# 2024年金融专业实习报告(优质13篇)

作者：美好的明天 更新时间：2024-03-23

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!金融专业实习报告篇一根据学校对*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**金融专业实习报告篇一**

根据学校对毕业生的实习要求，我在信用社进行了为期1个月的毕业实习。毕业实习的目的是：接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感；学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。具体要求如下：

培养从事信用社前台工作的业务能力。了解并熟悉储蓄前台人员的日常业务和工作流程，学会进行工作。

理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的前台工作中。

培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

1、实习过程

7月1日，我开始了我的农村信用社实习的过程。早上8点半，伴随着信用社大门的打开，大厅不一会就人来人往。大家都忙碌着，我无所事事。主任说这样吧，这个月的第一期黑板报就你负责。总算有事做了，说干就干。高中的时候担任过出黑板报，还好基础不至于太差。其实也没写几个字，关于“信用社预防职务犯罪教育”的普法知识，却忙碌了大半天。不过效果还是不错的，有顾客谈起来，心中也是很高兴的。下午，我在实习指导老师的指导下首先学习信用社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。这似乎给了我一个难题，本来自以为信用社业务相当的简单，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，真是很羡慕，而我只能从一张张数起，还时不时的出错。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，原来信用社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信用社的基本技能,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。而且很幸运的是，能得到信用社同事们多年来的技巧心得，对我来说是莫大的帮助。百张点钞24秒的大师姐更是手把手的交我，倍受鼓舞。在数字小键盘上也有长足的进步，速度中上后准确率也是百分百的。于是接下来，实习指导老师便让我学习储蓄业务。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账务处理，记账。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”。此外我还学习了营业终了时需要进行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。在信用社实习，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。经过一段时间的强化学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习信用社的\'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。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。

我所从信用社中所获得的资料。实习所涉及的储蓄业务：

1、活期储蓄存款

2、整存整取定期储蓄存款

3、零存整取定期储蓄存款

4、存本取息定期储蓄存款

5、整存零取定期储蓄存款

6、定活两便储蓄存款

7、单位活期存款

8、单位定期存款

9、单位通知存款实习所涉及的贷款业务：

1、信用贷款

2、担保贷款

3、高校利用学校资金对学生办理的无息借款

4、一般性商业助学贷款

这次实习，除了让我对农村信用社的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，自己在其他方面的收获颇大。此次实习是我步入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

则不允许你这样，也不能够如此。之前在柜台实习时，也发现有很多细节需要注意，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，在信用社里每一位员工都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可是顾客不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多月，但是我感觉我的收获还是很大的。我要感谢我的信用社的老师们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对信用社务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

因此，我体会到，将我们在这几年所学的知识与更多的实践结合在一起，使一个专科生具备较强的处理实务的能力与比较系统的专业知识，才是我们实习的真正目的。

**金融专业实习报告篇二**

-->

\_\_证券有限责任公司是由甘肃省人民政府组织筹建，经中国证监会批准，于20\_\_年5月18日成立的综合类证券经营机构。20\_\_年度，公司实施了增资扩股，注册资本达到155339万元。主要股东有甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会、兰州银行股份有限公司、上海九龙山股份有限公司、甘肃省电力投资集团公司、酒泉钢铁(集团)有限责任公司、中国星火有限公司、甘肃祁连山建材控股有限公司、重庆江南财务顾问有限公司、洋浦浦龙物业发展有限公司。

\_\_证券有限责任公司主要业务范围包括证券经纪、投资银行、证券投资咨询、财务顾问以及中国证监会批准的其他业务。公司拥有广泛的客户资源和良好的社会形象，在北京、上海、深圳、重庆、杭州、无锡、乌鲁木齐、合肥、西安和兰州等主要城市设有34家经营机构，并在北京设立了投资银行专业分公司，发起设立了华商基金管理公司，控股甘肃陇达期货公司。公司项目遍布全国，先后成功保荐一汽集团启明信息、北大荒、浙江龙盛、祁连山等十多家大型企业的上市与融资。经国家科技部、教育部批准，公司设有博士后流动工作站，拥有一大批高学历、高素质的专业人才，大学本科以上人员85%，硕士以上人员26%，拥有一批经验丰富、业务精湛的保荐代表人和专业分析师队伍。公司坚持“借力西部，放眼全国”的发展战略，凭借专业化的优质服务，诚信、务实、高效、敬业的团队精神，在竞争激烈的中国证券服务业中稳步提升份额。20\_\_年成功保荐首批创业板上市企业发行上市，成为首批保荐企业在创业板上市的全国17家证券公司之一。公司20\_\_、20\_\_、20\_\_连续三年荣获“省长金融奖”。

二、实习时间和地点

20\_\_年6月27日—————20\_\_年7月24日。

乌鲁木齐扬子江路华龙证券乌鲁木齐营业部。

三、实习目标

(一)根据学校统一集中实习的安排，完成大四的专业实习。

(二)了解证券公司的组织结构和日常业务流程，进一步深化对证券市场的认识。

(三)能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来，并能够分析和处理一些基本问题。

四、实习内容

(一)了解华龙证券概况

华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位。

了解并领悟华龙证券的企业文化。

营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，提供咨询服务;清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每天发生的资金、股票进出清算;财务部负责会计核算;电脑部则负责管理和维护数据。

(二)具体实习内容

我们每天下午4：00去公司上培训课。每周都会有不同的课程表，安排每天的学习内容。学习内容如下：

仪容仪表课程

我们的工作时间必须统一着装。一方面，是公司建立一个良好的形象。另一方面，这样以便顺利地在社区进行营销活动。

证券营销(社区营销和电话营销)

在对社区进行活动时，我们要了解客户的需求，就让他们在填写市场调研卷的时候留下电话。在沟通的过程当中，我们可以比较随意的聊聊现今的证券市场，看看该客户是否可以成为我们的潜在客户。在这个活动当中，我们的目的就是要客户留下他们的电话。

紧接着就是电话营销，首先，要有实时的信息跟踪。其次，对于当日的大盘，要对客户做一个清晰的、直观的研究报告。另外，帮助客户在了解、或者选股时有必要的警示。最后，为了能够顺利地展开证券营销活动，我们可以为客户免费赠送一份证券投资报告。在这个过程中，我们的唯一目的就是约见。

熟悉k线理论

从形态可以看出。例如：底部形态k线，若底部能够持续放量，均线多头，macd，kdj等金叉或者底背离。从顶部下跌以来的百分比0。3、0。5、0。6等，这就是一个买入点。

又比如，我们的授课经理根据波浪理论，再加上以往的经验，常在第三个波浪点买入股票。当然，这也不能完全是正确的。波浪理论核心的三个内容有：形态、比例、时间。所以，在以后的实战工作中可以做为很好的一个判断依据。

宏观市场分析

宏观经济与股市运行：(1)宏观经济下的强势产业选择。(2)估值、政策与股市走势。(3)行业周期与产业链。关注的重要指标有原油价格、有色金属价格、煤炭价格、bdi走势。(4)投资策略：估值与成长。投资策略的几个关键词：经济周期与股市周期、自上而下与自下而上、行业周期与机构调整、价值投资与趋势交易。

比如，低估蓝筹、弹性高的：江西铜业、铜陵有色、锡业股份。在通胀受益的情况下，山东黄金、荣华实业、。对于金属价格和股价相逆的有宝钛股份、云南锗业、厦门钨业等。另外还有一些高技术，深加工的，例如：东阳光铝、新疆众和。而具有独立行情的稀土。如包钢稀土、中色股份、广晟有色等。

对于内需扩张的产业，如家电、汽车、食品饮料、医药、商业、酒店旅游都可以作为很好的投资方向。又因为人民币的需求大幅增加，高耗能工业现今是我国经济发展的主要动力。

我们进行宏观分析的主要目的就是分析宏观经济的运行态势，发展趋势及存在的问题，探讨预期的政策变化对经济股市的影响，降低风险。它关注的指标有gdp、固定资产投资等。一般情况下，经济的低迷点是股票的买入点，因为当经济处于衰退时期时，国家会对此作出相应的政策。

心理课程(心态指导)

我们的营销老师曾对我们说过这样一句话：每天拒绝千百遍，我的感觉像初恋。对于工作也是一样，精神百倍的，时刻保留新鲜感。对于别人的意见要虚心接受，懂得换位思考，看事情的正面。发生冲突时，要控制自己的情绪，理解和感恩别人。对于营销工作，尤其是证券营销。一定要有百折不挠的精神，这样才会捕获胜利的果实。

技术分析指标介绍

bias乖离率。表现个股当日收盘价与移动平均线之间的差距。正的乖离率大，表示短期获利愈大，则获利回吐的可能性愈高;负的乖离率愈大，则空头回补的可能性愈高。按个股收盘价与不同天数的平均价之间的差距，可绘制不同的bias线。

kdj随机指标。k值在20左右，向上交叉d值为短期买进信号。k值在80左右，向下交叉d值为短期卖出信号。k值形成一底比一底高的现象，并且在50以下的低水平，由下往上连续两次交叉d值时，股价涨幅会较大。k值形成一顶比一顶低的现象，并且在50以上的高水平，由上往下连续两次交叉d值时，股价跌幅会较大。 参数：n、m1、m2 天数，一般取9、3、3。

macd指数平滑异同平均线该指标主要是利用长短期二条平滑平均线，计算两者之间的差离值。该指标可以去除掉移动平均线经常出现的假讯号，又保留了移动平均线的优点。但由于该指标对价格变动的灵敏度不高，属于中长线指标，所以在盘整行情中不适用。图中柱线由绿翻红是买入信号，由红翻绿是卖出信号。macd曲线由高档二次向下交叉时，则股价下跌幅度会较深。macd曲线由低档二次向上交叉时，则股价上涨幅度会较大。股价高点比前一次高点高，而macd指标的高点却比前一次高点低时，为牛背离，暗示股价会反转下跌。 参数：short(短期)、long(长期)、m 天数，一般为12、26、9。

w&r威廉指标(william\'s %r)。低于20，超买，即将见顶，应及时卖出。高于80，超卖，即将见底，应伺机买进。这个指标与rsi、mtm指标配合使用，效果更好。 参数：n 统计天数 一般取14天。

五、实习认识及有关思考

实习之前，感觉证券公司是有点神秘的，毕竟对证券市场还不太熟悉，具体到实务方面就更不清楚了。经过这次实习，对证券公司及其日常业务有了比较深刻的了解和认识，与此同时也思考了一些问题： (一)工作时间。股市开市是周一至周五上午9：30———11：30，下午1：00———3：00，证券公司办理各种业务也是同步的，以股市为中心展开。(二)区分客户。证券公司都会根据客户的资产将客户分成大、中、小三类，重视发展大客户并为之提供完善的服务，这一点从营业部设有众多专门的单独大客户室就可以看出。另外，大客户还可以申请到更加优惠的交易佣金费率(正常是千分之三)。

六、实习总结

虽然时间很短，也有磕磕碰碰，但这次实习的确很有必要，很有意义同时也是一次令人非常难忘的经历;我们零距离接触在以前看来依然是很陌生的证券公司，学到了很多书本上没有的知识，锻炼了自己各方面的能力，圆满完成了实习任务。

**金融专业实习报告篇三**

一次优秀的社会实践，离不开支部成员们充分的准备。在寒假来临之前，大家已开始通过各种渠道寻找实践机会：

(1)个人准备：有些成员在寒假之前就已经精心制作好个人简历，根据不同类型的公司投递与其要求相对应的简历，这为成员们成功找到实践机会打下了很好的基础;有些成员通过参加学校组织的志愿者团队，顺利踏上了信宜恤孤之旅;有些成员凭着个人的努力，自主走访与专业相关的公司，与公司相关人事部直接面谈而获得把理论知识应用于实践的好机会;还有些成员在家人或朋友的帮助下，参加到社会各领域的实习工作中。

(2)班委准备

1、召开支部委员会议讨论暑假社会实践安排

2、利用q群与短信动员成员们积极参加社会实践并解说相关情况

3、分发单位实践推荐信与社会实践登记表

二、实践内容

1、在本次寒假社会实践中，支部48名成员都能积极参与其中，并进行了4大类实践：

实践类别

企业实践类

市场营销类

学术类

志愿服务类及其他

2、社会实践登记表及相关报告收集情况

3、典型社会实践项目：

(1)梁宇轩—中国邮政储蓄银行实习：

(2)凌晓萍—会计师事务所

(3)陈静—信宜恤孤之旅：

在20xx年1月，我参加了维期五天的“心连心，爱同行——信宜‘携手恤孤、志愿同行’”服务项目。在这短暂而又富有意义的寒假中，延续了我暑假的梦想。这次服务的主题是“相拥温暖，齐‘狮’友爱”。

也许，我们的服务队伍是渺小的，我们的关爱是有限的，但是我坚信，只要我们都参加到这个大爱行动中，世界，将会变得格外温暖!

(4)彭淑静—市场营销：

在本次寒假社会实践中，我参与了在销售外贸鞋子的买卖，实践地点为广州番禺区某花市，时间是20xx.01.22——20xx.02.。

销售工作不难，但学问却很多。以下为我从短短是十一天所领悟到的地方：

1)、“5感营销”策略，从视觉、味觉、听觉、嗅觉、触觉等5方面满足客人的感官，让其买得舒服，买得开心，而且这也能吸引客人再次光临，甚至让其向亲戚朋友介绍，引导他们到我们的店铺。

2)、以和为贵，和气生财，对于一个店铺或者做某样生意的成功，这一点是十分重要的，与客人打好关系，有利于加强店铺的形象，吸引更多的客户。

3)、销售还要有深远的眼光，这里其实是指不要给眼前的利益所蒙蔽，即使眼前的有钱赚，但在做买卖时，要考虑周围的人事物，想清楚这次的买卖是否会对之前或者之后的买卖有影响，有积极影响是好的，但如果是消极影响，就要拒绝本次的买卖。

4)、销售要懂得忍耐，因为销售是要面对很多客人，各式各样的人，而且每个人都有不同的消费态度，因此对于一些比较挑剔的客人，我们要有耐心的招待他们;对于一些故意找麻烦的客人，我们依然要面带笑容的给他们推销鞋子。

5)、还有对待客人要真诚，态度决定是否能卖出鞋子。杰仔经常教客人看鞋子的质量，从款式、做工、材料方面着手，客人每当这时都会仔细听，并且会对介绍的人产生一种信赖感，从而会买了鞋子。

6)、还有要学会见机行事，不同人要用不同的态度，推销不同的鞋子。如年轻人就推销一些时尚潮流的鞋子，老年人就推销一些柔软轻便的鞋子。

三、实践后期总结

寒假过去，为了更好的了解支部社会实践落实情况，安排了一下后期总结工作

1、支部委员会议：开学第一星期，召开支部委员会议，跟进寒假社会实践工作，并安排准备寒假社会实践分享会。

2、收集社会实践登记表和相关的实践报告、调研报告。通过这些报告了解支部社会实践基本情况，并统计各类实践活动。

3、筹备并开展社会实践分享会。

社会实践分享会

活动时间：20xx年3月4日

活动对象：08金融学1支部

前期准备:

收集成员们的寒假实践登记表、实践报告及实践调研报告。对支部成员的整体实践状况有了大致的了解。

活动内容：实践交流会为成员们提供了大家一起分享经验，共同学习的机会。活动在轻松的气氛中进行，成员们都很珍惜这次难得的机会，纷纷讲述自己在寒假的各种各样的实习经历。每一类实习活动都有代表发言，代表与其他成员们分享其在实习过程中学到的知识、有趣的见闻以及他们的感想。其余的每一位成员都认真的倾听着，并从中学习到很多东西。寒假实习好像一道通往社会的门，而实践交流会上每一位分享者都是一个窗口，让每一位成员都能直接或间接的了解外面的世界，体验其他成员的实习经历，一同收获知识和经验。通过此次交流会，成员们在了解各种精彩的实习生活的同时，也学到很多之前从未接触过的东西，更拓展了自己的视野。总的来说，此次交流会开得很顺利，效果显著。

4、组织并推选优秀个人、优秀实践报告与优秀调研报告

08金融一支部本着“公平、公正、公开、择优”的原则，推选出在社会实践中表现优秀的同学参与以下奖项的评比：

实践积极分子:陈静

暑假社会实践活动组织工作先进个人：彭淑静

优秀实践报告：凌晓萍梁宇轩陈静彭淑静

优秀调研报告：韦锦延赵欣桦

5、总结社会实践成果

不足之处：

1、通知滞后，不能及时提醒同学们寻找实践，造成部分同学找实习与预备考试相冲突

2、实习信息欠缺

3、实习相关事项缺乏专业指导

改善措施:

3、联系相关指导老师，召开一些实习招聘相关的指导会议

回首过去，展望未来，08金融学一支部经过寒假实践的历练，踏上了新的台阶。48人的努力，朝向不同的成长方向。而社会实践给成员们带来的不仅仅是一种锻炼，还是一种职业培训，为未来的就业奠定基础。所谓的实践成果，其实就是一种心灵的满足，自我职业素质的提升。正是这样的一种实践，让成员们能够在在校期间提前体验就业的紧张气氛，为日后就业作出准备。除此，通过实践单位的选择，也能够明确日后的发展方向。最后，通过社会实践分享会，感受其他成员的实践经历，知己知彼，互相学习，使社会实践达到最优化。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**金融专业实习报告篇四**

暑假期间，我有幸来到xx农业银行xx支行进行了为期一个月的实习，学到了很多使我受益匪浅。这次实习的岗位是大堂经理助理，以下是我对这次实习的总结。

1、通过在中国农业银行xx支行实习，并进一步巩固在大学期间学习的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

2、通过在中国农业银行xx支行的实习，在单位指导老师的帮助下，熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习银行个人金融管理工作。

3、通过在中国农业银行xx支行的实习，学会如何更好的适应新的环境以及端正自我的学习态度，为更好的走入社会打下基础。

(一)总体情况

农行的前身最早可追溯至1951年成立的农业合作银行。上世纪70年代末以来，农行相继经历了国家专业银行、国有独资商业银行和国有控股商业银行等不同发展阶段。20xx年1月，农行整体改制为股份有限公司。20xx年7月，农行分别在上海证券交易所和香港联合交易所挂牌上市，完成了向公众持股银行的跨越。

作为中国主要的综合性金融服务提供商之一，农行致力于建设面向“三农”、城乡联动、融入国际、服务多元的一流商业银行。凭借全面的业务组合、庞大的分销网络和领先的技术平台，向最广大客户提供各种公司银行和零售银行产品和服务，同时开展自营及代客资金业务，业务范围还涵盖投资银行、基金管理、金融租赁等领域。截至20xx年末，本行总资产116,775.77亿元，各项存款96,220.26亿元，各项贷款56,287.05亿元，资本充足率11.94%，不良贷款率1.55%，全年实现净利润1,219.56亿元。

农行境内分支机构共计23,461个，包括总行本部、32个一级分行、5个直属分行、316个二级分行、3,479个一级支行、19,573个基层营业机构以及55家其他机构。境外分支机构包括3家境外分行和4家境外代表处。主要控股子公司包括6家境内控股子公司和3家境外控股子公司。

20xx年，在美国《财富》杂志全球500强排名中，本行位列第127位;在英国《银行家》杂志全球银行1,000强排名中，按20xx年税前利润计，本行位列第7位。20xx年，本行穆迪长期存款评级/前景展望为a1/稳定;惠誉长期主体评级/银行稳定评级为a/b+，前景展望为“稳定”。

(二)实习所在分行情况

农业银行xx支行主要负责办理人民币存款、贷款、结算;代理发行金融债券，代理发行、兑付、销售政府债券，代理收付款项及代理保险业务;网上银行业务;外汇存款，外汇贷款，外汇汇款，外币兑换，国际结算，代客外汇买卖;资信调查、咨询、见证业务;其总行在中国银行业监督管理委员会批准的业务范围内经授权的其他业务。

此次实习在于通过在中国农业银行xx支行的实习，了解银行业务工作所需要的基本技能，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：

1.了解实习单位基本情况和机构设置等。

2.学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

3.跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

4.协助客户使用atm机和网银体验机

(一)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，我主要跟着主任学习相应的理论基础知识和银行相关的各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占绝大多数，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。结合金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方面和动态。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了解了银行的业务、农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。惠农支行主要划分有4个板块，有对公业务、对私业务、其他业务以及和保险公司联合的银邮保险业务等。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着主任学习相应的理论基础知识以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。必须做好以下四个方面：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。

作为一名大四的在校大学生，没有实际工作经验，相对来说还无法胜任对银行专业业务的处理。但是，在银行的工作中，除了业务之外，最重要的就是服务了，有幸能够成为建设银行的大堂经理助理，成为第一个接触到客、了解客户需要的人。

在大堂的工作，主要是接待客户并引导客户办理业务。比如指导客户填写各类单据，解决客户疑问等等。首先，作为大堂经理助理，我要熟悉客户办理哪些业务时需要填写单据以及如何填写，例如，现金汇款时填写存款单，建行账户转账至对方建行账户时填写转账单，建行账户跨行转账时则需填写汇款单，密码丢失需填写挂失单等等。在银行实习的前几天，我主要熟悉了这些单据的填写方法，并指引客户完成，减轻柜台负担，帮助缩短柜台办理业务时间。

在大堂内，面对客户咨询时，一定要有耐心，要清晰的知道他们需要什么，问题在哪里，解决方法是怎样。而且要主动向客户提出亲切的询问，以及及时引导客户办理各种业务。在交流过程中，要学会捕捉信息、反馈信息，了解客户需求后有针对性的提供帮助。遇到表达不畅，难以捉摸的客户，要运用亲切婉转的言语与之交流，以减少和避免客户对自己的反感情绪。这一点，不但让我感受到沟通的重要性，更让我意识到作为一个银行工作人员的专业性。

作为大堂经理助理，在与客户交流的过程中还需要进一步了解客户理财需求，主动为其介绍、推销适合客户的理财产品。这一点就要求我熟悉甚至是精通银行品类繁多的理财产品，以及不同的档次、适合人群、办理条件等等，主要集中在信用卡、理财产品和基金产品。由于在银行实习时间有限，这一方面我还有很大欠缺，对银行产品了解较少，不能全面的为客户提供相关产品信息，主要依赖于大堂经理的帮助和讲解，针对这一点我在今后会加强学习。

(三)协助客户使用atm机和网银体验机

atm机的使用频率提高可以有效的起到客户分流工作，同时也可以减少客户排队等候办理业务的时间。在通过与客户的沟通中了解客户所要办理业务，对于两万元以下的整存整取款业务、无卡存现业务以及转账汇款业务，建议客户尽量在atm机上完成，可以简化办理业务的手续。但由于一些中老年客户不熟悉atm机的操作流程，所以在这个过程中我主要是协助客户自助使用atm机。除此之外，我还负责网银体验机的管理和使用工作。主要是在客户初次办理了网上银行业务之后，在网银体验机上协助客户下载k宝证书，设置密码以及交客户使用和操作流程，方便客户日后在家里的使用。

虽然这只是短短的一个实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助，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。同时，这份工作也告诉我细心、细致的重要性，以后当我碰到相类似的事情时，我就都会更加的努力而细心地做到更好，有这样一种积累是财富。大多时候我都认为自己是一个开朗的很容易融入新环境的.人，但是在实习初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，我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。

总的来说让我认识到经过大学四年的学习，无论专业对口与否，实习这一过程绝对是不可或缺的。进一步说，具体的工作经验对一个人的成长很重要。实际工作与在校的学习有着巨大的不同，实习可以让人深深体会到长辈们所说的从工作中再拾起书本的困难性。每天早晨大早就要去工作傍晚才回到家。难有精力能再静下心来读书治学。这样想来，那些能够一边工作一边学习考学的人想必有非常过人的决心和毅力。这样让我更加珍惜在学校的时光，好在我也并未虚度四年的光阴。

努力学习银行相关知识，只有这样以后才能在自己个工作岗位上得到更好的发展。

**金融专业实习报告篇五**

金融专业的同学们实习之旅即将结束，一份实习报告总结实习生活是必不可少的，下面小编特此呈上金融专业实习报告范文，欢迎阅读与参考。

xxx证券有限责任公司是由甘肃省人民政府组织筹建，经中国证监会批准，于2001年5月18日成立的综合类证券经营机构。2006年度，公司实施了增资扩股，注册资本达到155339万元。主要股东有甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会、兰州银行股份有限公司、上海九龙山股份有限公司、甘肃省电力投资集团公司、酒泉钢铁(集团)有限责任公司、中国星火有限公司、甘肃祁连山建材控股有限公司、重庆江南财务顾问有限公司、洋浦浦龙物业发展有限公司。

xxx证券有限责任公司主要业务范围包括证券经纪、投资银行、证券投资咨询、财务顾问以及中国证监会批准的其他业务。公司拥有广泛的客户资源和良好的社会形象，在北京、上海、深圳、重庆、杭州、无锡、乌鲁木齐、合肥、西安和兰州等主要城市设有34家经营机构，并在北京设立了投资银行专业分公司，发起设立了华商基金管理公司，控股甘肃陇达期货公司。公司项目遍布全国，先后成功保荐一汽集团启明信息、北大荒、浙江龙盛、祁连山等十多家大型企业的上市与融资。经国家科技部、教育部批准，公司设有博士后流动工作站，拥有一大批高学历、高素质的专业人才，大学本科以上人员85%，硕士以上人员26%，拥有一批经验丰富、业务精湛的保荐代表人和专业分析师队伍。公司坚持“借力西部，放眼全国”的发展战略，凭借专业化的优质服务，诚信、务实、高效、敬业的团队精神，在竞争激烈的中国证券服务业中稳步提升份额。20xx年成功保荐首批创业板上市企业发行上市，成为首批保荐企业在创业板上市的全国17家证券公司之一。公司20xx、20xx、20xx连续三年荣获“省长金融奖”。

20xx年6月27日-----20xx年7月24日

乌鲁木齐扬子江路华龙证券乌鲁木齐营业部

(一)根据学校统一集中实习的安排,完成大四的专业实习

(二)了解证券公司的组织结构和日常业务流程,进一步深化对证券市场的认识

(一)了解华龙证券概况

华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位

了解并领悟华龙证券的企业文化

营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，提供咨询服务;清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每天发生的资金、股票进出清算;财务部负责会计核算;电脑部则负责管理和维护数据。

(二)具体实习内容

我们每天下午4:00去公司上培训课。每周都会有不同的课程表，安排每天的学习内容。学习内容如下：

仪容仪表课程

我们的工作时间必须统一着装。一方面，是公司建立一个良好的形象。另一方面，这样以便顺利地在社区进行营销活动。

证券营销(社区营销和电话营销)

在对社区进行活动时，我们要了解客户的需求，就让他们在填写市场调研卷的时候留下电话。在沟通的过程当中，我们可以比较随意的聊聊现今的证券市场，看看该客户是否可以成为我们的潜在客户。在这个活动当中，我们的目的就是要客户留下他们的电话。

紧接着就是电话营销，首先，要有实时的信息跟踪。其次，对于当日的大盘，要对客户做一个清晰的、直观的研究报告。另外，帮助客户在了解、或者选股时有必要的警示。最后，为了能够顺利地展开证券营销活动，我们可以为客户免费赠送一份证券投资报告。在这个过程中，我们的唯一目的就是约见。

熟悉k线理论

从形态可以看出。例如：底部形态k线，若底部能够持续放量，均线多头，macd，kdj等金叉或者底背离。从顶部下跌以来的百分比0.3、0.5、0.6等，这就是一个买入点。

又比如，我们的授课经理根据波浪理论，再加上以往的经验，常在第三个波浪点买入股票。当然，这也不能完全是正确的。波浪理论核心的三个内容有：形态、比例、时间。所以，在以后的实战工作中可以做为很好的一个判断依据。

宏观市场分析

宏观经济与股市运行：(1)宏观经济下的强势产业选择。(2)估值、政策与股市走势。(3)行业周期与产业链。关注的重要指标有原油价格、有色金属价格、煤炭价格、bdi走势。(4)投资策略：估值与成长。投资策略的几个关键词：经济周期与股市周期、自上而下与自下而上、行业周期与机构调整、价值投资与趋势交易。

比如，低估蓝筹、弹性高的：江西铜业、铜陵有色、锡业股份。在通胀受益的情况下，山东黄金、荣华实业、。对于金属价格和股价相逆的有宝钛股份、云南锗业、厦门钨业等。另外还有一些高技术，深加工的，例如：东阳光铝、新疆众和。而具有独立行情的稀土。如包钢稀土、中色股份、广晟有色等。

对于内需扩张的产业，如家电、汽车、食品饮料、医药、商业、酒店旅游都可以作为很好的投资方向。又因为人民币的需求大幅增加，高耗能工业现今是我国经济发展的主要动力。

我们进行宏观分析的主要目的就是分析宏观经济的运行态势，发展趋势及存在的问题，探讨预期的.政策变化对经济股市的影响，降低风险。它关注的指标有gdp、固定资产投资等。一般情况下，经济的低迷点是股票的买入点，因为当经济处于衰退时期时，国家会对此作出相应的政策。

心理课程(心态指导)

我们的营销老师曾对我们说过这样一句话：每天拒绝千百遍，我的感觉像初恋。对于工作也是一样，精神百倍的，时刻保留新鲜感。对于别人的意见要虚心接受，懂得换位思考，看事情的正面。发生冲突时，要控制自己的情绪，理解和感恩别人。对于营销工作，尤其是证券营销。一定要有百折不挠的精神，这样才会捕获胜利的果实。

技术分析指标介绍

bias乖离率。表现个股当日收盘价与移动平均线之间的差距。正的乖离率大，表示短期获利愈大，则获利回吐的可能性愈高;负的乖离率愈大，则空头回补的可能性愈高。按个股收盘价与不同天数的平均价之间的差距，可绘制不同的bias线。

kdj随机指标。k值在20左右，向上交叉d值为短期买进信号。k值在80左右，向下交叉d值为短期卖出信号。k值形成一底比一底高的现象，并且在50以下的低水平，由下往上连续两次交叉d值时，股价涨幅会较大。k值形成一顶比一顶低的现象，并且在50以上的高水平，由上往下连续两次交叉d值时，股价跌幅会较大。 参数：n、m1、m2 天数，一般取9、3、3。

macd指数平滑异同平均线该指标主要是利用长短期二条平滑平均线，计算两者之间的差离值。该指标可以去除掉移动平均线经常出现的假讯号，又保留了移动平均线的优点。但由于该指标对价格变动的灵敏度不高，属于中长线指标，所以在盘整行情中不适用。图中柱线由绿翻红是买入信号，由红翻绿是卖出信号。macd曲线由高档二次向下交叉时，则股价下跌幅度会较深。macd曲线由低档二次向上交叉时，则股价上涨幅度会较大。股价高点比前一次高点高，而macd指标的高点却比前一次高点低时，为牛背离，暗示股价会反转下跌。 参数：short(短期)、long(长期)、m 天数，一般为12、26、9。

w&r威廉指标(william\'s %r)。低于20，超买，即将见顶，应及时卖出。高于80，超卖，即将见底，应伺机买进。这个指标与rsi、mtm指标配合使用，效果更好。 参数：n统计天数一般取14天。

实习之前，感觉证券公司是有点神秘的，毕竟对证券市场还不太熟悉，具体到实务方面就更不清楚了。经过这次实习，对证券公司及其日常业务有了比较深刻的了解和认识，与此同时也思考了一些问题： (一)工作时间。股市开市是周一至周五上午9：30---11：30，下午1：00---3：00，证券公司办理各种业务也是同步的，以股市为中心展开。(二)区分客户。证券公司都会根据客户的资产将客户分成大、中、小三类，重视发展大客户并为之提供完善的服务，这一点从营业部设有众多专门的单独大客户室就可以看出。另外，大客户还可以申请到更加优惠的交易佣金费率(正常是千分之三)。

虽然时间很短,也有磕磕碰碰,但这次实习的确很有必要,很有意义同时也是一次令人非常难忘的经历;我们零距离接触在以前看来依然是很陌生的证券公司,学到了很多书本上没有的知识,锻炼了自己各方面的能力，圆满完成了实习任务。

-->[\_TAG\_h3]金融专业实习报告篇六

一个月的说长不长，说短不短。\*\*投资咨询管理我们公司是家主要投资于国际\*\*的投资我们公司。由于我们该专业课还没具体学习。故对我而言是个全新的领域。刚开始的几天，什么都不知道，只得从头学起，我们公司的一位投资部成员给了我几本专业参考书，只有加班加点学习了。一星期过去了，渐渐开始适应我们公司的环境和企业文化。也开始能够初步看懂一些图表和数据了。我们公司领导逐渐让我阅读一些英文商业报告。都是摩根斯坦利等著名投资银行的研究报告。这时才发现，英文到用时方恨少啊!这可不是应付考试，这可是实实在在的阅读理解。在英文字典的帮助下，总算“啃”完了不薄的一叠英文资料。刚松了一口气，我们公司就提高了要求，要求我翻译两篇宏观经济评述的文章。那更马虎不得，重要句子一个字一个字的“抠”。这时才发现专业英语应该好好地学。随时在网上查找信息了。每日下午，我们公司投资部成员都会一齐探讨大盘局势和分析操作策略，这于我而言，是个极好的学习机会，我也不时择机就投资方面的问题请教专家。

一个月过去了。我从对期货的一无所知，渐渐开始了解和熟悉这个行业，在实际应用中，发现了理论知识和实践的确是两者不可分离。理论知识可看做是入门的铺垫和相关专业知识的准备。实践操作，则是对理论知识的一种灵活应用，并且更重要。因为它是工作的具体内容。一个月的亲身体验中，我出了个人在以下几个方面的心得：

在校只知道考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了我们公司，才知道英语的重要性。金融投资是个十分重视资讯和信息的专业，第一手资料都是以英文形式率先公布的，为抢得先机，必须能够看懂诸如摩根斯坦利等著名投资银行的`商业报告，所以，以后的英语学习，要主要着重于英语实际阅读能力的提高。

金融行业是个专业性较强的专业，故很多专业术语和操作包括整个行业对我而言都比较陌生。使得自己花了不少时间在熟本文来自悉行业上，这直接影响了社会实践的进程和效果。这在以后的实践中随着专业课的逐渐开设，我想会尽量避免这类问题的。同时需要我们更深更广的了解所学专业知识。“面”要广，“点”要专。

现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念，以开放的姿态面对未来的变革。同时，要注意理论学习和实践能力的结合。要以理论指导实践，并在实践中不断检验和提高理论可信度，深化认识。以后我们面对社会的选择，所学专业与从事的工作很可能不一致。那时就应该调整心态，找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对我们公司企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和我们公司的员工、同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“子弟兵”，在这一个月中，我对我们公司投资部各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助我们公司翻译一些资料以供决策层参考，短短一个月能为我们公司作出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事!

总之，这一个月的实践锻炼，是我们大学生接触社会，了解社会的第一步，是我们寻找差距，进一步认识自我的良机，更是我们了解对口专业的有利契机。这次实践，为我们今后踏入社会打下了良好的基础。在此，还是要感谢\*\*咨询管理我们公司所有成员(特别是老总、投资部员工和集体宿舍的几位同事)对我此行的大力帮助和热心照顾，没有大家的关心和帮助，这次活动不会如此顺利。

**金融专业实习报告篇七**

xxx证券有限责任公司是由甘肃省人民政府组织筹建，经中国证监会批准，于20xx年5月18日成立的综合类证券经营机构。20xx年度，公司实施了增资扩股，注册资本达到155339万元。主要股东有甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会、兰州银行股份有限公司、上海九龙山股份有限公司、甘肃省电力投资集团公司、酒泉钢铁(集团)有限责任公司、中国星火有限公司、甘肃祁连山建材控股有限公司、重庆江南财务顾问有限公司、洋浦浦龙物业发展有限公司。

xxx证券有限责任公司主要业务范围包括证券经纪、投资银行、证券投资咨询、财务顾问以及中国证监会批准的其他业务。公司拥有广泛的客户资源和良好的社会形象，在北京、上海、深圳、重庆、杭州、无锡、乌鲁木齐、合肥、西安和兰州等主要城市设有34家经营机构，并在北京设立了投资银行专业分公司，发起设立了华商基金管理公司，控股甘肃陇达期货公司。公司项目遍布全国，先后成功保荐一汽集团启明信息、北大荒、浙江龙盛、祁连山等十多家大型企业的上市与融资。经国家科技部、教育部批准，公司设有博士后流动工作站，拥有一大批高学历、高素质的专业人才，大学本科以上人员85%，硕士以上人员26%，拥有一批经验丰富、业务精湛的保荐代表人和专业分析师队伍。公司坚持“借力西部，放眼全国”的发展战略，凭借专业化的优质服务，诚信、务实、高效、敬业的团队精神，在竞争激烈的中国证券服务业中稳步提升份额。20xx年成功保荐首批创业板上市企业发行上市，成为首批保荐企业在创业板上市的全国17家证券公司之一。公司20xx、20xx、20xx连续三年荣获“省长金融奖”。

20xx年6月27日-----20xx年7月24日

乌鲁木齐扬子江路华龙证券乌鲁木齐营业部

(一)根据学校统一集中实习的安排,完成大四的专业实习

(二)了解证券公司的组织结构和日常业务流程,进一步深化对证券市场的认识

(三)能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来,并能够分析和处理一些基本问题

(一)了解华龙证券概况

1、华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位

2、了解并领悟华龙证券的企业文化

3、营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，提供咨询服务;清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每天发生的资金、股票进出清算;财务部负责会计核算;电脑部则负责管理和维护数据。

(二)具体实习内容

我们每天下午4:00去公司上培训课。每周都会有不同的课程表，安排每天的学习内容。学习内容如下：

仪容仪表课程

我们的工作时间必须统一着装。一方面，是公司建立一个良好的形象。另一方面，这样以便顺利地在社区进行营销活动。

证券营销(社区营销和电话营销)

在对社区进行活动时，我们要了解客户的需求，就让他们在填写市场调研卷的时候留下电话。在沟通的过程当中，我们可以比较随意的聊聊现今的证券市场，看看该客户是否可以成为我们的潜在客户。在这个活动当中，我们的目的就是要客户留下他们的电话。

紧接着就是电话营销，首先，要有实时的信息跟踪。其次，对于当日的大盘，要对客户做一个清晰的、直观的研究报告。另外，帮助客户在了解、或者选股时有必要的警示。最后，为了能够顺利地展开证券营销活动，我们可以为客户免费赠送一份证券投资报告。在这个过程中，我们的目的就是约见。

熟悉k线理论

从形态可以看出。例如：底部形态k线，若底部能够持续放量，均线多头，macd，kdj等金叉或者底背离。从顶部下跌以来的百分比0.3.0.5.0.6等，这就是一个买入点。

又比如，我们的授课经理根据波浪理论，再加上以往的经验，常在第三个波浪点买入股票。当然，这也不能完全是正确的。波浪理论核心的\'三个内容有：形态、比例、时间。所以，在以后的实战工作中可以做为很好的一个判断依据。

宏观市场分析

宏观经济与股市运行：(1)宏观经济下的强势产业选择。(2)估值、政策与股市走势。(3)行业周期与产业链。关注的重要指标有原油价格、有色金属价格、煤炭价格、bdi走势。(4)投资策略：估值与成长。投资策略的几个关键词：经济周期与股市周期、自上而下与自下而上、行业周期与机构调整、价值投资与趋势交易。

比如，低估蓝筹、弹性高的：江西铜业、铜陵有色、锡业股份。在通胀受益的情况下，山东黄金、荣华实业、。对于金属价格和股价相逆的有宝钛股份、云南锗业、厦门钨业等。另外还有一些高技术，深加工的，例如：东阳光铝、新疆众和。而具有独立行情的稀土。如包钢稀土、中色股份、广晟有色等。

对于内需扩张的产业，如家电、汽车、食品饮料、医药、商业、酒店旅游都可以作为很好的投资方向。又因为人民币的需求大幅增加，高耗能工业现今是我国经济发展的主要动力。

我们进行宏观分析的主要目的就是分析宏观经济的运行态势，发展趋势及存在的问题，探讨预期的政策变化对经济股市的影响，降低风险。它关注的指标有gdp、固定资产投资等。一般情况下，经济的低迷点是股票的买入点，因为当经济处于衰退时期时，国家会对此作出相应的政策。

心理课程(心态指导)

我们的营销老师曾对我们说过这样一句话：每天拒绝千百遍，我的感觉像初恋。对于工作也是一样，精神百倍的，时刻保留新鲜感。对于别人的意见要虚心接受，懂得换位思考，看事情的正面。发生冲突时，要控制自己的情绪，理解和感恩别人。对于营销工作，尤其是证券营销。一定要有百折不挠的精神，这样才会捕获胜利的果实。

技术分析指标介绍

bias乖离率。表现个股当日收盘价与移动平均线之间的差距。正的乖离率大，表示短期获利愈大，则获利回吐的可能性愈高;负的乖离率愈大，则空头回补的可能性愈高。按个股收盘价与不同天数的平均价之间的差距，可绘制不同的bias线。

kdj随机指标。k值在20左右，向上交叉d值为短期买进信号。k值在80左右，向下交叉d值为短期卖出信号。k值形成一底比一底高的现象，并且在50以下的低水平，由下往上连续两次交叉d值时，股价涨幅会较大。k值形成一顶比一顶低的现象，并且在50以上的高水平，由上往下连续两次交叉d值时，股价跌幅会较大。参数：n、m1、m2天数，一般取9.3.3。

macd指数平滑异同平均线该指标主要是利用长短期二条平滑平均线，计算两者之间的差离值。该指标可以去除掉移动平均线经常出现的假讯号，又保留了移动平均线的优点。但由于该指标对价格变动的灵敏度不高，属于中长线指标，所以在盘整行情中不适用。图中柱线由绿翻红是买入信号，由红翻绿是卖出信号。macd曲线由高档二次向下交叉时，则股价下跌幅度会较深。macd曲线由低档二次向上交叉时，则股价上涨幅度会较大。股价高点比前一次高点高，而macd指标的高点却比前一次高点低时，为牛背离，暗示股价会反转下跌。参数：short(短期)、long(长期)、m天数，一般为12.26.9。

w&r威廉指标(william\'s%r)。低于20，超买，即将见顶，应及时卖出。高于80，超卖，即将见底，应伺机买进。这个指标与rsi、mtm指标配合使用，效果更好。参数：n统计天数一般取14天。

实习之前，感觉证券公司是有点神秘的，毕竟对证券市场还不太熟悉，具体到实务方面就更不清楚了。经过这次实习，对证券公司及其日常业务有了比较深刻的了解和认识，与此同时也思考了一些问题：(一)工作时间。股市开市是周一至周五上午9：30---11：30，下午1：00---3：00，证券公司办理各种业务也是同步的，以股市为中心展开。(二)区分客户。证券公司都会根据客户的资产将客户分成大、中、小三类，重视发展大客户并为之提供完善的服务，这一点从营业部设有众多专门的单独大客户室就可以看出。另外，大客户还可以申请到更加优惠的交易佣金费率(正常是千分之三)。

**金融专业实习报告篇八**

湖北省襄樊市

中国银行襄樊分行营业部

7月23-8月

大堂经理助理

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。

**金融专业实习报告篇九**

根据学校毕业实习要求，本人于xx年2月底到4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及体会作一系统的总结。

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，已成为中国最大的银行之一。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。

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。

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。

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。

**金融专业实习报告篇十**

月日：下午组织学生听取银行柜面业务专题报告，晚上组织学生听取银行职业道德与银行风险防范专题报告。

除了周一与保险公司两位经理落实日程用了近一小时和周四上课缺席一个半小时以外，几乎所有的课我都听了，也算善始善终了吧，可能比有些学生的出勤率还高呢。并且尽可能地作了听课笔记，还按照领导要求对讲课内容录了音，所以应该还是有资格谈点心得体会的吧。总结起来，有以下三点：

1. 实务和理论的确很不同。上学的时候也有实习环节，记得安排了到耀华玻璃厂还有一家福利纺织厂(厂名忘了，好像是生产帆布的)实地参观，也请了贸易公司的负责人到校内讲课，看了些单证，当时被“赠送”的几份样张至今仍妥善保存着呢。当时就感觉企业中的贸易实务跟教材里的差别很大，即便像《国际贸易实务》这样的书本都念得烂熟了，碰到具体的业务尤其是那些花花绿绿的票证还是不知如何下手。这次带学生们实习感觉也大体如此。比如教材里面介绍银行业务肯定放很大注意力在传统的存贷业务方面，但是今天才知道目前的商业银行中居然50~70%的业务和利润来自于代理业务，而讲课老师更是坦言，本地大中型企业(原来的骨干企业)几乎没有景气的，例外的只有福利厂，而传统的贷款业务领域面向企业的坏账死账着实不少，亮点只在房贷这一块。我没有任过保险方面的课程，不过就自己浅薄的保险知识来讲，课程中肯定不会很生动地描绘个险营销中如何与客户沟通，银保产品的渊源与发展，更不会涉及银行柜员拉存款与推销银保产品之间悬殊的提成差距。虽然当老师与当学生的时代不同了，立场不同了，见识不同了，但是有一点认识似乎没有变——实务往往不似理论那样系统严谨且冠冕堂皇，尤其是就某一岗位而言好像有些程序化得索然无味，不过大部分人始终是要从事实务的。

2. 专业人士的风范值得赞许。上周去联系实习单位的时候是临时得到通知的，所以当时穿得不仅casual简直有点humble了，进入保险公司看到那些西装革履的工作人员感觉自己失礼得无地自容。本周到学校来给学生们讲课的几位专业人士，不论年资、岗位如何，也一律是仪表得体。即使前几天天气阴冷，几个年纪不大的小经理还是坚持衬衫西装的职业打扮，老实说我看着都有点替她们冻得慌，不过保持职业风度这一点确实值得佩服。作为金融从业者，无论是保险营销经理，还是内勤业务人员，还是银行工作者，言谈举止中都透露出行业特色——专业与敬业。营销经理自信满满，对自己的专业侃侃而谈，很善于调动现场气氛；内勤业务人员特别严谨，讲话井井有条，连ppt都比营销经理的严肃得多；银行工作者则更多地是注重语言表述的准确，并且好像对多媒体这些东东都不怎么感冒，这是不是表示他们对很多事情的态度上更倾向于保守呢?不管讲课中个体表现差异多么大，有一点是共通的，那就是他们无一例外地都特别守时——提前至少15分钟到场，讲课中也很少东拉西扯耗时间的现象。

3. 从不同的演讲者身上汲取经验教训。这些天接触的这几位演讲者，表面上看表现最好的是保险公司的几位年轻的组训讲师，不过之所以加上“表面上”几个字，也暗含着在下对他们的风格不是十分认同——激情澎湃有余，内功不足。本来挺好的保险产品，怎么越听越像传销的呢，有些技巧颇有本山大叔忽悠的风范。还是周二的时候那位个险营销经理推荐的joe jordan的那个演讲精彩，呵呵，不过让他们达到那个水平……确实是吹毛求疵了。相形之下，运营部的主管讲课的风格就有点沉闷了，虽然也有很多案例穿插其间，不过还是感觉理论多了点，而且系统性太强，呵呵，有点像老师上课了。银行的两位人士表现差距太大，尤其是在同一天中时隔三小时先后出场更是强化了这个感觉。前面那位显然不只是紧张，主要是准备工作不充分，这一点值得所有想站住讲台的人引以为戒；后面这位是本人最欣赏的，主题明确，见地精到，案例丰富，准备充分，谦虚有加，字写得满好的，而且还有那么点紧张，呵呵，其实我觉得紧张是因为重视(准备不充分的除外)，当然太紧张就容易出错甚至出丑了，所以窃以为小小紧张的状态是最好不过了。

**金融专业实习报告篇十一**

通过这次毕业前的实习，除了让我对农村信用社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。

做为一名金融专业的学生，我此次选择了成安县漳河店信用社做为实习单位，此次实习的目的在于通过成安县漳河店信用社的实习工作，充分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。我此次实习的岗位是银行大堂经理及综合柜员。而此次实习过程主要包括以下2个阶段：

(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。银行的信用卡业务，如借记卡的开户、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。

(一)跟信用社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。实习报告实习报告格式实习报告注意事项。

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。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，信用社的业务结构较为多元化，有公司业务，个人业务，资金业务，以及网上银行业务，我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务。

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,我学习了营业终了时需要进行的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。实习收获与体会：通过这次毕业前的实习，除了让我对漳河店信用社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。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份要求自己，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件办理。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。

**金融专业实习报告篇十二**

-->

实习地点：\_\_省\_\_市。

实习单位：\_\_银行\_\_分行营业部。

实习时间：\_月\_--\_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\_\_银行，实现心中理想”。\_个星期前，我带着一丝敬畏的心情进入银行。作为一名大\_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\_行一些基本情况，\_\_银行，全称\_\_银行股份有限公司，是中国大型国有控股商业银行之一。\_\_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，\_\_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。\_\_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，\_\_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，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\_：\_\_前起床;\_：\_\_之前赶到银行参加晨会，然后开始工作;中午\_\_：\_\_下班回家吃饭休息，下午\_：\_\_上班一直到下午\_：\_\_多下班;回到家吃过饭已是晚上\_：\_\_;吃饭、写实习日志、洗澡，然后\_\_：\_\_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\_月\_日--\_月\_日这\_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!\_天的素质拓展生活我结识到了来自\_行\_家\_\_支行的前辈，在这\_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\_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\_个深刻的体会：

体会一，信心。还清楚地记得第一天见\_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\_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。

**金融专业实习报告篇十三**

希望通过本次实习使自己能够从理论高度上升到实践高度，使理论和实践更好的结合，为以后的工作奠定扎实的基础。同时希望通过本次的实习，是自己能够亲身感受到由一个学生到一个职业人的转变过程，为以后进入职场做一个铺垫，是自己有一个提前的适应期。

20xx年x月xx日——20xx年x月xx日

xx有限责任公司

(一)岗前培训

因为行业的原因，很多的理论知识都不是很清楚，在上班前都有进行培训。当然更重要的是花束的培训，因为开发一个客户不是盲目的去开发，都是有一定的程序的，比如我们培训的时候我们要掌握初步沟通、深入沟通、反复问题、明确沟通和限时限量的成交。还要掌握一些产品的基本情况，比如不同版本产品的不同价格，不同服务内容。当然对一些要用到的基础软件也有一个大概的解说。培训的东西都不是很难，关键还是要考自己的领悟。才刚开始实习的两天中，除了培训，我就是坐在老员工的身边听他们打电话，看看他们的话术和操作。把培训所学和实际上岗结合起来，快速的熟悉工作。

(二)培养客户

慢慢的开始工作了，作为市场部的电销人员，我们的工作主要就是通过电话促成客户与我们的合作，但这有一个前提，就是我们要对客户进行一定的培养。主要是在初步沟通中传达出我们公司的信息，让客户知道我们是干什么的，对他们来说有什么好处，然后才能进行深入沟通，这时候就要把客户引导到公司的产品上了，培养客户对公司、对老师的信任度。当然，培养客户也不是广告产品效益来打动客户的，因为电销是不见面的销售，客户并不能直接感受到我们的服务，这就要求我们在于客户聊产品谈合作的时候也要适当的聊一聊感情，对客户进行适当的关心，这样才能更好的促成合作。

(三)促成合作

工作中，我们挖掘客户、培养客户，最终都是为了成交，为了实现公司的利益，在把一个客户培养到一定程度时，我们就要进行谈合作了。这个是整个工作环节的重中之重，也是我最薄弱的环节。在到公司已经有两个月了，可是我还没有开单。客户培养的太久，到了促成合作环节就弱势了，曾经也跟主任经理学了很多的方法，可能自己气势方面比较弱，也可能因为心里弱势，一直不敢给客户开口要钱，不敢提合作。这导致客户培养到位了没合作又死掉了。自己一直找原因，一直分析客户，在慢慢的学习尝试过程中，终于在第三个月开单了，而且开了三个单，心里确实很高兴。

(四)跟踪客户

就这个工作来说，并不是你开出了一个客户，谈成合作了就不管了，跟踪客户也很重要。因为公司的产品版本不同，很可能当前的小客户跟踪升级后就是之后的大客户。跟踪客户主要是了解客户在合作过程中的需求变化，以便随时可以给客户推荐更适合客户的高端版本。另一方面，一般一个产品使用是三个月，为了让客户可以长久的合作，我们也需要对客户进行感情培养，在服务上提高客户的忠诚度。

(一)学会了很多电话营销的技巧

这份工作中，我学到了很多的电话营销技巧，以往的一些电话营销兼职，因为时间比较短，也仅仅是锻炼了口才。但通过这次实习才知道，电话营销也是有很多的学问的。因为双方不见面，我们的语速、态度、情绪很可能会影响到客户，所以我们得学会控制自己的语速、音量、情绪。在我们每个人的办公桌上都是有一面镜子的，就是要让我们记得时时微笑，传达给客户快乐地情绪。

另外，这次的实习中我还学到了通过电话来把握语言的敏锐度，因为与客户谈合作的时，可能一个语气词，一个简短的停顿，就是客户心里的真实想法。只有敏锐的把握住了，才能在言语上抢得先机，与客户的博弈中站在主导者的地位，最终促成合作。虽然有学习到一点，但显然还远远不够，在以后的学习中，我会更加的努力。

(二)学到了很多关于金融证券的工作

因为是金融行业的公司，所以通过这份工作，我最直接的就是学到的很多金融领域的知识，也许以前在学校也看过相关的书籍，上过相关的选修课程。但绝对没有三个月实习来的丰富而有趣。每天看着直接的股票盘面，听着老师的分析，更加容易接受，也更加容易学习。而且对市场上的消息也充满的敏感度，以前看新闻一个消息就是一个消息，现在看新闻，会结合市场、行业和公司来看，至少知道它会和我们的经济息息相关。

(三)锻炼了自己的意志和心态

这三个月的实习并不是一帆风顺，中间也有很多的艰辛与挫折，自己也有想要放弃的时候，但最反复挣扎中还是坚持了下来。这让我的心态更加的平和了，意志力也更加坚定。曾经因为两个月开不出单，我总会想我是不是不适合这份工作，心总是浮躁的，完全没办法安定下来，也会因为社会的现实让自己的心饱受煎熬。因为社会阅历不够，看的事实接触的客户还不是很多，让我总对公司、对行业抱有怀疑，这就让原本不坚定的心更加的犹豫。

想要换份工作，但又不甘心，因为这份工作完全没有做出成绩。花了两天的假期，终于想清楚了，我是即将要进入社会工作的人员，不可能一辈子呆在学校无忧无虑的念书，社会工作的艰辛迟早要接触，现在换一份新工作开始做，从头学起，接触新的人和事，要是再碰到困难还是干不出成绩呢，还是放弃再换工作吗?想想自己的性格，肯定不会甘心。于是什么也不再想，踏踏实实的干工作，心态放平，最终努力没有白费，还是拿到了满意的成绩。但相信经过这次的磨砺与挣扎，在以后的工作中我一定可以更加的坚定，不会再轻言放弃。

回想起自己刚来公司的时刻，仿佛就在昨天。由什么都不懂的门外汉，到现在可以和资深股民交流沟通，自己成长了很多。不仅仅是这个行业专业知识上的，更重要的是心智上的。感觉自己不再是一个象牙塔里的学生了，进入了职场，懂得了工作的艰辛，懂得了迎难而上的勇气，也懂得了永不放弃的坚忍。社会中的工作和人都很现实，利益为先，但是在工作中依然要坚守住自己心灵的底线，相信在未来，我一定可以做得更好。

在此感谢我的学校给了我这样一个实习的机会，让我可以去闯去拼，为自己的未来抢先开路。也感谢我的实习公司，感谢你们给了我一个广大的舞台，让我可以在上面尽情演绎。最后要感谢我在公司的指导老师，我的主任和我的部门经理，每一次在我遇到困难时，都会悉心的指导。每一次我困惑时，都会耐心的解答。每一次在我想放弃时，都会在我身边加油打气。倾尽所有教给我你们所掌握的知识，无私分享你们总结的经验，让我在三个月中获得了巨大的收获。

衷心的希望公司蓬勃发展，日新月异，也希望越来越多的人加入我们，让我们共同期待美好的明天!

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