# 精选银行的个人述职报告汇总(9篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-03-15

*精选银行的个人述职报告汇总一实习内容及体会：交通银行始建于1908年（光绪三十四年），是中国早期四大银行之一，也是中国早期的发钞行之一。1986年7月24日，作为金融改革的试点，国务院批准重新组建交通银行。1987年4月1日，重新组建后的交...*

**精选银行的个人述职报告汇总一**

实习内容及体会：

交通银行始建于1908年（光绪三十四年），是中国早期四大银行之一，也是中国早期的发钞行之一。

1986年7月24日，作为金融改革的试点，国务院批准重新组建交通银行。1987年4月1日，重新组建后的交通银行正式对外营业，成为中国第一家全国性的国有股份制商业银行，现为中国五大国有大型商业银行之一。 交通银行已跻身全球银行百强行列。

20xx年由全球领先的财经杂志《巴菲特杂志》、《世界经济学人周刊》和世界权威研究机构——世界企业竞争力实验室联合举办“20xx年（第六届）中国最受尊敬25家上市公司”暨20xx中国上市公司最佳董事会秘书中董事会秘书杜江龙荣获此殊荣，未来交通银行正加快推进战略转型，朝着创办一流现代金融企业的目标迈进，“交流融通，诚信永恒”是交通银行与您的共同心声，交通银行将为此不懈努力，为客户提供更好的服务，为股东创造更多的价值，为社会做出更大的贡献

交通银行充分发挥自身优势，在金融产品、金融工具和金融制度领域不断探索创新，形成了产品覆盖全面，科技手段先进的业务体系，通过传统网点“一对一”服务和全方位的现代化电子服务渠道相结合，为客户在公司金融、私人金融、国际金融和中间业务等领域提供全面周到的专业化服务。

交通银行专注于为中高端客户提供优质的服务，以“沃德财富”和“交银理财”品牌分别为高端和中端客户提供高附加值的服务和产品。

拥有以“外汇宝”、“沃德财富账户”、“交银理财账户”、“蕴通财富”、“太平洋卡”、“全国通”、 “展业通”、“基金超市”为代表的一批品牌产品，在市场享有盛誉，市场份额在业内名列前茅。

与战略合作伙伴汇丰银行合作推出的“中国人的环球卡”――太平洋双币信用卡，累计发卡量已突破1500万张。

综合经营方面，交通银行20xx年8月与全球顶尖资产管理公司施罗德集团合资设立交银施罗德基金管理公司，是国内首批银行系基金公司之一；20xx年，交通银行并购重组了湖北国际信托投资有限公司，经监管机构批准发起设立交银金融租赁有限公司，并在香港成立了交银国际控股有限公司及其子公司交银国际亚洲有限公司、交银国际证券有限公司、交银国际资产管理有限公司，在综合经营领域迈出了坚实的步伐；20xx年，交通银行成功入股常熟农商行，发起设立了大邑交银兴民村镇银行；20xx年，交通银行获批成为国内第一家拥有境内保险牌照的商业银行，由其控股的保险公司——交银康联于20xx年1月正式挂牌成立。 20xx年4月，发起设立了安吉交银村镇银行。

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了交通银行的各项业务，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，得到了他们的一致认可。

1） 通过在交通银行实习了解和熟悉银行的各项业务

2） 通过在交通银行的实习，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，熟悉交通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） 通过在交通银行的实习，学会如何成功将一项业务宣传出去。

4） 通过在交通银行的实习，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。

一）向学生推广手机银行

二）向一些小商户推广家易通

在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂经理是连接客户、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。

如打word文档和excel表格，使用excel公式计算，客户身份证核实等等。虽然是些小工作，但也让我学习了很多。

到营业部学习，了解银行的基本业务及其流程

虽然这只是两周的认识实习，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。而且这次的认识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和银行给同事之间的沟同交流，尽管我的问题很多她们还是耐心解答。在这里我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。我对这些学到的新知识感到既新奇又激动。这使我对自己的以后学习有了更为详尽而深刻的了解。真是要感谢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。

当这两周的实习结束时，我收获的不只只是各方面的专业知识，还有就是做人做事的道理。

1、增强法令律。好比“保密法”等相关机制的健全。

2、增强职业道德教育。对银行内部工作人员和公安等部门内部工作人员进行职业道德教育，严酷功令，严酷保密。

3、柜员处事立场有待提高。在临柜实习的那一个多礼拜，经常可以看到柜员想许聊天，这都降低了交行的社会影响力，以及在人们心中的形象。在银行业日益激烈的今天，只有以酬报本，以客户为天主才能立于不败之地。

1、在实习前要对学生进行专业的培训

2、多让同学们参加一些与实习相关的实践活动

**精选银行的个人述职报告汇总二**

尊敬的龙主任：

您好，感谢这一个月来您对我的关怀，然而今天我却不得不向您恭敬的呈递上我的辞职信。

回首这一个多月来，首先得感谢xx银行信用卡中心广州分中心给予我这次机会，让我有幸加入推广室业务二组这样一支在招行百余支业务组里业绩都能名列前茅的优秀团队里，在二组，我感受到了荣誉同时也体验到了压力，这些都成为我每日工作的原动力。入职以来我进行过写字楼、大型商场、街边店铺的陌生拜访，同时也实践过不同形式的摆摊工作，凭借这些多元化的作业方式，我份内的任务量得到了一定的保证，但还是未能圆满达到龙主任所给予的期望。

之所以选择离职，大致有以下几方面的原因：

第一，社会之所以产生分工，是由于每个人的能力不同，而个人能力的差异势必会从客观上要求人人考量自身实际，选择能闪避其短而发挥其长的工种。本人入职以来虽然兢兢业业的工作，却仍然与公司所要求的月最低任务量目标有一段距离，而再结合每日诸如交通费、饮料费的开销，让自己感觉到了入不敷出、捉襟见肘的考验。因而，从民生的角度而言，离开xx银行信用卡中心确实是经济无奈所致、能力所不胜任这份工作所为。

第二，坦诚说来，之所以选择xx银行信用卡中心这份工作，我的初衷更多的是倾向于让这份工作来重新塑造自己的性格，而从目前的效果来看，是完全达到了。这一个月过去，我改掉了腼腆和不敢在陌生人面前谈吐的缺陷，培养成为现在勇于在众人面前展示自我的个性，以及与陌生人有强烈攀谈欲望的性情。这短短一个月端正了我二十几年来性格上的不足，锤炼出了全新的自我，这对我今后不论是在职场上亦或是在人生大道上，永远都是有百利而无一害的。

第三，去年毕业后我参加考研，天意弄人的是我仅以一分之差未能如愿，这不得不说是一次人生的转变，姑且不论这次转折是利还是弊，但我还是怀有一颗强烈上进的心，希望在青春这样黄金的时段里能够博览全书，尤其是认真研读一些对自身职业发展有益的书籍，而这需要有一份朝九晚五、有规律作息的工种，因而离开招行也是出于自身职业规划的考虑。

以上就是我离开现任工作的三个理由，希望能得到龙主任的谅解。

我是一个很重视感情的人，龙主任是我出社会工作以来的第一位直属上司，我一向都很敬重有加，并且今后也会时刻铭记着。这一个月以来我能体会并由衷感谢龙主任在许多小细节上对我的关心与照顾，正如龙主任在二组同事里的口碑一样，您在工作方面虽然严格要求，但为人却是善良与真诚的，而这些素质也正是您获得招行年度优秀员工荣誉的真实体现。我常与龙主任交流工作中存在的困惑，而龙主任展现出的精湛业务知识以及诲人不倦的师长风范都令我钦佩不已。记得一次户外临时摆摊作业时，您富有激情的派单以及热情的向路人宣传信用卡，这种精神面貌把我们这些一道来作业的下属都比下去了，也在那一次令我着实体味到敬业也是一种做人的品质。我做人很谦虚，喜欢将问题拿与您交流，希望通过沟通来吸取对自己有益的建议，而不是您所批评我的固执。尊重师长对我的指点是我一向为人的秉性，我从未有过顶撞或是将意见不屑一顾的张扬，这一点希望得到您的认同。白驹过隙的一个来月，在龙主任悉心指教与亲身表率的引领下，我很有自信的说：我对客户的服务态度以及在销售技巧方面不亚于公司内任何一个人，这些当然都离不开龙主任的功劳。而由于至今我从未使用过信用卡，对信用卡在开卡使用中的许多细节问题上还尚不是很清楚，这确实是作业中的客观不足之处。在信的最后，我还是很坦率的向xx银行信用卡中心致敬，因为是它给予了我第一份工作的机会，赐予了我这次转变人生性格的手术台。同时，我还感激我的第一位工作上司龙主任，是您教会了我在工作中所应该发挥出的这么一种精神风采：热忱、积极、上进、谨慎、自律。

希望我的离职请求能够得到您的批准。

此致

敬礼!

辞职人

辞职时间

**精选银行的个人述职报告汇总三**

银行实习周记

7月26日 星期一

今天是实习的第一天，对于这个实习从刚刚放假到现在都一直很期待，对于各种各样的情形不知道在脑子了幻想了多少遍。在学校里也进行过一些会计的财务处理，但是只是对其中的部分程序进行模拟，不能实际进入银行直接参与，与现实多少还是有些差距的。

下午我顺利的找到陈主任，确定了五周的实习期，并且找了负责会计工作的汪叔叔带我。好吧，早八晚五的实习生活开始了。

7月27日 星期二

对于实习的地点，多少有些兴奋，就是中国农业银行湖北省武汉市新洲区汪集街分行，从小就在这个单位的院子里长大，看着它一点一点地随着时间而发生的改变，而且我父亲还在这里工作了二十几多年，因此我对于它的情况再熟悉不过了。汪叔叔是我爸爸以前的同事，

虽然我对于公司的情况已经不陌生了，但是汪叔叔还是很负责任的利用了整个上午的宝贵时间，向我详尽讲述了公司的发展历程、业务范围、部门分工等情况。

7月28日 星期三

今天早上很早起床，到营业厅的时候发现我是第一个到的，还好还好。过了一小会儿指导我实习的汪叔叔来了。于是，我一天的银行实习开始了。

大家上班第一件事就是做好准备工作,首先开机,然后进行上下班必须常规进行的代码为0605的清点现金和5642的清点(记账)凭证.这样可以很好的确定一天的营业时正常进行的，并且验证进行业务过程中有没有错误。

类似于 0605 记账凭证

壹佰元 \*\* 壹元 \*\* 壹分\*\*

日期: 日志号： 终端号： 主管： 柜员： 被清点柜员：

现金箱余额：

长款/短款：

**精选银行的个人述职报告汇总四**

20xx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，暑假在银行的实习报告。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 xx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xx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，实习报告《暑假在银行的实习报告》。

(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，我在东山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。

**精选银行的个人述职报告汇总五**

敬爱的各位领导：

您好！

感谢这段时间来您们对我的关怀，然而今天我却不得不呈递上我的辞职申请。

回首这段时间来，首先得感谢邮政储蓄银行给予我这次机会，让我有幸加入这样一个优秀团队里，在这，我感受到了荣誉同时也体验到了压力，但由于个人原因，不得不跟大家告别，请原谅我以这种方式向大家告别，之所以选择离职，大致有以下几方面的原因：

刚刚大学毕业的我，不懂得自己的兴趣所在，走入金融行业，让我感觉不到工作的快乐，而自己却是十分在意这点，因为我知道，一份工作如果失去兴趣，即使投入再多，最终也不会得到自己想得到的，经过这段时间的自我了解，我找到了自己的兴趣，如果一个人喜欢做一件事情，或许会把一份工作当成是事业，而不仅仅是职业，做这样的决定，实属是对团队和对领导的负责，也是对我自己负责，希望领导理解。

虽然过去我失败过，但我还是怀有一颗强烈上进的心，希望在青春这样黄金的时段里能够博览全书，尤其是认真研读一些对自身职业发展有益的书籍，因此这需要一个时间弹性很大的工作，因而离开这也是出于自身职业规划的考虑，希望领导们可以谅解。

白驹过隙的几个月，在同事和领导的悉心指教与亲身表率的引领下，我很有自信的说：我对客户的服务态度以及业务能力上不亚于公司内任何一个人，同时我也明白了这个行业对于服务态度的要求：顾客是上帝，让我从一个刚毕业的大学生，慢慢学会了很多在学校学不到的东西，这些当然都离不开领导们的功劳。

在信的最后，我还是很坦率地向行里致敬，因为是它给予了我第一份工作的机会，赐予了我这次转变人生性格的手术台。同时，我还感激我的第一位领导，是您教会了我在工作中所应该发挥出的这么一种精神风采：热忱、积极、上进、谨慎、自律。

希望我的离职请求能够得到您的批准。

此致

敬礼！

申请人：xxx

xxxx年xx月xx日

**精选银行的个人述职报告汇总六**

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。

**精选银行的个人述职报告汇总七**

学校要求我们在毕业之前都要进行一次实习，我随后在xx银行xx支行找到了实习职位，开始正式进行毕业实习。

在此实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我逐渐熟悉了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。现在就将这次毕业实习的具体情况作出以下报告。

xx银行是四大国有银行之一，是xx金融体系的重要组成部分，总行设在xx。在国内，xx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xx的银行之一。xx银行xx县支行xx分理处是xx县支行直属的一个营业网点，一直鼎立支持xx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。

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。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。

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xx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xx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。

这次实习，除了让我对xx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。

**精选银行的个人述职报告汇总八**

一、实习目的及意义

1、实习目的和意义

上海浦东发展银行与中国银联推出专门为了方便批发市场老板收款的刷卡机,为迅速扩展在批发市场的收付易业务,浦发银行特向外招聘兼职学生一批。为了积累宝贵的工作经验，把所学的知识运用到实践中，从而更加巩固所学的理论知识，我把握了这次难得的实习机会。二零零八年五月，我在上海浦东发展银行广州分行进行了为期一个月的实习工作。这一个月在我以往的经历里显得是那么的与众不同，这一个月让我学到了很多，经历了很多，认识了许多朋友，多少少的影响了我的学习，工作，生活的态度!

2、背景简介

刷卡机：简称pos终端，终端通过电话线拨号的方式将信息首先发送到银联的平台，银联平台识别相关信息之后会将扣款信息发送到发卡银行，经发卡银行确认之后，再回发信息至银联平台，银联确认之后，会再将已处理的信息发送至前置终端，终端收到确认后的信息，然后打印单据。移动pos终端，原理一样，其信息发送是通过数据信号发送接收!通信费用不多，按流量计算，固定终端通信费用按市话标准由电信公司收取!个人零售pos，这个是今年7月银联才批准可以进入市场的，可绑定企业法人储蓄卡，直接进入私人帐户提现。浦发银行个人零售pos总部技术部攻关。现在刷储蓄卡当天到账，信用卡t+1到账。其他银行所有都是t+1到账的，这是上海浦东发展银行最大的优势。

上海浦东发展银行在去年7月开发推出针对批发市场的收付易(1万元以下收客户5元，一万元以上收客户10元)以来，各大银行也相继推出相应产品，此产品只针对批发市场，不能刷信用卡，只能刷银联储蓄卡，但现在银联规定只有批发市场且营业执照经营范围明确写明：批发，才能安装。今年7月左右银联批准了针对私营企业的个人零售pos市场准入，个体企业终于可以装对私刷卡机了，可刷信用卡，但必须是私人营业执照。

另外，银联就是银行联合会，装刷卡机只有银行有权利装，私人公司没有权利把别人卡里的钱刷到你卡里，银联就是协调各个银行之间类似转账之类中间业务的非赢利机构，类似监督机构和仲裁机构。只有银行经过调查才能向银联申请装刷卡机:银行确认该企业是合法企业，符合相应装刷卡机的条件，由银行向银联提供企业调查及资料复印件，申请帮助该企业装机。之后银联会对资料进行进一步审核，符合条件的会给银行一个批准的通知，并且同时通知专门的装机机构去企业地址进行安装。

3、实习要求

从总体上看，浦发银行的实习工作还是安排的很灵活的，并不是每天都给你什么硬性的工作要做，不是每天要求你完成什么任务，但是如果你要做一名优秀的实习员工，只有给自己定下目标，才会最大的提高自己的工作效率，真正的体现一位实习员工的价值。 这次实习的主要内容是以推销为主，推销是学习市场营销专业的一项重要的实践性教学环节，旨在开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程。实习方式主要是请企业企业管理人员以讲座形式介绍有关内容;同学们再进行实际操作，不懂的向管理工作人员学习请教相关知识，自己与老员工讨论、发言，通过交流实习体会方式，加深和巩固实习内容。通过本次实习，我们学到了很多课本上学不到的东西，并对市场营销专业知识有了更深的认识。这次实习也使我在实践中了解社会，知道了参加工作的苦与乐，为以后走进社会做好了良好的心理准备。短短的一个月实习，我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，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。

二、实习内容

1、推广零售pos机----“收付易”

我实习的内容就是专门做批发市收付易业务。主要做“收付易”的市场推广(装收付易会附带开借记卡、办理网上银行和及时语短信通知业务)支行会提供广州市各批发市场名单，到这些市场营销，免费为客户装刷卡机，还送多种礼品给他们。节假日，在批发市场做刷卡机的宣传和促销活动，主要负责场景的布置，内容的宣传，派发传单和讲解，回访老顾客并送礼物。

2、整理内部资料

整理收集回来的企业调查资料，整理好并上交到银联。等待银联批复。并及时到申请成功的店铺送上银联标志和指导使用。

三、实习总结或体会

这次实习是一个很好的锻炼沟通、营销能力和获取工作经验的实习机会。我的专业是市场营销，这次实习对我来说，是一个挑战，也是一个将学到的理论知识运用到实践中的好机会。

在实习的第一天，辅导员就向我介绍了一些业绩比较好的同事，并鼓励我们向他们学习。他们的成功的确给我们起了很大的鼓舞作用。但是，对于我这个毫无没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实是很困难的。所以刚开始参加工作的时候，我真的无从下手，只能跟着团队中已经熟悉业务的.同事到批发市场到处转。一天下来，往往是毫无收获!无论我怎么努力还是不能成功推出一部刷卡机!通过一个星期的观察学习和老同事教导，我总结了一下：收付易的市场主要在批发市场，但已有深圳发展银行、兴业银行、民生银行等多家银行做过同类市场的推销，所剩下的市场份额已不大，而且自己工作间短，经验少，没有广大的顾客关系，所以营销起来的难度就更大了。但我知道做什么事情都是有难度的，不能轻易放弃，要相信自己一定能做出成绩的。

慢慢，我得出了一些工作经验。要想向顾客销售，自己必须要和顾客有充分的沟通，要令到顾客从尝试接受演说到试用产品再到接受产品慢慢前进，才能成功。但是，很多老板是不愿意花几分钟听他认为是废话的推销演说的。所以我并不象我的队友那样，把批发市场的所有店铺都踩遍，甚至两遍，而是有针对性地选择顾客，对有意愿的顾客我不惜利用吃饭的时间或者是周六日的休息时间配合他们的空闲时间向他们演说，使他们耐心，诚心地聆听我的演说。不会令我的演说草草了事，变成废话。最后通过自己的努力，我做成了第一单业务。心里高兴极了，也更有信心开展以后的工作了。

在接下来的时间里，我还跑了服装批发市场、汽配批发市场和化妆品批发市场，等等。在到这些批发市场前，我都做了相关资料查阅、市场分析，做到有目的地进行工作，因为不同种类的批发市场有不同的特点，只有做到具体问题具体分析，才能更好地解决问题。例如，酒店用品的批发市场成交额比较高，一般消费都是高档产品，所以该批发市场的老板是很积极为自己的店铺安装一台刷卡机的，方便顾客，也方便自己，更显得店铺的档次更高一点。这类批发市场需要长时期的驻点推销。布匹批发市场恰恰相反，布匹批发日交易次数多，比较繁忙，下午的时候特别忙，这类批发市场只能早上到那里，下午则可以去别的批发市场了。随着实习时间越长，我的经验越丰富，工作也越来越顺手。但是，我的实习时间只是短短的一个月。这一个月很快就过去了。在这短短一个月实习时间里，曾受到无数次冷冷的拒绝和深深的失望，有时候很想放弃，可是第二天醒来又积极地投入到了新的一天工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

在回望整个实习过程时我有过激情，有过失落，有过无聊的困惑。但得到的却是。明白到涉世未深的我们首先要转变我的思维和心态我们不是天之骄子，企业和现实也不如们想像中那么美好，进去一个新的环境我们要学会以一个平和的心态去作每件事，毕竟我们欠缺社会经验，企业流传着怎么一种说法：我们大学生好高骛远，眼高手低，不能吃苦动手能力差……这些造成了大学生就业困难的局面，针对这种情况我们要作好准备，我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我们会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我们将把我们所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我们的个人价值和人生价值。我们相信，自己坚定的信心及个人坚定的意志，一定会实现自己美好理想，走上自己的成功之路!

**精选银行的个人述职报告汇总九**

各位领导、同志们：

大家好!首先感谢支行领导给我这次展示自我的机会。希望我站在这里没有让大家感到意外，这次竞聘对我来说可谓一个崭新的开始，从今天开始，从现在开始，大家看到的将不再是那人不求上进，安于现状的了，今天，展现在大家面前的将是一个积极上进，充满自信的。

我，今年xx岁，大专在读。xx年入行以来，我先后作过行政、储蓄，经警等工作，工作中，我勤奋好学，熟练地掌握了各种业务知识和操作技能，在工作中表现了良好的业务素质和业务能力，多次参加市行的业务技术比赛，连续三年被评为业务标兵，并被评为20xx年度先进个人。我自认有能力有条件竞聘支行副行长一职。

一、参加本次竞聘的原因

首先，源于自己价值的实现。“不想当将军的士兵不是好士兵”，我从事储蓄工作已有20xx年了，我自认在现有的工作岗位上游刃有余，渴望能在一个新的岗位上锻炼一下自己，二级支行副行长这一职务既能锻炼一个人的沟通协调能力，又能锻炼一个人的组织管理能力，所以，我希望给自己一个提高工作能力、实现自我价值的机会，而且我自信有能力适应这个岗位的工作。

其次，源于这个工作带来的挑战。由于诸多原因的存在，支行储蓄存款呈自然负增长，这与存款指标的逐年增长显然不对称，这就加大了工作的难度，我很愿意去迎接这份挑战，用自己的努力开创出一条的工作思路，为领导分忧，解决问题。

再次，源于一份情节。支行工作的难度大家有目共睹，但我在千山路支行工作已近20xx年，可以说是与同兴衰，共荣辱，所以，我对支行有一种责任感，希望能通过我的努力让他不断发展，做出成绩。

二、参加本次竞聘所具备的优势

首先，我在支行具有良好的客户基础。我在支行从事储蓄工作，至今已有20xx年了，我通过在储蓄窗口为客户提供优质的服务，与支行较为稳定的储蓄客户都建立了较好的合作关系;由于支行绝大部分对公客户在我行都有储蓄业务，所以，在工作中与对公客户也有业务合作，也建立了与对公客户的良好合作关系;通过上门服务，对、等大客户的情况都比较了解。良好的客户基础将会帮助我尽快适应新的工作岗位，更好地开展工作。

其次，我在支行具有良好的群众基础。我在日常工作中，能做到任劳任怨，对同事工作中遇到的问题能够热心帮助其解决;始终坚持上门服务，另外，我还不断加强业务学习，提高自身的业务能力，适应新业务的要求。我用自己的行动得到了大家的认可，连续三年被评为业务标兵，20xx年被评为先进个人。这些荣誉是大家给我的，它反应了大家对我的信任，相信这份信任将会成为我顺利开展工作的有力保障。

三、对今后工作的设想

如果我竞聘成功了，我今后的工作任务就是如何作好支行长的助手，协助他把支行的各项工作做得更好。

发挥自身优势，提高储蓄工作质量。

储蓄客户不同于对公客户，他与银行之间不存在其他关系，就是单纯的债权债务关系，那么如何让客户在林林总总的银行中选择我们就是我们应考虑的问题。我们不排除其他因素的存在，但服务质量的好坏绝对是老百姓最先考虑的因素。所以，提高储蓄存款的最有效途径就是为客户提供满意的服务，最好是能够针对不同的客户提供个性化的服务。以前我们帮助老人写凭条，不厌其烦地与聋哑人进行手势交流就是最为简单的个性化服务，都收到了很好的效果。当然，我们现在没有条件提供更进一步的个性化服务，但至少，我们应该为客户提供周到、温馨的服务，真正作到将心比心，用真心的服务换取客户的忠诚。为此，我将协助支行长，一方面加强储蓄人员的思想教育工作，树立端正的服务态度;另一方面，加强业务学习和交流，提高业务能力，为客户提供准确、快捷的服务。总之，我们将尽力保持储蓄存款的稳定。

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！