# 2024年实习报告5000字(二十二篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-07-31

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。实习报告5000字篇一据学校毕业实习要求，本人于...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**实习报告5000字篇一**

据学校毕业实习要求，本人于20xx年x月x日到x月x日在中国农业银行支行进行了为期5周的毕业实习。实习期间，在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。

2实习时间

20xx-02-21—20xx-03-27共5周

3实习地点

中国银行支行

4实习的目的

通过在中国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。

通过在中国银行的实习，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。

5企业概况

5.1中国银行介绍

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。中国银行的业务范围涵盖商业银行、投资银行和保险领域，旗下有中银香港、中银国际、中银保险等控股金融机构，在全球范围内为个人和公司客户提供全面和优质的金融服务。按核心资本计算，20xx年中国银行在英国《银行家》杂志“世界1000家大银行”排名中列第10位。

中国银行通过全资子公司中银集团保险有限公司及其附属和联营公司经营保险业务。其中，在香港拥有中银集团保险有限公司及其六家分公司、中银集团人寿保险有限公司、东亮保险专业有限公司和堡宜投资有限公司，在内地拥有中银保险有限公司，澳门地区有联丰亨保险有限公司。成立于1992年7月的中银集团保险有限公司在香港保险市场经营一般保险业务，业务品种齐全繁多，业务量多年位居当地同业前列。

中国银行是中国国际化程度的商业银行。1929年，中国银行在伦敦设立了中国金融业第一家海外分行。此后，中国银行在世界各大金融中心相继开设分支机构。目前，中国银行拥有遍布全球29个国家和地区的机构网络，其中境内机构超过10,000家，境外机构600多家。1994年和1995年，中国银行先后成为香港、澳门的发钞银行。

20xx年6月1日、7月5日，中国银行先后在香港证券交易所和上海证券交易所成功挂牌上市，成为首家a+h发行上市的国有商业银行。按截至20xx年12月31日的市值计算，中国银行为全球第四大银行。

5.2关于中国银行的业务

商业银行业务是中国银行的传统主营业务，包括公司金融业务、个人金融业务及金融市场业务。

6实习过程

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了中国银行的各项业务，熟悉了银行日常业务的操作流程以及工作制度等等，从客观上对自己所学的有关银行方面的各项知识和理论有了更深一层的认识。在实习期间，我能够做到虚心学习，认真工作，认真地完成各项工作任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。

6.1在银行大堂和顾客接触，了解和满足他们的需求

在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带,因此首先就得学习柜面相关知识,才能更好的解答客户问题,引导客户办理相关业务,维持大堂秩序,减轻柜员的工作量,提高整体服务效率。营业中的礼仪主要有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们，例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机，还有就是解答他们有关理财产品的问题。由于实习的时候正值央行加息，所以有很多老年客户来银行办理转存业务，对这么年长的客户，需要提供取号、填写存单、核对、领去休息区等候以及领去柜台办理业务等一系列的服务。当然在服务的过程中最重要的是学会微笑服务。

6.2到吴中西路支行学习,了解银行的基本业务及其流程

我在网点从事的是柜员工作，中国银行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。凭证由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。而我要做的就是学习柜员间每天交接工作时的对账，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，存单等等。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。我还学习了交易代码和一些操作流程。以及明白了银行系统中事中监督和事后监督的重大意义。

另外，在这个过程中，我还学习了点钞、凭证翻打、文字录入等技能，这都是一个合格柜员的基本功，虽然这些事情在我没接触之前觉得很难，第一次接触的时候觉得很复杂，但接触多了，我才发现这都是熟能生巧的事。每天练习了也就觉得没那么困难了。

在网点，我还学了一些对公业务。银行对公业务中最常见的是票据业务。在票据业务中第一步是票据的核验，主要是核验印鉴，每个开户的单位都会在银行里留下自己印鉴的模板。在核印鉴的时候，首先利用的是电子核鉴系统，如果电子核鉴系统通过的话就可以办理相应的业务，但是有时候，由于印泥的质量问题，或者是敲章的时候方法不对，使得印鉴在机器中不能核验通过，这时候就要借助手工的方法。手工的方法是要先找出单位在银行开户时预留的印鉴卡，然后把支票上的印章折掉一部分，把剩余的部分与印鉴卡上的核对，这里面最关键的一点是不能自己说通过就行了，要得到业务经理的许可，也就是说要让业务经理也核对一遍。

由于从20xx年3月1日开始，央行发出通知使用新的票据，所以3月1日前后对公柜台特别拥挤，我的一个新的任务就是卖支票，支票包括现金支票和转账支票两类，在空白支票上要敲好银行的行号，名称，还有开户单位的账号等，这几天下来，我每天的手都是酸酸的，不过能得到客户的一句肯定或者一声谢谢，再累我也觉得值了。

6.3到业务管理部学习,了解中行日常的后台运作

业务管理部属于中行的后台管理部门，对于中行的日常运行起着举足轻重的作用。在业务管理部，我阅览一些余额表和凭证，还学会了如何使用复印机，打印机，扫描机和传真机。

业务管理部的重要职能之一是收发各类邮件。银行有一个邮件收发的系统，在这里你能看到各种notes，当然省行的一些文件也是通过这个系统下发的，在渐渐了解了部门的职能，接着就开始了最基层的工作“转发邮件”。这是一项细活，有从省行发来的各种加急通知，需要转发至本行内部相应的部门或本市各支行有关部门。这份工作要求你能用最快时间分辨信件内容分类及对应的部门。我统计了一下，绝大多数的信件都需要抄送给“个金部主任”及“负债、中间业务团队”。所以这两个部门负责的内容之多我想谁都清楚了。举个例子，“负债、中间业务团队”里的“中间业务”是一个很统筹的概念，大凡提及基金、保险、黄金等等负债内容都归这个部门管辖;atm、网点建设都归“渠道”管辖;资产、贷款都是抄送给“消贷”部门;碰上反洗钱，就要抄送给特定的一位领导了。我这份工作听说是一位职员辞职后遗留下来的，一直是张师傅在兼做，于是这成了我接下来每天每时每刻必做的功课，真高兴终于有了能展现自己的机会。很多时候有些紧急邮件不会回复，得一次次地跑去问师傅，几天下来已经能基本熟练操作了，很有成就感。

6.4学习营销和客户关系管理

6.4.1收集客户信息

银行要进行客户细分，针对不同客户的需求提供个性化服务，确立自身的市场定位和经营战略，就必须对自身客户的价值有一个更加全面深入的了解。要解决这个问题最直接的办法就是在与客户的接触中尽可能多地搜集与获取客户各方面的信息，在保护客户商业机密和个人隐私的法律前提下，对群体客户信息进行深层次。多视角的分析，对社会金融机构的客观数据和结构性变化进行对比分析，建立一个完整、科学、客观的客户需求及市场变化的信息分析制度。我每天的工作之一是整理客户的信息，然后把相关信息录入电脑。当然，主管对我严格要求，让我务必好好保存客户信息，不能有外泄的情况发生。

6.4.2做好客户联系，取得客户信息反馈

银行要做好客户服务，从客户那里得到有价值的反馈信息非常重要。从这些反馈信息中，银行可以学到许多有利于业务发展的东西，比如客户购买银行的主要产品只是为了得到免费赠送的礼品，客户可能觉得银行的网站导航不太方便等等。了解到诸如此类的重要信息，银行可以做出相应的调整，例如：改进网站设计、产品或服务，广告以及营销策略等，这样会更好地加强客户关系管理。

6.4.3“商户通”的营销

长城商户通是中国银行顺应电子支付日益普及的趋势，为方便商户收支款项而推出的新产品。以专用固定电 话机为支付设备，以长城借记卡为结算账户，提供安全方便快捷的金融服务功能，让银行开在您的身边。

由于银行业务繁忙，所以有关“商户通”的一些业务就由我这个实习生来完成。王经理来到一台电脑前，她开始教我熟悉“商户通”产品的审核手续，我只记得她最后告诉我“数字绝对不能出错”。“商户通”业务是指为个体批发业主安装一台电 话pos机具作为支付终端，与申请人借记卡卡号、电 话号码和电 话终端绑定，方便快捷，中行正在大力发展这个。我的审核手续说起来其实相当乏味，需要核对“工商注册名”、“工商注册号”、“法人代表姓名”、“刷卡电 话号码”、“终端psim卡号”、“银行户名”、“身份证”、“联系方式”与“经办人”。这一切都在“终端支付系统管理平台”上操作，需要每一笔“业务维护”的“初审”和“终审”。一开始我看得眼睛都直了，生怕出错，一条号码来回看上三五遍才罢休。不一会儿王经理过来催了要审核表，心里咯噔一下，实习并不是为了不出错，我这么慢吞吞的永远不会有好的绩效。于是加快速度，却不马虎，顺利完成了十家企业的终端申请审核。我突然明白，人无完人，犯错这未尝不是件好事。做事，需要的是胆大心细。

7实习的心得与收获

虽然这只是五个星期的实习，虽然短暂但却又非常的充实，对我来说，是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验，这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。而且这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了良好的基础。而尽快实现角色的转变,是作为一个大学毕业生刚步入社会时要面临的首要任务。对此，我们必须端正好自己的心理和态度。

在学校期间我就已经学习过一些关于银行方面的课程，例如《商业银行业务与经营》、《货币银行学》、《中央银行学》、《投资银行学》等等，这些都为我在银行的实习打下了一定的基础。

这次实习过程中，让我得益最深的就是能够到吴中西路支行和业务管理部学习，因为这些都属于银行内部运营的机构。在这些机构中我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。这使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这三年大学里所学知识的一个巩固与运用。特别要感谢的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。

在这次实习过程中，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是存在一定距离的，并且我需要进一步的学习。这样才能使我在银行的基础业务方面的知识，不紧紧局限于书本，而是有了一个比较全面和深刻地了解。这些最基本的业务往往是不能在书本上彻彻底底理解和学习的，所以基础实务尤其显得重要。

另外我还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。还有就是要虚心，有什么不懂的要虚心请教。在这个实习过程中我也无时无刻地感受到了员工之间的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

当一个月的实习时，我收获的不只只是各方面的专业知识的提高，还有就是做人做事的道理。

**实习报告5000字篇二**

实习时间：xx年4月8日-5月3日

实习单位简介：xx银行，全称xx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，xx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。xx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，在全球范围内为个人和公司客户提供全方位、高品质的金融服务。xx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。

实习过程：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，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：

(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。

(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

(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。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。

**实习报告5000字篇三**

实习岗位：

大堂经理及综合柜员

实习过程：

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，为今后的工作奠定基础。

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。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。

**实习报告5000字篇四**

虽然这只是短短的一个月的实习，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。

1、通过在中国农业银行江门蓬江支行实习，并进一步巩固我在上学期所学的基本理论，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江门蓬江支行的实习，达到学校的社会实践要求，并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江门蓬江支行的实习，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。

此次实习在于通过在中国农业银行江门蓬江支行的实习，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：

(一)了解实习单位基本情况和机构设置等。

(二)学习银行的个人金融业务流程、客户资料录入与使用中国农业银行信贷管理系统，主要包括以下方面：利用农业银行信贷管理系统进行银行信用卡业务办理，如各种类型信用卡、贷记卡等的客户开户资料审批(包括基本资料录入，客户征信调查等)以及贷记卡资金冻结与终止等;银行的购房贷款业务，如房贷客户档案录入、银行帐户流水查询、财产收入证明、个人房地产贷款申请表审批、客户信用调查、个人购房担保合同制定和签订等。

(三)实际操作，单独进行业务操作。

(四)完成实习，准备实习报告。

具体实习内容这次实习，得益最深的就是能够了解银行的内部运作机构，平时我们作为顾客更多的是接触前台工作人员，而后台的工作却了解得很少，进了银行实习后才发现原来后台也是一个很精彩的舞台。我所在的部门称为\"个人金融部\"，是对应\"公司业务部\"而言的，另外还有国际业务部、综合管理部等几个部门。

我所在的部门业务包括了信用卡、个人购房贷款等业务的办理，而在我的实习过程中，主要学习的是信用卡和贷记卡的开户资料录入、审批、复检、客户个人信用记录调查、贷记卡的冻结与终止等业务办理，同时协助准备购房贷款的客户档案、客户接待以及签订《个人购房担保合同》等业务。

在中国农业银行江门蓬江支行实习，首先先学会的是打印机的使用，这看来只是一件很简单而且与业务无关的事情，但是如何复印/打印出美观、清楚而又节省的资料出来却是工作的基本功，因为在所有的个人购房贷款业务办理过程中，都要打印客户帐户流水和主档、客户的基本个人资料、客户收入证明、抵押证明、个人购房合同以及各种由开发商提供的资料等，因此我实习的第一件事是学会怎样使用打印机这项简单却必须的工具。接下来学习的是如何利用中国人民银行的系统进行贷记卡客户信用审查，虽然系统操作并不复杂，但是却要求查询者认真仔细并且按章办事，客户的资料必须授权才可以使用，同时不得透露客户个人隐私。

在学会查询客户信用查询后，我开始学习利用农业银行的系统进行客户的开卡登记，同时利用信用调查结果并结合客户的收入证明等材料进行客户申请的审批等。办理信用卡业务，需要学会如何利用农业银行信贷管理系统进行卡务的一系列进程，而这个系统对于办理购房信贷方面也是很重要的。

在办理购房贷款的业务中，需要对客户资料进行录入、协助客户准备购房证明、抵押证明、收入证明、财产证明等资料，同时协助客户签订合同以及及时提醒客户还款等。

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。

虽然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。

有些时候自己也会为自己是重点大学的大学生而自得，实习期间跟很多人接触过后我才发现其实学历并不能证明一个人的能力，关键是你是谁，而不是你来自哪里，只有把自己的位置放低，才能够非得更高，正如某著名散文家所说，天使为什么会飞，是因为她把自己看的很轻。所以以后要学会放低自己，补充自己所缺，努力积攒知识与能力，了解自己能做什么，善于做什么，和别人分享，积极的融入到团队当中。学习别人的优点，给自己积累资本。

**实习报告5000字篇五**

一.实习目的

本次实习的目的是要把在学校所学的知识充分运用到现实社会岗位中，找到实际差距以更好弥补当中所缺乏的问题所在。在实习当中我会更好的把握问题的方向，弥补平时书本所学的知识的漏洞。同时也通过对银行业务的实习，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。

二.实习具体内容

实习单位简介

中国工商银行，成立于1984年，在国内30000多个分支机构，与境外50多个国家和地区的410家银行总行建立了代理关系，它是中国五大银行之一，是世界五百强企业之一。作为中国资产规模最大的商业银行，经过20xx年的改革发展，中国工商银行已经步入质量效益和规模协调发展的轨道。xx年末资产总额约52791亿元人民币，占中国境内银行金融机构资产总和的近五分之一。截至xx年末，工商银行总资产134586.亿元左右，居全球上市银行之首。

我所实习的中国工商银行临淄支行分为三个部门，分别是营业部，公司业务部和风险部。三部门间相互联系相互配合，协调一致，才能使银行正常运作。下面介绍一下我实习的岗位：

1.柜面业务岗实习

柜面岗是银行最基础的工作岗位，也是我们平时去银行办理一般业务所接触到的岗位。同时柜面岗分为现金业务区和非现金业务区 ，业务对象分类分为对公业务和对私业务。我在刚开始实习的时候主要在非现金业务柜(对公业务区)学习，通过细致观察和师傅的耐心教导，我从中学到了不少知识。比如：

供应账户开户需要的证件有：营业执照，企业代码证，税务登记证，法人和降半人身份证，授权书，开户许可证，说明书等，非本地单位开户需出示当地人银行开出的为开立基本户的证明。开立银行账户经人像凭批准后次日起的三个工作日后才能办理支付业务。企业与银行办理业务受限就是需要在银行开立结算账户。银行结算账户是指银行为存款人开立的用于办理现金存取转账结算等资金收付活动的活期存款账户。单位银行结算账户暗用途分为基本存款账户，一般存款户，专用存款户和临时存款户四种。基本存款账户是存款人的主办账户，存款人日常经营活动的资金收付及其工资，奖金和现金支取应该是通过该账户办理。一般存款账户用于办理存款人借款转存，借款归还和其他结算资金支付。该庄户可以办理现金缴存，但不能办理现金支取。而专用存款账户则是用于办理各项专用资金的收付，临时存款账户是办理临时机构及存款人临时经营活动发生的资金收付。

2.大堂经理岗位实习

在一半的实习时间里，除了跟综合柜员和客户经理学习银行业务外另外就是向大堂经理学习营销技巧，维持大堂秩序以及解答客户的咨询。我在此实习期间学会了单据管理，例如：如果客户要办卡开户或办存折，我们要为其提供《个人客户业务申请书》并辅助客户正确填写。如果不是本人亲自办理，还需要为其提供《代理人开立个人结算账户核实单》。如果客户要存办理对公转账业务，我们要为其提供《进账单》并让客户将转账支票正反面的付款人，收款人，背书人和被背书人填好，检查公司章有无模糊现象等，检查完毕后将客户引至非现金业务区对应窗口办理业务。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在社交活动中形成的规范准则，时刻在与客户打交道的大堂经理代表着企业的形象和名誉，所以一切要小心谨慎。要想做好大堂经理工作必须要做到干练，稳重，自信，亲和。营业中的礼仪主要有：解答客户问题，营业中分流客户，维持秩序，社当理财产品营销。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的操作流程，所以想要做好一个大堂经理，必须要拥有丰富的知识面。

3.公司业务部实习

在剩下的时间里就是在公司业务部实习，公司业务部也就是银行的信贷部门，主要负责给中，大型企业贷款。而企业向银行贷款必须满足一定的贷款条件，例如企业的经济状况良好，需有能力偿还贷款。贷款要提供的材料有很多，例如借款申请书，产品供销合同，企业基本信息报告，企业近三年的从财务报表，特别关注，贷款卡信息，公司股东会决议等等。此外，企业与银行还需签订核保书，最高额保证合同等。具体贷款流程如下：

1> 受理。客户的申请一般由开户行受理和初审，并由该行对受理的贷款提出初步意见。

2> 初审。固定资产贷款初审阶段审查内容主要是下级行申请报告，项目批准文件，业主借款申请书，借款人近期报表状况，项目贷款条件。

3> 评估。贷款项目的青古一半由中国工商银行信贷评估部门组织进行。评估应具备的资料，借款人营业执照，公司章程，贷款证，贷款申请书。公司近三年的审计报告和资产负债表，损益表和县级流量表等。有权部门对项目立项的批复，项目可研报告，环保部门的批复文件等。市场供求，产品价格，行业状况分析资料。项目建设资金来源证明文件等。

4> 审查审批

5> 发放贷款

三.实习心得体会

这次实习，总的来说，有苦有甜。对我来说，是一种挑战，也是一个机会。一个月的银行实习，让我对银行的基本业务有了一定的了解，并且我觉得自己在其他方面的收获也是非常大。我真实地感受到自己所学的知识的浅薄和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措。在学校学到的知识，一旦接触到实际，才发现自己的差距。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”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：对客户的态度，首先是要用敬 您好，请签字，请慢走，：其次，与客户传递资料室必须起立并双手接送，最后对客户的一些问题和自学必须要耐心解答。这使我认识到真正的工作当中要求的事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。作为一名在校大学生，这次的暑期实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会提供一次良好的契机。

首先，我深刻体会到银行工作规范化管理，严格执行标准的重要性。那么，在工作岗位上，必须要有很强的责任心，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。例如，在银行工作，如果没有完成当天的工作，职员必须加班：如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回，那也必须有经办人负责赔偿。同时，遇到不懂得问题向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，按时上下班等。 其次，工作后每个人都必须坚守职业道德和女里提高自己的职业素养，正所谓做一行摇动一行的行规。这一点我从实习单位同事哪里还深有体会。现在的银行已经类似于服务行业，所以支援的工作态度尤为重要。

再次，培养良好的工作习惯，虚心向他人学习，和同时培养钻对合作精神，在实际生活中学习与沟通交流等一些做人处事的基本原则，不断培养好的习惯，不断提高自己的素质。在银行，尽管许多操作看似简单重复枯燥，但要做到保持适中如意的工作热情和长期的准确无误还需要加倍努力以及进一步再学习。从这次实习中，我认识改进了自己的一些缺点，学会了如何戒骄戒躁，耐心谨慎地对待每一笔业务。

认识到这些，我更需要将自己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，是一个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。

俗话说，千里之行始于足下。这短暂而又充实的实习，对我走向社会起到了一个桥梁的过渡作用，是我人生中的一段重要经历，对将来走上和工作岗位也有着很大的帮助。感谢中国工商银行为我提供了这样一次宝贵的实习机会，感谢工行领导和指导老师对我的教导和支持。

**实习报告5000字篇六**

20xx年xx月中期到xx月上旬，我在农村商业银行进行了为期xx周的实习。四周的时间里，我见习了大堂经理，参与了商行新开发的“四区网格化金融服务全覆盖管理系统”操作手册的编纂，了解了农商行的信贷流程，体验了初入社会的乐趣与烦忧，实现了一次书本知识与实践经验的深度结合。很感谢行给了我这样一次珍贵的机会，感谢行领导对我的支持、信任，分配适合于我的工作给我，感谢农商行工作人员向我耐心地讲解知识，无私地传授经验。在这短短的四周里，我收获颇多，以下便是我的实习心得：

见习大堂经理时，我掌握了基础业务的流程，如开户，挂失，解挂，办理特殊业务（重置密码，更正银行卡的户名等），办理个人向个人汇款、个人对公储蓄或转账、国内个人结算业务、定期存单业务等等。“进账单”、“现金缴款单”、“国内个人结算业务申请书”、“定期存单”等单据，我曾经在会计课上见过，但一直未能真正了解他们的用途，也不知道如何使用，如今在实际业务中遇上，我终于彻底弄懂了他们，还能够熟练的使用，这无疑深化了我的所学知识。

同时，我还学会了使用存折补登机补登存折，在补登补贴时，难免会接触到各类补贴：“义兵补”“粮油补贴”“高龄补贴”“五保金”“低保金”，深入去了解这些补贴，有利于我了解国家的财政转移支付政策，拓宽我的知识面。另外，我也学到了活卡率（新卡办理后，第二天有一笔1元以上的交易，或者较长时间里卡内余额大于300元，这才代表这张卡是活的），活机率（安装pos机后，每个月至少有五笔交易，并且一个月的交易总额必须在500元以上，这个pos机才是活的）以及替代率（能用自助机器操作的，尽量不到柜台操作以节约人力，节省时间）等概念，这些概念让银行的业务不再神秘，抽象，而是具体化为一个个可以一步步操作的细节。

见习大堂经理，不仅让我收获了专业知识，还让我学会了为客户服务的精神。指导我的那位大堂经理每日都穿着整齐的工作装，带着笑容，亲切耐心地为每一位客户提供他们需要的服务：指导客户填写必要的单据，向客户解释他们有疑惑的业务。有些客户年纪大了，需要来来回回解释很多遍他们才能听明白；有些客户不懂怎么在自助机上储蓄取款，她便耐心的教导。

工作多年，她也不改最初的热忱。初初见习时，我偶有厌烦，她便告诫我说：作为服务行业工作人员就应该时时刻刻为客户着想，本着为客户服务的心，用的服务态度和的服务质量来帮助客户办理业务，这才不辱没这份职业。这句话使我深受教诲。我也下定决心，既然将来要从事服务业，就要拿出应有的服务精神。

我来实习的这段时间，恰逢行研发出一款“四区网格化金融服务全覆盖管理系统”的软件。这款软件旨在实现“深耕四区”走访建档工作的无纸化、网格化管理，提升金融服务水平，促进各项业务发展，推动地区经济繁荣。我有幸参与了这款软件操作手册的编纂。

编纂过程中，我深入、系统、全面地了解了这个系统的组成部分，一方面，我的专业知识与该系统所涉及的知识高度结合，我重温了“贷款五级分类”、“资产负债情况”、“巴塞尔协议”等所学知识，并将他们与实际结合，另一方面，我在实际业务学到了“重置成本法”、“市场评估法”“资金归行率”“三色分类”“四区”等以往不知道或不够了解的知识。为了编好这一手册，我也学习了相关的计算机知识，我对office办公软件的使用也更熟练了。

随着编纂的深入，我不断地惊讶于该软件内容的全面、设计的精妙、构思的周密。由此我想到，在银行稳妥运营的过程中，行不满足于已有的业绩，不贪图现有的安逸，敢为天下先，另辟蹊径，勇于提出新思路，想出新方法并排除万难付诸行动，这种开拓创新精神是难得可贵的，也是我在今后的学习工作中应当参考的。

在我实习期间，这款软件已经在全县成功推广，我与农商行的工作人员一起分享了这份骄傲与喜悦。在不远的将来，我期盼着它能在全市、全省乃至全国推广。透过这一系统，我看到了政府实现网格化金融服务全覆盖的决心，我更坚信我选择金融专业没有错。我要用我所学的知识，促进金融服务的全覆盖，为国人提供更优质的金融服务。

在实习期间，我也对信贷业务进行了一定的了解，由于种种原因，我没能亲身参与一笔贷款从申请到发放的整个流程，但是我查阅了很多已经放款成功的业务资料，向客户经理询问了相关事宜，也有了一点收获。贷款可分为贷款人提出申请、信贷营销员调查、复查、贷审小组审批通过、放款这几个流程。查阅贷款资料时，我发现银行尽可能采取一切措施将风险降到最低：

第一，要求贷款人和担保人（若有的话）提供家庭基本信息（包括收入、收入来源）、身份证、婚姻状况证明、收入证明、房产证（若有的话）、营业执照（若有的话）、企业资格登记证（若有的话）等等，陈述贷款用途并提供相关的证明，书面承诺一定遵守合同约定按时还款或督促贷贷款人按时还款，否则将会以自己的资产抵债或者担保人承担连带责任。

第二，要求信贷营销人员承诺贷款相关人员的信息真实、准确、完整，并对该笔贷款业务承担“四包一挂（即包放款、包管理，包收回，包赔偿，与绩效挂钩）”的责任，从而督促信贷营销人员谨慎放款。

第三，每一次调查、复查都至少是两人一起，既可以减少失误，又能够相互监督。

第四，每一笔贷款都需要经过由行长、副行长、客户经理组成的五人贷审小组审议并多数通过后才能放款，同时贷审小组必须书面承诺对放出去的款项承担一定的责任。这要求贷审小组审慎放款，无疑大大降低了贷款风险。

银行对贷款业务的精妙的流程设计和谨慎的风险管理让我更进一步认识到了贷款对于银行的重要性，也对信贷营销人员面对压力与风险对每一笔贷款负全责的职业精神深感敬佩。

银行柜台是银行工作很重要的一块，但由于只有经过专业培训的人员才可以进入网点办理业务，我无缘进入体验。然而在见习大堂经理时，我目睹了兢兢业业的柜员们在360度无死角监控的柜台里端坐一整个上午和下午，勤恳、耐心、热度、细致的办理业务，他们过硬的专业知识与崇高的职业精神令我深受感动。

在实习过程中，和不同的工作人员相处时，我切身体会到，不同职位工作人员的分工截然不同，每个人都承担着银行这个庞大机构的一部分职能，也许他们只了解只熟悉自己的这一部分职能，但只要每个人做好自己的本职工作，银行便能够正常运转。由此可见分工协作的重要性。另外，不同层级工作人员的工作性质也是迥然不同的。

低层级工作人员的工作较为简单琐碎，每个人只负责自己职权范围内的事宜，风险较小，灵活性较低，有严格的程序规范，趋于标准化，制度化；而高层级管理人员则掌控方向，知道每一个岗位的运作情况，并将各个部门的工作统筹整合，推动整个机构不断向前发展。他们的工作面临着更多的突发情况，处理事情更灵活自主，很难用制度标准去固化，同时他们面临的风险也越大。这些体悟与管理学所学的知识相一致，坚定了我学习更多知识以用于未来生活和工作的决心。

短短四周里，我也体味了一遭踏入社会后朝八晚六的职业生活。试想以后踏入工作的我，经过一天辛苦的工作后，回到家里自己准备餐饭，的确十分辛苦。我真真切切体会到了父母兼顾工作与家庭的不易，体会到金钱的来之不易——每一分钱都凝聚着劳动者的辛勤工作的汗水。我更加感谢为我操劳的父母，也更加明白了勤俭节约这一中华传统美德的内涵。

在实习过程中，除了收获知识，我也有一些自己的思考，对农商行工作有一些小小的建议，皆是个人的一些看法，由于知识储备不够，工作经验不足，若有不成熟的地方，还望多多包涵。

第一，早上的业务特别多，客户常常需要排队等候很久，无形中增加了柜员的压力，也常常造成客户的不满。只开设两个窗口似乎有些不够，如果有条件，我建议可以在早上开设三个服务窗口，在下午开设两个窗口，缓解早上业务的繁忙。

第二，给大厅的存折补登机增设一个开通或取消短信银行的功能。据了解，这项功能在其他银行的自助终端都已开设。开设后，可以减轻柜台的压力，提高替代率，使人力资源的使用更加高效合理。

第三，采取有效措施提高客户的素质。很多业务可以在自助终端自行操作，这样既节省客户时间，又能减轻工作人员的工作量。但大部分客户不知道这一点，于是他们在柜台前排了很久的队；还有一部分客户知道可以自助操作，却不知道如何操作，只好都来询问大堂经理让其代为操作，久而久之对大堂经理形成依赖。大堂经理代劳了很多客户可以自己完成的业务，时间精力不够用，造成大堂里总是大量业务堆积在一起等待着大堂经理处理的局面，给客户留下工作人员不足、长时间等待的印象。由此我认为提高客户素质是必须重视的一项工作。我想到一些可以参考的解决措施：

1、将能够在自助终端进行操作的业务种类及其操作流程做成简单易懂的视频，在大厅的电视上循环播放。客户在排队等候时看到视频，自然也就会去自助终端操作。

2、更进一步，可联系政府，于黄金时段（晚上七点至九点）在河堤广场的电视上展示该视屏，让更多的人了解农商行及农商行的自助终端操作流程。

3、印刷简单易懂操作流程宣传图，在下乡走访以及举办活动时赠送给客户。

4、在自助终端附近张贴大幅的操作流程示意图。

第四，大力发展中间业务。随着利息市场化的不断推进，银行不能继续依靠传统的存贷款利息差来赚取利润。发展中间业务已成为银行赚取利润的重要路径。在众多的中间业务中，除了传统的电子产品，结合农商行所处的环境，我认为应大力发展两项中间业务：理财业务和保险。

1、乡镇的客户由于自身知识有限，大多不了解证券，也不愿意将手中所持的储蓄去购买股票、债券等高风险的有价证券，但他们又不满足于银行提。

供的不高的定期储蓄利息。在这种情况下，农商行可以针对市场需求，设计开发出一些利息稍高的理财产品，集中起一定范围的资金，交由农商行专业人员去投资。一方面可获得利润，另一方面可以吸引更多的客户来农商行储蓄。

2、保险是朝阳产业，未来的发展前景不可估量。在农商行所在乡镇，大部分劳动力都外出务工，留下许多没有收入来源的留守老人和年幼的孩童。老人体质较差，易生病，死亡率也高，孩童容易因为意外事故受到伤害。在这种情况下，农商行可与专业的保险公司合作，设计一些针对留守老人、儿童的意外伤害保险，针对留守老人的养老保险和死亡保险。一方面可以赚取利润，另一方面也能造福一方百姓。

以上这些，便是这四周我的实习心得。我收获了很多，不仅仅是专业知识，还有接人待物，品德素质。四周虽短，但我所收获到的知识却使我终生受用。

**实习报告5000字篇七**

实习单位简介：xx银行，全称xx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，xx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。xx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，在全球范围内为个人和公司客户提供全方位、高品质的金融服务。xx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。

实习过程：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，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。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。

**实习报告5000字篇八**

据学校毕业实习要求，本人于20xx年x月x日到x月x日在中国农业银行支行进行了为期5周的毕业实习。实习期间，在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。

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，主要包括以下方面：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；联行业务；贷款业务等。

（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，并填写实习鉴定表，写实习报告。

总的来说中国农业银行的规章制度还是比较全面的，它具体规定了职员的操作规范及行为守则。

其次给我留下最深刻的印象是现代银行在人民的日常生活中扮演的角色，已不仅仅局限于储蓄及放贷，与此同时，现代银行的服务涉及到人民生活的方方面面，交保险，充话费，交罚单，买基金，炒股票，外汇，理财……夸大一点就是“只有你想不到的，没有银行办不到的下面谈谈我在农行的工作经历，开始几天主要是跟在指导老师后面看，看指导老师具体怎么操作，大概看了3天，了解了银行柜面服务的全套流程，由于农行有规定：非工作人员不得操作，并且我非农行人员，是不可接触现金的。所以刚开始我的任务就是指导客户填单子等类似于大堂经理的工作。

然后，我开始学习储蓄业务。现在，农业银行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。凭证不再像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”。而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。

经过三天时间的学习后，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（我实习的银行设备不是很跟得上科技的进步，还使用的是手工核对）；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。现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资；“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额比较大的款项的支取（一般是大于或等于5万元）要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐；打印“流水轧差”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。

关于信用卡业务。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；并且这种卡不需要复杂的审核过程，只需要在现场填写一份申请领用书即可马上领到借计卡。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。

银行贷款业务。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。农行也是如此。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。

我认为改革就要有一个强有力的改革小组，建立有效的激励约束机制、竞争机制和薪酬考核机制，能够调动人的积极性。在改革中，同时要注意成本效益原则，还要注意责权利相结合原则。

三、农行银行的管理上的问题与存在的弊端

目前，银行由行政管理向经营管理转变，各银行纷纷开展应用及管理系统的开发建构，表明银行信息化建设重点由综合业务系统扩展到管理水平的管理信息系统，信息化建设的目标由原来的提高业务处理效率过渡到提高经营决策和综合管理水平，由于农行本身对管理的认识起步较低，较晚。因此，出现了众多管理上的问题：

（一）管理信息化的实质是管理中深层次的内容用到信息化的过程，必然涉及流程改革，涉及各管理主客体利益的调整，因而阻力较大。并且，中国银行业现在只注重于增加业务品种，如何提高业务处理效率，对于后台管理成本管理涉足较浅。因此建立一个包括财务管理，人力资源管理等在内的强大的银行后台管理信息系统成为未来几年改革的主旋律。

（二）职能相近的机构重复设置；部门之间的目标不同，导致一体化进程受阻；管理者不熟识各类业务产品，业务经营上有盲目性。因此有人提议用事业部制代替矩阵制，进行扁平化管理。

（三）纵向分工细，管理链条长，整体服务效率低，横向部门多，职能单一，整体服务力低，人力资源配置效率低下。

在农行的一个月我学到了很多在书本上学不到的东西，我对中国的银行系统有了一个粗略的了解，也发现了其中的一些不足与弊端。

（一）人情大于制度。可能是受中国两千年封建制度的影响，虽然银行业的制度是比较完善的，但真正能做到的却很少，从我看到的文件，我知道这一直是农行的一个软肋。

（二）监管不力。虽然农行在每个营业部都安装了大量监控摄像头，并说会每天派人查看，但真正做到的分行很少。

（三）银行考核项目太多太杂，而且不科学合理，导致银行内部为了争业绩，造假严重。

（四）工作重担全部落在内勤主任身上，责任也全部落在内勤主任身上，影响了办事效率，也容易导致职业犯罪。内勤主任作为三级主管，拥有至高无上的权力，同时也肩负太多的责任。银行的几乎每一笔大额资金往来都需要三级主管来授权，同时内勤主任还要打印每天的报表，随时解决工作中的问题，把每天的柜员工作流水账装订成册……诸此种种不枚盛举。然后出现任何事情或事故，责任先追究内勤主任的，再追究柜员的，每天我能看到的就是内勤主任在不停的奔波，忙得焦头烂额。我觉得农行有必要将权力下放或让更多的人来分担内勤主任的工作。

（五）柜员服务态度有待提高。在临柜实习的那一个多星期，经常可以看到柜员想许聊天，而且柜员都比较有时间观念，时刻看着是不是到下班的时间了，这都极大的降低了农行的社会影响力，以及在人们心中的形象。在银行业日益激烈的今天，只有以人为本，以客户为上帝才能立于不败之地。

这次实习给了我一次很好的学习机会，我觉得银行业还是应该加强自身的管理力度，做好监督工作，完善管理条例及施行方法，做到以客户为上帝，坚决杜绝职业犯罪，在日益开放的中国银行业大环境下才能立于不败之地。

四、小结

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

“千里之行，始于足下”，这近一个多月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。

当我实习结束的时候，再回首那绿色的麦穗的时候，看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候，我知道银行里还有好多好多要学的！

**实习报告5000字篇九**

实习目的：

为更好的掌握金融学的知识充分的把所学的知识运用到现实生活中去，加强理论与实践的有效结合，更加深刻的理解对所学知识，增长和扩充知识面，增加对社会的接触，我在中信银行福州分行华林支行进行毕业实习。希望通过本次实践，能使自己对专业技能进一步的了解，能为自己积累一些宝贵的经验，为毕业后能快速地融入社会打下坚实的基础。

实习时间：xx年x月x日-——xx年x月x日

实习单位：中信银行福州分行华林支行

一、 中信银行福州分行华林支行简介

中信银行福州分行华林支行是中信银行的一个区域性分行.自1999年4月开业以来，我行遵循“稳步发展,争创一流”发展方针，立足与国际银行经营模式接轨，坚持高起点经营,高效率管理,高水准服务，努力构建“精品银行”的良好形象，主要业务有人民币存款,贷款,结算,贴现业务;汇兑,旅行支票,信用卡业务;代理收付和财产保管业务;经济担保和信用见证业务;经济咨询业务;外汇存款,汇款,放款,担保业务;在境内外发行或代理发行外币有价证券;贸易,非贸易结算;外币票据的承兑和贴现,买卖或代理买卖及外币有价证券;外币兑换;出口信贷等。

二、实习的主要工作内容

在中信银行福州分行华林支行的信贷部实习的主要工作有：参与银行一些资料的整理，还有就是在和大堂经理柜台前，参观一些存贷款的业务操作，还有就是和与信贷人员一起到企业进行信贷的贷前调查工作。学习了中信银行福州分行华林支行的信贷部信贷授信审批的流程，以及贷后的监督预警工作。

在整个实习的过程中印象最深刻的就是对授信企业贷前的调查。在我实习期间刚好碰上对钢铁股份有限公司3000万元专项额度授信的调查及产品开发这个项目。

信用风险管理业已成为商业银行所面临的首要的战略问题。而在我国国有商业银行面临上市的要求的同时，进行信用风险管理更为重要。而中信银行对信用风险管理方面，采取在对信用风险进行识别、评估和预警的基础上，论述其有效防范信用风险的策略。

作为一名实习生我跟着中信银行福州杨桥支行信贷部的信贷人员对于钢铁股份有限公司的这个项目进行了实地的调查。通过对该公司的贷前调查，让我深刻明白了，贷前调查重要性和调查的主要内容。

中信银行福州分行华林支行信贷部的贷前调查主要是对借款人情况进行分析包括企业基本情况，近年的成绩及发展规划进行调查;企业的财务状况进行分析主要的会计科目分析，有关财务指标分析;流动资金需求的合理性分析。对上述方面进行认真贷前调查，分析是否对其进行授信工作的依据。

中信银行福州分行华林支行通过分析会计师事务所对钢铁股份有限公司审计出来的相关报表，来了解该公司近年的整体财务情况，然后进行适当的有根据的预测未来的发展情况

钢铁股份有限公司是福州一家较早建立的从事钢材生产和有关钢材方面的公司。公司的业务经营范围包括钢铁冶炼、加工，电力、煤炭、工业气体生产，码头、仓储、运输等与钢铁相关的业务，技术开发、技术转让、技术服务和技术管理咨询服务。公司实际业务主要从事高档钢材和其他钢铁产品的冶炼、加工和销售。本公司是的一家发展潜力很大的钢铁企业。重组后公司生产和销售多种规格的高档钢材和钢坯，主要产品包括冷轧板卷、热轧板卷、无缝钢管、高速线材及钢坯。

在金融危机给各行各业都带来相当大的冲击的同时也个钢铁行业产生一定的影响，公司为了提高公司经济效益，决定采取加大生产，想要购买煤炭钢材等原材料。所以想向银行贷款3000万。

四、个人对钢铁股份有限公司的评价

(一)从企业基本情况看 1、经营环境：公司地理位置优越，所在城市是海峡西岸经济区的中心地区，随着海峡西岸的发展，公司所在地的工业、商贸和交通运输业都逐步发达起来。

2、经营设施先进性：公司围绕技术创新体系建设,努力提高创新成果转化为生产力的效率和效果。技术开发不断，公司技术创新形成了加速发展的良好态势。

3、市场拓展和销售渠道：公司产品主要在国内市场销售，也有一些产品出口。本公司在国内冷轧板卷、热轧板卷、无缝钢管等产品的制造和销售方面处于领先地位。公司致力于生产高档钢材，实行替代进口战略，以更好地满足国内市场对高档钢材的需求。公司拥有先进的生产技术和设备，是一个现代化的综合性钢铁公司。

2、行业稳定性和前景分析：20xx年以来,世界钢铁业开始进入新的增长发展阶段,全球钢铁业供需两旺,钢材价格呈不断上升之势。cru 全球钢材价格指数从20xx 年年底的94.6 点上升至20xx 年年底的176.2 点,充分显示了目前世界钢铁业所处长周期景气特色。

3、担保，担保人是福州汽车公司，担保公司和本公司有业务上往来，主要是高级钢材方面，该公司资产情况较好，注册资本5000万，信用度较高。

4、公司的领导能力分析，公司的法人代表陈\*大学本科毕业，但是受过专业的管理课程培训，领导能力不错。

(二)短期偿债能力分析

1、流动比率=流动资产/流动负债=116112391.3/94332510.18=1.230884。 根据企业自信登记评估标准，流动比率应>1.5.最佳值应为2。说明该企业流动性较弱,可能短期偿债能力较弱。

2、速动比率=(流动资产-存货)/流动负债=(116112391.3-33716565.55)/ 94332510.18=0.873462。

速动比率更能准确的反映企业的短期偿债能力。最好是大于1，而这个企业小于1，说明短期偿债能力较低。

3、现金比率=(货币资金+短期投资+应收票据)/流动负债=(16060770.12+0+0)/94332510.18=0.1703。

在评价企业变现比率时候，一般认为现金比率不是很重要的指标，因为一般不可能要求企业全部用现金和短期证券来偿还短期负债，但是当企业的应收账款和存货出现问题时候，现金比率就显得尤为重要了。现金比率是说明企业即可的变现能力。根据企业资信等级评估标准，现金比率应大于0.2，而这家企业是0.1703，不符合要求。

(三)长期偿债能力分析

1、资产负债率，是指企业负债总额同资产总额之比。该指标反映企业在资产中有多大比例是通过借债来筹措的，揭示了资产与负债的依存关系，也是衡量提供债权人得到企业资产的保证程度的重要指标。即面临破产清算企业对债权人权益的保障程度。

资产负债率=负债/资产=(流动负债+长期负债)/资产总计=(94332510.18+413684070.7)/614891930.1=0.8262。

资产负债率的大小反映企业对债权人资金的利用程度。比率越大说明利用借入资金获取利润的机会越大，但另一个角度，负债越多，表明自身资金实力不强，债权人权益风险比较大。从长期偿债能力的角度来看，资产负债率越低，财务风险越低。根据企业资信等级评估标准，资产负债率小于70%，该公司的资产负债率为0.8262，不符合符合要求，表明该公司负担偿债能力较差。

2、权益比率=所有者权益/资产=106874640/614891930.1=0.1738

该比率反映了资产中股东提供的资金所占的比重，是资产负债率指标的反面，股东权益越大，资产负债率越低，企业债务风险小，反映企业长期偿债能力强。该公司所有者权益比率偏小，企业的财务风险较大。

3、产权比率=负债/所有者权益=(94332510.18+413684070.7)/106874640=4.7534

该指标反映债权人提供的资本与股东提供的资本的相对关系，反映了企业资本结构是否稳定，也反映了债权人投入的资本受到股东权益的保障程度。反映了所有者权益对债权人的保障程度。该指标要求要<100%，由计算结果可知，该公司的产权比率指标没有达到要求，资本结构不稳定，企业长期偿债能力较弱。

4、利息保障倍数。又称已获利息保障倍数，是指企业生产经营所得的息前利润同利息费用(财务费用)的比率。它是衡量企业偿付负债利息能力的指标。

利息保障倍数=税前利润/债权利息费用(财务费用)=36606574.57/13653313.208=2.68

利息保障倍数越大，说明企业支付债务利息能力越强，究竟多大较好，这样根据该企业的历年经验和本行业特点来判断，一般以倍数较低的年度来作判断，比较稳健。根据企业资信等级评估标准，利息保障倍数大于4，显然该公司不符合条件的。表明该公司负担利息偿债能力较弱。

(四)营运能力分析

1、应收账款周转率=销售收入/应收账款=221000476.9/53030943.12=4.17 应收账款周转天数=360/应收账款周转率=360/4.17=86.33天

该比率要求6次以上， 通过计算可知该比率不符合要求，该公司周转率较差。

2、存货周转率=销售成本/存货=146431253.8/33716565.55=4.34

根据企业资信等级评估标准，周转率要在六次以上，通过计算可知该比率不符合要求，该公司周转率较差。

(五)盈利能力分析

1、 销售毛利率，表示企业每元销售收入扣除成本后可获多少利润，有多少钱可用于支付期间费用和形成盈利，反映了企业初始获利能力。

销售毛利率=销售毛利/销售收入净额=72581548.16/921000476.9=7.88%

根据企业资信等级评估标准，销售毛利率达25%以上即可，很明显，该公司在此指标上不符合要求。

2、净资产收益率，也称股东权益报酬率。从所有者角度来反映企业盈利水平的，具有很强的综合性。指标越高，说明所有者收益越大。

净资产收益率=净利润/所有者权益=8029810.69/106874640=7.51%

3、.资产净利率=净利润/资产 =8029810.69/614891930.1=1.31%

根据企业资信等级评估标准，净资产收益率在10%左右，资产净利率9%左右，通过以上的计算，得出该股份公司的综合利用率和总资产活力能力都不好。

通过以上的关于公司的发展状况和发展前景的分析，虽然该公司所处的行业

是一个前景很好的产业，但是通过公司的资产负债表，利率构成、主营业务盈利能力变化分析表，和坏账表的分析，可以看初该公司近年来发展状况不是很良好，未来发展前景还不确定。从公司的内部看：扩大生产的方式有很多，只是增加原材料来扩大生产是不合理，更重要的是应该提高资源利用率，提高劳动效率。这样的话，对公司的还款能力还要有进一步的分析。集中以上的观点，我本人认为银行不允许该公司贷款。

在中信银行福州分行华林支行的信贷部实习期间，我深刻发现银行为了实现其目标，尤其是信贷方面，为了分散风险，在整个授信流程中都贯穿着不同内容，将整体信贷业务划分为若干个子流程，进行信贷从贷前调查，贷中审查，贷后检查等全过程的审贷分离，全过程的风险防范，通过这样来实现信贷风险的防范及道德风险的防范。

三、实习心得

本人在实习过程中也着实体会到了中信银行福州分行华林支行的信贷部的工作人员的敬业精神，以及严谨的作业态度。为保证授信工作的顺利进行，保证良好的信贷服务质量，必须认真执行各项制度，维护信贷操作流程纪律，信贷要符合支行的信贷部的信贷政策。这样认真负责的态度使我认识到工作不是之前想象的那么的简单，我们要以十分的态度去对待每一分的工作。这对我以后无论参加什么工作都不失为一个重要的忠告：工作就是要用认真的态度去对待每个小小的细节，还有就是每个方面。

毕业实习的时间虽短，只粗略解了经手业务的大致情况，但获得了许多宝贵的实践经验和难得的锻炼机会。使我在银行的基础业务方面不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。也让自己的课本知识和社会实践有了近一步的结合，不失为一次和好的经历，和学习经验的好机会。

通过这次实习，为我以后走向社会有着积极的辅助作用，让我对未来的工作更有信心。同时也感谢中信银行福州分行华林支行给我一个这么好的学习实践机会。

**实习报告5000字篇十**

实习时间：x月19日—9月5日，实习共计14天

实习小组：

指导老师：

实习要求：①人力资源部：了解和熟悉生产原理、工艺，主要生产设备，重要生产参数、指标和岗位配置及其职责

②财务部冯部长意见：掌握主要产品电和热的制造过程，熟悉蒸汽的产生、作用、去向(包括一抽、二抽、三抽、四抽)，熟悉除盐水

报告框架：

㈠实习要求完成情况

㈡汽机作业部实习亮点

㈢不足之处及后续实习改进措施

㈣致谢

汽机作业部是轮岗实习的第一站，其主要职责范围是四台汽轮机(包括汽机相关设备)和热网(包括外网)的日常运行和检修，化学化验、检查、鉴定以及抽汽的监控等工作。实习情况汇报如下：

㈠实习要求完成情况

ⅰ.在汽机作业部主要学习了电和热的生产工艺，热网的基本流程以及除盐水的处理流程，并对其工作原理进行了熟悉和掌握。下面将列举电和热的生产、热网、除盐水的工艺流程简图进行相关说明：

电和热生产过程的原理：燃料化学能→蒸汽热能→机械动能→电能。汽轮机就是靠进口和出口的压力差做功。蒸汽在这个压力差下膨胀，流速增加，推动汽轮机叶片转动，蒸汽的内能转化为机械动能。汽轮机出口的真空度越高，蒸汽膨胀越厉害，蒸汽的速度就越快，做功越多，效率越高。

饱和蒸汽就是单位时间内进入空间的分子数目与返回液体中的分子数目相等，而过热蒸汽就是对饱和蒸汽继续加热，使其超过沸点温度。

1#、2#汽轮机是90年代建造的，3#建于20xx年，4#建于20xx年，其中只有1#、2#、4#有三抽蒸汽。一抽蒸汽由中压调控器调节，三抽蒸汽是由低压调控器调节。

热网主要利用三抽蒸汽的热量与管道内的水进行热交换，从而使管内的水温度提高。热水温度控制，夏季为88℃—90℃，冬季为90℃—92℃.

该流程图涵盖了净水系统、一级除盐系统、炉水处理系统、酸碱系统。阳离子交换器和阴离子交换器主要是利用树脂与阴阳离子发生置换反应，除掉里面的ca、mg、ka等离子，然后加氨调整ph值，使进入锅炉的水ph大于9，防止酸腐蚀和在管道、设备中形成垢，从而影响蒸汽的质量。

总之，对上述生产流程基本熟悉，对其相关原理也基本了解。除此之外，分版块分别学习了主蒸汽系统、工业水系统、油系统、化学酸碱系统和凝聚剂加药系统等，在此不作展开。

ⅱ.对一些主要设备也进行了相关了解。除氧器(5台)主要是通过控制温度和压力来除掉水中的氧，防止设备被氧化，混合式加热;其水汽来源主要由三抽、汽平衡、高加疏水、热网疏水、化学补水、凝结水(主要)、循环水。轴封加热器、低压加热器、高压加热器、网加均是表面式加热，通过高温蒸汽与管道进行热交换，从而使管道内的水温升高，蒸汽变为疏水，弯曲的管道有助于与蒸汽增大接触面积，增强效果。冷却塔主要是利用较低温度的空气与喷洒的热水对流进行热量交换，从而使进入凝汽器的循环水温度降低，提高凝结效果，从而使凝汽器的负压降低，提高汽轮机效率。油泵有三种，直流油泵、交流油泵、高压油泵，其中直流油泵是备用油泵，交流油泵主要起润滑作用，高压油泵主要起润滑和调速作用，同时也能带走一部分部件之间摩擦产生的热量，再通过冷油器降低油温，正常运行后由主油泵自动循环。设备一般均采用并联的方式，有助于应对故障。发电机主要构成包括锅炉、汽轮机、发电机、凝汽器、凝泵等。阴阳复苏床主要是在检修阴床和阳床时临时盛装在用的阴阳树脂，节省材料，并对阴床和阳床除盐水的水流走向以及大小反洗进行了相关了解。

ⅲ.学习并掌握相关经济指标。汽机作业部理论上的考核指标：汽耗率=主蒸汽量/1度电，表示发电机每发1度电所消耗的主蒸汽量，取决于汽轮机的效率。而凝汽器的真空又直接影响汽轮机的效率，两者关系是真空每提高1%，汽耗率就降低1%。厂部对汽机作业部的考核指标(kpi)是三抽民用蒸汽量，获取同样的收入，所用的蒸汽量越少越好。供能汽耗率=主蒸汽流量(t)/外供总能，外供总能=供热量(gj)+发电量(万kw·h)×36，而供热量=一段抽汽+三段抽汽，相关单位换算1度电=1kw·h=3600kj，1mj=10^6j，1gj=10^9j。化学考核指标(kpi)是酸耗(工业废酸)、碱耗、磷酸三钠。化学检测指标主要有硬度、溶解氧、电导率、ph、金属离子等，具体除盐水的检测指标不同，每隔两小时监测一次。除盐水包括给水、凝结水、疏水、炉水、蒸汽、除氧水等。除上述指标之外，在控制室了解了电流表、压力表、真空表、指令按钮、生产过程中各种参数，并不断的强化认识，而且还以3#汽轮机为例，对其控制室的排气真空表、一抽压力表、三抽压力表等显示数额与现场设备显示数额进行了对比，加强理解。

ⅳ.了解相关岗位和职责。汽机作业部主要负责检修和运行工作，均由主任负责，运行采用四班三倒方式，每班由班长负责，下设司机和副司机职位;检修设有检修专工，负责检修本体、辅机(如泵类)、公用设备。化学车间主要职责是制备充足合格的除盐水，并对各个系统和设备的汽、水进行化学监督检测，燃料、灰、渣等的化验分析，指导锅炉燃烧，对油的运行监督检测以及油处理，处理电厂的污水工作等等。

㈡汽机作业部实习亮点

在汽机作业部实习，不仅收获了与汽机相关的知识，而且也收获了一些前辈的经验教训。在这里的实习主要有三大亮点：

1.对安全生产的教育方面更加深入具体，比如灭火时对灭火器的使用和适用情形的了解，对一些具体禁止事项进行了了解，比如现场不许抽烟，去现场前2小时内不许喝酒，哪些地方禁止长时间停留，在电气作业部要注意遵守安全距的相关规定等等，安全意识不断提高。熟悉和理解了“四不放过原则”和“四不伤害原则”。

2.在实习的过程中，不断的开动脑筋，经常提出一些问题，比如郑超在讲除氧器水、汽来源的时候，我就提了一个问题，为什么低加疏水不直接进入除氧器，而是先进入凝汽器再循环进入除氧器，但高加疏水是直接进入除氧器?最后经过互相讨论，得出答案是，第一，低加距离凝汽器很近，而距离除氧器很远，这样做可以按照原有的管道运行，从而节省管道材料;第二，对低加疏水进行加热，使其进入除氧器之前具有一定的温度。这个问题也很好的展示了理论与实际的距离。我们一组还提了很多其他的问题，比如在讲凝汽器的时候，就提了为什么凝汽器要保持真空状态?等等。在去生产现场的时候，基本上见到什么就问什么，不懂什么就问什么。在讲热网的时候，高主任特地带领我们去了解外网，以便我们有一个大概的印象。

3.在汽机作业部实习期间，经常与高主任和其他前辈进行交流，高主任经常告诫我们在今后的工作中不要小看任何一件事情，都要用心去做，在学校里学到的知识要与实际相联系，知识转化到实际行动，将事情保质保量的完成，这一过程中你会克服很多，收获很多，也会成长更快。也分享了他的关于人生、生活的一些经验，告诫我们，无论今后是在热电厂发展还是想去其他单位发展，都要利用好现在的时间，学到真本事。分厂张厂长也告诫我们，要好好珍惜这三个月的时间，熟悉各种流程，拓宽知识面，加强认知和实际操作。这些交流都将会给我们提供宝贵的经验，帮助我们在未来的工作、学习、生活中成长更快。

㈢不足之处及后续实习改进措施

在汽机作业部实习过程中，既有亮点，也有不足。主要有两点不足之处：

1.对于相关主要设备的认识仅仅停留在其作用层面，而对于其内部主要的构造和零部件几乎没有了解过。在今后的实习过程中，我将要求指导老师尽可能的涉及到设备的构造方面，同时在学习过程中多想、多问，既要了解工艺流程，又要尽可能的多了解主要设备。

2.实习要求太过于笼统化，没有一个可以量化的标准，执行比较困难，各自执行的标准不同。在今后的实习过程中，我将在实习要求的框架下，结合部门培训计划，严格要求自己达到自己的实习目标。

㈣致谢

在此非常感谢汽机作业部的指导老师，感谢他们的每一次帮助、付出和分享，无论是汽机知识方面，还是经验教训方面，亦或是安全教育方面，都让我获得了一次成长的机会。尽管实习期满，无论实习成效如何，但自身收获很多。再次对你们表示衷心的感谢!

**实习报告5000字篇十一**

1、通过实习增加工作经验，实现自我增值;

2、了解银行主要资产、负债、中间业务，熟悉银行贷款业务的整个流程和操作方法，以及银行营销中的市场调研、市场细分、目标市场选择、市场定位和新产品的开发等;

3、通过在浦发银行厦门分行的实习，掌握银行从业的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等;

4、培养团队合作、与人沟通、吃苦耐劳、终身学习等素质和精神。

我这次实习所涉及的内容，主要是公司银行的贷款业务，并简单了解储蓄业务和信用卡业务。

1、贷款业务

银行信贷部门实行客户经理负责制，从前期客户的营销、企业实地调查、撰写授信报告，只到签订授信合同，完成额度项下的各类单笔放款，最后到贷后检查、风险控制，每一个环节都必不可少、极其重要。

客户经理工作的重点在于营销产品，难度在于维护客户关系，关键在于提高自身素质。银行客户经理提高自身素质，要靠实践，要靠学习;要虚心借鉴他人的经验，要总结出成功的规律。这是一个变革的时代，银行的体制和机制在变，银行客户的需求也在变，因而银行客户经理的理念、目光、行为必须跟上时代的发展，理念要变得更为先进，目光要变得更为远大，行为要变得更为敏捷。在变革中学习，是客户经理应该奉行的永恒不变的真理。

在浦发实习期间，我也在部门客户经理及总经理的引导下，学习并掌握了银行公司信贷部门客户经理的基本工作职能，并辅助他们完成了很多授信的主要工作。大到中国轻工集团下属的央企和福建省最大的国企近30亿总额的集团授信，小到各类中小企业及个人贷款。我完成了授信调查报告近20余篇，通过企业提供的授信材料和到企业实地调查，分析企业基本信息、行业信息、生产经营情况、财务情况、风险环境及贷后管理和收益情况，拟定授信方案和授信品种，直至授信合同达成和签订。

2、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”。

3、信用卡业务

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。浦发银行的信用卡品种很多，如:麦兜卡、中国移动联名卡、加速积分卡等。我也通过自己的社交圈，在实习期间发展了近30张浦发银行信用卡。

通过这两个月的毕业实习让我觉得很充实，不但使我对于银行业务上有了详尽而深刻的认识和了解，也是对我大学里所学的专业知识的巩固和运用，也使我积累了许多在学校无法学到的经验，真正体会到了“书到用时方恨少”。但是俗话说“千里之行始于足下”，一些最基本的实物和技能是不能在书本上彻底理解的，需要更多的是我们去实践去进行实际的训练和操作。另外，在实习中的另外个体会就是在工作中，我们都要有强烈的责任心，不仅要对自己的岗位负责，也要对自己办理的业务负责。办理的业务要作到细心周全，不能马马虎虎，丢三落四。使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。这段时间里，我像一个真正的员工去对待工作，感觉自己已经不是一个学生了，每天早上7点半起床，然后像个上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度，虚心向有经验的同事学习。一个多月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对浦发银行厦门分行也有了更深的了解，这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面:

(一)是通过参与银行业务的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。

(二)是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

(三)前辈们的教诲使我的人生增加了一笔财富。

同时在这期间的空闲时间里，我发现银行有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里面我也学到了许多当前的金融状况，银行实际工作中的各种有用知识。

通过这次实习中，我也认识到了自己存在的一些优点和不足:优点是(1)发现自己与人沟通和社交的能力不错;(2)认为自己是一个能够吃苦耐劳的人，能从一天的辛苦工作中找到乐趣。(3)感觉到自己做事认真负责，执行力强。不足之处有:(1)与真正的社会大家庭接触较少，缺乏足够的社会实践经验;(2)自信心不够充分，有时会产生打退堂鼓的念头。

实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，这次的实习使我对自己的专业有了更为详尽而深

**实习报告5000字篇十二**

根据学校毕业实习要求，本人于20xx年x月x日到x月x日在中国农业银行支行进行了为期5周的毕业实习。实习期间，在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。

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，主要包括以下方面：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；联行业务；贷款业务等。

（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，并填写实习鉴定表，写实习报告。

总的来说中国农业银行的规章制度还是比较全面的，它具体规定了职员的操作规范及行为守则。

其次给我留下最深刻的印象是现代银行在人民的日常生活中扮演的角色，已不仅仅局限于储蓄及放贷，与此同时，现代银行的服务涉及到人民生活的方方面面，交保险，充话费，交罚单，买基金，炒股票，外汇，理财……夸大一点就是“只有你想不到的，没有银行办不到的下面谈谈我在农行的工作经历，开始几天主要是跟在指导老师后面看，看指导老师具体怎么操作，大概看了3天，了解了银行柜面服务的全套流程，由于农行有规定：非工作人员不得操作，并且我非农行人员，是不可接触现金的。所以刚开始我的任务就是指导客户填单子等类似于大堂经理的工作。

然后，我开始学习储蓄业务。现在，农业银行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。凭证不再像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”。而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。

经过三天时间的学习后，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（我实习的银行设备不是很跟得上科技的进步，还使用的是手工核对）；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。现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资；“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额比较大的款项的支取（一般是大于或等于5万元）要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐；打印“流水轧差”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。

关于信用卡业务。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；并且这种卡不需要复杂的审核过程，只需要在现场填写一份申请领用书即可马上领到借计卡。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。

银行贷款业务。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。农行也是如此。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。

我认为改革就要有一个强有力的改革小组，建立有效的激励约束机制、竞争机制和薪酬考核机制，能够调动人的积极性。在改革中，同时要注意成本效益原则，还要注意责权利相结合原则。

三、农行银行的管理上的问题与存在的弊端

目前，银行由行政管理向经营管理转变，各银行纷纷开展应用及管理系统的开发建构，表明银行信息化建设重点由综合业务系统扩展到管理水平的管理信息系统，信息化建设的目标由原来的提高业务处理效率过渡到提高经营决策和综合管理水平，由于农行本身对管理的认识起步较低，较晚。因此，出现了众多管理上的问题：

（一）管理信息化的实质是管理中深层次的内容用到信息化的过程，必然涉及流程改革，涉及各管理主客体利益的调整，因而阻力较大。并且，中国银行业现在只注重于增加业务品种，如何提高业务处理效率，对于后台管理成本管理涉足较浅。因此建立一个包括财务管理，人力资源管理等在内的强大的银行后台管理信息系统成为未来几年改革的主旋律。

（二）职能相近的机构重复设置；部门之间的目标不同，导致一体化进程受阻；管理者不熟识各类业务产品，业务经营上有盲目性。因此有人提议用事业部制代替矩阵制，进行扁平化管理。

（三）纵向分工细，管理链条长，整体服务效率低，横向部门多，职能单一，整体服务力低，人力资源配置效率低下。

在农行的一个月我学到了很多在书本上学不到的东西，我对中国的银行系统有了一个粗略的了解，也发现了其中的一些不足与弊端。

（一）人情大于制度。可能是受中国两千年封建制度的影响，虽然银行业的制度是比较完善的，但真正能做到的却很少，从我看到的文件，我知道这一直是农行的一个软肋。

（二）监管不力。虽然农行在每个营业部都安装了大量监控摄像头，并说会每天派人查看，但真正做到的分行很少。

（三）银行考核项目太多太杂，而且不科学合理，导致银行内部为了争业绩，造假严重。

（四）工作重担全部落在内勤主任身上，责任也全部落在内勤主任身上，影响了办事效率，也容易导致职业犯罪。内勤主任作为三级主管，拥有至高无上的权力，同时也肩负太多的责任。银行的几乎每一笔大额资金往来都需要三级主管来授权，同时内勤主任还要打印每天的报表，随时解决工作中的问题，把每天的柜员工作流水账装订成册……诸此种种不枚盛举。然后出现任何事情或事故，责任先追究内勤主任的，再追究柜员的，每天我能看到的就是内勤主任在不停的奔波，忙得焦头烂额。我觉得农行有必要将权力下放或让更多的人来分担内勤主任的工作。

（五）柜员服务态度有待提高。在临柜实习的那一个多星期，经常可以看到柜员想许聊天，而且柜员都比较有时间观念，时刻看着是不是到下班的时间了，这都极大的降低了农行的社会影响力，以及在人们心中的形象。在银行业日益激烈的今天，只有以人为本，以客户为上帝才能立于不败之地。

这次实习给了我一次很好的学习机会，我觉得银行业还是应该加强自身的管理力度，做好监督工作，完善管理条例及施行方法，做到以客户为上帝，坚决杜绝职业犯罪，在日益开放的中国银行业大环境下才能立于不败之地。

四、小结

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

“千里之行，始于足下”，这近一个多月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。

当我实习结束的时候，再回首那绿色的麦穗的时候，看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候，我知道银行里还有好多好多要学的！

**实习报告5000字篇十三**

实习时间：xx年x月x日-xx年x月x日

实习单位简介：xx银行，全称xx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，xx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。xx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，在全球范围内为个人和公司客户提供全方位、高品质的金融服务。xx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。

实习过程：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，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。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

**实习报告5000字篇十四**

一、货币信贷管理处工作职责

货币管理处的主要工作职责是分析货币信贷执行情况，负责分析辖区内的金融形势，反馈货币信贷政策落实情况，反映贷款有效需求变化，为总行制定货币政策提供依据;结合当地信贷特点，提出信贷政策指导建议，运用部分货币政策工具有效贯彻执行货币政策。

二、货币信贷管理处具体工作业务

1、信贷资金管理：主要是四个方面，分别为信贷资金计划的编制与核定、信贷资金的管理、信贷资金的调剂以及缴存存款的管理。

2、再贷款、再贴现管理：主要是三个方面，分别是对于再贷款、再贴现对象的审核、对于再贷款、再贴现手续的办理(包括文件审定，票据盖章等)以及对于再贷款、再贴现的金融机构的贷后监督。

3、存款准备金管理：主要是三个方面，分别是督促法人金融机构按规定比例足额划缴存款准备金、定期监督检查存款准备金并给予利息以及依照法律法规动用存款准备金。

4、银行内部金融监督管理：主要进行银行内部的、组织、协调引导功能同时监督、检查银行内部员工是否按照规章制度操作业务。

5、资金拆借管理：主要是两个方面，分别是对于需要进行拆借的金融机构进行审核以及对于拆借后的情况进行监督。

6、利率管理：主要是两个方面，分别是依照国家的政策对于利率进行调整以及加强对于利率市场的监测分析，维护金融市场的稳定。附：货币信贷工作业务流程图金融机构提出申请↓经办人员提出初审意见↓部门负责人提出审核意见↓处务会研究决定↓按照权限报行长、分管行长↓下达贷款通知书↓将再贷款借据、合同送交有关部门保管。

三、人民银行其他部门工作了解

1、反洗钱：了解反洗钱就必须先理解何谓“洗钱”“洗钱”的定义：洗钱由英文“moneylaundering(money-washing)”一词直译而来，“洗钱”一词，源于本世纪初，美国旧金山一家饭店老板发现肮脏的钱币常常会弄脏顾客漂亮的手套，于是就将在饭店流通的钱币放进洗涤剂中清洗，这就是最初的洗钱。其形象的语言表述记载着洗钱一词的发端：20世纪初美国芝加哥以阿里·卡彭等为首的有组织犯罪团伙的一名财务总监购置了一台自动洗衣机，为顾客洗衣物，而后采取鱼目混珠的办法，将洗衣物所得与犯罪所得混杂在一起向税务机关申报，使非法收入和资产披上合法的外衣。现代意义上的洗钱是指将毒品犯罪、黑-社-会性质的组织犯罪、恐怖活动犯罪、走私犯罪或者其他犯罪的违法所得及其产生的收益，通过金融机构以各种手段掩饰、隐瞒资金的来源和性质，使其在形式上合法化的行为。洗钱罪的主体是金融机构或个人，有五种行为：

(一)提供资金账户的;

(二)协助将财产转换为现金或者金融票据的;

(三)通过转账或者其他结算方式协助资金转移的;

(四)协助将资金汇往境外的;

(五)以其他方法掩饰、隐瞒犯罪的违法所得及其收益的来源和性质的。”据国际货币基金组织统计，全球每年非法洗钱的数额约占世界国内生产总值的2%至5%，介于6000亿至1、8万亿美元之间，且每年以1000亿美元的数额不断增加。特别是在当前经济全球化、资本流动国际化的情况下，洗钱活动对国际金融体系的安全、对国际政治经济秩序的危害极大。根据我国《反洗钱法》和《中国人民银行法》的规定，中国人民银行是我国反洗钱工作的主要监督管理者;同时，金融监督管理机构以及其他有关部门根据自己的职责负责某一方面的反洗钱监督管理工作。

2、汇率与外汇汇率：汇率又称为汇价，是两种不同货币间的折算比价。也是一一种货币表示的另一种货币的将对价格。汇率是一种价格，其背后的载体是外汇这种特殊的商品。外汇：并非所有的外币资产都是外汇，外汇具有以下三个特征：

1、自由兑换性。

2、外汇普遍接受性，即能在国际经济往来中被各国普遍的接受和使用。

3、外汇的可偿性，即可以保证得到偿付，可以作为国际间的清偿支付手段和资产。

四、个人的感受

作为一个大学金融专业的学生，这次人民银行的实习机会对于我可以算是难能可贵的一个经验。在人民银行里面，我真正的感受到了我金融知识的欠缺以及工作实践与课本知识之间的差距。但也正是这些不足让我有了更多的机会向人行的各位前辈虚心求教，好在大家也是热心的给我答疑解惑，让我受益匪浅。我想短短几天时间并不能让我很好的熟悉人民银行这样一个庞大的机构，但至少是一个好的开始，能够让我在今后的工作和学习中，懂的如何学习、如何请教。如何能够更好的融入一个陌生的新环境中。这次人行的实习经历，可以成为我的一个资本，让我在找寻下次工作或实习机会的时候有所借鉴，我也会不断努力，向着更好的工作目标迈进新的一步。

**实习报告5000字篇十五**

实习是大学生进入社会前结合理论与实际的锻炼机会，也是大学生进入职场前调节自我的过渡期，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名即将毕业的大学生，本人于20xx年12月19日到2月7日在中信银行股份有限公司西安分行进行了实习。

实习期间，在单位领导和指导老师的帮助下，我熟悉了中信银行的主要经济业务活动，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。

现将暑期实习的具体情况及体会作一个系统的总结。

一、本次见习的目的

1、通过在西安市中信银行的见习，并进一步巩固我在本专业的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

2、通过在中信银行的见习，达到了社会实践目的，通过自己在中信银行进行的调查了解，基本上熟悉了中信银行的主要经济业务活动，基本上能熟练的办理该银行的一项业务。

3、熟悉中信银行的发展情况、经营模式和整体经济形势。

4、通过在中信银行的见习，我知道了自己在专业知识上以及在实践能力上缺乏。

同时也学习到银行里各位老师对工作所表现出的专业和认真，学会如何适应新的工作环境、如何应对职场中各种的问题，端正自我的学习与工作的态度，初步培养良好的职业道德观，为毕业后更好地踏入社会打下坚实的基础。

二、中信银行简介

1、见习单位概况

中信银行成立于1987年，原名中信实业银行，是中国改革开放中最早成立的新兴商业银行之一，是中国最早参与国内外金融市场融资的商业银行，并以屡创中国现代金融多个第一而蜚声海内外。

中信银行的业务辐射全球70多个国家和地区，全国540余家分支机构战略性地分布在经济发展迅速的中国东部、沿海地区以及内陆的经济中心城市。

16000多名员工为客户提供、高效、综合的金融解决方案，以及优质、便捷的网上银行、电话银行以及信用卡客户服务中心等电子银行服务。

凭借业务的快速发展，优秀的管理能力、出色的财务表现和审慎的风险控制，中信银行近年来的成就广获业界认同，并深受国内外\*机构的肯定。

在英国《金中信银行实习报告范文5000字

融时报》公布的“20xx年全球市值500强企业排行榜中，中信银行首次入榜即排名第260位。

在英国《银行家》杂志公布的20xx年度“世界1000家银行”排行榜中，中信银行一级资本排名位居第77位。

2、中信银行经营业务

人民币存款、贷款、结算、贴现业务;汇兑、旅行支票、信用卡业务;代理收付和财产保管业务;经济担保和信用见证业务;经济咨询业务;外汇存款、汇款、放款、担保业务;在境内外发行或代理发行外币有价证券;贸易、非贸易结算;外币票据的承兑和贴现、买卖或代理买卖及外币有价证券;外币兑换;出口信贷。

三、实习经历及工作内容

一、第一阶段的实习

在实习的前几天里，我主要跟主任学习，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。

结合金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。

在学习中，我深切的感到，学习就是为了提高，提高素质，加强对工作的负责态度，每一个员工都有权利和义务去学习!在学习了各种相关知识的同时，我还积极向业务员学习。

因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行操作，但是就是从旁边的学习中，我学到了工作之外的东西。

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。

身在银行，身处不同的岗位，都是为客户服务，每一位中信的员工都是我学习的对象。

在跟客户经理的学习中，我认识到客户资源的优劣决定了一家银行业务结构盈利状况和竞争力水平。

实施客户知识管理可以提高客户资源的开发和利用。

在实习中，我归纳总结了客户知识管理的结构，并用理论知识和时间不断丰富。

改善银行与客户之间的关系，拓展业务空间，发展利润源泉。

在对客户服务的同时，我明白并领悟着，中信在资产总额大但资本欠缺的情况下，是如何利用资本的稀缺性的。

利用最少的经济成本获得的收益，是每个客户

追求的，资本追求利润，决定了资本是闲不住的，只有通过创新金融产品来节约经济成本。

在对会计业务的学习中，让我了解最多的是对公业务。

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，(目前中国银行使用的都是手工核对);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。

现金支票以及付款行为本行的转帐支票(如收付双方都是本行开户单位的)都是要直接入帐的。

而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。

二、第二阶段的实习

后一阶段的实习主要以大堂引导和户外宣传活动为中心,期间进行了几次相关业务的培训。

正是这些知识的培训,使我逐渐了解了金融,了解了银行,更是了解了中信银行。

通过在中信的学习,我越来越深刻地了解了中信相对于其他银行的不同之处,了解中信发为客户着想的各种业务,我想这正是可以使中信在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。

中信的细腻,周到,以及独到的业务,不仅使客户选择了中信,同时也使我们非常自豪可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习。

有了这些对中信银行的了解,我们便可以代表中信去做宣传工作。

我们把中信介绍给大家,使尽量多的人可以享受的中信优质的服务,同时也拓展客户群,为中信创收。

在学习了相关的政策和业务知识后，。

我们跟随中信前台工作人员,一起边宣传边现场发卡。

我们分成左右两组,各组都在做积极的宣传。

活动结束后我们群的宣工作和发卡量明显高于另外一组。

我们凭借我们的热情和口才还有不怕碰钉子的态度,更是凭借我们东方卡本身的魅力,赢得这一场各个银行间银行卡的\"战争\"。

在大堂引导的经历中，由于实习的支行人员不足，省分行暂时也未能派遣员工来网点，所以这里工作的同仁们大多身兼数职，尤其是我们的大堂经理，常常是跑进跑出，忙里忙外。

而我的实习工作所接收到的分配任务也是力所能及的一些杂碎的小事。

所以做事的空隙之间我也很乐意随处走动，力求跟着多学习一些不能接触的业务。

而户外宣传工作主要进行两种,一种是在银行大厅给客户讲解以及协助客户办理业务,另一种户外路演宣传。

在这个方面我有几点建议:首先是大厅工作,其实我觉得这个工作的必要性不大。

因为一般的客户都可以独立完成办理业务;即使偶尔有疑问,也都是很小或者很简单和单一的咨询,而这些问题往往柜员都可以很轻松地顺口讲解,不会费很大事情也不繁琐。

所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。

我的感觉是:倘若主动去问询客户是否需要帮助,有时会把客户吓一跳,有时只是得到一个摇头的微笑;而默默等待别人的咨询,却几乎没有。

所以我觉得岗位没有什么价值。

然后是户外路演。

我觉得户外宣传不是哪里都可以的,而是一定要首先了解清楚你要去宣传的地方是什么地理环境,人文环境,甚至天气状况,宣传地点应该选择营业网点便利可达的地方。

四、实习总结：

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。

在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。

向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。

当我实习结束的时候，再回首那绿色的麦穗的时候，看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候，我知道银行里还有好多好多要学的!

**实习报告5000字篇十六**

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，为今后的工作奠定基础。实习岗位是大堂经理，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）了解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）学习服务礼仪。

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。

（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。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xx银行的基本业务有了一定了解，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。

**实习报告5000字篇十七**

在xx银行实习了只有短短的一个月，却使我领悟到许多，真正明白到什么是工作、什么是人生。其中包含的不仅仅有失败带来的压力，也有成功带来的喜悦。

学习银行业务是一个漫长而艰难的过程，由于银行的基本业务也种类繁多，容易被混淆。在学习过程中，要多问多听多想，不断理清条理，工作起来才能得心应手。面对客户的咨询时，一定要清晰地知道他们想要办什么，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，并及时引导客户办理各项业务。

在与人沟通的方式上，我有了很大的改变。过去不善言辞的我，在为客户解答疑难之外根本不懂得跟他们聊聊天。其实与客户聊天并不是偷懒的行为，而是要通过他们的言谈之间了解到他们的需求，才能有针对性地向客户提出更多的业务帮助。现在，我跟客户交流的同时，不断吸收各种信息，必要时反馈一些重要信息给他们。如果遇到难以捉摸的客户，会懂得运用委婉的言语跟他们交流，以减少客户对自己产生反感的情绪。

在银行工作，服务是最重要的。大堂经理/助理是第一个接触客户的人，往往我们给客户的感觉就会成为银行给客户的第一印象。因此我们要为客户提供的服务，最亲切的微笑以及最有效率的工作。我在接人待物方面，学会了用平和的心态、友善的态度来处理。

至于产品的销售，与零售部的业绩关系十分的密切。而且银行的理财产品多种多样，有保险、有基金、有信用卡等等。这些产品也会分出不同的档次，我们在大堂服务的同时就要发掘客户的理财需求，为他们介绍各种产品。

这次在xx银行实习，与过往的兼职经历有很大的区别。它给了我很多宝贵的工作经验，甚至是人生经验。让我感觉到自己有所成长，对于我将来的职业生涯开创出美好的新章。

**实习报告5000字篇十八**

根据学校毕业实习要求,本人于20xx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.

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.

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.

·电工实习报告 ·工厂实习报告 ·广告实习报告 ·电视台实习报告

·土木实习报告 ·电信实习报告 ·计算机专业实习报告 ·外贸实习报告

·会计实习总结 ·小学教师实习报告 ·中学教师实习报告 ·教育实习报告

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.

**实习报告5000字篇十九**

今天是偶去银行实习的第一天。幸好阿姨早上有上班，她带我到二楼业务部，和各位大哥大姐打过招呼后她就下楼了。我早上就抄了几份最高资产评估报告，下午啥也没做就看看报纸。办公室本来就不多的几份报纸已经被我看完了，打算明天带税法书去看。与其无聊不如看些有用的东西。其实最近他们很忙的，这个月要贷款卡审核，还有内部审核要纠错，本身的贷款业务也要继续进行的。但是很多事情实习生都插不上手，要负责的啊总不能交给我们这些过客。所以我的闲是无奈的啊!

从家到银行步行大概就10分钟左右。早上出门早了点，绕了个圈走到银行后面的超市买了点零食带给dd。中午我是回家吃的，在家吃比较无所顾忌啦!看我那左右开弓的凶猛攻势，难怪在我回家前老爸会对dd说：“你现在还是多吃点吧!等你姐姐回来了，你就没的吃了。”晚上吃饭的时候还说到这个事，我说要是我和dd换过来，妈妈就开心了。他多吃点，长地也结实些;我少吃点，苗条些好找对象。

五点半下班后我骑车到火车站附近的饰品区买了些东西。大概是在杭州待久了，被高消费荼毒已久，我觉得那些漂亮的东西好便宜啊，这直接导致我开价太高。安慰下自己：“算了，比起在杭州买已经很划算了，呵呵。”

越来越热了，好想念受“碧利斯”影响的日子啊!早上到办公室时浑身是汗了，今一个上午就填了几份担保物代保管单，剩余时间在看税法、帮爸爸交电费。说到交电费哦我等了半个多小时才轮到，花了20多分钟才办完。银行真的好忙效率也低!我看他们在柜台工作的一直就没停过。那些办理自动转帐啊、本票汇票、开户之类又很浪费时间。在那排队的人等的都冒火了。下午帮客户经理排队结交贷款业务，也差不多花了1个小时。要是脾气差点的早就骂人了。这什么效率啊!不过，银行的确是为有钱人服务的，我觉得那些交水电费、工商管理费、养路费之类的小额业务没必要在柜台进行。这对双方都是一种资源的浪费啊!听说上海不是有个类似自动取款机的东西，在那上面可以缴各类费用，多方便省事儿，还是早点推广吧!

下午还有个收获，下楼时刚好看到营业部经理提了几个长方形的箱子走出柜台。我刚开始以为是把钱送入总行，可是看看时间不对啊，下班还早呢!只见她走到临街的一个小房间，保安哥哥立马严阵以待站在外面守卫。我从门缝里看到她打开一个像保险柜一样的门，把小箱子放进一个一个格子里。我看到那机子上面还有一卷手掌宽的纸(就像超市里结帐时给的那种)。种种迹象表明这是atm机的“内幕”。在atm机上取钱是家常便饭了，看到这个玩意可算是运气了。记得学校里那个工商银行的自动取款机每次添钱的时候都有两个拿电棍的保安站岗，连走近都不可能啊!呵呵～～看眼界了～

今天总算不那么闲了。上午其实还是老样子的，抄了一份保卫记录后就没事干了。经理在和一个大客户聊天，我听着听着就睡着了，醒来后已经11点多了。早上打扫办公室之后，我去倒垃圾。一个柜员冲那个atm机的房间指了指。我心中满是疑惑的走了进去。哇!除了那台机子外还有几桶矿泉水和一个用来放垃圾的纸箱子。内涵够丰富吧?呵呵～对了我知道昨天营业部经理拿的是钞箱，那卷纸是打印凭条。

下午我的食指快抽筋了。帮经理做企业报表的电子版，还要做到帐户平衡。不算难呢，做了3份。明天还有很多呢!我担心晚上会梦到很多数字，围着我打转哦～

今天是实习以来最忙的一天了。我整天就没停过，一直在数据输入。终于完成了20份的贷款卡年审电子文档。文档包括资产负债表、利润分配表、现金流量表。他们很奇怪哦!哪个企业如果交上来有现金流量表的话就会称赞他们的会计。据说流量表很难搞的，我很有挑战的意向。这样的忙碌是快乐的。虽然经理说让我做事觉得很不好意思。我告诉她没事做真的很无聊，帮他们的忙不仅能学到东西，还很有成就感。

上午的时候一鸣食品有限公司的财务代表过来了。记得我初中同学的舅舅就是一鸣公司的领导。当然我感兴趣不是因为这个。

一鸣奶吧在温州开的到处都是，他们真的是很有创意。以健康营养为理念向温州人推荐早餐。而且他们的店比较低调，投入也低。你看麦当劳大概要600万的加盟费，而鲜奶吧大概10～20万的启动资金，做的好的人一年就收回成本了。早餐一般人都是随便在哪个路边小摊解决的，干净卫生的鲜奶吧让我们大开眼界啊!我觉得想出这个点子的人真的是天才，没有将目光定格在正餐或是燕鲍鱼翅而是注意到了小小的早餐。一鸣本来就是做鲜奶起家的，(那种装在塑料瓶里的牛奶我也喝过)所以他们将这个和奶吧相结和形成了很好的组合和物流供应。

那个人说一鸣特殊的营销方式让别的厂家很难进入温州市场。像是“光明”就竞争不过他们。ps:温州人有个习俗就是小孩满月的时候外婆家会染红色的蛋分给邻居。可是那种蛋容易变质，也不是人人都爱吃白蛋啊，于是一鸣出了一种做成红蛋形状的蛋奶，就这个主意就不知道占领了多少市场。我就想说他们好聪明啊!

今天贷款卡年审一次性通过了20多份，顿时感觉松了口气。接下来几天就巴零星的几个企业弄好就行了。下午的时候，行长要找我。真是吓了我一跳。去了他的办公室才知道是让我打一份文稿。呵呵，小意思啊!火速搞定。我们的行长很有意思的。

偶妈让我在银行再实习一个礼拜。这样的话，我实习结束后就立马要回杭州了。哎，感觉都没的休息啊!不过话说回来，时间越多越会浪费吧!在家也要做做家务，玩玩电脑;去实习的话好歹能学点东西。据说还能为以后工作打好基础。从没想过在银行工作，或许心里还是有点不屑的。在银行的话工作压力是很大的，还要拉存款，放贷款。可是福利不错啊，又有很好的激励机制。如果能考上公务员是很好啊!但是从实际出发还是要把各种可能都考虑到的，现在眼光这么高，将来失业就是自讨苦吃了。

**实习报告5000字篇二十**

一、货币信贷管理处工作职责

货币管理处的主要工作职责是分析货币信贷执行情况，负责分析辖区内的金融形势，反馈货币信贷政策落实情况，反映贷款有效需求变化，为总行制定货币政策提供依据;结合当地信贷特点，提出信贷政策指导建议，运用部分货币政策工具有效贯彻执行货币政策。

二、货币信贷管理处具体工作业务

1、信贷资金管理：主要是四个方面，分别为信贷资金计划的编制与核定、信贷资金的管理、信贷资金的调剂以及缴存存款的管理。

2、再贷款、再贴现管理：主要是三个方面，分别是对于再贷款、再贴现对象的审核、对于再贷款、再贴现手续的办理(包括文件审定，票据盖章等)以及对于再贷款、再贴现的金融机构的贷后监督。

3、存款准备金管理：主要是三个方面，分别是督促法人金融机构按规定比例足额划缴存款准备金、定期监督检查存款准备金并给予利息以及依照法律法规动用存款准备金。

4、银行内部金融监督管理：主要进行银行内部的、组织、协调引导功能同时监督、检查银行内部员工是否按照规章制度操作业务。

5、资金拆借管理：主要是两个方面，分别是对于需要进行拆借的金融机构进行审核以及对于拆借后的情况进行监督。

三、人民银行其他部门工作了解

1、反洗钱：了解反洗钱就必须先理解何谓“洗钱”“洗钱”的定义：洗钱由英文“moneylaundering(money-washing)”一词直译而来，“洗钱”一词，源于本世纪初，美国旧金山一家饭店老板发现肮脏的钱币常常会弄脏顾客漂亮的手套，于是就将在饭店流通的钱币放进洗涤剂中清洗，这就是最初的洗钱。其形象的语言表述记载着洗钱一词的发端：20世纪初美国芝加哥以阿里·卡彭等为首的有组织犯罪团伙的一名财务总监购置了一台自动洗衣机，为顾客洗衣物，而后采取鱼目混珠的办法，将洗衣物所得与犯罪所得混杂在一起向税务机关申报，使非法收入和资产披上合法的外衣。现代意义上的洗钱是指将毒品犯罪、黑-社-会性质的组织犯罪、恐怖活动犯罪、走私犯罪或者其他犯罪的违法所得及其产生的收益，通过金融机构以各种手段掩饰、隐瞒资金的来源和性质，使其在形式上合法化的行为。洗钱罪的主体是金融机构或个人，有五种行为：

(一)提供资金账户的;

(二)协助将财产转换为现金或者金融票据的;

(三)通过转账或者其他结算方式协助资金转移的;

(四)协助将资金汇往境外的;

(五)以其他方法掩饰、隐瞒犯罪的违法所得及其收益的来源和性质的。”据国际货币基金组织统计，全球每年非法洗钱的数额约占世界国内生产总值的2%至5%，介于6000亿至1、8万亿美元之间，且每年以1000亿美元的数额不断增加。特别是在当前经济全球化、资本流动国际化的情况下，洗钱活动对国际金融体系的安全、对国际政治经济秩序的危害极大。根据我国《反洗钱法》和《中国人民银行法》的规定，中国人民银行是我国反洗钱工作的主要监督管理者;同时，金融监督管理机构以及其他有关部门根据自己的职责负责某一方面的反洗钱监督管理工作。

2、汇率与外汇汇率：汇率又称为汇价，是两种不同货币间的折算比价。也是一一种货币表示的另一种货币的将对价格。汇率是一种价格，其背后的载体是外汇这种特殊的商品。外汇：并非所有的外币资产都是外汇，外汇具有以下三个特征：

1、自由兑换性。

2、外汇普遍接受性，即能在国际经济往来中被各国普遍的接受和使用。

3、外汇的可偿性，即可以保证得到偿付，可以作为国际间的清偿支付手段和资产。

四、个人的感受

作为一个大学金融专业的学生，这次人民银行的实习机会对于我可以算是难能可贵的一个经验。在人民银行里面，我真正的感受到了我金融知识的欠缺以及工作实践与课本知识之间的差距。但也正是这些不足让我有了更多的机会向人行的各位前辈虚心求教，好在大家也是热心的给我答疑解惑，让我受益匪浅。我想短短几天时间并不能让我很好的熟悉人民银行这样一个庞大的机构，但至少是一个好的开始，能够让我在今后的工作和学习中，懂的如何学习、如何请教。如何能够更好的融入一个陌生的新环境中。这次人行的实习经历，可以成为我的一个资本，让我在找寻下次工作或实习机会的时候有所借鉴，我也会不断努力，向着更好的工作目标迈进新的一步。

**实习报告5000字篇二十一**

实习时间：xx年x月x日-x月x日

实习单位简介：xx银行，全称xx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，xx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。

xx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，在全球范围内为个人和公司客户提供全方位、高品质的金融服务。

xx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。

实习过程：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，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。

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。

**实习报告5000字篇二十二**

大三暑期我进入到中国农业发展银行泸西县支行进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在单位部门领导和其他同事的帮助下，我大致了解了中国农业发展银行的运作以及业务的往来情况，也使自己的实践水平有了进一歩的提升。

一、实习目的：

通过实习，一是为了锻炼和提升自己的能力，为自己以后的就业增加\"资本\"，二是为了了解中国农业发展银行泸西县支行的运作情况，更为了解银行业的发展前景，为以后从事该行业做好准备。通过在中国农业发展银行泸西县支行的实习，自己在能力上得到了一个提升，也培养了团队合作、与人沟通、吃苦耐劳、终身学习等素质，更对银行业有一个比较清晰的认识和判断。

二、实习单位：

中国农业发展银行泸西县支行

三、实习岗位：

信贷

四、实习方式：

自主实习

五、实习单位简介：

中国农业发展银行是直属国务院领导的我国唯一的一家农业政策性银行，1994年11月挂牌成立。主要职责是按照国家的法律、法规和方针、政策，以国家信用为基础，筹集资金，承担国家规定的农业政策性金融业务，代理财政支农资金的拨付，为农业和农村经济发展服务。全系统共有30个省级分行、300多个二级分行和1800多个营业机构，服务网络遍布除自治区外的中国大陆地区。中国农业发展银行属国务院直管的国家政策性银行，泸西县支行为其分支机构，现有在岗职工##名，贷款余额##万元，存款##万元，主要从事金融政策性业务及支持国家的\"三农\"产业的发展。

六、实习内容

我在中国农业发展银行泸西县支行的实习主要是在信贷部门实习，信贷部是屮国农业发展银行比较重要的部门之一。中国农业发展银行目前的主要业务是：

1、办理粮食、棉花、油料收购、储备、调销贷款;

2、办理肉类、食糖、烟叶、羊毛、化肥等专项储备贷款;

3、办理粮食、棉花、油料加工企业和农、林、牧、副、渔业的产业化龙头企业贷款;

4、办理粮食、棉花、油料种子贷款;

5、办理粮食仓储设施及棉花企业技术设备改造贷款;

6、办理农业小企业贷款和农业科技贷款;

7、办理农业基础设施建设贷款，支持范围限于农村路网、电网、水网(包括饮水工程)、信息网(邮政、电信)建设，农村能源和环境设施建设;

8、办理农业综合开发贷款，支持范围限于农田水利基本建设、农业技术服务体系和农村流通体系建设;

9、办理农业生产资料贷款，支持范围限于农业生产资料的流通和销售环节;

10、代理财政支农资金的拨付;

11、办理业务范围内企事业单位的存款及协议存款、同业存款等业务;

12、办理开户企事业单位结算;

13、发行金融债券;

14、资金交易业务;

15、办理代理保险、代理资金结算、代收代付等中间业务;

16、办理粮棉油政策性贷款企业进出口贸易项下的国际结算业务以及与国际业务相配套的外汇存款、外汇汇款、同业外汇拆借、代客外汇买卖和结汇、售汇业务;

17、办理经国务院或中国银行业监督管理委员会批准的其他业务。

进入银行的信贷部门实习，使我懂得了银行的信贷制度建设实行统一规划、归口管理、集体审定、协调运作，办理信贷业务的基本流程是：受理、调査、审査、审议(若需)、审批、发放、监管、收回。客户在农发行融资，应在农发行开立基本存款账户或一般存款账户;进行政策性或准政策性融资的客户，还应开立收购资金存款账户;进行商业性融资的客户，还应开立信贷资金存款账户，贷款发放和资金支付应通过专用账户办理。

贷款发放前，应根据审批意见与客户落实信用条件，信用条件未落实的，不得进行贷款发放;资金支付时，应审核有关凭证，确保信贷资金按约定用途使用，对未按约定用途使用信贷资金的，应停止后续资金支付。银行在做放贷业务的过程中，非常注重客户资信的调査，像个人信用记录是否良好，还款来源是否真实可靠等因素是很被银行看重的。

信贷业务要建立客户的一级、二级档案，要扫描客户资料，还要客户多处亲笔签字。看似简单，实则非常繁琐。最让我印象深刻的是，办公室里的工作人员人家各持一部电话在和自己负责的客户洽谈或者是解答客户的种种疑问，各自都声音很大，又似乎各自不被他人所干扰，很有一番股票市场的热腾氛围。

副经理和我说了申请个人小额短期信用贷款的借款人需具备的条件：1、中国境内有固定住所、有当地城镇常住户口(或有效居住证明)、具有完全民事行为能力的中国公民;2、有正当的职业和稳定的经济收入(月工资性收入需在1000元以上)，具有按期偿还贷款本息的能力;3、借款人所在单位必须是由贷款人认可的并与贷款人有良好合作关系的行政及企、事业单位且需由贷款人代发工资;4、遵纪守法，没有违法行为及不良信用记录;5、在中国工商银行开立牡丹信用卡或活期储蓄帐户;6、与贷款人签定同意从其牡丹信用卡或活期储蓄帐户中扣收贷款的协议;7、贷款人规定的其他条件。这7点要牢记，缺一不可。

总的来说到中国农业发展银行泸西县支行实习使我学到了挺多的东西，比如银行的开户、各种票据的清算方式和流转程序、以及真假票据的确认等，我也学到应该怎样去融入一个整体以及如何与人沟通。

七、实习心得

实习已经告一段落，感谢中国农业发展银行泸西县支行给我的此次实习机会。此次实习让我感受到学习不止是\"学\"，\"习\"和\"悟\"也是必要的环节。通过这几周的实习，使我对银行的工作有了更好的认识和了解，真正的做到理论联系实际，对树立信心起到很大的作用;对银行的日常工作也有一个初歩的了解，了解了银行的业务范围，及其相关的运作模式。虽然时间短暂，但是意义深远，我体会到了付出与回报的快乐。

在工作当中，在积极做好自己的工作的同时，也学会了如何开动自己的脑袋进行思考，如何自己主动地去解决一些问题。在遇到思考后难以解决的问题时，我懂得了如何寻找自己的伙伴一起商量后再去解决。我还认识到作为一名银行从业人员，要时时刻刻保持好的态度和心态，要有抗打击能力和良好的心理素质，要做好每一天的计划，不能每天浑浑噩噩。这次实习，对我走向社会起到了一个很好的引导的作用，无论是对我的职业生涯还是人生都十分有意义。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找