# 银行实习个人工作总结（精选7篇）

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-11-05

*小编为大家整理了银行实习个人工作总结(精选7篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有...*

小编为大家整理了银行实习个人工作总结(精选7篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

银行实习个人工作总结(精选7篇)由整理。

第1篇：银行实习个人工作总结

银行实习个人工作总结【三篇】

篇1：银行实习个人总结

根据学校毕业实习要求,本人于XX年2月底到4月底期间在中国农业银行宁海县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一系统的总结.

一,实习单位简介

中国农业银行是四大国有银行之一,是中国金融体系的重要组成部分,总行设在北京.在国内,中国农业银行网点遍布城乡,资金实力雄厚,服务功能齐全,不仅为广大客户所信赖,已成为中国的银行之一.在海外,农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉,被《财富》评为世界500强企业之一.中国农业银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点,一直鼎立支持宁海经济的发展,在地方经济建设中发挥着极其重要的作用,以优美的环境,丰富的金融产品,竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全,快捷的全方位优质金融服务.

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几个阶段:

1 / 15

(一)了解实习单位基本情况和机构设置,人员配备等.

(二)学习银行的基本业务流程与交易代码,主要包括以下方面:银行业务基本技能训练,如点钞,珠算,五笔字型输入,捆扎等;银行的储蓄业务,如活期存款,整存整取,定活两便等;银行的对公业务,如受理现金支票,签发银行汇票等;银行的信用卡业务,如贷记卡的开户,销户,现金存取等.

(三)了解银行会计核算方法,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.

(四)总结实习经过,并完成实习手册,实习报告.

三,实习内容

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

2 / 15

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

3 / 15

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.

四,实习收获与体会

这次实习,除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解,并且能进行基本操作外,我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的.作为一名一直生活在单纯的大学校园的我,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.

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

4 / 15

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.

篇2：银行实习个人总结

有幸在中国建设银行(江岸球场支行)进行了两个月的实习，学到不少实用的财务知识和技能。这次实习所涉及的内容主要是个人银行业务，对会计业务(对公业务)、银行卡业务也有一般了解。

由于银行规定没有柜员号(实体柜员权限)的人员一律不准担任单人上岗，于是初来乍到的我除了协助会计主管整理每日会计凭证，就是从《建设银行柜面业务操作指南》一书中获取了不少重要的初步信息。但理论和实践是有一定差距的，通过后来的实际操作让我对书本的内容更加融会贯通，下面谈谈在这期间我对银行工作有限的认识。

个人银行

首先要提一点，建行实行的是综合柜员制，是指按照规定的业务处理权限和操作流程，由单一或多个员工的组合，通过临柜窗口为客

5 / 15

户综合办理本外币对公会计、出纳、储蓄、信用卡等各种金融业务，并独自承担相应责任的一种劳动组合方式。

每天清晨，营业前所有当班柜员根据主管规定提前5分钟到岗做一些准备工作比如加盖存取款凭条现金讫章等等。款箱到达后，一天的工作就可以开始了。柜员要进入DCC柜面操作系统，必须先通过银行指纹对其柜员身份进行认证签到。指纹仪通过数据接口连接到网点的业务终端，安全可靠。

个人银行业务包括储蓄业务、龙卡业务、速汇通、代收代付、中间业务、个人柜台签约(网上银行)等。这些均由柜员通过在本终端DCC系统中输入相应交易代码和一系列操作才能完成。本外币一本通是将客户的本、外币活期(含现钞、现汇)储蓄存款使用同一帐号、同一存折，按业务发生的先后顺序进行记载。可涵盖目前普通本、外币活期储蓄存款的一切业务种类，分活、定期两种。

活期储蓄开户和存取款的程序是这样的：

在开户时，需填写内容有存款日期、户名、存款金额的活期储蓄存款凭条，并将凭条、现金和个人身份证明交银行经办人员。银行经办人员审核后，发给客户存折;若要求凭密码或印鉴支取，要在银行网点的密码器上自行按规定格式输入密码。活期存折支持零金额开户(但存款不能保持0余额)，办卡则至少保持10元。大额款项的支取(一般是大于或等于5万元，存款标准则为10万)要登记报备，涉及到支票的该笔款项的支票也要由会计主管签字后方可支取。

定期储蓄是指在存款时约定存期，一次或按期分次存入本金，整

6 / 15

笔或分期、分次支取本金或利息的一种储蓄方式。

零存整取有专门的储蓄存折，是按约定存期、每月固定存款、到期一次支取本息的一种储蓄。开户手续与活期相同，每月要按开户时的金额进行续存。储户提前支取时的手续比照整存整取定期储蓄存款有关手续办理。一般五元起存，每月存入一次，中途如有漏存，应在次月补齐。计息按实存金额和实际存期计算。

网上银行不单独设置帐务体系，其帐务处理由DCC系统完成，其资金清算纳入柜台业务清算系统自动处理。签约客户通过网上银行进行交易，其在DCC所产生的电子信息记录为交易的有效凭据，各会计核算部门凭交易明细记录或交易清单作为记帐凭证。

每笔业务须由柜员及客户双方确认凭证单据并各自签字盖章。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐;打印“流水清单”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由相关行内负责人再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后整理装订。每日凭证不再由营业网点保管，而是进行帐务处理后交送现至直属支行，记帐。然后再传递到上级行进行“事后稽核”。

会计

相对储蓄，会计业务种类就比较细分了。大类有公司业务，票据交换和资金清算，支付结算等。

A公司在建行开户须递交“开立单位银行结算帐户申请书”、相关证明材料及复印件，包括营业执照正、副本，税务登记证(国税or

7 / 15

地税)、法人身份证明，按照《人民币银行结算帐户管理办法》规定进行审查。柜员根据会计主管审核后的申请书建立单位客户信息维护，作单位活期存款开户交易处理，打印开户单位印鉴卡，交单位财务人员预留印鉴。申请开立基本存款帐户、专用存款帐户和临时存款帐户的，应向当地人行进行帐户申报。开立一般帐户的，由开户行业务部门审查。申报成功后，柜员作活期存款帐户资料维护交易处理，将帐户状态由未申报状态转为已申报状态。

B票据交换(主要有现金支票、转帐支票、银行汇票和电汇)属于与金融机构往来业务的一种，是由当地人民银行统一组织实施和管理，并按人行相关规定在同一票据交换区域通过手工交换方式办理的各种款项的票据资金清算业务。

柜员根据客户提交的或转汇需提出的票据，审核无误后，根据不同情况作单位活期存、取等相关交易处理，对提出票据与打印的提出交换票据核对表核对无误后，将票据和核对表一并交交换员，最后交换员打印提出交换票据清单，与柜员提交的提出票据进行核对无误后，接当地人行要求进行交换提出。

C支付结算是单位、个人在社会经济活动中使用票据、银行卡和汇兑、托收承付、委托收款等结算方式进行货币给付及其资金清算的行为。

我国发布的《支付结算办法》中明确规定了办理支付结算的基本原则：

1.对付款人来说，要恪守信用，履约付款。

8 / 15

2.对收款人来说，谁的钱进谁的账，由谁支配

3.银行不垫款原则

转帐支票是出票人签发的，委托办理支票存款业务的银行在见票时无条件支付确定的金额给收款人或持票人的票据;在建设银行开立存款账户的单位和个人客户，用于同城交易的各种款项，均可签发转账支票，委托开户银行办理付款手续。转账支票只能用于转账。转账支票是一种同城支付结算业务品种。办理流程1.出票：客户根据本单位的情况，签发转账支票，并加盖预留银行印鉴。2.交付票据:出票客户将票据交给收款人。3.票据流通使用:收款人或持票人根据交易需要，将转账支票背书转让。4.委托收款或提示付款：收款人或持票人持转账支票到持票人开户行或出票人开户行提示付款。收款人提示付款时，应做成委托收款背书，在转账支票背面“背书人签章”处签章，注明委托收款字样。挂失止付：转账支票丧失，失票人需要挂失止付的，应填写挂失止付通知书并签章，挂失止付通知书由银行提供，同时按标准交费。5.购买支票：客户现金支票使用完毕后，应在转账支票领用单上加盖预留银行印鉴，同时按标准交费，领取空白转账支票。

现金支票是委托建设银行在见票时无条件支付给收款人确定金额的现金的票据。在建设银行开立可以使用现金收付存款账户的单位和个人，对符合《银行账户管理办法》和《现金管理条例》规定的各种款项，均可以使用现金支票，委托开户银行支付现金。现金支票只能用于支取现金。现金支票只能在出票人开户银行支取现金，不需要

9 / 15

交换。一天进行两次清算(中午11：30前，下午18：00前)，打印提出卡、批控卡，向复核员对帐，确认帐实相符后批次入帐。

银行卡

银行卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借记卡(储蓄卡VISA&MasterCard)。借记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。异地本行存款转账手续费为按每笔金额的0.5%收取，最低2元，50元。异地本行取款手续费按每笔0.5%的金额收取，最低2元。异地跨行ATM取现要按金额的1%(最低2元)加上每笔2元手续费收取。10元年费是成本，因为借记卡的维护成本高，一般每张银行卡本身的成本在1.5～2元;40多万元一台的制卡机在制作40万张左右的银行卡后就会报废，摊到每张卡上的费用在1元左右;一台ATM机也得二三十万，还需要工作人员及时补充现金，付出相应的人力、现金成本。而工农中建四大国有银行的发卡量都在8000万张以上，每年的维护费就要数亿元，这对于银行来说是个不得不考虑的因素。

贷记卡是银行授予持卡人一定的信用额度(根据贷记卡使用或个人信用可调整)，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按月计收复利。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。

小结

10 / 15

除上述各项业务，我还参与协助了一项代收学费业务并独立完成了后期的收尾工作(202\_年8月1日开始的活期小额帐户管理收费公告和8月底的202\_年第5套新版人民币发行都是在我实习期间发生的，于是我还学会了如何应对客户咨询以及新版人民币的识别方法)。通过这次的实习，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。从这次实习中，我认识改进了自己的一些缺点，学会了如何戒骄戒躁、耐心谨慎地对待每一笔业务。尽管前台柜员的许多操作看似简单重复，但要做到保持始终如一的工作热情和长期高效的准确无误还需要加倍努力以及进一步的再学习。

注释：①有虚拟柜员和实体柜员之分，虚拟柜员是指与DCC系统相联、外挂的自助设备(如ATM、CDM、CRS、POS等)及电子系统(如CALLCENTRE)，需要注意的是，虚拟柜员不能提供柜台服务，主要是查询与调拨;试题柜员是在各种机构内具体经办会计、储蓄、信贷、财务、银行卡业务的人员，分为A级主管、B级主管、现金柜员和普通柜员，无论何种实体柜员均能够对外营业。且都能够携带现金钱箱，办理现金收付，但不同属性柜员其授权权限及业务权限不同

②会计凭证包括：交易凭证(帐务交易流水清单，记帐凭证，系统生成的机制凭证)、批处理凭证、备查资料和帐页

③建行“基层机构会计主管委派制”指一级分行或二级分行向其直属基层机构委派会计主管，委派会计主管隶属于委派行管理并向其负责的一种会计人员管理制度。“基层会计主管”则为一级分行或二级分行直属基层机构(包括支行、营业部、办事处、分理处)中的

11 / 15

会计负责人。

职责细分：现场监督，授权管理

1，记录当日授权人员变动情况及各授权人员授权时间范围;

2，大额支付50万元以上是否进行报备

3，是否进行跨终端授权

4，监督柜员离柜是否退出系统、收章、锁箱，柜员离岗是否交接

重要空白凭证、印章及重要物品的管理

1，记录当日领缴重要空白凭证、印章及重要物品的情况;

2，是否实行“印、压(押)、证”三分管;

3是否及时登记《印章及重要物品保管使用登记簿》

现金管理

1，记录当日各柜员尾箱余额

2，是否监督现金日结后柜员盘店现金及监督双人装箱上锁并记录

3，当日现金总库存是否朝限额(65万)

4，是否监督柜员午间碰库并记录

帐务管理

1，是否查看当日报表，核实报表反映的金额异常变动，是否有非正常挂帐

2，是否有错帐冲正急调帐并注明原因

篇3：银行实习个人总结

12 / 15

20xx年8月16日，恰逢七夕，我到广州银行开始为期2周的实习。8月27日，实习结束，有关的记忆想借助文字长存。

那些事：

第一天去实习的时候，坐车超级不顺利，那天6点就爬起来了，结果因为挤不上公交，居然迟到了半个钟，幸好只是实习，大家都对我们很宽容。挤公车成了实习的噩梦，有个强烈的念头：留在广州生活的话，应该要有自己的车，至少得有常打的的钱。

有时候我们也会跟一些客户交流，有次有个女客户说他们公司现在正缺一个秘书，说像我这样的就合适。或许她只是随便说说，我对此也没啥兴趣，但心里还是美滋滋的。秘书?还真没想过这个职业呢，不过倒是挺想从事与文字有关的工作，可惜文笔就不怎么好。

实习时，我们基本都是无所事事的，但有时一些客户咨询一些问题时，我基本都是答不出来的，因为我对银行的业务挺陌生的，实习前也没怎么去了解。碰上那些工作人员没空解答他们的问题时，他们只能在旁边干等着，我觉得挺尴尬的，尤其个别客户有时还会为此抱怨我们。其实实习时没人专门培训我们，但是猪猪有天告诉我，客户咨询的那些问题很多可以在网上找到答案。只要做个有心人，在网络异常发达的今天，我们很多东西都是可以自学的。当我们计划去做一件事情的时候，为了避免像个傻瓜，是应该提前去做一些准备的。

那些人：

虽然师兄陈行没跟我们怎么交流，但我知道那里应该是不需要实习生的，他不但给予了我们实习的机会，我们去那无所事事还是给了

13 / 15

我们每天20元的补贴，特别感谢他。最后那天，他临出去办事时，还不忘在大堂嘱托古经理给我们补贴，心里特别的感动。

我们离开的那天，候车时，清姐为了跟我们多交谈一会，等车来时，才急匆匆地踏着高跟鞋横冲到对面的马路去追车，结果就差那么一点，车还是开走了。我们上车离开时，清姐还在候车，我们就在车上拼命向她挥手，好舍不得她呢。她是营销部的老大，可是对谁都还是那么热心。犹记得某天午饭后，我们在四楼超市兼茶馆偶遇她，她知道我们不太好意思在那白坐时，她说跟那的老板很熟，于是亲自带我们去那找那的老板娘，把我们介绍给她认识，问她能否给我们提供休息的场所。她临走时还叫我们可以放心在那休息。

莹姐、小霞姐、晓欣姐，在这些师姐的身上，引发了我对自己职业取向的思考，尽管现在的我对于就业也迷茫着，但其中应注意的东西我还是看在了心里。人生其实也很讲求机遇，不知以后我能否有好的运气找到满意的工作，期待着。。。

全哥，我们第一天去时，他那么热心地教我们去哪吃饭、休息。

范先生，超级捣蛋鬼，但是在那却是最热心帮助我们的人，期间的恩怨就扯平吧，哈哈。

证券公司的那几位工作人员，小林、昌哥、荣哥、斌哥，感谢小林对我们的指导，跟昌哥交流很愉快也了解了不少东西，荣哥的敬业精神、斌哥的口才也让我佩服。

还有思想前卫的雯姐、看似酷酷的民哥、很会与客户打交道的古经理、腼腆的访哥，大霞姐、思敏姐会是怎样的人呢?可惜还来不及

14 / 15

怎么接触、、

总的来说，他们都是一班善良可亲的人，出现在我的生活里，给我留下了一段美好的回忆。

最最感谢的人当属系里的宋书记，能去实习，全托宋书记的福。很多系的同学都羡慕我们系能有那么多实习的机会。一个老师能有这样的人脉以及影响力，的确让人佩服!

最后想提的就是我最最可爱的队友们，猪猪、秋杰、黄队等，跟猪猪学会了打传票、跟秋杰学多了一种点钞方法，一起相互护持的日子很好很快乐，谢谢!

实习的遗憾是没机会亲自去实践，所以对银行的工作我暂时也难以有深刻的体会。至于未来是否会从事这方面的工作，我也说不清，随缘吧。能有这样的实习机会，已经很感激了。

时间是有限的，人生总得离离合合，幸好文字可以记录历史，让我们的记忆得以长存。广州银行科学城支行，环境很好，记忆很美!

网络搜集整理，仅供参考

15 / 15

第2篇：银行实习个人工作总结

银行工作需要懂得管控自身情绪，在银行实习的时候，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。以下是小编为大家整理的“银行实习个人工作总结范文202\_”，欢迎大家阅读，仅供参考。

银行实习个人工作总结范文202\_(一)

今年以来，我们xx支行紧紧围绕上级分行“盈大利、争大行”的战略目标，聚精会神拓展三大基地，一心一意深挖创利资源，使我们的经营局面全面扭转，综合排队跻入全市先进行列。

一、主要指标的完成情况

1、各项存款增势稳健。在我行网点不断撤并收缩的同时，全年增存仍然高达4000万元，各项存款总额已达3.6亿元。其中储蓄存款净增3600万元，余额已达3亿余元;对公存款净增700万元，余额为5000万元;同业存款受信用社年末贷款投放加大影响，较年初下降300万元，余额为600万元。

2、经营利润正在好转。账面利润亏损万元，加上应付利息红字76万元,考虑消化历史包袱万元，实际亏损为万元，同口径比较，减亏万元。

3、不良贷款降幅明显。不良贷款按五级分类减少600万元，占分行年任务379万元的159%。同时，今年以来，由于清贷力度的不断加大，已清收货币资金560万元。

4、中间业务势头强劲。中间业务收入已完成93万元,达到分行年初下达105万元任务计划的90%。

5、代理业务发展迅猛。主要是银保险业务及基金发行业务，今年均较去年有了明显进步。其中银保业务共计营销170万元，基金发行共计完成90万元。两项业务均较好完成分行全年目标计划。

6、卡市场逐步成熟。今年共计营销信用卡6000张，目前信用卡总量已突破一万张，达到11200张。在以信用卡为载体营销客户，拓展业务方面，我们已经培育出一个相对成熟的市场。据统计，我行卡存款已达到3100万元。利用卡结算、卡储蓄、卡消费的客户越来越多，并已成为我行中间业务的主要创收手段。

取得以上经营成果，已实属不易。从今年面临的形势来看，是十分复杂的。归纳起来，主要有以下三个方面。一是利息清收缺口较大。xx公司停产并被长城资产公司依法查封，导致我行今年少收利息至少100万元;生产资料公司、鱼虾安等企业经营不善，今年归还利息基本无望，该项原因可减少利息收入30万元;原专项类企业田村油脂厂、临晋面粉厂等拖欠利息严重，预计年底将无法结清应予以归还利息约100万元。

以上三项合计，今年我行利息收入预计将减少230万元。贴现业务持续萎缩，不但导致增收利息的年初目标未能实现，同时由于去年贴现业务呆账准备金计提94万元，在去年利润中反映以后，今年由于贴现业务萎缩(目前主要原因是票源不足，利率不高)，分行将按比例要扣减同额利润50万元，因而将进一步加剧我行利润亏损缺口。三是模拟拨备对利润造成较大影响。按照分行下达模拟拨备计划基数(按信贷五级分类)，我行为12957万元，截止十一月底实际基数为13092万元，高于分行计划基数235万元，该项数字将直接从考核利润中减除。面对这个艰难的环境，我行员工开拓进取、积极拼搏、埋头工作、发展自己，使我行已经全面走出经营低谷，各项业务发展态势呈现良好局面。

二、主要做法

塑形象，拓空间，提升核心竞争能力近年来，金融市场的竞争态势非常激烈，对此，我们不敢有似毫懈怠。在增强自身的市场竞争力方面，积极寻求发展途径，充分发扬传统优势，大胆探索未知领域，全力创新营销机制，使我们的核心竞争力得到全面提升。此方面，主要做了三项工作。

三、抓形象工程，展农行风采

年初，积极响应上级行“迎新春优质服务竞赛”活动号召，利用春节前后，向社会广泛送“福”，组织开展了一系列隆重的形象宣传活动。一方面邀请当地知名书法家，印制业务宣传年画，在电视台特邀播出电视连续剧以及通过行长向客户拜年，在府前广场组织声势浩大的书写迎春对联活动，在社会产生了广泛影响。到上半年，全行储蓄存款净增达4000万元，特别是城区存款增势更是突飞猛进，为全行业务经营做出了巨大贡献。

同时，在加强形象宣传中，我们精心策划、认真组织，配合市分行文艺演出团在府前广场隆重举办了一场别开生面的大型演出活动。在人大、政协两会期间，又抓住这个扩大农行影响的良好时机，邀请甘肃省歌舞团与两会代表以及企业界朋友，举办了“农行情”大型文艺晚会。我们还积极扶持了残疾人事业，向弱势群体献爱心，理顺了与党政以及其他职能部门的社会关系，为农业银行在xx县的深入发展，创造了一个良好的经营环境。

四、抓规范管理，促作风转变

严明的工作纪律，对增强一个团队的战斗力所产生的积极作用是不可估量的。通过加强对机关作风纪律的整顿，强化网点的制度建设，促使规范化管理工作跃上了一个新台阶。元月份，下发一号文件，出台五条禁令，严厉整顿长期存在于我行的一些不良工作习惯。同时，力促深入开展整肃行风行纪以及行风评议两个活动，使员工在日常办理业务、接待客户时，责任心进一步得到了增强，并且从文明用语、着装仪表、规范服务、软硬件建设等方面，亦得到了极大改善。由于十分重视对以上两个活动的开展，在赢得市分行的肯定外，还被市分行及县行评办作为活动样板积极推介，并接待降县支行、县工商局等多家单位的参观学习。

五、抓机制改革，激内部活力

按照“坚守重镇，主攻城区”这一战略，加大了开拓城区业务的力度。至目前，城区四所一柜存款净增达3000万元。在提升农村网点的竞争力方面，首先为全部农村网点接通了新一代综合应用系统，使我行科技化手段全面步入到一个新的阶段。其次，对临晋营业所的硬件进行了改造，对孙吉营业所的拆迁也制定了实施方案。同时，在全行经费十分紧张的情况下，仍然精打细算为城乡全部网点更换了时尚的办公设施，并不断补充服务设施，使城乡网点落后的面貌整体得到了进一步提升。

银行实习个人工作总结范文202\_(二)

经过在银行的1个半月的实习，我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。我这次实习所涉及的资料，主要是第三方存管业务，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。工作包括最先简单的录入、统计和之后的前台营销、接待工作。

实习资料

在实习的前两个星期，我在五角场支行的电子产品部学习银行的最基本工作，如录入、统计、制表、复核等。透过这些简单的工作，我了解了银行卡业务的基本操作流程，未接触银行工作前看似简单的一张信用卡，是务必经过评估、审核、录入、复核、存档、编制、打印等一系列完整严密的手续才能完成的。当中任何一个环节出了差错，都会带来繁琐的纠正工作。刚开始认为对于简单的电脑操作完全能够胜任的我，慢慢明白，最重要的不是快，而是准。除了银行卡的操作流程，在做一些杂事，如电话联络各所业务人员、大堂经理等工作时，我也深刻体会到银行不是简单的存款取款的渠道，而是一个具有权威性的完整的金融机构。银行的后台业务也包罗万象，每个部门都有自己工作的操作流程，而我这次接触的是电子产品部，主要学习的是第三方存管业务。

经过两个星期的学习，我有幸有机会被分配到黄兴所营业网点进行前台的第三方存管业务处理。每一天我和一名银行操作人员还有三名实习生一组人来到营口路上的中心建投证券所，推广第三方存管业务。“第三方存管”是指证券公司客户证券交易结算资金交由银行存管，由存管银行按照法律、法规的要求，负责客户资金的存取与资金交收，证券交易操作持续不变。对于这个国家刚出台的新型业务，我们要做好介绍和营销工作。在证券所，接触到的大部分人都是退休离职人员，年长的不在少数。我们除了需要耐心讲解外，还会根据他们的需要为他们带给各种便利帮忙他们申请和使用。介绍、答疑、填表、复印、装订、跑上跑下这些看似简单的活拼凑在一齐，比起在办公室里的电脑录入工作但是辛苦多了。但是这样的“亲民”实习让我学习到了很多，收获颇丰：要做好一份工作甚至一个业务，要从顾客的角度切实为他们着想，要用诚心感动他们，尤其是银行这样一个公立的主角，更要时时以认真严谨的态度要求自己服务大众。

第三方存管作为一个新出台的业务，不仅仅给了证券市场一股新的气象，也给了我全新的力量，让我收获的不仅仅仅是简单的业务操作方法，且是工作背后那份深刻的认知体会—该如何做好一个银行人员。

实习收获与体会

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了必须了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一向生活在单纯的大学校园的我，这次的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。

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务必要有很强的职责心。在工作岗位上，我们务必要有强烈的职责感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天就应完成的工作，那职员务必得加班;如果不留意出现了错误，也务必负责纠正。

其次，我觉得工作后每个人都务必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务必得这么做。此刻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。

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潜力和交际潜力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手潜力更重要。

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齐，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潜力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

很感谢实习单位给我这个这么好的实习机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。

银行实习个人工作总结范文202\_(三)

一，实习单位简介

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京.在国内，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一.在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一.中国农业银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎立支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全，快捷的全方位优质金融服务.

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几个阶段：

(一)了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等.

(二)学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞，珠算，五笔字型输入，捆扎等;银行的储蓄业务，如活期存款，整存整取，定活两便等;银行的对公业务，如受理现金支票，签发银行汇票等;银行的信-用-卡(Credit Card)业务，如贷记卡的开户，销户，现金存取等.

(三)了解银行会计核算方法，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.

(四)总结实习经过，并完成实习手册，实习报告.

三，实习内容

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(Credit Card)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.

四，实习收获与体会

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的.作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，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.

第3篇：实习总结银行实习个人总结

银行实习个人总结

学金融专业去银行是一贯的思维定性。这个假期就有幸获得在银行实习的机会，利用一个月的时间体验银行艰辛，学习业务，练习点钞。了解工作环境，提前步入社会。更清楚的知道自己现在的位置和未来的发展方向。

虽然实习的时间只有一个月，但却在这宝贵的时间里学到许多学校之外的东西。丰富并实践专业知识的同时，也深感自己知识面的匮乏，并树立了我积极学习的信念。通过这次实习，工作态度的转变是我学到重要的一笔人生财富。“技术水平只能让你达到一定的层次，而为人处事的态度及对工作认真负责的态度才是提升你的真正法宝。”在实习期间，我虚心学习业务，刻苦学习点钞技能，认真完成工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。

刚到行里时，还不是很适应，身心都很累，处事的态度，说话的措辞都与学生间的交流有着很大的不同。行里配给我的业务师傅豪无保留地传授着他们的经验：要始终坚持做一个有“心”人，虚心学习业务、用心锻炼技能、耐心办理业务、热心对待客户。真正的银行可能是和每个人的想象不一样的。可能大家会觉得银行的工作环境应该是舒适而安静的，但其实银行是相当嘈杂的一个环境，不断有打印机的声音，点钞的声音，敲图章的声音。银行的工作是很忙碌的，每天重复同样的工作，虽然工作很累，但感觉很快乐，心里也满足。老员工们熟练地办理客户提出的业务，专业的回答，灵活的指法，快速的办理，还有良好的心态都是我要学习的目标。

因为我以前没接触过，对很多业务、专业术语都不懂。“师傅”是一个随和而又豪爽的人，从第一天起，他就仔细给我传授银行业务的点点滴滴。在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。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，在实习岗位上勤勤恳恳，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,对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

因为实习时间有限和防止高风险事件的发生，我被安排在师傅旁边学习简单业务和练习点钞。平时看到银行人员点钞都很轻松而且精、快、准。到自己练的时候才知道其中的艰辛。坐姿端正、操作定型、点数精准、钞票敦齐、动作连贯是点钞的基本功。刚开始练的时候连钱都拿不住，拿时间久了手指就会又红又肿。最基本的动作周而复始，一遍一遍的练习，一坐就是

两三个小时，终于体会到数钱数到手抽筋的滋味——其实是苦涩。不过通过大家的指点和刻苦的练习，点钞技能终于得到了行家的肯定。

学习业务之余，我担任了一份特殊的职务：银行小秘书。名字好听其实就是帮领导打文件，整理稿子，帮员工订饭，倒水。每天徘徊于楼上楼下，虽然工作简单劳累，但任劳任怨，脚上磨出了血泡，依然笑着说我能行。当赢得行里全体员工的肯定与信任时，我明白这就是工作，细节决定成败。

一颗浮躁的心归于平静，但不缺乏激情。还没步入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，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，也就是做事能沉得下心。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，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、准确的服务。

经过这段时期的实习，我深刻的体会到书本上的知识与实际中的应用还是有一定差距的，仅仅掌握好书本知识是远远不够的，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，增强动手能力，才能更好地完成各种工作。

我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏她一句话：即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间,须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找快乐，我快乐实习工作着，游刃有余。

车间的实习情况总结范文

篇1：车间的实习情况总结

时间飞逝，5个月的车间实习很快结束了。在刚过去的这段时间里，我学到了很多，成长了很多。可以说这短短的5个月，不仅仅是在工作上迈出的小步，更是我大学毕业踏入社会的一大步。

从炎热的夏天到寒冷的冬天，我在车间感受非凡;从冷轧工序的又累又脏到酸洗工序的刺鼻难闻，我深深感受公司员工的勤劳与辛苦;从根本不懂钢管生产工序的我到如今至少略懂一二的我，我深切感受公司领导的关怀以及各工序段员工的细心教导。这一切的一切都是激励我奋斗，使我进步的源泉。

各工序段的实习顺序差不多是跟着钢管的生产工序来安排的，具体是冷轧、冷拔--固溶--矫切--酸洗--成品检验。之间另外的一些工序(如：修磨等)也在空余时间向老员工学习，以解答心中疑问。

实习下来，也想谈谈自己的感受，以自己不完整的知识说说个人的一些想法。觉得荒管的质量、冷轧工序的好坏是决定做合格成品钢管的保证。荒管原料的质量好，说明各种金属材料的性质好，使冷轧工序便于加工。然后配以无损坏冷轧机的规范操作，就能轧出标准的外径、均匀的壁厚以及减少裂缝的产生率。

当然，也不是说其他工序不重要。要做出质量合格的成品管，也要配以其他各段工序的正确操作。例如，固溶处理的好坏决定着钢管的耐腐蚀程度，影响其使用年限;成品检验工作的仔细与细心程度，关系着是否有不合格品流出。

除此之外，最想说的是一个好的公司也要有良好的管理方法。我个人愚昧的想法：最好的管理方法是，拿你最希望别人管理你的方法，去管理你的下属。

最后我想说的还是那句话：谢谢所有关心的朋友们，我会努力的。 篇2：车间的实习情况总结

走过20\*\*，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。

这半年，在所领导的关心、指导和同事们的帮助、支持下，我严格要求自己，勤奋学习，积极进取，努力提高自己的理论和实践水平，，学到了很多在课本上学不到的知识和感悟，非常感谢公司给我们提供了这么好的学习发展平台，在这个平台上我们可以将实践和理论知识融合在一起，进行思考分析，发现问题，解决问题。现将一年来的学习、工作中的收获与不足简要总结如下：

一.增强素质，提高修养，完善自我。

首先，初入职场，要学会把每一天都当成一个新的起点，每一次工作都从零开始。记得培训时，王所长教导我们说要把学习当成一种生活态度，一种过程，抓住一切可以利用的时间，当别人睡觉，玩游戏，逛街，打麻将的时候，他仍在学习，把付出当作自己的职责，在付出中成长壮大，是永远不会觉得累的，等到时间积累到一定的程度时，效果就出来了。

其次，学会从多个角度考虑问题，要有全局思维。在车间工作的时候碰到很多技术上和生产上的问题，比如麦克维尔正压控制柜主柜上放大器和变压器“打架”;雪迪龙隔爆箱上按钮的螺距不正确;烟台仪表正压柜的减压阀没有出水口等等。主任经常教导我们，做任何事情，一定要考虑全面，拿到一个技术通知单，一定要根据料单看看东西是不是全都到齐了，产品是否符合要求，安装布局时一定要综合考虑，比如各个电器元件的尺寸，接线，排线是否方便。

最后，团结协作，共同发展。一个人离开社会，不可能得到幸福，正如植物离开土地被抛弃到荒漠不能生存一样，同样一个人离开了团队或者集体便不可能会成功。独木不成林，单桨不能行舟，一花独放不是春。通过所里的全体大会，我看到了公司的巨大成就：公司的效益显著提高，在国内外的知名度越来越高，受到国家上层领导部门的表扬等等。王所长，吴所长的讲话，更让我感受到一种朝气蓬勃、奋发进取的团队精神，这种精神深深感染，吸引着我，使我坚信在这里必定能够创造出一片广阔的天空。

二、立足本职，勤奋努力，敬业爱岗。

“做诚信人，怀感恩心，以研究所为家”，在车间这个大家庭里，我努力地去适应、融入，结合着生产实际对隔爆型、增安型、正压型、浇封型等类型的防爆产品的防爆原理，优缺点有了一定的了解，比如防爆空调，正压控制柜，加热器，电缆引入装置等。

记得刚开始的时候我对工作中一些问题总是弄不明白，工作效率也不是很高，就连简单的按钮都不会安装，工具也不知道如何使用。但是在孙主任和师傅们的帮助下，我每天挤出一定的时间不断充实自己，坚持不断地学习理论知识、总结实践工作经验，目前已能独立完成大部分生产工作。比如我现在已经能够制定空调(壁挂机、柜机)，压缩机改造方案，并独立完成防爆改造，检验工作;能够对正压柜和隔爆箱进行安装调试，能够根据内部电路图能够独立地接线、排线、实验。

我所学的专业是机械设计，故对防爆产品的结构观察较为细心一点，目前已能够根据用户要求设计隔爆箱并进行图纸设计，对指示灯、按钮、观察窗等防爆结构出图。

当然，我在工作学习的过程中也存在了一些不足之处：

一.应该在空闲时间多到中心车间看看，取其精华、去其糟粕，学习其他生产厂家的防爆产品，比如这个产品是如何实现防爆的，它能实现什么功能，为什么要用这个部件，这个结构，这种材料，脑子里多问几个为什么。在知识积累的基础上，改革创新。

二.多向师傅专家们学习，虚心请教，夯实基础，学习他们身上优秀的工作习惯，丰富的专业技能，并严格要求自己，把每一项工作当做一次宝贵的学习机会，培养自己的工作协调能力，发现生产技术上存在的问题，并不断的进行总结，努力提高自己的工作能力。

三.工作谨慎小心。在麦克维尔的正压控制柜中，我把防爆电磁阀(进气、排气)的地线接到火线上，直接导致电磁阀烧坏，正压柜带电，出现了意外。我必须进行深刻反思，防爆产品是和机械电气打交道，做防爆就是做良心，我们的一个小失误就会给别人带来巨大的安全隐患，不得有丝毫的马虎。

车间实习学习技术的过程中，我非常感谢所领导师傅们的帮助，特别是 老员工们的谆谆教导，他们不但教会我很多技术知识，也让我学会了很多做人的学问。半年过去了，所里各位师傅员工的关怀和帮助使我们的距离更近了，彼此之间的距离近了，团结的凝聚力就会强大的像钢铁一样，防研所又怎能不会在向前发展的道路上飞速前进呢!

既然选择了远方，便只顾风雨兼程。既然选择了防研所，便不再退却，并深深地为做一名防研人感到骄傲和自豪。我非常希望能成为一名正式员工，为公司尽一份绵薄之力。我一定会

努力工作，团结同事，共同把防爆产业做强做大，和公司共同成长，所兴我荣，以谦虚的态度和饱满的热情做好自己的本职工作，为研究所的发展做出自己的贡献。

202\_顶岗实习工作总结4篇

时间如流水转瞬即逝，半年的顶岗实习在忙碌的生活中悄然而去，回首那些与学生相处的日子真是令人难忘，虽然有过伤痛与疲惫，有过彷徨与失落但当我要离开他们的时候内心又是那么地不舍，在埝头中学实习的这半年将会成为我人生中最有收获的岁月。

青春似岁月，在人生的岔口徘徊，想搭上青春的最后一班列车。回首平庸的过往动觉惭愧不堪，大学四年的生活已经过半，记忆中还是一无所留，生活中的时候是一潭死水，每一天生活只是对前一天的不断的无止境的复制真的不想如此般度过剩下的二分之一的时光，想要些特别的经历想让生命更厚重些，想让青春更绚丽些。大三的上半学期知道学校有顶岗实习活动，也知道这个学期学的知识可以在别的时候补过来，所以我毅然地选择了顶岗。

不知道顶岗的生活会是怎样，学校怎么样，学生好不好管，会是收获满满还是不如不曾经历过，一切都充满疑惑。问了一下师姐师哥，答案却是相差甚大，一切都是未知数。虽然对自己不是很有信心，但我相信应该有所收获，想锻炼一下自己，早晚都要面对就业还不如尽早地适应环境，有什么不足的地方回到学校还有办法弥补。两年的大学生活都是我忘记了自己与别人相差很大，日子过得很安逸都有些乐不思蜀了。我不想走平常路，想在年轻的时候多经历一些，只有经历过风雨才能见到彩虹，有一颗不自信但坚定的心最终我成为我们宿舍唯一一个顶岗实习的人。

在学校的时候也在为顶岗实习做准备，上教法课、学如何上课、如何处理偶发事件等等，为将来的教师生涯添一些胜利的砝码。在学校的时候就知道有的学校条件好还有生活补助有的学校什么都没有，真相分到一个好学校，但能有机会锻炼一下就不苛求太多了。在期末考试的时候才知道我被分到埝头中学了，我们实习点有六个女生两个男生，大名的三个实习点由英语系的导员(盖丽慧老师)带队，与他们以后相处会怎么样，带队老师会经常来看我们吗?(埝头中学离县城有50多里)带着一个个疑惑来到了作为第一次当老师的地方――8月27日来到埝头中学。

从石家庄出发，路上行驶了5个多小时来到大名县，三个学校的校长在县城为我们接风。之后31名学生就各赴自己的实习学校了，从大名县城有行驶了半个小时来到了实习地点，这时候学校还没有开学，学校很是安静，学校早已为我们准备了三个房间，房间也都粉刷一新，

比我们想象的要好得多。因为还没有分配任务所以我们几个人的前几天主要是看教学光盘，日子过得很轻松!

早就知道两个教语文中会有一个教初二，结果我被分到初二教97、98班，并且我也是我们之中唯一一个教二年级的任课老师，没有人与我共同商量，真是有些担忧，让我惊喜的是学校决定让我带97班的班主任，这对我来说真是个意外也是一种挑战，真真正正地感觉到了学校对我们的信任。

我所教的97班还算可以，语文成绩还不错，纪律还可以，真怕把他们带不好，自己压力很大。刚进班我就发现班里只有一个女班长，也不知道为什么我就又选了一个男的副班长，阴差阳错没想到他会干的那么好，与学生相处了三个多月，其中有快乐也有悲伤，有信心十足过也有悲伤绝望过，两者是那么地极端又是那么地统一。因为他们还小不懂事，凡事做的时候不考虑太多随心所欲，对他们要尽心但对于他们的错误不要太过于认真，毕竟他们还是孩子，与学生们的交往，其中有许多是让我难忘

①我的第一个教师节。9月1日刚接97班，9月10日就是教师节，真害怕学生们这一天对我不理不睬。9月9日晚别的班都开始送别的班都开始送礼物 我却一个也没有，不是为收什么，关键想了解孩子们的那份心，看着别的老师收礼物我表面上为人家祝福而自己却是漠然的失落。9月10日早上当我看到黑板上写着“祝老师节日快乐”7个大，彩带落到头上的那一刻，眼里满含热泪，真没想到会有这突如其来的喜悦，那个时候才发觉做一个受孩子们热爱的老师是多么地重要，也明白了作为一名教师的神圣之处。虽然作为一名教师很累，但心与心的交流会受到学生的铭记，才真正地理解教师是多么神圣的岗位，学生的理解与回报会使自己忘记工作中的累与痛。

②副班长景冬冬因为害怕耽误学习而辞职，我想挽留他却没有留住，无可奈何也只能那样。可是没过几天，我们班就有5个人集体辞职，我刚开始的时候很生气心想辞职就辞职，谁怕谁呀!但冷静下来却想不能这样，要从根本上解决问题，所以我一个个地做工作，在谈心的时候发现你只要用心走进他们的内心，一切问题都可以解决，交谈以后这几个人都表示不再辞职并好好干好自己的本职工作。这一次我发现交流这种方式在师生之间是多么地重要，而且你只要真心实意地为他好，站在他的角度为他考虑，一切都会迎刃而解。

我们是第十七期xx师范学汇华学院的顶岗实习生，在xx市xx市xx小学实习。自实习以来，我们始终尽心尽了的坚守在自己的岗位，无论周围的环境如何，我们都尽量不去麻烦别人自己来解决，并且现在的我们都很不舍得这里的生活和人们。

一、实习生基本情况：

1、第十七期xx小学实习生xx，女，美术学专业，实习期间任职于xx小学一至四年级美术教师，并担任校美术室的管理工作，每周15节课，态度认真，收到指导教师和学生们的一致好评。自实习以来收到了校领导和教育局领导的重视，中秋节时收到了教育局领导发来的许多东西。还积极地参加凤岗学区举办的艺术节，还进行了五个一的师德活动和模拟招聘等活动。四个月的实习生活让我爱上了这里这片土地。

2、我是第十七期顶岗实习生张xx，我来自xx师范大学汇华学院英语专业，现任xx市xx小学四年级英语老师。

在实习的四个月中，我努力学习，工作认真负责，顺利完成一学期四年级的英语教学工作。积极参加各项活动，参加凤岗学区艺术节，锻炼自己的文艺才能。认真实践支队的五个一师德教育活动，到百年名校xx一中听课学习。在实践和学习中把自己塑造成一名合格的小学教师。实习期间，受到了学校领导的照顾和教育局的重视。在xx小学这样一个平台上不断地学习和展示自己。实习，不仅是我人生中一段珍贵的记忆，更是我另一段人生的起点，我相信在未来的路上我会做的更好。

3、我是英语专业的学生游欢，在xx小学担任三年级的英语教学工作。光阴似箭，转眼间来到xx小学实习的半年将要结束了。这半年来我的生活既忙碌又充实。在此期间，我努力地完成自己的教学任务，做好教学计划和认真备课，用心上课。这半年的实习带给我的不仅仅是教学能力的提高，同时我还收获了许多教学经验和为人处世的道理。四个月的时间过的很快，与孩子们相处的也很快乐，课上他们努力配合，积极回答问题，课下的时光我们也相处的很愉快，是他们带给了我感动，是他们带给了我自信。这半年的时间我要感谢的人真的有很多，感谢学校的老师和校长给予的帮助，感谢我的指导老师给我的指导和建议，真的让我有了很大的进步……xx小学给了我一个实现梦想的机会，这将会是我人生中最珍贵的回忆。

来到xx的这些日子，我们每天过的都很充实和有意义。1、我们经历过了进修学校的局领导和老教师的精彩授课，和集体参观xx市的烈士陵园，感受前辈们所创下的丰功伟绩。

2、我们在第一天上课的时候就收到了学生们给予的教师节问候，并参加了教师节的征文大赛，使得这个教师节更加的有意义了，我们组的张xx的文章“我的第一个教师节”被发表了。我们从此更加爱自己的学生了。

3、是第一次听课，那次的听课使我们懂得了上课时最应该注意的东西，感谢师大的王教授和xx的程老师给我们提的意见和忠告，这对我们以后的录课有着非常重要的知道作用。

4、响应师大顶岗办的“五个一师德”活动，我们拜访了名师，也访谈了抗战英烈，还进行了问题学生的家访等活动，五个一师德活动让我们更加珍惜我们现在所拥有的一切，也更懂得作为一名人民教师的重任所在，我们也更像把自己的学生培养成社会的栋梁之才。

5、在顶岗末期我们参加了由xx市教育局举办的“模拟招聘”，这次的模拟招聘是我们像是经历过了一遍正式招聘似的，知道了招聘时应该怎么自我介绍，怎么说课怎么展示自己的才艺，这次的活动使我们懂得了正式招聘的流程和重点。

半年的顶岗生活是我们成长中不可或缺的经历，几个月的顶岗让我们懂得的不仅仅是生活上的技能锻炼，更是思想上的成熟，是我们从大学到社会的过度阶段，当然最最重要的还是在教学上的收获，顶岗是我们从学生过渡到教师的必经之路，也是我们今后的重心所在，更清楚地让我们知道我们自身上存在的不足，以后会学校之后应该在哪方面注意，对我们以后从事教师职业有着非常重要的经验总结。

感谢顶岗给予我们的这一切，谢谢市领导和校领导的帮助，帮助我们很好地完成实习生活，如果有机会我愿终身从事教师这个职业。

回想将近四个月的顶岗生活，总体来说是充实而且快乐的。时隔三年重回母校，和昔日的恩师成为同事，熟悉的校园熟悉的乡音，还有熟悉的指导老师，这一切的一切我都倍感珍惜，庆幸自己的顶岗之路在母校开始，然而时间就这样悄然无息的走过，留下的是浓厚的师生感情，我和我的学生们，我和我的老师们。真的要离开了，不舍的情感一天比一天强烈，谢谢学生对我的信任和理解，谢谢老师对我每节课的指导，作为教师的启蒙之路，这段时光将永远留在我的心中，而这段时期我的收获会使我在以后的教师生涯上受益无穷。大学三年，让我飞速成长的时期有两段，一段是身在学生会期间，而另一段就是顶岗实习阶段，教学能力的提升，交际能力的锻炼，自身素质的提升，人生的反省与思考……所有的能力都像竹子一样出现“疯长”风暴。

在半年的顶岗实习过程中，我一直积极努力地向党组织靠拢，坚持党的基本路线，忠诚于党的教育事业，积极落实各项教育教学措施，谨守教师职业道德，为人师表，以身作则，尊重领导，团结同学，吃苦在前，享受在后。

在教学实习方面，高举新课改革大旗，始终坚持以学生为主体，教师为主导，经常采用探究式教学方法，争取实现多种教学方法的综合使用，时刻谨记“填鸭式”教学的弊端;在教学过程中，注重学习的过程，培养学生的创新精神，发展学生的开放式思维;以培养有道德、有理想、有文化、有纪律的四有新人为目标，更加注重学生的德育，提高学生自身的素质，严禁体罚学生。在备课时，一定要充分考虑学生的知识结构和认知结构，选择的教学方法要和教学内容相适合，自己斟酌要在课堂上讲的每一句话，仔细设计黑板上要写的每一个知识点。上完课后要及时的进行反思与评价，在反思中不断完善自己的教学设计，不断提高自己的教学能力，力求每一节课都能有新的进步。

在班主任工作方面，一、关注学生心理变化，特别关注问题生的心理状态，经常和学生谈心，对他们进行积极的引导，促使他们形成正确的人生观、价值观。二、始终坚持“不抛弃，不放弃”原则，一视同仁，对于学习成绩不理想的学生，在课余时间与之谈话，帮他们分析成绩不理想的原因并鼓励他们根据自己的情况制定合适的

。三、我还组织了主题班会，通过展示自己在大学期间的生活学习照片，激励学生们认真奋斗，实现自己的大学理想。通过主题班会，提升了自己对学生思想教育工作重要性的理解，也锻炼了自己的语言表达能力。

在学校管理方面，一、作为组长，积极落实实习学校安排的各种任务，遵从学校领导的安排，一切以大局为重，经常督促组员认真教课。二、作为实习分队的副队长，在工作上兢兢业业，积极完成各项任务。严于律己，宽以待人，乐于助人，认真解决顶岗实习过程中同学们所遇到的问题，培养队员的团队意识和合作意识。

党团活动方面，作为一名团员，时刻保持团员的积极性和先进性，带领组员完成“五个一”团日活动，严格遵守学校纪律，完成学校分配的任务，履行好一名团员的职责和义务。另外，在驻县老师的带领下，和另一名实习生组织了涞水定兴两地区30名团员的大型团日活动，通过此次活动，我体会到了作为组织者的责任重大，每一个决策都要慎重考虑，所有事情都在站在全队的角度考虑，顾全大局，努力做到让每一位参与者满意。

在教育调查和研究反面，我们针对高一学生常犯的纪律问题向所有班主任进行了谈话和谈话记录表调查，并仔细研究了相应的学生反思找出学生犯纪律问题的来源，在作业期间，我和队友们积极配合，分工合作，共同完成了访谈及访谈整理与分析，最终顺利整理成文，完成调查报告的撰写。

值得一提的是我这两个班的学生，最初到这里学校把我们安排在年代久远的“小白楼”里，小白楼里没有厕所和洗漱间，早已习惯了师大新校区一体化的宿舍楼，如此大的落差还是会让人的心理状态受到影响，因此第一天我就“蔫”了，可没想到刚进教室学生们就对我笑，一下子把我逗乐了，瞬间我就明白了，今后的顶岗生活，学生是我最大的动力，结果也证明我的直觉是对的，他们在课上非常配合我讲课，哪怕我有的问题不小心讲错了他们也只是一笑而过表示理解，并没有任何鄙视的眼神，课下班里男生和女生也爱和我交谈，当然了我严肃的时候他们也会乖乖听话，自习课上我管他们的时候他们也立刻听话学习，所以，到现在真的很谢谢他们对我的包容和理解，我用一颗真诚的心换来了两个班156颗心，现如今，怎么会舍得离去……

此次顶岗实习，我顺利完成了从学生到教师的转变，获得了宝贵的教学经验和班主任工作经验，把大学学过的教学理论和教学方法都在实习过程中加以实践运用，对于中学生心理特点和中学生心理常见问题也有了一定的了解，在处理学生问题方面，我发现只有换位思考，才能清楚问题的根源，才能找到有效的解决方法。总之，半年的时间，不仅是教学能力的迅速提升，还是自身综合素质的飞速成长，感谢实习学校的领导和老师们对我的指导和帮助，感谢师大领导和教法张生春老师对我们的慰问和教学指导，感谢驻县闫xx老师对我的教育和培养，感谢顶岗实习，让我破茧成蝶，飞向成功!

我于xx年3月4号至xx年7月1号在献县一中进行了三个多月的顶岗实习。从脚步迈向这个学校的大门开始，我就知道自己不仅仅是一名大学生了，我现在是一名老师，我要以老师的身份来完成这半年的实习生涯。

大三的顶岗实习是我们踏上工作岗前培训，是学生到老师的角色之间的转换，更是学校到社会环境的转变。不短不长的三个多月实习对我来说是进入职场前的培训，但是我已经体验到了当一名老师的酸甜苦辣，也更让我体会到当一名教师所担任的责任。作为一名实习老师，我深感责任的重大。因此，脚踏实地，虚心学习，提高自身素质，不断磨练自己的意志。我以教师的身份严格要求自己，为人师表，注意自己的言行和举止，爱护自己的学生，本着对学生负责的态度尽自己的最大的努力去帮助他们。同时作为一名实习生，我们必须遵守实习学校的

，和尊重实习学校的领导和老师。虚心听取他们的意见和见解，并且和其他实习生团结完成实习学校布置给我们的任务，很好的塑造了我们河北师范大学的化学学院的形象，给实习学校留下很好的印象。

和学生第一次见面，非常关键，我感到非常紧张。在这之前，自己一直是学生，但是

第4篇：银行实习个人总结

银行实习个人总结(一)

时光飞逝,来到浦发实习差不多两个月了,两个月的时间经历了从大堂到社区的营销.纵然回首,其中的点点滴滴感悟颇多!无论是我自己,还是浦发银行,都在不断的成长着,每个人的感受是不同的.对于我来说,浦发银行到位的金融服务和卓越的理财,给了我很大的启发;但银行业激烈的竞争更让我有了深刻的体会。

实习感受:团队的力量与协作很重要社会与学校的不同。 持续营销是需要激情的。

感受一:团队的力量与协作很重要.团队的协作能够达到意想不到的效果.记得有一次的周末培训课上,分行的卢师兄和我们做了一个棍子游戏,让8个人用自己的食指托起一根棍子,然后慢慢的往地面上放,在往下放的过程中,任何一个人的食指如果指头与棍子脱离,就得重新开始.每做一次,总有人的手指会跟不上节奏,大家就会重新调整一次策略.经过数十次的反复演练,终于成功了.这就告诉我们团队的协作是成功必备的素质之一.作为实习生,银行的许多的业务,虽说对我们进行了系统的培训,但在实际的应用中,问题是漏洞百出,短时间内是很难熟练的掌握这么多的业务,所以我们决定每个人去专攻一项业务.当我们去社区进行营销宣传时,如果客户问到自己不熟悉的业务,就由小组的专门负责这一业务的人去解答.果然效果明显,有意向的客户我们都能够使其去浦发办理相应的业务。

感受二:社会与学校有很大的不同.一直生活在象牙塔里的我们,很少与社会接触,.当我们真正的走出校园的那一步,才感觉校园的生活简直就是享受.走入社会,什么事情都得考虑,浦发实习,我被分到汉口很远的一个支行,每天很早就得起床,做2个多小时的车到行里,每天做车就浪费了大部分的时间,很累,怎么办,自己解决.机会已经给你了,就看你怎么去把握。

参加工作,什么事情都得从小事踏实的做起.本来以为在银行实习肯定是坐在空调的办公室,但现实与预期有很大的差距.我们做的工作从营销社区开始,每天顶着酷暑,在给客户介绍我们浦发的一点一滴.记得有一位哲人这样说过:做好每一件事,积累每一分品格,当我们习惯把身边每一件小事做好,做到完美,我们就已经成就了我们的职业素养.在学校里也许犯了错还可以改正,上了社会,犯了错误后果要自己承担。

感受三:持续营销是需要激情的.营销是一项周期长,需要激情的工作.我所在的支行是新成立的,很多业务需要我们去拓展.这就需要我们先锁定几个固定的客户群进行营销.怎么才能让客户去认识浦发,了解浦发是我们的首要任务,接着就是让客户能到浦发去办理各种业务和感受我们浦发的金融服务.开始的几天感觉我们很不受社区人的欢迎,那也是我们最难熬的几天.慢慢地,我们发现客户会主动找我们了解浦发.我们找到了营销的一个技巧,那就是持续的营销.于是我们就分成两组,一个小组长期营销海军工程的老干部社区,而我们这组长期营销同济医学院的教职工社区。

但是每一个客户的成交都不是一蹴而就,都需要反复的了解和沟通,久而久之,很容易产生疲倦和懈怠,如果产生这种情绪,会直接影响到客户,使公司的形象和经济效益遭受损失.这就需要我们充满激情,如果没有激情,工作就会变得如同嚼蜡,索然无味.持续营销要时刻保持饱满的热情,把每一次和客户的讲解和沟通,当作一次尊重的个人表演,全身心的投入,慢慢的给别人一种信任感.才能从客户那里得到更多的信息,以利于我们更好的开展业务。 实习思考:银行理财产品的缺陷银行内部结构的设计应该合理化。 高端客户和高端业务的争夺成了银行业的焦点。

思考一:银行理财产品高收益的思考?实习的两个月中,对于银行推出的一期又一期的理财产品,宣传海报的高收益率高达百分之十几的数字吸引客户的眼球.在浦发实习期间,我接触最多的就是理财产品.我认为目前银行理财产品市场最大的问题在于:与理财产品有关的信息是完全不透明的,客户根本就不可能知道该产品的年收益率到底是多少.记得有一次在向客户介绍理财产品时,客户和我说过这样一段话:理财产品有风险,不能把最高收益当作存款利息,但是大多数投资对理财产品似懂非懂的情况下,购买银行理财产品的时候,并没有获得这样的信息.在浦发实习期间,我在向客户介绍产品时,自己的心里也没有底,0-17%或0-20%的浮动收益,到底能给客户多少的收益,只有银行自己知道.如果给的是零收益,那银行在客户的心里又会是怎么样,说实话,我自己有很多的疑问.所以我认为对于银行推出的理财产品,投资者本人要增强自己的风险识别能力,对于银行来说,为了自己的长期利益,一定要向客户传递所有的相关信息.银行为了竞争，抢客户，大力宣传预计最高收益率，预期收益率和预计最高收益率差值比较大的情况比较多，投资者需“擦亮眼睛”，谨慎选择。出于长远发展考虑，商业银行也应该珍惜信誉。

思考二:(银行的结构设计)我们桥口支行的内部结构设计不是很理想化,我认为无论是个人银行部,还是综合营销部,进入银行应该是给人一种很气派,安全的感觉,不应该是两三个窗口,仅仅一排的坐椅.银行要想解决排队长的问题,必须提高办理业务的效率,把现金业务与非现金的业务进行分流.思考三:高端客户和高端业务的争夺成了银行业争夺的焦点.银行也已经进入了买方的市场,银行业80%的利润来自于20%的高端客户,外资银行的进入,私人银行业务的开展,使得高端客户和高端业务的争夺成了银行业的焦点.外资银行会将其在国外的各种档次的产品逐步介绍到国内，这很可能会得到不少高端客户的青睐。在外币、理财和个人业务方面，外资银行有可能会拿走相当的市场份额。所以就要求我们国内的银行加紧进行转型,做好与外资银行进行争夺的准备.总之:我觉得目银行面临的巨大挑战还是来自于银行业的自身。首先是银行的经营管理体制，从传统的信贷出发，向零售银行去转型.其次是服务的理念要转变.银行业的买方市场使得银行的老大地位受到挑战,原来是客户找银行,现在是银行主动找客户.第三个是我们银行从业人员的素质需要很大的提高,一定要呆板服务客户的理念放在头等重要的位置.实习感言:武汉的夏天是酷热难熬的,但它并没有磨灭我们这群年轻人的激情,我很珍惜在浦发学习的一点一滴,感谢师兄师姐给我们的教导与指点,正如姚行长所说:在浦发实习,痛并快乐着.”

银行实习个人总结(二)

在浦发的实习已经快两个月了，感触颇深，无论是在学习基础的银行知识，还是在对营销和与客户的交流方面，都值得自己去细细的揣摩和体会。

起初的几个星期，我们小组根据分行的指示，进行了那一阶段的分工部署，大家主要的工作是宣传和营销我行的各种理财产品，特别是针对各种卡类业务(东方卡，理财金银卡，最新推出的WOW卡，和其它类型的信用卡)。首先，我们对支行附近的区域进行了一个撒网式的调查，并根据调查的结果，对周边的单位，写字楼，和社区制定了详细的营销方案和人员安排。接着，便根据各自的分工，展开了宣传和营销活动。在那几个星期的活动里，受益颇多。众所周知，进行宣传和营销，需要和客户进行良好的，有效的交流和沟通。要本着时刻从客户利益出发的原则，推荐我行的卡类产品。也只有在此基础上，才能让客户进一步的了解我们的产品，进一步的感受我们浦发的服务。而通过那几个星期的宣传和营销，发现了其中的难度之大，任务之艰巨，不是起初所能想象的。在此过程中，我们经历过成功的喜悦和失败的感伤。每当把银行卡成功的推销给客户，心里不禁的高兴和开心，毕竟是通过自己的努力。而每当遇到客户的冷眼和不屑，心里也有种难以言表的苦楚，但我们会很自然的化解尴尬和不安。常用的方法就是自我批评法：也许是我们推销的技巧还不够成熟，也许是我们自己没能摆正好心态。究其原因，有以下的几点。第一，以前从未有过推销经历，在对此事情的认知方面有些偏颇。其次，自身的社会经验不足，导致应对社会的能力较差。再次，没能很好的选定客户群，没能把握客户的消费习惯和消费心理。最后，小区物业，楼盘保安也给我们的宣传和营销工作带来了许多的不便。不过，经过不断总结和讨论，在全体成员共同努力的基础上，我们小组还是取得了一些可喜的业绩。因为，我们自始至终的相信：付出总会有回报，阳光也总在风雨后。

接着，支行的领导给我们开了个小型的交流会。在会上，行长针对我们江岸支行个人业务的业绩提升情况和我们实习生进行了交流和讨论。大家也都积极的为如何提高业绩献计献策，会议的气氛也十分的融洽和活跃。大家一致认为，应首先从宣传的角度出发，在江岸支行附近大力的展现浦发的形象和理念，让广大的潜在客户从我们的宣传中去感受我们企业的文化和精髓。同时，此做法也为以后的营销做了很好的铺垫。最后，一致决定，在支行附近的几个公交站点进行“浦发公益形象”的宣传。我们通过每天在上下班的高峰，免费为乘客兑换零钞和提供纯净水的活动，在公交站点设立移动的便民小站的形式展开宣传活动。每天早晨，便六点左右从学校出发，大约七点半就开始了公益活动，一直的持续到九点。晚上，五点也开始进行宣传，七点左右结束。也许，这个活动看似平常和普通，但从这一点一滴的小事中学会了很多很多。譬如，如何的去和人沟通交流，如何的去替别人排忧解难，如何的在宣传的过程中挖掘潜在的客户等等。一点一滴的小事，给了我启发，给了我工作和学习的态度。因为，自己始终地相信：“把简单的事情做好就是不简单，把平凡的事情做好就是不平凡”。Ibelievethat:Detailsarethekeysofsucce!然后，充分的利用在支行的时间，学习银行个人业务的方方面面。并且，合理的安排每个实习生去实习大堂经理的职位。如果没有具体的任务，我们便利用这段空余的时间去跑个人的业绩和任务，努力的做到两不务。现在，这个公益活动仍在进行中，效果还是比较的明显，为浦发赢得了声誉和形象。

同时，针对分行刚推出的理财产品，我们也积极的参与到了活动的推广中。立足点还是在江岸支行附近，时间一般是在周末的上午。通过设立宣传点的形式，宣传理财产品。虽然时间很短，但在此过程中，我们学会了如何的去针对不同的人群运用不同的营销方法，学会了营销时机的把握。

在开学之际，我们也参与到了为武汉商贸学院新生批量办理东方卡的业务中去。商贸学院地处江夏区，交通不便，我们便在学院设立了浦发的工作室，以便更好的去宣传和推广我行的理财产品。由于商贸学院仅有我行的自助网点，并与江岸支行有着长期的合作关系，我们在宣传和推广过程中相对于以往还是比较容易的。因为大多数的学生都是异地求学，对银行的一些业务(汇款方式，柜员机的使用和手续费等)不甚了解。基于此，我们把工作的重心放在了讲解银行的基本业务，根据各学生的不同情况进行解决，努力地做到“诚心浦发，真心为您”的服务宗旨。譬如：如何能既省钱又省时的进行异地汇款;如何使用自动存取款机和如何开通个人网上银行等。

总之，经历了这次的浦发实习，已经对自己有了一个全新的认识，为自己走出了踏进社会的第一步而感到欣慰。从而，切实的，更进一步的感受到了社会的方方面面，感受到了社会的残酷和竞争的激烈。

银行实习个人总结(三)

在温州银行为期两个多月的招聘筛选、理论培训以后，我有幸被分配到了劳武支行实习，这两个多月以来，在师傅的细心教导下，我学到了许多书本以外的知识，受益匪浅。

那天一早，我跟随经理来到了郑桥鹿城工业区门口的劳武支行，领导热情地接待了我，并把我介绍给了同事们，看着他们亲切的笑容，我悬着的心终于放下来了。接着，过来交接班的我的指导老师出现了，她是刚毕业两年的大学生――陈殷切，平时做事有条不紊，工作成效、服务态度等都很不错，我默默发誓要跟她好好学习。

在刚开始的一个月里，我们是被安排观摩学习为主的，师傅在做每项业务的时候，都不忘跟我详细讲解一些要点和注意事项，我总会很认真地听取，并在随身携带的笔记本上记下要点，一段时间下来，我发觉虽然还没有临柜操作，但对大部分常见业务有了一定的认识，碰到这些业务时，能很快反映出操作的流程和注意事项等。而对于整天的工作流程，从班前准备，到日结打印、签退等都有了了解。我师傅交接班休息时，我就跟着颖颖姐她们继续学习，他们也会毫无保留地给我传授知识，这让我很开心。看到姐姐们忙得不可开交时，我总会主动过去帮忙，但是一开始，由于一些基本技能不扎实，反而有点越帮越忙，姐姐们会耐心地教我，非常平易近人，还给了我很多练习的机会。为了不让她们失望，午休或空闲的时候，我会巩固各项理论知识，还有点钞、捆把等，但是数字录入似乎给了我下马威，速度之慢让我脸红，本来以为银行业务相当简单，却发现我有这么多基本技能都不会操作。师傅鼓励我说“中文和数字录入的速度不快，就很难提高业务完成的速度和质量，要勤加练习，一定会有成效的。”从此，我每天回家的功课除了点钞外，还有数字录入和五笔练习。我们的经理和领导也非常关心我的学习工作，经常跟我交流，了解我的学习进度与碰到的困难，还会给我安排一些简单的任务，让我有了更多实践的机会，也让我感受到了劳武这个大家庭的温暖。

六月下旬，我忙完学校毕业和总行培训的事情后，经理安排我第一时间进行临柜实习操作，指导老师跟班指导。我负责的是贵宾窗口，主要负责1万元以上现金交易和本票、支票、承兑汇票等业务。这整个跟学培训期间，师傅全程跟踪指导，全面掌握我的表现，并根据我的进步情况做好过程控制。师傅毫不遗漏地传授给我知识，还使我的一些行为偏差得到了及时校正，我们成了很要好的朋友、姐妹，而非同事，我们很好地交流，对于疑惑的、不清楚的，师傅会第一时间给我答疑、讲解。一个多月下来，我已经能比较熟练地为客户办理存款业务、中间业务、结算业务、贷款业务等我行大部分已经开办的业务，同时包括班前准备、班后整理工作及规范化服务等。

在我实习即将结束之际，行了组织了消防知识的学习和演习，让我们全行职工都学到了很多有用的知识，之后我们召开了全行的职工大会，行长跟我们一起学习了总行行长及董事会工作报告，接下来对支行这半年的工作业绩和存在的不足做了分析，指出了现阶段大家工作中存在的缺陷和一些整改措施以及接下来努力的方向和具体的工作部署。最后我们支行全体员工一起聚餐，大家一起坐下来聊天、增进感情，大家都在计划着如何更好地建设劳武支行。正像行长说的“只要每个人都有一种主人翁精神，只要每个人都尽心去做好每一件事，就一定能换来支行更美好的明天。

两个多月来，我拼命地学习、工作，我在全心全意地投入一种职业、一种工业。我想，哪怕将来我不在这里工作，我这两个多月的实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一种经历。感谢温州银行给我们创造了这么好的实习条件，也感谢劳武支行的领导和同事们给我帮助和指导，他们不经意的一言一行，给我的生命留下了惊喜，让我在刚刚步入社会之际感受到了最暖心的温情。

第5篇：银行实习个人总结

学金融专业去银行是一贯的思维定性。这个假期就有幸获得在银行实习的机会，利用一个月的时间体验银行艰辛，学习业务，练习点钞。了解工作环境，提前步入社会。更清楚的知道自己现在的位置和未来的发展方向。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！