实用的在银行实习报告模板七篇

在生活中，我们都不可避免地要接触到报告，我们在写报告的时候要避免篇幅过长。一起来参考报告是怎么写的吧，下面是小编收集整理的在银行实习报告7篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

在银行实习报告 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。

在银行实习报告 篇2

转眼间，我在中信银行XX分行近一个月的银行实习结束了，我从没想过会如此不舍。“千里之行，始于足下”，这个暑期短暂而又充实的实习，让我受益匪浅，是人生的一段重要的经历。实习中有苦有甜，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。

我是X月X日开始到银行实习的，一个月的实习，我不仅体会到学校里的学习生活没有的社会工作的繁杂与压力，也的的确确感悟到中信银行以客户为中心的经营理念及由此带来的竞争优势。更重要的是，我在辛苦的实习中，收获颇多。一个月的实习里，我基本掌握了会计柜岗位职责，银行业务的《票据法》《支付结算办法》《账户管理办法》，同时掌握了转账支票，现金支票，银行汇票，银行本票的运用原理及业务流程。了解了单位银行结算账户集中开立系统，增资验资开立情况，变更印鉴，票据清算打码等银行基本业务等等，我相信这对我专业知识的提升以及为将来进入社会正真走上工作岗位是非常有益的。

一、第一阶段的实习

在实习的前几天里，我主要跟主任学习，一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。在学习中，我深切的感到，学习就是为了提高，提高素质，加强对工作的负责态度，每一个员工都有权利和义务去学习!在学习了各种相关知识的同时，我还积极向业务员学习。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行操作，但是就是从旁边的学习

中，我学到了工作之外的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员最大的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。身在银行，身处不同的岗位，都是为客户服务，每一位中信的员工都是我学习的对象。在跟客户经理的学习中，我认识到客户资源的优劣决定了一家银行业务结构盈利状况和竞争力水平。实施客户知识管理可以提高客户资源的开发和利用。在实习中，我归纳总结了客户知识管理的结构，并用理论知识和时间不断丰富。改善银行与客户之间的关系，拓展业务空间，发展利润源泉。在对客户服务的同时，我明白并领悟着，中信在资产总额大但资本欠缺的情况下，是如何利用资本的稀缺性的。利用最少的经济成本获得最大的收益，是每个客户追求的，资本追求利润，决定了资本是闲不住的，只有通过创新金融产品来节约经济成本。

在对会计业务的学习中，让我了解最多的是对公业务。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，(目前中国银行使用的都是手工核对);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(如收付双方都是本行开户单位的)都是要直接入帐的。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。

二、第二阶段的实习

后一阶段的实习主要以大堂引导和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,更是了解了中信银行。通过在中信的学习,我越来越深刻地了解了中信相对于其他银行的不同之处,了解中信发为客户着想的各种业务,我想这正是可以使中信在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。中信的细腻,周到,以及独到的业务,不仅使客户选择了中信,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。

有了这些对中信银行的了解,我们便可以代表中信去做宣传工作。我们把中信介绍给大家,使尽量多的人可以享受的中信优质的服务,同时也拓展客户群,为中信创收。在学习了相关的政策和业务知识后，。我们跟随中信前台工作人员,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"。

在大堂引导的经历中，由于实习的支行人员不足，省分行暂时也未能派遣员工来网点，所以这里工作的同仁们大多身兼数职，尤其是我们的大堂经理，常常是跑进跑出，忙里忙外。而我的实习工作所接收到的分配任务也是力所能及的一些杂碎的小事。所以做事的空隙之间我也很乐意随处走动，力求跟着多学习一些不能接触的业务。

而户外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。XX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花桥社区。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。

实习总结：

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，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。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，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。当我实习结束的时候，再回首那绿色的麦穗的时候，看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候，我知道银行里还有好多好多要学的!

在银行实习报告 篇3

很幸运能够成为xx银行的暑期实习生，和所有的实习生一样，我也是经过面试环节最终被确定下来的。从去上班的第一天起，带我的师傅就仔细给我传授个人贷业务的点点滴滴。

每天都要面对无尽的各类票据，签章等等，每一张票据盖什么章，该怎么写都非常有讲究。还有一点很重要，员工要有较好的态度耐心的向不明白的顾客进行讲解。在师傅的支持下，我在各方面都取得了很快的进步，对银行工作也有了一个全新的认识。在工作上抱着“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。上班期间认真准时地完成自己的工作任务，不草率敷衍了事,对工作每一笔业务都谨慎小心。

刚从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，我个人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，除了加强自己的理论素质

和专业水平外，更加强自己的业务技能水平，这样我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。

实习期间，我深深体会到团队合作的重要性。记得那时我已独立上岗二个星期了，已不像第一次那样紧张了。那一天银行业务特别多，系统太忙，计算机运行得很慢，其中有一笔900元的取款已发生，但发票打印不出，查了流水也成功了，主管确认这笔业务已成功，至于发票只好用手工补。可到了傍晚轧帐时，发现少了900元，再次查流水时，发现那笔900元的取款还在发送途中。但当时主管也确认过了，并确认也成功了，大概是系统不好，电脑自动充值，所以才会这样。所幸该客户的帐号是在我行开户，同事们帮我查到了这个人的联系方式，主管帮我追回了900元，当时我真好感激行里的每位同事，我认识到团队合作真的是很重要。

与银行员工的相处中，我学到了待人、处事的方式，银行的员工待人诚恳，我感觉他们很成熟，有很多值得我学习的地方，这是用金钱买不到的实习机会，无论从工作、学习、做人上，我都有很大的收获。

在银行实习报告 篇4

一、实习目的

了解职场规则，培养职场能力

二、实习单位及岗位介绍

2.1实习单位简介

中国银行。在孙中山的批准下于1912年成立，于1929年在伦敦成立第一家海外银行，是最早成立海外银行的银行，同时也是中国建立最早也是国际化程度最高的一所优秀的国有银行。连续多年被国际银行组织评为

中国最佳银行和世界10大银行。如今也是世界500强和中国10强的优秀企业。我所实习的单位是中国银行光谷支行下属网点中国银行锦绣龙城支行。

2.2实习岗位

大堂经理助理，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。

三、实习内容及过程

3.1实习主要内容

先了解中国银行和锦绣龙城支行的发展史及内部组织结构、该银行的规模、员工数量及名称长相。熟悉大堂经理的业务范围以及业务办理方法，主要负责建立和维护客户与银行的关系，接待引导客户，解答客户咨询，了解客户需求，注意目标客户，留意客户交易习惯，满足重点客户的特殊需求，收集客户信息，调解争议，维持厅堂秩序以及为客户办理离柜业务等。同时，我们还做了一些力所能及的事情，比如帮忙打扫银行里的卫生，认识了银行里的同事并与他们搞好关系相处融洽。

3.2实习工作具体过程可以分为以下两个个阶段

（一)作为银行引导员在银行大堂和顾客接触，了解和满足他们的需求；

1、在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂引导员是银行服务岗位的一种，是客户到达银行后首先接触的银行工作人员。主要职责是负责辅助大堂

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/345214331324011333