# 最新银行暑期实习(实用8篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-07-16

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。银行暑期实习篇一根...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**银行暑期实习篇一**

根据学校毕业实习要求，本人于20xx年2月底到4月底期间在xx支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体情况及体会作实习个人鉴定。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。

没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如您好，请签字，请慢走；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

**银行暑期实习篇二**

根据学校的要求，本人在20xx年8月21日开始为期五周的时间在中国银行苏州吴中支行进行了毕业实习。在中国银行吴中支行实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了中国银行的主要经济业务活动，系统地学习并较为深刻地掌握了中国银行各方面的实务工作，对关于银行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力都得到了不错地锻炼和提高。也明白了理论与实践相结合的重要性。现在就将这次毕业实习的具体情况及心得体会作一个系统的归总和小结。

20xx年3月

中国银行苏州吴中支行

通过在中国银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各门金融学课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力。

通过在中国银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉中国银行的主要经济业务活动，较为系统地学习银行个人金融管理工作和日常业务的操作流程。

5.1中国银行介绍

中国银行，全称中国银行股份有限公司，是中国大型国有控股商业银行之一。中国银行的业务范围涵盖商业银行、投资银行和保险领域，旗下有中银香港、中银国际、中银保险等控股金融机构，在全球范围内为个人和公司客户提供全面和优质的金融服务。按核心资本计算，20xx年中国银行在英国《银行家》杂志“世界1000家大银行”排名中列第10位。

中国银行通过全资子公司中银集团保险有限公司及其附属和联营公司经营保险业务。其中，在香港拥有中银集团保险有限公司及其六家分公司、中银集团人寿保险有限公司、东亮保险专业有限公司和堡宜投资有限公司，在内地拥有中银保险有限公司，澳门地区有联丰亨保险有限公司。成立于1992年7月的中银集团保险有限公司在香港保险市场经营一般保险业务，业务品种齐全繁多，业务量多年位居当地同业前列。

中国银行是中国国际化程度最高的商业银行。1929年，中国银行在伦敦设立了中国金融业第一家海外分行。此后，中国银行在世界各大金融中心相继开设分支机构。目前，中国银行拥有遍布全球29个国家和地区的机构网络，其中境内机构超过10,000家，境外机构600多家。1994年和1995年，中国银行先后成为香港、澳门的发钞银行。

20xx年6月1日、7月5日，中国银行先后在香港证券交易所和上海证券交易所成功挂牌上市，成为首家a+h发行上市的国有商业银行。按截至20xx年12月31日的市值计算，中国银行为全球第四大银行。

5.2关于中国银行的业务

商业银行业务是中国银行的传统主营业务，包括公司金融业务、个人金融业务及金融市场业务。

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了中国银行的各项业务，熟悉了银行日常业务的操作流程以及工作制度等等，从客观上对自己所学的有关银行方面的各项知识和理论有了更深一层的认识。在实习期间，我能够做到虚心学习，认真工作，认真地完成各项工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。

6.1在银行大堂和顾客接触，了解和满足他们的需求

在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带,因此首先就得学习柜面相关知识,才能更好的解答客户问题,引导客户办理相关业务,维持大堂秩序,减轻柜员的工作量,提高整体服务效率。营业中的礼仪主要有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们，例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机，还有就是解答他们有关理财产品的问题。由于实习的时候正值央行加息，所以有很多老年客户来银行办理转存业务，对这么年长的客户，需要提供取号、填写存单、核对、领去休息区等候以及领去柜台办理业务等一系列的服务。当然在服务的过程中最重要的是学会微笑服务。

6.2到吴中西路支行学习,了解银行的基本业务及其流程

我在网点从事的是柜员工作，中国银行储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换,、受理中间业务等。凭证由每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行事后稽核。而我要做的就是学习柜员间每天交接工作时的对账，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折，银行卡，存单等等。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。我还学习了交易代码和一些操作流程。以及明白了银行系统中事中监督和事后监督的重大意义。

另外，在这个过程中，我还学习了点钞、凭证翻打、文字录入等技能，这都是一个合格柜员的基本功，虽然这些事情在我没接触之前觉得很难，第一次接触的时候觉得很复杂，但接触多了，我才发现这都是熟能生巧的事。每天练习了也就觉得没那么困难了。

在网点，我还学了一些对公业务。银行对公业务中最常见的是票据业务。在票据业务中第一步是票据的核验，主要是核验印鉴，每个开户的单位都会在银行里留下自己印鉴的模板。在核印鉴的时候，首先利用的是电子核鉴系统，如果电子核鉴系统通过的话就可以办理相应的业务，但是有时候，由于印泥的质量问题，或者是敲章的时候方法不对，使得印鉴在机器中不能核验通过，这时候就要借助手工的方法。手工的方法是要先找出单位在银行开户时预留的印鉴卡，然后把支票上的印章折掉一部分，把剩余的部分与印鉴卡上的核对，这里面最关键的一点是不能自己说通过就行了，要得到业务经理的许可，也就是说要让业务经理也核对一遍。

由于从20xx年3月1日开始，央行发出通知使用新的票据，所以3月1日前后对公柜台特别拥挤，我的一个新的任务就是卖支票，支票包括现金支票和转账支票两类，在空白支票上要敲好银行的行号，名称，还有开户单位的账号等，这几天下来，我每天的手都是酸酸的，不过能得到客户的一句肯定或者一声谢谢，再累我也觉得值了。

6.3到业务管理部学习,了解中行日常的运作

业务管理部属于中行的管理部门，对于中行的日常运行起着举足轻重的作用。在业务管理部，我阅览一些余额表和凭证，还学会了如何使用复印机，打印机，扫描机和传真机。

业务管理部的重要职能之一是收发各类邮件。银行有一个邮件收发的系统，在这里你能看到各种notes，当然省行的一些文件也是通过这个系统下发的，在渐渐了解了部门的职能，接着就开始了最基层的工作“转发邮件”。这是一项细活，有从省行发来的各种加急通知，需要转发至本行内部相应的部门或本市各支行有关部门。这份工作要求你能用最快时间分辨信件内容分类及对应的部门。我统计了一下，绝大多数的信件都需要抄送给“个金部主任”及“负债、中间业务团队”。所以这两个部门负责的内容之多我想谁都清楚了。举个例子，“负债、中间业务团队”里的“中间业务”是一个很统筹的概念，大凡提及基金、保险、黄金等等负债内容都归这个部门管辖;atm、网点建设都归“渠道”管辖;资产、贷款都是抄送给“消贷”部门;碰上反洗钱，就要抄送给特定的一位领导了。我这份工作听说是一位职员辞职后遗留下来的，一直是张师傅在兼做，于是这成了我接下来每天每时每刻必做的功课，真高兴终于有了能展现自己的机会。很多时候有些紧急邮件不会回复，得一次次地跑去问师傅，几天下来已经能基本熟练操作了，很有成就感。

6.4学习营销和客户关系管理

6.4.1 收集客户信息

银行要进行客户细分，针对不同客户的需求提供个性化服务，确立自身的市场定位和经营战略，就必须对自身客户的价值有一个更加全面深入的了解。要解决这个问题最直接的办法就是在与客户的接触中尽可能多地搜集与获取客户各方面的信息，在保护客户商业机密和个人隐私的法律前提下，对群体客户信息进行深层次。多视角的分析，对社会金融机构的客观数据和结构性变化进行对比分析，建立一个完整、科学、客观的客户需求及市场变化的信息分析制度。我每天的工作之一是整理客户的信息，然后把相关信息录入电脑。当然，主管对我严格要求，让我务必好好保存客户信息，不能有外泄的情况发生。

6.4.2 做好客户联系，取得客户信息反馈

银行要做好客户服务，从客户那里得到有价值的反馈信息非常重要。从这些反馈信息中，银行可以学到许多有利于业务发展的东西，比如客户购买银行的主要产品只是为了得到免费赠送的礼品，客户可能觉得银行的网站导航不太方便等等。了解到诸如此类的重要信息，银行可以做出相应的调整，例如：改进网站设计、产品或服务，广告以及营销策略等，这样会更好地加强客户关系管理。

6.4.3 “商户通”的营销

长城商户通是中国银行顺应电子支付日益普及的趋势，为方便商户收支款项而推出的新产品。以专用固定电话机为支付设备，以长城借记卡为结算账户，提供安全方便快捷的金融服务功能，让银行开在您的身边。

由于银行业务繁忙，所以有关“商户通”的一些业务就由我这个实习生来完成。王经理来到一台电脑前，她开始教我熟悉“商户通”产品的审核手续，我只记得她最后告诉我“数字绝对不能出错”。“商户通”业务是指为个体批发业主安装一台电话pos机具作为支付终端，与申请人借记卡卡号、电话号码和电话终端绑定，方便快捷，中行正在大力发展这个。我的审核手续说起来其实相当乏味，需要核对“工商注册名”、“工商注册号”、“法人代表姓名”、“刷卡电话号码”、“终端psim卡号”、“银行户名”、“身份证”、“联系方式”与“经办人”。这一切都在“终端支付系统管理平台”上操作，需要每一笔“业务维护”的“初审”和“终审”。一开始我看得眼睛都直了，生怕出错，一条号码来回看上三五遍才罢休。不一会儿王经理过来催了要审核表，心里咯噔一下，实习并不是为了不出错，我这么慢吞吞的永远不会有好的绩效。于是加快速度，却不马虎，顺利完成了十家企业的终端申请审核。我突然明白，人无完人，犯错这未尝不是件好事。做事，需要的是胆大心细。

虽然这只是五个星期的实习，虽然短暂但却又非常的充实，对我来说，是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验，这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。而且这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了良好的基矗而尽快实现角色的转变,是作为一个大学毕业生刚步入社会时要面临的首要任务。对此，我们必须端正好自己的心理和态度。

这次实习过程中，让我得益最深的就是能够到吴中西路支行和业务管理部学习，因为这些都属于银行内部运营的机构。在这些机构中我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。这使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这三年大学里所学知识的一个巩固与运用。特别要感谢的是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助。

在这次实习过程中，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是存在一定距离的，并且我需要进一步的学习。这样才能使我在银行的基础业务方面的知识，不紧紧局限于书本，而是有了一个比较全面和深刻地了解。这些最基本的业务往往是不能在书本上彻彻底底理解和学习的，所以基础实务尤其显得重要。

另外我还体会到我们对待每一样工作都要有必不可少的责任心，做事情要谨慎小心，因为业务是复杂多样的，小小的错误就会给顾客和银行带来损失。还有就是要虚心，有什么不懂的要虚心请教。在这个实习过程中我也无时无刻地感受到了员工之间的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

当一个月的实习时，我收获的不只只是各方面的专业知识的提高，还有就是做人做事的道理。

**银行暑期实习篇三**

进入\*\*\*\*行泗阳支行已近两个月了，在这两个月的宝贵时间里我学到了很多的东西，丰富并实践了大学的部分理论知识。在工作期间，我虚心学习，认真完成工作任务，并与同事建立了良好的关系。他们在工作、生活中给予了我很多的帮助，让我在各个方面能够快速成长，我很荣幸能够加入到这个大集体中，成为其中的一份子。

真正的银行和我原先想的不一样，我刚开始认为银行的工作环境应该是舒适安静的，可等我进入\*\*\*\*支行后我发现这里不是安静的，时不时的有打印机的声音，敲图章的声音，点钞的声音，且隔着玻璃员工和顾客银行的交流都需要较大的声音，故银行其实是一个嘈杂的环境。

作为柜员，我们是的服务窗口，我们代表着银行的形象，是农商行和客户面对面沟通的桥梁，是客户真正认识农商行的开始，这就需要我们员工本着“以客户为中心”、“用心服务，争创一流”的原则，保持着高昂的激情，真诚的态度，充满活力的投入到银行中，给客户提供优质满意的服务。同时，优质服务不能“三天打鱼，两天晒网”，全行员工必须提高认识，时刻放在心中，时刻付诸行动。

在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在工作岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作中的每一笔业务都要谨慎小心，细致耐心，时刻保持头脑清醒，给客户提供准确、优质的服务。在银行业谁赢得了客户谁才是最后的赢家。

从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平和服务水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的`为广大客户提供方便、快捷、准确、优质的服务。

银行柜员的工作是忙碌的，虽然每天重复着同样的工作，但为客户服务，我感觉很快乐，同时心里也很满足。看着老员工们熟练快速地办理客户提出的业务，专业的回答客户的疑问，灵活的指法等，坚定了我积极学习的信念，我深知需要我学习和练习的地方还有很多，我还需要不断的努力，以全面提升自己的业务能力和综合素质。

**银行暑期实习篇四**

随着2月17号的日落，伴随着同事们一起合影留念，以及和经理的挥手告别，为期两周的广发银行实习已经落下帷幕。虽然实习的时间不是很长，但是从中可以体会到很多东西。

先回忆一下这两周的实习任务吧。主要工作是到广州的各大批发市场推广刷卡机和拉贷款以及对市场的调研和对其他银行的调研。

每天总有那几个熟悉的身影穿梭在广州的人流当中，总有一个为着梦想而努力奋斗的team奔跑在前进的途中。阿方、阿湘、阿英、lily、阿莹、阿娟、阿昌、吖moon、谭经理，这个team，很普通的人，但却无时无刻不透露着对工作的热情、认真、负责，对团队的友爱。初出“茅庐”的我们，不为金钱，不为利益，只为那份快乐，只为那份梦想，只为那份执着。

虽然工作很累，没有补贴，靠自力更生，但我收获了友谊。普普通通的8个人，加上经理，就是一个完整的team。从初次见面，到渐渐熟悉，无论中间发生了什么小插曲，整个团队的成员始终团结在一起，不丢下一个人。记得那两个人每天必相互吵一次，记得有两个人丢下其他小组去吃饭而被集体鄙视，记得有几个激动的女人在会议室叽里呱啦，记得有四个人坐公车坐反方向也不知道，记得有一个人被说成卖保险，记得有两个男人吃火锅被特别关照……这些情景依然历历在目。这份情谊，不是说忘记就可以忘记的。

懂得了如何去和陌生人交流。推广产品和拉贷款，都是以陌生拜访为主。如何跟做各类生意的老板交流，成为业务成功的关键。人与人之间的交流，靠的是技巧，靠的是胆量。如果站在一个陌生的人面前，不能自如地表达自己的思想，不能清楚地向客户介绍自己的产品的优点，那我们将会面临的就是失败了。虽然说我们的沟通技巧还不是很精湛，但起码我们通过这次的锻炼之后，在陌生人面前不会变得胆怯，起码我们的表达能力有了一定程度的提高。不仅工作中需要和别人交流，这是与我们的生活息息相关的，所以我觉得每个人都有必要尝试着提高自己与别人的沟通技巧。起码我已经重视了这点。

懂得了在开展推广工作前要做些什么准备。首先要确定自己开展推广工作的地点；其次要知道这个范围内的商户的行业是什么；然后要知道这个行业的特点；还要了解这些商户的交易金额、结算习惯；最后针对不同的客户不同的需求突出自己的产品的特点。用四个字概括就是“市场调研”。

懂得了及时总结经验。每天我们下班回到宿舍都写报告，对当天的情况进行一个总结，分析当天遇到的一些特殊情况，然后在次日一起探讨我们的产品在该市场是否有发展潜力。总结，让我们及时地发现自己在工作过程中的不足，及时解决所遇到的难题，及时知道自己产品与客户需求的距离。

当然了，在工作中还有很多别的一时无法用文字表达的收获。就不一一列了。

带给我感触最多的是经理。外表看上去很普通的一个人，很谦虚，也很有内涵，特别能说，要么不说，一说一大堆道理和一大堆见识。作为一个有志于投身金融行业的人，如果不好好增长自己的见识，真的很可能是一事无成。你不仅要懂老板穿的名牌服装，不仅要懂老板系的名牌皮带，就连他住的房子的位置、价格都要知道。你不仅要知道老板做什么生意，你还要知道他什么时候生意最好。你不仅要知道老板爱好什么，还要自己会一点……总之，要把各个方面的见闻都知道，这样才会做到跟客户沟通无障碍。经理还叮嘱我们以后找工作要诚心，不仅仅要在网站反复投简历，还可以自己亲身把简历送到公司的人事部门。从经理身上学到的还有很多很多，需要用心体会，用行动去实践。

还有曹总，她老人家那天在客户面前的冷静实在令人佩服，无论什么时候都用笑脸待客，实在不容易啊。

正因为我们有，所以我们收获。先写到这里，剩下的用心去回忆。加油，各位。

**银行暑期实习篇五**

导语：2024年的实习时间就要开始了，是不是很多大学生都摩拳擦掌准备找工作了呢?下面是百分网小编整理的银行业的银行实习报告，大家一起来看看吧。

根据学校的要求，本人在20xx年9月1日开始在新疆呼图壁县芳草湖农行进行了毕业实习。在农行实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了农行的主要经济业务活动，系统地学习并较为深刻地掌握了农行各方面的实务工作，对关于农行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力都得到了不错地锻炼和提高。也明白了理论与实践相结合的重要性。现在就将这次毕业实习的具体情况及心得体会作一个系统的归总和小结：

在正式学习银行业务前，我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞、捆钞、珠算、五笔字型输入法、数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却没发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗?后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的“苦练”，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，实习指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换、受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水、平账报告表、重要空白凭证销号表、重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记账、复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了中国银行的各项业务，熟悉了银行日常业务的操作流程以及工作制度等等，从客观上对自己所学的有关银行方面的各项知识和理论有了更深一层的认识。在实习期间，我能够做到虚心学习，认真工作，认真地完成各项工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。

1、在银行大堂和顾客接触，了解和满足他们的需求

在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。营业中的礼仪主要有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们，例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机，还有就是解答他们有关理财产品的问题。由于实习的时候正值央行加息，所以有很多老年客户来银行办理转存业务，对这么年长的客户，需要提供取号、填写存单、核对、领去休息区等候以及领去柜台办理业务等一系列的服务。当然在服务的过程中最重要的是学会微笑服务。

我在网点从事的是柜员工作，农行储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换，、受理中间业务等。凭证由每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行事后稽核。而我要做的就是学习柜员间每天交接工作时的对账，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折，银行卡，存单等等。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。我还学习了交易代码和一些操作流程。以及明白了银行系统中事中监督和事后监督的重大意义。另外，在这个过程中，我还学习了点钞、凭证翻打、文字录入等技能，这都是一个合格柜员的基本功，虽然这些事情在我没接触之前觉得很难，第一次接触的时候觉得很复杂，但接触多了，我才发现这都是熟能生巧的事。每天练习了也就觉得没那么困难了。在网点，我还学了一些对公业务。银行对公业务中最常见的是票据业务。在票据业务中第一步是票据的核验，主要是核验印鉴，每个开户的单位都会在银行里留下自己印鉴的模板。在核印鉴的时候，首先利用的是电子核鉴系统，如果电子核鉴系统通过的话就可以办理相应的业务，但是有时候，由于印泥的质量问题，或者是敲章的时候方法不对，使得印鉴在机器中不能核验通过，这时候就要借助手工的方法。手工的方法是要先找出单位在银行开户时预留的印鉴卡，然后把支票上的印章折掉一部分，把剩余的部分与印鉴卡上的核对，这里面最关键的一点是不能自己说通过就行了，要得到业务经理的许可，也就是说要让业务经理也核对一遍。

业务管理部属于农行的后台管理部门，对于中行的日常运行起着举足轻重的作用。在业务管理部，我阅览一些余额表和凭证，还学会了如何使用复印机，打印机，扫描机和传真机。业务管理部的重要职能之一是收发各类邮件。银行有一个邮件收发的系统，在这里你能看到各种notes，当然省行的一些文件也是通过这个系统下发的，在渐渐了解了部门的职能，接着就开始了最基层的工作“转发邮件”。这是一项细活，有从省行发来的各种加急通知，需要转发至本行内部相应的部门或本市各支行有关部门。这份工作要求你能用最快时间分辨信件内容分类及对应的部门。我统计了一下，绝大多数的信件都需要抄送给“个金部主任”及“负债、中间业务团队”。所以这两个部门负责的内容之多我想谁都清楚了。举个例子，“负债、中间业务团队”里的“中间业务”是一个很统筹的概念，大凡提及基金、保险、黄金等等负债内容都归这个部门管辖;atm、网点建设都归“渠道”管辖;资产、贷款都是抄送给“消贷”部门;碰上反洗钱，就要抄送给特定的一位领导了。我这份工作听说是一位职员辞职后遗留下来的，一直是张师傅在兼做，于是这成了我接下来每天每时每刻必做的功课，真高兴终于有了能展现自己的机会。很多时候有些紧急邮件不会回复，得一次次地跑去问师傅，几天下来已经能基本熟练操作了，很有成就感。

银行要进行客户细分，针对不同客户的需求提供个性化服务，确立自身的市场定位和经营战略，就必须对自身客户的价值有一个更加全面深入的了解。要解决这个问题最直接的办法就是在与客户的接触中尽可能多地搜集与获取客户各方面的信息，在保护客户商业机密和个人隐私的法律前提下，对群体客户信息进行深层次。多视角的分析，对社会金融机构的客观数据和结构性变化进行对比分析，建立一个完整、科学、客观的客户需求及市场变化的信息分析制度。我每天的工作之一是整理客户的信息，然后把相关信息录入电脑。当然，主管对我严格要求，让我务必好好保存客户信息，不能有外泄的情况发生。

银行要做好客户服务，从客户那里得到有价值的反馈信息非常重要。从这些反馈信息中，银行可以学到许多有利于业务发展的东西，比如客户购买银行的`主要产品只是为了得到免费赠送的礼品，客户可能觉得银行的网站导航不太方便等等。了解到诸如此类的重要信息，银行可以做出相应的调整，例如：改进网站设计、产品或服务，广告以及营销策略等，这样会更好地加强客户关系管理。

在这三个月的实习过程中，我学习了中国银行的各种银行卡、信用卡业务，各种业务收费情况，对公开立账户业务，对公对私理财业务，基金、保险销售，客户沟通，金融英语，消费信贷，汽车分期，对其他日常业务有了初步的了解。而且我还学习了如何做人，如何做一名优秀的金融机构从业者，从师傅们身上我学到了奉献、尽职、诚实的优秀职业品质。通过这次实习，我还体会到了什么是团队精神，团队精神就是分工合作基础上的集体努力，为了一个共同的目标大家共同奋斗。在今后的工作中，我将认真总结这次难忘的实习经历带给我的各种收获，发扬银行员工身上的优秀品德，为北工大耿丹学院争光，实现自己心中的理想。这次实习是一个过渡期，它很好的将我在校学习的管理学，经济学，商业银行经营学的理论知识与社会实践联系在了一起，为我以后踏入社会奠定了良好的基础，尽快完成学生向成人的转变，对此，我已经端正了自己心态，准备迎接未来更多未知的挑战。

虽然实习时间短暂但却又非常的充实，对我来说，是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验，这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。而且这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了良好的基矗而尽快实现角色的转变，是作为一个大学毕业生刚步入社会时要面临的首要任务。对此，我们必须端正好自己的心理和态度。

在学校期间我就已经学习过一些关于银行方面的课程，例如《金融管理》、《货币银行学》、《投资银行学》等等，这些都为我在银行的实习打下了一定的基矗。

这次实习过程中，让我得益最深的就是能够到芳草湖农行和业务管理部学习，因为这些都属于银行内部运营的机构。在这些机构中我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。这使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这三年大学里所学知识的一个巩固与运用。特别要感谢的是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助。我还体会到了实际的工作与书本上的知识是存在一定距离的，并且我需要进一步的学习。这样才能使我在银行的基础业务方面的知识，不紧紧局限于书本，而是有了一个比较全面和深刻地了解。这些最基本的业务往往是不能在书本上彻彻底底理解和学习的，所以基础实务尤其显得重要。

另外我还体会到我们对待每一样工作都要有必不可少的责任心，做事情要谨慎小心，因为业务是复杂多样的，小小的错误就会给顾客和银行带来损失。还有就是要虚心，有什么不懂的要虚心请教。在这个实习过程中我也无时无刻地感受到了员工之间的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

**银行暑期实习篇六**

在20xx年x月x日，我来到了xx银行实习。此次实习的目的在于通过在xx阳光银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

实习岗位：堂经理及综合柜员。

实习单位简介：xx银行，全称xx银行股份有限公司。xx银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。xx银行xx分行xx支行作为xx分行的重要组成部分以其优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城市个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。并一直鼎立支持xx经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用。

实习过程主要包括以下2个主要阶段：

(一)培训阶段

(1)通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。

(2)学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

(3)学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等;联行业务;贷款业务等。

(3)学习银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(4)学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

(二)实习阶段

(1)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2)跟综合柜员学习银行基本业务操作

(3)跟堂经理学习堂营销技巧及解答客户咨询

(一)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行的方向，动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。

对于x月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的服务意识，增强其服务理念，以优质的服务让顾客满意。同时通过实习还让我们了解银行的业务，中行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及国际业务，xx支行主要划分有4个板块，有对公业务，对私业务，其他业务以及和平安保险公司联合的平保业务等。我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

(二)跟综合柜员学习银行基本业务操作

在学习各种相关银行知识的同时，我还积极向综合柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能做的就是把培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产拼新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。

“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。储蓄业务实行的蜀员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，小钞兑换，受理中间业务及外汇业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧库，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续金额是否准确，凭证要素是否齐全等。以及明白了事中监督和事后监督的重意义。

在实习的部分时间里，我除了跟综合柜员学习银行业务，分钞、扎钞外就是是跟堂经理学习堂营销技巧，维持堂的排队秩序及解答客户的咨询。在堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。经理告诉我要做好堂的礼窑作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。营业中的礼仪主要有四内容：

(1)解答客户问题。

(2)营业中分流客户。

(3)维护堂秩序。

(4)适当理财产品的营销。

其中解答客户问题就要求堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个堂经理，必须拥有丰富的知识面。因为中行职责有外汇类职能所以在中行做堂经理时我的主要任务就是负责引导外籍顾客的外币储蓄及兑换工作。

**银行暑期实习篇七**

寒假期间，我到xxxx工商银行进行了实践，发现了一些引入思考的问题。

根据xxx协议规定，资本充足率为8%，而在该行竟达到48%，经调查，主要原因是银行的贷款回收率很低，加上前几年积累下来的国有企业拖欠旧账的固疾。

近几年来，国有企业改革过程中，银行受前几年的影响，不敢过多的放款，呆坏账率过高，使得银行不敢盲目贷出无抵押的信用贷款，信用货币创造体系在很大程度上被抑制，大家都知道银行是经济的核心，核心受阻，必然抑制经济部门的发展，如保险、证券业等，也必然反作用于国有企业改革，并形成恶性循环，当然，解决方法是有的。

首先，源头上，最主要的是解决大、中、小型企业改革，改革的具体措施，需由当地各级政府因地制宜，借鉴一些企业改革成功的经验，也可以聘请专业经济学家、咨询机构对企业进行重新评估、考察，找到解决途径和措施，企业是解决的最关键一环，国有企业改革好了，下岗职工复岗问题自然解决，职工有钱了，消费自然旺盛起来，扩大内需自然容易解决了，经济增长率自然提高了，银行的贷款自然能还上。

随着住房抵押贷款、买车抵押贷款的进行，住房、买车贷款如火如荼地进行，主要是由于有物权作保证，《经济法》上说过当物权超过债权，在贷款人无能力偿还贷款时，银行有权对抵押物进行处置，使得银行自然加大贷款力度，积极放贷，我国住房、买车贷款迅速增大会是很自然的事情，对于与房地产、汽车、钢铁、建材相关的产业发展，起到了积极的推动作用。

但是，这不能解决银行呆坏账率过高、经营风险较大的根本问题，因为毕竟放贷的数量有限，规模不大，现在苏南、浙江盛行对民营企业贷款，各地银行积极学习经验，在我看来未必可行：

1、xxx地区有良好的民营企业经营氛围，中、小型国有企业很少，很多人愿意私人当老板，另外，个人信誉度较高，银行的信用贷款可以及时还上，但其他地区是否具备这种氛围，还很难说。

可以说困难重重，寻租行为时常发生，造成货币供给使用效率很低，竞争不公平。何况，民营企业淘汰率过高，但是江浙地区不同，前面已经说过，那个地方已经有很好的传说，何况大型民营企业也较多。

“xx模式”、“xx模式”，这使我迅速想到经济学家，不但是要有进行某些定性分析，更重要的是设计一些切实可行的定量分析，上例中，如建立一套符合中国现实情况的标准体系，包括对企业的未来的评估，企业家个人才能的评估，企业家信誉的评估结合起来的评比的在套类似西方发达国家的评比参数。

而很多经济学家只做大体上的讨论，却不去做更精、更细、更周密的计算、调查，我想这也是经济学不如数学、物理在生活中实用的重要原因吧!

**银行暑期实习篇八**

过在\_\_农商行仁和支行营业部的实习掌握银行业务的基本技能熟悉基本业务的操作流程以及银行工作人员的工作制度为今后的工作奠定基础。

二、实习单位简介

\_\_农村商业银行是在\_\_市仁和区 盐边县 米易县3家县农村信用联社的基础上以新设合并方式发起设立的股份制地方性金融机构。

经过几十年的发展，\_\_农村信用社经营规模不断壮大，盈利能力持续提升，抗风险能力日益增强。其中，资本充足率、不良贷款率、贷款损失准备充足率、拨备覆盖率等主要监管指标在全省农村信用社系统名列前茅，达到了组建农村商业银行的标准。20\_\_年11月30日，\_\_农村商业银行股份有限公司正式开业。这是四川省首家市州级农村商业银行。

三、实习心得

经过在\_\_农商行二个多月的实习，客观上来说，我对自己在学校所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分的理解了理论与实际的关系，也逐渐的适应了我学生身份向职业人员的角色转换。我这次实习的主要内容是制度学习，储蓄业务以及基本的综合柜员操作。

首先来说，这次实习给我感觉最深的就是我观念上的转变。以往在我的观念中，银行工作人员工作是那么的轻松，每天对着电脑悄悄键盘，再数数钞票就行了，我完全忽略了每一个工作都有每个工作隐形的工作内容。自从进入仁和营业部实习以后，我感觉事实与现实的差距真是太远了。由于环境因素，营业部每天的破钞都比较多，“破钞任务”是我进入实习以后听到较多的一个组合词，而捆钱，不管是困破钞还是困好钞都是技术活，尤其是捆小额破钞，更是令人烦恼的艰巨任务，而且如果在比较繁忙的时候，不论是整理破钞还是捆钱都得见缝插针的利用时间。

时间过去三个月了，但是现在的我对于刚到实习单位时的情境记忆犹新，尤其是各位前辈和领导对于银行工作制度的强调。所谓的制度就是银行工作人员行为规范的准则，是不可违背的规矩。不违不保证不出错，但是违背了制度就埋下了出错的隐患。刚到营业部实习的第一天，主任就给了我一本信用社的制度读本，而且百般告诫与强调制度的重要性。然而在接下来的实习过程中，经过慢慢的领会与学习，银行工作的制度规范也慢慢渗入在生活与工作中。“一日三查库”是所有工作人员每天必须的事情，而且也是我最紧张的时候，虽然每天都在进行着这项任务，但是每每到时候差点尾箱，总会担心会不会出错，虽然至今为止还没有出现过错误。银行的工作不必市场销售，多了少了哪怕是一角钱都是大事(特殊的除外)，这都说明了在操作的过程中存在着错误，是对工作完成度的否定。

在这次的实习过程中，授权是我印象最深刻的一项工作。不管是本地的授权还是统一的授权。在\_\_农商行打造流程银行之际，制度规范，统一操作，流程化的操作时不可避免的，授权部门的存在就很重要。然而对于柜员来说，授权时每天必不可少的操作，每一次打款，或者是五万以上的业务来往或者是卡密的基本操作都离不开授权系统。授权的存在也让我间接理解了为什么每一次必须保障两个以上的工作人员在岗，这不仅仅是制度的需求，互相监督的需求，安全的需求，也是基本工作完成的需求，因为有些业务必须得本地授权，必须得有监督柜员的存在。

对于银行制度，并不是了解就好，还得好好的执行，必须彻底的贯彻实行。对于在这次实习过程中经常听到的5万金额弄成50万金额的l事故，就是对于银行制度没有贯彻实施的具体实例，也是我们必须引以为戒的事情，这就更加要求我们在实际的操作过程中不论是临柜人员还是授权柜员都得认真、仔细、按部就班的进行规程操作。

在进行柜台操作的过程中，因为农商行现在业务需要，基本是面对三农的服务业务，而对于实习生的我来说，每天的业务就是柜面上关于卡和存折基本的储蓄业务、挂失、密码设置、重置，还有少许的个人电汇业务等等。刚开始上柜实习时，不管做什么事情都是小心翼翼，总是害怕出错，总是一个操作一个回头，看看带我实习的前辈的表情，而且操作过程和时间都很缓慢，面对各种各样的客户和业务，还闹过不少笑话，但是在慢慢熟悉了基本操作以后，基本可以做到独立操作。但是因为毕竟不是专业的会计或者是金融专业的人员，对于很多业务的凭证，到目前为止还是不太懂，只能懂一些简单的会计科目和凭证票据。希望在以后的工作中慢慢熟悉，能更好的操作业务。因为实习岗位是个人储蓄业务柜，所以对于很多对公的会计业务不是很熟悉，但是就自己来说，还是很希望在未来的工作中，多多学习对会计业务，尽可能的全面的发展自己。

实习的时间很短暂，只有短短两个多月的时间。但是就在这短短的两个多月的时间里，个人感觉收获良多，这不仅仅是工作上面的收获，也包括生活中的收获。

工作中的前辈们不仅仅教会了如何应对工作中的问题，在生活中的待人处事上面，也传递给我很多宝贵的意见，在农商行的这个大家庭里面，工作很充实，生活很开心。

因此在这里很感谢\_\_农商行对我们实习生关怀和照顾，很感谢仁和支行的各级领导和前辈们对我们工作和生活的帮助特别感谢仁和支行营业部的各位前辈在实习期间对我工作和生活对帮助与耐心指导,谢谢!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找