

银行实践照片 银行实践报告(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行实践照片篇一

充实的时光总是匆匆而过，短短的半个月的实习生活已经结束。回首这段时光，感触良多。这是我大学生涯里的第一份实习工作，第一次感受到工作与学习的巨大不同。

这次我们信计1001班实习地点是邯郸银行和广大银行邯郸分行，

一、实习单位介绍 邯郸银行是在邯郸市城市信用社的基础上组建的□xx年10月 日经中国银监会获批筹建，总部位于河北省邯郸市和平路东段367号，现有员工600余人。其发展历程：1984年，邯郸市第一家城市信用社成立，1994年组建邯郸市城市信用社联社，1996年10月邯郸市城市信用社联社正式开业□20xx年3月，根据国务院金融体制改革的要求，在原十五家市区城市信用社的基础上改制重组为单一法人股份制城市信用社。邯郸银行将充分发挥体制优势，确立了以市场为导向，以客户为中心，经营上突出“地方银行”、“市民银行”、“中小企业银行”特色，坚持服务立社，以支持我市经济和社会发展为第一要务。

邯郸银行内设14个管理部门，分别是办公室、人力资源部、稽核监察部、安全保卫部、工会、科技部、会计部、信贷管理部、财务核算部、计划拓展部、资产保全部、票据中心、中小企业贷款中心、总行营业部，下辖32个支行，遍及市内三区、峰峰矿区、邯郸县和涉县天津铁厂等地，各分支机构都有各自的非法人营业执照和金融业务许可证。

邯郸银行经营范围有吸收公众存款，发放短期和中期贷款，办理结算业务，办理票据贴现，代理发行、代理兑付，承销政府债券，从事同业拆借，代理收付款项及代理保险业务，提供信用证服务及担保，经银监部门批准的其它业务。

中国光大银行成立于1992年8月，总部设在北京，是经国务院批复并经人民银行批准设立的金融企业，为客户提供全面的商业银行产品与服务。自成立以来，伴随着中国金融业的发展进程，中国光大银行不断开拓创新，锐意进取，在为社会提供优质金融服务的同时，取得了良好的经营业绩，在综合经营、公司业务、国际业务、理财业务等方面培育了较强的比较竞争优势，基本形成了各主要业务条线均衡发展，零售业务贡献度不断提升，风险管理逐步完善，创新能力日益增强的经营格局。截止xx年6月末，全行资产总额近1.5万亿元，其中贷款首次突破7000亿元；各项存款达到1.2万亿元，其中一般性存款9583亿元，成为一家对中国经济、社会有影响力的全国性股份制商业银行。

二、实习的主要过程

通过在两个银行的实习，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：1、了解实习单位基本情况和机构设置等。2、接触公司存款业务，对公司开户、公司存款等业务流程，先进行观看学习，后在指导老师的带领下进行实际操作。3、学习公司贷款业务，具体了解和掌握小企业贷款的准入条件及所需的各项法律文件，并进一步了解工行评级系统中对中小企业客户信用等级评定的操作规则和流程，学会分析企业财务报表和撰写贷款企业调查报告，并随指导老师一通走访企业。

4、学习和掌握企业网上银行账户的开立流程及相关规定。5、接触个人理财业务，了解光大银行各项理财产品及代理业务，并进一步选择出优质客户和普通客户，进行产品的营销和推

荐，提高自己独立与客户商谈的能力。

三、实习的主要内容

(一) 公司存款业务

公司存款业务跟个人存款业务有一定程度上的差别，不像个人存款那样，只要出具个人身份证，银行便会进行办理。公司想在银行办理存款业务，必须先开立存款账户，一般分为基本账户、一般账户及临时账户等。现实生活中，前两种账户接触得比较多。一家企业只能开立一个基本账户，而一般账户可以开立多个，实习期间，没有遇到企业来开立基本账户，故只能对其一些基本流程进行了学习，没有亲手实践的机会，而企业若要在银行开展业务，必须开立一般账户，也使我有机会对开立一般账户得以亲手实践的机会。首先，需要企业提供基本的法律文件，如公司营业执照、组织机构代码证、税务登记证等，银行人员须对这些文件进行核实，留下复印件，之后便可到公司业务窗口办理相应手续。

(二) 公司贷款业务

公司贷款业务分为六个阶段：一、贷前调查阶段；二、贷款审查阶段；三、贷款审批阶段；四、贷款发放阶段；五、贷后管理阶段；六、贷款回收阶段。

(三) 企业网上银行业务

目前，企业来光行申请贷款项目，银行人员均会要求其在该行开立网上银行业务，这样不仅方便企业进行结算，也扩大了银行的业务量，更重要的是方便了银行对企业贷款资金去向的正常监控。

(四) 个人理财业务

个人理财业务是我本次实习的重点内容，因为笔者今后想从事银行个人理财方面的工作，所以此方面的学习对我今后的发展十分重要，指导老师也特意多安排了一些时间来教我如何操作。我所学到的是作为一名公司客户经理如何为个贷业务的客户经理推荐优质客户。为了增加银行的综合收益，我们在同意为企业发放贷款的同时，也要提出一些其他的要求来增加银行的综合收益，比如，要求企业保证在我行有一定比例的结算量，提供30%的保证金并存入我行，购买一定比例的我行理财产品等。从银行系统中拉出其个人征信报告，了解该客户的个人征信情况，若其在最近两年内有逾期行为超过7次，我们便不予以受理。而对于信誉良好的客户，我们就应鼓励其增加购买金额，为我行带来更多的收益。

四、实习的收获和体会

在指导老师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。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。

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。在这一点上我从指导老师那里深有体会。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。

银行实践照片篇二

银行上机实践是我们学习金融专业过程中非常重要的一环，而我的实践心得体会也是在这个过程中逐渐积累起来的。我们进入银行上机实践课程的初衷是为了更好地掌握金融知识

和技能，提高我们在银行工作中的实操能力。通过一系列的上机操作，我深切感受到了银行业务的复杂性和实践操作的重要性。下面我将从实践的过程、得到的收获以及对未来职业发展的影响三个方面，详细阐述我在银行上机实践中的心得体会。

二段：阐述实践中的困难与挑战

银行上机实践中，我遇到了许多困难和挑战。首先，对于一些金融工具和业务流程的掌握需要一定的时间和经验，而我们在实践中的时间有限，对于复杂的操作难免会产生不确定和迷茫。其次，银行上机操作要求高度的准确性和安全性，一旦出现错误操作，可能会对银行业务产生严重的影响。面对这些困难和挑战，我不能半途而废，而是选择勇敢面对，积极寻找解决的办法。

三段：总结实践中的收获和成长

正是通过实践，我逐渐克服了困难和挑战，体验到了成长的喜悦。在操作的每一步之间，我精确的掌握了金融工具和业务流程，对于整个操作过程有了更深层次的理解。在实践的过程中，我也提高了自己的沟通能力和团队合作能力，学会与他人合作共同完成一项任务。这种成长不仅在实践上的技能提升，更是在心态上的积极转变，我逐渐对自己的能力有了更多的信心。

四段：展望及对未来职业发展的影响

通过银行上机实践的过程，我更加清晰地认识到自己在未来职业发展中需要进一步提升的能力和知识。我深刻意识到银行业务的复杂性和多样化，仅仅靠上机实践还是远远不够的。因此，我计划进一步提升金融知识和专业技能，增加对于行业发展的跟踪和了解，以便更好地适应未来的工作环境。此外，在团队协作和沟通交流方面的能力也需要继续改善，因

为这些是银行工作中不可或缺的一部分。

五段：总结全文，并强调实践经验的重要性

总而言之，银行上机实践对于提高我们的综合能力和实操技能至关重要。通过亲手实践和面对困难，我们才能真正的理解和掌握知识，实现个人的成长和发展。只有不断完善和提升自身能力，我们才能在未来的职业岗位上更加出色地发挥自己的作用。因此，银行上机实践不仅是学校课程的一部分，更是我们未来职业生涯中必不可少的一环，我希望通过这次实践，能够打下坚实的基础，做好未来职业发展的准备。

银行实践照片篇三

第一段：引言（120字）

银行商务实践是一个让我收获颇丰的经历。在这段时间里，我有幸参与了一系列商务活动和项目，从中真切感受到了银行行业的特殊魅力和挑战。通过这次实践，我不仅学到了课堂上所无法获取的实践经验，还锻炼了自己的沟通能力和团队合作精神。以下是我对于银行商务实践的心得和体会。

第二段：商务活动与项目（240字）

在银行商务实践中，我有幸参与了多个商务活动和项目，其中最令我印象深刻的是一次与企业进行合作的洽谈。在整个洽谈过程中，我深刻体会到了团队合作的重要性。每个人都在各自职责所涉及的领域中充分发挥自己的专业知识和技能，并且共同推动项目的成功。通过与企业的沟通，我也学到了如何与客户建立良好的合作关系，如何根据客户需求提供个性化的服务。这对于未来进一步发展自己的商务能力非常重要。

第三段：挑战与机遇（240字）

银行商务实践中，我面临了许多挑战和机遇。其中一项挑战是与日益激烈的市场竞争。在这个竞争激烈的行业中，不仅要具备扎实的专业知识，更需要具备创新意识和市场敏感性。只有不断学习和与时俱进，才能抓住机遇，应对挑战。在商务活动中，我也遇到了一些困难和阻碍。面对这些困难，我学会了坚韧和勇气。通过找到合适的解决方案和与团队协作，我成功地克服了许多困难，取得了项目的圆满成功。

第四段：沟通与协作（240字）

在银行商务实践中，良好的沟通和协作能力是非常重要的。通过与同事、客户和合作伙伴的交流，我学到了如何准确传递信息和理解对方的需求。这不仅需要良好的口头和书面表达能力，还需要倾听和理解的技巧。与此同时，团队合作也是商务实践中不可或缺的一部分。我学会了与团队成员合作，共同解决问题，共同努力实现目标。在团队合作中，每个人都能发挥自己的优势，形成合力，提高工作效率。

第五段：思考与未来发展（360字）

通过银行商务实践，我深刻认识到自己的不足和发展方向。我意识到自己需要进一步提升自己的专业知识和技能，不断学习和积累经验。我还意识到自己在团队合作中需要更多的耐心和理解，能与其他成员更好地协调和配合，形成更强大的团队力量。未来，我希望能够继续在银行商务领域深耕，通过不断实践和学习，进一步提升自己的商务能力和综合素质，为银行行业的发展做出贡献。

总结（120字）

银行商务实践不仅让我学到了专业知识和技能，还锻炼了我的沟通能力和团队合作精神。面对挑战和机遇，我学会了勇敢和坚韧。在未来，我将持续发展自己的商务能力，为银行行业的繁荣做出更大的贡献。

银行实践照片篇四

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。

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，2003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。

银行实践照片篇五

银行培训实践是银行业界人才培养的重要环节，随着银行业的发展，培训实践的重要性也越来越突出。近期，我参加了一次银行培训实践活动，这次经历让我受益良多。通过实践，我深刻认识到了银行业务的复杂性与重要性，并且积累了一定的工作经验。在这篇文章中，我将分享自己的心得体会，希望能够对读者有所启发。

首先，实践让我明白了银行业务的复杂性。在银行培训期间，我们参观了不同类型的银行，包括零售业务、对公业务等。通过实地考察，我们深入了解了不同业务部门的运作模式和流程。我们发现，银行业务不仅包括了贷款、储蓄、支付等基本业务，还有证券、理财、外汇等多个领域的专业知识。这种复杂性需要银行员工具备扎实的基础知识和专业能力。

对于我们这些新人来说，要想在银行业务中脱颖而出，需要不断学习和提升自己。

其次，实践让我认识到了银行业务的重要性。银行作为经济运行的支撑机构，承担着巨大的社会责任。通过实践，我了解到银行业务不仅是为客户提供金融服务，更是对社会资源配置的重要支持。银行业务涉及到居民、企业和政府等多个方面，是连接经济与金融的桥梁。在实践中，我们亲身体会到了一笔交易背后所涉及的种种问题，如客户的资信状况、业务风险等。只有通过培训实践，我们才能真正理解银行业务的重要性，并认识到自己的责任与使命。

进而，实践让我积累了一定的工作经验。在银行培训期间，我们有机会接触到真实的业务场景，并与客户进行沟通和交流。这使我们能够实践所学的知识和技能，并结合实际情况解决问题。通过实践，我们可以学习到如何与客户保持良好的沟通，并解决客户面临的问题。同时，实践还能培养我们的工作积极性和责任心，让我们感受到工作的快乐和成就感。通过培训实践，我们不仅仅是理论的知识，还能够真正理解并应用在实际工作中。

最后，实践让我明白了银行培训的重要性。通过培训实践，我们可以更好地理解银行业务和银行运作模式，提高自己的专业能力和素质素养。银行业务的更新换代速度较快，我们必须保持不断学习的姿态，才能跟上时代的步伐。通过实践，我们可以不断丰富自己的经验和技能，提高自身的竞争力。同时，实践还可以培养我们的团队合作精神和沟通能力，让我们更好地适应银行工作的环境和要求。

综上所述，银行培训实践是银行人才培养的重要环节。通过实践，我们可以深刻认识到银行业务的复杂性与重要性，并积累一定的工作经验。我们应当珍惜这次宝贵的机会，不断提升自己的能力，为银行的发展做出贡献。同时，我们也要保持学习的姿态，不断完善自我，才能在激烈的竞争中胜出，

实现自身的职业发展和社会价值。