# 最新金融专业实习报告(实用8篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-05-05

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧金融专业实习报告篇一我叫xx，作为一名金融专业的学生，我此次选择...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**金融专业实习报告篇一**

我叫xx，作为一名金融专业的学生，我此次选择了xx银行作为实习单位，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

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。

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。

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。

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。

**金融专业实习报告篇二**

证券公司

20xx年11月份，我有幸到xx证券公司，从而开始了我两个月左右的实习生活，在这一段时间里，我近距离接触了xx证券xxxx营业部，在了解xx证券发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能，其日常的业务流程，以及营业部的特色服务，同时深入学习了中国证券市场行业的相关知识，并且在与客户交流中锻炼了自己的沟通、交流和处理问题的能力。

我被安排在营销部工作，主要跟xx学习。我从以下几个方面介绍我的实习工作；首先是每天9：00上班，早到的话可以在公司的大厅阅读证券报刊、杂志。了解国家的宏观经济政策，财经要闻，以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要分析市场热点和读一些股评。

接下来就是开始一天的基本工作整理客户资料，客户资料包括开户申请书，开户合同书，银证对应申请书，客户资料变更表。及客户身份证，银行卡，股东代码卡等复印件，所作的相关工作大致包括以下三个方面：

1、理清相关的客户资料，并及时核对当天业务所产生的各项单据，确保完整准确，没有遗漏。如果有什么缺失，一定要及时给予纠正。有什么出入大的问题要上报反映。很长一段时间弄得我们都对单据特别敏感，总怕有什么闪失。

2、把理清整理过的客户资料按顺序装入客户的档案袋。然后归到档案的柜子里。

3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印件，开户文本一同扫描到各个业务科目目录下，然后统一发到总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量工作，这是一个简单但是相当繁琐的过程，需要细心和耐心；客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速查找，所以工作人员对我们进行认真的指导，还有就是对开户文本的扫描。对新开户和以前开户还没有扫描的文件都要统一进行扫描以电子版的形式保存。

在我们实习的过程中，xx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，在这里特别要感谢xx和xx，在表扬我日常工作的同时，更多的教我们为人处事的道理。此次实习不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大的进步。在证券市场这个大海洋里，个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。虽然实习只有两个月，但是使我十分受益。在这次实习中学院努力为我们争取这个难得的实习机会，在他们的努力下我们才能顺利地完成此次实习。在今后的时间里我还需要寻找机会不断地锻炼自己，并积累经验，为自己以后从事这个方面的工作奠定基础。

进过我们这次实习，让我想到要对学院说：希望学院能对我们金融专业的学生，做一些考证的要求。例如证券证，保险证，基金证等，并组织培训的教师团体和课程授课，这样能够对今后金融这个专业的同学有明确的`就业方向和选择。引进多些与金融专业相关的实训平台，让同学更深入学习金融专业的知识。

**金融专业实习报告篇三**

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

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

(2)班委准备

1、召开支部委员会议讨论暑假社会实践安排

2、利用q群与短信动员成员们积极参加社会实践并解说相关情况

3、分发单位实践推荐信与社会实践登记表

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

实践类别

企业实践类

市场营销类

学术类

志愿服务类及其他

2、社会实践登记表及相关报告收集情况

3、典型社会实践项目：

(1)梁宇轩—中国邮政储蓄银行实习：

(2)凌晓萍—会计师事务所

(3)陈静—信宜恤孤之旅：

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

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

(4)彭淑静—市场营销：

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

销售工作不难，但学问却很多。以下为我从短短是十一天所领悟到的地方：

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

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

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

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

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

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

寒假过去，为了更好的了解支部社会实践落实情况，安排了一下后期总结工作

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

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

3、 筹备并开展社会实践分享会。

社会实践分享会

活动时间：20xx年3月4日

活动对象：08金融学1支部

前期准备:

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

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

4、 组织并推选优秀个人、优秀实践报告 与优秀调研报告

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

实践积极分子:陈静

暑假社会实践活动组织工作先进个人：彭淑静

优秀实践报告：凌晓萍 梁宇轩 陈静 彭淑静

优秀调研报告：韦锦延 赵欣桦

5、 总结社会实践成果

不足之处：

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

2、实习信息欠缺

3、实习相关事项缺乏专业指导

改善措施:

3、联系相关指导老师，召开一些实习招聘相关的指导会议

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

**金融专业实习报告篇四**

本人20xx年2月在海南港澳资讯产业股份有限公司信息中心实习工作至今，通过实习对中国证券资讯市场的总体竞争环境以及在入世之后中国证券资讯行业的发展方向以及未来趋向等方面有了更加具体的认识。

入世的之后的中国的证券市场正处于调整和规范之中，这一规范的过程将对证券资讯业造成三大影响：

其一证券市场越规范

证券业对证券资讯的需求就越大，二者关系将更加紧密。一个规范的证券市场将尽可能扼杀投机，加快证券中介业回归，即主力从事代理投资服务，而这无疑将扩大对证券资讯的需求。其二证券市场越规范，证券业对证券资讯的需求层次将越来越高。券商没有了投机利润，就只能从两块加强力量，一是完善对投资者的服务手段。

二是加大自身研究力度，从事正常自营决策。

只有如此才能保证券商的收入。而这两者都召唤市场上强大证券资讯阵容的出现。其三在投机越来越少，越来越难的情况下，股民将出现意识觉醒，也将极大增强对证券资讯的认同和依赖心理。所以说，证券业市场越规范，对承担着行业责任的证券资讯行业来说越有利。

从目前的证券资讯行业的发展来看，1994年深圳巨灵推出第一套证券资讯系统是证券资讯行业的萌芽的标志，但今天的证券资讯市场已非94年同日而语。短短9年时间，证券资讯业内异军突起，掀起一场日新月异的竞争潮。港澳资讯、巨灵、新兰德、万德、新德利、博经闻、维赛特、海融、万国等等，此起彼伏，你追我赶，好一场”你方唱罢我登场\"竞争喜剧。成熟的证券资讯行业市场也开始在这种专业化的竞争中开始成熟完善起来。

证券资讯行业从萌芽开始阶段就是一个以证券财经数据库为主营业务的内容提供商的面貌出现，是在90年代初的信息高速公路建设以及证券交易以及资讯信息提供方式的转变提高的过程中漫漫的发展起来的，但直到今日大多数类似的资讯公司的产品层次还是停留在简单的公开数据的采集为主的局面。其中的原因有中国股民的素质层次需要和机构市场需求的原因也有证券资讯行业本身在中国证券市场序列体系中地位的原因。从信息质量及服务水平上讲，目前国内证券资讯业市场仍处于一种低水平的竞争，主要表现在以下几个方面：信息质量不高，缺乏深层次的内容；以大量转载各种公开媒体信息为主，缺乏自己的东西和能反映上市公司情况及市场动态的第一手资料；各类投资分析、投资咨询缺乏连贯性和指导性，为庄家投机服务的投资信息占驻了主导，各类小道消息和传闻满天飞；市场上同类产品竞相削价，扰乱了市场正常秩序；市场上的产品还没有出现占主导优势的行业标准和行业规范，大多数企业满足于低投入，追求前期收益，缺乏行业责任。在一种低水平竞争的市场中，一批低投入、满足于初级信息服务的企业也能占据一定的、甚至较大的市场份额，获取前期收益。

另外的一个趋势，各证券资讯厂商大多开始走证券信息资讯即专业化的信息提供和投资咨询业务以及证券资讯平台开发，外包财经网站的建设齐步发展的发展方向。其中资讯公司涉足证券二级市场的投资咨询业务对于整个证券市场来说都是一种市场化选择中的一个良性的产物，资讯公司可以在充分的整合自有的信息资源的情况下继续的发扬投资咨询领域的一种实证化的投资分析的模式，为广大投资者提供专业化的投资咨询策略。

在证券市场从无序到有序的规范化发展进程中，对证券咨询行业的规范管理是一个重要侧面。在证券研究咨询行业形成发展的最初几年中，由于缺乏有力的监管措施，行业发展基本上处于自发、无序状态。与早期市场高投机特征相对应，早期证券咨询行业从业人员成份较为复杂、鱼龙混杂，联手操纵市场的行为屡见不鲜，证券咨询行业的这一状况对证券市场的正常秩序造成了诸多恶劣影响。这一状况直到97年主管部门加大规范管理力度之后才有所好转，至98年《证券咨询业务管理暂行条例》出台后，行业管理才真正有例可循，有章可依，证券研究咨询行业发展步入正轨。也正是这一阶段、在市场投资理念渐趋理性回归的背景下，证券研究咨询行业在研究方法的不断创新及研究内涵不断扩大中进入发展壮大的第一个黄金时期。20xx年正在进行的证券法的修改工作中一些相关证券咨询行业的问题也被提上了讨论范围之中，证券咨询业务的范围也将大大的扩大，相关的自营业务和委托理财业务也将可能由地下转到桌面上来。证券咨询行业也将迎来全新的发展的机遇.在行业的规模化和竞争的有序化上更加规范的完善市场。

行业规模化，有序化发展的一个重要标志是一批真正独立的专业咨询公司的出现。与券商研究机构不同，其独立性不仅仅表现为功能配置上的独立性，也体现为其经营上的独立性。由于生存方式的差异，这两类研究机构在研究内容与目的以及方式方法上存在着明显差异。券商研究机构由于事实上的依附关系，其研究目的主要在于三个方面，一是为券商客户咨询服务，二是为券商自营服务，三是为券商形象宣传及业务创新服务，其研究对象不仅包括一、二级市场，也包括券商自身发展战略与业务创新等内容。由于其服务对象的特殊性，其研究成果一般仅限于内部共享，且以专题研究为主，研究成果的价值实现是间接的。而对于专业资讯公司而言，由于其唯一的收入来源是其信息产品及咨询服务，信息产品的质量与服务水平决定其自身的生存，市场竞争的压力迫使研究工作是有更强的功利性，服务的对象性，要求其信息产品必须满足不同层次用户的需求，既要有广度又要有深度。由于证券资讯市场仍处发育阶段，受市场容量及无序竞争影响，目前该类专业公司受收入来源限制，与券商研究机构相较而言，在研究投入方面多表现为心有余而力不足。在缺乏有效的行业自律机制的背景下，证券资讯公司竞争图存的方式正向着两个极端方向发展，一种是以低成本支撑其低价竞争，抢占市场份额，以维持其生存，这类公司或非正式组织为数众多。二是以高投入、高品位树立市场形象，着眼未来，争抢核心市场，这类公司虽为数不多，但无疑将是未来证券资讯业的脊梁。

目前的资讯厂商大多也在走资讯咨询化的产业转型的格局，针对目前的资讯厂商的市场格局以及资讯市场的未来发展方向，笔者产生了这样的一些认识和感触。

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。

文档为doc格式

**金融专业实习报告篇五**

根据学校毕业实习要求，本人于20\_\_年3月1日至20\_\_年4月25日期间在交通银行\_\_支行处进行了为期两个月的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了银行金融机构的主要经济业务活动，了解交通银行的基本业务情况，理论水平的实际工作能力均得到了锻炼和提高。

一、实习目的

通过实习，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，能加深对金融专业的认识，培养专业认同感，初步获得与本专业相关的实际知识和感性认识，为进一步的专业知识学习打下较好的实践知识基础。另外在实习期间，能加强与社会的联系与接触，培养自己的综合素质和能力，为今后走向社会提前打好基础。

二、实习单位简介

交通银行始建于1908年，是具有百年历史的民族金融品牌。1987年4月重新组建并对外营业，是中国第五大商业银行。20\_\_年6月23日，交通银行在香港成功上市，成为境内第一家国际公众持股银行。多次被世界权威金融杂志评为“中国最佳银行”;连续多年被世界品牌实验室(wbl)评为“中国品牌年度大奖(no.1)”(银行类);根据英国《银行家》杂志20\_\_年公布的全球1000家银行排名，交通银行以193.36亿美元的一级资本位列第49位，排名逐年上升。交通银行在中国金融业的改革发展中实现了六个“第一”，即第一家资本来源和产权形式实行股份制;第一家按市场原则和成本-效益原则设置机构;第一家打破金融行业业务范围垄断，将竞争机制引入金融领域;第一家引进资产负债比例管理，并以此规范业务运作，防范经营风险;第一家建立双向选择的新型银企关系;第一家可以从事银行、保险、证券业务的综合性商业银行。交通银行改革发展的实践，为中国股份制商业银行的发展开辟了道路，对金融改革起到了催化、推动和示范作用。

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。

(4)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。

(5)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。

**金融专业实习报告篇六**

根据学校毕业实习要求，本人于20xx年3月1日至20xx年4月25日期间在交通银行xx支行处进行了为期两个月的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了银行金融机构的主要经济业务活动，了解交通银行的基本业务情况，理论水平的实际工作能力均得到了锻炼和提高。

通过实习，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，能加深对金融专业的认识，培养专业认同感，初步获得与本专业相关的实际知识和感性认识，为进一步的专业知识学习打下较好的实践知识基础。另外在实习期间，能加强与社会的联系与接触，培养自己的综合素质和能力，为今后走向社会提前打好基础。

交通银行始建于1908年，是具有百年历史的民族金融品牌。1987年4月重新组建并对外营业，是中国第五大商业银行。20xx年6月23日，交通银行在香港成功上市，成为境内第一家国际公众持股银行。多次被世界权威金融杂志评为“中国最佳银行”;连续多年被世界品牌实验室(wbl)评为“中国品牌年度大奖(no.1)”(银行类);根据英国《银行家》杂志20xx年公布的全球1000家银行排名，交通银行以193.36亿美元的一级资本位列第49位，排名逐年上升。交通银行在中国金融业的改革发展中实现了六个“第一”，即第一家资本来源和产权形式实行股份制;第一家按市场原则和成本-效益原则设置机构;第一家打破金融行业业务范围垄断，将竞争机制引入金融领域;第一家引进资产负债比例管理，并以此规范业务运作，防范经营风险;第一家建立双向选择的新型银企关系;第一家可以从事银行、保险、证券业务的综合性商业银行。交通银行改革发展的实践，为中国股份制商业银行的发展开辟了道路，对金融改革起到了催化、推动和示范作用。

（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。

**金融专业实习报告篇七**

二、实习目的

这次实习，旨在让我们对自己所学的专业有一个初步的了解。提高运用所学知识分析问题、解决问题的能力。对金融相关部门机构设置和基本运行方式有初步的感性认识、拓展视野。为今后更好地将理论和实践结合打下基础，也为将来步入职场作好铺垫。

认知实习的目的是让大一学生尽快地了解社会、认识社会。逐步明确自己的专业特点和职业定位，更清楚、更明白地了解自己所学专业的具体内容、明确学习目的。让我们明白仅有专业知识是远远不够的，我们还要学习很多别的知识，具备各种能力。

三、实习的步骤及内容

我们这次实习主要分两个阶段：大致参观证券公司中的工作环境，在会议室听有关人员的演讲。本次实习在班上选出了6位积极的同学，在此次实习中体验“免费开户”活动。

四、实习体会及感悟

在这次实习中，我们班选出了6名同学体验开户，我也主参加了这一活动。刚进公司就有热情的工作人员招待我们，在他问了哪些同学要开户之后，便领着我们去体验相关手续，他教我们填了许多表格，我都不记得自己当时是填了多少张表格，但是不管多少张，我可以体会到开户程序的小复杂，但是也正是这样的小复杂体现出了开户手续的严谨。当我们把填好的一张张表格交给了咨询台的两位工作人员后，只见她们一份份的复印好并给我们自己保管。办好开户手续后我们便到会议室与同学们“会合”，当时正是东海证券公司的一位副总在给我们将一些他的人生经历及他总结出来的人生秘诀。他告诉我们“做的多不如说的多，说的多不如写得多”这也恰恰是与我们平日在书上看到的不同，以前我们一直相信着：行动胜过语言。但我想。这也许就是我们这群还未入世的青年与在职场游刃有余的老练领导的区别吧。他也告诉我们，应当学习一些技能，有自己的兴趣爱好，可以是运动方面的，也可以是艺术方面的。他告诉我们，在他们公司，所有的员工每周都要去打羽毛球，原因很简单：老总喜欢。他告诉我们如何做人，如何把握机会。人，就当如此：该高调时才高调，不要过分展现自己的才能。尽管这位副总对我们说的让我觉得有点悲凉，让我觉得一切都是那么的虚假，自己做着自己不喜欢的事，还要把它当成是兴趣爱好，为的只是迎合别人。但我更清楚的是这位副总说的：这个社会是一个求人的社会，职场是求人的职场。物竞天择，优胜劣汰，这不也正是达尔文所说的道理么？我们要做的，不是抱怨，这个社会不会因为我们去改变，所以我们只能去改变自己。

听完副总的演讲，我们又看到一位年轻的小伙子，他给我们讲了讲宏观经济，说句实话，他讲的时候我还真的是什么都没听进去，他记得他说了些存款准备金率的调整，财政赤字的问题。倒也不是不想听，只是听不懂。我印象最深的还是他对证券软件运用的熟练程度，记得当时同学还在我耳边说了一句：“这才是专业的班子呀！”是呀，多专业啊，当时就想，多不简单的呀，毕业也没几年，混到如今这个地步不错了。但是更让我敬佩的还是我们的学长，起初我并不知道，后来才知道刚刚那个领我们填表格的工作人员居然是我们的学长，而他却也不仅仅是一名普通的工作人员，好像是营业部的经理了呢。我佩服他，佩服这位学长，从一个三本的学校出来，他可以做到比他学历高的人更好。他能够赢得老板的赏识，我想，除了他的能力，更重要的应该还有他谦虚的品格吧。于是我也在心里树立了一个目标：我要做到像学长这样，甚至是比他更好。

通过这次认知实习我了解了证券公司的组织形式、业务类型、业务流程等相关方面的知识，并且更加清醒地认知了当今社会对金融方面的人才需求形式。在这次金融实习之后，我更加明确了自己的学习方向，通过自己可课下的学习，在将金融方面知识掌握牢固的前提下，参加证券。银行等金融相关从业资格证的考试，从而提高自己在日后应聘中的竞争力。我们当代大学生应该培养的是严谨治学的精神，从对自己的严格要求中不断提升个人应具备的优良素质和能力，为用人单位所用，为社会服务所用。

在实习后，我也更明白：要想成功，自己的能力很重要，但只要通过自己的努力才能到到梦想的峰！

**金融专业实习报告篇八**

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与会计处实习。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，20xx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与的近五分之一。而工行绍兴县支行在20xx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与复核的操作，并能独立处理同城交换、证券清算与外汇核算。通过看、问与动手操作，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与解付的过程。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，同时帮助与指导客户填单与审单。在实习过程中有带教领导、银行员工的协助、自己的努力，自感收益不校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与谐，没有老套的束缚，但它毕竟是一个跟钱打交道的机构，需要有严谨的纪律与详细的规程，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与学习机会，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、创新与推断的能力。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与学习的基本规律。

其次，在本次实习的一个月里，我深深体会到团队合作的重要性。记得那时我在工行已独立上岗二个星期了，已不像第一次那样紧张了。那一天银行业务特别多，系统太忙，计算机运行得很慢，其中有一笔900元的取款已发生，但发票打印不出，查了流水也成功了，主管确认这笔业务已成功，至于发票只好用手工补。可到了傍晚轧帐时，发现少了900元，再次查流水时，发现那笔900元的取款还在发送途中。但当时主管也确认过了，并确认也成功了，大概是系统不好，电脑自动充值，所以才会这样。所幸该客户的帐号是在我行开户，同事们帮我查到了这个人的联系方式，主管帮我追回了900元，当时我真好感激行里的每位同事，我认识到团队合作真的是很重要。

总之，这次实习为我从各方面融会知识，为我将来的工作与生活铺垫了精彩的一幕，我认为这种改变是质的飞跃。

现在实习结束了，工行绍兴县支行的领导与同事对我的成绩也给予了肯定。我也对自己的表现基本满意，为我走向社会打下了坚实的基矗与银行员工的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，银行的员工待人诚恳，虽然他们年龄与我一般大，有的还要小几岁，我感觉他们很成熟，有很多值得我学习的地方，这一个多月是我用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我都有很大的收获。这两个月我没有白来，如果有时间，希望能还有一次这样的实习机会。我衷心的感谢工行绍兴县支行的每一个人，今后我不会辜负你们的期望，把工作做得更好。

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