# 最新银行实习报告范文大学生银行实习总结怎么写

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2025-05-25

*最新银行实习报告范文大学生银行实习总结怎么写一刚实习的日子，身心都觉得很累，想过要放弃，可是放弃之后自己又能干什么呢?我不断地问自己，但各个同事都是毫不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...*

**最新银行实习报告范文大学生银行实习总结怎么写一**

刚实习的日子，身心都觉得很累，想过要放弃，可是放弃之后自己又能干什么呢?我不断地问自己，但各个同事都是毫不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。并不是那么轻松的工作，也并不是那么有趣。

开始时他们也只是给我做一些零散的工作，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。

在业务部门最重要的就是贷款业务，我真的觉得银行客户经理特别辛苦。时常看到他们加班，有时还加班到很晚。有一天我就跟着哥哥加班到九点半。后来跟他们交流之后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?

另外谈谈信贷业务，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，还款来源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。

在这个几个部门里让我印象最深刻的就数莱嘉姐，我可喜欢这个姐姐了，以前她还和我开玩笑说自己嫁不出去了，就在前几天她终于订婚了，还给我发了喜糖吃，我也开玩笑的跟她说“别开玩笑了，怎么可能是你订婚呢”她说“这次是真的，是真真的，比珍珠还要真呢!”哈哈，生怕我不相信似的。真是恭喜这个姐姐了。

还有倩姐，她面无表情，是最冷酷的一个人，表情不多，说话做事从不墨迹，一派女强人的样子 。其实不然，平时她是冷冷的，很酷的样子，其实她人也很好， 冷峻的外表下有一颗柔软的心。她的笑点很低，笑起来就收不住，笑开心的时候牙龈都露出来了。有的时候看到她面无表情倚在办公桌，她其实只是在发呆。她很真实，是就是，不是就不是，能说出口的肯定都是真的。她是我们的大姐大，总是罩着小的们。 她总是告诉我们不要对存款，贷款那么巨大的数字吓住。她告诉我们，不要对自己有质疑，每当怀疑自己的时候，就要对自己说“没什么好怕的，不就是一串数字嘛!自己就是自己最大的敌人，如果自己都不怕了，那还怕什么，大大方方的去做!”

在最后的两个月里，我被调到了计划财务部，那里有个姐姐也叫佳佳，她的工作很多，几乎是没有停止过工作的，就连中午的休息时间都需要忙工作的。她的任务量一多，导致我的任务量自然也多了。一周里，我查询了成千上百家企业的积分、储蓄余额，为的是对它们的对它们的储蓄账户余额、保证金余额进行确认，确保贷款还款到期时有物资保证，银行能再次给以它们贷款。查询完企业的储蓄信息后，还需要做好统计工作。几千家的储蓄余额查询实在有些吃力。商票、保证金数据的录入，这些看似简单，工作量却超级大，而且数据是不能有任何差错的，需要给领导过目。

在查询的过程中，对着一年来向民生银行贷款的企业的资料，可以说是堆积如山啊，很对资料的顺序也是乱七八糟的，前几分钟刚输入一家企业的商票金额，后几分钟又来了一笔同一家企业的，因此商票金额又要修改重新输入。有时候，一家企业的资料往往会分散在的多个地方，查询工作、信息输入起来增大了工作量。

在这几周里，我的工作也开始变得有规律，大多工作是关联积分表，每天有大量的积分关联表需要关联，忙活起来的时候连休息的时间都会被占据。对于一个参加工作的人来说，加班都是相当普遍的。我也已不再是个学生，不再享有寒暑假，没有了相对的自由轻松的生活。对计划财务部的运作我已经基本了解，可能是因为实习生，部门也没有把什么特别的工作交个我。一个月下来，基本都是关联，装订账单，整理打印文件之类的。即使有时候忙完了自己的工作，主动提出帮助部门其他同事工作，

这次实习，除了让我对民生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;如果不小心出现了错误，也必须负责纠正。

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。

我感觉我真的真的很幸运，被分配到这么一个好部门，同事们人都很好，值得深交。他们会主动的和我说，我应该要怎么做，怎么规划，才对我的人生最有帮助。告诉我不要害怕，也不要有后顾之忧，尽心尽力好好做，总是有回报。还有佳哥每次都会叮嘱督促我，多学点，都会有帮助的。他们也从不会藏着捏着，都是毫无保留的和我分享他们的经验和心得，能遇上这么一群人，真的是一件非常好的事情。对于部门的同事，我感觉大家也不仅仅只是同事的关系而已。

最后，我毅然决定在今天结束实习生活，还真有点不舍，可是为着对自己负责的心，我准备另谋他路。虽然不能够留在这里正式工作心里也早已有准备。心里只有想先放自己一个小长假吧，缓解下疲劳的身心，调整好心态寻找新工作的，找个更适合自己的工作。

三毛说过：“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。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。”实习的工作是忙碌的，也是充实的。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。

“功夫不负有心人”的古训始终影响着我的人生观、世界观、价值观，并对我的人生予以指导作用。在对待这一次的实习，我同样以它作为我的指导思想。想达到预期目标所需要的不仅仅是自己的努力，更重要的是民生银行提供了一个这样的平台，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。专业知识和业务技能这样注重实践的课程学习中，必须学以致用，自己能够熟练地掌握及运用，只有这样才能为自己打下坚实的基础，让我们共同努力，为自己、更为明天!

**最新银行实习报告范文大学生银行实习总结怎么写二**

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。

**最新银行实习报告范文大学生银行实习总结怎么写三**

根据学校有关规定，我于xxxx年3月7日-xxxx年4月17日到陕西信合宝鸡市渭滨区支行营业部实习。在为期一个多月的实习时间里，通过单位指导老师的帮助，我熟悉了银行大堂经理及综合柜员的主要工作，加深了我对银行经营管理理念的理解，掌握了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。

（一）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3月在各支行开展的“3周年技能大赛”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，信合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，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）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是柜员制，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）大堂经理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。

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。

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！