# 最新银行实训的总结万能版(汇总9篇)

作者：旅行的足迹 更新时间：2024-04-02

*写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。银行实训的总结万能版篇一style=\"text-indent:2*

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**银行实训的总结万能版篇一**

style=\"text-indent:2em;color:rgb(18,91,134);\">

今年是我行实施“超常规、跨跃式发展战略”的开局之年，也是实现三年发展规划的第一年。在上级行的正确领导和关心支持下，我行制定了周密的工作计划和工作措施，坚决贯彻年初工作会议所制定的的工作思路，确保开好局，起好步。一年来全行干部职工团结一心，奋力拼搏，取得了丰硕的成果。

一、主要业务经营指标完成情况。

跟往年相比，今年我行发展已走上快车道，各项业务屡创新高，呈现出超常规的发展态势。

(1)各项存款快速增长。到年末，全行各项人民币存款余额85亿元，比年初增加6亿，同比增加x万元，增长了x%。其中，人民币对公存款增加2.2亿元、人民币储蓄增加3亿元、人民币同业存款增加0.8亿元;外汇存款增加1000万美元。全年日均比去年日均增1.5亿;外币对公存款增加成为我行存款增长的一个重要来源，同业存款和储蓄存款也大幅增加，存款增长速度创历史新高。

(2)贷款规模增加，结构不断优化。年末，各项贷款余额47亿元，比年初增加3亿，主要增投于优良客户和按揭、消费贷款等低风险贷款;如pta、投总、钨业、众达、海沧大道等大项目;信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于3.5%，尤其是今年第一季度、第二季度不良贷款余额都比去年下降;但从存量上分析，呆滞贷款有所增加;表内收息率预计达100%以上，综合收息率预计达97%，收息水平居全辖前列。

(3)中间业务大幅度增长。今年我行国际结算和结售汇总量稳居全辖第二位，已逼近第一位。预计全年将完成国际结算量2.5亿美元、结售汇约1亿美元。外汇业务收手续费收入有较大的增长，预计可达350万，相当于我利润的20%左右。银行承兑汇票业务和票据贴现业务也有大幅增长，成为另一个新的利润来源。

(4)经营利润成倍增加。200x年，我行实现利润总额达0.85亿元(含结售汇收入)，其中人民币利润约为7700万，外汇利润约为450万美元，结售汇手续费收入约为350万元。人均利润达25万元。同过去几年的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了跨跃式的发展。

二、主要工作措施和成功经验。

(一)细分市场，准确定位，抓住重点，积极营销批发业务。200x年，我行将对公市场细分为“五个一”，即一个港口、一条大道、一个房地产、一批项目及一个信托公司。明确了目标定位后，我们建立了一套反应灵敏、决策快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市场。具体做法有：提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，1000万美元以上的项目直接由行长负责攻关和谈判;组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势,抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行;行领导以身作则，带头攻关，保证至少一半的时间用于走访客户，重点客户坚持每月拜访一次，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力，今年我行新争取了一批有价值上档次的客户，如德彦纸业、金桐化学、丰龙水产、厦信国托、海沧医院等重点客户，同时还储备了飞腾、珍珠湾、出口加工区、国际货柜等一批有潜力的项目，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了坚实的基础。

(二)坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。今年我行抓住代客理财资金归集、农电改造代缴费、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务;二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，全行动员，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是对海沧炒股大户进行摸底，动态跟踪，吸收股市回流资金。四是推出了私人业务vip服务方案，开设vip优先通道，建立vip客户档案，实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一揽子理财服务方案;五是加大宣传力度，借农网改造东风，开展“走进千家万户活动”，历时一个月，各网点积极参与，以农电改造缴费一卡通为宣传重点，以电影下乡和业务宣传为媒介，全行总动员，走进城乡的每一个角落，加大我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的业务，提高了我行的社会知名度。通过一系列富有成效的工作，至年末，我行各项储蓄余额约为\_亿元，约比年初增加\_亿元，完成分行下达的任务，增幅为历年来的水平。

(三)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针对pta、翔大、众腾、柳业、多威、投总等重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，如飞腾、珍珠湾项目。三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷;其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。至年末，我行本外币各项贷款余额超过10亿元，比年初增加3亿元。其中优良客户及低风险业务的贷款占比达90%以上。

(四)努力提高资金营运水平，争取限度地实现利润。从年初开始，我行就加大对我行各季度资金营运状况的分析，找出解决问题的办法;办公室在行政后勤保障上也十分强调节约费用开支，加强了费用控制，制订了一系列有效的办法，如加强对车辆费用，水电邮等营运费用的控制，加强对业务招待费和公杂费的管理，把钱用在业务发展的关键上。网点无效益的事不干，无效益的费用不花，全方位增收节支。业务部门还坚持每日做好重点企业资金进出的监控和调度，优化头寸运用效率，提高了经营的效益。针对海沧外资客户较多，以及我行国际业务从业人员综合素质较高的特点，我行十分重视抓住机遇发展国际业务。今年来，我行通过加强客户经理培训，进一步提高从业人员的素质和水平;在服务上，确保上门收单，提高办事效率，保证工作的时效;同时，以国际结算为龙头，积极拓展进出口项下的融资业务。在国际业务营销策略上，做足已有客户，不断扩大群体，重点抓好pta的开证业务，确保份额;争取增加我行在翔鹭、多威等重点客户原有的份额;实现在德彦、金达威等客户国际结算的突破。至本年末，我行的国际结算量预计达到2.6亿美元，结售汇达1亿美元，国际业务手续费收入达350万元人民币，外汇利润45万美元，两项合计650万元人民币，约占总利润的45%。同时，狠抓清收工作。一是严格把关，不符合条件的不良贷款不盘;另一方面只要符合盘活规定三原则的，要大胆盘活。针对客户经理对盘活旧贷有担忧的思想问题，支行重申一要认真审批严格把关。二是符合分行盘活原则的企业，要有负责任的态度大胆盘;如果客户经理在这个问题上消极对待，支行将严肃处理;三是明确各阶段的重点清非目标，一户一策，加大进度的落实，每日追踪;对赖帐不还的企业拿出典型，实施有效手段进行催收。四是抓紧农贷收息工作。这项收息来源往年是我行提高收息率的重要组成部分，但今年总体效果不明显;五是积极清收大户欠息和表外应收未收利息。通过努力，今年我行不良贷款上半年实现了下降，下半年受贷款形态调整影响，预计使年末数比年初增400多万元。综合收息率预计将达到97%，完成分行下达的目标。

(五)深化改革，强化管理，提升服务品质和竞争力。今年，我行首先进行了更深入的三项制度改革。在人事用工改革方面，全面推行中层干部竞聘制，通过内部竞争引进人才和引进相结合，不断提高中层管理人员素质。实施全员竞争上岗，实行内部流动摘牌，一年一选择，半年一微调，优化劳动组合。在收入分配改革方面，制定了综合考核办法，对各网点全面推行内部模拟计价，根据网点的综合效益、工作质量和数量来拉开差距。对不同岗位，综合考虑难易程度、劳动强度、风险程度、地域条件等四项因素，科学制定岗位系数，向关键岗位倾斜，推行客户经理等级制，真正调动员工的积极性。在组织机构上，推行扁平化管理，实施上收事后复核等措施。通过积极推进三项制度改革，逐步建立了科学合理的竞争、激励和淘汰机制。设立助理岗位锻炼了年轻干部。调整岗位系数，进行双向选择摘牌。其次，探索严格管理和科学管理相结合的新路子，促进管理上台阶。在内部管理方面，今年我行继续健全规章制度建设，完善执行、监督、检查机制。

严格执行《\_\_行员工手册》，使全行养成遵章守纪的好习惯;加大监督检查力度。行领导每月至少应对基层网点检查一次，主管部门每月至少对基层网点全面检查二次，加强社会监督员的社会督查力度，把内部管理水平与效益工资相挂钩。建立警示制度，对管理不力、业务停滞或存在其他问题的中层管理者进行书面警示，直至免去职务。加强财务核算管理工作，推行责任会计制度，提高收益降低费用成本。对各业务经营网点进行收益核算，实行绩效挂钩和利润费用挂钩的办法，以利润贡献确定收入分配和业务发展费用，提高费用效益比。同时,重视加强财产管理、车辆管理和办公用品招标采购，控制管理成本，减少费用支出。引入iso9000质量管理体系。在行领导的积极倡导下，经过行长办公会的集体慎重讨论和研究，我行于今年7月启动iso工程，塑造服务品牌。通过制定和实施质量方针和质量目标、内部审核和管理评审，顾客评价程序、文件资料控制程序、不合格品控制、纠正预防和改进程序等一系列全新的管理和服务措施，力争通过一段时期的实践，逐步塑造一流服务的品牌银行形象。第三，开展“创一流服务，树农行品牌”活动，追求服务上档次。我行十分重视加强和改进服务工作，多次研究和部署改进服务的有效措施，通过形式多样的活动，加强了全行文明优质服务的观念，使今年我行的整体服务水平又有新的提高。一是坚持了去年“一流服务现象会”总结出来的一些行之有效的措施，如推行每周升旗仪式、班前讲评制、每日一星、值班经理制等制度化活动，并使这些措施得到巩固、加强和提高;二是坚持深入开展服务技能练兵和比赛、规范化服务流程演练，以及开展银企座谈会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的文明优质服务主题活动。尤其是开展“红五月文明优质服务月”活动，着力在服务的广度和深度上做文章。此项活动，使我行的业务成绩逐步攀升。下半年，我行又开展了以宣传农电改造代缴费业务的“走进千家万户活动”，通过电影下乡的新形式，提高我行对农村储户的服务水平，宣传了农行的形象;三是服务创新。今年以来，支行营业部通过推行重点客户的双线服务工作，取得良好成绩，重点客户业务增长成为我行业务快速发展的最主要动力。下半年推出的私人业务vip服务，也在海沧地区引起很好的反响，为我行储蓄工作开辟了新思路。此外，我们还推出了免填单服务等有效的服务新形式，赢得了客户赞扬。

**银行实训的总结万能版篇二**

商业银行实训是在大学期间非常重要的一项实践活动，通过实际操作来了解银行业务，培养实际工作能力。在实训过程中，我学到了很多知识和技能，同时也积累了一些经验和体会。以下是我对于商业银行实训的心得和体会的总结。

第一段：实践重要性的认识。

商业银行实训是将理论知识应用到实践中的过程，通过模拟真实的工作场景，加深对业务的理解和应用能力。在实训过程中，我深刻认识到理论与实践的差别，并逐渐了解到实际工作中的复杂性。由于实际操作带来的挑战与理论知识相比，更能检验和提升我们的实际工作能力。

第二段：团队合作的重要性。

商业银行的工作需要与很多部门和人员进行密切合作，团队的有效配合是成功的关键。在实训过程中，我们组成团队完成各种业务，分工合作，各司其职，共同努力完成任务。通过实践，我深刻认识到团队合作的重要性，明白了一个好的团队需要相互信任、相互支持、相互合作，并能积极解决问题和冲突。

第三段：沟通能力的提升。

商业银行的工作需要与客户进行沟通，了解客户需求并提供相应的解决方案。实训中，我通过与不同的客户进行沟通，了解到沟通能力的重要性。良好的沟通能力不仅能够促进客户关系，还能提高工作效率。在实训过程中，我学到了一些沟通技巧，如倾听、表达和解释。通过不断练习，我发现沟通能力得到了明显的提升。

第四段：解决问题的能力。

商业银行实训中常常会遇到各种问题和困难，能够灵活处理这些问题是一个成功的关键。在实训中，我们经常遇到客户反馈的问题和疑问，需要我们能够迅速分析、处理和解决。通过实践，我学会了如何识别并解决问题，培养了自己的逻辑思维和解决问题的能力。这对于今后工作中遇到的困难和挑战都非常重要。

第五段：个人成长的体会。

商业银行实训是一个宝贵的机会，可以让我们不仅仅是学习知识，更能够培养个人能力和提升职业素养。在实训过程中，我不仅学到了专业知识和技能，还培养了解决问题的能力、团队合作的能力和沟通能力。与此同时，实践也让我更加了解自己的优势和不足，通过不断改进和学习来提升自己。通过实训，我迈出了职业发展的第一步，更加坚定了从事银行业务的决心。

在商业银行实训中，我收获了丰富的知识和经验，也积累了宝贵的实践经验。面对困难和挑战的时候，我学会了勇于面对和解决，通过与他人的合作和沟通，我增强了团队意识和领导力。实训不仅仅是对知识的应用，更是对自我能力的锻炼和提升。我相信将来在工作中，我所积累的这些经验和能力一定会帮助我更好地应对各种挑战和机遇。商业银行实训是我大学生涯中的一段宝贵经历，它为我的职业发展奠定了坚实的基础。

**银行实训的总结万能版篇三**

转眼在瑞丰银行第二个月的实习已经接近尾声了，有一份释然又有点不舍。曾怀念睡觉睡到自然醒的生活，但是现在银行紧张有序的实习生活让我一改从前的生活习惯，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得有规律，每天六点半起床挤公交车，下午五点准时下班。一切就像做梦一样，有时会觉得那么的不真实。我羡慕和我站在同一起跑线的同学们暑假能够在家享受天伦之乐或是和朋友各地游山玩水，因为这也是我曾经的每个暑假的正常安排。可是我更自豪的是能够在五十多个实践生中幸运的被选中参加瑞丰的培训生实习，得到这样一个锻炼的机会，既是机遇又是挑战。

从生活到工作，从学习到操作，从处事到做人，在银行里方方面面都有值得我去学习的地方。在一个充满企业文化的大集体里，如何认真学习的操作，把理论与实践联系起来;如何提高自己有限的知识，摆正自己的心态;适应企业的生活和工作节奏。首先，在学习工作方面需要多问多观察。

在平水我学会的第一件事就是如何整理资料，整理资料最重要的就是细心。整理资料这个活说真的是没有什么技术含量，可是又是必不可少的。无论以后我们继续留在银行工作还是去公司上班，整理资料这工作都会用得到的。我觉得整理资料是种精细活，绝对不是简简单单的“整理”，除了整理之外还要加封皮、钻孔、穿线、上胶水固定等等。也许有时候并不需要把资料整理得有多完美，可是当我们有能力去完美它何不尽力而为呢?记得刚开始粗心的我经常会出一些差错，比如说这本忘了放白纸那本资料放反了。最后只能采取补救措施，马马虎虎也算是过关了。其实这些小失误只要我细心点，完全是可以避免的。

在我真正接触银行的信贷业务之前师傅给我一些相关资料，主要是看办理贷记卡、借记卡的流程，也附加有助学贷款、国际业务营销等等。这为我之后在信贷方面的实践打下了理论基础。

实习伊始，性格中的怯懦总是免不了让我选择一种更加简便的处事方式;我不喜欢主动去向师傅请教实习过程中的注意事项或者一些未知的问题，总是寄希望于一开始就把所有要遇到的困难都给我细细道来。不过好在在实习的过程中，我学会了慢慢改变这一缺点。印象比较深刻的是沈师傅有次交给我这样的任务——查询信用报告，给了我许多启发。打印信用报告听起来是一个很轻松的工作，只要在指定的系统中输入客户姓名、身份证号和选择客户所办理的业务，最后点击“模糊查询”即可。不过就是这样的小事情我也不能“圆满”完成，总会碰到一些问题。第一个问题就是有时在输好所有的客户信息后会跳出两个符合条件的客户，然后我就怀疑是不是之前有身份证输错了就直接返回了。沈师傅看到后很严肃地告知我决不允许这样做，这样就算是已经查了一遍中国人民银行那里会有记录。当时就懵了，怎么会这么严重。最后沈师傅一再交代我，一有问题就应该去询问她解决的方法而不应该自作主张。遇到的第二个问题就是，错选了客户所办理业务。因为一串查询下来不是贷款审查就是担保审查，我在头昏脑胀的情况下，顺手把贷记卡审查也选了个担保审查，还好被细心的沈师傅发现，及时做了补救措施。有时在师傅的空闲时间，同样细心的教导我怎么去将看似一件很简单的像复印信用卡这样一件事情做到更好，告诉我追求卓越的重要性。

师傅为了丰富我的学习内容，也开始指导我点钞和捆钞，这个只能靠熟能生巧。多亏了银行里的师傅们，不厌其烦地耐心教我各种点钞的方法。后来经过了n次的练习后，掌握了一些技巧，数起来就得心应手多了。尽管现今有了点钞机，数钱是越来越方便，可我们总不能把点钞机时时带在身边。

最近在录入信用户参评，总觉得这个是难不倒我的工作。事实是录入也讲求效率，对指法也是有要求的。输数字时就需要“动用”五个手指，这样既不容易错又有效率。从刚开始仅靠一个手指的三四百户的成绩到如今一天可以录七八百了，这也算是一种学习成果。

有些工作看起来很容易但具体实行起来却就没那么简单，所以在实际操作中要注意细节，一个一个学习透彻。对于初出茅庐什么都不太懂的大学生来说，当遇到不懂的地方就应该虚心地去请教，努力积攒知识与能力。这次实习让我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。同时也告诉我细致的重要性，以后当我碰到相类似的事情时，就都会更加的努力而细心地做到更好，有这样一种积累是一种财富。

再次，生活上我觉得，认真工作固然重要，人际交往同等重要。在朋友眼里我是个活泼开朗的人，但是在面对不熟悉的人是略微的内向。在实习初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，应该更加注意提高自己如何更快的适应新环境、溶入新环境的能力。突然想起鲁迅先生的一句话：世界上本没有路，只是走的人多了，也便成了路。生活的路呢?生活的路也是人走出来的，每个人一生总要去很多陌生的地方，然后熟悉，而接着又要启程去另一个陌生的地方。

作为初涉社会的开端，这里有许多回忆和联想，面对残酷的现实社会，每个人都无法选择逃避，除了勇敢面对，我们也无从选择!

在这短短的一个月中，受益匪浅。我知道自己还有很多不足，若是有机会继续参加以后的工作中，我会更加努力地迎接希望和挑战，更加努力地做好这份工作。

**银行实训的总结万能版篇四**

近期，在我所就读的大学举办了一场商业银行实训，我有幸参与其中，并从中获得了许多宝贵的经验和教训。通过这次实训，我对商业银行的运营和管理有了更深入的了解，也提升了自己的综合素质和能力。以下是我对这次实训的总结和体会。

首先，在这次实训中，我深刻体会到了团队合作的重要性。在商业银行的实际运营过程中，各部门之间的协作和配合至关重要。一个人的努力是无法完成所有任务的，只有整个团队的协同合作才能提高工作效率，实现共同目标。在这次实训中，我们被组成不同的团队，负责不同的业务环节，每个人都扮演着不同的角色，能够帮助我们更好地了解和体验商业银行的运营模式。通过与团队成员的合作，我不仅学会了如何与人合作，还培养了解决问题、沟通和适应团队氛围的能力。

其次，这次实训使我深刻认识到了商业银行的核心竞争力在于客户服务。商业银行是一个服务型机构，与客户建立良好的关系是其长期发展的关键。在实训过程中，我们要接待和处理各类客户，并且要根据他们的需求提供个性化的服务。这要求我们具备良好的沟通能力、耐心和责任感。只有真正了解客户的需求，才能满足他们的要求，并在激烈的市场竞争中取胜。通过实践，我进一步认识到了客户至上的经营理念，这对于我的职业发展具有重要意义。

此外，这次实训还增强了我在财务管理方面的能力。商业银行作为金融机构，财务管理是其运作的核心。在实训中，我们要负责现金的清点和跨行转账等日常操作。这要求我们具有高度的准确性和责任感，以确保操作的正确和顺利进行。同时，我们还要了解和掌握商业银行的风险控制和贷款管理等方面的知识。通过这些实际操作和学习，我进一步认识到了财务管理的重要性和复杂性，也提升了自己在这方面的能力。

最后，这次实训让我意识到了自己的不足和需要提高的地方。商业银行实际操作和管理过程中需要具备一定的速度和灵活性，而我在这方面有些欠缺。在实训中，我经常因为操作不熟练而导致时间的浪费和错误的发生。这使我意识到了自己在操作能力和熟练度方面的不足，也激励我更加努力地学习和提高自己。同时，在与客户沟通和服务过程中，我也发现了自己的一些不足之处，比如表达能力不够清晰和耐心度不够等。这次实训让我明确了自己的存在问题，并为今后的发展提供了重要的反思。

总的来说，这次商业银行实训给我带来了许多收获和启示。通过与团队成员合作、实践操作和客户服务，我加深了对商业银行运营和管理的理解，提升了自己的综合素质和能力。同时，我也意识到了自己的不足之处，并下定决心努力弥补。我相信，通过这次实训的经历，我将更好地适应商业银行的工作环境，并取得更好的职业发展。

**银行实训的总结万能版篇五**

在工作中，我的收获主要有以下几点，同时对数字化扫描工作操作规范有着自己的深刻理解。

首先要掌握了解档案数字化工作的各项流程，从一开始接触档案数字化敲页码开始，掌握对数字化工作的要求，再通过打目录以及现场工作的各个流程进行学习熟悉，并且通过对档案数据的质量检查和校对工作逐步掌握了解档案在数字化过程中容易出现的问题，使对数字化工作质量的把握有更好的针对性。其实数字化工作的标准要求很简单，但在实际操作过程中，遇到的情况还是比较多样化，如果关于这些问题处理不好，那么非常容易使自己的工作中处于被动状态，那么要解决这些问题办法，就必须要求在严格把握质量标准的基础上，对实际遇到的问题及时给予解决问题的方案，并且努力加强从数字化工作源头扫描工作的细节问题认真抓起。

本人觉得作为一名扫描部门数字化工作人员，必须要掌握好一些数字化加工中主要技术规范和基础知识。

1、扫描图像质量和存储格式要求：

数字化加工必须通过建立健全有关技术标准和业务规范将馆藏档案数字化的质量要求落实到各个工作环节。目前，我国对纸质档案数字化作出要求：页面为黑白两色和彩页，并且字迹清晰。不带插图的档案，可采用黑白二值模式进行扫描；页面为黑白两色，但字迹清晰度差，或带有插图的档案，以及页面为多色文字的档案可采用灰度模式扫描；页面中有红头、印章或插有黑白照片、彩色照片、彩色插图的.档案，可视需要采用彩色模式扫描。一般黑白和彩色文档的分辨率不能都低于100dpi，有汉字识别需要的档案分辨率要在200dpi以上。图像保存遵循“易于识别，减少丢失”的原则，目前推荐采用的是tif和jpeg格式，并且提供网络查询的扫描图像或其它格式。tif格式是一种非破坏性的存储格式，能够被广大图像处理软件普遍支持，也能够被现在国家推广的cad软件直接识别，但它体积大，占用空间多，而jpeg格式是有损压缩存储格式。主要针对彩色或灰阶的图像进行大幅度的压缩达到让其文件小的目的。

2、不同质量纸张的扫描要求：

由于档案形成的年代久远，而且各个时期、各个立档单位对文件形成的要求不同，因此馆藏档案中档案纸质载体质量良莠不齐，有些纸张过脆、过厚、过薄，甚至用草纸等书写重要文件。我们在实践中发现八九十年代的纸张质量韧性好，厚薄适中比较适合高速扫描仪扫描，而六七十年代以后很多机关的纸质加厚，但是韧性差，相对较脆，反而不适合批量扫描。对于草纸、信纸等不规范纸张不适合批量扫描，只能逐张扫描或者平板扫描，否则容易卡纸。如果要完全实现文档一体化的需要，还需要很长一段时间，所以不同质量纸张扫描问题，是我们必须要考虑的问题，同时也考验了我们现在的业务标准，要求我们在传统管理与现代化管理接轨中从源头上规范我们的文稿用纸，要求采用既利于档案永久保管又利于数字化扫描的纸张。

3、数字化加工要逐件扫描，必须规范命名：

在馆藏档案数字化在原文扫描中既要批量加工提高速度，又要重视质量保证顺利挂接到档案管理软件。因此原文扫描要逐件进行，以件为单位批量扫描，切不可为了提高扫描速度以卷为单位进行大批量处理。数字化后的影像命名直接关系到今后的原文的挂接、查询和开发利用，一定要准确、清晰。纸质档案目录数据库中的每一份文件，都要有一个与之相对应的唯一档号，以该档号为这份文件扫描后的图像文件命名。多页文件可采用该档号建立相应文件夹，按页码顺序对图像命名。

4、最后，质量检验：

在质检工作中严格按照工作程序，对问题多的批次还要加大抽检率，该打回的一定打回，只有达到合格标准的档案数据才进行移交接收。在这项工作中，我觉得必须要有高度的责任心，才能做到对自己负责，对档案负责。本人觉得档案质量扫描合格是底线，绝对不能打破。同时不断地自我提醒，使我的工作责任心得到加强，这也是在做人做事上的收获。

回顾总结一年的工作，我觉得自己还存在很大差距，工作上要更加积极、责任心要进一步加强、还要加强学习，提高工作能力、时刻的提醒自己要做到手勤、腿勤，主动参与处里的各项工作，为扫描部门的各项工作建言献策，并且能更好地适应各项工作，为公司明年的工作和本部门的工作效益有更好的创收。

**银行实训的总结万能版篇六**

为期一周的实训工作已接近了尾声，银行作为其外围企业，每天的工作任务、与制造业发生的业务往来是较多的，我们将其工作成果做如下汇报：

1、作为一家企业。我们也需要自己的logo、企业名称、企业章程和工作的规章制度。（附资料给予说明）。

2、铺垫工作做完之后，我们就开始上手工作了，第一项工作是为企业办理开户许可证。共开户12家公司，包括10家制造企业，2家商贸公司。（附流程一张）。

3、第二项工作为转帐业务，对于此业务最重要的是如何填一张支票，由于我们的实训是模拟的，没有现金的往来，所以支票都为转帐支票。（附已填好的转帐支票一张）。

对于转帐业务，银行只受理三种转帐业务：购买生产线、贴牌生产、产成品交易，其中贴牌生产在当季度银行系统没有显示，会在下一季度中显示，银行只需留有支票就行。

4、贷款业务分为两种：信用贷款和抵押贷款。

（1）信用贷款。

对于这种贷款，我们需要评估企业的财务报表、预期的赢利能力，然后。

发放贷款。在第二季度，由于企业都是刚开始生产，暂无可抵押的产品，所以我们首次发放贷款的种类都为信用贷款，短期利率为6%，长期利率为5%。

一项工作是企业填写贷款合同，经银行通过后，可发放贷款。三个步骤之后，此贷款业务就完成。我们共办理26笔信用贷款业务，总计人民币13,100万元。

（2）抵押贷款。

对于这种贷款，我们需要实地考察其经营状况，库存产品，其价格以他。

们定价的50%抵押，若符合此条件，我们予以发放贷款。其流程与信用贷款一致。我们共办理17笔抵押贷款业务，总计人民币7,937万元。

以上为我们一周内的工作汇报，望我们的总结可以提供给下一期实训一些经验。在此我们团队成员感谢各位实训老师的精心辅导。

**银行实训的总结万能版篇七**

这一年的时间就在每天重复的工作中过去了，在这一年中我做到了听从上级领导的指挥，按照领导的吩咐和安排做好自己的工作，在工作上取得了很不错的成绩，也有着很好的表现。在这一年中自己一直都保持着一个好的工作态度去完成自己的工作，所以今年这一年自己的进步是比较的多的。现在新一年的工作马上就要开始了，我是想让自己在新的一年中能够继续的有进步的，所以在开始新一年的工作之前我要为自己这一年进行一个总结，去寻找在这一年中存在的不足，让自己能够在新一年有更大的进步。我将从以下几个方面对自己今年的工作进行一个总结：

一、工作表现方面。

在这一年的工作中我是很用心的去对待自己的工作的，在工作的过程中遇到一些问题我会及时的向领导和同事请教解决的方法，绝对不会在遇到了问题之后就不管不顾，这样只会让问题越积越多，对我自己工作能力的发展也没有一丝的帮助。在今年的工作中是犯了比较多的错误的，但在犯错之后我会及时的进行反思，去找到自己犯错的原因，这样之后就不会再犯同样的错误了。

在休息时间我也会去思考和反思，花时间去记住我所有需要办理的业务流程，以及银行所有产品的详细介绍，这样在顾客有需要的时候就能够根据他们的需求去推荐适合的产品，提高自己的工作成绩，也能够更好的为来我们银行办理业务的顾客服务。我在工作的过程中会一直都保持着一个好的态度，给顾客留下一个好的印象，从而也能够让顾客对我们银行有一个好的印象。

每天我都会去学习一些新的东西，观察其它的同事是怎样工作的，像她们学习一些经验。我是很努力的在想着怎样更好的去完成自己的工作的，对工作也是非常的用心的。在这一年中我是有着比较明显的进步的，我知道现在的这些进步还是不够的，所以之后自己也会继续的保持着这样的一个态度。

二、之后的方向。

想要做好自己的这个工作不是一件简单的事情，自己是需要付出更多的努力的，在工作中自己要更加的认真和仔细，用心的去做好自己每一天的工作。也要多花时间去学习工作的技能和方法，向优秀的同事学习，努力的去提高自己各方面的能力，让自己在明年能够有更好的成绩。

style=\"color:rgb(18,91,134);\">。

-->

**银行实训的总结万能版篇八**

根据学校毕业实习要求，本人于20\_\_年\_月底到\_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\_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及体会作一系统的总结。

一、实习单位简介。

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，总行设在北京。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。中国农业银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎立支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。

二、实习过程。

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习，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。实习过程主要包括以下几个阶段：

(一)了解实习单位基本情况和机构设置、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;银行的信用卡业务，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、实习内容。

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。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，却没发现我原来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，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗?后来慢慢才了解，原来银行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。

经过一个星期的“苦练”，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，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，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。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，会计复核员复核。

四、实习收获与体会。

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。

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。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。

**银行实训的总结万能版篇九**

我是\_\_\_\_\_\_，于20\_\_\_\_年x月至x日至x月x日在\_\_银行\_\_\_\_分行个人贷款中心实习，在这短暂的时间内，各部门的负责人和工作人员毫无保留的将他们多年的工作经验和业务知识都一一向我进行了传授，从而使我获得了宝贵的实习经验，深感受益非浅，并将对我以后的成长起到很大的帮助。

一、实习目的。

顶岗实习是我们大学生必须经历的过程，是理论与实践相结合的重要方式。它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识。实习也是对我们专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识、技能，既开阔视野，又能增长见识，为我们走向社会打下坚实的基础，是我们走向工作岗位的第一步。本次实习主要是熟悉银行中贷款的基本操作流程和贷款产品，进入银行实践，学习银行的运营模式，将理论与实战进行结合，用理论指导实战，用实战检验理论。通过实习，在毕业前先接触一下社会，了解一下企业，为自己以后更好的找工作，更好的融入社会做准备。

二、实习时间。

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至x月x日。

三、实习单位简介。

\_\_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，总行设在\_\_。在国内，\_\_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，已成为中国的银行之一。在海外，\_\_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。\_\_银行\_\_分行一直鼎立支持\_\_经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。

“\_\_银行，建设现代生活”是建行人理念与追求的浓缩。跨入21世纪，\_\_银行将以优良的业绩和不断的创新寻求更为广阔的服务领域和发展空间。它的经营理念包括以下四点：

1.经营理念：以市场为导向以客户为中心。

2.服务理念：客户至上，注重细节。

3.风险理念：了解客户，理解市场，全员参与，抓住关键。

4.人才理念：注重综合素质突出业绩实效。

四、实习内容与过程。

本人在\_\_银行的实习内容如下：

(一)跟工作人员学习部门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，我主要跟信贷部赵叔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。同时通过实习还让我们了解银行的业务，建行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及信贷业务等等，我实习的主要是信贷业务，包括很多种类的贷款，学习这些贷款的基本操作流程和需要注意的地方。

(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。

(三)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，以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

(四)个人贷款中心。

我在个人贷款中心实践过贷款受理调查岗、信息录入岗、签约岗、审核岗等等。个人贷款中心受理调查岗就是协助客户填写完整个人住房贷款面谈记录(个人及家庭)、贷款合同、抵押担保书、韩城市房地产抵押合同，整理好住房贷款需要的工资卡(连续三个月)、户口本、结婚证、收入证明等的原件及复印件，如果属于个体工商户，则需出具营业执照、一年内的完税凭证、常用账户现金流量证明、财务表等等能够证明其还款能力的凭证，核查贷款资料的真实性、完整性、准确性、有效性等等，通过面谈、现场调查等方式，对其还款能力、买卖行为的真实性、贷款担保情况进行核查，在人行信用信息系统查询个人的信用记录并打印信用报告等等。根据贷款年限与年龄之和，男不得超过65岁、女不得超过60岁，收入证明及每月还款金额不得超过收入的50%算出每月应还款金额，让客户相关人员按手印签字盖章，在资料完全整理齐全后，将客户信息、住房信息、还款计划等等相关资料都录入个人住房贷款系统(pmis)，复核后上报渭南分行，如果审批，则会在贷款合同盖章签约，并办理抵押登记工作。另外，个人住房贷款中心也办理信用卡申请业务，我也会协助客户填写真实完整资料后签字按手印，在系统中录入客户信息等等。

五、实习心得。

通过长达一个月的实践操作，我学到了很多在课堂上学不到的东西，获得了宝贵的实践经验，锻炼了自己的学习能力、动手能力、交际能力等，明白了在以后的工作中所需要的能力和态度，可以让自己在今后两年中重点培养自己在这方面的能力，为以后能好好工作做铺垫，打好基石，能发挥出更大的才能。

(1)在实践中，我懂得了责任心一定要强。俗话说一切从小映大，银行本来8点正式上班，但我发现所有的员工责任心都很强，都又敬业奉献精神，早早7.30就到岗，常常晚上加班到九点多，甚至周末也不休息。对于任一笔业务，态度非常认真，对所需要的资料常常核对几遍，对于企业提供的数据也会仔细研究，若发现不正常数据，则会到企业认真考察，而不是敷衍了事，蒙混过关。这都让我看到了自己的反面，以前有时布置的任务并没有用心完成，这让我明白了即使以后工作了，认真的工作态度也是必须的。

(2)在任何一项工作中，团队精神永远最重要!虽然每天都是各司其职，但是每一项业务都是整个部门的队员合伙完成的，遇到什么问题也是互相研究互相讨论询问，共同解决问题，这让我明白，一群人的力量始终比一个人的力量大，否则，在系统操作过程中遇到点事，如果不共同讨论的话，任何一项任务都会更费时，造成效率低下。而且大家在完成自己的任务后，都会自觉的帮助同事完成他人工作，营造了一个良好的环境，也让我学会了如何与大家交流，明白了一些在与同事的交流中应注意的细节，在为顾客的营销中、与领导的谈话中、与客户的协调中都大大提升了自己的交际能力。

(3)俗话说“书到用时方恨少”，虽然在课堂上学过财务报表分析、各种比率的计算与含义等等，但是当赵叔叔考验我时记忆却模糊不清，让自己也大为吃惊，所以下定决心回到学校还会很刻苦的、很扎实地认真学习，让自己在以后工作中能够应运自如，为自己奠定坚实的理论基础，并且联系实际，坚持锻炼自己的实践能力，做到学以致用，成为真正的有用之人。

(4)现在的大学生或多或少都有一些心高气傲，眼高手低，我也不例外。然而在实践工作中，我才发现，在大学里学到的书本东西如果不在实际的工作中加以运用，就不能发挥出知识的力量，有了知识基础并不能说明就比学历低的人能力高很多，很多工作都是熟能生巧，我们坚决不能以自己的学历作为骄傲的资本，只能以知识作为基础，脚踏实地，一步一个脚印，虚心向学长学姐们学习，凭着对新事物的接受学习能力强，在不断的摸索锻炼中，不断发掘出自己的潜能，不断提高自己的能力，才会有美好的未来，而不能一开始就要求太高，想一步登天，否则不仅成不了才，还会挥霍掉自己的青春。

(5)诚信，是人一辈子的财富。在工作中接触到的个人信用信息比较多，也就慢慢了解到一个人拥有好的信用是多大一笔财富。随着全国通用的个人征信信息系统的不断完善，各家银行只要轻轻一点，就可以查到一个人的信用记录。在实习阶段，对于个人住房贷款、消费贷款、作为企业法定代表人、开门做生意等的个人信息都有一定的要求，一旦客户被拉入黑名单，如利用信用卡来套现、逾期不还款等违规现象出现，办理所有的业务都将受阻，为了让人生光彩照人，一路顺通，受过高等教育的我们都应该做到诚信，不仅仅是在银行的业务上，更应该是在生活中。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com