# 大学生银行实习报告8篇(大学生银行实习经历：洞察金融世界)

作者：心之旅途 更新时间：2024-04-01

*本文以“大学生银行实习报告”为主题，旨在分享我在银行实习期间的经验和收获。通过实习，我获得了专业知识和实践技能的提升，深入了解了银行业务的运行机制，并与职场人士建立了有价值的关系。此外，我也面对了各种挑战和困难，在解决问题的过程中取得了成长*

本文以“大学生银行实习报告”为主题，旨在分享我在银行实习期间的经验和收获。通过实习，我获得了专业知识和实践技能的提升，深入了解了银行业务的运行机制，并与职场人士建立了有价值的关系。此外，我也面对了各种挑战和困难，在解决问题的过程中取得了成长。

第1篇

八月长安，孤城无寐，城南，星空迷离，白月光零落一地，雪色如霜。缱绻花魂游离，静听云涌风起，看岁月静好，流年辗转。我轻倚季节的转角，依着文字的馨香，将暑期的经历，和着如水的情思，摇曳成笔尖的曼妙。那些温暖而又明媚的感动，且听我娓娓道来。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”作为一名经济学专业的大学生，我学到的知识以理论为主，所以我一直很期待能够到银行、证券、保险等金融领域的公司去实习，切实体会这些金融机构的业务工作，从实践中加深对所学知识的理解。终于，这个期待已久的梦想在这个暑假里实现了。按照学校社会实践的要求，我申请到上海浦东发展银行西安分行进行见习。

从20xx年7月29号到8月28号，虽然只有短短一个月，但这次见习却给我在金融知识、银行业务，销售技巧、人际关系处理、个人性格塑造等方面上了一堂意义深远的实践课，特别是友谊东路支行营业部的各位前辈们对我的悉心教导与细心关怀，让我感受到友谊东路支行这个大家庭的温馨与美好，对“友谊之家”充满了归属感与感激之情，对浦发人“智慧奉献社会，敬业实现理想”的座右铭有了更深刻的认识。

花影微凉，清香摇曳，正是橙黄橙绿一年好景之时，夏日的浓烈一年胜过一年，却仍不敌面试时角逐的激烈。风吹酒旗，雨打芭蕉，我侥幸地从大浪淘沙中存留下来，被分配到上海浦东发展银行西安分行友谊东路支行，负责大堂经理助理的工作。上海浦东发展银行股份有限公司（以下简称：浦发银行）是1992年8月28日经中国人民银行批准设立、1993年1月9日开业、1999年在上海证券交易所挂牌上市的国有控股全国性股份制商业银行，总行设在上海。秉承“笃守诚信、创造卓越”的经营理念，浦发银行积极探索金融创新，资产规模持续扩大，经营实力不断增强。上市以来，浦发银行连续多年被《亚洲周刊》评为“中国上市公司100强”。

而我即将进入如此优秀的单位见习，压力自然是有的。在见习之前，我以为大堂工作是比较简单轻松的，而且能学到较多的东西，真正进去工作了解之后，才发现在银行工作并不像我之前想象的那样轻松，银行大堂工作繁琐，对细节要求特别高，是最锻炼人的岗位。在大堂，首先要做的便是迎接客户。客户进入银行营业大厅后，主动问候客户，询问客户办理何种业务，引导客户到相应的业务区域。如遇客户较多时，对新进入大厅的客户微笑示意其取号等候。其次，要学会分流、引领、识别客户。这是考验人的观察能力的时候，此时要做到神情专注地询问、倾听、了解客户需求，根据客户需求，指导客户填写各类凭证，并分流、引领客户至不同业务区域。

同时收集重要客户信息，细心观察客户穿着、言谈举止等，结合客户办理的业务种类识别低、中、高端客户。第三个工作便是推介、销售银行金融产品。利用客户咨询、与客户短暂交谈的时间，向客户发送业务宣传资料，根据其不同需求推介、销售金融产品，诚恳告知客户选择产品的利弊及风险。第四，维护大堂秩序。客户过多时，根据客户办理的业务种类，引导客户通过多种方式、渠道办理业务，及时进行疏导，缓解客户等候时间，照顾客户情绪。最后，送别客户。客户离开时，应主动与客户告别，全程微笑服务。银行大堂工作是面向广大群众客户的，是一份一举一动都被广大群众客户监督的服务性质的工作，也是一份机遇与挑战、责任与收获并存的工作。

青春就像一条河，左岸是不可推卸的责任，右岸是助我成长的挑战，中间飞速流淌的，是稍纵即逝的机遇。融入一个新环境，适应一个新岗位，于我而言，每一步都是挑战。刚到大堂，头几天站下来确实感觉不大适应，不但腰酸背痛的，而且面对客户的咨询一问三不知，感觉自己这个大堂助理十分不够格，不但对业务很不熟悉，而且对于客户的一些不满情绪也显得手足无措。银行大堂的工作看似简单，实则辛苦，里面包含的细节非常多，每一步都需要工作人员小心谨慎。

浦发银行向来以服务好著称，银行更是注重大堂工作人员的服务质量和服务细节，对每一位客户的到来都要热心接待，对每一位客户的要求都要尽量满足，特别是遇到一些年纪较大的客户，更是要将这些经济上涉及的细节慢慢不厌其烦的道来，一是为了给企业赢得更好的口碑，也是因为银行业务涉及的资金都是每个客户的心血，不能因为自己工作的一时疏忽而让客户承受经济损失。所以，我必须尽快掌握业务知识。见习时间很短，只有一个月，也就是说我必须在一个周内学会常用业务才能更好的完成接下来的工作，与时间的赛跑，正式开始。在学校里，我学习的理论知识只教会了我“是什么”，至于“为什么“和“怎么办”，则是需要实践才能获得的知识。

在银行里，支行的每一位员工都是我的前辈、我的师傅，我虚心学习前辈们的工作经验，感谢他们不厌其烦地教我业务知识，让我将所学的知识与实践相结合，多发现，多分析，多比较，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的`主观能动性和工作积极性，大大提高了我对银行业务的熟悉程度。同时，工作之余我还会学习《零售银行产品手册》，740页的书让我总结为了60页的笔记。

通过这一个礼拜的学习过渡，我迅速地适应了银行大堂的工作，面对客户的询问基本可以对答如流，少许疑问我会立即请教前辈们，然后将答案记在笔记本上，当下次再遇到同样的问题，便不会手足无措、一问三不知了。客户的询问便是对我的信任，所以必须准确的回答，才是对客户对我的寄托和信任负责。客户询问和办理业务是直接体现我服务质量的环节，对一线的工作细节把好关，尽可能地让每个客户对我行的工作放心、满意。做到这一点了，我想我的见习便是有收获的。

面对挑战，迎面而上；面对机遇，更是一个都不能放过。我行每周会定期发布一些理财产品，每天都会有人前来咨询，理财区人来人往，我也会帮着解答一些客户的简单疑问，对于一些新发行的理财产品，我便会一边工作一边“偷听”理财经理是如何向客户讲解的，如此“偷师学艺”，倒也学下了不少的理财知识，对于以前在书中学到的债券市场、证券市场，也有了更加深刻的理解。

将书本上的知识与实践结合起来之后才发现，原来书也不可尽信，倒真是应了那句古话：“尽信书，不如无书。”果然还是“实践出真知”啊。有些知识也是在实践中才能学到的，书本根本就不可能讲得通透彻底，比如说产品销售技巧。见习的这一个月里，我行推出了大阅兵纪念金票的活动，在这个活动中，我学到了如何去做销售，如何观察人的心理，如何用自己的语言打动客户说服别人买我推荐的产品，同时也看到了银行工作人员的辛苦，学到了公司内部管理经验。银行的工作早已不再局限于存取款、贷款业务，银行、证券、保险等金融机构相互合作的模式已经建立。我国金融行业虽然起步晚，但发展迅速，这也就要求我们必须从现在开始积累业务知识，将书本与实践结合起来，为以后的工作奠定基础。

微风细卷，时光浅白。其实，看惯了夏衰秋来，本应淡对花落花开，触目此情却仍是奢想无奈；品透了悲欢苦甜，自是惊惧聚散离合，饮尽风霜却仍是痴心不改。尘世无量，情感无序，每每到了要离开，才会如此想要珍惜在一起的时光。感谢各位前辈们对我的关怀，让我这一个月里，除了工作上的挑战与机遇，还收获了无数的感动与温暖。浦发银行不仅要求我们对每一位客户都笑脸相迎，对每一位自己的同事更是要关爱互助。

我和每一位同事都相处得很好，也学到了很多东西，包括银行和与银行相关的证券、保险等金融知识，如证券投资开户、保险理赔手续，还有为人处事的方式方法，从与他们交谈中收获的社会知识和经验等等。在忙碌时，同事会合理分担工作，缓解大堂的拥挤；在清闲时，同事会主动教导我，提高我的业务能力，以便我更好的融入到工作当中。基于支行营业部经理和大堂经理对我的信任与肯定，她们多次给予我单独处理问题的机会，及时解答我所遇到的难题，让我更好地从中发现不足，总结工作经验。

在浦发见习让我难忘的是我所在的支行同事们对客户的每一件要求小事都会放在心上认真对待，而且工作时都有节俭、不浪费的好习惯。每天早晨的晨会是总结前一天工作、分配当天任务和提升业务技能的时候，接着就以全新的心态和面貌开始了一天的工作。记得刚到单位的第5天，我还在慢慢熟悉业务，老担心犯错误，客户在进门取号之后会在休息区等候，叫到号牌之后带客户到相应的柜台办理业务，我本以为在这么简单的工作上是不会犯错的，但事情总会有意外。

当一位客户向我询问7号柜台时，我便习惯性的用手指为客户指路，待客户走后，大堂经理走到我身边说“为客户指路时要用一只手而不是一根手指，递给客户叫号牌时要用双手，服务细节一定要注意。银行会定期安排神秘人对各支行进行检查，一旦被查出错漏，全支行上下都会受到批评”。之后，经理还耐心地向我解说大堂里一个个要注意的细节点。我想，不管在哪个企业，如果拥有严谨的企业作风，良好的企业文化，主动积极的员工，那么这个企业的发展一定会蒸蒸日上，也会吸纳更多的优秀人才。

岁月如歌，倚门回唱，指缝间匆匆漏走的时光，点点散落在未明的尘世。看不透几许未艳而枯的苞蕊，道不明几声如歌如泣的回环，缝隙斜阳静成灰，浮华如斯东逝水。一个月的时光匆匆又匆匆，却让我获益匪浅。首先，我觉得学校和单位很大的一个不同点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，必须要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。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，他们也总是耐心的去解释为什么必须得这么做。第三，银行职员的工作态度、服务意识对于银行这类服务行业来说尤为重要，比如对待客户要用敬语，“您好”“请签字”“请慢走”之类的话要常挂嘴边；与客户传递资料时必须双手接送；对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。第四，我们必须要有明确的职业规划，今后在学习之余还要抓紧时间努力学习银行相关知识，腹有诗书才能胸有成竹，相信只有这样以后才能在自己的工作岗位上得到更好的发展。第五，我觉得应该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、生活习惯等都会发生很大变化，如果不能尽快适应，仍把自己当学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。一旦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。最后，我也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，学历虽然很重要，但个人的业务能力和交际能力更为重要。任何工作，做得时间久了谁都会做，在实际工作中动手能力更重要，这样才能在自己的岗位上有所发展。实习过程里使我深深体会到，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，使我们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。

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。从开始的生疏，不自信，变为现在的大方，言谈自如。感谢浦发银行给了我这个平台，让我有机会能够加入“友谊之家”这个优秀的团队、和谐的大家庭，从前辈们的身上我也学到许多优秀的品质。无论是工作上的挑战与机遇，还是前辈们留给我充满感动的回忆，还有工作中的收获，都是需要我永远珍藏的经历。

浅秋，微凉。独倚轩窗，看一片落叶染了秋色，看一季落花沧桑了流年。一个月的时光似乎快了一些，才刚开始，便又结束了。于指尖的光阴中，把这段经历收藏于岁月的剪影里，浅喜，深爱。将八月的回忆，许一世长安。

第2篇

实践岗位：中国民生银行深圳分行个(人)贷(款)管理部

“博观而约取，厚积而薄发。”——机会往往只给那些有足够准备的人。

刚进大学的我们是迷茫的，正如一位师兄所说，大学生活对于新生来说，就像一个完整而美好的世界，在一个婴儿面前展露无遗。而对于婴儿来说，则需要他们自己快速成长，来适应眼前的新生活。面前的不仅是更多的机会，也是更多的挑战。

在临近期末考试的那段时间里，我一直在默默地关注着学校方面的一些实践兼职消息。同时也开始到51job、中华英才网等招聘网填一些个人简历等。

学校的考试结束后，学生会的同学开始着手主要为大一同学联系一些实践岗位。其中，影响力最大的就是中国移动的“寻梦之旅”了。

xx年10月，深圳移动曾经在我们学院有过一次这样的活动，那时的我由于准备得不够充分，未能入选。所以一直在心里就有一个想法，也可以说是一个愿望，那就是暑期要到中国移动公司实践。于是在考试结束了的时间里，我开始为“寻梦之旅”准备自己的简历和一些面试技巧。

xx年6月26、27日，深圳移动开始来我们学院为“寻梦之旅”进行两轮面试。面试过程很顺利，我也学到了一些很好的面试技巧。

与往年不同的.是，今天的“寻梦之旅”更加侧重于“才艺”展示。所谓才艺，可以是一些唱歌、跳舞等通俗才艺，也可以是一些市场营销方面的知识，当然，还有摄影、诗歌、演讲等等各方面。

这时的我开始渐渐地想清楚了，通过实践，我到底想要什么?

在我看来，今年的“寻梦之旅”对我以后的职业规范并无必然帮助与联系，也不能得到我理想中的锻炼。所以，最终我放弃了移动“寻梦之旅”。不论从薪酬待遇，还是从对我以后的职业帮助来看，我的选择都是正确的。这一点在我实践结束后得到了证实。

放弃“寻梦之旅”以后，我又陷入了更多的迷茫与思考中。当然，我还是不断地关注着各大招聘网站上的兼职信息。

这一阶段，我投出了大量的简历，其实主要有深圳的一些各大小型电子企业、中国移动深圳公公司、酒店、银行等。

有付出就有回报。我得到了很多企业e-mail形式的面试通知。

经过筛选，我选择了其中几家跟我专业有一定相关的公司面试。其中尴尬、坎坷不断。最后，是有的企业放弃了我，而也有一些企业被我放弃。

在做出最终选择之前，已经是7月中旬了。看着很多同学都有了自己的实践岗位，看着有的同学相继回家，我真的开始担心与慌张。

虽然未能找到实践岗位，但至少我学到了很多面试技巧，也开始知道我通过实践想得到什么，也开始摆好自己的位置。

还好，我始终坚持着自己的原则：努力找最好的、适合自己的，不能放弃。正是靠这个原则，在不断的寻找与等待中，我终于找到了最后选择的公司——中国民生银行。这时已经是7月12日。

7月12日，我从一个师兄那里知道了中国民生银行深圳分行招聘几名重要单件维护员。

机不可失，我马上联络了那边的负责人，于是当天下午我就到了深圳分行面试。面试过程很简单，也很顺利。除了一些基本面试要求外，面试官还主要测试了我们的电脑打字速度。这正是我的强项。虽然那里的键盘和鼠标用起不熟练，一分钟测下来，我以84字/分钟的速度在面试者中居首。

8月21日，我向银行所在的部门提出申请辞职。公司对我们的工作很满意，也表示以后愿意继续接收我们再去民生银行实践。至此，历时38天的人生第一次暑期实践正式完成。

虽然由于银行工作的提前完成，我们未能达到学校规定的两个月实践日期。但是，我很满足。因为，我达到了自己心中的那个目的。

在整个工作过程中，不可避免的，我存在着很多值得以后特别注意的问题。

比如怎样更好地处理好跟同事的关系，更好地发挥团队协作的效果，知道自己到底适合做什么样的事等。

第3篇

经父母联系我去了坐落在本市的中国人民银行\*\*市中心支行的外汇管理科和拥有帐表、凭证等票据齐全的事后监督中心两个部门参加了学习实践活动，经过为期两周的实地参观、学习,从中确实受益匪浅。

虽然上了一年大学,但对自己的专业,对未来将从事的工作类型知之甚少;同样，对应该知道遵守的一些礼仪、规范也知之甚少，得过且过,认为自己那是不拘小节。然而，就是这种马马虎虎的态度使我第一天就碰了钉子。指导老师正在给我讲解相关知识，我却不经意间打了个哈欠正好被看见，挨了批评(因为实习老师是父母的朋友，父母要求他严格管理，多指导，所以才直言指出)。

随后，指导老师讲了一个故事。说有一个大学生去应聘，排在最后一个，当看见前面那么多比自己优秀的人都被淘汰时，心里开始发毛，抱着试试的心态走进了老板面试的办公室，进屋后看见门口地面上有一张纸，便捡了起来，看看没用才扔进了垃圾桶，坐下后，老总说：你被录用了。应聘者惊讶万分，问为什么自己这么幸运?老板说是他的举动让自己决定录用他的，正是他那一个微不足道的小小举动为自己赢得了一个不错的工作岗位。虽然之前也听过许多类似的故事，但这次听却完全有另一种不同的感悟，细节决定成败，终于切身体会到了，打哈欠这一动作虽小，但反映的确是自己的思想不够集中，也是对讲话者的一种不尊重，自己平时没有养成良好习惯，却在这时闹了笑话，此时我深刻体会到了细节的重要性，将来一份好工作很可能因为你的某个好习惯而选择你!

后来我又参观和学习了事后监督中心和外汇管理科的一些日常业务，看到了很多票据、账簿等资料，在外汇管理科看到的一些外贸企业外汇核销的资料和单据，有些票据上的要素确实还有一些英文。指导老师还给我推荐介绍了一些我的专业需要学习和了解的金融、证券、保险、财政、税务、会计、统计、经济法规等专业书籍和资料，并大体讲解了这些方面的最基本的常识，讲解了人民银行与其他各家银行的不同工作职能，使我初步了解到了人民银行是中央银行，负责货币政策和金融宏观调控等职能，其他各家国有商业银行主要是以人民币为特殊商品搞经营核算的企业，以经营社会存款、贷款、结算服务等功能。我还初步了解到了经济运行的大体流程，也知道了国际贸易就是国内企业(包括内资企业、外资企业、合资企业、合作企业等)与境外企业发生货物出口或者货物进口的贸易活动。在有关资料上国际贸易的概念定义是，“是指不同国家(和/或地区)之间的商品和劳务的交换活动”，我还了解到了国际贸易的流程，也大体知道了本专业的就业前景。国贸专业毕业生可在金融、外贸企业，外资企业、货物出口或进口企业，政府招商部门以及政府各个经济管理部门如财政、税务等机构从事外贸研究与外贸实务工作。在爆发世界金融危机前出口增长比较活跃的省份，如浙江省，广东省，上海市等南方一些省市外贸企业，对该专业人员的需求量很大，尤其是国家放宽企业的进出口权后，许多中小企业有外贸自营权。他们很需要该专业人才。该专业发展前景广阔，应该是一个很火暴的的行业，因为中国加入wto后，融入世界经济贸易大市场中，外贸企业发展空间不断扩展。

所以作为国贸专业的学生，要学好英语当然自不必说，之前本以为只要学好自己在学校的专业课程就可以，殊不知经济类的专业都是相通的，不但要学好必要掌握的知识，对其他各个方面相关的知识也都尽量做到了然于心，比如对国内外政治经济形势就必须要有深入的了解，这就需要与时俱进，上完大学并不是学习的终止，要想将来在工作时得心应手，必须乐于学习，不断学习，跟上时代的步伐。

在\*\*市人民银行事后监督中心和外汇管理科两个部门参加社会实践和学习活动的这段期间，接触到不少人员都是刚毕业不久的大学生，比我大不了几岁，因此也就有了更多的共同语言。从他们那里，我了解到，学历很重要，但并不会决定你的一切，自己的人生还是需要自己去创造!一位刚上班不久的姐姐告诉我，她上的大学是“三本”，当时应聘时有一位某重点大学的本科生与她竞争同一岗位，然而最后她胜出了，靠的是什么，靠的是自己四年来在别人“尽情享受青春”时寒窗苦读的努力与坚持。她深知自己上的大学并不是重点院校，在起点就比别人差了一大截，这时需要的不是怨天尤人，也不是抱怨和懊悔，能做的只有狠下决心利用这四年弥补自己曾经没有珍惜的大好的学习时光，这个过程是很痛苦而漫长的，需要持久的耐力与决心，但这不是白白付出的，从她身上我看到了，个人的命运永远是由他的人生态度及努力程度而决定的，起点低并不可怕，可怕的是自己从心理上就已经放弃了的念头，浑浑噩噩地混过这四年也是过，抱着不服输的心态拼命一搏也是过，而前者换来的必定是不尽人意，后者虽不能一定能使自己过上理想的生活，但总是有一线机会，就像当时的高考一样，很多人都抱着“我努力过了，结果已不重要”的心态，既然当时可以，为什么现在就不可以?为了自己美好的未来，放手一搏，拼了这四年，很可能换来的就是一份如意的工作和未来美好的人生，何乐而不为呢?

从这些参加工作不久的大学生身上，我不仅看到了他们的努力，也看到了竞争的`残酷，一份普通的工作，为数不多的几个名额，居然能够让数以千计的应聘者蜂拥而至，由此可见就业的压力有多么大。现在的社会是个靠实力说话的社会，是个讲求真才实学的社会，也是个日新月异的社会，生活在这个时代，是我们的不幸，也是我们的幸运，不幸的是我们即将面临残酷的竞争，优胜劣汰是我们必须接受的现实，幸运的是我们也因此更大程度的发掘了自身的潜能，从各方面使自己变得更加强大，具备各种各样的优秀品质，承受能力也会更强，在未来的生活里，遇到突发事件的处理能力自然也会更强。但话虽如此，这些能力不是与生俱来的，这就需要我们的主观能动性，利用一切可利用的资源来充实自己，发展自己是未来社会人才所具备的基本素质，因此主动学习变得尤为重要。从一些老同志身上，我也看到了这种求学上进的积极态度，有的根据工作需要撰写一些相关文字资料要翻阅好多资料，查找历史数据，寻找理论支持点等等。他们认为，人要活到老学到老，不断充实自己也是在充实自己的生活。我不得不为之震动，本以为现在的一些老同志只是沾了他们那个时代的大学生“国家负责分配”的光，每天只是坐在办公室喝喝茶，看看报、聊聊天消磨时光，却不知他们也会有这样积极的思想，这在现在的年轻人当中都极为罕见，不得不让我心生敬意。作为当代大学生，我们更是没有理由浪费我们这风华正茂的美好青春!

第4篇

我们于早晨8：00从北大逸夫二楼前出发，经过光华楼、图书馆、燕南园、李大钊铜像、蔡元培铜像，到达未名湖南岸，看到翻尾石鱼，出北大西门，穿过蔚秀园、承泽园、海淀公园、柳浪庄、北京城市绿化隔离带，到达颐和园南如意门，观看门外的京密引水渠，之后从颐和园南如意门进入颐和园，到达昆明湖南岸，沿西堤到达万寿山和东宫门，结束实习。沿途就绿化、建筑等自然和人文景观做了一定的调查，获得了一定的资料，也得出了一些自己的思考和结论。

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。

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计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计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。而准贷计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。借计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。

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，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐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。

在证券市场从无序到有序的规范化发展进程中，对证券咨询行业的规范管理是一个重要侧面。在证券研究咨询行业形成发展的最初几年中，由于缺乏有力的监管措施，行业发展基本上处于自发、无序状态。与早期市场高投机特征相对应，早期证券咨询行业从业人员成份较为复杂、鱼龙混杂，联手操纵市场的行为屡见不鲜，证券咨询行业的这一状况对证券市场的正常秩序造成了诸多恶劣影响。

这一状况直到97年主管部门加大规范管理力度之后才有所好转，至98年《证券咨询业务管理暂行条例》出台后，行业管理才真正有例可循，有章可依，证券研究咨询行业发展步入正轨。也正是这一阶段、在市场投资理念渐趋理性回归的背景下，证券研究咨询行业在研究方法的不断创新及研究内涵不断扩大中进入发展壮大的第一个黄金时期。20xx年正在进行的证券法的修改工作中一些相关证券咨询行业的问题也被提上了讨论范围之中，证券咨询业务的范围也将大大的扩大，相关的自营业务和委托理财业务也将可能由地下转到桌面上来。证券咨询行业也将迎来全新的发展的机遇.在行业的规模化和竞争的有序化上更加规范的完善市场。

行业规模化，有序化发展的一个重要标志是一批真正独立的专业咨询公司的出现。与券商研究机构不同，其独立性不仅仅表现为功能配置上的独立性，也体现为其经营上的独立性。

由于生存方式的差异，这两类研究机构在研究内容与目的以及方式方法上存在着明显差异。券商研究机构由于事实上的的依附关系，其研究目的主要在于三个方面，一是为券商客户咨询服务，二是为券商自营服务，三是为券商形象宣传及业务创新服务，其研究对象不仅包括一、二级市场，也包括券商自身发展战略与业务创新等内容。由于其服务对象的特殊性，其研究成果一般仅限于内部共享，且以专题研究为主，研究成果的价值实现是间接的。而对于专业资讯公司而言，由于其唯一的收入来源是其信息产品及咨询服务，信息产品的质量与服务水平决定其自身的生存，市场竞争的压力迫使研究工作是有更强的功利性，服务的对象性，要求其信息产品必须满足不同层次用户的需求，既要有广度又要有深度。

由于证券资讯市场仍处发育阶段，受市场容量及无序竞争影响，目前该类专业公司受收入来源限制，与券商研究机构相较而言，在研究投入方面多表现为心有余而力不足。在缺乏有效的行业自律机制的背景下，证券资讯公司竞争图存的方式正向着两个极端方向发展，一种是以低成本支撑其低价竞争，抢占市场份额，以维持其生存，这类公司或非正式组织为数众多。二是以高投入、高品位树立市场形象，着眼未来，争抢核心市场，这类公司虽为数不多，但无疑将是未来证券资讯业的脊梁。

第5篇

通过在中国农业银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各门金融学课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力。也为以后的择业算是提前的尝试和体验。

通过在中国农业银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉中国银行的主要经济业务活动，较为系统地学习银行个人金融管理工作和日常业务的操作流程。

通过在中国农业银行的实习，学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，为更好的走入社会打下坚定地基础。

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。

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：

1、了解实习单位基本情况和机构设置、人员配备等。

2、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。

3、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。

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。

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，我很感谢学校能给予我们这次实习的机会，让我们学到了很多在学校不能学到的知识，让我们在就业前能更加了解自己对专业知识的把握程度，了解社会需求，为就业做好准备。在实习即将结束之际，内心还是不能平静下来。觉得时间过得太快，自己还要学习的东西很多。因此决定在后阶段的学习生活中自己将更加倍加努力，更加珍惜时间，注重理论与实践相结合，努力让自己更加优秀，为以后能更加快速的适应社会而努力!为自己的人生价值更高努力！

第6篇

根据学校毕业实习要求，本人于xx年xx月至xx月期间在xx银行xx分行xx支行进行了为期xx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。

xx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，总部设在北京。在国内，xx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，xx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。xx银行xx分行xx支行是xx的一个营业网点，一直鼎立支持xx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xx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。

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xx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。

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。

第7篇

作为一名财务金融专业的大学生，我非常期待可以有机会进到银行、保险等著名的金融类公司去实习。这个期待已久的梦想终于在今年的暑假实现了：在中国银行城南支行、西大东支行进行暑假实习。虽然实习时间不长，但却是一堂意义深远的人生实践课。

这一次的中行暑假实习，短短一月之约，因服从组织的安排，我先后在西大东支行和城北支行实行。我和舍友于7月11日携简历到城北支行报道，被安排到个人金融部，陈主任给了我们三个选择，分别是助学贷款科、信贷部、商业证劵部，次日，经过几番考虑，我们选择难度较低，比较适合自己的助学贷款科，说来也十分凑巧，实习地点即在我们宿舍楼下，平常都有些接触，非常方便。

本来我是被安排在助学贷款科实习的，但由于暑假中行与广西银行学校签订了相关协议，银行内部已经有不少该校实习生了，助学贷款科人手需求已经饱和。黄行长转将我们安排到大堂，跟随大堂经理学习，其实，大堂处人手也已经很足了，有大堂经理，银行学校的实习生，及保安。小小的弧形台，容纳了六人，这也是后来我们被调去城北支行的主要原因吧。虽然心中不免有些小小的失落，但好在之前了解银行时，就很清楚，初来银行，在大堂锻炼是很有必要的，所以次日便换上职业装，面带微笑，开始了我们的实习生涯。

大堂经理的主要职责是主动询问顾客需办理何种业务，积极引导顾客填写相关单据;妥善处理顾客与银行工作人员或是顾客间的纷争，维持大堂秩序;适当向顾客推销中行的理财产品，拓展储蓄业务。

在这一周里，大堂经理梁姐比较忙，我主要是向助理和保安及那位早来的实习生学习，最基本是如何正确填写单据，单据不能有丁点的涂改，一途改就得作废重写，所以需要十足的细心。为了减少不必要的浪费，认真分析了银行单据填写的样板，我私下里把单据整理分类，写下注意事项和以往容易犯错地方，效果还可以，犯错的概率有可观的降低。这一周，恰逢中行广西区行系统升级，21日至23日，全广西的中行都不能办理相关业务，甚至不能取款。所以大堂的工作不可或缺的加上主动向顾客解释系统升级的问题，提醒顾客提前做好相关准备。若您这会儿来中行西大东支行，一定会看到有点羞涩的女孩，面带微笑，主动为您按号，微笑的询问您需要办理什么业务，若您要办理房贷还款、个人汇款、办理开户、外币兑换等业务。便引导你在前台填写拿出相应的单据，并微笑着和你解说关于银行系统升级的事宜。

关于中行的理财，其实，一直以来，虽然通过理论学习了解到银行的业务绝对不止于吸收存款，发放贷款，但真正了解却异常少，平常只是在atm机上或是网上银行即满足了存取款，电子转账，轻松实现网上支付，网上转账需求。比较少接触柜台。仔细观察，来中行办理理财业务的多是退休的教职员工，养老金数目可观。今年，cpi一路走高，央行几次加息仍无法阻止存款“负利率”，银行传统储蓄吸收能力下降，理财产品这匹黑马异常受人青睐。年长的叔叔阿姨们纷纷把闲置的养老资金投资于保本收益的理财产。

虽然只有一个周，我却经历了一件很有趣的事情，当天来了一位外国友人，咨询网上转账的事情，他的中文其实蛮好的，我们全程是用中文交流的，说来也挺惭愧的，大学后，英语水平直线下降。后来大致听明白了他的问题。由于房主账号更改了。使用网上银行转账功能便不能成功转账，尝试了多次也是于事无补。我们进入中行网银操作页面的英文版，说来也挺惭愧的，大学后，英语水平直线下降，那黑压压的全是英文，真担心他们认识我，我不认识他们，好在，后来几个关键字还是清楚，便解释道由于房主将之前的建行账号改为中行的长城卡账号，在转账时因选择interboc(中行内部转账)，接下来再选择“great wall card”即可。最后事件圆满解决，外国友人一个劲的向我致谢，其他顾客也对我露出了赞赏的目光，那一刻，真正感受到自己的付出被人家认可，实现了自身价值，心中的欣慰之意难以言表。短暂的一周，我其实很舍不得那个小小的弧形台，在那里，有青涩的身影，有谆谆教导、虚心学习的和谐画面，也有我们的欢声笑语…

由于上级的安排，7月19日，我和舍友收拾了心情，正装来到城北支行个人营业部。在个贷客户经理的安排下，前往零贷\*公室实习，主要业务是个人住房、汽车贷款。主要职责是协助客户经理和助理们新增贷款系统录入，扫描档案资料，制作保证合同，整理资料等。相比之前在大堂接待顾客，这里实际操作技能较强，我也是首次近距离接触中行内部系统。由于临近中行系统升级，旧贷款申请系统不宜再使用，所以前几天，实习工作还是蛮轻松的，大部分是在整理押品资料登记，填写三联单，盖章，整理档案。零贷\*公室空间不是很大，我们没有固定的座位，但基本一天都是在空调房里坐着工作，不用一整天站着。较闲置的几天，我私下里观察了城北支行，办公室里的都是由人保、华安等公司驻派助理，四个都是很年轻的女孩子，或许是女孩子八卦的天性也或许是贷款工作比较繁琐，工作之余，她们谈吐都非常八卦，轻松，没有太多的职场争斗。各位姐姐都很好，没有距离感，很有耐心的教会我们基础知识，让我们更快的融入这个小小却又充满温馨的办公室。

之前很少接触到住房或是汽车贷款，新系统上线后，为此，我和舍友都自己准备一份“宝典”，时刻记录客户经理的忠告和建议。怎么说呢?系统升级本来是好事，但由于银行内部培训可能力度不够，新系统刚上线，大家似乎都是摸着石头过河，连客户经理们也不是十分清楚整个流程，只能一边摸索一边工作，尽量快点熟悉新系统的操作。经过两三天的不断探索，我的宝典上已经是黑压压的笔记了，记了太多细节的问题，基本会操作新系统，只是熟稔度有待提升。逻辑集中版新系统新增了很多信息，提高了录入难度，有些甚至借款人未提供，诸如工作年限，我们要自己推算，很多容易被忽略的信息却是必填选项，只有完整填写完，贷款申请才有机会顺利放款。一笔贷款的完整新增过程里，以个人住房贷款为例，有一整套固定流程。需要新增录入借款人资料，管理关系人，管理担保品，放款前提条件，扫描资料，签署意见，查看个人征信报告等，一个都不能少。我主要是系统新增信息及扫描资料，待客户经理核查无误后签署提交，等待放款。还记得第一次新手操作时，有兴奋，也有些许担心，个贷客户经理就在我旁边，看着我录入信息，我的心里总担心犯错而紧张，注意力不集中，心里没底，打字速度也慢，结果录入文字、数字信息总会不经意间遗漏。其实，艳莉姐，并没有任何言语的`苛责，只是我自己一个劲的瞎紧张。由于办公室电脑不够，我使用新系统新增贷款也有限，闲暇时就看看我的宝典，在心中默默记下那些细节。当艳莉姐新增贷款时，我便坐在电脑旁仔细观察，由于她熟悉业务，信息可以便捷的找到，提前复制，用时方可粘贴，不用再像我们一个一个打字。还有容易遗漏的信息，她总会一字不少的录入。看到我在一旁观看，她会时而告诉我一些小秘诀，如何快速高效输入信息。对于这些，我通常都会在宝典上留下红色印记，待中午休息时自己再仔细琢磨。

扫描，之前只是停留在认识扫描仪的程度，从来没有使用过，至于复印机之前在大堂实习时已学会使用了。扫描仪的使用倒是没有太大难度，关键是各种待扫描的资料经扫描后各自应存放在哪个目录，文件夹里有20几个目录，必须记住哪些资料应当存放在哪些相适应的目录，此外，这些目录都是无序的，咋一眼很难找到你需要的目录，要记得他们在哪个位置。再者，两位客户经理的档案袋里的文件有些是事先整理过的，同类型的文件放置在一起，便于扫描，可有些却是杂乱无章的，扫描之前必须整理，对于新手而言，前两天，完成一笔贷款真是既繁琐又累人，一整天不是对着电脑就是扫描仪，而且速度差不多算是龟速吧。然而，心中始终坚信孰能生巧，经过不断的努力，速度和质量有明显提升，依稀记得艳莉姐那句话，“你们办事，我放心。”简单的话语，却是给了我莫大的鼓励，虽然这些工作技术含量并不是很高，但自己的付出终究被认可了。私下的努力总算没有白费。由于先前积压了许多贷款，我们很长一段时间都是新增扫描，也加了两次班，忙碌而充实。

关于制作保证合同，是后期的业务，其实，难度不大，主要是在模板中更改借款人相关信息，诸如合同编号，姓名、身份证号码、住址、购买的住房信息等。然后打印，装订成册，再整理。二十几天里，其实琐碎的工作还有很多，每一个环节都是绝对不能出错的，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，似乎是永远也做不完的。回想短短的一月之约，自己似乎做了许多事，虽然有些事情比较轻微。其他人看来，似乎没有用上理论知识，其实，我还是很知足了的，毕竟只有一个月，等到你办业务有些熟悉却又抽身离去了，银行不会发太多心思来培养你，真的很感谢银行里的各位哥哥姐姐们——何哥，小兵姐，小梁姐，艳莉姐等给予的帮助，这一段路程，自己收获良多，太多心得体会，不止于实际技能，更多是为人处世的方式!

一、银行工作一切需要“从心开始”——细心、耐心、服务心。

银行的工作主要是和钱打交道，比较繁琐，需要很细心。每一份单据，都不能出错，尤其是柜员的工作，填错了要自己负责，倒贴工资。总之，一出错，不仅是给自己添麻烦，也给客户、银行添麻烦;目前，我国的银行业的发展程度比较低，银行的工作其实没有太大的技术难度，只是很反复，需要很有耐心。很多时候，每天赶早到银行上班，然后开始重复着昨天的生活，久而久之，生活越来越单调、枯燥，必须耐得住寂寞，耐心应对每一天;浓烈的服务心。银行隶属于服务行业，工作人员作为银行的代言人服务礼仪尤为重要，良好的服务态度会给人留下深刻印象，吸引客户。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”，自己亲眼目睹了顾客要投诉一位实习生的场景，有时候，确实是有些客户的要求太过分了，毕竟，银行作为公共服务行业，许多私人化的要求是很难满足的。可，转念又想，整个工作里，其实还是存在不少问题的，顾客才会有借口有理由争执，无论是办理业务效率，内部人员肆意插队现象，银行的服务确实还有提升的空间。

二、银行工作压力很大——工作时间长、工作任务重。

由于自己是实习生，工作时间还比较轻松，早上九点上班，傍晚六点下班，上班并没有太多额外的事情，不想正式员工那样，也没有什么任务指标等。即使这样，每天回到宿舍，来回奔波，心还是很疲倦。平常我们看到的银行都是早上9点开门下午5点半关门，其实不然，银行的工作人员每天早上8点半就要到单位指纹签到，然后开会或进行班前准备，开门后一直上班，中午一个小时吃饭，下午关门后继续处理业务或是开会培训，至少要6点半才能离开。每周名义上休两天假，实际上各种培训，发展客户总会占用可怜的假日，法定假日也是不放假，当然是有补贴的;银行的任务繁而多，不同职员肩负不同任务指标，这些指标直接与工资挂钩，奖励少，扣款多。一般柜员一年拉存款100万，这是额外的，凭借你的人脉关系拉存款。客户经理，更是要拉1000万存款。由于自己一直想进银行工作，闲暇之余，都习惯搜集一些这方面的资料，虽然心里知道有这回事，可真正听到他们私下里这种说法，确实打破了我之前的认知，只能说确实很累很累。

我国的银行业还没有发展到国外那种高知识含量、高专业性的地步，不管是国有商业银行还是股份制商业银行，很多领导方式上会存在惯性误差，大部分业务都是靠人情公关获得的，尤其是对公业务，银行要大发精力向国家行政部门“示好”，想方设法留住自己手中的中高级顾客。这个关系网密密麻麻，网住了我们，应酬不可少，心思不可缺。那么，如果家境有优势，银行又何乐而不取之呢?也许，这是一条银行业发展的必经之路，忽视了技术进步带来产品革新吸引顾客的方式，而是凭借手中的人脉锁住客户，考虑经济学上的理性人假设，这种方式很具风险性，当立场改变，当利益改变，客户潇潇洒洒离去，任是你们“私交”再好，也许还是难以挽留。或许，这不仅是银行这个行业的专属特性，这可以说是这个时代的禁锢，处处讲人情化，有背景，有私交抵过多少背后的努力。不管继“我爸是李刚”事件还是其他不胜枚举的类似事件，这个世界虽然很精彩，却有时总有无奈，为了生活，我们学会了圆滑，学会了“高端“的为人处事，一步步走进了这张网中，密密麻麻的相互缠绕，牵绊着你我他。

至于，对银行发展的个人见解，想来，自己的发言还是为时过早，只有亲身经历过，才具有发言权。在此，便不累赘了。或许，银行就像一座围城，外面的人对围墙深处充满了美好的向往，里面的人却苦于高墙深处阻断了道路，有人想方设法进去，也有人千方百计出来。

最后，关于实习的思考其实也蛮多了，一个月来，每天都是很有规律的生活。一言以蔽之，开篇很戏剧性，过程很充实，结局很淡然，感悟却有些压抑，总体经历很宝贵，值得回味!这次实习工作是我人生第一次真正意义上踏进社会，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”许多事情并不像我们想象的那么简单，再微小的事情也有它的合理处事规则，我们能做的是积极主动认识这些规则，应用这些规则，向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，一切从“心“开始，化压力为动力，在实际生活中不断提高自我素质，提升对客观环境的适应能力。想来，应该是真正领悟到“学无止境”的含义了。因为，一年365个小日子，生活总有她的办法让你发现问题，思索问题，解决问题。

第8篇

在经历了投递简历、一轮笔试、一轮面试后，我被长沙市商业银行录取，进行了为期3个月的实习。我于2月7日被分配到长沙市商业银行星城支行实习。第一个月，我被分配到市场营销部实习。在楼上实习的这一个月里，我主要学习了对公业务当中的票据贴现业务，开具银行承兑汇票，公司类贷款以及开具保函等业务的理论知识及基本操作规程。之后的两个月我被分配到营业部临柜实习。我练习了大量办理储蓄业务相关的基本功，点钞、捆钞、过机、数字录入等，也学到了很多了现金储蓄业务的基本流程及操作技能。这次实习，是一次综合检验所学专业知识和能力的很好机会。对我来说，这是一次难得的锻炼和演练的机会，使我受益匪浅，为我将来的工作奠定了良好的基础，让我的学习更有目标性了，可以通过实践发现问题研究问题，从而解决问题；让我对自己的综合能力有了一个更清晰的认识，使我对自己也更加充满信心。

长沙市商业银行作为湖南省首家地方性股份制商业银行，成立于1997年5月，下辖30家支行、57个营业网点，金融服务网络覆盖长沙市五区四县，现有在职员工1600余人。

本行始终崇尚并坚持：“人本制胜、千心铸信”的发展理念，“稳健、效益、成长”的经营理念，“服务零抱怨”的服务理念，致力于服务理念的不断创新与升华。率先在全省推出24小时银行服务，到20xx年以创优服务为核心的“千心工程”，再到“千心为您跳动，信用美好生活”，其中凝聚着全行上下一千六百多名员工的爱心与奉献，缩影与折射着“以人为本”的企业文化。成立七年来，累计支持中小企业4800余家，支持市政重点工程项目50多个，支持市民消费、理财和创业近10万户，树立起卓越的`银行信誉和社会形象，“地方银行、市民银行”、“长沙人自己的银行”观念深入人心，成为省内知名的金融品牌。

针对金融服务需求的多样化，我行大力推行金融业务创新，并由过去的跟踪市场向做市场领跑者的角色转换。先后推出了“一平方住房金融中心”、“一本利商户金融套餐”、“万事顺利、金融套餐”、“第一站创业贷款中心”、“金邦得债券业务中心”等个性化品牌的业务，通过灵活多样的服务方式和营销措施，使各项新业务得以快速发展，促进了传统业务和中间业务的共同增长

我行坚持科技兴行的发展战略，在开办“一本通”、“芙蓉卡”业务，实现长、株、潭、岳四市通兑的基础上，大力发展了“一卡通”电子货币和电话银行、网上银行等虚拟银行，成功地开发并代理了财政工资统发、社会医疗保险、会计集中核算、电话费代收、罚没收入集中收缴等多项系统业务，并充分发挥信息技术在稽核监控、办公自动化、信贷管理中的作用，全力打造高效方便、反应灵活、服务和科技领先的精品市民银行形象。

20\_\_\_年我行国际业务部正式对外营业。目前可经营外汇存款、外汇贷款、外汇兑换、国际结算和结售汇等六项外汇业务，从而结束了基本业务不全的历史，并以此推动我行业务国际金融发展大循环。

“第一站创业贷款中心”积极为弱势群体和经济困难家庭的创业和再创业提供贷款服务，把政府“再就业工程”的政治需求进一步转化成为市场化的经济行为。首批受益获得此项贷款的下岗特困职工，已取得了创业的初步成功。

我于2月7日至2月底在长沙市商业银行星城支行市场营销部实习，我主要学习了对公业务当中的票据贴现业务，开具银行承兑汇票，公司类贷款以及开具保函等业务的理论知识及基本操作规程。下面我主要对我学习的各项业务做个简介。

（1）当地工商行政管理机关核发的《企业法人执照》或《营业执照》正本；

（2）中央或地方编制委员会，人事、民政等部门的批文。

开户时，首先在会计柜台填制开户申请书，提供上述文件证明之一，送交盖有存款人印章的印鉴卡片，经银行审核同意，并凭中国人民银行当地分支机构核发的开户许可证开立帐户。

办理日常转帐结算和现金收付的帐户。工资、资金等现金的支取，只能通过本帐户办理。

外地临时机构或因临时经营活动需要开立的帐户。本帐户可以办理转帐结算和根据国家现金管理的规定办理现金收付。

在基本帐户以外的银行借款转存或是与基本存款帐户不在同一地点的附属非独立核算单位开立的帐户。本帐户可办理转帐结算、现金缴存，但不能办理现金支取。

是为特定用途资金开立的帐户。如基本建设的资金、更新改造的资金。

支取时事先（提前1天或7天）通知银行，银行对提前支取部份按相应档次存款利率计息。

利率与储蓄存款相同；分3个月、6个月、1年三个档次；1万元起存，可提前支取一次，提前支取部份按活期存款利率计算，留存部份按原存款开户日同档次定期存款利率计息。

4、持票人与出票人或其前手之间的增值税发票我行受理企业贴现申请后，即进行汇票查询，待查复落实后，我行将在1个工作日内，给单位办妥所有票据的贴现手续，资金到您的账户。票据贴现利率可根据贴现业务量的大小，银企双方协商确定。

“壹平方住房金融中心”以二手房按揭贷款为主打产品，推出了一站式套餐服务，20\_\_\_年我行二手房住房按揭贷款已占长沙市二手房市场份额的95%。

首开全国金融同业国债经营品牌化先河，我行对国债二次售出业务进行整合，设立了五家专业债券超市——“金邦得债券业务中心”，集国债发售、交易、兑现、提前兑现、二次售出、国债信息等综合业务于一体。20\_\_\_年我行共发售凭证式国债4.46亿元，发售历年国债3640万元。

“绿钥匙汽车消费贷款中心”为客户提供车辆导购、办理消费贷款、代办车辆保险、代理上牌、代缴养路费、代买过桥年票等在内的一条龙“一站式”服务。20\_\_\_年汽车消费信贷中心推出了各种销售新举措，月购车量直线上升，为我行赢得了可观的市场份额和经济效益，业绩在全市同行业中处于前列。

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