

最新银行社会实践报告(模板9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。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。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行社会实践报告篇一

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[]20xx年建设银行荣获《银行家》杂志 中国年度最佳银行奖 。在《亚洲周刊》[]20xx年7月公布的亚洲银行300强排名中，建设银行在 利息收入净值最高的银行 和 纯利最高的银行 两项排名中均列第一位，被誉为 亚洲最赚钱的银行 。中国建设银行股份有限公司沈阳支行，一直鼎力支持沈阳经济的发展，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。

中国建设银行湖北省分行，是在中国市场处于领先地位的股份制商业银行 中国建设银行所辖一级分行，成立于1954年10月1日，下辖696个分支机构，其中10个二级分行、409个支行。

近年来，湖北省分行依托于良好的经济金融环境，坚持以科学发展观统领全局，围绕业务又好又快发展与和谐分行建设，以员工为本、以渠道为基、以发展为要，着力提升服务与创新能力、风险与回报平衡能力、精细化管理能力、执行能力，

加快业务转型、加大结构调整，不断推进体制和机制创新，各项业务取得全面发展，多项经营管理指标列湖北省当地金融同业和全国建行系统前列，已成为全国建行系统综合实力最强的一级分行之一。而湖州分行作为湖北省比较强劲的二级分行，在过去的十年中，湖州分行以一种快速的健康的态势发展着。湖州处于长三角的腹地，近年来金融事业发展迅猛，左右国有四大行中比较出色的建设银行，在湖州也发展的有声有色。

除了企业贷款个人消费贷款和住房贷款也是信贷业务中很重要的部分，相比于企业贷款，个人信贷业务，银行的风险还是较小的，利润的多少完全取决于贷款数额的多少，只要根据市场特点制定相对应较低的利率水平，银行可以从个人贷款中取得固定的利润。个人住房贷款也是同理，虽然操作与个人贷款不同但是原理相同，也是银行比较稳定的利润点。

项目介绍

在建行信贷部我跟进了两个项目，一个是由襄阳市美欣达房地产公司向我部门提交的企业贷款，用于新地的开发与小区建设，这个项目是湖州下半年比较大的一个房地产项目吧，也是需要很大一笔资金。虽然美欣达集团是一个在湖州地区比较大的集团，但是美欣达房产公司作为他旗下的子公司，其实也是刚起步阶段么，对于这个的公司，我们部门也进行的仔细的审核。

除了企业贷款，在建行期间，还跟进了一单，个人住房贷款，作为个体户的王先生要在市区购置一套住房，向我们银行发出贷款请求。我跟随部门的老员工李哥对其进行审核。

基本原理

在这我简短的介绍下对于企业贷款的整个流程。美欣达房地产公司是美欣达集团近几年发展起来的子公司，主要从事房

地产开发，这次向银行贷款5000万用于房地产开发。通过他们的财务报表，银行对其进行了审核，资产总额为70955869元，流动资产为70555791元，固定资产为354169026元，无形及递延资产45908元，负债总额66637951元，其中流动负债额66637951元，所有者权益4317917元，净利润-1455364元。资产负债率为93.9%，流动比率为106%，速动比率为84.4%。对于这一系列的数据进行了自己的审查分析，我部门认为，该公司负债率较高，而流动比率和速动比率过低，因此财务状况不太理想，通过调整了解到该公司在本会计年度以投资为主，属于建设期，因此财务状况一般，但是随着该公司的项目竣工销售，公司财务将得到好转。再者，公司承担的是担保责任，我行将在每笔住房贷款中提取10%保证金进入保证金专户，因此我行具有较高的安全性。然后经过对美欣达房地产公司现开放小区的调查，信贷部得评估专家认为，发放这次贷款有利于促进我市的经济发展，也可以使我行在全市的社会地位得到提升。

综述，调查人员认为，尽管公司财务一般，但是具有履行阶段性担保的能力，我行可发放贷款。

本人承担的主要工作

方案实现的技术措施

专业知识和技能的应用

从审核原始凭证、编制会计分录、填制记帐凭证到编制会计报表，这几个过程都要用到一些会计知识。譬如编制会计分录时一定要符合有借必有贷，借贷必相等这一会计理论；编制会计报表要用到资产=负债+所有者权益。

我根据原始凭证所必需的要素认认真真审核了原始凭证后，录入记帐凭证，先按此笔业务录入简明而清楚的摘要，然后按会计分录选会计科目，并在相应的会计科目的借方和贷方录入金

额,最后在检查各个要素准确无误后,按下保存并打印出记帐凭证和相应的原始凭证钉在一起。

在于客户接触的过程中,要理论结合实际,不能偏听偏信,对于数据的分析要细致,可能很多东西是书上学不到的,那个时候就需要问前辈,在这期间更多的学习相关信贷的知识。

收获与体会

观察到的问题与探讨

最后,我觉得在实际工作中,学历并不是最重要的,主要看个人的业务能力和交际能力。任何工作,做的时间久了谁都会做。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,用实践来检验我们的知识,使得我们的动手能力更强,专业知识更加扎实。

五 结束语

银行社会实践报告篇二

这个暑假,在同学的介绍下我有幸来到重庆农村商业银行实习,我所在的是重庆开县支行。去实习之前,我了解了该行的基本情况:重庆农村商业银行成立于20xx年6月29日。在原重庆市信用联社和39个区县信用社、农村合作银行基础上组建而成。这是继上海、北京之后我国第三家、西部首家省级农村商业银行。注册资本金60亿元,下辖39家县级支行、1797家分理处。截至20xx年5月底,重庆农村商业银行存款余额达到1117亿元,贷款余额为682亿元,资产规模、存款规模、网点数量居重庆市金融机构首位。

假期里我利用差不多一个月的时间在这里实习,虽然时间不长,但在这宝贵的时间里我学到了很多,丰富并巩固了在大学里学到的理论知识,让我明白了实践与理论的不同,

实践是建立在理论之上，但却不完全跟理论一样。如果理论掌握的不扎实，实践容易出问题，使我更加坚信了把课本知识学好，学精的理念。还有很重要的一点体会：工作中态度很重要。在实习期间我才把这有句话“技术水平只能让你达到一定的层次，而为人处事的态度及对工作认真负责的态度才是提升你的真正法宝”真正弄明白。在此期间，我虚心请教，认真学习。对工作负责且高效的完成，与同事建立良好的关系，学到很多，受益匪浅。

在实习的前几天里，我都在营销室里看些相关的信贷知识，学习该银行的一些理论知识及各种文件。比如：相关的实务操作、上级部门下达的相关文件。同时还了解了银行的业务及业务结构——公司业务、个人业务、资金业务，其中个人业务主要是银行卡业务，外汇业务，个人理财等。在与客户的交流中，有时候会遭到冷漠，但我会及时的调整自己，比如说话的语气是否诚恳，态度是否真诚等，直到客户以诚相待，即使他们不需要公司的业务，也会对公司留下一个很好的印象，对工作对人都要用真心对待。

除此之外，我对银行的柜员制有了更进一步的认识。因为银行实施的是柜员制，我无法直接操作，但在旁边的观察，我知道了业务员的辛苦，他们的工作时间很长而且中午没有休息时间，他们必须懂得自我调节，必须要有很强的耐心和责任感。步入社会尤其是工作之后，责任感非常重要，如果白天的工作没有完成，职员必须加班，不能耽误了公司明天的任务；贷款业务出错时，业务员必须自己负责赔偿等等。

后来，我主要跟大堂经理学习，解答客户的咨询。在大堂工作要特别注意礼仪，礼仪是人们在交往中形成的行为规范和准则，大堂经理与客户打交道，代表的是企业形象和荣誉，所以一切要小心谨慎。虽然看似很细小很简单的工作，但却使我收益颇多。在这最一线的工作中，在点点滴滴的学习中，在每天跟客户接触的触中，让我深刻体会了何为耐心、主动以及信心！进来银行的客户各种各样的都有，办业务时自然会遇

到很多问题，于是我观察、学习，也不断的实践摸索。在大堂跟客户接触中，感受了银行的工作氛围跟环境，同时真真切切的进行了实践，而非学校式的继续理论，因为没有实践看过的东西就很容易忘！我走到大堂，自以为能从容的面对顾客。主任过来简单的交代了几句关于办卡填单的一些基本要求之后就走了。然后，就有越来越多的客户来咨询，这时候我才发现问题来了，我也茫然了，并不是所有的客户都是来办卡的，并不是简单的告诉他该填哪张单就可以了，面对客户，面对不了解的最基本的知识，我决定开始学习。

之前还没碰到过，或者很少，就让柜员解决了。人多，自然大家都忙，客户问题又多比方说：公司更换印鉴这个章要怎么盖啊，你们银行对于非本人的卡转账怎么规定啊，还有银行卡被吞了要怎么处理等等，不懂我也没办法，就只能说到业务咨询窗口去咨询一下。然后主任就急了，当场就到大堂来指导了一番，批评了我不应该都把客户往业务咨询窗口推，说我相关知识都没学，当时我感觉特惭愧心里也特慌，其实一个月的相处我发觉行里的领导同事都很好，领导的批评只是为了我好。下了班，回到家里，躺在床上脑中浮现的都是当天的画面。想了很多，或许我可以给自己找借口，刚从学校出来还很欠缺实践经验，人也不够成熟，但如果一遇到事情就如此的思考，是很难使一个人进步的。当然，现在的思考虽然有点马后炮似的，想着当时就应该全面考虑，顾客少的时候应该想像得到顾客多的时候的情景，相应的我又该怎么做，会碰到什么样的难题，同时应该请教主任自己应该注意什么等等，但是这些思考能给我警醒，并用日记记录下来，以后就能够时刻提醒自己该如何更好的去完成一件事哪怕是一个小小的任务。

通过这次短暂的实习，我对银行的基本业务有了一定的了解。除了能进行基本的操作外，我觉得自己在其他方面的收获也挺大的。作为一直在学校生活的我，这次实习无疑使我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。首先银行的工作氛围还是很严肃的，必须要先接受自己的工作，然

后充满热情的投入其中，这样才能做好。其次，工作一定要遵守职业道德，努力提高职业素质。正所谓做一行东一行，在这一点上我从同事身上深有体会。比如，去银行办业务有时要出示身份证，即使是认识的人，也必须这么做，他们都不解，职员会就耐心细致的解释。没想到看似简单的业务，走上岗位才发现做起来并不是那么轻松，有很多细节要注意。比如：对待客户的态度，首先要用敬语，“你好”“请签字”等。与客户传资料必须双手对接。这使我认识到真正的工作要求我们严谨和细致的工作态度。工作的时候不能怕苦怕累，趁自己年轻，多锻炼自己。

最后，也是最重要的：团队合作的重要。团队成员共同承担领导职能，共同努力，以各自独特的方式，在所处的环境中共同完成预先设定的目标。例如：大雁团队。大雁会共同“拍动翅膀”。拍翅膀是大雁的本能，但只要排成人字形，就可以提高飞行效率。所有的大雁都愿意接受团体的飞行队形，而且都实际协助队形的建立。大雁的领导工作是由群体共同分担的。虽然有带头雁出来整队，但是当它疲倦时，便会自动退到队伍之中，另一只大雁马上替补领头的位置。队形后边的大雁不断发出鸣叫，目的是为了给前方的伙伴打气激励。工作中我们要有大雁一样的精神：(1)每个人都要忠诚于自己的团队，忠诚于自己的事业，做好自己的本职工作。如果你不拍翅膀，他不拍翅膀，这个团体还会存在吗？(2)我们要乐意接受他人的协助，也要愿意协助他人。(3)我们必须确定从背后传来的是鼓励的叫声，而不是其他声音。想要在职业生涯中生存和发展，需要把工作伙伴变成啦啦队，一队快乐的工作伙伴是成功最好的助手。

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，社会和单位才是最好的大学，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。

银行社会实践报告篇三

**年*月*日，我来到广东发展银行萧山支行营业部实习，重点学习了银行结算，先后到银行会计结算部和国际业务部，主要学习金融财务会计结算和国际结算。结合大学四年在书本上学到的理论知识，在工作实践中，我领悟到了很多在学校学习中体会不到的东西，一些在书本上永远学不到的专业知识，以下是我在会计结算和国际结算两大业务部实习的体会。

银行会计结算业务

银行会计是与银行的出现而同时诞生的。银行每一笔经营业务的运作过程，也就是银行会计的运作、核算过程，都要通过会计来实现。也就是说，银行会计的核算过程，就是具体办理银行业务和实现银行基本职能的过程。

在支付结算方面，我学到了各种票据的清算方式和流转程序，具体包括银行汇票，商业汇票，银行本票和支票，虽然这些票据的流转程序和清算，我在大学中的《国际结算》和《金融会计》等课程中也学到过，并且掌握的非常熟练，但现实操作和书本的理论知识确实还是有很大的区别。现实操作中，银行的会计不仅要熟知汇票、本票、支票的防伪点和记载事项，还要对受理票据的审核事项一事不漏：票据是否在提示付款期限内；票据记载的收款人或背书人是否确为持票人单位或个人；出票金额大小写是否一致，银行汇票和本票的小写金

额是否用压数机压印;出票人、承兑人、背书人签章是否与银行预留印鉴相符;等等事项。具体分配到我手头上的实践工作,有帮助银行会计验印,主要是票据上的法人章和财务章;学习如何敲章,每个会计工作人员,手头上都有很多颗不同种类的章,有收讫章,作废章,银行章等,要在合适的地方敲上合适的章;学习如何使用压数机和支票打印机;等等,这些都是学校的课堂上,学习不到和实践不到的知识技能。

银行国际结算业务

国际结算业务对于整个银行业来说,风险小、成本低、利润高含技术量成份高。从整体上来看,国际结算业务领域从业人员和所占信贷规模比例并不高,但是所占的利润却要占银行净收入的相当大的份额。

大三的时候,我们学过一门原版的《国际支付》,学的主要就是外汇结算方面的知识,从中我学到了什么是信用证,什么是托收业务,电汇、票汇、信汇的区别等等知识,并且知道大量英语专业词汇,这对我后来在国际业务部的实习工作,有很大的帮助。

而实习过程中,一开始最让我迷惑的就是福费庭业务,可能是在学校的时候,基本上没有接触到福费庭的相关更多的知识,在实习工作中,也很少碰到,所以在实际实践中,我对其很不解,在实习教师的不断实践指导下,终于搞清楚,福费庭就是我行无追索权地买断经境外开证行/保兑行承兑的远期汇票或远期票据,较适用于大宗交易。办福费庭业务必须是远期信用证项下,企业必须与银行交单,银行在收到开证行加押承兑电报后方可办理。

同时,除了学到一些很专业的外汇业务知识外,我还学到了一些外汇业务中日常碰到的琐碎小事的处理,虽然说是小事却是外汇业务办理中必不可少的。比如信用证传真,外汇收支申报单的填写,客户水单和核销单的整理与发放,信用证

修改通知书的收发等等。

银行社会实践报告篇四

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。

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！

银行社会实践报告篇五

实践单位：

实践目的：通过在银行里兼职，让我在近两个月的时间内深

入了解了银行的基本运作，以及中国近期对于利率调整所体现的方针政策。对于银行的业务有了更深切的了解。

两个月的暑假对于学生们而言，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商行实践学习的机会，在实践中升华自己。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。

众所周知，商业银行是以金融资产和金融负债为经营对象，经营的是特殊商品——货币和货币资本。经营范围包括货币收付、借贷以及各种与货币有关的或者与之相联系的金融服务。从社会在生产过程看，商业银行的经营，是工商企业经营的条件。

一、商业银行的经营模式 从商业银行的发展来看，商业银行的经营模式有两种。一种是英国模式，商业银行主要融通短期商业资金，具有放贷期限短，流动性高的特点。此种经营模式对银行来说比较安全可靠。另一种是德国式，其业务是综合式。商业银行不仅融通短期商业资金，而且还融通长期固定资本，即从事投资银行业务。

我国实行的是分业经营模式。为了适应我国分业经营的现时特点和混业经营的发展趋势[]20xx年12月27日第十届全国人民代表大会常务委员会第六次会议通过了《关于修改中华人民共和国商业银行法的决定》。新《商业银行法》对原来商业银行法不得混业经营的有关规定进行了修改，规定“商业银行在中华人民共和国境内不得从事信托投资和证券业务，不得向非自用不动产投资或者向非银行金融机构和企业投资，但国家另有规定的除外。”

二、商业银行的职能

1. 信用中介职能。信用中介是商业银行最基本、最能反映其经营活动特征的职能。
2. 支付中介职能。 商业银行除了作为信用中介，融通货币资本以外，还执行着货币经营业的职能。
3. 信用创造功能。 商业银行在信用中介职能和支付中介职能的基础上，产生了信用创造职能。
4. 金融服务职能。 随着经济的发展，工商企业的业务经营环境日益复杂化，银行间的业务竞争也日益剧烈化，银行由于联系面广，信息比较灵通，特别是电子计算机在银行业务中的广泛应用，使其具备了为客户提供信息服务的条件，咨询服务，对企业“决策支援”等服务应运而生，工商企业生产和流通专业化的发展，又要求把许多原来的属于企业自身的货币业务转交给银行代为办理，如发放工资，代理支付其他费用等。个人消费也由原来的单纯钱物交易，发展为转帐结算。
5. 调节经济职能。

调节经济是指商业银行通过其信用中介活动，调剂社会各部门的资金短缺，同时在央行货币政策和其他国家宏观政策的指引下，实现经济结构，消费比例投资，产业结构等方面的调整。此外，商业银行通过其在国际市场上的融资活动还可以调节本国的国际收支状况。

三、我在银行的日常工作

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受。

四、心得体会

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。

这次在商业银行实习，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。

银行社会实践报告篇六

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。

银行社会实践报告篇七

根据学校毕业实践要求，本人于20xx年2月底到4月底期间在中国农业银行宁海县支行城关分理处进行了为期8周的毕业实践。实践期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实践的具体情况及时体会作一系统的总结。

一、实践单位简介

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、实践过程

此次实践的目的在于通过在农业银行的实践，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。实践过程主要包括以下几个阶段：

了解实践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.

三, 实践内容

在正式学习银行业务前, 我在实践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, 却没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, 实践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.

在银行实践,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.

四, 实践收获与体会

这次实践,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,这次的毕业实践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,我们必须要有很强的责任感,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.

其次,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.在这一点上我从实践单位同事那里深有体会.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,这点我有亲身感受.在我实践快要结束时,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.

最后,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,这才是我们实践的真正目的.

银行社会实践报告篇八

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。

中国建设银行拥有广泛的客户基础，与多个大型企业集团及中国经济战略性行业的主导企业保持银行业务联系，营销网络覆盖全国的主要地区，设有约13629家分支机构，在香港、新加坡、法兰克福、约翰内斯堡、东京、首尔和纽约设有海外分行，在伦敦设有子银行，在悉尼设有代表处。本行的子公司包括中国建设银行(亚洲)股份有限公司、建银国际(控股)有限公司、中德住房储蓄银行有限责任公司、建信基金管理有限责任公司和建信金融租赁股份有限公司。

中国建设银行的历史可以追溯到1954年，成立时的名称是中国人民建设银行，当时是财政部下属的一家国有独资银行，负责管理和分配根据国家经济计划拨给建设项目和基础建设相关项目的政府资金。1979年，中国人民建设银行成为一家国务院直属的金融机构，并逐渐承担了更多商业银行的职能。

随着国家开发银行在1994年成立，承接了中国人民建设银行的政策性贷款职能，中国人民建设银行逐渐成为一家综合性的商业银行。1996年，中国人民建设银行更名为中国建设银行。20xx年成立为一家股份制商业银行。

对建行的初步认识

当然，在解答客户疑难的过程中，我自己也遇到很多问题，很多时候因为自己对业务了解的不够深入，面对顾客经常语塞，而且时常含糊回答顾客，经常要寻求经理的帮助。经过几天下来的强化了解，现在的我面对顾客的简单疑难，大部分都可以很轻松的去解决，也可以减轻经理的一些负担。

三是锤炼了自我，提高了自身的生存本领和竞争能力。在激烈的市场竞争中，使我对市场的判断，对事情的决策斡旋能力有了很大的提高。从草率决定到严谨思维；从一件事情需层层请示到自己独立思考决策判断；从事事依赖别人到自己协调方方面面关系独立完成一个项目。经过各个阶段的学习锻炼，我感觉自身在为人处事方面经历了深刻的转型。

银行社会实践报告篇九

工作内容：配合大堂经理做好对客户的分流工作，维护大厅秩序并解决一般客户纠纷。指导客户正确填写各类业务流程单，向有需求的客户介绍营销交行各类中间业务产品，向客户解答各类关于交行的金融业务产品的问题。

第一、做好这个岗位需要全面的银行业务知识。

我的带教老师是说，这个岗位接触的业务知识覆盖面可能是的。首先要熟悉银行的柜面业务。象我们熟知的存取款这些现金业务就属于柜面业务，包括对私人民币储蓄柜台、外币柜台、vip柜台、个人理财服务柜台、企业出纳柜台、自主银行等。

其次，要熟悉银行的中间业务。例如基金就属于中间业务，另外还有保险，国债以及各种信托产品。

第二、这个岗位是银行服务产品的讲解员

你得配合大堂经理做好对各类金融产品(中间业务)的营销介绍。众所周知，银行的基本业务是存贷款，而如今随着资本市场的不断发展，银行的混业经营是大势所趋。各种中间业务的收入占了银行业务比重的很大一部分。目前每家银行都不断推出新的服务产品，这就得有人去发现潜在的客户，营销服务产品，这是大堂经理助理另一工作内容，这也是银行越来越重视这个岗位资格能力的重要原因!作为助理需要协助大堂经理进行本行金融理财产品的讲解和推介。就交通银行而言，目前主要产品包括：开放式的基金;各类中长期的国债;各种分红型的保险;以及人民币和外币的信托理财计划等。

第三、岗位能培养足够的应变能力

随时随地做好应付突发事件的准备，这也是该岗位特性的又

一要求。

在日常的营业大厅，往往有几十上百的客户，难免会发生摩擦（多指和银行），这时就是考虑岗位能力的时候了。当天中午，银行大厅内的叫号机出了故障，这个时候是银行办理业务的高峰，再加上天气有热，顿时大厅一片里混乱，埋怨声充斥着整个大厅。带教老师快速地走到人群中，非常和谐的向客户解释，目的是维护好大厅的秩序。说，有时还会遇到个别情绪激烈的客户，这时候，能力强的大堂经理助理和能够差的助理，一下就对比出了差异。我不得不佩服大堂经理良好的应变能力足以让人钦佩。

推荐见习的价值：

第一、未来需求很大

第二、是成为金融英才的台阶

另外通过这段见习的经历，对有意向从事销售工作的学员来说也是很有帮助的，尤其是想从事证券，保险，期货以及信托工作的学员。银行是如今中国资本市场上的老大，所占的比例是的，有过银行工作经历的求职者是很受以上这些金融行业公司欢迎的，就劳动力市场而言，这种复合型人才是最为缺乏的。我们也期望更多的青年，通过一次良好的见习机会，提供自己一次快速成长的机会！

就拿我来说，一开始面对客户的障碍就是“紧张”，别人盯着自己，就难免有点不自信。另外，如果空的时候，还会觉得很无聊，如果忙的时候，又会感觉累得不得了。不过，带教老师说，每个人都有这么一个过程，关键问题还在于对银行业务的不熟悉，还有就是你的学习方法对不对。整个见习过程中，带教老师不可能一直陪着我，所以善于观察，主动理解，不断尝试，是使自己快速独立的好办法。每个学习工作都有一个过程，而开始的过程又是最易让人放弃的。“坚

持”就是每个学员走向成功的基石。

二、具体实习内容

我被安排在客户服务部工作，主要在柜台跟着学习。我从以下几个方面来介绍下我的实习生活：

首先，每天早晨8：30之前到公司，8：30---9：00晨读，主要在大户室读报，有《中国证券报》、《证券时报》等。主要了解国家的宏观经济政策、财经要闻、以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要是分析市场热点和读一些股评。

其次，晨读结束后，我就开始忙着准备下前台开户要用的东西，因为前台主要的工作就是开户，再加上现在的股市一直牛得要死，导致越来越多的人热衷于炒股，于是开户的人变得异常的多。开户是证券公司最一般也是最基础的业务，因此对于开户流程，我们都要进行详细的了解和认真的学习。下面就简单的介绍下个人开户的流程：

2、填写开户资料并与证券营业部签订《证券买卖委托合同》；

3、证券营业部为投资者开设资金账户；

4、办理开通证券营业部银证转账；

机构开户的流程和个人差不多，只是要提供的证件和添的合同不一样。

前台另一个主要的工作就是柜台服务。例如：客户需要在柜台办理各种业务，如转托管，撤消指定交易，变更客户资料和密码的重置银证转帐的开通和取消等等。在整个前台工作的过程中，我们一大部分的时间要用在指导客户填写办理各

种业务的表单并复印身份证，银行卡及股东代码卡等，以提高工作效率。同时也跟着老员工习怎样和客户交流，并及时了解客户的需求。

另外，在整个工作的过程中，我们也提供简单的咨询服务，和客户进行沟通。经过培训和多天的观察学习，我们可以根据我们的知识对客户的有关意见、相对简单的问题进行处理。但更重要的是我们要多发现问题，多学习证券知识。由于平时在校学习比较少关注股市，更准确的说是对证券市场了解的并不多，因此也比较少运用些股票软件进行分析。在实习期间，工作相对较少的时候，我们比较关注股市动态。熟悉了沪深两市许多上市公司，并对一些各股运用各种指标进行了分析和讨论，把所学的相关知识又回顾了一遍，熟练并且能充分的操作股票行情分析软件，对股票市场比原来有了更深刻的认识。

最后，当一天的工作基本结束后，我们就开始了另一项重要的内容：整理客户资料。客户资料包括开户申请书、开户合同书、银证对应申请书、客户资料变更表，及客户身份证、银行卡、股东代码卡复印件等。所做的相关工作大致包括以下三个方面内容：

2、把理清整理过的客户资料，按顺序装入客户档案袋，然后寸到档案柜子里；

3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印件表扫描到各个业务科目目录下，然后统一发往总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量的工作。这是一个简单但相当烦琐的过程，需要细心和耐心；客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速的查找，所以工作人员对我们进行认真的指导。

在我们实习的过程中，广发证券的工作人员对我们进行了热

情的接待和指导,感谢他们的关心,在这里要特别感谢李婉姐,在批评和表扬我日常工作的同时,更多的教我为人处事的道理.

三、自己的一些心得和建议

实习之前,总感觉证券公司是有点神秘的,毕竟对证券市场还不太熟悉,具体到实务方面就更不清楚了。经过这次实习,对证券公司及其日常业务有了比较深刻的了解和认识,与此同时也思考了一些问题:

1、关于工作时间

股市开市是周一至周五上午9:30—11:30,下午1:00—3:00,证券公司办理各种业务也是同步的,以股市为中心展开,这有点难为了好多上班族,因为对他们来说,要办理各种业务的话必须请假来营业部,真的很不方便。

2、区分客户

3、交易所交易机制

4、银证转帐和第三方存管制度

随着银行和证券公司合作为不断深入,最近的银证转帐和第三方存管制度等证券交易方式,对传统的证券交易模式提出了挑战,在业界引起了高度重视。

有了银证转账业务,一方面,投资者可以就近到相关银行办理存取资金,另一方面,可以随时通过电话划账,方便投资者的投资活动。但是,银证转账毕竟还存在个“转”字,需要耗费一定的人力物力,有时转帐不成功,还影响股民的操作,于是第三方存款制度便诞生了。

关于即将推出的第三方存管制度

(1)概念：客户证券交易结算资金(俗称“保证金”)第三方存管制度是指证券公司将客户证券交易结算资金交由银行等独立第三方存管。实施客户证券交易结算资金第三方存管制度的证券公司将不再接触客户证券交易结算资金，而由存管银行负责投资者交易清算与资金交收。客户证券交易资金、证券交易买卖、证券交易结算托管三分离是国际上通用的“防火”规则。

(2)背景：我国证券市场是在体制转轨过程中建立和发展起来的新兴市场，由于证券市场法律体系不完善，交易管理制度设计存在缺陷，证券公司法人治理结构不健全和自我守法合规意识不强等因素，一些证券公司出现了挪用、质押客户证券交易结算资金，占用客户资产等违法违规现象，给客户造成了巨大经济损失，已经严重损害了证券公司的行业形象，挫伤了客户的信心。因此，必须探索从制度上杜绝挪用客户证券交易结算资金的行为，挽回行业信誉和客户信心，督促证券公司规范发展。2005年末，证监会在设计南方证券股份有限公司风险处置方案时，提出实行客户证券交易结算资金第三方存管制度。

(3)目的：建立客户证券交易结算资金第三方存管制度，旨在从源头切断证券公司挪用客户证券交易结算资金的通道，从制度上杜绝证券公司挪用客户证券交易结算资金现象的发生，从根本上建立起确保客户证券交易结算资金安全运作的制度，达到控制行业风险、防范道德风险、保护投资者利益、维护金融体系稳定的目的。

(4)原因：实行客户证券交易结算资金第三方存管制度之所以能确保客户证券交易结算资金不被券商挪用，是因为该制度有效地在证券公司与所属客户证券交易结算资金之间建立隔离墙。具体而言，实施客户证券交易结算资金第三方存管制度后，客户可以在存管银行网点或证券公司的营业网点办理

开户业务，在存管银行的系统中生成客户证券交易结算资金账号，在证券公司的系统中生成客户号。遵循“证券公司管交易，商业银行管资金、登记公司管证券”的原则，由证券公司负责客户证券交易买卖、登记公司负责交易结算并托管股票；由商业银行负责客户证券交易结算资金账户的转账、现金存取以及其它相关业务。

5、广发证券和广发银行

6、广发证券的发展前景

在十五年的发展过程中，公司形成了自己鲜明的特色：经营稳健，管理规范；市场地位稳固；风险控制得当，资产状况良好；以人为本，人才优势明显；服务客户，不断创新。更重要的是，营业部的员工所表现出来的一种积极，乐观，自信的精神风貌时时给人一鼓舞，我深信广发证券的发展前景一定很令人振奋。

四、经过一个月的实习，也想对自己和股民提一些建议

1、正确认识股票投资与人生的关系

股票投资之所以这样吸引人，主要在于它的刺激性。它能够在很短的时间里为投资者带来巨大的财富，同时也能让你的财富化为乌有。

对于投资者来说，要想在股票投资上获得成功，就必须正确认识股票投资。只有正确认识股票与人生的关系以及对人生的作用之后，才能够以平和的心态，在股市里游刃有余。那么，怎样才能正确认识股票投资与人生关系呢？的投资家巴菲特对股票投资与人生的关系有一个非常正确、清晰的认识。回首巴菲特的成功之路，我们可以看出他是一个用“善念”投资的人。所谓善念，可以归纳为善立志、善结缘、善取之等三个方面。股市确实是一个诱人的地方，那些想要获得巨大财富

的人趋之若鹜。但是，很多人在金钱面前迷失了方向，之所以造成这种情况，主要是他们错误地认识了股票投资与人生的关系，以及股票在人生中的作用。实际上，股票投资与任何一种赚钱方式都没有区别，我们不能在其高额的利润面前乱了阵脚。

总之，要想在股市里清醒地投资，清醒地赚钱，我们就应该明白投资家巴菲特的“善念”。只有领悟了善念的真正意义，才能够保持清醒的头脑，清醒地进行股票投资。

2、树立属于自己的投资观念与原则

作为一个股票投资者，要想获得成功，首先要做的就是树立正确的属于自己的投资观念。

投资观念就仿佛一面旗帜，引领你向着正确的方向前进。当你在为某项投资举棋不定时，正确的投资观念就会起到一明灯的作用，帮助你做出明智的投资决定。巴菲特成功的关键，就在于树立了正确的投资观念。他的投资观念非常独特，且非常实用。在巴菲特眼里，注重股票内在价值，买进市场价格低于其内在价值的股票，长期持有，重视企业的赢利能力，不理睬市场变化，也不担心短期的股票波动。这样，成功就不会是一件遥远的事情。巴菲特常告诫那些投身于一日数变的股市或者希望股票投资来发大财的人，必须树立一个正确的投资观念，然后坚持到底。这一点，很多股票投资者无法做到。原因是他们无法克服浮躁的情绪。其实巴菲特插自己，也为成功交纳了许多学费，遭遇失败使他立即总结经验，逐渐树立自己的投资观念与原则。

总之，还要要做到止损、分散风险我不知道该怎么样强调这几个字的重要，我也不知道该怎么解释这几个字，但这是炒股的最基本的行为准则。

最后，虽然这次实习时间很短，也有磕磕碰碰，但这次实习的

确很有必要,很有意义同时也是一次令人非常难忘的经历;我们零距离接触在以前看来依然是很陌生的证券公司,学到了很多书本上没有的知识,锻炼了自己各方面的能力。