

大学生银行实践报告(实用8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

大学生银行实践报告篇一

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。

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

大学生银行实践报告篇二

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。

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。

大学生银行实践报告篇三

我是xx系的学生，现在暑期社会实践报告如下：

拜访完家里的亲戚后，我开始找工作。我被局限在兴唐这个小县城，职位空缺不多。更何况我是个大学没毕业的学生，只做临时工，很难找到工作。整天跑来跑去，毫无收获。受访的单位或公司要么拒绝，因为学生能力有限，害怕胜任工作，要么拒绝招聘，因为学生工作时间短。有的单位甚至直接说：不要找暑期工。

其实不是我没有暑期工作的能力，也不是公司没有空缺。只是我的学生都在暑期打工，由于暑期的限制很难找到工作。所以我找工作的信心增加了很多。只要对公司的人懂事，我就能找到好工作。

第二天，我蹬着车去县城，继续找工作。当我找到邮政银行的门时，我看到许多人在门口宣传新的邮政服务。我眉开眼笑，心想我可能会在这里找到工作。我走出门去找销售经理，然后和他谈了两个小时（真的是很痛苦的纠结），经理终于答应给我一份工作，做新引进业务的业务推广人，推广宣传业务。工作场所是街道、城市和农村地区。工作时间是早上7点到下午6点，作为一个只知道一点点社会交换经验的学生，作为临时工我对这种待遇已经很满意了。

上班第一天走大街，先从一个人口流量大的城市开始，过了几天什么都没得到。这让我对自己的工作充满信心，就像晴天霹雳。拖着疲惫的身体回家后，我对工作感到不自在。我想，如果我继续这样下去，即使我不会被经理解雇，我也会让经理有东西给我xx犹豫xx这个想法。但是静下心来想想，其实并不是我不称职，不胜任这份工作。也许是我缺乏这方面的经验，社交能力有限，导致我没有做出成绩。于是我决定改善自己在推广业务时向客户介绍业务的态度，以及如何介绍客户想了解的业务内容，让客户了解得更清楚，也更有信心去尝试。

第二天一早，我满怀信心地出发，继续向县城进军，但一天下来，我还是一无所获。这次没办法，就问了一下已经这么

做的哥们。聊完之后，我觉得可能我一开始就错了。其实城市人口虽然流动很多，但是大部分人都很忙，听不进去我们的话。而且，即使城里人有富余的钱，在新业务推出之前就已经投资其他业务了。他们哪里有钱投资这个业务？所以，我应该向没去过的农村进军。这个生意不错，属于惠民。

毕竟家居推广是家里说的，他们可以认真听我介绍。他们的余钱在银行，利率远不如这个业务有吸引力。我相信经过我的解释和劝说，他们明白了企业的盈利前景后，一定会感动的。

一大早，我就把车塌了，开始向乡下行进。今天收获不算太多，但是有几个写下了电话号码，说要考虑一下，想好了给我回电话。当然这已经很好了。与前几天相比，收获不小。过了几天，电话一个接一个，大部分还是想投资这个业务。当然，我去的很愉快，交了几个客户，很开心。似乎毛主席的农村包围着城市。我的理论也适合我的工作。当我再次统计销售员的成绩时，我也在名单上，这无形中给了我很大的支持和信心。正是这种信心一如既往地支持我实现最终目标.....

看着桌子上的工资，我知道不仅仅是钱，它包含了我一个假期的辛苦和汗水。在这份努力和汗水的背后，有更多的一个假期的工作经历，有刚开始找工作时的交流经验和申请经验，也有很多我无法描述的东西，这些都将永远支撑着我在通往梦想的道路上努力争取更好更稳定更稳定的发展！

大学生银行实践报告篇四

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”经历社会实践主要是让自己更进一步的了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性。想通过社会实践找出自己的不足和差距所在。以及锻炼自己的口才和人际交往能力。

来到以纯，我没有想太多，径直走向收银台，询问了店长招聘寒假工的事，由于听朋友说以纯招人，所以就直接去。也许是一种缘分吧。在以纯工作的这段时间交到了很多好朋友，并且学会了推销，对于从未从事过的行业我感觉很好奇，每天推销的衣服价位在3000元以上就有奖金。虽然不多，但通过自己的努力换取的，我觉得特别欣慰。这是我第二次经历社会实践，去年暑假在一个装饰公司当一个小小的业务员，也学到了很多有关装饰方面的知识，对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质，虽然天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路，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。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题，招聘会上的大字报总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班子人社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验。锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正地走入社会，能够适应国内外的经历形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了以纯，开始了我这个假期的社会实践，实践！就是把我们在学校所学的理论知识运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地，只学不实践，那么所学的就等于零，理论应该与实践相结合的，另一方面，实践可为以后找工作打基础，通过这段时间的实践，学到了一些在学校里学不到的东西，因为环境的不同，接触的人与事不同从中所学到的东西自然就不一样了，要学会在实践中学习，从学习中体会实践。

现如今中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对

于人才的要求就回越来越高。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。也许卖衣服和我们学会计的也没有多大关系，但是通过推销衣服可以知道钱的来之不易，可能在卖衣服的过程中会接触形形色色的人，那就得看你的变通能力和语言方面的说服力，这是我们在学校无法学到的，因为接触了社会，人才会有成长。不然老依靠父母给的物质保障那是完全不够的，虽然这次社会实践体验没有持续多久，也只赚了几百块钱，但有的东西是真真切切学到了，所以我认为这次实践很成功，也很值。在实践的这段时间内，我穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在以纯，不会有人告诉你这些。你必须要知道做什么，要自己去做。而且要尽自己的努力做到最好。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方。也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力。记得曾经不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力。记得曾经老师说过，大学是一个小社会，但我总觉得校园里少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份，接触那些刚刚毕业的学长学姐。他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间，在这次实践中，我感受最深的一点是，在学校，千里论的学习很多，而且是多方面的，几乎面面俱到，而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书上的知识一点，都用不上的情况。实践体会：回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习，以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有时冷

场，这是很尴尬的，人在社会中都会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，事半功倍，别人给你的意见，你要听从、耐心、虚心接受。在工作上还要有自信，自信不是麻木的自夸，而且对自己的能力做出肯定，社会经济缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信，其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了，就算没能解决，最起码自己是开心的。知识的积累也是非常重要的，知识犹如人的血液，人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭接触的导购业，对于我来说很是陌生，要想起工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富，在今后我要更多的挑战社会实践，磨练自己的同时，让自己认识的更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多。使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

作为广大青年学生接触社会。不了解国情，服务大众的重要形式，对于青年学生接触社会。了解国家情，服务大众的重要形式，对于青年学生的成长，成才有着极为重要的作用。这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会。从社会实践中检讨自我。虽然在这段假期我没在我的专业知识点实践，没能在专业能力上有所提升，但是我感觉我懂得太多的书本上没有的东西，假期实践。增强了我的办事能力交往能力。叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

大学生银行实践报告篇五

邯钢是1958年建厂投产并逐步发展起来的河北省属特大型钢铁企业。经过40多年的不断发展，集团现拥有总资产245亿元，净资产121亿元，已形成了450万吨铁、500万吨钢、500万吨

钢材的综合生产能力。主要生产薄板、中厚板、圆钢、螺纹钢、角钢、槽钢、线材等系列产品以及冶金焦碳、尿素、复合肥、煤化工等副产品，产品行销全国并出口20多个国家和地区。它是我市的支柱产业部门，也是国家重点扶植的钢铁部门，每年为国家创收利税10多个亿，为我国的现代化建设起了举足轻重的作用，是我们xxx的一个耀眼的明珠，是我们xxx人的骄傲。

运变黑变硬一根根钢材便由此而成了。一想到我们身边的生活中处处都是钢铁的身影，就马上感到了这创造的伟大了。农业保证了我们的吃饭温饱问题，科教文卫事业为我们提供了后方的支援，还有各种服务行业使生活更加舒适，而真正能带来国家的繁荣和发展的，能使我国早日成为世界强国的，就是我们的工业。

看到邯钢秩序井然，繁荣炼钢的情景我就为我们祖国的未来充满了希望。我所学的专业是自动化，这里就是我将来奉献青春的火热田野，我现在提前置身于这钢筋水泥的围墙之中，心情是无比的激动。我能有机会熟悉这里的环境，了解生产的工艺流程，实在是难得的很。我能亲眼看到自动化为我们省下的力气，自动化为我们创造的价值。

在1xx年以前，人们恐怕还是自己在家股风炼铁炼钢的吧？一个老汉左手拿着一把大铁钳，上面刚从炉里取出的铁块，右手拿着锤子用力向铁块砸去……外国的船坚利炮轰开了中国的大门，中国只用木船架着几架土炮向敌人还击，一艘艘沉入了海底，是何等的惨烈？我们的耻辱不是我们没有粮食养不活华夏的儿女们，而是我们的工业落后使得我们一直处在被动挨打的状态。解放后，我国的工业的飞跃发展起来，我国的国际地位由此一步步提升上去了。

现在我感到我的所学是多么的重要，大学的课程一定要学好，打好坚实的基础，才能符合21世纪工业自动化大生产下的工作的要求。我的实践活动另我对本专业有了更高的热情，使

我的将来有了比较明确的方向。在有限的实习期间，我了解了整个企业的大体情况，正式接触了新时期的各种各样的工人，不同却高效的办事方法，也受到企业氛围的熏陶。我感到受益非浅。首先，我熟悉了邯钢的工艺流程。工人们把石灰石和铁矿石运到烧结厂进行初步的加工，连同在炼焦厂加工的煤一起送进巨大的高炉里进行煅烧，形成了铁水灌进鱼雷铁水罐车送往转炉，在氧气顶吹之下，进行更高温度的煅烧，使得铁中的含碳量进一步降低，并调节铁水里的其他金属元素的含量达到钢的要求。

钢水出炉之后，有两条途径可走：

(1) 经过冷却使之变硬，在连铸车间把它们铸成板坯，方坯和矩形坯。这些钢坯还不能称做钢材，它们还需要进行轧制以符合各种再生产部门的需求。经过轧制生产出的棒材，线材，角钢等便是最后的产品了。

(2) 钢水还须经过一座lf炉进行深加工，此时的钢铁的质量更加优异。这些钢材经过薄板坯连铸连轧后还要经过一个大的酸洗池进行酸洗处理，以便使之镀锌。这样就生产出热轧钢板，冷轧钢板，镀锌钢板，酸洗钢板，预涂层钢板等产品。

这些生产过程都是在精密的仪器的控制和监测下进行的。温度的高低，煅烧的程度都需要自动或者半自动的仪器的控制。在现代化的生产条件下既保证了质又保证了量，生产出符合建设使用的大批量优等的钢材。其次，我对邯钢的人员状况有了概括的了解。xxx钢铁集团有限责任公司始终坚持全心全意依靠职工办企业的方针和“以人为本”的员工管理思想，并将其贯穿于生产经营和模拟市场核算机制的全过程，培养和造就一支高素质的员工队伍是公司员工管理的最终目标。

近些年来，邯钢十分重视技术创新和管理创新以及人才的引进、培养和使用，并注重人力资源的开发和合理配置。在公司内部建立了人才市场和劳动力市场，内部人员流动均通过

市场的形式实现，为各类人才提供了学习提高的机会和施展才华的广阔舞台。截止xx年底，邯钢本部从事生产经营管理、工程技术、后勤服务和现场操作的员工共26587人。其中操作人员占75%，服务人员占11%，工程技术人员占5%，管理人员占9%。

在技术管理人员中2%为研究生，40%为大学生，24%为大专生，22%为中专生，高中以下13%左右。从这些数字我们可以看出邯钢的人员配置是比较合理的，而且文化程度也是比较高的。对于一个国有的大型工业企业，基本符合生产的需要，有能力生产出世界一流的钢材。谈起邯钢，它的先进的企业管理经验是必须要提的。在80年代末到90年代初，邯钢和其他国有企业一样，面临着原料，能源大幅度涨价和钢材市场疲软的双重压力，效益严重滑坡。邯钢的28种主要产品中只有2种盈利，这个曾经是河北上交利税亿元的赢利大户，出现连续5个月的亏损。

大学生银行实践报告篇六

1、通过在中国农业银行****支行实践，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****支行的实践，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****支行的实践，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、实践步骤

此次实践在于通过在中国农业银行****支行的实践，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。实践过程主要包括以下几个阶段：

(一) 了解实践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) 完成实践，准备实践报告。

具体实践内容这次实践，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，进了银行实践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，而在我的实践过程中，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****支行实践，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，因此我实践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、个人实践心得

虽然这只是短短的一个实践，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，但是在实践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，实践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。

大学生银行实践报告篇七

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！

大学生银行实践报告篇八

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