# 银行社会实践报告(优秀14篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-04-09

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**银行社会实践报告篇一**

工作人员首先给我介绍了银行各个工作部门的位置。一层东侧是大厅，办理对公、对私业务；一层西侧是理财咨询处；二层是市场部。我被安排到一层大厅进行实习。

到银行实习的过程就是学习的过程，所以我细心观察了工作人员如何为客户提供帮助。银行的工作人员都面带微笑，对待每一个来到银行的客户都很尊敬。看到客户进来时，他们会主动问好，礼貌地询问客户需要办理什么业务，随后帮助客户从机器上领取号码。客户办完业务出门时，他们会说“您慢走，欢迎再来！”遇到行动不便的老人，他们还会主动上前搀扶。相信客户听到从容而柔和的声音“您好！您办什么业务？”时，夏日的炎热和心中的烦躁，甚至对即将办理业务的不熟悉产生的担忧都会一扫而空。

在银行大堂工作，就是为客户提供服务的过程。只有银行工作人员掌握一些基本信息，才能正确解答客户提出的各种问题，提供有效地服务。

有时这些基本信息需要我们有意识地背下来，包括不同期限定期存款利率。它经常被客户问到，用来与相应期限的理财产品作比对，或者用来帮助客户决策选择多长时间的定期存款。实习过程中，客户经常会询问到我不了解的信息，我会查询利率表或者询问其他工作人员，因为我是实习生，客户也对我都表示理解。除此之外，还需要了解银行推出的理财产品有哪些，各种期限的产品及其介绍都要熟记于心，从而被客户问到的时候能脱口而出。xxxx银行的理财产品相对于其他银行来说做得一直比较好，比较受大众关注，了解如何介绍它尤其重要。

作为银行服务人员，不仅要为客户提供快速而有效的帮助，还要保持热情、耐心的服务态度，让客户感到舒心、放心。眼花的老年人，容易看不清楚表格中的内容，这时我们要亲自帮他们填写。有时老年人听不清我们对相关业务的介绍，我们就要耐心地重复一遍。

客户口渴了，可以拿起饮水机里面的一次性纸杯接上一杯清凉的纯净水，帮助客户排解炎炎夏日引起的烦闷。我们服务人员发现饮水机里的一次性纸杯不够了，也会主动地到里面去拿。如果有顾客因为等待时间较长产生了抱怨，我们也会递上一杯水，这不仅能让客户的心情平静下来，也能让他们体会到银行周到的服务。

银行讲求的就是服务，客户满意了，我们的工作也就做好了。交流•结友

在银行实习的过程中，我认识了一个picc（中国人保财险）的员工，大家都叫她小崔，她比我大6岁，为人热情，心地善良，我们很快成为了好朋友。小崔虽然不是银行的工作人员，属于第三方（银行工作人员和客户之外的工作人员），但是她会像银行大堂工作人员一样为客户提供服务。

一走进银行，就能看到一块提示牌，上面列出了三四种理财产品供客户选择。当客户关注理财产品时，小崔就会主动走上前去为客户作介绍，无论是否是关于本公司的理财产品的问题，她都会耐心而生动地予以解答。

从某种程度上说，小崔是我的师傅，我是跟着她学习如何指导客户填写各种表单，如何介绍理财产品的。她更是我的朋友，我对银行所在的三xxxx地区不熟悉，不知道怎么走到地铁站，她推着自行车陪我走了1.5公里。

到银行实习的第三天，二号对公窗口的工作人员把放回单的任务交给了我。回单是银行出具给收款方表示此款项存入相应账户的凭据。因为之前没有接触过这个系统，我非常担心自己会遇到困难。看着工作人员捧着一叠厚厚的单子出来，心里不免有些紧张和担心。工作人员说，回单之所以这么多，是因为已经有两个星期的单子没有放回了。

之后工作人员非常耐心地告诉我放回单的流程：输入回单号码，按下按钮，与屏幕上出现的回单号进行认真核对后把回单放入弹出的小抽屉里面。工作人员的耐心与细致的讲解让我重新树立了信心。前几次放回单的过程都比较生疏,随着放入的回单越来越多，动作也越来越熟练了。

在银行实习的这些天里，从上午九点到下午五点半，除了中午休息之外，我们很少能坐下来喝口水，好好休息一会儿，吃饭的时候也要和其他工作人员轮班，保证大厅有足够的工作人员。

戴着实习生的胸牌，我就是银行员工中的一份子，代表着xxxx银行的形象。我们一天要站上7个小时左右，有时坚持到中午或者快下班的时候会感觉又累又饿，但是感觉再累也要坚持住。对客户的服务要热情周到，耐心细致。专业实习是一个非常能锻炼意志品质的过程。相比于正式工作人员的工作量，实习生就算不上辛苦了。银行中大部分工作人员一周只能休息一天，客户多的时候还要不间断地接待客户（尤其是柜台、理财咨询和大堂接待人员）。大部分员工离开银行时比正常下班时间（下午五点半）还要晚一些。看到他们那么辛苦地工作，作为实习生更没有理由不认真了。

通过七天的实习，我了解到了银行工作人员的辛苦，也亲身体验到了实习生要从最基础最简单的工作做起。银行实习生不仅需要了解银行业务知识，更重要的是要具备肯吃苦、知难而上的精神。专业实习确实是一个增长知识，培养技能，锻炼意志品质的过程。

**银行社会实践报告篇二**

暑假期间，经联系我去了中国人民银行延安市支行实践，期间主要在金库会计科和综合科接受培训和聆听具有实践经验的指导老师的教诲，经过为期近三个周的实地操作、学习,从中确实受益匪浅。

我熟悉了中国人民银行的主要业务活动，系统的学习并较为深刻掌握了人民银行的多方面的实务工作，对于银行经营和管理的理论知识和多方面的实际工作能力得到了不错的锻炼和提高，明白了理论和实践相结合的重要性。

实践时间

xx年7月22日星期一至20xx年8月16日星期五

实践单位：中国人民银行延安市支行

实践目的：

通过实践进一步理解和巩固所学理论知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力，学会怎样适应新的工作环境，为更好地进入社会打下良好的基础。在指导老师的指导、教育和帮助下，熟悉金融行业的业务知识和一定的操作技能。提高认识，拓宽视 野，开阔眼界，是知识转化为能力。

实践内容

短短几个周的实践，革命性的改变了我，首先认识与前不一样，过去总认为我是学会计的，学了几年的书本知识，对经济的认识是全面的，理论指导实践吗，只要具备相当的理论知识在实际工作中就会很快进入角色，实践后的事实告诉我理论和实际有相当大的距离，有些实际能力是理论上所没有的，需通过实践获取，理论需要实践来丰富从感性进入理性，得到其精髓，实践需要具备理论知识指导，二者相辅相成不可替代。

知识结构发生了变化，经过本次的实践学到了很多以前书本上学不到的知识，以前总认为银行就是管钱的，发放贷款的。经过实践从结构上认识到银行分中央银行、商业银行和政策性银行等，他们都执行国家有关财政金融政策，但是职能各不相同。

人民银行执行中央银行的职能，在国务院的领导下，行使国家金融管理工作。中国人民银行在1948年初由华北银行、北海银行、西北农民银行合并组成。集中央银行和商业银行的职能为一身，到1983年国务院决定中国人民银行专门行使中央银行的职能，1984年国家将其商业银行的职能剥离出去成立了四大商业银行(这是中央为适应改革开放和经济发展的需要而作出的金融改革)。中国人民银行也有具体业务部门，不过只对各大银行和金融机构服务，不对个人业务。

中国人民银行是在国务院领导下，制定和执行货币政策，对全国的金融业实施监管的特殊金融机构。

中央银行担负和履行的职责，既是中央银行性质的具体体现，也是中央银行发挥作用的重要依据。中央银行利用货币信用杠杆，制定和执行货币政策，对国民经济进行宏观调控、监管的特殊金融机构。按照中央银行的性质来划分，中央银行的职能有三类： 一是服务职能，中央银行作为一个银行，首先就是以一个银行的身份提供金融服务。 二是监管职能，主要是指中央银行的金融行政管理。

三是调控职能，中央银行是国家宏观经济调控体系的一个重要的组成部分。 商业银行是以经营存贷款、办理转帐结算为主要业务，以盈利为主要经营目标的金融企业。在我国，设立商业银行必须经中国人民银行批准，未经批准，任何单位和个人不得从事吸收公众存款等商业银行业务，任何单位不得在名称中使用 银行 字样。设立商业银行还必须符合《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国商业银行法》规定的各项要求。

商业银行的职能有：信用中介职能，支付中介职能，信用创造职能，金融服务职能，调节经济和信息中介职能。

商业银行的主要业务有：负债业务，资产业务，中间业务。

政策性银行是专为国家产业政策服务的，虽不以盈利为目的但应是有偿服务，如：农业发展银行。

农业发展银行只办理企事业单位存取款业务，不办理个人存取款业务。中国农业发展银行属于政策性银行，其由政府设立，以贯彻国家产业政策和区域发展政策为目的的，不以赢利为目标的金融机构。其资金来源为中国人民银行再贷款，同时发行少量的政策性金融债券，一般办理粮食、棉花、油料等主要农副产品的国家专项储备和收购贷款，扶贫贷款和农业综合开发贷款以及小型农、林、牧、水基本建设和技术改造贷款。

增加了很多书本上没有的知识，工作经验、实际工作能力、实际工作中的规则、规定细节及各行各业特有行业的行规及运行特点等等，书本上是学不到的，虽然理论指导实践，但是不经过实践检验，不取得实践经验，就是空头理论，是不能很好的指导实际工作的。

在大学读书只是被动的接受知识，三年多的专业学习，都是前人的经验理论总结，很少有自己的东西虽然也能增加知识，提高鉴别水平和能力，实际工作中会出现很多复杂的情况，例如：在银行票据处理中对手续不全的业务怎么处理，对不合制度要求的，甚至是违法的事情怎么处理，这些都需要在实际工作中去学习，去探讨和研究。一些业务中的差错，有经验的职员、指导老师一眼就可以看出来，可是在实践中的我就是看不出来。同样的工作量有经验的指导老师很快就做完了，且正确无误，而我就做不到。特别是月底结账时对出现的账务差错，我浑然不知或者知道了就是找不到出差错的原因和地方，可是有经验的指导老师一看就能大致锁定问题所在，很快解决问题，真是神了。这正是应了古人说的 书上得来终觉浅，绝知此事要躬行 。在实践中我还发现很多工作是需要和很多知识联系在一起的，要想很好的、很顺利的做好该项工作，就必须具备相关知识，所以必须学好各门功课，不但要学好必要掌握的知识，对其他各个方面相关的知识也都应尽量做到了然于心，比如对国内外政治经济形势就必须要有深入的了解，这就需要与时俱进，上完大学并不是学习的终止，要想将来在工作时得心应手，必须乐于学习，不断学习，跟上时代的步伐。

实践是对大学所学的知识的检验和理解的修正、完善，虽然不能保证结个大果，但也能保证果实的成熟，如果没有实践生活，我们就像是漏检的出厂产品，就可能是不合格品。短短的几个月实践是难以满足人生的需要的，只有在今后的工作中不断加强学习，积极进取，认真总结成功与失败的经验，为国家和民族多做贡献才能取得优异的成绩。

**银行社会实践报告篇三**

刚刚结束了大一的学习生活，进入了这个炎热的七月，在这个火热的季节、我们怀着满腔的热血，带着青年人的热情，走进这个社会，融入这个社会、了解这个社会。通过这次的实践活动，让我们开始正确认识自己、对自身成长产生紧迫感。让我们看到自己和社会需要之间的差距、让我们开始潜心思考自身的发展、不断提高自身的素质，来更好的融入这个社会。说实话、现在能找个工作真是不容易、期间也需要承受许多挫折。暑假刚刚开始的时候，我本来打算留在广州找暑假的兼职工作。结果是，招聘信息是看了不少，但很多都是一些所谓的招聘中介，还没有面试就要交什么手续费报名费，最后却没有帮忙找到合适的工作。而有些招聘信息虽然真实，但一听是暑假工，也都拒绝了。被逼无奈，最后在父母的帮助下在银行找了份实习的工作，这就是我2024年暑假社会实践的开始啦。

在学校，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。但我又一直记着老师的那句话：“虽然大学不像在社会，但总算是社会的一部分。我们有了在课堂上对知识的认真消化，有平时作业的补充，我们比别人具有了更高的起点，有了更多知识去应付各种工作上的问题”。所以，即使到了一个全新是学习工作领域，我仍对自己充满自信。

对于我们暑假实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不时嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！或许平时我们作为学生，我们只需要在象牙塔里面学好所需的知识，但出到社会，哪怕只是短暂的融入社会工作，我们都要改变自己原先的态度，尽快进入工作的角色，才能在社会实践中有所收获。

在实习的第一天，银行为我们几个实习生开办了一场小型的实习辅导培训班。上午老师就银行服务礼仪给我们做了详细介绍.因为从明天起,我们暂时会被分配到大堂作大堂服务经理助理.这个岗位要面对很多客户,礼仪是非常重要的.礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则,作为大学生志愿者的我们是网点形象代言人,是银行的形象大使,老师要求我们从以下四个方面注意自己的形象:干练、稳重、自信、亲和。而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。

下午我们上的课是“银行是个金产品介绍”，由一位资深的老师主讲，从理财到各项基金，老师都详细介绍了银行的具体业务。

以前，我在银行存过钱，取过钱，没想到自己会银行实习，虽然才自己才念大二，但这是一个很好的锻炼机会，自己学的是市场营销，属于经贸管理类，希望能学以致用，为社会的发展尽自己的一份力！

在实习的第二个星期，我们在实习指导老师的指导下开始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。因为只是暑假实习生的缘故，所以只要求掌握最基本的点钞和捆钞技能就好。经过一段时间的练习，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。

刚开始操作的时候总是很紧张，手一直在抖。指导老师站在旁边一起捆钞，她经常停下来看我们操作，结果我们怎么都扎不好，然后她就往后退了退，远远看着我们。她肯定在想，她离我们太近，让我们紧张了。其实让我紧张的并不是某个人，而是我刚刚开始练基本功，每次扎钱都会紧张出一身汗。俗话说熟能生巧，慢慢的练习慢慢熟练，我们捆钞的技术也有了很大的进步。

两个月的暑期就这样匆匆结束了，还有我这第一次的社会实践也结束了。整日呆在象牙塔中的我，第一次的尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，社会真的是很残酷，很现实。我唯一庆幸的是我还是一名在校学生，我只有真正的把本领学好，才能在未来真正进入社会时不至于这样不知所措。第一次参加社会实践，我明白大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。这些天来，虽然付出了不少汗水，也感觉有些辛苦，但从中我意志力得到了不少的磨练。我开始明白；大学生只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的状态，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代的需要，做一个对社会，对人民与用的人。

**银行社会实践报告篇四**

平常我们都是被父母百般呵护，泡在“大糖罐”里长大的“小糖果”，今天，我们终于能脱胎换骨，冲出父母的怀抱，去体验集体生活的滋味了。

一大早，我们迫不及待地拉着大包小包来到学校，到了八点四十分，我们怀着激动的心情，乘着巴士车经过“长途跋涉”终于来到了目的地———仓三区平安行动基地。

接待我们的是一位年龄大约在30左右，中等身材，有着一只高挺的鼻子，一双锐利的眼睛的闻教官。

闻教官带我们来到女生宿舍，我的宿舍号码是131，这是一间6个人的宿舍，宿舍干净而整洁，出乎我的意料之外。

接着，我将要在这里度过两天两夜。明天会是怎样的呢？

**银行社会实践报告篇五**

中国工商银行成立于1984年。作为中国资产规模最大的商业银行，经过20几年的改革发展，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。xx年英国《银行家》杂志按一级资本排序，中国工商银行名列全球1000家大银行的第十六位，连续五次入围美国《财富》全球500强，并被美国《远东经济评论》评为中国高质量产品（服务）十强。xx年由工商银行自主投产成功的全功能银行（nova）系统，为业务和管理的进步提供了强健的动力。

了解银行的基本业务流程，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。

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。

在分行领导的指导，帮助下，我们首先就银行工作中所必需的基本技能，包括点钞，捆钞，珠算，五笔字型输入法，数字小键盘使用等进行了详细了解和现场观摩。特别要说的是珠算，很多学生包括我自己都无法理解在这个信息技术高速发展的时代，为什么还要苦练珠算，为什么不用计算器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。

接下来，我们又在个人理财中心观摩了银行柜面业务的全过程。工行柜面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，都必须进入nova系统办理。此外营业终了时需要进行的nova轧账和中间业务轧账，柜员必须学习如何打印流水，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，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。

财经系中许多年轻的专业教师虽然已具备扎实的理论知识和基础技能素养，但与企业缺少紧密联系，以致当学生问到相关行业的细节问题时，答不上来，只能 照本宣科 。而学校安排教师到企业实践，就是为了了解企业生产组织方式，工艺流程，产业发展趋势等基本情况等，并结合企业的生产实际和用人标准，不断完善教学方案，改进教学方法，积极开发校本教材，切实加强职业学校实践教学环节，提高技能型人才培养质量，为了改变教学与实际脱节状况。

听许多毕业班老师交流时说到：不少毕业生刚到企业时，常会 水土不服 ，上手慢。我想这与老师对企业用人标准不够了解有关。但这次下企业使得老师们都获得了共同 信号 ：企业青睐综合素质高的职教生，即学生除了扎实的专业技能，还需要良好的口头表达，人际沟通，应急反应等能力，如一些单位招聘人才时，还会考一考 字写得怎样 ， 电脑水平如何 ， 英语沟通是否顺畅 等，这些能力在平时都应让学生有所 储备 。

此次的下企业实践活动使我受益匪浅，对今后的教育教学起到了积极的指导作用。期望以后能有更多类似的学习机会。

**银行社会实践报告篇六**

(1)实习时间：

(2)实习地点：

(3)实习性质：顶岗实习

二、实习单位简介

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。

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。

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microsoftexcel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!

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x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。

**银行社会实践报告篇七**

7月9日我来到中国xxxx银行xxxx支行，开始了为期7天的实习。

初来乍到

工作人员首先给我介绍了银行各个工作部门的位置。一层东侧是大厅，办理对公、对私业务；一层西侧是理财咨询处；二层是市场部。我被安排到一层大厅进行实习。

到银行实习的过程就是学习的过程，所以我细心观察了工作人员如何为客户提供帮助。银行的工作人员都面带微笑，对待每一个来到银行的客户都很尊敬。看到客户进来时，他们会主动问好，礼貌地询问客户需要办理什么业务，随后帮助客户从机器上领取号码。客户办完业务出门时，他们会说“您慢走，欢迎再来！”遇到行动不便的老人，他们还会主动上前搀扶。

相信客户听到从容而柔和的声音“您好！您办什么业务？”时，夏日的炎热和心中的烦躁，甚至对即将办理业务的不熟悉产生的担忧都会一扫而空。

银行大厅的工作主要是为客户提供业务帮助的，和客户沟通是工作的重要环节。一方面需要银行业务知识，另一方面需要沟通技巧，这些都是我接下来要学习的重点。

了解业务知识

在银行大堂工作，就是为客户提供服务的过程。只有银行工作人员掌握一些基本信息，才能正确解答客户提出的各种问题，提供有效地服务。

有时这些基本信息需要我们有意识地背下来，包括不同期限定期存款利率。它经常被客户问到，用来与相应期限的理财产品作比对，或者用来帮助客户决策选择多长时间的定期存款。实习过程中，客户经常会询问到我不了解的信息，我会查询利率表或者询问其他工作人员，因为我是实习生，客户也对我都表示理解。

除此之外，还需要了解银行推出的理财产品有哪些，各种期限的产品及其介绍都要熟记于心，从而被客户问到的时候能脱口而出。xxxx银行的理财产品相对于其他银行来说做得一直比较好，比较受大众关注，了解如何介绍它尤其重要。

另外，还需要知道办理什么业务需要填什么单子，单子中哪些内容必须填。在实习过程中，我经常不知道客户要办的业务需要填什么单子，这时我就要询问旁边其他工作人员。随着实习的推进，我也很快进入了角色，同时了解了许多业务如何办理。相信以后自己去银行办业务时也会更有头绪。

讲求服务质量

作为银行服务人员，不仅要为客户提供快速而有效的帮助，还要保持热情、耐心的服务态度，让客户感到舒心、放心。眼花的老年人，容易看不清楚表格中的内容，这时我们要亲自帮他们填写。有时老年人听不清我们对相关业务的介绍，我们就要耐心地重复一遍。

客户口渴了，可以拿起饮水机里面的一次性纸杯接上一杯清凉的纯净水，帮助客户排解炎炎夏日引起的烦闷。我们服务人员发现饮水机里的一次性纸杯不够了，也会主动地到里面去拿。如果有顾客因为等待时间较长产生了抱怨，我们也会递上一杯水，这不仅能让客户的心情平静下来，也能让他们体会到银行周到的服务。

银行讲求的就是服务，客户满意了，我们的工作也就做好了。

**银行社会实践报告篇八**

实践单位：

实践时间：

xx年x月x日xx年x月x日

实践内容：

在银行大堂服务到来的顾客，传播企业文化

实践目的：

通过在银行里兼职，让我在近两个月的时间内深入熟悉了银行的基本运作，与中国近期关于利率调整所表达的方针政策。关于银行的业务有了更深切的熟悉。

两个月的暑假关于学生们而言，是一种远离课业负担的轻松与惬意。但是，我觉得在无所事事的光阴中往往也就带有一丝百无聊赖的失落与遗憾。为了今后在社会中更容易的找到自己的位置，表达出自己的价值，我决定抓住这次能在商行实践学习的机会，在实践中升华自己。对我这个第一次进银行实践学习的本科生而言，留在炙热的阳光下的汗珠中包含着厚重的经历、成熟的印记、宝贵的经验、还有就是百分之百的成就感。

众所周知，商业银行是以金融资产与金融负债为经营对象，经营的是特殊商品货币与货币资本。经营内容包含货币收付、借贷与各类与货币有关的或者者与之相联系的金融服务。从社会在生产过程看，商业银行的经营，是工商企业经营的条件。

一、商业银行的经营模式从商业银行的进展来看，商业银行的经营模式有两种。一种是英国模式，商业银行要紧融通短期商业资金，具有放贷期限短，流淌性高的特点。此种经营模式对银行来说比较安全可靠。另一种是德国式，其业务是综合式。商业银行不仅融通短期商业资金，而且还融通长期固定资本，即从事投资银行业务。

我国实行的是分业经营模式。为了习惯我国分业经营的现时特点与混业经营的进展趋势，20xx年12月27日第十届全国人民代表大会常务委员会第六次会议通过了《关于修改的决定》。新《商业银行法》对原先商业银行法不得混业经营的有关规定进行了修改，规定商业银行在中国境内不得从事信托投资与证券业务，不得向非自用不动产投资或者者向非银行金融机构与企业投资，但国家另有规定的除外。

1.信用中介职能。信用中介是商业银行最基本、最能反映其经营活动特征的职能。

2.支付中介职能。商业银行除了作为信用中介，融通货币资本以外，还执行着货币经营业的职能。

3.信用制造功能。商业银行在信用中介职能与支付中介职能的基础上，产生了信用制造职能。

用，使其具备了为客户提供信息服务的条件，咨询服务，对企业决策支援等服务应运而生，工商企业生产与流通专业化的进展，又要求把许多原先的属于企业自身的货币业务转交给银行代为办理，如发放工资，代理支付其他费用等。个人消费也由原先的单纯钱物交易，进展为转帐结算。

5.调节经济职能。

调节经济是指商业银行通过其信用中介活动，调剂社会各部门的资金短缺，同时在央行货币政策与其他国家宏观政策的指引下，实现经济结构，消费比例投资，产业结构等方面的调整。此外，商业银行通过其在国际市场上的融资活动还能够调节本国的国际收支状况。

1.维持大堂秩序。注意保持整洁的环境，负责对银行的标识、利率牌、宣传牌、告示牌、机具、意见簿、宣传资料、便民设施等整齐摆放与保护;维持正常的营业秩序，提醒客户遵守一米线，根据柜面客户排队情况，及时进行疏导，减少客户等候时间;密切关注营业场所动态，发现特殊情况及时报告，保护银行与客户的资金及人身安全。

2.与客户沟通交流，实施无缝式服务。热情、主动地询问客户的需求，并因应不一致客户的不一致需求，给出正确的引导。当客户提出问题时，耐心而又准确地解答客户的业务咨询。

3.收集信息。在为客户提供服务的过程中，广泛收集市场信息与客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳固的关系。

4.调解争议。快速妥善地处理客户提出的批判性意见，避免客户与柜员发生直接争吵，化解矛盾，减少客户投诉。

5.传播招行文化。招商银行，因您而变是招行的口号。实际行动上是要为客户提供最殷勤的服务与最优质的.产品。用微笑来迎接每一位客户，让所有人都有宾至如归的感受。

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，一定要清晰地明白他们想要办什么，问题在哪里，解决方法是如何。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。事实上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熟悉到他们的需求，才能有针对性地向客户提出的业务帮助。现在，我跟客户交流的同时，不断汲取各类信息，必要时反馈一些重要信息给他们。假如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受就会成为银行给客户的第一印象。因此我们要为客户提供最好的服务，最亲切的微笑与最有效率的工作。我在接人待物方面，学会了用平与的心态、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一致的档次，我们在大堂服务的同时就要发掘客户的理财需求，为他们介绍各类产品。

这次在商业银行实习，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。让我感受到自己有所成长，关于我将来的职业生涯开创出美好的新章。

**银行社会实践报告篇九**

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。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。

二、实践过程

此次实践的目的在于通过在农业银行的实践，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。实践过程主要包括以下几个阶段：

（一）了解实践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）总结实践经过，并完成实践手册、社会实践报告。

三、实践内容

在正式学习银行业务前，我在实践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，实践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。

在银行实践，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、实践收获与体会

这次实践，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，这次的毕业实践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。在这一点上我从实践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。在我实践快要结束时，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，这才是我们实践的真正目的。

**银行社会实践报告篇十**

实践单位：

实践目的：通过在银行里兼职，让我在近两个月的时间内深入了解了银行的基本运作，以及中国近期对于利率调整所体现的方针政策。对于银行的业务有了更深切的了解。

两个月的暑假对于学生们而言，是一种远离课业负担的轻松与惬意。但是，我觉得在无所事事的光阴中往往也就带有一丝百无聊赖的失落与遗憾。为了今后在社会中更容易的找到自己的位置，体现出自己的价值，我决定抓住这次能在商行实践学习的机会，在实践中升华自己。对我这个第一次进银行实践学习的本科生而言，留在炙热的阳光下的汗珠中包含着厚重的记忆、成熟的印记、宝贵的经验、还有就是百分之百的成就感。

众所周知，商业银行是以金融资产和金融负债为经营对象，经营的是特殊商品——货币和货币资本。经营内容包括货币收付、借贷以及各种与货币有关的或者与之相联系的金融服务。从社会在生产过程看，商业银行的经营，是工商企业经营的条件。

一、商业银行的经营模式从商业银行的发展来看，商业银行的经营模式有两种。一种是英国模式，商业银行主要融通短期商业资金，具有放贷期限短，流动性高的特点。此种经营模式对银行来说比较安全可靠。另一种是德国式，其业务是综合式。商业银行不仅融通短期商业资金，而且还融通长期固定资本，即从事投资银行业务。

我国实行的是分业经营模式。为了适应我国分业经营的现时特点和混业经营的发展趋势，2024年12月27日第十届全国人民代表大会常务委员会第六次会议通过了《关于修改中华人民共和国商业银行法的决定》。新《商业银行法》对原来商业银行法不得混业经营的有关规定进行了修改，规定“商业银行在中华人民共和国境内不得从事信托投资和证券业务，不得向非自用不动产投资或者向非银行金融机构和企业投资，但国家另有规定的除外。”

二、商业银行的职能

1.信用中介职能。信用中介是商业银行最基本、最能反映其经营活动特征的职能。

2.支付中介职能。商业银行除了作为信用中介，融通货币资本以外，还执行着货币经营业的职能。

3.信用创造功能。商业银行在信用中介职能和支付中介职能的基础上，产生了信用创造职能。

4.金融服务职能。随着经济的发展，工商企业的业务经营环境日益复杂化，银行间的业务竞争也日益剧烈化，银行由于联系面广，信息比较灵通，特别是电子计算机在银行业务中的广泛应用，使其具备了为客户提供信息服务的条件，咨询服务，对企业“决策支援”等服务应运而生，工商企业生产和流通专业化的发展，又要求把许多原来的属于企业自身的货币业务转交给银行代为办理，如发放工资，代理支付其他费用等。个人消费也由原来的单纯钱物交易，发展为转帐结算。

5.调节经济职能。

调节经济是指商业银行通过其信用中介活动，调剂社会各部门的资金短缺，同时在央行货币政策和其他国家宏观政策的指引下，实现经济结构，消费比例投资，产业结构等方面的调整。此外，商业银行通过其在国际市场上的融资活动还可以调节本国的国际收支状况。

三、我在银行的日常工作

1.维持大堂秩序。注意保持整洁的环境，负责对银行的标识、利率牌、宣传牌、告示牌、机具、意见簿、宣传资料、便民设施等整齐摆放和维护;维持正常的营业秩序，提醒客户遵守“一米线”，根据柜面客户排队情况，及时进行疏导，减少客户等候时间;密切关注营业场所动态，发现异常情况及时报告，维护银行和客户的资金及人身安全。

2.与客户沟通交流，实施无缝式服务。热情、主动地询问客户的需求，并因应不同客户的不同需求，给出正确的引导。当客户提出问题时，耐心而又准确地解答客户的业务咨询。

3.收集信息。在为客户提供服务的过程中，广泛收集市场信息和客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳定的关系。

4.调解争议。快速妥善地处理客户提出的批评性意见，避免客户与柜员发生直接争执，化解矛盾，减少客户投诉。

5.传播招行文化。“招商银行，因您而变”是招行的口号。实际行动上是要为客户提供最殷勤的服务与最优质的产品。用微笑来迎接每一位客户，让所有人都有宾至如归的感受。

四、心得体会

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最好的服务，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。

**银行社会实践报告篇十一**

实习地点：交通银行##支行

实习内容及体会：

一企业概况：

交通银行始建于1920xx年(光绪三十四年)，是中国早期四大银行之

一，也是中国早期的发钞行之一。

年7月24日，作为金融改革的试点，国务院批准重新组建交

通银行。1987年4月1日，重新组建后的交通银行正式对外营业，成为中国第一家全国性的国有股份制商业银行，现为中国五大国有大型商业银行之一。 交通银行已跻身全球银行百强行列。

年由全球领先的财经杂志《巴菲特杂志》、《世界经济学人周刊》

业务介绍：

交通银行充分发挥自身优势，在金融产品、金融工具和金融制度领域不断探索创新，形成了产品覆盖全面，科技手段先进的业务体系，通过传统网点 一对一 服务和全方位的现代化电子服务渠道相结合，为客户在公司金融、私人金融、国际金融和中间业务等领域提供全面周到的专业化服务。

交通银行专注于为中高端客户提供优质的服务，以 沃德财富 和 交银理财 品牌分别为高端和中端客户提供高附加值的服务和产品。

拥有以 外汇宝 沃德财富账户 交银理财账户 蕴通财富 太平洋卡 全国通 展业通 基金超市 为代表的一批品牌产品，在市场享有盛誉，市场份额在业内名列前茅。

与战略合作伙伴汇丰银行合作推出的 中国人的环球卡 ――太平洋双币信用卡，累计发卡量已突破1500万张。

公司名称：中国交通银行##支行

二实习概况：

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了交通银行的各项业务，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，得到了他们的一致认可。

实习的目的

) 通过在交通银行实习了解和熟悉银行的各项业务

) 通过在交通银行的实习，学会如何成功将一项业务宣传出去。

) 通过在交通银行的实习，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。

实习过程

实习的工作具体可以分为以下几个阶段：

一)向学生推广手机银行

二)向一些小商户推广家易通

) 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、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。

) 做一些打杂的小工作;

如打word文档和excel表格，使用excel公式计算，客户身份证核实等等。虽然是些小工作，但也让我学习了很多。

到营业部学习,了解银行的基本业务及其流程

三实习收获：

虽然这只是两周的认识实习，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。而且这次的认识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。

这次实习过程中，让我得益最深的就是和银行给同事之间的沟同交流，尽管我的问题很多她们还是耐心解答。在这里我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。我对这些学到的新知识感到既新奇又激动。这使我对自己的以后学习有了更为详尽而深刻的了解。真是要感谢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。

当这两周的实习结束时，我收获的不只只是各方面的专业知识，还有就是做人做事的道理。

四实习建议：

对交通银行工作

增强法令律。好比 保密法 等相关机制的健全。

增强职业道德教育。对银行内部工作人员和公安等部门内部工作人员进行职业道德教育，严酷功令，严酷保密。

柜员处事立场有待提高。在临柜实习的那一个多礼拜，经常可以看到柜员想许聊天，这都降低了交行的社会影响力，以及在人们心中的形象。在银行业日益激烈的今天，只有以酬报本，以客户为天主才能立于不败之地。

对学校组织学生实习

在实习前要对学生进行专业的培训

多让同学们参加一些与实习相关的实践活动

**银行社会实践报告篇十二**

这次社会实践的岗位是大堂经理，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。以及给予客户存款贷款建议，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。

社会实践的感想：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社会实践。这个期待已久的梦想终于在今年的暑假实现了：在中国银行池州分行进行暑期社会实践。虽然社会实践只有短短的一个月，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。我觉得社会实践对在校大学生有重要的意义也是非常必要的。通过社会实践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。希望这次的社会实践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。

**银行社会实践报告篇十三**

\*\*年\*月\*日，我来到广东发展银行萧山支行营业部实习，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。

银行会计结算业务

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。

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。

银行国际结算业务

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。

**银行社会实践报告篇十四**

刚刚结束了大一的学习生活，进入了这个炎热的七月，在这个火热的季节、我们怀着满腔的热血，带着青年人的热情，走进这个社会，融入这个社会、了解这个社会。通过这次的实践活动，让我们开始正确认识自己、对自身成长产生紧迫感。让我们看到自己和社会需要之间的差距、让我们开始潜心思考自身的发展、不断提高自身的素质，来更好的融入这个社会。说实话、现在能找个工作真是不容易、期间也需要承受许多挫折。暑假刚刚开始的时候，我本来打算留在广州找暑假的兼职工作。结果是，招聘信息是看了不少，但很多都是一些所谓的招聘中介，还没有面试就要交什么手续费报名费，最后却没有帮忙找到合适的工作。而有些招聘信息虽然真实，但一听是暑假工，也都拒绝了。被逼无奈，最后在父母的帮助下在银行找了份实习的工作，这就是我2024年暑假社会实践的开始啦。

在学校，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。但我又一直记着老师的那句话：“虽然大学不像在社会，但总算是社会的一部分。我们有了在课堂上对知识的认真消化，有平时作业的补充，我们比别人具有了更高的起点，有了更多知识去应付各种工作上的问题”。所以，即使到了一个全新是学习工作领域，我仍对自己充满自信。

对于我们暑假实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不时嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！或许平时我们作为学生，我们只需要在象牙塔里面学好所需的知识，但出到社会，哪怕只是短暂的融入社会工作，我们都要改变自己原先的态度，尽快进入工作的角色，才能在社会实践中有所收获。

在实习的第一天，银行为我们几个实习生开办了一场小型的实习辅导培训班。上午老师就银行服务礼仪给我们做了详细介绍.因为从明天起,我们暂时会被分配到大堂作大堂服务经理助理.这个岗位要面对很多客户,礼仪是非常重要的.礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则,作为大学生志愿者的我们是网点形象代言人,是银行的形象大使,老师要求我们从以下四个方面注意自己的形象:干练、稳重、自信、亲和。而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。

下午我们上的课是“银行是个金产品介绍”，由一位资深的老师主讲，从理财到各项基金，老师都详细介绍了银行的具体业务。

以前，我在银行存过钱，取过钱，没想到自己会银行实习，虽然才自己才念大二，但这是一个很好的锻炼机会，自己学的是市场营销，属于经贸管理类，希望能学以致用，为社会的发展尽自己的一份力！

在实习的第二个星期，我们在实习指导老师的指导下开始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。因为只是暑假实习生的缘故，所以只要求掌握最基本的点钞和捆钞技能就好。经过一段时间的练习，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。

刚开始操作的时候总是很紧张，手一直在抖。指导老师站在旁边一起捆钞，她经常停下来看我们操作，结果我们怎么都扎不好，然后她就往后退了退，远远看着我们。她肯定在想，她离我们太近，让我们紧张了。其实让我紧张的并不是某个人，而是我刚刚开始练基本功，每次扎钱都会紧张出一身汗。俗话说熟能生巧，慢慢的练习慢慢熟练，我们捆钞的技术也有了很大的进步。

两个月的暑期就这样匆匆结束了，还有我这第一次的社会实践也结束了。整日呆在象牙塔中的我，第一次的尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，社会真的是很残酷，很现实。我唯一庆幸的是我还是一名在校学生，我只有真正的把本领学好，才能在未来真正进入社会时不至于这样不知所措。第一次参加社会实践，我明白大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。这些天来，虽然付出了不少汗水，也感觉有些辛苦，但从中我意志力得到了不少的磨练。我开始明白；大学生只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的状态，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代的需要，做一个对社会，对人民与用的人。

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