# 银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会(十四篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-03-09

*银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会一对于银行制度，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...*

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会一**

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。

在这次两个多月的实习生活中，柜台操作基本就是我每天的生活写照。刚开始的一个多星期，我每天都处在背操作代码的混沌之中——2521,2510,0111,0112……看似简单的几个数字，却将我弄的\'浑浑噩噩，而且只要有一天不操作，就会忘记业务的操作代码，为了这个事情，还没有少挨训诫。不过幸好，摸索的过程很短暂，慢慢的就熟悉了基本业务代码的操作。然而在实习之初，有几项基本的技能是每个柜员都必须具备的，那就是捆钞、点钞以及过钞，刚开始认为这些都很简单，但是实际操作以后，发现一点都不简单，捆钞时必须将钱都弄整齐，叠好，而且在捆的过钞中，捆的位置，捆的松紧程度都有要求;而点钞就更是技术活，至今位置，我还是只学会了两指两张，对于很多前辈的很多种点钱的方法，我都望尘莫及啊;至于过钞，虽然现在都是用点钞机，但是在过钞的时候，钱的位置放置很重要，如果位置不对，就会不停的响，不断的停……

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。

因此在这里很感谢攀枝花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！

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会二**

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 商业银行实训心得体会三**

x年7月13日至8月28日，我在银行支行度过了一个半月的实习期。在这段实习的日子里，我经历了很多，学到了很多同时也认识了自己现如今存在一些的优点和不足。现将我的暑假实习报告总汇汇报如下：

先来简单地介绍下兴业银行吧：

兴业银行是中国首批成立的股份制商业银行之一，1988年8月26日开业，注册资本39.99亿元，总行设在福建省福州市。

开业以来，兴业银行始终坚持以支持国家经济建设、服务客户发展为己任，以建设一流现代商业银行为目标，改革创新，奋力开拓，各项事业持续、快速、健康发展，经营管理现代化水平不断提升，逐渐成长为中国金融业的一支有益力量。

(一)各项业务持续、快速、健康发展

截止x年末，兴业银行资产总额2600亿元，比年初增长46%;本外币各项存款余额20xx亿元，比年初增长43%;本外币各项贷款余额1569亿元，比年初增长58%;按照五级分类法，不良贷款比率2.49%，资产质量在国内同业中保持先进水平;实现税前利润16.33亿元，同比增长77%。根据x年7月英国《银行家》杂志公全球银行1000强最新排名，按照总资产兴业银行列第273位，跻身全球银行300强。

(二)服务网络日益健全

目前，兴业银行已在全国主要经济中心城市设立了260多个分支机构，推出了面向全国的网上银行“在线兴业”，开通了全国统一的客户服务热线“95561”，并与全球550多家银行建立了代理行关系，基本形成了虚实结合、辐射全国、衔接境内外的服务网络。

(三)业务创新积极推进

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

(四)科技建设成效显著

兴业银行始终重视加强金融科技建设，在国内银行中率先实现了全行数据大集中，并不断在生产系统、安全系统、管理信息系统以及硬件建设上取得重大突破，是目前国内银行中唯一一家具备全年365天、7ⅹ24小时不间断服务能力和远程灾难备份能力的银行。

(五)人才队伍精干高效

经过十多年的改革发展，兴业银行初步集聚并培养起一支精干高效、专业优良、团结敬业的金融精英团队。

为期一个半月的实习主要是以推销“兴业通”刷卡机为主。这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面：一是通过直接参与银行的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。在外出推销刷卡机之前，我在x支行的员工办公室里先学习了半个月的兴业银行内部推出的基本员工守则和销售业务书籍。期间我在各位领导和老员工的指导和帮助与我自己的努力下，在半个月期间我基本都熟悉了银行的各项操作流程和员工应该注意的各项守则。

在兴业银行x分行x支行后半段的实习日子里我学会了从推销、签协议、整理资料、上交盖章、到最后装机的全过程。虽然我学的专业跟推销挂钩，但实际上这并不是件好差事。对于我这个没有丝毫实际工作经验又没有业务联系，且初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难。所以刚开始几天真的无从下手，只能银行的客户经理带着跑业务。几天下来的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该银行的刷卡机主要是销往月交易额x0元以上的个体商户，而且推销最重要的就是要有耐心，要尊重客户。所以，起初的一个星期左右，我们的主要推销对象是番禺区这一块的茶叶批发市场。

有了明确的市场后，接下来的推销情况就全靠自己了。跟我搭档的是同事阿珍。离开了客户经理，我和我的搭档满怀自信和激情开始了推销的旅程。本以为推销会很难很麻烦，但是我们确实得到了“开门红”——推销的第一天我跟她的成绩排名第一。我是个不太乐观的人，这样一天下来感觉成功来得太快了，心里有了压力，怕以后的成绩还没第一天的好。一个星期下来番禺茶叶批发市场被我们小组都扫完了，成绩也都像第一天那么好，并得到了客户经理的表扬，突然觉得推销也不是那么难的事情。

同时，这一个星期的推销也让我明白了一个道理——机会是稍纵即逝的。那次我和我的搭档在茶叶批发城发现了一个从没被人发现的地下商场，虽然商户不是太多，但是至少是个新市场，就意味着有更多的潜力。事实也如我们所料，确实有很多商户同意安装我们的刷卡机，还有几家虽然没当场同意，但也流露出极大的兴趣并给了我们名片。当时不知是兴奋过度还是什么，等到第二天我们再去联系那些有意向的商户时发现他们都已经跟别的分行签了机子。当时就发现其实自己是个很不称职的推销员，我没有把握住机会，要是当时我再多跟那些商户谈谈，机会就是我的.了。总之，“吃一堑，长一智”，这样的错误我不会再犯第二次。

接下来的几个星期任务就更加重了，因为客户经理不再给我们寻找市场，而是由我们自己开发市场。一切对于我这个非土生土长的x本地人来说就如同大海捞针。首先就必须对x有个整体的了解，还要知道商业集中区都有哪些、交通路线图。这对于已经熟练掌握推销技巧的我提出了又一个要求。于是针对这个问题，我先是跟那些对x商业圈很了解的同学沟通学习，同时还在网上翻找x黄页，在对x的各个区有了全面的了解后，我和我的搭档才开始开发市场，开始推销的第二个阶段。

真正的困难也开始出现了。我们在外面一跑就是一天，必须忍受所有疲惫、冷眼和拒绝，这使我的心理承受力有了很大提高，也开始明白天下不可能有免费的午餐。在推销过程中会碰到各种各样的情况，没有强大的随机应变能力是绝对不合格的。比如说面对青年或中年的客户，交流起来可能会方面简洁很多，但是面对稍微年老一点的客户就要耐心的介绍，因为不管怎样他们对于新事物不是不懂就是很排斥。当然，作为一名推销员也不能完全没有自尊和骨气，不能在客户面前表现得唯唯诺诺，那样只会适得其反，让客户认为你所代表的银行不好产品也不好。不管怎样，虽然不是正式员工，但也要时刻注意自己代表的是兴业银行在客户中的形象，在遵循客户就是上帝准则的同时，也不能失掉自己的尊严。

其实，越到最后，我觉得自己的热情就越少了，好在我们都是搭档推销，所以在推销过程中，一旦自己受挫情绪开始低落我都会跟我搭档沟通。两个人的力量总比一个人的强。这样两个互相鼓励和安慰，才完美的度过了这段实习期。从这里我也明白：不管做任何事情都需要有激情有活力和自信!特别是在推销过程中自信与热情都是必备的。

在这期间空闲的时间里，我发现银行每天都有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里面我也学到了许多当前的金融状况，特别是美国的金融危机。由于我是要继续读研深造的，所以这些知识对我以后的学习也是有很大帮助的。

在实习的日子里，我像一个真正的员工去对待工作，感觉自己已经不是一个学生了，每天早上7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度，虚心向有经验的同时学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对兴业银行也有了更深的了解，通过了解也发现了该行在推广“兴业通”刷卡机方面存在的一些问题：(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，对于刷卡机的使用与客户沟通不够，使有些客户对兴业银行以及“兴业通”反馈不好，也直接导致推销工作陷入被动;(2)推销业务工作管理还不够完善，特别是在售后方面处理的不够完善和及时，对发展新客户造成不良影响;(3)承诺不能兑现，在客户面前失去信任，比如说好每月刷卡满日均三万可以送50元的手机充值卡，却迟迟不能兑现，还有说好能在十月底开通转帐的功能，也还是一场空。

同时从这次实习中，我也认识到了自己存在的一些优点和不足：优点是(1)发现自己在与人沟通方面有很大的潜力有待开发，特别是我对与人沟通方面的工作有极大的兴趣;(2)认为自己是一个能够吃苦耐劳的人，能从一天的辛苦工作中找到乐趣。不足之处有：(1)与真正的社会大家庭接触较少，缺乏足够的社会实践经验;(2)自信心不够充分，有时会产生打退堂鼓的念头。

以上是我的实习工作总结，实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，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，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用，同时也使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。最后衷心感谢兴业银行x分行x支行给我提供这次的实习机会，让我在实践中得到了成长与锻炼。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会四**

阶段实习教学是专业教学方案的重要组成部分，是实现本科教学培养目标的重要教学环节，是全面贯彻党的教育方针，实现理论教学与社会实践相结合的重要方式。在实习过程中，我们可以学习到在学校里学不到的东西。像沟通技巧，一些社会礼仪和人际关系的处理方法等等。阶段实习为大三的学习提供了参考，更为大四的就业奠定了基础。

今年暑假，我有幸来到xx银行进行为期x个月的实习。作为一个大学生实践是必不可少的，因为只有通过实践才能真正懂得课本中的知识。我很感谢xx银行的领导给我这个学习的机会，让我的金融知识不仅仅局限于书本，而在于实际，更好的了解到当下的银行业情况以及银行各种业务的操作流程，为以后的工作打下坚实的基础。

xx银行是xx市首家xx银行，由xx合作银行主发起，x家法人公司参股成立的新型村镇股份制商业银行，注册资本x亿元，总部设在xx，占地面积xx万平方米，建筑面积x万多平方米。该行内设办公室、人监部、信贷部、财计部、稽核部、综合业务部、保卫部、合规管理部等“七部一室”。xx银行主要为辖区内农民、农业、农村及社区经济提供金融服务，可经营吸收公众存款，发放短期、中期和长期贷款，办理国内结算与票据承兑与贴现等业务。这对于解决我市农村金融机构网点覆盖面低、金融供给不足、竞争不充分和农民贷款难，支持农民创业创新和农村经济发展，具有十分重要的意义。此次，我主要是在信贷部进行了实习。xx银行作为服务地方经济的农村合作金融机构，它的信贷服务对象主要是个体工商户、中小企业等等。在信贷业务方面，xx银行首先是抓好优质工业企业的贷款授信工作。每年年初，在组织信贷人员全面调查摸底的基础上，切实加大对符合国家产业政策、产品有市场、企业守信用、发展前景较理想的优质企业的贷款授信力度。其次是根据市委市府确定的重点工业企业和重点税源企业名单，切实加大对开户在合作银行的重点工业企业和税源企业的信贷支持，并在利率执行上给予一定的下浮优惠，促进其经济发展。xx银行虽然是一个小银行，但对我来说仍是一个象牙塔，是一个学习的殿堂，我很高兴能在这里学习一个月。

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，生活变的非常的充实。

在实习的一个月中，我从最简单的理论知识开始，先了解了各种业务的内容、办理流程及条件，之后再进行了各种业务的简单操作，把之前学的业务知识运用到操作中。下面对我实习时所学的`业务知识做一个归纳：

1、储蓄业务：

储蓄部门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，办理储蓄卡等，凭证不再像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。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”。

2、财务会计业务：

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：记帐、复核与出纳。这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，到分则不能再记整。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（出纳与收款人口头对帐后）。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐。

很显然，会计是很忙的，进行财务会计业务操作时最重要的是要细心，要耐心，千万不能浮躁。

3、信贷业务：

由于目前的实际情况，中小企业、个体工商户、个人独资企业融资难，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。xx银行也是如此。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。

经过在xx银行的一个月的实习，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内容，主要是银行储蓄业务、财务会计业务、信贷业务等等，当然还有一些打杂的小工作，像分类书信，打word文档，折对账单等，这些打杂的小工作也让我学到了不少东西。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《货币银行学》、《银行经营管理学》等等，无疑这都为我在银行的实习打下了一定的基础。

在这次实习过程中，让我得益最深的就是能够到信贷部和财计部学习，在这些部门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和深刻的了解，也是对这两年大学里所学知识的一个巩固与运用。显然的，只有理论没有实践，那只是纸上谈兵，根本就无法真正掌握这些知识，只有将理论运用于实践，才能真正掌握理论，下一次才能更好的将理论运用到实践中去，这次实习真的让我学到很多知识，学到了只靠书本无法理解的知识。

此次实习使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。这次实习的业务多集中于比较简单的会计业务和信贷业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行相关业务的流程，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。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。从这次实习中，我体会到，如果将我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，这才是我学习与实习的真正目的。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会五**

时间如流水，总是在不经意间悄悄溜走，在中国民生银行芙蓉路支行将近三个月的银行实习马上就结束了，我从没想过会有这么的不舍。\"千里之行，始于足下，千里之堤，毁于蚁穴\"，这个暑假短暂而又充实的实习，让我学到了太多，是人生的一段很重要的经历。实习中当然是会有苦有甜，平坦的道路上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是一道障碍，同时也许是通向另一个世界的门票。

这次实习所涉及的内容，主要是会计业务，其他的一般了解了一下。

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，记帐、复核与出纳。这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，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对，（目前中国银行使用的都是手工核对）；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（出纳与收款人口头对帐后）。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。而我们熟知的是\"存放中央银行款项\"，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额较大的走账（一般两百万以上包括两百万）要登记大额款项登记表，另外报备合肥管理部以免头寸不足。

\"一天之际在于晨\"，会计部门也是如此。

每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，打印两份昨天的回单（大小额转账、网上扣税…），一份留底，一份盖上转讫章按照帐号分类放入回单柜内给客户，并对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。

\"点钞\"是银行柜员的基本技能之一。坐姿、手势及钞票的摆放角度，指法、手指间作用力度和双手的协调能力等等，这些都是要通过一番刻苦锻炼才能掌握的技能。翻阅今天的报纸，说是某银行组织手工点钞大赛，某员工8分钟内点了18万，并在这其中挑出假钞、破钞…实在是让人佩服的瞠目结舌。还好我在点钞的时候还是有所谓\"高科技\"——点钞机相助的。\"

而捆钞\"中指法的运用是关键，一百张一捆，一把钞票抓在手中，用拇指按于中间使其凹出弧状来，右手捏紧钞票塞入捆钞机，正好捆钞机的纸条困住了钞票的三分之一左右的位置，最后将整捆钞票压平，这样就可以牢牢地捆住一把钞票了。不过很遗憾的是，我总是捆不齐。

在现代商业社会，顾客服务已经成了一个口号，或者一种时尚、时髦。每天银行的晨会，除了学习省行以及合肥管理部下发的一些通知，我们可亲可敬的行长也会给我吗阅读一段《服务决定一切》中的经典。

由于实习的支行人员不足，省分行暂时也未能派遣员工来网点，所以这里工作的同仁们大多身兼数职，尤其是我们的大堂经理，常常是跑进跑出，忙里忙外。而我的实习工作所接收到的分配任务也是力所能及的一些杂碎的小事。所以做事的空隙之间我也很乐意随处走动，力求跟着多学习一些不能接触的业务。

所以在我们的支行，顾客引导以及服务大部分都是保安在兼职。这个时候，我又有了感慨，现在的保安哥哥们实在是全能。休息日时候，我去工行取现，发现引导我填单据的依旧是一位保安哥哥。

微笑的询问顾客，请问您要办理什么业务吗？大部分多是房贷还款、个人汇款、办理开户等业务。然后再在前台的抽屉里拿出相应的单子知道顾客填写。

民生银行的信用卡和其他银行信用卡一样，基本用途都是刷卡消费。使用起来没有什么不方便或者是陷阱，但是审核通过的要求比较严格，一般都直接过问办理的顾客是否有固定工作收入，是否是本地户口。初期的透支额度一般不会很高（除了信誉度很高或银行大客户）。每年从信用卡激活之日起6个月内刷卡3此的免本年年费，刷卡5次免次年年费，逐年类推。

人民币长城信用卡是中国银行长城卡系列中的主要产品，是国内发行最早、信誉很高的`现代化支付工具。它具有使用方便、携带安全、办理快捷、通行全国等特点，已成为国内金融领域的知名品牌。但是就目前的安徽来说，已经没有长城卡的货存了，客户想换卡的话，将会是非常麻烦的一件事。

通过本次几个月的实习，我对自己所学专业有了更为详尽的了解，也是对这几年大学里所学知识的加深与巩固。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很大差距的，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后台对公会计业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序提供了极大的帮助，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。尤其是会计分工，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了会计之间相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。

有句话这样说，\"纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。\"，没错，这次实际工作是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位肯定也有着很大帮助。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。这次是真正领悟到\"学无止境\"的含义了。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会六**

xx年xx月4日至xx月4日

xx市商业银行成立于19xx年11月30日，是一家具有独立法人资格的股份制商业银行。总行位于xx市xx北路xx号。建行以来，xx市商业银行按照立足地方经济、服务中小企业、面向城市居民的市场定位，秉承发展、创新、管理、效益的经营理念，励精图治，与时俱进，实现了质量、规模、效益协调发展。

大堂经理

(一)学习相应理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的第一周，我主要学习了柜面操作基本知识以及相关的人民银行下发的各种文件。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，维持大唐秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。柜面相关知识主要有五大部分：对公业务，对私业务，联行业务，授信业务，公共业务。其中具体包括对凭证及相关传票、操作流程、交易代码的学习。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。同时学习人民银行下达的相关文件，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。

(二)跟主任学习大堂营销技巧及解答客户咨询

(一)尽快实现角色的转变，是一个大学毕业生刚步入社会时所面临的首要任务。对于刚毕业的大学生来说，一开始就做一番伟大的事业并不现实，而是必须从最细小的工作中做起，甚至还要一遍遍的重复那些“细小”。这不仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。正如书中所说，成功是一种努力的累积。平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不一定成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。

(二)作为一名大堂经理不但要熟悉业务知识、金融产品，更要加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。平时在工作中，大堂经理是第一个接触到顾客的人，因此他的一言一行会第一时间受到客户的关注，这就要求他必须要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导atm机器的操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益，坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质，最基本的职业道德。

(三)作为一名大堂经理，必须具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难，随时提供帮助。顾客就是上帝，我们必须为每一个客户提供及时、完全、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都提供千篇一律的服务，首先得迅速判断顾客的需求，然后提供差异化的服务。银行跟一般企业的经营目的都是寻求利润最大化，大堂经理又是客户与银行的纽带，所以要特别能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。同时，大堂经理必须及时发现顾客的问题，积累并分析，为银行提供具有建设性的建议，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户提供一个舒服的环境！

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会七**

为了增加对金融行业的了解，熟悉银行基本业务的工作流程 ，对以后走上工作岗位有个提前的认识，我于20xx年2月25日至20xx年4月12日在长沙银行株洲支行进行了为期一个多月的实习，实习岗位为大堂经理助理，工作内容为协助大堂经理接待客户，帮助客户填写单据，引导客户办理各项业务以及帮助办理业务时出现问题的客户解决问题。在实习期间，我把自己当做长沙银行的正式员工来要求自己，热情的为前来办理业务的客户服务，遇到不懂的地方虚心向前辈求教。通过本次实习，我对银行的工作性质、长沙银行的文化氛围和长沙银行的业务与产品有了大致的了解，在与同事和客户的接触中也加强了我待人处事的能力。

(一)长沙银行概况

长沙银行前身为成立于1997年5月的长沙市商业银行，是湖南省首家区域性股份制商业银行。立行以来，长沙银行始终坚持“服务地方经济、服务中小企业、服务市民”的市场定位，致力于成为对市政建设支持力度最大，对中小企业和市民服务最贴心的商业银行。联保贷款、快典贷、转账支付卡等创新型产品的相继推出，给广大小微企业送去了福音；壹站通数字社区的遍布星城，走进千家万户，极大的方便了市民的日常生活。

（二）株洲支行概况

20xx年6月19日，长沙银行株洲支行正式开业。株洲支行是长沙银行首家区域化分支机构，标志着长沙银行成为了湖南首家真正意义上的区域性股份制商业银行。长沙银行进驻株洲后，株洲支行着重突出“政务银行、中小企业银行、市民银行”三大业务特色，积极融入株洲地方经济社会发展，不断完善内部管理，深化特色定位，着力打造核心竞争力，以丰富的产品、优质的服务、灵活的机制、规范的运作，打造优质服务品牌，树立良好市场形象。

（一）工作任务

在实习期间我大部分的时间是跟随着大堂经理工作，我的工作地点就在银行门口的接待台，接待台虽小但负责的事情却是在整个银行范围内的引导分流客户，根据客户所需办理的业务将客户分流，一定程度上保证了整个支行营业厅工作的有序进行，可以说前台的工作就似整个银行的管家一样。前台的工作内容简单而琐屑，从教客户正确填写所需办理业务的单据，提醒客户所需证件到联络客户经理，银行业务的咨询等，事无巨细都包括在了大堂经理的工作范围内。记得去实习的第一天负责带我的李经理就叮嘱我在前台工作时一定要有耐心，有时候会几件事一起来也不要急，要根据当时的业务办理情况灵活处理，虽然我就在前台实习了一个多月，但在这个岗位上我的与人交流沟通能力得到了很大提高，第一天在前台询问客户需要办理的业务时我都是相当腼腆的，说话的声音也很小，都不太敢与客户进行交流，通过一个星期的锻炼后，我已经可以大方地面带笑容地询问客户，看见在atm机前为难的客户时也会主动上前询问帮助其解决问题。

（二）工作经验

银行规定的是九点开始营业，可是基本上八点半的时候就会有一小部分人等待在银行门口了，在每天上午十点的时候银行的客户量达到最大，导致的最直接的影响就是排队等候的现象。由于我的工作岗位在前台，叫号机可以说是我在株洲支行实习期间的接触最多的机器了，基本上在十点左右的时候叫号机上显示的等候人数是在50左右，上午株洲支行办理业务的窗口有两个，按平均一个人办理业务需要4分钟计算，排在最后面的客户至少得等待一个半小时的时间才能办理到业务。相对上午的门庭若市，下午银行的客户量会明显减少，其中一点到三点这段时间基本上是没有客户来银行办理业务的，银行营业时间与客户工作时间冲突时造成这一现象的基本原因，而支行经理也根据这一现象合理安排柜台的开放数，上午有两个柜台开放可供办理业务，下午则只有一个柜台开放，充分利用柜台资源。通过在实习期间的观察与客户的反应，我觉得银行可以在叫号机上加上一个时间估算，让排队的客户大致知道自己需要等候的时间，这样根据时间的长短可以让还有其他事情要做的客户先去做其他的事情，到了大概的时间再来银行办理业务。

（三）工作感想

可以说现在很多企业都在倡导创建企业文化来打响企业品牌和增强企业内部的凝聚力，长沙银行以“千心团队”彰显活力，不断推进“人才强行”和“人本关怀”，完善机制，落实措施、努力打造专业化、职业化、商行化的“千心团队”，一方面以发展的成就鼓舞员工，以发展的前景吸引员工，以发展的成果惠及员工；另一方面通过不断强化“千心文化”的内在凝聚力和感召力，千心合一奔发展，“和谐、稳健、发展”已经成为长沙银行的主旋律。我在长沙银行株洲支行实习期间，感受最深的一件事情是每天在银行开门之前二十分钟时间，经理会和所有职员一起先把银行打扫一遍银行，把地拖干净，将表格、宣传手册、笔都整理归位，用干净舒适的环境来迎接新的工作日和客户。我想这也是长沙银行的千心文化氛围中的一种体现吧，至少是我在株洲支行感受到长沙银行热忱为客户服务中最直接的体现，也是株洲支行从上到下团结一致为客户提供优质服务的表现。

（四）工作建议

作为株洲支行里面小小的一名实习生，我也热爱这个团结和睦的集体，结合我在株洲支行工作的经历，下面我来谈谈我的建议。我觉得目前株洲支行的客户群体还不够广泛，很多潜在的客户群都没有抓住，很多长沙银行的优势业务都没得到很好的推广，在对株洲支行附近的环境进行考察后，我觉得株洲支行在短时间内可以在白领阶层中推广银行卡，发展网银业务，现在网上购物可以说在年轻群体和家庭中相当受欢迎，株洲支行可以以此为契机，在附近的公司单位中大力推广银行卡，扩大客户面，还可以与附近的商场与医院建立长期合作关系，对在商场用长沙银行银行卡的客户给予一定的优惠，鼓励客户在商场使用长沙银行信用卡消费。

（一）严格的标准造就一流的服务

银行的工作并不是我们想像的那么轻松的，最基本的，银行对职员的衣着打伴，言谈举止有着相当严格的要求，银行还有着一些列的规章制度来指导规范银行职员的工作，这一系列的规章条例既给银行带来了专业化的服务与质量保证之外，也是银行职员的工作带来压力来源。尤其是在柜台工作的职员他们不仅要对产品、业务操作流程相当熟练，在工作时还必须相当谨慎细致，在处理每一笔业务时都得注意每一笔现金每一个数字不能出半点差错，否则一点点的错误哪怕就是一个小数点的错误都会酿成不小的后果，而他们还经常在办理业务时得面对客户的不理解，抱怨他们办理业务时速度太慢效率低让客户等太久等等，要知道他们在柜台后的座位上挺着腰板一座就是四到五个小时几乎就没离开过半步，其实他们在安逸的工作环境下也有付出汗水，而银行定期举行的内部绩效评估与专业素质考核更是对银行职员每日的工作服务质量提出高要求。

（二）用努力来赢得客户的信赖

本次在长沙银行的实习经历改变了我原先对银行工作的传统看法，从前我认为在银行工作是朝九晚五，工作轻松且环境又好，是一份让人十分羡慕的工作。经历了这次实习，让我看见了银行工作光鲜外表下的辛苦与压力，虽然银行对外的工作时间是上午九点到下午的五点，但在银行开门之前就已经到达银行，为一天的工作做好准备。银行的\'职员都是八点左右就到了银行，进行凭证现金核对清点、开机、打扫卫生等工作为一天的营

业做好准备，在五点银行关门后，一般情况下经理会把所有职工聚在一起，做个工作小结，而在柜台工作的职员会在其他职工下班后留下来，清点一天的账目现金票据等，七点左右才是他们真正的下班时间，而像这样的加班都是他们自愿的是没有加班费可拿的。像我这次实行的岗位虽然工作内容简单，但基本上从早上银行开门营业到下午银行关门一站就是一整天，问候客户指导客户帮助客户，还要解决一些临时的突发状况，内容相当繁琐，除开我开始去实习的两天觉得新鲜，抱着对银行工作的向往在岗位上干的特别起劲外，到实习最后一天去的时候基本上工作都是特别疲惫的状态，更别提甚至在客户前来向我咨询时都有了厌烦的感觉，对着客户微笑服务了。在这里我得向带我实习的李经理表示致敬，他总是能有效而迅速的解决客户的各种问题，友好的接待每一位客户，感谢株洲支行的同事们，你们的努力让我的实习收获了一个从前看不到的银行。

经过这次的在株洲支行的实习，让我见识到了一个不一样的银行，也更加让我怀念在校园学习的时光。现在我已经是一名即将步入社会工作的应届毕业生，虽然这次的实习经历不能完全模拟我以后在岗位上的工作情况，至少也让我见识到了作为学生与职员不同的方面，认识到自己的不足。因为实习岗位的关系，让我觉得平时在学校学习的一些理论知识并没有多大用武之地，倒是老师平时引申的一些课外实例和社交礼仪等在岗位上有些帮助，在学校学习的看似简单的借贷记账法在工作后联系实际情况时就不在是那么简单了，在学校写错一个字，划掉重写就好，可是在工作岗位上，写错后整张表或许就要重新填写，有些不能重填又重要的单据只有自己在填写的时候格外小心，否则就会耽误其他人的工作。要成为一名合格的职员，除了一定的理论基础外，更重要的是还要学习为人处事，表达沟通，商务礼仪等待人处事之道，而其中有些是在书本上学不到，得靠自己的经验去积累沉淀，我相信这次实习经历是我开始职业生涯的一小步，亦是自己人生的一个积淀。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会八**

1、开户。开户人需携带本人身份证并填写个人账户开户申请表，可根据客户的资金量选择“一卡通”普通卡或“一卡通”金卡或“金葵花”卡，亦可按照客户的要求办理存折本，但同一个账户不可以一齐使用储蓄卡和存折。若开户人请代办人前来办理开户的，需要带齐开户人身份证、代办人身份证填写开户申请表。

2、办理网上银行。招商银行的网上个人银行分为大众版、专业版。只要已经在招行开户的都可以在网上大众版查询余额、查询当天及历史交易记录、进行密码管理等。而开通网上银行专业需要携带本人身份证、“一卡通”亲自到柜台办理，专业版功能强大，既能查询各种账户记录，也能进行网上转帐汇款、投资买卖等的管理。在银行开通专业版可以申请文件数字证书，也可以申请移动数字证书（优key），客户只需在柜台开通网上个人银行专业版并对使用中的银行卡进行关联即可。

3、现金转汇。现金转帐、汇款按银行来分，可划分为对本行和对他行的转汇，对招行应填写xxx跨行应填写xxx按收款方来分，可划分为对私和对公的转汇，对私应填写xxx对公则应填写现金单。

4、存取现金。没有带银行卡或存折前来存款的客户，可以带着本人身份证，填写xxx交到储蓄窗口办理。提取现金则必须携带银行卡或存折到柜台办理，使用银行卡的客户也可到到自助银行的柜员机上提款。

5、卡内结汇、转帐。有外币现汇或现钞账户的客户要办理结汇业务，可在自助查询终端机上进行，并且即时到帐。卡内转帐是指同一账户内的活期、定期相互转帐，同样是在自助查询终端机上进行，也是即时到帐的。

6、银结通的通存通兑业务。持有民生、浦发、兴业、光大、华厦、深发银行的存折或银行卡都可以在招行的柜台办理通存通兑业务，自由存款、取款和转帐。

1、低柜服务范围：办理对公业务、国际业务、个人开户等非现金业务。

2、高柜服务范围：办理现金的存、取、转、汇业务。又细分为对公优先窗口、金葵花客户优先窗口、银结通服务窗口。

3、贵宾室服务范围：对开通了招商银行“金葵花”卡的用户提供贵宾服务，为他们提供专业、优良的理财服务。

4、外派驻点服务范围：为有意购买证券的客户办理第三方存管业务，由商业银行作为独立第三方，为证券公司客户建立客户交易结算资金明细账，通过银证转账实行客户交易结算资金的定向划转，对客户交易结算资金进行监管并对客户交易结算资金总额与明细账进行账务核对，以监控客户交易结算资金安全。

有关暑期银行实习报告2

20xx年7月——9月，我和另两名同事分配到xx支行实习。xx支行是省行老牌培训基地，它近年来连年在xx市x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xx卷烟厂、xx公司等优质客户，更不可忽视的是xx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xxx系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户xx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。

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。

以上是我在xx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x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。

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。

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。xx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xx，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，x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x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。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会九**

xxxx年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前的最后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的实习机会。

7月9日，是我第一次进入浦发银行武昌支行的日子。从这天起，开始了我的实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人!这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切神秘的面纱一一揭开!

对于我们实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不时嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作!

记得第一次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心里有点发秫。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不睬全靠他心情;也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调,等着客户上门找你的.但自己来做了,才发现以前的想法全都是自以为是。我们的客户经理李洁就教我们“放下高姿态才能改变态度”，我学习这去做，认真地去实践，给来来往往的路人边发单边解释，只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了!

下班后，收拾着疲惫的身体，看着一天的收获(客户留下的联系电话)，又能让我精神饱满，为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了，其中的苦与乐只有自己知道，做的好上面表扬一下你，做的不好批评是不可避免的，而且还有很大的压力，总想着能做好点。有几次，我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传，感兴趣的倒是不少，但最要命的就是留不下客户的联系方式，他们说银行就在旁边，可以自己亲自去看看，所以我们那几天总是空手而回，心里难免有失落感。带我们的熊威师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金!自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的!

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的实习生分成了两个组，实行pk制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊第一，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要的口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准备的节目变得丰富多彩。

实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富!我们在实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得第一次跟熊师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。

有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的\'，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外!所以，好几次我们都是希望而来失望而归的。还好，特惠商户的成功几率还比较高，让我们失落的心情得到了缓和，这主要归功于我们小组成员的团体合作和永不气馁的精神。

在浦发的日子里，做过很多事，推过理财、卖过基金、开过各种卡，但对于我吸引最大的还是楼盘那边关于房贷的事。因为我感觉那边才是最具挑战性的，客户资源多，竞争对手也多，让我感到庆幸的是，自己真的去了楼盘，也体验了做房贷的喜怒哀乐。有时，一次来几个客户，签合同、交款、解释，真感觉人都忙不过来了。不过这还挺刺激，我们需要稳定场面，让大家耐心地等待，在签合同的时候需要细化而专业的指导他们该在哪儿签字盖章，每当送走一个客户时，心里就特别的自豪。客户一个不留神就特别容易出错，所以需要我们非常非常地细心，不管你是新手还是老手，新手遇上自己不确定的问题一定要亲自打电话询问客户，这关系到客户的切身利益，而且也关于浦发的信誉，老手更是不能掉以轻心，以为自己熟练什么都不在乎那更可怕，这样更容易做错。做合同是一件比较枯燥的事情，有些实习生在后期就想着离开了，最后剩下三个人来了，我也是其中一员。后来，我们组成了一个房贷小组，派一个人专门负责签合同，剩下两个在行里做合同。每天，我们面对的是一份份合同，有时做的人都麻木了。不过还好，在最后这几天里，手头上的工作基本都完成了，行长对我们的表现都还比较满意，还额外给我们每人发了点小奖励。

虽然现在实习结束了，但总有许多的不舍，不舍得离开那些亲密无间的战友，不舍得对我们悉心教导的领导，谢谢你们这么多天以来的关系和帮助，让我成长得如此迅速，并且也学到很多课堂之外的东西。与人的沟通交流以及做人做事的态度，是决定一个人成功的关键，当然我将会永远铭记浦发的理念“笃守诚信、创造卓越”，踏踏实实做事，认认真真做人!

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会篇十**

本人在20xx年x月x号开始为期一个月的时间在xx

银行支行进行了毕业实习。在xx银行肇庆支行实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了xx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xx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。

商业银行业务是xx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。

1) 公司金融业务

公司金融业务为xx银行业务利润的主要来源。包括存款业务、\*款业务、

金融机构业务、国际结算及贸易融资业务、其他公司金融业务。

2) 产品服务创新

xx银行配合公司客户最新业务需求，组合和创新公司金融产品;加大与金融同业的产品合作，积极开展同业间公司信贷资产的转让业务;推出融易达(基于应收账款的融资服务)、通易达(应收账款质押开证)、融信达(基于投保出口信用险的应收账款的融资服务)和融货达(货物质押融资)等产品，进一步丰富了“达”系列贸易融资产品种类。

3) 个人金融业务

个人金融业务为xx银行战略发展重点之一。包括储蓄存款业务、个人\*款业务、个人中间业务、“中银理财”服务、私人银行业务、银行卡业务、渠道建设。

4) 产品服务创新

依托全球服务网络和多元化服务平台，xx银行为客户提供全方位金融服务，不断创新推出本外币理财新产品。继续推动海外财富管理专柜业务，为客户跨境资产配置提供了便利。

5) 金融市场业务

xx银行金融市场业务主要包括：本外币金融工具的自营交易与代客业务、本外币各类证券或指数投资业务、债务资本市场业务、代客理财和资产管理业务、金融代理及托管业务等。xx银行主要通过在北京、上海、香港、伦敦及纽约设立的五个交易中心经营资金业务。

6) 产品服务创新

新产品的设计与报价能力是xx银行金融市场业务主要竞争优势之一。xx银行始终秉持以客户需求为导向的创新理念，凭借在外汇业务方面的丰富经验及战略投资者的专业知识，致力于通过开发创新及度身订造的资金产品及服务吸引客户。

1) 通过在xx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) 通过在xx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xx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) 通过在xx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。

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了xx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。

实习的工作具体可以分为以下几个阶段：

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。

2) 做一些打杂的小工作;

如分类书信，打word文档和excel表格，使用excel公式计算，折对账单等等。虽然是些小工作，但也让我学习了很多。

3) 到营业部学习,了解银行的基本业务及其流程;

营业部的主要职能：

① 负责办理总行对外经营的各项业务;

② 负责办理本行内现金余缺调剂;

③ 负责全国及全省特约电子汇兑业务的数据收发、资金结算、大额支付系统业务及同城清算;

④ 会同相关部门，开办新产品、新业务试点，协助做好新产品推广培训。

⑤ 拟订资金营运相关制度和操作规程，负责全行资金营运管理，保持适度的`备付金比例;

⑥ 负责内部资金利率调整;

⑦ 负责办理资金拆借、再\*款、贴现、再贴现、转贴现等业务;

⑧ 负责同业存放、存放同业管理;

⑨ 负责债券市场分析，制定债券市场业务开发规划，并组织实施;

⑩ 负责建立和完善资金交易业务台账，定期与财务会计部做好债券余额对账工作;

xx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，储蓄种类繁多,人民币储蓄可分为以下几类：

① 活期储蓄

② 定期储蓄

③ 定活两便储蓄

④ 整存整取定期储蓄

⑤ 零存整取定期储蓄

4) 到综合管理部学习,了解农行日常的后台运作。

综合管理部的职能：

① 负责各类信息的收集和整理、综合性材料的撰写，负责研究国家经济金融政策，分析本地金融业发展态势，供高级管理层决策参考;

② 负责协调各部门工作，负责本行部署工作、会议决定事项和其他事项的督办工作;

③ 负责处理公文审核以及印章、文书档案管理;

④ 负责本行各类会议的会务工作，负责接待、车辆、物业等后勤管理工作;

⑤ 负责拟订中长期发展战略、发展规划和年度计划，报董事会批准后组织实施;

⑥ 分解本行发展战略、发展规划和年度计划，并对执行情况进行检查、督促、总结，根据董事会的授权，及时调整全行发展战略、发展规划和年度计划;

⑦ 负责本行企业文化建设;

⑧ 负责全行宣传工作和工青妇团工作;

⑨ 负责本行公共关系的协调处理及全行法律事务工作。

综合管理部属于农行的后台管理部门，对于农行的日常运行起着举足轻重的作用。在综合管理部，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。

虽然这只是一个月的实习，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。

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《商业银行业务与经营》、《货币银行学》、《中央银行学》、《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础。

这次实习过程中，让我得益最深的就是能够到营业部和综合管理部学习，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。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会篇十一**

此次实习的目的在于通过在xx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。

大堂经理

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)了解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)学习服务礼仪。

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)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

三、实习内容

(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，其中会计占决大多数，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，了解银行改革的方向，动态。

(三)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

在实习的大部分时间里，我除了跟综合柜员学习银行业务，分钞、扎钞外就是是跟大堂经理学习大堂营销技巧，维持大堂的排队秩序及解答客户的咨询。在大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大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。经理告诉我要做好大堂的礼仪工作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。

(1)解答客户问题。

(2)营业中分流客户。

(3)维护大堂秩序。

(4)适当理财产品的营销。

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及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，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大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。

通过这次毕业前的实习，除了让我对xx银行的基本业务有了一定了解，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和扎实认真的工作态度。

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。

对于我们这些即将踏上岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要和迫切的问题。走上社会之后，环境，生活习惯都会发生很大变化，如果不能尽快适应，仍把自己能学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项规章制度。

最后，还要有明确的职业规划。

所以今后在工作之余还要抓紧时间努力学习银行相关知识，早日通过银行理财师的考试，相信只有这样才能在自己的工作岗位上得到更好的发展。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会篇十二**

一、校园招聘实习

年月份，我通过了银行分行的校园招聘，顺利进入了银行，并被分配到支行实习。

从年月日至今，我分别在储蓄营业部和零售银行部实习工作，在上级领导的关怀和同事们的热心帮助下，我不但学到了基础的银行业务知识和操作技能，而且在为人处事方面获益良多，体验了许多在学校期间根本就不存在的社会工作的繁杂和压力，也更深深感受到了招商银行“因您而变”的服务宗旨和经营理念产生的巨大的竞争优势。

1、全新认识

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。

2、学生和工作者的区别

我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我们才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

二、实习内容

1、要拥有过硬的.银行基本业务技能

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

2、基本的银行储蓄业务知识

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体验，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以就需要每一个柜员都非常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会篇十三**

根据学校的要求，本人在20xx年7月1号开始为期一个月的时间在广发银行北京分行广渠门支行进行了社会实习。在广发银行广渠门支行实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了广发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商业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实习心得作一个系统的归总和小结。

广东发展银行，简称广发行，是中华人民共和国的一家股份制银行。1988年9月成立，注册资本114.08亿元人民币，总部在中国广东省广州市农林下路83号。

广发行在中国大陆多个城市共设立了28家分行，业务范围为中华人民共和国《商业银行法》规定的所有银行业务。截止20xx年12月末，广东发展银行总资产人民币5464亿元，本外币各项存款余额4204亿元，各项贷款余额3110亿元，资本充足率11.6%。 在1993年11月8日，广东发展银行在澳门开设分行，并作为中国商业银行在境外开设的首家银行，有一般的银行服务。

广东发展银行致力于为社会公众和中国经济发展提供优质金融服务。成立二十一年来，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、稳健发展。面对中国银行业全面开放后的竞争与挑战，广东发展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发展，努力建设成为管理先进、服务优良、信誉卓着、竞争有力的国内一流乃至国际先进的现代化商业银行。

1) 通过在广东发展银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各门经济学、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) 通过在广东发展银行的实习，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，熟悉广东发展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) 通过在广东发展银行的实习，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。

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了广东发展银行的各项业务，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。

首先了解了信贷的.原则，一是加强业务培训，提高队伍素质，二是加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量，三是加大金融新产品的营销力度，四是加大信贷规章制度的执行力度，五是明确信贷投放重点，不断优化信贷结构，六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误。但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

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！