# 金融报告

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2025-01-24

*第一篇：金融报告进出口公司对人才的需求经济全球化的不断深入及我国对外贸易的迅速发展，对外贸人才提出了更高的要求，然而高校外贸人才的培养与社会需求存在一定的现实差距。但是，和以前不同的是，今天对外贸人才的渴求不仅体现在数量上，更多的体现在对...*

**第一篇：金融报告**

进出口公司对人才的需求

经济全球化的不断深入及我国对外贸易的迅速发展，对外贸人才提出了更高的要求，然而高校外贸人才的培养与社会需求存在一定的现实差距。但是，和以前不同的是，今天对外贸人才的渴求不仅体现在数量上，更多的体现在对人才素质的高要求上，对人才的要求也不仅限于外语好、专业对口等基本条件。

根据访问调查中显示，如今进出口外贸公司对人才的需求更加注重其具有良好的职业道德，对企业有很高的忠诚度，能够踏实肯干、立足于企业、与企业共进退。因为外贸行业有其自身的特殊性，外贸流通领域的竞争性强，所具有的核心资产如人才、客户资源都不容易控制。甚至一些外国客户信任业务员本人胜过信任企业。如果一名业务员离职，会带走大批客户资源，甚至会泄露企业的商业秘密，使企业蒙受巨大的经济损失。因此企业会更加要求员工有足够的忠诚度。

其次，外贸公司在招聘人才时更加看重具有较强的实践操作技能。他们认为学校里学习的专业理论知识和实际操作能力还是有很大区别的，因为对于每一个不同的产品有不同的操作方法。因此，专业理论知识固然重要，但同时我们应该更加注重培养自己的实践能力。即使什么都不熟悉，也要抱着认真努力学习的态度去熟悉实际操作的流程。

因此，要满足市场和企业的要求，我们应该多方面发展自己，将专业理论知识与实践操作能力相结合，调整自己去适应市场对人才的需求。

**第二篇：金融市场调研报告**

金融市场调研报告

金融业作为现代经济的核心，在经济社会发展中的作用越来越重要。大力发展金融业，是促进我市经济更好更快发展的重要保障较为宽裕的资金状况与部分子市场风险的不断累积，是进入2025年以来上海金融市场运行呈现出的主要特征。“宽货币、紧信贷”的实质在于储蓄资金无法有效转化为投资，导致资金在商业银行大量沉淀，这同时也反映了金融市场的不成熟和发展滞后，需要加快金融市场改革和创新步伐，推动金融市场全面、快速和稳健发展。并实地走访了有关金融机构，了解我市金融业发展取得的成绩，查找存在的问题和不足，积极提出加快发展的建议。现将有关情况报告如下：

一、我市金融业发展的基本情况

近年来,我市坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导,牢固树立和落实科学发展观,认真贯彻中央宏观调控政策,积极调整产业结构,大力发展金融服务业,努力支持金融机构改革,促进了金融业的全面发展,发挥了金融在经济社会发展中的支撑和保障作用。

1、金融工作明显加强

市委、市政府高度重视金融工作，出台了《关于印发合肥市加快发展现代服务业的若干政策（试行）》、《关于推进中小企业振兴计划、解决企业流动资金问题的若干政策》等政策措施，激发和调动金融机构支持地方经济发展的积极性和主动性，引导和支持金融企业做大做强。建立了与金融监管部门、金融机构协调机制，定期召开会议，研究分析形势，协调解决问题。银政企沟通机制更加畅通、更加密切，金融与地方经济互动融合、互相促进的局面进一步形成。今年3月，我市成立了金融工作办公室，其主要职责是协调驻肥金融监管机构和驻肥金融机构与地方政府之间的关系，落实中央金融政策，推荐公司上市，协同有关部门推进金融体制改革。金融工作办公室的成立及其职能的发挥，必将对我市金融业的统筹协调发展起到有力的促进作用。

2、金融总量迅速壮大

调研中了解到，近年来我市金融机构存贷款余额增长迅速。截至2025年末，全市金融机构本外币存、贷款余额分别为2752.7亿元和2678.7亿元。2025年4月末，我市金融机构本外币存、贷款余额分别为3416.51亿元和3098.1亿元，同比分别增长35.5%和 36.5%，创历史新高。资本市场融资力度加大。全市17家上市公司发行股票19只，从资本市场募集资金83亿元。2025年9月以来，市建投集团、海恒集团共发行企业债37亿元，市国资公司申请发行10亿元企业债正在办理股权质押登记手续，另有40亿元企业债的发行正在申请之中。信托租赁典当融资及小额贷款迅速发展。兴泰租赁累计向全市200户中小企业提供17亿元租赁融资，兴泰信托2025年新增信托规模43.94亿

元。全市典当总额22.54亿元，年末典当余额5.74亿元。小额贷款公司自去年试点以来，已放贷1.44亿元。

3、金融体系不断完善

目前，全市有政策性银行2家，国有控股商业银行6家，股份制银行6家，外资银行1家，地方银行2家，农村合作银行2家，村镇银行1家，进出口银行、华夏银行、恒丰银行、汇丰银行正在或准备来我市设立分支机构。我市证券期货保险业发展迅速，服务体系逐步完善，目前我市有证券公司总部2家，证券公司营业部29家，期货公司总部3家，期货公司营业部7家，保险机构37家。同时，其他类型金融机构不断丰富，安徽兴泰租赁业务规模逐步扩大，江淮集团与民生银行合资的汽车金融公司正在积极筹建，小额贷款公司发展迅速。由此可见，经过最近几年的发展，我市已经基本形成以国有商业银行为主体、多种金融机构并存的多元金融体系。

4、银政企合作成绩显著

为破解中小企业融资难题，针对银行与中小企业信息不对称、对接难的问题，我市在全省首家设立网上“金融超市”。采取多种方式，积极向金融机构推介优质中小企业1294家，100多户企业获得贷款37亿元。适时召开银企对接会，创新工作方式，提高对接成效。2025年9月，市投融资管理中心牵头组织召开银行与房地产企业对接会，建行向95户中小企业提供贷款5.93亿元；2025年10月，市投融资管理中心会同市房产局组织召开银行与房地产企业对接会，6家银行与18家房地产企业签署25亿元贷款协议。今年1月，市投融资管理中心牵头组织，发行规模1亿元的“滨湖·春晓”集合资金信托计划，创新了财政资金使用方式，实现中小企业融资新的突破。今年6月，“滨

湖·春晓”二期中小企业发展集合资金信托计划正式公开募集，首期5000万元已由兴泰信托公司与金鼎投资有限公司合作推出。2025年3月，市政府、人行合肥中心支行联合召开全市首季银企对接会，签约项目216个，金额91.4亿元。建立了重大项目融资支持机制，确保像合肥京东方、熔安动力这样一批20亿元以上重大项目顺利实施，推动了美的工业园、格力产业基地一期、长虹工业园等重大项目的建成投产

5、金融创新稳步推进

银行业改革稳步推进。工商银行、中国银行、建设银行在肥分支机构改革已经完成，农业银行在肥分支机构改革顺利推进；政策性银行在肥分支机构改革逐步深入；在市委、市政府的大力支持下，合肥市商业银行整体并入新组建的徽商银行；在全国省会城市中首家组建农村商业银行——合肥科技农村商业银行；肥东、长丰农村合作银行正式开业，肥西农村合作银行正在组建；村镇

银行试点稳步推进，成立了长丰科源村镇银行。金融资产质量进一步改善，2025年末，我市金融机构不良贷款率为2.23%，比上年下降1个百分点，低于全省5个百分点，利润增长34.1%。信托业务稳步发展，建总行34.09亿元控股兴泰信托获国家批准，国元信托盈利水平跃居行业前列。证券保险业改革创新全面开展。国元证券成功借壳上市，华安证券顺利重组，证券业规范经营取得明显成效；非上市公司代办股份转让试点顺利推进。政策性农业保险试点稳步开展，“信贷+保险”等创新业务逐步启动；国元农业保险公司正式开业。

二、我市金融业存在的主要问题

调研中我们感到，面对当前激烈的竞争态势，我市金融业虽然有了长足的发展，但还存在着一些问题和不足，还有很大的发展空间，是机遇和挑战并存。

——金融总量相对偏小，结构不尽合理。突出表现在资本市场融资规模有限，据市金融办负责同志介绍，目前我市上市公司只有17家，同样处于中部的武汉市有34家，长沙市有30家。从上市公司的融资能力来看，武汉市34家上市公司从资本市场筹集的资金约是我市的5倍，江苏省江阴市14家上市公司筹集的资金约是我市的2.5倍。如果与东部城市杭州、南京等相比，我市差距更大。有关专家认为，金融资产总量偏小，尤其是资本市场规模偏小，是我市金融业竞争力不强的主要表现，说明我市金融业还不能满足合肥经济社会快速发展的需要。

从金融结构来看，目前，银行业是我市金融业的主导产业，而证券、保险、创业投资等产业相对滞后或发展不够充分，因此，加快我市保险、证券、信托等产业的发展速度，加强金融产品和服务方式的创新，进一步优化金融结构，对于合肥的跨跃式发展具有十分重要的意义。

——中小企业融资难仍然存在，金融服务“三农”还有差距。金融界一些同志认为，出于对资金安全、中小企业信用度以及银行经营成本等因素的考虑，一些银行为中小企业提供贷款的积极性不高，这也是全国乃至世界的共同难题。参加调研座谈的中小企业界人士更是反映强烈，不少企业家提出，即使企业产品市场前景良好，企业利润也比较乐观，但由于缺少有效的资产抵押难以获得银行贷款，从而限制了企业的快速扩张。有企业家以自己的切身经历，列举了获得贷款难、银行服务僵化等现象，表达了他们在经营企业当中面临着资金方面的无奈。

改善农村金融服务是当前的一大难题，主要表现为金融机构对农村的覆盖率低，农村金融机构经营包袱沉重，金融服务单一与需求多样化的矛盾突出，金融工作在服务“三农”方面还任重而道远。

——信用体系不完善，民间融资不规范。金融的健康发展离不开好的生态环境。目前，金融生态环境的不完善主要表现是信用体系建设滞后，社会信用体系的各个环节相互整合不够，社会信用信息广泛分布于多个部门和机构中，尚未建成统一的信息处理和查询系统，没有做到资源共享，使得一些企业和个人失信现象严重，甚至是有些中介机构为谋取利益，出具虚假资产报告，导致金融资源配置结构扭曲。

另外，民间融资的不规范对金融稳定构成了较大的威胁，是对正规金融业务的挑战，是恶化金融生态环境的重要因素。民间融资的活跃，可以弥补正规金融机构业务经营不足、缓解资金供需矛盾，有着一定的积极意义。但民间融资因其自发性、信息不对称以及一些行业高利润的诱惑，极易导致民间资金流向国家产业政策限制行业，削弱宏观调控的效果。而且，民间借贷游离于金融监管范围之外，加上参与人数多，涉及范围广，操作方式简单，容易引发债权债务纠纷甚至是滋生违法行为，危害金融安全和社会稳定，亟待加以规范引导。（三、对加快我市金融业发展的建议

加快发展金融业，对于推进我市跨跃式发展和率先实现中部崛起具有十分重要的意义。为此，我们建议重点抓好以下几项工作:

1、强化金融意识，提高金融工作领导能力

调研中大家认为，市委、市政府领导对于金融工作是高度重视的，我市也不缺少金融工作的专门人才，但一些部门和地方的同志还没有充分认识到发展金融的重要意义，甚至还存在着一些不正确的看法。因此，各级各部门要切实转变“金融是条条的，是市场的，地方政府难有作为”的模糊认识，积极探索金融发展规律，提高对金融工作的领导能力。进一步发挥市金融办的积极作用，加强与金融监管部门的沟通，密切与金融机构的联系和合作,建立健全与金融机构的联络协调机制，积极促进银企对接。根据国家金融产业政策,结合我市发展实际,研究制定具有合肥特色的政策措施。广泛宣传金融法规,有计划地对各级领导和广大干部开展金融知识培训，提高全社会的金融意识,掌握利用金融为地方经济发展服务的本领。

2、完善金融体系，打造区域金融中心

我市区位优势明显，参与长三角区域分工和合作大有可为。当前和今后一个时期，我们要准确把握国内外金融业发展的趋势，认真研究和领会中央关于发展金融业的一系列决策和部署，尤其要利用好上海建设国际金融中心的契机，全面规划合肥区域金融中心和国际金融后台服务基地、金融产业园、资本

要素大市场等一揽子事宜。要进一步完善政策环境，采取切实的办法，吸引更多的国内外金融机构来我市设立机构，支持和引导地方金融机构发展壮大，进一步丰富和活跃我市金融市场，营造功能齐全、竞争充分的现代金融组织体系，使我市成为名副其实的资金洼地。要大力发展村镇银行、小额贷款公司等新型金融机构，全面探索金融创新。要大力引进国内外会计、律师、评估等与金融核心业务密切相关的各类中介服务机构，发展一批讲诚信、有实力的资信评估公司、律师事务所、会计师事务所、审计师事务所和资产评估公司，为金融业的快速发展提供配套服务。

3、加大信贷投放，大力发展资本市场，做大金融资源总量 抓住国家当前执行适度宽松货币政策的有利时机，鼓励银行积极争取贷款额度，增加贷款投放，增强对合肥经济社会发展的支持力度。运用并购贷款和银团贷款等金融方式，加大对我市基础设施、重点产业、重大项目建设的支持力度。加强银企对接，把银行关注度高的项目和涉及地方发展及民生的项目统筹安排，打包向银行推荐。鼓励政策性银行对自主创新企业的扶持力度，鼓励商业银行加大对高新技术企业、科技创新企业的信贷扶持力度。

加强对企业上市工作的组织领导，努力形成各部门协调推进的工作机制。认真研究国家关于稳步发展主板市场、壮大发展中小板市场、加快推出创业板市场、拓展非上市公司代办股份转让试点的各项规定，制定和完善鼓励企业上市的相关政策，加快企业股份制改造和上市前期准备步伐，尽快形成一批上市企业梯队乃至上市企业的“合肥板块”。推动上市公司通过增发、配股等方式进行再融资，拓宽企业直接融资渠道。加大债券发行力度，鼓励符合条件的企业发行公司债、企业债、短期融资券以及中期票据，争取发行中小企业集合债。采取兼并重组等方式，深化与上海联合产权交易所的战略合作，推进产权交易市场发展，完善产权交易市场功能。设立政府创业投资引导资金，积极发展创业及私募等股权投资基金。研究发挥期货市场功能，积极推动融资租赁和信托业务发展。培育和发展有信誉、有品牌、有规模的中介机构，为企业上市和发行债券提供服务。

4、推进金融创新，切实解决中小企业融资难

中小企业的发展壮大，对于我市经济全局具有举足轻重的作用。要高度重视并制定相关的政策措施，鼓励各金融机构加强和改善对中小企业的金融服务工作。加强对中小企业融资的政策引导，对为中小企业提供贷款的金融业务进行单独的业绩考核。制定中小企业贷款风险补偿制度，完善中小企业融资信用担保体系建设，加强风险管控能力，以调动金融机构服务中小企业的积极性。支持银行、保险、担保等金融机构开展中小企业金融产品创新，鼓励商业银行

对有担保的中小企业贷款简化业务流程，并给予一定的利率优惠。鼓励银行建立中小企业金融服务专营机构，认真做好中小企业信贷资金需求调查，加大信贷投放力度，切实解决中小企业发展的资金瓶颈。(责任编辑：admin)

5、加强农村金融服务，促进金融与社会主义新农村建设相适应 建设社会主义新农村，离不开金融服务业的强力支持。因此，要进一步健全农村金融体系，不断丰富农村金融资源，以优质的金融服务，促进农村经济社会发展。鼓励和支持金融机构完善县域业务网点，提高服务质量。制定和完善相关奖励措施，鼓励金融机构热心服务“三农”，力争县域新增贷款主要用于当地经济建设。发挥合肥农村科技商业银行的重要作用，支持其在农村地区开展各项金融业务，探索和创新农村小额信贷服务的新模式，使其更多的资金用于支持农村经济建设。抓住银监会新型农村金融机构扩大试点的契机，积极推进村镇银行试点工作，加快发展互助性小额贷款公司和合作型担保机构，努力构建市场主体多元、布局合理、结构优化、规模适度、功能齐全的农村金融服务体系。发展政策性农业保险业务，总结和推广长丰县草莓种植基地开展的“信贷+保险”试点工作，提高农村金融服务水平。

6、加强信用体系建设，不断优化金融生态环境

金融业的健康快速发展，需要良好信用环境的有力支撑。为此，要高度重视社会诚信的宣传和教育，完善守信激励和失信惩戒机制，营造诚信文化，扎实推进“信用合肥”建设。加快联合征信体系建设步伐，改变目前各自为战的局面，依托人民银行信贷征信系统，扩大工商、税务、法院等部门的信息采集面，逐步统一工商、税务、银行等部门信用信息，实现互联互享。建立多部门工作协调机制，司法机关要积极协助金融机构做好司法收贷工作，严厉打击逃废债务等不法行为，帮助金融机构维护金融债权，稳定地方金融秩序。成立全市担保业协会，建立融资性担保机构监管联系会议，开展担保机构信用评级，规范担保机构与银行、中小企业的业务合作，为担保机构创造良好的发展环境。总之，要借助信用约束机制，创造诚实守信、公平有序的金融市场环境，为金融业的稳健经营和业务拓展打下坚实的信用基础。

**第三篇：金融实习报告**

金融实习报告范文1

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

北京红森投资有限公司成立于 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公司。

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，公司成功地完成了安定西里危改、国际玩具城、优胜美苑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，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年成功并购北京第六针织有限责任公司，又于20xx年择机收购位于丰台区东铁营苇子坑109号院，新增了近18500平方米的物业资产。同年成立合资控股子公司～花木兰（北京）投资管理公司，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，使得公司的发展空间更为广阔，公司的经营前景更为光明。多年来，在总裁的率领下，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，公司的今天归于心血和奋斗的结晶，公司的明天则属于前瞻性理念与智慧的创新！

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，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。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%。

公司总资产为32000万元，目前拥有下属控股公司三家。公司对中国经济的持续性增长充满信心，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必将是红森投资有限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的，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，会计还有很多种如管理会计·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、实习报告总结

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，不要老抱怨公司不愿招聘考试吧，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。

金融实习报告范文2

今年暑假，经过重重关卡——简历筛选，面试考核，我很荣幸被华泰证券股份有限公司录取为暑期实习生，分配到公司旗下最大、历史最悠久的、也在公司的作为标杆性的营业部。

今年暑假，经过重重关卡——简历筛选，面试考核，我很荣幸被华泰证券股份有限公司录取为暑期实习生，分配到公司旗下最大、历史最悠久的、也在公司的作为标杆性的营业部——止马营营业部进行了为期一个月的实习。在这短短4个星期多的实习生活，自然是收获颇丰，不仅对证券公司的日常工作流程有了实地的、细致的了解，更重要的是结识了一批有十几年的证券从业经验的专业人士（在此，我应该称他们为指导老师），在与长辈们和同龄人的交流中以及自己的实习期间的耳濡目染和亲身体会，我对于证券行业有了一些颇深的认识。另外，这次实习经历也让我感觉到了自己今后事业发展的方向，也明确了自己当前的不足，以及自己需要在学校为未来做些什么。

感谢面试我的人力资源总监李总，谢谢您给了我这次实习的机会；感谢营业部总经理马总，谢谢您对我们实习生的大力支持和鼓励；感谢实习生团队带头人季总，谢谢您每天晨会上对我们工作的细致指导和尊尊教诲，特别感谢我的指导老师——张总，谢谢您对我的关心，和不厌其烦地解答我奇奇怪怪的问题的耐心，您的解答让我对证券行业有了更深层次的认识，您的言行和工作态度让我无形中也懂得了许多简单而深刻的道理。还有有幸一起实习的伙伴们，和你们交流和学习，并肩作战的时光很充实，很快乐！

记得刚刚进入华泰的时候，公司给我的第一印象就是内部控制严格，招聘暑期实习生层层把关，严谨而高效率，面试成功后，还签订实习协议。记得实习的第一天我们被请到华泰证券大厦进行上岗培训，请了华泰的高层老总们给我们讲话，并请业内专业人士给我们做培训，井井有条，培训严谨而不失活泼。

华泰证券股份有限公司前身为江苏省证券公司，1991年5月26日在南京正式开业。华泰证券是中国证监会首批批准的综合类券商，是全国最早获得创新试点资格的券商之一。XX年年7月，华泰证券在券商首次分类评级中被中国证监会评定为a类a级券商，20xx年7月被评定为a类aa级，成为全国十家获此评级的券商之一。华泰证券旗下拥有南方基金、友邦华泰基金、联合证券、长城伟业期货、华泰金融控股（香港）有限公司和华泰紫金投资有限责任公司，同时是江苏银行的第二大股东，已基本形成集证券、基金、期货和直接投资为一体的、国际化的证券控股集团雏形。

“以客户服务为中心、以客户需求为导向、以客户满意为目的”是华泰证券坚持的服务理念。华泰证券拥有证券经纪服务、资产管理服务、投资银行服务、固定收益服务和直接投资服务为基本架构的完善的专业证券服务体系，以及研究咨询、信息技术和风险管理等强有力的服务支持体系。XX年年，华泰证券在“高效、诚信、稳健、创新”核心价值观的基础上，明确提出了“做最具责任感的理财专家”的品牌精神，得到了市场和社会各界的广泛认同。华泰证券的市场地位和品牌影响力不断提升，正在成长为具有核心服务优势和较强市场竞争能力的综合金融服务提供商。

首先是投简历，记得我是到截止日期那天才看到的招聘信息，本以为最后一天没希望了，后来还是在鹏鹏哥哥的鼓励下鼓起了勇气，凡事得勇于去尝试，才会让自己不后悔！（感谢鹏鹏哥哥！）

面试还算顺利，也结识了好几位一同去面试的南大同学。李总的和蔼、淡定、亲和力给了我很轻松的面试氛围。相信我充满概括力的总结和层次清晰的分析，一定给他留下了不错的印象。他总是给人一种谦和的感觉。我想人力资源总监都会是这种处世风格的吧。因为他的工作是和人打交道，协调好各种不同职位上的人的关系，让最适合的人到最适合他的岗位上。他以极具亲和力的姿态和员工相处，了解他们的特点，进行适当的调配，让人力资源发挥最大的效率。另外和他的交流中发现他对公司原则毫不退让的坚持，他的措辞可以相当地无懈可击和圆满，没有任何窜空子的余地，似乎外交官的风范，他对公司立场和利益的坚决扞卫以及在细节上的灵活、人性化的处理，可见其素质之高，真让人深深敬佩！

值得谈的是季总，作为客户经理，他每天和各种各样个性的客户打交道，帮他们处理各式各样奇奇怪怪的问题，还要管理我们这群不太懂事的实习生，可谓工作繁琐至极，但他总能处理地井井有条，他有几乎让每一个怒气冲冲的客户到他那谈完之后，笑眯眯、乐呵呵的回去的本事。他很注意说话的语气、措辞和分寸，并且很有自己的风格，他说一句话同一个意思，不同的语气可能把人说得发彪，也可能说得舒舒服服的，说话是一门艺术。

而且，在每天的晨会上，他总能能为我们觉得枯燥的工作注入鲜活的动力。说实话，在实习中，每天开晨会，对客户做电话营销及回访，账户清理，做创业板开户，前台支持……终于体会到现实中日常工作的单调和枯燥。其实，真实的工作就是这样，没有每天所谓的“新鲜”。比如，公交车司机会几十年如一日地在同一条线路上，绕着一圈又一圈，只是每天旅客不同罢了；商场的售货员每天也在同一个小柜台前穿着同样的服装，说着同样的话，一年又一年；中国移动客户服务中心的小姐们每天都只是坐在电话机前回答着已经被问过上千遍的问题，只是声音不同罢了……“但你得在其中找到乐趣，摸索做得更有趣，更有效率的、更好的方法”，季总如是说，比如，在账户清理的同时，看着那一页页发黄的客户档案，从明细程度和法文规范的变化，都能体会到中国证券行业的沧桑巨变，中国证券行业市场的逐步健全过程，窥斑见豹。再比如，准备一个记事本，开会时记笔记，有客户打电话来，记录好，将一天要做的事，条理清晰地记录下来。好记性不如烂笔头。如雷贯耳！

听蒋老师跟我们分析大盘走势，真是一大享受！他关于紫金矿业，还有浦发银行、五粮液的一些问题，让人感觉风度偏偏，用词专业，分析到位，语言也清晰易懂。当时我们就非常希望能接近这个人物。后来打听到他是这里唯一的“御用”内部讲师，而且还是自学成才的，拿下和好多含金量相当高的证书，客户门庭若市，点名要他开户，更加感觉有点神圣……此时，能如此接近这位人物，我们都兴奋不已。

我很希望知道蒋老师的股票分析思路，于是就和实习的伙伴们拿几只股票进行询问。结果惊讶的发现，只要我们能说出名字的，他就能立刻打出代码，开始讲解……当我为此惊叹不已时，蒋老师只是淡淡的说：“做这一行的，就时这样，股民多问题就多，他们可能拿任何问题来问你，所以这是必须。”对于股票的分析思路和他平时的言谈一样，层次分明，首先是大环境，然后到政策面，行业面，再到股票的基本面。而基本面的分析当然最重要的就是价时量，月线，周线（蒋老师特别强调的）的分析也很重要，其他一些指标结合参考。在蒋老师这样清晰的指点下，我感觉自己对于个股的分析也似乎渐渐上了一个层次他独到且深入浅出的分析，让我们对金融行业的认识更加深刻，收获甚多。

金融实习报告范文3

今年大一的暑假过的格外的有意义！从七月五日开始到七月十八日这段时间我们学校的老师组织我们金融系大一的全体同学开展了丰富多彩的实习活动。把我们真正从纯理论学习领入了实践的殿堂。用理论联系实际，把理论付诸实践。对于大学，我们都曾有过那么强烈的渴望，那么美好的憧憬。作为一个大一新生刚刚迈入大学这座庄严的象牙塔里，对大学生活充满着陌生与好奇。我们想知道大学生活是什么样的？大学里学到的知识是什么？我们应该如何学习才能为以后的人生道路铺好坚实的基石？带着这些疑问单纯的我开始了我的大学生涯。

我们每个人都会有自己的理想和抱负！但是那是需要自己去拼搏、去奋斗。在开始大二对专业课的学习之前，老师先领我们到实地进行细致认真的考察，还请了相关方面的专家来为我们做精彩的演讲，这些都是与金融这一专业的专业课程有着具体的联系的。金融简而言之就是资金的融通，这个社会的方方面面都离不开资金，因此金融涉及社会的各个领域。金融涵盖证券投资包括股票，期货，保险，基金，还有体系的中心银行业。在这十多天的日子里，老师领着我们亲自到两个地方进行实地考察有东北证券有限责任公司长春海口路营业部，那里是一个环境优美，景色宜人的股票交易大厅。有着大型的股票大盘屏幕和舒适的座椅。我们还参观了安华农业股份有限公司的6楼大连农业期货经济有限公司长春营业部。它地方虽不大但足以方便客户进行期货交易，有营业部，市场部，交易部，财务部和客户室，我们参观了各个部门的办公室，还进了会议大厅听了精彩纷呈的报告，收获良多。此外我们还在学校通过老师的组织听了三场意义非凡，令人难忘的演讲。首先有来自于泰康人寿寿险营销资深督导张爱国先生，他为我们带来了寿险公司发展的背景和经营理念和未来发展前景;其次有来自于大连良运期货有限公司交易部的经理袁连民先生，他为我们带来了如何对期货交易进行分析的详尽方法，如何利用期货挣钱的具体方法手段;此外还有来自于中国光大银行长春分行业务部的经理刘辉先生，他推心置腹的告诉我们如何迈向金融之路，告诉我们作为一个大学生应该如何一步一步地走向成功，令人鼓舞，深受启迪。以上三位都为我们做了精彩纷呈的演讲，他们充分的准备着实令人佩服，他们从百忙之中抽出时间来到我们大一学生中间为我们带来了他们对我们的忠心劝告和他们宝贵的从业经验着实令人感动万分。使我们增加了对自己所学专业的认识。

学习知识是我们来的最大目的也是最重要的任务！学好你的专业知识，你的未来才有可能是幸福美好的，你以后的道路才可能是宽阔笔直的！所有美好的东西在大学生活里都可能找的到！

大学生活！靠你自己去学习、认识、锻炼和感悟！

大学生活！靠你自己去把握身边的一切机会！

在这些天的实习中，令我最为难忘的是关于期货知识的一场实地考察和两场讲座。通过这些具体的活动我受益匪浅

金融实习报告范文4

一、培训阶段

（1）通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等，金融实习报告。

（2）学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

（3）学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等;联行业务;贷款业务等。

（3）学习银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

（4）学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

二、实习阶段

（1）跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

（2）跟综合柜员学习银行基本业务操作

（3）跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

三、实习内容：

（一）跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。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。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件，实习报告《金融实习报告》。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。对于4月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的服务意识，增强其服务理念，以优质的服务让顾客满意。同时通过实习还让我们了解银行的业务，中行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及国际业务，西大街支行主要划分有4个板块，有对公业务，对私业务，其他业务以及和平安保险公司联合的平保业务等。我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

（二）跟综合柜员学习银行基本业务操作

在学习各种相关银行知识的同时，我还积极向综合柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能做的就是把培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。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。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务及外汇业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧库，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续金额是否准确，凭证要素是否齐全等。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

**第四篇：金融实习报告**

金融实习报告

(1)通过培训了解单位基本状况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点平安保卫等。

(2)学习把握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本学问。

(3)学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整娶定活两便、训练储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等;联行业务;贷款业务等。

(3)学习银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区分与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(4)学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

二、实习阶段

(1)跟支行主任学习相应的理论基础学问及银行相关各种文件

(2)跟综合柜员学习银行基本业务操作

(3)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户询问

三、实习内容：

(一)跟支行主任学习相应的理论基础学问及银行相关各种文件

在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础学问及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的学问，还要学习新的学问，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融讨论等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。对于4月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的服务意识，增加其服务理念，以优质的服务让顾客满足。同时通过实习还让我们了解银行的业务，中行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及国际业务，西大街支行主要划分有4个板块，有对公业务，对私业务，其他业务以及和平安保险公司联合的平保业务等。我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

(二)跟综合柜员学习银行基本业务操作

在学习各种相关银行学问的同时，我还主动向综合柜员学习银行基本业务操作。由于现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能做的`就是把培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，查找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特别业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了许多的东西。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娴熟的业务操作，更应懂得如何同顾客沟通，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转变，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。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的学问。储蓄业务实行的是柜员负责制,就是每个柜员都可以办理全部的储蓄业务,即开户,存取现金,挂失,解挂,大小钞兑换,受理中间业务及外汇业务等.对于每一笔业务,我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程,业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类.此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧库,学习如何打印流水,平账报告表,重要空白凭证销号表,重要空白凭证明细核对表,审查传票号是否连续金额是否精准,凭证要素是否齐全等。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

**第五篇：金融实习报告**

一、培训阶段

(1)通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等，金融实习报告。

(2)学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

(3)学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等;联行业务;贷款业务等。

(3)学习银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(4)学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

二、实习阶段

(1)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2)跟综合柜员学习银行基本业务操作

(3)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

三、实习内容：

(一)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。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。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识，实习报告《金融实习报告》。对于4月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的服务意识，增强其服务理念，以优质的服务让顾客满意。同时通过实习还让我们了解银行的业务，中行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及国际业务，西大街支行主要划分有4个板块，有对公业务，对私业务，其他业务以及和平安保险公司联合的平保业务等。我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

(二)跟综合柜员学习银行基本业务操作

在学习各种相关银行知识的同时，我还积极向综合柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能做的就是把培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。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。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。储蓄业务实行的是柜员负责制,就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务,即开户,存取现金,挂失,解挂,大小钞兑换,受理中间业务及外汇业务等.对于每一笔业务,我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程,业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类.此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧库,学习如何打印流水,平账报告表,重要空白凭证销号表,重要空白凭证明细核对表,审查传票号是否连续金额是否准确,凭证要素是否齐全等。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！