

银行实习生一般做岗位(实用6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

银行实习生一般做岗位篇一

古语云：“纸上谈来终觉浅，绝知此事要躬行”。自语不假，20一年x月，我毕业了，装着四年大学的理论豪情万丈地投入了上海银行南京分行的团队。

领导安排先实习一个月，作为刚出茅庐的小生，按自己的逻辑，领导一来希望我们先熟悉环境，从大学的氛围环境中转变过来；二来通过一个月的实习简单地考察每个人。现实习即将结束，虽然具体的业务技能还未接触，但这一个月的收获还是值得一提的。

作为金融专业的学生，能在银行工作也算对四年学习的圆满终结。金融涵盖的学科很杂，除了基础课程，专业课就有国际金融、国际投资、国际贸易、金融市场学、服务与营销、信用管理学、外汇、证券投资学、财务会计、财务管理、统计学等等十几门课，学校虽然设置了这些金融课程，但实践中大感知识的匮乏。

我有幸加入了由张总带领的公金一部团队，该团队所属的岗位为信贷部门，成员肖老师、俞老师都是拥有从业经验十几年的资生客户经理，不谈以前的工作成绩，单论目前所做的业务，都让我这个茅头小生大感佩服。

第一天张总亲切地带领我到办公室，并帮助安排了位置，肖老师贴心地拿给了我必备的办公用品，我多了几分感激，因为比较其他同学的实习经历，我验证了上行这个新欣的股份

商业银行成员团结友好的企业文化。但第一天有点羞涩，有点怯意，有点盲目，只是知道了自己办公室的几个人，看了上行内部客户经理的手册之类，之后的几天老师空闲时教我上行的客户信用评级体系的操作，于是以前学习的财务指标真正意义上地被我运用到实际中去了，有些指标不是很熟悉，课程中也未介绍，但我通过老师的指点很好地完成了任务。第一个星期，我最深体会乃是世界之大，人才之多，只有不断学习，不断更才能保持不落伍，我所在的办公室除了我和另一个东大的实习生共五个人，一个是“海龟”的硕士生，一个是在读的博士生，另外三个乃资生的一级客户经理，他们的学识和经验都是值得我学习和标榜的。

第二个星期，张总开了一个小会，会后他咨询我的意见和建议，我也大胆地提出希望能和老师一起出去见客户，并尝试写调查报告的初稿。领导很尊重我的意见，第二天带我见了一个客户。这个客户对上行很重要，另一位领导江总也一同前行，路途中我了解到这个客户作为诺基亚的一级代理商有良好的财务销售背景，同时这次业务由中信保加入，中信保是国资委出资组建的为鼓励中小企业发展拥有政府背景的保险机构。中信保作为银行的第三方，借款人一旦出现资金危机，他们会对银行作出相应的担保责任，这大大降低了银行的信贷风险。上行很鼓励这样的信贷模式，目前，国家宏观调控实施的力度加紧，货币紧缩，许多企业以前是借东债还西债，如今国家收紧银根，资金链出现了严重的经济危机，每家银行都在小心地办理业务，生怕遇见不良贷的案例从而导致一滩坏账。

有幸参与这次的业务，也让我感受到宏观调控的'影响，客户同领导交谈的内容，有些不甚了解，但江总提出了一些细节性的针对问题让我大感佩服，好的领导总是能够一针见血地发现问题，并恰好地处理，此为领导风范。同时我也了解到老师们的压力，他们作为放贷的最初环节，承担极大的风险，银行作为跟钱打交道的金融机构，作为社会经济的最重要的媒介，承担信用中介、支付中介、信用创造、金融服务等一

系列责任，而客户经理就把这种责任具体细化，他们每笔款稍有差池，承担的后果不堪设想。上行一直保持较快的发展速度，近几年都会被列入《银行家》前500的名单，并且资本充足率保持在11%以上，这在同行业中是值得骄傲的。因此，面对这样的成绩，上行的老师们在背后所付出的远不是我所能想像的，所谓“天道酬勤”，任何成功都没有完美的捷径可以走，我的路才开始，踏踏实实地走每一步就是最好的捷径。

第三个星期，俞老师交给我江苏苏宁电器有限公司的资料，要求我写份调查报告的初稿。我问了很多企业的问题，网上也做了相应资料的收集，按照老师的指示认真完成。报告在老师眼里自然很幼稚，财务分析得不够透彻，提出的结论意见也比较片面，专业术语不够全面，写作功底更不够深厚，可是毕竟刚来，我相信经过实践的磨练，以后的报告我会得到领导的认可。同时，我认识到，现在的工作不只需要必备的专业技能，才艺、写作、英语、计算机都成为工作以后必备的重要武器。

银行实习生一般做岗位篇二

通过这次在某某县邮政局某某局的实习，我感到很高兴，也很激励。因为我所学的是银行管理专业，通过在这里实习我收获了很多，在这里作为一名柜员实习生我明白了只学好学校的知识是不够用的，我们应该把理论知识与实践结合起来，我觉得这对我非常有用，因为对马上要去参加工作的我来说很重要。

我首先明白了，综合柜员制作为邮政储蓄经营观念与柜台服务的一次重要变革，是一项复杂的系统工程。内部多个部门技术条件，应从实际出发，积极稳妥地推进。具体思路：

- 1、统一管理、统一制度是推行综合柜员制的基础。邮政储蓄内部应避免政出多门、各行其事的条块分割管理模式，要树立

“大会计”的思想理念。将业务会计核算归口由会计部门负责管理。会计部门根据各项业务管理规定，制定统一的会计制度、核算办法及操作规程，以便于柜员在操作过程中有制度可依。并由会计部门对柜员实施统一的监督检查，保证会计制度与管理的权威性和唯一性。

2、统一会计核算软件，完善系统网络功能。综合柜员制是金融业务发展和金融科技进步的伴生产物。实行综合柜员制需要先进的技术支撑是至关重要的。综合柜员要求受理的业务品种繁多，需将各品种业务的会计核算集中在一个软件系统内处理。以免一种业务一个核算软件带来核算口径不一致，操作流程不统一，增加柜员率。

3、强化监柜人员业务素质的培训。实施综合柜员制对临柜人员业务素质提出更高的要求。员工不仅要掌握现行的临柜业务规程，而且要熟悉计算机操作、必要的点钞等技能。因此，柜台人员业务素质和操作技能的高低是综合柜员制能否成功推广的关键。邮局应建立出纳会计人员培训制度，以人为本，在提高业务素质的前提下，加强对柜员的法制教育、职业道德教育。在柜员中形成依法核算、按规处理的自律行为。

总之，市场经济的发展，科学技术的进步和经济生活的日趋活跃，强烈地冲击着传统的邮局柜台的服务方式。为适应金融时代潮流，向集约化经营及与银行经营模式靠拢，邮局改革现行的柜台设置模式，推行综合柜员制已势在必行。

邮局营业网点是邮局的窗口，其柜台设置的合理与否，不仅直接影响到邮局为客户提供服务的质量，而且关系到邮局对外的企业形象和在同行业竞争中的位置。随着人们文化生活水平的提高，网络时代的到来，传统的营业柜台设置已越来越不适应邮局发展的需要。因此，改善和优化柜台设置，已成为邮局企业管理者的当务之急。

我所参与的业务项目是邮局的. 活期存款和定活两便业务的前台业务。在学习中让我知道了，活期存款是一种不限存期，

凭银行卡或存折及预留密码可在邮局营业时间内通过柜面或通过邮政自助设备随时存取现金的服务。人民币活期存款1元起存，外币活期存款起存金额为不低于人民币20元的等值外汇。不需任何事先通知，存款户即可随时存取和转让的一种邮局存款。活期存款占邮局货币供应的最大部分，也是邮局的重要资金来源。鉴于活期存款不仅有货币支付手段和流通手段的职能，同时还具有较强的派生能力，因此，邮局在任何时候都必须把活期存款作为经营的重点，它的优点是：

一、流动性强：具有灵活自由的特点，办理人民币单位协定存款业务后，单位客户日常结算不受任何影响，资金可以自由往来。

二、收益较高：利率水平高于活期存款，长期办理人民币单位协定存款业务，单位客户资金收益率会大大提高。

三、快捷方便：单位客户只需签订人民币单位协定存款合同即可，电脑自动对账户管理，操作简便，符合高效、快节奏的时尚潮流。

定活两便储蓄是指客户一次性存入人民币本金，不约定存期，支取时一次性支付全部本金和税后利息。当存款天数达到或超过整存整取的相应存期(最长的存期为一年)时，利率按支取日当日挂牌该定期整存整取存期利率档次下浮一定比率确定(比如在定期存款的利率上打6折)，不分段计息，存款天数达不到整存整取的最低存期时，按支取当日挂牌活期利率计算利息。

这种储蓄的特点和针对对象：方便灵活，收益较高；手续简便，利率合理。存款期限不受限制，适合存款期限不确定的储户。

有些邮局可能有以下规定：定活两便储蓄存款存期在3个月以内的按活期计算；存期在3个月以上的，按同档次整存整取定期存款利率的六折计算；存期在1年以上(含1年)，无论存期

多长，整个存期一律按支取日定期整存整取1年期存款利率打六折计息。其公式：利息=本金×存期×利率×60%选择定活两便储蓄相比定期存款的好处：比如，1万元存定期一年，则必须要存满一年才能按定期利率计算，如果在存了半年后提前取出，就会按活期利率计算。

而如果是存定活两便储蓄，在存到半年的时候取出，就不是按活期计息，而是按半年定期利率(实际下调或打折了)计算。

以上是我通过学习邮局柜台知识的收获。通过邮局柜台的学习我也有很大的体会，我知道作为一名柜员应该爱岗敬业、无私奉献：在平凡中奉献，爱岗敬业是各行各业中最为普遍的奉献精神，它看似平凡，实则伟大。从大的方面来说，一份职业，一个工作岗位，都是一个人赖以生存和发展的基础保障。从小的方面讲，，每一个人所从事的工作岗位都是个人生存和发展的保障，也是邮局存在和发展的必需。邮局要发展，要在这个竞争激烈的金融业中不断强大，立于不败之地，没有我们每一位同志的无私奉献精神是不行的。为了邮局的前途，为了邮局的荣誉，做一名爱岗敬业的人，是职业道德对我们最引为用以规范行为品质，评价善恶的行为规则。

作为一个金融单位的职工更应以自己所从事的职业上讲求道与德，如果路走得不对就会犯错误，就会迷失方向;如果没有德，就难于为人民服务，就谈不上自己的事业，也就没有单位事业的通过，找到了自我正确的价值取向与是非标准，找准了工作立足点，增强了合规办理和合规经营意识，通过对相关制度的深入学习，对提高自己的业务素质和执行制度的自觉性有了更高的要求，为识别和控制业务上的各种风险增强能力，积极规范操作行为和消除风险隐患，树立对邮局改革的信心，增强维护邮局利益的责任心和使命感及建立良好的合规文化都起到了极大兴旺，就没有个人事业的发展，也就失去了人身存在的社会价值。更使我明白作为一名邮局人员，我们要掌握邮局的柜台业务是非常重要的。

银行实习生一般做岗位篇三

“同志们早上好!”“好,很好,非常好!”伴随着这一声声响亮的口号,一天的实习也就开始了。从一开始的陌生紧张、不知所措到现在的可以为身边的前辈们做一些力所能及的事情,减轻他们的负担,只花了一个月的时间,却也意味着我的实习即将结束。

建行是个人才济济的地方,小猫姐姐的幽默,虞大哥的勤劳朴实,方芳姐姐过人的主持才华,峰哥对待大堂助理这个职位的严谨的态度都给我留下了深刻的印象。建行也是个充满温暖的大集体。刚进建行时的一句“妹妹”便融化了彼此之间的那座大冰山;午休时间只能趴在桌子上休息的我们又被好心提醒可以到二楼沙发休息;在我们尽自己的职责帮助前辈们点滴时,那一句句“谢谢”更给了我们许多尊重。

与此同时,建行也是一个十分锻炼人的地方。通过打电话给客户让他们来盖对账单,锻炼了我与人沟通的胆量以及快速准确表达的能力。另外,整理年检资料,查找资料编号以及打印复印这些小事也让我学会了如何合理分工,寻找最快速的解决办法等。

在建行的日子里有很多的收获,但更多的是对实习过程中暴露出的缺点的反省。首先,自我调整能力不够,有时会将生活中的不满情绪带入到工作当中,导致做某些工作时过于严肃,给人一种不容易亲近的错觉。其次,高调做事,低调做人这句话没有很好的落实,有时过于浮躁。最后,也是最重要的一点,就是人际交往能力还有待提高,要学会与各种各样人和平相处。

实习过了,反省过了,但并不意味着我的实习就止步了。看着前辈熟练的五笔输入法和快速的输入数,我知道自己与他们还相距甚远。每当明月姐姐与外籍客户毫无障碍地沟通时,我知道六级过了还远不是终点。

再见，建行！明年我将以全新的姿态面对你！

银行实习生一般做岗位篇四

自到银行实习以来，在单位领导的细心培育和教育下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的进展和巨大的收获，现将工作总结如下：

思想上，乐观参与政治学习，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

工作方案上，本人自__年工作以来，先后在__部门、__科室、会计科等科室工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是靠着这样一种坚决的信念，我已娴熟把握储蓄、会计、方案、信用卡、个贷等业务，成为__行业务的行家里手。

记得，刚进__行，为了尽快把握__行业务，我每天都提前一个多小时到岗，练习点钞、准备盘、储蓄业务，虽然那时住处离工作单位要坐车1个多小时，但我每天都风雨无阻，特殊是冬天，冰天雪地，怕挤不上车，我经常要提前两、三个小时上班，就是那时起我养成了早到单位的习惯，现在每天都是第一个到行里，先打扫卫生，再看看业务书或预备预备一天的工作，也是这个习惯，给了我充分的时间学习到更多的业务学问，为我几年来工作的顺当开展打下了良好的基础。

我工作过的岗位大部分在前台，为了能更好的服务客户，针对不同层次、不同需求的客户，我赐予不同的关心和服务，记得有一位第一次到我行客户，当我了解到他要贷款买二手房时，由于他不知该怎么办，只是有个想法，我便具体地向他介绍了个贷的全部手续。除了在服务客户上我尽心尽力，在行里组织的各项活动中我也乐观响应，常常参与单位组织的各项竞赛，展现自我，并取得了优异的成果，受到了单位的嘉奖。

学习上，自从参与工作以来，我从没有放弃学习理论学问和业务学问。由于我毕业财校属于中专，刚工作我就利用业余时间自学大专，并于__年毕业，但我没有满足于现状，又于__年自__本科，由于学习勤奋刻苦，成果优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在乐观预备论文答辩。不但把握和提高了金融学问，也有了肯定的理论水平，完全达到了本科生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融学问融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于__年参与全国中级经济师资格考试，顺当通过同时被行里聘为中级师。在多年的业务学问考核当中，每次会计业务资格考试都达到1级水平。

最终，我想说的是，上面只是我工作中取得的一点成果，这与单位的领导和同事们的关心是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但如果用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我盼望用我亮丽的青春，去点燃四周每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业。

银行实习生一般做岗位篇五

通过推举与面试，我有幸进入中国银行重庆市江北区支行进行为期一个月的实习，虽然实习的时间不长，我却在这珍贵的时间里学到了好多东西，丰富并实践了高校的理论学问，同时也深感自己学问面的匮乏，鉴定了我乐观学习的信念。在工作中，工作态度的转变是我学到的重要的一笔人生财宝。“技术水平只能让你达到肯定的层次，而为人出事的态度及对工作仔细负责的态度才是提升你的真正法宝。”主任的一席话给我上了实习的第一课。在实习期间，我虚心学习，仔细工作，仔细完成工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的全都认可。

一、实习内容

- 1、入职培训及各项银行业务学习，如兴业黄金白银交易、第三方存管、一手房、信用卡、代发工资等。
- 2、网上收集其他行相关理财产品信息及潜在目标客户信息，如证券、期货、外汇、黄金投资公司信息及此类沟通bbs群等，并整理归档形成具体台账，供组进步一步联系拓展业务用。
- 3、实地走访证券期货黄金外汇投资等公司，猎取大量一手市场信息和客户经理联系信息，如客户大致分布状况、数量、投资意向等信息，为组长建立营销渠道供应有用信息。
- 4、到其他行各驻营业网点，和各行个人理财经理沟通并收集银行折页资料，分类整理形成对比表供组长参考。
- 5、帮助组长接待来访客户和外出访问客户，外出领取客户资料等。
- 6、帮助综合部做好综合类工作，如整理零售部合同，零售部办公室整理布置，分发各营销小组文具名片，帮助老总转移办公室，整理零售部仓库等。
- 7、为迎接银监会检查，协作帮助风险部整理各种材料。
- 8、制作基金方面理财培训ppt
- 9、与行员工及其他实习生沟通学习。
- 10、其他交办事宜。

二、工作中表现较好及不足之处

较好

- 1、按时按量按质完成组长及其他行员交办任务，如走访客户、收集资料、整理档案等。
- 2、主动学习各项业务学问和准时与组长沟通业务方面信息。
- 3、常常和实习生沟通阅历和心得体会。

不足之处

- 1、业务学习不够系统，再加上较少实战，故各项业务学问较为零散不够扎实，目前为止无独立拓展的客户。
- 2、除与组长沟通学习较多以外，与其他行员较少，缘由是自己不够主动查找沟通机会；因实习生身份而怯于学习请教；怕打搅他们正常工作。

三、实习心得体会

- 1、经过在兴业银行的实习，我对银行业有了较为系统的了解与熟悉，包括银行组织架构、管理模式、业务范围等，并进一步坚决了以后往银行业进展的方向，虽然现在距银行要求还有肯定距离，但我会努力。
- 2、提高了我的市场敏感度和市场开发力量，经过对兴业金和第三方业务等的市场摸底调查(主要是走访证券期货、外汇投资等公司)，对市场有了较为全面的了解，也收集了不少客户及客户经理的联系信息。使我的业务拓展力量有了质的提升。
- 3、在与人沟通沟通方面有了长足的进步，特殊是与同事及客户方面的沟通。
- 4、培育了我的职业素养，从刚开头的礼仪培训到后面的日常工作，兴业银行严谨、高效、真诚的办公氛围，潜移默化地影响着我，使我渐渐退去同学的稚嫩，一步步向成熟的职业

人迈进。

四、关于实习生培育的几点不成熟的建议

1、今年实习生的聘请时间较迟，按目前高校放假时间，聘请定在6月中下旬(或更早)较为合适。且同时加大宣扬力度，一为吸引更多的优秀高校生，二为扩大兴业银行知名度，培育高校生潜在客户。

2、实习期间(到目前为止)内容较为单一，如个贷组大部分时间都是在做材料，建议各组长有机会的话尽量多带实习生外出拓展业务，进一步提高实习生的业务拓展力量。

3、实习生刚进来时没有系统业务培训，业务学习较为零散，较慢实习生加入工作状态。

经过这段时期的实习，我深刻的体会到书本上的学问与实际中的应用还是有肯定差距的，仅仅把握好书本学问是远远不够的，实际中的各种操作技能是更重要的，而这也正是自己需要学习和努力的地方。只有把书本和实际结合起来，增加动手力量，才能更好地完成各种工作。

我最观赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最观赏她一句话：即使不胜利，也不至于成为空白。胜利女神并不垂青全部的人，但全部参加、尝试过的人，即使没有胜利，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是劳碌的，也是充实的。生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思索领悟而扩展。当我转身面对阳光时，我发觉自己不再陷身在阴影里。我开头学着从看似机械重复的实习工作中查找欢乐，我欢乐实习工作着，游刃有余。

最终感谢中行给我供应此次实习机会及在此期间全部关心我成长的行员同事！

银行实习生一般做岗位篇六

分析银行这个行业做的是做什么以及未来的发展方向怎样的；了解自己简历上写的都是自己做过的事情，写了些什么具体的内容。银行hr大多爱关注个人细节、喜欢寻根究底。因此，对自己的简历要100%熟悉并能能够很好的陈述，这样就不会被hr认为您是在弄虚作假，面试前还要准备一些面试问题，以策万全。另外，以下四项希望大家也要注意一下：

- 1、分析一下银行会看重哪类人。如果你的经历较少，建议你先将自己的经历仔细分析和挖掘一下，考虑这些经历可以着重说明你具备哪种技能，进而在今后的面试中将面试官向这些方面引导，胜算会更大。
- 2、分析目标企业的优势有哪些，通新闻等各种渠道了解它们曾经做过哪些交易和拥有的大客户，以及他们的企业文化等等。
- 3、分析你应聘的部门和职位。银行的部门和职位有很多，工作性质也各不相同，因此每个职位的要求也不一样。
- 4、如果条件允许，可以请一个有银行面试经历的朋友或是同学给你一个模拟面试，这样在你自己面试时就能更快的进入状态了。