

银行实习总结集合 15 篇

银行实习总结 1

__年 x 月 x 日，我来到__银行__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《财务会计》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；出口信用证打包借贷需要那些手续；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。

实习小结

通过以上的实习报告总结，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。

银行实习总结 2

这次实习的岗位是大堂经理，所涉及的工作内容基本有：教客户开户，填单据，兑换外币的程序，对公，对私业务的引导。以及给予客户存款贷款建议，介绍客户理财渠道，提供给顾客一些财经信息。还有教客户如何用 ATM 自动缴费机、网上银行的使用方法等等。

实习的感想：作为一名经管系国贸专业的大学生，我一直很期待能够有机会到银行、证券、保险等金融领域的公司去实习。这个期待已久的梦想终于在今天的暑假实现了：。虽然实习只有短短的一个月，但却在金融知识、银行业务、公司内部管理等方面给我上了一堂意义深远的实践课。特别是中行各部门经理经理对我的悉心教导与细心关怀，让我

感受到了中行这个大家庭的美好与温馨，让我对中行充满了感激与敬仰！

银行并不像我之前想象的那样，工作轻松，银行的工作人员也是很辛苦的，看似简单的工作其实里面包含的细节非常的多，每一步都需工作人员的小心谨慎。而且还经常为了完成某项工作而加班，当然这也是因为中行的员工具有很强的责任心，对自己的没完成的工作会主动加班完成，尽管加班是没有工资报酬的。这更让我感受到了中行这个大家庭的团结与责任心，而这对于企业尤为重要。没有团结，企业内部就会一片混乱，难以发展，只要企业内部团结就会战无不胜，即使再难的事，只要团结，就一定会成功；，企业就难以在市场经济环境下取得与竞争对手的相比较优势，就无法体现一个企业市场地位，同时也难以得到客户的广泛认同，企业的发展就会举步维艰。而中行此时展示给我就是这样一个团结、负责的大企业的`形象，我相信通过中行员工齐心协力的工作，中行领导远见卓识的领导，中行一定能取得与竞争对手的巨大优势。

我所在的中行的文化理念是微笑服务。对每一位客户的到来和要求都要热心欢迎和对待，特别是遇到一些年纪较大的顾客更是要将这些经济上涉及的细节慢慢不厌其烦的道来，一是为了给企业赢得更好的口碑，另一个是银行涉及业务的资金都是每个顾客的心血，我们必须要对对我们的寄托和信任认真负责。银行不仅要求我们对每一位客户都笑脸相迎，对每一位自己的同事更是要关爱、关心。值得赞扬的是同事们

对每一件顾客要求小事都会放在心上并认真对待的，而且工作时都有节俭的好习惯，不浪费。每天早晨的晨会是总结一天的工作和互相检查仪容仪表的时候，接着就是以全新的心态和面貌开始了一天的工作。我想不管在哪个企业，如果有良好的企业文化，员工有积极的心情，那么这个企业的发展将会蒸蒸日上，也会是更多人才向往的地方。

银行实习总结 3

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__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__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。__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。

__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__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__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__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__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規定计收罚息。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。

4

暑假期间经过父母的介绍，我去了本市最大的银行支行进行金融部的实习生工作。主要实习的方向是外汇管理跟账户、凭证票据的监管，实习期限为三个月。在这三个月的实习期中，我学会了很多东西，你在工作中参观了银行内部的工作流程。这对我今后的发展有着良好的规划，也对我今后的学习有的受益匪浅的作用。今天本着谦虚的态度对我三个月的工作进行总结。

一、对自我有了全新认识。

虽然我就读的是银行类的大学，但是在课本中学习的东西并没有经过实践的检验。经过这三个月的学习，我感触颇深。曾经我以为银行的工作非常简单，每天就是帮客户处理一些问题。但在我做这工作的这段时间，我了解到银行的工作其实非常繁琐，且需要很细心。这让我改变了以前马马虎虎的学习态度，我知道做好每一件事都需要精打细算认真工作，否则会出现重大纰漏。

二、学习到新的知识。

在我实习的这三个月中，我看到了各同事的日常业务，也看到了很多他们的操作流程。在实习期内很多同事都帮助我认真系统地学习了金融证券，保险，财务会计等方面的知识。我认真了解了银行的各种不同的分工，也使我初步了解到人民银行的人员职责。我深刻的认识到如今中国在财务银行方面工作的'变化，也了解到境外企业的进出口贸易活动。这些都是书本上学习不到的内容，需要切身的感受才能明白其中的奥秘。

三、今后的发展。

通过对银行不断的了解对岗位的深刻认知，我如今有了更全新的规划。如今我深知自己的理论水平跟业务能力并不充足，今后我会认真研读各方面的金融书籍，对中国的新经济有更全面更深刻的理解。通过了解自身国家的金融危机以及金融能力，能够更充分地为客户解决一些投资商的问题。

5

转眼间我已走过了大学的岗位实习阶段，有幸在北京京北方公司进行了四个月的实习，公司的主要发展方向就是负责银行的一些外包业务，驻点是在各个银行，在实习的过程中，我不仅做好了公司安排的各种任务，而且学到不少实用的财务知识和技能。

在实习的过程中,我努力去了解银行的业务办理以及柜员等岗位的操纵方式,因此我有了以下的收获!这次实习所涉及的内容主要是个人银行业务,对会计业务(对公业务)、银行卡业务也有一般了解.由于银行规定没有柜员号(实体柜员权限)的人员一律不准担任单人上岗,于是初来乍到的我除了协助会计主管整理每日会计凭证,就是从《建设银行柜面业务操作指南》一书中获取了不少重要的初步信息。但理论和实践是有一定差距的,通过后来的实际操作让我对书本的内容更加融会贯通,下面谈谈在这期间我对银行工作有限的认识。个人银行首先要提一点,建行实行的是综合柜员制,是指按照规定的业务处理权限和操作流程,由单一或多个员工的组合,通过临柜窗口为客户综合办理本外币对公会计、出纳、储蓄、信用卡等各种金融业务,并独自承担相应责任的一种劳动组合方式。

每天清晨,营业前所有当班柜员根据主管规定提前5分钟到岗做一些准备工作比如加盖存取款凭条现金讫章等等。款箱到达后,一天的工作就可以开始了。柜员要进入 **dcc** 柜面操作系统,必须先通过银行指纹对其柜员身份进行认证签到。指纹仪通过数据接口连接到网点的业务终端,安全可靠。个人银行业务包括储蓄业务、龙卡业务、速汇通、代收代付、中间业务、个人柜台签约(网上银行)等。这些均由柜员通过在本终端 **dcc** 系统中输入相应交易代码和一系列操作才能完成。

本外币一本通是将客户的'本、外币活期(含现钞、现汇)储蓄存款使用同一帐号、同一存折,按业务发生的先后顺序进行记载。可涵盖

目前普通本、外币活期储蓄存款的一切业务种类，分活、定期两种。活期储蓄开户和存取款的程序是这样的：在开户时，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（但存款不能保持 0 余额），办卡则至少保持 10 元。大额款项的支取（一般是大于或等于 5 万元，存款标准则为 10 万）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。一般五元起存，每月存入一次，中途如有漏存，应在次月补齐。计息按实存金额和实际存期计算。网上银行不单独设置帐务体系，其帐务处理由 **dcc** 系统完成，其资金清算纳入柜台业务清算系统自动处理。签约客户通过网上银行进行交易，其在 **dcc** 所产生的电子信息记录为交易的有效凭据，各会计核算部门凭交易明细记录或交易清单作为记帐凭证。每笔业务须由柜员及客户双方确认凭证单据并各自签字盖章。

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“流水清单”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。

最后，轧帐。这些打印的凭证由相关行内负责人再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后整理装订。每日凭证不再由营业网点保管，而是进行帐务处理后交送现至直属支行，记帐。然后再传递到上级行进行“事后稽核”。会计相对储蓄，会计业务种类就比较细分了。大类有公司业务，票据交换和资金清算，支付结算等。a 公司在建行开户须递交“开立单位银行结算帐户申请书”、相关证明材料及复印件，包括营业执照正、副本，税务登记证（国税 or 地税）、法人身份证明，按照《人民币银行结算帐户管理办法》规定进行审查。柜员根据会计主管审核后的申请书建立单位客户信息维护，作单位活期存款开户交易处理，打印开户单位印鉴卡，交单位财务人员预留印鉴。申请开立基本存款帐户、专用存款帐户和临时存款帐户的，应向当地人行进行帐户申报。开立一般帐户的，由开户行业务部门审查。

申报成功后，柜员作活期存款帐户资料维护交易处理，将帐户状态由未申报状态转为已申报状态。b 票据交换（主要有现金支票、转帐支票、银行汇票和电汇）属于与金融机构往来业务的一种，是由当地人民银行统一组织实施和管理，并按人行相关规定在同一票据交换区域通过手工交换方式办理的各种款项的票据资金清算业务。柜员根据客户提交的或转汇需提出的票据，审核无误后，根据不同情况作单位活期存、取等相关交易处理，对提出票据与打印的提出交换票据核对表核对无误后，将票据和核对表一并交交换员，最后交换员打印提出交换票据清单，与柜员提交的提出票据进行核对无误后，接当地人行要求进行交换提

出。c 支付结算是单位、个人在社会经济活动中使用票据、银行卡和汇兑、托收承付、委托收款等结算方式进行货币给付及其资金清算的行为。

我国发布的《支付结算办法》中明确规定了办理支付结算的基本原则：

1. 对付款人来说，要恪守信用，履约付款。

2. 对收款人来说，谁的钱进谁的账，由谁支配

3. 银行不垫款原则转帐支票是出票人签发的，委托办理支票存款业务的银行在见票时无条件支付确定的金额给收款人或持票人的票据；在建设银行开立存款账户的单位和个人客户，用于同城交易的各种款项，均可签发转账支票，委托开户银行办理付款手续。转账支票只能用于转账。转账支票是一种同城支付结算业务品种。

办理流程如下：

1. 出票：客户根据本单位的情况，签发转账支票，并加盖预留银行印鉴。

2. 交付票据：出票客户将票据交给收款人。

3. 票据流通使用：收款人或持票人根据交易需要，将转账支票背书转让。

4. 委托收款或提示付款：收款人或持票人持转账支票到持票人开户行或出票人开户行提示付款。收款人提示付款时，应做成委托收款背书，

在转账支票背面“背书人签章”处签章，注明委托收款字样。挂失止付：
转账支票丧失，失票人需要挂失止付的，应填写挂失止付通知书并签章，
挂失止付通知书由银行提供，同时按标准交费。

5. 购买支票：客户现金支票使用完毕后，应在转账支票领用单上加
盖预留银行印鉴，同时按标准交费，领取空白转账支票。

现金支票是委托建设银行在见票时无条件支付给收款人确定金额
的现金的票据。在建设银行开立可以使用现金收付存款账户的单位和个人，
对符合《银行账户管理办法》和《现金管理条例》规定的各种款项，
均可以使用现金支票，委托开户银行支付现金。现金支票只能用于支取
现金。现金支票只能在出票人开户银行支取现金，不需要交换。一天进
行两次清算（中午 11:30 前，下午 18:00 前），打印提出卡、批控卡，
向复核员对帐，确认帐实相符后批次入帐。

银行卡

银行卡按是否具有消费信贷（透支）功能分为信用卡与借记卡（储
蓄卡 visa&mastercard ）。借记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。异地本行存款转账手续费为按每笔金额的
0.5%收取，最低 2 元，最高 50 元。异地本行取款手续费按每笔 0.5%
的金额收取，最低 2 元。异地跨行 a t m 取现要按金额的 1%（最低 2
元）加上每笔 2 元手续费收取。10 元年费是成本，因为借记卡的维护成
本高，一般每张银行卡本身的成本在 1.5~2 元；40 多万元一台的制卡
机在制作 40 万张左右的银行卡后就会报废，摊到每张卡上的费用在 1

元左右；一台 a t m 机也得二三十万，还需要工作人员及时补充现金，付出相应的人力、现金成本。而工农中建四大国有银行的发卡量都在 8000 万张以上，每年的维护费就要数亿元，这对于银行来说是个不得不考虑的因素。

贷记卡是银行授予持卡人一定的信用额度（根据贷记卡使用或个人信用可调整），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按月计收复利。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。

小结

除上述各项业务，我还参与协助了一项代收学费业务并独立完成了后期的收尾工作（__年 8 月 1 日开始的活期小额帐户管理收费公告和 8 月底的__年第 5 套新版人民币发行都是我实习期间发生的，于是我还学会了如何应对客户咨询以及新版人民币的识别方法）。通过这次的实习，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。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。尽管前台柜员的许多操作看似简单重复，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。

银行实习总结 6

根据学校毕业实习要求，本人于 x 月底到 x 月底期间在中国农业银行宁海县支行城关分理处进行了为期 8 周的毕业实习。实习期间，在学校和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 & 体会作实习个人鉴定。

这次实习，除了让我对农业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。

为期一个月的教育实习已经结束，回顾这一个月的实习生活，感慨颇多。而让我感受最深的是：教育实习对每一个准教师来说，都是一步非常重要的棋，是我们师范类学生将理论付诸于实践的必需环节。我们可以通过实习，接触与专业相关的实际工作，综合运用所学的理论知识，基本技能和专业知识，把理论与实践相统一，用理论指导实践，提高自己在教育工作中的实际操作能力，而不仅仅是局限于书本的知识，理论的思维。这一个半月的'实习，我收获了很多学校里学不到的知识，综合素质得到了很大的提高，体会了作为一名教师的光荣与责任，以及明白了成为一名优秀的教师所要付出的艰辛和劳累。

让我体会很深的首先是对教育这份事业的热爱。在学习中常说：兴趣是最好的老师，那么对教学的热爱是使你全身心投入教学的动力，不管是备课，还是讲课。备课中，具有了动力，才能全方位的考虑过程、内容，考虑学生的反应。正如实习开始，杏坛副校长所说的“备学生”，怎样体会到学生的反应。有了这份动力，才会想出设计出更好更科学的方法，应用于教学过程，启发式教学等方法才能很好的应用并取得较好的效果。

我思想积极上进，热爱中国共产党，拥护党的领导，认真学习与贯彻马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想。

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。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。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；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。

其次，我觉得工作后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。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是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，这点我有亲身感受。

在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。

如此半个月下来，我感觉学到好多，庆幸自己把握住了这次机会，当然也深知自己已学的不过是九牛一毛，我更需不断努力，正如同事们所说的“技术知识是靠积累的”！

没想到，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。

最后，我觉得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能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

因此，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，这才是我们实习的真正目的。

在这段时间中，我已经在这些方面有了长足的进步，而且自己的心理状态已经完全从学生状态转变成为一个社会人了。我想自己之所以能够比较快地完成这种转换，跟我们兴业银行有着的良好工作环境氛围是

很分不开的。核销工作内容特别多，从刚刚__业银行工作开始，我先后赶上了三次核销的工作，而且据说今年每一批的数量又特别大，这正好是我学习这个核销过程的大好机会，我通过了这几次的练习，自己已经逐步掌握了这个过程的要领。

银行实习总结 7

今年我有幸在工商银行进行为期两个月的实习，这是我进入大学后实习时间最长，最正式，感触和收获也最多的一次实习。

在此次实习中，我做的工作为个人业务经理助理，由于我所学的专业是企业管理，虽然也曾学过会计学及财务管理等几门学科，但与银行业务方面要求的金融或会计专业，还是有一定的差距，所以踏入银行实习，对于我是一个全新的开始，一切都需要自身不断的努力，来弥补基础知识的不足。而且银行方面也考虑到我的这方面原因，特意给我了为期 10 多天的观摩学习与训练机会，从而为我在以后的实习操作中带来很方便。

在担任个人业务经理助理期间，我从中感受颇多，收获颇多。改变我对银行的传统看法。

原本一直以为银行的工作很清闲、很简单，但真当我做了后发现并非如此。银行工作总体来说具有注重细节，注重程序，注重服务态度等特点。

“做事要认真，要谨慎”，这是实习指导老师对我说的最多的话，在日常工作中我也深刻体会到了细节在银行工作中的重要性。

比如在办理现金支票业务时，首先是要看现金支票有无涂改，然后看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人等要素是否填写正确，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等，这一些都是不容忽视的。如果不认真仔细的查看，后果是很严重的。

比如盖章。以前觉得盖章是件很简单的事情，随便盖一下就可以，但是通过老师的指导，才明白自己忽视了细节，盖章也有很多学问的。盖章要盖的清楚，干净，最重要的是不要把票据上或者存折上的帐号给盖死，这样下次客户来办理业务时，会看不清帐号，会给别的操作员带来很多麻烦的。

银行各部门各人员的工作就像是车间的流水线，环环相扣。程序性非常强，任何一个业务都有一个即定的程序，这其中通常有 10 多个环节，每个岗位上的人员只对其中 3-5 个环节负责，而这些环节往往又是间隔的而非连续的，这一方面提高了流程效率，对行员也有相互制约作用，另一方面也对行员的工作提出了更高要求。

在理论上，我学习过 3 个大块业务：个人抵（质）押授信业务、个人按揭类贷款业务、个人保证类授信业务。而每个大块业务下又分为若干个小块业务，如就个人抵（质）押授信业务下分为：贷易通业务，个人住房贷款，个人住房装修贷款，个人汽车贷款，个人机械设备贷款，

同的业务，面向的授信对象，授信条件，申请资料，风险防范措施是不同的。

当然就流程而言，同属一个大块业务下的小块业务流程是一样的。每个业务流程都长达 10 多个环节，在这当中需要营销人员，个人业务经理，个贷操作员相互合作才能完成。而且合作越顺利，操作越熟练，效率也就越高。这就需要行员要熟记这些流程。熟记流程也只是最基本的要求，作为一个个人业务经理，不仅要有经验，还要具备一定的法律、商业、金融常识，这样才能对客户贷款资料的真实性，合规性的判断更加准确。当然现在银行都配备了 AS/400 综合业务系统，使得流程操作更为简便。

银行业现在竞争非常激烈，由于它是一个服务性的行业，客户的评价，无论是对银行的声誉还是业务量，都显得犹为重要。有时我也会接待一些客户，一开始在接待客户的礼仪要求上，有许多不足之处，后在指导老师一一加以指正下，改正了很多学会了很多。掌握得体的日常工作礼仪，必将在我今后的职业生涯受益颇多。

这两个月是我从学校踏上社会，由学生向社会人转型的重要日子，在这当中我感悟了很多，也学会了很多，这里不仅有着为人的技巧，也有着处事的门道，有着成功的喜悦，也有着失败的反省。这些是一笔宝贵的人生财富，我将永远珍惜。

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/508124123070006033>