

2024年银行 述职报告四篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/176452.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

银行述职报告篇一

一、会计工作质量

1、根据会计结算部的统一要求，坚持每日、每周、每旬、每月、半年的检查工作，按照检查计划和市行的检查要求，认真履行会计基础规范常规检查职责，做好内控自查，对支行的重要物品管理、印章管理、查库状况、录音电话管理、会计档案管理、单位账户资料、个人开销户资料、查询查复、挂失业务、网银业务、托收业务、假币收缴、各类资料打印状况、个人存款证明、询证函、单位资信证明、代发业务、信贷资金流向、理财业务、大额款项支付核实制度执行、反洗钱工作进行了全面的检查和梳理，对检查出的问题坚决予以整改，督促柜员养成良好的柜面操作习惯。

2、提高会计核算质量。

现前台柜面共有柜员11名，3人上岗不到一年，其中柜员__6月底刚刚上岗，对公柜员__由于调岗也是2月底刚刚从事对公业务。

在工作中我采取前期由老柜员帮新柜员看票，后期业务较熟悉后，新柜员之间互相看票，这样不仅仅降低了差错率，同时也从他人的传票中学习到了新业务。

在二季度核算中有8名柜员差错为0，大提高了柜员的核算质量，保障支行业务的健康发展。

二、员工管理及培训

1、在7月末，对公会计柜员__调至滨海东路支行，柜员__由__路支行调到我行，柜员__由__柜员调岗到会计柜台。一系列的调整对柜员的心理影响较大，情绪波动不稳定。针对这种状况，我及时与柜员逐个进行沟通，经过大家的共同努力，柜员已能熟练掌握所在岗位的技能，实现了业务的平稳过渡。

2、由于总体柜员从业时间不长，他们的操作风险意识较淡薄，我利用市行财会部举行柜面合规

操作竞赛之机，结合合规执行年活动，利用班前晨会和每周例会带领柜员采用领讲、讨论、提问等多种形式学习省市行制定的各项会计结算制度，会计风险管理及相关操作流程要求，并重点学习《__市行柜面操作风险管理工作指引》以及柜面操作风险题库等资料，对员工进行了操作风险防范的宣贯，使柜员的操作风险意识有了一个较大的提高，在20__年__季度__市行柜面合规操作竞赛中支行取得了三等奖的好成绩。

3、在业务培训方面，我用心组织前台柜员开展业务知识学习，在内部举行业务练兵活动，用心调动大家的主观能动性。

二季度学习任务较重，会计证考试，反假币考试及三季度理论知识考试，二季度我行新增两名柜员取得会计证，一名柜员取得反假资格证，并且经过我与支行柜员的共同努力，在二季度理论考试中支行取得第一名的好成绩。

三、反洗钱工作

1、加强反洗钱内控管理。从反洗钱内控制度建设、尽职调查、数据的上报质量、客户资料及交易记录保存、培训制度及宣传各个方面进行严格要求。

2、指定专人负责个人开户资料的保管整理工作，按时将个人批量开户风险等级评定单独专夹保管，作为反洗钱资料。做好临时身份证及即将到期身份证管理，编制临时身份证及即将到期身份证表格，及时联系客户，完善后续手续。

3、向市行反洗钱工作办公室报送20__年二季度客户洗钱风险等级划分报告和非现场监管分析报告，二季度识别对公新客户57家，对私新客户3579户。

四、其他主要工作

1、补充制定工人路支行前台业务柜员绩效考核实施细则

2、按时准确报送市行各项报表

3、配合会计部进行二季度会计检查，及时上报整改报告

4、组织召开支行季度风险分析会议并上报风险分析报告

5、配合市行各管理部门进行检查存在的问题：

首先是管理水平有待进一步提高，要转换视角，以一个基层管理人员的角度看待问题和解决问题；再者业务水平需要进一步的提高，会计暨合规主管需要掌握更加全面更加细致的业务知识。

这些都需要我在以后的工作中多学、多问、多总结，认真加以改善和完善，按照市行要求及委派会计主管的职权范围，严格履行岗位职责，努力做好分支行交办的各项工作任务。

下一步工作计划：

1、进一步梳理、规范会计基础管理工作，为支行会计管理打下坚实基础。

- 2、按时做好会计主管日常检查工作，对于工作中存在的问题要做到早发现、早整改。
- 3、加强人员管理，继续加强柜员培训，结合总市行各项规章制度、操作流程等对柜员开展会计基础培训，进一步提高柜员的工作效率和业务素养，用心为大家创造一个良好的工作氛围。
- 4、加强柜员的道德风险警示教育，使每一位柜员都紧绷风险这根弦，时刻不松懈，杜绝风险隐患。

银行银行员工述职报告2

银行述职报告篇二

1. 光大银行 超越需求，步步为赢。
2. 中信银行 用我们的智慧，为您创造财富。
3. 嘉信银行 将来 因你而来。
4. 北京商业银行 北京人心中的银行。
5. 广州商业银行 政府的银行 市民的银行。
6. 杭州商业银行 绿色银行 开放银行 钻石银行。
7. 烟台商业银行 伴您走向辉煌。
8. 宁波商业银行 我们自己的银行。
9. 重庆商业银行 离您更近，与您更亲。
11. 银川商业银行 真诚相伴，携手理财。
12. 哈尔滨商业银行 诚实守信 服务至上 打造精品银行。
13. 常熟农村商业银行 播种希望 成就辉煌。
14. 常熟农村商业银行 自己的银行 当然首选。
15. 张家港农村商业银行 伴随您成长的银行。
16. 中国农村信用社 面向农村 服务三农。
17. 交通银行 交流融通?诚信永恒。
18. 选择中国银行,实现心中理想!

19. 中银香港 中银与您，共创商机。
21. 中国工商银行,您身边的银行，可信赖的银行。
22. 中国工商银行,让希望与您更近。
23. 拨通95588,工行服务到您家。
24. 无论春夏秋冬，农行助您成功。
25. 心贴心的服务，手握手的合作。
26. 东西南北中，农行在心中。
27. 播撒绿色，收获金穗。
28. 握住农行手，永远是朋友。
29. 塑农行形象，铸金穗辉煌。
31. 手握金穗卡，潇洒走天下。
32. 中国农业银行，祝您事业兴旺。
33. 中国农业银行，伴您走向辉煌。
34. 选择农业银行，未来充满希望。
35. 选择农业银行，生活更有保障。
36. 农业银行 与您更亲，与您更近。
37. 中国建设银行 建设现代生活。
38. 招商银行 为您而变。
39. 招商银行 为您成就未来。
41. 台湾银行储蓄 年终奖金何处去。
42. 香港宝生银行 灵活变通，服务大众。
43. 香港汇丰银行 今日汇丰，祝你成功。
44. 香港汇丰银行 环球金融 地方智慧。

45. 香港银通银行 银通多而广，服务遍全港。
46. 香港集友银行 诚。
47. 香港东亚银行 香港人的银行。
48. 香港恒生银行 充满人情味，服务态度最佳的银行。
49. 香港中银信运卡 通行寰宇，事事关心。
51. 美国银行港元存款证 利率升势滔滔，收益水涨船高。
52. 纽约城市银行 "城市"永远不会沉睡。
53. 美国第一国家城市银行 全球进步的助推器。
54. 美国联合储蓄银行 除了你自己以为，你可以在这里储存一切。
55. 法国银行 请信赖我们。
56. 新加坡大华银行 大华誉海外，谨记陶朱训;华夏开分行，未忘轩辕志。
57. 工商银行住房储蓄 给您一个空间。
58. 工商银行 八十年叶茂根深,造福于国计民生!
59. 中国工商银行 再加一个，储蓄使你的财富增值。
61. 中国工商银行,让希望与您更近
62. 拨通95588,工行服务到您家
63. 无论春夏秋冬，农行助您成功。
64. 心贴心的服务，手握手的合作。
65. 东西南北中，农行在心中。
66. 播撒绿色，收获金穗。
67. 握住农行手，永远是朋友。
68. 塑农行形象，铸金穗辉煌。
69. 龙的传人你我他，农行兴旺靠大家。

70. 手握金穗卡，潇洒走天下。

服务口号 | 品质口号 | 服务行业口号 | 优质服务口号

服务口号 | 品质口号 | 服务行业口号 | 优质服务口号

银行述职报告篇三

【导语】本站的会员“qi125198”为你整理了“银行工作格言银行工作格言”范文，希望对你有参考作用。

- 1、判断形势，关键是要吃透“两头”，了解左右。
- 2、明确目标，要区分战略性、战役性和战术性三个层次。
- 3、宣传工作要把点子打在围绕中心、服务大局上，要把注意力集中在阶段性目标的重点突破上。
- 4、宣传有三大功能：工作开始时“鸣锣开道”，工作进行中“击鼓助威”，工作结束时“奏凯庆功”。
- 5、检验工作成效的具体标准是“三个满意”：即自己满意、领导满意特别是主要领导满意、人民群众满意。
- 6、宣传思想工作如果能够适逢其时，恰如其分，就一定能作有所为，价有其值。
- 7、领导的责任在于出主意、用干部，营造一种环境，形成一种风气，就是人人争相向上的环境，给同志以机会，给同志以舞台。
- 8、什么事都有一个逐步完善的过程，改革不求一步到位，重要的是起步和开始。如果总是坐而论道，崇尚空谈，什么方案也完善不了。
- 9、对事业负责、对组织负责、对个人负责，正确行使自己的民主权利。
- 10、要琢磨事业，不要琢磨职位；琢磨自己，不要琢磨别人；琢磨今后，不要琢磨过去。
- 11、没有经过认真调查研究的话不讲，没有经过深思熟虑的话不讲，没有什么错但也没有多大用的话也最好不讲。
- 12、全面部署工作而没有形成清晰思路的会不开，贯彻上级部署而没有准备好具体工作方案的会不开，推动工作深入开展而没有成熟经验和突出典型的会不开。
- 13、干扰中心的事坚决不办，劳民伤财的事坚决不办，刮风弄景的事坚决不办。
- 14、文章和文件都应该具有三个性质，即准确性、鲜明性、生动性。准确性涉及概念、判断、推理，是逻辑问题。除了逻辑性问题，还有辞章问题，就是指的鲜明性和生动性。

15、调查研究要忌偏。要从四个方面解决方向性问题，即领会上级精神、把握领导意图、关注社会动态、了解基层呼声。

16、调查研究要忌空。要从四个方面研究针对性问题，即思路问题、对策问题、预测问题、跟踪问题。

17、调查研究要忌平。要从四个方面把握层次性问题，即空间范围、过程阶段、时间概念、服务对象。

工作格言大全

工作格言

员工工作格言

工作的格言

工作励志格言

银行述职报告篇四

在银行实习过程中，大家要虚心向师傅们学习工作经验，将所学的知识与实践结合起来。今天，我们是时候准备一下银行类的实习日记了。你是否在找正准备撰写“农业银行银行实习日记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

实习时间：____年4月8日-5月3日

实习单位简介：____银行，全称____银行股份有限公司，总部设在北京，是五大国有商业银行之一。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，所以能做的就是把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，就是对业务员最大的挑战和考验。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。

实习收获与体会：通过这次毕业前的实习，除了让我对____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。

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的和迫切的问题。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分要求自己，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。

一、实习单位简介

的环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户供给安全、快捷的全方位优质金融服务。

二、实习过程

(一)了解实习单位基本情景和机构设置、人员配备等。

(二)学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞、珠算、五笔字型输入、捆扎等；银行的储蓄业务，如活期存款、整存整取定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票、签发银行汇票等；银行的__业务，如贷记卡的开户、销户、现金存取等。

(三)了解银行会计核算方法，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。

(四)总结实习经过，并完成实习手册、实习报告。

三、实习资料

在正式学习银行业务前，我在实习指导教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。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却发现我原先有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一向无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗？之后慢慢才了解，原先银行柜员经常需要清点现金，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必须时间便会消失。

系统和__字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，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。

在银行实习，学习柜员间每一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。经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后,我开始学习银行的会计业务,即针对企业的业务。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,方式就是经过电脑验印,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)。转账支票的审核资料同现金支票相同,在处理上是由会计记账员审核记账,会计复核员复核。

四、实习收获与体会

首先,我觉得在学校和单位的很大一个不一样就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上,我们必须要有很强的责任感,要对自我的岗位负责,要对自我办理的业务负责。如果没有完成当天应当完成的工作,那职员必须得加班;如果是不细心弄错了钱款,而又无法追回的话,那也必须由经办人负责赔偿。

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教师让我上岗操作。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,最终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,这样才能在自我的岗位上有所发展。

最终,我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本事和交际本事。任何工作,做得时间久了是谁都会做的,在实际工作中动手本事更重要。所以,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齐,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本事与比较系统的专业知识,这才是我们实习的真正目的。

十分感激中信银行__支行给予我实习的机会。

能够有机会参与中信银行广州荔湾支行开业阶段的工作,体验其开业的艰辛与日渐兴隆完善,对一个即将毕业步入社会工作的大学生来说,无疑是极其难得的宝贵经验。

三个星期的大堂实习历程,虽然时间不长,但也足以让我在与客户的直接接触中获得了诸多长进。在此期间,我掌握了处理银行大堂业务的基本方法、懂得了与客户的沟通营销的基本技巧,同时对银行的大堂服务本身有了更加深刻的认识,对即将毕业的自我有了更加明确的定位。

一、洁身自爱、规范行为是所有银行从业人员所必须坚持的最基本准则。

由于银行的特殊性,银行从业人员在每一天的工作当中都会有机会接触到很多的现金以及客户的私密资料,时刻坚持自律无疑是对每个银行从业人员的基本要求。在与客户接触和办理业务的过程中,银行从业人员切忌觊觎不属于自我的财富,或以非法手段谋取利益,必须严格遵守相关的行为规范,坚持一颗全心全意为客户服务的正直之心,严格自律,确保客户的资产安全,防止客户的个人资料外泄。

二、大堂是银行的“脸面”,大堂服务人员需要更加注重形象、端正态度,并时刻关注大堂方方面面的细节。

营业大堂是与客户发生接触最频繁、最直接的场所,大堂是否整洁、大堂人员的形象是否良好、大堂服务是否到位,在很大程度上将左右客户对一家银行的评价。

作为一名大堂助理实习生,我每一天到岗的首要工作就是按照《大堂引导员工作指引》的说明,检查营业大堂的设备是否运作正常,音乐能否播放,大堂与贵宾室的饮水机是否还有水,柜台窗口前的糖果是否充足,大堂仓库的礼品存量是否充足;更换当日的新报纸,把所有桌椅、礼品摆放整齐,把大堂的细节处理好,做好大堂所有的营业准备。

虽没有中信银行的制服,我也坚持每一天穿着整齐的职业套装,佩戴统一的微笑工作胸章,保证大堂服务人员的良好外观形象,并以饱满的热情耐心接待每一位客户。迎送客户,为客户取号排队,引导客户入座等候,为客户倒水

递报，为客户填写单据，为客户讲解产品业务，安抚客户情绪，每件事情我都尽我所能做到最好，力求给客户满意的服务。在遇到不能解决的问题时，我基本能经过恰当的方式转介给正式的大堂经理处理，给予客户满意的答复。

比较大型银行，我们在实力与网点的覆盖方面有所不及，要赢取客户就必须要在服务上下功夫。三个星期的实习中，我深刻地体会到要让客户满意就必须要从细节做起，做好一点一滴才能争取到客户，才能逐渐积累客户对我们的信赖与忠诚。

三、在与客户交流的过程中，可根据客户需求适时介绍、营销本行产品，强调本行的优势，以耐心、技巧和事实化解部分客户的抵触或偏见。

以本行的保管箱业务为例。不少客户对本行的保管箱业务都很感兴趣，但认为我们的租金比较周边银行偏高，在听到报价后会放弃进一步咨询的意愿。此时大堂服务人员能够向客户强调我们保管箱业务的优势——本行的保管箱容量是周边地区最大的，其他客户使用之后都觉得物有所值，进而邀请客户参观大堂内的保管箱样品，以事实纠正客户的偏见，激发客户办理业务的兴趣。

大堂服务人员需要善于从客户反映的信息中搜集总结客户对我们产品服务的良好评价，本行保管箱业务的优势就是在与多位客户交流后总结而来的。客户直接的经验，能够让我们更好地认识自我的优劣势。大堂服务人员要多与客户交流沟通，了解客户感受，不断改善服务质量和营销技巧。

四、作为一个即将从学校走向社会的年轻人，要始终坚持虚心学习的诚恳态度，学会举一反三，坚持低姿态，从低、从小做起，努力培养自我的工作本事。

实习的三个星期里，除了在大堂服务外，我还曾多次上街派发宣传单张、上酒楼派发报纸，去商场搜集礼品种类和价格信息，协助管理宣传单张的印制、派发工作。发传单、发报纸这样的工作虽然辛苦，但给我的收获却是良多——如何寻觅潜在客户，如何宣传我们支行，如何激起潜在客户的兴趣，都是技术甚至是艺术，更重要的是，在这些工作中我体验到了一家新银行初创的艰辛与进取。

在大堂经理的耐心指导下，我目前已能够应付大堂的日常业务工作，能够独立完成基本的客户接待，能够向客户供给基本的产品及服务介绍讲解，为客户填写常见的业务单据。实习的三周里，我对银行业务的熟悉程度有了长足提高。当然，在应对一些棘手的客户或者十分见业务的时候，我还欠缺足够的经验和业务知识去解决问题，仍有诸多需要日后学习和改善的地方。

最终，再次感激中信银行广州荔湾支行给予我这个实习机会，让我在这个假期里增长了见识锻炼了自我。

祝愿__支行的业务蒸蒸日上!

转眼已经实习一个月了，以往怀念睡觉睡到自然醒的生活。可是此刻农行紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每一天准时上下班，上学时候的散漫、简便的日子一去不复返。

我是在北京西路的新街口支行实习，报到的第一天，有点紧张，也有点激动，我受到了顾行长的热情接待，他与我进行了一番意味深长的谈话。从他的话语和笑容中我能感觉到这个和谐而又热情的团队。随后行长安排我对公服务的岗位。

一颗浮躁的心归于平静，但不缺乏活力。从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和本事的提高不仅仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体此刻日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今日，除了要加强自我的理论素质和专业水平外，更应当加强自我的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户供给方便、快捷、准确的服务。

同时，我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所期望的状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我才真正体会父母挣钱的来之不易，并且开始有意识地培养自我的理财本事。“在大学里学的不仅仅是知识，更是一种叫做自学的本事”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习

不断积累。遇到不懂的地方，虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学本事的人迟早要被社会所淘汰!

从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有必须距离的。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台对公会计业务，可是，这帮忙我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序供给了极大的帮忙，使我在银行的基础业务方面有了一个比较全面的了解。尤其是会计分工，对于__银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了会计之间相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。从这次实习中，我体会到，如果将我在大学里所学的知识与更多的实践结合在一齐，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本事与比较系统的专业知识，这才是我学习与实习的真正目的。

我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏她一句话：即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自我不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找欢乐，我欢乐实习工作着，游刃有余。

经过一个多月的实习，我熟悉了银行的信贷业务、信用卡业务，并能进行熟练的操作，此外还了解了银行的其他基本业务。实习期间我主要是跟两位客户经理做事，主要业务是个人住房贷款。这样我就熟悉了“房贷”的整个流程，并且常和客户打交道也让我受益匪浅。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanli/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发