

【精选】在银行的实习报告锦集8篇

随着社会不断地进步，需要使用报告的情况越来越多，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。相信很多朋友都对写报告感到非常苦恼吧，以下是小编帮大家整理的在银行的实习报告8篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

在银行的实习报告 篇1

一、实习单位：XX银行XX分行

二、实习时间：20xx年2月24日-20xx年4月06日

三、实习内容：

1. 实习内容：

(1) 零售金融部部门经理学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2) 跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询在实习的大部分时间里，我都是跟着大堂经理学习大堂营销技巧，维持大堂的排队秩序及解答客户的咨询。

2. 工作进程：

(1) 零售个贷部实习的第一周都会比较轻松，因为第一次接触这个工作，带我的部门经理也没有安排很难的业务给我，就让我了解一下这个工作是怎样的，找了些银行文件给我看。熟悉“福州市社会保障卡市民卡(医保卡)”活动策划书内容和流程。

(2)在营业部大堂实习时，客户一进银行都会到咨询台咨询问题，所以我们每天都是站在咨询台叫号机这边帮客户取号，我的工作内容是帮客户根据他所要办理的业务取号，学习个人网银和企业网银的操作，引导客户填写汇款单委托书、借款单，医保卡申请表，用机子帮客户汇款、打印回单流水账；帮客户解决ATM机吞卡问题，向客户介绍理财产品和现金管理利率，帮客户填写现金管理协议书，进保险柜等等。由于福建XX银行被授权办理福州市民医保卡业务，所以我做的更多的就是解答客户关于新生儿办理医保卡、补换医保卡所需材料的咨询、回答公司企业员工关于社保卡医保卡的相关问题因为这与他们的工作关系很大；回答客户关于医保报销、女性生育险、药店买药、医保卡改密等咨询业务。我还参与了福清市江镜镇南华村市民卡医保卡进村镇活动和福清凯旋城小区市民卡医保卡进村镇活动。还和金库的同事跟着武装押运车去学校收学费和宣传拍照。这次实习，我尝试了很多人生的第一次。

四、实习心得：

实习收获：在即将毕业之前我有幸来到了福建XX银行股份有限公司福清分行实习。这次实习过程中可以说真的是获益良多，我大致上掌握了福建XX银行的各项业务，熟悉了银行日常业务的操作流程以及工作制度等等，从客观上对自己所学的有关银行方面的各项知识和理论有了更深一层的认识。在实习期间，能够做到虚心学习，认真工作，认真地完成各项工作任务，并与同事建立了良好的关系。虽然这只是六个星期的实习，即使短暂却又非常的充实，对我来说，是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验，这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。对此，我们必须端正好自己的心理和态度，在这次实习过程中，我体会到了

实际的工作与书本上的知识是存在一定距离的，并且我需要进一步的学习；另外我还体会到我们对待每一样工作都要有必不可少的责任心，做事情要谨慎小心，因为业务是复杂多样的，小小的错误就会带来损失；还有就是虚心，有什么不懂的要虚心请教。实习真的是一种经历，一种磨练，只有亲身体验才知其中滋味，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。在学校时听学姐学长们说过还是在学校好啊，到了社会上就明白学校的好处了，现在我也终于体会到这句话的真谛：在学校犯错，老师和同学可以因为你是个学生原谅你，也不会对他人造成多大的影响，但是在公司犯错就会给整个集团带来影响。当一个月多的实习生，我收获的不只只是各方面的专业知识的提高，还有就是做人做事的道理。我的总结您已经看完了，但我的努力将永远不会结束，这次实习，总的来说，尝试了很多，有苦有甜。

在银行的实习报告 篇2

今天和孙姐一起去工行办理电汇，我接触到了办理电汇时需填制一式三联的委托书，在相关人员填写的请款单上写收款人单位，账号，开户行信息等。汇款人写上自己的开户行，盖上公章，支票一定要封口，用途一定要写对，附加信息可以写：出纳的联系电话，姓名，身份证号等，以明确责任。

电汇是日常首付结算常用的手段，相信日后的工作中还会用到它的。

在银行的实习报告 篇3

实习前言

时间如流水，总是在不经意间悄悄溜走，在中国民生银行芙蓉路支行将近三个月的银行实习马上就结束了，我从没想过会有这么的不舍。“千里之行，始于足下，千里之堤，毁于蚁穴”，这个暑假短暂而又充实的实习，让我学到了太多，是人生的一段很重要的经历。实习中当然是会有苦有甜，平坦的道路上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是一道障碍，同时也许是通向另一个世界的门票。

这次实习所涉及的内容，主要是会计业务，其他的一般了解了一下。

一、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，(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。一些数额较大的走账(一般两百万以上包括两百万)要登记大额款项登记表, 另外报备合肥管理部以免头寸不足。

“一天之际在于晨”, 会计部门也是如此。

每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对, 打印两份昨天的回单(小额转账、网上扣税...), 一份留底, 一份盖上转讫章按照帐号分类放入回单柜内给客户, 并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。

二、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。翻阅今天的报纸, 说是某银行组织手工点钞大赛, 某顶级员工8分钟内点了18万, 并在这其中挑出假钞、破钞...实在是让人佩服的瞠目结舌。还好我在点钞的时候还是有所谓“高科技”——点钞机相助的。”

而捆钞”中指法的运用是关键, 一百张一捆, 一把钞票抓在手中, 用拇指按于中间使其凹出弧状来, 右手捏紧钞票塞入捆钞机, 正好捆钞机的纸条困住了钞票的三分之一左右的位置, 最后将整捆钞票压平, 这样就可以牢牢地捆住一把钞票了。不过很遗憾的是, 我总是捆不齐。

三、大堂引导以及顾客服务方面的锻炼

在现代商业社会，顾客服务已经成了一个口号，或者一种时尚、时髦。每天银行的晨会，除了学习省行以及合肥管理部下发的一些通知，我们可亲可敬的行长也会给我吗阅读一段《服务决定一切》中的经典。

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。

所以在我们的支行，顾客引导以及服务大部分都是保安在兼职。这个时候，我又有了感慨，现在的保安哥哥们实在是全能。休息日时候，我去工行取现，发现引导我填单据的依旧是一位保安哥哥。

微笑的询问顾客，请问您要办理什么业务吗?大部分多是房贷还款、个人汇款、办理开户等业务。然后再在前台的抽屉里拿出相应的单子知道顾客填写。

在银行的实习报告 篇4

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XX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%;本外币各项贷款余额1569亿元，比年初增长58%;按照五级分类法，不良贷款比率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XX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

兴业银行始终重视加强金融科技建设，在国内银行中率先实现了全行数据大集中，并不断在生产系统、安全系统、管理信息系统以及硬件建设上取得重大突破，是目前国内银行中唯一一家具备全年365天、7 x 24小时不间断服务能力和远程灾难备份能力的银行。

(五) 人才队伍精干高效

经过十多年的改革发展，兴业银行初步集聚并培养起一支精干高效、专业优良、团结敬业的金融精英团队。截止XX年末，全行员工总数6250人，其中拥有大专以上学历的占84%。

总之我相信未来，兴业银行将坚持立足一流现代银行目标，继续实施从严治行、专家办行、科技兴行战略，推进有形网络扩张与无形服务延伸、有形产品创新与无形体制改革两个结合，转变发展模式，提升经营质量，塑造核心竞争力，在可持续发展中努力打造一家百年兴业。

二、实习的过程内容

在兴业银行我的工作是储蓄。因为是服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，储蓄是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

在正式学习银行业务前,我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能,包括点钞,捆钞,珠算,五笔字型输入法,数字小键盘使用等.这似乎给了我一个下马威,本来自以为银行业务相当的简单,因为以前这种技能都学过,却发现我原来离银行的要求还差远着呢!

在银行的实习报告 篇5

前言：根据学校的要求，本人在20xx年7月1号开始为期一个月的时间在广发银行北京分行广渠门支行进行了社会实习。在广发银行广渠门支行实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了广发银行的主要经济业务活动，系统地学习并较为深刻地掌握了商业银行各方面的实务工作，对关于银行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力都得到了不错地锻炼和提高。也明白了理论与实践相结合的重要性。现在就将这次毕业实习的具体情况 & 实习心得作一个系统的归总和小结。

一、关于广发银行

广东发展银行，简称广发行，是中华人民共和国的一家股份制银行。1988年9月成立，注册资本114.08亿元人民币，总部在中国广东省广州市农林下路83号。

广发行在中国大陆多个城市共设立了28家分行，业务范围为中华人民共和国《商业银行法》规定的所有银行业务。截止20xx年12月末，广东发展银行总资产人民币5464亿元，本外币各项存款余额4204亿元，各项贷款余额3110亿元，资本充足率11.6%。

在1993年11月8日，广东发展银行在澳门开设分行，并作为中国商业银行在境外开设的首家银行，有一般的银行服务。

广东发展银行致力于为社会公众和中国经济发展提供优质金融服务。成立二十一年来，始终坚持严格规范，开拓进取，坚定不移地走“特色经营”之路，严格按照现代商业银行的经营管理原则进行规范经营、稳健发展。面对中国银行业全面开放后的竞争与挑战，广东发展银行将继续发扬与时俱进、开拓创新的时代精神，推进各项业务稳健协调发展，努力建设成为管理先进、服务优良、信誉卓着、竞争有力的国内一流乃至国际先进的现代化商业银行。

二、实习的目的

1)

通过在广东发展银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各门经济学、金融学课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力。

2)

通过在广东发展银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉广东发展银行的主要经济业务活动，较为系统地学习银行个人金融管理工作和日常业务的操作流程。

3)

通过在广东发展银行的实习，学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，为更好的走入社会打下坚定地基础。

三、实习过程

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了广东发展银行的各项业务，熟悉了银行日常业务的操作流程以及工作制度等等，从客

观上对自己所学的有关银行方面的各项知识和理论有了更深一层的认识。在实习期间，我能够做到虚心学习，认真工作，认真地完成各项工作任务，并与同事建立了良好的关系。

1) 信贷业务

首先了解了信贷的原则，一是加强业务培训，提高队伍素质，二是加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量，三是加大金融新产品的营销力度，四是加大信贷规章制度的执行力度，五是明确信贷投放重点，不断优化信贷结构，六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误。但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，广发也是如此。银行目前也投入了个人贷款领域。实际操作中，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。

2) 做一些打杂的小工作

如回单管理、分类书信，打word文档和EXCEL表格，使用EXCEL公式计算等等。虽然是些小工作，但也让我学习了很多。

储蓄种类繁多,人民币储蓄可分为以下几类:

- ① 活期储蓄
- ② 定期储蓄
- ③ 定活两便储蓄
- ④ 整存整取定期储蓄
- ⑤ 零存整取定期储蓄

四、实习的心得与收获

虽然这只是一个月的实习，虽然短暂但却又非常的充实，对我来说，是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验，这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。而且这次的暑期实习无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了良好的基础。而尽快实现角色的转变,是作为一个大学毕业生刚步入社会时要面临的首要任务。对此，我们必须端正好自己的心理和态度。

在学校期间我就已经学习过一些关于银行方面的课程，例如《商业银行管理与经营》、《西方经济学》等等，这些都为我在银行的实习打下了一定的基础。

这次实习过程中，让我得益最深的就是能够到公司部学习，因为这都是属于银行内部运营的机构。在这些机构中我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。这使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这三年大学里所学知识的一个巩固与运用。特别要感谢的是我的同事们、领导，特别是党员给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助。

在这次实习过程中，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是存在一定距离的，并且我需要进一步的学习。这样才能使我在银行的基础业务方面的知识，不紧紧局限于书本，而是有了一个比较全面和深刻地了解。这些最基本的业务往往是不能在书本上彻彻底底理解和学习的，所以基础实务尤其显得重要。

另外我还体会到我们对待每一样工作都要有必不可少的责任心，做事情要谨慎小心，因为业务是复杂多样的，小小的错误就会给顾客和银行带来损失。还有就是要虚心，有什么不懂的要虚心请教。在这个实习过程中我也无时无刻地感受到了员工之间的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

当一个月的实习时，我收获的不只只是各方面的专业知识的提高，还有就是做人做事的道理。

在银行的实习报告 篇6

专业 市场营销

姓名王XX

学号 4401XX

专 业/班 级 市场营销11102

实 习 日 期20xx. 12. 21-12. 25

一、实习时间：20xx. 12. 21---20xx. 12. 25

二、实习地点：华欣百货四楼澳瑞特专业乒羽

三、实习目的

零售学模拟实习是为市场营销专业本科层次开设的专业实习（模拟实习）。其目的是让我们通过模拟操作熟悉现代商业企业的操作流程与业务知识，培养我们实际操作能力，从根本上实现学生理论与实践知识的结合，达到学以致用，使我们能在毕业后迅速适应实际工作环境，为将来从事现代零售业打下坚实的基础。

四、实训内容及经过

实训，就是将理论知识运用到客观实际中去理论应该与实践相结合，达到学以致用的效果。实训，就是将理论知识运用到客观实际中去理论应该与实践相结合，达到学以致用的效果。与此同时因为环境的不同，接触的人与事不同，从中学到的东西也就不一样。只有在不断的增强自己的社会适应力，人际交际力以及自我调节能力才能更好地从学校向社会过度。不能做一名只会纸上谈兵的书生，应该做到与时俱进，放在法理都能发光发亮。而作为我们学市场营销专业的学生来说，我认为我们更应该把实践与理论结合起来，要多往市场跑，多了解市场，这样才能够立足于市场。

石嘴山市华欣百货位于大武口中心商贸区（规划中的CBD核心区）步行街，呈长方形，三面沿街，占地6600平方米，建筑面积27000平方米，地下一层，地上五层，配有大型中央空调，自动扶梯，自动人行道和先进的安防设施。

华欣百货前身为华西购物中心，一九九三年十二月建成开业，历经十多年的发展，走出了一条稳步前进、资产积累、信誉叠加的成长之路。进入九十年代以后，企业发展规模不断扩大，成为石嘴山市首批股份制企业

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/998124102031006
135](https://d.book118.com/998124102031006135)