# 2024年金融专业社会实践报告(优秀10篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-05-05

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。金融专业社会实践报告篇一1、通过国际金融模拟...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**金融专业社会实践报告篇一**

1、通过国际金融模拟实训，实际感受外汇投资如何获利及外汇投资的风险;

3、学会如何进行外汇交易能帮助提高在其它投资领域的素质能力。

实训一注册用户，熟悉系统。

基本要求：了解智盛模拟系统及卫星过程中信息的传递，设置初始帐户、资金、密码，熟悉基本操作要求。

主要内容：注册用户名，熟悉外汇交易系统的主要功能。

实训二常用八种外汇基本面趋势分析。

基本要求：通过对外汇的基本面进行综合分析后，选择适合投资的外汇币种。

主要内容：查阅金融界网站等相关外汇网站，及招行外汇通界面分析外汇的基本面信息及最近走势，选择投资品种。

实训三外汇技术和行情分析系统。

基本要求：通过对外汇的行情进行认真分析研判后，明确买卖时机，同时注意进行仓位内外汇的相关性、掌握组合投资方法。

主要内容：到模拟系统交易界面，通过k线图、macd、kdj、bsi等相关指标组合分析，研判，最终确定买卖时机，进行有效、组合的投资。

实训四外汇实盘交易实训。

基本要求：在智盛模拟系统进行外汇实盘交易，了解八种基本外汇的基本面及其走势，通过具体的交易操作，进一步了解货币价格波动特性。

主要内容：使用系统分配的30万美元分别购买外汇，通过对即时走势的分析，作两种投资策略：快进快出的超短线交易策略及中线策略。

实训五外汇虚盘交易实训。

基本要求：在模拟系统进行外汇虚盘交易，了解实盘与虚盘的特性区别，虚盘操作要领。

主要内容：进入系统中的外汇虚盘中，通过对英磅、日元、德国马克这三种主要货币合约建立开仓，对冲，观察货币走势，学习使用杠杆操作规律。

实训六外汇实盘虚盘综合交易实训。

基本要求：通过对外汇虚盘与实盘的综合交易与运用，积累投资经验与心得体会，进一步提升投资技巧与投资策略。

主要内容：通过对外汇基本面及图形分析技巧的综合练习，提高投资分析水平及熟练程度。

在为期一个月的国际金融模拟实训课程中，通过自己的实际操作，真实地了解了外汇买卖的那种，学习到如何从外汇买卖中获利，如何回避外汇买卖中的风险，从而达到学以致用的效果。

首先，我们详细的了解了智盛模拟外汇交易系统和招商银行外汇行情分析系统，从指导老师那里得到初始帐户资金和密码，做好了交易前期准备。然后通过查询金融外汇方面的网站，综合招行外汇宝的技术分析及其最近外汇行情走势，根据实际情况选择投资品种，通过运用k线图、maed、kdj、bci等相关指标综合分析外汇行情，为外汇买卖做好基础工作。

在接下来的学习中，我们开始利用所学各种策略进行交易，先进行的是外汇实盘交易。在交易操作中我们掌握了交易需要注意的各种技巧。例如：usd/jpy在我手里持有美元的情况下，我想买出美元，买进日元，此时，银行有两个价，一个是买入价，一个是卖出价;反之，若是用日元买美元，则需卖出价。再如：usd/jpy在上涨，说明美元在升值，日元在贬值。

外汇实盘的报价，间接标价法，如：欧元/美元的当前汇率为1.2289，则欧元为本币，美元为标币，表示1欧元=1.2289美元。直接标价法如：美元/日元的当前汇率为109.55，则美元为本币，日元为标币，表示1美元=109.55日元。

在进行虚盘交易中我们应该注意以下问题：

1、建仓数量一般不宜过小。操作上一般动用资金的1/3开仓，必要时还需要减少持仓量以控制交易风险，由此可躲任资金由于开仓量过小、持仓部位与价格波动方向相反而蒙受较重的资金损失。

2、交易中不应带急功近利的愿望，交易中不要随意改变计划。当操作策略决定之后，投资者切不可由于外汇价格剧烈波动而随意改变操作策略，可则将可能判断正确而错过获取较小盈利的时机，同时由于可能导致不必要的亏损，或许仅获取较小的盈利选择交投活跃的币种进行投资。投资者交易时一般选择成交量、持仓量规模较小的较为活跃的合约进行交易，以确保资金流动的畅通无阻，即方即开仓战平仓。

3、不要以同一价位买卖交易。投资者建仓交易之际，较为稳妥的方法是分多次建仓，以观察市场收展方向，当建仓方向与价格波动方向一致，可以备用资金加码建仓，当建仓方向与价格波动方向相反之际，即可回躲由于重仓介入而导致较重的交易亏损。

4、有暴利即平仓。当持仓在较欠时间外获取暴利，应首先考虑获利平仓，再去研究市场剧烈波动的原果，可则将错失获利良机。外汇虚盘买卖外汇特别要注意的问题是：由于虚盘的金额虽小，但实际的资金却十分庞大，而外汇汇价每日的波幅又很大，如果投资者在判断外汇走势方面失误，就很容易造成保证金的全军覆没。高收益和高风险是对等的，但如果投资者方法得当，风险是可以管理和控制的。

外汇实盘交易与虚盘交易最大的区别：实盘交易没有放大的杠杆作用，风险小，收益也小。而外汇虚盘交易采用保证金制度，如按5%的保证金比率，则可以起20倍的放大作用，风险大，收益也大。且外汇虚盘交易采用合约的方式进行，每张合约的交易单位是固定的，大约为10万美元。

通过本次实训强化了我对外汇理论知识的理解，锻炼对市场的感悟能力和实际的操作技能，提高了综合素质和能力，我相信在今后的学习和工作之中能够运用到今天所学知识。

**金融专业社会实践报告篇二**

下面是本站提供的金融寒假实习报告，欢迎阅读。

金融寒假实习报告

篇一

一、实习目的

根据学校对本科生的毕业实习要求，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。

二、实习内容

4.1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，我无所事事着。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，而我只能从一张一张数起.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”。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。

我这次实习所涉及的内容，主要是存款业务，主要包括储蓄存款业务、对公存款业务，对于贷款业务也有一定的涉及。下面介绍一下我所从信用社中所获得的资料。

4.2实习所涉及的储蓄业务

4.2.1活期储蓄存款

4.2.2整存整取定期储蓄存款

4.2.3零存整取定期储蓄存款

4.2.4存本取息定期储蓄存款

4.2.5整存零取定期储蓄存款

4.2.6定活两便储蓄存款

4.2.6单位活期存款

4.2.7单位定期存款

4.2.8单位通知存款

4.3实习所涉及的贷款业务

4.3.1信用贷款

4.3.2担保贷款

4.4.2高校利用学校资金对学生办理的无息借款

4.4.3一般性商业助学贷款

三、总结

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。此次毕业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。

其次,我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。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。人总免不了丢三落四，身份证没带又赶时间，因为没能办理而愤愤不平，粗言秽语的会一大堆。难免会点燃无名之火，硬碰硬到底谁怕谁?人之所以为人，是因为心中有准则能约束自己。职业准则不允许你这样，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，将我们在大学里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。

篇二

在刚刚过去的一个月中，我有幸来到中国工商银行绍兴县支行国际部和会计处实习。作为报告开头，我想先介绍一下工行一些基本情况。中国工商银行是四大国有独资商业银行之一，拥有分支机构2万多个，是中国资产规模最大的商业银行，xx年末资产总额近53000亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。而工行绍兴县支行在xx年浙江省工行系统县级支行的收益排名中位列第二，其中很大一部分是得益于国际业务，这主要是因为当地对外轻纺贸易较为发达。因此我在完成了会计处的实习任务之后，还到国际部进行了短时间的实习，以期更全面的了解银行的核心业务。

在会计处实习的时间里，我主要学习了综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，基本掌握了该系统的记账和复核的操作，并能独立处理同城交换、证券清算和外汇核算。通过看、问和动手操作，我对会计处的主要工作有了更加系统的了解，特别是支票汇票等，在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有具体的认识。现在我已经大致明白了审票和解付的过程。而在国际部实习的时间里，我边干边学，发现其实大部分知识已在《国际结算学》中学过，我所要做的就是熟悉各种票据，掌握它们在国际贸易中的作用，同时帮助和指导客户填单和审单。在实习过程中有带教领导、银行员工的协助、自己的努力，自感收益不小。这次实习把我从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我就意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然这个银行内部气氛和谐，没有老套的束缚，但它毕竟是一个跟钱打交道的机构，需要有严谨的纪律和详细的规程，我就应该严于律己，这样不仅可以遵守银行的规矩，对我自己更有好处。以下是我实习一个多月来的体会：

首先，来工行绍兴县支行实习的短短一个月的时间里，使我在思想上有了很大的转变。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，自己根本没有那么强烈的求知欲，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，银行员工的学习气氛特别浓无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

在这里大家都在抓紧时间学习，这种刻苦的精神特别让我敬佩。给我一种特别想融入他们其中的感觉。这将对我以后的人生路上一种很大的推进。只有坚持学习新的知识，才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛。同时这次实习也为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我从传统的被动授学转变为主动求学;从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。掌握自学的方法，这些方法的提高是终身受益的，我认为这难得的两个月让我真正懂得了工作和学习的基本规律。

**金融专业社会实践报告篇三**

实习单位：

学生姓名：

学号：

系部：金融学系

专业：

班级：

指导教师：

完成日期：

1．通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2．通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。3．本次实习对我完成毕业设计和实习报告起到很重要的作用。

20xx年3月至20xx年5月

福建省福州市鼓楼区八一七中路41号新兴大厦3楼

中国中投证券

中投证券的发展历程及其在中国证券业中的地位了解并领悟中投证券的企业文化；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。

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：

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。

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。

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。

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。

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。

20xx年9月过后，作为一名即将毕业的专科生，我立即投入了对本人所学专业实践操作的实习中，进入中投证券证券公司八一七中路营业厅学习和实习。

在这几个月的实习生活中，自然是收获颇丰，不仅对证券公司的日常工作流程有了大体的了解，更重要的是结识了一批有十几年证券从业经验的专业人士。在与长辈和同龄人的交流中，我对于证券行业的认识实现了从理论到实践的飞跃。

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。

在中投证券八一七中路营业部实习的两周里,了解了中投证券的发展历程,公司文化,部门职能及日常业务的流程,进一步熟练运用各种操作软件,深入学习了中国证券市场的相关知识,并且在与客户交流的过程中锻炼了自己交流和处理问题的能力.

另外,中投证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导,感谢他们的关心,在这里要特别感谢吴永新老师，教会了我很多在证券方面的知识，让我明白我的理论知识其实一点不扎实，还需要进一步努力才行。也通过和吴老师近距离交流，让我受益匪浅。

这次实习很有意义，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，使理论和实际相结合，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。每个人都有梦想的生活，跌落到现实中的梦想背后有不同的财务缺口，填满它们，唯有投资一途。就如同阿安普罗克特（annadelaideproctor）说的那样：“梦想一旦被付诸行动，就会变得神圣！”

**金融专业社会实践报告篇四**

(1)实习时间：20\_\_年\_\_月\_\_日至20\_\_年\_\_月\_\_日

(2)实习地点：中国银行\_\_市分行

(3)实习性质：顶岗实习

二、实习单位简介

中国银行\_\_市分行，位于\_\_市\_\_大道2号，地处\_\_市中心商务区，毗邻中国人民银行、交通银行、中国农业银行等金融机构，是\_\_市的金融于商务中心地区。

机构设置上，\_\_市分行设有行长室、公司业务部、计划财务部、国际结算部、信息科技部、事后监督中心、风险管理部、银行卡中心、公司vip服务中心、个人金融部和综合管理部(秘书/人事/工会/总务/科技)等部门分别处理不同种类的业务。

三、实习环境

实习期间我所在的信息科技部主要从事对中国银行\_\_各营业网点信息部门的技术支持和技术保障。信息科技部共有6名成员，分别是科长1名、软/硬件人员各1名、机房管理人员1名、其他事务处理人员2名。

四、实习过程

(1)了解过程

在以前来说，银行对我来说只是一个储蓄所，外加如贷款、汇款等几个一知半解的业务名词。然而来到银行一看，才明白银行的业务覆盖面十分庞大，业务分类细致入微，远远超出我的想象。作为中国四大国有银行之一，中国银行的业务范围涵盖商业银行、投资银行和保险领域，旗下还有中银香港、中银国际、中银保险等控股金融机构。在其主营的商业银行业务中，以服务对象，即客户身份归类，有个人金融服务、企业金融服务、资金及国际业务三类。而再往下细分，每一类客户服务，又按服务的内容进行分类。就拿企业金融服务来说，就分为存款业务，融资业务，国内支付结算，国际结算等10多项业务。每项业务又再细分成多项子业务。如企业金融服务中的国际结算业务，其实就包含了进口汇利达，出口全益达，信用证业务，托收业务，汇款业务，保函业务，保理业务，国际结算融资业务，特殊贸易结算，加工贸易保证金台账，船情调查业务，资信调查业务，分行咨询电话，国际结算业务资费标准这十四项业务。这些业务没有一个离得开计算机，都需要用到计算机方面的知识，所以我想在这里实习会是一个很好的锻炼自己的机会。我认为在这方面我有优势，利用好自己所学的知识，在实习单位好好锻炼自己。

(2)摸索过程

在实习的这段时间里，我觉得自己太渺小了，掌握的知识也比较少。我所在的信息科技部，是处理整个\_\_市中国银行各网点的软硬件上的问题，对于软件，我的接触的比较多，但是主要是了解它的应用和一些简单的编程，在学校里做那个课程设计的时候，有充裕的时间和比较完整的参考资料，但是在现实生活中就没有这么好。我进去没有多久的时候，部里说要我跟着做点事情，一开始他们就知道我再软件方面还比较了解，他们要我再电脑上，用编程的方式制作表格，我就在电脑里摆弄，但是最后还是没有做好这个事情，最后我看着师傅是怎么完成的，他先是进行远程登陆到的一台\_\_系统的电脑上，之后再进行编程，没有过多久，表格就按照要求打印出来了。\_\_在银行里，其他部门要做的统计表或者工资表什么的传到网上去，都是信息科技部来负责这个事情，都不是用\_\_做，而是进行编程做出来，时间的原因也不可能完全的让我去参考资料，这让我感觉到我身上有一股无形的压力!在之后的时间里，我一般是跟着\_\_师傅学习软件上面的知识，在银行里，遇到什么问题，我都会跟着师傅一起去，看看这些问题的出现原因和解决方法。我现在终于明白人家都说：要学计算机很容易，但是你要想学精，就不是那么简单的事情了。对于我们在大学刚毕业的人，马上要进入工作状态是不太可能的，首先，业务知识不了解。其次，专业知识一般来说不是很扎实而且缺乏实际工作能力。最后，公司的一些工作要慢慢了解。

(3)实际操作

在后面的实习阶段，经过我的申请，部里同意让我进行一些实质性的工作，就是让我以后也处理业务，在业务上有不懂的可以核对内网上以前的资料或者询问。我处理了一个这样的问题：就是一个这样的问题，有一些对账单不知道是因为什么原因，打印不出来，因为我最近经常看以前的业务和论坛上的东西，让我很快的就知道了问题的原因，经过调试，对账单比较顺利的打印出来。在这之后，我经常处理行里的一些关于软件上的业务，在空余时间，我经常摆弄电脑里的一些软件(银行里需要的)，自己慢慢摸索，而且每天也做一些\_\_师傅他们要做的业务，然后跟他们的对比，有不好的地方，再进行修改!在银行里，大家都是靠自己的实力来做事情的，单有知识没有能力是完全不行的，在实习的后面一个多月，我主要是跟着师傅处理银行出现的一些软件方面问题，和办理的一些业务。在之后的工作中，我利用空余时间也跟着张工程师学习硬件上的一些知识，主要是处理硬件问题，因为我的工作俩也不打，我想利用实习的这一点时间，让自己多学习点东西!

五、实习收获及总结

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。每天早晨大早就要出门赶车，傍晚回家后深感疲惫，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。

在实际工作中，比起在校园里更能学到如何与人相处有效沟通的正确方法和技巧。这里所说的方法和技巧并非溜须拍马、阿谀奉承的害人之道。而是作为一个刚踏入社会的人，如何在复杂的社会人际关系中处理现实和原则关系的问题。如何与同一办公室里的男女同事相处，并听取他们的心声和工作体会?如何与部门领导顺利交谈和沟通处事?这都是可以在实际工作中学习的经验之道。从这次的实习中我真的体会到，现在的社会竞争是残酷的，但是对于有真才实学和有能力的人疼爱有加，对于没有知识和能力的人是不会可怜的。在现在的社会不象以前，竞争方式跟自然环境一样，适者生存、不适者淘汰，每一个工作岗位都不是铁饭碗，所以在这个社会中，你单单有知识或者是能力都是不行，要在学校学好知识的同时，利用其他空余时间去锻炼自己，使自己掌握更多的技能和提高自己的能力，在以后的过程中能使自己创造更大的价值!

这次在实习的过程中碰到好多问题，凭自己的知识量很难解决，以后在工作的时候，也不能放弃任何学习的机会，只有让知识来武装自己!这次的实习对于我来说是个很难得的机会，因为让我接触到了平时根本不能接触计算机方面的一些问题。我会把我这次实习中碰到的问题和解决问题的方法，牢记在心里，并且我做了记录，方便以后解决类似的问题。在处理人际关系的问题上，我也懂得了好多。

六、致谢

我十分感谢中国银行\_\_市分行能给予我这样一个宝贵的实习机会，能让我到平时接触甚少的金融企业内部增长见识开拓眼界。在此，我还要感谢我的实习指导老师\_\_老师，在实习期间经常指导我在实习过程中要注意实习的要求，在工作中要我结合所学的知识，要我多动手，多进行实际操作，在我实习中碰到困难时，给了我及时的帮助。

**金融专业社会实践报告篇五**

本站发布金融专业实习报告范文2024字，更多金融专业实习报告范文2024字相关信息请访问本站实习报告频道。

ctrl+d收藏本站，我们将第一时间为大家提供更多关于2024年实习报告的信息，敬请期待！

点击查看:本站

7月21号，来到大连华泰证券开始我的实习生活。虽然还只有一周，不过在实习过程中，我可以感受到公司“以人为本”的管理思想，始终把顾客的需要放在第一位，这是作为一间公司逐渐形成了良好的企业文化，也就是说，公司已经具备了足够的亲和力和一个良好的工作环境。通过这段时间的学习，从无知到认知，渐渐的我了解到这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会。

我们的实习是分三个部分的，分组进行，每组4个人。我们组按从理财团队到综合柜台部，再到运行部的顺序，像各个击破一样掌握不同的部门工作职责。

第一周我们是在理财团队，开始并不知道理财团队具体是做什么的，以为是直接接受客户的委托进行具体的理财项目，以满足客户的要求。进到这个部门在杜老师的带领下，在刘波哥哥和王生阳哥哥的帮助下，我们才知道部门的宗旨是从基本面和技术面上对股市进行分析，以便给客户一些投资上的建议。当然我们作为初学者不能给投资者进行分析，不过我们能在股市方面开始有了些自己的认识，加上老师们的讲解，股市这个原本对于我们来说很神秘的市场开始变得清晰化。我们知道了股市要受到宏观经济消息的影响，分析股票时要对这只股票的公司进行了解，还要对行业的发展有所看法，一些公司发生的大事都能影响股票的价格。这也就是常说的基本面。此外，从日线图，k线图等方面分析就是属于技术指标了。不过这只能给股票的购买者一些参考，具体的选股以及合适时机就要自己琢磨了。当然我们也还没有学到那么精通的地步，因为那些前辈都是通过很长的时间自己总结分析得到些自己对股票的思路和见解。用前辈的话说，股票是门美丽的艺术，艺术不是所有的人都能理解透彻的。我们毕竟还是处于最初接触股市的状态，还有很多需要学习。

在理财团队实习期间，杜老师每天在晨会后都会给我们开个小会，听取一下部门其他人员对晨会消息面的.理解，我想这个小会给了我们一个很好的工作开始。可以让我们这些新来的人知道今天会有哪些板块可能涨跌，这样就便于我们有目的性的关注某个行业。在下午收市的时候杜老师还会给我吗开个总结的小会，总结一天股市的变化，给第二天的开市做一些预期。这样我们经常可以听到一些股市中的专业术语，对股市也有更多的了解。

公司在每天下午四点还对新进人员进行培训，在一些我们不太熟悉，或者需要注意的方面给我们强化训练。毕竟我们还在校园生活中，职场的要点我们还有很多都还不了解，还有很多我们要去学习，这是其他公司很难提供的培训，这也让我感觉到公司以职员为重的理念，公司进步，职员也一同进步。

在实习过程中还认识一些朋友，每天我们一起工作，一起下班，自然也成为了好朋友，这也就让我学会了怎么在公司里与同事相处。这也是一笔宝贵的财富。

实习是一个认识社会，认识职场很好的途径，特别是对于我们这些还在校园中的学生们来说。在这个过程中一定要虚心学习，多听，多看，多想，多做，毕竟很多我们都还是不懂的。华泰证券给了我们这么好的一个学习的平台，让我们可以在公司各个不同的部门学习知识，我们就要充分利用好这得来不易的资源，好好学习。刚过去的一周让我对理财团队开始有了全面的认识，这一周要在柜台部学习更多与客户直接交流的方法，这又是一个完全不同的职位，我们同样会更认真的去学习。

**金融专业社会实践报告篇六**

20x4年3月03日到4月11日

富桥投资担保咨询有限公司鄄城分公司

（1）通过在富桥投资担保咨询有限公司的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。

（2）通过在富桥投资担保咨询有限公司的实习，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，熟悉投资担保公司的主要经济业务活动，较为系统地学习投资担保公司日常业务的操作流程。

（3）通过在富桥投资担保咨询有限公司的实习，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。

（一）实习单位简介：

北京富桥投资担保管理中心是经政府部门批准、工商局注册、公安局备案的一家正规、合法的综合性服务连锁担保公司，是专业经营民间借贷担保的企业。公司成立以来始终站在行业的前列促进中小企业发展，激活民间资本，整合社会资源，解决中小企业融资困难和信用缺失等问题，为百姓投资理财提供保障，始终把风险控制放在首要位置，不断提高识别和控制风险的能力，坚持风险控制为企业经营发展的第一要务，着力打造专业化的经营团队。现西北地区山东区域现已加盟达到30多家（包括上海；济南；滨州；河北；济宁；微山；汶山；梁山；金乡；邹城；菏泽；单县；鄄城；临沂等加盟店）公司以百姓轻松理财，解决中小企业资金难为己任，公司从创建至今始终注重企业文化建设，吸引并凝聚了一批金融、投资、法律等多领域多技能的人才加盟，更与北京都城律师事务所强强联合！搭建起了科学合理的企业管理架构，形成了一套完整的风险评价与防范体系，并依托庞大的专家智囊团队、现代化的运营管理体系。

当前，国家为支持中小企业的发展，为解决中小企业融资难问题，在全国各地建立起了为中小企业担保的体系，投资担保公司也随着应运而生。投资担保公司是以中小企业信用评估为基础，承担银行信贷调查与保证的企业，但也是高风险的行业。同时它有很大的商机，投资担保公司如雨后春笋般一一立足山东省内，成为山东省经济发展的一道靓丽风景线。

（二）实习岗位介绍：

负责起草公司业务风险控制的相关工作流程、制度，并对相关的制度提出改进意见。与业务部共同对每项业务按工作流程的规定进行完全的风险调查与评估。协同法律资产保全部共同对每项业务的实际操作过程及法律文件进行风险分析与评估。完成业务风险分析评估报告，向审贷委员会汇报业务风险调查与分析评估结果。协助各部门进行跟踪监督。

（一）实习内容:

了解富桥投资担保咨询公司的工作性质及业务流程，之后参与到了风险控制部门，开始努力学习公司业务。从房贷业务入手，一边学习具体业务，一边帮助部门经理处理日常文书工作。

（二）实习过程：

首先学习的是与公司新近员工必学的商务礼仪和公司制度。公司资料非常多，我整整花了一天的时间才把这些资料阅读完。仔细想想当天的收获我发现有很多地方我没能达到公司的要求，比如我的着装，一身休闲装束，公司要求上班期间冬天必须是职业西装和领带皮鞋，夏天必须是长裤衬衫和皮鞋，再比如当天我去洗手间时桌子上的资料还是乱七八糟的放在一边，以为自己很快就会回来无关紧要，但公司有明文规定：离开自己的办公区必须把桌面清洁干净堆放整洁，离开办公桌必须把椅子还原，否则一旦发现处罚20元。下午我在学习资料时我所在的办公区电话响了，我很礼貌的先说了“您好”再询问了对方具体事情，等事情解决之后我挂断了电话，本自以为很正确的处理方式在公司规定里这仍然是不合要求的，公司规定接电话必须先说“您好，富桥担保”以表明自己的身份也避免打错电话者的骚扰，电话结束时必须等待对方先挂机自己才能挂机以表示礼貌。还有很多平时我没有想到的规定，或者说想到过也没在意过的规定，好在大家看我第一次来上班也就原谅了我这次。通过这次公司规章的学习我突然觉得自己办事不太严谨的习惯必须努力改掉，否则很难适应现在公司的工作方式。

接下来的几天我认真的学习了与公司业务息息相关的《中华人民共和国担保法》，说实话第一次接触金融法规对担保法里很多专业术语不太了解，比如不太了解抵押与质押的区别，抵押权、留置权、动产质押、权利质押、反但保人等专业词汇的具体解释，使我读起这部法律十分吃力，由于该法里面的权责义务太多和明细，我在后来对于借、贷和担保三方的权责义务越看越糊涂，思想上出现了一些畏难情绪。领导很快发现了我的困难，正好她就是金融学毕业，她很热心的用她的专业知识为我一一讲解这些繁琐的权责义务关系以及相关名词的解释。在后来的学习中，我又自学了《担保法司法解释》、《中华人民共和国合同法》、《纳税担保试行办法》，而且基本可以比较顺利的\'学习其他的法规，学习了国家关于担保行业的大政方针之后，我基本了解了担保行业所从事的业务性质、业务范围和业务特点，但是对于公司具体的业务操作流程仍是一片空白。

下一步的实习计划理所当然的转移到公司的业务流程上来了。实际上，担保公司以风险控制管理为公司业务发展的核心基点，风险管理贯穿整个担保业务周期。贷款担保业务流程为：首先，信贷部负责项目保前调查，提出初步意见报风险控制部。然后，风险控制部审核项目资料的真实性，业务操作的合规及合法性，就项目的’风险度评判责成信贷部门补充调查或单独实地调查，签署意见上报总经理。最后，总经理主持召开公司贷款担保评审委员会会议，对项目进行论证、审议，由全体委员按公司规定投票表决。项目通过审议后，由主任委员决策实行。在完全了解我公司的工作性质及业务流程之后，我也参与到了风险控制这一块，我开始努力学习公司业务，从房贷业务入手，一边学习具体业务，一边帮助经理处理日常文书工作。

公司就如同一个集体，在学校要与同学老师要做到关系融洽，互帮互助。在公司里也一样，作为实习生的职场新人，我更要与同事和领导们搞好关系，多多向他们请教，尽量多学习一些与人沟通、社交方面的的社会经验。这些经验是在学校学不到的，也是用钱买不到的。在实习中我的许多工作就是要做好细节之处，一件看着简单的工作，我就要在做成功的同时还要做到细致、精致。只有这样才会得到同事和领导的赏识，工作也就更加富有意义。相对的，公司也考虑到员工的需要，每个人每个月都有三次，每次两小时的临时假，这更体现了公司的人性化管理。我相信，只要我努力，我会在这个行业里得到大的发展。

“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。短暂而又充实的实习，为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。

这个行业我也有迷茫，也有胆怯，更是体会到社会的复杂，学校的单纯可爱。但是人都是会长大的，社会才是我们驰骋翱翔的天地，这个天地广袤无垠，充满诱惑，同时，它也暗藏着黑暗与漩涡，一步可以使我们登上成功的巅峰，也可能使我们跌落地狱的深渊。但是随着实习时间的延长，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢,大胆地去尝试，认真地对待,一定会有更大的收获和启发的，也在自己以后的工作和生活中积累更多丰富的知识和宝贵的经验. 记得刚到公司时，对公司的性质和经营一无所知，但是在经理和同事们的尽心教导下，我受益颇多。和其他年轻人一样，我对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间查阅相关资料进行学习，在短短的几个月的时间里，理论结合实践让我对公司的产品和经营有了系统的认识，这为今后的工作打下了基础。

实习中有苦也有甜，平坦的大道上多个门槛既是一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。我会把这此实习作为我人生的起点，在以后的工作学习中不断要求自己，完善自己，让自己做的更好。

**金融专业社会实践报告篇七**

熟悉金融市场。

二、公司介绍

\_\_有限公司，作为\_\_金融市场的新锐，公司积聚了多位多年从事金融投资经验的分析师和管理人员。公司主要从事国际现货黄金交易(电子盘炒黄金)，有着优秀的分析和管理团队。公司秉承\"客户利益第一，达到稳定持续盈利，双赢，互利\"的经营理念，努力为全国各地的投资者提供卓越的投资平台以及精准的市场分析指导咨询服务!公司已与\_\_集团下属\_\_投资有限公司以及其他知名金融投资集团达成战略合作伙伴关系。

企业文化：金市博弈，创造奇迹。公司秉承\"客户利益第一，达到稳定持续盈利，双赢，互利\"的经营理念，努力为全国各地的投资者提供卓越的投资平台以及精准的市场分析指导咨询服务!公司将依照国家法律法规和公认的社会道德准则，一切为客户着想，竭诚为客户提供一流的专业信息服务。并以此推动公司和谐快速发展!

企业宗旨：

2、人性化的管理：公司努力为员工创造一个和谐、宽松的氛围，让大家在一种快乐、轻松的状态下工作。

3、尊重个人：作为金博的员工，不论职位的高低、分工的不同，都将受到充分的尊重和平等的对待。公司给予员工同等的机会，鼓励员工与公司共同发展，为员工制定与公司发展步调一致的个人年度事业发展计划。成都金博倡导\"专业、务实、高效、诚信\"的企业精神，具有良好的内部机制。优良的工作环境以及良好的激励机制，吸引了一批年轻的、有学识的、具有实干精神的人才。

4、团队合作：在工作中，公司强调相互尊重、理解和有效的沟通，从而在平等和谐的合作氛围中充分发挥团队精神。

三、实习的具体工作

在公司实习的期间是我成长最快的一段时间，公司根据我的特点和性格，给我的定位是做客户开发方面的工作，公司每位员工进入公司时的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个硬性要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作，我被分配到市场部，我主要是跟着经理学习销售，在他的带领下我总要从事以下几点具体的工作：

1、熟悉整个产品

对产品的了解是销售的第一关键之处，要对自己的产品了如指掌才能去说服感染其他的人，而产品的组成又是分很多种不同情况的。黄金是件不太一般的物品，消费者在消费是也会花很多心思在上面，一旦介绍失误就会为公司和自己带来一连串的麻烦，也该消费者本身带来很多不愉快。

2、熟悉整个销售流程

销售是份很有学问的工作，每天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的，每天都在处理一些复杂的小事，也就是这些复杂的小事在一步步的锻炼着我，一开始总是以学生的姿态去处理那些事情，但最终发现这是非常错误的，这也使自己走了很多弯路。销售的售前，售中与售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要有很大的调整，客户总是有无限多的问题，但怎样去吧这些问题化整为零，是需要一些人格魅力去解决的，而不是单单靠嘴皮子功夫。销售之后的工作也是复杂多变的，客户的维护，操作方面的建议等，无形之间也给自己增加了一些心理压力。心态上怎样去处理好这些事是最关键的，特别是做为还没没出校门的学生，职场上是没有太多人情味的。

四、实习的收获

实习期间的收获是非常大的，不论在专业上还是心态上。对于整个行业的了解及见解的深度有了很大的提升。入行之前只是抱着美好的期待，\"外行看热闹，内行看门道\",正真接手工作时才发现自己是多么的欠缺工作经验和能力。工作是枯燥的，但怎样使得枯燥的工作变得色彩斑斓起来?充满激情的工作，抱着美好的信念开心工作，在工作中不断学习，不断发掘新的学习资源与理念，不断积累经验。刚刚工作时，由于整个投资市场处于观望期，来现场的客户少之又少，很多工作人员的精神状态都不佳，这个时候也是我努力积累的时候，认真的对待每一组客户，不管有没有希望成交，就当作是对自己实战的训练。

**金融专业社会实践报告篇八**

这一周在做的主要工作是带学生进行生产实习，说是生产实习，可是由于专业的特殊性——银行和保险——不大可能在短短一周时间里让学生们亲自上手做什么实践工作，所以除了周一带领学生们到保险公司走马观花地参观了一圈以外，主要的时间是请有关的业务人员到校内给学生们讲课。

这一周的课程很艰苦——对于我和学生都是如此。对于我本人来讲，很少有一周当中每天都要到学校至少走一遭的经验，而且除了要上好自己的课和做好其他工作以外，还要把一天中的相当一段时间用来安安静静地坐在那里听别人讲课；对于学生来讲，听这些并非教师的业内人士讲课，要么昏昏欲睡，要么情绪高涨得管不住自己的嘴巴想议论几句，对那些平时出勤就不太好的学生来讲，可能更是煎熬得紧吧。

学生们不仅要听课，每人还要完成《生产实习总结报告》一份，这个“作业”不知会做成什么样子。反正我是尽力做了模板了，还特地写了近500字的《填写指导》，也算仁至义尽了吧。不过为了与学生平等，在此我自己也作个总结吧。

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：

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。

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。

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。

**金融专业社会实践报告篇九**

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，证券投资金融专业实习报告。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。

1、坚定的走证券资讯咨询化的发展道路。单纯的简单的f10资料为主的低端的资讯信息内容的竞争只会陷入资讯产业低水平价格战的泥潭中，要从产品的技术构成、新产品的开发、推广机制、产品的信息质量、营销策略及手段从根本上与竞争对手拉开档次，才能从低端市场的价格战的竞争中走出来，作到控制市场走向和价格的目的。在公司内部必须建立一套完备的新产品设计、开发和推广的运行机制，保证高质量的新一代产品、延续产品、后续产品和可替代产品源源不断地、有序地投放市场，形成多套产品立体交叉竞争。唯有如此，才能从市场混战中走出来按自己的步伐发展自己。资讯咨询化的发展方向既提高了信息的含金量，也是向高端市场发起进攻的最重要的筹码。

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。

通过在富桥投资担保咨询有限公司的实习，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，熟悉投资担保公司的主要经济业务活动，较为系统地学习投资担保公司日常业务的操作流程。

通过在富桥投资担保咨询有限公司的实习，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。

实习单位简介：

北京富桥投资担保管理中心是经政府部门批准、工商局注册、公安局备案的一家正规、合法的综合性服务连锁担保公司，是专业经营民间借贷担保的企业。公司成立以来始终站在行业的前列促进中小企业发展，激活民间资本，整合社会资源，解决中小企业融资困难和信用缺失等问题，为百姓投资理财提供保障，始终把风险控制放在首要位置，不断提高识别和控制风险的能力，坚持风险控制为企业经营发展的第一要务，着力打造专业化的经营团队。现西北地区山东区域现已加盟达到30多家公司以百姓轻松理财，解决中小企业资金难为己任，公司从创建至今始终注重企业文化建设，吸引并凝聚了一批金融、投资、法律等多领域多技能的人才加盟，更与北京都城律师事务所强强联合！搭建起了科学合理的企业管理架构，形成了一套完整的风险评价与防范体系，并依托庞大的专家智囊团队、现代化的运营管理体系。

当前，国家为支持中小企业的发展，为解决中小企业融资难问题，在全国各地建立起了为中小企业担保的体系，投资担保公司也随着应运而生。投资担保公司是以中小企业信用评估为基础，承担银行信贷调查与保证的企业，但也是高风险的行业。同时它有很大的商机，投资担保公司如雨后春笋般一一立足山东省内，成为山东省经济发展的一道靓丽风景线。

实习岗位介绍：

负责起草公司业务风险控制的相关工作流程、制度，并对相关的制度提出改进意见。与业务部共同对每项业务按工作流程的规定进行完全的风险调查与评估。协同法律资产保全部共同对每项业务的实际操作过程及法律文件进行风险分析与评估。完成业务风险分析评估报告，向审贷委员会汇报业务风险调查与分析评估结果。协助各部门进行跟踪监督。

实习内容:

了解富桥投资担保咨询公司的工作性质及业务流程，之后参与到了风险控制部门，开始努力学习公司业务。从房贷业务入手，一边学习具体业务，一边帮助部门经理处理日常文书工作。

实习过程：

首先学习的是与公司新近员工必学的商务礼仪和公司制度。公司资料非常多，我整整花了一天的时间才把这些资料阅读完。仔细想想当天的收获我发现有很多地方我没能达到公司的要求，比如我的着装，一身休闲装束，公司要求上班期间冬天必须是职业西装和领带皮鞋，夏天必须是长裤衬衫和皮鞋，再比如当天我去洗手间时桌子上的资料还是乱七八糟的放在一边，以为自己很快就会回来无关紧要，但公司有明文规定：离开自己的办公区必须把桌面清洁干净堆放整洁，离开办公桌必须把椅子还原，否则一旦发现处罚20元。下午我在学习资料时我所在的办公区电话响了，我很礼貌的先说了“您好”再询问了对方具体事情，等事情解决之后我挂断了电话，本自以为很正确的处理方式在公司规定里这仍然是不合要求的，公司规定接电话必须先说“您好，富桥担保”以表明自己的身份也避免打错电话者的骚扰，电话结束时必须等待对方先挂机自己才能挂机以表示礼貌。还有很多平时我没有想到的.规定，或者说想到过也没在意过的规定，好在大家看我第一次来上班也就原谅了我这次。通过这次公司规章的学习我突然觉得自己办事不太严谨的习惯必须努力改掉，否则很难适应现在公司的工作方式。

接下来的几天我认真的学习了与公司业务息息相关的《中华人民共和国担保法》，说实话第一次接触金融法规对担保法里很多专业术语不太了解，比如不太了解抵押与质押的区别，抵押权、留置权、动产质押、权利质押、反但保人等专业词汇的具体解释，使我读起这部法律十分吃力，由于该法里面的权责义务太多和明细，我在后来对于借、贷和担保三方的权责义务越看越糊涂，思想上出现了一些畏难情绪。领导很快发现了我的困难，正好她就是金融学毕业，她很热心的用她的专业知识为我一一讲解这些繁琐的权责义务关系以及相关名词的解释。在后来的学习中，我又自学了《担保法司法解释》、《中华人民共和国合同法》、《纳税担保试行办法》，而且基本可以比较顺利的学习其他的法规，学习了国家关于担保行业的大政方针之后，我基本了解了担保行业所从事的业务性质、业务范围和业务特点，但是对于公司具体的业务操作流程仍是一片空白。

下一步的实习计划理所当然的转移到公司的业务流程上来了。实际上，担保公司以风险控制管理为公司业务发展的核心基点，风险管理贯穿整个担保业务周期。贷款担保业务流程为：首先，信贷部负责项目保前调查，提出初步意见报风险控制部。然后，风险控制部审核项目资料的真实性，业务操作的合规及合法性，就项目的风险度评判责成信贷部门补充调查或单独实地调查，签署意见上报总经理。最后，总经理主持召开公司贷款担保评审委员会会议，对项目进行论证、审议，由全体委员按公司规定投票表决。项目通过审议后，由主任委员决策实行。在完全了解我公司的工作性质及业务流程之后，我也参与到了风险控制这一块，我开始努力学习公司业务，从房贷业务入手，一边学习具体业务，一边帮助经理处理日常文书工作。

公司就如同一个集体，在学校要与同学老师要做到关系融洽，互帮互助。在公司里也一样，作为实习生的职场新人，我更要与同事和领导们搞好关系，多多向他们请教，尽量多学习一些与人沟通、社交方面的的社会经验。这些经验是在学校学不到的，也是用钱买不到的。在实习中我的许多工作就是要做好细节之处，一件看着简单的工作，我就要在做成功的同时还要做到细致、精致。只有这样才会得到同事和领导的赏识，工作也就更加富有意义。相对的，公司也考虑到员工的需要，每个人每个月都有三次，每次两小时的临时假，这更体现了公司的人性化管理。我相信，只要我努力，我会在这个行业里得到大的发展。

“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。短暂而又充实的实习，为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。

这个行业我也有迷茫，也有胆怯，更是体会到社会的复杂，学校的单纯可爱。但是人都是会长大的，社会才是我们驰骋翱翔的天地，这个天地广袤无垠，充满诱惑，同时，它也暗藏着黑暗与漩涡，一步可以使我们登上成功的巅峰，也可能使我们跌落地狱的深渊。但是随着实习时间的延长，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢,大胆地去尝试，认真地对待,一定会有更大的收获和启发的，也在自己以后的工作和生活中积累更多丰富的知识和宝贵的经验.

记得刚到公司时，对公司的性质和经营一无所知，但是在经理和同事们的尽心教导下，我受益颇多。和其他年轻人一样，我对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间查阅相关资料进行学习，在短短的几个月的时间里，理论结合实践让我对公司的产品和经营有了系统的认识，这为今后的工作打下了基础。

实习中有苦也有甜，平坦的大道上多个门槛既是一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。我会把这此实习作为我人生的起点，在以后的工作学习中不断要求自己，完善自己，让自己做的更好。

**金融专业社会实践报告篇十**

我叫\*\*\*，做为一名金融专业的学生，我此次选择了\*\*银行做为实习单位，此次实习的目的在于通过xx银行的实习工作，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与机构设置，人员配备，企业文化与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与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。银行的创新与进步，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，其他业务以及与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与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与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与考验。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系统的交易代码与操作流程,业务主要可分为单折子系统与信用卡字系统两类.此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账与中间业务轧库,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与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，代表着企业的形象与名誉，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、亲与。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，我觉得在学校与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与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与迫切的问题。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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn