

暑期社会实践报告银行工作 暑期社会实践报告银行(模板5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

暑期社会实践报告银行工作篇一

暑期社会实践报告

学院：工商管理学院班级：2013 届人力资源管理4 班姓名：学号： 实践单位：交通银行**省分行 今年的暑假，我来到了交通银行ft西省分行进行为期一个月的实习，在实习期间，在老师的帮助下，我熟悉了交通银行的主要经济业务，系统且深刻的了解了交行各方面的工作，对于银行的管理经营的知识得到提高。

一. 活动基本概况

社会实践是大学同学接触社会，增加社会阅历和社会经验的良好契机，学校高度重视学生社会实践工作。暑假期间，为了提高自我素质，响应学校号召，本人以个人为单位，进行了预就业社会实践，在交通银行开展了为期30 天的岗位见习活动，在单位老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，如综合业务处理，个人外汇业务等，以拓展视野，提高专业素质，增强社会适应能力，为下一步学习就业树立正确的观念和目标。

二. 接收单位及简介

交通银行（全称：交通银行股份有限公司）始建于1908年，是中国近代以来延续历史最悠久、最古老的银行，也是近代中国的发钞行之一。现为中国五大国有银行之一。

交通银行是中国境内主要综合金融服务提供商之一，并正在成为一家以商业银行为主体，跨市场、国际化的大型银行集团，业务范围涵盖商业银行、投资银行、证券、信托、金融租赁、基金管理、保险、离岸金融服务等诸多领域。

1987年重新组建成全国第一家股份制商业银行，分别于2005年、2007年先后在香港、上海上市，是第一家在境外上市的国有控股大型商业银行。中华人民共和国财政部、香港上海汇丰银行有限公司、社保基金理事会是交通银行前三大股东，共持有交通银行59.44%的股份。交通银行旗下全资子公司包括交银国信、交银保险和交银金融租赁，控股子公司包括交银村镇银行。

本次接受单位——交通银行四川省分行，是以省级为单位建立的，主要负责全省的所辖的支行的业务统筹和行政管理。在签订实习合同之后，省行人力资源部进一步将我分配到五一路支行，进行岗位实习工作。五一路支行，业务种类齐全，涵盖公司金融业务，个人金融业务，银行卡业务，资金业务，电子银行，电话银行，网上银行等多种服务项目，为附近几大居民区的提供交通银行的金融服务。

三. 实践目的(一)通过在交通银行实习了解和熟悉银行的各项业务，为下学期学的课程打好基础。

(二)通过在交通银行的实习，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，熟悉交通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。

(三)通过在交通银行的实习，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。

四. 实践安排概况

(一)活动时间：2011年8月1日——8月31日(二)活动地点：交通银行四川省分行五一路支行(三)活动安排：

1. 适应单位环境，并学习基本业务等。
2. 学习国际业务——个人外汇业务。
3. 了解会计业务。

五. 具体内容：

(一)基本业务

1. 开户：开户人需携带本人身份证，不允许代办。办理网上银行开通网上银行专业需要携带本人身份证亲自到柜台办理。
2. 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行的转汇。
3. 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。

(二)国际业务——个人外汇业务

1. 个人外币储蓄业务。主要涉及了存取款业务管理以及携带外币出境管理。
2. 个人结售汇业务。包括结汇业务，购汇业务，个人财产对外转移售付汇管理。主要了解结售汇业务。

3. 个人境外汇款，境内划转业务。个人境外汇款依据账户性质，如境内个人和境外个人，储蓄户和现钞户的不同政策规定各异。汇款方式多样，如电汇，速汇金（仅受理美元汇款），外汇票汇，预结汇汇款等，同时收取手续费和电讯费。境内划转依据是否跨行跨地区也有多种业务分类。

六. 实习过程

(一)在银行大堂和顾客接触，了解和满足他们的需求在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。营业中的礼仪主要有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们，例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机。

(二)做一些打杂的小工作

如分类书信，打word文档和excel表格，使用excel公式计算，折对账单等等。虽然是些小工作，但也让我学习了很多。到营业部学习，了解银行的基本业务及其流程；营业部的主要职能：

七. 实践成绩成果

(一)圆满地完成预期活动目标。

首先，通过31天的见习活动，对银行业务有了比较全面的了解，完成对综合业务，个人外汇业务，会计业务的初步学习，拓宽了视野。其次，受银行员工敬业精神的感染，在实习期间遵规守纪，加强了责任心，增强了自己在职业道德和行业

规范方面的认识。第三，积极配合银行员工工作的开展，通过倾听柜员与客户之间的交谈以及自己与银行员工的交流，增强了沟通能力和人际交往能力。

等待时间长，进而引起顾客不满，严重时甚至引发顾客与柜员的摩擦，直接制约着银行服务水平的提高。

虽然这只是一个月的认识实习，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。而且这次的认识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。

这次实习过程中，让我得益最深的就是和银行给同事之间的沟同交流，尽管我的问题很多她们还是耐心解答。在这里我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。我对这些学到的新知识感到既新奇又激动。这使我对自己的以后学习有了更为详尽而深刻的了解。真是要感谢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。

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。

当这一个月实习结束时，我收获的不只是各方面的专业知识，还有就是做人做事的道理。

相信在今后的学习中，我能够运用实践中所学习到的知识把自己的专业学得更好，更细致，做到学以致用。

暑期社会实践报告银行工作篇二

暑假两个月就这样过去了，在会计处实践的时间里，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，在实践之前，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。

在实践之前，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。而在国际部实践的时间里，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。在实践过程中有带教领导、银行员工的协助、自己的努力，自感收益不小。这次实践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，对自己更有好处。

以下是我实践一个多月来的体会：首先，来工行xx县支行实践的短短两个月的时间里，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。然而到这里实践，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。同时这次实践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半月让我真正懂得了工作和学习的基本规律。

暑期社会实践报告银行工作篇三

青海大通国开村镇银行成立于20xx年9月，是一家专注于服务“三农”和“小微”的特色银行，为县域经济发展做出了大量工作。按照行团委统一安排，于7月10日至16日赴该村镇银行进行岗位实践活动，并就“探索惠农模式、支持小微企业”进行主题调研。相关情况汇报如下。

春耕贷款服务是村镇银行的特色工作，是多年来探索的支农新模式。村镇银行员工将这项工作向我们做了详细地介绍，让我们了解到通过“专业化、精细化、创新化”工作模式，将办公地点按时按需搬入村委会，审批放贷一体化流程，可以更好地支持当地农村发展。而这项工作的开展，更为我行扶贫开发事业提供了崭新的思路。

调研期间，恰逢一家农村养牛合作社向村镇银行提出贷款需求，于是我们便跟随村镇银行客户经理一同前往现场进行尽职调查。这件事带给我们的最大启示便是“对农村合作社的

贷款审核标准要因地制宜，灵活掌握”。比如，对这家合作社的经营规模和现金流进行考核，并不是问他们要财务报表，而是通过现场数牛群数量并对合作社成员的银行卡流水进行调查来进行。此外，还要在当地走访农户，对合作社成员的信用情况进行摸底。这种尽职调查方式表面上看很“粗”，但却实实在在符合农村地区的实际情况。

村镇银行以“全力支持小微企业发展”为己任，调研期间，我们走访了村镇银行支持的青海祺祥商贸有限责任公司。这家企业20xx年只是一家个体户，从事牛奶配送业务。随着经营规模不断壮大，现在已经从个体户变成了伊利牛奶在青海的总代理经销商。今年开始，该企业更是朝着集团化的方向发展，从单一的配送业务，转向集配送、酸奶制作、果汁饮料制作为一体的多项业务。可以说，在这家企业成长的每一个关键时刻，均有村镇银行的大力支持，让我们感受到村镇银行在服务地方小微企业确实做了大量务实工作。

柜台业务对我们来说非常陌生，调研期间，村镇银行专门安排半天时间让我们进行相关业务学习。我们首先了解了现金入库流程，查阅了交接登记簿，观摩了现金捆绑机、点钞机的使用，学习了人行大小额系统的用途。之后真正走入柜台，从填表到审核资料再到业务办理全程参与了账户开销业务、存取款业务。最后，调研组每一位成员为自己办理了一张村镇银行的存折作为学习成果并留作纪念。

调研期间，我们与村镇银行青年员工进行了一次羽毛球友谊赛，大家互相学习、深入了解、共话友谊，为此次调研活动增添了青年的朝气与活力。

此次调研活动虽只有短短五天，但通过“座谈、尽调、走访、实践”等多种形式让我收获颇丰。当然也留下一些思考，比如村镇银行的支农模式可以为扶贫开发业务带来哪些借鉴意义？开行青海分行能否与村镇银行协同开展业务以更好服务地方经济发展？村镇银行目前还没有网银，这是否是制约其

存款业务发展的一大瓶颈？有机会，我愿意有更多的机会与大家就相关问题进行讨论和学习。

本次实践调研活动对我自身做好本职工作也提供了很好的借鉴意义。目前我的工作职能主要是行内信息系统的运维管理，从工作能容、性质等方面看与村镇银行的工作差别很大。但我相信，当我能够对业务有了更深入地了解和学习后，才能加深对系统的了解，才能够更有针对性地开展运维管理工作，更好地服务业务部门，更好地参与到开发性金融事业中。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

暑期社会实践报告银行工作篇四

一、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，可依照客户的资金量挑选“一卡通”一般卡或“一卡通”金卡或“金葵花”卡，亦可按照客户的要求办理存折本，但同一具账户别能够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. 办理上银行。招商银行的个人银行分为大众版、专业版。只要差不多在招行开户的都能够在上大众版查询余额、查询当天及历史交易记录、进行密码治理等。而开通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，也能进行上转帐汇款、投资买卖等的治理。在银行开通专业版能够申请文件数字证书，也能够申请挪移数字证书（优key客户只需在柜台开通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，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，能够带着本人身份证，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，同时即时到帐。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。

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能够在招行的柜台办理通存通兑业务，自由存款、取款和转帐。二、认识各个柜面的服务范围：

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。

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、金葵花客户优先窗口、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。

4. 外派驻点服务范围：为故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，经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。

三、推介各种理财产品：

1. “金葵花”卡尊享的理财产品。招商银行的贵宾户除了能够享受免排队以及减免手续费的优越服务，也能够购买特色理财打算。

2. 信用卡。招商银行推出的信用卡分为一般卡、金卡、白金卡三个级别。能够按照客户的信用度及消费能力开通别同级别的信用卡。

3. 基金定投。招商银行为具有别同资金量的客户制定出多项的基金定投方案，让每位客户都能依照自己的实际事情来投资，从而猎取最大收益。

4. 分红型保险。既能保障人一辈子安全，也能作为定期存放的储蓄资金。四、维持大堂秩序，与客户沟通交流，传播企业文化。

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”，依照柜面客户排队事情，及时进行疏导，减少客户等候时刻；紧密关注营业场所动态，发觉异常事情及时报告，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，并因应别同客户的别同需求，给出正确的引导。当客户提出咨询问题时，耐心而又准确地解答客户的业务问。

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判性意见，幸免客户与柜员发生直接争吵，化解矛盾，减少客户投诉。

5. 传播招行文化。“招商银行，因您而变”是招行的口号。实际行动上是要为客户提供最殷勤的服务与最优质的产品。用微笑来迎接每一位客户，让所有人都有宾至如归的感觉。实践总结我在招商银行广州市上下九支行实习的一具月期间，学到的别仅仅是银行业务知识，还知道得了与人沟通的方式、接人待物的态度以及产品销售的模式。这关于我的工作，甚至是人一辈子都有着重要的意义。

一、公司简介

招商银行成立于1987年4月8日，是我国第一家彻底由企业法人持股的股份制商业银行，总行设在深圳。自成立以来，招商银行先后进行了四次增资扩股，并于xx年3月成功发行了15亿一般股，4月9日在上交所挂牌（股票代码：600036），是国内第一家采纳国际会计标准上市的公司。xx年9月22日，招商银行在香港联合交易所正式挂牌上市，引起国内外广泛关注。目前，招商银行总资产超过1万亿元。在英国《银行家》杂志公布的中国银行业100强最新排行榜中，按照一级资本排序，招商银行位居第六。

经过20年的进展，招商银行已从当初偏居深圳蛇口一隅的区域性小银行，进展成为了一家具有一定规模与实力的全国性商业银行，初步形成了辐射全国、面向海外的机构体系和业务络。目前在境内30多个大中都市、香港设有分行，点总

数500多家，在美国设立了代表处，并与世界90多个国家和地区的1100多家银行建立了代理行关系。

在招商银行实习了惟独短短的一具月，却使我领悟到许多，真正知道到什么是工作、什么是人一辈子。其中包含的别仅仅有失败带来的压力，也有成功带来的欢跃。

学习银行业务是一具漫长而艰苦的过程，由于银行的基本业务也种类繁多，容易被混淆。在学习过程中，要多咨询多听多想，别断理清条理，工作起来才干得心应手。面对客户的问时，一定要清楚地知道他们想要办什么，咨询题在哪里，解决办法是怎么样。而且要主动向客户提出亲切的询咨询，并及时引导客户办理各项业务。

在与人沟通的方式上，我有了很大的改变。过去别善言辞的我，在为客户解答疑难之外全然疑惑得跟他们聊谈天。事实上与客户谈天并别是偷懒的行为，而是要经过他们的言谈之间了解到他们的需求，才干有针对性地向客户提出更多的业务帮助。如今，我跟客户交流的并且，别断汲取各种信息，必要时反馈一些重要信息给他们。假如遇到难以捉摸的客户，会知道得运用委婉的言语跟他们交流，以减少客户对自己产生反感的情绪。

在银行工作，服务是最重要的。大堂经理/助理是第一具接触客户的人，往往我们给客户的感受就会成为银行给客户的第一印象。所以我们要为客户提供最好的服务，最亲切的微笑以及最有效率的工作。我在接人待物方面，学会了用平和的心态、友善的态度来处理。至于产品的销售，与零售部的业绩关系十分的紧密。而且银行的理财产品多种多样，有保险、有基金、有信用卡等等。这些产品也会分出别同的档次，我们在大堂服务的并且就要发掘客户的理财需求，为他们介绍各种产品。

这次在招商银行实习，与过往的兼职记忆有很大的区别。它

给了我不少珍贵的工作经验，甚至是人一辈子经验。让我感受到自己有所成长，关于我今后的职业生涯开创出美好的新篇章。

“[学校计划]下学期英语教研组计划”学校工作计划

别详一、指导思想：

在教务处的领导下，团结奋斗，协调好各备课组间的关系。仔细学习新的教学大纲，巩固进展爱校爱生、教书育人，富有进取精神、乐观积极向上的融洽的教研新风貌，在上届中招取得良好成绩的基础上，为把我组的教研水平提高到一具新的台阶而努力奋斗。二、奋斗目标：

3、协调处理好学科关系，在各备课内积极加强集体备课活动，在教学过程中要求各备课组按照“五个一”要求，做好教研工作，即“统一集体备课，统一内容，统一进度，统一作业，统一测试”。

4、配合各备课组，搞好第二课堂活动，把创新教育理念灌输到教书育人的过程中。三、具体措施：

初二年组织学生进行能力比赛；初三年组织学生进听力比赛；

其中初一年有条件的话多教唱英文歌曲，培养学生学习英语的兴趣，含介绍英美文化背景常识。

4、各备课组降实好课外辅导打算，给学有余力的部分学生创造条件，积极备战英语“奥赛”。

7、降实本学期教研听评课工作安排。

暑期社会实践报告银行工作篇五

一. 活动基本概况

社会实践是大学同学接触社会，增加社会阅历和社会经验的良好契机，学校高度重视学生社会实践工作。暑假期间，为了提高自我素质，响应学校号召，本人以个人为单位，进行了预就业社会实践，在中国银行开展了为期14天的岗位见习活动，在单位老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，如综合业务处理，个人外汇业务等，以拓展视野，提高专业素质，增强社会适应能力，为下一步学习就业树立正确的观念和目标。

二. 接收单位及简介

全称中国银行股份有限公司，是中国内地五大国有商业银行之一。中国银行的业务范围涵盖商业银行、投资银行和保险领域，旗下有中银香港、中银国际、中银保险等控股金融机构，在全球范围内为个人和公司客户提供全面和优质的金融服务。

中国银行于2003年被国务院确定为国有独资商业银行股份制改造试点银行之一。围绕“资本充足、内控严密、运营安全、服务和效益良好、具有国际竞争力的现代化股份制商业银行”的目标，中国银行进一步完善公司治理机制，加强风险管理和内控体系建设，整合管理流程和业务流程，推进人力资源管理改革，加快产品创新和服务创新，稳步推进股份制改造工作。

中国银行主营商业银行业务，包括公司、个人金融、资金业务和金融机构业务等业务。公司业务以信贷产品为基础，致力于为客户提供个性化、创新的金融服务和融资、财务解决方案。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求，提供包

括储蓄存款、消费信贷和银行卡在内的服务。资金业务包括本外币保值、资金管理、债务保值、境内外融资等资金运营和管理服务。而金融机构业务则是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供诸如资金清算、同业拆借和托管等全面服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在注重稳健经营的同时积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。

本次接受单位——中国银行烟台莱阳支行，业务种类齐全，涵盖公司金融业务，个人金融业务，银行卡业务，资金业务，电子银行，电话银行，网上银行等多种服务项目，具有和谐的工作环境，以及一直延续下来的紧凑的工作节奏，和良好的学习氛围，为当地的主要金融机构之一，对地区经济发展有重要推动作用。

三. 实践目的

（一）拓展专业知识

中国银行莱阳市支行业务种类齐全，通过为期14天的岗位见习，大致了解银行的工作体系，接触形式多样的业务品种及其运作过程，思考各种业务的作用，积累知识，为大二即将学习的课程内容打下基础，同时提高自己的专业素养，培养经济思维。

（二）提高职业素养

位负责，坚守自己的职业道德，努力提高自己的职业素养，树立正确的职业观念。

（三）增强社会适应能力

首先，在与银行工作人员的融洽相处中，学习与人文明交往

等一些做人处世的基本原则，锻炼自己交流沟通能力。

第二，增强学习意识，转变学习方式，学会从实践中汲取经验知识，学会自主学习，为日后的大学学习，工作生活创造财富。

四．实践安排概况。

活动时间：2011年7月25日——8月7日

活动地点：中国银行

活动安排： 1. 适应单位环境，并学习基本业务等

2. 学习国际业务——个人外汇业务。

3. 了解会计业务

五．具体内容：

（一）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，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

开通网上银行专业需要携带本人身份证亲自到柜台办理。

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。

4. 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。

（二）国际业务——个人外汇业务

1. 个人外币储蓄业务。

主要涉及了存取款业务管理以及携带外币出境管理。

2. 个人结售汇业务。

包括结汇业务，购汇业务，个人财产对外转移售付汇管理。主要了解结售汇业务。

3. 个人旅行支票业务。

由境内商业银行代售，由境外银行或专门金融机构印制，以发行机构作为最终付款人，可以自由兑换货币的票据。

4. 个人境外汇款，境内划转业务。

个人境外汇款依据账户性质，如境内个人和境外个人，储蓄户和现钞户的不同政策规定各异。汇款方式多样，如电汇，速汇金（仅受理美元汇款），外汇票汇，预结汇汇款等，同时收取手续费和电讯费。境内划转依据是否跨行跨地区也有多种业务分类。

（三）会计业务

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。

六. 实践成绩成果

（一）圆满完成预期活动目标

首先，通过14天的见习活动，对银行业务有了比较全面的了解，完成对综合业务，个人外汇业务，会计业务的初步学习，拓宽了视野。

第三，积极配合银行员工工作的开展，通过倾听柜员与客户之间的交谈以及自己与银行员工的交流，增强了沟通能力和人际交往能力。

（二）实践中的问题及建议

该银行为当地的主要金融机构之一，业务量大，但柜员相对不足，客户滞留等待时间长，进而引起顾客不满，严重时甚至引发顾客与柜员的摩擦，直接制约着银行服务水平的提高。

建议：1增加自助设备，减轻柜面压力。

2. 提高银行员工自身业务素质，提高业务办理速度。

3. 增加营业网点，分散客户量

4. 增开业务办理窗口，或增加柜员人数，扩大工作团队。

七. 心得体会

在这14天的见习活动中，学习是最主要的任务，但是这里不是大学的课堂，而是社会的讲堂，没有老师耐心的向你灌输知识，这里的人们步履如飞，惜时如金，银行员工每天忙于各自负责的业务，因此，在这里，学知识不仅要靠自己，还要转变方法：从被动受学转为主动求学，从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中的学习。

习的方法，培养自主学习的精神，像海绵一样主动汲取知识，这才是大学生应当具备的求学精神！

银行里业务繁多，但一切按部就班，有条不紊，员工处理实务的能力很强，从这里学习到的东西就有很强的实用性，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。只有将知识应用于实践，才能将自己锻炼成为有用的大学生，才能更加适应未来的社会竞争，才能为社会做出更大的贡献。

银行的业务种类多样，但是由于细致的分工，每个职员在他工作的领域也许只可以接触到众多业务流程中的其中一个业务环节的一部分工作，虽然只是大局中的一部分，但是任何一个环节出错都可能给银行带来不可估量的损失。从票据的初审到复核，每一步都需要严谨细致的审查，员工们都为自己的岗位承担着责任。14天来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度。

在这几天的实习活动中，我还认识到职业精神的重要。态度决定一切，对工作的忠诚和以工作为中心的敬业精神，是做好自身工作的重要前提，银行的员工们认真严谨的坚守在自己的岗位，为出色完成任务经常加班加点，任劳任怨，毫无怨言。

总结这14天见习的日子，我学到了很多知识，但也犯了不少错误，真诚感谢老师的教导。认真反思自我，看到了这次活动中的不足：

自己在业务知识方面虽然有很大的进步，但仍比较欠缺，对业务有了一定程度上的认识，但在细致深入方面还需要努力。本次见习时间短暂，有很多业务还没有了解，因此，需要学习的内容依旧较多。

一. 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，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。

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。

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、取款和转帐。

二、认识各个柜面的服务范围：

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。

三、推介各种理财产品：

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。

四、维持大堂秩序，与客户沟通交流，传播企业文化

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。
5. 传播农行文化。“农商银行，因您而变”是农行的口号。实际行动上是要为客户提供最殷勤的服务与最优质的产品。用微笑来迎接每一位客户，让所有人都有宾至如归的感受。

我在农商银行广州市上下九支行实习的一个月期间，学到的不仅仅是银行业务知

识，还懂得了与人沟通的方式、接人待物的态度以及产品销售的模式。这对于我的工作，甚至是人生都有着重要的意义。

一、公司简介

陕西农村商业银行股份有限公司（简称“陕西信合”）的前身是有着近60年发展历史的农村信用社。2015年6月，米脂农商银行正式改制挂牌成立。

秉承“持续发展的、区域领先的、专注于三农和中小企业的社区型零售银行”的发展愿景，天津农商银行在着力推进传统优势业务发展的同时，全面拓展电子银行、投资银行等新型业务，初步形成了符合现代股份制商业银行特点的业务链条，总资产、存款、贷款、账面利润等主要经营指标均保持良好的增长势头。截至2015年末，全行资产总量达到2559亿元，比2015年增长92.4%；各项存款1888亿元，增长70.2%；各项贷款1249亿元，增长91%；拨备前利润52亿元，增长1.1

倍；每股净资产2.62元，增长1.3倍；每股净收益0.34元，增长3.3倍，盈利能力和抵御风险能力有了历史性跨越。根据英国《银行家》杂志公布的2015年世界银行500强排名，我行位居第321位，比成立之初提升了168位，市场地位显著提升。

近年来，米脂农商银行风险管控及支持保障体系建设全面推进，品牌形象和服务品质显著提升，员工队伍结构和素质实现全面强化，综合实力显著增强，核心竞争力进一步彰显，现代化商业银行已颇具雏形。

“发展未有穷期，奋斗永不言止”。米脂农商银行将驭时代东风，创宏图伟业，在建设现代股份制商业银行的征程上，全力迈出新步伐，争创新业绩，实现新跨越。

二、心得体会

在农商银行实习了只有短短的两个月，却使我领悟到许多，真正明白到什么是工作、什么是人生。其中包含的不仅仅有失败带来的压力，也有成功带来的喜悦。学习银行业务是一个漫长而艰难的过程，由于银行的基本业务也种类繁多，容易被混淆。在学习过程中，要多问多听多想，不断理清条理，工作起来才能得心应手。面对客户的咨询时，一定要清晰地知道他们想要办什么，问题在哪里，解决方法是怎样。而且要主动向客户提出亲切的询问，并及时引导客户办理各项业务。在与人沟通的方式上，我有了很大的改变。过去不善言辞的我，在为客户解答疑难之外根本不懂得跟他们聊聊天。其实与客户聊天并不是偷懒的行为，而是要通过他们的言谈之间了解到他们的需求，才能有针对性地向客户提出更多的业务帮助。现在，我跟客户交流的同时，不断吸收各种信息，必要时反馈一些重要信息给他们。如果遇到难以捉摸的客户，会懂得运用委婉的言语跟他们交流，以减少客户对自己产生反感的情绪。在银行工作，服务是最重要的。大堂经理/助理是第一个接触客户的人，往往我们给客户的感觉就会成为银行给客户的第一印象。因此我们要为客户提供最好的服务，

最亲切的微笑以及最有效率的工作。我在接人待物方面，学会了用平和的心态、友善的态度来处理。

至于产品的销售，与零售部的业绩关系十分的密切。而且银行的理财产品多种多样，有保险、有基金、有信用卡等等。这些产品也会分出不同的档次，我们在大堂服务的同时就要发掘客户的理财需求，为他们介绍各种产品。

这次在农商银行实习，与过往的兼职经历有很大的区别。它给了我很多宝贵的工作经验，甚至是人生经验。让我感觉到自己有所成长，对于我将来的职业生涯开创出美好的新篇章。

转眼已经实习一个月了，曾经怀念睡觉睡到自然醒的生活。但是现在农行紧张有序的实习生活让我一改从前自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中去。生活节奏变得规律，每天准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。

我是在陕西农商银行米脂支行实习，报到的第一天，有点紧张，也有点激动，我受到了张行长的热情接待，他与我进行了一番意味深长的谈话。从他的话语和笑容中我能感觉到这个和谐而又热情的团队。随后行长安排我对公服务的岗位。在师傅和领导的关心和支持下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作首先要抱着“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。

一颗浮躁的心归于平静，但不缺乏激情。从学校走入社会的我有一颗不安静的心，而从事工作后，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。

状态，首先你必须付出12分的努力。实习以后，我才真正体会父母挣钱的来之不易，而且开始有意识地培养自己的理财能力。“在大学里学的不仅是知识，更是一种叫做自学的的能力”。参加实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，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。遇到不懂的地方，虚心请教他人，并做好笔记认真的去理解分析。没有自学能力的人迟早要被社会所淘汰！

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。

我觉得工作后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。在这一点上我从师傅那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要。

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。从这次实习中，我体会到，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，这才是我学习与实习的真正目的。

我最欣赏把撒哈拉沙漠变成人们心中绿洲的三毛，也最欣赏她一句话：即使不成功，也不至于成为空白。成功女神并不垂青所有的人，但所有参与、尝试过的人，即使没有成功，他们的世界也不是一份平淡，不是一片空白。实习的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须借清理挪减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，我发现自己不再陷身在阴影里。我开始学着从看似机械重复的实习工作中寻找快乐，我快乐实习工作着，游刃有余。

很难得的社会实践活动感谢我们学校为我们争取到本次的社会实践基地这次的建行之行是一次操作性较强的社会实践活动通过本次的社会实践我充分掌握了信用卡的有关知识对电子银行的业务有了一定的了解对于当今市场上大热的基金也有一定的接触本次在个人金融部的社会实践还让我接触了建行里的前辈让我对银行的基本运作有了一定程度的了解这对我以后的学习和就业将起到很大的作用的。

我于xx年xx月在xx银行进行暑期实习。实习期间，我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。

中国建设银行股份有限公司简称建行，是五大国有商业银行之一，中国建设银行股份有限公司是一家在中国市场处于领先地位的股份制商业银行，为客户提供全面的商业银行产品与服务。主要经营领域包括公司银行业务、个人银行业务和资金业务，多种产品和服务（如基本建设贷款、住房按揭贷款和银行卡业务等）在中国银行业居于市场领先地位。我希望通过这次实习，能让自己了解平时很感兴趣的会计业务，培养自己与人沟通交流，处理问题的能力。

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，我的指导老师便让我学习储蓄业务。银行的储

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，包括开户、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。这一部分我作为一个实习生一般是无从插手，但在一旁观看业务员们每天都认真负责的核对每一笔业务，我也更加了解到了银行人员工作所需要的绝对的细心，耐心的品质。

到这样的情况，都必须耐着性子为客户讲解和示范，直到客户满意的离开。我从这些事中看到了作为服务业中的一员和顾客打交道的办事技巧，也领略到了这其中的不易。

21世纪的科技高速发展，无人化，智能化操作渗透到了社会生活的各个领域，银行业也不例外。我走进银行才意识到智能化办理业务在银行中已逐渐普及。从自动取款机，到网上银行，信用卡，借记卡等方便使用，解放生产力的产品逐渐走进人们的视野。电脑，互联网在银行业务中的重要性日益增加。不在有厚厚的存折，取代他的是小巧的银行卡，不再需要排长队取钱，取代他的是随处可见的atm机，不再需要麻烦的人工转账，取代他的是网上营业厅的几个简单步骤。我凭着对计算机和网络的熟悉，很快喜欢上用电脑办公的乐趣。

这次实习，除了让我对建设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。

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。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。

已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如您好、请签字、请慢走；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。