# 银行个人实习工作总结范文

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-09-20

*工作总结是对一定时期的工作进行总结、分析和研究，肯定成绩，发现问题，吸取教训，探索事物发展规律的书面文体，用于指导下一阶段的工作。下面是小编给大家整理的银行个人实习工作总结，希望大家喜欢!银行个人实习工作总结1这次实习的岗位是大堂经理，所涉...*

工作总结是对一定时期的工作进行总结、分析和研究，肯定成绩，发现问题，吸取教训，探索事物发展规律的书面文体，用于指导下一阶段的工作。下面是小编给大家整理的银行个人实习工作总结，希望大家喜欢!

**银行个人实习工作总结1**

这次实习的岗位是大堂经理，所涉及的工作内容基本有.教客户开户，填单据，兑换外币的程序，对公，对私业务的引导。以及给予客户存款贷款建议，介绍客户理财渠道，提供给顾客一些财经信息。还有教客户如何用ATM、自动缴费机、网上银行的使用方法等等。

实习的感想：作为一名经管系国贸专业的大学生，我一直很期待能够有机会到银行、证券、保险等金融领域的公司去实习。这个期待已久的梦想终于在今年的暑假实现了：在中国银行池州分行进行暑期实习。虽然实习只有短短的一个月，但却在金融知识、银行业务、公司内部管理等方面给我上了一堂意义深远的实践课。特别是中行各部门经理经理对我的悉心教导与细心关怀，让我感受到了中行这个大家庭的美好与温馨，让我对中行充满了感激与敬仰!

银行并不像我之前想象的那样，工作轻松，银行的工作人员也是很辛苦的，看似简单的工作其实里面包含的细节非常的多，每一步都需工作人员的小心谨慎。而且还经常为了完成某项工作而加班，当然这也是因为中行的员工具有很强的责任心，对自己的没完成的工作会主动加班完成，尽管加班是没有工资报酬的。这更让我感受到了中行这个大家庭的团结与责任心，而这对于企业尤为重要。没有团结，企业内部就会一片混乱，难以发展，只要企业内部团结就会战无不胜，即使再难的事，只要团结，就一定会成功;而如果只有团结而没有责任心，企业就难以在市场经济环境下取得与竞争对手的相比较优势，就无法体现一个企业市场地位，同时也难以得到客户的广泛认同，企业的发展就会举步维艰。而中行此时展示给我就是这样一个团结、负责的大企业的形象，我相信通过中行员工齐心协力的工作，中行领导远见卓识的领导，中行一定能取得与竞争对手的巨大优势。

我所在的中行的文化理念是微笑服务。对每一位客户的到来和要求都要热心和对待，特别是遇到一些年纪较大的顾客更是要将这些经济上涉及的细节慢慢不厌其烦的道来，一是为了给企业赢得更好的口碑，另一个是银行涉及业务的资金都是每个顾客的心血，我们必须要对其对我们的寄托和信任认真负责。银行不仅要求我们对每一位客户都笑脸相迎，对每一位自己的同事更是要关爱、关心。值得赞扬的是同事们对每一件顾客要求小事都会放在心上并认真对待的，而且工作时都有节俭的好习惯，不浪费。每天早晨的晨会是总结一天的工作和互相检查仪容仪表的时候，接着就是以全新的心态和面貌开始了一天的工作。我想不管在哪一个企业，如果有良好的企业文化，员工有积极的心情，那么这个企业的发展将会蒸蒸日上，也会是人才向往的地方。

在银行里我和每一位同事都相处的非常好，也学到了很多的东西，包括关于银行以及和银行相关的如保险的基本的知识，为人处事的方式方法，从客户交谈中学到的社会知识和经验等等。我觉得实习对在校大学生有重要的意义也是非常必要的。通过实习能够不断充实和完善自身的知识结构，培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，将学到的知识联系实际并在实践中得到校验，锻炼适应能力和社交能力，从而积累社会阅历和工作经验，走出成功就业的第一步，为国家和社会作出应有的贡献。希望这次的实习经验可以为我毕业以后的求职、发展的道路提供一些帮助，更重要的是我对自己以后的成功有了的信心。

**银行个人实习工作总结2**

经过艰苦的选拔应聘，我终于成为一名银行的员工了，不过这只是开始，以后的路还长着呢，我对自己说，一定要珍惜眼前的工作，一定要将自己的工作做好，一定要在不断的前进中走的更远。就目前来看，我还是对银行的工作非常的不熟悉，所以我需要更多的发展，我需要更多的努力，我想我应该做的更好，我想我应该将自己的努力化为动力。我作为实习银行的员工，我必须要做好这一切。

20\_\_年7至9月，我和另两名同事分配到支行实习。支行是省行老牌培训基地，它近年来连年在\_\_市\_行系统的绩效考核名列前茅，其中很大一部分是得益于其拥有卷烟厂、\_\_公司等优质客户，更不可忽视的是拥有一支凝聚力极强的营销团队，一个和谐的工作环境以及一直延续下来的紧凑的工作节奏和良好的学习氛围。过去的两个月我先后在会计部和信贷部实习，在每一个部门都得到了领导的关怀和同事的帮助，这段宝贵的实习期是我从一名在校学生向合格的公司职员转变的关键阶段，现在我将这两个月来工作学习的情况做一下总结。

在非现金业务区的学习期间，通过看、问、思，我对会计部门核算的主要流程——记账、复核与出纳有了初步认识;另外我还有一段见习大堂经理的特殊经历，大堂经理是许多客户了解工行的第一窗口，我的主要工作是对客户办理的各项业务进行引导，及时处理客户的咨询和投诉，发放回单和对账单。在客户至上理念的指导下，我的用心服务，得到了客户的一致好评。在与客户面对面交流的过程中，一方面锻炼了我的沟通能力和交际能力，另一方面也使我能第一时间倾听到客户对工行的意见和建议，有助于我们不断地改进工作、完善服务。

八月份我被调到信贷部学习个人和公司贷款，期间我们向各业务经理学习信贷知识与营销技巧，尝试着与个人及法人客户进行沟通，学习办理个人住房、消费等贷款，学习使用系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户与国外多家企业保持着频繁的业务往来，这使我们有机会接触到一部分国际业务，主要是关于开立信用证的相关流程。

以上是我在实习期间的工作汇报，工作中的点点滴滴也让我积蓄了一些对\_行发展的意见和建议，下面我将从以下三个方面谈谈我的认识。

一、企业文化

企业文化不是预设好的，它是经历一段时间的发展而形成的一种社会表象。它是硬、软件的组合。\_行在近年逐步在倡导企业文化的建设，且在硬件方面投入了许多的力量，在全国同行中走在了前列。但在软件建设上感觉落后很多。例如企业文化中所必须体现的员工精神、员工认同感、员工归属感等等，可以说非常欠缺，这点尤其体现在基层员工身上。究其所以，我认为这就好比上层建筑与经济基础的矛盾关系一样，现今的薪酬分配方式使基层员工抱怨诸多，工资上涨的幅度跟不上物价攀升的幅度。
而当前\_行长提出的创建“务实、敬业、创新、服务”的企业文化精神能有效的消除员工的消极情绪，使员工产生一股强大的凝聚力，推动各项工作实现质的飞跃。

二、授权管理

在会计部实习的时候经常听见的一个词语就是“授权”，据我了解柜面员工在业务处理中，若交易超过一定额度就要求专人授权，这种权力制约其设立初衷是好的，但是随着社会经济的发展，大额交易越来越多，这种制约的弊端就逐渐显露出来。我经常可以看到柜员急呼授权却迟迟不见应答，顾客怨声载道，严重时甚至引发顾客和柜员的摩擦，这给我行公众形象带来了极大的负面影响，我们因此不但会丧失现有客户，更有可能损失很多潜在客户;

再者从柜员自身感受来看，常有同事抱怨工作时缺乏安全感，工作时有来自四面八方的摄像头盯着，这些摄像头安装初衷是防范未知风险，而在平常它却担负着监督员工工作的职能。例如在办理特殊业务时，若被摄像头前的监督者发现其没有按照规定动作划卡授权便要受到批评，而这些所谓的规定动作往往只是流于表面形式。

三、信贷管理

存贷款是银行最原始也是最重要的一块业务，必须有效利用存款，用活存款为银行创造最大效益，因而我认为信贷管理是改革的重中之重。首先，人员配置亟需调整，应大力充实客户经理队伍。以都办为例，整个信贷部，个贷客户经理有7人而公司客户经理只有3人，相比之下，个贷业务量却远远不及对公业务量。

在这种情况下每个公司贷款客户经理往往要对口4-5个客户，客户经理常常分身乏术，直接导致服务质量降低，从长远来看更可能在无形中流失大批客户源，这对工行发展来说是一笔无法估量的损失;其次，营销意识有待提高，应加大客户和市场拓展力度，不能仅仅依靠领导营销，而需要在全体客户经理中树立营销意识，可以不定期的邀请营销精英深入支行开展营销技巧培训，同时鼓励业务人员实施“走出去”战略。

是中部崛起的重要城市，近年来城市建设和经济发展的盛况有目共睹，在政府的各项优惠政策指引下，越来越多企业进驻，这其中既包括诸如世界500强这样的大企业，更多的还有中小企业这支不容忽视的群体，潜在的优质客户数量自然不言而喻，\_行应利用这个良好的外部经营环境，主动出击、抢先营销，源源不断的发展新客户，同时稳抓老客户，大家齐心协力共创\_行稳健发展的新阶段;最后，风险管理常抓不懈。

放款的最终目的是为了利润，过去沉重的历史包袱给我们敲响了警钟，好军队不打无准备之仗，因而必须严抓风险管理，尤其要将事后控制转移到事前预防。(法律上事后惩治犯罪不如转移到事前预防犯罪上来)但严抓风险决不意味着牺牲利润，可在原则性理念的指导下为客户最大限度的提供金融服务。“以产品为中心”的无差别、单一化的信贷管理向“以客户为中心”的个性化管理的转变。

一个月来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度，所有这些成为了我人生中一笔重要财富。同事们在平时工作中、具体业务上给与我的巨大帮助让我难以忘怀，他们对银行业相关政策、具体业务知识的精通，与合作伙伴、具体客户关系维护的得心应手以及他们积极勤奋的工作态度都使我受益匪浅。

千里之行，始于足下，是我工作的起点，在这段实习经历也为我今后的工作打下了坚实的基础。感谢省行领导给我们这个基层锻炼的机会，也感谢都办同事和领导对我们的栽培，在今后的工作中我将保持一如既往的热情，为\_行的发展贡献自己的一份力量。

我经过实习期的锻炼，我也可以做好这一切了，我也可以独自的完成工作了，这是我的进步，我知道就目前来看，我应该做的更好，我应该在不断的进步中得到更多的发展，我相信自己的能力，我也相信我会有一个光明的未来。我觉得自己是适合银行工作的，我相信我会做的更好，我相信在发展中，我会将自己的能力提高很多，我相信我是要成功的!

**银行个人实习工作总结3**

20\_\_年过去了，我进入工商银行这个大家庭已经有半年了。感谢工商银行，路支营业厅和支行在过去的6个月里给了我不断学习和锻炼的机会。新年伊始，为了给今年的工作打下良好的基础，我将对过去半年的培训和工作进行总结：

首先，在路支营业厅实习的一个月，让我对银行的现金柜工作有了初步而形象的认识。并在师父的指导下进行了实践。正是这种有效的接触，使我在此后的培训中能够很快的熟悉所学知识和技能，顺利的完成培训任务。

其次，在参加新进员工的入行培训过程中，我作为分行的组长，在副组长和各位同事的支持配合下，努力营造学习氛围，积极参加各项活动，圆满完成了培训任务。我们不仅取得了气排球联赛的第二、第三名，而且在结业考试中取得了优秀的成绩。

我和另一位同事荣获优秀学员，并且我很荣幸的作为优秀学员代表在结业典礼上发言。通过培训，我学习了工行的基本知识，全面了解了工行的各项业务，并掌握了一些临柜基本技能，为今后的工作打下了基础。在培训期间的朝夕相处，更是让我跟同事们结下了深厚的友谊。

再次，进入支行见习的两个月，在所内各位前辈的帮助和指导下，通过不断实践不断学习，我才真正成长为一名独立的柜员。支行地处社区中心，每天业务繁忙，客流量大，对于如何应对临柜工作，我总结了以下几点：

第一，细心谨慎，戒骄戒躁。与钱打交道，必须保持高度集中，否则一个分身就会造成不必要的损失。即使长时间不出差错，也不得大意，要保持一颗平常心，认真对待每一笔业务，不可因程序简单而放松，亦不可因自我感觉良好而大意。

第二，放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的各种活动不便，要耐心等待，用微笑打消老人的紧张。对态度蛮横的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。我发现在服务工作中微笑是无往不利的法宝，一个微笑往往顶的上10句解释。顾客是面镜子，你用微笑面对她，她也会用微笑回报你。

第三，坚持学习，全面掌握各项业务。顾客问的问题千奇百怪，作为临柜人员代表的是工行的形象，是工行的窗口，顾客在你这里得不到回答，自然会认为是银行的用人不当，进而会对工行留下不佳印象。而且柜台是的广大顾客是潜在的中高端客户群，如果业务熟练，知识全面，可以及时向顾客宣传工行的新政策或者新产品，抓住每一个潜在资源。

第四，虚心请教，勤做笔记。遇到不懂的问题就要请教所里的前辈，每解决一个问题就要拿本子记下来，以便下次遇上能够顺利解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中个人业务能力会有所提高。

**银行个人实习工作总结4**

实习地点：中国农业银行

实习时间：\_年\_月\_\_日\_月\_日

为期一个月的实习即将结束。一个月前，根据学校的毕业实习要求，我来到了\_\_银行进行实习。虽然这只是短短的一个实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是我的同事们和上司给我的榜样作用。

我在\_\_银行实习的岗位是，在这一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工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将工作实习总结如下：

一、 实习单位简介

中国农业银行是中国四大银行之一，最初成立于20\_\_年，是新中国成立的第一家国有商业银行，也是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京，位列世界五百强企业之一，“世界银行1强”排名第8位。20\_\_年，中国农业银行由国有独资商业银行整体改制为股份制商业银行，更名为“中国农业银行股份有限公司”，并在20\_\_年完成“A+H”两地上市，总市值排名位居全球上市银行第5名。

二、 实习过程

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习，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。实习过程主要包括以下内容：

(1)通过在中国农业银行实习，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;

(2)通过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，熟悉中国农业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;

(3)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;

(4)总结实习经过，并填写实习鉴定表，写实习报告。

三、实习内容

经过一个星期的学习和实习，我大体上把握了基本的业务流程。接下来便是学习储蓄业务。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。

(1)信用卡业务

信用卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡;按信用等级分为金卡与普通卡。

(2)信贷业务

由于目前的实际情况，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，但是，在各个银行内部都有严格的控制。农行也是如此。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，而是与商家签订一定的协议，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。而个人要向银行提供有关的收入证明，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(如汽车贷款)和不动产抵押(如住房贷款)。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。

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。虽然比较麻烦，但是这些都是必不可少的步骤，一个环节出错也会导致弥天大祸。

四、实习体会

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅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，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

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。

在农行的实习对我将来走向社会起到了一个桥梁的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

实习过程中每一次细微的进步都离不开领导和同事给我的帮助，在这里要感谢他们，感谢他们给我无微不至的关怀和帮助，感谢学校和农行给了我这次实习的机会让我锻炼自己，感谢父母一直以来对我默默的支持。在将来的学习和工作中，我一定会扎实的学习基本功，始终保持一颗积极的心态去看待问题，不辜负大家的教诲和期望。

五、实行储蓄存款实名制中要注意减轻负面影响

50年来，我们是靠广大老百姓的勤俭节约的美德和高储蓄率才支撑起社会和经济的稳定和发展。金融是经济的核心，金融稳定了，人心才能稳定，社会才能稳定和发展。发展储蓄需要安全感，安全感源于储蓄保密性，实行储蓄存款实名制，有可能造成存款人不安全心理的增加，因为“怕露富”是一种普遍的社会心理，老百姓怕露富，如何在两者之间权衡，趋利避害，很费思量，这是我们实行储蓄存款实名制要考虑的第一个问题。

第二，推出储蓄存款实名制后，大批黑色和灰色收入将退出银行储蓄，一部分深怀恐慌心理的老百姓也可能提款增加，而这种存款下降必然首先冲击中小银行，因为中小银行的历史、背景和存款实力一直是老百姓把握不住的。存款的过份提取将造成银行流动性风险和支付压力，所谓水落石出，存款的下降有可能使商业银行的不良资产突冗出来，由此冲击到整个银行体系，甚至引起金融恐慌。

因此，减轻实行储蓄存款实名制的负面影响，关键要做好以下三点：

1、加强法律法规配套建设。如“保密法”、“个人财产保护法”。

2、加强职业道德教育。对银行内部工作人员和公安、法院、纪检、审计等执法部门内部工作人员进行职业道德教育，严格执法，严格保密。加大对执法部门的监督力度，控制好执法机构对个人金融财产查询、冻结、划扣的权力。

3、反对腐败。某些地方基层机构乱收费、乱摊派、乱罚款比较严重，实行储蓄存款实名制，有可能使干部更容易掌握居民的家底，因而更容易有的放矢治理“三乱”效率更高。因此对基层干部要加强知法守法教育，严惩“三乱”，对滥用职权，侵犯存款人利益的要坚决追究其法律责任和经济责任。

**银行个人实习工作总结5**

一、实习单位介绍

中国银行是中国最大的商业银行，中国四大国有商业银行之一，世界五百强企业之一。中国银行成立于1984年1月1日。作为中国资产规模最大的商业银行，经过20\_\_年的改革发展，中国工商银行已经步入质量效益和规模协调发展的轨道。20\_\_年末资产总额52,791亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。20\_\_年过工为客户提供优质高效的服务。截至20\_\_年末，工商银行总资产134,586.22亿元，当前总市值14,344.70亿元，居全球上市银行之首。

中国银行坚持用科学发展理念获取新的成长动力，着力通过改善经营结构、加强内部管理、推进创新发展，在严峻复杂的经营环境下保持了健康发展的良好势头，实现了较高的盈利增长。

二、实习时间: 20\_\_年6月21日—20\_\_年7月20日

三、实习内容与过程

第天上班，要求穿着整齐—一身深色西服和黑色的皮鞋，佩戴好写有“实习生”的铭牌，把头发束起来。一切准备工作就绪，我看到镜子中一身职业正装的自己，感到一丝跃跃欲试。我知道从我穿上这身工作服进入银行之后我就是银行的工作人员，是这个银行的一分子，我的态度我的仪表不再仅仅是代表我自己，还代表着我实习的银行。一开始面对一堆堆数不清的单据和一个个要求不同的顾客，我真的有一种无能为力的感觉，我知道从我开始实习的那一刻起，我的历练就将开始了。我们行长曾经对我们说过，从我们开始工作开始面对社会的那一刻起，我们不在只是学生，没有人会因为我们年纪小因为我们从未接触股社会而宽容的对待我们。对于顾客来说，我们既然已经开始这份工作就必须要为他们提供服务和咨询。不可以对顾客说不知道，因为在他们眼中我们是银行的内部人员，虽然我们还有很多很多的业务不了解，有很多很多的事情不会处理，但是顾客就是上帝，我们不知道的问题也一定要想办法替顾客解决。询问其他人员或是打咨询电话，不论是什么问题都要竭尽心力的去帮助顾客，因为这是我们的职责是我们的义务，也是我们工作的根本。

学会好好面对工作，好好接待顾客，是我们必修的一课。只有这样才能更好的面对社会更好的与别人交流。在实习的过程中我发现态度在很多时候才是解决问题的根本。人和人的交往必须建立在相互尊重的基础上，作为银行这样一个服务性行业更应该注重礼貌和尊重。我们在一天的工作中很有可能会遇到来自天南海北的顾客，不同地方的顾客脾气态度可能不同，不同文怀程度的顾客可能对事情的理解程度不同，但是作为银行的工作人员不论是什么样的顾客，我们都应该用我们的热情和耐心来接待。主动上前问好并替顾客取号，是我们面向顾客提供服务的第一步。只有事先了解到顾客要办什么样的业务，才能因事制宜，帮助他填制单据。对于我们来说，不同的业务要分门别类的填写单据，因为熟悉所以我们可以十分清楚的指出什么地方应该如何填制，但是顾客却很有可能是第一次接触，虽然有模板可以对照着填写，但是这一切对他们来说实在是很陌生，这样就是到了发挥我们作用的时候了。我们面对那些迷茫的不知所措的顾客时，应该拿出我们的耐心和细心。耐心的一次又一次的讲解，细心地为顾客审理单据避免出现错误。我们细致的工作既可以为柜台减轻工作量又可以帮助顾客减少等候的时间。每当看到办完业务的顾客在出门前回头对我说谢谢时我都有一种感动从心中升起——那是我付出努力得到的最真实最直接的回报。

在实习的过程中也经常会遇到一些不顺利，比如顾客等待时间较长而在大厅吵嚷，比如顾客因为误解而填错单据，再比如由于缺少我们的提醒而导致顾客拿错号码或者办不了业务。这些情况其实都是很难避免的，在刚一开始遇到时，总是不知所措，心中难免委屈，也在心中埋怨过自己运气不好。可是后来才发现，真的只有在遇到这些突发的问题时，才能更加增长我们的经验，也才能在生活的逼迫下学会如何处理问题如何化解矛盾如何更好的沟通。

实习的这段时间要特别感谢我们的大堂经理，我们的黄经理，虽然一开始觉得他有些太过严谨小心，但是后来发现这样的严格细心对于银行的工作是十分必要的。他既像我们的工作上的老师还是我们生活上的良师，黄经理特别喜欢给我们讲人生哲理，而且他拥有一种从生活的细节中提炼智慧的能力，他在不断传授给我们与人相处的技巧，经理最让我感动的是他的认真与用心，无论对于工作还是生活。他总是对我们强调凡事要早做准备，要用心去经营，感谢让我遇到这样的良师益友我们的黄经理。

还很幸运的是能遇到那些从事保险、证券工作的哥哥姐姐们，他们虽然也没比我们大几岁，但却十分照顾我们，从他们身上我看到了我们这代人的奋斗与坚持，能和他们和谐融洽的配合一起工作真是每天的快乐的事情，我想我不会忘记我这群朋友。

这些日子，在工行遇到的这些人，每天那么多的客户，那么多不同的处境和情况，让我再次坚定我的基本信念：要热爱生活，要有上进心，要坚持和用心，要真诚和尊重每一个人，我想这是一切的根本，我会珍惜下面在工行的日子，慢慢用心积累属于我的生活工作的经验。

四、实习心得体会

一进入岗位，我就意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然这个银行内部气氛和谐，没有老套的束缚，但它毕竟是一个跟钱打交道的机构，需要有严谨的纪律和详细的规程，我就应该严于律己，这样不仅可以遵守银行的规矩，对我自己更有好处。以下是我实习1个月来的体会：

首先来工行实习的短短一个月的时间里，使我在思想上有了很大的转变。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有那么强烈的求知欲，大多是应付考试去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，银行员工的学习气氛特别浓无形中给我营造了一个自己求知的欲望。在这里大家都在抓紧时间学习，这种刻苦的精神特别让我敬佩。给我一种特别想融入他们其中的感觉。这将对我以后的人生路上一种很大的推进。只有坚持学习新的知识，才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛。

其后进入熟悉业务阶段，要清楚各项银行业务的办理流程，各种表格、单据的填写方法，以及如何恰当又准确的引导客户等。现在应该是提高业务水平阶段，怎样才能更好的与各户交流，准确了解到对方的需求，高效的帮客户解决问题，以及如何更好的识别客户，并可以进一步了解一些理财产品，以更好的引导帮助客户。

我的第一份工作虽然并不高端，并不需要太多技术，但却锻炼了做好一份工作尤其是服务性行业的基本素质：很好的交流倾听沟通能力，恰当准确的表达能力以及融洽的与人相处的能力,我想这也是我所学习的汉语言文学所应该掌握的基本素养，这也是一个人在社会上生存所需要终生学习提高的方面。

每一天都有几百人来我所在工行办理各项业务，每一人都是那么的不同，来自不同的家乡，操着不同的口音，不同的要求，不同的愿望，不同的生活状态，每天见证不同人的不同的忧乐哀愁，但这些日子的工作经历让我在心里不断提醒自己，对于每一个人不管贫穷还是富有，位高权重还是身份卑微，聪慧多知还是孤陋寡闻，你都应该发自内心的尊重每一个人，要耐心，认真的倾听每一个人的想法要求，尽量为客户着想，因为你也需要别人这样对待你、帮助你。只要这样想我就可以以一份很平和的心态对待我每天的重复性较高的工作，因为我想我的工作是有意义的。

另外的不得不提的实习收获是理财意识的提高，一个人不光要会挣钱，还要会有效的管理自己的钱，就是要学会理财，学会投资。在银行的实习让我开始接触保险、股票、基金等理财投资项目，并慢慢开始学习如何去合理规划适合自己家庭的理财方案，比如一个家庭最好要有10%左右的资产投资于保险，60%的资产用于较为稳定的投资等，我想学好理财是在银行实习期间要去研究的大学问，也是一个人要去终身学习的必修课。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这三年在大学校园里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行业务的流程，使我在银行的基础业务方面，不在局限于书本，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。

style=\"color:#FF0000\">银行个人实习工作总结

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