

精选银行实习日记模板9篇

一天的时间眼看就要结束了，一定有不少感想，不妨坐下来好好写写日记吧。日记你想好怎么写了么？以下是小编整理的银行实习日记9篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

银行实习日记 篇1

12月19日 星期一

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。今天的任务就是跟着会计营业部的范爽主任学习。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。

银行实习日记 篇2

个人信贷业务包括小额贷款、个人商务贷款、二手房按揭贷款；小额贷款和商务贷款占了信贷业务的很大一部分比重。其中，小额贷款又分为保证贷款和联保贷款，还款期限分为3月期和1年期两种（商户贷款为3个月，农户为4个月），还款方式分为一次性付清本金利息、等额本金、等额本息（其中等额本息是客户采纳最多的一种还款方式），贷款金额最高可为30万。个人商务贷款上限为100万。二手房按揭贷款上限为500万。

一、

实习单位介绍：

中国邮政储蓄银行自07年成立起，得到了迅猛的发展。从原有单一的储蓄实现了百花齐放的飞跃；个人业务、公司业务、理财业务，信贷等等。在这样的大环境下，东莞市信贷业务也于08年中应运而生，厚街中心支行信贷部继而于09年1月份成立。信贷部现有人员8人(信贷主管1名)，有第一批参与培训的元老，也有跃跃欲试的新丁。可不论资历的深浅，大家都怀忱一颗火热的心。

二、 实习工作内容

从4月8日到今天14号已有一周，短短的时间却获益良多，用简单的笔墨记录下这段日子里有代表性的一些事情。

第1天：

早上和阿建去调查一个做“鞋材&皮包”销售的客户。黄生在他的门店接待了我们。问题来了！

1. 他有租赁房屋的收据，水电费收据，残缺的几张采购单据；

2. 他没有销售单据，只有笔记本上简单的几笔销售列表，提供淘宝上的最近六个月交易笔数很少，客户少且多次重复交易，几宗大笔交易关闭；

3. 另外门店内鞋子和皮包摆放混乱，货物品种单一且数量不多，摆放在鞋柜和挂在墙壁上的包已经落满一层灰尘。

*综上所述，该客户信用状况不佳，销售情况不是很理想，不符合贷款的原则，可以否定。

第2天：

上午去了家王生经营的木材公司，仓库储存的木料大概有几十万；客户贷款一个主要原因是流动资金不足，便于周转；同时建立与邮储一个良好的信贷关系。

下午是陈生的联保重贷，看了下原料采购车间、生产车间、出场车间等，觉得客户完全没有必要选择小额贷款；疑问在最后被阿健解答了——主要是一个和邮储建立合作，信用累计的一个过程；同时，顺手帮朋友一个忙。

第4天：

下午的分行审计部来人，参加了自己银行业的第一次审贷会。罗列了一些在调查中需要清楚的要点，认识到调查报告中填写的一些误区，规避了一些风险。

第6天：

和阿汉去了三屯那边的一家鞋子批发销售的店铺，店主张生。颇为巧合的是客户和我是同乡。沟通起来也特别愉快，客户也很耐心。问题是客户同样没有销售单据（白联、红联、蓝联都没），只在白色的笔记本上罗列了购货的流水。可喜的是客户淘宝上月交易量近8万，而且信用是比较高的。

*由于地域的差异性，客户在说话方面让信贷员感觉过于随意，大大咧咧的；虽然销售单据，纳税单，运输费等单据不全，可之前良好的信用记录，以及库存的上千件的货物，固定资产汽车，淘宝交易明细等。可以在审核之后予以放款。

三、

实习工作体会

1. 语言关，这个是自己要尽快突破的，粤语的直接交流使自己能更快的融入这个环境，更能被客户认同。

2. 在调查取证工作中不要被个人感情所左右，对于看到的和听到的要理性的甄别。还是那句话，银行业是个高风险的行业，信贷业务更是首当其冲。

3. 工作时，要提前做一些准备；譬如需要客户提供一些资料，可以在前一天或两天电话（传真、短信、邮件等）客户，给客户充足的时间反应及与信贷员沟通。凡事预则立，不预则废！

4. 熟悉自己的工作，自己的领导，自己的同事！

5. 谦虚，谨慎，不断的学习和积累。政策是变化的，不变的是自己的专注！

6. 心态，自己渐渐趋于平和又不失张力。定位，自己正在做的，将要做的；怎样做，如何做？——我意识到自己身上这部分正在打开！

四、 小结

信贷部短短的一周，学习到了很多，也意识到自己更多的不足，后面的日子还是要不断充实、提高自我。我想我正在正确的道路上快步前行！

银行实习日记 篇3

7月22日

实习第二天

今天早上可真叫有惊无险，公交车站了一半人就晕倒了，还是空调车呢，人就是直冒冷汗，然后眼前就黑了，亏得有好心人让座，我才得以安抵，现在才觉得上班族真是辛苦呀，穿得是套装加高跟鞋，衬衫加领带得，挤个公交车，湿了一身不说，像我这样的还带晕倒车上的，真是没到办公室，就已经历经磨难阿，可见白领不易啊，也看出身体本钱的重要性阿。

第二天的实习，虽也没什么事情让我做，也就整理整理办公用品，接电话这样子，但我觉得还是蛮有收获的，同事们都对我不错，在和同是实习的两位学长的交谈中我也长了不少见识，学长们一个在英国读书，一个已是研一的学生。

其实，我们几个实习的这次机会已经非常好了，有办公桌，有电脑，还有不错的中饭，除此以外还有最贴近市场的生动案例分析：)就好像今天早上人民币汇率调整这件事，在这个办公室里，就引起了热烈的讨论，融入这里让你有真正体验金融行业的激动和兴奋，也让我明白了什么叫最起码的金融嗅觉。

要学的还有很多，要成为金融人才，真的还有很长的路要努力！

7月25日

实习第三天

新的礼拜的第一天，今天办公室比起我来的前两天要热闹好多，许多老师们都拎着个行李箱从门口走进来，要知道做投行是一个很辛苦的职业，电话响起说不定就要出差了，而这一出差可就是少则1、2天，多则一个多礼拜；每天没什么固定上下班时间，老师们天天废寝忘食于此；电话铃

是不绝于耳；开会家常便饭；最近股改，更是把他们忙得居无定所，做方案，做协调，岂止是脑力劳动，这项工作不仅需要专业素质，还要有很好的人际交往能力，外加良好的身体素质。哎，养家的人们多辛苦~

7月26日

实习第四天

今天我们和一个投行部的同事一同午餐，更觉得自己的路还很长啊~

投行的门槛

这里基本上都是能独当一面的项目经理，他们的学历至少都是双硕士，最牛的是美国某大学的教授，前辈赠给我们一句话：学历是一切！

投行的要求

能吃苦，能出差，能做方案，能拉客户

投行能用到的校园知识

会计，尤其是财务管理

银行实习日记 篇4

12月28日 星期三

今天在办公室什么任务也没有，唯一的任务就是看守办公室，因为今天分行有个重要的会议，所以支行的各个领导和部门经理就去开会了，杨经理也出去见客户了，一层楼的办公室空空的。上午就在办公室接了几个客户的电话，是咨询TOPS机办理的问题，因为之前没接手过这类的业务

，所以只能告诉客户等杨经理回来以后再打电话咨询。中午看大家都不在，我也没心情在食堂吃饭，所以就趁午休的时间出去在解放碑瞎逛了一会，发现了在解放碑很出名的花市碗杂面，花市碗杂是重庆的小面二十强之一，居然还上了好多电视节目。今天下午也在办公室看资料，接电话。下午两点多时因为大堂经理有事要出去，所以我下楼去大堂帮他们顶了一个小时的班，幸运的是这个时段的客户很少，也没什么咨询的业务。

银行实习日记 篇5

11月25日 晴

其实今天不是我实习的第一天，今天是我写实习日记的第一天。早上醒的特别早，也有些兴奋，因为很早以前就盼着上班赚钱找社会经验。公司九点上班，我八点半就到了。我所实习的公司是桂林市九洲网络科技有限公司。我任职于市场部担任市场助理的角色。带着些几许敬畏和几缕不安，我走进了公司11楼的办公地点（七星区漓江路三星大厦）。跟部门主管李哥（李志龙）和各位同事简单的介绍了一下自己的基本情况。下午，一个人静静地坐着看看主管李哥给我的相关市场部门的工作计划与安排等等。

最近上班，感觉蛮轻松的，所做的事情就是熟悉市场部的一些工作章程，整理一些存档的相关客户资料，大致上熟悉公司的业务。

11月26日 晴

虽然才到刚到单位不久，但是总体觉得同事们都很随和，很好相处，并没有因为我是新人而排挤歧视我，也没有因为我是新人而使唤来使唤

去的。感觉社会并非我当初想象的那么险恶和肮脏，对社会又恢复了点信心。而且这些天公司的指导人给我耐心讲解了有关公司的概况、规模、机构设置、人员配置等等，使我认识到对一个公司也只能是从整体上大致了解了一下。但是至于内部具体的细节是怎么也弄不清楚的。我想先对公司有个大概了解，在对自己的岗位工作有所认识，要知道公司设那个岗位的目的，要达到预期的效果，才能保证公司的正常运行。而且部门运转什么的呆了久了、熟悉了自然会明白其中奥妙了。主管总是鼓励我说不懂的可以多问，问同事。慢慢来就入行了！

11月27日 晴

今天的天气非常不错，秋高气爽。刚走出学校，踏上了工作岗位，一切都是那么的新鲜，然而新鲜过后却感到压力很大——走出校园需要与人交流与沟通，公司里要学的东西学校里都没有学过。发现有很多东西自己都不会，甚至都没有接触过。面对太多的疑问自己的内心产生了很大的压力。内心充满了矛盾，然而事实证明我多虑了，这里有和蔼的领导和友好的同事，他们给了我极大的帮助和鼓励，在第二天上班通过和同事们的交流我获得最多的是鼓励 and 信任，使自己逐渐有了信心和勇气，能够勇敢的去面对任何挑战。铁别感谢主管李哥的鼓励与支持！相信自己，我能行的！

11月30日 多云

好几天没写日记了！由于工作太忙，所以忽略了几天日记。但是很有必要总结一下这几天的实习感悟。经过今天的学习，我基本上熟悉了公司的业务流程。其实，说实话我目前从事的工作基本上是客户服务

。与人打交道的。但是这也需要我们熟悉公司业务才能为客户解决问题。当有客户提到公司的业务时候我们能很好的为他人解决。每当为客户解决了一个问题的时候我总是感觉很欣慰。主管看到我逐渐实习了业务也在不断鼓励支持我。每当有问题的时候主管总是乐于解决回答我的提问。我记得主管的一句话就是“秉承一切只能靠自己看，猜想，厚着脸皮求教。”这句话意味深长！

11月31日 晴

以下是我实习的一些个人感受，因为我发现在工作中心态同样很重要：实习本来就是大学里边必须经历一个阶段，但是在实习期间我们以什么心态对待确实很重要，首先我们要面对的真实的社會，工作是辛苦的，其次是我们的工资很低，且在不同公司不同的部门待遇不同，尽管做了同样的工作甚至更累，但却拿更低的工资。所以我们必须抱着一种学习的心态，公司赚钱，我们学东西。再加上社会本来就那样，劳动与报酬并不一定是平等公平的，只有认识到这点，才能以正确的心态去对待我们的实习，才能积极主动、有责任的去完成任务。这是我进来公司领悟到的事情，作为实习生更是要清楚自己的职责，不能和别人比较，心态很重要，有时候会觉得我做的事情比别人多，但是别人工资不知道是我的几倍，其实不能也不应该这样想，因为我现在主要是学习东西，能学到东西这就是潜投资，谁都要经历这样一个过程。所以，学到东西才是最重要的！

12月01日 晴

感悟二：要说说在这里实习的人际关系。在实习期间，懂得与人相处，个人认为是我们的一大主题，这就要我们在礼仪、语言等方面能够取得

别人的信任，赢得别人的好关系。首先一个诚信，诚信是一个永恒的主题，当一个人在公司失去别人的信任的时候，他做什么事都难，公司的注册会计师不会给他安排事做也不会教他什么，更多的是在那里无聊，甚至被人辞掉。其次就是语言，人与人之间更多的需要沟通，只有沟通才能把彼此的信息的传递。例如在你去请教别人东西的时候一定要虚心请教，因为能进来这里工作的人都是不简单的，少说也是工程师级别的，不过话说回来，在外边做事，太客气了反而会让人觉得很陌生，最主要是要把握一个度。

12月02日 晴

经过这几天的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！多动手一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司最终绩效是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。 这些都是主管给我的一些经验。

12月03日 晴

其实天天写实习日记也没有那么多的感悟与发现。今天还是和之前的几天差不多，熟悉公司业务，熟悉如何操作。但是公司有个好处就是天天在下班前半个小时，开会讨论一天的收获以及发现的不足之处等等问题。

在一天的紧张工作之后，同事们总是满怀激情的提出工作当中遇到的问题，并且能说出自己的一些个人见解。对于我就只能在旁边学习了。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：[https://d.book118.com/877145111140006
141](https://d.book118.com/877145111140006141)