

银行实习总结

总结是指社会团体、企业单位和个人在自身的某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而肯定成绩，得到经验，找出差距，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，不妨让我们认真地完成总结吧。但是却发现不知道该写些什么，下面是小编帮大家整理的银行实习总结，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行实习总结1

一实习单位简介

中国光大银行成立于1992年8月，是由中国光大（集团）总公司控股，亚洲开发银行等228家中外股东参资入股的国内第一家国有控股有国际金融组织参股的银行。

中国光大银行成立xx年来，伴随着中国金融业的发展进程，不断开拓创新，锐意进取，各项业务不断拓展，规模不断扩大，截至xx年末，全行资产总额达5301亿元，一般存款余额4500亿元，其中储蓄存款余额792亿元，实现经营利润55.17亿元，整体规模实力处于国内股份制商业银行前列。xx年7月，在英国《银行家》杂志最新评出全球1000家大银行中，中国光大银行排名第295位，成为一家对中国经济，社会有影响力的全国性股份制商业银行。

xx年来，中国光大银行始终坚持“以客户为中心，以市场为导向”的经营理念，不断创新产品优化服务，较好地适应了市场和客户不断变化的需求，在综合经营，公司银行业务，国际业务，理财业务等方面培育了较强的比较竞争优势，成为唯一一家拥有全面代理财政国库业务资格的商业银行；唯一一家连续五年获得摩根——

大通银行清算质量认证奖的商业银行；首批获得短期融资券主承销业务资格，承销业绩遥遥领先；首批同时获得了企业年金基金托管人和账户管理人两项资格；首家推出人民币理财业务，其理财品牌在同业处于领跑地位；首家推出固定利率房贷业务，引起社会客户广泛关注。

特别是首家推出的“阳光理财”本外币系列产品深受客户青睐，逐步成为国内金融知名品牌，树立了精品银行，理财银行良好的社会形象。

截止xx年12月末，我行“总对总”项下工程机械贷款余额达到117.8亿元，较年初增长58.9亿元，增长率100。

截止xx年12月31日，总行为35家合作企业（含3家总对分合作企业）累计授信162.65亿，目前已使用额度117.8亿元，占比72。截止xx年12月31日，“总对总”项下逾期率0.74，按五级分类口径统计，不良贷款两笔，不良余额23.06万元（目前其中一笔已结清，另一笔借款人已偿还部分贷款），不良率近于0.01。

“总对总”业务开展五年来，部分合作项目项下的合作企业（含经销商）对达到回购条件的贷款，按合作协议条款约定履行了回购责任。截止xx年12月末，回购率为0.52。

二实习内容

我在光大银行的私人业务部进行了为期两个月的实习，该部门的工作内容主要为商品房贷款和个人工程机械贷款，现将个人工程机械贷款的有关概念准则报告如下。

所谓工程机械贷款是指贷款人向申请购买工程车辆或机械设备的借款人发放的人民币贷款。该行目前开办的工程机械贷款业务，原则上仅限于总行与制造商签订的“总对总”项下的由工程机械制造商直接销售或指定经销商销售的工程车辆和机械设备，特殊情况需上报总行审批。“总对总”工程机械贷款业务是指中国光大银行总行及各分支机构分别与工程机械制造商，特约经销商签订《关于建立工程机械金融网合作协议》及《关于建立工程机械金融网合作协议的从属协议》，为工程机械制造商，特约经销商推荐的终端用户提供的个人工程机械贷款业务。

贷款对象：年满18周岁，具有完全民事行为能力的中国国籍自然人。

借款人必须同时具备下列条件：1在贷款人本省（或地区）有常住户口或有效居住证明，有固定和详细的住址；2有2年以上的相关从业经验，具有一定的个人资产和偿还贷款本息的能力；3持有合法有效的工程机械购买合同或协议；4在贷款人处开立了人民币个人储蓄账户或持有贷款人同城分支机构发行的阳光卡；5具有不低于所购工程机械设备购买净价（指实际成交价格，不含各类附加税费及保费等）的30%的存款作为首期付款，或提供有效的相应首付款发票或收据；6借款人同意贷款人将所贷款项划入经销商/制造商在贷款人处开立的账户或贷款人认可的其他账户；7能够提供贷款人总行认可的有效担保方式；8能够提供已与建设单位签订的工程承包合同或租赁合同；9贷款人总行规定的其他条件。

贷款额度：贷款金额最高不超过工程机械设备购买净价的70（含），单一自然人或家庭贷款总余额原则上不得超过800万元。贷款期限：单笔贷款期限最长不超过3年（对于单价较高的挖掘机，悬挖钻机，摊铺机等特殊类产品可适当延长至4年）。贷款人在确定贷款期限时，应在综合考虑借款人的经济收入状况，还款能力，保证或抵押物状况，健康状况及年龄等因素的基础上合理确定贷款期限。贷款到期时借款人的年龄不得过60周岁。贷款利率：贷款利率按中国人民银行规定的相应贷款基准利率浮动一定比例确定。

原则上，可上浮但不得下浮。贷款期限在一年以内（含）的，遇中国人民银行调整基准利率的，仍实行合同利率，不分段计息；贷款期限在一年以上的，遇中国人民银行调整基准利率的，我行规定在合同期内按年调整，即在下一年度的公历1月1日起按相应利率档次执行新的贷款利率。如未遇基准利率调整，则下一年度利率与上年度利率相同。对借款人未按合同约定用途使用贷款或未按合同约定日期还款的，贷款人按照中国人民银行的规定计收罚息。本贷款还款方式包括按月等额，按月等本两种还款方式。本贷款实行从放款的次月起开始还款，每一个公历月为一个还款期，均按月计收利息。合同约定的首期和最后一期按实际占用天数计算利息。

贷款担保方式：所购工程机械设备抵押经销商/分公司/子公司/办事处全额回购担保制造商全额回购担保一定比例保证金。即通过授信方式给予制造商一定的按揭回购担保额度，为本业务项下借款人提供全额回购担保，并要求制造商/经销商在我行存入一定的回购担保保证金。

合作方的基本条件及合作方式：

（一）合作企业

1注册资金在1亿元人民币以上，已在工程机械生产领域树立国际著名/知名品牌的行业龙头企业；

2产销规模较大和技术力量雄厚的国内大型企业或绩优上市公司；

3年产量原则上应在全国相应类别设备制造中占主导地位的前10名之内，年销售额在10亿元人民币以上，企业总体赢利水平较好。

4根据《中国光大银行客户信用评级试行办法》，我行支持的工程机械合作企业信用评级原则上应在a级（含）以上。

（二）经销商

1原则上应与贷款人在同一城市；

2由合作企业推荐的；

3具有单一品牌专卖店模式或多品牌的综合销售市场模式；

4经营规范，能够向客户提供合作企业生产的正宗产品；

5有良好的信誉，且具有较强的催收，清收和代理诉讼能力。

借款人申请工程机械贷款，应以书面形式向贷款人提出申请并提交下列材料：

1借款人情况调查表

2借款申请书

3本省/地区常住户口或有效居留证件

4有效身份证件（指身份证，户口簿，护照，军官证，居住证明等）

5本人或家庭经济收入证明

6婚姻状况证明

7与指定经销商签订的购车合同或协议

8具有不低于所购工程机械设备净价的30%的存款作为首付款，或提供有效的相应首付款发票或收据

9与建设单位签订的工程施工承包合同

10制造商和经销商出具的工程机械贷款申请暨不可撤销回购担保承诺函

11贷款人总行要求提供的其他资料

贷款人在收到客户（借款人）的申请材料后，应配合工程机械合作企业进行客户资信调查和评估工作，贷前调查原则上实行双人调查制度，并明确主，协办关系，调查过程由双人共同完成，客户经理必须对借款人，担保人资料的真实性负责。调查中与借款人面谈的事项，经办部门需做详细纪录，经借款人签字确认后存档。不得因有厂家提供回购担保而放弃我行自主审查的工作。贷前调查应着重审查借款人（或其所在单位）资信状况，须认真分析借款人的还款能力。

三实习过程中了解到的问题

1受某些地区市场影响，因销售量较小，个别经销商未按协议约定金额起存保证金

2因人力不足导致借款人在办理按揭手续时未能与经办行人员接触，从而存在借款人的收入证明，工程承包合同等与实际不符的情况

3有些厂家或经销商代垫资金归还逾期贷款，造成贷款不满足回购条件的假象

四实习感受

2个月的实习生活让我对办理贷款业务有两点感受。首先，要熟练地掌握贷款知识，在与客户洽谈协商时能灵活善辩，对于社交礼仪也要了解熟知，这样在谈业务时不至于让自己生硬死板，偶尔的谈笑风生是必要的。其次，就是手续办理及放款速度一定要快，这样会增加客户的满意度和信任度，促使再次合作的产生。

所谓“世间无难事，只怕有心人”，只要用心努力，就一定能做好。我想，经历了两个月的银行实习，自己学到了很多，以后不管在哪里工作，我一定会有所作为的，加油喽。

银行实习总结2

通过在xx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。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xx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。为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。

一、实习时间

20xx年x月—20xx年x月

二、实习单位

xx银行股份有限公司xx省xx市xx支行

三、实习过程和内容

工作内容：由于还没有经过专业性的业务学习和培训，所以只能在实习期间以熟悉与了解为主，让我以后能更好更快的掌握业务技巧与工作内容。在xx银行实习的短短一个月时间内，我主要对以下几个方面进行学习与了解：

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。到营业部学习，了解银行的基本业务及其流程。xx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。

做一些打杂的小工作。如分类书信，xx公式计算，折对账单等等。虽然是些小工作，让我学会了以前不会的东西例如如何使用复印机，打印机，扫描机和传真机，捆钞机等以后在银行要经常用到的基本用品。

四、实习的心得与收获

虽然这只是x个星期的实习，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。

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《商业银行业务与经营》、《货币银行学》、《中央银行学》、《投资银行学》等等，这些都为我在银行的实习打下了一定的基础。

这次实习过程中，让我得益最深的就是能够到xx支行和业务管理部学习，因为这些都属于银行内部运营的机构。在这些机构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而深刻的了解，也是对这三年大学里所学知识的一个巩固与运用。特别要感谢

的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。

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x个月的实习时，我收获的不只只是各方面的专业知识的提高，还有就是做人做事的道理。

银行实习总结3

xxxx年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前的最后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的实习机会。7月9日，是我次进入浦发银行XX支行的日子。从这天起，开始了我的实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人!这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切神秘的面纱一一揭开!

对于我们实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不是嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！

记得次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心里有点发怵。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不睬全靠他心情，也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调，等着客户上门找你的。但自己来做了，才发现以前的想法全都是自以为是。我们的客户经理就教我们“放下高姿态才能改变态度”，我学习这去做，认真地去实践，给来来往往的路人边发单边解释，只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了！下班后，收拾着疲惫的身体，看着一天的收获（客户留下的联系电话），又能让我精神饱满，为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了，其中的苦与乐只有自己知道，做的好上面表扬一下你，做的不好批评是不可避免的，而且还有很大的压力，总想着能做好点。有几次，我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传，感兴趣的倒是不少，但最要命的就是留不下客户的联系方式，他们说银行就在旁边，可以自己亲自去看看，所以我们那几天总是空手而回，心里难免有失落感。带我们的师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金！自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的！

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的实习生分成了两个组，实行比赛制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总

会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要的口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准备的节目变得丰富多彩。

实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富！我们在实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得次跟师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，因为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率

、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外！

银行实习总结4

一个月以来，我都在大堂实习，虽然看似很细小很简单的工作，但却使我收益颇多。

在这最一线的工作中，在点点滴滴的学习中，在每天跟客户接触的触中，让我深刻体会了何为耐心、主动以及信心！进来银行的，客户各种各样的都有，办业务时自然会遇到很多问题，于是我观察、学习，也不断的实践摸索，现在我深深的喜欢上了培根先生的一句话：深窥自己的心，而后发觉一切的奇迹在你自己。

现在，我对自己的实习过程回顾总结如下：

刚开始的几天我都在营销室里看些相关的信贷知识，后来行助就让我到大堂下来了，那时候对于领导把我分配在哪里确实没多大感觉，现在实习完了想想到大堂还是比较好的，因为做任何事都得先打好基础，在大堂跟客户接触中，感受了银行的工作氛围跟环境，同时真真切切的进行了实践，而非学校式的继续理论，那样只会浪费时间，因为没有实践看过的东西就很容易忘，忘了就等于没看，下一次又得重新来过！我很从容的走到大堂——我这人有一股傻劲（阿q似的傻，所以心态还是比较好的），当时往那位置一坐，觉得很自在，暗自庆幸自己能够如此自以为的从容面对顾客。

主任过来简单的交代了几句关于办卡填单以及作为大堂经理的一些基本要求之后就走了。然后，就有越来越多的客户来咨询我这个“大堂经理”，这时候我才发现问题来了，我也茫然了，并不是所有的客户

都是来办卡的，简单的告诉他异
或她该填哪张单就可以了，面对客户，面对不了解的最基本的知识，我先
选择了后者，于是我决定开始学习。

首先，对大堂里的“宝”先挖掘一遍，关于利率啊，本期的理财产品的一些
基本知识啊，电汇的手续费啊什么的。然后，了解了一下大堂的硬件设
施的功能：金融通、存折补登机甚至
是叫号机。这时候可谓是不耻下问，能问的有空回答我的我都问了，
当然最有空的就是保安，还好我这个人比较不知羞耻，虽然心里也会有别
扭的感觉，一个大学生却去向保安请教，自
己也挺无奈的，但是“三人行，必有我师焉”，企业选择我们不正是因为我们有
很强的可塑性吗？我们可以很快的学会保安那样的工作，
但是保安很少会做到我们将来要做的工作，这样想着，心里就平衡了，其
实主要还是自己的傻劲，不懂就问，在学校就常常被同学笑！就
这样简单的学习了一轮下来，最最基本的还算可以应付，比如客户说要转
账问要填什么单，我就会知道说你是要同城转还是要异地转？然后我给相应
的进账单和电汇单。

银行实习总结5

根据学校毕业实习要求，本人于20xx年1月16日到2月10日在中国农业
湖南石门支行××分理处进行了为期25天的毕业实习。实习期间，在单位领
导和指导老师的帮助下，我熟悉了农业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。现将毕业实习的具体情况及体会
作一个系统的总结。

一、农业银行简介

中国农业银行于1979年2月恢复成立，总部设在北京。截至XX年年末，在中国内地设有分支机构24452个，同时在新加坡、香港设有分行，在伦敦、东京、纽约设有代表处，拥有员工447519人。20xx年，中国农业银行股份有限公司正式成立，承继原中国农业银行全部资产、负债、业务、机构网点和员工，注册资本为2600亿元。财政部和中央汇金投资有限责任公司分别持有中国农业银行股份有限公司50%的股权，依法行使中国农业银行股份有限公司发起人的权利和义务。

作为一家城乡并举、联通国际、功能齐备的大型国有商业银行，中国农业银行一贯秉承以客户为中心的经营理念，坚持审慎稳健经营、可持续发展，立足县域和城市两大市场，实施差异化竞争策略，着力打造“伴你成长”服务品牌，依托覆盖全国的分支机构、庞大的电子化网络和多元化的金融产品，致力为广大客户提供优质的金融服务，与广大客户共创价值、共同成长。XX年年，中国农业银行列英国《银行家》世界1000家大银行排名65位；美国《财富》全球企业500强排名277位。XX年年，中国农业银行标准普尔评级为bbbpi；穆迪评级为a1/稳定。

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。中国农业银行湖南石门支行××分理处是石门县支行直属的一个营业网点，一直鼎力支持石门经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用。

二、实习经历及工作内容

1月16日到2月10日期间，我有幸进入中国农业银行石门县支行实习，虽然实习的时间不长，我却在这宝贵的时间里学到了好多东西，丰富并实践了大学的理论知识，同时也深感自己知识面的匮乏，坚定了我积极学习的信念。在工作中，工作态度的转变是我学到的重要的一笔人生财富。在实习期间，我虚心学习，认真工作，认真完成工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。

(一)跟主任学习相应的理论知识，及各种文件

在实习的前几天里，我主要跟主任学习，一方面要学习相关的实务操作，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。结合农行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。因此，作为一名农行员工都应该积极对待改革，并在改革中，以实际行动履行一个员工的责任。

农行20xx年1月6日消息，农行再推服务“三农”新产品，惠农信用卡在冀隆重面市。惠农信用卡是继金穗惠农卡(借记卡产品)之后，农业银行服务“三农”的又一项金融产品创新。据介绍，惠农信用卡是面向县域及农村高端客户发行的综合性信用卡产品。该产品充分考虑了“三农”市场上高端客户的金融服务需求，通过一系列创新设计，可以满足其支付结算、储蓄理财以及生产生活中的短期、频繁资金需求。一是借贷合一，即时用信。二是全额取现及转账，使用方便，惠农信用卡的授信额度最高可达30万元。三是循环透支，快速周转。

09年1月16日至18日，刚挂牌的中国农业银行股份有限公司在京召开首次年度工作会议。刚在京召开首次年度工作会议。会议回顾总结了过去一年多农业银行改革发展的基本情况，深入分析了全行当前面临的内外部形势，明确了新年度的总体思路、奋斗目标和工作要求，号召全行干部员工以建立现代金融企业制度为核心，全面落实公司治理各项目标，在新的起点上开创农业银行改革发展新局面。会议指出，农业银行新一届党委成立以来，认真贯彻落实国家宏观经济政策，遵循现代商业银行运行规律，紧密结合自身实际，坚持科学发展，走结构、质量、效益相结合的路子，各项业务保持了持续稳定发展的良好势头。

农业银行于09年2月10日发布消息：新增发卡2300万张，贷款500亿元，农业银行全力推动惠农卡和农户小额贷款工作。推进惠农卡和农户小额贷款工作，是农业银行落实面向“三农”市场定位、拓展县域蓝海市场的重大战略举措。为广大农民提供了广覆盖、普惠制、多功能的金融服务，为缓解农民“贷款难”发挥了重要作用。为实现目标，农业银行明确提出，将按照突出重点、加大投入的原则，进一步加大资源配置倾斜力度。在此基础上，不断完善网点服务功能，充分挖掘现有网点服务潜能。在风险可控的前提下，下沉经营重心，将农户小额贷款的权限适当下放到乡镇网点，提高办贷效率。

(二)跟业务员学习操作

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。经过一段时间的练习，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。

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。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。

在办理活期储蓄开户时，需填写内容有存款日期、户名、存款金额的活期储蓄存款凭条，并将凭条、现金和个人身份证明交银行经办人员。银行经办人员审核后，发给客户存折；若要求凭密码或印鉴支取，要在银行网点的密码器上自行按规定格式输入密码。活期存折支持零金额开户，办卡则至少保持1万。大额款项的支取要登记报备，涉及到支票的该笔款项的支票也要由会计主管签字后方可支取。

定期储蓄是指在存款时约定存期，一次或按期分次存入本金，整笔或分期、分次支取本金或利息的一种储蓄方式。零存整取有专门的储蓄存折，是按约定存期、每月固定存款、到期一次支取本息的一种储蓄。开户手续与活期相同，每月要按开户时的金额进行续存。储户提前支取时的手续比照整存整取定期储蓄存款有关手续办理。

(三) 自学银行会计理论知识

经过一段时间的学习储蓄业务的操作流程后，我开始自己从课本上学习银行的会计业务。而且，由于现在大多数银行普遍实行柜员制电算化，实际上操作都由电脑提示。在了解了部分银行业务的有关规定后，对于

业务处理程序应该有一个详尽的了解，知其然更要知其所以然。于是，我又从银行最基本的活期、定期存款出发，全面了解其业务流程，并有针对性的学习了有关规定，个人信贷业务、银行卡、个人代理业务、公司金融业务，其中，企业贷款业务中主要包括流动资金贷款、项目贷款、房地产开发贷款等几类。

个人消费贷款，又称消费信贷。主要包括个人住房贷款、个人汽车贷款、个人综合消费贷款与个人助学贷款等。其中，住房信贷分为个人住房按揭贷款、个人住房公积金贷款、个人二手房贷款、个人商用房贷款与个人住房装修贷款。

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，计复核员复核。(四)跟客户经理的学习

客户资源的优劣决定了一家银行业务结构盈利状况和竞争力水平。实施客户知识管理可以提高客户资源的开发和利用。在实习中，我归纳总结了客户知识管理的结构，并用理论知识和时间不断丰富。

改善银行与客户之间的关系，拓展业务空间，发展利润源泉。在对客户服务的同时，我明白并领悟着，农行在资产总额大但资本欠缺的情况下，是如何利用资本的稀缺性的。利用最少的经济成本获得最大的收益，是每个客户追求的，资本追求利润，决定了资本是闲不住的，只有通过创新金融产品来节约经济成本。

三、感受和体会

这次实习，总的来说，有苦有甜。对我来说，是一种挑战，同时，也是一个机会。25天的银行实习生活，除了让我对农业银行的基本业务有了一定的了解，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，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。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。

银行实习总结6

由于叔叔是信用社的老职工，经他介绍，我得以在他工作的单位实习两周，现将实习结果报告如下。

首先，我大体了解了一下所在信用社的机构性质和组织结构。

信用社是银行类金融机构，所谓银行类金融机构又叫做存款机构和存款货币银行，其共同特征是以吸收存款为主要负债，以发放贷款为主要资产，以办理转帐结算为主要中间业务，直接参与存款货币的创造过程。

农村信用合作社又是信用合作机构，所谓信用合作机构是由个人集资联合组成的以互助为主要宗旨的合作金融机构，简称“信用社”，以互助、自助为目的，在社员中开展存款、放款业务。

信用社机关包括科员、副科长、科长、（分财务科、信贷科、风险科、综合人教科、监查审计科、资金营运科、清算中心科、后勤保障科、调研科）。信用社机关董事会成员又包括四把手监事长、三把手财务副主任和综合人教副主任、二把手信贷主任、一把手理事长。我想，不管是在信用社工作还是实习，清楚信用社的基本情况还是十分必要的。

1月4日，我正式在农村信用社实习。早上8点正式上班，由于实习时间较短，主任没有给我安排一些与业务有关的工作，我的任务主要是清洁卫生，帮忙递送文件，宣传栏的工作也交给我了。虽然工作比较琐碎，本来是很失望的，但是几天下来，我发现从这些工作中，我也学到了不少东西。因为在工作期间，空闲的时候我会站在大厅里，跟在大厅工作人员旁边，学到了不少东西。顾客来来往往，形形色色，偶尔会碰到脾气很差劲的

顾客，但是工作人员都能很好的应对，我想做到这一点也是很了不起的，很好的处理人际关系本身就是一门学问啊。

这样4天后，我的实习指导老师给我安排了新的任务。他给我了一捆人民币，假的，让我练习点钞，虽然在学校里已经练习过了，但是速度还远远不够，于是在老师的指导下，我又练习了点钞，几天下来，速度有提升了不少。指导老师告诉我，如果以后在信用社工作还得练习珠算，对计算机的要求也是很高的。他让我在学校的时候应该考一些这些方面的证书，为以后工作做准备。他还告诉我关于一些珠算的知识，他说信用社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。对于计算机，虽然我学习过拼音输入法，但是他们要求的是五笔输入法，我想起以前学计算机的时候，曾经发过一个口诀，当时感觉就挺难的，以后还得好好努力啊。

在这次实习的过程中，我感觉自己学到了很多东西。不仅仅是在服务礼仪、基本操作方面，通过跟工作人员的聊天以及自己搜集一些资料，在专业性知识方面，也能学到很多东西。

例如，我对储蓄业务、贷款业务、会计业务、信用卡业务等都做了初步了解。

一、储蓄业务

储蓄部门目前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。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”。

二、信贷业务

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。建行也是如此。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。

银行实习总结7

这个暑假我有幸来到中国农业银行北京市分行进行为期四周的实习，到了该告别的时候，纵然有多么的不舍和留恋，但是天下无不散的宴席。首先我非常感谢农行能给我这样一次机会，可以让我熟悉银行的资金业务，同样感谢余处、王姐、邓姐、蕾姐、刘姐等老师在我实习期间给予我的指导和帮助。

这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下两个方面：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金融理论知

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/927125123055010
014](https://d.book118.com/927125123055010014)