# 2024年银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会(13篇)

来源：网络 作者：春暖花香 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在xx银行为期两个多月的招聘筛选、理论培训以后，我有幸被分配到了xx支行实习，这两个多月以来，在师傅的细心教导下，我学到了许多书本以外的知识，受益匪浅。那天一早，我跟随经理来到了xxx区门口的xx...*

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会一**

在xx银行为期两个多月的招聘筛选、理论培训以后，我有幸被分配到了xx支行实习，这两个多月以来，在师傅的细心教导下，我学到了许多书本以外的知识，受益匪浅。那天一早，我跟随经理来到了xxx区门口的xx支行，领导热情地接待了我，并把我介绍给了同事们，看着他们亲切的笑容，我悬着的心终于放下来了。接着，过来交接班的我的指导老师出现了，她是刚毕业两年的大学生——xxx，平时做事有条不紊，工作成效、服务态度等都很不错，我默默发誓要跟她好好学习。

在刚开始的一个月里，我们是被安排观摩学习为主的，师傅在做每项业务的时候，都不忘跟我详细讲解一些要点和注意事项，我总会很认真地听取，并在随身携带的笔记本上记下要点，一段时间下来，我发觉虽然还没有临柜操作，但对大部分常见业务有了一定的认识，碰到这些业务时，能很快反映出操作的流程和注意事项等。而对于整天的工作流程，从班前准备，到日结打印、签退等都有了了解。我师傅交接班休息时，我就跟着她们继续学习，他们也会毫无保留地给我传授知识，这让我很开心。看到姐姐们忙得不可开交时，我总会主动过去帮忙，但是一开始，由于一些基本技能不扎实，反而有点越帮越忙，姐姐们会耐心地教我，非常平易近人，还给了我很多练习的机会。为了不让她们失望，午休或空闲的时候，我会巩固各项理论知识，还有点钞、捆把等，但是数字录入似乎给了我下马威，速度之慢让我脸红，本来以为银行业务相当简单，却发现我有这么多基本技能都不会操作。师傅鼓励我说“中文和数字录入的速度不快，就很难提高业务完成的速度和质量，要勤加练习，一定会有成效的。”从此，我每天回家的功课除了点钞外，还有数字录入和五笔练习。我们的经理和领导也非常关心我的学习工作，经常跟我交流，了解我的学习进度与碰到的困难，还会给我安排一些简单的任务，让我有了更多实践的机会，也让我感受到了xx这个大家庭的温暖。

七月下旬，我忙完学校毕业和总行培训的事情后，经理安排我第一时间进行临柜实习操作，指导老师跟班指导。我负责的是贵宾窗口，主要负责1万元以上现金交易和本票、支票、承兑汇票等业务。这整个跟学培训期间，师傅全程跟踪指导，全面掌握我的表现，并根据我的进步情况做好过程控制。师傅毫不遗漏地传授给我知识，还使我的一些行为偏差得到了及时校正，我们成了很要好的朋友、姐妹，而非同事，我们很好地交流，对于疑惑的、不清楚的，师傅会第一时间给我答疑、讲解。一个多月下来，我已经能比较熟练地为客户办理存款业务、中间业务、结算业务、贷款业务等我行大部分已经开办的业务，同时包括班前准备、班后整理工作及规范化服务等。

在我实习即将结束之际，行了组织了消防知识的`学习和演习，让我们全行职工都学到了很多有用的知识，之后我们召开了全行的职工大会，行长跟我们一起学习了总行行长及董事会工作报告，接下来对支行这半年的工作业绩和存在的不足做了分析，指出了现阶段大家工作中存在的缺陷和一些整改措施以及接下来努力的方向和具体的工作部署。最后我们支行全体员工一起聚餐，大家一起坐下来聊天、增进感情，大家都在计划着如何更好地建设xx支行。正像行长说的“只要每个人都有一种主人翁精神，只要每个人都尽心去做好每一件事，就一定能换来支行更美好的明天。

两个多月来，我拼命地学习、工作，我在全心全意地投入一种职业、一种工业。我想，哪怕将来我不在这里工作，我这两个多月的实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一种经历。感谢xx银行给我们创造了这么好的实习条件，也感谢xx支行的领导和同事们给我帮助和指导，他们不经意的一言一行，给我的生命留下了惊喜，让我在刚刚步入社会之际感受到了最暖心的温情。

以后的岁月中，我不知道自己是否还能够继续在银行实习，不过我相信自己可以做的更好的。实习对我来说，进步很大，我相信自己可以做的更好的。前进中有很多的问题需要我注意，我相信自己可以做的更好的，努力就会成功。以后我的路还有很长，不过我相信自己可以做的更好！

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会二**

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三**

此次实习的目的在于通过在xx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。

大堂经理

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)了解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)学习服务礼仪。

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。

(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。

(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。

通过这次毕业前的实习，除了让我对xx银行的基本业务有了一定了解，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。

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。

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。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会四**

实习是大学生进入社会前结合理论与实际最好的锻炼机会，也是大学生进入职场前调节自我的过渡期，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名即将毕业的大学生，本人于20xx年x月x日到x月xx日在xx银行股份有限公司xx分行进行了为期xx天的实习。实习期间，在单位领导和指导老师的帮助下，我熟悉了xx银行的主要经济业务活动，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将实习的具体情况及体会作一个系统的总结。

1、通过在xx市xx银行的见习，并进一步巩固我在本专业的基本理论，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银行的见习，达到了社会实践目的，通过自己在xx银行进行的调查了解，基本上熟悉了xx银行的主要经济业务活动，基本上能熟练的办理该银行的一项业务。

3、熟悉xx银行的发展情况、经营模式和整体经济形势。

4、通过在xx银行的见习，我知道了自己在专业知识上以及在实践能力上缺乏。

1、见习单位概况

xx银行凭借业务的快速发展，优秀的管理能力、出色的财务表现和审慎的风险控制，xx银行近年来的成就广获业界认同，并深受国内外权威机构的肯定。

2、xx银行经营业务

人民币存款、贷款、结算、贴现业务。汇兑、旅行支票、信用卡业务。代理收付和财产保管业务。经济担保和信用见证业务。经济咨询业务。外汇存款、汇款、放款、担保业务。在境内外发行或代理发行外币有价证券。贸易、非贸易结算。外币票据的承兑和贴现、买卖或代理买卖及外币有价证券。外币兑换。出口信贷。

x月x日到x月xx日期间，我有幸进入xx银行股份有限公司xx分行实习。期间，我主要在信贷部门跟随我的师傅xx老师学习信贷业务。师傅是名客户经理，主要从事的信贷业务是个人贷款和小企业贷款以及理财产品的营销。

所谓“信贷”，“信”是指银行提供的信用，主要是表外业务，包括授信额度、开具银行承兑汇票、开具银行保函、开具信用证等。“贷”是指银行发放的贷款，主要是表内业务，包括流动资金贷款、项目贷款、银团贷款、票据贴现、贸易融资、死人贷款等。信贷资产业务在银行资产总额中所占的比例，一般已经达到xx%以上。所以，管理好信贷资产，就等于保证了银行的利润来源。

我在师傅的带领下，熟悉了个贷和小企业贷款申请贷款所需要的资料。如私人住房抵押贷款需要身份证、结婚证、户口本、房产证、土地证、收入证明、信用调查报告、贷款申请书、核保书、贷款合同等等。了解到贷款的形式可以多样的，就私人购房贷款来看，有私人住房按揭贷款(包括抵押登记、过渡期担保、免担保放款)、私人住房房改房贷款、私人住房公积金委托贷款、私人住房组合贷款、私人住房押旧买新首付款贷款、私人住房质押首付款贷款等等。

对于私人企业的贷款，银行应该更加谨慎。作为客户经理，对于贷款的收回应付首要责任。所以，对于企业贷款的贷前调查、审查工作和贷后管理工作是必不可少的。而我所接触到的贷前调查工作是对借款企业的实际控制人进行信用调查、调查贷款实际用途、和通过进来报表调查其还款来源。而贷后调查工作就需要进行不定期的实地访问，对每月报表进行分析来确保其还款来源的可靠性。

银行实行的是客户经理负责制，既客户经理负责一定数量固定的客户，并根据对这些客户的营销业绩来计算薪酬。所以，如何营销银行产品，获取客户资源，是每个客户经理的生存之道。找到客户并不难，困难的是要留住客户并深层挖掘客户。这就需要客户经理同客户保持长久的联络，成为朋友。我见过很多客户来找我的师傅，他们并不是来了解产品的，而是来叙家常的，而我的师傅在倾听他们的同时适时地把握时机，向他们推荐好的理财产品。我也发现师傅每天都会抽出半个小时的时间专门用来关心她的客户，给他们打电话和发短信。我也有幸得到师傅的允许，通过电话营销的方式给他的客户推销产品，在短暂的一两分钟内抓重点的介绍产品，并使客户对我们的产品感兴趣还真有点难度，几十个电话打下来就x个客户愿意买，但我当时还是很兴奋，颇具成就感啊!

在xx，我觉得最能吸引客户光临的是它的服务，其中包括服务态度服务质量。在我的实习期间，xx分行举行了两次针对贵宾客户的活动。一次是邀请了三甲医院的中医医师来银行坐诊，另一次是帮助客户的孩子从小树立理财意识而举行的小小银行家的桌游游戏。我也参与了这两次活动的筹备，并得到了老师们的`好评。

这次实习，对我来说，是一次机遇，也是一次挑战。xx天的银行实习生活，除了让我对xx银行的基本业务有了一定的了解外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。我深深地感受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。

“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。

在今后的工作中，我需要虚心向他人学习，和同事培养团队协作精神，在实际生活中，我还需学习与人沟通交流等一些做人处世的基本原则，不断提高自己的素质。在银行，尽管许多操作看似简单重复而枯燥，但要做到保持始终如一的工作热情和长期高效的准确无误还需要加倍努力以及进一步的再学习。从此次实习中，我认识改进了自己的一些缺点，学会了如何戒骄戒躁、耐心谨慎地对待自己的工作。作为一名即将步入社会的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会提供一次良好的契机。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会五**

转眼已经实习半个多月了，曾经怀念睡觉睡到自然醒的生活，但是现在建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，每天准时上下班，与上学时候的散漫、轻松的日子相比实习的生活变得充实，井井有条。

中国建设银行股份有限公司是一家在中国市场处于领先地位的股份制商业银行，为客户提供全面的商业银行产品与服务。主要经营领域包括公司银行业务、个人银行业务和资金业务，多种产品和服务(如基本建设贷款、住房按揭贷款和银行卡业务等)在中国银行业居于市场领先地位。在“xx年中国25家最受尊敬上市公司”排行榜中，位列第5位，公司董秘陈彩虹荣膺“中国上市公司最佳董秘”大奖。建设银行拥有广泛的客户基础，与多个大型企业集团及中国经济战略性行业的主导企业保持银行业务联系，营销网络覆盖全国的主要地区，设有13600多家分支机构。

实习地点：xx建设银行凤城一路分行

工作内容：配合大堂经理做好对客户的分流工作，维护大厅秩序并解决一般客户纠纷。指导客户正确填写各类业务流程单，向有需求的客户介绍营销交行各类中间业务产品，向客户解答各类关于交行的金融业务产品的问题。

在实习的半个多月里，我主要学习了柜面操作基本知识以及市分行发的各种文件。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。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。同时学习分行下达的相关文件，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。

虽然这次在建行的`实习只有短短的xx年3月1号开始为期半个月的时间在中国建设银行武汉新洲支行进行了实习。在中国建设银行武汉新洲支行实习期间，在建行的前辈们的帮助、指导和教育下，我熟悉了中国建设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建设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及心得体会作一个系统的归总和小结。

通过在中国建设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。也为以后的择业算是提前的尝试和体验。

通过在中国建设银行的实习，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。

通过在中国建设银行的实习，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。

关于中国建设银行；

中国建设银行(china construction bank)成立于1954年10月1日(当时行名为中国人民建设银行，1996年3月26日更名为中国建设银行)。是国有五大商业银行之一，在中国五大国有商业银行中排名第二。中国建设银行股份有限公司是一家在中国市场处于领先地位的股份制商业银行，为客户提供全面的商业银行产品与服务。主要经营领域包括公司银行业务、个人银行业务和资金业务，多种产品和服务(如基本建设贷款、住房按揭贷款和银行卡业务等)在中国银行业居于市场领先地位。在“xx年中国25家最受尊敬上市公司”排行榜中，位列第5位，公司董秘陈彩虹荣膺“中国上市公司最佳董秘”大奖。建设银行拥有广泛的客户基础，与多个大型企业集团及中国经济战略性行业的主导企业保持银行业务联系，营销网络覆盖全国的主要地区，设有13600多家分支机构。商业银行业务是中国建设银行的传统主营业务，包括信贷资金贷款、居民储蓄存款、外汇业务、信用卡业务，以及政策性房改金融和个人住房抵押贷款等多种业务。

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了中国建设银行的各项业务，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。

准备去实习之前，在一位建行工作的叔叔的带领和安排下，我见到了中国建设银行新洲支行的经理，经过简单的介绍交流，经理很爽快的答应了我希望在建行实习的要求。也正是从那一刻开始，我的实习算是拉开了序幕。从上网查阅中国建设银行的资料，问学长学姐在银行实习应该注意的事项，到买自己的第一套正装皮鞋，我都是满怀憧憬和忐忑。

实习第一天。在去建设银行的路上，我一直十分紧张，在脑袋中幻想了各种可能出现的情况，担心自己在大学学的知识不够扎实，对银行业务十分生疏，生怕出乱子。来到银行之后，我之前的一切顾虑都消除了，因为接待我的经理十分热情，毫无距离感。在经理的带领和介绍下，我大致了解了这间银行的基本情况和机构设置，人员配备等。然后介绍了几位年龄比我并大不了多少的银行职员，也算是我之后实习期间的师父了。之后经理拿出了一些建行的宣传单，投资产品的介绍单，让我先熟悉熟悉，然后就十分详细的给我讲解与介绍。说这也是以后我实习过程中要做的工作，帮客户宣传本行的一些理财产品。之后又安排了一下我实习过程中负责的任务和一些注意事项。实习的第一天也就这么结束了。

有了经理的指导和几位师父的带领，再加上实习生的身份，我在建行的任务就显得比较轻松和简单了。早上八点来到建行，与建行的工作人员一起开晨会。在晨会里，银行的工作人员会简单汇报一下前日的业绩，存储款额，开户数目等等，然后经理会安排当日的工作。然后就开始了一天忙碌充实的工作。作为实习生，我的任务十分简单：站在发号机旁边，咨询前来的客户所需办理的具体业务，引导具体办理业务的窗口，以及帮客户发号排号，帮助客户填写单据，教他们正确使用自动柜员机。大厅里的客户较少的时候，我便拿着建行的一些理财产品的宣传册分发给等号的客户，并做一些简单的讲解。

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。另外，整个实习过程让我对正式的职业人有一个更深入的认识，无论是着装，站姿，面容，说话语气和态度都要得体，庄重。

虽然这只是两个星期的实习，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。

这次实习过程中，让我得益最深的就是能够到新洲建行分行遇见一群让我受益匪浅的前辈们，他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助。并让我最真切的感受到了作为一个职业人所需要的职业态度，虽然只是在一个小的支行，但是一样需要一百分的专注度与投入。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会六**

转眼，我在发展银行已经进行了将近2个月的实习工作。在实习过程中，我不仅体会到学校里没有的社会工作的繁杂和压力，也确确实实感悟到浦发银行为客户着想的经营理念以及此理念所带来的竞争优势。我在浦发银行的实习大体可以分成两个阶段，分别是大二下学期在校时的零散式兼职实习工作以及大二结束暑假时的全天工作式实习。

前一阶段的实习主要以户外宣传活动为中心，期间进行了几次相关业务的培训。正是这些知识的培训，使我逐渐了解了金融，了解了银行，更是了解了浦发。通过学习浦发，使我越来越深刻地了解了浦发相对于其他银行的不同之处，了解了浦发为客户着想的各种业务，我想这正是可以使浦发在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。浦发的细腻，周到，以及独到的业务，不仅使客户选择了的浦发，同时也使我们非常自豪可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习。有了这些对浦发的了解，我们便可以代表浦发去做宣传工作。

我们把浦发介绍给大家，使尽量多的人可以享受的浦发优质的服务，同时也拓展客户群，为浦发创收。首次工作是去泉城广场参加银联组织的有关银行卡的宣传活动。我们跟随浦发前台工作人员，一起边宣传边现场发卡。我们分成左右两组，各组都在做积极的宣传。活动结束后我们群的宣工作和发卡量明显高于另外一组。我们凭借我们的热情和口才还有不怕碰钉子的态度，更是凭借我们东方卡本身的魅力，赢得这一场各个银行间银行卡的“战争”。

期间有几件事情记得比较清楚：曾有一个女记者来咨询我，手上拿着一张打印的表单，表单的`纵向列写着各个银行的各个卡种，横向是银行卡各个业务的名称，中间空白表格处填写业务是否开通以及收费标准。女记者来到我这里的时候已经填写了部分其他银行的银行卡资料，我看到上面都有不同标准的收费项目，而当女记者问我的时候，她每念的一个项目，我的回答都是“不收费用”，我看着她越发惊讶和欢喜的神情，自己也觉得开心——为自己已经可以清晰讲解给她东发卡的各种功能，更为我们东方卡的魅力。女记者临走的时候开心的说：“我和同事也办有这种卡，一直知道是很省钱很贴心的一种卡，但是没有想到居然有这么优惠的标准！东方卡的确是很好的卡！”另一件是我跟一个外国人做讲解，我的口语不能很清晰的去表达各种金融专业术语，但我还是尽量去介绍的东方卡业务，因为很想让每一个人都了解我们的银行我们的东方卡。“老外”一边听着我有些古怪的表达，一边微笑。我知道我的表达比较生涩，但我同时也知道他一定也对我们的卡感兴趣。

通过沟通之后，“老外”最终决定办理一张卡。老外办完卡，笑呵呵地走了，我也很高兴，因为把卡“推向国际”了。后面的工作活动也都跟这个相类似。虽然夏日的温度很高，但我们的热情同样很高。在整个工作过程中，我作为一个小组的小组长，还负责联系组员分化工作以及领取学习资料或证件等。学校放假以后，我变开始了第二个阶段的工作。便是跟班工作。我的工作地点是山大路支行。本来我的主要工作是推广个金，安装网银，但由于我7月底才放假，比其他实习同学都晚很多，所以没有赶上开始的网银安装学习以及权限的集体开通，于是我就无法进行相关的工作。于是暑假全天式的实习工作我就主要负责宣传和帮忙大家一些零散的工作。

宣传工作主要进行两种，一种是在银行大厅给客户讲解以及协助客户办理业务，另一种户外路演宣传。在这个方面我有几点建议：首先是大厅工作，其实我觉得这个工作的必要性不大。因为一般的客户都可以独立完成办理业务；即使偶尔有疑问，也都是很小或者很简单和单一的咨询，而这些问题往往柜员都可以很轻松地顺口讲解，不会费很大事情也不繁琐。所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。我在山大路支行的感觉是：倘若主动去问询客户是否需要帮助，有时会把客户吓一跳，有时只是得到一个摇头的微笑；而默默等待别人的咨询，却几乎没有。

所以我觉得岗位没有什么价值。然后是户外路演。我们选择周末加班出去宣传，计划地点是炼油厂的三个位置，计划时间是8月13日和14日。然而最终只进行了13日一天的宣传活动，而发卡数也寥寥无几。我觉得户外宣传不是哪里都可以的，而是一定要首先了解清楚你要去宣传的地方是什么地理环境，人文环境，甚至天气状况。

**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**

储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效身份证明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平、公正、公开的基础上进行，保证个人金融资产的真实性、合法性。

我国建国五十年来，储蓄存款制度一直实行的是记名（虚名）储蓄制度。其记名可以是真名、假名、代码亦可以是亲友的名字。特别是活期储蓄，银行只认存折不认人，只要取款人提供存折出示印鉴或输对密码（由取款人开户时约定）银行即按折付款。储蓄存款实名制是发达国家早已实行的一项金融制度，也是绝大多数发展中国家实行的金融制度。

我国现行的储蓄存款记名制可以说从源头上造成了一系列社会经济问题，已经妨碍了改革开放的进程，到了积重难返的地步。

1、储蓄存款加快增长现象下掩盖了触目惊心的`社会财富转移。截止1999年6月末，我国中国银行储蓄存款总额（本外币全折人民币）达6.3万亿元。我国居民储蓄存款是呈几何级数增长的，1987年，我国居民储蓄存款余额仅3073亿元，1992年突破1万亿元，1994年突破2万亿元，1995年突破3万亿元，到1998年末更是达5.3万亿元，而仅仅半年，1999年6月末已达6.3万亿元。1992年以来，我国gdp增长率虽然走上了快速增长的信道，最高的年份是1992年的14.1％，最低的年份是1998年的7.8％，从92年到98年，算术平均数也仅10.76％，gdp的增长与储蓄存款增长不同步，这说明两点，一是国民收入的分配过份向个人倾斜。二是有些个人收入已经不来源于国民收入，而是直接来源于国有资产的流失。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会九**

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。

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。作为中国资产规模的商业银行，经过27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。20xx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20xx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：

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。

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。

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。

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。

再次，培养良好的工作习惯，虚心向他人学习，和同时培养钻对合作精神，在实际生活中学习与沟通交流等一些做人处事的基本原则，不断培养好的习惯，不断提高自己的素质。在银行，尽管许多操作看似简单重复枯燥，但要做到保持适中如意的工作热情和长期的准确无误还需要加倍努力以及进一步再学习。从这次实习中，我认识改进了自己的一些缺点，学会了如何戒骄戒躁，耐心谨慎地对待每一笔业务。

认识到这些，我更需要将自己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，是一个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。

俗话说，千里之行始于足下。这短暂而又充实的实习，对我走向社会起到了一个桥梁的过渡作用，是我人生中的一段重要经历，对将来走上和工作岗位也有着很大的帮助。感谢中国工商银行为我提供了这样一次宝贵的实习机会，感谢工行领导和指导老师对我的教导和支持。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会篇十**

暑假期间，我有幸来到了中国工商银行某地支行进行了为期一个月的业务实习，学到了许多书本以外的知识，受益匪浅。下面是我对银行储蓄存款实名制进行的一点简单探讨。

储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效身份证明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平、公正、公开的基础上进行，保证个人金融资产的真实性、合法性。

我国建国五十年来，储蓄存款制度一直实行的是记名(虚名)储蓄制度。其记名可以是真名、假名、代码亦可以是亲友的名字。特别是活期储蓄，银行只认存折不认人，只要取款人提供存折出示印鉴或输对密码(由取款人开户时约定)银行即按折付款。储蓄存款实名制是发达国家早已实行的一项金融制度，也是绝大多数发展中国家实行的金融制度.

我国现行的储蓄存款记名制可以说从源头上造成了一系列社会经济问题，已经妨碍了改革开放的进程，到了积重难返的地步。

1、储蓄存款加快增长现象下掩盖了触目惊心的社会财富转移。截止1999年6月末，我国商业银行储蓄存款总额(本外币全折人民币)达6．3万亿元。我国居民储蓄存款是呈几何级数增长的，1987年，我国居民储蓄存款余额仅3073亿元,1992年突破1万亿元,1994年突破2万亿元,t995年突破3万亿元，到1998年末更是达5．3万亿元，而仅仅半年,1999年6月末已达6．3万亿元。1992年以来，我国gdp增长率虽然走上了快速增长的通道，最高的年份是1992年的14．1％，最低的年份是1998年的7．8％，从92年到98年，算术平均数也仅10．76％,gdp的增长与储蓄存款增长不同步，这说明两点，一是国民收入的分配过份向个人倾斜。二是有些个人收入已经不来源于国民收入，而是直接来源于国有资产的流失。

2、税收征管困难，偷逃税款严重。纳税是公民的义务，但在现实条件下，能偷逃税赋成了个人的本事，对不少财务管理人员来说，逃税倒成了其义务，我国个人所得税规占人均gdp的比重大约在0．28％左右，远低于发展中国家平均水平的2．1％，税源流失过多，根源在于我国的现行储蓄存款制度根本无法支持个人所得税的征收和监管，而存款制度的不完善，不利于建立公民的信用体系，不能明确个人对国家应尽的义务，无法通过税收杠杆调节居民收入差距和贫富差距，缓解社会矛盾，使国家集中力量办大事。

3、使我国的相关调整政策无所适从，实施效果大打折扣。比如，针对我国内需不旺、消费疲软的状况，国家出台了一系列刺激消费的政策，如连续下调利率、鼓励消费信贷、征收储蓄利息所得税、增加公务员和事业单位人员工资收入、刺激教育消费等等，但这些政策实施效果很不明显，为什么?因为储蓄存款记名制掩盖了贫富差距，立法和行政机构很难对症下药，对少部分暴富阶层的人士来说(据非官方资料，这部分仅占存款人数7％的阶层控制了约60％以上的储蓄存款总额)，收入只是数字的增加减少，钱对他们来说几辈子也花不完，该有的都有了，因此他们对刺激消费的政策很麻木。

4、个人信用制度无法建立起来。某场经济就是信用经济，一切经济关系要靠信用来维系，没有好的信用制度，就会产生“交易冷淡”和“投资锁定”现象，由于互不信任，交易方式会向现金交易和以货易货等原始的刻板的方式滑落，“银行惜贷、企业惜投、个人惜借”的悲观情绪弥漫，造成经济活力日益下降，宏观调控政策难以发挥作用。个人信用制度建立当然是一个复杂的\'程序，涉及到金融法律法规建设、金融产品创新、技术创新和管理创新等诸多内容，但储蓄暑期实习报告存款实名制则是最基本、最核心的内容。

1、以现有的个人身份证号码为基础，建立储蓄存款实名制。信用是公民活在世上的面子和通行证，个人信用的好坏直接关系到能否享受贷款、透支和分期付款，还影响到退休保障。在储蓄存款实名制的记录和支持下，每个人的每一笔收入、交易、纳税、借款、还款的情况都记录在案，作为考核信用的基础。

2、明确一个申报确认期，对现有个人帐户及个人财产进行申报登记，说明可计算的合法来源，对于到期按兵不动，无人认领的，以及无法说明合法来源的，国家给予冻结调查，违法收入将没收充公。

3、实行银行帐户与税务机关联网，个人帐户收支情况在授权范围内报送税务局，由税务局作为纳税依据，税务局有义务对个人财产高度保密，并建立相应的惩罚措施。为堵塞现金交易、逃避税务检查的漏洞，银行应严格控制大额存取款的数量和次数，对不正常情况报送税务局。

4、要促进支付手段的票据化，为财产登记和依法征税提供依据。尤其是个人帐户要普及支票转帐业务，票据清算要实现电子化、即时化、通存通兑化，切实提供“随时、随地、随意”的个人转帐业务，逐步改变传统的依赖现金交易的做法。

50年来，我们是靠广大老百姓的勤俭节约的美德和高储蓄率才支撑起社会和经济的稳定和发展。金融是经济的核心，金融稳定了，人心才能稳定，社会才能稳定和发展。发展储蓄需要安全感，安全感源于储蓄保密性，实行储蓄存款实名制，有可能造成存款人不安全心理的增加，因为“怕露富”是一种普遍的社会心理，老百姓怕露富，如何在两者之间权衡，趋利避害，很费思量，这是我们实行储蓄存款实名制要考虑的第一个问题。第二，推出储蓄存款实名制后，大批黑色和灰色收入将退出银行储蓄，一部分深怀恐慌心理的老百姓也可能提款增加，而这种存款下降必然首先冲击中小银行，因为中小银行的历史、背景和存款实力一直是老百姓把握不住的。存款的过份提取将造成银行流动性风险和支付压力，所谓水落石出，存款的下降有可能使商业银行的不良资产突冗出来，由此冲击到整个银行体系，甚至引起金融恐慌。

因此，减轻实行储蓄存款实名制的负面影响，关键要做好以下三点：

1、加强法律法规配套建设。如“保密法”、“个人财产保护法”。

2、加强职业道德教育。对银行内部工作人员和公安、法院、纪检、审计等执法部门内部工作人员进行职业道德教育，严格执法，严格保密。加大对执法部门的监督力度，控制好执法机构对个人金融财产查询、冻结、划扣的权力。

3、反对腐的败。某些地方基层机构乱收费、乱摊派、乱罚款比较严重，实行储蓄存款实名制，有可能使干部更容易掌握居民的家底，因而更容易有的放矢治理“三乱”效率更高。因此对基层干部要加强知法守法教育，严惩“三乱”，，侵犯存款人利益的要坚决追究其法律责任和经济责任。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会篇十一**

根据学校毕业实习要求，本人于20xx年x月x日到x月x日在中国农业银行xxxx支行进行了为期5周的毕业实习。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。

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xx县支行城关分理处是xx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，主要包括以下方面：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;联行业务;贷款业务等。

(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，并填写实习鉴定表，写实习报告。

总的来说中国农业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。

其次给我留下最深刻的印象是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”。

下面谈谈我在农行的工作经历，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，由于农行有规定：非工作人员不得操作，并且我非农行人员，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，农业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。

经过三天时间的学习后，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。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(我实习的银行设备不是很跟得上科技的进步，还使用的是手工核对);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，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资;“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。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。一些数额比较大的款项的支取(一般是大于或等于5万元)要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

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。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐;打印“流水轧差”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。

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。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡;按信用等级分为金卡与普通卡。

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。农行也是如此。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。

我认为改革就要有一个强有力的改革小组，建立有效的激励约束机制、竞争机制和薪酬考核机制，能够调动人的积极性。在改革中，同时要注意成本效益原则，还要注意责权利相结合原则。

目前，银行由行政管理向经营管理转变，各银行纷纷开展应用及管理系统的开发建构，表明银行信息化建设重点由综合业务系统扩展到管理水平的管理信息系统，信息化建设的目标由原来的提高业务处理效率过渡到提高经营决策和综合管理水平，由于农行本身对管理的认识起步较低，较晚。因此，出现了众多管理上的问题：

(一)管理信息化的实质是管理中深层次的内容用到信息化的过程，必然涉及流程改革，涉及各管理主客体利益的调整，因而阻力较大。并且，中国银行业现在只注重于增加业务品种，如何提高业务处理效率，对于后台管理成本管理涉足较浅。因此建立一个包括财务管理，人力资源管理等在内的强大的银行后台管理信息系统成为未来几年改革的主旋律。

(二)职能相近的机构重复设置;部门之间的目标不同，导致一体化进程受阻;管理者不熟识各类业务产品，业务经营上有盲目性。因此有人提议用事业部制代替矩阵制，进行扁平化管理。

(三)纵向分工细，管理链条长，整体服务效率低，横向部门多，职能单一，整体服务力低，人力资源配置效率低下。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会篇十二**

毕业实习是大学课业里最后的一门课程，也是正式步入社会前对四年大学学习的一次检验。本次实习的单位是普宁市邮政储汇局，为期一个多月，我先后到邮政储汇营业处和邮政储汇局综合部两个不同的部门，亲身体验了柜台营业员、事后监督员、实时监控员的工作实况。将本次实习分为前后两个阶段进行概述，进而针对储蓄业务实行实名制方面的思考。

转眼离工行实习结束好几个月了，曾写过一篇文章总结。今天贴出来，也算是个回忆吧~

中国工商银行简介

成立于1984年，承接原中国人民银行的商业银行职能。根据本次工商银行上市招股说明书的数据，工行总资产目前约为7万亿人民币，38万员工，18000余个分支机构。是国内最大的银行。

实习前阶段的情况

实习的前半阶段，所在的部门是储汇营业处。通过营业员指导和讲授相关业务知识及业务操作技能，同时在营业员的教导下，进行实际业务的操作，逐渐熟悉邮政储蓄系统，基本上能够独立完成日常的储蓄业务。尤其在点钞、捆钞技能的掌握方面取得了明显的进步。

商业银行业务的特点基层视角

因为我们国家金融体制的特殊性，造成了我国的商业银行兼具部分（或许是很大一部分）中央银行和财政部职能（政府职能），这导致了我国银行无法满足商业银行经营的安全性，流动性和盈利性的三个基本要求商业银行的本质是企业。随着我国逐步推进的金融改革，很多问题得到了解决或者是缓解。

但是，从总行层面来说，商业银行能具备某些非企业的属性（仍旧要肩负维护宏观经济稳定的责任），但是，在基层，银行就具备有更多的企业属性了。通过我这两个月在中国工商银行xm分行的实习，我认为，商业银行的企业属性越来越明显了（至少是在工银xm），体现在：

某些企业属性 相关的细节

对利润的追求 工银xm有细化的利润指标（可测量）从而带来了一定的业绩压力；

控制成本 将要实行的机关裁员计划（虽然人员分流后仍留在工行的大系统内）；

风险管理 敢于拒绝政府部门的某些项目；申请贷款手续复杂；

建立新的激励措施 将工资与相关部门和个人表现挂钩

改善管理流程 组织扁平化，收编裁撤网点 同时，我还发现，工商银行的it系统，网上银行系统和产品开发体系在国内银行处于非常领先的地位。我去年创业计划大赛做的项目是在线个人金融服务，所以，对于个人理财业务和网上银行业务有一定的了解，同时，我是建设银行网上银行的客户，通过对比，我发现工行静悄悄地发展了很多国内领先的业务。

例如，工行在几年前就完成了数据大集中，在北京和上海各有一个数据中心（互相备份），分行的任何一笔贷款都能在总行的系统上查到这是提高风险管理的必要步骤。据说建设银行也完成了数据集中，但是，过去分行和总行的系统要完全衔接起来需要时间，所以目前建设银行的it系统还是有不少问题，在处理交易的时候容易出错（我在办一笔业务的时候经历过），而中国银行的系统仍旧在整合。

而工商银行网上银行的便捷性和安全性也让我印象深刻，同时，工行产品开发也有很好的表现，珠联璧合结构性外汇理财产品（虽然我对它的风险性是否适合个人客户有所保留）和利添利帐户（一个现金管理工具）的开发让我见识到了工行的产品开发水平。

但是，工行当然还有某些不足，例如服务态度，激励制度和管理等等，前不久我阅读了两本描写关香港商业银行服务水平的书，确实，工行（和国内的其它银行）和香港有很大的差距，但是，完全做到香港的水准是不现实的，毕竟香港的竞争太过激烈(弹丸之地有数百家银行)，同时经历了很长一段时间的发展才有现在的水平。总之，工行确实还有很长的一段路要走，但这需要时间和过程，现阶段不能苛求太多。

工行作为国内最大的`银行，有数量巨大的网点和巨大的结算网落，所以，客户必须找工行来做业务，不然会面临比较高的交易成本。在这样的背景下，工行的服务态度相对就会有所欠缺，有一种生意可做可不做的心态，这也形成了工行的一种隐形的企业文化至少我是有这样的感觉。同时，工行目前的激励措施也没有让员工有足够的动力尽可能的多做生意。

20xx年1月1日外资银行将可以在中国全面开展业务，前一阶段媒体也有很多相关报道，认为我国金融市场开放后，中资银行将被外资银行打得满地找牙云云。通过在工银xm这段的实习，我不认为这一情况会发生。

网点优势、文化上的差别（以中国为首的东亚国家和西方世界的理财观念是完全不同的）都是外资银行难以跨过的差距，同时，还有政策的隐形保护等等都决定了外资银行在中国的道路将是艰难的。

但是，我认为最重要的一点是，以工行为首的国内银行，每天都在进步。

通过这次的实习，我认为，在中国从事金融业务（包括银行业务）需要以下的能力和技能：

·专业知识；

·收集信息的能力；

·具备独立分析能力；

·视野广阔，多角度思考问题；

·解决问题的心态(不要讨论是否和区分责任!)；

·沟通能力和销售能力；

·对文化的理解；

·客户资源

其实以上很多能力在其它行业也都需要，但是，我将在下面结合我在工行所碰到的具体问题进行简短说明。

**银行大堂经理实习报告 商业银行实训心得体会篇十三**

重庆农商银行实习报告转眼，我在重庆市农村商业银行已经进行了将近一个月的实习工作。在这期间，不但熟悉了金融机构的主要经济业务活动，也深刻的体会到了工作压力的繁重和生活的不容易。现将实习的具体情况及体会作一系统的总结。

20xx年7月18日-8月17日

重庆农村商业银行股份有限公司简称重庆农村商业银行，它的前身为重庆市农村信用社，成立于1951年，至今已有60余年的历史。20xx年，重庆成为全国首批农村信用社改革试点省市。20xx年，组建全市统一法人的重庆农村商业银行。20xx年，成功在香港h股主板上市，成为全国首家上市农商行、首家境外上市地方银行。目前，重庆农村商业银行下辖1家分行，42家支行，1767个营业机构，从业人员1、5万人，是重庆市资产规模最大、资金实力最强、服务网络最广的本土金融机构，也是重庆市最大的涉农贷款银行、中小微企融资银行和个人信贷银行。为促进重庆农民增收、农业发展、农村社会的稳定和城乡经济建设做出了重要贡献。

1、时间：7月5日。地点：重庆理工大学明德楼

一开始听学办老师王老师说我们实习的地点是在重庆农村商业银行，心里充满了期待，又透着些紧张。在平时的生活中，虽然我对银行并不陌生，但仅仅是办理过一些简单的开户、存取款问题，对银行其他的事务，以及每个事务的工作流程都没有接触过。这次到银行实习，想到能学习到更多知识，能到一个新的环境中去体验生活，就充满了期待，同时又因为我对此完全是外行，担心自己难以胜任。

2、时间：7月18日。地点：重庆市农村商业银行杨家坪支行

支行总经理给我们开了动员大会，鼓励我们在未来的20多天里，把自己当成银行真正的员工，认真对待工作，学习到更多技能。之后由本次实习负责人跟我们这一批实习生大致介绍了大堂经理的主要工作是迎送客户、业务咨询、产品推介、收集信息、调解争议、低柜服务、维持秩序、保持整洁的卫生环境等，并发放了工作证，从她那严肃的口吻中我第一次感受到：工作时需要绝对严谨的态度，容不得半点马虎。

3、时间：7月18日地点：农商行迎宾分理处

20多个同学被分配到各个分理处，我和另外一名学长被分配到迎宾分理处。迎宾分理处的总负责人带我到地点，一路上，他关切得跟我们说了乘车路线，嘱咐我是实习过程中有任何问题都可以跟他提出，他会尽力帮助我解决，让我紧张的心情顿时放松了下来。到工作地点后他跟我简要介绍了这里大堂经理的主要任务是低柜服务和维持秩序，告诉我对于具体实践时遇到的问题可以问保安师傅。然后，我立刻带上工作牌，进入岗位。由于一切都是全新的，我紧紧跟在保安师傅后面，看他是如何帮助顾客解决问题的。今天基本的工作是

指导顾客填写存款、寄款、挂失及解挂、申请农商行、卡的各种表单，我先仔细得看了每一种表单的填写模板，在遇到具体顾客的问题时积极得向保安师傅询问，并做好笔记。对于申请、挂失等事务，需要复印资料，对于每一份资料复印的纸张及要求，我都认真学习，并学习了复印机的操作。

4、时间：7月19-25日。地点：重庆市农村商业银行跃进分理处

在银行工作的这几天，经过认真的学习和不断地实践，我完全可以做好基本工作了。于是就想如何能为顾客提供更多的服务，我发现了很多人对支行里的查询终端机的操作不是很清楚。通过实际操作和询问，我终于搞懂了每一个服务的查询方法，当顾客有查询需求时，我便主动向前，指导他完成查询操作，以节省顾客时间。我又发现我们的服务台上摆了很多银行的金融服务，如：“电子银行”、“小额信贷”、“捷贷宝”等，我深入了解了这些服务。根据客户需求，主动客观地向有意向的客户推介、营销农商行先进、方便、快捷的金融产品和交易方式、方法，为其当好理财参谋

5、时间：8月1-8月17日。地点：重庆市农村商业银行跃进分理处。顾客多的时候，我必须维持正常的营业秩序，提醒客户遵守“一米线”，根据柜面客户排队现象，及时进行疏导，减少客户等候时间。有些老年人对低保、五保的金额发放时间以及金额等不清楚，我都耐心得跟他们讲解了。对于不识字和视力不好的老年人，我就帮他们读出来，告诉他们签字的地方，每天忙得团团转，但是工作很充实。

实习收获和感悟：

1、通过这次实践活动，我从中体会到真正职业岗位对大学生的实际要求，在实践中找到了自己的不足，为今后的就业打下良好基础。在实习过程中，我感触最大的就是对待工作要严肃认真，不可随意。在农商行工作的第一天，由于工作相对清闲，到下午没人的时候，我便拿出当天的报纸阅读，有顾客来也没注意到，直到顾客过来问我，我才赶忙收起报纸，解答他的问题。我想，我们许多大学生刚进入社会上工作时，很多人都不能适应工作，很大因素是把学校里的随意性带到了工作上，导致工作完成得不尽人意。所以，在接下来的工作中，我注意培养自己的严谨细致的工作态度，没有再犯同样的错误。

2、这次实习让我学会了耐心得解决问题。在实习期间，我遇到过两次顾客纠纷问题，在调解时，我感受到了很大的困难，感觉两个人都不讲理一样，而我还是必须始终保持微笑，尽力解决纠纷。而许多老年顾客由于是弱势群体，很多事情必须我一遍又一遍得重复，甚至手把手得帮助他们解决问题。这对我这个急性子的我是个很大的考验，通过十几天的磨练，我感觉自己的\'耐心得到了很大的提高。对待事情也学会了将心比心和相互理解。

3、这次银行里的实习让我初步接触到了社会，对于我的人生观、价值观、世界观不无裨益。我们当代大学生对于社会的了解更多的是来源于网络，但网络上的社会和真实社会是不一样的。通过在银行里与不同年龄和职业的人交流，我接触到了真实的社会。很多金钱持有量少的人都缺乏自信，他们对于银行里新鲜的金融业务不敢去涉足，而存款量大的人底气很组，说话的语气中也充满了自信，对银行的金融业务很感兴趣，并乐于体验，很多时候他们在这些新兴的金融业务上得到了更大的收益，于是存款量愈来愈大。这给了我很大感悟，对于新兴的一些金融产品，我要积极得去了解，只有抓住机会，才有可能得到收益。而把这个原则应用在生活的其他方面，就是无论任何时候，都不要封闭自己，只有勇敢得去接触自己不知道的领域和知识，才能扩大自己的眼界，才能做出更正确的决策。

4、这次带薪实习让我感受到理论与实践的结合的重要性，纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。我们大学生的学习应该做到理论与实践的结合，既要把书读进去，更能把书用出来。在实习之前，我虽然学习了一些金融知识，但真正操作到实际上，很多都有变化，对不同的人和不同的事要分具体情况，具体解决。

5、这次实习让我体会到社会竞争的激烈，我要更加努力得学习更多知识。在实习中，我遇到了很多社会上的佼佼者，看到了他们的优秀，从而感受到自己不论是专业知识还是工作能力上都有很大的不足。以后我要未雨绸缪，不待扬鞭自奋蹄。利用学校里的资源，抓紧时间学习更多的知识，用完备的科学文化知识和高水平的实践能力来武装自己，接受社会对我们的考验和挑选。

实习中发现的问题和建议：

1、很多老年人对与其切身相关的政府保障不清楚，如“低保”、“五保”、“养老保险”的发放金额、领取时间等，建议农商行或政府加强这方面的知识普及工作。

2、我们的实习没有负责人我们全程基本上都是跟随保安，让我们和银行方面的人接触和交流教少而且他们也没表现出愿意教实习生一些东西的愿望，以后可以相互交流，让在职员工对实习生多一份责任感。

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