

最新高一数学下学期备课组工作计划(大全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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

银行实践报告篇一

1)、了解实践单位基本情况和机构设置，人员配备等。

2)、学习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；联行业务；贷款放款业务等。

3)、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。

4)、总结实践经过，并填写实践鉴定表，写实践报告。

1)、实践工作内容及规范：

此次实践的岗位是个人贷款中心的信贷人员，直接与前来贷款的客户面对面。概括起来，工作流程及注意事项如下：

1、信贷人员与客户面签：对借款人的个人信息、资产状况等进行初步调查，审查确保贷款相应的申请、担保资料真实齐全后制作成文件。

2、将备齐的资料连同信贷人员的调查报告等初步资料上报到

支行风险管理部门，由风险管理部门逐级上报进行审查审批。

3、抵押登记：获得批准的贷款申请即可通知申请人前来个贷中心领取抵押登记资料（抵押申请、贷款合同，政府贴息的贷款还应附上一份政府审批表）前往所在区行政服务中心办理抵押登记。

4、放款：借款人交回《抵押证书》和抵押财产所有权证书后即可签订《贷款合同》和借据，获得所贷资金。

5、补录及贷后管理：资料完善和保存，对借款人的贷后信用、担保情况进行跟踪检查和监控分析，确保贷款资产安全。

3）、调研分析：

银行通过承担信用风险来获取利润，对于90%以上的收入来自于存贷利差的国内银行来说，信用风险是它们面临的最主要的风险之一。信用风险是指获得银行信用支持的债务人不能如期偿还贷款本息从而带来损失的可能性，巴塞尔银行监管委员会将其定义为“交易对手无法履约的风险”。造成信用风险的原因主要有两点：一是借款人主观上故意不偿还贷款，造成恶意拖欠；二是借款人主观愿望良好，但客观上无能力归还贷款。

对此，信贷人员在接收贷款申请时，一方面应严格审查贷款申请人的信用状况，如果发现不良信用记录，应进一步调查造成不良信用记录的原因，审批时应进行较为严格的限制。另一方面，对通过信用审核，或信用状况良好、主观还款愿望强烈的借款申请人，应重点审查其资产和收入状况的真实性，审慎评估抵押担保资产的价值，必要时应进行现场调查。

银行的贷款管理工作是银行缩小风险以提升业务质量、提高银行盈利能力的重中之重。银行通过制定一系列标准的工作规范流程、加强工作人员的职业道德和职业素养培训来缩小

信贷业务风险敞口。个贷中心的信贷人员更应克尽职守，秉承“认真、严谨”的工作态度，明、快、实、严地完成工作。其次，在银行业竞争日益激烈的今天，银行工作人员的服务质量同样重要。尤其个贷中心的信贷人员工作在前线，直接与客户打交道，这要求信贷人员不仅专业、高效，更要耐心、贴心。

银行实践报告篇二

实践时间□20xx年7月10日——20xx年9月1日

实践内容：在银行大堂服务到来的顾客，传播企业文化

实践目的：

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。经营内容包括货币收付、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。

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的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。”

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。

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。

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。

二：暑假社会实践报告关于银行暑假社会实践报告这个暑假，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，借款余额为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；借款业务出错时，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。首先，对大堂里的“宝”先挖掘一遍，关于利率、本期的理财产品的一些基本知识、电汇的手续费用等等。然后，了解了一下大堂的硬件设施的功能：金融通、存折补登机甚至叫号机。这时候不懂就问，同事也都很热心得帮我解答。就这样简单的学习了一轮后，最最基本的还算可以应付，比如客户说要转账问要填什么单，我就会知道说你是要同城转还是要异地转？然后我给相应的进账单和电汇单。刚开始几天，大堂里没什么人，业务比较少，问的问题也简单，直到第二星期的某一天，突然来了很多人，还没到营业时间，外面就挤了很多人。

等保安把门打开了，人群就一窝蜂的涌进来了，这个时候我又懵了，本来问题就多，只是我之前还没碰到过，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，但只要排成人字队形，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。

银行实践报告篇三

平常我们都是被父母百般呵护，泡在“大糖罐”里长大的“小糖果”，今天，我们终于能脱胎换骨，冲出父母的怀抱，去体验集体生活的滋味了。

一大早，我们迫不及待地拉着大包小包来到学校，到了八点四十分，我们怀着激动的心情，乘着巴士车经过“长途跋涉”终于来到了目的地——一仓三区平安行动基地。

接待我们的是一位年龄大约在30左右，中等身材，有着一只高挺的鼻子，一双锐利的眼睛的闻教官。

闻教官带我们来到女生宿舍，我的宿舍号码是131，这是一间6个人的宿舍，宿舍干净而整洁，出乎我的意料之外。

接着，我将要在这里度过两天两夜。明天会是怎样的呢？

银行实践报告篇四

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標。

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20xx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□20xx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——一个人外汇业务。
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行的转汇。

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。

身边每个人的身上都有值得自己学习的地方，见习，不仅要用眼睛见，更要用心习，学习业务的操作流程，学习待人接物的方式方法，学习金融单位的工作精神，用最新鲜的视角去观察、最激动的心情去感受、最虚心的姿态去学习，用一双渴求知识的眼睛审视周围的人和事，发现有不懂的问题，及时记录下来，找准空闲时机虚心求教，主动求知，这样学来的知识才真正是自己的。掌握自主学习的方法，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。

银行实践报告篇五

储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效身份证明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平、公正、公开的基础上进行，保证个人金融资产的真实性、合法性。

我国建国五十年来，储蓄存款制度一直实行的是记名(虚名)储蓄制度。其记名可以是真名、假名、代码亦可以是亲友的名字。特别是活期储蓄，银行只认存折不认人，只要取款人提供存折出示印鉴或输对密码(由取款人开户时约定)银行即按折付款。储蓄存款实名制是发达国家早已实行的一项金融制度，也是绝大多数发展中国家实行的金融制度。

我国现行的储蓄存款记名制可以说从源头上造成了一系列社会经济问题，已经妨碍了改革开放的进程，到了积重难返的地步。

截止1999年6月末，我国商业银行储蓄存款总额(本外币全折人民币)达6.3万亿元。我国居民储蓄存款是呈几何级数增长的，1987年，我国居民储蓄存款余额仅3073亿元，1992年突破1万亿元，1994年突破2万亿元，1995年突破3万亿元，到1998年末更是达5.3万亿元，而仅仅半年，1999年6月末已达6.3万亿元。1992年以来，我国gdp增长率虽然走上了快速增长的通道，最高的年份是1992年的14.1%，最低的年份是1998年的7.8%，从92年到98年，算术平均数也仅10.76%，gdp的增长与储蓄存款增长不同步，这说明两点，一是国民收入的分配过份向个人倾斜。二是有些个人收入已经不来源于国民收入，而是直接来源于国有资产的流失。

纳税是公民的义务，但在现实条件下，能偷逃税赋成了个人的本事，对不少财务管理人员来说，逃税倒成了其义务，我

国个人所得税规模占人均gdp的比重大约在0.28%左右，远低于发展中国家平均水平的2.1%，税源流失过多，根源在于我国的现行储蓄存款制度根本无法支持个人所得税的征收和监管，而存款制度的不完善，不利于建立公民的信用体系，不能明确个人对国家应尽的义务，无法通过税收杠杆调节居民收入差距和贫富差距，缓解社会矛盾，使国家集中力量办大事。

比如，针对我国内需不旺、消费疲软的状况，国家出台了一系列刺激消费的政策，如连续下调利率、鼓励消费信贷、征收储蓄利息所得税、刺激教育消费等等，但这些政策实施效果很不明显，为什么？因为储蓄存款记名制掩盖了贫富差距，立法和行政机构很难对症下药，对少部分暴富阶层的人士来说（据非官方资料，这部分仅占存款人数7%的阶层控制了约60%以上的储蓄存款总额），收入只是数字的增加减少，钱对他们来说几辈子也花不完，该有的都有了，因此他们对刺激消费的政策很麻木。

4、个人信用制度无法建立起。

市场经济就是信用经济，一切经济关系要靠信用来维系，没有好的信用制度，就会产生“交易冷淡”和“投资锁定”现象，由于互不信任，交易方式会向现金交易和以货易货等原始的刻板的方式滑落，“银行惜贷、企业惜投、个人惜借”的悲观情绪弥漫，造成经济活力日益下降，宏观调控政策难以发挥作用。个人信用制度建立当然是一个复杂的程序，涉及到金融法律法规建设、金融产品创新、技术创新和管理创新等诸多内容，但储蓄暑期实习报告存款实名制则是最基本、最核心的内容。

对现有个人帐户及个人财产进行申报登记，说明可计算的合法来源，对于到期按兵不动，无人认领的，以及无法说明合法来源的，国家给予冻结调查，违法收入将没收充公。

为堵塞现金交易、逃避税务检查的漏洞，银行应严格控制大额存取款的数量和次数，对不正常情况报送税务局。

尤其是个人帐户要普及支票转帐业务，票据清算要实现电子化、即时化、通存通兑化，切实提供“随时、随地、随意”的个人转帐业务，逐步改变传统的依赖现金交易的做法。

银行实践报告篇六

时间过的真快，转眼间已来咱光大银行望京支行实习了一个月，时间虽然不长，但是却让我收获和成长了太多太多。

下面我想从银行业务，银行软实力，银行理财产品、个人感悟和结束语五个大方面来向领导汇报一下我这一个月的收获：

一、银行业务：

这一部分主要是我所学到的一点基础的对私业务知识，根据这一个月实习所遇到的情况，基本的对私业务大体可以分为以下几类：开卡，存款，汇款，换汇，个人信息修改，提前还贷，理财产品购买，西联汇款等。

1、这些基本的业务大多属于重复性的机械性劳动，如果可以在这上面提高效率、节省时间，那么理财经理们就能有更多的时间去发展客户、维护客户。

基于上面的目的，我个人有一些不成熟的看法想向领导汇报：

不同的业务需要填写不同的单子，如果单以填写单子的平均速度来测算，理财产品购买和西联汇款两类业务所耗时间最长。

(1)因为西联汇款的中国代理银行只有三家，所以来咱行办理西联汇款的人比较多，其中又以外国人居多，他们中几乎没

有人能够熟练的使用中文或者看懂汉字，所以在填单过程中极容易犯错，而西联汇款要求严格，单子上有一点点涂改都必须重写，这样不仅降低咱行的办事效率、耗费资源，同时也浪费了客户的宝贵时间。

(2) 客户在购买理财产品时，理财经理需要指导客户填写多张单子，并需要查看客户的风险评估，同时还要打印产品说明书，这一系列服务的完成至少需要3到5分钟的时间，这还没有算上前期给客户介绍理财产品所耗的时间，如果在人多的时候容易应付不过来而犯一些低级的错误，例如：没有跟客户解释清楚产品到期时间而导致后期产生纠纷。

个人建议：

提前做好分类，很多固定环节可以提前准备，例如拿单子、打印产品说明书，这些都可以提前做好，等客户购买填单时一次性全部拿给客户，省去中间环节所耗时间。同时也可以让咱们的大堂显得井井有条，不至于在人多时显得那么忙乱。

2、因为各种原因的影响，二楼的vip业务改到在一楼办理，这就让很多vip客户觉得自己并没有受到应得的vip待遇，经常遇到vip客户抱怨他们等待的时间太长。

个人建议：

(1) 让vip客户享有在任何窗口都可以优先办理业务的权利，不要仅限于4号窗口。

(2) 如果vip客户在某一时间段内人数较多，就尽量安抚客户情绪，如实的跟客户们解释说：行里领导已经意识到这个问题，所以正在着手对二楼进行装修改造，等完工后会给客户呈现出更高质量的硬件环境，请客户理解支持。

二、银行软实力：

让我最为钦佩、最为自豪并且让我学到的最有价值的，便是咱们光大银行望京支行的软实力。下面分三个小方面来谈谈我对咱们望京支行的软实力的理解：

1、 英明的领导：

一个好的领导，一个优秀的领导班子，可以充分发挥员工的潜能，咱行的发展就充分印证了这一点：零售业务在兄弟支行中做的最好，几乎所有的考核指标都能够名列前茅。通过这一个月的实习，我深深的钦佩王行的领导力和亲和力，王行对全局的掌控，对细节的把握，对危机的处理等各方面堪称完美，我也非常幸运能够近距离的跟这样优秀的领导接触、学习。每天最让我感到兴奋的事，就是能够去王行办公室开会，听王行的讲话，每天都能让我有新的收获，新的启迪，我个人认为这是咱望京支行最大的财富。

2、 优秀的理财团队：

咱行的零售业务之所以做的这么好，与咱行理财团队的努力是分不开的。通过这一个月的接触，我发现理财团队里人才济济，各有特色：夏哥的仔细认真、不差毫厘，陆哥的营销能力和对大堂的掌控力，黄哥对高端客户的发展和把握力、出色的学习能力，安乐姐和思杨姐特有的亲和力和踏实肯干的工作作风，都让我受益匪浅。他们每个人都是我的老师，都是我学习的榜样，在他们身上所体现出的特质，可以让我受用终生。

最让我感动的是这个团队的凝聚力，虽然各有千秋，各有长处，但丝毫没有影响他们之间和谐共处的氛围。每个人都尽可能的为他人着想，互相帮扶的同时又不失良性竞争，这种积极和谐的良性循环使咱们的理财团队能够在王行的英明领导下不断取得更好的成绩。

3、 光大银行特有的“阳光服务”：

不得不承认，通过这些天的实习，一改往日我对银行的那种暮气沉沉、态度恶劣的形象，反之给我的感受是，光大银行真正把顾客放在第一位，用心服务，真诚服务，阳光服务。从“来有迎声，走有送声”、每天早晨开门五分钟的“晨迎”等细节方面的精益求精，到对一些“刁蛮客户”的危机处理上的“有理有利有节”，无不体现出咱们银行特有的这种“阳光服务”精神，也充分落实了“阳光在心，服务在行”的品牌理念。

这里有两个比较有代表性的事例：一个是裴女士的“活期宝事件”。那天正好王行去总行开会，虽然已经临近下班时间，但是王行听到消息后立即从金融街赶回，耐心细致的亲自处理纠纷，直到最后成功的解决问题，让客户满意，前后耗费了大量的时间和精力，这样的工作作风在“四大行”是不可能出现的。第二个事例是：有一天早晨临近9点，此时外面正下着大雨，气温较低，有一个抱着小孩的中年妇女正在外面焦急的等待着，虽然还没有准时到9点，但是理财经理马安乐却主动要求先把门先打开，让抱着孩子的妇女先进来，别冻着孩子。

类似这些事例每天都在发生，无时无刻不让我感动和自豪，感动的是从上至下的这种“阳光服务”的工作作风，这种真正为客户着想意识已经融入到了行里每个人的血液中，已经形成了一种下意识的习惯而不单单是个别人的“突发奇想”。自豪的是我能够身处这样一个完美的工作氛围之中，深受周围环境影响的我现在也不断的提高自己的，把“阳光服务”融入到我的日常工作和生活中，让我获益匪浅。

虽然咱行的“阳光服务”已经日趋成熟，但是怎么样更好、更有效率的为客户服务，却是一个永无止境的课题需要大家去探索。

这里列举几个其它银行的比较有特色的服务方式，希望能够为领导层下一步的宏观决策提供一点微小的帮助：

1、“自助填单系统”。目的是利用客户在等待排队时，客户可以在自助填单机上通过二代身份证读取、全键盘手工输入的方式进行要办理业务的单据填写，系统会自动校验客户填写的信息是否合法，并进行填写指导提示，客户填写完毕，自助填单机直接在原始凭证上进行套打，形成的单据与银行现有的单据效率一样，不改变银行现有流程。

2、“引导员”体系。可以设一至两个“引导员”岗位，将一些如填单、交费等基础业务外包给专业的公司，这些公司为给我们提供业务精湛的引导员，帮助我们处理一些日常基本业务。

3、加快推出“电子芯片银行卡”的步伐。最近有很多客户来咱行询问关于更换电子芯片卡的相关信息，大堂里也早已挂出相关条幅，但是迟迟不见书面宣传材料或者相关信息。据了解，工商银行在这方面早已先行一步，将磁条卡全部更换为芯片银行卡。较之与普通磁条卡，芯片卡更安全、更便捷，全球至今没有出现被盗刷的案件。大堂前几天刚处理了一起信用卡被盗刷的案件：持有咱行信用卡的客户被盗刷几万元，客户表示自己的卡从未离身，密码只有自己知道。芯片银行卡必将是未来的潮流和趋势，咱们光大银行如果能够提前抓住机会，也许就能吸引更多的客户前来办卡。

三、银行理财产品：

在我来望京报到之前，人力资源部就跟我说咱行的零售业务是做的最好的。通过我这一个月的接触，确实是不同凡响，名副其实。

因为时间所限，我接触的最多的就是咱行理财产品的营销，在这里我就浅谈一下我对咱行理财产品的一点点不成熟的了解：

由于市场行情的持续低迷，基金和股票的收益率很低，投资

者大多比较保守。虽然咱行大部分理财产品不承诺保本，但是风险为两颗星的非保本浮动收益的理财产品因为年化收益率相对其它银行较高，风险相对基金类理财产品而言相对较低，所以深受客户青睐。这其中尤以短期理财产品(例如“t计划”系列)的销售量居多。分析客户购买的动机：时间基本相同的情况下“t计划”的收益率平均要比“盈系列”高出零点三个百分点左右，基本上理性的投资人如果短期不使用资金的情况下，基本上都会选择收益率相对较高的理财产品。

我比较困惑的是，为什么咱行的理财产品中，短期理财的收益率甚至要比一些长期理财产品的收益率还要高?因为个人的水平有限，我实在想不出这其中的原因所在。这种情况下，个人认为不是很适合咱行长期保留客户资金，因为短期理财到期后大量客户赎回产品，能够选择继续把资金留在咱行做理财产品的毕竟只是一部分，不利于咱行的长远发展。个人认为行里是否可以建议设计一些时间比较长一些、收益率与“t计划”等短期理财产品持平或者更高一些的理财产品。

四、个人感悟

这是我毕业后的第一次银行实习，也是至今为止收获最多的一次实习。

如果可以用两个字概括我所有的这些收获，那就是“充实”。这体现在以下两个方面：

- 1、业务能力上的“充实”。刚进咱行的时候，我非常的浮躁，觉得自己无所不会、无所不能，眼高手低，所有刚毕业的大学生具有的种种缺点几乎都可以在我身上体现。但是随着自己工作的开展，慢慢的发现原来一些在自己眼里并不那么起眼的工作却蕴含着巨大的智慧，任何小事都不是看起来那么“小”。而且随着学到的业务知识越多，就越感觉自己不知道的东西越多，需要提高的空间越大。就这样一点点积累，一步步努力，使自己的心慢慢的沉了下来，逐渐的克服了浮

躁、眼高手低的缺点。正是因为业务上对我的锻炼，让自己感觉现在的我比之前踏实了很多，稳重了很多。

2、个人性格上的“充实”。咱行有这么完美的领导，这么高质量的团队，能跟这么多优秀的人一起并肩作战，共同奋斗，是我的幸运。通过与理财经理们在平时工作上的配合和互动，通过他们平日对我点滴的教导，我学到了很多道理，无论是做人还是做事。我相信这些道理会使我受用终生。他们身上所体现出的特质正是我所不具备的，正是我所需要学习和培养的。榜样的力量是无穷的，无论现在还是今后，我都将以这些优秀的人才为我的榜样和楷模。

五、结束语

通过这一个月实习，让我从一张白纸到对银行业务有了基本的了解，让我从一个毕业刚踏入社会的稚嫩学生到如今已有知名银行实习经验，从刚开始的“举目无亲”到现在跟很多优秀人才成为好朋友，我真的非常感谢上级领导能够给我这个来望京支行实习的机会，非常感谢望京的领导对我的关心和支持，感谢理财经理们对我的教导和照顾。

不管以后我选择在哪里实习，在哪里作为我事业的开端，我都会谨记这段难忘的时光并充满感恩。真心祝福光大银行能够始终走在中国经济现代化的最前列，成为世界一流银行。祝愿光大望京支行能够延续辉煌，祝愿领导身体健康，万事如意！

银行实践报告篇七

暑假期间，经联系我去了中国人民银行延安市支行实践，期间主要在金库会计科和综合科接受培训和聆听具有实践经验的指导老师的教诲，经过为期近三个周的实地操作、学习，从中确实受益匪浅。

我熟悉了中国人民银行的主要业务活动，系统的学习并较为深刻掌握了人民银行的多方面的实务工作，对于银行经营和管理的理论知识和多方面的实际工作能力得到了不错的锻炼和提高，明白了理论和实践相结合的重要性。

实践时间

xx年7月22日星期一至20xx年8月16日星期五

实践单位：中国人民银行延安市支行

实践目的：

通过实践进一步理解和巩固所学理论知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力，学会怎样适应新的工作环境，为更好地进入社会打下良好的基础。在指导老师的指导、教育和帮助下，熟悉金融行业的业务知识和一定的操作技能。提高认识，拓宽视野，开阔眼界，是知识转化为能力。

实践内容

短短几个周的实践，革命性的改变了我，首先认识与前不一样，过去总认为我是学会计的，学了几年的书本知识，对经济的认识是全面的，理论指导实践吗，只要具备相当的理论知识在实际工作中就会很快进入角色，实践后的事实告诉我理论和实际有相当大的距离，有些实际能力是理论上所没有的，需通过实践获取，理论需要实践来丰富从感性进入理性，得到其精髓，实践需要具备理论知识指导，二者相辅相成不可替代。

知识结构发生了变化，经过本次的实践学到了很多以前书本上学不到的知识，以前总认为银行就是管钱的，发放贷款的。经过实践从结构上认识到银行分中央银行、商业银行和政策性银行等，他们都执行国家有关财政金融政策，但是职能各

不相同。

人民银行执行中央银行的职能，在国务院的领导下，行使国家金融管理工作。中国人民银行在1948年初由华北银行、北海银行、西北农民银行合并组成。集中央银行和商业银行的职能为一身，到1983年国务院决定中国人民银行专门行使中央银行的职能，1984年国家将其商业银行的职能剥离出去成立了四大商业银行(这是中央为适应改革开放和经济发展的需要而作出的金融改革)。中国人民银行也有具体业务部门，不过只对各大银行和金融机构服务，不对个人业务。

中国人民银行是在国务院领导下，制定和执行货币政策，对全国的金融业实施监管的特殊金融机构。

中央银行担负和履行的职责，既是中央银行性质的具体体现，也是中央银行发挥作用的重要依据。中央银行利用货币信用杠杆，制定和执行货币政策，对国民经济进行宏观调控、监管的特殊金融机构。按照中央银行的性质来划分，中央银行的职能有三类：一是服务职能，中央银行作为一个银行，首先就是以银行的身份提供金融服务。二是监管职能，主要是指中央银行的金融行政管理。

三是调控职能，中央银行是国家宏观经济调控体系的一个重要的组成部分。商业银行是以经营存贷款、办理转帐结算为主要业务，以盈利为主要经营目标的金融企业。在我国，设立商业银行必须经中国人民银行批准，未经批准，任何单位和个人不得从事吸收公众存款等商业银行业务，任何单位不得在名称中使用“银行”字样。设立商业银行还必须符合《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国商业银行法》规定的各项要求。

商业银行的职能有：信用中介职能，支付中介职能，信用创造职能，金融服务职能，调节经济和信中介职能。

商业银行的主要业务有：负债业务，资产业务，中间业务。

政策性银行是专为国家产业政策服务的，虽不以盈利为目的但应是有偿服务，如：农业发展银行。

农业发展银行只办理企事业单位存取款业务，不办理个人存取款业务。中国农业发展银行属于政策性银行，其由政府设立，以贯彻国家产业政策和区域发展政策为目的的，不以赢利为目标的金融机构。其资金来源为中国人民银行再贷款，同时发行少量的政策性金融债券，一般办理粮食、棉花、油料等主要农副产品的国家专项储备和收购贷款，扶贫贷款和农业综合开发贷款以及小型农、林、牧、水基本建设和技术改造贷款。

增加了很多书本上没有的知识，工作经验、实际工作能力、实际工作中的规则、规定细节及各行各业特有行业的行规及运行特点等等，书本上是学不到的，虽然理论指导实践，但是不经过实践检验，不取得实践经验，就是空头理论，是不能很好的指导实际工作的。

在大学读书只是被动的接受知识，三年多的专业学习，都是前人的经验理论总结，很少有自己的东西虽然也能增加知识，提高鉴别水平和能力，实际工作中会出现很多复杂的情况，例如：在银行票据处理中对手续不全的业务怎么处理，对不合制度要求的，甚至是违法的事情怎么处理，这些都需要在实际工作中去学习，去探讨和研究。一些业务中的差错，有经验的职员、指导老师一眼就可以看出来，可是在实践中的我就是看不出来。同样的工作量有经验的指导老师很快就做完了，且正确无误，而我就做不到。特别是月底结账时对出现的账务差错，我浑然不知或者知道了就是找不到出差错的原因和地方，可是有经验的指导老师一看就能大致锁定问题所在，很快解决问题，真是神了。这正是应了古人说的 书上得来终觉浅，绝知此事要躬行 。在实践中我还发现很多工作是需要和很多知识联系在一起，要想很好的、很顺利的做

好该项工作，就必须具备相关知识，所以必须学好各门功课，不但要学好必要掌握的知识，对其他各个方面相关的知识也都应尽量做到了然于心，比如对国内外政治经济形势就必须要有深入的了解，这就需要与时俱进，上完大学并不是学习的终止，要想将来在工作时得心应手，必须乐于学习，不断学习，跟上时代的步伐。

实践是对大学所学的知识的检验和理解的修正、完善，虽然不能保证结个大果，但也能保证果实的成熟，如果没有实践生活，我们就像是漏检的出厂产品，就可能是不合格品。短短的几个月实践是难以满足人生的需要的，只有在今后的工作中不断加强学习，积极进取，认真总结成功与失败的经验，为国家和民族多做贡献才能取得优异的成绩。

银行实践报告篇八

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行的转汇。

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处境管理。

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。

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。

我是在北京西路的新街口支行实习，报到的第一天，有点紧张，也有点激动，我受到了顾行长的热情接待，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。

同时，我也领悟到学生和社会工作者的区别。工作说不辛苦那是假的，参加工作后让我进一步领悟到生活中的本质东西，即你要成功，你想得到你所希望的状态，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。

从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台对公会计业务，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有了一个比较全面的了解。尤其是会计分工，对于农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，这些最基本的业务往往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。

据学校实习要求，本人于2015年7月20日到8月25日在中国农业银行泗县支行进行了为期5周的实习。实习期间，在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。现将实习的具体情况 & 体会作一系统的总结。

一、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。

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：

(一)了解实习单位基本情况和机构设置,人员配备等。

(二)学习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;联行业务;贷款业务等。

(三)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。

(四)总结实习经过,并填写实习鉴定表,写实习报告。

总的来说中国农业银行的规章制度还是比较全面的,它具体规定了职员的操作规范及行为守则。

其次给我留下最深刻的印象是现代银行在人民的日常生活中扮演的角色,已不仅仅局限于储蓄及放贷,与此同时,现代银行的服务涉及到人民生活的方方面面,交保险,充话费,交罚单,买基金,炒股票,外汇,理财……夸大一点就是“只有你想不到的,没有银行办不到的”。

下面谈谈我在农行的工作经历,开始几天主要是跟在指导老师后面看,看指导老师具体怎么操作,大概看了3天,了解了银行柜面服务的全套流程,由于农行有规定:非工作人员不得操作,并且我非农行人员,是不可接触现金的。所以刚开始我的任务就是指导客户填单子等类似于大堂经理的工作。

然后,我开始学习储蓄业务。现在,农业银行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。凭证不再像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”。而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。

三、农行银行的管理上的问题与存在的弊端。

目前,银行由行政管理向经营管理转变,各银行纷纷开展应用及管理系统的开发建构,表明银行信息化建设重点由综合业务系统扩展到管理水平的管理信息系统,信息化建设的目标由原来的提高业务处理效率过渡到提高经营决策和综合管理水平,由于农行本身对管理的认识起步较低,较晚。因此,出现了众多管理上的问题:

(一)管理信息化的实质是管理中深层次的内容用到信息化的过程,必然涉及流程改革,涉及各管理主客体利益的调整,因而阻力较大。并且,中国银行业现在只注重于增加业务品种,如何提高业务处理效率,对于后台管理成本管理涉足较浅。因此建立一个包括财务管理,人力资源管理等在内的强大的银行后台管理信息系统成为未来几年改革的主旋律。

(二)职能相近的机构重复设置;部门之间的目标不同,导致一体化进程受阻;管理者不熟识各类业务产品,业务经营上有盲目性。因此有人提议用事业部制代替矩阵制,进行扁平化管理。

(三)纵向分工细,管理链条长,整体服务效率低,横向部门多,职能单一,整体服务力低,人力资源配置效率低下。

在农行的一个月我学到了很多在书本上学不到的东西,我对中国的银行系统有了一个粗略的了解,也发现了其中的一些不足与弊端。

(一)人情大于制度。可能是受中国两千年封建制度的影响,虽然银行业的制度是比较完善的,但真正能做到的却很少,从我看到的文件,我知道这一直是农行的一个软肋。

(二)监管不力。虽然农行在每个营业部都安装了大量监控摄像头,

并说会每天派人查看,但真正做到的分行很少。

(三)银行考核项目太多太杂,而且不科学合理,导致银行内部为了争业绩,造假严重。

(四)工作重担全部落在内勤主任身上,责任也全部落在内勤主任身上,影响了办事效率,也容易导致职业犯罪。内勤主任作为三级主管,拥有至高无上的权力,同时也肩负太多的责任。银行的几乎每一笔大额资金往来都需要三级主管来授权,同时内勤主任还要打印每天的报表,随时解决工作中的问题,把每天的柜员工作流水账装订成册……诸此种种不枚盛举。然后出现任何事情或事故,责任先追究内勤主任的,再追究柜员的,每天我能看到的就是内勤主任在不停的奔波,忙得焦头烂额。我觉得农行有必要将权力下放或让更多的人来分担内勤主任的工作。

(五)柜员服务态度有待提高。在临柜实习的那一个多星期,经常可以看到柜员想许聊天,而且柜员都比较有时间观念,时刻看着是不是到下班的时间了,这都极大的降低了农行的社会影响力,以及在人们心中的形象。在银行业日益激烈的今天,只有以人为本,以客户为上帝才能立于不败之地。

这次实习给了我一次很好的学习机会,我觉得银行业还是应该加强自身的管理力度,做好监督工作,完善管理条例及施行方法,做到以客户为上帝,坚决杜绝职业犯罪,在日益开放的中国银行业大环境下才能立于不败之地。

四、小结

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，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。

“千里之行，始于足下”，这近一个多月短暂而又充实的实习，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。

当我实习结束的时候，再回首那绿色的麦穗的时候，看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候，我知道银行里还有好多好多要学的！

姓名：卢书运

银行实践报告篇九

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20xx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

通过对工作岗位的体验，熟悉金融单位的工作气氛，转换作风，调整自我角色，以银行的行为规范来要求自己，杜绝浮躁，遵守组织纪律和单位规章制度，体验银行工作人员严谨，高效，认真负责的敬业精神，增强自己的责任心，对岗位负责，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□xx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——一个人外汇业务。

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行的转汇。

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

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。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。

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。

身边每个人的身上都有值得自己学习的地方，见习，不仅要用眼睛见，更要用心习，学习业务的操作流程，学习待人接物的方式方法，学习金融单位的工作精神，用最新鲜的视角去观察、最激动的心情去感受、最虚心的姿态去学习，用一双渴求知识的眼睛审视周围的人和事，发现有不懂的问题，及时记录下来，找准空闲时机虚心求教，主动求知，这样学来的知识才真正是自己的。掌握自主学习的方法，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。

银行实践报告篇十

从一开始便对社会实践充满了期待，一回到家便迫不及待的寻找体验的机会。我进行社会实践的单位是中国工商银行股

份有限公司宿迁分行。

报到第一天，有些紧张也有些激动，我受到了大家的热情接待。熟悉工作之前我首先要知道的是在银行工作要抱着认真严谨的工作作风，还要有谦卑认错的工作态度，更应该加强自己的业务技能水平，给客户提供方便、快捷、准确的服务。大堂经理对我有关企业的经营理念、经营目的、经营方针、价值观念、经营行为、社会责任、经营形象的讲解更让我深刻的感受到了工商银行的企业文化和这个团队的热情与和谐。

由于银行所有工作人员都很热情亲切，和他们在一起工作没几天刚进去的紧张感便消失了，我能够更加自如的学习和工作。在银行紧张有序的实践生活中我一改自由散漫的作风，自觉融入到这个优良的工作环境中。

我主要跟随大堂经理学习和熟悉工作内容，有时也向保全人员求教。由于银行的大堂经理是每个银行职员交替值班，学习起来不免有些重复和遗漏，但因为银行所有工作人员的对我的悉心的指导，以及我对于社会实践的热情，我还是比较顺利和快速的适应了工作。

我主要的工作比较简单，简单的给客户介绍业务和回答疑难问题，指导客户办理业务，以及文书打印和整理文件。虽然简单但是要做到这些必须对银行业务有一定的了解和具备简单的专业知识，所以我要更加认真努力的学习，同时工作要认真负责，不能马虎大意。早上在上班之前我必须把卫生打扫干净，把桌上的文件收拾整齐，备好工作用表，给客户一个整洁的视觉感观。银行的工作也属于服务行业，我们要给客户满意的印象和热情的服务。

在暑假之前和期间银行的客流量比较多，银行业务比较繁忙，银行的自动提款机都排了很长的队伍，繁忙时大堂经理身兼前台人员的工作，所以大堂只由我和一个保全人员负责。我们必须更加认真负责地工作来提高前台人员的效率。要耐心

的向客户们讲解业务的内容，回答他们所提的问题，至于一些专业性很强的复杂的问题，只能够去请示大堂经理。指导他们填写相应的业务单时，由于基本业务有样单照看，我的任务便是检查客户填写的业务单，并检查、打印整理好省份证等文件，银行的业务单出现一点错误便不能涂改必须重新填写。一天下来往往口干舌燥并伴随着饥饿，但是看着客户满意的表情，以及经理对我的夸奖，却有前所未有的满足感和充实感。

时间飞逝，为期三个星期的暑期社会实践很快就结束了。感谢银行的所有人员对我的悉心指导和热情对待。我认识到，一个好的企业必然有着一个优良的团队，组织内部要团结和谐才能更效率的出色的完成工作，在团队的共同努力下企业才能创造辉煌。同时，一个企业的健康发展不仅要规章制度的完善和硬件设施的齐全，而且要培养企业文化，对组织的各成员形成指导规范和激励作用。

能在大二期间参加社会实践，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在以后的学习过程中，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。通过这次社会实践，我对银行基本业务和工作有了一个全新的认识，接触了形形色色的客户，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

同时也深感自己的不足，除了专业知识和技能外，我的独立解决问题能力和应变能力都还需要多加提高。作为在校大学生我们要有更多的机会将理论学生，和实际结合起来，在实践中去感悟去收获。大学生除了学习书知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。

通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。这样才能在日益严峻的就业形势中形成自己的优势。

三个星期的学习和感悟让我认识到个人的发展和能力的进步需要丰富的专业知识和专业技能，有了这些基础你才能够更好的工作。也需要以工作为中心的职业精神，在岗位上勤勤恳恳，尽职尽责，是银行所有人员给我的标榜，也是九江银行成功的原因。要在事业上获得成功，必须勤恳的付出努力。遇到不懂的地方要虚心请教他人，并认真理解分析，毕竟课本知识和实际是有差异的，我们要更加积极主动的去学习没有掌握的内容。并且我明白了在哪个单位哪个部门工作，就代表了这个单位部门的形象，我们所要做的就是用令人满意的行为去获得外界肯定。并且我也学会了更好的沟通协调人际关系，增强了自己的语言表达能力，人际沟通能力和协调能力。这些都为自己以后工作更好更快地融入到组织及与同事间建立和谐的人际关系奠定了坚实而有力的基础。同时，也有利于更好地实现由学校向社会的转变。

经过这二十一天，我如此深切的体会到社会经济的发展，这是亿万人民共同努力的结晶。是祖国和人民的呵护，我们在校大学生才能如此健康的丰富多彩的成长。我们需要怀有一颗感恩的心，来回祖国回馈社会了！我们随祖国共同发展共同创造美好前程。

经过这次社会实践，我学习到了不少新东西，积累了宝贵的社会经验，也丰富了人生阅历，对日后的学习，踏入社会和参加工作都有很大的积极影响，起到了指导作用。更重要的是我感悟到了学习和工作的真谛，提升了我的社会责任感。我由衷的希望随着社会经济的发展我们的祖国越来越好，也希望尽自己的绵薄之力为社会为人民做一点贡献。