大学生银行实习日记

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：https://www.xiaorob.com/riji/xiaoxue/3118.html

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

关于大学生银行实习日记集合九篇

一天终于结束了，我们对人和事情也有了新的看法，是时候抽出时间写写日记了。怎样写日记才更能吸引眼球呢？以下是小编为大家收集的大学生银行实习日记9篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

大学生银行实习日记篇1

整理客户的各种贷款所需的资料，复印件，帮客户填写个人住房按揭贷款合同，贷款申请人资料，在征信系统查个人信用报告，做消费信贷调查报告。其实银行信贷的工作并不复杂，只是需要绝对的细心和耐心。这两天见到了很多人，各行各业形形色色，对自己也是很好的锻炼。我从前几天的“问他们吧，我不知道”到今天客户办好贷款后的“小姜，谢谢哦！”进步还真是不小哦，哈哈。

不过终于发现上学还是比上班好，没那么多规矩和条款。也没那么复杂的人际关系。那两个实习的姐姐说很羡慕我，还有3年可以享受。想想也是。也许以后我毕业了以后也会羡慕还在上大学的弟弟妹妹们。唉。下学期一定要好好过了。希望我以后不要后悔没利用好大学4年去享受生活，最单纯的生活。

前天和昨天很难熬，总觉得很累很累，不想说话。今天好多了。下班的时候雷姐说这周很忙，下周就开始教我一些有关于专业的东西。她真得挺好玩的，说话很随意，懂的也很多，每天从早到晚手不停脚不停嘴不停，就像莉莉姐说的，她是个十足的“工作狂”，我每天就是在她手下工作，哎。可想而知我过的是怎样的日子啊。对了，她今天和我说她买股票2个月翻一番从9万涨到18万。强啊！

最近过敏性鼻炎好像很严重，吃药也不管用，鼻子不通气，好难受啊。因为上班已经坚持了一周了，周末无论如何也要去医院啦。不过我已经对医院失望了。谁能让我好起来啊。神啊。再救救我吧。

大学生银行实习日记篇2

整理客户的各种借贷所需的资料，复印件，帮客户填写个人住房按揭借贷合同,借贷申请人资料,在征信系统查个人信用报告,做消费信贷调查报告...其实银行信贷的工作并不复杂，只是需要绝对的细心和耐心。这两天见到了很多人，各行各业形形色色，对自己也是很好的锻炼。我从前几天的“问他们吧，我不知道”到今天客户办好借贷后的“小姜，谢谢哦!”进步还真是不小哦~哈哈...

不过终于发现上学还是比上班好，没那么多规矩和条款。也没那么复杂的人际关系。那两个实习的姐姐说很羡慕我，还有3年可以享受。想想也是。也许以后我毕业了以后也会羡慕还在上大学的弟弟妹妹们。唉...下学期一定要好好过了。希望我以后不要后悔没利用好大学4年去享受生活，最单纯的生活。

前天和昨天很难熬，总觉得很累很累，不想说话。今天好多了。下班的时候雷姐说这周很忙，下周就开始教我一些有关于专业的东西。她真得挺好玩的，说话很随意，懂的也很多，每天从早到晚手不停脚不停嘴不停，就像莉莉姐

说的，她是个十足的“ 工作狂 ”，呵呵~~我每天就是在她手下工作，哎...可想而知我过的是怎样的日子啊...对了，她今天和我说她买股票2个月翻一番从9万涨到18万...强啊!

最近过敏性鼻炎好像很严重，吃药也不管用，鼻子不通气，好难受啊...因为上班已经坚持了一周了，周末无论如何也要去医院啦。不过我已经对医院失望了...谁能让我好起来啊...神啊...再救救我吧...

看样子我要继续实习1到2周了。因为我想在20号之前做一个课题，课题是什么暂时只有一点想法，下周再开始动手。总之不能让实习一无所获。

大学生银行实习日记篇3

通过前段时间的学习和实践，今天可以帮着师傅办理大部分的业务了。争取今天把整个业务流程全部学会，单独进行业务办理。

今天尝试着一个人做了一个客户的申请，由于来申请的人很多，所以师傅不能单独指导我，为了避免犯错误，我还是没有单独的办理业务。

大学生银行实习日记篇4

x月6日

将近一周的公司客户经理岗位实习，我对这个岗位有了近乎全面的了解。他们为重要客户提供优质服务，通过客户经理的关系营销使重要客户成长为有价值客户，为银行创造出最大化经营利润。

我们**银行的客户经理不仅着眼于信贷业务联系方面，更重要的层次是争夺有价值的基础客户，通过培育和发展长期目标客户来获取稳定的经营利润。他们是在业务第一线工作的、全职管理特定的银行客户、全面协调客户与银行业务关系的业务代表。他们的综合水平决定着银行发展的水平，他们把握的风险尺度，将关系到行里的风险控制系数和管理水平。

银行业的竞争，归根结底是人才的竞争。客户经理制旨在建立一套良好的激励体系，实行能上能下、能进能出的人事机制，不仅有利于业务的拓展，也有利于充分调动客户经理的工作积极性，充分发挥他们各自的潜能。同时我行还实行客户经理岗位等级的晋升制度，使人才培养和个人的自我发展在原有行政序列晋升途径之外，开辟了一条新的、宽阔的发展晋升途径，为我行员工中的金融营销人才脱颖而出、为我行大量吸纳高素质的金融人才创造了全新的机制。

今日感受：客户经理岗位的重要性不言而喻，虽然工作中出现很多困难和问题，但大家都干的很充实，由于激励体系的广泛存在，业绩绩效与个人收入挂钩，大家在压力中前进，在压力中成长。

x月9日

新的一周开始了，在公司客户经理岗位上我已经工作了一周。今天我要在公司部经理詹老师的带领下学习贷后检查等相关的知识。

我们的利润来源于存贷利差，而借款存在莫大的风险。如何控制风险，规避风险就成为借款业务中不可或缺的一部分。一旦将资金贷给我们的公司客户，银行将承受巨大的风险，今天学习的贷后追踪检查就是为银行方的资金安全而做的综合评价。

贷后检查分为月、季、年度检查。今天跟詹老师学习的是有关郑州海马汽车销售有限公司的相关资料。海马公司是我们润华支行的优质客户，我们曾多次支持他们公司的成长与发展，他也是我行汽车金融服务的典型。经詹老师的讲解，我知道汽车金融贷后检查对风险的控制主要是对他所用资金购买的存货的控制。而存货的控制又靠汽车合格证作为质押，我们掌握汽车的合格证就掌握了他们销售的资产。

另一个决定公司风险的指标就是受贷公司的资产负债表。我们可以通过对其资产、负债、所有者权益等相关财务指标的分析，对其经营能力作出一个科学的论断，并通过这种论断，决定在下一个阶段对该公司的负债业务做一个相

应的调整。我们要通过调整各项指标，使其风险在我行的控制范围内。

今日感受：我要努力学习相关的财务知识，补充原来淡忘的和残缺的会计知识，在打好业务基本功的同时，多向各位老师学习，在学习中提高自己，早日使自己成为合格的银行经理人。

x月10日

早上八点钟，我们这批新入行的实习生来到紫荆支行观摩学习他们的晨会。紫荆支行的晨会是整个**银行的样板学习窗口，接待过总行和许多兄弟行的参观学习。这次的观摩学习由分行人力资源部的冻总带队，晨会开始前冻总就晨会的内容和流程向大家做了一个简要说明，并认真核实了人员签到情况。

八点半，紫荆支行在周行长的宣布下晨会开始。主持人由各部门轮流担任，大家首先高呼口号，为自己喝彩为伙伴喝彩，待气氛调动起来之后，所有的员工一起欢快的跳着“向前冲”。特色环节之后，由指定的人员上前总结上一周营销情况，并讲述一个成功的营销案例。最后大家重温了入行誓词，并在一片为自己喝彩的欢呼声中结束了晨会。

这种晨会在西方是很流行的，我国的保险业也普遍开展这样的晨会。因为在晨会中总结了前一段时间需要改进的地方和值得学习的地方，并为下一阶段的工作提出了合理化的建议和要求。主持晨会的员工也能通过这种形式提高自己的语言表达能力和随机应变能力。至于所跳的团队舞，大家都表示应该提倡这种形式。长期坐办公室的人在早晨的时候通过这种方式可以活动筋骨，能够有效的缓解工作压力。由于是一起参加的晨会，同事之间以伙伴相称，更能增加我们的团队精神和合作意识。

今日感受：分行让我们观摩学习的晨会，意义深远。一方面让我们从入行就感受**文化的存在，对今后推广紫荆支行的晨会制度起了一个铺垫作用。另一方面让我们通过晨会制度更加全面的了解**的企业文化氛围，让我们“今日以**为荣，明日**以我为荣”。

大学生银行实习日记篇5

今天是要去实习的第一天，对于这个实习从刚刚放假到现在都一直很期待，对于各种各样的`情形不知道在脑子了幻想了多少遍。

上午去银行报到，被分到到了营业室跟大堂经理学习业务。我的实习生涯就此拉开了序幕。

大学生银行实习日记篇6

20xx年月**日星期一**

今天是正式实习的第一天，对于这个实习从刚刚放假到现在都一直很期待，对于各种各样的情形不知道在脑子了幻想了多少遍。在学校里虽然学的是金融专业，但是对于银行的实际工作还是缺乏全面具体的概念，理论和实践还是存在很大差距的，心里不免有些忐忑。

早上一来上班，唐总就带我认识了部门的成员：华姐，齐哥和路哥。上午，我还帮客户经理整理档案，我发现银行业务有很多的合同，有中文合同、英文合同，这与我在国际贸易课上学习的很多知识有很相似，觉得有些亲切感，但又有很多不了解的，深切感受到学习一定要真正学到位，半桶水的状态对今后的工作是非常不利的。下午，客户经理还为我讲解了整个部门的具体工作流程和主要经营的业务，让我对银行工作有了一定的了解。

20xx年月**日星期二**

今天早上我早早便起床了，整理好后提前到了实习的单位。上班第一件事便是帮唐总和部门成员倒水，整理办公桌，然后坐回自己的位置，等待任务安排。上午，路哥教我使用复印机，并帮忙复印了一叠文件，做完后觉得很有成就感，因为我终于学会了使用复印机。下午，华姐让我帮忙校对业务联系单，虽然只是很小的工作，却很考验我的耐心和细心程度。我明白了做什么事都要细心谨慎，千万不得马虎，因为一个小错误，可能就会给公司带来很大的损失。

20xx年月**日星期三**

今天依旧很早就到了单位，整理好办公桌后便开始了一天的工作。早上，华姐拿了一叠授信材料让我整理，她还教我怎样对文件进行分类，并进行标记，以便于查找。从这一小细节中，我明白了做什么事都要有条理，这样才能事半功倍。同时还要掌握一些工作方法，这样做起事来才能得心应手。下午，齐哥教我学习了银行风险管理系统，这是一个对银行有业务往来的公司进行管理的系统，里面涉及企业方方面面的信息，如财务信息，公司概况，及每笔业务往来的记录等。通过这一下午的学习，我对银行的工作有了更深刻的了解。

20xx年月**日星期四**

今天是实习的第四天，渐渐适应了在浦发的实习生活，也对自己的工作环境更加熟悉了，觉得实习并没有自己想象中那么难，并开始有信心自己能够很好的适应银行的实习工作。中午吃饭的时候，唐总还对我进行了交谈，了解我的适应情况，对我进行关心，我觉得很亲切，也下定决心一定要好好表现，一定不要让领导失望。今天最大的收获就是学会了贴发票，通过贴发票这件小事，我发现不管是任何一件事都是要认真做，尽管是一件小事，还是有很多的规定和要求，比如金额如何填写，大写字如何写，申报事项如何填写，贴发票的顺序等等。我们都能从一件小事中学到很多，只要你善于发现，善于总结。

20xx年月**日星期五**

今天是实习的第五天，虽然一直在按时上班实习，但因为刚开始上班，对很多东西都还是不熟悉，经理们都安排比较轻松工作让我做，加之实习是一个循序渐进的了解、熟悉和学习的阶段，这些天很快就过去了。这几天来，我感觉学习了很多以前在学校里学不到的东西，理论和实践还是有一定差距的，还是很开心能有所收获和成长。今天还和部门的前辈们聊天，感觉他们都很亲切，也教了我很多的经验，对我今后的工作和生活有很大的帮助。今天挺开心的，周末要好好总结经验和心得，下周继续努力，争取更大的进步。

20xx年月**日星期一**

放假回来，又开始投入一周的工作了。这星期的新的一天，新的开始。跟着前辈们实习已经有一个星期了，上周做的都是些比较简单的事情，主要是看、观察、学习。今天齐哥教我如何在风险管理系统录入会计报表，主要有三种报表：资产负债表，损益表，现金流量表。虽然以前在会计课上学过，但真正到实际操作中，还是处于比较模糊的状态。看着报表上一串串的数字，我感觉到很棘手，心里有些许忐忑，很怕录不好，录错让人失望。教会我后，齐哥便布置了企业20xx和20xx年度的会计报表让我实际操作。我刚开始录的是20xx年度的资产负债表，这张表格比较负债，数据比较多，我刚刚开始录，键盘都觉得很不熟悉，最后整张表格录完后，自动测算居然是报表不平衡，我就蒙了，检查了好几遍，还是没发现哪里出现了问题，最后重新录入，才发现是一个小数点后的数字录错了，把7录成了9。这张报表我就录了快40分钟。仅仅是一个小错误，就会让工作效率降低，所以做事一定要谨慎细致，这样才能提高工作效率。

大学生银行实习日记篇7

今天是我要实习的第一天，早上我去农业银行报道，当时是在柜台那里问办公地点，以前一直以为一般的银行只有营业厅，办公地点应该是汇总在银行固定的办公楼的，柜台上那个哥哥叫我从后门去楼上，上二楼的时候发现有很多科系办公室，业务部，市场部，计财部等等，暗自嘀咕不会是叫我在这些办公室整理资料吧，我找了一圈也没有找到行长办公室，这时候出来一个叔叔告诉行长办公室在3楼，敲门进去的时候行长正在看报纸，我告诉他来找他的原委，并希望他可以给我安排实习岗位。

下午我就坐在小瑞姐的旁边看她进行实际的操作，并且把一些简单的步骤记在心里，学习还是个比较漫长的过程，虽然他们告诉其实很简单，学习两周后我就可以进行有陪同的上机进行业务，很期待从窗户里面看外面的情景。

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。

我熟悉了很多业务，记下了少量的业务代码，最主要的是银行卡的办理，知道银行卡挂失或者是更改密码必须要在所开户的银行进行，并且办理的时候必须要存入不少于10元的现金，要留有户主的身份证复印件，而且收取少量的手续费

而小瑞姐邦主任处理贷款文件，我帮她做定期存单。这些定期存单还是小额的联保贷款发放，我觉得这个定期存单和那种支票长的很像，不过他们确有着本质的区别。这个贷款的定期存单有三年的存期，而支票确可以随时支取。定期存单由银行发出，而支票却由个人开出。具体操作中，要先进行定期存款，然后在开出定期存单。

但是我大多数时候就是指导一下客户填单吧，我会在旁边一直为客户提供解答直填写完全正确.这就是大堂经理之所以重要的其中一点吧，虽然保安也提供指导填单，但身为大堂经理的我们所提供的服务，应该是以客户的切身利益出发，并为客户提供优质贴心服务为宗旨的，代表着农行的形象，这可一定不能怠慢啊。

很多来办理业务的都是附近的居民，而这个片区为“农转非”和中低收入居多，不会用自助服务，不会填写基本的业务单，这无疑增加了柜台的工作量!我试图分流一些存取款客户去ATM机办理，但他们要么就是说不会，要么就是担心安全问题不愿意去等等!所以直到现在我都怀着对柜台同事非常抱歉的心情，他们真的很辛苦!

大学生银行实习日记篇8

银行主要涉及到的会计科目有应收帐款、现金、银行存款、其他应收款、其他应付款、固定资产、应付帐款、应付工资、短期借款、应付福利费、应交税金、管理费用、营业费用、财务费用、实收资本、本年利润，利润分配、所得税等。我一直都觉得很奇怪，银行登记的好多账款都直接记入其它应收款和其他应付款，而应收账款和应付账款却基本没有见到，为什么要这样设置呢?我后来好好的仔细想想，觉得可能是因为会计工作本来就存在很多差异，也许这就是所谓的偏差吧!

大学生银行实习日记篇9

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武昌支行的日子。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。但态度的改变不时嘴上说变就能变的，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秫。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。我们的客户经理李洁就教我们“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。带我们的熊威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，实行竞争制，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。记得次跟熊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！所以，好几次我们都是希望而来失望而归的。还好，特惠商户的成功几率还比较高，让我们失落的心情得到了缓和，这主要归功于我们小组成员的团体合作和永不气馁的精神。

在浦发的日子里，做过很多事，推过理财、卖过基金、开过各种卡，但对于我吸引最大的还是楼盘那边关于房贷的事。因为我感觉那边才是最具挑战性的，客户资源多，竞争对手也多，让我感到庆幸的是，自己真的去了楼盘，也体验了做房贷的喜怒哀乐。有时，一次来几个客户，签合同、交款、解释，真感觉人都忙不过来了。不过这还挺刺激，我们需要稳定场面，让大家耐心地等待，在签合同的时候需要细化而专业的指导他们该在哪儿签字盖章，每当送走一个客户时，心里就特别的自豪。客户一个不留神就特别容易出错，所以需要我们非常非常地细心，不管你是新手还是老手，新手遇上自己不确定的问题一定要亲自打电话询问客户，这关系到客户的切身利益，而且也关于浦发的信誉，老手更是不能掉以轻心，以为自己熟练什么都不在乎那更可怕，这样更容易做错。做合同是一件比较枯燥的事情，有些实习生在后期就想着离开了，最后剩下三个人来了，我也是其中一员。后来，我们组成了一个房贷小组，派一个人专门负责签合同，剩下两个在行里做合同。每天，我们面对的是一份份合同，有时做的人都麻木了。不过还好，在最后这几天里，手头上的工作基本都完成了，行长对我们的表现都还比较满意，还额外给我们每人发了点小奖励。

虽然现在实习结束了，但总有许多的不舍，不舍得离开那些亲密无间的战友，不舍得对我们悉心教导的领导，谢谢你们这么多天以来的关系和帮助，让我成长得如此迅速，并且也学到很多课堂之外的东西。与人的沟通交流以及做人做事的态度，是决定一个人成功的关键，当然我将会永远铭记浦发的理念“笃守诚信、创造卓越”，踏踏实实做事，认认真真做人！

更多 大学日记 请访问 https://www.xiaorob.com/riji/xiaoxue/

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发