

金融专业实习报告

金融专业实习报告 1

这一周在做的主要工作是带学生进行生产实习，说是生产实习，可是由于专业的特殊性——银行和保险——不大可能在短短一周时间里让学生们亲自上手做什么实践工作，所以除了周一带领学生们到保险公司走马观花地参观了一圈以外，主要的时间是请有关的业务人员到校内给学生讲课。

这一周的课程很艰苦——对于我和学生都是如此。对于我本人来讲，很少有一周当中每天都要到学校至少走一遭的经验，而且除了要上好课和做好其他工作以外，还要把一天中的相当一段时间用来安安静静地坐在那里听别人讲课；对于学生来讲，听这些并非教师的业内人士讲课，要么昏昏欲睡，要么情绪高涨得管不住自己的嘴巴想议论几句，对那些平时出勤就不太好的学生来讲，可能更是煎熬得紧吧。

学生们不仅要听课，每人还要完成《生产实习总结报告》一份，这个“作业”不知会做成什么样子。反正我是尽力做了模板了，还特地写了近 500 字的《填写指导》，也算仁至义尽了吧。不过为了与学生平等，在此我自己也作个总结吧。

一、实习日志

金融专业实习报告

金融专业实习报告 1

这一周在做的主要工作是带学生进行生产实习，说是生产实习，可是由于专业的特殊性——银行和保险——不大可能在短短一周时间里让学生们亲自上手做什么实践工作，所以除了周一带领学生们到保险公司走马观花地参观了一圈以外，主要的时间是请有关的业务人员到校内给学生讲课。

这一周的课程很艰苦——对于我和学生都是如此。对于我本人来讲，很少有一周当中每天都要到学校至少走一遭的经验，而且除了要上好课和做好其他工作以外，还要把一天中的相当一段时间用来安安静静地坐在那里听别人讲课；对于学生来讲，听这些并非教师的业内人士讲课，要么昏昏欲睡，要么情绪高涨得管不住自己的嘴巴想议论几句，对那些平时出勤就不太好的学生来讲，可能更是煎熬得紧吧。

学生们不仅要听课，每人还要完成《生产实习总结报告》一份，这个“作业”不知会做成什么样子。反正我是尽力做了模板了，还特地写了近 500 字的《填写指导》，也算仁至义尽了吧。不过为了与学生平等，在此我自己也作个总结吧。

一、实习日志

XX 月 XX 日：上午申请下周的借用教室，通知学生下午召开实习动员会，下午参加实习动员会；

XX 月 XX 日：早上组织学生乘校车，参观人保人寿公司，听取有关企业概况的介绍，听取有关保险营销的报告，与公司负责人落实后面几天的日程安排，中午组织学生乘校车返校；

XX 月 XX 日：下午组织学生听取个险营销专题报告，晚上完成《生产实习总结报告》模板和《填写指导》；

XX 月 XX 日：上午组织学生听取银行保险及职业经理人素质专题报告，课后总结，对当天及前一天学生的纪律提出批评；

XX 月 XX 日：早上调试投影设备，组织学生听取保险公司风险防控专题报告，下午接到通知次日计划有变，再申请借用教室，通知学生；

XX 月 XX 日：下午组织学生听取银行柜面业务专题报告，晚上组织学生听取银行职业道德与银行风险防范专题报告。

二、心得体会

除了周一与保险公司两位经理落实日程用了近一小时和周四上课缺席一个半小时以外，几乎所有的课我都听了，也算善始善终了吧，可能比有些学生的出勤率还高呢。并且尽可能地作了听课笔记，还按照领导要求对讲课内容录了音，所以应该还是有资格谈点心得体会的吧。总结起来，有以下三点：

1.

实务和理论的确很不同。上学的时候也有实习环节，记得安排了到耀华玻璃厂还有一家福利纺织厂实地参观，也请了贸易公司的负责人到校内讲课，看了些单证，当时被“赠送”的几份样张至今仍妥善保存着呢。当时就感觉企业中的贸易实务跟教材里的差别很大，即便像《国际贸易实务》这样的书本都念得烂熟了，碰到具体的业务尤其是那些花花绿绿的票证还是不知如何下手。这次带学生们实习感觉也大体如此。比如教材里面介绍银行业务肯定放很大注意力在传统的存贷业务方面，但是今天才知道目前的商业银行中居然 50~70%的业务和利润来自于代理业务，而讲课老师更是坦言，本地大中型企业几乎没有景气的，例外的只有福利厂，而传统的贷款业务领域面向企业的坏账死账着实不少，亮点只在房贷这一块。我没有任过保险方面的课程，不过就自己浅薄的保险知识来讲，课程中肯定不会很生动地描绘个险营销中如何与客户沟通，银保产品的渊源与发展，更不会涉及银行柜员拉存款与推销银保产品之间悬殊的提成差距。虽然当老师与当学生的时代不同了，立场不同了，见识不同了，但是有一点认识似乎没有变——实务往往不似理论那样系统严谨且冠冕堂皇，尤其是就某一岗位而言好像有些程序化得索然无味，不过大部分人始终是要从事实务的。

2.

专业人士的风范值得赞许。上周去联系实习单位的时候是临时得到通知的，所以当时穿得不仅 casual 简直有点 humble 了，进入保险公司看到那些西装革履的工作人员感觉自己失礼得无地自容。本周到学校来给学生们讲课的几位专业人士，不论年资、岗位如何，也一律是仪表得体。即使前几天天气阴冷，几个年纪不大的小经理还是坚持衬衫西装的职业打扮，老实说我看着都有点替她们冻得慌，不过保持职业风度这一点确实值得佩服。作为金融从业者，无论是保险营销经理，还是内勤业务人员，还是银行工作者，言谈举止中都透露出行业特色——专业与敬业。营销经理自信满满，对自己的专业侃侃而谈，很善于调动现场气氛；内勤业务人员特别严谨，讲话井井有条，连 ppt 都比营销经理的严肃得多；银行工作者则更多地是注重语言表述的准确，并且好像对多媒体这些东东都不怎么感冒，这是不是表示他们对很多事情的态度上更倾向于保守呢？不管讲课中个体表现差异多么大，有一点是共通的，那就是他们无一例外地都特别守时——提前至少 15 分钟到场，讲课中也很少东拉西扯耗时间的现象。

3. 从不同的演讲者身上汲取经验教训。这些天接触的这几位演讲者，表面上看表现最好的是保险公司的几位年轻的组训讲师，不过之所以加上“表面上”几个字，也暗含着在下对他们的风格不是十分认同——激情澎湃有余，内功不足。本来挺好的保险产品，怎么越听越像传销的呢，有些技巧颇有本山大叔忽悠的风范。还是周二的时候那位个险营销经理推荐的 Joe

Jordan 的那个演讲精彩，呵呵，不过让他们达到那个水平……确实是吹毛求疵了。相形之下，运营部的主管讲课的风格就有点沉闷了，虽然也有很多案例穿插其间，不过还是感觉理论多了点，而且系统性太强，呵呵，有点像老师上课了。银行的两位人士表现差距太大，尤其是在同一天中时隔三小时先后出场更是强化了这种感觉。前面那位显然不只是紧张，主要是准备工作不充分，这一点值得所有想站住讲台的人引以为戒；后面这位是本人最欣赏的，主题明确，见地精到，案例丰富，准备充分，谦虚有加，字写得满好的，而且还有那么点紧张，呵呵，其实我觉得紧张是因为重视，当然太紧张就容易出错甚至出丑了，所以窃以为小小紧张的状态是最好不过了。

金融专业实习报告 2

一、实习目的

本次实习的目的是要把在学校所学的知识充分运用到现实社会岗位中，找到实际差距以更好弥补当中所缺乏的问题所在。在实习当中我会更好的把握问题的方向，弥补平时书本所学的知识的漏洞。

二、实习具体内容

1、柜面业务岗实习

柜面岗是银行最基础的工作岗位，也是我们平时去银行办理一般业务所接触到的岗位。同时柜面岗分为现金业务区和非现金业务区，业务对象分类分为对公业务和对私业务。我在刚开始实习的时候主要是在非现金业务柜学习，通过细致观察和师傅的耐心教导，我从中学到了不少知识。比如：

供应账户开户需要的证件有：营业执照，企业代码证，税务登记证，法人和降半人身份证，授权书，开户许可证，说明书等，非本地单位开户需出示当地人银行开出的为开立基本户的证明。开立银行账户经人像凭批准后次日起的三个工作日后才能办理支付业务。企业与银行办理业务受限就是需要在银行开立结算账户。银行结算账户是指银行为存款人开立的用于办理现金存取转账结算等资金收付活动的活期存款账户。单位银行结算账户暗用途分为基本存款账户，一般存款户，专用存款户和临时存款户四种。基本存款账户是存款人的主办账户，存款人日常经营活动的资金收付及其工资，奖金和现金支取应该是通过该账户办理。一般存款账户用于办理存款人借款转存，借款归还和其他结算资金支付。该庄户可以办理现金缴存，但不能办理现金支取。而专用存款账户则是用于办理各项专用资金的收付，临时存款账户是办理临时机构及存款人临时经营活动发生的资金收付。

2、大堂经理岗位实习

在一半的实习时间里，除了跟综合柜员和客户经理学习银行业务外另外就是向大堂经理学习营销技巧，维持大堂秩序以及解答客户的咨询。我在此实习期间学会了单据管理，例如：如果客户要办卡开户或办存折，我们要为其提供《个人客户业务申请书》并辅助客户正确填写。如果不是本人亲自办理，还需要为其提供《代理人开立个人结算账户核实单》。如果客户要存办理对公转账业务，我们要为其提供《进账单》并让客户将转账支票正反面的付款人，收款人，背书人和被背书人填好，检查公司章有无模糊现象等，检查完毕后将客户引至

非现金业务区对应窗口办理业务。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在社交活动中形成的规范准则，时刻在与客户打交道的大堂经理代表着企业的形象和名誉，所以一切要小心谨慎。要想做好大堂经理工作必须要做到干练，稳重，自信，亲和。营业中的礼仪主要有：解答客户问题，营业中分流客户，维持秩序，适当理财产品营销。其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务的操作流程，所以想要做好一个大堂经理，必须要拥有丰富的知识面。

三、实习心得体会

这次实习，总的来说，有苦有甜。对我来说，是一种挑战，也是一个机会。一个月的银行实习，让我对银行的基本业务有了一定的了解，并且我觉得自己在其他方面的收获也是非常大。我真实地感受到自己所学的知识的浅薄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。在学校学到的知识，一旦接触到实际，才发现自己的差距。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”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：对客户的态度，首先是要用敬您好，请签字，请慢走，：其次，与客户传递资料室必须起立并双手接送，最后对客户的一些问题和自学必须要耐心解答。这使我认识到真正的工作当中要求的事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。作为一名在校大学生，这次的暑期实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会提供一次良好的契机。

首先，我深刻体会到银行工作规范化管理，严格执行标准的重要性。那么，在工作岗位上，必须要有很强的责任心，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。例如，在银行工作，如果没有完成当天的工作，职员必须加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回，那也必须有经办人负责赔偿。同时，遇到不懂得问题向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，按时上下班等。其次，工作后每个人都必须坚守职业道德和女里提高自己的职业素养，正所谓做一行摇动一行的行规。这一点我从实习单位同事哪里还深有体会。现在的银行已经类似于服务行业，所以支援的工作态度尤为重要。

再次，培养良好的工作习惯，虚心向他人学习，和同时培养钻研合作精神，在实际生活中学习与沟通交流等一些做人处事的基本原则，不断培养好的习惯，不断提高自己的素质。在银行，尽管许多操作看似简单重复枯燥，但要做到保持适中如意的工作热情和长期的准确无误还需要加倍努力以及进一步再学习。从这次实习中，我认识改进了自己的一些缺点，学会了如何戒骄戒躁，耐心谨慎地对待每一笔业务。

认识到这些，我更需要将自己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，是一个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。

作为一名对外经济贸易大学金融学专业二年级的学生，在过去的一年中我通过对《货币银行学》《金融市场学》等学科基础课程的学习对商业银行的体制，运营机制有了初步的了解。但是在学习中，我也认识到所学习的基本上是西方发达国家的理论知识，与中国现阶段银行的实际情况有一定的不同。因此，在人民币业务即将全面放开，银监会的独立设置与巴塞尔新资本协议签定的背景下，我认为十分有必要到中国的商业银行去实习，了解一下中国商业银行的发展现状，同时也有利于下一阶段专业课的学习。华夏银行，作为一家 92 年成立的国有控股的股份制商业银行，既保留了国有银行的性质，又具有股份制银行的朝气与活力。所以，我很荣幸能到华夏银行玉林支行实习，获得了一次宝贵的锻炼机会。

信贷部是我实习的主要部门，粗略的学习了解以下四个主要业务：贷款业务，银行承兑票据业务，银行承兑票据贴现业务与保函业务。

由于中国商业银行的利润主要仍为存贷利差。因此，信贷部在银行起着重要作用，来自上级分行的内部与央行的外部监管十分严格。当企业申请信贷业务时，银行先对该企业进行信用评级同时根据信贷的具体额度上报相应级别的分行、支行或者总行。再由其信贷审核部门批复最高信贷额度，即受信。最后银行根据上级回复再结合实际情况给予业相应的贷款。而每一笔业务都会通过商业银行信贷系统上报到央行的资料库中，既便于上级的复核，也使其他银行能了解该企业的信贷情况，资源共享。对于信贷的监管主要好处：

1. 加强了对银行信贷的控制，减小了风险。信贷的额度越大，

所需审核单位的级别越高。也就减少了违规贷款的可能，也方便银行进行行业间的信贷调控。

2. 加强了商业银行间的信息沟通。因为每一个企业在申请信贷业务的时候，央行就强制给其规定了唯一的贷款号码。而根据该号码，企业的详实资料和每一笔信贷业务都被记录在央行的资料库内，任何商业银行可以通过客户提供的号码与密码随时查询其信用信息，避免了企业重复贷款。

3.

利于央行对过热或过冷行业的政策调控。例如最近钢材，水泥或者电解铝行业的过热，使得央行紧缩相关行业的信贷。所以各个商业银行的在面对该行业企业信贷时，就不会重视企业的信用评级，而着重考虑中央政策，慎重贷款，抑制行业过热。

4. 加强了对贷款回收的力度。通过实行贷款的五级分类加强了监管，把信贷的情况具体分析量化，减小了道德风险，避免了呆、坏帐的产生。但是，我国商业银行的不成熟也是显而易见的话：暑假是一段漫长的时光，除了休息之外我们是否也应该尝试着走入生活？

金融专业实习报告 4

做为一名金融专业的学生，也是根据学校暑期实习要求，我在 20xx 年 x 月 xx 日至 x 月 xx 日在中国 xx 银行 xx 支行进行实习工作。在学校学习了整整三年，还是第一次利用在学校所学的专业知识与技能与实际应用相结合。因为还是第一次参加正式实习，还是有一些的紧张和担忧，不知道自己能否去胜任，去完成好自己的本职工作。毕业实习具体情况及体会总结如下：

一、实习时间：

20xx 年 x 月 xx 日——x 月 xx 日

二、实习目的：

此次实习的目的在于通过在银行的实习，了解银行合规部日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

三、实习过程：

在实习的大部分时间里，主要是跟着师傅做各样的报表。根据巴塞尔协议相关规定：银行合规部门是识别、评估、通报、监控并报告银行合规风险的一个独立的职能部门。其中所说的银行合规风险 " 是指银行因未能遵循法律、监管规定、规则、自律性组织制定的有关准则，以及适用于银行自身业务活动的行为准则而可能遭受法律制裁或监管处罚、重大财务损失或声誉损失的风险。合规管理究其实质是一种风险管理。用巴塞尔银行监管委员会《指导原则》的话说： " 合规应被视为银行内部的一项核心风险管理活动。 " 合规管理其实并不是什么陌生的东西。古话说：没有规矩不成方圆。合规，顾名思义就是合乎规则， " 循规蹈矩 " 。

师傅告诫我，银行工作是风险性很高的一项工作，如果不按规章制度办事，当风险发生时可能会酿成严重的后果。所以在工作中一定要按照相关规章制度去办。如果总是认为，这样也是小事那样也没有多大的事，很多的制度都没有切实落实到实处，比如说有时临时离柜一下马上就回来时没有锁屏锁箱；偶尔为了图方便也没有将大额现金全部放入保险柜等，这种现象现在已经全部都得以纠正了，防范意识也得到了明显的提高。我想，在我们前台办理业务，只要按制度办事了，就会减少很多案件的发生。比如在开户和挂失时，一定要认真审核客户的有效证件的真实性，不要用复印件替客户开户和挂失，这样就会有效的减少诈骗案件的发生；大额存取款时要审查是否属于可疑交易；自己保管的各种印章也要妥善保管好，不能借用给他人使用和加盖。只要我们在办理业务过程中始终认真仔细，坚持按制度办事，

就不会有风险的存在，相反如果我们粗心大意，不遵章守纪，随时都有可能铸成大过。

通过这一个月的实习,除了让我对 xx 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和扎实认真的工作态度。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。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎细心。其次,我觉得尽快完成自己的角色转变。对于我们这些即将踏上岗位的大学生来说,如何更快的完成角色转变是非常重要和迫切的问题。走上社会之后,环境,生活习惯都会发生很大变化,如果不能尽快适应,仍把自己能学生看待,必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己,严格遵守公司的各项规章制度。第三,我觉得工作中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。比如,挂失业务办理时需要本人亲自持本人身份证办理。而在实际业务发生时往往很多人因为身份证丢失而持本人户口簿或他人持身份证为丢失人挂失等虽然可能明知是本人,这些都是不被允许的。而当对方有所疑问时,也必须要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

致的工作态度并虚心向他人请教。最后，还要有明确的职业规划。通过实习，从一个在职员工的角度来了解邮储银行，又从一个客户的角度来审视邮储银行，体会到的感受远远超过书本上对银行的介绍。读万卷书，不如行万里路。想要真的进入银行工作，融入银行这个圈子，成为真正的银行人，不可能仅仅凭借考取的银行从业资格证，也不可能凭借学过读过的寥寥基本关于银行的书。需要的是一个端正的心态，需要的是献身银行事业的决心，需要的是埋头苦干的恒心。否则，会在进入银行之后倍感失望，对反复重复的工作唉声叹气，这样的应聘者，也不会成为最终的银行人。

四、实习小结：

衷心地感谢 xx 银行 xx 支行为我提供的这次难得的实习机会，让我在实践中体验、学习和成长。实习的工作是忙碌的，也是很充实的，在这三个月的实习间的确让我学习到了不少，让我更清楚的了解了社会，了解了工作，也更深地了解了我自己。今后，我会更加努力工作朝着理想而奋斗。

金融专业实习报告 5

烈日的来临，不到三个月的实习终于要结束了，通过实习收获颇丰无论是社会经验还是工作经验。实习是对我们理论知识的现实检验，是理论与实际结合的一次演练。既开阔了视野，又增长了见识，为我们在即将步入社会打下坚实的基础，也是我们走向社会走向人生的第一步。

一、实习单位介绍

****投资有限我们公司成立于 1993

年，是集金融投资、房地产开发、物业经营管理、外贸营销为一体的多元化新型投资我们公司。

我们公司在商业地产开发与物业经营投资领域有着长达十五年丰富的运作经验，20xx 年～20xx 年间，我们公司成功地完成了安定西里危改、国际玩具城、****小区等地产开发与物业经营项目，实现投资 60000 万元，创造利润 10000 万元。

同时，我们公司在金融投资以及收购、兼并领域显示出了先进的创业、融资、管理理念和实践经验，并取得了良好的投资业绩。20xx 年成功并购北京****有限责任我们公司，又于 20xx 年择机收购位于****，新增了近 18500 平方米的物业资产。同年成立合资控股子我们公司～***投资管理我们公司，专业从事私募股权投资基金管理，凭借丰富的从业经验，为投资人寻找高成长企业，并通过专业化的运作，提升所投资项目价值，从而获得良好的回报。

资产的持续扩展和经营运作理念的不断创新，使得我们公司的发展空间更为广阔，我们公司的经营前景更为光明。多年来，在总裁的率领下，我们公司不但创造了可观的商界业绩，而且形成了以人为本、心系事业的企业文化，铸就了奋力拼搏、永不言败的团队精神，我们公司的今天归于心血和奋斗的结晶，我们公司的明天则属于前瞻性理念与智慧的创新。

我们公司发展至今，已拥有由房地产投资开发、金融和国际贸易资深人士所组成的高级管理核心，以及由各类专业人士及企业管理人员组成的优秀团队，我们公司核心管理层人员全部具有房地产开发、金融投资以及国际贸易、企业管理领域丰富的实际操盘经验。我们公司管理人员及工程技术人员中拥有大专以上学历者占 80%以上，其中研究生以上学历者占 15%、本科学历者占 30%。

我们公司总资产为 32021 万元，目前拥有下属控股我们公司三家。我们公司对中国经济的持续性增长充满信心，我们公司着眼于通过运用我们的战略投资经验、专业管理技能以及蕴含的业界资源，为企业和投资人实现更高额的回报；同时注重新能源、高科技、环保、文化传媒和养老保障系统等诸多领域的投资经营。

我们相信，20xx 必将是**投资有限我们公司更加火红的一年，既面临严峻挑战，又充满无限机遇，我们全体同仁将以更为饱满的激情，更为刻苦艰辛的努力，百倍发挥智慧与能量，实现集团化发展的战略目标，赢取更大的胜利，共同享受成功的喜悦和快乐。

二、实习内容

实习期间我是跟着一位北京学长学习投资管理我们公司，专业从事私募股权投资基金管理，凭借丰富的从业经验，为投资人寻找高成长企业，并通过专业化的运作，提升所投资项目价值，从而获得良好的回报来学习的，实习期间主要参与了我们公司操盘练习进度及金融投资最初步的间歇化操作以及一些日常的简单的数据处理问题，并且作为资深投资顾问的参助一起协力构建新的金融建筑模型是我真正意识到自己的浅薄我的路还很长，由于我接触的业务都是相对比较简单，没有真正参加模型的创建，在完成工作后，我又参与报表的核对过程，工作底稿的装订，以及一写现金流量表的整集，都是在实习期间协助师长做的比较零散的工作，但是的确学到了不少东西，很多看似简单的问题有时自己都会遇到麻烦，在此解决过程中也积累了不少经验。。

三、实习体会

实习就是把我们在学校学习的理论知识运用到实践中去，是自己的所学有用武之地，只学不用是书呆子我们要做有思想有能力的有用之才，因为实习所处的环境不同所接触的人也不同，因此也呢个锻炼我们的为人处事，随着现在中国发展脚步的加快每天都会有新的事物涌现出来我们需要不断地学习来适应新的变化新的要求，只有这样才能使自己不被社会淘汰不被新的形式淘汰，这是对自己的负责也是对社会的负责。这样我们才能真正立足于这个社会。

这次实习终于明白了一些所谓的名词的意思私募公募到底怎么区分到底是什么意思等等都有了深切的认识发觉自己还是太浅薄了，同

时对投资也有了更深刻的认识，师傅带我让我知道什么是战略开发怎样去评估投资回报率，怎样去做市场评，信息对战略的影等等总之大开眼界。刚到那根本就是蒙的自己不知道该干什么，就是瞎撞被师现没有批评我他知道刚出来的懵懂，他叫我如何整编材料如何分类报表使我逐渐的走出了困境，带我的过程中我认识到了团队合作的重要性一个团队的精神还有文化是多么重要以前一些陌生的词语什么金融衍生品，股票指数等等都清晰的在我脑中留下不仅让我们对整个会计核算流程有了详细而具体的认识，熟悉了会计核算的具体工作对象，也缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离。

在实习期间，主要利用真实的会计凭证及财务账表对一定期间的经济业务进行会计核算，对于税务、银行与企业之间的重要关系有了进一步的认识，同时也更加熟悉了用友财务软件在实际的会计工作中的各种操作，体会到了会计电算化为会计工作带来的便捷，我终于走出了一无所知。

四、实习建议

没出学校前对会计的认识仅仅是自己的专业，学了专业就是会计了。可当我到了那里却发现就是井底之蛙，会计还有多种如管理会计·财务会计·成本会计等等原来市场对会计也是要求越来越细分化了，我对自己的一无所知感到愧疚，原来世界那么宽广学的太少懂得太少这是我的第一感受在我们公司，原来我什么都不懂，这是我要学的吗？我都暗暗问过自己，自己太无知了只能默默地跟在老师后面汲取养分争取自己独立的那一天。

所以回首我只能以我自身的经历留点建议，学习不只能学完自己所谓的专业课就满足多去涉猎些相关领域的东西，你的求职之路会有意想不到的收获。所以在这次实习中我体会到工作不能像在学校学习那样遇到不会的问题了自己首先要认真研究，实在不会了再去请教老师，这样既影响了自己的工作进度，最后也影响了团队的工作进度，所以这一点是我实习期间体会最深的一点。

还有一点就是在工作中要有很好的团队精神，因为在一个团队中，你不再是一个单体，你不仅要很好的完成自己的工作，还要顾全大家的工作进度，不要因为自己的原因而耽误了团队的工作进度。因为会计专业作为应用性很强的一门学科、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。最是注重团队合作。学习一些会计日常业务处理、银行及税务相关工作处理。主要会有接触到材料会计、成本会计、销售会计、总账会计、税务会计以及出纳等等它也是综合性学科的一种体现。

五、实习总结

通过这次外业的实习，使我们对会计及其相关的行业有了一次比较全面的感性认识，进一步理解接受课堂上的知识，使理论在实际的生产中得到了运用。近年来，我国的金融业刚刚起步正有着了迅猛的发展，其对金融业界的专业性人才需求也越来越大，这对于从事财经的工作者来说，既是一个机遇，也是一个挑战。

作为将要走出学校的学生来说，更应该在有限的时间内，掌握更多的专业知识，加强实践和设计能力，这样更有利于将来的发展，使自己在此领域内也有所作为通过这次实习我真正感觉到步入社会后我们要学得的东西很多，差距还是有的，专业课知识的欠缺、动手能力不足等等，我也知道这不是一天两能够学会的，不过我坚信我能做到这一点。这次实习对我的毕业设计也有很大的帮助，我想能够在以后的设计过程中体会到很多东西。最后还应该感谢老师给的此次机会，让我真正学到了很多专业和社会知识。

人们常说，大学是个象牙塔。确实，学校与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着巨大的差异。在角色的转化过程中，人们的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整。

所以，不要老抱怨我们公司不愿招聘应届毕业生，有时候也得找找自己身上的问题。而实习提供了一个机会，让大家接触到真实的职场。有了实习的经验，以后毕业工作时就可以更快、更好地融入新的环境，更好的完成等自己的角色转换。

金融专业实习报告 6

在毕业在即时候的实习，将所学的理论知识与实际生活中的金融业务摆到一起时，可以深切地体会到走向工作岗位、进入社会正是另一阶段学习的开始。

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。本次实习的单位是普宁市邮政储汇局，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。

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和业务操作技能，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 020211、020214；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”，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、加盖公章，并撕下相应的收据联交于电信方保存。

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。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。

金融专业实习报告 7

一、实习公司介绍

xxx 证券有限责任公司是由甘肃省人民政府组织筹建，经中国证监会批准，于 20xx 年 X 月 X 日成立的综合类证券经营机构。20xx 年度，公司实施了增资扩股，注册资本达到 155339 万元。主要股东有甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会、兰州银行股份有限公司、上海九龙山股份有限公司、甘肃省电力投资集团公司、酒泉钢铁有限责任公司、中国星火有限公司、甘肃祁连山建材控股有限公司、重庆江南财务顾问有限公司、洋浦浦龙物业发展有限公司。

xxx 证券有限责任公司主要业务范围包括证券经纪、投资银行、证券投资咨询、财务顾问以及中国证监会批准的其他业务。公司拥有广泛的客户资源和良好的社会形象，在北京、上海、深圳、重庆、杭州、无锡、乌鲁木齐、合肥、西安和兰州等主要城市设有 34 家经营机构，并在北京设立了投资银行专业分公司，发起设立了华商基金管理公司，控股甘肃陇达期货公司。公司项目遍布全国，先后成功保荐一汽集团启明信息、北大荒、浙江龙盛、祁连山等十多家大型企业的上市与融资。经国家科技部、教育部批准，公司设有博士后流动工作站，拥有一大批高学历、高素质的专业人才，大学本科以上人员 85%，硕士以上人员 26%，拥有一批经验丰富、业务精湛的保荐代表人和专业分析师队伍。公司坚持“借力西部，放眼全国”的发展战略，凭借专业化的优质服务，诚信、务实、高效、敬业的团队精神，在竞争激烈的中国证券服务业中稳步提升份额。20xx 年成功保荐首批创业板上市企业发行上市，成为首批保荐企业在创业板上市的全国 17 家证券公司之一。公司 20xx、20xx、20xx 连续三年荣获“省长金融

奖”。

二、实习时间和地点

20xx 年 6 月 27 日-----20xx 年 7 月 24 日

乌鲁木齐扬子江路华龙证券乌鲁木齐营业部

三、实习目标

根据学校统一集中实习的安排,完成大四的专业实习

了解证券公司的组织结构和日常业务流程,进一步深化对证券市场的认识

能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来,并能够分析和处理一些基本问题

四、实习内容

了解华龙证券概况

. 华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位

. 了解并领悟华龙证券的企业文化

. 营业部的内部设置, 下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户, 提供咨询服务; 清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理, 营业部每天发生的资金、股票进出清算; 财务部负责会计核算; 电脑部则负责管理和维护数据。

具体实习内容

我们每天下午 4:00 去公司上培训课。每周都会有不同的课程表, 安排每天的学习内容。学习内容如下:

仪容仪表课程

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/196101141050010232>