# 2024年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：寂夜思潮 更新时间：2024-06-09

*银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会一交通银行始建于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...*

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会一**

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二**

据学校暑期社会实践要求，本人于20xx年7月15日到8月25日在中国工商银行北京西红门支行进行了为期5周的实习。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。

（一）了解认识金融行业尤其是银行业的各种知识

二）锻炼自己的工作能力，提升自身的人际交往能力与吃苦耐劳的精神

（三）增加社会阅历，完成实习计划

（四）实习期间，实习期满后一直保持同事友谊，以便毕业后更轻松的入行。

实习单位：深圳发展银行重庆市沙坪坝支行 岗位介绍：大堂经理助理

工作内容：自学银行的各项工作以及自学银行的各项理财产品、担保贷款业务、银行卡、信用卡的各种详细情况，以及协助大堂经理处理银行各项日常工作。在必要时也会协助柜台和理财经理处理银行客户数据与对客户进行及时回访。由于是男性职员，同时也担当银行的日常安保工作，当然只限于维持大堂秩序。

协助大堂经理处理银行大堂事宜描述：该项工作事无巨细，比较繁琐，关于银行的诸多琐碎事情都是有大堂经理做起，而作为大堂助理，本人平日也是协助大堂经理处理诸如引导客户，为客户介绍理财产品，为客户解决与银行有关的问题。还有就是平时银行的各项布置，整理都是由大堂助理完成。

协助柜台的工作：该工作其实主要是指引客户填写各种表格，帮助柜台疏导客户。由于银行的贵宾受理窗口平时客户不多，当普通窗口客户过多时，便可以把客户疏导到vip窗口。

协助理财经理处理银行客户数据：主要是指在客户购买理财产品或者办理了各种功能性银行卡后进行一个数据录入和数据分类的工作。

客户回访工作：客户回访的工作主要是在客户购买理财产品成功之后电话告知客户做一个继续追踪，以及在理财产品推出之前协助告知一些重要客户，或者给陌生客户做电话拜访工作，宣传理财产品。

（一）实习的时间和地点安排

实习时间：20xx年7月20日至20xx年8月20日 实习地点：深圳发展银行重庆市沙坪坝支行

（二）实习的具体工作

通过自学银行的各项工作以及自学银行的各项理财产品、担保贷款业务、银行卡、信用卡的各种详细情况之后。本人便开始协助大堂经理处理银行各项日常工作。在必要时也会协助柜台和理财经理处理银行客户数据与对客户进行及时回访。由于是男性职员，同时也担当银行的日常安保工作，当然只限于维持大堂秩序。协助大堂经理处理银行大堂事宜该项工作事无巨细，比较繁琐，关于银行的诸多琐碎事情都是有大堂经理做起，而作为大堂助理，本人平日也是协助大堂经理处理诸如引导客户，为客户介绍理财产品，为客户解决与银行有关的问题。还有就是平时银行的各项布置，整理都是由大堂助理完成。而协助柜台工作其实主要是指引客户填写各种表格，帮助柜台疏导客户。由于银行的贵宾受理窗口平时客户不多，当普通窗口客户过多时，便可以把客户疏导到vip窗口。至于协助理财经理处理银行客户数据，主要便是在客户购买理财产品或者办理了各种功能性银行卡后进行一个数据录入和数据分类的工作。客户回访的工作其实是多项工作当中最能够学到知识的工作。主要是在客户购买理财产品成功之后电话告知客户做一个继续追踪，以及在理财产品推出之前协助告知一些重要客户，或者给陌生客户做电话拜访工作，宣传理财产品。

通过一个多月的实习工作，我也对银行工作有了一个长足的认识，也对银行理财产品的销售，银行各项金融产品甚是了解。当然在实习当中了解到，银行职员其实并非如往常那般清闲安逸。如大堂经理，需要的便是站在大堂整日，协助客户，为了能让客户能够对银行的服务有个良好的第一印象，大堂经理的服务就尤为重要。银行业逐渐的消去了以往的光环，毕竟在产品同质化严重的当下，客户手握最大主动权，银行虽然是我过金融行业当中的宠儿，但落实到各个银行的具体任务也就不同，压力也比以往大得多。就是其中的累与苦，而且大部分银行实习是零薪酬的。这便让我更加了解其中的苦与累。积累到的经验也是以往的兼职所不能比拟的。在一个多月当中我也与其他实习员工，银行职员以及业内的其他工作者结成了深厚的情谊。

通过这一个月的实习让我对银行，以及这个金融环境与金融业内各行业有了一个的了解。

（1）在银行当中客户的定义是如何。价值客户是零售银行客户分层体系中的关键客户群。当前定义的价值客户群体主要包括以下部分：

1、90日日均资产≥50000元以上的客户（vip客户按5倍系数计算）;

2、个贷价值客户个贷有余额，且90日日均资产≥5000元 ;

3、信用卡价值客户持有未销卡的信用卡，且90日日均资产≥30000元;这也是我在银行实习以后才知道的，并非每个储户都是银行的价值客户，在众多储户当中，满足以上条件才能是具有价值的。

（2）而且在实习之后我也知道了，存贷业务只是银行业务的万分之一，银行的业务覆盖19个产品类别，具体包括：活期（有余额） 定期（有余额）保证金（有余额）国债（有余额）基金（有余额）结构性理财（有余额）证券（有余额）信托（有余额）外汇（有签约标志）黄金（有余额）保险（年底计入）房贷（有余额）车贷（有余额）经营性贷款（有余额）消费类贷款（有余额） 其他个人贷款（有余额） 信用卡（有效）网银（有余额）代收代付（有签约标志的代发工资）。

（3）在实习期间我还了解到，深圳发展银行有一个相当人性化的业务，五行存取通。所谓“五行存取通”，是指深发行、民生、中信、浦发、华夏此五家银行在重庆地区存取款不收取手续费。但此功能仅针对五行的借记卡在重庆范围柜面进行存取款，并且一次性存取金额不得大于5万人民币，且借记卡所设密码不得为0开头。

（4）在银行，还有一些如今当今流行的业务，例如信用卡业务、个人贷款（其中包括房贷，车贷）、还有就是企业贷款业务。银行也会在此推出不同的产品。以深发展贷款业务为例，为了使自己的贷款业务具有竞争力，银行会推出专门的产品，例如一些贷款会结合理财产品一起做，这样会使客户的综合资金成本降低，以此吸引客户。

不同的产品也会有不同的操作。具体的贷款产品也如下例：

双周供：“双周供”指将还款方式从原来每月还款一次改变为每两周还款一次，每次还款额约为原月供的一半。由于采用双周供会比按月还款法的还款频率高，本金减少速度快，节约了贷款本金的使用，因此客户负担的利息减少了，还款期限也缩短了。另外，由于每个月为4周多0～3天，双周供每年实际支付26次，也使得本金减少加快。

（一）适用范围：（以下条件需同时具备）

（1）适用于一手房按揭、二手房按揭、转按揭和房产抵押贷款;

（2）1年期的以内的贷款不得采用“双周供”，5年期以内的贷款原则上不采用“双周供”;

（3）“双周供”目前仅适用于等额还款法，不适用于递减还款法，也不适用于非期供贷款。以下的比较也是基于“双周供”与等额还款法的月供所进行的对比。

2、适用客户

（1）优质客户：由于“双周供”增加了还款频率，因此适合于经济收入较高且收入稳定的客户，不适合依靠租金或其他投机收入还款的客户。对于采用“双周供”还款的客户，银行应打印还款计划表给客户，并要求客户在还款日前存足足够款项，以免由于欠款而收取罚息，并导致不良的征信记录。

（2）如果客户在我行或他行的贷款有下列情况，一律不得采用“双周供”：

（3）目前有欠款的客户;

（4）拖欠1期超过6次或者连续拖欠超过2期（含）的客户。

3、我行现有按揭客户的处理：

（1）总行将于近期开放针对我行现有存量按揭客户由“按月等额还款法”转换为“双周供”的业务;

（2）现阶段，如有我行存量客户要求转换，分支行应做好相关登记工作。对于具体收费标准和时间，总行将另文通知。 （二）“双周供”优势分析

（1）有利于客户节省利息支出，缩短还款期：50万元30年的按揭贷款，利率5。51%，采用双周供还款可以比等额还款法节省利息92303元，节省比例高达17。64%;期限可以缩短59个月，即30年的月供采用“双周供”，贷款将在25。1年还清。

（2）“双周供”避免了递减还款法客户先期还款压力过大的缺点，符合借款人的收入情况。

（3）有利于提升银行的竞争力，拓展存量和增量市场。

存抵贷：“个人房贷理财账户”（存抵贷）是指针对在我行办理了个人房贷业务的客户而开办的一种理财服务。客户在我行办理个人房贷业务后，可向我行申请开立房贷理财账户（下称“理财账户”）。该理财账户经我行审批同意后，可与借款人在我行申请的指定个人贷款相关联，我行将根据借款人理财账户每日营业末存款余额的情况，按照约定的条件和计算规则，为借款人计付一定的理财收益。

适用对象：个人房贷理财账户适用于在我行办理了房贷业务且选择期供类还款方式的个人客户，包括个人房产（包括住房、商用房）按揭贷款、个人房产（包括住房、商用房）抵押贷款或个人住房非交易转（加）按揭贷款等的客户。

按揭信用卡：我行推出的按揭信用卡是国内首个以“家”为诉求的信用卡产品，持卡人通过使用按揭信用卡获得相应的消费积分可用于抵扣持卡人在我行的房贷月供。

该产品具有以下功能：

（一）基本功能：具有目前我行人民币发展信用卡的全部功能。

（二）特色功能：

1、消费回馈功能。持卡人在境内外银联特约商户（不包括房地产、批发类、汽车销售类、燃油销售类、慈善机构类、公共事业、医疗类、学校类、政府机构）的消费金额均以每个账单月为一个回馈周期进行累积，并在周期结束时按一定比例（最高1%）对持卡人进行现金回馈

2、消费积分抵扣房贷月供功能。持卡人通过使用按揭信用卡产生的消费积分，可按100%兑换并直接用于抵扣持卡人在我行的`房贷月供款;对于未在我行办理房贷业务的持卡人，消费积分可按50%标准抵扣持卡人刷卡消费金额，也可将积分累积，待申请房贷后100%用于还贷。

在以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件很容易的事，可是当我离开校园，真的进入社会实习后，才真正体验到工作并不是想象中的那样，它不是一件容易的事。每天早上都要按时起床，坐公交车去上班，到下午八点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，没有机会让自己犯错误，所以每天都要打起精神工作。身边都有同行在看着你。

一开始上班的时候，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看看简单，其实要做好它很不容易。记得我工作的第一天，什么事情都不会，工作不知道怎么展开。后来还是通过自己的观察和模仿，才慢慢上手的。经过这次实习，我有以下体会：

在实习期间除了锻炼自身以外我也不忙观察国内的银行运营模式及银行的利润来源。通过一个多月的实习才知道，诸多银行金融产品的产生并非出自圣贤天才之手，其实银行的金融产品也是换汤不换药，不会偏离银行的大方向，只是在银行的原有基础产品的基础之上做一些修修补补。更加优秀的产品也只是银行根据国家发展的大方向，结合地方的政策，规划作出的一些部署然后就产生了一些比较超前，比较具有投资性的产品。

当然随着这段时间，国家要求银行业要关注中小企业发展，要为刚性需求的购房客提供帮助等一系列政策的出台，银行业在相关领域作出调整，可惜的是，我国银行业有众多的不规范，而且行业状态并不如国外一般地竞争激烈，因此，经常会出现银行“绑架”商户和住户的情况出现，我国银行业要向国外优秀银行业看齐还有相当长的路要走。

总得来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会能更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会三**

实习时间：20xx年x月x日---20xx年x月x日

实习地点：中国银行\*\*\*\*支行

实习目的：熟悉中国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。

第一周、第二周：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，他们分别姓黄，蒋，刘，雷，秦等。我通常叫他们××老师。这个部门主要负责银行放贷和信用卡业务。

其中一个姓黄的老师带领我们做了一周的银行卡业务。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(五点半下班)，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?扯远了，还是谈谈信贷业务吧，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。工作的第一天我就被主任叫去买 20卷双面不干胶，我只知道什么是双面胶，不知道什么是双面不干胶，我问了他大概买成多少钱一卷，他说2、3块。自认为这已经问得很详细了，但当我买回来时他们说宽了，于是我就去换，换了后那个姐姐又说价值不到20元，不能开发票，我央求了半天总算开到了发票。总结就是一点：领导交给你任务时一定要问清楚点，否则不但领导不满意，自己也费力费时间。

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。

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中国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!

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会四**

作为一名即将踏入社会的大学生，我很荣幸能在xxx银行进行两个月实习，我从客观上对自我在学校里所学的知识有了感性的认识，使自我更加充分地理解了理论与实际的关系。同时也深感自我知识面的匮乏，坚定了我进取学习的信念。经过两个月的实习，虽然还是觉得很茫然，可是细细盘点下来，却也是收获颇多。下头我把我在xxx银行实习的情景从实习的资料和过程以及实习心得感受展开论述。

实习期间，我主要对会计业务、储蓄业务和信贷业务有较为深入的了解。

1、会计业务部门

对公业务的会计部门的核算主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。那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。转帐支票的审核资料同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。

2、储蓄业务部门

储蓄部门目前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，办理储蓄卡等，凭证不在想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。可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”。

3、信贷业务部门

由于目前的实际情景，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，可是，在各个银行内部都有严格的控制。哈行也是如此。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，而是与商家签订必须的协议，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。而个人要向银行供给有关的收入证明，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和不动产抵押。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。

我的主要工作在个人业务部的\'最基层，即营业大厅。在整个实习期间，我了解到了储蓄柜台以及对公柜台业务包括个人及单位账户开户、账户规范、理财业务咨询等。同时还深入了解了个人金融部，贷款部，人力资源部的工作资料及相关业务流程，经过这两个多月的勤奋好问和实战训练，我已经能够熟练的进行对公以及储蓄账户开户全部流程业务的基本操作，掌握部分账户规范业务，回答顾客理财等各种方面的咨询。其次实习生活极大的扩展了我的经济学知识面。能够说在营业部接触最多的是经济学方面的知识，感触最多的是经济如何影响人们的生活方式和状态的。

最终，我想谈谈实习的心得感受。第一，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。第二，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。第三，此刻银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度、服务意识尤为重要。比如:对待客户要用敬语;与客户传递资料时必须起立并且双手接送;对客户咨询要耐心的解答等。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。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，做得时光久了是谁都会做的，在实际工作中动手本事与人际沟通更重要。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会五**

阶段实习教学是专业教学方案的重要组成部分，是实现本科教学培养目标的重要教学环节，是全面贯彻党的教育方针，实现理论教学与社会实践相结合的重要方式。在实习过程中，我们可以学习到在学校里学不到的东西。像沟通技巧，一些社会礼仪和人际关系的处理方法等等。阶段实习为大三的学习提供了参考，更为大四的就业奠定了基础。

今年暑假，我有幸来到xx银行进行为期x个月的实习。作为一个大学生实践是必不可少的，因为只有通过实践才能真正懂得课本中的知识。我很感谢xx银行的领导给我这个学习的机会，让我的金融知识不仅仅局限于书本，而在于实际，更好的了解到当下的银行业情况以及银行各种业务的操作流程，为以后的工作打下坚实的基础。

xx银行是xx市首家xx银行，由xx合作银行主发起，x家法人公司参股成立的新型村镇股份制商业银行，注册资本x亿元，总部设在xx，占地面积xx万平方米，建筑面积x万多平方米。该行内设办公室、人监部、信贷部、财计部、稽核部、综合业务部、保卫部、合规管理部等“七部一室”。xx银行主要为辖区内农民、农业、农村及社区经济提供金融服务，可经营吸收公众存款，发放短期、中期和长期贷款，办理国内结算与票据承兑与贴现等业务。这对于解决我市农村金融机构网点覆盖面低、金融供给不足、竞争不充分和农民贷款难，支持农民创业创新和农村经济发展，具有十分重要的意义。此次，我主要是在信贷部进行了实习。xx银行作为服务地方经济的农村合作金融机构，它的信贷服务对象主要是个体工商户、中小企业等等。在信贷业务方面，xx银行首先是抓好优质工业企业的贷款授信工作。每年年初，在组织信贷人员全面调查摸底的基础上，切实加大对符合国家产业政策、产品有市场、企业守信用、发展前景较理想的优质企业的贷款授信力度。其次是根据市委市府确定的重点工业企业和重点税源企业名单，切实加大对开户在合作银行的重点工业企业和税源企业的信贷支持，并在利率执行上给予一定的下浮优惠，促进其经济发展。xx银行虽然是一个小银行，但对我来说仍是一个象牙塔，是一个学习的殿堂，我很高兴能在这里学习一个月。

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，每天准时上下班，生活变的非常的充实。

在实习的一个月中，我从最简单的理论知识开始，先了解了各种业务的内容、办理流程及条件，之后再进行了各种业务的简单操作，把之前学的业务知识运用到操作中。下面对我实习时所学的业务知识做一个归纳：

1、储蓄业务：

储蓄部门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，办理储蓄卡等，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”。

2、财务会计业务：

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；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，到分则不能再记整。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（如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐。

很显然，会计是很忙的，进行财务会计业务操作时最重要的是要细心，要耐心，千万不能浮躁。

3、信贷业务：

由于目前的实际情况，中小企业、个体工商户、个人独资企业融资难，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。xx银行也是如此。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。

经过在xx银行的一个月的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的内容，主要是银行储蓄业务、财务会计业务、信贷业务等等，当然还有一些打杂的小工作，像分类书信，打word文档，折对账单等，这些打杂的小工作也让我学到了不少东西。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《货币银行学》、《银行经营管理学》等等，无疑这都为我在银行的实习打下了一定的基础。

在这次实习过程中，让我得益最深的就是能够到信贷部和财计部学习，在这些部门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和深刻的了解，也是对这两年大学里所学知识的一个巩固与运用。显然的，只有理论没有实践，那只是纸上谈兵，根本就无法真正掌握这些知识，只有将理论运用于实践，才能真正掌握理论，下一次才能更好的将理论运用到实践中去，这次实习真的让我学到很多知识，学到了只靠书本无法理解的知识。

此次实习使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。这次实习的业务多集中于比较简单的会计业务和信贷业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行相关业务的流程，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。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六**

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xx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xx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xx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xx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xx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xx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xx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七**

时间过的真快，转眼间已来咱光大银行望京支行实习了一个月，时间虽然不长，但是却让我收获和成长了太多太多。

下面我想从银行业务，银行软实力，银行理财产品、个人感悟和结束语五个大方面来向领导汇报一下我这一个月的收获：

这一部分主要是我所学到的一点基础的对私业务知识，根据这一个月实习所遇到的情况，基本的对私业务大体可以分为以下几类：开卡，存款，汇款，换汇，个人信息修改，提前还贷，理财产品购买，西联汇款等。

1、这些基本的业务大多属于重复性的机械性劳动，如果可以在这上面提高效率、节省时间，那么理财经理们就能有更多的时间去发展客户、维护客户。

基于上面的目的，我个人有一些不成熟的看法想向领导汇报：

不同的业务需要填写不同的单子，如果单以填写单子的平均速度来测算，理财产品购买和西联汇款两类业务所耗时间最长。

(1)因为西联汇款的中国代理银行只有三家，所以来咱行办理西联汇款的人比较多，其中又以外国人居多，他们中几乎没有人能够熟练的使用中文或者看懂汉字，所以在填单过程中极容易犯错，而西联汇款要求严格，单子上有一点点涂改都必须重写，这样不仅降低咱行的办事效率、耗费资源，同时也浪费了客户的宝贵时间。

个人建议：在填单台的醒目位置放一张填单样本，并用中英文标注出注意事项，这样就不必每次都向客户解释应该怎么填，提高工作效率

(2)客户在购买理财产品时，理财经理需要指导客户填写多张单子，并需要查看客户的风险评估，同时还要打印产品说明书，这一系列服务的完成至少需要3到5分钟的时间，这还没有算上前期给客户介绍理财产品所耗的时间，如果在人多的时候容易应付不过来而犯一些低级的错误，例如：没有跟客户解释清楚产品到期时间而导致后期产生纠纷。

个人建议：

提前做好分类，很多固定环节可以提前准备，例如拿单子、打印产品说明书，这些都可以提前做好，等客户购买填单时一次性全部拿给客户，省去中间环节所耗时间。同时也可以让咱们的大堂显得井井有条，不至于在人多时显得那么忙乱。

2、因为各种原因的影响，二楼的vip业务改到在一楼办理，这就让很多vip客户觉得自己并没有受到应得的vip待遇，经常遇到vip客户抱怨他们等待的时间太长。

个人建议：

(1)让vip客户享有在任何窗口都可以优先办理业务的权利，不要仅限于4号窗口。

(2)如果vip客户在某一时间段内人数较多，就尽量安抚客户情绪，如实的跟客户们解释说：行里领导已经意识到这个问题，所以正在着手对二楼进行装修改造，等完工后会给客户呈现出更高质量的硬件环境，请客户理解支持。

让我最为钦佩、最为自豪并且让我学到的最有价值的，便是咱们光大银行望京支行的软实力。下面分三个小方面来谈谈我对咱们望京支行的软实力的理解：

1、 英明的领导：

一个好的领导，一个优秀的领导班子，可以充分发挥员工的潜能，咱行的发展就充分印证了这一点：零售业务在兄弟支行中做的最好，几乎所有的考核指标都能够名列前茅。通过这一个月的实习，我深深的钦佩王行的领导力和亲和力，王行对全局的掌控，对细节的把握，对危机的处理等各方面堪称完美，我也非常幸运能够近距离的跟这样优秀的领导接触、学习。每天最让我感到兴奋的事，就是能够去王行办公室开会，听王行的讲话，每天都能让我有新的收获，新的启迪，我个人认为这是咱望京支行最大的财富。

2、 优秀的理财团队：

咱行的零售业务之所以做的这么好，与咱行理财团队的努力是分不开的。通过这一个月的接触，我发现理财团队里人才济济，各有特色：夏哥的仔细认真、不差毫厘，陆哥的营销能力和对大堂的掌控力，黄哥对高端客户的发展和把握力、出色的学习能力，安乐姐和思杨姐特有的亲和力和踏实肯干的工作作风，都让我受益匪浅。他们每个人都是我的老师，都是我学习的榜样，在他们身上所体现出的特质，可以让我受用终生。

最让我感动的是这个团队的凝聚力，虽然各有千秋，各有长处，但丝毫没有影响他们之间和谐共处的氛围。每个人都尽可能的为他人着想，互相帮扶的同时又不失良性竞争，这种积极和谐的良性循环使咱们的理财团队能够在王行的英明领导下不断取得更好的成绩。

3、 光大银行特有的“阳光服务”：

不得不承认，通过这些天的实习，一改往日我对银行的那种暮气沉沉、态度恶劣的形象，反之给我的感受是，光大银行真正把顾客放在第一位，用心服务，真诚服务，阳光服务。从“来有迎声，走有送声”、每天早晨开门五分钟的“晨迎”等细节方面的精益求精，到对一些“刁蛮客户”的危机处理上的“有理有利有节”，无不体现出咱们银行特有的这种“阳光服务”精神，也充分落实了“阳光在心，服务在行”的品牌理念。

这里有两个比较有代表性的事例：一个是裴女士的“活期宝事件”。那天正好王行去总行开会，虽然已经临近下班时间，但是王行听到消息后立即从金融街赶回，耐心细致的亲自处理纠纷，直到最后成功的解决把问题解决，让客户满意，前后耗费了大量的时间和精力，这样的工作作风在“四大行”是不可能出现的。第二个事例是：有一天早晨临近9点，此时外面正下着大雨，气温较低，有一个抱着小孩的中年妇女正在外面焦急的等待着，虽然还没有准时到9点，但是理财经理马安乐却主动要求先把门先打开，让抱着孩子的妇女先进来，别冻着孩子。

类似这些事例每天都在发生，无时无刻不让我感动和自豪，感动的是从上至下的这种“阳光服务”的工作作风，这种真正为客户着想的意识已经融入到了行里每个人的血液中，已经形成了一种下意识的习惯而不单单是个别人的“突发奇想”。自豪的是我能够身处这样一个完美的工作氛围之中，深受周围环境影响的我现在也不断的提高自己，把“阳光服务”融入到我的日常工作和生活中，让我获益匪浅。

虽然咱行的“阳光服务”已经日趋成熟，但是怎么样更好、更有效率的为客户服务，却是一个永无止境的课题需要大家去探索。

这里列举几个其它银行的比较有特色的服务方式，希望能够为领导层下一步的宏观决策提供一点微小的帮助：

1、“自助填单系统”。目的是利用客户在等待排队时，客户可以在自助填单机上通过二代身份证读取、全键盘手工输入的方式进行要办理业务的单据填写，系统会自动校验客户填写的信息是否合法，并进行填写指导提示，客户填写完毕，自助填单机直接在原始凭证上进行套打，形成的单据与银行现有的单据效率一样，不改变银行现有流程。

2、“引导员”体系。可以设一至两个“引导员”岗位，将一些如填单、交费等基础业务外包给专业的公司，这些公司为给我们提供业务精湛的引导员，帮助我们处理一些日常基本业务。

(注：以上两种方式都可以直接或者间接的减轻大堂经理和理财经理的工作负担，

使他们能够“好钢用在刀刃上”，将节省出来的时间和精力用在对中高端客户的`发展和维护上面，毕竟这才是理财经理的核心职责。)

3、加快推出“电子芯片银行卡”的步伐。最近有很多客户来咱行询问关于更换电子芯片卡的相关信息，大堂里也早已挂出相关条幅，但是迟迟不见书面宣传材料或者相关信息。据了解，工商银行在这方面早已先行一步，将磁条卡全部更换为芯片银行卡。较之与普通磁条卡，芯片卡更安全、更便捷，全球至今没有出现被盗刷的案件。大堂前几天刚处理了一起信用卡被盗刷的案件：持有咱行信用卡的客户被盗刷几万元，客户表示自己的卡从未离身，密码只有自己知道。芯片银行卡必将是未来的潮流和趋势，咱们光大银行如果能够提前抓住机会，也许就能吸引更多的客户前来办卡。

在我来望京报到之前，人力资源部就跟我说咱行的零售业务是做的最好的。通过我这一个月的接触，确实是不同凡响，名副其实。

因为时间所限，我接触的最多的就是咱行理财产品的营销，在这里我就浅谈一下我对咱行理财产品的一点点不成熟的了解：

由于市场行情的持续低迷，基金和股票的收益率很低，投资者大多比较保守。虽然咱行大部分理财产品不承诺保本，但是风险为两颗星的非保本浮动收益的理财产品因为年化收益率相对其它银行较高，风险相对基金类理财产品而言相对较低，所以深受客户青睐。这其中尤以短期理财产品(例如“t计划”系列)的销售量居多。分析客户购买的动机: 时间基本相同的情况下，“t计划”的收益率平均要比“盈系列”高出零点三个百分点左右，基本上理性的投资人如果短期不使用资金的情况下，基本上都会选择收益率相对较高的理财产品。

我比较困惑的是，为什么咱行的理财产品中，短期理财的收益率甚至要比一些长期理财产品的收益率还要高?因为个人的水平有限，我实在想不出这其中的原因所在。这种情况下，个人认为不是很适合咱行长期保留客户资金，因为短期理财到期后大量客户赎回产品，能够选择继续把资金留在咱行做理财产品的毕竟只是一部分，不利于咱行的长远发展。个人认为行里是否可以建议设计一些时间比较长一些、收益率与“t计划”等短期理财产品持平或者更高一些的理财产品。

这是我毕业后的第一次银行实习，也是至今为止收获最多的一次实习。

如果可以用两个字概括我所有的这些收获，那就是“充实”。这体现在以下两个方面：

1、业务能力上的“充实”。刚进咱行的时候，我非常的浮躁，觉得自己无所不会、无所不能，眼高手低，所有刚毕业的大学生具有的种种缺点几乎都可以在我身上体现。但是随着自己工作的开展，慢慢的发现原来一些在自己眼里并不那么起眼的工作却蕴含

着巨大的智慧，任何小事都不是看起来那么“小”。而且随着学到的业务知识越多，就越感觉自己不知道的东西越多，需要提高的空间越大。就这样一点点积累，一步步努力，使自己的心慢慢的沉了下来，逐渐的克服了浮躁、眼高手低的缺点。正是因为业务上对我的锻炼，让自己感觉现在的我比之前踏实了很多，稳重了很多。

2、个人性格上的“充实”。咱行有这么完美的领导，这么高质量的团队，能跟这么多优秀的人一起并肩作战，共同奋斗，是我的幸运。通过与理财经理们在平时工作上的配合和互动，通过他们平日对我点滴的教导，我学到了很多的道理，无论是做人还是做事。我相信这些道理会使我受用终生。他们身上所体现出的特质正是我所不具备的，正是我所需要学习和培养的。榜样的力量是无穷的，无论现在还是今后，我都将以这些优秀的人才为我的榜样和楷模。

通过这一个月的实习，让我从一张白纸到对银行业务有了基本的了解，让我从一个毕业刚踏入社会的稚嫩学生到如今已有知名银行实习经验，从刚开始的“举目无亲”到现在跟很多优秀人才成为好朋友，我真的非常感谢上级领导能够给我这个来望京支行实习的机会，非常感谢望京的领导对我的关心和支持，感谢理财经理们对我的教导和照顾。

不管以后我选择在哪里实习，在哪里作为我事业的开端，我都会谨记这段难忘的时光并充满感恩。真心祝福光大银行能够始终走在中国经济现代化的最前列，成为世界一流银行。祝愿光大望京支行能够延续辉煌，祝愿领导身体康健，万事如意!

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会八**

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九**

20\_\_\_年9月到20\_\_\_年12月在中国民生银行武汉分行青山支行的三个月实习，对银行的向往与神秘感渐渐到深刻的思考与认识。从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。同时，逐渐理解社会是个人际交往的社会，要先学会做人，再踏踏实实做事。这次实习所涉及的内容，主要是个人信贷业务，其他一般了解的有个人储蓄业务、信用卡业务、理财业务。

中国民生银行于1996年1月12日在北京正式成立，是中国首家主要由非公有制企业入股的全国性股份制商业银行，同时又是严格按照《公司法》和《商业银行法》建立的规范的股份制金融企业。多种经济成份在中国金融业的涉足和实现规范的现代企业制度，使中国民生银行有别于国有银行和其他商业银行，而为国内外经济界、金融界所关注。作为中国银行业改革的试验田，民生银行14年来锐意改革、积极进取，业务不断地拓展，规模不断地扩大，效益逐年递增，保持了快速健康的发展势头，为推动中国银行业的改革创新做出了积极贡献。20\_\_\_年12月19日，中国民生银行a股股票（600016）在上海证券交易所挂牌上市。20\_\_\_年3月18日，中国民生银行40亿可转换公司债券在上交所正式挂牌交易。20\_\_\_年11月8日，中国民生银行通过银行间债券市场成功发行了58亿元人民币次级债券，成为中国第一家在全国银行间债券市场成功私募发行次级债券的商业银行。20\_\_\_年10月26日，民生银行成功完成股权分置改革，成为国内首家完成股权分置改革的商业银行，为中国资本市场股权分置改革提供了成功范例。20\_\_\_年11月26日，中国民生银行在香港交易所挂牌上市。站在新的历史起点，中国民生银行确定了“做民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银行”的市场定位，积极推动管理架构和组织体系的调整、业务结构的调整和科技平台的建设，努力实现二次腾飞，打造成特色银行和效益银行，为客户和投资者创造更大的价值和回报。

中国民生银行自上市以来，按照“团结奋进，开拓创新，培育人才；严格管理，规范行为，敬业守法；讲究质量，提高效益，健康发展”的经营发展方针，在改革发展与管理等方面进行了有益探索，先后推出了“大集中”科技平台、“两率”考核机制、“三卡”工程、独立评审制度、八大基础管理系统、集中处理商业模式及事业部改革等制度创新，实现了低风险、快增长、高效益的战略目标，树立了充满生机与活力的崭新的商业银行形象。

（一）银行组织结构和基本业务的熟悉

初到银行，考虑到实习生对银行基本业务没有实际经验，安排我们主要学习银行大厅放的宣传彩页以及信贷合同。同时了解各部门主要负责的内容以及职责怎么分工。通过一个周的观察和积极主动的询问，了解到青山支行的组织结构。

理财业务只要针对个人，有很多人希望用钱来进行投资，可是又不愿意尝试股票、外汇等高风险的金融产品，所以会倾向于选择银行推出的理财产品，这种产品有预期的收益率，期限可供选择，而且一旦出现金融危机，银行就会推出很多保本理财产品，所以“稳健”和“保守”成了08年理财产品市场的主旋律。银行柜台主要从事会计业务，包括存款、取款、汇款，还有转账，更多还有银行卡挂失，个人网上银行的开通等。如果我们注意的话，银行的柜台还分为对公业务，主要是针对企业做结算，如支票支付，对账单等。柜台还会在侧边分出一个独立窗口，是贵宾窗口，有些客户由于在银行的存款额较大（50万以上）那么就可以申请成为会员，根据不同银行的制度，可以尊享增值服务。

个人部和对公业务部，主要是银行的销售部门，不同是个人业务部是针对个人，对公业务部是针对企业。相同点是二者都有业绩压力，每季度对客户经理都有考核标准，直接和奖金挂钩，业务范围都是储蓄和信贷。但从平时的工作强度来看，对公业务部一般只要一年拉到一两个大客户，就能完成任务了，可是个人业务部由于服务对象是个人，转账比较容易，很多客户当看到别的银行有更好的政策时，就会把钱转到别处，不稳定性高。我们看到个人业务部有个销售内勤，这个职务主要为了支持个人业务部顺利开展业务。如统计客户存款余额，贷款余额查询，贷款审核前期合同，所需文件的整理等。办公室主要负责采购和福利领用和发放，同时传达上级发放的文件，组织各部门学习。

（二）具体业务的实际开展

（1）月坛小学“两限房”预售

20\_\_\_年9月中旬在各家房地厂商在月坛小学举办了“两限房”预售，考虑到会有不少人咨询贷款事项，民生银行和融域家园合作到现场宣传，并作现场简答。

这次工作的重点是宣传民生银行的贷款优势，包括还款手续简单，不限次提前还款，贷款期限长等。我负责发放传单，向有贷款意向的人介绍民生的优势。并且把希望了解更多的贷款情况的客户带到客户经理现场解答。很多客户非常关心贷款的手续、利率，以及用哪种贷款方式更加省钱。本次推广挖掘了不少有需求的贷款人，并且留下了联系方式，起到了很好的.效果。

（2）客户贷款情况查询

很多贷款人在还款过程中由于工作繁忙，很容易忘记还款日期，对于选择等额本息还款方式的客户更容易忘记自己每月该还多少钱，因为这种还款方式是逐月递减方式还款的。如果少还了，就会对信用有很大的影响，所以很多人都会隔段时间到银行来对一下自己现在的还款状况。原则是借款人带着本人的身份证到银行，银行的理财经理或者销售内勤，会根据身份证号码在信贷系统上查询到他的余额以及按现行利率每月应还多少钱，一般会把还款计划表打印给客户。很高兴我接触了这一部分工作。每当客户拿着还款计划表感谢我的时候都特别开心。

（3）还款方式变更

还款方式的变更分为三种情况：

1、提前还部分金额，如，最近手里有钱了，就先还上1万或十万。那会剩余的本金就会少些，利率也会相对少些。

2、缩短还款年限，这种方式适用于每月能承担更多的月供的客户，年限越短本金加利息会少很多。

3、变更还款方式，还款方式分为等额本息和等额本金，如果还款年限一样，等额本息的还款方式是逐月递减，但前期还款压力大，因为前几年的月供会高些，而等额本金是每月还的钱一样多，每月平均还压力小些，适合收入稳定处于中等水平的客户。贷款者根据自身情况可以申请变更。

变更程序是，首先，带着借款合同，身份证到银行填写变更申请书，银行交到消费信贷中心审核并且更变。再交回银行，由银行通知客户变更结果。我主要的是协助客户填写变更申请书，并且在银行往来项里做记录，然后每周三到消费信贷中心递资料。

（4）个贷利率调整细则查询

20\_\_\_年1月初，民生银行的个贷利率调整细则，对于除了连续三次逾期或者欠款记录的贷款者给7折优惠（限首套住房），细则出来不久，贷款者纷纷打电话咨询，整个办公室电话声不断。我得到了新任务，接电话，解答咨询，这个活虽然枯燥，但我喜欢，从电话里你可以感觉到与人沟通的好处，能体会客户的心情，同时能锻炼自己的耐心和服务意识，如果客户有需要，我们应该尽量为他们解答。在这个社会中，每个人都充当着客户的优势，把客户放在第一位，就是把自己放在了第一位。

记得实习期间师兄教过，到一个新环境首先得适应，当适应了才真正发挥自己的优势。当大家认可你的为人的时候才会认可你的工作。在实习的开始，要积极主动，帮大家做事，并且加上必要的客气和礼貌很重要。正是这样我取得了各位同事的认可和信任，愿意耐心教我，并且把重要的工作教给我做。以后我们走上社会更要如此，毕竟社会很复杂，要想成功就要先迈好第一步，要处理不少人际关系，建立自己的人脉网。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会篇十**

我在中国邮政储蓄银行吉安分行实习，实习岗位是大堂经理，实习的主要内容是：

(一)做好上班前的准备：

1、井冈山大道作为优秀网点，对仪表要求严格，上班必须保持良好的仪容仪表，穿统一的工作服、戴一致的头花和领结。

2、每天早晨准时到达网点，与同事们一起开晨会，相互检查仪容仪表，反馈前一日工作注意点，做今日业绩的承诺。

3、晨会结束后，跟随协助大堂朱经理开启并检查为客户提供的叫号机、点钞机、补登折机、atm机、利率牌、等辅助服务工具运行状况是否正常。

4、检查凭证填写台、相关业务凭证、书写工具、印泥等使用工具是否齐全，摆放整齐；检查宣传资料、意见簿、便民服务箱等，是否摆放整齐，种类是否齐全、适时，及时更换过时的业务或宣传资料。

(二)根据客户的需求，指引客户到营业厅不同功能区域办理业务；指导客户填写单据，指导客户使用自助设备、网上银行。受理客户咨询，及时解答客户疑问，在自己无法解答的情况下，及时向大堂朱经理请教，尽量做好服务工作。

(三)经常性的巡视营业大厅及附行式自助服务区做到维护服务秩序，维护环境卫生。同时时刻检查营业环境是否整洁美观，对网点进行清洁必要的工作，确保营业厅客户进出通道畅通。

(四)识别优质客户，适时对客户进行产品宣传推荐，并且积极引导潜在优质客户给客户康经理和理财梁经理。

(五)做好与柜员同事们的交流互动，协助柜员对客户的服务与业务流程操作，并将对柜员工作中的需求反馈给朱经理，共同提升网点服务质量。

通过在邮储银行这段时间的实习，收获很大，有很好的效果同时也有很多感悟。

(一)针对项目比赛；

在整个实习过程中，通过协助客户进行办理业务，我了解到一大部分客户前来网点的业务需求是对存折补登，账户余额查询情况。此外由于在吉安地区大部分单位的工资发放是在邮储进行，并且自来水厂水费的缴纳与邮储银行挂钩，所以前来网点的客户有很大比例都是进行查询和缴纳水费、查询工资是够发放的业务。所以在我们团队的比赛项目对wap版面进行优化的项目里，将更加关注添加和实现以上功能，真正结合实际为邮储做出项目创新。

此外在过程中，通过观察发现，前来网点进行业务办理的部分客户仍使用非智能机，所以我们团队对这些情况进行共同慎重思考之后，决定否定之前初赛的两个版本的创新。而是采用原邮储非智能手机wap以及保留针对智能手机的触屏版，两者相结合的创新才能够真正的做到为网点减小客流量，并且从不同层面的客户提供不同方面良好服务，提高邮储在互联网时代的竞争力。

(二)针对生活经验；

在实习过程中，巩固了我在大学两年间所学的知识，丰富实际工作和社会经验，注意把课堂和生活中学到的一些道理和知识应用到工作实践中。用理论加深对实践的感性认识，用实践来验证理论知识的准确。在这些日子里，和大家的交流过程中，接触到了吞卡、诈骗等各种事件，并且了解了背后的不同方式的操作手段，更知道了应对措施和解决方法，为自己提前的积累了很多的社会生活经验。

(三)针对职业生涯；

自己真的觉得很幸运自己当时参加网商大赛的时候选择了邮储银行的选题，让自己能够有机会以银行作为研究课题进行相关分析，更有机会来到邮储银行进行实习，在锻炼自己的综合能力的同时，更对银行有了进一步的了解。进过实习，我认为可以便于明晰地进行个人职业生涯的规划，可以更深一步的认识到此领域是否适合自己，从而更进一步的实现自己的梦想，为社会做贡献。

(四)针对情感；

在这些天实习的过程中，让我真的感觉最幸福的就是认识了这么一群可爱的人。首先是远在办公室尹总对我和我们团队的.帮助，尹总每次都尽力给我最周到和全面的安排，还有可爱孙琳姐对我的照顾和关爱。

在上班的过程中，彭行长经常对我关心和指导，让我感到自己也是网点小家庭的一份子，真的很温暖；玉莲姐是我们的大堂经理，第一天就被玉莲的优雅深深的吸引，她将网点整体每样东西和整体环境都像自己家一样认真对待的职业素养也一直感染着我；我最喜欢的美丽可爱又温柔的静杰姐姐，一直很敬业的客户经理康姐还有最和蔼可亲又善良的保安杨叔在这些日子里陪伴着我一起走过。还有不能忘怀的是杨教官在背后对我们团队的支持鼓励，并给予我们各种帮助，对各方面我们的疑问进行指导和解答。

真的很想在这里说一声：这些日子里有你们，我真的很开心幸福!

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会篇十一**

xx银行是经xxx和xx银行批准组建、于xxxx年xx月成立的股份制商业银行，注册资本为人民币xx亿元，总部设在xxx市。截止xxx年底，xxx银行总资产xxx亿元，各项存款余额xxx亿元，各项贷款余额xxx亿元，在xxx等中国经济发达城市设立了xxx家分行、xxx多家营业网点，并与境外各大金融中心的xxx多家银行建立了代理行关系，初步形成了城市化大商业银行的格局。

xxx银行致力于为社会公众和xxx提供优质金融服务。成立xx年来，始终坚持严格规范，开拓进取，坚定不移地走“特色经营”之路，严格按照现代商业银行的经营管理原则进行规范经营、稳健xx。面对新的竞争与挑战，xxx银行将继续发扬与时俱进、开拓创新的时代精神，推进各项业务稳健协调xx，努力建设成为管理先进、服务优良、信誉卓著、竞争有力的现代商业银行。

xxx银行的经营范围是《商业银行法》规定的所有银行业务，主要包括：吸收公众存款，发放短期、中期和长期贷款；办理结算；发行金融债券；代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖政府债券；从事同业拆借；提供信用证服务及担保；代理收付款项及代理保险业务；提供保险箱服务；外汇存款；外汇贷款；外汇汇款；外币兑换；国际结算；结汇、售汇；同业外汇拆借；外汇票据的承兑和贴现；外汇借款；外汇担保；外汇信用卡的发行；买卖和代理买卖股票以外的外币有价证券；发行和代理发行股票以外的外币有价证券；自营和代客外汇买卖；代理国外信用卡的发行及付款业务；离岸金融业务；资信调查、咨询、见证业务。经xx银行和xx银行业监管管理机构批准的其他业务。

而我实习所在的xx支行，主要产品服务有：人民币存款、贷款、结算业务，人民币储蓄业务；外汇存款、外汇贷款、外汇汇款、外币兑换；国际结算；经中国人民银行批准的其他业务。

20xx年x月x日，我来到xx银行xx支行营业部实习，重点学习了银行结算，先后到银行会计结算部和国际业务部，主要学习金融财务会计结算和国际结算。结合大学四年在书本上学到的理论知识，在工作实践中，我领悟到了很多在学校学习中体会不到的东西，一些在书本上永远学不到的专业知识，以下是我在会计结算和国际结算两大业务部实习的体会。

（一）银行会计结算业务

银行会计是与银行的出现而同时诞生的。银行每一笔经营业务的运作过程，也就是银行会计的运作、核算过程，都要通过会计来实现。也就是说，银行会计的核算过程，就是具体办理银行业务和实现银行基本职能的过程。

银行会计不仅是银行的重要基础工作，可以客观地对银行的经营运作起反映、核算和监督作用，而且银行会计的这三个职能还可以反作用于银行的经营运作，它们是相辅相成的。在银行会计结算部实习一个月，先后学习到如何开立基本存款户、临时存款户、一般存款户等，及不同的开户需要不同的资料；如何办理结算帐户的销户，如何办理增资等。

在支付结算方面，我学到了各种票据的清算方式和流转程序，具体包括银行汇票，商业汇票，银行本票和支票，虽然这些票据的流转程序和清算，我在大学中的《国际结算》和《金融会计》等课程中也学到过，并且掌握的非常熟练，但现实操作和书本的理论知识确实还是有很大的区别。现实操作中，银行的会计不仅要熟知汇票、本票、支票的防伪点和记载事项，还要对受理票据的审核事项一事不漏：票据是否在提示付款期限内；票据记载的收款人或背书人是否确为持票人单位或个人；出票金额大小写是否一致，银行汇票和本票的小写金额是否用压数机压印；出票人、承兑人、背书人签章是否与银行预留印鉴相符；等等事项。具体分配到我手头上的实践工作，有帮助银行会计验印，主要是票据上的法人章和财务章；学习如何敲章，每个会计工作人员，手头上都有很多颗不同种类的章，有收讫章，作废章，银行章等，要在合适的地方敲上合适的章；学习如何使用压数机和支票打印机；等等，这些都是在学校的课堂上，学习不到和实践不到的知识技能。

（二）银行国际结算业务

国际结算业务对于整个银行业来说，风险小、成本低、利润高、含技术量成份高。从整体上来看，国际结算业务领域从业人员和所占信贷规规模比例并不高，但是所占的利润却要占银行净收入的相当大的份额。

大三的时候，我们学过一门原版的《国际支付》，学的主要就是外汇结算方面的知识，从中我学到了什么是信用证，什么是托收业务，电汇、票汇、信汇的区别等等知识，并且知道大量英语专业词汇，这对我后来在国际业务部的实习工作，有很大的帮助。

在现实的实习工作中，在工作导师的教导下，我学会了如何开立进口信用证，及需要提交的文件，具体包括进口合同，进口代理协议，进口开证申请书（应加盖预留印鉴并由会计人员验印），进口批文，保证金回单的复印件，授信批复（首笔），进口开证动态一览表，出帐通知等；还有如何修改信用证，如何收取人民币保证金；出口信用证打包贷款需要那些手续；无不符点的出口信用证押汇应提供哪些资料；等等。

而实习过程中，一开始最让我迷惑的就是福费庭业务，可能是在学校的时候，基本上没有接触到福费庭的相关更多的知识，在实习工作中，也很少碰到，所以在实际实践中，我对其很不解，在实习教师的不断实践指导下，终于搞清楚，福费庭就是我行无追索权地买断经境外开证行/保兑行承兑的远期汇票或远期票据，较适用于大宗交易。办福费庭业务必须是远期信用证项下，企业必须与银行交单，银行在收到开证行加押承兑电报后方可办理。

同时，除了学到一些很专业的外汇业务知识外，我还学到了一些外汇业务中日常碰到的琐碎小事的处理，虽然说是小事却是外汇业务办理中必不可少的。比如信用证传真，外汇收支申报单的填写，客户水单和核销单的\'整理与发放，信用证修改通知书的收发等等。

通过以上的总结，我对自己的专业有了更深刻的了解，也是对这四年大学所学知识的巩固与运用。从此次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，工作就是进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台会计业务和国际业务，但是，这让我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序，和外汇业务的实际操作，使我在银行的基础业务方面，不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。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

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找