# 在银行的实习报告 银行的实习报告(大全9篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-12-24

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。在银行的实习报告篇一20x...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**在银行的实习报告篇一**

20xx年7月中期到8月上旬，我在xxx农村商业银行进行了为期4周的实习。四周的时间里，我见习了大堂经理，参与了xxx商行新开发的“四区星级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xxx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，用最好的服务态度和最优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xxx行研发出一款“四区星级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，xxx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。

请允许我再一次感谢xxx行给予我这次宝贵的实习机会，并无私的帮助我，教导我，信任我。衷心祝愿xxx行在未来开拓更多的业务，走出宽阔的一片天地，也祝愿xxx行开发的系统走向全省、全国！

**在银行的实习报告篇二**

20xx年11月30日，我怀着激动而感恩的心情来到xxx银行x分行，成为一名正式的建行员工。转眼之间，我已来到xx分行两个月有余，为了今后更好的开展工作，现将这一阶段的工作情况汇报如下：

我于20xx年11月30日到中国建设银行xx分行报到，按照分行人力资源部统一安排，和同事一起整理了员工的人事档案。在工作之余学习了建行员工合规手册、柜面英语及我行的一些基本业务知识，通过学习，我对公司的业务有了初步了解。

1月我被正式下派到xx支行从事英语服务工作。在xx网点工作的前两周，我的主要工作就是协助大堂经理开展工作。在xx支行每天早晨都会开晨会，主要目的是总结前一天的工作成绩，指定当天的工作任务和目标。晨会中主任会对前一天业绩突出的员工进行表扬，并且激励大家再接再厉。通过晨会，大家都会以饱满的热情投入每天的工作。

作为大堂经理，每天最多的工作便是对客户的“迎、分、动、送”。客户进来时微笑欢迎;人多的时候负责对不同窗口的客户进行有效的疏导;协助客户经理和业务顾问做好理财产品的介绍和推荐工作;客户办完业务礼貌送走。刚开始的时候，客户办理不同业务需要填写哪些单据不清楚，理财产品的细则也不明白。于是我不懂就问，虚心向低柜区的 行员和大堂经理请教。慢慢地对各种业务熟悉起来，对“迎、分、动、送”也有了深刻的理解，工作开展也得心应手。

1月下旬，我进入高柜区参观操作员的操作流程，全面了解前台dcc系统的具体操作，前辈们也都热情地给与帮助和指导，特别是xx师傅教我练习点钞手法。此外，xx大姐还借给我dcc操作书、柜员应知应会手册让我进一步学习理论知识，使我对银行柜面基本业务有了全面的了解和提高。

作为大堂经理助理期间，我熟悉了建行的个人业务流程;知道如何向客户推荐理财产品，比如渤海富利二号、阳光财险、安邦等;在与客户交流沟通的过程中发现高端客户 ……更重要的是，在工作中我深刻体会到建行为客户服务的敬业理念。

在高柜区参观学习期间，我充分认识到前台员工要特别谨慎细心，因为业务的多样性、风险性、流程的复杂性，员工的微小疏忽，可能给客户带来很大麻烦。在这个过程中我也体会到员工的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

在xx支行实习期间，我也充分发挥了自己计算机专业的优势，多次为网点营业室处理诸如打印机、视频播放等电脑故障，帮助整理电子文件，使营业室工作得以顺利进行。

最后，非常感谢建行给我这次机会。这次xx英语服务工作将是一次难得的宝贵经历。但是作为一名新员工，我要学习的东西还很多，我会一如既往的虚心向领导和同事学习，积极进行业务实践，尽快为以后的具体银行工作做好有效的衔接，为建行做出更大的贡献。

**在银行的实习报告篇三**

一个月以来，我都在大堂实习，虽然看似很细小很简单的工作，但却使我收益颇多。

刚开始的几天我都在营销室里看些相关的信贷知识，后来行助就让我到大堂下来了，那时候对于领导把我分配在哪里确实没多大感觉，现在实习完了想想到大堂还是比较好的，因为做任何事都得先打好基础，在大堂跟客户接触中，感受了银行的工作氛围跟环境，同时真真切切的进行了实践，而非学校式的继续理论，那样只会浪费时间，因为没有实践看过的东西就很容易忘，忘了就等于没看，下一次又得重新来过！我很从容的走到大堂--我这人有一股傻劲（阿q似的傻,所以心态还是比较好的），当时往那位置一坐，觉得很自在，暗自庆幸自己能够如此自以为的从容面对顾客。主任过来简单的交代了几句关于办卡填单以及作为大堂经理的一些基本要求之后就走了。

首先，对大堂里的“宝”先挖掘一遍，关于利率啊，本期的理财产品的一些基本知识啊，电汇的手续费啊什么的。然后，了解了一下大堂的硬件设施的功能：金融通、存折补登机甚至是叫号机。这时候可谓是不耻下问，能问的有空回答我的我都问了，当然最有空的就是保安，还好我这个人比较不知羞耻，虽然心里也会有别扭的感觉，一个大学生却去向保安请教，自己也挺无奈的，但是“三人行，必有我师焉”，企业选择我们不正是因为我们有很强的可塑性吗？我们可以很快的学会保安那样的工作，但是保安很少会做到我们将来要做的工作，这样想着，心里就平衡了，其实主要还是自己的傻劲，不懂就问，在学校就常常被同学笑！就这样简单的学习了一轮下来，最最基本的还算可以应付，比如客户说要转账问要填什么单，我就会知道说你是要同城转还是要异地转？然后我给相应的进账单和电汇单。刚开始几天，大堂里没什么人，自然业务就少，问的问题也简单，直到第二星期的某一天，突然来了很多人，还没到营业时间，外面就挤了很多人。等保安把门打开了，人群就一窝蜂的涌进来了，这个时候我又懵了，本来问题就多，只是我之前还没碰到过，或者很少，就让柜员解决了。人多，自然大家都忙，客户问题又多比方说：公司更换印鉴这个章要怎么盖啊，你们银行对于非本人的卡转账怎么规定啊，还有银行卡被吞了要怎么处理啊甚至是e通卡坏了要如何换等等，不懂我也没办法，就只能说到业务咨询窗口去咨询一下。然后主任就急了，当场就到大堂来指导了一番，批评了我不应该都把客户往业务咨询窗口推，说我相关知识都没学，当时我感觉特惭愧心里也特慌，以至于第二天有个客户说要复印刚好那时候保安不在，我就问他自己会不会复印，然后摆弄了半天也没复印出来，还是主任出来解决的。

行长当天也找我谈了话，那时候感觉很惭愧，感觉自己太欠缺思考。下了班，回到家里，躺在床上脑中浮现的都是当天的画面。想了很多，或许我可以给自己找借口，刚从学校出来还很欠缺实践经验，人也不够成熟，但如果一遇到事情就如此阿q般的思考，是很难使一个人进步的。当然，现在的思考虽然有点马后炮似的，想着当时就应该全面考虑，顾客少的时候应该想像得到顾客多的时候的情景，相应的我又该怎么做，会碰到什么样的难题，同时应该请教主任自己应该注意什么等等，但是这些思考能给以我警醒，并用日记记录下来，以后就能够时刻提醒自己该如何更好的去完成一件事哪怕是一个小小的任务。

学习就该进入第二阶段了，主任把柜面知识都拷给了我，下班回家就得开始学习，同时把一些细小的就用笔记形式记录下来了，以免客户问的时候自己又忘了。学习的时候我发现内容好多，但我并不一定都要看，因为大多都是涉及柜员的操作知识，了解一下固然可以，但是效率低，虽然行长说在顾客少的时候我可以进入柜台在柜员旁边学习，但是我还是没有进去过，因为我想先把自己的本职工作做好，先一步步的打好基础，我喜欢专心做好一件事再去学习其他的，我想在以后的柜员同一培训中我会非常认真专注的学习的。

经过以上两轮的学习，基本可以解答顾客的问题。但是在行里待久了就会发现，作为一名从事服务业的人员，更应该学会的是如何跟客户打交道。我们都知道要微笑的面对顾客，但是得笑的真诚，这样自己笑起来舒服，顾客看着也不会有心里压力。“你好”问的也要恰到好处，有些顾客其实只要一个眼神就可以了。当然无论是以怎样的方式接待他们，自己都得有热情得有一颗真诚帮助的心。大堂里有好多顾客是带着活蹦乱跳的小孩进来的，这个时候我会笑着过去跟她讲说我先帮你看着吧，因为这才是她需要的；有老人过来咨询我就会很热情的说“您好”，然后他们就会问，有时候会滔滔不绝的讲她的事情，这个时候其实我们要做的只是倾听；有一次，一大娘进来就说这期的产品这么快就卖完了，我笑笑说是啊，她说她是来解除协议的，然后就一个劲的跟我讲以前都是买国债啊有多方便，现在来这个银行买了好几次都没买着什么之类的，我就坐在那一直听，后来我知道她跟我住的一个小区，这样她对我的印象就特别好，好几次碰到都会大声的喊我“小林啊”，这时候我感觉到自己很快乐。

说不好意思，正想继续往下说呢，他立马就说没事，你们先忙你们的，我就想这样的顾客其实很可爱，有点东北人的直爽性格，这样的顾客是最好对付的；当然了，有些顾客生气抱怨并不是纯粹的想发脾气，有次顾客取了个票号，但是他说他看不清楚，说你们做服务业的怎么可以这样，然后我就反应过来其实他真正需要的只是看清那个票号，然后我就跟他讲说不好意思机子是不太好用，下次你要看不清楚可以随时来问我，然后他就不做声了。类似的问题还很多，后来我给自己总结了一条对待客户的定律就是：用心。

在一个月的实习中，不断的学习，也做错了很多事。期待毕业后正式上班的下一个环节，以同样的耐心、激情、信心去对待工作。从今天开始，认准一个理：抱朴守拙，暂安于平凡；而心平气和，从容淡定，摆脱庸碌，用心做平凡的事，把平凡做成伟大。伟大来自平凡。许多伟大的事业或成就都是通过不经意的小事不断的积累而来的。人类社会如此，大自然也是如此。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。假如能真诚地去平凡，数十年持之以恒，我们就是一个了不起的人。当然每个人都希望自己不平庸，但平淡的生活还是要过的，幻想有奇迹发生也是不现实的，需要生活和知识的积累，也需要自己做个有心人，即使想要一鸣惊人也是有个量变到质变的过程。

**在银行的实习报告篇四**

这次实习的岗位是大堂经理，所涉及的工作内容基本有.教客户开户，填单据，兑换外币的程序，对公，对私业务的引导。以及给予客户存款信贷建议，介绍客户理财渠道，提供给顾客一些财经信息。还有教客户如何用atm、自动缴费机、网上银行的使用方法等等。

实习的感想：作为一名经管系国贸专业的大学生，我一直很期待能够有机会到银行、证券、保险等金融领域的公司去实习。这个期待已久的梦想终于在今年的暑假实现了：在中国人民银行池州分行进行暑期实习。虽然实习只有短短的一个月，但却在金融知识、银行业务、公司内部管理等方面给我上了一堂意义深远的实践课。特别是中行各部门经理经理对我的悉心教导与细心关怀，让我感受到了中行这个大家庭的美好与温馨，让我对中行充满了感激与敬仰!

银行并不像我之前想象的那样，工作轻松，银行的工作人员也是很辛苦的，看似简单的工作其实里面包含的细节非常的多，每一步都需工作人员的小心谨慎。而且还经常为了完成某项工作而加班，当然这也是因为中行的员工具有很强的责任心，对自己的没完成的工作会主动加班完成，尽管加班是没有工资报酬的。这更让我感受到了中行这个大家庭的团结与责任心，而这对于企业尤为重要。没有团结，企业内部就会一片混乱，难以发展，只要企业内部团结就会战无不胜，即使再难的事，只要团结，就一定会成功;而如果只有团结而没有责任心，企业就难以在市场经济环境下取得与竞争对手的相比较优势，就无法体现一个企业市场地位，同时也难以得到客户的广泛认同，企业的发展就会举步维艰。而中行此时展示给我就是这样一个团结、负责的大企业的形象，我相信通过中行员工齐心协力的工作，中行领导远见卓识的领导，中行一定能取得与竞争对手的巨大优势。

我所在的中行的文化理念是微笑服务。对每一位客户的到来和要求都要热心欢迎和对待，特别是遇到一些年纪较大的顾客更是要将这些经济上涉及的细节慢慢不厌其烦的道来，一是为了给企业赢得更好的口碑，另一个是银行涉及业务的资金都是每个顾客的心血，我们必须要对其对我们的寄托和信任认真负责。银行不仅要求我们对每一位客户都笑脸相迎，对每一位自己的同事更是要关爱、关心。值得赞扬的是同事们对每一件顾客要求小事都会放在心上并认真对待的，而且工作时都有节俭的好习惯，不浪费。每天早晨的晨会是总结一天的工作和互相检查仪容仪表的时候，接着就是以全新的心态和面貌开始了一天的工作。我想不管在哪一个企业，如果有良好的企业文化，员工有积极的心情，那么这个企业的发展将会蒸蒸日上，也会是更多人才向往的地方。

在银行里我和每一位同事都相处的非常好，也学到了很多的东西，包括关于银行以及和银行相关的如保险的基本的知识，为人处事的方式方法，从客户交谈中学到的社会知识和经验等等。我觉得实习对在校大学生有重要的意义也是非常必要的。通过实习能够不断充实和完善自身的知识结构，培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，将学到的知识联系实际并在实践中得到校验，锻炼适应能力和社交能力，从而积累社会阅历和工作经验，走出成功就业的第一步，为国家和社会作出应有的贡献。希望这次的实习经验可以为我毕业以后的求职、发展的道路提供一些帮助，更重要的是我对自己以后的成功有了更多的信心。

**在银行的实习报告篇五**

实习是每一个学生必须拥有的`一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。而会计是指对具体事物进行计算、记录、收集他们的有关数据资料，通过加工处理转换为用户决策有用的财务信息。会计作为一门应用性的学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

随着会计制度的日趋完善,社会对会计人员的高度重视和严格要求,作为一名在校的会计专业学生,为了顺应社会的要求,加强社会竞争力,也应该注重培养自身的素质,培养较强的会计工作的操作能力。实训内容的衔接可以有助于促进我们对会计知识形成整体的感性认识,有助于我们认识所学的会计课程在整个会计专业课程体系中的地位、作用,增强学习的积极性.基础会计实训的建设主要是为了提高我们的实际应用水平，在实训过程中,通过做分录填制凭证到制作账本来巩固我们的技能。通过基础会计实训使得我们系统地练习企业会计核算的基本程序和具体方法加强对所学专业理论知识的理解、实际操作的动手能力,提高运用会计基本技能的水平,也是对所学专业知识的一个检验。通过实际操作,不仅使得我们每个人掌握填制和审核原始凭证与记账凭证登记账薄的会计工作技能和方法而且对所学理论有一个较系统、完整的认识,最终达到会计理论会计实践相结合的目的。

实习时间：20xx年11月16日—20xx年5月3日

实习地点：吉林九台农村商业银行

九台农村商业银行（简称九台农商行）前身是九台农村信用合作联社，始建于1950年，位于长春吉林两大城市之间，属于长吉开发开放先导区的长吉城市群集散地，服务面积达到1100平方公里，集中耕地占16万公顷，全市共有2个民族乡，3个街道办事处，3113行政村，2771个自然村，总人口达到了85万，其中农业人口占65万，属于农业大县。

20xx年农村信用社改革以来，九台农村信用社在10年多的时间里实现了快速健康发展，各项经营指标均占九台市之首，为改制省级组建农村商业银行奠定了坚实基础，在银监部门及当地政府的大力支持下，九台农村商业银行组建工作于20xx年末正式启动，20xx年10月13日银监会批准筹建，12月6日召开了创立大会，12月15日得到了中国银监会吉林监管局的派批复并于12月18日正式对外营业，成为东北记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。

对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。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。

“一天之际在于晨”，会计部门也是如此。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。

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”。

**在银行的实习报告篇六**

\*\*年\*月\*日，我来到\*\*银行\*\*支行营业部实习，重点学习了银行结算，先后到银行会计结算部和国际业务部，主要学习金融财务会计结算和国际结算。结合大学四年在书本上学到的理论知识，在工作实践中，我领悟到了很多在学校学习中体会不到的东西，一些在书本上永远学不到的专业知识，以下是我在会计结算和国际结算两大业务部实习的体会。

银行会计是与银行的出现而同时诞生的。银行每一笔经营业务的运作过程，也就是银行会计的运作、核算过程，都要通过会计来实现。也就是说，银行会计的核算过程，就是具体办理银行业务和实现银行基本职能的过程。

银行会计不仅是银行的重要基础工作，可以客观地对银行的经营运作起反映、核算和监督作用，而且银行会计的这三个职能还可以反作用于银行的经营运作，它们是相辅相成的。在银行会计结算部实习一个月，先后学习到如何开立基本存款户、临时存款户、一般存款户等，及不同的开户需要不同的资料；如何办理结算帐户的销户，如何办理增资等。

在支付结算方面，我学到了各种票据的清算方式和流转程序，具体包括银行汇票，商业汇票，银行本票和支票，虽然这些票据的流转程序和清算，我在大学中的《国际结算》和《金融会计》等课程中也学到过，并且掌握的非常熟练，但现实操作和书本的理论知识确实还是有很大的区别。现实操作中，银行的会计不仅要熟知汇票、本票、支票的防伪点和记载事项，还要对受理票据的审核事项一事不漏：票据是否在提示付款期限内；票据记载的收款人或背书人是否确为持票人单位或个人；出票金额大小写是否一致，银行汇票和本票的小写金额是否用压数机压印；出票人、承兑人、背书人签章是否与银行预留印鉴相符；等等事项。具体分配到我手头上的实践工作，有帮助银行会计验印，主要是票据上的法人章和财务章；学习如何敲章，每个会计工作人员，手头上都有很多颗不同种类的章，有收讫章，作废章，银行章等，要在合适的地方敲上合适的章；学习如何使用压数机和支票打印机；等等，这些都是在学校的课堂上，学习不到和实践不到的知识技能。

国际结算业务对于整个银行业来说,风险小、成本低、利润高、含技术量成份高。从整体上来看,国际结算业务领域从业人员和所占信贷规模比例并不高,但是所占的利润却要占银行净收入的相当大的份额。

大三的时候，我们学过一门原版的《国际支付》，学的主要就是外汇结算方面的知识，从中我学到了什么是信用证，什么是托收业务，电汇、票汇、信汇的区别等等知识，并且知道大量英语专业词汇，这对我后来在国际业务部的实习工作，有很大的帮助。

在现实的实习工作中，在工作导师的教导下，我学会了如何开立进口信用证，及需要提交的文件，具体包括进口合同，进口代理协议，进口开证申请书（应加盖预留印鉴并由会计人员验印），进口批文，保证金回单的复印件，授信批复（首笔），进口开证动态一览表，出帐通知等；还有如何修改信用证，如何收取人民币保证金；出口信用证打包借贷需要那些手续；无不符点的出口信用证押汇应提供哪些资料；等等。

而实习过程中，一开始最让我迷惑的就是福费庭业务，可能是在学校的时候，基本上没有接触到福费庭的相关更多的知识，在实习工作中，也很少碰到，所以在实际实践中，我对其很不解，在实习教师的不断实践指导下，终于搞清楚，福费庭就是我行无追索权地买断经境外开证行/保兑行承兑的远期汇票或远期票据，较适用于大宗交易。办福费庭业务必须是远期信用证项下，企业必须与银行交单，银行在收到开证行加押承兑电报后方可办理。 同时，除了学到一些很专业的外汇业务知识外，我还学到了一些外汇业务中日常碰到的琐碎小事的处理，虽然说是小事却是外汇业务办理中必不可少的。比如信用证传真，外汇收支申报单的填写，客户水单和核销单的整理与发放，信用证修改通知书的收发等等。

通过以上的实习报告总结，我对自己的专业有了更深刻的了解，也是对这四年大学所学知识的巩固与运用。从此次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，工作就是进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台会计业务和国际业务，但是，这让我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序，和外汇业务的实际操作，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。从这次实习中，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，这才是我们学习与实习的`真正目的。

**在银行的实习报告篇七**

实习时间：20xx年3月14日---20xx年4月13日

实习地点：中国银行重庆\*\*支行

实习目的：熟悉中国银行内部各个部门的运作流程，了解银行基本业务板块，对银行工作及知识有个具体的认知，促使返校后能对缺漏的理论知识及时补足。

第一周&第二周：实习于业务发展部

在这个部门呆了两周，很庆幸遇到了很好的老师，他们教给了我很多。这个办公室比较大，有6个人在这办公，他们分别姓黄，蒋，刘，雷，秦等。我通常叫他们××老师。这个部门主要负责银行放贷和信用卡业务。

其中一个姓黄的老师带领我们做了一周的银行卡业务。主要是处理大量的文案资料。大学期间经常看到有人到寝室来推荐大家办信用卡，还让填一份信息详尽的资料。去银行做了这方面的业务后才知道，这种让客户填写的资料单只是很少的一部分工作内容而已，其实银行工作人员还要将这些资料的信息反复使用，制作成很多其他的文档资料，比如说客户信用评分表，客户信息表等等。内容很简单，做的东西也基本上是在不断重复，枯燥是难免的。不过这份差让我明白了工作就是需要细致，哪怕是小到把资料按左上角对齐整这样的事，也可以反映出你工作是否足够认真。细节决定成败，看来这是我在银行工作学到的第一课。

谈到放贷业务，真的觉得银行业务经理特别辛苦。时常看到他们加班，有时还加班到很晚。有一天我就跟着一个老师加班到七点半（五点半下班），那天真的是饿惨了，后来跟其他的朋友一交流，才知道步入社会后加班是常事，我不抵触加班，我觉得如果有工作需要还是应该多为自己所在单位做贡献的，但是我认为不能将加班演变成一种制度，如此一来员工们的合法权益要如何得到保障，这不是阻碍我国法制建设的进程么？扯远了，还是谈谈信贷业务吧，银行在做放贷业务的过程中，非常注重客户资信的调查，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大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。

第三周：实习于综合部

在这个部门呆了一周，如果说在业务发展部学到了一些实践操作的皮毛，那么在这里我学到的纯粹是理论知识和\"少说话，多干事\"的工作态度。这个办公室相较业务发展部很是冷清，里面只有三个老师，他们很少闲聊，即使说话也大多不离工作内容，要么是询问他人自己不太清楚或遗忘的什么业务知识，要么就讨论工作上的事。因为他们讲的都是比较专业性的东西，我很少能插上话。

营业部大家都很熟悉，就是俗称的柜台和大堂业务。业务发展部的工作最累但是也最充实，成天有忙不完的事情。综合部很清闲也很有稳重的感觉，但我最怀念的是营业部。因为这儿有三个坐柜的是去年进去的大学生，其中一个还是我们西财毕业的呢。所以觉得他们特别亲切。我们在一起时共同语言很多，所以大有找到了志同道合者的感觉。在这几天中，他们很耐心的教会了我很多柜台技能和知识：交易码，点钞，打捆，捆钱，挂失等等，各种不同分类的业务的处理方式几乎都有涉猎。

工作的间隙，我时常看到带我的师傅在扎账，我开玩笑说他有强迫症，他告诉我不放心，因为银行点错了钱要自己负责，所以他一旦没事就扎账。想来银行这个规定可以促使柜员们工作更专注和认真，但是总觉得还是牺牲了不忿工作效率，增添了员工压力。

本人的实习主要是前面四周，另外还有一天专门学习了中国银行的规章制度和柜台业务理论知识。另外在银行的一大收获是学会了五笔打字，常言道：技多不压身。我想练好了五笔还是可以大幅提高打字速度的。总之是看到了银行员工们操作各类业务，自己也去切实体验了其中一些业务流程。看到了那些职业人士严谨的工作作风，自己也学到了很多东西，其中不乏为人处事之道。希望自己以后工作能步步为赢。

**在银行的实习报告篇八**

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。

**在银行的实习报告篇九**

xx年2月~6月组队参加了中国互联网协会建行“e路通”杯全国大学生网络商务创新应用大赛，从初赛近4000支队伍到复赛1000支队伍，成为全国总决赛100多支队伍之一，最后取得华中地区博客营销组一等奖、全国综合二等奖，建行实习调查报告。7月得到大赛组委会推荐到建行湖南省分行实习。

xx年8月10日，我来到建行湖南分行电子银行部开始为期一个月的实习。来之前心里有各种关于来建行实习经历的美好猜想：统一正式的装束、紧张有序的工作、整洁干净的办公桌……到了之后，心里放下了一切想象，从心里把自己当做出道这里工作的新人，对未知的工作角色有些许紧张和敬畏。我的工作从第一天的培训开始了。

我直属于电子银行部市场营销组，电子部营销组主管湖南省各地方县市分行电子产品营销工作。跟着工作这么长时间，我总结其工作重点为：收集汇总前期营销数据、分析用户需求并制定营销计划、下达营销任务并确保营销工作正常进行。建行电子银行产品服务处于同行业领先水平，网上银行、手机银行、电话银行、短信金管家等一系列产品的营销工作开展得很不错。接受了两天简单而具体的业务培训之后我们男女分组分别去了不同的岗位。我很荣幸参加了正在紧张进行的“短信金管家”营销工作。

电子部在7月29号下发了《关于进一步加强短信金管家营销工作的通知》，为了检查各分行营销工作的实施情况，需要联系省内各网点经理行长，收集最新营销反馈数据并记录营销任务下达之后遇到的问题及建议，其实就是一次对短信业务实施新优惠条件后客户如何反应的市场调查。短信金管家的客户按道分为个人客户和企业客户，拿到营销日报之后，我要根据每个行不同客户类型的营销数据进行针对性提问，营销工作做得好的网点给予鼓励并收集值得借鉴的营销措施，成绩不好就要给客户经理施加压力，同时督促他按照通知开展营销工作，尽快完成营销任务。

对湖南省分行有17个二级行共496个网点的经理，大范围沟通交流最优效率的方式就是通过电话，为了体现省行对这次营销工作的重视，谭总决定使用建行95533统一客服中心话务系统对网点进行业务外呼，这就对我的话务技术有专业水平的要求。95533代表建行的声音，她有一个非常优秀的话务团队。不仅负责客户每日来电咨询和投诉，也协助各部门做业务外呼，比如个贷客户催款、提醒客户积分兑奖、核实客户领奖情况、协助营销工作：将新的营销活动通知给客户并对不同客户做针对性营销……有行外的也有行内的，每一次通话不容许有一点技术性失误。我在95533客服中心进行了两天的培训，正式上岗之前必须通过电子部的考核。试听了数百个电话之后，我充满信心地拨通谭总的电话请他考核我是否达到专业水平。

做外呼不仅需要扎实的业务知识，还需要专业的话务素养，包括耐心、细心和应变能力，更需要一流的执行力，将外呼任务完全无误地表达下去，同时做好准备应变来自一线工作人员提出的各种问题，能解决的一定要即时解决，不能解决的也要尽快核实回复，否则可能会因为一个简单的问题影响网点正常工作和建行的信誉，以客户为中心要求每一次都确保客户满意！

外呼一开始因为业务知识不全面、面对的都是经理行长级别的人物心里很紧张，在95533这个优秀团队成员的帮助和照顾下我很快适应了新角色，在谈话过程中既能完整传达省行的精神也能根据实际情况发掘出不同的反馈问题和意见，每次通话结束听到对方说“谢谢”以沟通之后愉快的心情都让我很有成就感。

在工作中，我总结了网点经理提出的问题建议，对短信业务来说，问题主要集中在以下地方：

………

每天都有一份数据报表上交，周有周汇报，这些总结也让我养成了注意细节、从数据中发现问题总结趋势的习惯。日报每天都需要及时反馈到营销组负责人谭总那里，谭总通常会从报告中发现隐藏的问题，然后直接打电话通知二级行对有问题的网点给予帮助及时解决，同时对辖内网点工作做相应的调整。有时候一个电话就能挽回一个企业数千个客户。

10天之后，第一个任务顺利完成。对所有数据进行了汇总并整理成了一个报告，谭总看过之后说总结的问题很典型，会将这个报告作为重要的营销报告上交给行长，做一个阶段性营销结总结。

之后就在办公室做一些协助工作，算是办公室助理吧~~~包括制作excel表格和一些数据整理工作。做实习生最重要的就是有礼貌和勤奋，事无巨细都要认真完成，细节中体现一个人的工作态度，以后工作后做职场新人注意。办公室真是一个神奇的地方，每天朝夕相处，怎么处理好办公室关系也是一门学问，以后要好好学习。

适应工作后发现工作和学习一样，每天都有具体的任务，日目标、周目标、月目标、年目标，认真完成每天的目标之后就可以达到一个长期目标。细分之后，每天的工作变得简单而具体，有的人会认为这样的生活单调而枯燥，如果没有一颗“耐得住寂寞”的心工作起来就会带来烦恼。心态真的很重要，将每一天未知的工作都当做全新的挑战，对工作有一份责任感，我想快乐地工作不会很难。

实习结束后就要面临就业压力了，9月份开始就要进各种各样的招聘会，做人比做事难。我相信建行实习的这段经历带给我的不仅仅是经验，还有心理上的一笔财富，金融危机的大背景下就业难从业也难，从心理上对求职就业做好准备才是最重要的。

希望建行给我带来好运，谢谢实习过程中给我帮助的所有人

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