

最新大学生银行工作社会实践报告 大学生银行社会实践报告(优秀8篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大学生银行工作社会实践报告篇一

学习银行的基本业务：

开户。开户人需携带本人身份证并填写个人账户开户申请表，可根据客户的资金量选择一卡通普通卡或一卡通金卡或金葵花卡，亦可按照客户的要求办理存折本，但同一个账户不可以一齐使用储蓄卡和存折。若开户人请代办人前来办理开户的，需要带齐开户人身份证、代办人身份证填写开户申请表。

办理网上银行。招商银行的网上个人银行分为大众版、专业版。只要已经在招行开户的都可以在网上大众版查询余额、查询当天及历史交易记录、进行密码管理等。而开通网上银行专业需要携带本人身份证一卡通亲自到柜台办理，专业版功能强大，既能查询各种账户记录，也能进行网上转帐汇款、投资买卖等的管理。在银行开通专业版可以申请文件数字证书，也可以申请移动数字证书(优key)客户只需在柜台开通网上个人银行专业版并对使用中的银行卡进行关联即可。

现金转汇。现金转帐、汇款按银行来分，可划分为对本行和对他行的转汇，对招行应填写。跨行应填写。按收款方来分，可划分为对私和对公的转汇，对私应填写。对公则应填写现金单。

存取现金。没有带银行卡或存折前来存款的客户，可以带着

本人身份证，填写。交到储蓄窗口办理。提取现金则必须携带银行卡或存折到柜台办理，使用银行卡的客户也可到自助银行的柜员机上提款。

卡内结汇、转帐。有外币现汇或现钞账户的客户要办理结汇业务，可在自助查询终端机上进行，并且即时到帐。卡内转帐是指同一账户内的活期、定期相互转帐，同样是在自助查询终端机上进行，也是即时到帐的。

银结通的通存通兑业务。持有民生、浦发、兴业、光大、华夏、深发银行的存折或银行卡都可以在招行的柜台办理通存通兑业务，自由存款、取款和转帐。

认识各个柜面的服务范围：

低柜服务范围：办理对公业务、国际业务、个人开户等非现金业务。

高柜服务范围：办理现金的存、取、转、汇业务。又细分为对公优先窗口、金葵花客户优先窗口、银结通服务窗口。

贵宾室服务范围：对开通了招商银行金葵花卡的用户提供贵宾服务，为他们提供专业、优良的理财服务。

外派驻点服务范围：为有意购买证券的客户办理第三方存管业务，由商业银行作为独立第三方，为证券公司客户建立客户交易结算资金明细账，通过银证转账实行客户交易结算资金的定向划转，对客户交易结算资金进行监管并对客户交易结算资金总额与明细账进行账务核对，以监控客户交易结算资金安全。

大学生银行工作社会实践报告

大学生银行社会实践报告

大学生酒店社会实践报告

大学生发社会实践报告

会计大学生社会实践报告

销售大学生社会实践报告

大学生社会实践报告【精】

大学生银行工作社会实践报告篇二

本人系xx系班学生，现将本人暑期社会实践报告如下：

回家在探望过亲属之后，我便开始着手寻找工作，拘束于行唐这个小县城，工作缺位本就不多，更何况是大学还没有毕业且只是做一小段临时工的学生，寻找工作的难度可想而知。

奔波一天，并无收获。

所拜访的单位或公司不是以学生能力有限，恐难胜任工作而推辞，就是以学生工作时间短而拒招，有的单位甚至直接说：“不找暑期工。”

其实并不是我暑期工没有这方面能力，也并不是公司单位没有缺位，只是我学生一族做暑期工，出于暑期时间的限制，难以找到工作，觉此，我寻找工作的信心也增添了许多，只要我对公司单位的人动之以情晓之以理，必能找到一份好工作。

次日，我踏车来到县城，继续寻找工作。

寻至邮政银行门口时，见有许多人在门口在推广邮政的新业务，我眉头挂喜，心想或许会在这找一份工作，我进门找到

业务部经理，然后再和他经过长达两个小时的交谈（实为苦口婆心的纠缠）之后，经理终于答应，给我一份工作，就做新出台业务的业务推广员，推广宣传业务，工作场合即为大街小巷，城市农村，工作时间为早7：00到晚6：00，作为一个读一个对社会交流经验只懂皮毛而已的在校学生，做临时工能有此待遇，我已经知足而乐了。

上班第一天，我走街串巷，首先在人口流动大的城市下手，几天下来，毫无斩获，这对我满怀信心的工作劲头，无异于晴天霹雳的打击，拖着疲惫的身体回家后，却放心不下工作，心想，长此下去，就算自己不会被经理炒掉，也会让经理对我有“迟疑”的想法。

但冷静下来思考，其实并不是自己无能，不能胜任这份工作，或许是自己这方面的经验欠缺，以及社会交流能力的有限，导致自己没有做出成绩来，于是我决定，在改进一下自己推广业务时向客户介绍业务的态度，对客户想要了解的业务内容，怎样介绍才能让客户更了解，更清晰，从而放心的去尝试。

第二天一早，我满怀信心的出发，继续向县城进军，可一天下来，还是无所收获。

这回我忍不住了，便向已经做过的这个的哥们请教，交谈后觉得或许是自己一开始就想错了，其实城市人口流动虽大，可大部分人都是有事在身，顾不得听我们这些人烦叨，而且城里人就算有富余的钱也早已在新业务出台之前，投资了其他业务，哪里还会有钱投资这个业务，所以说我应该向一直没有到过的农村进军，这个业务不错，属于惠民的，况且我也生自农村，和农民伯伯们谈起来，他们还会易于接受我的讲解。

入户推广毕竟是在家里说，他们也可细下心来听我介绍，他们富余的钱都存在了银行里，利息远没有这个业务的诱惑力

大，相信经过我的一番讲解和劝说，他们对业务的赚钱前景有所了解以后，他们会有所心动的。

清晨我塌车开始向农村进军。

今天下来，收获也并不是太多，只是有几家记下了电话号码，说要考虑一下，考虑好了回给我电话，当然，这也已经很不错了，比起前几日，收获不小。

几日后陆续有电话打来，大部分还是要投资这个业务的，我当然欣然前往，做成了几家客户，心中甚是高兴。

看来，毛主席的“农村包围城市”的理论也适合于我的工作。

在又一次统计业务员成绩时，我也榜上有名，这无形中又给了我莫大的支持与信心，也正是这信心，支持我一如既往的做到了最后.....

看着桌上的工资，我知道它不仅仅是钱这么简单，它包含了我一个假期的辛劳与汗水，在这辛劳和汗水的背后，更多的是我一个假期的工作经验、交流经验以及我刚开始找工作时的应聘经验，还有好多我所不能形容的物象，所有这些将一直支持我在为梦想奋斗的路上，更好、更稳、的发展！

大学生银行工作社会实践报告篇三

此次实习的目的在于通过在xx银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

大堂经理

实习过程主要包括以下2个主要阶段：

(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。

(2) 了解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) 学习服务礼仪。

(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) 跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

(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。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。

（三）跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

实习收获与体会：通过这次毕业前的实习，除了让我对xx银行的基本业务有了一定了解，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心和扎实认真的工作态度。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。比如：如果是一个柜员的汇款业务没经其他柜员审核，汇款就不会发出，柜员就会受到风险处罚。如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎细心。

其次，我觉得尽快完成自己的角色转变。对于我们这些即将踏上岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要的和迫切的问题。走上社会之后，环境，生活习惯都会发生很大变化，如果不能尽快适应，仍把自己能学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项规章制度。

第三，我觉得工作中每个人都必须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。比如，挂失业务办理时需要本人亲自持本人身份证。最后，还要有明确的职业规划。所以今后在工作之余还要抓紧时间努力学习银行相关知识，早日通过银行理财师的考试，相信只有这样才能在自己的工作岗位上得到更好的发展。

大学生银行工作社会实践报告篇四

寒假期间，我到**省**市工商银行进行了实践，发现了一些

引入

思考的问题。

第一：银行的呆、坏账率过高，根据巴塞尔协议规定，资本充足率为8%，而在该行竟达到48%，经调查，主要原因是银行的贷款回收率很低，加上前几年积累下来的国有企业拖欠旧账的固疾，近几年来，国有企业改革过程中，银行受前几年的影响，不敢过多的放款，呆坏账率过高，使得银行不敢盲目贷出无抵押的信用贷款，信用货币创造体系在很大程度上被抑制，大家都知道银行是保险的核心，核心受阻，必然抑制保险部门的发展，如保险、证券业等，也必然反作用于国有企业改革，并形成恶性循环，当然，解决方法是有的。首先，源头上，最主要的是解决大、中、小型企业改革，改革的具体措施，需由当地各级政府因地制宜，借鉴一些企业改革成功的经验，也可以聘请专业经济学家、咨询机构对企业进行重新评估、考察，找到解决途径和措施，企业是解决的最关键一环，国有企业改革好了，下岗职工复岗问题自然解决，职工有钱了，消费自然旺盛起来，扩大内需自然容易解决了，经济增长率自然提高了，银行的贷款自然能还上。

第二：私营企业贷款很难实施，随着住房抵押贷款、买车抵押贷款的进行，住房、买车贷款如火如荼地进行，主要是由于有物权作保证，《经济法》上说过当物权超过债权，在贷款人无能力偿还贷款时，银行有权对抵押物进行处置，使得银行自然加大贷款力度，积极放贷，我国住房、买车贷款迅速增大会是很自然的事情，对于与保险、汽车、钢铁、保险相关的产业发展，起到了积极的推动作用。但是，这不能解决银行呆坏账率过高、经营风险较大的根本问题，因为毕竟放贷的数量有限，规模不大，现在苏南、浙江盛行对民营企业贷款，各地银行积极学习经验，在我看来未必可行：

- 1、江浙地区有良好的民营企业经营氛围，中、小型国有企业很少，很多人愿意私人当老板，另外，个人信誉度较高，银

行的信用贷款可以及时还上，但其他地区是否具备这种氛围，还很难说。

2、在微观经济四大要素中，劳动、土地、资本、企业家才能，企业家才能是很难界定的，也就是说，在决定某项贷款时，到底谁更具有才能呢？只有企业发展到一定规模有向上扩张的趋势时，或者该企业以前信誉较高，银行才有可能进行发放，但是，这种情况如何进行界定的呢？可以说困难重重，寻租行为时常发生，造成货币供给使用效率很低，竞争不公平。何况，民营企业淘汰率过高，但是江浙地区不同，前面已经说过，那个地方已经有很好的传说，何况大型民营企业也较多。“温州模式”、“苏南模式”，这使我迅速想到经济学家，不但是要有进行某些定性分析，更重要的是设计一些切实可行的定量分析。

上例中，如建立一套符合中国现实情况的标准体系，包括对企业的未来的评估，企业家个人才能的评估，企业家信誉的评估结合起来的评比的在套类似西方发达国家的评比参数，而很多经济学家只做大体上的讨论，却不去做更精、更细、更周密的计算、调查，我想这也是经济学不如数学、物理在生活中实用的重要原因吧。

大学生银行工作社会实践报告篇五

大学生去银行工作实践，那么你们实践完回来后知道社会实践报告要怎么写吗？下面是本站小编为大家整理的大学生银行工作社会实践报告范文，欢迎阅读。

学习银行的基本业务：

开户。开户人需携带本人身份证并填写个人账户开户申请表，可根据客户的资金量选择 一卡通 普通卡或 一卡通 金卡或金葵花 卡，亦可按照客户的要求办理存折本，但同一个账户

不可以一齐使用储蓄卡和存折。若开户人请代办人前来办理开户的，需要带齐开户人身份证、代办人身份证填写开户申请表。

办理网上银行。招商银行的网上个人银行分为大众版、专业版。只要已经在招行开户的都可以在网上大众版查询余额、查询当天及历史交易记录、进行密码管理等。而开通网上银行专业需要携带本人身份证一卡通亲自到柜台办理，专业版功能强大，既能查询各种账户记录，也能进行网上转帐汇款、投资买卖等的管理。在银行开通专业版可以申请文件数字证书，也可以申请移动数字证书(优key)客户只需在柜台开通网上个人银行专业版并对使用中的银行卡进行关联即可。

现金转汇。现金转帐、汇款按银行来分，可划分为对本行和对他的转汇，对招行应填写。。。跨行应填写。。。按收款方来分，可划分为对私和对公的转汇，对私应填写。。。对公则应填写现金单。

存取现金。没有带银行卡或存折前来存款的客户，可以带着本人身份证，填写。。。交到储蓄窗口办理。提取现金则必须携带银行卡或存折到柜台办理，使用银行卡的客户也可到自助银行的柜员机上提款。

卡内结汇、转帐。有外币现汇或现钞账户的客户要办理结汇业务，可在自助查询终端机上进行，并且即时到帐。卡内转帐是指同一账户内的活期、定期相互转帐，同样是在自助查询终端机上进行，也是即时到帐的。

银结通的通存通兑业务。持有民生、浦发、兴业、光大、华夏、深发银行的存折或银行卡都可以在招行的柜台办理通存通兑业务，自由存款、取款和转帐。

认识各个柜面的服务范围：

低柜服务范围：办理对公业务、国际业务、个人开户等非现金业务。

高柜服务范围：办理现金的存、取、转、汇业务。又细分为对公优先窗口、金葵花客户优先窗口、银结通服务窗口。

贵宾室服务范围：对开通了招商银行金葵花卡的用户提供贵宾服务，为他们提供专业、优良的理财服务。

外派驻点服务范围：为有意购买证券的客户办理第三方存管业务，由商业银行作为独立第三方，为证券公司客户建立客户交易结算资金明细账，通过银证转账实行客户交易结算资金的定向划转，对客户交易结算资金进行监管并对客户交易结算资金总额与明细账进行账务核对，以监控客户交易结算资金安全。

在农业银行担任综合柜员的这几个月里，我深刻感受到银行业务的庞杂，柜员面临的巨大操作风险，以及认识到银行在经济体系中的重要性。我所在的农业银行空港分理处，位于首都机场附近，业务从对公到对私都非常全面。其中对私业务包括个人储蓄业务，零售贷款业务，银行卡业务，个人理财业务，中间业务，网上银行业务，个人结售汇业务；公司业务包括公司信贷，本外币资金结算，电话和网上银行服务，银行承兑汇票和票据贴现业务。

以银行为核心构建的结算体系对于社会经济生活的意义给我的感触最深刻，以我们分理处为例，平常的资金日流量大约三四千万，有时高达三亿左右，在这庞大的资金流量后面有一套科学有效的结算体系存在，可以想象如果缺少银行结算体系，个人和企业都持现金进行交易，经济效率的缺失将是非常严重。在个人结算方面，主要是银行卡汇款，个人电汇，西联汇款。对公结算就要复杂的多，它分为异地结算和同城结算。异地结算有汇兑结算、异地托收承付、信用证结算、异地委托收款结算、限额结算和新上线的全国支票影像交换

系统，而日常绝大部分业务都是通过汇兑结算中的电汇方式进行的。单位向银行申请办理电汇时，应提交三联电汇委托书，汇出行审查凭证无误后第一联盖章作为回单退汇款单位，第二联作为付出传票，在汇款单位帐户支付，根据第三联编制联行电寄收方报单，凭以拍发电报。同城结算有支票结算、付款委托书结算、托收无承付结算、同城托收承付四种方式，支票结算在其中占据最重要的地位。支票分为现金支票和转账支票两种，现金支票用于向其基本户开户行提取现金，转账支票只能用于转账。受理现金支票时首先是要审核，看出票人的印鉴与银行预留印鉴是否相符，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须以整封尾，角、分则不需要。柜员在审核无误后记帐并给付现金。转账支票的审核与现金支票相同，当收、付款人都在同一银行开户时，柜员核票后可立即记账；当收、付款人不在同一银行开户时，支票需提同城票据交换，等对方行付款后收款方才能入帐。这里就需要提到同城结算中的一种快速、低成本的凭证传递方式同城票据交换，用于处理同城企业单位之间大量结算凭证。一般是各交换行把相互代收、代付的结算凭证定时集中到一处相互进行交交换，各交换行代会属于本行的代收、代付结算凭证，复核后交专柜记账，如果遇到付方退票，要在规定时间内及时跟对方行电话联系退票，确保资金安全。

共2页，当前第1页12

大学生银行工作社会实践报告篇六

每一个时代必将有属于它的印迹，每一个民族都曾有她的荣耀，每一次复兴都将有一次光辉的见证，对于崛起的中国，奥运会就是这样一个见证者。北京成功地举办了第29届夏季奥运会，将北京和中国更好地介绍给了全世界人民，让全世界看到了中国的巨大潜力，使中国的文化更好地与世界文化

交融，开拓了国人的视野，这届奥运会必将给中国人民留下一笔宝贵的财富。我有幸成为了一名奥运志愿者，利用暑假实践的机会参与奥运，近距离地接触和感受奥运。

我的志愿服务地点是奥林匹克公园五号安检口，也称凯迪克安检口。我们工作证上的岗位名称是公共区观众服务员，实际具体的工作内容是安检协查。安检是整个场馆安全保障的第一道关卡安检协查员的任务就是维持安检队列的秩序，减少观众的等待时间，确保观众快速地通过安检口，保障观赛规则执行。

先来说说我们安检口的整体情况。奥林匹克公园中心区的观众入口有8号口、5号口、25号口和2号口。其中，位于大屯路口的8号口是最大的安检口，共有八棚四十机，规模堪称壮观，规格堪称豪华，无愧是安检口里的带头大哥！5号口位于中心区东南角，是距离鸟巢最近的安检口，共有两棚十机。同时，由于毗邻凯迪克大酒店，也称凯迪克安检口。25号口位于中心区西南角，共有三棚二十机，也是距离奥林匹克公园南运行中心、也就是我们志愿者吃饭的食堂最近的安检口，毗邻盘古大观七星级大酒店和奥林匹克西公交场站。而三号口位于中心区中轴路最南端，规模同25号口差不多。其实，当初设计时，初衷是让8号口承担最主要的观众人流，否则也不会把奥林匹克公园东公交场站设在8号口了。而25号口、3号口则是辅助作用，5号口由于离鸟巢最近，可能是处于安全考虑，设计得非常小，也许设计者没有计划让5号口承担多大的压力。但是实际运行时，发现情况根本不是这样，我们所在的5号口和25号口承担的大部分的压力，尤其是我们5号口，地方这么小，却承担了这么大的观众压力。可以想象，当几千观众同时集中在只有两个安检大棚的安检口里，我们的工作压力会有多大！而3号口基本是没有什么观众，因为设计时实在太不合理，非常难找，别说观众了，就连我们的志愿者从外面走都觉得很难找到3号口。而8号口则没有起到原来的主力军作用，四倍与我们的规模，很多时候进的观众还不如5号口多，而且有时候还是其他安检口压力超大，用摆渡车将观众运到8

号口去的。由此可见，我们5号口所承担的压力有多大！数据说明一切，开幕式彩排的时候，超过2.5万观众选择了5号口。而后只要鸟巢有比赛，我们的人流量就非常非常大，仅到中午就会接收了两三万观众（因为笔者是早班的）。虽然压力很大，很累，但是我们依然会努力提供最优质的服务，让每一个进入奥林匹克公园的观众都能感受到志愿者的热情。

安检协查员是观众来到场馆面对的第一批赛会志愿者，我们是第一形象，更是北京的第一张名片。我们深知自己责任重大，因此在赛前的培训、演练时，我们都高度重视，一丝不苟，将各种常见的事件和突发性事件都进行了演练，保证赛时能提供最优质的服务。怀着一刻跳动的心，满心期待，我们在等待奥运会的开幕。

8月9号的下午，奥林匹克公园迎来正式开赛的第一天，凌晨四点半，大家都已穿戴整齐，蓄势待发。我们此时的心情很复杂，因为在这里，我们要面对严峻的考验。8月的北京骄阳似火，尤其在密不透风的安检大棚里，没有空调、没有电扇，我们要在这里坚持近十个小时。

大门打开了，数千名观众从缓冲区涌向大棚，由于我们的地理环境比较特殊，缓冲区大概只有七八米的长度，根本无法容纳太多的观众，这也就加重了安检协查员的工作量，必须控制队伍流速，缓解安检和验票志愿者的压力。

就在我们的工作有条不紊地进行时，有一位观众和我们的志愿者起了冲突，观众希望可以把装有热水的自备水壶带入场馆公共区，但这明显有悖于场馆“不允许带任何容器”的规定。也许是天气太过炎热，观众的情绪很激动，无论志愿者如何面带微笑，耐心地为观众解释不能带水壶入场的原因，观众就是不听。看到这一场景，刚开始我有点楞住了。几秒钟后，我意识到自己的责任，我勇敢地走上前，用一整套规范的语言示意观众和我去一旁解决问题，以便让后面的观众顺利通过。我面带微笑地耐心解释，虽然这位观众很不理

解“不能自带容器”的规定，但在我的劝说下，他对我们的工作表示理解，并将水壶放入了收纳箱里。初战告捷，自己心里也颇为得意。

安检协查员是最平凡的，却又分外伟大。别看这是一个小小的岗位，却有很多细节之处要注意：提醒老年人注意脚下的台阶，让大家愉快和耐心地排队等待……有时，面对等待中的观众的不解甚至抱怨，我们耐心解释，一直把微笑挂在脸上。我们服务，我们奉献，我们很累很快乐。

每一个时代必将有属于它的印迹，每一个民族都曾有她的荣耀，每一次复兴都将有一次光辉的见证，对于崛起的中国，奥运会就是这样一个见证者。北京成功地举办了第29届夏季奥运会，将北京和中国更好地介绍给了全世界人民，让全世界看到了中国的巨大潜力，使中国的文化更好地与世界文化交融，开拓了国人的视野，这届奥运会必将给中国人民留下一笔宝贵的财富。我有幸成为了一名奥运志愿者，利用暑假实践的机会参与奥运，近距离地接触和感受奥运。

共2页, 当前第1页12

文档为doc格式

大学生银行工作社会实践报告篇七

有时还会处理一些收汇结汇和售汇付汇业务，银行外汇是一天四价，11：30，13：30和15：30外汇牌价都会变化，所以要求实时平盘。以收汇结汇为例，企业收汇卖给开户分理处，分理处买进后，将对价人民币入到企业帐户里，并在牌价变动之前再卖给支行，支行再卖给上级行，最后卖给人民银行，这个过程中如果没有实时平盘，就要承担牌价变动带来的风险，有可能造成损失。

理财业务方面有人民币本利丰、外币汇利丰、代理基金和保险、银证通等，值得一提的是代理基金业务，由于xx年股市大涨，基金净值普遍翻番，很多客户购买基金热情高涨，却对基金没有一个正确的认识，认为没有风险，或者以为基金就是股票，有的就以基金净值的高低作为是否买入的依据，绝大多数客户在购买基金时并没有阅读基金的招募说明书，缺少正确的投资认识，另外银行基层员工的理财素质较低，容易出现误导客户的情况，这就给银行以后的经营埋下了风险。

在中国银行吴中支行实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了中国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中国银行各方面的实务工作，对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作出以下报告。

实习单位简介

中国农业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，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎力支持宁海经济的发展，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。

二实习过程

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习，掌握银行业务的基本技能，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：

了解实习单位基本情况和机构设置、人员配备等。

学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞、珠算、五笔字型输入、捆扎等；银行的储蓄业务，如活期存款、整存整取、定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票、签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户、销户、现金存取等。

了解银行会计核算方法，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。

实习内容

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，却未发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗？后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的苦练，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，实习指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的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轧账和中间业务轧账，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。

在银行实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。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，记账、复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账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，会计记账员审核无误后记账，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账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

实习收获与体会

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的

毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

第我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

第我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，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，用实践来检验真理，使一个本科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，这才是我们实习的真正目的。

共2页，当前第2页12

大学生银行工作社会实践报告篇八

本人系xx系09121班学生，现将本人暑期社会实践报告如下：

此次暑假归乡，不仅仅是本人回家，还带回了学校布置给的任务：参加暑期社会实践。回家在探望过亲属之后，我便开始着手寻找工作，拘束于行唐这个小县城，工作缺位本就不多，更何况是大学还没有毕业且只是做一小段临时工的学生，寻找工作的难度可想而知。奔波一天，并无收获。所拜访的单位或公司不是以学生能力有限，恐难胜任工作而推辞，就是以学生工作时间短而拒招，有的单位甚至直接说：“不找暑期工。”其实并不是我暑期工没有这方面能力，也并不是公司单位没有缺位，只是我学生一族做暑期工，出于暑期时间的限制，难以找到工作，觉此，我寻找工作的信心也增添

了许多，只要我对公司单位的人动之以情晓之以理，必能找到一份好工作。

次日，我踏车来到县城，继续寻找工作。寻至邮政银行门口时，见有许多人在门口在推广邮政的新业务，我眉头挂喜，心想或许会在这找一份工作，我进门找到业务部经理，然后再和他经过长达两个小时的交谈（实为苦口婆心的纠缠）之后，经理终于答应，给我一份工作，就做新出台业务的业务推广员，推广宣传业务，工作场合即为大街小巷，城市农村，工作时间为早7：00到晚6：00，作为一个读一个对社会交流经验只懂皮毛而已的在校学生，做临时工能有此待遇，我已经知足而乐了。

上班第一天，我走街串巷，首先在人口流动大的城市下手，几天下来，毫无斩获，这对我满怀信心的工作劲头，无异于晴天霹雳的打击，拖着疲惫的身体回家后，却放心不下工作，心想，长此下去，就算自己不会被经理炒掉，也会让经理对我有“迟疑”的想法。但冷静下来思考，其实并不是自己无能，不能胜任这份工作，或许是自己这方面的经验欠缺，以及社会交流能力的有限，导致自己没有做出成绩来，于是我决定，在改进一下自己推广业务时向客户介绍业务的态度，对客户想要了解的业务内容，怎样介绍才能让客户更了解，更清晰，从而放心的去尝试。

第二天一早，我满怀信心的出发，继续向县城进军，可一天下来，还是无所收获。这回我忍不住了，便向已经做过的这个的哥们请教，交谈后觉得或许是自己一开始就想错了，其实城市人口流动虽大，可大部分人都是有事在身，顾不得听我们这些人烦叨，而且城里人就算有富余的钱也早已在新业务出台之前，投资了其他业务，哪里还会有钱投资这个业务，所以说我应该向一直没有到过的农村进军，这个业务不错，属于惠民的，况且我也生自农村，和农民伯伯们谈起来，他们还会易于接受我的讲解。入户推广毕竟是在家里说，他们也可细下心来听我介绍，他们富余的钱都存在了银行里，利

息远没有这个业务的诱惑力大，相信经过我的一番讲解和劝说，他们对业务的赚钱前景有所了解以后，他们会有所心动的。

清晨我塌车开始向农村进军。今天下来，收获也并不是太多，只是有几家记下了电话号码，说要考虑一下，考虑好了回给我电话，当然，这也已经很不错了，比起前几日，收获不小。几日后陆续有电话打来，大部分还是要投资这个业务的，我当然欣然前往，做成了几家客户，心中甚是高兴。看来，毛主席的“农村包围城市”的理论也适合于我的工作。在又一次统计业务员成绩时，我也榜上有名，这无形中又给了我莫大的支持与信心，也正是这信心，支持我一如既往的做到了最后.....

看着桌上的工资，我知道它不仅仅是钱这么简单，它包含了我一个假期的辛劳与汗水，在这辛劳和汗水的背后，更多的是我一个假期的工作经验、交流经验以及我刚开始找工作时的应聘经验，还有好多我所不能形容的物象，所有这些将一直支持我在为梦想奋斗的路上，更好、更稳、的发展！