

最新银行实习报告(精选5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。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。下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

银行实习报告篇一

在温州银行为期两个多月的招聘筛选、理论培训以后,我有幸被分配到了劳武支行实习,这两个多月以来,在师傅的细心教导下,我学到了许多书本以外的知识,受益匪浅。

那天一早,我跟随经理来到了郑桥鹿城工业区门口的劳武支行,领导热情地接待了我,并把我介绍给了同事们,看着他们亲切的笑容,我悬着的心终于放下来了。接着,过来交接班的我的指导老师出现了,她是刚毕业两年的大学生——陈殷切,平时做事有条不紊,工作成效、服务态度等都很不错,我默默发誓要跟她好好学习。

在刚开始的一个月里,我们是被安排观摩学习为主的,师傅在做每项业务的时候,都不忘跟我详细讲解一些要点和注意事项,我总会很认真地听取,并在随身携带的笔记本上记下要点,一段时间下来,我发觉虽然还没有临柜操作,但对大部分常见业务有了一定的认识,碰到这些业务时,能很快反映出操作的流程和注意事项等。而对于整天的工作流程,从班前准备,到日结打印、签退等都有了了解。我师傅交接班休息时,我就跟着颖颖姐她们继续学习,他们也会毫无保留地给我传授知识,这让我很开心。看到姐姐们忙得不可开交时,我总会主动过去帮忙,但是一开始,由于一些基本技能不扎实,反而有点越帮越忙,姐姐们会耐心地教我,非常平易近人,还给了我很多练习的机会。为了不让她们失望,午

休或空闲的时候，我会巩固各项理论知识，还有点钞、捆把等，但是数字录入似乎给了我下马威，速度之慢让我脸红，本来以为银行业务相当简单，却发现我有这么多基本技能都不会操作。师傅鼓励我说“中文和数字录入的速度不快，就很难提高业务完成的速度和质量，要勤加练习，一定会有成效的。”从此，我每天回家的功课除了点钞外，还有数字录入和五笔练习。我们的经理和领导也非常关心我的学习工作，经常跟我交流，了解我的学习进度与碰到的困难，还会给我安排一些简单的任务，让我有了更多实践的机会，也让我感受到了劳武这个大家庭的温暖。

六月下旬，我忙完学校毕业和总行培训的事情后，经理安排我第一时间进行临柜实习操作，指导老师跟班指导。我负责的是贵宾窗口，主要负责1万元以上现金交易和本票、支票、承兑汇票等业务。这整个跟学培训期间，师傅全程跟踪指导，全面掌握我的表现，并根据我的进步情况做好过程控制。师傅毫不遗漏地传授给我知识，还使我的一些行为偏差得到了及时校正，我们成了很要好的朋友、姐妹，而非同事，我们很好地交流，对于疑惑的、不清楚的，师傅会第一时间给我答疑、讲解。一个多月下来，我已经能比较熟练地为客户办理存款业务、中间业务、结算业务、贷款业务等我行大部分已经开办的业务，同时包括班前准备、班后整理工作及规范化服务等。

在我实习即将结束之际，行了组织了消防知识的学习和演习，让我们全行职工都学到了很多有用的知识，之后我们召开了全行的职工大会，行长跟我们一起学习了总行行长及董事会工作报告，接下来对支行这半年的工作业绩和存在的不足做了分析，指出了现阶段大家工作中存在的缺陷和一些整改措施以及接下来努力的方向和具体的工作部署。最后我们支行全体员工一起聚餐，大家一起坐下来聊天、增进感情，大家都在计划着如何更好地建设劳武支行。正像行长说的“只要每个人都有一种主人翁精神，只要每个人都尽心去做好每一件事，就一定能换来支行更美好的明天。

两个多月来，我拼命地学习、工作，我在全心全意地投入一种职业、一种工业。我想，哪怕将来我不在这里工作，我这两个多月的实习也会让我体验到一种不一样的生活，我的生命中多了一种经历。感谢温州银行给我们创造了这么好的实习条件，也感谢劳武支行的领导和同事们给我帮助和指导，他们不经意的一言一行，给我的生命留下了惊喜，让我在刚刚步入社会之际感受到了最暖心的`温情。

银行实习报告篇二

中国工商银行成立于1984年。作为中国资产规模最大的商业银行，经过20几年的改革发展，中国工商银行已经步入质量效益和规模协调发展的轨道。20xx年末资产总额近53000亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。20xx年英国《银行家》杂志按一级资本排序，中国工商银行名列全球1000家大银行的第十六位，连续五次入围美国《财富》全球500强，并被美国《远东经济评论》评为中国高质量产品(服务)十强。20xx年由工商银行自主投产成功的全功能银行(nova)系统，为业务和管理的进步带给了强健的动力。

此次实习的目的在于：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，使教学更有针对性，对学生就业岗位需求把握更灵敏。

实习过程主要包括以下几个阶段：

(一)了解实习单位基本状况和机构设置，人员配备等。

(二)了解银行的基本业务流程，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。

(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。

在分行领导的指导，帮忙下，我们首先就银行工作中所必需的基本技能，包括点钞，捆钞，珠算，五笔字型输入法，数字小键盘使用等进行了详细了解和现场观摩。个性要说的是珠算，很多学生包括我自己都无法理解在这个信息技术高速发展的时代，为什么还要苦练珠算，为什么不用计算器原先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必须时间便会消失。

接下来，我们又在个人理财中心观摩了银行柜面业务的全过程。工行柜面业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都能够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，都务必进入nova系统办理。此外营业终了时需要进行的nova轧账和中间业务轧账，柜员务必学习如何打印流水，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，柜员间每一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。

财经系中许多年轻的专业教师虽然已具备扎实的理论知识和基础技能素养，但与企业缺少紧密联系，以致当学生问到相关行业的细节问题时，答不上来，只能“照本宣科”。而学校安排教师到企业实践，就是为了了解企业生产组织方式，工艺流程，产业发展趋势等基本状况等，并结合企业的生产实

际和用人标准，不断完善教学方案，改善教学方法，用心开发校本教材，切实加强职业学校实践教学环节，提高技能型人才培养质量，为了改变教学与实际脱节状况。

这次下企业实践，除了使我对工商银行的基本业务有了必须了解外，银行职员的工作态度和职业礼仪也给我留下了深刻的印象。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务必起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询务必要耐心的解答。但以礼待人固然重要，绝不能抛弃基本的职业道德和素养。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，职员也务必要求对方出示证件，而当对方有所微词时，职员则须耐心的解释为什么务必得这么做。

银行实习报告篇三

xxxx年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前的最后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的实习机会。

7月9日，是我第一次进入浦发银行武昌支行的日子。从这天起，开始了我的实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人！这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切神秘的面纱一一揭开！

对于我们实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不时嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！

记得第一次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心里有点发怵。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不睬全靠他心情；也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调，

等着客户上门找你的.但自己来做了,才发现以前的想法全都是自以为是。我们的客户经理李洁就教我们“放下高姿态才能改变态度”,我学习这去做,认真地去实践,给来来往往的路人边发单边解释,只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了!

下班后,收拾着疲惫的身体,看着一天的收获(客户留下的联系电话),又能让我精神饱满,为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了,其中的苦与乐只有自己知道,做的好上面表扬一下你,做的不好批评是不可避免的,而且还有很大的压力,总想着能做好点。有几次,我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传,感兴趣的倒是不少,但最要命的就是留不下客户的联系方式,他们说银行就在旁边,可以自己亲自去看看,所以我们那几天总是空手而回,心里难免有失落感。带我们的熊威师兄知道情况后也表示能理解,他也建议我们改变策略,尽量留下客户的电话,并且他也建议我们首先加强自身的专业知识,让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户,就是刚刚给宣传过的,她对基金比较感兴趣,果真她来了,并且第二天带了一万元钱来买基金!自从这次之后,我的积极性又提高了许多,因为我相信:付出是会有回报的!

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争,我们支行的实习生分成了两个组,实行pk制,并且进行任务分工,不过每天下来,大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得,并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争,但我们坚持的信念是“友谊第一,比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候,大家你一言我一语的讨论着,都想取个好名字,喊出一个响亮的口号。最后,是用投票制选出了我们的“首发部落”,这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神,所以我们需要的口号是“智慧创造财富,激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的,智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时,经常就会有些具有创意的点子闪出来,使我们

准备的节目变得丰富多彩。

实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富！我们在实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得第一次跟熊师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。

有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外！所以，好几次我们都是希望而来失望而归的。还好，特惠商户的成功几率还比较高，让我们失落的心情得到了缓和，这主要归功于我们小组成员的团体合作和永不气馁的精神。

在浦发的日子里，做过很多事，推过理财、卖过基金、开过各种卡，但对于我吸引最大的还是楼盘那边关于房贷的事。因为我感觉那边才是最具挑战性的，客户资源多，竞争对手也多，让我感到庆幸的是，自己真的去了楼盘，也体验了做房贷的喜怒哀乐。有时，一次来几个客户，签合同、交款、解释，真感觉人都忙不过来了。不过这还挺刺激，我们需要稳定场面，让大家耐心地等待，在签合同的时候需要细化而专业的指导他们该在哪儿签字盖章，每当送走一个客户时，心里就特别的自豪。客户一个不留神就特别容易出错，所以

需要我们非常非常地细心，不管你是新手还是老手，新手遇上自己不确定的问题一定要亲自打电话询问客户，这关系到客户的切身利益，而且也关于浦发的信誉，老手更是不能掉以轻心，以为自己熟练什么都不在乎那更可怕，这样更容易做错。做合同是一件比较枯燥的事情，有些实习生在后期就想着离开了，最后剩下三个人来了，我也是其中一员。后来，我们组成了一个房贷小组，派一个人专门负责签合同，剩下两个在行里做合同。每天，我们面对的是一份份合同，有时做的人都麻木了。不过还好，在最后这几天里，手头上的工作基本都完成了，行长对我们的表现都还比较满意，还额外给我们每人发了点小奖励。

虽然现在实习结束了，但总有许多不舍，不舍得离开那些亲密无间的战友，不舍得对我们悉心教导的领导，谢谢你们这么多天以来的关系和帮助，让我成长得如此迅速，并且也学到很多课堂之外的东西。与人的沟通交流以及做人做事的态度，是决定一个人成功的关键，当然我将会永远铭记浦发的理念“笃守诚信、创造卓越”，踏踏实实做事，认认真真做人！

银行实习报告篇四

从走出学校大门走进邮政储蓄银行，从学生身份到客户经理。“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从大学校园到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。巨大的转变中，彷徨，迷茫，无法马上新的环境。也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不的眼神和言语。而在学校，有同学老师的和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习不长，我从中到了知识，关于做人，做事，做学问。

走进邮储银行是因为邮政体制改革以后，邮储银行一家独立的商业银行，呼唤着金融创新。为稳定老客户，发展新客户，

更优质的服务，有必要理财类。中资银行和外资银行在大中城市和经济发达地区开拓个人理财，加之邮储银行在资金清算等的劣势，迫切要求引入币和外币理财丰富性、多样性、灵活性、个性化的金融创新品种，与商业银行站在同一起跑线上，为自身发展注入新的活力。保定市邮储银行面向地区公开招聘。

个人客户经理是指从事个人银行产品营销、市场拓展和客户服务工作，为客户是vip客户个性化、综合性的个人金融服务，收集和反馈市场信息，宣传银行形象的从业人员。客户经理素质的高低将直接个人理财服务质量的好坏，金融市场的竞争是人才的竞争，拥有优质的客户经理即拥优质的客户。应选拔熟练、知识面广、较丰富的市场营销知识和客户服务经验、有奉献敬业精神的优秀人员充实到个人理财客户经理岗位。其次在上岗前要多种的培训，应探讨的客户经理激励约束机制、准入和退出制度、科学的考核管理体系，吸引高素质人才，稳定客户经理队伍。

。从报名到面试，再到培训。到现在的正式上岗签订合同，期间只用了短短的月，的工作其实来说五天的实习期。五天之后就正式上岗了，邮政储蓄银行刚刚和邮政局分家，之前的员工并入邮政局，在实习期间压根就没有老员工的，五天里。我体会到了签到一笔保险单的快乐，也感受到了储户把你当成保险公司推销人员的冷落的眼神。

怎么说呢，保险在这里做的很失败，名声很不好，要在银行把保险的信誉竖立起来很难。银行代理保险又何外面保险公司的直接保险不同，是储蓄式的分红保险。

邮政储蓄银行代理的保险有，邮储银行根据行的自身特点目前只代理三种保险。

是人寿公司的**分红型，的特点是一千块钱起存，以一千的整数倍存上不封顶，一次性趸交。投保范围为三十天到六十

周岁的人，五年后分红加固定收益加本金一起取出。保险期限是五年。

保险范围是一倍的疾病身故和三倍的意外身故，值得一提的是未满一年的赔偿为一倍的本金，此种险种可以退保，未满三年退保有损失本金，三年之后的退保可以保本。的分红并不固定主要是根据保险公司投资市场的效益来的利润的百分之七红。他的分红并固定。五年之内急需用钱，可以申请保单质押贷款，也可以向保险公司借款。贷款可以贷现金价值的百分之八十，贷款的利率是根据同期的银行贷款利率一样的。借款可以是现金价值的百分之七十，是执保单去保险公司借。关于退保，是有三种情况的：一种情况，当天退保，可以在银行直接退保不收取任何费用。一种情况，在十天之内的一天到第十天退保，是要到保险公司退的，有两种情况：（1）本人持本人有效证件到保险公司办理。可以在当天退保。（2）在银行填写委托书由去保险公司办理的话当天退钱。在十天犹豫期退保的只收取十块钱的手续费工本费。一种情况，超过犹豫期的退保，之中退保时在三年之内退要损失本金的，因为他的要扣除违约金的，而三年之后退保不损失本金是因为三年的分红加上扣除违约金的本金上可以保本了。保险在做之前要向储户讲清楚最好是五年不要去动它要不然投资就它的最大价值了。

一种人寿的分红保险，叫做安享一生。此种险种是起存为一千，期交五年，第十年退回本金的百分之四十，第十五年退回剩余的百分之六十。投保范围是三十天到五十五周岁的人。的分红则是从年交次的那一年开始分红一直到七十周岁。保障期限从投保生效之日起至七十周岁。保障范围是一倍的疾病身故两倍的意外身故三倍的重大灾害（指洪水，地震，台风，海啸，泥石流，滑坡）没有固定收益，分红，保障期限长。

国寿安享一生两全保险（分红型）是人寿推出的一款新型分红产品，该产品涵盖疾病、意外及地震、泥石流、滑坡、洪水、海啸、台风六种重大自然灾害的周全保障，还将在约限

内返还保费后一直到70周岁。期间，该产品将红利分配，您可以分享保险公司的投资和经营直到70周岁。一份保单，多重收益！

种**财产保险公司的**财险双赢型家庭财产保险，此种保险起点为一万元，以一万的倍数递增，上不封顶。保险范围为家庭财产遭遇火灾，爆炸，飞行物坠落等的家庭损失，承担两倍的赔付，期限为三年，而存款的利率为同期三年整存整取三年利率高百分之零点六，同减同增，分段计息。区别于寿险的是要在邮储银行开一张邮政绿卡三年之后本金加利息打到绿卡上。三年之后兑付可直接拿卡到邮储银行支取。

的工作很简单帮助储户的分配他的财产让的投资能够收益的最大化。

银行实习报告篇五

寒假期间，我向交通银行太原分行投递了简历，我于xx年2月9日接到交行的面试通知，当时我在河北老家，通知我10号就要赶到交行参加面试，接到通知后我收拾了下，站了一夜的火车赶到了交通银行太原分行，通过了初试，紧接着参加了第二天的笔试，成绩可能年后才能知道[]xx年2月27再次接到通知，28号参加第二次面试，同样是站了一夜的火车，因为这两次都赶上了春运的高峰期，同样很幸运的通过了面试，从一开始200多人，最后行长只留下了5个人，让我更为庆幸的是5个人当中，我是唯一一个本科生，另外四个女的都是研究生。我终于有幸可以进入交通银行太原分行实习了，虽然到现在实习的时间不长，我却在这宝贵的时间里学到了好多东西，丰富并实习了大学的理论知识，同时也深感自己知识面的匮乏，鉴定了我积极学习的信念。在工作中，工作态度的转变是我学到的重要的一笔人生财富。“技术水平只能让你达到一定的层次，而为人出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。”处长的一席话给我上了实习的课。在实习期间，我虚心学习，认真工作，认真完成工作

任务，并与同事建立了良好的关系，得到了行里员工的一致认可。

交通银行(bank of communications)始建于19xx年，是中国早期四大银行之一，也是中国早期的发钞行之一。1958年，除香港分行仍继续营业外，交通银行国内业务分别并入当地中国人民银行和在交通银行基础上组建起来的中国人民建设银行。1986年7月24日，作为金融改革的试点，国务院批准重新组建交通银行。1987年4月1日，重新组建后的交通银行正式对外营业，成为中国家全国性的国有股份制商业银行，总行设在上海。

xx年6月，国务院批准了交通银行深化股份制改革的整体方案。在改革中，交通银行完成了财务重组，成功引进了汇丰银行、社保基金、中央汇金公司等境内外战略投资者。xx年6月23日，交通银行在香港成功上市，成为首家在境外上市的内地商业银行。

交通银行拥有辐射全国、面向海外的机构体系和业务网络。在境内有27家省分行、7家直属分行、58家省辖分行，在137个城市设立了分支行，营业机构近2600个。在纽约、东京、香港、新加坡、汉城设有分行，在伦敦、法兰克福设有代表处。与全球107个国家和地区的819家银行的1751家总分支机构建立了代理行关系。全行员工5.5万人。

交通银行拥有以“外汇宝”、“太平洋卡”、“基金超市”为代表的一批品牌产品。xx年，作为银行设立基金公司的三家试点行之一，交行发起设立了交银施罗德基金管理公司；推出了带有战略合作伙伴汇丰银行标识的“中国人的环球卡”——太平洋双币信用卡，这标志着交通银行将为海内外客户开展服务。

xx年，资产和存款总额双双突破1万亿元，不良资产比下降到了3%以内。截至xx年6月末，交通银行资本充足率达11.29%，

其中核心资本充足率达8.68%；资产规模达到12,925亿元，较重新组建初期的201亿元增长63倍；各项存款余额达到11,475亿元□xx年上半年，交通银行实现税后利润46.05亿元。交行已经成为国内仅次于四大国有银行的第五大商业银行；按总资产排名，位列世界1000家大银行的89位。

交通银行太原分行，位于太原市太原市南城区解放路111号，太原分行坚持锐意改革，开拓进取，始终以提高经营效益为中心，以建设现代化、规范化的商业银行为目标，不断进行业务手段和经营方式的创新，加强各项制度建设深化内部管理体制的改革，初步建成自主经营、自负盈亏、自担风险、自求平衡、自我约束、自我发展的经营机制。太原分行连续三年被太原市委、市政府评为“先进企业”或“模范企业”，连续两年被评为“文明单位”，被省政府授予“敢为三晋先”的光荣称号。