

2023年个人实习工作总结银行(优质9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

个人实习工作总结银行篇一

实习单位简介：__银行，全称__银行股份有限公司，总部设在__。在近百年辉煌的发展历史中，__银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。__银行将秉承以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行的宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，在全球范围内为个人和公司客户提供全方位、高品质的金融服务。__银行__分行西大街支行作为__分行的重要组成部分以其优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城市个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。并一直鼎力支持__经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用。

实习过程：此次实习的目的在于通过在__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。

实习岗位：大堂经理及综合柜员

实习过程主要包括以下2个主要阶段：

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)学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

(3)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。

(4)学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

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)跟综合柜员学习银行基本业务操作

(3)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)跟综合柜员学习银行基本业务操作

在学习各种相关银行知识的同时，我还积极向综合柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能做的就是将培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。创建学习性组织，争做学习性员工每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。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。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，受理中间业务及外汇业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中

间业务轧库，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

(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。

个人实习工作总结银行篇二

来到泰隆银行实习前，我是万万没想到原来泰隆的实习是如此充实和忙碌的，而且能够学到东西。当然这归于我幸运的到八部和遇到的师傅。天报到，我就被安排了师傅，被师傅安排了任务——做易融通卡，做的过程我学会了做卡的整个过程，并学会了系统查找客户资料和积分，除此之外，连带的信用卡我也学会了如何填写。

接下来日子，师傅的，我又学会了系统录入，学会了如何查找客户信息和填写系统，当然包括客户积分查询。

我又陆续学会了续贷系统的录入和合同的签订，包括续贷合

同，并且知道了合同包含的所有资料。

最的了我了客户经理跟客户谈判的整个过程，这我感触最深的一点，优秀的客户经理要具备怎么样的素质，优势是说话技能，包括拜访陌生客户的技巧。

到客户经理室如何跟客户打交道，如何客户关系和服务客户。

学习的过程是辛苦的，有师傅和同事的帮忙和支持，我感觉学的很轻松愉快。在八部呆了一段，我感觉泰隆的客户经理工作很，很有干劲，而且大家很团结，这也许是泰隆的文化吧。而且客户经理相处的，大家都以诚相待，互相帮助，工作之余，娱乐也挺丰富的，冯总生日，周末大家一起吃饭聊天□k歌，打牌、其乐融融，生活丰富多彩。而且还遇上行庆，将要举行骑自行车比赛，期待…当然，新生在学习过程中，我也犯了错误，在学习中犯错，在犯错中学习。

总之，在泰隆商业银行，客户经理的助理，我觉得我学的挺多的。我学会了做易融通卡和信用卡；其次我学会了做客户系统和续贷系统；最后我还学会签合同和客户谈判过程。当然最的了我了最为泰隆银行客户经理的生活工作情况。

个人实习工作总结银行篇三

在刚刚过去的一个月中，我有幸来到交通银行会计处实习。虽然真正上班的时间只有短短的二十天，但是在这段时间里我学到很多在大学的课本上无法学到的东西。我即将大学毕业，竞争激烈的毕业求职也摆在了眼前，对于像我这样从来没有真正走出校门接触社会的学生来说，这次的实习给了我一个很好的学习机会，让我可以亲身体会工作的滋味，为即将开始的职业生涯做好准备。

在会计处实习的这一个月里，我主要学习了综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，基本掌握了该系统的记账和复

核的操作，并能独立处理同城交换、证券清算和外汇核算。在练习操作中，我还向带教老师请教有关操作原理和业务知识的问题，力求在掌握操作流程的同时，搞清楚自己在做什么，在整个系统中是怎样一个来龙去脉。通过看、问和动手操作，我对会计处的主要工作有了更加系统的了解，特别是支票汇票等，在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有具体的认识。现在我已经大致明白了审票和解付的过程。另外，我对银行这个庞大的工作体系也有了比以前更加清晰的概念。

以下是我在工作中的一些体会和心得：

一、银行工作需要严谨的工作态度。其实做任何工作都应该认真细致，尤其是在会计处，每个岗位都需要与数字打交道，经常要处理大量数据，要求精确，任何一点细小的错误都会影响到整体的结果。比如做同城交换，借贷双方的金额数字必须完全准确，才能进行解付和交易。在记账时，每一笔交易录入电脑后都要有专人复核，确保汇款时间、金额、汇款人和收款人账号等各项要素准确无误。

二、讲究分工合作，工作程序详细具体，每一步骤都有一定的操作规范。比如进行代理兑付汇票结清录入时，必须按照计算核对总金额、记账、复核、打印、批轧这些步骤进行。每一张汇票的信息都要准确地输入电脑，还要经过复核。如果资料出现错误，就无法使交易成功。各道工序都互相关联，每一步都关系到整体结果，必须大家一起分工合作，才能最后完成工作任务。

三、与同事的相处与交流很重要。由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与交流很重要。在工作过程中难免会出现一些差错，给下一道工序的同事造成不便；或者由于某些客观原因，虽然不应由某个人完全负责，但确实影响到其他同事的工作。这时一定要用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，大家才能齐心协力地搞好工作。

这方面的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习积累。

个人实习工作总结银行篇四

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”，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，我便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。

个人实习工作总结银行篇五

实习地点：

湖北省襄樊市

实习单位：

中国银行襄樊分行营业部

实习时间：

7月23-8月

实习岗位：

大堂经理助理

实习工作内容：

接待客户，产品介绍，为客户答疑。

“选择中国银行，实现心中理想”。四个星期前，我带着一丝敬畏的心情进入中国银行；作为一名大二金融系学生，能够有机会进入中行学习我感到非常荣幸，并非常珍惜这次实习机会，通过这次学习，我想在今后追逐梦想的路上，我会又多一份勇气和动力。

首先，我来介绍一下中行一些基本情况，中国银行，全称中国银行股份有限公司，是中国大型国有控股商业银行之一。中国银行主营传统商业银行业务，包括公司金融业务、个人金融业务、金融市场业务。公司金融业务基于银行的核心信贷产品，为客户提供个性化、创新的金融服务。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求，提供基于银行卡之上的系统服务。金融市场业务主要是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供国际汇兑、资金清算、同业拆借和托管等全面服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在稳健经营的同时，积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。中国银行多年来的信誉和业绩，得到了银行同业、国内外客户和权威媒体的广泛认可。在近百年岁月里，中国银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产

品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。中国银行将秉承“以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行”的宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，为客户提供全方位、高品质的银行服务，与广大客户携手共创美好未来。

另外，我来介绍一下我的实习生活：每天6：40前起床；8：00之前赶到银行参加晨会，然后开始工作；中午12：00下班回家吃饭休息，下午2：30上班一直到下午5：40多下班；回到家吃过饭已是晚上7：00；吃饭、写实习日志、洗澡，然后10：00左右睡觉；几周以来，从没迟到过，更没早退，——这就是我每天的生活，一个人但非常有规律的生活，忙碌但感觉很愉快的生活。

在实习的时间里，起初我是在大堂做客户接待的，千万不要小看了这个岗位，接待客户也就意味着要面对客户提出的任何问题，这就要求对银行业务要有着全面而深刻的了解。因此我严于律己，主动去学习各项业务。多看，多听，多说。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有多么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，加之这里的银行员工学习气氛特别浓，无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

通过自己这段时间不懈的努力，我的变化是大家有目共睹的。从开始生疏，不自信。变为现在的大方，言谈自如。最让我开心的是，我的努力得到了领导的认可。在8月7日—8月8日两天的中行素质拓展的名单上，主任为我争取到一个名额。这无疑是对我最大的鼓励！两天的素质拓展生活我结识到了来自中行8家襄樊支行的前辈，在这两天里我们相处的十分愉快，由于我的年龄最小，大家都十分的照顾我。这让我们在异地感到了家的温暖。这次拓展项目中有一项是溯溪，这个项目是由峡谷溪流的下游向上游，克服地形上的各处障碍，穷水之

源而登山之巅的一项探险活动。这项活动需要同伴之间的密切配合，利用一种团队精神，去完成艰难的攀登，对于溯行者是一种考验，同时又得到一种信任和满足，一种克服困难后的自信与成就感。历时3个多小时的沿途，我们携手共同度过。这是我一辈子的记忆。我非常感谢中行给了我这个平台，给了我这次机会能够参与到中行这个优秀的团队。从中行前辈的身上我也学到许多优秀的品质。这是我一辈子的收获！

最后是我对这次实习总结的4个深刻的体会：

体会一，信心。还清楚地记得第一天见杨行长时，他说了一句话：“和你聊天明显感觉你说话底气不足。”其实当时真的很害怕，也很没有信心，面对老练的杨行长也说不出一句有底气的话。但是，经过这些天实习，我变了，变得没那么胆小，没那么不自信了。或许是因为慢慢的熟悉了银行的工作吧，做事也比较认真，也或许杨行长本身不是那么可怕，呵呵。

体会二，细心。大家都说银行的工作就是和钱打交道，需要很细心。每一份合同，每一份填单都不能出错，错了，就意味着带给自己麻烦，甚至带给客户麻烦，而银行的事，是永远也做不完的。

体会三，耐心。银行的工作其实不是很复杂，只是很反复，需要很有耐心。很多时候，每天很早赶到银行上班，然后开始重复着昨天的生活。另外，对待客户也需要有耐心，很多时候需要说服客户办理一些他们不愿办理的业务，都是那些难缠的客户，没有耐心就别想再银行工作了。

体会四，服务第一。服务是企业的灵魂，而银行正是服务性要求很高的行业。说实话，在银行实习的这段时间里，经常会遇到客户在银行里“大吵大闹”。当然，从银行的角度看来，我也觉得有些客户的要求太过分了，甚至是无理取闹，因为“客户的要求是永远无法满足的”。但是，细心又想，

不是有谁说过：“客户永远是上帝吗？”从这个角度看，中国银行的服务还是真有提高的空间。

虽然只有短短的几星期，但是我的感慨实在太多太多了。有人在我的博客里写了一句话：“你的实习还不错啊，虽然说你可能有时候会感觉没有学到什么东西，但是其实有经历就行了，没必要纠结在你具体学了什么，有付出就一定会有收获的，继续加油啊！”其实，我想说的是：“我学到了很多很多，各方面都得到了很大的提高。在这里我要谢谢银行里的各位哥哥姐姐们——杨阿姨、庞经理、李姐、小丽姐、曹燕姐、詹阿姨、小严、肖大哥、曾哥。当然，还有可亲可敬的支行的朋友们，谢谢你们对我的帮助，我会想你们的。”

伴随着中行“追求卓越，永不停步”的服务理念，我会以最饱满的热情继续我的工作，珍惜现在的每一天。

个人实习工作总结银行篇六

经过在银行接近半年的实习，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。

我这次实习所涉及的内容，主要是会计业务，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。

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。

“一天之际在于晨”,会计部门也是如此。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。

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”。

信用卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借记卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷记卡与准贷记卡。贷记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。而准贷记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。如建行的储蓄龙卡。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。

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。

目前，世界上实行储蓄实名制的国家和地区很多。例如在香港分两种情况：一种叫单名制，也就是储蓄者本人带有效证件去储蓄；另一种叫联名制，即储蓄者可委托他人为自己代办存款业务，但需要有一份授权委托书，写明授权人的权限范围等，并要有双方证件证明。这样，如果本人不方便也可请他人代劳。

在美国，每个有经济活动的人都有一个社会保障号码。人们申请工作、支取工资、租房、赋税等，都要出示和登记这个号码。每个人都有一个帐户，户主的每一笔收入、纳税、借贷、还款等情况都记录在案，包括业余兼职的报酬。国家设置专门的机构用电脑统一联网，每个人的信用记录无论好坏都可以在银行查到。

从传统道德观念讲，实名制意味着中国传统的私人财产以家庭占有为主的方式，逐步转变为个人占有的方式。据中国社会调查事务所在京、津、沪、穗、汉等大城市的专项调查表明，有33%的被调查者认为施行实名制会给自己的生活带来不便，其主要理由有三个方面：一是担心今后到银行存钱和取钱时要出示证件，手续麻烦；二是担心今后为子女存钱会出现一些问题；三是经常给家人、朋友代存或取钱的人担心会遇到不必要的麻烦。

从法律上讲，实行储蓄实名制，储户所申明的是“这些钱的所有者是谁”，而非“以谁的名义把钱存在银行”。但早在国家正式施行个人储蓄实名制之前，有关专家就曾指出，在实名制下你在银行以谁的名义存钱，法律就认定谁这笔存款的合法所有者。

实行储蓄实名制以前，中国实行的是记名储蓄制度，其记名既可以是真名，也可以是假名或代号、代码等。这就为一些人的非法收入提供了“隐蔽所”，同时，记名储蓄制度也为一些单位和个人利用职权截留国家收入、私设小金库、公款私存大开方便之门，大量的“游资”及利息，被一些人私分侵占，造成国家财产的大量流失。此外，一些高收入者采取“化整为零”、“移花接木”等手段逃避国家税收的征收。因此，记名储蓄制带来的“公款私存”等现象，一直是困扰金融监管的一大顽疾。但自1999年11月1日国家对个人存款开征利息税后，在公款私存现象大为减少的同时，却出现了与此背道而驰的私款公存现象。

从理论上讲，实行储蓄实名制，将有助于消除“公款私存”或“私款公存”等不法现象，防止****等犯罪行为的发生；同时，对于高收入者的逃税行为也能进行有效的监督。然而，问题在于实行储蓄实名制后，此类现象不仅没有减少，相反却有日益增多的趋势，尤其是“私款公存”现象更是十分猖獗。据沿海某市金融网点反馈的情况表明，一些拥有相当多金融资产的存款大户，将大额存款划转到自己公司的账户上；一些不具备这些条件的储户则采取借单位、或者亲友开办的公司账户存个人的钱。金融界人士分析后以为，之所以出现上述现象，一方面是储户为了税利和套利，另一方面是避免一些所谓不必要的“麻烦”，“安全系数”较大。

个人实习工作总结银行篇七

有幸在中国建设银行（江岸球场支行）进行了两个月的实习，学到不少实用的财务知识和技能。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。

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”。

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。

个人实习工作总结银行篇八

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13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20xx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。20xx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。

13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20xx年12月末，我行“总对总”项下工程机械款余额达到117.8亿元，较年初增长58.9亿元，增长率100。

截止20xx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 20xx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)对达到回购条件的款，按合作协议条款约定履行了回购责任。截止20xx年12月末，回购率为0.52。

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款和个人工程机械款，现将个人工程机械款的有关概念准则报告如下。

所谓工程机械款是指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款。该行目前开办的工程机械款业务，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款业务。

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在款人处开立了人民币个人储蓄账户或持有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借款人同意款人将所款项划入经销商/制造商在款人处开立的账户或款人认可的其他账户；7能够提供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款人总行规定的其他条件。

款额度：款金额最高不超过工程机械设备购买净价的70(含)，单一自然人或家庭款总余额原则上不得超过800万元。款期限：单笔款期限最长不超过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)。款人在确定款期限时，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款期限。款到期时借款人的年龄不得过60周岁。款利率：款利率按中国人民银行规定的相应款基准利率浮动一定比例确定，原则上，可上浮但不得下浮。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；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款或未按合同约定日期还款的，款人按照中国人民银行的规定计收罚息。本款还款方式包括按月等额，按月等本两种还款方式。本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。

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

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款，应以书面形式向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

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款申请暨不可撤销回购担保承诺函

11款人总行要求提供的其他资料

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。

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

3有些厂家或经销商代垫资金归还逾期款，造成款不满足回购

条件的假象

两个月的实习生活让我对办理款业务有两点感受。首先，要熟练地掌握款知识，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。

个人实习工作总结银行篇九

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。中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全。中国农业银行五角场支行是坐落在五角场商业区的一个支行，领导杨浦区的各个营业网点。

方存管业务，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。工作包括最先简单的录入、统计和后来的前台营销、接待工作。

在实习的前两个星期，我在五角场支行的电子产品部学习银行的最基本工作，如录入、统计、制表、复核等。通过这些简单的工作，我了解了银行卡业务的基本操作流程，未接触银行工作前看似简单的一张信用卡，是必须经过评估、审核、录入、复核、存档、编制、打印等一系列完整严密的手续才能完成的。当中任何一个环节出了差错，都会带来繁琐的纠正工作。刚开始认为对于简单的电脑操作完全可以胜任的我，慢慢明白，最重要的不是快，而是准。除了银行卡的操作流程，在做一些杂事，如电话联络各所业务人员、大堂经理等工作时，我也深刻体会到银行不是简单的存款取款的渠道，

而是一个具有权威性的完整的金融机构。银行实习心得。

银行的后台业务也包罗万象，每个部门都有自己工作的操作流程，而我这次接触的是电子产品部，主要学习的是第三方存管业务。

作可是辛苦多了。不过这样的“亲民”实习让我学习到了很多，收获颇丰：要做好一份工作甚至一个业务，要从顾客的角度切实为他们着想，要用诚心感动他们，尤其是银行这样一个公立的角色，更要时时以认真严谨的态度要求自己服务大众。

第三方存管作为一个新出台的业务，不仅给了证券市场一股新的气象，也给了我全新的力量，让我收获的不仅仅是简单的业务操作方法，且是工作背后那份深刻的认知体会——该如何做好一个银行人员。

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。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；如果不小心出现了错误，也必须负责纠正。

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。

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。