# 最新银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会(十四篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2025-05-09

*银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会一增加自己的见识和经验，为未来的工作和就业提前打下基础。过去的两个月我先后在会计部和信贷部实习，在每一个部门都得到了领导的关怀和同事的帮助，这段宝贵的实习期是我从一名在校学生向合格的公司职员转变的关...*

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会一**

增加自己的见识和经验，为未来的工作和就业提前打下基础。

过去的两个月我先后在会计部和信贷部实习，在每一个部门都得到了领导的关怀和同事的帮助，这段宝贵的实习期是我从一名在校学生向合格的公司职员转变的关键阶段，现在我将这两个月来工作学习的情况做一下总结。

在非现金业务区的学习期间，通过看、问、思，我对会计部门核算的主要流程——记账、复核与出纳有了初步认识；另外我还有一段见习大堂经理的特殊经历，大堂经理是许多客户了解工行的第一窗口，我的主要工作是对客户办理的各项业务进行引导，及时处理客户的咨询和投诉，发放回单和对账单。

在客户至上理念的指导下，我的`用心服务，得到了客户的一致好评。在与客户面对面交流的过程中，一方面锻炼了我的沟通能力和交际能力，另一方面也使我能第一时间倾听到客户对工行的意见和建议，有助于我们不断地改进工作、完善服务。

八月份我被调到信贷部学习个人和公司贷款，期间我们向各业务经理学习信贷知识与营销技巧，尝试着与个人及法人客户进行沟通，学习办理个人住房、消费等贷款，学习使用xx系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户xx与国外多家企业保持着频繁的业务往来，这使我们有机会接触到一部分国际业务，主要是关于开立信用证的相关流程。

一个月来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度，所有这些成为了我人生中一笔重要财富。同事们在平时工作中、具体业务上给与我的巨大帮助让我难以忘怀，他们对银行业相关政策、具体业务知识的精通，与合作伙伴、具体客户关系维护的得心应手以及他们积极勤奋的工作态度都使我受益匪浅。

以上是我在xx实习期间的工作汇报，工作中的点点滴滴也让我积蓄了一些对xx行发展的意见和建议，下面我将从以下三个方面谈谈我的认识。

1、授权管理

在会计部实习的时候经常听见的一个词语就是“授权”，据我了解柜面员工在业务处理中，若交易超过一定额度就要求专人授权，这种权力制约其设立初衷是好的，但是随着社会经济的发展，大额交易越来越多，这种制约的弊端就逐渐显露出来。我经常可以看到柜员急呼授权却迟迟不见应答，顾客怨声载道，严重时甚至引发顾客和柜员的摩擦，这给我行公众形象带来了极大的负面影响，我们因此不但会丧失现有客户，更有可能损失很多潜在客户；

再者从柜员自身感受来看，常有同事抱怨工作时缺乏安全感，工作时有来自四面八方的摄像头盯着，这些摄像头安装初衷是防范未知风险，而在平常它却担负着监督员工工作的职能。例如在办理特殊业务时，若被摄像头前的监督者发现其没有按照规定动作划卡授权便要受到批评，而这些所谓的规定动作往往只是流于表面形式。

2、信贷管理

存贷款是银行最原始也是最重要的一块业务，必须有效利用存款，用活存款为银行创造最大效益，因而我认为信贷管理是改革的重中之重。首先，人员配置亟需调整，应大力充实客户经理队伍。以都办为例，整个信贷部，个贷客户经理有7人而公司客户经理只有3人，相比之下，个贷业务量却远远不及对公业务量。在这种情况下每个公司贷款客户经理往往要对口4—5个客户，客户经理常常分身乏术，直接导致服务质量降低，从长远来看更可能在无形中流失大批客户源，这对工行发展来说是一笔无法估量的损失；

其次，营销意识有待提高，应加大客户和市场拓展力度，不能仅仅依靠领导营销，而需要在全体客户经理中树立营销意识，可以不定期的邀请营销精英深入支行开展营销技巧培训，同时鼓励业务人员实施“走出去”战略。xx是中部崛起的重要城市，近年来城市建设和经济发展的盛况有目共睹，在政府的各项优惠政策指引下，越来越多企业进驻xxxx，这其中既包括诸如世界500强这样的大企业，更多的还有中小企业这支不容忽视的群体，潜在的优质客户数量自然不言而喻，xx行应利用这个良好的外部经营环境，主动出击、抢先营销，源源不断的发展新客户，同时稳抓老客户，大家齐心协力共创xx行稳健发展的新阶段；

最后，风险管理常抓不懈。放款的最终目的是为了利润，过去沉重的历史包袱给我们敲响了警钟，好军队不打无准备之仗，因而必须严抓风险管理，尤其要将事后控制转移到事前预防。（法律上事后惩治犯罪不如转移到事前预防犯罪上来）但严抓风险决不意味着牺牲利润，可在原则性理念的指导下为客户最大限度的提供金融服务。“以产品为中心”的无差别、单一化的信贷管理向“以客户为中心”的个性化管理的转变。

企业文化不是预设好的，它是经历一段时间的发展而形成的一种社会表象。它是硬、软件的组合。xx行在近年逐步在倡导企业文化的建设，且在硬件方面投入了许多的力量，在全国同行中走在了前列。但在软件建设上感觉落后很多。例如企业文化中所必须体现的员工精神、员工认同感、员工归属感等等，可以说非常欠缺，这点尤其体现在基层员工身上。

究其所以，我认为这就好比上层建筑与经济基础的矛盾关系一样，现今的薪酬分配方式使基层员工抱怨诸多，工资上涨的幅度跟不上物价攀升的幅度。而当前xx行长提出的创建“务实、敬业、创新、服务”的企业文化精神能有效的消除员工的消极情绪，使员工产生一股强大的凝聚力，推动各项工作实现质的飞跃。

千里之行，始于足下，xx是我工作的起点，在xx的这段实习经历也为我今后的工作打下了坚实的基础。感谢省行领导给我们这个基层锻炼的机会，也感谢都办同事和领导对我们的栽培，在今后的工作中我将保持一如既往的热情，为xx行的发展贡献自己的一份力量。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会二**

根据学校毕业实习要求，本人于20xx年12月底到20xx年1月底期间在中国农业银行台山市支行城关分理处进行了为期4周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，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会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体情况及体会作一系统的总结。

中国农业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，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业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，一直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农业银行的实习，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，除了让我对农业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。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会三**

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。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会四**

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：

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会五**

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!

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会六**

即将踏上社会，有一定的实践经验对将来步入社会总是好的。于是，我开始了在上海浦东发展银行江阴支行的实习工作。到现在实习工作即将结束，我的实习经历已经有30多天了，这30多天在我的生命里显得是那么的与众不同，这30多天让我学到了很多，经历了很多，认识了许多朋友，更多多少少的影响了我的学习，工作，生活的态度!

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。在实习初期，我对浦发的这种貌似散漫的工作环境很失望——没有那么多的硬性规定，没有制订好的规章制度，这样的企业能够最大限度的创造价值吗?这样的印象直到我第一次参加浦发的实习员工培训后才得以消除。

一直以来，我都认为那天的金融基础知识培训是我热爱浦发银行的基石，是我了解浦发的重要开始。第一位培训的老师，说实话我已经记不清他的名字了，因为他给我们讲浦发银行的发展历史和浦发的经营理念，我只顾着专心听他讲课了，其他的并未在意。深深吸引我的是浦发的“笃守诚信，创造卓越”，这8个字深深的震撼了我，让我知道了浦发银行是这样一个有信念的银行!剩下的三位老师中，让我眼前一亮的是张老师，她对各个银行的银行卡业务知识的精熟，对实习员工殷切的希望和生动活泼的，让我看到了一个朝气蓬勃的浦发! 这天应该算是我实习生活的一个前奏，仅仅是这个前奏就让我喜欢上了浦发银行。

记得一位企业家曾经说过，一个企业是应该有自己的气质的，这个气质就是他的工作目标，他的工作理念，我想，我就是被浦发银行这种“创造卓越”的气质所吸引吧!

在实习中我领悟到，做大堂引导看似是一个简单枯燥乏味的工作，其实这是一个最锻炼人和最能学到东西的工作。大堂引导确实在极力考察我的细心，耐心，宽容心，在锻炼我的应急能力，组织能力，也让我学到了密码修改单，进帐单的填写。银行每天都接待很多人，和他们接触，是一个很宝贵的经历，我的引导原则是：无论出现什么问题，一切皆是用微笑面对，我相信，微笑不会被任何人拒绝!果然，在做大堂引导的日子里，我从未与客户发生过矛盾，相反却和他们相处的很愉快，还结识了许多客户朋友，不定期和他们讨论金融知识，理财产品等等。

在信贷部我也帮助客户经理做一些力所能及的工作，譬如复印身份证、发传真什么的，也参与一些合同的填写及风险测评报告指导填写等。在客户经理和客户讲述客户要办的业务的时候，我在旁边认真的听，这让我能够学到许多有用的知识，渐渐的了解了办理信贷的过程，以前对这些业务不是很了解，但现在的情况好多了。在我们支行这几位客户经理身上，我看到了浦发银行的服务质量，看到了浦发银行员工的素质——只有优秀的企业才会有如此优秀的`员工!客户经理常年奔波在企业与银行之间，这种为工作不懈努力的精神让我很感动，他们用自己的双手创造着自己人生的卓越!

平时有空的时候，我也积极向同学们、朋友们推荐我们浦发银行的轻松理财卡―――东方卡，在这样的小营销中，我看到了我们浦发银行与其他银行相比的优势和不足。首先，我们的东方卡就是一个很大的优势，浦发系统内异地存、取款免费对客户是有很大诱惑力的，而且普卡每年刷卡消费一次就免去了年费，网上银行的手机接收动态密码方式，这些都是我们行巨大的亮点。而且，我们的环境，虽然说银行的装修并不是那么气势恢弘。

但是窗明几净，沙发旁边的小茶几上还摆着小糖果，都是很人性化的!我们的服务也是一流的，我不用说我们的员工是怎么为客户服务的，因为不需要我说，客户的反映就能证明：我曾亲耳听到许多客户说，浦发银行的服务就是好!客户满意了，我们要做的，就是继续努力!但是在向客户推荐东方卡的时候，客户提出的问题最突出的，就是浦发银行的网点太少了，很不方便。我在给客户解释的时候，都说我们行在积极建设，争取多一些营业网点。我本人也希望是这样的，我知道，营业网点少是我们的硬伤，解决起来还是有一定的困难的，因为有很多因素制约着网点的增加，我相信银行的高层领导也在积极拓展我们的营业网点。

在这样的小营销实践中我还总结出：每一个客户的成交都不是一蹴而就，都需要反复的了解和沟通，久而久之，很容易产生疲倦和懈怠,如果产生这种情绪，会直接影响到客户，使公司的形象和经济效益遭受损失。这就需要我们充满激情，如果没有激情，工作就会变得如同嚼蜡，索然无味。因此营销要时刻保持饱满的热情，把每一次和客户的讲解和沟通，当作一次尊重的个人表演，全身心的投入，慢慢的给别人一种信任感。才能从客户那里得到更多的信息，以利于我们更好的开展业务。

实习生活马上就要结束了，在这短短的30多天里，我经历了那么多，感觉身体里有那股力量在推着我每天成长。我向张老师学习开朗的性格，向赵老师学习平易近人的微笑，向刘老师学习吃苦耐劳的精神;我记得朱老师对我屡犯错误的宽容，记得李老师对我的关心，记得梅老师对我业务知识要求的严厉;我更想念田老师对每一位客户甜甜的微笑和保安老吴那憨厚的笑容。浦发，给了我一个良好的实习环境，更让我觉得应该感谢浦发的是，她让我懂得了一个非常浅显但又是只有经历过才会真正懂得的道理―――只有努力，才会创造自己人生的卓越!我一定会记住浦发，感谢浦发，感谢这个给了我人生第一个实习经历的地方，感谢这里的所有老师和朋友们!

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。虽然这次实习的内容多集中于比较简单的业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行营销的流程，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。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，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，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，这才是我们学习与实习的真正目的。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会七**

虽然这只是短短的一个月的实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是我的同事们和上司给我的榜样作用。

1、通过在x支行实习，并进一步巩固我在上学期所学的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的`能力。

2、通过在x支行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的帮助下，熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习银行个人金融管理工作。

3、通过在x支行的实习，学会如何更好的适应新的环境以及端正自我的学习态度，为更好的走入社会打下基础。

此次实习在于通过在x支行的实习，了解银行业务工作所需要的基本技能，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等。

（二）学习银行的个人金融业务流程、客户资料录入与使用x银行信贷管理系统。

（三）实际操作，单独进行业务操作。

（四）完成实习，准备实习报告。

我所在的部门业务包括了信用卡、个人购房贷款等业务的办理，而在我的实习过程中，主要学习的是信用卡和贷记卡的开户资料录入、审批、复检、客户个人信用记录调查、贷记卡的冻结与终止等业务办理，同时协助准备购房贷款的客户档案、客户接待以及签订《个人购房担保合同》等业务。

在学会查询客户信用查询后，我开始学习利用x银行的系统进行客户的开卡登记，同时利用信用调查结果并结合客户的收入证明等材料进行客户申请的审批等。办理信用卡业务，需要学会如何利用x银行信贷管理系统进行卡务的一系列进程，而这个系统对于办理购房信贷方面也是很重要的。

在办理购房贷款的业务中，需要对客户资料进行录入、协助客户准备购房证明、抵押证明、收入证明、财产证明等资料，同时协助客户签订合同以及及时提醒客户还款等。

虽然这只是短短的一个实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用。

虽然大多时候我都认为自己是一个开朗的很容易融入新环境的人，但是在实习初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，我应该更加注意提高自己如何更快的适应新环境、融入新环境的能力。

有些时候自己也会为自己是重点大学的大学生而自得，实习期间跟很多人接触过后我才发现其实学历并不能证明一个人的能力，关键是你是谁，而不是你来自哪里，只有把自己的位置放低，才能够飞得更高，正如某散文家所说，天使为什么会飞，是因为她把自己看的很轻。所以以后要学会放低自己，补充自己所缺，努力积攒知识与能力，了解自己能做什么，善于做什么，和别人分享，积极的融入到团队当中。学习别人的优点，给自己积累资本。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会八**

由于毕业生实习论文和找工作的需要，本人于20xx年9月3日到20xx年1月15日在交通银行广州天河北支行进行了为期5个月的毕业实习。实习期间，在单位指导老师的帮助下，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会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体情况及体会作一系统的总结。

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。

交通银行自重新组建以来，就身肩双重历史使命，它既是百年民族金融品牌的继承者，又是中国金融体制改革的先行者。交通银行在中国金融业的改革发展中实现了六个“第一”，即第一家资本来源和产权形式实行股份制；第一家按市场原则和成本—效益原则设置机构；第一家打破金融行业业务范围垄断，将竞争机制引入金融领域；第一家引进资产负债比例管理，并以此规范业务运作，防范经营风险；第一家建立双向选择的新型银企关系；第一家可以从事银行、保险、证券业务的综合性商业银行。交通银行改革发展的实践，为中国股份制商业银行的发展开辟了道路，对金融改革起到了催化、推动和示范作用。

此次实习的目的在于通过在交通银行的实习，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：

1、了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等；

2、学习银行的基本业务流程，主要包括银行的储蓄业务、对公业务、信用卡业务、贷款业务等；

3、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；

4、总结实习经过，并填写实习鉴定表，写实习报告。总的来说交通银行的规章制度还是比较全面的，它具体规定了职员的操作规范及行为守则。我感触最大的事，现代银行在人民的日常生活中扮演的角色，已不仅仅局限于储蓄及放贷，与此同时，现代银行的服务涉及到人民生活的方方面面，交保险，充话费，交罚单，买基金，炒股票，外汇，理财夸大一点就是“只有你想不到的，没有银行办不到的”。

下面谈谈我在交行的工作经历，开始几天主要是跟在指导老师后面看，看指导老师具体怎么操作，大概看了3天，了解了银行柜面服务的全套流程，由于交行有规定：非工作人员不得操作，并且我非交行人员，是不可接触现金的。所以刚开始我的任务就是指导客户填单子等类似于大堂经理的工作。

然后，我开始学习储蓄业务。现在，交通银行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。凭证不再像对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。而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。

经过一星期时间的学习后，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。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，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。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。

关于信用卡业务。信用卡按是否具有消费信贷（透支）功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡；并且这种卡不需要复杂的审核过程，只需要在现场填写一份申请领用书即可马上领到借计卡。

银行贷款业务。由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。交行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的.标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押（如汽车贷款）和不动产抵押（如住房贷款）。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

（一）沃德财富

沃德财富是交通银行为vip贵宾客户量身定做的服务品牌。沃德的名称从oto音译而来。“沃”具有丰厚、肥沃等含义；“德”有美德、高尚的意义，寓意诚信、厚德乃取财之道。“沃德”是财富的一种态度，创造、积累、海纳、共享、取之有道，以服务之“德”，创财富之“沃”。沃德财富，表达一对一服务的核心理念，包含了团队服务、专业服务、跟随服务等多层含义，强调了一种以沟通、了解为基石，信任、承诺为保障；效率、增值为目的的财富新主张。

（二）e贷通

客户提供银行认可的抵押物（如房产）或质押物（如存单），银行给予客户在一定期限内可循环使用的授信额度，客户在需要用款时，可随时通过网银和电话银行电子渠道自助提款，轻松刷卡消费和网上支付。e贷通产品具有，手续简，一次申请，n次循环使用；贷款易，用网银或电话银行轻松放款和还款；消费爽，pos轻轻一刷、网上点击鼠标即可消费；利息省，比信用卡利率低，更有超值宽限期；理财巧，助您额度内计划用款、免费随心还款等特色，深受客户追捧。

（三）太平洋卡“全国通”

太平洋卡“全国通”是指太平洋卡持卡人在交通银行系统内异地联网行的发卡机构及所属网点的柜面终端、自动柜员机上办理查询余额、存取款、转帐及在销售点终端机pos上办理消费等业务。太平洋卡“全国通”业务自面市以来，以其安全、快捷、实时到帐及收费合理等特点，满足了客户异地资金划拨的需求，尤其深受广大商务人士的青睐。其交易速度快、实时到帐，拥有无卡存款的便利。目前交通银行全国100家分支行，2600多个营业网点，7000多台现金类自助机具设备和6万多台pos机，在140多个城市均开通了“全国通”业务。

交行实习，把我从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我就意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然这个银行内部气氛和谐，没有老套的束缚，但它毕竟是一个跟钱打交道的机构，需要有严谨的纪律和详细的规程，我就应该严于律己，这样不仅可以遵守银行的规矩，对我自己更有好处。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有那么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，银行员工的学习气氛特别浓无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

现在实习结束时，交通银行天河北支行的领导和同事对我的成绩也给予了肯定。我也对自己的表现基本满意，为我走向社会打下了坚实的基础。与银行员工的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，银行的员工待人诚恳，虽然他们年龄和我一般大，有的还要小几岁，我感觉他们很成熟，有很多值得我学习的地方，这几个月是我用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我都有很大的收获。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会九**

20xx年6月到8月，我在重庆银行成都分行实习了近两个月，在这近两个月的时间里，我收获了许多专业知识，社会知识，为自己未来找工作做了一定的铺垫。

实习单位简介：重庆银行，重庆银行是中国西部和长江上游地区成立最早的地方性股份制商业银行。重庆银行成立于1996年9月18日，由37家城市信用社及城市信用联社改组，连同重庆市财政、部分区县财政、有入股资格的企业共同发起成立的股份有限公司；1998年5月更名为重庆市商业银行股份有限公司；20xx年实现增资扩股，资本金由3亿元扩充至15。18亿元。20xx年、20xx年两次定向增资，资本金由15。18亿元至20亿元，20xx年9月19日更名为重庆银行股份有限公司。截止20xx年6月末，全行总资产达748亿元，各项存款余额达565亿元，贷款余额达405亿元，各项经营指标均显现良好发展态势，各项监管指标已达二类行标准，资本实力居全国城市商业银行前茅，成为中国同类银行中资产质量最好的银行之一。

（一）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。

（二）学习银行个人业务部的基本业务流程，主要包括以下方面：熟悉个人信贷管理系统，了解贷款业务流程，学习整理客户资料等。

（一）跟指导人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，我主要跟个人营销部客户经理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，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件以及重庆银行的政策规范。个人业务的变化是与时俱进的，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。同时，通过实习还让我了解了银行的业务。我实习在个人业务部，主要包括学习个人综合消费贷款，个人经营性贷款等。

（二）跟客户经理学习个人贷款业务

由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。重庆银行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。

1、个人综合消费贷款

我在重庆银行成都分行接触到最多的贷款业务是个人综合消费贷款业务，个人综合消费贷款是重庆银行消费类个人贷款品种之一，是指以自然人的名义提出贷款申请，提供符合重庆银行要求的担保，将取得的贷款用于消费的人民币个人贷款。

个人综合消费贷款主要流程主要为：

（1）借款人持有效身份证件及其他相关材料到我行指定网点提出贷款申请。

（2）经办行受理借款人申请后，借款人如实填写《重庆银行个人贷款申请审查审批书》并详细填写贷款用途。

（3）借款人依据担保方式的不同，按照《个人综合消费贷款基础资料提供清单》提交资料，经办行可根据需要，要求借款人补充提供其他资料。经办行在受理借款申请后，应安排两名调查人员对借款人情况进行调查。

（4）调查人根据借款人、借款人配偶及担保人授权，在中国人民银行个人信用信息基础数据库查询其信用报告，分析个人信用状况。

（5）落实了上述步骤后，调查人撰写调查报告，调查报告应做到：内容全面、情况真实、数据准确、意见具体、态度明朗。调查人在完成调查报告后，在信贷管理系统录入有关信息，并将全套资料及调查报告提交审查人审查。经办行个人贷款审查人通知调查人以外的第三人对借款人、担保人身份以及借款（担保）行为的真实性进行核实，并将核实情况形成

书面的《核实情况记录》提交审查人。

申请贷款需要准备的材料都很多，每次整理资料，撰写调查报告，都需要很仔细，银行是个注重细节的金融机构。与客户签合同也是很锻炼人的.一项工作，需要很有耐心还要有很好的口才，让客户在愉快的心情下来银行签订合约。若是抵押贷款，还要与客户同去房管局办抵押事宜。若是保证贷款，必须要担保人再签订担保合同。这两种我都做过。记忆最深刻的是去房管局办抵押那次，由于房管局系统与客户房产证出现了不符，本来只需半小时办抵押，我们却在房管局跑了一下午，整整四个小时。客户很不耐烦，但又必须等。作为素质良好的银行工作人员，一边在房管局跑上跑下，一边还需安抚客户。那次的经历让我认识到，工作总是有很多意外的，但是耐心办事，礼貌对人是一直需要做的事。

2、个人经营性贷款

为适应市场和客户需要，推动中小企业业务加快发展，重庆银行对《重庆市商业银行个人创业贷款管理办法》（20xx年版）和《重庆市商业银行个体工商户贷款管理办法》（20xx年版）进行了修改整合，重新制定了《重庆银行“启动力”创业贷款业务管理办法》，这就是个人经营性贷款。也称“启动力”创业贷款业务。它是指银行对符合条件的自然人发放的，用于借款人或其经营的实体进行生产经营活动的中短期贷款。

该贷款较个人综合消费贷款更为复杂，所需资料和程序更繁多，在与客户，担保公司，保险公司等交流接触起来也多了很多障碍。我有幸跟了一笔个人经营性贷款，在与客户接洽过程中，遇到很多难题和阻滞，还承担了协调客户与担保公司之间业务往来的桥梁工作。所幸该笔贷款最后也顺利完成。

（三）贷后管理

在银行两个月，我做了两次五级分类，这是属于贷后管理的一部分。五级分类主要是关注上个月内借款人有无还款，然后根据其还款有无逾期，逾期几次的情况将其分为“正常，关注，次级，可疑，损失”五个级别。

此外，跟随客户经理去各个在本行做按揭贷款的楼盘实地调查，做房屋按揭贷款的贷后管理工作。

通过这次暑期实习，除了让我对重庆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很大。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。

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以及做好合理的工作安排。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：与客户签订贷款合同，一定要安排好每一个客户签约的时间，要有条理，不能发生让两个客户同时到银行找你签约的错误。客户的资料也要认真保管，贷款业务的资料很多，难免会弄乱，所以各种证明要按顺序排放，这样就能一目了然缺了哪些，让客户及时添加。接待客户时的态度也要彬彬有礼，不自傲也不低下，让客户放心与你合作。

通过这次的实习，我学到了很多大学里学不到的知识，待人待物，与人相处的知识。还有一些在大学的课堂上学不到，但在社会必须有的技能，比如口才就很重要，当在于客户交流确定贷款事务时，只有口才好，客户才能相信你，舍弃选择其他银行的机会来选择你的银行。

最后，想要成功进入职场，我觉得合适的职业规划是必须的。想进入银行，银行从业资格证是必须的，还有各种知识也是需要储备的。所以，在大学省下的一年期间，我要努力为自己充电，为自己毕业找到一个满意的工作而努力。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会篇十**

大三暑假期间我进入中国农业发展银行福建省长汀支行进行了为期6周的实习。实习期间主要在客户服务部就职。在部门领导及同事的帮助下，我对农发行的运作及主要业务有了进一步了解，处理问题及快速学习能力也有了提升。以下是对实习阶段的总结：

师的指导、帮助下，熟悉中国农业发展银行的主要经济业务活动，较为系统地学习银行企业信贷业务和日常业务。1、希望在中国农业发展银行的实习能达到学校的实习要求，并在单位指导老

2、学会如何更好的适应新的环境，为更好的正式走入社会工作打下基础。

3、通过实习检验自身是否适合银行部门的工作，为将来择业理清思路，选择适合自己的工作类别。

中国农业发展银行是直属国务院领导的我国唯一的一家农业政策性银行，主要职责是按照国家的法律、法规和方针、政策，以国家信用为基础，筹集资金，承担国家规定的农业政策性金融业务，代理财政支农资金的拨付，为农业和农村经济发展服务。

目前，形成了以支持国家粮棉购销储业务为主体、以支持农业产业化经营和农业农村基础设施建设为两翼的业务发展格局，初步建立现代银行框架，经营业绩实现重大跨越，有效发挥了在农村金融中的骨干和支柱作用。五年多来，福建省分行逐步形成了以粮油收购贷款业务为主体，以农业产业化经营和农业农村中长期贷款业务为两翼，以中间业务为补充的发展格局，业务范围覆盖农业和农村经济发展各个领域，在农村金融中的骨干和支柱作用显著增强。

所在的福建长汀农业发展银行主要由以下部门构成：客户部、信贷管理部、财务会计处、办公室、监察室等。业务主要为信贷业务下的农业小企业贷款，融资业务，结算业务和少量的国际结算业务。

(一)了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等，其中重点了解所在客户部的

主要业务。

(二)学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：

1、对已经发放贷款的企业进行利息追踪、还款跟进和资料的整理。

2、对申请贷款的新企业进行准入报告的拟定，财务报表的初步审查，在指导老师的帮助下进一步跟进企业贷款申请的后续报批工作。

(三)参加例行的视频会议，不定期随实习指导老师到各企业进行资料的交接，固定资产的盘查等。

(四)总结实习经过，并填写实习鉴定表，写实习报告。

（一）7月11日。了解珏丰双喜米业有限公司申请贷款资料。

该公司共贷款250万元，其中嘉和担保有限公司担保110万元，私人房地产提供抵押担

保140万元。房地产抵押估价通过市场比较法和收益法评估，从中了解到房地产变现涉及税费（个人所得税、印花税、营业税附加、土地增值税、契税、佣金等）

（二）7月15日。对宏发米业贷款资料具体审查。

通过该公司的申请贷款调查报告和信贷担保送审材料、报批材料等核实该公司的基本情

况、原贷款执行情况，根据国家政策、信贷政策情况对该公司生产经营状况、财务状况核实其贷款资金需求测算、风险分析等。其中专业担保公司对单个企业提供的担保责任

余额不得超过净资产的10%，担保责任余额不得超过其净资产的10倍，而核实后该公司各项指标都符合农发行的要求。

（三）7月20日。档案归集。

根据省行下发的文件，在客户部另一位前辈的合作下一起将20xx年至20xx年的客户信贷档案、信贷审查审议审批档案以及各项信息档案等进行整理，归类并装帧存放。（四）7月25日。了解评级系统和评级方法。

查看了农业企业金融客户所采用的评级系统（非系统评级办法），其中包括1、定性评

价：信用状况、持续经营能力、管理状况、政策环境、市场竞争力。2、定量评价：盈利能力、资产负债率、实收资本、担保能力。

（五）7月27日。拟写贷款准入报告。

我所拟写的是美欧食品公司的贷款准入报告，福建长汀美欧食品有限公司是长汀唯一一

家拥有生猪定点屠宰权的`企业，因生产经营的流动资金需要，于20xx年7月向我农发行申请农业小企业畜牧业短期贷款1000万元，贷款方式拟全额采用融资性担保公司保证担保。在单位同事指导下从四个主要方面撰写了准入报告。内容主要涉及公司基本情况、股权结构历次变更、生产经营情况、财务状况分析（资产负债表、损益表、现金流量表）、风险分析及防范措施等。指导老师还提醒着重和该公司就流动资金、生猪采购价格等细节方面核实，以便准入报告拟写的准确性，有助于上级银行判断贷款的发放。（六）8月4日。参加省行同步视频会议。

会议以实习生身份参与，就会议提出的具体细则进行记录以便后期遇到此类问题能按照

规定执行。会议着重强调了审计报告保留意见中反映情况应出具说明，财务可持续性的偿债能力分析，可变现资产的存量土地问题等。

（一）对企业的营运能力进行分析时运用了平时所学的资产负债率、净资产收益率的计算方法来分析企业的偿债能力和盈利能力。

（二）对美欧食品公司准入报告的财务状况分析时运用了所学对报表的分析及数据的审核，而在此过程中发现该公司所聘请的会计人员提供的报表中数据存在问题，经过进一步沟通及材料的补充才使得报表的准确性得到保证。

（三）工作重担全部落在客户部经理、副行长身上，影响了办事效率，也容易导致职

业犯罪。政策性银行体制下的员工工作状态有点类似事业编制单位，对员工的鼓励性措施不够，这样会导致团队协作度降低。

短暂的实习让我进一步学会了与客户交流合作的方式，专业知识也得到一定的运用。对坚守职业道德和提高职业素养有了进一步认识。最重要的收获是实习阶段慢慢让自己理清适合做哪类工作，哪些是自己还需继续学习后再发起挑战尝试的。对即将毕业步入正式的工作岗位认清自己的不足和优势是很有必要的也是做大的实习所得。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会篇十一**

大三暑期我进入到xx发展银行x县支行进行了为期x周的毕业实习。实习期间，在单位部门领导和其他同事的帮助下，我大致了解了xx发展银行的运作以及业务的往来情况，也使自己的实践水平有了进一歩的提升。

通过实习，一是为了锻炼和提升自己的能力，为自己以后的就业增加\"资本\"，二是为了了解xx发展银行xx县支行的运作情况，更为了解银行业的发展前景，为以后从事该行业做好准备。通过在xx发展银行xx县支行的实习，自己在能力上得到了一个提升，也培养了团队合作、与人沟通、吃苦耐劳、终身学习等素质，更对银行业有一个比较清晰的认识和判断。

xx发展银行xx县支行

信贷

自主实习

xx发展银行是直属国务院领导的我国的一家农业政策性银行，19xx年x月挂牌成立。主要职责是按照国家的法律、法规和方针、政策，以国家信用为基础，筹集资金，承担国家规定的农业政策性金融业务，代理财政支农资金的拨付，为农业和农村经济发展服务。全系统共有x个省级分行、xx多个二级分行和xx多个营业机构，服务网络遍布除xx自治区外的中国大陆地区。xx发展银行属国务院直管的国家政策性银行，xx县支行为其分支机构，现有在岗职工xx名，贷款余额xx万元，存款xx万元，主要从事金融政策性业务及支持国家的\"三农\"产业的发展。

我在xx发展银行xx县支行的实习主要是在信贷部门实习，信贷部是xx发展银行比较重要的部门之一。xx发展银行目前的主要业务是：

1、办理粮食、棉花、油料收购、储备、调销贷款;

2、办理肉类、食糖、烟叶、羊毛、化肥等专项储备贷款;

3、办理粮食、棉花、油料加工企业和农、林、牧、副、渔业的产业化龙头企业贷款;

4、办理粮食、棉花、油料种子贷款;

5、办理粮食仓储设施及棉花企业技术设备改造贷款;

6、办理农业小企业贷款和农业科技贷款;

7、办理农业基础设施建设贷款，支持范围限于农村路网、电网、水网(包括饮水工程)、信息网(邮政、电信)建设，农村能源和环境设施建设;

8、办理农业综合开发贷款，支持范围限于农田水利基本建设、农业技术服务体系和农村流通体系建设;

9、办理农业生产资料贷款，支持范围限于农业生产资料的流通和销售环节;

10、代理财政支农资金的拨付;

11、办理业务范围内企事业单位的存款及协议存款、同业存款等业务;

12、办理开户企事业单位结算;

13、发行金融债券;

14、资金交易业务;

15、办理代理保险、代理资金结算、代收代付等中间业务;

16、办理粮棉油政策性贷款企业进出口贸易项下的国际结算业务以及与国际业务相配套的外汇存款、外汇汇款、同业外汇拆借、代客外汇买卖和结汇、售汇业务;

17、办理经国务院或xx银行业监督管理委员会批准的其他业务。

进入银行的信贷部门实习，使我懂得了银行的信贷制度建设实行统一规划、归口管理、集体审定、协调运作，办理信贷业务的基本流程是：受理、调査、审査、审议(若需)、审批、发放、监管、收回。客户在农发行融资，应在农发行开立基本存款账户或一般存款账户;进行政策性或准政策性融资的\'客户，还应开立收购资金存款账户;进行商业性融资的客户，还应开立信贷资金存款账户，贷款发放和资金支付应通过专用账户办理。

贷款发放前，应根据审批意见与客户落实信用条件，信用条件未落实的，不得进行贷款发放;资金支付时，应审核有关凭证，确保信贷资金按约定用途使用，对未按约定用途使用信贷资金的，应停止后续资金支付。银行在做放贷业务的过程中，非常注重客户资信的调査，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人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。

副经理和我说了申请个人小额短期信用贷款的借款人需具备的条件：1、中国境内有固定住所、有当地城镇常住户口(或有效居住证明)、具有完全民事行为能力的中国公民;2、有正当的职业和稳定的经济收入(月工资性收入需在xx元以上)，具有按期偿还贷款本息的能力;3、借款人所在单位必须是由贷款人认可的并与贷款人有良好合作关系的行政及企、事业单位且需由贷款人代发工资;4、遵纪守法，没有违法行为及不良信用记录;5、在xx银行开立牡丹信用卡或活期储蓄帐户;6、与贷款人签定同意从其牡丹信用卡或活期储蓄帐户中扣收贷款的协议;7、贷款人规定的其他条件。这7点要牢记，缺一不可。

总的来说到xx发展银行xx县支行实习使我学到了挺多的东西，比如银行的开户、各种票据的清算方式和流转程序、以及真假票据的确认等，我也学到应该怎样去融入一个整体以及如何与人沟通。

实习已经告一段落，感谢xx发展银行xx县支行给我的此次实习机会。此次实习让我感受到学习不止是\"学\"，\"习\"和\"悟\"也是必要的环节。通过这几周的实习，使我对银行的工作有了更好的认识和了解，真正的做到理论联系实际，对树立信心起到很大的作用;对银行的日常工作也有一个初歩的了解，了解了银行的业务范围，及其相关的运作模式。虽然时间短暂，但是意义深远，我体会到了付出与回报的快乐。

在工作当中，在积极做好自己的工作的同时，也学会了如何开动自己的脑袋进行思考，如何自己主动地去解决一些问题。在遇到思考后难以解决的问题时，我懂得了如何寻找自己的伙伴一起商量后再去解决。我还认识到作为一名银行从业人员，要时时刻刻保持好的态度和心态，要有抗打击能力和良好的心理素质，要做好每一天的计划，不能每天浑浑噩噩。这次实习，对我走向社会起到了一个很好的引导的作用，无论是对我的职业生涯还是人生都十分有意义。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会篇十二**

1、实习时间

20xx年6月18日至20xx年7月20日

2、实习单位简介

中信银行成立于1987年，原名中信实业银行，是中国改革开放中最早成立的新兴商业银行之一，是中国最早参与国内外金融市场融资的商业银行，并以屡创中国现代金融史上多个第一而蜚声海内外。伴随中国经济的快速发展，中信实业银行在中国金融市场改革的大潮中逐渐成长壮大，于20xx年8月，正式更名“中信银行”。20xx年4月19日，中信银行在上海证券交易所上市。中信银行为中国大陆第七大银行，其总资产为120xx逾亿港元，共有16000多名员工及540余家分支机构。

20xx年10月，中信实业银行宁波支行成立，标志着中信实业银行正式进驻宁波金融市场；20xx年6月，中信实业银行宁波支行升格为中信实业银行宁波分行；20xx年10月1日，中信实业银行宁波分行升格为中信实业银行总行直属分行；20xx年11月25日，根据总行统一安排，中信实业银行宁波分行更名为中信银行宁波分行。

中信银行宁波分行明州支行是一家才成立两年的年轻支行，20xx年5月26日，明州支行在宁波市鄞州区正式开业，坐落于鄞州商务中心的鄞县大道中段，这是经济实力最强的市辖区，优越的区位、政策优势及人才、商贸、科教、产业资源聚集优势，所以该行就被定位为中信银行在此设立的首家“创新型、国际化、市场化”的外汇业务特色支行，这也是中信银行进驻宁波10年来开出的第15家支行。

3、实习部门与实习岗位

前三周在资金资本部，后两周在公司业务部，岗位都是部门职员。

4、实习目的

本次实习的目的是通过在银行实习完善自己的知识结构，让自己的金融专业知识更加牢固，达到锻炼能力的目的，学习如何成为一名综合性人才。在即将毕业进入社会之前了解并体验从学生转变到职员的过程，完成作为大学生正视社会和正式自己、走出自我和融入社会的第一步。同时也要学习银行里各位老师对工作所表现出的专业和认真，学会如何适应新的工作环境、如何应对职场中各种的问题，端正自我的学习与工作的态度，初步培养良好的职业道德观，为毕业后更好地踏入社会打下坚实的基础。

5、实习内容与职责

本次实习的主要内容是在单位各位老师的指导，帮助和教育下，初步了解了中信银行的主要经济业务和主要金融衍生产品及资金理财产品，也系统学习了部门日常工作和业务操作流程，从而进一步巩固了在校所学的各科金融学课程的基础理论和知识，并与银行的实践工作融合。（1）资金资本部

6月19日第一天到中信银行宁波分行明州支行报到，人事部的\'陈梁老师接待了我，告知我前三周分配在中信银行的资金资本部下实习学习。是宁波分行的直辖部门，也是外汇业务的核心运作部门。

部门没有派给我固定的指导老师，但是每一个老师都对我非常友好，也非常乐意指导我。今年刚毕业的许幼波老师首先向我介绍了资金资本部的主要业务和分工，我初步了解了该部门是外汇业务的核心，运用专业知识和资源，主要帮客户做各种外汇买卖，她也要求我每日都要关注金融市场的新闻和外汇市场的动态走向。业务经理刘挺老师给我讲解了外汇买卖的分类和各自的作用，让我分清了即期外汇买卖、远期外汇买卖、掉期外汇买卖等等资金产品。业务经理杨雪亚老师和赵露阳老师给我了中信银行业务介绍和员工培训的资料让我学习，从中我了解了中信银行特色的3s营销经营理念，即specialist，speed，slim（专业、快捷、灵活），该理念也作为中信每一个员工的工作宗旨。所以第一周我基本在熟悉单位部门、熟悉员工老师、熟悉业务工作中度过。

第二周和第三周我就开始帮助各位老师的日常简单的工作了。由于6月25日至6月29日许幼波老师返校参加毕业典礼，所以她交待我一项简单却又重要的工作，每日上午十点整和下午两点整将总行内网公布的远期外汇买卖价格表制作成价格单发送给龚颖聪老师，由他将各类价格单汇总一起发给客户。一周下来直到许老师回单位，我很好的完成了这个任务，没有出错，没有拖延。龚颖聪老师教我根据外汇买卖交易指令和交易确认书及授信明细情况单填写资金产品交易内部审批表。与此同时业务经理李晓伟老师教我学会使用复印机、传真机和扫描机。接下来我每天都帮助老师们复印和传真各种文件，而且每日下班之前把当日的交割单扫描进电脑存档。（2）公司业务部

第四周陈梁老师带我来到公司业务部，该部门是支行直辖部门。该部门的主要业务是联系发展客户到我行办理理财产品比如信贷产品，还要为客户做资产评估并设计适合的理财产品，同时管理和发展银行各项票据业务。总的来说该部门就是客户与银行的重要纽带，每个银行都必备的部门。在这里我也没有固定的指导老师，但是由于已经实习了三周，与各个部门老师在日常的工作中有已经渐渐熟悉，所以该部门的老师也都对我比较照顾，教我学会了很多业务知识。第一天客户经理阮帅老师给我了《如何成为优秀信贷客户经理》这本书。经过几天的阅读，我对如何成为一名既能为银行带来效益又能替客户考虑的的客户经理有了初步的了解。

接下来的两周里我帮忙复印会议使用的资料，还需要复印银行每天产生的票据及其背书并归类装订存档，抄写合同。与此同时我还在客户经理张露易老师的指导下学习完成了如何根据客户公司的资产负债表、利润表和现金流量表来计算出财务指标表，最后做到了收支平衡，该项工作完成得很成功。于7月19日我还参加的支行的一个新员工培训的小会议，学习很多银行专业知识和我行产品的介绍。

一转眼五周的专业实习很快就过去，在这一个月中学到了很多校园里无法学习到的专业知识和职场规则等等，有过沮丧，有过成就感，有过失落，有过鼓舞……更多的是一笔巨大的收获！

还记得第一天到银行的兴奋、好奇、忐忑不安和小心翼翼。虽然我只是个实习生，人事部的陈梁老师也要求我像其他员工一样上下班打卡，并且着装上遵守银行员工的着装要求，于是也穿着白衬衫和黑西裤的我感觉到了真的成为了银行

浙江大学宁波理工学院金融专业实习报告的员工一样。刚进单位就被分配到最核心的资金资本部，同时也是专业知识要求很高的一个部门，我就是一个全新的新人，对这个部门一无所知。最初的几天我深深感受到了自身知识的匮乏，导致学习部门业务时感到有点吃力，而且老师们之间的对话中大多都是专业的行业术语，听不懂他们的对话让我非常沮丧。虽然每一位老师对我非常友好，也都乐意教我，但是本部门是宁波分行中最忙碌的部门之一，所以老师们一天都在非常高强度的工作，有时连中午休息时间都要关注价格走向，加班更是家常便饭，所以大多数时间还是要靠自己来消化这些业务知识，当然我是整个部门最清闲的一个人了。所以同时我也了解到在银行工作并不像社会外界看起来那样光鲜亮丽，而是要辛苦甚至有点枯燥但是非常富有挑战性的。

到了公司业务部就相对来说就轻松一点了，这个部门的老师们都可以按时下班。在这里我也学到了很多客户经理的业务知识和资产评估的专业知识，前者要求胆大，后者要求心细，只有同时具备这两项的人才能胜任该部门的工作。所以我也学到了在银行工作不仅要胆子大、有创新、有突破，而且要心思细腻、够认真、够冷静。公司部的老师们还教会了我许多职场上生存和同客户打交道的要领，让我明白了什么话该在什么场合什么时间说，不能再像在校园里那样单纯简单。这些都是书本和课堂无法给予我们的。

最终我也慢慢融入了支行，早出晚归的上班让我有了上班族忙碌而又充实的感觉，虽然刚融入很多久五周的实习就结束了，但我不会忘记各位老师的教导和帮助，这对我以后真正迈出校园步入职场的最重要的一步。

经过这五周的专业实习，我获得了一笔在学校无法学习到的财富，也发现了书本知识和实践工作还是有一定的距离，可是如果没有书本的专业知识，就更别说投入实践工作了。刚到支行的头几天，我就深深感受到了知识的匮乏，后悔在学校上专业课时还不够认真、不够仔细，导致很多业务上的专业名词虽然感到熟悉但是还不能很好的理解和运用。所以我计划在接下来的学习中，必须好好学习学校安排的课程特别是专业课上的金融知识，以便将来正式投入职场后能熟练地运用到工作中。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会篇十三**

学校要求我们在毕业之前都要进行一次实习，我随后在中国农业银行苏州吴中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，我逐渐熟悉了中国农业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。现在就将这次毕业实习的具体情况作出以下报告。

中国农业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，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业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，一直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农业银行的实习，掌握银行

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！