# 最新大学生银行社会实践报告(优秀11篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-09-13

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。大学生银行社会实践报告篇一本人系xx系班学生，现将本人暑期社...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

**大学生银行社会实践报告篇一**

本人系xx系班学生，现将本人暑期社会实践报告如下：

回家在探望过亲属之后，我便开始着手寻找工作，拘束于行唐这个小县城，工作缺位本就不多，更何况是大学还没有毕业且只是做一小段临时工的学生，寻找工作的难度可想而知。

奔波一天，并无收获。

所拜访的单位或公司不是以学生能力有限，恐难胜任工作而推辞，就是以学生工作时间短而拒招，有的单位甚至直接说：“不找暑期工。

其实并不是我暑期工没有这方面能力，也并不是公司单位没有缺位，只是我学生一族做暑期工，出于暑期时间的限制，难以找到工作，觉此，我寻找工作的信心也增添了许多，只要我对公司单位的人动之以情晓之以理，必能找到一份好工作。

次日，我踏车来到县城，继续寻找工作。

寻至邮政银行门口时，见有许多人在门口在推广邮政的新业务，我眉头挂喜，心想或许会在这找一份工作，我进门找到业务部经理，然后再和他经过长达两个小时的交谈（实为苦口婆心的纠缠）之后，经理终于答应，给我一份工作，就做新出台业务的业务推广员，推广宣传业务，工作场合即为大街小巷，城市农村，工作时间为早7：00到晚6：00，作为一个读一个对社会交流经验只懂皮毛而已的在校学生，做临时工能有此待遇，我已经知足而乐了。

上班第一天，我走街串巷，首先在人口流动大的城市下手，几天下来，毫无斩获，这对我满怀信心的工作劲头，无异于晴天霹雳的打击，拖着疲惫的身体回家后，却放心不下工作，心想，长此下去，就算自己不会被经理炒掉，也会让经理对我有“迟疑”的想法。

但冷静下来思考，其实并不是自己无能，不能胜任这份工作，或许是自己这方面的经验欠缺，以及社会交流能力的有限，导致自己没有做出成绩来，于是我决定，在改进一下自己推广业务时向客户介绍业务的态度，对客户想要了解的业务内容，怎样介绍才能让客户更了解，更清晰，从而放心的去尝试。

第二天一早，我满怀信心的出发，继续向县城进军，可一天下来，还是无所收获。

这回我忍不住了，便向已经做过的这个的哥们请教，交谈后觉得或许是自己一开始就想错了，其实城市人口流动虽大，可大部分人都是有事在身，顾不得听我们这些人烦叨，而且城里人就算有富余的钱也早已在新业务出台之前，投资了其他业务，哪里还会有钱投资这个业务，所以说我应该向一直没有到过的农村进军，这个业务不错，属于惠民的，况且我也生自农村，和农民伯伯们谈起来，他们还会易于接受我的讲解。

入户推广毕竟是在家里说，他们也可细下心来听我介绍，他们富余的钱都存在了银行里，利息远没有这个业务的诱惑力大，相信经过我的一番讲解和劝说，他们对业务的赚钱前景有所了解以后，他们会有所心动的。

清晨我塌车开始向农村进军。

今天下来，收获也并不是太多，只是有几家记下了电话号码，说要考虑一下，考虑好了回给我电话，当然，这也已经很不错了，比起前几日，收获不小。

几日后陆续有电话打来，大部分还是要投资这个业务的，我当然欣然前往，做成了几家客户，心中甚是高兴。

看来，毛主席的“农村包围城市”的理论也适合于我的工作。

在又一次统计业务员成绩时，我也榜上有名，这无形中又给了我莫大的支持与信心，也正是这信心，支持我一如既往的做到了最后......

看着桌上的工资，我知道它不仅仅是钱这么简单，它包含了我一个假期的辛劳与汗水，在这辛劳和汗水的背后，更多的是我一个假期的工作经验、交流经验以及我刚开始找工作时的应聘经验，还有好多我所不能形容的物象，所有这些将一直支持我在为梦想奋斗的路上，更好、更稳、的发展！

**大学生银行社会实践报告篇二**

寒假期间，我到广东省佛山市工商银行进行了实践，发现了一些引入思考的问题。

第一：银行的呆、坏账率过高，根据巴塞尔协议规定，资本充足率为8%，而在该行竟达到48%，经调查，主要原因是银行的贷款回收率很低，加上前几年积累下来的国有企业拖欠旧账的固疾，近几年来，国有企业改革过程中，银行受前几年的影响，不敢过多的放款，呆坏账率过高，使得银行不敢盲目贷出无抵押的信用贷款，信用货币创造体系在很大程度上被抑制，大家都知道银行是经济的核心，核心受阻，必然抑制经济部门的发展，如保险、证券业等，也必然反作用于国有企业改革，并形成恶性循环，当然，解决方法是有的。

首先，源头上，最主要的是解决大、中、小型企业改革，改革的具体措施，需由当地各级政府因地制宜，借鉴一些企业改革成功的经验也可以聘请专业经济学家、咨询机构对企业进行重新评估、考察，找到解决途径和措施，企业是解决的最关键一环，国有企业改革好了，下岗职工复岗问题自然解决，职工有钱了，消费自然旺盛起来，扩大内需自然容易解决了，经济增长率自然提高了，银行的贷款自然能还上。

规模不大，现在苏南、浙江盛行对民营企业贷款，各地银行积极学习经验，在我看来未必可行：

1、江浙地区有良好的民营企业经营氛围，中、小型国有企业很少，很多人愿意私人当老板，另外，个人信誉度较高，银行的信用贷款可以及时还上，但其他地区是否具备这种氛围，还很难说。

2、在微观经济四大要素中，劳动、土地、资本、企业家才能，企业家才能是很难界定的，也就是说，在决定某项贷款时，到底谁更具有才能呢?只有企业发展到一定规模有向上扩张的趋势时，或者该企业家以前信誉较高，银行才有可能进行发放，但是，这种情况如何进行界定的呢?可以说困难重重，寻租行为时常发生，造成货币供给使用效率很低，竞争不公平。何况，民营企业淘汰率过高但是江浙地区不同，前面已经说过，那个地方已经有很好的传说，何况大型民营企业也较多。

“温州模式”、“苏南模式”，这使我迅速想到经济学家，不但是要有进行某些定性分析，更重要的是设计一些切实可行的定量分析，上例中，如建立一套符合中国现实情况的标准体系，包括对企业的未来的评估，企业家个人才能的评估，企业家信誉的评估结合起来的评比的在套类似西方发达国家的评比参数，而很多经济学家只做大体上的讨论，却不去做更精、更细、更周密的计算、调查，我想这也是经济学不如数学、物理在生活中实用的重要原因吧!

**大学生银行社会实践报告篇三**

\*\*支行是省行老牌培训基地，它近年来连年在\*\*市\*行系统的绩效考核名列前茅，其中很大一部分是得益于其拥有\*\*卷烟厂、\*\*公司等优质客户，更不可忽视的是\*\*拥有一支凝聚力极强的营销团队，一个和谐的工作环境以及一直延续下来的紧凑的工作节奏和良好的学习氛围。

过去的两个月我先后在会计部和信贷部实习，在每一个部门都得到了领导的关怀和同事的帮助，这段宝贵的实习期是我从一名在校学生向合格的公司职员转变的关键阶段，现在我将这两个月来工作学习的情况做一下总结。

在非现金业务区的学习期间，通过看、问、思，我对会计部门核算的主要流程——记账、复核与出纳有了初步认识;另外我还有一段见习大堂经理的特殊经历，大堂经理是许多客户了解工行的第一窗口，我的主要工作是对客户办理的各项业务进行引导，及时处理客户的咨询和投诉，发放回单和对账单。

在客户至上理念的指导下，我的用心服务，得到了客户的一致好评。在与客户面对面交流的过程中，一方面锻炼了我的沟通能力和交际能力，另一方面也使我能第一时间倾听到客户对工行的意见和建议，有助于我们不断地改进工作、完善服务。

八月份我被调到信贷部学习个人和公司贷款，期间我们向各业务经理学习信贷知识与营销技巧，尝试着与个人及法人客户进行沟通，学习办理个人住房、消费等贷款，学习使用\*\*\*系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户\*\*与国外多家企业保持着频繁的业务往来，这使我们有机会接触到一部分国际业务，主要是关于开立信用证的相关流程。

一个月来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度，所有这些成为了我人生中一笔重要财富。同事们在平时工作中、具体业务上给与我的巨大帮助让我难以忘怀，他们对银行业相关政策、具体业务知识的精通，与合作伙伴、具体客户关系维护的得心应手以及他们积极勤奋的工作态度都使我受益匪浅。

以上是我在\*\*实习期间的工作汇报，工作中的点点滴滴也让我积蓄了一些对\*行发展的意见和建议，下面我将从以下三个方面谈谈我的认识。

一、授权管理

再者从柜员自身感受来看，常有同事抱怨工作时缺乏安全感，工作时有来自四面八方的摄像头盯着，这些摄像头安装初衷是防范未知风险，而在平常它却担负着监督员工工作的职能。例如在办理特殊业务时，若被摄像头前的监督者发现其没有按照规定动作划卡授权便要受到批评，而这些所谓的规定动作往往只是流于表面形式。

二、信贷管理

最后，风险管理常抓不懈。放款的最终目的是为了利润，过去沉重的历史包袱给我们敲响了警钟，好军队不打无准备之仗，因而必须严抓风险管理，尤其要将事后控制转移到事前预防。(法律上事后惩治犯罪不如转移到事前预防犯罪上来)但严抓风险决不意味着牺牲利润，可在原则性理念的指导下为客户最大限度的提供金融服务。“以产品为中心”的无差别、单一化的信贷管理向“以客户为中心”的个性化管理的转变。

三、企业文化

企业文化不是预设好的，它是经历一段时间的发展而形成的一种社会表象。它是硬、软件的组合。\*行在近年逐步在倡导企业文化的建设，且在硬件方面投入了许多的力量，在全国同行中走在了前列。但在软件建设上感觉落后很多。例如企业文化中所必须体现的员工精神、员工认同感、员工归属感等等，可以说非常欠缺，这点尤其体现在基层员工身上。

究其所以，我认为这就好比上层建筑与经济基础的矛盾关系一样，现今的薪酬分配方式使基层员工抱怨诸多，工资上涨的幅度跟不上物价攀升的幅度。而当前\*行长提出的创建“务实、敬业、创新、服务”的企业文化精神能有效的消除员工的消极情绪，使员工产生一股强大的凝聚力，推动各项工作实现质的飞跃。

千里之行，始于足下，\*\*是我工作的起点，在\*\*的这段实习经历也为我今后的工作打下了坚实的基础。感谢省行领导给我们这个基层锻炼的机会，也感谢都办同事和领导对我们的栽培，在今后的工作中我将保持一如既往的热情，为\*行的发展贡献自己的一份力量。

**大学生银行社会实践报告篇四**

1、通过实习增加工作经验，实现自我增值;

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。

在中信实习期间，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。大到中信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。中信银行的信用卡品种很多，如：麦兜卡、中信移动联名卡、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张中信银行信用卡。

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，对中信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。

**大学生银行社会实践报告篇五**

寒假期间，我到山东省乳山市工商银行进行了实践，发现了一些引入思考的问题。

近几年来，国有企业改革过程中，银行受前几年的影响，不敢过多的放款，呆坏账率过高，使得银行不敢盲目贷出无抵押的信用贷款，信用货币创造体系在很大程度上被抑制，大家都知道银行是经济的核心，核心受阻，必然抑制经济部门的发展，如保险、证券业等，也必然反作用于国有企业改革，并形成恶性循环，当然，解决方法是有的。

首先，源头上，最主要的是解决大、中、小型企业改革，改革的具体措施，需由当地各级政府因地制宜，借鉴一些企业改革成功的经验，也可以聘请

专业

经济学家、咨询机构对企业进行重新评估、考察，找到解决途径和措施，企业是解决的最关键一环，国有企业改革好了，下岗职工复岗问题自然解决，职工有钱了，消费自然旺盛起来，扩大内需自然容易解决了，经济增长率自然提高了，银行的贷款自然能还上。

第二：私营企业贷款很难实施，随着住房抵押贷款、买车抵押贷款的进行，住房、买车贷款如火如荼地进行，主要是由于有物权作保证，《经济法》上说过当物权超过债权，在贷款人无能力偿还贷款时，银行有权对抵押物进行处置，使得银行自然加大贷款力度，积极放贷，我国住房、买车贷款迅速增大会是很自然的事情，对于与房地产、汽车、钢铁、建材相关的产业发展，起到了积极的推动作用。

但是，这不能解决银行呆坏账率过高、经营风险较大的根本问题，因为毕竟放贷的数量有限，规模不大，现在苏南、浙江盛行对民营企业贷款，各地银行积极

学习

经验，在我看来未必可行：

1、江浙地区有良好的民营企业经营氛围，中、小型国有企业很少，很多人愿意私人当老板，另外，个人信誉度较高，银行的信用贷款可以及时还上，但

其他

地区是否具备这种氛围，还很难说。

可以说困难重重，寻租行为时常发生，造成货币供给使用效率很低，竞争不公平。何况，民营企业淘汰率过高，但是江浙地区不同，前面已经说过，那个地方已经有很好的传说，何况大型民营企业也较多。

而很多经济学家只做大体上的讨论，却不去做更精、更细、更周密的计算、调查，我想这也是经济学不如数学、物理在

生活

中实用的重要原因吧!

**大学生银行社会实践报告篇六**

大学生银行实践，那么实践之后你们知道实践报告要怎么写吗?下面是本站小编为大家整理的大学生银行

社会实践报告

范文，欢迎阅读。

经过这几个月的实习让我深刻的体会到了，作为一名大堂的导储不但要熟悉业务知识、金融产品，更要加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。平时在工作中，大堂经理是第一个接触到顾客的人，因此他的一言一行会第一时间受到客户的关注，这就要求他必须要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。

由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导atm的操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益，坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质，最基本的职业道德。作为一名大堂的导储，必须具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难，随时提供帮助。

顾客就是上帝，我们必须为每一个客户提供及时、完全、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都提供千篇一律的服务，首先得迅速判断顾客的需求，然后提供差异化的服务。银行跟一般企业的经营目的都是寻求利润最大化，大堂经理又是客户与银行的纽带，所以要特别能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。同时，大堂经理必须及时发现顾客的问题，积累并分析，为银行提供具有建设性的建议，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户提供一个舒服的环境.。

我在大学学的是金融专业，这是一个看着很好的专业，其实也不怎么样，现在全国各地的大学生都很难找工作，就算专业再好，工作也还是难找。我是充分意识到这个问题了，我不想毕业后就失业，所以我在大学期间我争取多出去实习一下，在校期间就把我的能力提高到可以直接毕业后参加工作的水平，而不用再去慢慢的融入社会。终于找到一个实习的地方，而且是在中国建设银行实习。

转眼间，为期六个月的实习即将结束。首先感谢分行给我这个机会让我进入这个集体，感谢我的学校为我提供这么优秀的建行让我有这宝贵的实习机会。在建行为期六个月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位大侠坚实的基础。

实习虽然苦点，累点，这些都无所谓，重要的是通过实习我有了一定的收获。实习让我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，怎么样的工作适合自己，以及如何处理复杂而微妙的社会人际关系。通过实习，让我又全面的了解了自己一次，对自己的职业生涯有了设计、补充和调整。我的感受是：在学校里，我学习的是理论知识;在银行里，支行的每一位员工都是我的师傅。

我要虚心学习师傅们的工作经验，将所学的知识与实践结合起来，多发现，多分析，多比较，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的主观能动性和工作积极性。

我的实习岗位是大堂导储，头几天站下来确实感觉不大适应，不但腰酸背痛的，而且面对客户的咨询疑问三不知，感觉自己这个大堂导储是十分不够格的，不但对业务很不熟悉，而且对于客户的一些不满情绪也显得手足无措。通过这一个月的锻炼，我觉得在这些方面有了很大的改善，客户的咨询基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。

实习的时间是有限的，虽然只有短短的几个月，但是我感觉我的收获还是很大的。在这里我要感谢我的师傅们，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，使我大大提高了对银行业务的熟悉程度，而且通过这一个月的过渡，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。而今后的工作中，我将加倍努力，把工作做的更好。

马上就要走向工作岗位了，这一个月的实习将是我职业生涯中很重要的一个过程。最后再次感谢支行各位领导对我的重视和关心，以及各位师傅们的悉心指导。尽快实现角色的转变，是一个大学毕业生刚步入社会时所面临的首要任务。对于刚毕业的大学生来说，一开始就做一番伟大的事业并不现实，而是必须从最细小的工作中做起，甚至还要一遍遍的重复那些“细小”。这不仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。正如书中所说，成功是一种努力的累积。

平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不一定成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。

经过这几个月的实习让我深刻的体会到了，作为一名大堂的导储不但要熟悉业务知识、金融产品，更要加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。平时在工作中，大堂经理是第一个接触到顾客的人，因此他的一言一行会第一时间受到客户的关注，这就要求他必须要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。

由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导atm的操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益，坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质，最基本的职业道德。作为一名大堂的导储，必须具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难，随时提供帮助。

顾客就是上帝，我们必须为每一个客户提供及时、完全、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都提供千篇一律的服务，首先得迅速判断顾客的需求，然后提供差异化的服务。银行跟一般企业的经营目的都是寻求利润最大化，大堂经理又是客户与银行的纽带，所以要特别能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。同时，大堂经理必须及时发现顾客的问题，积累并分析，为银行提供具有建设性的建议，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户提供一个舒服的环境!

通过这次的实习，让我看到我于社会的距离和我存在的差距和缺点，在实习中者被无限的放大，有时候令我尴尬不已。不过正是有了这么多问题的出现，我才充分的意识到我的问题，在以后的学习生活中我会积极努力的改正自己的。社会真是一个大熔炉，可以把你的生活完全的改变，我感觉自己已经没有了已在在校园的那种稚气了，开始变的成熟稳重了，这是我的改变，我很欣喜我的改变。

我相信在我以后工作后，这一次实习还会对我产生巨大影响，我会一辈子都记住这次实习的，我要以这次实习为媒介，为我以后的成功铺垫好路子，我相信我能够做到。

共

2

页，当前第

1

页

1

2

**大学生银行社会实践报告篇七**

通过调查，我发现39%左右的同学正在谈恋爱，61%的同学没有在谈恋爱。而在谈恋爱的人中，随着年级的上升，恋爱的人数比例也呈上升趋势，大一中，有22.5%正在谈恋爱，大二.大三.大四中，分别为35%、46%、52%。

早恋的现象比较严重，在16岁以前谈恋爱的达到了15.4%，17-18岁为23%，19-20岁为19%，就是说57.4%的人都属于早恋，20岁以后的只为9.6%。而没有谈过的为33%。原因是刚刚高考结束的大一新生，一下子到了一个轻松的环境，没有了束缚，谈起恋爱也自由多了。

关于选择的恋人是自己喜欢的还是喜欢自己的，大概65%的人选择了自己喜欢的，35%的人选择了喜欢自己的。65%选择自己喜欢的人中，男生的比例为83%，女生为17%;而35%选择喜欢自己的人中，女生占了78%，男生为22%。为什么出现这种差异呢，男生本来就喜欢具有挑战性，越是竞争激烈对男生而言越是精彩。女生却偏偏相反，很多女生都喜欢被人追，很少会有女生主动去追一位男生的。这既是女生的一种矜持，也是一种虚荣心理。

在谈恋爱的动机原因中，超过一半的原因是彼此有吸引对方的地方比例为54%;而为了有人陪，内心空虚的人也很多，为23%，怕没面子的人为6.6%，其它的为16.4%。

在回答恋爱会不会对自身产生影响时，几乎所有的同学都选择了“会”，有学者指出：“对青年人来说，恋爱更多的是一种涉及生活全貌和人格整体的事情。如果说一个人进入青年期以后，在人格、生活态度以及人生观上发生了很大的变化，那么导致这种变化的最大因素，大概莫过于恋爱的影响。而关于恋爱对学习生活的影响时，35%的人表示，学习生活更有动力，此类学生树立了正确的恋爱观，能正确地处理学业与爱情的关系，具有积极的心态。当爱情遭受挫折时能较好地应对挫折，有利于学习生活;而8.5%的人认为变成“两人”世界，脱离集体，影响正常的同学交往;有25.6%的人认为影响了学习.根据调查，选择对方的依据中，32%的大学生首先考虑的是人品问题;34%考虑的是是否和自己性格相和，“选择好一个人非常重要，因为当你选择一个人时就意味这你的选择是一种生活、一种目标。一旦走了眼，那就意味着一场灾难。”因此人品和性格(是否和自己相和)是66%的大学生所选择恋人采取的依据。这是一种比较高尚的择偶标准，注重精神不在乎其他条件，如社会地位、物质等的择偶还要经受住社会现实的考验。当大学生情侣离开校园走向社会、担当家庭责任的现实问题直接摆在面前时，理想化的爱情能否维持还很难预测。也有11%的同学以相貌为依据的，这看也是正常，但这样的爱情难以天长地久。对于能力，也是一个重要的依据，有15%选择这个，这其中女生占很大部分，很多女生则往往看重的是对方的能力，希望有一个能力比较强的男朋友。

如何认识自己的恋人，将近一半是自己的老乡、同学或校友，为49.5%，在长久的相处过程中，产生了感情，正是所谓的日久生情;大学的社会活动很多，这样，接触的机会也增加，有20%的人是通过这种机会认识的;经朋友介绍的，比例也多，占到了18%，这是一种比较土的方法，但也是不失为一种好方法。而通过偶然机会碰到的只有7.5%，偶然碰到，本来就不怎么熟，那在一起的机会就更少。

对于失恋的问题，被调查者绝大多数都认为顺其自然比较好，有82.3%同学能够对自己自我调整，转移注意力，而有16.7%的同学则认为自己不能很轻松得从失恋的阴影中走出来，甚至有小部分的人选择报复等一些不成熟的行为。

最后，面对毕业和以后，有什么打算，25%的表示，大家在一起不容易，要好好在一起，坚持，努力走到最后，直至婚姻;也有15%的人表示，假如现实不应许在一起，比如与事业的冲突，城市的距离。父母的医院，只能选择分手;也有48%的人，认为以后的事情难料，顺其自然好;大约12%的人表示没考虑过这个问题，只想现在开开心心的在一起。

结论

在大学里，适当的爱情还是需要的，但我们不要过度的沉溺在爱情中，不要在热恋中迷失自己的方向，毕竟大学生活是我们学习和适应社会的关键时期，不能为了一时的快乐而把一生的幸福都抛弃了。对于爱情我们要始终保持一种平稳心，正确面对爱情.，用理智经营爱情。

**大学生银行社会实践报告篇八**

（1）实习时间：

（2）实习地点：

（3）实习性质：顶岗实习

中国银行新余市分行，位于新余市仙来中大道2号，地处新余市中心商务区，毗邻中国人民银行、交通银行、中国农业银行等金融机构，是新余市的金融于商务中心地区。

机构设置上，新余市分行设有行长室、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。

实习期间我所在的信息科技部主要从事对中国银行新余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。

（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，是处理整个新余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linux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microsoft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，我一般是跟着熊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，而且每天也做一些熊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，我想利利用实习的这一点时间，让自己多学习点东西！

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。

我十分感谢中国银行新余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xx\_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。

**大学生银行社会实践报告篇九**

在农业银行担任综合柜员的这几个月里，我深刻感受到银行业务的庞杂，柜员面临的巨大操作风险，以及认识到银行在经济体系中的重要性。我所在的农业银行空港分理处，位于首都机场附近，业务从对公到对私都非常全面。其中对私业务包括个人储蓄业务，零售贷款业务，银行卡业务，个人理财业务，中间业务，网上银行业务，个人结售汇业务;公司业务包括公司信贷，本外币资金结算，电话和网上银行服务，银行承兑汇票和票据贴现业务。

以银行为核心构建的结算体系对于社会经济生活的意义给我的感触最深刻，以我们分理处为例，平常的资金日流量大约三四千万，有时高达三亿左右，在这庞大的资金流量后面有一套科学有效的结算体系存在，可以想象如果缺少银行结算体系，个人和企业都持现金进行交易，经济效率的缺失将是非常严重。在个人结算方面，主要是银行卡汇款，个人电汇，西联汇款。对公结算就要复杂的多，它分为异地结算和同城结算。异地结算有汇兑结算、异地托收承付、信用证结算、异地委托收款结算、限额结算和新上线的全国支票影响交换系统，而日常绝大部分业务都是通过汇兑结算中的电汇方式进行的`。单位向银行申请办理电汇时，应提交三联电汇委托书，汇出行审查凭证无误后第一联盖章作为回单退汇款单位，第二联作为付出传票，在汇款单位帐户支付，根据第三联编制联行电寄收方报单，凭以拍发电报。同城结算有支票结算、付款委托书结算、托收无承付结算、同城托收承付四种方式，支票结算在其中占据最重要的地位。支票分为现金支票和转账支票两种，现金支票用于向其基本户开户行提取现金，转账支票只能用于转账。受理现金支票时首先是要审核，看出票人的印鉴与银行预留印鉴是否相符，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须以整封尾，角、分则不需要。柜员在审核无误后记帐并给付现金。转账支票的审核与现金支票相同，当收、付款人都在同一银行开户时，柜员核票后可立即记账;当收、付款人不在同一银行开户时，支票需提同城票据交换，等对方行付款后收款方才能入帐。这里就需要提到同城结算中的一种快速、低成本的凭证传递方式同城票据交换，用于处理同城企业单位之间大量结算凭证。一般是各交换行把相互代收、代付的结算凭证定时集中到一处相互进行交交换，各交换行代会属于本行的代收、代付结算凭证，复核后交专柜记账，如果遇到付方退票，要在规定时间内及时跟对方行电话联系退票，确保资金安全。

有时还会处理一些收汇结汇和售汇付汇业务，银行外汇是一天四价，11：30，13：30和15：30外汇牌价都会变化，所以要求实时平盘。以收汇结汇为例，企业收汇卖给开户分理处，分理处买进后，将对价人民币入到企业帐户里，并在牌价变动之前再卖给支行，支行再卖给上级行，最后卖给人民银行，这个过程中如果没有实时平盘，就要承担牌价变动带来的风险，有可能造成损失。

理财业务方面有人民币本利丰、外币汇利丰、代理基金和保险、银证通等，值得一提的是代理基金业务，由于xx年股市大涨，基金净值普遍翻番，很多客户购买基金热情高涨，却对基金没有一个正确的认识，认为没有风险，或者以为基金就是股票，有的就以基金净值的高低作为是否买入的依据，绝大多数客户在购买基金时并没有阅读基金的招募说明书，缺少正确的投资认识，另外银行基层员工的理财素质较低，容易出现误导客户的情况，这就给银行以后的经营埋下了风险。

**大学生银行社会实践报告篇十**

(1).封面(见封面)浅黄平面暗花。

(2).目录：要求列出册内报告的名称、作者及具体页码。

(3).论文字体、字形及字号要求：大标题黑体小三号，正文采用宋体小四号，行距设置为1.25倍。

(4).论文(报告)内容要有摘要和关键词，标题三号黑体不加粗;署名按二级学院、班级、姓名排列，居中，五号楷体;文中小标题小四黑体不加粗，数字格式按一、1、(1)排列。

(5).正文格式：正文的上边距：30mm;下边距：20mm;左边距：30mm;右边距：20mm;正文小四宋体，行间距18，设置值为1.25倍。页眉为：机电工程血样xxxx团支部xx年寒假社会实践报告册(宋体五号字居中)。页码位置：页面底端外侧。

(6).参考文献五号宋体，尾注。(在文章的最后请附上项目的具体实施日程及成员分工情况。)(7).用纸及打印规格：a4纸要求双面打印。

文档为doc格式

**大学生银行社会实践报告篇十一**

毕业实习是大学课业里最后的一门课程，也是正式步入社会前对四年大学学习的一次检验。下面给大家分享一些关于大学生社会实践银行实习报告，供大家参考。

经过一个月的实习，我开始从懵懂的状态中走出来，渐渐地熟悉了银行业务流程，了解了各种各样的银行业务，在师傅细心的指导下，慢慢地融入到紧张的工作中。这一个月的实 习是我从学生步入职场的重要的过渡， 对我来说有很大帮助， 为我将来走上工作岗位打下坚 实的基础。

在\_\_支行的生活是非常忙碌的，每天营业厅内不断有打印机的声音，点钞的声音，盖 印章的声音， 络绎不绝的人流让我这个小小的大堂经理助理也忙得焦头烂额。 很感谢支行的 各位师傅， 愿在百忙之中抽出时间悉心帮我解答我不懂的问题， 豪不保留地传授着他们的经 验，由于他们的悉心教导和无私帮助，使我大大提高了对银行业务的熟悉程度，这对我的实 习经历来说是十分重要的。

还记得，刚来到这里实习，领导们曾关心的问我累不累，说真的，紧张而繁忙的工作的 确有点累。但人在其位，心尽其职，我为自己所承担的一份责任感到自豪，因为责任证明了 自己价值的存在，就像刘备对诸葛亮的重托，责任是对品格的信任，是对能力的认同，是一 种使命，一种荣誉。而履行好自己的职责，发挥自己的能力，克服困难完成工作，更是一种 价值的体现。 责任回赠我更多的不是压力和辛苦， 而是享受工作的乐趣和取得成绩后的快乐。

工作中期我开始明白不管在学校学了多少理论， 明白了多少理论， 到了新的工作岗位基 本事要从零起步。因为很多东西事课堂上没有的，接触不到的。在银行里，每一个工作人员 都是自己的老师，要虚心的请教，多发现，多分析比较，多总结，充分发挥自己的主观能动 性和工作积极性。这样才能把工作完善，让他人满意。虽然一个月下来我并没有成为银行知 识全才，可至少也懂了很多银行业务知识。而且，大堂经理助理这个岗位能培养足够的应变 能力。在工作期间常常会遇到刁蛮的顾客，或者设备出现问题之类的境况。

一开始总是不知 道怎么办，后来也慢慢开始学会如何安抚顾客，如何对设备问题进行处理等。在应变能力上 有所提高。 通过这次实习我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工 作，工作是怎么一回事，也了解了一些复杂而微妙的社会人际关系，为我以后的社会人际交 往做了个热身运动。 同时通过这次实习也让我又一次了解了自己存在的优缺点。

作为新入行的大学生，我要学习的东西还有很多，难免会犯错误，但是犯了错误，我应立刻向领导坦白 错误，并请领导教给我纠正的方法。一定要有一颗主动承担责任、主动承担错误的心，切不 可临阵脱逃、推脱责任。

一个有责任心的人在任何岗位上都可以做得很好，一个没有责任心的人做任何事情都不可能那么一帆风顺。新入行的员工，一定记住要学会承担责任。 很高兴能加入建行这个大家庭，在今后的工作中，我会一如既往的积极学习业务知识， 锻炼业务技能，不懂就问，虚心向领导和师傅请教，多学多练，多做多想，争取做一名合格 的建行人!

寒假期间，我和另两名同事分配到\_\_支行实习。\_\_支行是省行老牌培训基地，它近年来连年在\_\_市x行系统的绩效考核名列前茅，其中很大一部分是得益于其拥有\_\_卷烟厂、\_\_公司等优质客户，更不可忽视的是\_\_拥有一支凝聚力极强的营销团队，一个和谐的工作环境以及一直延续下来的紧凑的工作节奏和良好的学习氛围。

过去的两个月我先后在会计部和信贷部实习，在每一个部门都得到了领导的关怀和同事的帮助，这段宝贵的实习期是我从一名在校学生向合格的公司职员转变的关键阶段，现在我将这两个月来工作学习的情况做一下总结。

在非现金业务区的学习期间，通过看、问、思，我对会计部门核算的主要流程——记账、复核与出纳有了初步认识;另外我还有一段见习大堂经理的特殊经历，大堂经理是许多客户了解工行的第一窗口，我的主要工作是对客户办理的各项业务进行引导，及时处理客户的咨询和投诉，发放回单和对账单。

在客户至上理念的指导下，我的用心服务，得到了客户的一致好评。在与客户面对面交流的过程中，一方面锻炼了我的沟通能力和交际能力，另一方面也使我能第一时间倾听到客户对工行的意见和建议，有助于我们不断地改进工作、完善服务。

元月份我被调到信贷部学习个人和公司贷款，期间我们向各业务经理学习信贷知识与营销技巧，尝试着与个人及法人客户进行沟通，学习办理个人住房、消费等贷款，学习使用\_\_x系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户\_\_与国外多家企业保持着频繁的业务往来，这使我们有机会接触到一部分国际业务，主要是关于开立信用证的相关流程。

一个月来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度，所有这些成为了我人生中一笔重要财富。同事们在平时工作中、具体业务上给与我的巨大帮助让我难以忘怀，他们对银行业相关政策、具体业务知识的精通，与合作伙伴、具体客户关系维护的得心应手以及他们积极勤奋的工作态度都使我受益匪浅。

以上是我在\_\_实习期间的工作汇报，工作中的点点滴滴也让我积蓄了一些对\_\_行发展的意见和建议，下面我将从以下三个方面谈谈我的认识。

一、授权管理

再者从柜员自身感受来看，常有同事抱怨工作时缺乏安全感，工作时有来自四面八方的摄像头盯着，这些摄像头安装初衷是防范未知风险，而在平常它却担负着监督员工工作的职能。例如在办理特殊业务时，若被摄像头前的监督者发现其没有按照规定动作划卡授权便要受到批评，而这些所谓的规定动作往往只是流于表面形式。

二、信贷管理

存贷款是银行最原始也是最重要的一块业务，必须有效利用存款，用活存款为银行创造大效益，因而我认为信贷管理是改革的重中之重。

首先，人员配置亟需调整，应大力充实客户经理队伍。以都办为例，整个信贷部，个贷客户经理有7人而公司客户经理只有3人，相比之下，个贷业务量却远远不及对公业务量。在这种情况下每个公司贷款客户经理往往要对口4-5个客户，客户经理常常分身乏术，直接导致服务质量降低，从长远来看更可能在无形中流失大批客户源，这对工行发展来说是一笔无法估量的损失。

最后，必须严抓风险管理，尤其要将事后控制转移到事前预防。但严抓风险决不意味着牺牲利润，可在原则性理念的指导下为客户最大限度的提供金融服务。“以产品为中心”的无差别、单一化的信贷管理向“以客户为中心”的个性化管理的转变。

三、企业文化

企业文化不是预设好的，它是经历一段时间的发展而形成的一种社会表象。它是硬、软件的组合。\_\_行在近年逐步在倡导企业文化的建设，且在硬件方面投入了许多的力量，在全国同行中走在了前列。

千里之行，始于足下，\_\_是我工作的起点，在\_\_的这段实习经历也为我今后的工作打下了坚实的基础。感谢省行领导给我们这个基层锻炼的机会，也感谢都办同事和领导对我们的栽培，在今后的工作中我将保持一如既往的热情，为x行的发展贡献自己的一份力量。

据学校实习要求，本人于20\_\_年x月20日到x月25日在\_\_银行x县支行进行了为期5周的实习。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。现将实习的具体情况及体会作一系统的总结。

一、实习单位简介

\_\_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\_\_。在国内，\_\_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，\_\_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\_\_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、整存整娶定活两便等;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\_\_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x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x行有规定：非工作人员不得操作，并且我非x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，\_\_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。

三、x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x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x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x行的一个软肋。

(二)监管不力。虽然x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x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x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!

毕业实习是大学课业里最后的一门课程，也是正式步入社会前对四年大学学习的一次检验。本次实习的单位是\_\_邮政储汇局，为期一个多月，我先后到邮政储汇营业处和邮政储汇局综合部两个不同的部门，亲身体验了柜台营业员、事后监督员、实时监控员的工作实况。将本次实习分为前后两个阶段进行概述，进而针对储蓄业务实行“实名制”方面的思考。

一、实习概况

(一)实习前阶段的情况

实习的前半阶段，所在的部门是储汇营业处。通过营业员指导和讲授相关业务知识及业务操作技能，同时在营业员的教导下，进行实际()业务的操作，逐渐熟悉邮政储蓄系统，基本上能够独立完成日常的储蓄业务。尤其在点钞、捆钞技能的掌握方面取得了明显的进步。

1、了解熟悉邮政储蓄系统

在进行营业前台工作的操作之前，首先必须熟悉整个邮政储汇的操作系统，目前使用的是统一版本。刚开始实习时，熟记主交易菜单的交易码，特别是日常的交易代码，如：活期存取款代码是010102、010103;卡存取款的代码是020101、020104;现金转帐代码是010701;帐户到帐户转帐代码是010702等等。

2、营业窗口的实际操作

在熟悉了操作系统之后，我就开始进行实际操作了。起初在营业员的随身指导中，慢慢地进行操作。我所在营业处采用的是柜员制交易操作，即每一笔交易都是由营业员单人单独完成的，操作过程必须十分谨慎，注意操作流程的规范。当收到来自客户的现金时，必须将钞票“正反”两面过机鉴别并计数，确认无误后方可入柜，在相应的凭单上加盖“现金讫[2]”，接着再进行数据的录入、打印单据等。而支付客户现金时，必须手工点钞与机器点钞两项步骤相结合，缺一不可。手工点钞的作用在于防止钞票粘合过机时无法完全分开。对于整捆的钞票拆封过机清点后方可支付。另外，在支付前必须询问一下客户“请问您支取多少”，再次核对金额。

3、点、捆钞技能的锻炼

“点钞”是银行柜员的基本技能之一。坐姿、手势及钞票的摆放角度，指法、手指间作用力度和双手的协调能力等等，这些都是要通过一番刻苦锻炼才能掌握的技能。“捆钞”中指法的运用是关键，一把钞票抓在手中，用拇指按于中间使其凹出弧状来，另一只手用捆钞带贴着外沿用力拉紧，绕两圈后反扣住原来的带也缠两圈，最后将整捆钞票压平，这样就可以牢牢地捆住一把钞票了。

4、中间业务

在营业实习期间，我还涉猎到了邮政储蓄中间业务中的两项，一项是代发财政工资、养老保险;另一项是收缴电话费。前项跟一般的窗口服务差别不大。相关员工开立活期结算帐户要根据所在企业、单位的工资清单，其帐户余额等于工资款。社会养老保险则根据其保障号开立帐户，员工可凭存折直接到窗口支取。后一项则要到电信的营业处去收取，大概每日下午5：00左右，带齐准备好的缴费单据，加盖日戳、私章。与电信方财会人员当面清点款项金额，对方确认、加盖印章，并撕下相应的收据联交于电信方保存。

(二)实习后阶段的情况

实习的后半阶段，所在的部门是储汇局综合部，实习的岗位有：事后监督和实时监控。事后监督是对营业处及个网点的交易进行严格把关，是一项繁琐的“校对”工作，它意义重大——尤其体现在对潜在风险(如大额支付、可疑支付等)进行全面地、系统地监督。相比之下，实时监控则体现出了防范风险的“时效性”。充分运用日常交易预警系统，可以及时发现重大风险并尽快排除风险。

1、事后监督的操作

起初到综合部，我实习的岗位是事后监督，主要是基本业务的监督。先按每日营业轧帐单上登记的各类基本业务的交易总笔数、总金额分别与原始凭证进行校对，确认无误后，接着按照原始凭证的任意顺序，逐笔输入凭证打印的交易流水号和客户填写的交易金额，系统自动核对两项内容，回显交易流水中的其他内容。如果发现了不相符的情况，则手工联动登记差错。

2、监督大额可疑支付及反洗钱系统的操作

对可疑支付交易的参数规定是：一日累计取款超过50万元;单个帐户10天内集中(一次性)转入金额超过100万元并超过3次分散转(取)出。单个帐户10天内累计现金支付超200万元，清户前10天发生过200万元现金收付。反洗钱系统是全国银行系统统一版本，启用之后，将相关的参数输入，之后由专业人员进行等级评定，在两日之内汇报上一级管理部门。

3、运用储汇电子风险预警及稽查系统进行实时监控

为确保建立有效的非现场监控和稽查管理，达到及时有效地控制储汇业务操作和现金流转过程中的风险，从而提高非现场稽查的控制力度和威慑力，防范和化解各类储汇业务的操作风险。实时监控员须对预警系统显示的风险进行排查，主要通过电话核销相关的风险预警。当发现了重大风险时必须及时通知稽查人员，由稽查人员进行现场稽查。发现较难判定的风险时，向协查人员发送协查任务书，又相应的协查人员协查并排除风险。

二、关于储蓄业务实行“实名制”的现实思考

今年3月20日，邮政储蓄银行在北京正式挂牌，这意味着它将以“第五大银行”的身份开始新的历程。由于邮政储蓄自身的实际情况及历史因素，存在若干不规范的问题，在此次实习期间，让我感触较深的是关于实行“实名制”的问题。

(一)储蓄存款实名制的含义

储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效身份证明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平、公正、公开的基础上进行，保证个人金融资产的真实性、合法性。

我国建国五十年来，储蓄存款制度一直实行的是记名(虚名)储蓄制度。其记名可以是真名、假名、代码亦可以是亲友的名字。特别是活期储蓄，银行只认存折不认人，只要取款人提供存折出示印鉴或输对密码(由取款人开户时约定)银行即按折付款。储蓄存款实名制是发达国家早已实行的一项金融制度，也是绝大多数发展中国家实行的金融制度。

(二)如何实行储蓄存款实名制

1、以现有的个人身份证号码为基础，建立储蓄存款实名制。信用是公民活在世上的面子和通行证，个人信用的好坏直接关系到能否享受贷(公文有约)款、透支和分期付款，还影响到退休保障。在储蓄存款实名制的记录和支持下，每个人的每一笔收入、交易、纳税、借款、还款的情况都记录在案，作为考核信用的基础。

2、明确一个申报确认期，对现有个人帐户及个人财产进行申报登记，说明可计算的合法来源，对于到期按兵不动，无人认领的，以及无法说明合法来源的，国家给予冻结调查，违法收入将没收充公。

3、实行银行帐户与税务机关联网，个人帐户收支情况在授权范围内报送税务局，由税务局作为纳税依据，税务局有义务对个人财产高度保密，并建立相应的惩罚措施。为堵塞现金交易、逃避税务检查的漏洞，银行应严格控制大额存取款的数量和次数，对不正常情况报送税务局。

4、要促进支付手段的票据化，为财产登记和依法征税提供依据。尤其是个人帐户要普及支票转帐业务，票据清算要实现电子化、即时化、通存通兑化，切实提供“随时、随地、随意”的个人转帐业务，逐步改变传统的依赖现金交易的做法。

(三)实行储蓄存款实名制中要注意减轻负面影响

金融是经济的核心，金融稳定了，人心才能稳定，社会才能稳定和发展。发展储蓄需要安全感，安全感源于储蓄保密性，实行储蓄存款实名制，有可能造成存款人不安全心理的增加，因为“怕露富”是一种普遍的社会心理，老百姓怕露富，\_\_分子也怕露富，如何在两者之间权衡，趋利避害，很费思量，这是我们实行储蓄存款实名制要考虑的第一个问题。

第二，推出储蓄存款实名制后，大批黑色和灰色收入将退出银行储蓄，一部分深怀恐慌心理的老百姓也可能提款增加，而这种存款下降必然首先冲击中小银行，因为中小银行的历史、背景和存款实力一直是老百姓把握不住的。存款的过份提取将造成银行流动性风险和支付压力，所谓水落石出，存款的下降有可能使商业银行的不良资产突冗出来，由此冲击到整个银行体系，甚至引起金融恐慌。

因此，减轻实行储蓄存款实名制的负面影响，关键要做好以下三点：

1、加强法律法规配套建设。比如“保密法”、“个人财产保”等相关机制的健全。

2、加强职业道德教育。对银行内部工作人员和公安、法院、纪检、审计等执法部门内部工作人员进行职业道德教育，严格执法，严格保密。加大对执法部门的监督力度，控制好执法机构对个人金融财产查询、冻结、划扣的权力。

三、小结

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有距离的，需要进一步学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台业务，但是，这帮助我更深层次地理解储蓄业务的流程、核算程序提供了极大的帮助，使我在储蓄的基础业务方面，不再局限于书本上的理论，而是有了一个比较全面的了解。

尤其在防范风险方面有着重要的意义，充分发挥前后台的相互制约，互相监督的作用，有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。

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