# 推荐银行毕业实习日记(推荐)(八篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-06-02

*推荐银行毕业实习日记(推荐)一你好，谢谢你这个月对我的关心，但是今天我必须恭敬地向你提交辞职信。回顾过去一个多月的时间，首先我要感谢xx银行信用卡中心广州分行给我这次机会加入推广办业务第二组，这是一个在招商银行100多个业务组中表现突出的优...*

**推荐银行毕业实习日记(推荐)一**

你好，谢谢你这个月对我的关心，但是今天我必须恭敬地向你提交辞职信。

回顾过去一个多月的时间，首先我要感谢xx银行信用卡中心广州分行给我这次机会加入推广办业务第二组，这是一个在招商银行100多个业务组中表现突出的优秀团队。在第二组，我感受到了荣誉和压力，这成为我日常工作的动力。入职以来，我对写字楼、大型商场、街边店铺进行过奇怪的走访，也练习过不同形式的摆摊工作。通过这些多元化的运作方式，在一定程度上保证了工作中的任务量，但还是达不到龙主任给我的期望。

选择离开的原因大致有以下几种:

第一，社会的分工是由于每个人的能力不同，个人能力的差异必然要求每个人客观地考虑自己的现实，选择能够避免自己缺点、发挥自己长处的工作。虽然入职以来很努力，但是离公司要求的每月最低任务还有很长的路要走。加上交通费、饮料费等日常开销，感觉入不敷出。所以从民生角度来说，离开xx银行信用卡中心，确实是经济上的无奈和无能造成的。

第二，坦白说，我选择了xx银行信用卡中心

工作，我的初衷更倾向于让这份工作来重塑我的性格，但从目前的效果来看，是完全达到了。在过去的一个月里，我摆脱了害羞和不敢在陌生人面前说话的缺陷，培养了在所有人面前展示自己的个性和与陌生人交谈的强烈欲望。这短短的一个月，纠正了我20年来性格上的不足，锻造了一个全新的自己，无论是在职场上，还是在人生的道路上，都会一直让我受益。

第三，去年毕业后参加了考研，但只差一分没能如愿，这是天意。这不得不说是我人生的一个转变。不管这个转折点是好是坏，我还是有一颗坚强向上的心。希望能在青春黄金时期看完整本书，尤其是学习一些对自己职业发展有益的书籍。这需要一份朝九晚五作息规律的工作，于是我离开招商银行，为了自己的事业。

以上是我离职的三个原因，希望得到龙导演的理解。

我是一个很重视感情的人。龙主任是我从事社会工作以来的第一位直接主管。我一直很尊重他，以后也会一直记得他。从这个月开始，我可以在很多小细节上感谢并衷心感谢龙主任对我的关心和照顾。就像龙董事在二组同事中的口碑一样，你虽然工作严格，但为人善良真诚，这些品质才是你获得招商银行优秀员工荣誉的真实体现。经常和龙主任交流工作中的困惑，很佩服龙主任精湛的专业知识和孜孜不倦的老师风范。记得有一次你在户外摆个临时摊位，热情的发订单，热情的向路人宣传信用卡。这种精神面貌对比了我们所有来一起工作的下属。那时候我才真正意识到，奉献也是做人的一种品质。我很谦虚，喜欢和你交流，希望通过交流得出有用的建议，而不是你批评我的& ldquo固执& rdquo。尊重老师给我的建议一直是我的人性。我从来没有发表过反驳或驳回意见的公开声明，希望得到大家的认可。在过去的一个月里，在龙董事的悉心指导和亲身示范下，我理直气壮地说:无论是对客户的服务态度，还是销售的技巧，我都不比公司任何人差，这当然离不开龙董事的功劳。由于我至今没有用过信用卡，所以关于信用卡使用的很多细节还是不清楚，这确实是我作业中的一个客观不足。信的最后，我对xx银行的.信用卡中心进行了坦诚的致敬，因为它给了我第一份工作的机会，给了我改变人格的手术台。同时也感谢我的第一任工作主管龙主任，是他在工作中教会了我这样一种精神:热情、积极、上进、谨慎、自律。

我希望我的辞职请求能得到你的批准。

**推荐银行毕业实习日记(推荐)二**

时光飞逝，一转眼我已经进入xx银行的队伍实习有x个月了。当第一次踏进工作单位，面对这陌生的工作岗位和工作流程，让我自己不觉的有一丝紧张，不知道自己能否去胜任，去完成好自己的本职工作。在实习这段期间，在自己努力学习专业知识，提高专业上的.技能，完善自己的业务素质，领导和同事们也都对我们相当照顾，有不懂的他们都会耐心、细心的为我们解答。从开始的一无所知，到现在能成为一名能够独立办理业务的综合柜员。不断地学习、熟练业务，才能让我们成为合格的柜员，合格的xx员工。我也深刻体会到团队精神、与客户沟通、处事的协调能力的重要性。这些都是我未来成长过程中的点滴财富的积累。

在我第一天进入工作岗位，面对一切都是那么的令我觉得新鲜。同事们对我说：“现在感觉很新鲜，等时间长了，你会觉得综合柜员其实是很枯燥的。”其实现在的我也能感觉出来，每天重复这基本同样的动作——无数次的清点钱数。可这些并不会打消我对工作的热情，我喜欢忙碌地工作一整天，而不喜欢无所事事的消磨时间。在去年底收款结息的那段时间，一天几百笔业务量，有时候忙的午饭都不能按时吃，可内心中不曾有过一丝怨言，因为这就是我们的工作，作为一名xx的员工这是我们的责任。单位的发展，是在我们每一名员工辛勤的汗水中建立的，我们责无旁贷。热爱自己的岗位，每天都要充满热情的去投入到工作中去，学会珍惜，学会满足。

对于刚步入岗位的我们这批新人，一切都要从零开始，一点一滴都需要我们刻苦、谦虚的学习。虽然我们是以毕业大学生的名义招录而来，可我们不应该以这为荣耀。很多人其实所学的专业和金融业都没联系，但大学的学习使我们综合知识面更广，更加具有责任心，也具有较强的自学能力。我们应该把我们的优点全部的投入到实际的工作中与自身发展中去。如果只因为名衔而沾沾自喜，那必将遭到淘汰。在工作中要把工作细节化，各种有疑问的问题应该即时的向有经验的老员工请教，在业余时间也应该多学习一些与银行方面有关的业务知识，多方面的去提升自己的。记得刚来时候主任让我们新来的每月写两篇文章，我觉得这样很好，即能锻炼自己的写作水平，又能提升自己对于工作的感悟。但主任走后我们就很少写了，这就是自我缺乏自控能力的体现。这一点我是需要提高的，在以后的工作中要把学习作为一种主观意识上的行为，而不是客观规定的牺牲品。进入xx的队伍，让我们忘记我们是大学生的名号，让我们把自己当成是一名新报道的学生一样，在这里去用我们的努力完成我们的“学业”。

柜员窗口有一定的危险性，需要我们时刻的警惕，提高自己的业务知识与实际操作水平，把不必要的失误、麻烦降到最小。精湛的业务技能是一名优秀综合柜员所必备的要求，不要以小而不为，在平常中我们要积累经验，要以一些案例去为己所用，提醒自己。记得有一次我们一名柜员收到了一张假钱，因为验钞机有时会因为钱币的新旧程度而出现卡机的现象，有时我们就马虎的以为没事而过去了，

可这成为大意的代价。特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。这也是对自己负责。

我们是xx队伍中最基层的岗位，可这一个小小的窗口，却是我们xx与客户间最直接的纽带，我们的言谈举止都代表这xx队伍的形象。相对与市里的网点来说，乡镇的网点对柜员更具有挑战性，因为我们面对的基本都是农民阶级，他们文化不高，对于简单的业务流程，在他们看来都是那么的繁琐，我们需要更耐心细致的为他们讲解。也遇到过不讲理的，醉酒后语无伦次的，可我们是服务行业，一切都要以客户至上为原则，把不必要争吵用我们的真诚，妙语去化解掉。有的客户对我们的服务称赞，其实这是对我们最好的褒奖，胜过一切，我们也要更加谦虚谨慎，良好的服务质量是我们的本质要求。始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。每一次都服务都要用我们真诚的微笑，去拉近与客户之间的距离，让我们的微笑与真挚的服务成为xx最好的名片。

前几天在单位看了一本名为“警世钟”的内部书籍。里面记录了xxxx队伍里面一些典型的犯罪案例。一些员工因为人生观，价值观发生扭变，而以身汗水去拼搏来的，而不是投机取巧。无限的攀比是无尽头的，人要有颗知足的心。当同学，朋友得知我进入的xx

上班，他们都投来羡慕的目光，相比而言我算是幸运的。记得在xx培训时候老师告诉我们，在当柜员接触钱时候就把钱看成是纸而不是钱，这个比喻是一种警示，一张属于自己的一百元钱那是自己用劳动换来的，一捆一万，可那不是我的。

对于我们这些新来的员工，还有老员员工一样。也许我们并不富有，但想想与很多人相比我们是幸运的。一时的财富换来的终究是一生的悔恨，无论是家人还是单位，你都会成为一名罪人。懂得感恩，珍惜现在所拥有的一切，努力的为了xx的未来去奋斗，在工作中体现你的价值。xx的光需要我们去照亮，而不是为自己的一时去阴埋。

一个企业的健康可持续发展，不单只是围绕着经济利益的提升，注重价值观，而更要重视文化价值观。特色的企业文化是企业发展必备因素，在人事管理，团队协作，服务理念中也起这积极的作用。

在我工作这段时间，不能说我没感觉出xx所特有的文化内涵，可我觉得还是有许多地方是值得改进提升的。作为企业的员工，一味的工作而缺少文化活动，这样不利与工作的积极性，适当的文化活动可以促进职工间交流，激发工作的热情。每年定期的组织一些xx之间的业余比赛，比方篮球，台球，歌曲，写作等等，培养一些有意的兴趣爱好，而不是忙完工作回家无所事事。但企业文化绝对不是些活动所能概括的，它是一种能根深蒂固植入员工内心的责任。

**推荐银行毕业实习日记(推荐)三**

广东发展银行是经国务院和中国人民银行批准组建、于1988年9月成立的股份制商业银行，注册资本为人民币35亿元，总部设在中国广州市。截止xx年底，广东发展银行总资产3445亿元，各项存款余额3005亿元，各项贷款余额257亿元，在北京、上海、广州、杭州、南京、大连、郑州、昆明、武汉、深圳、珠海、汕头、东莞、沈阳、宁波、温州、无锡、澳门等中国经济发达城市设立了26家分行、480多家营业网点，并与境外各大金融中心的 00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。根据英国《银行家》杂志对全球1000家大银行排定的位次，广东发展银行连续四年入选全球银行500强。

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。成立十七年来，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。面对新的竞争与挑战，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、信誉卓著、竞争有力的现代商业银行。

广东发展银行的经营范围是《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；办理票据贴现；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。经中国人民银行和中国银行业监管管理机构批准的其他业务。

而我实习所在的萧山支行，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。

xx年3月xx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。

**推荐银行毕业实习日记(推荐)四**

（ ）农银保字（ ）第 号

债权人（全称）：中国xx银行

保证人（全称）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了确保\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（下称债务人）与债权人签订的编号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_》（下称主合同）的切实履行，保证人愿意为债务人依主合同与债权人所形成的债务提供保证担保。根据国家有关法律法规，当事人各方经协商一致，订立本合同。

第一条 被担保的主债权种类、本金数额条\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_被担保的主债权种类为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，本金数额（币种及大写金额）为 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第二条 保证范围

保证担保的范围包括主合同项下的债务本金、利息、罚息、复利、违约金、损害赔偿金以及诉讼费、\_\_\_\_\_等权人实现债权的一切费用。

第三条 保证方式

本合同保证方式为连带责任保证。本合同项下有多个保证人的，各保证人共同对债权人承担连带责任。

第四条 保证期间

1.保证人的保证期间为主合同约定的债务人履行债务期限届满之日起\_\_\_\_\_年。

2.银行承兑汇票承兑、减免保证金开证和保函项下的保证期间为债权人垫付款项之日起\_\_\_\_\_年。

3.商业汇票贴现保证期间为贴现票据到期之日起\_\_\_\_\_年。

4.债权人与债务人就主合同债务履行期限达成展期协议的，保证人继续承担保证责任，保证期间自展期协议约定的债务履行期限届满之日起二年。

5.若发生法律、法规规定或主合同约定的事项，导致主合同债务被债权人宣布提前到期的，保证期间自债权人确定的主合同债务提前到期之日起二年。

第五条 保证人承诺

1.提供真实、完整、有效的财务报表及其它相关资料、信息

2.债务人未按主合同约定履行债务的，保证人自愿履行保证责任。

3.保证人不按合同约定履行保证责任的，债权人有权直接从保证人的任何账户中划收相关款项。

4.发生以下事项时，保证人应于事项始发5日内书面通知债权人：

（1）保证人发生隶属关系变更、高层人事变动、公司章程修改以及组织结构调整。

（2）保证人停产、歇业、注销登记、被吊销营业执照。

（3）保证人财务状况恶化、生产经营发生严重困难或发生重大诉讼、\_\_\_\_\_事件。

（4）保证人变更名称、住所地、法定代表人、联系方式等事项。

（5）保证人发生其他不利于债权人债权实现的事项。

5.保证人实施以下行为，应提前\_\_\_\_\_日书面通知债权人并征得债权人书面同意：

（1）保证人改变资本结构或经营体制，包括但不限于了承包、租赁、股份制改造、联营、合并、兼并、分立、合资、资产转让、申请停业整顿、申请解散、申请破产。

（2）保证人为第三人债务提供保证担保或以其主要资产为自身或第三人债务设定抵押、质押担保，可能影响其履行本合同项下保证责任的。

6.债务人提供了物的担保的，保证人愿就所担保的全部债务先于物的担保履行保证责任。

第六条 违约责任

本合同生效后，债权人和保证人均应履行本合同约定的义务，任何一方不履行约定义务的，应当承担相应的违约责任，并赔偿由此给对方造成的损失。

第七条 争议的解决

本合同履行中发生争议，可由各方协商解决，也可按以下第\_\_\_\_\_种方式解决：

1.诉讼。由债权人住所地人民法院管辖。

2.\_\_\_\_\_。提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（\_\_\_\_\_机构全称）按其\_\_\_\_\_规则进行\_\_\_\_\_。

在诉讼或\_\_\_\_\_期间，本合同不涉及争议的条款仍须履行。

第八条 其他事项

保证人已收到并阅知所担保的主合同。

第九条 合同的生效

本合同自各方签字或盖章之日起效。

第十条 本合同一式\_\_\_\_\_份，各方各持一份，效力相同。

第十一条 提示

债权人已提请保证人注意对本合同各印就条款作全面、准确的理解，并应保证人的要求做了相应的条款说明。签约各方对本合同含义认识一致。

债权人（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 保证人（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 授权代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

保证人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（签章） 保证人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（签章）

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**推荐银行毕业实习日记(推荐)五**

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。

xx银行全称xx银行股份有限公司，总行位于xx。xx银行的业务范围涵盖商业银行、投资银行和保险领域，旗下有xx等控股金融机构，在全球范围内为个人和公司客户提供全面和优质的金融服务。

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；

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。

**推荐银行毕业实习日记(推荐)六**

（1）实习时间：20xx年xx月。

（2）实习地点：xx银行xx市分行。

（3）实习性质：顶岗实习。

xx银行xx市分行，地处xx市中心商务区，毗邻xx银行等金融机构，是xx市的金融于商务中心地区。

机构设置上，xx市分行设有行长室、公司业务部、计划财务部、国际结算部、信息科技部、事后监督中心、风险管理部、银行卡中心、公司vip服务中心、个人金融部和综合管理部（秘书/人事/工会/总务/科技）等部门分别处理不同种类的业务。

实习期间我所在的信息科技部主要从事对xx银行xx各营业网点信息部门的技术支持和技术保障。信息科技部共有x名成员，分别是科长x名、软/硬件人员各x名、机房管理人员x名、其他事务处理人员x名。

（1）了解过程

在以前来说，银行对我来说只是一个储蓄所，外加如贷款、汇款等几个一知半解的业务名词。然而来到银行一看，才明白银行的业务覆盖面十分庞大，业务分类细致入微，远远超出我的想象。作为中国四大国有银行之一，xx银行的业务范围涵盖商业银行、投资银行和保险领域，旗下还有xxx等控股金融机构。在其主营的商业银行业务中，以服务对象，即客户身份归类，有个人金融服务、企业金融服务、资金及国际业务三类。而再往下细分，每一类客户服务，又按服务的内容进行分类。就拿企业金融服务来说，就分为存款业务，融资业务，国内支付结算，国际结算等x多项业务。每项业务又再细分成多项子业务。如企业金融服务中的国际结算业务，其实就包含了进口汇利达，出口全益达，信用证业务，托收业务，汇款业务，保函业务，保理业务，国际结算融资业务，特殊贸易结算，加工贸易保证金台账，船情调查业务，资信调查业务，分行咨询电话，国际结算业务资费标准这十四项业务。这些业务没有一个离得开计算机，都需要用到计算机方面的知识，所以我想在这里实习会是一个很好的锻炼自己的机会。我认为在这方面我有优势，利用好自己所学的知识，在实习单位好好锻炼自己。

（2）摸索过程

在实习的这段时间里，我觉得自己太渺小了，掌握的知识也比较少。我所在的信息科技部，是处理整个市xx银行各网点的软硬件上的问题，对于软件，我的接触的比较多，但是主要是了解它的应用和一些简单的编程，在学校里做那个课程设计的时候，有充裕的时间和比较完整的参考资料，但是在现实生活中就没有这么好。我进去没有多久的时候，部里说要我跟着做点事情，一开始他们就知道我在软件方面还比较了解，他们要我再电脑上，用编程的方式制作表格，我就在电脑里摆弄，但是最后还是没有做好这个事情，最后我看着师傅是怎么完成的，他先是进行远程登陆到的一台xx系统的电脑上，之后再进行编程，没有过多久，表格就按照要求打印出来了。在银行里，其他部门要做的统计表或者工资表什么的传到网上去，都是信息科技部来负责这个事情，都不是用xx做，而是进行编程做出来，时间的原因也不可能完全的让我去参考资料，这让我感觉到我身上有一股无形的压力！在之后的时间里，我一般是跟着熊师傅学习软件上面的知识，在银行里，遇到什么问题，我都会跟着师傅一起去，看看这些问题的出现原因和解决方法。我现在终于明白人家都说：要学计算机很容易，但是你要想学精，就不是那么简单的事情了。对于我们在大学刚毕业的人，马上要进入工作状态是不太可能的，首先，业务知识不了解；其次，专业知识一般来说不是很扎实而且缺乏实际工作能力；最后，公司的一些工作要慢慢了解。

（3）实际操作

在后面的实习阶段，经过我的申请，部里同意让我进行一些实质性的工作，就是让我以后也处理业务，在业务上有不懂的可以核对内网上以前的资料或者询问。我处理了一个这样的问题：就是一个这样的问题，有一些对账单不知道是因为什么原因，打印不出来，因为我最近经常看以前的业务和论坛上的东西，让我很快的就知道了问题的原因，经过调试，对账单比较顺利的打印出来。在这之后，我经常处理行里的一些关于软件上的业务，在空余时间，我经常摆弄电脑里的一些软件（银行里需要的），自己慢慢摸索，而且每天也做一些熊师傅他们要做的业务，然后跟他们的对比，有不好的地方，再进行修改！在银行里，大家都是靠自己的实力来做事情的，单有知识没有能力是完全不行的，在实习的后面一个多月，我主要是跟着师傅处理银行出现的一些软件方面问题，和办理的一些业务。在之后的工作中，我利用空余时间也跟着张工程师学习硬件上的一些知识，主要是处理硬件问题，因为我的工作俩也不打，我想利用实习的这一点时间，让自己多学习点东西！

实际工作与在校的学习有着巨大的不同，实习可以让人深深体会到长辈们所说的从工作中再拾起书本的困难性。每天早晨大早就要出门赶车，傍晚回家后深感疲惫，难有精力能再静下心来读书治学。这样想来，那些能够一边工作一边学习考学的人想必有非常过人的决心和毅力。这样让我更加珍惜在学校的时光，好在我也并未虚度四年的光阴。

在实际工作中，比起在校园里更能学到如何与人相处有效沟通的正确方法和技巧。这里所说的方法和技巧并非溜须拍马、阿谀奉承的害人之道。而是作为一个刚踏入社会的人，如何在复杂的社会人际关系中处理现实和原则关系的问题。如何与同一办公室里的男女同事相处，并听取他们的心声和工作体会？如何与部门领导顺利交谈和沟通处事？这都是可以在实际工作中学习的经验之道。从这次的实习中我真的体会到，现在的社会竞争是残酷的，但是对于有真才实学和有能力的人疼爱有加，对于没有知识和能力的人是不会可怜的。在现在的社会不象以前，竞争方式跟自然环境一样，适者生存、不适者淘汰，每一个工作岗位都不是铁饭碗，所以在这个社会中，你单单有知识或者是能力都是不行，要在学校学好知识的同时，利用其他空余时间去锻炼自己，使自己掌握更多的技能和提高自己的能力，在以后的过程中能使自己创造更大的价值！

这次在实习的过程中碰到好多问题，凭自己的知识量很难解决，以后在工作的时候，也不能放弃任何学习的机会，只有让知识来武装自己！这次的实习对于我来说是个很难得的机会，因为让我接触到了平时根本不能接触计算机方面的一些问题。我会把我这次实习中碰到的问题和解决问题的方法，牢记在心里，并且我做了记录，方便以后解决类似的问题。在处理人际关系的问题上，我也懂得了好多。

我十分感谢xx银行xx市分行能给予我这样一个宝贵的实习机会，能让我到平时接触甚少的金融企业内部增长见识开拓眼界。在此，我还要感谢我的实习指导老师xx老师，在实习期间经常指导我在实习过程中要注意要求，在工作中要我结合所学的知识，要我多动手，多进行实际操作，在我实习中碰到困难时，给了我及时的帮助。

**推荐银行毕业实习日记(推荐)七**

\_\_的工作转眼已经接近尾声，回想一年以来的工作，在基层信用社领导的关心指导下，在营业室全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和规章制度，积极主动的履行工作职责，较好的完成了年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高，现将一年以来的工作总结如下：

一、\_\_基本工作情况

1、重视理论学习，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，构筑牢固理论知识结构，不断提升自身的整体综合素质。

\_\_是特殊的一年，贷款新规的出台和相关制度的修订完善给当前各项业务的开展带来了巨大的变化，虽然作为一名普通的前台综合柜员，但我深知作为一名综合柜员，没有过硬的业务理论支撑，就无法为客户提供完善快捷的服务，为了全面提升自己的综合素质，跟上政策规章制度的变化，我自觉利用休息时间，系统的学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈、答复。

此外，为了迅速适应新时期金融工作开展的需要，增强整体业务学习的系统性和连续性，一年多来，本着谦虚谨慎的学习态度，我多渠道的认真学习各项金融知识，密切关注时事政治和宏观经济动向，对于联社下发的各类文件、资料，不仅仅简单的停留在了解的层面上，更注重对各种资料的融会贯通、学以致用，通过日常工作的开展，不断积累工作经验，在综合业务能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

为了保证学习的针对性和有效性，我抓紧学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注意结合自身实际情况，及时进行反馈、回顾，及时解决自身存在的问题，取得了一定的成绩和进步。

2、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

\_\_年是我社服务创优工程和精细化工程深入开展的一年，作为一名前台综合柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户。以“客户满意、业务发展” 为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，在繁忙的工作中，我坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，一年来从未出现因个人原因而出现的客户投诉或不满意。

在其他工作的开展方面，能够时刻保持积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务，严格按照联社各项工作开展的要求，切实做好日常的岗位工作：

(1)严格规章制度，把好储蓄柜台直接面对客户的第一道关口。作为一名综合柜员，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错和失误。因此，我不断的提醒自己增强责任心。本着对自己和客户负责的态度，确实做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

(2)坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。一线员工的一举一动都时刻体现着信用社的形象，自己的工作质量事关信用社经营发展大计，责任重于泰山，丝毫马虎不得。一年来，我坚持基层社和联社制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求;从重空的检查、往来账目的核对到下班后的大额核对登记、身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

(3)提高工作质量，及时准确的做好储蓄基础资料的管理。搞好基础资料的记载、收集、管理，是做好日常工作的重要前提之一，这项工作即繁琐又重要，需要经常加班加点来完成。我坚持做到了当天账务当天处理完毕，全部核对从不过夜。自从我社开始实现柜员制之后，从未出现过因个人疏忽而造成的业务差错。

3、立足实际，精诚团结，团结全社员工为提高我社经营效益尽心尽力 一年来，在具体的工作开展过程中，我积极主动的做好日常各项工作，结合我社实际，服从领导的安排，团结全体职工为我社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

(1)存款任务是关键，为完成我社的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，利用自身的区域优势，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，为壮大信用社实力不遗余力，较好的完成了联社下达的存款任务。

(2)积极主动的营销信用社的相关新业务和新功能。我立足我社实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心的给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议，深受客户的好评。

(3)勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

4、生活上，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。

我深知个人的能力是有限的，促进我社的业务发展，需要的是全体同事的共同努力，在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结进取的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。 一年来，我能严格遵照联社安全保卫相关要求，严格按照各项制度行事。当班期间能够时刻保持警惕，严格按 “三防一保 ”的要求，熟记防盗防抢防暴预案和报警电话，熟练掌握、使用好各种防范器械。经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动上上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。不断地增强安全防范意识，认真落实各项防范措施，确实做到“安全保卫从我做起、从身边小事做起”，防微杜渐，把安全工作确实落到了实处。

二、工作中存在的问题和不足

有成绩就一定有不足之处，在正确进行自我分析和定位的基础上，回顾一年来的工作，仍存在很多的问题和不足，具体表现在以下几个方面：

(1) 学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

(2)创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

(3)工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

三、20\_年工作规划

新年新气象，在新的一年即将开始之际，我将立足自身实际，客观分析自身所存在的问题和不足，结合县联社和我社发展的实际情况，有目的、有针对性的解决自身存在的实际问题，重点做好以下几个方面的工作：

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在20\_年里，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合我社的服务创优工程开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

我将努力克服自身的不足，在基社信用社领导的的带领下，我将立足自身实际，严格服从领导安排，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体信用社职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成20\_年的各项目标任务作出自己的努力。

**推荐银行毕业实习日记(推荐)八**

尊敬的银行领导：

您好！

我是业务员xxx，我在我们银行里做业务员的几年里，我自认为我没有为我们的银行做出什么好的业绩，所以看到自己这样的成绩，我很惭愧，我思虑了很久，我觉得我不适合做业务员工作，所以特来辞职。

我进银行不是一年，而是将近有五年的时间了，这个时间已经不是一个很短的时间能够说的了的。我们银行的业务员是有任务的，但是我不管是月季业务，还是年业务，我都不能达标。其实我的组长已经跟我说过多次，让我努力一把，把业务跟上来，不然长期的话就有可能被辞退的机会。我其实是知道的，只是就算我努力了，也没有用，因为我总是会比其他人要差，这个时候就不是我不努力就能说的了，这究其根本还是我自己的原因。我想还是我自己努力不够，不然为什么我那么努力，但是还是没有回报。

五年很长了，我的业务就没有做好过。我一直都是垫底的存在，其实行里已经有人在说我了，之前我是觉得我可以，所以才不在乎，可是现在我就不这样想了，因为这是我根本就不能适应业务员的工作。我不能与客户顺利进行交流，即使机会放在我面前，我还是抓不住。这是我个人性格使然，是我没有那个勇气去做好业务工作。银行业务很重要，我却什么都帮不上，那银行招我来工作有什么用。这一份工作我从拿到开始，就一直珍惜着、努力着，可是结果永远都不是我想要的。一个员工要是连工作达标都做不到，留在这里的意义在哪？

我只要一想起自己这一些年，我都没有成绩，我就觉得愧对银行，愧对您。我不能容忍自己在自己的岗位上没有功绩，这说明我就是没有能力。那既然我不能在我岗位上做出银行和您想要样子，我怎么可能还会想要继续留下来工作呢？我不能，因为我要脸，我厚不了脸皮强留自己。虽然说我以后不会在银行工作了，但是依旧感谢您的宽容，让我在这里工作这么久，是您在我灰心的时候鼓励我了，所以我才有那个勇气工作到现在。

我遗憾不能为您、为银行效力，请领导谅解，我必须做这个选择。辞职才是对自己、对银行都好的选择，我相信您肯定能够感受到我的艰难，一份工作是自己一定做到基本的标注才行的。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

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！