# 银行大堂经理实习报告(五篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-09-29

*银行大堂经理实习报告一1、通过在中国农业银行江门蓬江支行实习，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、通过在中国农业银行江门蓬江支行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的帮助下，...*

**银行大堂经理实习报告一**

1、通过在中国农业银行江门蓬江支行实习，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、通过在中国农业银行江门蓬江支行的实习，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、通过在中国农业银行江门蓬江支行的实习，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中国农业银行江门蓬江支行的实习，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中国农业银行信贷管理系统，主要包括以下方面：利用农业银行信贷管理系统进行银行信用卡业务办理，如各种类型信用卡、贷记卡等的客户开户资料审批(包括基本资料录入，客户征信调查等)以及贷记卡资金冻结与终止等;银行的购房贷款业务，如房贷客户档案录入、银行帐户流水查询、财产收入证明、个人房地产贷款申请表审批、客户信用调查、个人购房担保合同制定和签订等。

三)实际操作，单独进行业务操作。

四)完成实习，准备实习报告。

具体实习内容这次实习，得益最深的就是能够了解银行的内部运作机构，平时我们作为顾客更多的是接触前台工作人员，而后台的工作却了解得很少，进了银行实习后才发现原来后台也是一个很精彩的舞台。我所在的部门称为所有的个人购房贷款业务办理过程中，都要打印客户帐户流水和主档、客户的基本个人资料、客户收入证明、抵押证明、个人购房合同以及各种由开发商提供的资料等，因此我实习的第一件事是学会怎样使用打印机这项简单却必须的工具。接下来学习的是如何利用中国人民银行的系统进行贷记卡客户信用审查，虽然系统操作并不复杂，但是却要求查询者认真仔细并且按章办事，客户的资料必须授权才可以使用，同时不得透露客户个人隐私。

在学会查询客户信用查询后，我开始学习利用农业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，需要学会如何利用农业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，特别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，细心的教导我怎么去将看似一件很简单的像复印信用卡这样一件事情做到更好，告诉我追求卓越的重要性。同时，这份工作也告诉我细心、细致的重要性，以后当我碰到相类似的事情时，我就都会更加的努力而细心地做到更好，有这样一种积累是财富。

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、溶入新环境的能力。

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，才能够非得更高，正如某著名散文家所说，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二**

作为一名会计专业的学生，我一直很渴望到银行去实习，在今年的暑假，我来到了中国银行青岛莱西支行进行为期一个月的实习，在实习期间，在指导老师的帮助下，我熟悉了中国银行的主要经济业务，系统且深刻的了解了中行各方面的实物工作，对于银行的管理经营的知识得到提高。

1)通过在中国银行实习了解和熟悉银行的各项业务，为下学期学的课程打好基础。

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。

在实习的过程中，我了解到了中国银行的历史，发现中国银行历史悠久，源远流长，中国银行于1912年1月24日由孙中山总统下令批准成立。1912年2月5日正式开业。故中国银行为中国历史最悠久的银行之一。1950年4月，中国银行总管理处划归中国人民银行总行领导。改革开放以来，中国银行的各项业务得到了长足发展，跨入了世界大型银行的前列。20\_年被国务院确定为国有独资商业银行股份制改造试点银行之一。20\_年8月26日，中国银行股份有限公司挂牌成立，标志着中国银行的历史翻开了崭新的篇章，启动了新的航程。成为了国内首家h股和a股全流通发行上市的公司。

开始进入银行时，主管人员安排我进入银行粗略了解了一下银行的业务，通过询问，查阅，我了解到很多关于银行业务的知识。

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。

6)产品服务创新

新产品的设计与报价能力是中国银行金融市场业务主要竞争优势之一。中国银行始终秉持以客户需求为导向的创新理念，凭借在外汇业务方面的丰富经验及战略投资者的专业知识，致力于通过开发创新及度身订造的资金产品及服务吸引客户。

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。

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。到营业部学习,了解银行的基本业务务及其流程;

①负责办理总行对外经营的各项业务;

②负责办理本行内现金余缺调剂;

③负责全国及全省特约电子汇兑业务的数据收发、资金结算、大额支付系统业务及同城清算;

④会同相关部门，开办新产品、新业务试点，协助做好新产品推广培训。

⑤拟订资金营运相关制度和操作规程，负责全行资金营运管理，保持适度的备付金比例;

⑥负责内部资金利率调整;

⑦负责办理资金拆借、再贷款、贴现、再贴现、转贴现等业务;

⑧负责同业存放、存放同业管理;

⑨负责债券市场分析，制定债券市场业务开发规划，并组织实施;

⑩负责建立和完善资金交易业务台账，定期与财务会计部做好债券余额对账工作;

中国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。凭证由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。而我要做的就是学习柜员间每天交接工作时的对账，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，存单等等。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。我还学习了交易代码和一些操作流程。以及明白了银行系统中事中监督和事后监督的重大意义。

另外，储蓄种类繁多,人民币储蓄可分为以下几类：①活期储蓄②定期储蓄③定活两便储蓄④整存整取定期储蓄。

虽然这只是一个月的认识实习，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。而且这次的认识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和银行给同事之间的沟同交流，尽管我的问题很多她们还是耐心解答。在这里我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。我对这些学到的新知识感到既新奇又激动。这使我对自己的以后学习有了更为详尽而深刻的了解。真是要感谢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。

当这一个月的实习结束时，我收获的不只只是各方面的专业知识，还有就是做人做事的道理。

相信在今后的学习中，我能够运用实践中所学习到的知识把自己的专业学得更好，更细致，做到学以致用。

**银行大堂经理实习报告三**

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。

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。作为中国资产规模最大的商业银行，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。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：

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。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

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。

**银行大堂经理实习报告四**

(1)通过在邮储银行郧西城南支行的实习，熟悉邮储银行基本业务操作流程以及银行工作人员的工作制度等;

(2)丰富课余生活，将理论与实践相结合，感受真实的工作环境，为将来的工作生活做好准备;

(3)增强对社会的全面认识，丰富社会经验，提高综合素质。

根据市行的安排，我们在7月16日统一在邮储银行十堰分行营业部进行基础岗前培训。培训过程主要是了解实习岗位大堂经理及业务引导员工作职能要求、所需要的基本技能等。

(1)大堂经理职责：引导分流客户，维护营业秩序。了解客户业务需求，引导客户到相应的业务区办理业务。做好客户分流工作，主动引导客户使用自助设备，并可根据客户需要进行演示操作。检查营业环境、自助设备和服务设施，保证网点良好的服务环境和营业秩序。做好业务咨询，提供优质服务。根据客户需求，做好业务咨询与解释工作。对本网点的服务状况进行管理和督导，及时纠正柜员违反规范的行为，督导并指导营业大厅内保安、保洁、保险销售等人员的服务行为，为客户提供优质服务。处理客户意见，维系客户关系。及时处理网点内的客户投诉。及时了解客户对产品的需求信息，结合现状提出意见或建议。向客户宣传推荐金融产品、挖掘潜在客户。

(2)大堂经理所需基本素质和要求：职业修养良好，爱岗敬业，责任心强，能站在客户角度换位思考，主动服务。接受过基本业务、服务礼仪、投诉处理等培训，熟悉柜面业务的基本制度和规定，了解各项业务知识。人际沟通能力强，语言表达能力强。善于协调和处理客户意见，维护客户关系，具备处理突发事件和现场控制的能力。

实习从7月20日开始，第一次进入这种正规事业单位实习，心中不知道是什么感觉，激动、兴奋、紧张、害怕，各种感觉都有。

感觉自己什么都不太懂，就先跟随大堂经理慢慢学习。首先学习使用银行内各种自助设备，atm机、排队叫号机、存折补登机的基本操作，学习电子银行手机银行的激活，并学习熟练使用电子银行与手机银行，为客户解决电子银行使用中遇到的基本问题。掌握了这些基本技能，接下来就要学习业务引导了，首先要了解银行基本业务职能，为客户提供详细准确的信息。首先要学习基本业务，如个人开户、挂失、电子银行手机银行开通、存取款等基本业务办理程序，引导客户先填写单据，指导客户填写相关信息，做好业务办理前的准备工作，指导客户到相应窗口办理相关业务，以提高营业效率。

仅仅学习这些是远远不够的，每天都会遇到新的问题，常常会被问的不知所措。慢慢的又开始接触其他业务，如转账(行内跨行大额小额)、汇款(本地外地)、银行卡激活、改密等。经过将近一个多周的学习，才慢慢熟悉了这里的基本业务规定，慢慢的才可以独立为客户提供相应的业务咨询引导。每次为客户提供完服务，看到别人脸的露出的满意的笑容总是能让人感觉到一种莫名的成就感。

一个月的实习，转眼间就要结束了，回首这一个月的生活，用丰富多彩已经没法去形容。告别以前睡觉睡到自然醒的日子，穿的整齐的工作服，过着规律的生活，每天准时上下班，体验着不一样的工作生活。第一次在这种单位参加正规实习培训，收获很多很多，多到我都不知道该从何说起了。

真正进入到银行中工作学习，才可以真正了解银行工作的酸甜苦辣，以前我对银行工作的认识被彻底打破。曾经我认为，银行工作人员永远都是那么轻松，每天坐在电脑边，敲敲键盘，数数钞票就行了，每天手里过着数不完的钞票，那种感觉不知道该有多好。来到这儿我才发现，自己错的太离谱了，现实并不是我幻想中的那样。现实是，他们每天坐在这里，不能有片刻的懈怠，接待着不同的客户，为他们提供各种类型的金融服务。早上8点开始，到下午将近6点，有时晚上还得要去学习培训，没有节假日，没有周末。偶尔还会遭到一些客户的非难指责，有对业务规定不满意的，有觉得柜台人员办理业务速度太慢的，每天他们都要承受着多方压力，做着始终如一的工作，一切并不像我想的那么简单轻松。而我们的大堂工作也并不轻松，每天大部分时间都要站着接待来来往往的客户，顶着各种压力，每天面对着不同的客户，各种各样的问题，为他们提供各种咨询服务。银行作为服务行业的一种，员工服务态度至关重要，这就需要我们有着良好的耐心，培养良好的.职业习惯，努力去适应自己的工作需求。

以前的我总是觉得自己还小，未来还很遥远，工作还是很久很久以后的事儿。恍然发现，我的大学已经过了一半了，两年后的我就要真正踏入社会，为自己的未来去打拼了。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。进入社会后一切都都将会改变，没人再会因为你开始个新来的而原谅你的疏忽，现实中的社会就是一个优胜劣汰的平台。所以在现在，从此刻开始，我们就要转变自己的认识，提高对自己的要求，培养良好的职业操守，为自己的未来做好充足的准备。在工作中要端正自己的态度，不懂就要问，不断学习不断提高。在这次实习中，我深刻体会到，我们在工作经验，社会历练，人际交往中都还很稚嫩，而且我们缺乏的还不仅如此，所以在以后的生活中，我要不断地丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，是自己能够迅速成长，迅速的适应社会。

一个月的实习一晃而过，一个月的实习生活能给我受益匪浅，银行实习拉近了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的间隔，开拓了视野，增长了才干。在大学生就业压力这么大的今天，我们更应当注重理论与实践的结合，增强自身综合能力。在此我要特别感谢邮储银行郧西城南支行给我的这次实习机会，感谢城南支行所有的工作人员给与我的帮助!

**银行大堂经理实习报告五**

：此次实习的目的在于通过在工商银行的实习，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

实习过程主要包括以下2个主要阶段：

一、

(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。

(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

(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。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的办理。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。

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