# 银行新入行职员工述职报告怎么写

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-03-23

*银行新入行职员工述职报告怎么写一在银行实习过程中，大家要虚心向师傅们学习工作经验，将所学的知识与实践结合起来。今天，我们是时候准备一下银行类的实习日记了。你是否在找正准备撰写“农业银行银行实习日记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考...*

**银行新入行职员工述职报告怎么写一**

在银行实习过程中，大家要虚心向师傅们学习工作经验，将所学的知识与实践结合起来。今天，我们是时候准备一下银行类的实习日记了。你是否在找正准备撰写“农业银行银行实习日记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

#761011

实习时间：\_\_\_\_年4月8日-5月3日

实习单位简介：\_\_\_\_银行，全称\_\_\_\_银行股份有限公司，总部设在北京，是五大国有商业银行之一。在近百年辉煌的发展历史中，\_\_\_\_银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。\_\_\_\_银行将秉承“以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行”的宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，在全球范围内为个人和公司客户提供全方位、高品质的金融服务。\_\_\_\_银行\_\_\_\_分行西大街支行作为\_\_\_\_分行的重要组成部分以其优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城市个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。并一直鼎立支持\_\_\_\_经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用。

实习过程：此次实习的目的在于通过在\_\_\_\_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。

实习岗位：大堂经理及综合柜员

实习过程主要包括以下2个主要阶段：

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)学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

(3)学习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。

(4)学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

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)跟综合柜员学习银行基本业务操作

(3)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，还要学习人民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。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。对于4月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的服务意识，增强其服务理念，以优质的服务让顾客满意。同时通过实习还让我们了解银行的业务，中行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及国际业务，西大街支行主要划分有4个板块，有对公业务，对私业务，其他业务以及和平安保险公司联合的平保业务等。我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

(二)跟综合柜员学习银行基本业务操作

在学习各种相关银行知识的同时，我还积极向综合柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能做的就是把培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员最大的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。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。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,受理中间业务及外汇业务等.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轧账和中间业务轧库,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。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

(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。营业中的礼仪主要有四大内容：(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。

实习收获与体会：通过这次毕业前的实习，除了让我对\_\_\_\_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。比如：如果是一个柜员的汇款业务没经其他柜员审核，汇款就不会发出，柜员就会受到风险处罚。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。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎细心。

其次，我觉得尽快完成自己的角色转变。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。

第三，我觉得工作中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。比如，挂失业务办理时需要本人亲自持本人身份证件办理。而在实际业务发生时往往很多人因为身份证丢失而持本人户口簿或他人持身份证为丢失人挂失等虽然可能明知是本人，这些都是不被允许的。而当对方有所疑问时，也必须要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并虚心向他人请教。

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。

#236212

一、实习单位简介

中国\_\_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\_\_银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，\_\_银行同样经过自我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\_\_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，一向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供给安全、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经过在\_\_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景和机构设置、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、整存整娶定活两便等;银行的对公业务，如受理现金支票、签发银行汇票等;银行的\_\_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、实习资料

在正式学习银行业务前，我在实习指导教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，却没发现我原先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，刚开始我一向无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗?之后慢慢才了解，原先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必须时间便会消失。

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，实习指导教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，就是每个柜员都能够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\_\_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，学习柜员间每一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，方式就是经过电脑验印，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)。转账支票的审核资料同现金支票相同，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\_\_银行的基本业务有了必须了解，并且能进行基本操作外，我觉得自我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学校的我，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矗

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不一样就是进入社会以后必须要有很强的职责心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的职责感，要对自我的岗位负责，要对自我办理的业务负责。如果没有完成当天应当完成的工作，那职员必须得加班;如果是不细心弄错了钱款，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我的职业道德和努力提高自我的职业素养，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，虽然客户可能是自我认识的人，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。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。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教师让我上岗操作。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，最终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，这样才能在自我的岗位上有所发展。

最终，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本事和交际本事。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手本事更重要。所以，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本事与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

#236213

十分感激中信银行\_\_支行给予我实习的机会。

能够有机会参与中信银行广州荔湾支行开业阶段的工作，体验其开业的艰辛与日渐兴隆完善，对一个即将毕业步入社会工作的大学生来说，无疑是极其难得的宝贵经验。

三个星期的大堂实习历程，虽然时间不长，但也足以让我在与客户的直接接触中获得了诸多长进。在此期间，我掌握了处理银行大堂业务的基本方法、懂得了与客户的沟通营销的基本技巧，同时对银行的大堂服务本身有了更加深刻的认识，对即将毕业的自我有了更加明确的定位。

一、洁身自爱、规范行为是所有银行从业人员所必须坚持的最基本准则。

由于银行的特殊性，银行从业人员在每一天的工作当中都会有机会接触到很多的现金以及客户的私密资料，时刻坚持自律无疑是对每个银行从业人员的基本要求。在与客户接触和办理业务的过程中，银行从业人员切忌觊觎不属于自我的财富，或以非法手段谋取利益，必须严格遵守相关的行为规范，坚持一颗全心全意为客户服务的正直之心，严格自律，确保客户的资产安全，防止客户的个人资料外泄。

二、大堂是银行的“脸面”，大堂服务人员需要更加注重形象、端正态度，并时刻关注大堂方方面面的细节。

营业大堂是与客户发生接触最频繁、最直接的场所，大堂是否整洁、大堂人员的形象是否良好、大堂服务是否到位，在很大程度上将左右客户对一家银行的评价。

作为一名大堂助理实习生，我每一天到岗的首要工作就是按照《大堂引导员工作指引》的说明，检查营业大堂的设备是否运作正常，音乐能否播放，大堂与贵宾室的饮水机是否还有水，柜台窗口前的糖果是否充足，大堂仓库的礼品存量是否充足;更换当日的新报纸，把所有桌椅、礼品摆放整齐，把大堂的细节处理好，做好大堂所有的营业准备。

虽没有中信银行的制服，我也坚持每一天穿着整齐的职业套装，佩戴统一的微笑工作胸章，保证大堂服务人员的良好外观形象，并以饱满的热情耐心接待每一位客户。迎送客户，为客户取号排队，引导客户入座等候，为客户倒水递报，为客户填写单据，为客户讲解产品业务，安抚客户情绪，每件事情我都尽我所能做到最好，力求给客户满意的服务。在遇到不能解决的问题时，我基本能经过恰当的方式转介给正式的大堂经理处理，给予客户满意的答复。

比较大型银行，我们在实力与网点的覆盖方面有所不及，要赢取客户就必须要在服务上下功夫。三个星期的实习中，我深刻地体会到要让客户满意就必须要从细节做起，做好一点一滴才能争取到客户，才能逐渐积累客户对我们的信赖与忠诚。

三、在与客户交流的过程中，可根据客户需求适时介绍、营销本行产品，强调本行的优势，以耐心、技巧和事实化解部分客户的抵触或偏见。

以本行的保管箱业务为例。不少客户对本行的保管箱业务都很感兴趣，但认为我们的租金比较周边银行偏高，在听到报价后会放弃进一步咨询的意愿。此时大堂服务人员能够向客户强调我们保管箱业务的优势——本行的保管箱容量是周边地区最大的，其他客户使用之后都觉得物有所值，进而邀请客户参观大堂内的保管箱样品，以事实纠正客户的偏见，激发客户办理业务的兴趣。

大堂服务人员需要善于从客户反映的信息中搜集总结客户对我们产品服务的良好评价，本行保管箱业务的优势就是在与多位客户交流后总结而来的。客户直接的比较体验，能够让我们更好地认识自我的优劣势。大堂服务人员要多与客户交流沟通，了解客户感受，不断改善服务质量和营销技巧。

四、作为一个即将从学校走向社会的年轻人，要始终坚持虚心学习的诚恳态度，学会举一反三，坚持低姿态，从低、从小做起，努力培养自我的工作本事。

实习的三个星期里，除了在大堂服务外，我还曾多次上街派发宣传单张、上酒楼派发报纸，去商场搜集礼品种类和价格信息，协助管理宣传单张的印制、派发工作。发传单、发报纸这样的工作虽然辛苦，但给我的收获却是良多——如何寻觅潜在客户，如何宣传我们支行，如何激起潜在客户的兴趣，都是技术甚至是艺术;更重要的是，在这些工作中我体验到了一家新银行初创的艰辛与进取。

在大堂经理的耐心指导下，我目前已能够应付大堂的日常业务工作，能够独自完成基本的客户接待，能够向客户供给基本的产品及服务介绍讲解，为客户填写常见的业务单据。实习的三周里，我对银行业务的熟悉程度有了长足提高。当然，在应对一些棘手的客户或者十分见业务的时候，我还欠缺足够的经验和业务知识去解决问题，仍有诸多需要日后学习和改善的地方。

最终，再次感激中信银行广州荔湾支行给予我这个实习机会，让我在这个假期里增长了见识锻炼了自我。

祝愿\_\_支行的业务蒸蒸日上!

#236214

转眼已经实习一个月了，以往怀念睡觉睡到自然醒的生活。可是此刻农行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，每一天准时上下班，上学时候的散漫、简便的日子一去不复返。

我是在北京西路的新街口支行实习，报到的第一天，有点紧张，也有点激动，我受到了顾行长的热情接待，他与我进行了一番意味深长的谈话.从他的话语和笑容中我能感觉到这个和谐而又热情的团队。随后行长安排我对公服务的岗位。

在师傅和领导的关心和支持下，我各方面提高都很快，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我的工作任务，不能草率敷衍了事.

一颗浮躁的心归于平静，但不缺乏活力。从学校走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本事的提高不仅仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体此刻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日，除了要加强自我的理论素质和专业水平外，更应当加强自我的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、快捷、准确的服务。

同时，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，你想得到你所期望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我才真正体会父母挣钱的来之不易，并且开始有意识地培养自我的理财本事。“在大学里学的不仅仅是知识，更是一种叫做自学的本事”。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。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学本事的人迟早要被社会所淘汰!

这次实习，除了让我对\_\_银行的基本业务有了必须了解，并且能进行基本操作外，我觉得自我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学校的我，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矗

我觉得工作后每个人都必须要坚守自我的职业道德和努力提高自我的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从师傅那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自我认识的人，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。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.

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必须距离的.。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台对公会计业务，可是，这帮忙我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序供给了极大的帮忙，使我在银行的基础业务方面有了一个比较全面的了解。尤其是会计分工，对于\_\_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。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本事与比较系统的专业知识，这才是我学习与实习的真正目的。

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，我发现自我不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找欢乐，我欢乐实习工作着，游刃有余。

#761012

“选择中国银行，实现心中理想”。一个多月前，我带着一丝敬畏的心情进入中国银行;现在，我可以满怀信心地离开，用心开启新的大学生活。在追逐梦想的路上，又多了一份勇气和动力……

每天6：40前起床;8：00之前赶到银行开始工作;一直到下午5：40多下班;回到寝室已经是晚上7：00;吃饭、写实习日志、洗澡，然后10：00左右睡觉;一个多月，从没迟到过，更没早退，中午也经常不休息的工作——这就是我每天的生活，一个人但非常有规律的生活，忙碌但感觉很愉快的生活……

经过一个多月的实习，我熟悉了银行的信贷业务、信用卡业务，并能进行熟练的操作，此外还了解了银行的其他基本业务。实习期间我主要是跟两位客户经理做事，主要业务是个人住房贷款。这样我就熟悉了“房贷”的整个流程，并且常和客户打交道也让我受益匪浅。

体会一，细心。大家都说银行的工作就是和钱打交道，需要很细心。每一份合同，都不能出错，尤其是借据，填错了必须麻烦客户来银行重签。而我的工作，每天都要整理很多的合同：开户、打个人征信报告、去上级行盖章、整资料、两次扫描、整理信用卡资料、打电话核实信用卡资料，当然还有很多其他的工作，每一个环节都是绝对不能出错的……错了，就意味着带给自己麻烦，甚至带给客户麻烦，而银行的事，是永远也做不完的……

体会二，信心。还清楚地记得第一天见陈行长时，他说了一句话：“和你聊天明显感觉你说话底气不足。”其实当时真的很害怕，也很没有信心，面对老练的陈行长也说不出一句有底气的话……但是，经过这些天实习，我变了，变得没那么胆小，没那么不自信了。或许是因为慢慢的熟悉了银行的工作吧，做事也比较认真，也或许陈行长本身不是那么可怕，呵呵……

体会三，耐心。银行的工作其实不是很复杂，只是很反复，需要很有耐心。很多时候，每天很早赶到银行上班，然后开始重复着昨天的生活。另外，对待客户也需要有耐心，很多时候需要说服客户办理一些他们不愿办理的业务，尤其是催收，都是那些难缠的客户，没有耐心就别想再银行工作了……

体会四，服务第一。服务是企业的灵魂，而银行正是服务性要求很高的行业。说实话，在银行实习的这段时间里，经常会遇到客户在银行里“大吵大闹”。当然，从银行的角度看来，我也觉得有些客户的要求太过分了，甚至是无理取闹，因为“客户的要求是永远无法满足的”。但是，细心又想，不是有谁说过：“客户永远是上帝吗?”从这个角度看，中国银行的服务还是真有提高的空间……

实习终究要结束了，不管自己有多舍不得，但是还是要开学的。曾经试着去挽留，但最终还是发现日子还是一天天的悄悄逝去，或许，认真过好每一天才算是最好挽留吧，应该学习珍惜自己的每一天……

有人在我的博客里写了一句话：“你的实习还不错啊，虽然说你可能有时候会感觉没有学到什么东西，但是其实有经历就行了，没必要纠结在你具体学了什么，有付出就一定会有收获的，继续加油啊!”其实，我想说的是：“我学到了很多很多，各方面都得到了很大的提高。在这里我要谢谢银行里的各位姐姐们——晶晶姐、黄姐、曾樱姐、陈姐、学姐……当然，还有可亲可敬的陈行长，谢谢你们对我的帮助，我会想你们的……”

伴随着中行“追求卓越，永不停步”的服务理念，经过一个多月的充实的实习生活，让我成长了不少，这也必将成为我人生中的一段重要经历。实习的生活虽然有点累，但我每天都是以最饱满的热情参加工作的，其间也获得了很多的快乐与成就感……

最后，我想说：谢谢中行!经过这些天在中国银行的实习，让我变得更细心、更加有信心、更加有耐心，使我相信自己的梦想已经不再遥远……

★ 商业银行实习周记范文6篇

★ 银行文员实习周记

★ 重庆大学毕业实习报告

★ 会计助理实习周记20天5篇

★ 会计实习周记每周的工作

★ 会计岗位实习周记第七周5篇

★ 大学生银行认知实习日记7篇

★ 实习会计周记800字5篇

★ 跟岗实习周记会计专业

★ 会计实习周记3000字

**银行新入行职员工述职报告怎么写二**

尊敬的各位评委、各位领导、各位同事：

大家\*午好!

今天我能够站在这个竞聘平台上，心情十分激动。首先，要真诚的感谢领导给予我展示、检验自我的机会。今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动我行发展的目的，参与支行行长竞聘。下面，作一个简要的自我介绍：

我叫，今年\*\*岁，(党员)，学历，\*\*年进入中国银行满洲里支行工作，先后从事过、等工作，现任支行副行长。在我行工作的\*年里，在上级领导与同事们的大力支持与帮助下，我从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。今天的演讲我将从两方面展示自己。

竞聘该职务的优势：

一、具有丰富的工作经验，业务技能熟练

从\*年进入我行工作以来，我先后从事过、等工作。因此，对支行的各项基础性工作都十分熟悉。在此期间，无论工作多忙、多累，我都严格要求自己，按质按量完成上级交付的相关任务。高强度的工作，正是对一个人能力最大的考验，也是对能力最好的培养。现在我担任本行副行长，积极协助行长处理各项事务，各项工作都比较熟悉，管理经验也颇为丰富。

二、具有严谨的工作作风，认真的工作态度

作为金融服务行业，银行工作牵涉甚广，关系到国家、群众的经济利益。因此，严谨的工作作风，认真负责的工作态度是对一个银行从业人员的最起码要求。自工作以来，我便始终坚持“精益求精、一丝不苟”的工作态度，事无巨细均认真对待。因此，在我负责的业务中，从未出现过一点纰漏或任何过错。

三、爱岗敬业，开拓进取

工作以来，我一直将“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭。不管做什么工作，都把责任担在肩上，将事业放在心上，在工作中，敢想敢干，不畏艰难困苦，始终保持着昂扬的斗志与高涨的热情。

在工作方面，我有股“钻劲”，坚持学习，将各种业务吃透，并积极向有经验的同事请教，学习，不给自己留疑问。经过多年的积累与锻炼，使我具备了较强的业务能力与管理能力。

未来工作设想：

俗话说的好，态度决定一切，没有好的工作态度，就没有好的工作质量。假如竞聘成功，我将以支行的发展为中心，严格要求自己，认真做好本职工作，在平凡的岗位上体现出个人的价值。我打算从以下几方面开展工作：

一、加强团队建设，营造良好的工作氛围

首先，我要带头加强作风建设，自觉杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。同时，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其次，为员工营造“公平、民主、和谐”的工作环境。一方面坚持“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，最大限度激发员工的工作热情。另一方面，关心员工的工作、生活，认真听取他们的意见与建议，勇于接受他们的监督与批评，进一步增强员工的集体归属感。最后，要多组织培训活动，加强对新业务、重点业务的培训，提高员工的办事效率。

二、维护并拓展新客户，开辟储蓄存款新增点

第一，综合评价现有客户群体，将客户分类，除了维系好老客户外，重点要将精力花费在能为我行带来更多利润的客户身上。第二，要逐渐健全客户档案信息，便于与客户的交流与沟通，进一步提升客户维护水平。为vip客户提供相应的vip服务，比如，个人理财建议、节日慰问、绿色通道等，力争吸纳更多的vip客户。第三，为客户提供有针对性的服务，为他们提供相应的金融产品，满足他们的不同需求。第四，做好市场调研，掌握市场动态，并制定详细的营销策略，主动走出银行寻找客户，将客户带回来。

三、积极拓展中间业务，扩大盈利空间

如今，随着存贷利差不断缩小，中间业务已成为各大银行扩大盈利的主要途径。本行的中间业务主要包括结算收入、银行卡收入和代收、代发手续费收入，收入来源渠道较窄。今后不仅要加大原有中间产品的营销力度，还应大力开辟新的收入渠道，进一步扩大中间业务的盈利空间。

1.加大营销推广力度，积极营销产品;

2.加强对全办员工的营销培训，并将部分后台员工充实到营销岗位上。同时，在大堂配备机动营销人员，加大对相关产品的营销力度;

3.抓住存款额较大的客户，向其营销个人委托贷款业务。

四、坚持以发展为目标，“抓大放小”

“抓大”即将围绕支行发展目标，抓住中心工作与主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点;“放小”是指把日常性、执行性、事务性工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。这样，行长才能有更多的精力处理支行的重大问题或作出正确的决策。另外，还能充实副职工作，给中层干部及普通员工施展个人才华的机会，激发他们的工作创造性。

各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也感受到压力和责任的所在，这都必将成为我工作的动力。如果大家肯给我这次机会，我决不辜负大家的期望，一定在支行行长的岗位上作出更大的成绩。但不管竞聘结果如何，我都会继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我行事业发展添砖加瓦!

谢谢大家!

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！