

关于银行的实习报告模板集合7篇

在我们平凡的日常里，越来越多的事务都会使用到报告，其在写作上具有一定的窍门。那么报告应该怎么写才合适呢？下面是小编帮大家整理的银行的实习报告7篇，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行的实习报告 篇1

一、实习单位简介

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。

中国建设银行拥有广泛的客户基础，与多个大型企业集团及中国经济战略性行业的主导企业保持银行业务联系，营销网络覆盖全国的主要地区，设有约13629家分支机构，在香港、新加坡、法兰克福、约翰内斯堡、东京、首尔和纽约设有海外分行，在伦敦设有子银行，在悉尼设有代表处。本行的子公司包括中国建设银行(亚洲)股份有限公司、建银国际(控股)有限公司、中德住房储蓄银行有限责任公司、建信基金管理有限责任公司和建信金融租赁股份有限公司。

中国建设银行的历史可以追溯到1954年，成立时的名称是中国人民建设银行，当时是财政部下属的一家国有独资银行，负责管理和分配根据国家经济计划拨给建设项目和基础建设相关项目的政府资金。1979

年，中国人民建设银行成为一家国务院直属的金融机构，并逐渐承担了更多商业银行的职能。

随着国家开发银行在1994年成立，承接了中国人民建设银行的政策性贷款职能，中国人民建设银行逐渐成为一家综合性的商业银行。1996年，中国人民建设银行更名为中国建设银行，20xx年成立为一家股份制商业银行。

而我实习所在的建行博罗支行，主要产品服务有：人民币存款、贷款、结算业务，人民币储蓄业务；外汇存款、外汇贷款、外汇汇款、外币兑换；国际结算；经中国人民银行批准的其他业务。

二、实习工作体会

（一）对建行的初步认识

这个寒假，我在中国建设银行股份有限公司湘江支行实习了将近一个月，感觉自己很好的把过去所学的知识与实际操作结合起来，对银行业务有了更深的认识和理解，奠定了我的专业基础。

初到建行支行，带着兴奋却又少许恐惧的心情去面对新的环境，兴奋自己终于可以通过实习更好了解银行业务，打好自己的基础，恐惧是自己的专业知识不够扎实，害怕在实习过程中出现太多未知的困难与犯下不该犯的错误。理想与现实总是会有差距，一个月的实习，让我知道，一个实习生能够真正接触的业务并不多，因为毕竟还在学习的过程，所以我也只能初步去了解建设银行的所有业务，特别是一些比较基础的业务，对这些有一个更深的轮廓。

因此，在建行实习的前一段时间，我主要是了解实习单位的基本情况和机构设置、人员配备等。虽然这些工作很琐碎，但我却很开心，因为这些工作让我很有满足感，也学到了很多，特别是刚开始看到银行的支票，汇款单等等单据时，我就会回想起上学期学过的《银行会计实训》，原来我们学习模拟的单据和现实的单据还是有挺大的出入，而且现实中填写的内容单据也比学习时较简单，也许是为了方便顾客，简化顾客的手续。

当然，在解答客户疑难的过程中，我自己也遇到很多问题，很多时候因为自己对业务了解的不够深入，面对顾客经常语塞，而且时常含糊回答顾客，经常要寻求经理的帮助。经过几天下来的强化了解，现在的我面对顾客的简单疑难，大部分都可以很轻松的去解决，也可以减轻经理的一些负担。

(二)在建行的实习体会

首先，学习奠基础。古人云：学无止境。如今已经是大四的我，很清楚自身的能力与社会要求的差距，虽然对自己的专业有一定的了解与认识，但还是远远不够的。所以通过上学期对专业课的学习，使我的专业知识得到加强的同时，参加这次建行的实习，更让我能够使理论与实习融会贯通，为以后出来工作奠定了基础。

其次，实习学经验。常言道：学以致用。而在这一个月的实习中，我收获了很多：

一是开阔了眼界，学会了用全方位的思维去了解社会、思考人生。在实习的这段时间里，让我对同一银行不同的工作岗位有了更加深刻的认识。在知识经济和网络经济蜂拥而至，全球经济一体化的新经济时

代，科技、信息、诚信、团队合作精神显得尤为重要。小小的岗位，一个月的磨练，让我感受到了商业时代的发展和社会前进的步伐，感受了金融市场经济的繁荣。

二是体验了竞争，加速了自身知识的不断更新和个性的不断完善。商业竞争无情，需要的是高效率，在信息获取、决策、执行任何一个环节反映迟缓，机遇稍纵即逝。而这些必须全面的知识和快捷的信息。短短一个月的实习，让我深刻体会到各银行间竞争的巨大压力，没有更好的服务与创新的产品，是很难在市场上长久立足的。而对于员工的竞争，可以感受到他们身上无形的压力，为了生活，为了家庭，要不断提升自己，提高自己的业绩。

三是锤炼了自我，提高了自身的生存本领和竞争能力。在激烈的市场竞争中，使我对市场的判断，对事情的决策斡旋能力有了很大的提高。从草率决定到严谨思维；从一件事情需层层请示到自己独立思考决策判断；从事事依赖别人到自己协调方方面面关系独立完成一个项目。经过各个阶段的学习锻炼，我感觉自身在为人处事方面经历了深刻的转型。

四是结交了一些朋友，拓展了人生发展空间。实习锻炼的过程中，使我拓宽了交际交往的渠道，积蓄了宝贵的人际关系资源。这些人际关系，有些是在工作中体现真情而结识的真诚朋友，有些是有丰富学识经验的长辈长兄，有的是业务往来中见诚信而结交的客户，这些人际关系资源必将拓展人生的发展空间，成为我人生历程中一笔不可多得的财富。

银行的实习报告 篇2

一、实习单位简介

中国光大银行成立于1992年8月，是由中国光大(集团)总公司控股，亚洲开发银行等228家中外股东参资入股的国内第一家国有控股有国际金融组织参股的银行。

中国光大银行成立13年来，伴随着中国金融业的发展进程，不断开拓创新，锐意进取，各项业务不断拓展，规模不断扩大，截至20xx年末，全行资产总额达5301亿元，一般存款余额4500亿元，其中储蓄存款余额792亿元，实现经营利润55.17亿元，整体规模实力处于国内股份制商业银行前列。20xx年7月，在英国《银行家》杂志最新评出全球1000家大银行中，中国光大银行排名第295位，成为一家对中国经济，社会有影响力的全国性股份制商业银行。

13年来，中国光大银行始终坚持“以客户为中心，以市场为导向”的经营理念，不断创新产品优化服务，较好地适应了市场和客户不断变化的需求，在综合经营，公司银行业务，国际业务，理财业务等方面培育了较强的比较竞争优势，成为唯一一家拥有全面代理财政国库业务资格的商业银行；唯一一家连续五年获得摩根——大通银行清算质量认证奖的商业银行；首批获得短期融资券主承销业务资格，承销业绩遥遥领先；首批同时获得了企业年金基金托管人和账户管理人两项资格；首家推出人民币理财业务，其理财品牌在同业处于领跑地位；首家推出固定利率房贷业务，引起社会客户广泛关注。。。。。。特别是首家推出的“阳光理财”本外币系

列产品深受客户青睐，逐步成为国内金融知名品牌，树立了精品银行，理财银行良好的社会形象。

截止20xx年12月31日，总行为35家合作企业(含3家总对分合作企业)累计授信162.65亿，目前已使用额度117.8亿元，占比72%。截止20xx年12月31日，“总对总”项下逾期率0.74%，按五级分类口径统计，不良贷款两笔，不良余额23.06万元(目前其中一笔已结清，另一笔借款人已偿还部分贷款)，不良率近于0.01%。

截止20xx年12月末，我行“总对总”项下工程机械贷款余额达到117.8亿元，较年初增长58.9亿元，增长率100%。

“总对总”业务开展五年来，部分合作项目项下的合作企业(含经销商)对达到回购条件的贷款，按合作协议条款约定履行了回购责任。截止20xx年12月末，回购率为0.52%。

二、实习内容

我在光大银行的私人业务部进行了为期两个月的实习，该部门的工作内容主要为商品房贷款和个人工程机械贷款，现将个人工程机械贷款的有关概念准则报告如下。

所谓工程机械贷款是指贷款人向申请购买工程车辆或机械设备的借款人发放的人民币贷款。该行目前开办的工程机械贷款业务，原则上仅限于总行与制造商签订的“总对总”项下的由工程机械制造商直接销售或指定经销商销售的工程车辆和机械设备，特殊情况需上报总行审批。“总对总”工程机械贷款业务是指中国光大银行

总行及各分支机构分别与工程机械制造商，特约经销商签订《关于建立工程机械金融网合作协议》及《关于建立工程机械金融网合作协议的从属协议》，为工程机械制造商，特约经销商推荐的终端用户提供的个人工程机械贷款业务。

贷款对象:年满18周岁，具有完全民事行为能力的中国国籍自然人。借款人必须同时具备下列条件:1在贷款人本省(或地区)有常住户口或有效居住证明，有固定和详细的住址;2有2年以上的相关从业经验，具有一定的个人资产和偿还贷款本息的能力;3持有合法有效的工程机械购买合同或协议;4在贷款人处开立了人民币个人储蓄账户或持有贷款人同城分支机构发行的阳光卡;5具有不低于所购工程机械设备购买净价(指实际成交价格，不含各类附加税费及保费等)的30%的存款作为首期付款，或提供有效的相应首付款发票或收据;6借款人同意贷款人将所贷款项划入经销商/制造商在贷款人处开立的账户或贷款人认可的其他账户;7能够提供贷款人总行认可的有效担保方式;8能够提供已与建设单位签订的工程承包合同或租赁合同;9贷款人总行规定的其他条件。

贷款额度:贷款金额最高不超过工程机械设备购买净价的70%(含)，单一自然人或家庭贷款总余额原则上不得超过800万元。贷款期限:单笔贷款期限最长不超过3年(对于单价较高的挖掘机，悬挖钻机，摊铺机等特殊类产品可适当延长至4年)。贷款人在确定贷款期限时，应在综合考虑借款人的经济

收入状况，还款能

力，保证或抵押物状况，健康状况及年龄等因素的基础上合理确定贷款期限。贷款到期时借款人的年龄不得超过60周岁。贷款利率:贷款利率按中国人民银行规定

的相应贷款基准利率浮动一定比例确定，原则上，可上浮但不得下浮。贷款期限在一年以内(含)的，遇中国人民银行调整基准利率的，仍实行合同利率，不分段计

息;贷款期限在一年以上的，遇中国人民银行调整基准利率的，我行规定在合同期内按年调整，即在下一年度的公历1月1日起按相应利率档次执行新的贷款利率。

如未遇基准利率调整，则下一年度利率与上年度利率相同。对借款人未按合同约定用途使用贷款或未按合同约定日期还款的，贷款人按照中国人民银行的规定计收罚

息。本贷款还款方式包括按月等额，按月等本两种还款方式。本贷款实行从放款的次月起开始还款，每一个公历月为一个还款期，均按月计收利息。合同约定的首期 和最后一期按实际占用天数计算利息。

贷款担保方式:所购工程机械设备抵押+经销商/分公司/子公司/办事处全额回购担保+制造商全额回购担保+一定比例保证金。即通过授信方式给予制造商一定

的按揭回购担保额度，为本业务项下借款人提供全额回购担保，并要求制造商/经销商在我行存入一定的回购担保保证金。

合作方的基本条件及合作方式:

(一) 合作企业

1注册资金在1亿元人民币以上，已在工程机械生产领域树立国际著名/知名品牌的行业龙头企业；

2年产量原则上应在全国相应类别设备制造中占主导地位的前10名之内，年销售额在10亿元人民币以上，企业总体赢利水平较好；

3产销规模较大和技术力量雄厚的国内大型企业或绩优上市公司；

4根据《中国光大银行客户信用评级试行办法》，我行支持的工程机械合作企业信用评级原则上应在A级(含)以上。

(二)经销商

1原则上应与贷款人在同一城市；

2由合作企业推荐的；

3具有单一品牌专卖店模式或多品牌的综合销售市场模式；

5有良好的信誉，且具有较强的催收，清收和代理诉讼能力；

4经营规范，能够向客户提供合作企业生产的正宗产品；

借款人申请工程机械贷款，应以书面形式向贷款人提出申请并提交下列材料：

1借款人情况调查表

2借款申请书

3有效身份证件(指身份证，户口簿，护照，军官证，居住证明等)

4本省/地区常住户口或有效居留证件

5本人或家庭经济收入证明

6婚姻状况证明

7与建设单位签订的工程施工承包合同

8与指定经销商签订的购车合同或协议

9具有不低于所购工程机械设备净价的30%的存款作为首付款，或提供有效的相应首付款发票或收据

10制造商和经销商出具的工程机械贷款申请暨不可撤销回购担保承诺函

11贷款人总行要求提供的其他资料

贷款人在收到客户(借款人)的申请材料后，应配合工程机械合作企业进行客户资信调查和评估工作，贷前调查原则上实行双人调查制度，并明确主，协办关系，调

查过程由双人共同完成，客户经理必须对借款人，担保人资料的真实性负责。调查中与借款人面谈的事项，经办部门需做详细纪录，经借款人签字确认后存档。不得

因有厂家提供回购担保而放弃我行自主审查的工作。贷前调查应着重审查借款人(或其所在单位)资信状况，须认真分析借款人的还款能力。

三、实习过程中了解到的问题

1受某些地区市场影响，因销售量较小，个别经销商未按协议约定金额起存保证金

2有些厂家或经销商代垫资金归还逾期贷款，造成贷款不满足回购条件的假象

3因人力不足导致借款人在办理按揭手续时未能与经办行人员接触，从而存在借款人的收入证明，工程承包合同等与实际不符的情况

四、实习感受

2个月的实习生活让我对办理贷款业务有两点感受。首先，要熟练地掌握贷款知识，在与客户洽谈协商时能灵活善辩，对于社交礼仪也要了解熟知，这样在谈业务时不至于让自己生硬死板，偶尔的谈笑风生是必要的。其次，就是手续办理及放款速度一定要快，这样会增加客户的满意度和信任度，促使再次合作的产生。

银行的实习报告 篇3

今天有人来办公室借款，我看见孙姐首先打开保险柜，进行现金清点，再审核借款人是否手续齐全，是否有领导签字，把现金交于领取人，并让领取人在登记本上签字，最后登记现金日记账。

这看似信手拈来，但作为出纳，必须要细心严谨，如果有多笔借款，借款人并非同一人，不能在登记日记账时拈在一起登记，必须逐笔登记，否则将会对挑银行对账单造成困难。

银行的实习报告 篇4

实习概述

20__年9月到20__年12月在中国民生银行武汉分行青山支行的三个月实习，对银行的向往与神秘感渐渐到深刻的思考与认识。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。同时，逐渐理解社会是个人际交往的社会，要先学会做人，再踏踏实实做事。这次实习所涉及的内容，主要是个人信贷业务，其他一般了解的有个人储蓄业务、信用卡业务、理财业务。

一、中国民生银行简介

中国民生银行于1996年1月12日在北京正式成立，是中国首家主要由非公有制企业入股的全国性股份制商业银行，同时又是严格按照《公司法》和《商业银行法》建立的规范的股份制金融企业。多种经济成份在中国金融业的涉足和实现规范的现代企业制度，使中国民生银行有别于国有银行和其他商业银行，而为国内外经济界、金融界所关注。作为中国银行业改革的试验田，民生银行14年来锐意改革、积极进取，业务不断地拓展，规模不断地扩大，效益逐年递增，保持了快速健康的发展势头，为推动中国银行业的改革创新做出了积极贡献。20__年12月19日，中国民生银行A股股票（600016）在上海证券交易所挂牌上市。20__年3月18日，中国民生银行40亿可转换公司债券在上交所正式挂牌交易。20__年11月8日，中国民生银行通过银行间债券市场成功发行了58亿元人民币次级债券，成为中国第一家在全国银行间债券市场成功私募发行次级债券的商业银行。20__年10月26日，民生银行成功完成股权分置改革，成为国内首家完成股权分置改革的商业银行，为中国资本市场股权分置改革提供了成功范例。20__年11月26日，中国民生银行在香港交易所挂牌上市。站在新的历史起点，中国民生银行确定了“做民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银

行”的市场定位，积极推动管理架构和组织体系的调整、业务结构的调整和科技平台的建设，努力实现二次腾飞，打造成特色银行和效益银行，为客户和投资者创造更大的价值和回报。

中国民生银行自上市以来，按照“团结奋进，开拓创新，培育人才；严格管理，规范行为，敬业守法；讲究质量，提高效益，健康发展”的经营发展方针，在改革发展与管理等方面进行了有益探索，先后推出了“大集中”科技平台、“两率”考核机制、“三卡”工程、独立评审制度、八大基础管理系统、集中处理商业模式及事业部改革等制度创新，实现了低风险、快增长、高效益的战略目标，树立了充满生机与活力的崭新的商业银行形象。

二、实习基本情况

（一）银行组织结构和基本业务的熟悉

初到银行，考虑到实习生对银行基本业务没有实际经验，安排我们主要学习银行大厅放的宣传彩页以及信贷合同。同时了解各部门主要负责的内容以及职责怎么分工。通过一个周的观察和积极主动的询问，了解到青山支行的组织结构。

理财业务只要针对个人，有很多人希望用钱来进行投资，可是又不愿意尝试股票、外汇等高风险的金融产品，所以会倾向于选择银行推出的理财产品，这种产品有预期的收益率，期限可供选择，而且一旦出现金融危机，银行就会推出很多保本理财产品，所以“稳健”和“保守”成了08年理财产品市场的主旋律。银行柜台主要从事会计业务，包括存款、取款、汇款，还有转账，更多还有银行卡挂失，个人网上银行的开通等。如果我们注意的话，银行的柜台还分为对公业务，主要是针对企业做结

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/245201034321012
013](https://d.book118.com/245201034321012013)