

# 银行实践报告 银行社会实践报告(模板5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 银行实践报告篇一

系别：

班级：

假期来临，我怀着无比激动的心情回到徐州，进行我大学二年级的暑期社会实践，我之所以十分的兴奋是因为我所参加的社会实践将是我从没有涉及的领域，或者说，就是与我的专业没有任何关系的。我进入了中国农业银行徐州云龙支行，此工作是我在学校时家里就联系好的。所以一放假我就报到开始了我的社会实践。

来到这里，银行主任对我十分的照顾，给我安排的是大堂经理的工作，工作量不大，主要负责指导办理各种业务，负责解答各种疑问。在工作了半个月的时间中，我学到了很多知识，也对农行的一些业务流程有了一定的了解。

学习银行的基本业务：

- 1、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。

2、 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。

3、 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；按收款方来分，可划分为对私和对公的转汇。

4、 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，填写临时取款单，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。

5、 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。

此外，我还偶尔做销卡，上报贷记卡等等的工作，都要在网上进行的，还要编制excel等，所以对电脑的知识也要有所要求。经过了半个月的实习，我有以下几点感想和启发。

第一、关于为人处事这一方面，我们一定要学会真诚待人。在银行里，各位领导和其他工作人员，作为我的老师，一直很重视我平时做事做人的方法，一个人的人文素质重要性要远远大于科学知识的重要性。折射到具体生活中来，其中一

方面就是要求我要礼貌待人，真诚待人。

第二、要勤学好问，进入单位实习是一个很好的接触社会、充实自我的机会。在平时工作中，我们一定遇到这样那样的问题，所以这就要求我们要养成勤学好问的好习惯，这样不仅能懂的更多，而且会终身受益。

第三、在具体办事中要讲究原则性，条理性，原则的东西绝对不能改，做事要有一定的条理，这样才能是别人听的更懂，更清楚明白。

半个月的实习期很快就过去了，美好的东西总是稍纵即逝。在此，我要感谢所有为我的实习提供帮助和指导的各位领导和所有工作人员，感谢你们这么多天的照顾和帮助。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，相信这次珍贵的实习经历会一直伴随着我以后的工作生活。千里之行，始于足下，我会通过这次实习，更加懂得知识和实践的积累，不断充实自己。这才是学习与实习的真正目的。

经过这次暑期社会实践活动，不仅充实了我的暑期生活，更让我在实践中了解了国情，受到了教育、服务了社会、增长了才干。同时，社会实践还让我意识到了自己身上肩负的责任，也让我认识到了理想与现实的差距。要想成为一名高素质的大学生，要想尽快地成为现代化建设的有用人才，就绝不能只埋头于书本之中，必须把学习书本知识与投身社会实践统一起来，积极地投身于社会实践之中，开拓视野，认识社会，对自己有个清醒的定位，明确自己的历史使命，激发自己的学习热情，调整和完善自己的知识结构，学会正确地做人做事，学会战胜各种困难和挫折，锻炼意志和毅力，使自己全面发展以适应社会的需要。

## 银行实践报告篇二

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。

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，大家都知道银行是经济的核心，核心受阻，必然抑制经济部门的发展，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。

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，对于与房地产、汽车、钢铁、建材相关的产业发展，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，或者该企业家以前信誉较高，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。

暑假打工，这个听来不错的工作真的是那样的好吗，我决定亲自去尝试一下，看看自己能不能赚到钱。赚钱是其次，首先是看我有没有这个能力，另外是如果我赚到了，也是对我能力的一种肯定啊。还有这是一次宝贵的社会实践啊，以后再也没有这样的机会了，那时我就正式的参加工作了啊。

就这样我打定了主意，就等着暑假的到来了。我真的有点等不及了，就这样苦苦的等待，这一天终于来了。我就这样走上了街头寻找打工的地点。

炎炎夏日烈日当头，正是因为有这样的环境，我要看看我能否

在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

一开始，对自己手工艺期望很高，经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面。一方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，我们的目的是在于锻炼自己。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我结结实实的，并且身强体壮，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端盘子，怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，当传菜员学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我告诉我自己一定要坚持下去。要在自己的工作环境中让自己的工作做起来很轻松。

在长达半个月的实习中，我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止：

1. 首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。使尽快地熟悉自己所在的工作环境。笑对每一位顾客。
2. 我们的一切出发点是为了顾客，处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。

3. 注意我的形象，服装、言行、举止大方文明得体，要做到一个服务者应该做到的本质。。
4. 在上班之前制定好今日的工作计划，并熟练酒楼里的各项规章制度和章程，保证上班的工作效率。
5. 按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。
6. 上课时间不能接打电话，做私人事，聊天等。
7. 处理突发事件言遇事冷静、理智以酒楼与顾客的利益出发，不鲁莽行事。及时汇报。
8. 保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。

经过我的一番努力我的假期打工悄然落幕了，经过这次实践，我能真正体会到这一点。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性。

第一：乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，相信会有所转机。

第二：自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说“我一定能行”那你就一定能行。第三：肯努力，我一直非常信奉一句话，“努力就有希望”不要觉得成功遥不可及，其实只要你在不停的努力你就靠成功越近，“踮起脚尖就更靠近阳光”在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离成功就差一步，而你却放弃了！要勇于面对各种挫折，挫折并不能阻挡有勇气的人走向成功。

第四：谦虚做人，特别对于刚走出校门的毕业生至关重要，我们本来对于社会上的知识知之甚少，我们千万不能骄傲自

大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要谦虚做人融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给的意见，我们要听取、耐心、虚心地接受。

经过这一次的暑假打工，社会实践，我真的是长了不少的见识，增长和很多社会经验，在实践中我也找到了自身的价值。我早晚都要走出校园，走进社会大染缸去。

我积极的倡议当代大学生走出校门积极参加社会实践活动，在社会锻炼中寻找自我价值，我们来到大学的目的就是学到先进的科学文化知识更好的服务社会，所以我们更应该尽早地了解社会的需求来提升自我各方面的文化知识和素质，当我们走向社会时更准确地找到自己的位置为社会服务。了解了社会的需求和自己所长，就会很快找到自己社会中的位现代大学生缺少社会知识和信息，在学校时从不关注社会中的情况，甚至连新闻都懒得看，更不用说社会锻炼，所以当他们迈出校门的那一刻就迷失了方向，拿着自己的简历不知何去何从，只知道自己学的是什么专业，却不知道自己能干什么，以至于很多大学生毕业后都找不到工作；因为大学生缺少社会锻炼，空一肚子墨水却不知如何用，很多用人单位不愿招聘学优，都愿吸取有工作经验者，因此大学生的就业率也越来越低！有的学生辛辛苦苦学了数十年的专业当走进社会时却找不到任何与所学专业有关的工作，这是多么可悲的事情，这就是不了解社会的需求所造成的。所以我们要发起倡议，为了我们今后更好更快地投入到社会当中去，为了我们早日实现我们的人生价值，为了能够更顺利的工作用自己的所长服务于社会，让我们积极投入到社会实践中去吧！

## 银行实践报告篇三

1、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，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。

2、办理网上银行。农商银行的网上个人银行分为大众版、专业版。只要已经在商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，也能进行网上转账汇款、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。

的转汇，对私应填写、对公则应填写现金单。

4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。

5、卡内结汇、转账。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，并且即时到账。卡内转账是指同一账户内的活期、定期相互转账，同样是在自助查询终端机上进行，也是即时到账的。

6、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农行的柜台办理通存通兑业务，自由存款、取款和转账。

1、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本

2、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、金卡客户优先窗口、银结通服务窗口。

3、贵宾室服务范围：对开通了农商银行“金”卡的用户提供贵宾服务，为他们提供专业、优良的理财服务。

4、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。

1、金卡尊享的理财产品。农商银行的贵宾客户除了可以享受免排队以及减免手续费的'优越服务，也可以购买特色理财计划。

2、信用卡。农商银行推出的信用卡分为普通卡、金卡、白金卡三个级别。可以按照客户的信用度及消费能力开通不同级别的信用卡。

3、基金定投。农商银行为具有不同资金量的客户制定出多项的基金定投方案，让每位客户都能根据自己的实际情况来投资，从而获取最大收益。

4、分红型保险。既能保障人生安全，也能作为定期存放的储蓄资金。

1、维持大堂秩序。注意保持整洁的环境，负责对银行的标识、利率牌、宣传牌、告示牌、机具、意见簿、宣传资料、便民设施等整齐摆放和维护；维持正常的营业秩序，提醒客户遵守“一米线”，根据柜面客户排队情况，及时进行疏导，减少客户等候时间；密切关注营业场所动态，发现异常情况及时报告，维护银行和客户的资金及人身安全。

2、与客户沟通交流，实施无缝式服务。热情、主动地询问客户的需求，并因应不同客户的不同需求，给出正确的引导。当客户提出问题时，耐心而又准确地解答客户的业务咨询。

3、收集信息。在为客户提供服务的过程中，广泛收集市场信息和客户信息，充分挖掘重点客户资源，记录重点客户服务信息，用适当的方式与重点客户建立长期稳定的关系。

4、调解争议。快速妥善地处理客户提出的批评性意见，避免客户与柜员发生直接争执，化解矛盾，减少客户投诉。

## 银行实践报告篇四

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，一个月的时间倏然逝去，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，一直鼎力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，也是对这几年来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。

## 银行实践报告篇五

本人系系班学生，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！