

有关银行的实习报告范文汇总8篇

在我们平凡的日常里，我们都不可避免地要接触到报告，报告具有双向沟通性的特点。那么报告应该怎么写才合适呢？下面是小编整理的银行的实习报告9篇，欢迎阅读与收藏。

银行的实习报告 篇1

一、本次实习的目的

1、通过在中国农业银行江门蓬江支行实习，并进一步巩固我在上学期所学的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

2、通过在中国农业银行江门蓬江支行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的帮助下，熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习银行个人金融管理工作。

3、通过在中国农业银行江门蓬江支行的实习，学会如何更好的适应新的环境以及端正自我的学习态度，为更好的走入社会打下基础。

二、实习步骤

此次实习在于通过在中国农业银行江门蓬江支行的实习，了解银行业务工作所需要的基本技能，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等。

(二)学习银行的个人金融业务流程、客户资料录入与使用中国农业银行信贷管理系统，主要包括以下方面：利用农业银行信贷管理系统进行银行信用卡业务办理，如各种类型信用卡、贷记卡等的客户开户资料审批(包括基本资料录入，客户征信调查等)以及贷记卡资金冻结与终止等;银行的购房贷款业务，如房贷客户档案录入、银行帐户流水查询、财产收入证明、个人房地产贷款申请表审批、客户信用调查、个人购房担保合同制定和签订等。

(三)实际操作，单独进行业务操作。

(四)完成实习，准备实习报告。

具体实习内容这次实习，得益最深的就是能够了解银行的内部运作机构，平时我们作为顾客更多的是接触前台工作人员，而后台的工作却了解得很少，进了银行实习后才发现原来后台也是一个很精彩的舞台。我所在的部门称为“个人金融部”，是对应“公司业务部”而言的，另外还有国际业务部、综合管理部等几个部门。

我所在的部门业务包括了信用卡、个人购房贷款等业务的办理，而在我的实习过程中，主要学习的是信用卡和贷记卡的开户资料录入、审批、复检、客户个人信用记录调查、贷记卡的冻结与终止等业务办理，同时协助准备购房贷款的客户档案、客户接待以及签订《个人购房担保合同》等业务。

在中国农业银行江门蓬江支行实习，首先先学会的是打印机的使用，这看来只是一件很简单而且与业务无关的事情，但是如何复印/打印出美观、清楚而又节省的资料出来却是工作的基本功，因为在所有的个人购房贷

款业务办理过程中，都要打印客户帐户流水和主档、客户的基本个人资料、客户收入证明、抵押证明、个人购房合同以及各种由开发商提供的资料等，因此我实习的第一件事是学会怎样使用打印机这项简单却必须的工具。

接下来学习的是如何利用中国人民银行的系统进行贷记卡客户信用审查，虽然系统操作并不复杂，但是却要求查询者认真仔细并且按章办事，客户的资料必须授权才可以使用，同时不得透露客户个人隐私。

在学会查询客户信用查询后，我开始学习利用农业银行的系统进行客户的开卡登记，同时利用信用调查结果并结合客户的收入证明等材料进行客户申请的审批等。办理信用卡业务，需要学会如何利用农业银行信贷管理系统进行卡务的一系列进程，而这个系统对于办理购房信贷方面也是很重要的。

在办理购房贷款的业务中，需要对客户资料进行录入、协助客户准备购房证明、抵押证明、收入证明、财产证明等资料，同时协助客户签订合同以及及时提醒客户还款等。

三、个人实习心得

虽然这只是短短的一个实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是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，细心的教导我怎么去将看似一件很简单的像复印信用卡这样一件事情做到更好，告诉我追求卓越的重要性。同时，这份工作也告诉

我细心、细致的重要性，以后当我碰到相类似的事情时，我就都会更加的努力而细心地做到更好，有这样一种积累是财富。

虽然大多时候我都认为自己是一个开朗的很容易融入新环境的人，但是在实习初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，我应该更加注意提高自己如何更快的适应新环境、溶入新环境的能力。

银行的实习报告 篇2

在xx银行为期两个多月的招聘筛选、理论培训以后，我有幸被分配到了劳武支行工作实习，这两个多月以来，在师傅的细心教导下，我学到了许多书本以外的知识，受益匪浅。

那天一早，我跟随经理来到了郑桥鹿城工业区门口的劳武支行，领导热情地接待了我，并把我介绍给了同事们，看着他们亲切的笑容，我悬着的心终于放下来了。接着，过来交接班的我的指导老师出现了，她是刚毕业两年的大学生——

陈殷切，平时做事有条不紊，工作成效、服务态度等都很不错，我默默发誓要跟她好好学习。

在刚开始的一个月里，我们是被安排观摩学习为主的，师傅在做每项业务的时候，都不忘跟我详细讲解一些要点和注意事项，我总会很认真地听取，并在随身携带的笔记本上记下要点，一段时间下来，我发觉虽然还没有临柜操作，但对大部分常见业务有了一定的认识，碰到这些业务时，能很快反映出操作的流程和注意事项等。而对于整天的工作流程，从班前准备，到日结打印、签退等都有了了解。我师傅交接班休息时，我就跟着

颖颖姐她们继续学习，他们也会毫无保留地给我传授知识，这让我很开心。看到姐姐们忙得不可开交时，我总会主动过去帮忙，但是一开始，由于一些基本技能不扎实，反而有点越帮越忙，姐姐们会耐心地教我，非常平易近人，还给了我很多练习的机会。为了不让她们失望，午休或空闲的时候，我会巩固各项理论知识，还有点钞、捆把等，但是数字录入似乎给了我下马威，速度之慢让我脸红，本来以为银行业务相当简单，却发现我有这么多基本技能都不会操作。师傅鼓励我说“中文和数字录入的速度不快，就很难提高业务完成的速度和质量，要勤加练习，一定会有成效的。”从此，我每天回家的功课除了点钞外，还有数字录入和五笔练习。我们的经理和领导也非常关心我的学习工作，经常跟我交流，了解我的学习进度与碰到的困难，还会给我安排一些简单的任务，让我有了更多实践的机会，也让我感受到了劳武这个大家庭的温暖。

六月下旬，我忙完学校毕业和总行培训的事情后，经理安排我第一时间进行临柜工作实习操作，指导老师跟班指导。我负责的是贵宾窗口，主要负责1万元以上现金交易和本票、支票、承兑汇票等业务。这整个跟学培训期间，师傅全程跟踪指导，全面掌握我的表现，并根据我的进步情况做好过程控制。师傅毫不遗漏地传授给我知识，还使我的一些行为偏差得到了及时校正，我们成了很要好的朋友、姐妹，而非同事，我们很好地交流，对于疑惑的、不清楚的，师傅会第一时间给我答疑、讲解。一个多月下来，我已经能比较熟练地为客户办理存款业务、中间业务、结算业务、贷款业务等我行大部分已经开办的业务，同时包括班前准备、班后整理工作及规范化服务等。

在我工作实习即将结束之际，行组织了消防知识的学习和演习，让我们全行职工都学到了很多有用的知识，之后我们召开了全行的职工大会，行长跟我们一起学习了总行行长及董事会工作报告，接下来对支行这半年的工作业绩和存在的不足做了分析，指出了现阶段大家工作中存在的缺陷和一些整改措施以及接下来努力的方向和具体的工作部署。最后我们支行全体员工一起聚餐，大家一起坐下来聊天、增进感情，大家都在计划着如何更好地建设劳武支行。正像行长说的“只要每个人都有一种主人翁精神，只要每个人都尽心去做好每一件事，就一定能换来支行更美好的明天。

两个多月来，我拼命地学习、工作，我在全心全意地投入一种职业、一种工业。我想，哪怕将来我不在这里工作，我这两个多月的工作实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一种经历。感谢xx银行给我们创造了这么好的工作实习条件，也感谢劳武支行的领导和同事们给我帮助和指导，他们不经意的一言一行，给我的生命留下了惊喜，让我在刚刚步入社会之际感受到了最暖心的温情。

银行的实习报告 篇3

20xx年1月21日，我来到中国邮政储蓄观泉路网点进行为期一个月的社会实践活动。邮政储蓄银行自20xx年从邮政系统分割，相对独立，现在挂牌中国邮政储蓄银行的网点有两种，一个是银行的网点，一个是邮政的网点，银行的网点可以办理贷款业务，属于自营，邮政网点只存不贷，属于代理，赚取手续费，而我进行实践活动的观泉路网点属于邮政局管理。

在进行完简单的面试之后，我开始学习了解并处理一些简单的业务，例如开办网银、手机银行，指导客户填写单据，解答其在简单业务上的疑

问顾虑，办宣传报，管理存钱抽奖活动中礼品的派发，走访客户，发展邮储。

我所在的邮储银行观泉路网点，有正副主任两名，柜台办业务的营业员四名，柜台营业员办理基本业务，正副主任除进行日常管理外还要对部分业务进行授权。由于时值过年，大量外出务工人员回乡，办理业务的客户较多，在繁忙的工作中我学到了很多知识，对银行业邮政局代理的邮储银行组织构架、管理模式、业务范围等有了较为系统的认识和了解。同时，繁忙的工作也增强了我的市场敏感度，提高了我的市场开发能力，对市场有了更为全面的了解。工作中，我收集了不少客户及客户经理的联系信息，这使我的业务拓展能力有了质的提升；在与人沟通交流方面，尤其是与同事及客户的交流方面有了长足的进步。

同时，在一个月的实践中，我也发现在邮政局管理下的邮储银行存在着某些问题：代理网点人员数量少，部分业务员业务不熟；银行系统落后，设备不齐全，办理业务手续繁冗；多头管理增加管理成本，降低了管理效率；网点管理体制没理顺，领导无权威。

一个银行网点，只有两位同时办公的柜员，同时，对他们办理的业务范围没有明确的划分，这导致如果其中一位在办理较长较特殊业务（如ETC）时在这个柜台等待办理业务的其他客户就必须耗费更长的时间，加之其使用的系统还是还是工行的淘汰品，办理业务时手续繁冗，客户满意度会大大降低，造成客户流失。如果人员到位了，在网点设立一个特殊业务专柜，无疑会提高客户办理业务的快捷程度。

在银行网点自身的管理中，由于管理制度没有理顺，领导自身的管理方式趋向于自由散漫，在发现问题时采用一带而过的方式，导致其在管理中无权威，网点内部比较松散，没有凝聚力。

以上为我的一些不成熟的看法，当然，邮储银行还是具有其竞争力的。邮储银行拥有3.8万多个网点，70%以上分布在县及县以下地区，同时拥有超过两万名的农村小额贷款业务的信贷员，因而有着服务“三农”的天然优势，邮储银行在坚持“自营+代理”的模式下，一定会走的更远更好。通过实习，让我接触了社会，查找了自身的不足，明确了努力方向，明白了读万卷书更要行万里路的道理，为今后的学习生活打下良好的基础。

银行的实习报告 篇4

转眼，我在上海兴业银行已经进行了将近2个礼拜了的实习工作。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，也确实感悟到新业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。

一、银行的简介

兴业银行是中国首批成立的股份制商业银行之一，1988年8月26日开业，注册资本39.99亿元，总行设在福建省福州市。

开业以来，兴业银行始终坚持以支持国家经济建设、服务客户发展为己任，以建设一流现代商业银行为目标，改革创新，奋力开拓，各项事业持续、快速、健康发展，经营管理现代化水平不断提升，逐渐成长为中国金融业的一支有益力量。

（一）各项业务持续、快速、健康发展

截止

20xx年末，兴业银行资产总额2600亿元，比年初增长46%；本外币各项存款余额20xx亿元，比年初增长43%；本外币各项借贷余额1569亿元，比年初增长58%；按照五级分类法，不良借贷比率2.49%，资产质量在国内同业中保持先进水平；实现税前利润16.33亿元，同比增长77%。根据20xx年7月英国《银行家》杂志全球银行1000强最新排名，按照总资产兴业银行列第273位，跻身全球银行300强。

（二）服务网络日益健全

目前，兴业银行已在全国主要经济中心城市设立了260多个分支机构，推出了面向全国网上银行“在线兴业”，开通了全国统一的客户服务热线“95561”，并与全球550多家银行建立了代理行关系，基本形成了虚实结合、辐射全国、衔接境内外的服务网络。

（三）业务创新积极推进

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

（四）科技建设成效显著

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/088006041041006>
[137](#)