# 2024年银行大堂经理实习报告(八篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-09-29

*银行大堂经理实习报告一实习期间，我主要对会计业务、储蓄业务和信贷业务有较为深入的了解。1、会计业务部门对公业务的会计部门的核算主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。那里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业...*

**银行大堂经理实习报告一**

实习期间，我主要对会计业务、储蓄业务和信贷业务有较为深入的了解。

1、会计业务部门

对公业务的会计部门的核算主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。那里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐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，方式就是经过电脑验印，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，会计记帐员审核无误后记帐，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。转帐支票的审核资料同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。

2、储蓄业务部门

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都能够办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。可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”。

3、信贷业务部门

由于目前的实际情景，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，可是，在各个银行内部都有严格的控制。哈行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订必须的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行供给有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押和不动产抵押。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

我的主要工作在个人业务部的最基层，即营业大厅。在整个实习期间，我了解到了储蓄柜台以及对公柜台业务包括个人及单位账户开户、账户规范、理财业务咨询等。同时还深入了解了个人金融部，贷款部，人力资源部的工作资料及相关业务流程，经过这两个多月的勤奋好问和实战训练，我已经能够熟练的进行对公以及储蓄账户开户全部流程业务的基本操作，掌握部分账户规范业务，回答顾客理财等各种方面的咨询。其次实习生活极大的扩展了我的经济学知识面。能够说在营业部接触最多的是经济学方面的知识，感触最多的是经济如何影响人们的生活方式和状态的。

最终，我想谈谈实习的心得感受。第一，我觉得在学校和单位的很大一个不一样就是进入社会以后必须要有很强的职责心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的职责感，要对自我的岗位负责，要对自我办理的业务负责。第二，我觉得工作后每个人都必须要坚守自我的职业道德和努力提高自我的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。第三，此刻银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度、服务意识尤为重要。比如:对待客户要用敬语;与客户传递资料时必须起立并且双手接送;对客户咨询要耐心的解答等。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，这样才能在自我的岗位上有所发展。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本事和交际本事。任何工作，做得时光久了是谁都会做的，在实际工作中动手本事与人际沟通更重要。

**银行大堂经理实习报告二**

20\_\_\_年9月到20\_\_\_年12月在中国民生银行武汉分行青山支行的三个月实习，对银行的向往与神秘感渐渐到深刻的思考与认识。从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。同时，逐渐理解社会是个人际交往的社会，要先学会做人，再踏踏实实做事。这次实习所涉及的内容，主要是个人信贷业务，其他一般了解的有个人储蓄业务、信用卡业务、理财业务。

中国民生银行于1996年1月12日在北京正式成立，是中国首家主要由非公有制企业入股的全国性股份制商业银行，同时又是严格按照《公司法》和《商业银行法》建立的规范的股份制金融企业。多种经济成份在中国金融业的涉足和实现规范的现代企业制度，使中国民生银行有别于国有银行和其他商业银行，而为国内外经济界、金融界所关注。作为中国银行业改革的试验田，民生银行14年来锐意改革、积极进取，业务不断地拓展，规模不断地扩大，效益逐年递增，保持了快速健康的发展势头，为推动中国银行业的改革创新做出了积极贡献。20\_\_\_年12月19日，中国民生银行a股股票（600016）在上海证券交易所挂牌上市。20\_\_\_年3月18日，中国民生银行40亿可转换公司债券在上交所正式挂牌交易。20\_\_\_年11月8日，中国民生银行通过银行间债券市场成功发行了58亿元人民币次级债券，成为中国第一家在全国银行间债券市场成功私募发行次级债券的商业银行。20\_\_\_年10月26日，民生银行成功完成股权分置改革，成为国内首家完成股权分置改革的商业银行，为中国资本市场股权分置改革提供了成功范例。20\_\_\_年11月26日，中国民生银行在香港交易所挂牌上市。站在新的历史起点，中国民生银行确定了“做民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银行”的市场定位，积极推动管理架构和组织体系的调整、业务结构的调整和科技平台的建设，努力实现二次腾飞，打造成特色银行和效益银行，为客户和投资者创造更大的价值和回报。

中国民生银行自上市以来，按照“团结奋进，开拓创新，培育人才；严格管理，规范行为，敬业守法；讲究质量，提高效益，健康发展”的经营发展方针，在改革发展与管理等方面进行了有益探索，先后推出了“大集中”科技平台、“两率”考核机制、“三卡”工程、独立评审制度、八大基础管理系统、集中处理商业模式及事业部改革等制度创新，实现了低风险、快增长、高效益的战略目标，树立了充满生机与活力的崭新的商业银行形象。

（一）银行组织结构和基本业务的熟悉

初到银行，考虑到实习生对银行基本业务没有实际经验，安排我们主要学习银行大厅放的宣传彩页以及信贷合同。同时了解各部门主要负责的内容以及职责怎么分工。通过一个周的观察和积极主动的询问，了解到青山支行的组织结构。

理财业务只要针对个人，有很多人希望用钱来进行投资，可是又不愿意尝试股票、外汇等高风险的金融产品，所以会倾向于选择银行推出的理财产品，这种产品有预期的收益率，期限可供选择，而且一旦出现金融危机，银行就会推出很多保本理财产品，所以“稳健”和“保守”成了08年理财产品市场的主旋律。银行柜台主要从事会计业务，包括存款、取款、汇款，还有转账，更多还有银行卡挂失，个人网上银行的开通等。如果我们注意的话，银行的柜台还分为对公业务，主要是针对企业做结算，如支票支付，对账单等。柜台还会在侧边分出一个独立窗口，是贵宾窗口，有些客户由于在银行的存款额较大（50万以上）那么就可以申请成为会员，根据不同银行的制度，可以尊享增值服务。

个人部和对公业务部，主要是银行的销售部门，不同是个人业务部是针对个人，对公业务部是针对企业。相同点是二者都有业绩压力，每季度对客户经理都有考核标准，直接和奖金挂钩，业务范围都是储蓄和信贷。但从平时的工作强度来看，对公业务部一般只要一年拉到一两个大客户，就能完成任务了，可是个人业务部由于服务对象是个人，转账比较容易，很多客户当看到别的银行有更好的政策时，就会把钱转到别处，不稳定性高。我们看到个人业务部有个销售内勤，这个职务主要为了支持个人业务部顺利开展业务。如统计客户存款余额，贷款余额查询，贷款审核前期合同，所需文件的整理等。办公室主要负责采购和福利领用和发放，同时传达上级发放的文件，组织各部门学习。

（二）具体业务的实际开展

（1）月坛小学“两限房”预售

20\_\_\_年9月中旬在各家房地厂商在月坛小学举办了“两限房”预售，考虑到会有不少人咨询贷款事项，民生银行和融域家园合作到现场宣传，并作现场简答。

这次工作的重点是宣传民生银行的贷款优势，包括还款手续简单，不限次提前还款，贷款期限长等。我负责发放传单，向有贷款意向的人介绍民生的优势。并且把希望了解更多的贷款情况的客户带到客户经理现场解答。很多客户非常关心贷款的手续、利率，以及用哪种贷款方式更加省钱。本次推广挖掘了不少有需求的贷款人，并且留下了联系方式，起到了很好的效果。

（2）客户贷款情况查询

很多贷款人在还款过程中由于工作繁忙，很容易忘记还款日期，对于选择等额本息还款方式的客户更容易忘记自己每月该还多少钱，因为这种还款方式是逐月递减方式还款的。如果少还了，就会对信用有很大的影响，所以很多人都会隔段时间到银行来对一下自己现在的还款状况。原则是借款人带着本人的身份证到银行，银行的理财经理或者销售内勤，会根据身份证号码在信贷系统上查询到他的余额以及按现行利率每月应还多少钱，一般会把还款计划表打印给客户。很高兴我接触了这一部分工作。每当客户拿着还款计划表感谢我的时候都特别开心。

（3）还款方式变更

还款方式的变更分为三种情况：

1、提前还部分金额，如，最近手里有钱了，就先还上1万或十万。那会剩余的本金就会少些，利率也会相对少些。

2、缩短还款年限，这种方式适用于每月能承担更多的月供的客户，年限越短本金加利息会少很多。

3、变更还款方式，还款方式分为等额本息和等额本金，如果还款年限一样，等额本息的还款方式是逐月递减，但前期还款压力大，因为前几年的月供会高些，而等额本金是每月还的钱一样多，每月平均还压力小些，适合收入稳定处于中等水平的客户。贷款者根据自身情况可以申请变更。

变更程序是，首先，带着借款合同，身份证到银行填写变更申请书，银行交到消费信贷中心审核并且更变。再交回银行，由银行通知客户变更结果。我主要的是协助客户填写变更申请书，并且在银行往来项里做记录，然后每周三到消费信贷中心递资料。

（4）个贷利率调整细则查询

20\_\_\_年1月初，民生银行的个贷利率调整细则，对于除了连续三次逾期或者欠款记录的贷款者给7折优惠（限首套住房），细则出来不久，贷款者纷纷打电话咨询，整个办公室电话声不断。我得到了新任务，接电话，解答咨询，这个活虽然枯燥，但我喜欢，从电话里你可以感觉到与人沟通的好处，能体会客户的心情，同时能锻炼自己的耐心和服务意识，如果客户有需要，我们应该尽量为他们解答。在这个社会中，每个人都充当着客户的优势，把客户放在第一位，就是把自己放在了第一位。

记得实习期间师兄教过，到一个新环境首先得适应，当适应了才真正发挥自己的优势。当大家认可你的为人的时候才会认可你的工作。在实习的开始，要积极主动，帮大家做事，并且加上必要的客气和礼貌很重要。正是这样我取得了各位同事的认可和信任，愿意耐心教我，并且把重要的工作教给我做。以后我们走上社会更要如此，毕竟社会很复杂，要想成功就要先迈好第一步，要处理不少人际关系，建立自己的人脉网。

**银行大堂经理实习报告三**

时间过的真快，转眼间已来咱光大银行望京支行实习了一个月，时间虽然不长，但是却让我收获和成长了太多太多。

下面我想从银行业务，银行软实力，银行理财产品、个人感悟和结束语五个大方面来向领导汇报一下我这一个月的收获：

这一部分主要是我所学到的一点基础的对私业务知识，根据这一个月实习所遇到的情况，基本的对私业务大体可以分为以下几类：开卡，存款，汇款，换汇，个人信息修改，提前还贷，理财产品购买，西联汇款等。

1、这些基本的业务大多属于重复性的机械性劳动，如果可以在这上面提高效率、节省时间，那么理财经理们就能有更多的时间去发展客户、维护客户。

基于上面的目的，我个人有一些不成熟的看法想向领导汇报：

不同的业务需要填写不同的单子，如果单以填写单子的平均速度来测算，理财产品购买和西联汇款两类业务所耗时间最长。

(1)因为西联汇款的中国代理银行只有三家，所以来咱行办理西联汇款的人比较多，其中又以外国人居多，他们中几乎没有人能够熟练的使用中文或者看懂汉字，所以在填单过程中极容易犯错，而西联汇款要求严格，单子上有一点点涂改都必须重写，这样不仅降低咱行的办事效率、耗费资源，同时也浪费了客户的宝贵时间。

个人建议：在填单台的醒目位置放一张填单样本，并用中英文标注出注意事项，这样就不必每次都向客户解释应该怎么填，提高工作效率

(2)客户在购买理财产品时，理财经理需要指导客户填写多张单子，并需要查看客户的风险评估，同时还要打印产品说明书，这一系列服务的完成至少需要3到5分钟的时间，这还没有算上前期给客户介绍理财产品所耗的时间，如果在人多的时候容易应付不过来而犯一些低级的错误，例如：没有跟客户解释清楚产品到期时间而导致后期产生纠纷。

个人建议：

提前做好分类，很多固定环节可以提前准备，例如拿单子、打印产品说明书，这些都可以提前做好，等客户购买填单时一次性全部拿给客户，省去中间环节所耗时间。同时也可以让咱们的大堂显得井井有条，不至于在人多时显得那么忙乱。

2、因为各种原因的影响，二楼的vip业务改到在一楼办理，这就让很多vip客户觉得自己并没有受到应得的vip待遇，经常遇到vip客户抱怨他们等待的时间太长。

个人建议：

(1)让vip客户享有在任何窗口都可以优先办理业务的权利，不要仅限于4号窗口。

(2)如果vip客户在某一时间段内人数较多，就尽量安抚客户情绪，如实的跟客户们解释说：行里领导已经意识到这个问题，所以正在着手对二楼进行装修改造，等完工后会给客户呈现出更高质量的硬件环境，请客户理解支持。

让我最为钦佩、最为自豪并且让我学到的最有价值的，便是咱们光大银行望京支行的软实力。下面分三个小方面来谈谈我对咱们望京支行的软实力的理解：

1、 英明的领导：

一个好的领导，一个优秀的领导班子，可以充分发挥员工的潜能，咱行的发展就充分印证了这一点：零售业务在兄弟支行中做的最好，几乎所有的考核指标都能够名列前茅。通过这一个月的实习，我深深的钦佩王行的领导力和亲和力，王行对全局的掌控，对细节的把握，对危机的处理等各方面堪称完美，我也非常幸运能够近距离的跟这样优秀的领导接触、学习。每天最让我感到兴奋的事，就是能够去王行办公室开会，听王行的讲话，每天都能让我有新的收获，新的启迪，我个人认为这是咱望京支行最大的财富。

2、 优秀的理财团队：

咱行的零售业务之所以做的这么好，与咱行理财团队的努力是分不开的。通过这一个月的接触，我发现理财团队里人才济济，各有特色：夏哥的仔细认真、不差毫厘，陆哥的营销能力和对大堂的掌控力，黄哥对高端客户的发展和把握力、出色的学习能力，安乐姐和思杨姐特有的亲和力和踏实肯干的工作作风，都让我受益匪浅。他们每个人都是我的老师，都是我学习的榜样，在他们身上所体现出的特质，可以让我受用终生。

最让我感动的是这个团队的凝聚力，虽然各有千秋，各有长处，但丝毫没有影响他们之间和谐共处的氛围。每个人都尽可能的为他人着想，互相帮扶的同时又不失良性竞争，这种积极和谐的良性循环使咱们的理财团队能够在王行的英明领导下不断取得更好的成绩。

3、 光大银行特有的“阳光服务”：

不得不承认，通过这些天的实习，一改往日我对银行的那种暮气沉沉、态度恶劣的形象，反之给我的感受是，光大银行真正把顾客放在第一位，用心服务，真诚服务，阳光服务。从“来有迎声，走有送声”、每天早晨开门五分钟的“晨迎”等细节方面的精益求精，到对一些“刁蛮客户”的危机处理上的“有理有利有节”，无不体现出咱们银行特有的这种“阳光服务”精神，也充分落实了“阳光在心，服务在行”的品牌理念。

这里有两个比较有代表性的事例：一个是裴女士的“活期宝事件”。那天正好王行去总行开会，虽然已经临近下班时间，但是王行听到消息后立即从金融街赶回，耐心细致的亲自处理纠纷，直到最后成功的解决把问题解决，让客户满意，前后耗费了大量的时间和精力，这样的工作作风在“四大行”是不可能出现的。第二个事例是：有一天早晨临近9点，此时外面正下着大雨，气温较低，有一个抱着小孩的中年妇女正在外面焦急的等待着，虽然还没有准时到9点，但是理财经理马安乐却主动要求先把门先打开，让抱着孩子的妇女先进来，别冻着孩子。

类似这些事例每天都在发生，无时无刻不让我感动和自豪，感动的是从上至下的这种“阳光服务”的工作作风，这种真正为客户着想的意识已经融入到了行里每个人的血液中，已经形成了一种下意识的习惯而不单单是个别人的“突发奇想”。自豪的是我能够身处这样一个完美的工作氛围之中，深受周围环境影响的我现在也不断的提高自己，把“阳光服务”融入到我的日常工作和生活中，让我获益匪浅。

虽然咱行的“阳光服务”已经日趋成熟，但是怎么样更好、更有效率的为客户服务，却是一个永无止境的课题需要大家去探索。

这里列举几个其它银行的比较有特色的服务方式，希望能够为领导层下一步的宏观决策提供一点微小的帮助：

1、“自助填单系统”。目的是利用客户在等待排队时，客户可以在自助填单机上通过二代身份证读取、全键盘手工输入的方式进行要办理业务的单据填写，系统会自动校验客户填写的信息是否合法，并进行填写指导提示，客户填写完毕，自助填单机直接在原始凭证上进行套打，形成的单据与银行现有的单据效率一样，不改变银行现有流程。

2、“引导员”体系。可以设一至两个“引导员”岗位，将一些如填单、交费等基础业务外包给专业的公司，这些公司为给我们提供业务精湛的引导员，帮助我们处理一些日常基本业务。

(注：以上两种方式都可以直接或者间接的减轻大堂经理和理财经理的工作负担，

使他们能够“好钢用在刀刃上”，将节省出来的时间和精力用在对中高端客户的发展和维护上面，毕竟这才是理财经理的核心职责。)

3、加快推出“电子芯片银行卡”的步伐。最近有很多客户来咱行询问关于更换电子芯片卡的相关信息，大堂里也早已挂出相关条幅，但是迟迟不见书面宣传材料或者相关信息。据了解，工商银行在这方面早已先行一步，将磁条卡全部更换为芯片银行卡。较之与普通磁条卡，芯片卡更安全、更便捷，全球至今没有出现被盗刷的案件。大堂前几天刚处理了一起信用卡被盗刷的案件：持有咱行信用卡的客户被盗刷几万元，客户表示自己的卡从未离身，密码只有自己知道。芯片银行卡必将是未来的潮流和趋势，咱们光大银行如果能够提前抓住机会，也许就能吸引更多的客户前来办卡。

在我来望京报到之前，人力资源部就跟我说咱行的零售业务是做的最好的。通过我这一个月的接触，确实是不同凡响，名副其实。

因为时间所限，我接触的最多的就是咱行理财产品的营销，在这里我就浅谈一下我对咱行理财产品的一点点不成熟的了解：

由于市场行情的持续低迷，基金和股票的收益率很低，投资者大多比较保守。虽然咱行大部分理财产品不承诺保本，但是风险为两颗星的非保本浮动收益的理财产品因为年化收益率相对其它银行较高，风险相对基金类理财产品而言相对较低，所以深受客户青睐。这其中尤以短期理财产品(例如“t计划”系列)的销售量居多。分析客户购买的动机: 时间基本相同的情况下，“t计划”的收益率平均要比“盈系列”高出零点三个百分点左右，基本上理性的投资人如果短期不使用资金的情况下，基本上都会选择收益率相对较高的理财产品。

我比较困惑的是，为什么咱行的理财产品中，短期理财的收益率甚至要比一些长期理财产品的收益率还要高?因为个人的水平有限，我实在想不出这其中的原因所在。这种情况下，个人认为不是很适合咱行长期保留客户资金，因为短期理财到期后大量客户赎回产品，能够选择继续把资金留在咱行做理财产品的毕竟只是一部分，不利于咱行的长远发展。个人认为行里是否可以建议设计一些时间比较长一些、收益率与“t计划”等短期理财产品持平或者更高一些的理财产品。

这是我毕业后的第一次银行实习，也是至今为止收获最多的一次实习。

如果可以用两个字概括我所有的这些收获，那就是“充实”。这体现在以下两个方面：

1、业务能力上的“充实”。刚进咱行的时候，我非常的浮躁，觉得自己无所不会、无所不能，眼高手低，所有刚毕业的大学生具有的种种缺点几乎都可以在我身上体现。但是随着自己工作的开展，慢慢的发现原来一些在自己眼里并不那么起眼的工作却蕴含

着巨大的智慧，任何小事都不是看起来那么“小”。而且随着学到的业务知识越多，就越感觉自己不知道的东西越多，需要提高的空间越大。就这样一点点积累，一步步努力，使自己的心慢慢的沉了下来，逐渐的克服了浮躁、眼高手低的缺点。正是因为业务上对我的锻炼，让自己感觉现在的我比之前踏实了很多，稳重了很多。

2、个人性格上的“充实”。咱行有这么完美的领导，这么高质量的团队，能跟这么多优秀的人一起并肩作战，共同奋斗，是我的幸运。通过与理财经理们在平时工作上的配合和互动，通过他们平日对我点滴的教导，我学到了很多的道理，无论是做人还是做事。我相信这些道理会使我受用终生。他们身上所体现出的特质正是我所不具备的，正是我所需要学习和培养的。榜样的力量是无穷的，无论现在还是今后，我都将以这些优秀的人才为我的榜样和楷模。

通过这一个月的实习，让我从一张白纸到对银行业务有了基本的了解，让我从一个毕业刚踏入社会的稚嫩学生到如今已有知名银行实习经验，从刚开始的“举目无亲”到现在跟很多优秀人才成为好朋友，我真的非常感谢上级领导能够给我这个来望京支行实习的机会，非常感谢望京的领导对我的关心和支持，感谢理财经理们对我的教导和照顾。

不管以后我选择在哪里实习，在哪里作为我事业的开端，我都会谨记这段难忘的时光并充满感恩。真心祝福光大银行能够始终走在中国经济现代化的最前列，成为世界一流银行。祝愿光大望京支行能够延续辉煌，祝愿领导身体康健，万事如意!

**银行大堂经理实习报告四**

我所实习的中国工商银行临淄支行分为三个部门，分别是营业部，公司业务部和风险部，三部门间相互联系相互配合，协调一致，才能使银行正常运作，下面介绍一下我实习的岗位：

柜面岗是银行最基础的工作岗位，也是我们平时去银行办理一般业务所接触到的岗位，同时柜面岗分为现金业务区和非现金业务区 ，业务对象分类分为对公业务和对私业务，我在刚开始实习的时候主要在非现金业务柜（对公业务区）学习，通过细致观察和师傅的耐心教导，我从中学到了不少知识，比如：

供应账户开户需要的证件有：营业执照，企业代码证，税务登记证，法人和降半人身份证，授权书，开户许可证，说明书等，非本地单位开户需出示当地人银行开出的为开立基本户的证明，开立银行账户经人像凭批准后次日起的三个工作日后才能办理支付业务，企业与银行办理业务受限就是需要在银行开立结算账户，银行结算账户是指银行为存款人开立的用于办理现金存取转账结算等资金收付活动的活期存款账户，单位银行结算账户暗用途分为基本存款账户，一般存款户，专用存款户和临时存款户四种，基本存款账户是存款人的主办账户，存款人日常经营活动的资金收付及其工资，奖金和现金支取应该是通过该账户办理，一般存款账户用于办理存款人借款转存，借款归还和其他结算资金支付，该庄户可以办理现金缴存，但不能办理现金支取，而专用存款账户则是用于办理各项专用资金的收付，临时存款账户是办理临时机构及存款人临时经营活动发生的资金收付，

在一半的实习时间里，除了跟综合柜员和客户经理学习银行业务外另外就是向大堂经理学习营销技巧，维持大堂秩序以及解答客户的咨询，我在此实习期间学会了单据管理，例如：如果客户要办卡开户或办存折，我们要为其提供《个人客户业务申请书》并辅助客户正确填写，如果不是本人亲自办理，还需要为其提供《代理人开立个人结算账户核实单》，如果客户要存办理对公转账业务，我们要为其提供《进账单》并让客户将转账支票正反面的付款人，收款人，背书人和被背书人填好，检查公司章有无模糊现象等，检查完毕后将客户引至非现金业务区对应窗口办理业务，在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在社交活动中形成的规范准则，时刻在与客户打交道的大堂经理代表着企业的形象和名誉，所以一切要小心谨慎，要想做好大堂经理工作必须要做到干练，稳重，自信，亲和，营业中的礼仪主要有：解答客户问题，营业中分流客户，维持秩序，社当理财产品营销，其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务的操作流程，所以想要做好一个大堂经理，必须要拥有丰富的知识面，

在剩下的时间里就是在公司业务部实习，公司业务部也就是银行的信贷部门，主要负责给中，大型企业贷款，而企业向银行贷款必须满足一定的贷款条件，例如企业的经济状况良好，需有能力偿还贷款，贷款要提供的材料有很多，例如借款申请书，产品供销合同，企业基本信息报告，企业近三年的从财务报表，特别关注，贷款卡信息，公司股东会决议等等，此外，企业与银行还需签订核保书，最高额保证合同等，具体贷款流程如下：

1> 受理，客户的申请一般由开户行受理和初审，并由该行对受理的贷款提出初步意见，

2> 初审，固定资产贷款初审阶段审查内容主要是下级行申请报告，项目批准文件，业主借款申请书，借款人近期报表状况，项目贷款条件，

3> 评估，贷款项目的青古一半由中国工商银行信贷评估部门组织进行，评估应具备的资料，借款人营业执照，公司章程，贷款证，贷款申请书，公司近三年的审计报告和资产负债表，损益表和县级流量表等，有权部门对项目立项的批复，项目可研报告，环保部门的批复文件等，市场供求，产品价格，行业状况分析资料，项目建设资金来源证明文件等，

4> 审查审批

5> 发放贷款

这次实习，总的来说，有苦有甜，对我来说，是一种挑战，也是一个机会，一个月的银行实习，让我对银行的基本业务有了一定的了解，并且我觉得自己在其他方面的收获也是非常大，我真实地感受到自己所学的知识的浅薄和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，在学校学到的知识，一旦接触到实际，才发现自己的差距，

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”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：对客户的态度，首先是要用敬 您好，请签字，请慢走，：其次，与客户传递资料室必须起立并双手接送，最后对客户的一些问题和自学必须要耐心解答，这使我认识到真正的工作当中要求的事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，作为一名在校大学生，这次的暑期实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会提供一次良好的契机，

首先，我深刻体会到银行工作规范化管理，严格执行标准的重要性，那么，在工作岗位上，必须要有很强的责任心，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责，例如，在银行工作，如果没有完成当天的工作，职员必须加班：如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回，那也必须有经办人负责赔偿，同时，遇到不懂得问题向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，按时上下班等， 其次，工作后每个人都必须坚守职业道德和女里提高自己的职业素养，正所谓做一行摇动一行的行规，这一点我从实习单位同事哪里还深有体会，现在的银行已经类似于服务行业，所以支援的工作态度尤为重要，

**银行大堂经理实习报告五**

转眼已经实习半个多月了，曾经怀念睡觉睡到自然醒的生活，但是现在建行紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每天准时上下班，与上学时候的散漫、轻松的日子相比实习的生活变得充实，井井有条。

一.实习单位简介：

中国建设银行股份有限公司是一家在中国市场处于领先地位的股份制商业银行，为客户提供全面的商业银行产品与服务。主要经营领域包括公司银行业务、个人银行业务和资金业务，多种产品和服务(如基本建设贷款、住房按揭贷款和银行卡业务等)在中国银行业居于市场领先地位。在“xx年中国25家最受尊敬上市公司”排行榜中，位列第5位，公司董秘陈彩虹荣膺“中国上市公司最佳董秘”大奖。建设银行拥有广泛的客户基础，与多个大型企业集团及中国经济战略性行业的主导企业保持银行业务联系，营销网络覆盖全国的主要地区，设有13600多家分支机构。

二.实习内容：

实习地点：xx建设银行凤城一路分行

工作内容：配合大堂经理做好对客户的分流工作，维护大厅秩序并解决一般客户纠纷。指导客户正确填写各类业务流程单，向有需求的客户介绍营销交行各类中间业务产品，向客户解答各类关于交行的金融业务产品的问题。

在实习的半个多月里，我主要学习了柜面操作基本知识以及市分行发的各种文件。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。在学习的过程中，要非常用心，因为这些知识点既散又细，而且对于一位银行服务人员特别是柜员来说，任何一点细小的规定如果操作失误就可能酿成不可估量的后果。同时学习分行下达的相关文件，结合商业银行的内部规定变动了解银行改革的方向和动态。只有全面了解了这些文件规定，才能树立更强的服务意识和竞争意识，以优质的服务让顾客满意，以强劲的竞争力为银行争取更大的生存空间。

三.实习收获和体会

虽然这次在建行的实习只有短短的xx年3月1号开始为期半个月的时间在中国建设银行武汉新洲支行进行了实习。在中国建设银行武汉新洲支行实习期间，在建行的前辈们的帮助、指导和教育下，我熟悉了中国建设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建设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。

实习的目的；

通过在中国建设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。也为以后的择业算是提前的尝试和体验。

通过在中国建设银行的实习，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。

通过在中国建设银行的实习，学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，为更好的走入社会打下坚定地基础。

关于中国建设银行；

中国建设银行(china construction bank)成立于1954年10月1日(当时行名为中国人民建设银行，1996年3月26日更名为中国建设银行)。是国有五大商业银行之一，在中国五大国有商业银行中排名第二。中国建设银行股份有限公司是一家在中国市场处于领先地位的股份制商业银行，为客户提供全面的商业银行产品与服务。主要经营领域包括公司银行业务、个人银行业务和资金业务，多种产品和服务(如基本建设贷款、住房按揭贷款和银行卡业务等)在中国银行业居于市场领先地位。在“xx年中国25家最受尊敬上市公司”排行榜中，位列第5位，公司董秘陈彩虹荣膺“中国上市公司最佳董秘”大奖。建设银行拥有广泛的客户基础，与多个大型企业集团及中国经济战略性行业的主导企业保持银行业务联系，营销网络覆盖全国的主要地区，设有13600多家分支机构。商业银行业务是中国建设银行的传统主营业务，包括信贷资金贷款、居民储蓄存款、外汇业务、信用卡业务，以及政策性房改金融和个人住房抵押贷款等多种业务。

实习过程；

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了中国建设银行的各项业务，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。

准备去实习之前，在一位建行工作的叔叔的带领和安排下，我见到了中国建设银行新洲支行的经理，经过简单的介绍交流，经理很爽快的答应了我希望在建行实习的要求。也正是从那一刻开始，我的实习算是拉开了序幕。从上网查阅中国建设银行的资料，问学长学姐在银行实习应该注意的事项，到买自己的第一套正装皮鞋，我都是满怀憧憬和忐忑。

实习第一天。在去建设银行的路上，我一直十分紧张，在脑袋中幻想了各种可能出现的情况，担心自己在大学学的知识不够扎实，对银行业务十分生疏，生怕出乱子。来到银行之后，我之前的一切顾虑都消除了，因为接待我的经理十分热情，毫无距离感。在经理的带领和介绍下，我大致了解了这间银行的基本情况和机构设置，人员配备等。然后介绍了几位年龄比我并大不了多少的银行职员，也算是我之后实习期间的师父了。之后经理拿出了一些建行的宣传单，投资产品的介绍单，让我先熟悉熟悉，然后就十分详细的给我讲解与介绍。说这也是以后我实习过程中要做的工作，帮客户宣传本行的一些理财产品。之后又安排了一下我实习过程中负责的任务和一些注意事项。实习的第一天也就这么结束了。

有了经理的指导和几位师父的带领，再加上实习生的身份，我在建行的任务就显得比较轻松和简单了。早上八点来到建行，与建行的工作人员一起开晨会。在晨会里，银行的工作人员会简单汇报一下前日的业绩，存储款额，开户数目等等，然后经理会安排当日的工作。然后就开始了一天忙碌充实的工作。作为实习生，我的任务十分简单：站在发号机旁边，咨询前来的客户所需办理的具体业务，引导具体办理业务的窗口，以及帮客户发号排号，帮助客户填写单据，教他们正确使用自动柜员机。大厅里的客户较少的时候，我便拿着建行的一些理财产品的宣传册分发给等号的客户，并做一些简单的讲解。

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。另外，整个实习过程让我对正式的职业人有一个更深入的认识，无论是着装，站姿，面容，说话语气和态度都要得体，庄重。

实习的心得与收获；

虽然这只是两个星期的实习，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础。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新洲建行分行遇见一群让我受益匪浅的前辈们，他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助。并让我最真切的感受到了作为一个职业人所需要的职业态度，虽然只是在一个小的支行，但是一样需要一百分的专注度与投入。

**银行大堂经理实习报告六**

xx银行是经xxx和xx银行批准组建、于xxxx年xx月成立的股份制商业银行，注册资本为人民币xx亿元，总部设在xxx市。截止xxx年底，xxx银行总资产xxx亿元，各项存款余额xxx亿元，各项贷款余额xxx亿元，在xxx等中国经济发达城市设立了xxx家分行、xxx多家营业网点，并与境外各大金融中心的xxx多家银行建立了代理行关系，初步形成了城市化大商业银行的格局。

xxx银行致力于为社会公众和xxx提供优质金融服务。成立xx年来，始终坚持严格规范，开拓进取，坚定不移地走“特色经营”之路，严格按照现代商业银行的经营管理原则进行规范经营、稳健xx。面对新的竞争与挑战，xxx银行将继续发扬与时俱进、开拓创新的时代精神，推进各项业务稳健协调xx，努力建设成为管理先进、服务优良、信誉卓著、竞争有力的现代商业银行。

xxx银行的经营范围是《商业银行法》规定的所有银行业务，主要包括：吸收公众存款，发放短期、中期和长期贷款；办理结算；发行金融债券；代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖政府债券；从事同业拆借；提供信用证服务及担保；代理收付款项及代理保险业务；提供保险箱服务；外汇存款；外汇贷款；外汇汇款；外币兑换；国际结算；结汇、售汇；同业外汇拆借；外汇票据的承兑和贴现；外汇借款；外汇担保；外汇信用卡的发行；买卖和代理买卖股票以外的外币有价证券；发行和代理发行股票以外的外币有价证券；自营和代客外汇买卖；代理国外信用卡的发行及付款业务；离岸金融业务；资信调查、咨询、见证业务。经xx银行和xx银行业监管管理机构批准的其他业务。

而我实习所在的xx支行，主要产品服务有：人民币存款、贷款、结算业务，人民币储蓄业务；外汇存款、外汇贷款、外汇汇款、外币兑换；国际结算；经中国人民银行批准的其他业务。

20xx年x月x日，我来到xx银行xx支行营业部实习，重点学习了银行结算，先后到银行会计结算部和国际业务部，主要学习金融财务会计结算和国际结算。结合大学四年在书本上学到的理论知识，在工作实践中，我领悟到了很多在学校学习中体会不到的东西，一些在书本上永远学不到的专业知识，以下是我在会计结算和国际结算两大业务部实习的体会。

（一）银行会计结算业务

银行会计是与银行的出现而同时诞生的。银行每一笔经营业务的运作过程，也就是银行会计的运作、核算过程，都要通过会计来实现。也就是说，银行会计的核算过程，就是具体办理银行业务和实现银行基本职能的过程。

银行会计不仅是银行的重要基础工作，可以客观地对银行的经营运作起反映、核算和监督作用，而且银行会计的这三个职能还可以反作用于银行的经营运作，它们是相辅相成的。在银行会计结算部实习一个月，先后学习到如何开立基本存款户、临时存款户、一般存款户等，及不同的开户需要不同的资料；如何办理结算帐户的销户，如何办理增资等。

在支付结算方面，我学到了各种票据的清算方式和流转程序，具体包括银行汇票，商业汇票，银行本票和支票，虽然这些票据的流转程序和清算，我在大学中的《国际结算》和《金融会计》等课程中也学到过，并且掌握的非常熟练，但现实操作和书本的理论知识确实还是有很大的区别。现实操作中，银行的会计不仅要熟知汇票、本票、支票的防伪点和记载事项，还要对受理票据的审核事项一事不漏：票据是否在提示付款期限内；票据记载的收款人或背书人是否确为持票人单位或个人；出票金额大小写是否一致，银行汇票和本票的小写金额是否用压数机压印；出票人、承兑人、背书人签章是否与银行预留印鉴相符；等等事项。具体分配到我手头上的实践工作，有帮助银行会计验印，主要是票据上的法人章和财务章；学习如何敲章，每个会计工作人员，手头上都有很多颗不同种类的章，有收讫章，作废章，银行章等，要在合适的地方敲上合适的章；学习如何使用压数机和支票打印机；等等，这些都是在学校的课堂上，学习不到和实践不到的知识技能。

（二）银行国际结算业务

国际结算业务对于整个银行业来说，风险小、成本低、利润高、含技术量成份高。从整体上来看，国际结算业务领域从业人员和所占信贷规规模比例并不高，但是所占的利润却要占银行净收入的相当大的份额。

大三的时候，我们学过一门原版的《国际支付》，学的主要就是外汇结算方面的知识，从中我学到了什么是信用证，什么是托收业务，电汇、票汇、信汇的区别等等知识，并且知道大量英语专业词汇，这对我后来在国际业务部的实习工作，有很大的帮助。

在现实的实习工作中，在工作导师的教导下，我学会了如何开立进口信用证，及需要提交的文件，具体包括进口合同，进口代理协议，进口开证申请书（应加盖预留印鉴并由会计人员验印），进口批文，保证金回单的复印件，授信批复（首笔），进口开证动态一览表，出帐通知等；还有如何修改信用证，如何收取人民币保证金；出口信用证打包贷款需要那些手续；无不符点的出口信用证押汇应提供哪些资料；等等。

而实习过程中，一开始最让我迷惑的就是福费庭业务，可能是在学校的时候，基本上没有接触到福费庭的相关更多的知识，在实习工作中，也很少碰到，所以在实际实践中，我对其很不解，在实习教师的不断实践指导下，终于搞清楚，福费庭就是我行无追索权地买断经境外开证行/保兑行承兑的远期汇票或远期票据，较适用于大宗交易。办福费庭业务必须是远期信用证项下，企业必须与银行交单，银行在收到开证行加押承兑电报后方可办理。

同时，除了学到一些很专业的外汇业务知识外，我还学到了一些外汇业务中日常碰到的琐碎小事的处理，虽然说是小事却是外汇业务办理中必不可少的。比如信用证传真，外汇收支申报单的填写，客户水单和核销单的整理与发放，信用证修改通知书的收发等等。

通过以上的总结，我对自己的专业有了更深刻的了解，也是对这四年大学所学知识的巩固与运用。从此次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，工作就是进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台会计业务和国际业务，但是，这让我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序，和外汇业务的实际操作，使我在银行的基础业务方面，不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。从这次实习中，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，这才是我们学习与实习的真正目的。

**银行大堂经理实习报告七**

我在xx银行实习的岗位是xx，在这x个月的学习与工作中，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xx工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。

实习时间：20xx年x月x日---20xx年x月x日

实习地点：xx银行xx支行

实习目的：熟悉xx银行内部各个部门的运作流程，了解银行基本业务板块，对银行工作及知识有个具体的认知，促使返校后能对缺漏的理论知识及时补足。

1、实习于业务发展部

在这个部门呆了两周，很庆幸遇到了很好的老师，他们教给了我很多。这个办公室比较大，有6个人在这办公，他们分别姓xx等。我通常叫他们老师。这个部门主要负责xx和xx业务。

其中一个姓x的老师带领我们做了一周的xx业务。主要是处理大量的文案资料。大学期间经常看到有人到寝室来推荐大家办信用卡，还让填一份信息详尽的资料。去银行做了这方面的业务后才知道，这种让客户填写的资料单只是很少的一部分工作内容而已，其实银行工作人员还要将这些资料的信息反复使用，制作成很多其他的文档资料，比如说客户信用评分表，客户信息表等等。内容很简单，做的东西也基本上是在不断重复，枯燥是难免的。不过这份差让我明白了工作就是需要细致，哪怕是小到把资料按左上角对齐整这样的事，也可以反映出你工作是否足够认真。细节决定成败，看来这是我在银行工作学到的第一课。

谈到放贷业务，真的觉得银行业务经理特别辛苦。时常看到他们加班，有时还加班到很晚。有一天我就跟着一个老师加班到七点半，那天真的是饿惨了，后来跟其他的朋友一交流，才知道步入社会后加班是常事，我不抵触加班，我觉得如果有工作需要还是应该多为自己所在单位做贡献的，但是我认为不能将加班演变成一种制度，如此一来员工们的合法权益要如何得到保障，这不是阻碍我国法制建设的进程么？银行在做放贷业务的过程中，非常注重客户资信的调查，像个人信用记录是否良好，还款是否真实可靠等因素是很被银行看重的。信贷业务要建立客户的一级、二级档案，要扫描客户资料，还要客户多处亲笔签字。看似简单，实则非常繁琐。最让我印象深刻的是，办公室里的工作人员大家各持一部电话在和自己负责的客户洽谈或者是解答客户的种种疑问，各自都声音很大，又似乎各自不被他人所干扰，很有一番股票市场的热腾氛围。

2、实习于综合部

在这个部门呆了一周，如果说在业务发展部学到了一些实践操作的皮毛，那么在这里我学到的纯粹是理论知识和“少说话，多干事”的工作态度。这个办公室相较业务发展部很是冷清，里面只有三个老师，他们很少闲聊，即使说话也大多不离工作内容，要么是询问他人自己不太清楚或遗忘的什么业务知识，要么就讨论工作上的事。因为他们讲的都是比较专业性的东西，我很少能插上话。通常我都是抱着桌上那几本《银行结算制度》自己研究。

在这个实习过程中还阅览了余额表和凭证，但很多都看不懂，大概是会计的知识太欠缺，以后要狠补。在这学到最多的东西就是他们办公室的工作风气：少说话，多做事。我想这个信念会给我以后的工作带去福音。

3、实习于营业部

营业部大家都很熟悉，就是俗称的柜台和大堂业务。业务发展部的工作最累但是也最充实，成天有忙不完的事情。综合部很清闲也很有稳重的感觉，但我最怀念的是营业部。因为这儿有三个坐柜的是去年进去的大学生，其中一个还是我们西财毕业的呢。所以觉得他们特别亲切。我们在一起时共同语言很多，所以大有找到了志同道合者的感觉。在这几天中，他们很耐心的教会了我很多柜台技能和知识：交易码，点钞，打捆，捆钱，挂失等等，各种不同分类的业务的处理方式几乎都有涉猎。

工作的间隙，我时常看到带我的师傅在扎账，我开玩笑说他有强迫症，他告诉我不放心，因为银行点错了钱要自己负责，所以他一旦没事就扎账。想来银行这个规定可以促使柜员们工作更专注和认真，但是总觉得还是牺牲了不忿工作效率，增添了员工压力。

本人的实习主要是前面四周，另外还有一天专门学习了xx银行的规章制度和柜台业务理论知识。另外在银行的一大收获是学会了五笔打字，常言道：技多不压身。我想练好了五笔还是可以大幅提高打字速度的。总之是看到了银行员工们操作各类业务，自己也去切实体验了其中一些业务流程。看到了那些职业人士严谨的工作作风，自己也学到了很多东西，其中不乏为人处事之道。希望自己以后工作能步步为赢。

**银行大堂经理实习报告八**

中国邮政储蓄银行有限责任公司成立于20xx年3月6日，是在改革邮政储蓄管理体制的基础上组建的全功能商业银行。

作为中国邮政储蓄银行的前身，邮政储蓄自1986年恢复开办以来，不断丰富业务种类，不断拓宽网络渠道，不断完善服务功能，为支持国民经济建设、服务城乡大众做出了巨大贡献。新生的中国邮政储蓄银行拥有37000多个网点、220xx多台atm，并建有95580全国统一电话客服中心和网上银行系统。历经20余年的发展，中国邮政储蓄银行已建成网点遍布全国城乡、交易额庞大的个人金融服务网络，成为我国金融服务领域的一支重要力量。而中国邮政储蓄银行广东省分行成立于20xx年10月11日，邵智宝任行长。

银行柜员岗位职责主要是在营业柜台受理本外币个人、公司、中间等各项业务；处理日常现金收付业务；负责当日账务处理与核对，并负责编制和报送相关报表。

银行大堂经理岗位职责通常是负责对银行业务进行宣传，对网点客户进行分类引导、识别客户，对于客户的各类业务咨询负责解答，对银行工作人员与客户之间的纠纷进行调解和疏导等工作。

在实习开始之前，我进行了为期七天的岗前培训，首先是学习银行的基本业务流程，主要是银行的柜台业务，包括本币储蓄柜台、外币柜台、vip柜台、个人理财服务柜台、企业出纳柜台等；其次是了解了一下银行的中间业务；最后学习了银行从业人员职业道德规范和基本礼仪。

20xx年3月1日至20xx年3月31日，我正式被分配到中国邮政储蓄银行石碣中心支行实习，实习安排的第一个岗位是银行柜员。当天早上我参加完晨会，并跟随我的师傅通过银行二道门（生死门），来到了防弹玻璃里面，由于银行柜台里面的一切业务都涉及到资金，十分的重要，我就没能马上亲手进行业务操作，而是坐在我师傅旁边观看。其实银行柜员的业务很庞杂，除了一般的储蓄、汇兑业务，有些是每天都必须走的基本流程。早上银行柜员必须打印上日报表，如日总帐表，各种代收、代付报表，中间业务表。每天一般都有票据交换，必须编制代收、代付交换清单，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，并检查是否有退票。当日业务结束前，要复核当日传票，最后进行日终处理，盘现金库，检查是否平账，打印日终平账报表和凭证消耗表，然后进行正式签退。我在柜员的岗位实习了近半个月的时间，偶尔也有机会进行一些简单的业务操作，每次都是在师傅的指导下进行的，虽然天天都在看师傅的操作，但是有机会让自己实际操作的时候，我还是有点手忙脚乱，真是看花容易绣花难啊。

在接下来的半个月，我来到了大堂经理这个岗位进行实习，刚听到这个的时候，心里就有点不舒服，总感觉这个岗位是虚设的，因为平常自己去银行基本上就没有问过大堂经理。但是，几天下来才发现，原来大堂经理这个岗位并不轻松，因为这个岗位首先要求有站功，在大堂里站一天可不是件容易的事情；其次，大堂经理需要对银行业务充分的熟悉，这样才能顺利解答客户的各种问题。

在熟悉银行的各种业务之后，大堂经理的工作在眼中就变得轻松了，每天的工作就是做好对客户的分流工作，维护大厅秩序并解决一般客户纠纷；指导客户正确填写各类业务流程单；向有需求的客户介绍营销邮储银行各类中间业务产品；向客户解答各种关于银行的金融业务产品的问题。一天时间站下来，我全身都特别的难受，尤其是我的脚，不过能听到客户的一声谢谢或者一句肯定的话语，就是对我工作的最大鼓励。

在银行实习期间，我有专门的师傅和专业的客户经理对我进行一对一的指导，银行工作人员给了我很大的帮助。同时，我也通过自己的努力，在实际锻炼中巩固和扩充了自己的专业知识，弥补自己在实践上的空白，并在实践的基础上学会了一些银行从业经验，为以后的工作奠定了一定的基础。

在短暂的实习过程中，我进行了两个岗位的实习，收获颇多。第一，在专业知识上丰富了不少，因为银行柜员岗位接触的业务知识覆盖面是最大的，无论是银行的基本业务或者是中间业务等都要很熟悉；第二，银行大堂经理岗位能培养足够的应变能力，要随时随地做好应付突发事件的准备，在日常的营业大厅，往往有几十甚至上百的客户，就难免会发生一些矛盾，这就需要我们大堂经理出来解决问题了；第三，银行会发生一些意外情况，比如说停电导致业务中止，这时客户的意见肯定很大，这就更要求大堂经理的应变能力了；第四，在银行系统工作是成为金融英才的台阶，无论是专业知识或是为人处事能力都可以获得很大的提高。

除此之外，我在其他方面的收获也是很大的。首先，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。其次，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、敬一行的行规。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，并且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。

“千里之行，始于足下”，作为一名一直生活在大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤。

我很荣幸有这次机会来到中国邮政储蓄银行有限责任公司东莞分行石碣中心支行进行实习。现在实习结束了，行领导及同事对我的工作给予了高度的肯定。在这里我学到了很多东西，你们所带给我的心灵财富已经成为我人生最宝贵的记忆，这为我以后走向社会奠定了良好的基础。我衷心的感谢支行领导以及同事对我的关心和照顾，同时也感谢我师傅耐心的教导。在此，我祝行领导及所有的同事身体健康，家庭幸福；愿石碣中心支行同心协力，再创辉煌。

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