# 有关中国银行暑期大堂经理实习报告暑假银行实习报告如何写(七篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-05-28

*有关中国银行暑期大堂经理实习报告暑假银行实习报告如何写一7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...*

**有关中国银行暑期大堂经理实习报告暑假银行实习报告如何写一**

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：

**有关中国银行暑期大堂经理实习报告暑假银行实习报告如何写二**

实习地点：中国人民银行

实习时间：20xx年x月到x月

中行概况

1)中行地位：中国人民银行是中国建立最早也是国际化程度最高的一所优秀的国有银行。连续多年被国际银行组织评为中国最佳银行和世界10大银行。如今也是世界500强和中国10强的优秀企业。

2)中行历史：中国人民银行是中国历史最久的银行，在孙中山的批准下于1912年成立。同时中行也是最早成立海外银行的银行，于1929年在伦敦成立第一家海外银行。百年的力史也为中国的银行业的发展起了引导的作用。

3)中行分布：中国人民银行是中国目前国际化程度最高的银行。不仅分布在全国各地，同时也分布在世界各地。在伦敦，在纽约，在东京，在新加坡，在莫斯科，在悉尼，你都可以看到那红色醒目的标志。它代表着中国的银行业的形象，代表着中国优秀企业的形象，代表着我们中国的经济在进步，在发展，在腾飞;在向着国际化，世界级前进。

4)中行战略：中国人民银行有很多竞争性的战略。第一个是实行it蓝图战略， 把所有部门的银行业务分系统合为一个系统，提高办事效率，方便统一管理。第二个是工商e线通，派专门的人员去到工商局，当有新企业在工商局注册时，让企业去中国人民银行去做验资证明，然后开户。那以后的存款和借款都在中国人民银行进行。然后为企业提供一整套的流程服务。第三个作为国际化的银行，中国人民银行为留学生提供一系列的留学资金证明，留学借款，信用卡和借记卡等服务。其他还有很多的战略，但是由于实习时间较短，就给大家介绍这么几个。

5)中行的人：中国人民银行作为一个优秀的中国企业。企业的员工都至少是本科学历以上的较高素质的员工。对人尊敬，为人和善，做事积极，认真负责。所以跟他们相处很愉快，同时也可以学到很多在单位上怎样对领导，对客户，对工作的态度和方法。

6)中行部门：中行大大小小的部门有10几个将近20个的样子。从外部的物业管理部，保卫安全部，人力资源部，办公室到核心业务的个人金融部，银行卡部，公司业务部，个人业务部;信息科技部;风险管理部;财务管理部等等。每个部门都各尽其能，并且相互合作，相互联系。共同支撑中国人民银行的健康快速的发展。

7)中行业务：对应的部门就有对应的业务。和其他银行一样，中国人民银行的核心业务也是存款，借款，结算，银行卡，外汇等。我实习的部门则是公司业务部，主要是对公司或者企业等组织处理资金业务，发放借款，征收存款等等。像中国人民银行山东分行的大客户有中国移动，中国联通，鲁商集团，山东高速等等。这是中国人民银行盈利的一个重要部分。

选择中行：以上中行的概况都已经展示了中国人民银行的形象和我为什么选择中国人民银行的原因。简而言之，中国人民银行作为世界500强和中国企业10强企业，在中国人民银行，可以领会优秀企业的发展战略，运作模式;可以感受优秀企业的文化和工作氛围;可以学习怎样做一个好员工，怎样服务好顾客，怎样处理好企业内部的人际关系，怎样提升自己。中国人民银行实习报告范文参考

工作状况：

1)刚去期间：刚去的几天，什么都不懂，什么都不会。只能一边看，一边听，一边想，一边试。首先从开始认识部门的每个成员开始，去收集和记录他们的信息。然后就集中去看相关的书籍(经济学，金融学，货币银行学，商业银行学，中国人民银行产品手册，中国人民银行员工守则)去了解银行的运作流程，银行的工作业务等。

2)工作期间：在公司业务部。新员工的主要任务就是负责服务的后台业务。第一就是统计工作，在邮箱里面，省行下发任务，然后我就帮忙下发给下面的五区三县的支行。然后把他们汇总的任务在汇总起来，发给省行。这些表格的内容不外乎于：企业信息表(包括企业的规模，资金，诚信);客户经理表(时间，职位，管理企业);借款评估表;第二，除了统计表格外，我还帮助各个客户经理和主任们去打印，复印和扫描文件。还有去各个科室去传递文件，传达信息，领取物品，叫行长签字等等。这些杂活，只要能做的，都尽力做好它。

**有关中国银行暑期大堂经理实习报告暑假银行实习报告如何写三**

大学生去中国银行实习报告

中国银行牢牢抓住国家利用国外资金和先进技术加快经济建设的历史机遇，充分发挥长期经营外汇业务的独特优势，成为国家利用外资的主渠道。下面给大家分享一些关于大学生去中国银行实习报告，供大家参考。

\_\_年3月4号开始为期一个月的时间在中国银行肇庆支行进行了毕业实习。在中国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，我熟悉了中国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中国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。

一实习的目的

1) 通过在中国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) 通过在中国银行的实习，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，熟悉中国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) 通过在中国银行的实习，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。

二对于银行的认识

中国银行全称中国银行股份有限公司，总行位于北京市复兴门内大街1号。是中国(不包括香港、澳门、台湾地区)五大国有商业银行之一，规模在中国五大银行位列第三。中国银行的业务范围涵盖商业银行、投资银行和保险领域，旗下有中银香港、中银国际、中银保险等控股金融机构，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。按核心资本计算，\_\_年中国银行在英国《银行家》杂志“世界1000家大银行”排名中列第10位

关于中国银行的业务

商业银行业务是中国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

公司金融业务为中国银行业务利润的主要来源。包括存款业务、贷款业务、 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

中国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

个人金融业务为中国银行战略发展重点之一。包括储蓄存款业务、个人贷款业务、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，中国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

中国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。中国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

三实习过程

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了中国银行的各项业务，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;

四实习心得与收获

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。

转眼间，在中国银行濉溪路支行将近两个月的银行实习要结束了，我从没想过会如此不舍。\"千里之行，始于足下\"，这个暑期短暂而又充实的实习，让我受益匪浅，是人生的一段重要的经历。实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍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(对公业务)，其他一般了解的有点、捆钞技能的锻炼;大堂引导以及顾客服务方面的锻炼;信用卡业务。

一、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，(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。

二、点、捆钞技能的锻炼\"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，某顶级员工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。

三、大堂引导以及顾客服务方面的锻炼在现代商业社会，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。

四、信用卡业务中国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。

五、小结通过这次的实习，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。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一定距离的，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。\"纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。\"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。

一.实习目的

本次实习的目的是要把在学校所学的知识充分运用到现实社会岗位中，找到实际差距以更好弥补当中所缺乏的问题所在。在实习当中我会更好的把握问题的方向，弥补平时书本所学的知识的漏洞。同时也通过对银行业务的实习，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。

二.实习具体内容

实习单位简介

中国工商银行，成立于1984年，在国内30000多个分支机构，与境外50多个国家和地区的410家银行总行建立了代理关系，它是中国五大银行之一，是世界五百强企业之一。作为中国资产规模最大的商业银行，经过20\_\_年的改革发展，中国工商银行已经步入质量效益和规模协调发展的轨道。20\_\_年末资产总额约52791亿元人民币，占中国境内银行金融机构资产总和的近五分之一。截至20\_\_年末，工商银行总资产134586.亿元左右，居全球上市银行之首。

我所实习的中国工商银行临淄支行分为三个部门，分别是营业部，公司业务部和风险部。三部门间相互联系相互配合，协调一致，才能使银行正常运作。下面介绍一下我实习的岗位：

1.柜面业务岗实习

柜面岗是银行最基础的工作岗位，也是我们平时去银行办理一般业务所接触到的岗位。同时柜面岗分为现金业务区和非现金业务区 ，业务对象分类分为对公业务和对私业务。我在刚开始实习的时候主要在非现金业务柜(对公业务区)学习，通过细致观察和师傅的耐心教导，我从中学到了不少知识。比如：

供应账户开户需要的证件有：营业执照，企业代码证，税务登记证，法人和降半人身份证，授权书，开户许可证，说明书等，非本地单位开户需出示当地人银行开出的为开立基本户的证明。开立银行账户经人像凭批准后次日起的三个工作日后才能办理支付业务。企业与银行办理业务受限就是需要在银行开立结算账户。银行结算账户是指银行为存款人开立的用于办理现金存取转账结算等资金收付活动的活期存款账户。单位银行结算账户暗用途分为基本存款账户，一般存款户，专用存款户和临时存款户四种。基本存款账户是存款人的主办账户，存款人日常经营活动的资金收付及其工资，奖金和现金支取应该是通过该账户办理。一般存款账户用于办理存款人借款转存，借款归还和其他结算资金支付。该庄户可以办理现金缴存，但不能办理现金支取。而专用存款账户则是用于办理各项专用资金的收付，临时存款账户是办理临时机构及存款人临时经营活动发生的资金收付。

2.大堂经理岗位实习

在一半的实习时间里，除了跟综合柜员和客户经理学习银行业务外另外就是向大堂经理学习营销技巧，维持大堂秩序以及解答客户的咨询。我在此实习期间学会了单据管理，例如：如果客户要办卡开户或办存折，我们要为其提供《个人客户业务申请书》并辅助客户正确填写。如果不是本人亲自办理，还需要为其提供《代理人开立个人结算账户核实单》。如果客户要存办理对公转账业务，我们要为其提供《进账单》并让客户将转账支票正反面的付款人，收款人，背书人和被背书人填好，检查公司章有无模糊现象等，检查完毕后将客户引至非现金业务区对应窗口办理业务。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在社交活动中形成的规范准则，时刻在与客户打交道的大堂经理代表着企业的形象和名誉，所以一切要小心谨慎。要想做好大堂经理工作必须要做到干练，稳重，自信，亲和。营业中的礼仪主要有：解答客户问题，营业中分流客户，维持秩序，社当理财产品营销。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的操作流程，所以想要做好一个大堂经理，必须要拥有丰富的知识面。

3.公司业务部实习

在剩下的时间里就是在公司业务部实习，公司业务部也就是银行的信贷部门，主要负责给中，大型企业贷款。而企业向银行贷款必须满足一定的贷款条件，例如企业的经济状况良好，需有能力偿还贷款。贷款要提供的材料有很多，例如借款申请书，产品供销合同，企业基本信息报告，企业近三年的从财务报表，特别关注，贷款卡信息，公司股东会决议等等。此外，企业与银行还需签订核保书，最高额保证合同等。具体贷款流程如下：

1 受理。客户的申请一般由开户行受理和初审，并由该行对受理的贷款提出初步意见。

2 初审。固定资产贷款初审阶段审查内容主要是下级行申请报告，项目批准文件，业主借款申请书，借款人近期报表状况，项目贷款条件。

3 评估。贷款项目的青古一半由中国工商银行信贷评估部门组织进行。评估应具备的资料，借款人营业执照，公司章程，贷款证，贷款申请书。公司近三年的审计报告和资产负债表，损益表和县级流量表等。有权部门对项目立项的批复，项目可研报告，环保部门的批复文件等。市场供求，产品价格，行业状况分析资料。项目建设资金来源证明文件等。

4 审查审批

5 发放贷款

三.实习心得体会

这次实习，总的来说，有苦有甜。对我来说，是一种挑战，也是一个机会。一个月的银行实习，让我对银行的基本业务有了一定的了解，并且我觉得自己在其他方面的收获也是非常大。我真实地感受到自己所学的知识的浅薄和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措。在学校学到的知识，一旦接触到实际，才发现自己的差距。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”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：对客户的态度，首先是要用敬 您好，请签字，请慢走，：其次，与客户传递资料室必须起立并双手接送，最后对客户的一些问题和自学必须要耐心解答。这使我认识到真正的工作当中要求的事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。作为一名在校大学生，这次的暑期实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会提供一次良好的契机。

首先，我深刻体会到银行工作规范化管理，严格执行标准的重要性。那么，在工作岗位上，必须要有很强的责任心，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。例如，在银行工作，如果没有完成当天的工作，职员必须加班：如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回，那也必须有经办人负责赔偿。同时，遇到不懂得问题向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，按时上下班等。 其次，工作后每个人都必须坚守职业道德和女里提高自己的职业素养，正所谓做一行摇动一行的行规。这一点我从实习单位同事哪里还深有体会。现在的银行已经类似于服务行业，所以支援的工作态度尤为重要。

一、中国银行的背景描述

中国银行概述

1920\_\_年2月，经孙中山先生批准，中国银行正式成立。从1920\_\_年至1949年，中国银行先后行使中央银行、国际汇兑银行和外贸专业银行职能，坚持以服务大众、振兴民族金融业为己任，稳健经营，锐意进取，各项业务取得了长足发展。新中国成立后，中国银行成为国家外汇外贸专业银行，为国家对外经贸发展和国内经济建设作出了重大贡献。1994年，中国银行改为国有独资商业银行。20\_\_年，中国银行开始股份制改造。20\_\_年8月，中国银行股份有限公司挂牌成立。20\_\_年6月、7月，先后在香港联交所和上海证券交易所成功挂牌上市，成为首家在内地和香港发行上市的中国商业银行。

中国银行是中国国际化和多元化程度最高的银行，在中国内地、香港、澳门、台湾及32个国家为客户提供全面的金融服务。主要经营商业银行业务，包括公司金融业务、个人金融业务和金融市场业务，并通过全资附属机构中银国际控股集团开展投资银行业务，通过全资子公司中银集团保险有限公司及其附属和联营公司经营保险业务，通过控股中银基金管理有限公司从事基金管理业务，通过全资子公司中银集团投资有限公司从事直接投资和投资管理业务，通过中银航空租赁私人有限公司经营飞机租赁业务。按核心资本计算，20\_\_年中国银行在英国《银行家》杂志“世界1000家大银行”排名中列第十一位。

二、中国银行所在岗位的实习情况分析

(一)中国银行实习经历

我在中国银行实习了几个月，所实习的岗位是大堂经理。通过这次实习我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，也了解了一些复杂而微妙的社会人际关系，为我以后的社会人际交往做了个热身运动。同时通过这次实习也让我又一次了解了自己存在的优缺点。

最初工作的时候感觉很累很懵懂。穿的高跟鞋让脚都要没办法走路了。便开始体会到工作是件多不容易的事。头几天站下来确实感觉不大适应，不但腰酸背痛的，而且面对客户的咨询疑问三不知，感觉自己这个大堂经理是十分不够格的，不但对业务很不熟悉，而且对于客户的一些不满情绪也显得手足无措。通过一个月的锻炼，我觉得在这些方面有了很大的改善，客户的咨询基本上都能解答，也能用自己所学的专业知识中的技巧来适当的安抚客户，做好自己的工作。

大堂经理这个工作，从字面上来看，好像没有什么技术含量的，更谈不上什么发展前景了。因此在体验之前，在我听到这个岗位的第一感觉就是听着好听实际就是指引。不过，一天下来，除脚酸以外，最大的体验是：做好这个岗位真是不容易!可收获还真多。

这个岗位可以成为银行知识的全才。虽然几个月下来我并没有成为银行知识全才，可至少也懂了很多银行业务知识。由于自己的不积极性导致我没有好好把握这个机会去好好深入了解。这也是我在工作期间发现的自己一个很大的缺点。在以后的工作中我一定充分发挥自己的主观能动性，努力走好我的工作生涯。

这个岗位是银行服务产品的讲解员。在工作后期，我已经可以很熟练的为客户讲解业务了，在我自信满满的讲解中我不但培养了自信心也锻炼了口才。

这个岗位能培养足够的应变能力。在工作期间常常会遇到刁蛮的顾客，或者设备出现问题之类的境况。一开始总是不知道怎么办，后来也慢慢开始学会运用航空服务里的一些礼仪、沟通技巧来安抚顾客，也了解到如何对设备问题进行处理等。在应变能力上也有所提高了。

工作很长一段时间，在熟悉了银行大部分业务知识后，网点领导给我提出了新的要求--产品销售。为了紧跟商品经济的发展，几乎现在所有的商业银行都致力于打造一站式服务的金融超市，即除了简单的存取外，在任意一个银行网点可以满足你几乎所有的金融投资需求：股票基金、贵金属、银行专业理财、银保产品等等。于是我便从相对容易销售的银保产品入手。

所谓银保产品，就是银行与保险公司合作，推出的带有储蓄和保险双重性质的一种理财产品。这种产品的优势在于集合了储蓄与保险的优点于一体，在享受银行利息的同时人身也享受保障。但产品缺点也很明显，就是储蓄的时间相对较长，一般是5年以上，且提前支取会有利息损失的风险。

在销售产品时，找准客户群体很重要。当我看见一位拿着一万元现金来存款的中年妇女时，我知道这是一个销售的好机会。大堂经理的优势在于第一时间能与客户进行面对面的接触，在经过简单攀谈之后，我了解到这一万元属于她的富余资金，想存五年的定期储蓄，于是我便试着向她推荐起我们正在热销的银保产品。起初她也很迟疑，因为对这种产品的特点不是很熟悉。我根据之前对产品属性的学习，向她详细讲解了这种产品的优势，对缺点也如实相告。也许是我的诚恳打消了她的疑虑，她最终决定购买这款同样五年期的银保产品。虽然只是一万元的成绩，但是这为我以后的产品销售增加了无限信心。

银行并不像我之前想象的那样，工作轻松，银行的工作人员也是很辛苦的，看似简单的工作其实里面包含的细节非常的多，每一步都需工作人员的小心谨慎。而且还经常为了完成某项工作而加班，当然这也是因为中行的员工具有很强的责任心，对自己的没完成的工作会主动加班完成，尽管加班是没有工资报酬的。这更让我感受到了中行这个大家庭的团结与责任心，而这对于企业尤为重要。没有团结，企业内部就会一片混乱，难以发展，只要企业内部团结就会战无不胜，即使再难的事，只要团结，就一定会成功;而如果只有团结而没有责任心，企业就难以在市场经济环境下取得与竞争对手的相比较优势，就无法体现一个企业市场地位，同时也难以得到客户的广泛认同，企业的发展就会举步维艰。而中行此时展示给我就是这样一个团结、负责的大企业的形象，我相信通过中行员工齐心协力的工作，中行领导远见卓识的领导，中行一定能取得与竞争对手的巨大优势。

我所在的中行的文化理念是微笑服务。对每一位客户的到来和要求都要热心欢迎和对待，特别是遇到一些年纪较大的顾客更是要将这些经济上涉及的细节慢慢不厌其烦的道来，一是为了给企业赢得更好的口碑，另一个是银行涉及业务的资金都是每个顾客的心血，我们必须要对其对我们的寄托和信任认真负责。银行不仅要求我们对每一位客户都笑脸相迎，对每一位自己的同事更是要关爱、关心。值得赞扬的是同事们对每一件顾客要求小事都会放在心上并认真对待的，而且工作时都有节俭的好习惯，不浪费。 每天早晨的晨会是总结一天的工作和互相检查仪容仪表的时候，接着就是以全新的心态和面貌开始了一天的工作。我想不管在哪一个企业，如果有良好的企业文化，员工有积极的心情，那么这个企业的发展将会蒸蒸日上，也会是更多人才向往的地方。

在银行里我和每一位同事都相处的非常好，也学到了很多的东西，包括关于银行以及和银行相关的如保险的基本的知识，为人处事的方式方法，从客户交谈中学到的社会知识和经验等等。我觉得实习对在校大学生有重要的意义也是非常必要的。通过实习能够不断充实和完善自身的知识结构，培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，将学到的知识联系实际并在实践中得到校验，锻炼适应能力和社交能力，从而积累社会阅历和工作经验，走出成功就业的第一步，为国家和社会作出应有的贡献。希望这次的实习经验可以为我毕业以后的求职、发展的道路提供一些帮助，更重要的是我对自己以后的成功有了更多的信心。

(二)中国银行所在岗位职责描述

1、营业前，做好各项准备工作。

(1)检查柜台及填单台签字笔能否正常使用，各类单据是否齐全、充足。

(2)检查叫号机及自助设备、电子显示屏是否正常运行，95599自助电话线路是否通畅。

(3)检查宣传海报、展架是否按规定正确摆放，折页品种是否齐全、数量是否充足。

(4)检查告示栏内容是否过期需要更新;检查客户意见簿、意见箱。

2、营业中，工作积极主动、文明礼貌。

(1)热情、文明地迎送进出网点的客户。从客户进门时起，大堂经理应主动上前迎接客户。

(2)识别、分流和引导客户。大堂经理通过主动询问客户需求，引导客户取号，指导客户选择交易渠道(柜台、自助设备、电话银行)办理业务;指导客户填写单据，引导客户到等候区等候。

(3)大堂经理应主动巡视。对于等待区的客户，大堂经理要主动询问客户是否有饮水、书报、杂志等浏览需要;主动介绍我行金融产品，向客户递上相关宣传材料，对感兴趣的客户给予进一步的深度讲解。

(4)回答客户业务咨询时，要语言流畅、吐字清晰，微笑服务、耐心细致。在交谈中，仔细观察客户行为举止，认真聆听并记录客户意见和需求，从中获取客户信息，发现潜在优质客户。

(5)大堂经理要努力做好潜在客户的拓展工作，向其推荐我行的贵宾服务。及时将自己或柜台人员发现的潜在客户引见给个人客户经理，并说明客户需求，由客户经理与客户进行单独沟通，促使之成为我行的贵宾客户。

(6)贵宾客户到网点办理业务时，应请客户出示贵宾卡，引导客户到贵宾服务区或贵宾窗口办理业务。

3、营业结束后。

(1)检查大厅设备运行情况。

(2)关闭电子显示屏、饮水机等设备电源。

(3)查看客户意见簿、意见箱，及时处理客户意见及建议，经上级研究同意后，对提供联络方式的客户，应提供反馈意见。

(4)填写大堂经理工作日志，总结当日服务情况，对重点客户信息及市场动态，分析整理上报。

(三)所在岗位工作流程描述

1.8:30—9:00 每日晨会

2.9:00—11:30 营业时间在岗(分流引导客户、主持大堂工作)

3.11:30—12:30 午餐时间

4.12:30—17:30 营业时间在岗(可利用业务闲暇时间自主学习)

(四)所在岗位所需知识及技能分析和描述

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。银行大堂经理的重要作用主要表现在建立和维护客户关系上,如接待引导客户、解答客户咨询、了解客户特殊需求、注意目标客户、留意客户交易习惯、满足重点客户特殊需求、处理客户不满以及为客户办理离柜业务。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。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。

主任告诉我，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经理，代表着企业的形象与信誉，所以一切都要谨小慎微。这让我想起在校期间老师对我在礼仪课上的教导， 要做好大堂经理的工作就必须做到以下几个方面：干练，稳重，自信，亲和。对顾客的需求要能够迅速作出反应，对大堂里出现的不同问题要能够表现出遇事不慌的心态，机智的处理并解决出现的状况，作为一个大堂经理要能够以低姿态友善的与客户沟通、交流，但也不能唯唯诺诺，在任何时刻我们都应该对自己充满信心。在客户迷茫时，我们为其指明方向;在客户遇到困难时，我们施予援手;当客户不解时，我们耐心解释;我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。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)维护大唐秩序。(4)适当理财产品的营销。所以，作为一名大堂经理要有丰富的知识，随机应变的能力，以及善于营销的口才。

三、中国银行所在岗位技能的使用情况、所欠缺知识及技能的分析

(一)所在岗位技能使用情况

现代银行业其实从某种程度上来说也属于服务业的范畴，与我在学校所学的航空服务专业有能够借鉴的地方，也算是学以致用。所以在亲和力及为客户提供服务这一点上我还是体现了一定的优势，毕竟是在校受过专业培训的。在实习期间有上级领导视察时需要接待时，实习单位也特意安排我参与其中，这让我在学校中所学的专业知识得以体现。

就拿我推销银保产品来说明 我们网点代理的是太平公司两款产品，一款期缴，缴费十年，满期十五年;一款趸缴，一万起保，满期十年。个人认为，期缴产品适合三岁到十岁的孩子或者三十八岁到五十岁的中年人，前者可以做教育金规划，后者可做养老规划。趸缴的，适合中年有钱的，家里没负担的，夫妻感情不是特别好女方对家里付出多的，自己有实体经营良好每年能沉淀盈余留给家里的，等等。

在推销银保产品时我们要先看看我们的客户是属于什么样的群体，所以我们一定要抓住客户的心里，记得刚开始的是后我接触了一个客户，她是一个二十多岁的年轻妈妈，带着只有几个月大的孩子来我们银行办业务，我当时上前去问她是办什么业务，她说存钱。我就开始和她谈论了起来，刚开始我没有直接就给她推销产品，而是谈论起她的孩子，当母亲说到孩子话自然也多了起来，我们就从孩子现在的花费谈到孩子以后孩子教育，在谈到现在读书的价钱高，当她与我在这方面产生共鸣时，我知道机会来了，于是我就像她推荐了我们的银保产品。最后她买了两万的期缴。

在我实习期间还有一件让我印象深刻的事就是运用服务礼仪中交流与沟通，排解柜员与客户矛盾的一个案例。记得是这样的一件事，有一个老人家，在为她乡亲打款的时候发现了有一张20\_\_版人民币一百元是假币被柜员没收，因为来自农村，一百元对她来说是不小的数目。但是银行也有银行的规定，收到假币是必须没收且不能退还的，老妇人就急了与柜员争吵了起来，作为一名大堂经理我是有义务去调解的，我想起了如何运用我们学过的知识去化解他们的矛盾。

首先我把老妇人叫到边，稳定她的情绪，在她情绪激动的时候会说出一些偏激的话，这样会影响银行的声誉且会对一些不明真相的客户造成误导。所以我把她叫到一边慢慢的跟她解释。然后顺着她思路来告诉这件事，让她知道假币流传在市面上会对她造成怎样的影响，以及对其他人造成侵害，个人使用、持有、制造、贩卖、运输假币是违法的。 当她听到这个后情绪基本上稳定了，然后就和我谈起了解决办法。我告诉她我们银行会给她一个假币收缴凭证，如果她有疑问可到人民银行申请复审。由于在与她沟通时比较注意言语的修饰和沟通的技巧性所以她对我的话语比较容易接受，最后对此表示理解。

虽然我们每天都会接触很多的客户，但是如果你不和他们交谈永远也不会知道他们的需要，我记得我刚进来我们网点主任就告诉过做大堂要眼观四方耳听八方。在做大堂我学会了怎样与他人交流，提高了我的沟通技巧以及语言的应用。对我以后出入社会是有很大的帮助的。

(二) 银行实习欠缺知识、技能分析

在实习中体现出明显不足的地方就是银行的专业知识匮乏，以前在校时与金融业专业知识接触较少。银行业务是庞杂而又相互关联的，按业务复杂程度和对网点依赖程度，银行业务可分为传统业务和复杂业务。按照其资产负债表的构成，银行业务主要分为三类：负债业务、资产业务、中间业务。

n 负债：也就是一般客户眼中的将钱存放到银行。存款是银行负债业务中最重要的业务，是商业银行资金的主要来源。吸收存款是商业银行赖以生存和发展的基础，占到负债总额的70%以上。

资产：是指银行所发放的各种贷款所形成的资产业务。贷款是按一定利率和确定的期限贷出货币资金的信用活动，是商业银行资产业务中最重要的项目，在资产业务中所占比重最大。

中间业务：1.转账结算和汇兑业务 2.承兑与信用证业务 3.代收业务4.同业往来 5.银行卡业务

在实习之初，我在与客户之间的交流沟通方面很适应，不过对于他们提出的一些比较有针对性的银行业务问题，如：在atm机上可否自助跨行转账、未预留密码的存单(折)能否通兑等无法做出回答。对此我也很着急，甚至有客户因此对我的专业性产生质疑。记得那是我才到网点实习不久，一个手持金卡的客户问我异地取款会不会产生手续费，因为使用金卡异地取款是全国免费的，所以我很肯定地告诉她不会收费。可是直到她到柜台上取款我才得知卡并不是她本人的，而金卡只能在本人持身份证使用时才能免费。这时客户就质问明明我告知她免费怎么突然又说要收费，她很不能理解。我当时羞愧难当，哑口无言，最后是同事帮我解围才化解了尴尬 。在有了这次经历后，使我明白了银行业务需要的还有严谨的态度，因为风险无处不在，也许只是一个很小的疏忽就会造成巨大的损失。 经过一段时间的历练对于业务慢慢熟悉起来之后，再加上同事给我对银行知识的细致讲解，我终于也能从容自如地自主解决客户的一些难度不大的问题了。而且我相信随着时间的推移，学习不断的加深，这个不足会渐渐被弥补。

四、中国银行实习收获与分析及未来职业发展的规划及分析

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。在这段并不长的实习生活当中，让我见识到了社会的真实一面。学到了很多在学校学不到的东西，当然，也得到了许多宝贵的经验，在实习生活当中遇到的每一件事情都让我记忆深刻，因为它带给了我意想不到的结果和收获。

通过这次的社会定岗实习，我开阔了视野，增长了才干，并真实的在社会实践当中认清了自己的位置，同时也发现了自己的不足。对自身的价值能够客观的自我评价。在这无形当中，让我对自己的未来有了一个明确的目标和定位。加强了自身努力学习知识并将之与社会实践相结合的信息和毅力，对于我们这些即将步入社会的大学生，更应该走向社会，认识社会，了解社会，适应社会。下次实习的时候，我一定会更加的积极做好我的工作。

对于未来职业发展的规划，就我目前而言，第一步是能与实习单位签约，获得一个正式的工作岗位。然后立足现有岗位，利用空闲时间学习理财知识，进一步明确职业目标。 第二步，学习充电考取行业内认可的各项证书。第三步，通过工作一定时间后，积累与客户相处的沟通技能与技巧，积累金融市场相关专业知识。如果条件允许，参加理财进修学院更多的培训课程。通过银行现有资源进行内部岗位调换，从事理财师相关的工作。第四步，积累工作经验与专业技能水平。借助银行平台，积累自己的客户资源和人脉资源，朝着资深理财师方向迈进。第五步，积累了丰富的理财工作经验后，如果条件允许，有强烈的创业意愿，可考虑开设自己的理财工作室，成为专家型人才，满足自由工作的愿望。

五、总结

“千里之行，始于足下”，这近几个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，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。实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。

**有关中国银行暑期大堂经理实习报告暑假银行实习报告如何写四**

农业银行银行实习日记范文5篇

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

**有关中国银行暑期大堂经理实习报告暑假银行实习报告如何写五**

中国建设银行个人消费借款合同

贷款种类：

合同编号：

中国建设银行印制

贷款人：中国建设银行

住所：

联系电话：

传真号码：

借款人姓名：

工作单位：

家庭住址：

联系电话：

还款账号：

保证人：

住所：

通讯地址：

电话：

存款金融机构及账号：

传真号码：

出质人：

住所：

通讯地址：

电话：

开户金融机构及账号：

传真号码：

抵押人：

住所：

通讯地址：

电话：

开户金融机构及账号：

借款人（以下称甲方）：

贷款人（以下称乙方）：

甲方因＿＿＿＿＿＿需要，向乙方申请＿＿＿＿＿＿贷款，乙方经审查同意发放贷款。甲乙双方根据，经协商一致，订立本合同。

第一条?借款用途

（一）消费人或使用受益人：＿＿＿＿＿＿＿。

（二）借款用于＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

（三）指定的商户或单位：＿＿＿＿＿＿＿＿。

第二条?借款金额

人民币（大写）?＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

第三条?借款期限

本合同约定借款期限为＿＿＿＿＿年，自乙方将借款划入到本合同规定账户之日起计算，即（或）从＿＿＿＿年＿＿月＿＿日至＿＿＿＿年＿＿月＿＿日。

第四条?放款条件

本合同项下的担保合同生效后，乙方将借款划入到本合同规定账户。

第五条?贷款支用

（一）双方约定在本合同生效后＿＿＿个工作日内办理贷款支用。

（二）贷款支用方式：甲方同意乙方将贷款划入下述账户：

1.账户名称：＿＿＿＿，账号：＿＿＿＿。

2.账户名称：＿＿＿＿，账号：＿＿＿＿。

3.账户名称：＿＿＿＿，账号：＿＿＿＿。

第六条?借款利率

（一）双方约定月利率为＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

（二）借款期内遇国家法定利率调整时，实行一年一定，每年年初按中国人民银行确定的相应档次的利率确定借款利率；但借期不超过一年的，执行本合同利率，不受国家法定利率的调整而影响。

第七条?还本付息

（一）甲方按月等额归还借款本息。经计算，甲方在支用贷款的次月起按每月归还本息共计＿＿＿＿＿＿元，还款日为每月＿＿＿＿日（最后一次还款不能迟于本合同期届满日）。

如果本合同借款期限不超过一年的，甲方则在借款到期时一次性偿还借款本息，不实行按月等额归还本息的方式。

（二）甲方委托银行自动划扣贷款本息。

甲方授权乙方在每月还款日自动从甲方在建设银行开立的储蓄卡账户或储蓄存折账户＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿中扣收每月本息额，因该账户存款余额不足等甲方原因导致乙方在还款日未受足额清偿的，未受清偿的贷款视为逾期贷款。

如甲方提供的个人账户出现冻结等情况而造成无法扣收本息的，甲方须及时向乙方提供新的还款账户用于扣收贷款本息。

（三）甲方全部提前归还借款本息，应提前15天通知乙方并经乙方同意。

乙方按合同约定的利率已计收的利息不随还款期限、国家法定利率的变化而调整。

乙方因甲方提前还款所受的损失，不再要求甲方予以补偿。

第八条?合同的变更与解除

（一）本合同生效后，甲、乙任何一方不得擅自变更和解除本合同。

（二）甲方将本合同项下的权利和义务转让给第三方的行为，在同时满足以下条件后生效：

1.必须经乙方书面同意；

2.乙方与第三方已签订债权债务转让合同或已签订新的借款合同；

3.本合同项下的担保合同已作相应变更。

第九条?借款担保

甲方必须为履行本合同提供担保。

（一）甲方以保证方式提供担保的，保证人应与乙方另行签订《保证合同》，保证人应承诺：

1.保证担保范围

贷款金额（大写）＿＿＿＿元及利息、借款人应支付的违约金（包括罚息）、赔偿金以及实现借款债权和抵押权的费用（包括\_\_\_\_\_、诉讼费等）。

2.保证方式

连带责任保证。如借款合同期届满甲方没有履行债务的，乙方有权就甲方应承担的债务从保证人存款账户中的资金予以相应的扣划。

3.保证期间

自借款合同生效之日起至借款合同履行期限届满之日后两年止。

4.保证效力

借款合同其他条款无效并不影响本保证人承诺担保条款的效力。

5.提前承担保证责任

借款合同履行期限届满之前，甲方以自己的行为表明或乙方有其他证据证明甲方将不履行或不能履行借款合同的，乙方有权要求保证人提前承担保证责任，本保证人同意承担。

（二）甲方以抵押方式提供担保的，抵押人应与乙方另行鉴定《抵押合同》，抵押合同附件“抵押物清单”列明的抵押物须依法登记的应办理登记；

（三）甲方以质押方式提供担保的，出质人应与乙方另行签定《质押合同》，质押合同“质押财产清单”列明的质押财产须移转占有或依法办理出质登记；

（四）乙方认为抵押物、质押财产在担保期间需办理财产\_\_\_\_\_的，甲方应办理抵押物、质押财产在担保期间

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！