# 银行社会实践报告(大全8篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-04-09

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。银行社会实践报告篇一一年一度的假期对于一部分学生而...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

**银行社会实践报告篇一**

一年一度的假期对于一部分学生而言，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建行实践学习的机会，在实践中升华自己。于是进了银行做个社会实践，一个月的时间翛然逝去，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。

总所周知，中国建设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。近年，建行在企业管治建设、内部组织机构设置、完善风险管理体制、管理和业务流程再造、产品和服务开发等方面，进行了一系列卓有成效的改革和创新，已经成为当今内地最具综合竞争能力、市场营销能力、风险控制能力、客户服务能力和盈利能力的银行。中国建设银行宁夏石嘴山市分行，一直鼎立支持石嘴山经济的发展，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着安全、快捷的全方位优质金融服务。

有幸在中国建设银行石嘴山分行进行了一个月的实践学习，学到不少实用的财务知识和技能。我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实践学习所涉及的内容，主要是会计业务，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。

会计业务：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；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”。

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。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡。如建行的储蓄龙卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡；按信用等级分为金卡与普通卡。

信贷业务：由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。建行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押（如汽车贷款）和不动产抵押（如住房贷款）。信贷部门实行的`是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实践过程中，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。

通过这次的实践学习，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。从这次实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实践的业务多集中于比较简单的前台会计业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序提供了极大的帮助，使我在银行的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是会计分工，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了会计之间相互制约，互相监督的作用，也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”，在这短暂而又充实的实践中，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。

实践学习中有苦有甜，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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**银行社会实践报告篇二**

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!

**银行社会实践报告篇三**

\*\*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。

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。

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。

**银行社会实践报告篇四**

掐指一算，在xx上海投行部已实习五个月了。对于过惯学校学期制生活的学生而言，五个月真是算上很长是一段时间。不过现在回头看这五个月，感觉真是过得飞快，一切好像还是在暑假刚开始实习的样子，这期间发生的事情也历历在目，还未走远。也许真是印证这个道理：当你全心投入到一项事业上去的时候，你不会感觉到时间的流走。因为你的心思已不在此了。五个月的实习真的是一件很难忘的经历，一个很好的历练，更是学生时代一个难以磨灭的印记。因为它将是你踏上社会之前唯一可能的短暂缓冲和切身体验。毕业后，你不再是一个学生，社会不会对你像以前一样容忍。你应该像所有人一样，成熟、认真、自立和坚强。

一、实习内容

实习从报到开始，首先是跟公司签订了实习协议。然后根据公司的安排，我被派到上海嘉定一个化工企业的ipo项目上，项目开始不久，这也让我很庆幸能够比较早的介入到一个项目。指导老师待人很好，跟想象中的严肃形象有些不一样。刚开始过去时，由于对项目情况和投行的主要工作内容和形式不是很了解，所以老师派的任务相对简单。但后来随着实习深入，我慢慢承担起更多和职责更重大的工作。细细数来，在这五个月的实习过程中，我确是做了很多事情，其中不乏琐碎和无趣，但更重要的还是一些富有挑战和意义的事情。下面列举其中主要的几个。

(一)整理工作底稿

工作底稿的整理是一个相对繁琐但是极其重要的基础性工作。工作底稿是收录项目团队在从事保荐工作中获取和编写的与保荐业务相关各种重要资料的档案文件。工作底稿作为整个保荐工作的文件的记录，是保荐机构出具发行保荐书、发行保荐工作报告、上市保荐书、发表专项保荐意见和验证招股书的基础。

我把整理工作底稿分成三个部分流程。第一阶段是文件收集。《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》中将工作底稿分成十章，分别从各个方面列举了有关企业生产、经营、组织、管理、财务及未来发展等保荐工作需要核查的内容。我需要根据这些目录里的内容要求企业提供相应文件和凭证。这实际上是一个沟通的过程，因为上述工作底稿指引是根据工业企业的特点制定，并不是适用于所有企业。所以，需要通过跟公司高管沟通以了解企业的实际情况以做出相应调整。通过这个沟通，我对企业的特性也多了些了解。另外，工作底稿指引里的要求是原则性的规定，企业通常难以做出准确的理解。所以，我自己得事先非常了解我们的工作要求。我体会到在文件收集的过程中，不能向企业提一些模棱两可的要求，这样企业将难以把握而无所适从。

第二个阶段是推敲、琢磨所收集资料的过程。依据工作底稿收集的文件是涵盖了企业设立至今及生产、经营有关的各方面材料，是了解企业的第一手资料。通过深入阅读这些文件，我们对企业的基本情况将会有些全面的了解和把握，这将是我们开展以后各项工作的基础。而且这个过程中，我们可以发现企业可能存在的问题，并据此针对性的提出方案予以解决。

第三个阶段是整理归档及编制索引。企业上市过程中收集到的工作底稿一般会有几十本，内容多、信息量大，而且这里面的资料会被反复利用。为了方便在如此巨量的信息中定位我们需要的资料，我需要根据工作底稿指引的要求对其归档，编制索引号。

(二)尽职调查

《公司法》、《证券法》、《首发管理办法》及其它相关法规对于拟上市独立性、完整性、持续盈利能力、关联交易等有严格的规定。而且，整个发行审核过程也以合规性审核为主，所以项目团队需要根据现有法律、法规及证监会规定，结合自己的项目经验和专业判断对企业存在的与发审制度要求不符的地方进行整改。但这样做的前提是我们对公司的情况非常的了解。这就是我们尽职调查要做的地方。

下面列举我参与核查的一部分内容：(1)是否存在重大的关系交易?我们要调查企业存在的所有关联方，关注关联间的往来是否必要、价格是否公允，关联交易的数额是否逐渐降低。(2)实际控制人控制的企业与上市主体是否存在同业竞争，若存在同业竞争是否有了处理对策。(3)主要资产的独立性和完整性，企业是否拥有与主要生产、经营有关的土地、厂房、设备。租赁关联方土地的情形，影响是否重大。是否拥有主要无形资产的产权，是否具备独立盈利能力。(4)报告期及未来企业是否持续符合高新技术企业的条件。(5)社会保险的缴纳情况，是否按规定、足额缴纳了社会保险。(6)董、监、高的资格及竞业条件调查。(7)财政补贴的合法性，企业盈利能力对税收优惠及财政补贴是否存在重大依赖。(8)pe核查，pe的资格、人数，是否存在腐败、代持的嫌疑。

(三)招股书的撰写

招股书是上市申报的一个重要文件，其撰写也是项目团队工作的一个重点和难点。在对整个企业有了全面了解及大量访谈工作之后，指导老师让我独自自撰写其中的几章，以通过这种方式让我快速进步。

风险因素一节是关于生产、经营中可能存在不确定性并影响企业盈利的方面，是需要提醒投资者重点注意的方面。要完成该节的写作需要对企业的经营模式，各风险点有较深刻的认识。

董、监、高及核心技术人员一节主要关于董、监、高及核心技术人员履历，持有发行人股份及对外投资情况，是否具备任职资格。

公司治理一节相对简单，主要是股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况。

财务会计信息及和管理层讨论两节，前者是企业三年一期的财务数据及主要会计制度等内容，后者主要是对企业的财务状况及盈利能力等情况进行分析。

其它重要事项一节是对企业有重大影响的借款情况、采购销售合同、担保等其它重要事项。

除以上内容外，我还负责过辅导备案材料的撰写，参与过立项问题的答复。

二、实习感想与体会

虽然只是五个月的实习，但是完全不同于学校里的感觉。这五个月与我以前的经历是那么的不一样，让我感触良多。

(一)关于如何学习

参加实习工作后，感觉在学校里学习方式还是有点书生意气。太注重理论的掌握，而不太考虑其应用价值和在现实中的可操作性。学习的更高层次要求就是在于学以致用，在于解决人们碰到的实实在在的问题，但在在学校里根本不可能存在这种机会。实习工作让我认识到实践工作的重要性。

(二)关于投行这个职业

实习工作让我体会到投行这个职业的使命感。投行人士作为证券发行上市的服务机构，其专业能力、职业操守直接影响到上市公司的质量。投行人士的勤勉尽责、诚实守信对于证券市场的健康发展起着极端重要的作用。

(三)关于工作方法

学习和工作是两个差别很大的过程。学习主要是一个自主的过程，学什么、如何学都是你自己可以决定的事情。而现在的工作，首先，有时间上的限制;其次，需要很多人的配合和支持才可以完成。在需要企业协助的工作，如何与其沟通是一个很需要技巧的事情：选择恰当的沟通对象、明确沟通意图等。而且，向企业提要求要采用循序渐近的方式，将目标分解依次提出。

作为中介机构，培养服务意识很重要，切实为企业解决问题、提供便利，而不是制造麻烦。要让客户看到我们的努力和专业水准，以赢得客户的信任。在客户对上市前景感到迷茫时，给予心理支持等。

以上是我实习工作的主要内容及感想和体会，想法难免偏颇和不当，谨作为个人实习心得。谢谢。

**银行社会实践报告篇五**

转眼，我在xx银行已经进行了将近2个月的实习工作。在实习过程中，我不仅体会到学校里没有的社会工作的繁杂和压力，也确确实实感悟到xx银行为客户着想的经营理念以及此理念所带来的竞争优势。

我在xx银行的实习大体可以分成两个阶段，分别是大二下学期在校时的零散式兼职实习工作以及大二结束暑假时的全天工作式实习。

前一阶段的实习主要以户外宣传活动为中心，期间进行了几次相关业务的培训。正是这些知识的培训，使我逐渐了解了金融，了解了银行，更是了解了xx。通过学习，使我越来越深刻地了解了xx相对于其他银行的不同之处，了解了xx为客户着想的各种业务，我想这正是可以使xx在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。xx的细腻，周到，以及独到的业务，不仅使客户选择了的xx，同时也使我们非常自豪可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习。

有了这些对xx的了解，我们便可以代表xx去做宣传工作。我们把xx介绍给大家，使尽量多的人可以享受的xx优质的服务，同时也拓展客户群，为xx创收。 首次工作是去泉城广场参加银联组织的有关银行卡的宣传活动。我们跟随xx前台工作人员，一起边宣传边现场发卡。我们分成左右两组，各组都在做积极的宣传。 活动结束后我们群的宣工作和发卡量明显高于另外一组。我们凭借我们的热情和口才还有不怕碰钉子的态度，更是凭借我们东方卡本身的魅力，赢得这一场各个银行间银行卡的\"战争\"。

期间有几件事情记得比较清楚：曾有一个女记者来咨询我，手上拿着一张打印的表单，表单的纵向列写着各个银行的各个卡种，横向是银行卡各个业务的名称，中间空白表格处填写业务是否开通以及收费标准。女记者来到我这里的时候已经填写了部分其他银行的银行卡资料，我看到上面都有不同标准的收费项目，而当女记者问我的`时候，她每念的一个项目，我的回答都是\"不收费用\"，我看着她越发惊讶和欢喜的神情，自己也觉得开心——为自己已经可以清晰讲解给她东发卡的各种功能，更为我们东方卡的魅力。女记者临走的时候开心的说：\"我和同事也办有这种卡，一直知道是很省钱很贴心的一种卡，但是没有想到居然有这么优惠的标准！东方卡的确是很好的卡！\"

另一件是我跟一个外国人做讲解，我的口语不能很清晰的去表达各种金融专业术语，但我还是尽量去介绍的东方卡业务，因为很想让每一个人都了解我们的银行我们的东方卡。\"老外\"一边听着我有些古怪的表达，一边微笑。我知道我的表达比较生涩，但我同时也知道他一定也对我们的卡感兴趣。通过沟通之后，\"老外\"最终决定办理一张卡。老外办完卡，笑呵呵地走了，我也很高兴，因为把卡\"推向国际\"了。

后面的工作活动也都跟这个相类似。虽然夏日的温度很高，但我们的热情同样很高。

在整个工作过程中，我作为一个小组的小组长，还负责联系组员分化工作以及领取学习资料或证件等。

学校放假以后，我变开始了第二个阶段的工作。便是跟班工作。我的工作地点是山大路支行。

本来我的主要工作是推广个金，安装网银，但由于我7月底才放假，比其他实习同学都晚很多，所以没有赶上开始的网银安装学习以及权限的集体开通，于是我就无法进行相关的工作。于是暑假全天式的实习工作我就主要负责宣传和帮忙大家一些零散的工作。

宣传工作主要进行两种，一种是在银行大厅给客户讲解以及协助客户办理业务，另一种户外路演宣传。在这个方面我有几点建议：

首先是大厅工作，其实我觉得这个工作的必要性不大。因为一般的客户都可以独立完成办理业务；即使偶尔有疑问，也都是很小或者很简单和单一的咨询，而这些问题往往柜员都可以很轻松地顺口讲解，不会费很大事情也不繁琐。所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。我在山大路支行的感觉是：倘若主动去问询客户是否需要帮助，有时会把客户吓一跳，有时只是得到一个摇头的微笑；而默默等待别人的咨询，却几乎没有。所以我觉得岗位没有什么价值。

然后是户外路演。我们选择周末加班出去宣传，计划地点是炼油厂的三个位置，计划时间是8月13日和14日。然而最终只进行了13日一天的宣传活动，而发卡数也寥寥无几。我觉得户外宣传不是哪里都可以的，而是一定要首先了解清楚你要去宣传的地方是什么地理环境，人文环境，甚至天气状况。13日当天，烈日炎炎，空气湿度极大，导致整个大气闷热到难以忍受。但是我们还是依照计划搬了桌椅宣传架宣传材料等等去了东郊炼油厂。但是，我们冒着高温牺牲的人力物力并没有得到应有的回报。为什么 我觉得至少有下面两点至关重要的原因：其一，温度太高，环境极其恶劣。即使我们可以为了工作强忍着来户外做宣传工作，但是客户却没有理由冒着高温出来接受你的宣传。酷热的周末上午，几乎每个人都选择在家里吹着空调睡懒觉，或者看看电视做做家务。谁会没事出来外面 换角度说，那些少数出来外面的人，也都是实在有事情才不得已出来的——而这些人，哪个不期盼迅速办完自己要做的事情赶紧回家，哪个会在炽热的马路上流连我们的宣传 其二，我们只看到了炼油厂这个庞大的个人客户群，而没有站在具体客户群特点的角度进行考虑。炼油厂这个地方，地处济南东部郊区，跟市中心有一定的间隔性。而炼油厂附近并没没有我们银行的营业网点，即使是自动柜员机因为没有。虽然我极力给大家讲解我们可以使用任何一台atm，但是存款等的不方便，还是无法另炼油厂居民接受我们的卡。他们说：\"银行看一大堆了，都没用。\"的确，如果办出去的卡用不到，在我们银行的角度也是不愿意看到的。所以说，宣传地点应该选择营业网点便利可达的地方。

在山大路支行的工作中，作的多的还有后勤方面的相关工作。比如档案整理统计，企业负债等情况的统计，仓库整理等等，每天的午餐统计，财务协助管理等等；还有协助经理录入一些资料信息等等，虽然这些工作中我也有写感谢和建议，但这些都与个金工作没有太大关系，所以就不详细说明了。

以上是我5月28日至今在xx银行的实习报告和个一点浅薄的工作建议。

希望可以继续和xx续约工作。

**银行社会实践报告篇六**

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七**

一．活动基本概况

社会实践是大学同学接触社会，增加社会阅历和社会经验的良好契机，学校高度重视学生社会实践工作。暑假期间，为了提高自我素质，响应学校号召，本人以个人为单位，进行了预就业社会实践，在中国银行开展了为期14天的岗位见习活动，在单位老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，如综合业务处理，个人外汇业务等，以拓展视野，提高专业素质，增强社会适应能力，为下一步学习就业树立正确的观念和目标。

二．接收单位及简介

全称中国银行股份有限公司，是中国内地五大国有商业银行之一。中国银行的业务范围涵盖商业银行、投资银行和保险领域，旗下有中银香港、中银国际、中银保险等控股金融机构，在全球范围内为个人和公司客户提供全面和优质的金融服务。

中国银行于2024年被国务院确定为国有独资商业银行股份制改造试点银行之一。围绕\"资本充足、内控严密、运营安全、服务和效益良好、具有国际竞争力的现代化股份制商业银行\"的目标，中国银行进一步完善公司治理机制，加强风险管理和内控体系建设，整合管理流程和业务流程，推进人力资源管理改革，加快产品创新和服务创新，稳步推进股份制改造工作。

中国银行主营商业银行业务，包括公司、个人金融、资金业务和金融机构业务等业务。公司业务以信贷产品为基础，致力于为客户提供个性化、创新的金融服务和融资、财务解决方案。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求，提供包括储蓄存款、消费信贷和银行卡在内的服务。资金业务包括本外币保值、资金管理、债务保值、境内外融资等资金运营和管理服务。而金融机构业务则是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供诸如资金清算、同业拆借和托管等全面服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在注重稳健经营的同时积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。

本次接受单位——中国银行烟台莱阳支行，业务种类齐全，涵盖公司金融业务，个人金融业务，银行卡业务，资金业务，电子银行，电话银行，网上银行等多种服务项目，具有和谐的工作环境，以及一直延续下来的紧凑的工作节奏，和良好的学习氛围，为当地的主要金融机构之一，对地区经济发展有重要推动作用。

三．实践目的

（一）拓展专业知识

中国银行莱阳市支行业务种类齐全，通过为期14天的岗位见习，大致了解银行的工作体系，接触形式多样的业务品种及其运作过程，思考各种业务的作用，积累知识，为大二即将学习的课程内容打下基础，同时提高自己的专业素养，培养经济思维。

（二）提高职业素养

位负责，坚守自己的职业道德，努力提高自己的职业素养，树立正确的职业观念。

（三）增强社会适应能力

首先，在与银行工作人员的融洽相处中，学习与人文明交往等一些做人处世的基本原则，锻炼自己交流沟通能力。

第二，增强学习意识，转变学习方式，学会从实践中汲取经验知识，学会自主学习，为日后的大学学习，工作生活创造财富。

四．实践安排概况。

活动时间：2024年7月25日——8月7日

活动地点：中国银行

活动安排： 1.适应单位环境，并学习基本业务等

2.学习国际业务——个人外汇业务。

3.了解会计业务

五．具体内容：

（一）基本业务

1.开户

开户人需携带本人身份证并填写个人账户开户申请表， 若开户人请代办人前来办理开户的，需要带齐开户人身份证、代办人身份证填写开户申请表。

2.办理网上银行

开通网上银行专业需要携带本人身份证亲自到柜台办理。

3.现金转汇

现金转帐、汇款按银行来分，可划分为对本行和对他行的转汇。

4.卡内结汇、转帐

有外币现汇或现钞账户的客户要办理结汇业务，可在自助查询终端机上进行，并且即时到帐。卡内转帐是指同一账户内的活期、定期相互转帐，同样是在自助查询终端机上进行，也是即时到帐的。

（二）国际业务——个人外汇业务

1.个人外币储蓄业务。

主要涉及了存取款业务管理以及携带外币处境管理。

2.个人结售汇业务。

包括结汇业务，购汇业务，个人财产对外转移售付汇管理。主要了解结售汇业务。

3.个人旅行支票业务。

由境内商业银行代售，由境外银行或专门金融机构印制，以发行机构作为最终付款人，可以自由兑换货币的票据。

4.个人境外汇款，境内划转业务。

个人境外汇款依据账户性质，如境内个人和境外个人，储蓄户和现钞户的不同政策规定各异。汇款方式多样，如电汇，速汇金（仅受理美元汇款），外汇票汇，预结汇汇款等，同时收取手续费和电讯费。境内划转依据是否跨行跨地区也有多种业务分类。

（三）会计业务

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。

六．实践成绩成果

（一）圆满完成预期活动目标

首先，通过14天的见习活动，对银行业务有了比较全面的了解，完成对综合业务，个人外汇业务，会计业务的初步学习，拓宽了视野。

第三，积极配合银行员工工作的开展，通过倾听柜员与客户之间的交谈以及自己与银行员工的交流，增强了沟通能力和人际交往能力。

（二)实践中的问题及建议

该银行为当地的主要金融机构之一，业务量大,但柜员相对不足，客户滞留等待时间长，进而引起顾客不满，严重时甚至引发顾客与柜员的摩擦，直接制约着银行服务水平的提高。

建议：1增加自助设备，减轻柜面压力。

2.提高银行员工自身业务素质，提高业务办理速度。

3.增加营业网点，分散客户量

4.增开业务办理窗口，或增加柜员人数，扩大工作团队。

七．心得体会

在这14天的见习活动中，学习是最主要的任务，但是这里不是大学的课堂，而是社会的讲堂，没有老师耐心的向你灌输知识，这里的人们步履如飞，惜时如金，银行员工每天忙于各自负责的业务，因此，在这里，学知识不仅要靠自己，还要转变方法：从被动受学转为主动求学，从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中的学习。

习的方法，培养自主学习的精神，像海绵一样主动汲取知识，这才是大学生应当具备的求学精神！

银行里业务繁多，但一切按部就班，有条不紊，员工处理实务的能力很强，从这里学习到的东西就有很强的实用性，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，这才是我们实习的真正目的。只有将知识应用于实践，才能将自己锻炼成为有用的大学生，才能更加适应未来的社会竞争，才能为社会做出更大的贡献。

银行的业务种类多样，但是由于细致的分工，每个职员在他工作的领域也许只可以接触到众多业务流程中的其中一个业务环节的一部分工作，虽然只是大局中的一部分，但是任何一个环节出错都可能给银行带来不可估量的损失。从票据的初审到复核，每一步都需要严谨细致的审查，员工们都为自己的岗位承担着责任。14天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。

在这几天的实习活动中，我还认识到职业精神的重要。态度决定一切，对工作的忠诚和以工作为中心的敬业精神，是做好自身工作的重要前提，银行的员工们认真严谨的坚守在自己的岗位，为出色完成任务经常加班加点，任劳任怨，毫无怨言。

总结这14天见习的日子，我学到了很多知识，但也犯了不少错误，真诚感老师的教导。认真反思自我，看到了这次活动中的不足：

自己在业务知识方面虽然有很大的进步，但仍比较欠缺，对业务有了一定程度上的认识，但在细致深入方面还需要努力。本次见习时间短暂，有很多业务还没有了解，因此，需要学习的内容依旧较多。

一．学习银行的基本业务：

1. 开户。开户人需携带本人身份证并填写个人账户开户申请表，可根据客户的资金量选择“一卡-通”普通卡或“一卡-通”金卡，亦可按照客户的要求办理存折本，但同一个账户不可以一齐使用储蓄卡和存折。若开户人请代办人前来办理开户的，需要带齐开户人身份证、代办人身份证填写开户申请表。

2. 办理网上银行。农商银行的网上个人银行分为大众版、专业版。只要已经在商行开户的都可以在网上大众版查询余额、查询当天及历史交易记录、进行密码管理等。而开通网上银行专业需要携带本人身份证、“一卡-通”亲自到柜台办理，专业版功能强大，既能查询各种账户记录，也能进行网上转帐汇款、投资买卖等的管理。在银行开通专业版可以申请文件数字证书，也可以申请移动数字证书（优key），客户只需在柜台开通网上个人银行专业版并对使用中的银行卡进行关联即可。

的转汇，对私应填写。。。。对公则应填写现金单。

4 存取现金。没有带银行卡或存折前来存款的客户，可以带着本人身份证，填写。。。。交到储蓄窗口办理。提取现金则必须携带银行卡或存折到柜台办理，使用银行卡的客户也可到到自助银行的柜员机上提款。

5. 卡内结汇、转帐。有外币现汇或现钞账户的客户要办理结汇业务，可在自助查询终端机上进行，并且即时到帐。卡内转帐是指同一账户内的活期、定期相互转帐，同样是在自助查询终端机上进行，也是即时到帐的。

6. 银结通的通存通兑业务。持有民生、浦发、兴业、光大、华厦、深发银行的存折或银行卡都可以在农行的柜台办理通存通兑业务，自由存款、取款和转帐。

二、认识各个柜面的服务范围：

1.低柜服务范围：办理对公业务、国际业务、个人开户等非现金业务本

2. 高柜服务范围：办理现金的存、取、转、汇业务。又细分为对公优先窗口、金卡客户优先窗口、银结通服务窗口。

3. 贵宾室服务范围：对开通了农商银行“金”卡的用户提供贵宾服务，为他们提供专业、优良的理财服务。

4. 外派驻点服务范围：为有意购买证券的客户办理第三方存管业务，由商业银行作为独立第三方，为证券公司客户建立客户交易结算资金明细账，通过银证转账实行客户交易结算资金的定向划转，对客户交易结算资金进行监管并对客户交易结算资金总额与明细账进行账务核对，以监控客户交易结算资金安全。

三、推介各种理财产品：

1. 金卡尊享的理财产品。农商银行的贵宾客户除了可以享受免排队以及减免手续费的优越服务，也可以购买特色理财计划。

2. 信用卡。农商银行推出的信用卡分为普通卡、金卡、白金卡三个级别。可以按照客户的信用度及消费能力开通不同级别的信用卡。

3. 基金定投。农商银行为具有不同资金量的客户制定出多项的基金定投方案，让每位客户都能根据自己的实际情况来投资，从而获取最大收益。

4. 分红型保险。既能保障人生安全，也能作为定期存放的储蓄资金。

四、维持大堂秩序，与客户沟通交流，传播企业文化

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. 传播农行文化。“农商银行，因您而变”是农行的口号。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。

我在农商银行广州市上下九支行实习的一个月期间，学到的不仅仅是银行业务知

识，还懂得了与人沟通的方式、接人待物的态度以及产品销售的模式。这对于我的工作，甚至是人生都有着重要的意义。

一、公司简介

陕西农村商业银行股份有限公司（简称“陕西信合”）的前身是有着近60年发展历史的农村信用社。2024年6月，米脂农商银行正式改制挂牌成立。

秉承“持续发展的、区域领先的、专注于三农和中小企业的社区型零售银行”的发展愿景，天津农商银行在着力推进传统优势业务发展的同时，全面拓展电子银行、投资银行等新型业务，初步形成了符合现代股份制商业银行特点的业务链条，总资产、存款、贷款、账面利润等主要经营指标均保持良好的增长势头。截至2024年末，全行资产总量达到2559亿元，比2024年增长92.4%；各项存款1888亿元，增长70.2%；各项贷款1249亿元，增长91%；拨备前利润52亿元，增长1.1倍；每股净资产2.62元，增长1.3倍；每股净收益0.34元，增长3.3倍，盈利能力和抵御风险能力有了历史性跨越。根据英国《银行家》杂志公布的2024年世界银行500强排名，我行位居第321位，比成立之初提升了168位，市场地位显著提升。

近年来，米脂农商银行风险管控及支持保障体系建设全面推进，品牌形象和服务品质显著提升，员工队伍结构和素质实现全面强化，综合实力显著增强，核心竞争力进一步彰显，现代化商业银行已颇具雏形。

“发展未有穷期，奋斗永不言止”。米脂农商银行将驭时代东风，创宏图伟业，在建设现代股份制商业银行的征程上，全力迈出新步伐，争创新业绩，实现新跨越。

二、心得体会

在农商银行实习了只有短短的俩个月，却使我领悟到许多，真正明白到什么是工作、什么是人生。其中包含的不仅仅有失败带来的压力，也有成功带来的喜悦。 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更多的业务帮助。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。

这次在农商银行实习，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。让我感觉到自己有所成长，对于我将来的职业生涯开创出美好的新章。

转眼已经实习一个月了，曾经怀念睡觉睡到自然醒的生活。但是现在农行紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每天准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。

我是在陕西农商银行米脂支行实习,报到的第一天,有点紧张，也有点激动，我受到了张行长的热情接待,他与我进行了一番意味深长的谈话.从他的话语和笑容中我能感觉到这个和谐而又热情的团队。随后行长安排我对公服务的岗位。 在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事.

一颗浮躁的心归于平静，但不缺乏激情。从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

这次实习，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。

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。在这一点上我从师傅那里深有体会。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.

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.从这次实习中，我体会到，如果将我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，这才是我学习与实习的真正目的。

我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏她一句话：即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间,须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找快乐，我快乐实习工作着，游刃有余。

很难得的社会实践活动感谢我们学校为我们争取到本次的社会实践基地这次的建行之行是一次操作性较强的社会实践活动通过本次的社会实践我充分掌握了信用卡的有关知识对电子银行的业务有了一定的了解对于当今市场上大热的基金也有一定的接触本次在个人金融部的社会实践还让我接触了建行里的前辈让我对银行的基本运作有了一定程度的了解这对我以后的学习和就业将起到很大的作用的。

我于xx年xx月在xx银行进行暑期实习。实习期间，我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。

中国建设银行股份有限公司简称建行，是五大国有商业银行之一，中国建设银行股份有限公司是一家在中国市场处于领先地位的股份制商业银行，为客户提供全面的商业银行产品与服务。主要经营领域包括公司银行业务、个人银行业务和资金业务，多种产品和服务（如基本建设贷款、住房按揭贷款和银行卡业务等）在中国银行业居于市场领先地位。我希望通过这次实习，能让自己了解平时很感兴趣的会计业务，培养自己与人沟通交流，处理问题的能力。

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，我的指导老师便让我学习储蓄业务。银行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，包括开户、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。 这一部分我作为一个实习生一般是无从插手，但在一旁观看业务员们每天都认真负责的核对每一笔业务，我也更加了解到了银行人员工作所需要的绝对的细心，耐心的品质。

到这样的情况，都必须耐着性子为客户讲解和示范，直到客户满意的离开。我从这些事中看到了作为服务业中的一员和顾客打交道的办事技巧，也领略到了这其中的不易。

21世纪的科技高速发展，无人化，智能化操作渗透到了社会生活的各个领域，银行业也不例外。我走进银行才意识到智能化办理业务在银行中已逐渐普及。从自动取款机，到网上银行，信用卡，借记卡等方便使用，解放生产力的产品逐渐走进人们的视野。电脑，互联网在银行业务中的重要性日益增加。不在有厚厚的存折，取代他的是小巧的银行卡，不再需要排长队取钱，取代他的是随处可见的atm机，不再需要麻烦的人工转账，取代他的是网上营业厅的几个简单步骤。我凭着对计算机和网络的熟悉，很快喜欢上用电脑办公的乐趣。

这次实习，除了让我对建设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。

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。在我实习快要结束时，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。

**银行社会实践报告篇八**

一、调查的背景与动机

我的家乡，农民的精神文化生活现状如何呢对此，我利用寒假返乡时间，对我家乡几个村庄农民的精神文化生活进行了调查，期望能对当前社会主义新农村建设中的文化建设方面起到一点参考和借鉴作用。在我家乡的农村里，农民的生活情景基本上是相似的，所以这几个村庄是整个地区农村社会的一个缩影，能够代表家乡农村的整体状况。

时间：20\_\_年\_月\_号至20\_\_年\_月\_号。

地点：河南\_县七里店村及附近几个村庄：沙坡池村，王庄村，毛庄村，孙庄村。

方式：在村委会干部的协助下，我对自我所在的七里店村进行了较为详细的查访和统计，而对附近的几个村庄的调查主要是经过对一些亲戚、朋友以及他们的家人进行个别询问来进行。

资料：分别对不一样时期(从过去二十年来到此刻的变化及一年四季从农忙到农闲的变化);不一样年龄人群(老年人，中年人以及未成年人)的精神文化生活的方式和资料进行调查。

二、总体状况及分析

总的来说，近几年来，随着国家对三农问题的重视力度不断加大，农村的文化建设也在蓬勃地发展和繁荣，农民的文化生活也日益丰富化、多样化。就我调查的范围和人群来说，农民对当前的情景是基本满意的，但也存在着一些不容忽视的问题。

1、按时间来说

从近二十年来农民精神文化生活状况的变化来看，经历了先慢后快的发展过程。

从上世纪80年代末到90年代初，由于改革开放的逐渐深入以及市场经济的逐渐构成，农村的整体面貌有了很大改观，但同时由于外来文化的冲击，以及历史原因所造成的父辈们自身文化素质过低、观念落后，使得他们在受到外来文化冲击时显得犹豫、盲目以及不适应，农村里传统的文化生活方式如：看大戏、听说书、扭秧歌、祭祖等逐渐消失，农村文化阵地明显萎缩，文化建设发展缓慢。

从上世纪90年代后期到此刻，这种情景开始逐渐好转。80年左右出生的人开始成为农村家庭的家长，这些人大都受过初中文化教育，思想观念和文化素质都有了很大提高，他们对各种新鲜事物感兴趣，并且理解很快，于是，一度单调沉闷的农村文化生活逐渐变得丰富多样，听广播、看电视、打扑克、搓麻将、看电影等文化娱乐活动得到广泛理解和普及，发展到此刻，在我所调查的农村家庭里，98%都有彩色电视，近40%的农村家庭安装了有线数字电视，30%左右的家庭购买了vcd或dvd。在我们乡镇也有许多文化场所，如：音像制品出租、书报刊出租与零售、网吧等。农民的精神文化生活得到很大的丰富和改善，农村的精神文化建设也发展迅速。

2、按不一样人群来说

当前农村文化生活的主体30岁到45岁之间的成年人，不管是在村里还是自我家里，他们主导着文化活动的组织方式和进行的资料，他们的文化生活方式：54%在家里看电视或者听广播，23%打扑克，10%左右搓麻将，7%下象棋，另外的6%读书看报或作其他文化活动。

农村未成年人的精神文化生活整体来看缺乏指导、监督和引导。比如我在调查邻村的一个网吧时，发现近80%都是未成年人，而这些未成年的初中生和小学生几乎全部是在玩电脑游戏或者聊天。电脑和网络本来是一种现代礼貌的传播工具，而如果缺乏来自社会、学校和家庭的管理和指导，使孩子们整日沉迷在游戏或聊天的虚拟世界里，势必会影响他们的学业，甚至毒害他们的身心健康。

老年人是一个比较容易被忽略的群体，他们的文化生活相较于其他年龄的人群显得相对贫乏，我所调查的这些农村里针对老年人的文化活动太少，原因主要是缺乏组织。提议农村乡镇的相关部门和干部多关注老年人的文化生活，多组织开展一些例如扭秧歌之类的文化活动，为他们购置一些健身器材，使农村的老人们老有所养、老有所乐。

三、当前存在的问题

当前农民的精神文化生活主流是健康、向上的，但也存在着一些令人担忧的问题，主要是：

1、\_\_风的抬头

在我这次调查的几个村庄里，有近30%的农民在打扑克、搓麻将的时候赌过钱，虽然数额不大，一般都是一元、两元，并且按这些农民所说，“如果不来点小意思，就找不到人跟你玩”，这种风气必须加以遏制，阻止其扩散蔓延。

2、迷信活动

在这次调查中我发现一个值得注意的现象，我调查的村庄几乎全部是汉族，有近10%的家庭信仰宗教，但由于农村传统文化的根深蒂固，使得宗教在当地农村的传播中，为了吸纳更多的教徒，向文化水平不高的村民宣扬一些迷信思想，比如：“信基督者得病能够不用打针吃药，有主保佑病就能好”等，这已经带有很深的迷信色彩了。

3、部分农民的参与热情不够

有些农民仍然只注重挣钱，而忽视自身的精神文化生活，对群体文化活动热情不高，参与较少。

四、几点提议

以上就是我所调查的家乡农村农民精神文化生活的基本情景，经过这次调查，我认为家乡农民对目前的现状是基本满意的，农村的文化活动是丰富多彩也是农民喜闻乐见的。但目前的现状与社会主义新农村建设的要求还不适应，存在着一些差距，需要进一步加强和改善。

对此我提出几点提议：

1、加强硬件建设。就目前的经济情景来看，家乡的农村乡镇有本事来建设一些公共文化场所，如：农家书屋，健身的器材和场地，放映厅等。

2、重视对农民的文化教育。上级部门应多开展一些“送文化下乡”活动，并且应当针对农民需求，丰富“送文化”的形式和资料，提高他们的文化素质，更新他们的思想观念。

3、加强农村学校的教育管理工作。应提高乡村教师的知识水平和道德水平，使农村的孩子能得到良好的教育，真正地学到文化知识，提高文化素质，这必将对未来农村的发展有深远的影响。

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