# 推荐大学生银行社会实践报告-实习报告(精)(9篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-05-03

*推荐大学生银行社会实践报告-实习报告(精)一假期打工的目的很简单，除了赚钱，还可以检验自己的实践能力。同时，通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，并在实践中提高适应能力，为将来积累经验。于是我在顺德德力机械铸造有限公司做仓管员。在我的...*

**推荐大学生银行社会实践报告-实习报告(精)一**

假期打工的目的很简单，除了赚钱，还可以检验自己的实践能力。同时，通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，并在实践中提高适应能力，为将来积累经验。

于是我在顺德德力机械铸造有限公司做仓管员。在我的工作岗位上，虽然没有什么技术含量，但是不容许马虎，因为完成货品入仓、后勤发货包装及处理发货账务都必须有详细的入出库数量和日期，在仓库里面最应注意的就是先进先出，如果因为不甚造成的数量及日期错误，那是一件很严重的问题，轻者受处分，重了会导致公司严重的资金损失，甚至会造成车间生产的产品有严重的质量问题。

我虽然第一次做仓管员，但和其他仓管员一样需严格按照”仓库单据作业管理流程”中有关“收货确认单”的流程进行作业。

当新的货物入库时，仓库人员需要将货物放到仓库内部，不允许放在仓库外，尤其不能隔夜放在仓库外，下班后必须将货物检查放在仓库内部。

收货时一定要见入库单，没有时需要追查，直到拿到单据为止。仓库人员有追查和保管单据的责任。

所有物料确认前由仓库员对物料进行正确标示。新产品更应重视标示。

所有产品确认必须仓库人员和采购共同确认。新产品尤其需要共同确认。

仓库安排打印条码时对物料进行扫描确认。新产品需要仔细核对物料的产品描述，以避免出错。

仓库与送货方共同确认物料数量时，如发现货单上的数量不符，应找相应人员签字确认，由送货方联络处理数量问题。

物料摆放需要按照划分的区域进行摆放，不得随意摆放物料，不得在规划的区域外摆放物料，特殊情况需要在2小时内进行整理归位。

原则上当天收货的物料需要当天处理完毕。当天安排点数、打印条码、贴条码、打印收货确认单、进行入库信息的统计，点数入库。

仓库入库人员必须严格按照规定对每一个入库物料进行数量确认，即是确认登帐入库数量和实际入库数量（可查贴条码人员最后点数数量和自己点数确认的数量）是否相符，不符合的需要追查原因到底和解决完成。

入库物料需要摆放至指定储位，物料盒（袋）放不下时可以放在箱子里，箱子不能放在超过2米远的地方。

所有入库物料需要贴完条码，且外箱上需要有物料标示，包含物料的质量和储位信息。

“收货确认单”需要按流程要求先给仓库入库人员确认登记再给到仓库经理签字后才能入库。

不仅如此，还要平时应定期对货物进行盘点，从工作中熟悉产品；每天开始拣货之前，需要了解新入库的货物有哪些、是否摆放在属于自己编码的位置上面，确定不会有货物漏拣；包货要注意编码与实物是否一致，警惕拣货单是否存在着错误编码的情况；发现库存物料不良时需要及时处理或报告上级处理；掌握物料质量、数量、卫生、保质期情况，落实防盗、防鼠咬、防变质、防火灾等安全措施和卫生措施，保证库存物料完好无损等等。

以上看似简单，但每天将每件简单的事都做好是一件不简单的事。

通过这一段时间的仓管实习，让我更深刻的认识到了仓管员的责任。虽然自己之前没有做过仓管员，遇到很多不太清楚的。幸好周围同事们热心帮助我，以及他们敬业的工作态度和融洽的工作气氛，让我感受到能在这个集体中工作是件愉快的事情。而自己各方面的素质也在亲身实践仓管员的过程中得到提高。因为，在仓管工作中熟悉自己不内行的物料才是现在最基本的工作任务，是自己适应工作的要求、提高办事效率的需要，也是为能够随时进入其他部门学习的一个基本工作技能。

其中最让我难忘的莫过于单纯的拣货。拣货，好像没有什么技术含量，会给人一种枯燥无味的感觉。但既然公司安排自己负责这一职位，那就是公司对我的信任，给我学习的机会。所以我们应该抱着一种感恩的心去完成自己的工作，竭尽全力完成它，不断提高自己的效率。

拣货是工作的首要任务，发错货、帐目错乱，会给后续工作带来很大压力，会使公司利益与形象受损。所以要看好实物、对准确编码，提高注意力，确保在第一个环节上就做到百分百的正确无误；另外还需要了解仓库当日入库的货物，多关注仓库的信息，以确保仓库是否有足够的库存。

要用为公司服务的理念去工作，把公司当做是自己的家，融入到这个大家庭，齐心合力经营好这个场所。

仓库的一切工作不可能走捷径或一蹴而就，很多都看似小事，偏偏小事都是一环扣一环支撑起全部工作流程得以顺畅、正确。

当然在实习中，我也遇到了很多的苦难，也曾一次次的受挫过，但也就是因为这样，我又一遍遍的去寻找解决的方式和途径，使这些难题得以顺利解决，这个累积的过程，也就成了我实习期间宝贵的经验与财富，相信对我以后的生活也会有很大的帮助。

从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的入库与出库，但是，这帮助我更深层次地理解入库与出库管理流程提供了极大的帮助。我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来验证真理，使一个大学生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。此次实习，真是受益匪浅。

**推荐大学生银行社会实践报告-实习报告(精)二**

这次能有机会去工厂实习，我感到十分荣幸。虽然只有一个礼拜的时光，但是在这段时光里，在老师和工人师傅的帮忙和指导下，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉受益匪浅。这对我们以后的学习和工作有很大的帮忙，我在此感谢学院的领导和老师能给我们这样一次学习的机会，也感谢老师和各位工人师傅的的悉心指导。

将所学的理论知识与实践结合起来，培养勇于探索的创新精神、提高动手潜力，加强社会活动潜力，与严肃认真的学习态度，为以后专业见习和走上工作岗位打下坚实的基础。透过两个星期的工厂见习使我们对常见的pvc，pe等材料以及pvc的流水生长线有必须的感性和理性认识，打好日后学习高分子材料专业课的入门基础。同时见习使我们获得了对橡胶，塑料材料的实际生产知识的认识和技能的提升。培养了我们理论联系实际的潜力，提高分析问题和解决问题的潜力，增强独立工作的潜力。化工见习报告。最主要的是培养了我们与其他同学的团队合作、共同探讨、共同前进的精神。具体如下：

1、熟悉各种高分子材料的生产流程、工艺设计、加工设备、加工方法以等，了解橡胶，塑料在生活中的应用，用途等。

2、了解有pvc，pe，橡胶等高分子材料的加工工艺流程，以及加工的基本设备。

3、熟悉各种见习工厂的坏境，从而对工厂有一个更高的认识。

1、听从老师和企业工作人员的安排指导，有秩序，有礼貌，遵守工厂的相关规定。

2、认真听取工作人员的讲解介绍，有问题及时虚心提问，有意见推荐要有礼貌地提出并做好相应的笔记。

3、认真学习橡胶，塑料，以及电缆厂的相关知识，包括橡胶，塑料生产流程，销售过程，企业的管理工作等，总结出自我的收获和心得体会等，写一篇见习报告。

这次见习的公司主要有：湖南飞博塑胶有限公司、中盐湖南株洲化工集团有限公司、湖南金德管业集团、湖南振云塑胶有限公司、华菱电缆有限公司、湘潭冠华环保制品厂等等。

将近两周的见习，真正到达高分子材料生产的前线，让我学到很多。了解了我国目前橡胶，塑料制造业的发展状况。也粗步了解了这些高分子材料制造的发展趋势。在新的世纪里，科学技术必将以更快的速度发展，更快更紧密得融合到各个领域中，而这一切都将大大拓宽材料制造业的发展方向在见习过程中，我初步了解的几种材料的工艺流程、设计步骤和方法。可对其中的许多细节问题还十分陌生，这不能不说是一种遗憾。这个见习迫使我相信自我的知识尚不健全。

1、前景广阔：将来高分子材料的工艺装备与工艺路线能适用于生产各种产品的需要，能适用于迅速更换工艺、更换产品的需要，使其与环境协调的柔性，使生产推向市场的时光最短且使得企业生产制造灵活多变的灵捷化，还有使制造过程物耗，人耗大大降低，高自动化生产，追求人的智能于机器只能高度结合的智能化以及主要使信息借助于物质和能量的力量生产出价值的信息化，智能化促进柔性化，它使生产系统具有更完善。

2、亲身体验的乐趣：在见习中，我们不再像以前那样只是稳稳地坐在教室里面，看着老师的比划和描绘。此刻可就大不一样了，当那些课本上的图像和老师课上描绘的机器真正摆在我们面前的时候，我们是异常地兴奋，看到这些以前在头脑中苦苦思索可就是看不清其真是面目的家伙，我们是万分欢喜，再想到我们不仅仅能够看的到它们，摸的着它们，而且我们还会学习如何去我们心中的喜悦更是难以言表。

3、学会定位思考：自我的未来职业取向思考。思路决定出路，定位决定地位。此次认识见习，涉及橡胶，塑料的生产。污水处理和环境监测等则是涉及环境保护、化学分析手段范畴的领域。

4、培养创新的精神：正如金德，就是从一做起，“千里之行，始于足下”敢于创新，才有这天的成就！对于创新来说，方法就是新的世界，最重要的不是知识，而是思路。在金德管业集团的师傅给我们上课的时候，重点说到企业创新对于企业发展的重要性，同样对于学生来说，创新思维必不可少，因为世界总是在变化之中，所以务必时刻有应变局势的思维。

5、保护环境：生命与绿色拥抱，人类与生态共存。工厂见习中，有污水处理、环境监测等两个关系环境科学方面的见习课题，当今世界，环境问题是阻碍经济发展的一个重要的因素。特备是作为化工厂污水处理要特备注意。所以企业在发展自身的同时，务必关注环境保护，关注社会职责。对于个人的大学生，则要从自我做起，从小事做起，做有利于环境友好的事情。

总之，透过这两周的见习使我我明白，要多听、多看、多思考、多学习！只有采用理论和实践的办学模式，做到课堂教育与社会实践的关系。“千里之行，始于足下”，这两周短暂而又充实的实践，我认为对我走向社会起到了一个十分重要作用，对将来走上工作岗位也有着很大帮忙。更重要的是要向他人虚心求教，好的习惯和他们的知识也会是我们人生中的一大宝贵的财富。但是动手的地方太少，期望下次见习能让我们有更多动手动脑的地方！

**推荐大学生银行社会实践报告-实习报告(精)三**

尊敬的领导：

您好！首先，真诚地感谢你从百忙之中抽出时间来看我的自荐材料。

我是xx职业技术学院财会专业的大专毕业生，现在读xx广播电视大学本科会计学专业，即将毕业。近日悉知贵行招聘工作人员，对于我是一次在金融业发展的机会，希望能应聘贵行储蓄柜面岗位。

我具备应聘柜员岗位的技能，熟练掌握财会基本知识，持有会计上岗证，会计电算化证书，普通话证书和反假货币上岗资格证书。同时具备半年实习的柜面各项业务操作经验，较好掌握办理储蓄存款、取款、转账业务过程中的接柜、记账、计息、收付现金到日常整理票币、柜台轧帐等业务操作环节和日常业务处理的中间业务收费，现金出纳业务，单位结算业务，单折业务，银行卡业务，贷记卡业务，客户信息管理，资产业务，表外业务，国债业务，网上银行业务，电话银行业务，收银行业务以及对公支付结算业务，联行业务中的网内往来业务，大小额支付等业务。

通过半年实习，较好掌握和熟悉电脑储蓄业务和现金出纳工作的各项规章制度，并掌握储蓄挂失、托收等较复杂业务的操作要领；掌握现金出纳工作的操作规程，具有现金整点、识别假钞的基本技能。

我为人真诚，谦逊，自信，有着很强的拼博意识，喜欢有挑战性的工作，踏实肯干，有良好的快速学习能力和分析能力、团队合作能力和沟通交流能力，做事认真、谨慎、细心、稳重，个人形象气质佳，品行端正，无不良嗜好和违规违纪行为，在参加工作这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的银行员工的标准严格的要求自己。

我希望凭借自身所具有的工作实践经验、银行知识和各项业务操作技能以及自身的刻苦努力、进取精神，我将会为xx银行的未来发展做出自己贡献。

最后，衷心祝愿贵单位事业发达、蒸蒸日上！

此致

敬礼！

求职者：xxx

20xx年xx月xx日

**推荐大学生银行社会实践报告-实习报告(精)四**

一、实习目的

顶岗实习是我们大学生必须经历的过程，是理论与实践相结合的重要方法。它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识。实习也是对我们专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在教室上根本就学不到的知识、技能，既开阔视野，又能增长见识，为我们走向社会打下坚实的基础，是我们走向工作岗位的第一步。本次实习主要是熟悉银行中贷款的基本操作流程和贷款产品，进入银行实践，学习银行的运营模式，将理论与实战进行结合，用理论指导实战，用实战检验理论。通过实习，在毕业前先接触一下社会，了解一下企业，为自己以后更好的找工作，更好的融入社会做准备。

二、实习时间

20\_\_年\_月\_日至\_月\_日。

三、实习单位简介

中国建设银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国建设银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国的银行之一。在海外，建设银行同样通过自己的努力赢得了优良的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国建设银行阜新分行一直鼎立支持阜新经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。

“中国建设银行，建设现代生活”是建行人理念与追求的浓缩。跨入21世纪，建设银行将以优良的业绩和不断的创新寻求更为广阔的服务领域和发展空间。它的经营理念包括以下四点：

1经营理念：以市场为导向以客户为中心。

2服务理念：客户至上，注重细节。

3风险理念：了解客户，理解市场，全员参与，抓住关键。

4人才理念：注重综合素质突出业绩实效。

四、实习内容与过程

本人在建设银行的实习内容如下：

(一)跟工作人员学习部门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，我主要跟信贷部赵叔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，都要树立一种竞争认识，服务认识。同时通过实习还让我们了解银行的业务，建行的业务结构较为多角化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及信贷业务等等，我实习的主要是信贷业务，包括很多种类的贷款，学习这些贷款的基本操作流程和需要注意的地方。

(二)信贷业务

由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管中央银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。建行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，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。

(三)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，我还主动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，以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

(四)个人贷款中心

我在个人贷款中心实践过贷款受理调查岗、信息录入岗、签约岗、审核岗等等。个人贷款中心受理调查岗就是协助客户填写完整个人住房贷款面谈记录(个人及家庭)、贷款合同、抵押担保承诺书、韩城市房地产抵押合同，整理好住房贷款需要的工资卡(连续三个月)、户口本、结婚证、收入证明等的原件及复印件，如果属于个体工商户，则需出具营业执照、一年内的完税凭证、常用账户现金流量证明、财务表等等能够证明其还款能力的凭证，核查贷款资料的真实性、完整性、准确性、有效性等等，通过面谈、现场调查等方法，对其还款能力、买卖行为的真实性、贷款担保情况进行核查，在人行信用信息系统查询个人的信用记录并打印信用报告等等。根据贷款年限与年龄之和，男不得超过65岁、女不得超过60岁，收入证明及每月还款金额不得超过收入的50%算出每月应还款金额，让客户相关人员按手印签字盖章，在资料完全整理齐全后，将客户信息、住房信息、还款计划等等相关资料都录入个人住房贷款系统(pmis)，复核后上报渭南分行，如果审批，则会在贷款合同盖章签约，并办理抵押登记工作。另外，个人住房贷款中心也办理信用卡申请业务，我也会协助客户填写真实完整资料后签字按手印，在系统中录入客户信息等等。

五、实习心得

通过长达一个月的实践操作，我学到了很多在教室上学不到的东西，获得了宝贵的实践经验，锻炼了自己的学习能力、动手能力、交际能力等，明白了在以后的工作中所需要的能力和态度，可以让自己在今后两年中重点培养自己在这方面的能力，为以后能好好工作做铺垫，打好基石，能发挥出更大的才能。

(1)在实践中，我懂得了责任心一定要强。俗话说一切从小映大，银行本来8点正式上班，但我发现所有的员工责任心都很强，都有敬业奉献精神，早早7点30就到岗，常常晚上加班到九点多，甚至周末也不休息。对于任一笔业务，态度非常认真，对所需要的资料常常核对几遍，对于企业提供的数据也会仔细研究，若发现不正常数据，则会到企业认真考察，而不是敷衍了事，蒙混过关。这都让我看到了自己的反面，以前有时布置的任务并没有用心完成，这让我明白了即使以后工作了，认真的工作态度也是必须的。

(2)在任何一项工作中，团队精神永远最重要!虽然每天都是各司其职，但是每一项业务都是整个部门的队员合伙完成的，遇到什么问题也是互相研究互相讨论询问，共同解决问题，这让我明白，一群人的力量始终比一个人的力量大，否则，在系统操作过程中遇到点事，如果不共同讨论的话，任何一项任务都会更费时，造成效率低下。而且大家在完成自己的任务后，都会自觉的帮助同事完成他人工作，营造了一个优良的环境，也让我学会了如何与大家交流，明白了一些在与同事的交流中应注意的细节，在为顾客的营销中、与领导的谈话中、与客户的协调中都大大提升了自己的交际能力。

(3)俗话说“书到用时方恨少”，虽然在教室上学过财务报表分析、各种比率的计算与含义等等，但是当赵叔叔考验我时记忆却模糊不清，让自己也大为吃惊，所以下定决心回到学校还会很刻苦的、很扎实地认真学习，让自己在以后工作中能够应运自如，为自己奠定坚实的理论基础，并且联系实际，坚持锻炼自己的实践能力，做到学以致用，成为真正的有用之人。

(4)现在的大学生或多或少都有一些心高气傲，眼高手低，我也不例外。然而在实践工作中，我才发现，在大学里学到的书本东西如果不在实际的工作中加以运用，就不能发挥出知识的力量，有了知识基础并不能说明就比学历低的人能力高很多，很多工作都是熟能生巧，我们坚决不能以自己的学历作为骄傲的资本，只能以知识作为基础，脚踏实地，一步一个脚印，虚心向学长学姐们学习，凭着对新事物的接受学习能力强，在不断的摸索锻炼中，不断发掘出自己的潜能，不断提高自己的能力，才会有美好的未来，而不能一开始就要求太高，想一步登天，否则不仅成不了才，还会挥霍掉自己的青春。

(5)诚信，是人一辈子的财富。在工作中接触到的个人信用信息比较多，也就慢慢了解到一个人拥有好的信用是多大一笔财富。随着全国通用的个人征信信息系统的不断完善，各家银行只要轻轻一点，就可以查到一个人的信用记录。在实习阶段，对于个人住房贷款、消费贷款、作为企业法定代表人、开门做生意等的个人信息都有一定的要求，一旦客户被拉入黑名单，如利用\_、逾期不还款等违规现象出现，办理所有的业务都将受阻，为了让人生光彩照人，一路顺通，受过高等教育的我们都应该做到诚信，不仅仅是在银行的业务上，更应该是在生活中。

**推荐大学生银行社会实践报告-实习报告(精)五**

暑假期间，我有幸来到了中国工商银行双流县支行进行了为期一个月的会计实习，学到了许多书本以外的知识，受益匪浅，大学生暑假银行实习报告。下面是我对银行储蓄存款实名制进行的一点简单探讨。

储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效身份证明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平、公正、公开的基础上进行，保证个人金融资产的真实性、合法性。我国建国五十年来，储蓄存款制度一直实行的是记名(虚名)储蓄制度。其记名可以是真名、假名、代码亦可以是亲友的名字。特别是活期储蓄，银行只认存折不认人，只要取款人提供存折出示印鉴或输对密码(由取款人开户时约定)银行即按折付款。储蓄存款实名制是发达国家早已实行的一项金融制度，也是绝大多数发展中国家实行的金融制度.

我国现行的储蓄存款记名制可以说从源头上造成了一系列社会经济问题，已经妨碍了改革开放的进程，到了积重难返的地步。 1、储蓄存款加快增长现象下掩盖了触目惊心的社会财富转移。截止1999年6月末，我国商业银行储蓄存款总额(本外币全折人民币)达6．3万亿元。我国居民储蓄存款是呈几何级数增长的，1987年，我国居民储蓄存款余额仅3073亿元,1992年突破1万亿元,1994年突破2万亿元,t995年突破3万亿元，到1998年末更是达5．3万亿元，而仅仅半年,1999年6月末已达6．3万亿元。1992年以来，我国gdp增长率虽然走上了快速增长的通道，最高的年份是1992年的14．1％，最低的年份是1998年的7．8％，从92年到98年，算术平均数也仅10．76％,gdp的增长与储蓄存款增长不同步，这说明两点，一是国民收入的分配过份向个人倾斜，二是有些个人收入已经不来源于国民收入，而是直接来源于国有资产的流失。

2、税收征管困难，偷逃税款严重。纳税是公民的义务，但在现实条件下，能偷逃税赋成了个人的本事，对不少财务管理人员来说，逃税倒成了其义务，我国个人所得税规模占人均gdp的比重大约在0．28％左右，远低于发展中国家平均水平的2．1％，税源流失过多，根源在于我国的现行储蓄存款制度根本无法支持个人所得税的征收和监管，而存款制度的不完善，不利于建立公民的信用体系，不能明确个人对国家应尽的义务，无法通过税收杠杆调节居民收入差距和贫富差距，缓解社会矛盾，使国家集中力量办大事。

3、使我国的相关调整政策无所适从，实施效果大打折扣。比如，针对我国内需不旺、消费疲软的状况，国家出台了一系列刺激消费的政策，如连续下调利率、鼓励消费信贷、征收储蓄利息所得税、增加公务员和事业单位人员工资收入、刺激教育消费等等，但这些政策实施效果很不明显，为什么?因为储蓄存款记名制掩盖了贫富差距，立法和行政机构很难对症下药，对少部分暴富阶层的人士来说(据非官方资料，这部分仅占存款人数7％的阶层控制了约60％以上的储蓄存款总额)，收入只是数字的增加减少，钱对他们来说几辈子也花不完，该有的都有了，因此他们对刺激消费的政策很麻木。

4、个人信用制度无法建立起来。市场经济就是信用经济，一切经济关系要靠信用来维系，没有好的信用制度，就会产生“交易冷淡”和“投资锁定”现象，由于互不信任，交易方式会向现金交易和以货易货等原始的刻板的方式滑落，“银行惜贷、企业惜投、个人惜借”的悲观情绪弥漫，造成经济活力日益下降，宏观调控政策难以发挥作用。个人信用制度建立当然是一个复杂的程序，涉及到金融法律法规建设、金融产品创新、技术创新和管理创新等诸多内容，但储蓄暑期实习报告存款实名制则是最基本、最核心的内容。

1、以现有的个人身份证号码为基础，建立储蓄存款实名制。信用是公民活在世上的面子和通行证，个人信用的好坏直接关系到能否享受贷款、透支和分期付款，还影响到退休保障。在储蓄存款实名制的记录和支持下，每个人的每一笔收入、交易、纳税、借款、还款的情况都记录在案，作为考核信用的基础。

**推荐大学生银行社会实践报告-实习报告(精)六**

在刚刚过去的一个月中，我有幸来到中国工商银行xx县支行国际部和会计处实习。

作为报告开头，我想先介绍一下工行一些基本情况。中国工商银行是四大国有独资商业银行之一，拥有分支机构2万多个，是中国资产规模最大的商业银行，20xx年末资产总额近53000亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。而工行xx县支行在20xx年xx省工行系统县级支行的收益排名中位列第二，其中很大一部分是得益于国际业务，这主要是因为当地对外轻纺贸易较为发达。因此我在完成了会计处的实习任务之后，还到国际部进行了短时间的实习，以期更全面的了解银行的核心业务。

在会计处实习的时间里，我主要学习了综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，基本掌握了该系统的记账和复核的操作，并能独立处理同城交换、证券清算和外汇核算。通过看、问和动手操作，我对会计处的主要工作有了更加系统的了解，特别是支票汇票等，在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有具体的认识。现在我已经大致明白了审票和解付的过程。而在国际部实习的时间里，我边干边学，发现其实大部分知识已在《国际结算学》中学过，我所要做的就是熟悉各种票据，掌握它们在国际贸易中的作用，同时帮助和指导客户填单和审单。在实习过程中有带教领导、银行员工的协助、自己的努力，自感收益不小。

这次实习把我从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我就意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然这个银行内部气氛和谐，没有老套的束缚，但它毕竟是一个跟钱打交道的机构，需要有严谨的纪律和详细的规程，我就应该严于律己，这样不仅可以遵守银行的规矩，对我自己更有好处。以下是我实习一个多月来的体会：

首先，来工行xx县支行实习的短短一个月的时间里，使我在思想上有了很大的转变。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有那么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，银行员工的学习气氛特别浓无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

在这里大家都在抓紧时间学习，这种刻苦的精神特别让我敬佩。给我一种特别想融入他们其中的感觉。这将对我以后的人生路上一种很大的推进。只有坚持学习新的知识，才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛。同时这次实习也为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我从传统的被动授学转变为主动求学；从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。掌握自学的方法，这些方法的提高是终身受益的，我认为这难得的两个月让我真正懂得了工作和学习的基本规律。

其次，在本次实习的一个月里，我深深体会到团队合作的重要性。记得那时我在工行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。总之，这次实习为我从各方面融会知识，为我将来的工作和生活铺垫了精彩的一幕，我认为这种改变是质的飞跃。

现在实习结束了，工行xx县支行的领导和同事对我的成绩也给予了肯定。我也对自己的表现基本满意，为我走向社会打下了坚实的基础。与银行员工的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，银行的员工待人诚恳，虽然他们年龄和我一般大，有的还要小几岁，我感觉他们很成熟，有很多值得我学习的地方，这一个多月是我用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我都有很大的收获。这两个月我没有白来，如果有时间，希望能还有一次这样的实习机会。我衷心的感谢工行xx县支行的每一个人，今后我不会辜负你们的期望，把工作做得更好。

实习单位：中国建设银行

实习部门：xxxx信用卡中心

实习时间：xxxx年7月21日xxxx年8月21日

一、实习的总体情况

我所在的实习单位是中国建设银行xx\*市的总行，我在其中的信用卡中心担任一名销售人员，主要是通过电话营销的方式向客户推销信用卡，而每天成功开卡的数量是体现自己业绩的重要依据，自身对于建行各种信用卡知识的熟悉程度和面对客户提出问题时的反应能力以及对营销技巧的把握无疑是成功营销的关键。

二、实习的具体内容

1、龙卡信用卡基础知识培训

要成功营销信用卡最基本的是掌握好信用卡的相关知识，所以我们进入建行信用卡中心时首要任务是学习龙卡信用卡知识。培训内容和需要掌握的基本知识如下：

略

以上五种卡钟是我本次实习营销的主要卡种，其中最主要向客户推销龙卡汽车卡和香港

旅游卡。我们通过对基础知识学习掌握后再在信用卡中心观察老同事是如何营销信用卡，时间是两天，学习有经验的同事的营销技巧。

2、上岗前的考核

①考核前的准备：熟悉了龙卡信用卡的基本知识和基本的营销话术以及技巧后，我迎来了上岗前的考核，这时我已经来到建行三天了，在这三天里，我除了上建行的培训课，看有经验的同事推销，还自己每天晚上回到家后在网上学习有关的信用卡知识，以及了解其他银行的信用卡，比较后找出建行信用卡优越之处，以便可以成功营销建行的信用卡。此外，因为我是要进行电话营销，所以在考核之前，我找了很多师兄师姐还有同学当我的客户，让他们当我的客户，通过打电话给他们，然后向他们推销我的信用卡，通过这种实践的方式锻炼自己的营销能力，为考核做了充分准备。

②考核：考核的方式是通过电话的形式把信用卡直销团队的经理当成自己的客户，向他推销龙卡汽车卡，要注意自己说话的礼貌，说话的语气，还有对于卡特点解说的清晰度，还有应对客户提出的各种问题的反应能力等等各方面的问题。我第一次考核时比较紧张，基本把要说的内容说完，对客户提出问题基本能答出，但存在语速稍快，语气过于温柔，有点紧张等问题;后来我请教有经验的同事并对着同事练习，经过一天的努力再重新考核，结果基本可以，终于通过。

3、正式上班

①初试锋芒，历经磨练

历经一周左右的培训考核，终于可以正式上岗，向来自各个地区，多数是在佛山市内工作的有一定经济能力的客户推销建行的信用卡。按捺着激动的心情，拿起电话拨通第一个客户的电话，电话一接通，电话那头传来“喂”的一声，我一激动，忘记我们只能说你好不能说喂，我也跟着喂了一声……猛然意识到错误时心情有点慌，接着有点颤抖地往下说：“你好，我是中国建设银行的客户代表，工号9432，请问您是先生吗?”当回答说是的时候，我就接着推销我的信用卡，当我刚说：“先生，您好!现在中国建设银行诚意邀请你成为建行龙卡汽车卡的用户……”话还没说完，那个人就不耐烦地说：“我什么卡都有，不要再打过来。”说完就挂我电话。我顿时沮丧极了，出师不利。旁边一个老同事立即安慰我说：“社会上什么人都有，不是每一个人都会跟你客气礼貌，更何况你是打电话去打扰别人去推销你的卡，而且别人也不知你是不是真的是建行打过来的，毕竟社会上虚假的诈骗信息太多了。你要别人相信你是建行的，还要通过你的推销对你的卡产生兴趣，自愿把他的个人信息提供完整给你，你才能成功营销一张卡。所以这不是一个简单的过程，要有一个锻炼的过程。如果连这点小小的挫折都过不了就干不好推销这一行。”通过大姐的一番教导，我顿时茅塞顿开，是的，这才是开始，自己辛苦了一星期多才能有的开始，怎能轻言放弃。于是自己重整心态，开始了第二个客户的营销：您好，我是中国建设银行的客户代表，工号……几天下来，我遇到一说是建行打来就挂我电话的客户，有听完我说完所有卡的优惠的时才说不要挂我电话的客户，有忙音的，有无法接通的，有现在忙再联系的;还遇到一个一说你是建行打来的就说要投诉建行的，当时我是吓到了，好在有经验的同事马上过来帮我解了围，还教会了我处理这种事情的方法：先是要稳定客户的情绪，再问清楚要投诉的原因，再记下客户的联系方式，身份证号，然后上报经理处理。虽然没有面对面接触各种各样的人，但是通过电话的沟通，应对各种客户，慢慢锻炼了自己的心理承受能力，沟通能力，还有应变能力等等。

②慢慢熟悉，渐入佳境

通过几天的锻炼，通过每天70个电话左右的沟通接触，自己对于龙卡信用卡的知识已经应用自如，慢慢摸索到客户开卡的心理，知道应该怎样说才能让客户更容易接受我推销的卡。例如：以前是说“建行邀请您成为龙卡汽车卡的用户”，现在我会改为“我们建行有个龙卡汽车卡的优惠信息带给您”;然后在说完这张卡的优惠之后，就说：“而且现在您属于我们建行的邀请客户，所以您只需要和我们核对和补充相关资料就可以成功办理者张汽车卡。”如果客户好像想开又好像有点顾虑的话，我马上就会说：“先生/小姐，如果您对我的身份有所顾虑，您可以通过以下几种方式了解到我的身份：1)我的工号是9432，您可以通过拨打我们广东省的客户热线95533查询到我的工号;2)或者您可以通过拨打xx查询现在打给你的这个号码是不是佛山市建设银行信用卡中心打给您的;3)又或者您打回这个电话也可以听到我们中国建设银行的彩铃。”通常说完，如果客户真的想要开卡就会把他的资料提供给你，也就营销成功。

③从容营销，应对自如

在对龙卡信用卡的营销话术实操几百遍之后，已经能够熟练到驾驭这些话语。而无论面对多么野蛮苛刻的客户也能从容应对。而且已经达到一次能够同时营销两张卡，营销业绩大增。我在成功营销一张龙卡汽车卡后，在结束语中说到“我们会尽快通过邮政专递人员送一份开卡确认书给你核对签名，到时我们也会附送一张香港旅游卡给您使用，这张也是建行的信用卡，并且有年费优惠，只要你刷卡消费三次，不限金额大小，就可以免年费。到时您一起签收就可以。通常这个时候客户已经听到麻木了，就只会说好，好，所以自然又成功并且轻松营销一张卡。有时面对一些客户在某些问题上纠结不清时，例如：你们怎么会有我的电话?即使是你已经说明白是因为他以前在建行办理过业务所以留下他的基本资料，他还是纠结在这个问题时，我就会慢慢引他转入我要说的正题：“先生小姐，我们建行这张卡有多方面的优惠，您其实可以先使用一下。”就不要再跟他纠结在不必要的问题上。还有即使客户很不客气，你也要保持优质的服务态度跟他沟通，如果真的很坚决不要，就直接说不好意思，打扰您了，祝您生活愉快，再见。就直接结束这次对话。

④业绩颇优，收获匪浅

在建行信用卡中心实习一个多月，成功营销信用卡五十几张，位于实习生的第二名，业绩颇优，而且与同事相处融洽愉快，经理对我评价颇高，表示希望以后还能回来上班一起工作。我觉得让我以后再回来工作是对我这一个多月的努力的最大肯定，感到这一个月每天几十个电话没有白打，有工资收入是一方面，更重要是一片肯定的声音，这是最大的收获。

三、营销技巧经验总结

①与客户开始沟通时要让客户觉得你有优惠要带给他并让客户感受到你话语里的诚意。

②要让客户信任你，要懂得揣摩客户的心理，及时提供让客户了解你身份的证据。

③要掌握好语气语速，还有注意说信用卡优点特色时的顺序，要把最优惠的放在最前面说，把不算是优惠的信息说到好像很优惠，让客户产生办卡的欲望。

④不要问客户要不要办卡，而是直接说有一张很优惠的卡要送给他，直接问他哪里签收比较方便，等客户接受后再跟客户说明白具体的优惠信息，接着办理相关开卡手续。

⑤在客户有点想要而说考虑考察的时候，可以强调卡的优惠，让客户先使用一下，而且不需要的时候也可以随时拨打卡后面的电话取消，相当方便。这是客户就大多会说试试看了。

⑥营销最基本最重要是你一定要对自己所要营销的东西非常熟悉，而且要说得非常有自信，对所有有关知识的提问要做到应对自如，面对客户始终如一的友好态度，还要不卑不亢，保持公司形象。这样既让客户信任你，又让上司赏识你。

四、收获知识，收获经验，收

获友谊，满载而归

在经过培训，考核，到正式上班，再到实习期满，离开单位，在这短短的一个多月里，学习到许多信用卡的知识，对建行的龙卡汽车卡，香港旅游卡，名城龙卡，标准龙卡，兴华龙卡等相关信用卡知识熟悉掌握并灵活运用，在与客户的交流沟通中不断总结营销经验，提高自身的营销能力，从而成功营销，这是收获其一;收获之二，而且也是我最珍惜的是我在与同事相处中认识了不少朋友，通过互相帮助，互相鼓励，互相交流工作经验，营销技巧，提高整个信用卡直销团队的营销业绩，构建了一个温馨的工作环境。这给了我一个愉快的实习生活。所以脸带笑容的我带着学到的知识带着同事朋友们的祝福踏上归程。

这只是我踏上社会的第一步，比较成功的一步，在以后的道路上还有很多的挑战，很多的考验等着我去磨砺，但我相信只要我踏出了第一步，我就会一直坚定地走下去，总有一天，会到达自己的目的地。

一年一度的假期对于一部分学生而言，是一种远离课业负担的轻松与惬意。但是，我觉得在无所事事的光阴中往往也就带有一丝百无聊赖的失落与遗憾。为了今后在社会中更容易的找到自己的位置，体现出自己的价值，我决定抓住这次能在建行实践学习的机会，在实践中升华自己。于是进了银行做个社会实践，一个月的时间翛然逝去，对我这个第一次进银行实践学习的本科生而言，留在炙热的阳光下的汗珠中包含着厚重的记忆、成熟的印记、宝贵的经验、还有就是百分之百的成就感。

总所周知，中国建设银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分。近年，建行在企业管治建设、内部组织机构设置、完善风险管理体制、管理和业务流程再造、产品和服务开发等方面，进行了一系列卓有成效的改革和创新，已经成为当今内地最具综合竞争能力、市场营销能力、风险控制能力、客户服务能力和盈利能力的银行。中国建设银行宁夏石嘴山市分行，一直鼎立支持石嘴山经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供着安全、快捷的全方位优质金融服务。

有幸在中国建设银行石嘴山分行进行了一个月的实践学习，学到不少实用的财务知识和技能。我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。我这次实践学习所涉及的内容，主要是会计业务，其他一般了解的有储蓄业务、信用卡业务、贷款业务。

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；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（如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在“存放系统内款项”科目，而与央行直接接触的省级分行才使用“存放中央银行款项”科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目如“内部往来”，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资；“存放系统内款项”，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。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。一些数额比较大的款项的支取（一般是大于或等于万元）要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

“一天之际在于晨”，会计部门也是如此。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，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。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐；打印“流水轧差”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。

储蓄业务：储蓄部门目前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，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

信用卡业务：信用卡按是否具有消费信贷（透支）功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡。如建行的储蓄龙卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡；按信用等级分为金卡与普通卡。

信贷业务：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。建行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，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。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实践过程中，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。

通过这次的实践学习，我对自己的

专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实践的业务多集中于比较简单的前台会计业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序提供了极大的.帮助，使我在银行的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是会计分工，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了会计之间相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。俗话说，“千里之行，始于足下”，在这短暂而又充实的实践中，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。

实践学习中有苦有甜，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。

一、本次实习的目的

1、通过在中国农业银行xxxx支行实习，并进一步巩固我在上学期所学的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

2、通过在中国农业银行xxxx支行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的帮助下，熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习银行个人金融管理工作。

3、通过在中国农业银行xxxx支行的实习，学会如何更好的适应新的环境以及端正自我的学习态度，为更好的走入社会打下基础。

二、实习步骤

此次实习在于通过在中国农业银行xxxx支行的实习，了解银行业务工作所需要的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

（一）了解实习单位基本情况和机构设置等。

（二）学习银行的个人金融业务流程、客户资料录入与使用中国农业银行信贷管理系统，主要包括以下方面：利用农业银行信贷管理系统进行银行信用卡业务办理，如各种类型信用卡、贷记卡等的客户开户资料审批（包括基本资料录入，客户征信调查等）以及贷记卡资金冻结与终止等；银行的购房贷款业务，如房贷客户档案录入、银行帐户流水查询、财产收入证明、个人房地产贷款申请表审批、客户信用调查、个人购房担保合同制定和签订等。

（三）实际操作，单独进行业务操作。

（四）完成实习，准备实习报告。

具体实习内容这次实习，得益最深的就是能够了解银行的内部运作机构，平时我们作为顾客更多的是接触前台工作人员，而后台的工作却了解得很少，进了银行实习后才发现原来后台也是一个很精彩的舞台。我所在的部门称为\"个人金融部\"，是对应\"公司业务部\"而言的，另外还有国际业务部、综合管理部等几个部门。

我所在的部门业务包括了信用卡、个人购房贷款等业务的办理，而在我的实习过程中，主要学习的是信用卡和贷记卡的开户资料录入、审批、复检、客户个人信用记录调查、贷记卡的冻结与终止等业务办理，同时协助准备购房贷款的客户档案、客户接待以及签订《个人购房担保合同》等业务。

在中国农业银行xxxx支行实习，首先先学会的是打印机的使用，这看来只是一件很简单而且与业务无关的事情，但是如何复印/打印出美观、清楚而又节省的资料出来却是工作的基本功，因为在所有的个人购房贷款业务办理过程中，都要打印客户帐户流水和主档、客户的基本个人资料、客户收入证明、抵押证明、个人购房合同以及各种由开发商提供的资料等，因此我实习的第一件事是学会怎样使用打印机这项简单却必须的工具。接下来学习的是如何利用中国人民银行的系统进行贷记卡客户信用审查，虽然系统操作并不复杂，但是却要求查询者认真仔细并且按章办事，客户的资料必须授权才可以使用，同时不得透露客户个人隐私。

在学会查询客户信用查询后，我开始学习利用农业银行的系统进行客户的开卡登记，同时利用信用调查结果并结合客户的收入证明等材料进行客户申请的审批等。办理信用卡业务，需要学会如何利用农业银行信贷管理系统进行卡务的一系列进程，而这个系统对于办理购房信贷方面也是很重要的。

在办理购房贷款的业务中，需要对客户资料进行录入、协助客户准备购房证明、抵押证明、收入证明、财产证明等资料，同时协助客户签订合同以及及时提醒客户还款等。

三、个人实习心得

虽然这只是短短的一个实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助，细心的教导我怎么去将看似一件很简单的像复印信用卡这样一件事情做到更好，告诉我追求卓越的重要性。同时，这份工作也告诉我细心、细致的重要性，以后当我碰到相类似的事情时，我就都会更加的努力而细心地做到更好，有这样一种积累是财富。

虽然大多时候我都认为自己是一个开朗的很容易融入新环境的人，但是在实习初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，我应该更加注意提高自己如何更快的适应新环境、溶入新环境的能力。

有些时候自己也会为自己是重点大学的大学生而自得，实习期间跟很多人接触过后我才发现其实学历并不能证明一个人的能力，关键是你是谁，而不是你来自哪里，只有把自己的位置放低，才能够非得更高，正如某著名散文家所说，天使为什么会飞，是因为她把自己看的很轻。所以以后要学会放低自己，补充自己所缺，努力积攒知识与能力，了解自己能做什么，善于做什么，和别人分享，积极的融入到团队当中。学习别人的优点，给自己

积累资本。

**推荐大学生银行社会实践报告-实习报告(精)七**

20xx年暑假，我来到交通银行会计处实习。虽然真正上班的时间只有短短的二十天，但是在这段时间里我学到很多在大学的课本上无法学到的东西。我即将大学毕业，竞争激烈的毕业求职也摆在了眼前，对于像我这样从来没有真正走出校门接触社会的学生来说，这次的实习给了我一个很好的学习机会，让我可以亲身体验工作的滋味，为即将开始的职业生涯做好准备。

在会计处实习的这一个月里，我主要学习了综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，基本掌握了该系统的记账和复核的操作，并能独立处理同城交换、证券清算和外汇核算。在练习操作中，我还向带教老师请教有关操作原理和业务知识的问题，力求在掌握操作流程的同时，搞清楚自己在做什么，在整个系统中是怎样一个来龙去脉。

通过看、问和动手操作，我对会计处的主要工作有了更加系统的了解，特别是支票汇票等，在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有具体的认识。现在我已经大致明白了审票和解付的过程。另外，我对银行这个庞大的工作体系也有了比以前更加清晰的概念。

以下是我在工作中的一些体会和心得：

其实做任何工作都应该认真细致，尤其是在会计处，每个岗位都需要与数字打交道，经常要处理大量数据，要求精确，任何一点细小的错误都会影响到整体的结果。比如做同城交换，借贷双方的金额数字必须完全准确，才能进行解付和交易。在记账时，每一笔交易录入电脑后都要有专人复核，确保汇款时间、金额、汇款人和收款人账号等各项要素准确无误。

比如进行代理兑付汇票结清录入时，必须按照计算核对总金额、记账、复核、打印、批轧这些步骤进行。每一张汇票的信息都要准确地输入电脑，还要经过复核。如果资料出现错误，就无法使交易成功。各道工序都互相关联，每一步都关系到整体结果，必须大家一起分工合作，才能最后完成工作任务。

由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与交流很重要。在工作过程中难免会出现一些差错，给下一道工序的同事造成不便；或者由于某些客观原因，虽然不应由某个人完全负责，但确实影响到其他同事的工作。这时一定要用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，大家才能齐心协力地搞好工作。这方面的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习积累。

实习期间，我得到了各位领导、老师和前辈们的关心与帮助，各位老师都非常耐心地教导我，让我不但学会业务，也学到很多待人处事的道理。特别是办公室里的老师们，在繁忙的工作中抽出时间，不仅在工作上给我指导，向我解说业务知识，还在生活上给与很多关怀。希望以后有机会能再向各位老师学习请教。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。对我而言，社会和单位才是的大学，我发现自己在课本上学到的知识太有限，太浅薄。在交行里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验，这些都能成为我以后能很好的胜任工作的基础，也是我能在激烈的竞争中脱颖而出最重的砝码。

**推荐大学生银行社会实践报告-实习报告(精)八**

实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

xx年8月份初到邮储银行xx区支行的时候,工作和生活对我来说都是陌生的,报到的第一天,有点紧张和不安，可是我受到了行长和同事们的热情接待,随后行长安排我学习储蓄业务。进入储蓄柜台的时候我有点彷徨，也有点高兴，之后师傅和网点负责人让我坐在储蓄柜台旁跟着师傅熟悉业务，通过几天的努力师傅让我上台操作，在师傅和同事们的帮助下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作特别是前台营业人员,首先要具备的工作态度就是耐心。其次是要细心,银行工作每一笔业务都要帐实相符,做对、做快、做好,这既是对客户负责，也是对我们自己负责。第三是要有责任心。要抱着“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。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。

在储蓄柜台一个月的实习，我最大的体会就是个人的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，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们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。在这个信息发达的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。

其实实际的工作与书本上的知识是有一定距离的.。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台储蓄业务，但是，这帮助我在银行的基础业务方面有了一个比较全面的了解。在业务中一分钱都要算清楚,不能因为钱少就忽略不计,避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。如果将我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，使自己具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识。

实习期间的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须因清理修减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，发现天空云卷云舒，我是快乐的。自己不再陷身在阴影里，叹花开花谢。我开始学着从工作中寻找快乐。工作后我一定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，努力学习业务知识，为邮储银行明天更美好而做出自己最大的努力。

随后由于业务发展需要及人员短缺，我被调离到信贷业务部，刚去的第一天师傅让我先熟悉和了解信贷的流程，让我先从整理资料开始，通过师傅的指点和帮助，进入信贷员这个角色很快，师傅对我很有信心，慢慢的通过一个月的整理资料让我对所开办的信贷业务从理论到实际都有了一定的了解。随后让我学习信贷业务的规章制度和信贷业务知识，几天的学习让我对信贷业务知识有了更深的了解和系统的掌握，首先介绍一下小额信用贷款业务，目前，信贷业务主要办理“小额信贷;即贷款人不需以自己的固定资产作抵押，而是以个人用贷款业务”的营业执照和两个自己寻找的保证人作为个人贷款的抵押;或是如果有三家都想贷款的个体商户的话那么就可以组成一个联保小组，相互担保，这样就无需再去找其他保证人。贷款是否可发放以及贷款限额都需要信贷员根据客户的实际经济状况、经营能力及还款意愿，并且按照规定流程办理授信调查，最后由主管和上级领导审批是否通过并根据调查的真实情况来限定贷款额。小额信用贷款业务的主要特点在于不需要抵押质押，放款速度快;并且，这种小额信贷的性质对于经营相对稳定的工商户用于进货、资金周转或扩大经营来说提供了很大的投资帮助;但同时它的弊端也有不少，特别是预期风险是最难控制的，而且就算贷前调查时，被调查客户的经营情况与净利润都是优良反映，但也不可避免许许多多的意外有可能导致贷款者还贷能力下降甚至丧失。小额信用贷款申请、审核、审批和发放流程

程中大力宣扬“好借好还，再借不难”、“守信光荣，失信可耻”等信用理念，营造信用氛围，建造良好的信用环境。在客户得知此业务并有意向办理的时候，可以通过业务咨询电话、网站，或者到小额贷款营业、营销机构了解邮政储蓄小额贷款的各方面规定。当客户进入小额贷款营业机构咨询业务，信贷员给客户介绍贷款业务，并了解客户的基本情况和贷款需求，判断客户是否满足贷款的基本条件，对于满足基本条件的客户，应告知客户带上有效身份证件、营业执照等证件和相关材料，同相关人员一起前来申请贷款。

信贷员收到客户提交的申请表和相关申请材料后，应对申请人和保证人的主体资格，及申请人提交资料的完整性与规范性进行审核。根据获得的信息对客户的信用状况与偿还能力作出初步的受理意见，将有关材料提交给小额贷款营业机构业务主管。业务主管对信贷员提交的，通过资格初审的贷款申请材料进行复核，复核通过的，由其安排信贷员进行贷款调查。接到分配的调查任务后，信贷员应分析客户受理信息登记表、贷款申请表、个人信用报告等资料，了解客户的行业特点、经营状况以及主要经营风险，事先准备好调查的提纲，以及需要核实的关键问题。业务实行现场实地调查制度，信贷员必须到申请人的家庭和经营场所进行调查。调查结束之后，信贷员应根据调查获得的信息，从客户的还款意愿、贷款用途和还款能力三个方面初步判断客户是否满足贷款的要求。

对于初评结果通过的贷款客户，信贷员应根据实地调查所获取的各类信息进行整理分析。对于符合条件的客户，管户信贷员应将调查报告等信息在系统内提交至小额贷款营业机构业务主管。业务主管复核确认没有信息错误或遗漏后，即提交一级支行审查岗审查。

小额贷款营业机构小额贷款业务主管在信贷系统将贷款提交给审查岗审查时，审查岗对资料的合规性、真实性和完整性进行审查，并对每笔贷款应通过电话就贷款申请和调查信息至少与借款人、保证人中的一人进行核实。

审查完成后，审查岗须在贷款审查意见表上就贷款申请材料的合规性、真实性和完整性，以及电话核实结果，签署审查意见。对于符合条件的业务，即可以提交审批。

对经审批同意发放的贷款，信贷员应及时联系贷款申请人，告知审批结果，请客户携带身份证件，按约定的时间和地点到我行签署借款合同或协议、办理相关手续。信贷员在签约前，应根据贷款审批表和系统内的协议或合同编号填写贷款合同、手工借据。在签署借款及保证合同时，要求经办人员与借款人、保证人合影，影像以电子文件的形式归入客户档案。借款合同签署以后，方可进行系统借据生成及贷款发放操作。整个贷款从申请到发放的流程就是这样了，贷前、贷中我具体的按步骤描述，不过贷后处理其实是最麻烦的了，而且这个阶段问题也是最多的但是由于贷后主要任务是逾期催收和检查贷款回收情况，这个流程是没有什么特定的步骤，毕竟每个人的情况不同。所以，我就自己来说说自己对此的认识。

首先，贷前的风险控制就是一个十分头痛的问题，如何将风险降到最低成为信贷员在业务办理中所面临的关键，因此在调查过程中，信贷员就会注意从多方面、多渠道获取客户的个人信息、经营信息和家庭信息等信息，并通过多方进行相互验证和交叉检查，并且想尽一切办法通过这些信息清算贷款人的资产、负债、固定支出和收入等等;判断客户的还款意识是否健康;预测其未来的经营环境和情况，就算一切都通过上级审批予以放款，信贷员也还是要求客户购买贷款保险，以防止客户由于意外事故等等不可预知的情况，而使得还款能力下降甚至丧失出现的逾期，这样保险公司就可以根据具体情况帮贷款人还清一部分的欠款，这项政策大大的减低了放贷风险。

**推荐大学生银行社会实践报告-实习报告(精)九**

本人在xx年七月十五日开始为期一个月的时间在九华农村商业银行支行进行了社会实习。在支行实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了该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的锻炼和提高。也明白了理论与实践相结合的重要性。现在就将这次实习的具体情况及心得体会作一个系统的归总和小结。

1)通过在九华农村商业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)通过在九华农村银行的实习，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，熟悉九华农村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)通过在九华农村商业银行的实习，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的基础。

xx年x月x日——xx年x月x日

xx

九华农村商业银行

单位简介

池州九华农村商业银行是经中国银行业监督管理委员会批准的池州市第一家法人银行，于xx年12月27日正式挂牌开业，总部设在池州市清风西路139号，注册资本60236万元，现有在岗员工533人，下辖开发区、站前区、九华山等21家支行、29家分理处、1家营业部。截止xx年12月底，全行各项资产总额753971万元;各项贷款余额443422万元;各项负债总额672518万元，其中各项存款余额653547万元。

池州九华农村商业银行开业以来，始终坚持立足社区，服务三农，服务中小企业，服务区域经济发展的市场定位，不断加大改革力度，创新服务产品，致力为当地经济发展提供金融服务，促进城乡经济协调发展。在经历改革的阵痛和洗礼的过程中，经营活力快速增强、内部管理日趋规范、功能产品日益丰富、企业形象深入人心，朝着体制先进，机制灵活，管理科学，服务一流的奋斗目标迈出了坚实的一步。未来五年，池州九华农村商业银行将以创新提升为前提，以区域经济为服务方向，创新经营机制，提高对中小企业、区域经济服务水平与效率，不断拓展业务领域;以安全性、流动性、效益性、审慎性为经营原则，立足本土、兼顾城乡，优势互补，注重特色，着力推行“存款立行、制度治行、人才兴行、网点强行、文化育行”发展战略，努力将池州九华农村商业银行打造成服务“三农”的农村银行、服务市区的社区银行、服务中小企业的零售银行、服务区域经济发展的本土银行，以人为本的文化银行。

在这次实习过程中可以说真的是获益良多？大致上掌握了九华农村商业银行的各项业务？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，九华也是如此。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

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。

实习已经结束了，在这实习期间，虽然有时候会感觉到工作很繁琐，很累，但是我更多的是感觉到了充实。在这次实习中，我更加了解了社会，同时我也觉得社会并不如最开始想象的那么恐怖，尤其是在这里，同事之间的那种温情暖暖流动于心田的美好让我难以忘怀。这次的实习，我收获了不少，同时也看到了自己的不足，因此在接下来的学习生活中我将更加努力，刻苦奋斗，让自己更加完善，努力让自己在离开学校后能更加适应这个社会！

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！