

银行岗位实习报告(大全8篇)

在职期间，我深感荣幸能为公司做出贡献，但在个人发展的考虑下，我觉得是时候向公司提交一份辞职报告了。通过阅读这些辞职报告样本，可以更好地理解如何写一份出色的辞职报告。

银行岗位实习报告篇一

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。相信许多人会觉得报告很难写吧，下面是小编收集整理的银行岗位实习报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

根据学校有关规定，我于20xx年xx月7日至20xx年xx月17日到xx支行营业部实习。在为期一个多月的实习时间里，通过单位指导老师的帮助，我熟悉了银行大堂经理及综合柜员的主要工作，加深了我对银行经营管理理念的理解，掌握了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，为今后的工作奠定基础。

(一)学习相应的理论基础知识和银行相关各种文件

在实习的前几天里，我主要学习相应的理论基础知识和银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。

(二)学习银行基本业务操作

在学习各种相关银行知识的同时，我还积极向综合柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的是柜员制，所以

我并没有机会去进行实时操作，所以能做的就是将培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员最大的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。

(三) 大堂经理营销技巧及解答客户咨询

在实习的大部分时间里，我除了跟综合柜员学习银行业务，分钞、扎钞外就是跟大堂经理学习大堂营销技巧，维持大堂的排队秩序及解答客户的咨询。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。经理告诉我要做好大堂的礼仪工作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。

营业中的礼仪主要有四大内容：

- (1) 解答客户问题。
- (2) 营业中分流客户。
- (3) 维护大堂秩序。
- (4) 适当理财产品的营销。

其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，必须拥有丰富的知识面。

通过这次毕业前的实习，除了让我对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。

银行岗位实习报告篇二

古语云：“纸上谈来终觉浅，绝知此事要躬行”。自语不假，6月，我毕业了，装着四年大学的理论豪情万丈地投入了上海银行南京分行的团队。

领导安排先实习一个月，作为刚出茅庐的小生，按自己的逻辑，领导一来希望我们先熟悉环境，从大学的氛围环境中转变过来；二来通过一个月的实习简单地考察每个人。现实习即将结束，虽然具体的业务技能还未接触，但这一个月的收获还是值得一提的。

作为金融专业的学生，能在银行工作也算对四年学习的圆满终结。金融涵盖的学科很杂，除了基础课程，专业课就有国际金融、国际投资、国际贸易、金融市场学、服务与营销、信用管理学、外汇、证券投资学、财务会计、财务管理、统计学等等十几门课，学校虽然设置了这些金融课程，但实践中大感知识的匮乏。

我有幸加入了由张总带领的公金一部团队，该团队所属的岗位为信贷部门，成员肖老师、俞老师都是拥有从业经验十几年的资生客户经理，不谈以前的工作成绩，单论目前所做的业务，都让我这个茅头小生大感佩服。

第一天张总亲切地带领我到办公室，并帮助安排了位置，肖老师贴心地拿给了我必备的办公用品，我多了几分感激，因为比较其他同学的实习经历，我验证了上行这个新欣的股份

商业银行成员团结友好的企业文化。

但第一天有点羞涩，有点怯意，有点盲目，只是知道了自己办公室的几个人，看了上行内部客户经理的手册之类，之后的几天老师空闲时教我上行的客户信用评级体系的操作，于是以前学习的财务指标真正意义上地被我运用到实际中去了，有些指标不是很熟悉，课程中也未介绍，但我通过老师的指点很好地完成了任务。

第一个星期，我最深体会乃是世界之大，人才之多，只有不断学习，不断更才能保持不落伍，我所在的办公室除了我和另一个东大的实习生共五个人，一个是“海龟”的硕士生，一个是在读的博士生，另外三个乃资生的一级客户经理，他们的学识和经验都是值得我学习和标榜的。

第二个星期，张总开了一个小会，会后他咨询我的意见和建议，我也大胆地提出希望能和老师一起出去见客户，并尝试写调查报告的初稿。领导很尊重我的意见，第二天带我见了一个客户。这个客户对上行很重要，另一位领导江总也一同前行，路途中我了解到这个客户作为诺基亚的一级代理商有良好的财务销售背景，同时这次业务由中信保加入，中信保是国资委出资组建的为鼓励中小企业发展拥有政府背景的保险机构。中信保作为银行的第三方，借款人一旦出现资金危机，他们会对银行作出相应的担保责任，这大大降低了银行的信贷风险。

上行很鼓励这样的信贷模式，目前，国家宏观调控实施的力度加紧，货币紧缩，许多企业以前是借东债还西债，如今国家收紧银根，资金链出现了严重的经济危机，每家银行都在小心地办理业务，生怕遇见不良贷款的案例从而导致一滩坏账。有幸参与这次的业务，也让我感受到宏观调控的影响，客户同领导交谈的内容，有些不甚了解，但江总提出了一些细节性的针对问题让我大感佩服，好的领导总是能够一针见血地发现问题，并恰好地处理，此为领导风范。

同时我也了解到老师们的压力，他们作为放贷的最初环节，承担极大的风险，银行作为跟钱打交道的金融机构，作为社会经济的最重要的媒介，承担信用中介、支付中介、信用创造、金融服务等一系列责任，而客户经理就把这种责任具体细化，他们每笔贷款稍有差池，承担的后果不堪设想。上行一直保持较快的发展速度，近几年都会被列入《银行家》前500的名单，并且资本充足率保持在11%以上，这在同行业中是值得骄傲的。

因此，面对这样的成绩，上行的老师们在背后所付出的远不是我所能想像的，所谓“天道酬勤”，任何成功都没有完美的捷径可以走，我的路才开始，踏踏实实地走每一步就是最好的捷径。

第三个星期，俞老师交给我江苏苏宁电器有限公司的资料，要求我写份调查报告的初稿。我问了很多企业的问题，网上也做了相应资料的收集，按照老师的指示认真完成。报告在老师眼里自然很幼稚，财务分析得不够透彻，提出的结论意见也比较片面，专业术语不够全面，写作功底更不够深厚，可是毕竟刚来，我相信经过实践的磨练，以后的报告我会得到领导的认可。同时，我认识到，现在的工作不只需要必备的专业技能，才艺、写作、英语、计算机都成为工作以后必备的重要武器。世界在多元化，人才也需多元化，单一地熟悉某项技能不再受到青睐，只有全面地发展才能更好地满足这个社会的要求，接任竞争的重担，因此，完善自我将是现在和以后永恒的主题。

第四个星期，领导休假回来，星期一照例开周会。他提出了广东的一些大型民营企业在货币紧压下资金链出问题从而倒闭的情况，提醒我的两个老师注意风险。上行南京分行自去年成立短短半年时间实现30个亿的存款，发展迅速，但是不能一味地追求发展忽视宏观背景。

领导人休假了，心还是关心着工作，同时我也觉得自己不够

和实事联系密切，平时不关注信息的收集，像办公室的刘老师每天都很早到，第一件事情便是浏览经济实事要闻，银行在社会中的特殊地位决定了第一时间跟着国家的政策作出回应。许多法律的颁布，中国人民银行的政策，必须第一时间掌握并采取行动，如今的社会是信息爆炸的时代，第一时间掌握信息，就是第一时间掌握主动权，被动地改变永远只能成为竞争中的落败者，因此以后要提醒自己“今天你知道外面发生了什么？”

一个月的实习即将过去，大学也离我远去，新的道路开始，人生的又一个起点。工作了才知大学的无知，学校里老师苦口婆心地灌输你知识，工作了没有任何人逼你，是你周围的环境和工作的压力使你感到自己不主动学习就会被淘汰，鲁迅曾经用日本留过学后藤野老师的东西时时地鞭策自己，我也会以大学的梦想时时激励自己，有疼痛才会有知觉，疼痛越厉害，改变的动力会越大。

感激领导一个月的照顾，感谢老师的亲切和蔼，在以后的工作中珍惜、争气、争取就是对他们最好的回报。同时，个人觉得上行在南京开业半年，虽然公金这块做的很出色，但个金也要加强。公司应该在南京增加一些宣传活动，甚至下半年可以在南京的高校多做一些宣讲会，多和企业举办一些特色活动增加在南京的影响力度，例如上次有许建华行长带领由团员部组织的紫金山活动不仅有利于增强员工的体能，也起到了宣传的作用。当然上海银行南京分行正在完善，各种机构、各种规章制度的设置，各种活动都需要时间的酝酿和积炼，相信期待的培训和即将步入的岗位也将带给我更多。

我进入大丰行进出口有限公司实习已经三个月了，这使我真正的体会到什么是外贸。作为一名保险专业的毕业生除了从书本上了解到贸易知识外，我还没有真正实践过，这段时间使我认识到外贸真的是一个斗智斗勇、分秒必争的行业。

广交会是我快速成长的一个经历。刚进公司不久就听说要

参加广交会，我当时觉得很迷惘，因为还不知道做业务究竟是怎么回事，而且对公司的产品很不熟悉，担心到时候会给同事添乱，所以刚开始就拼命地阅读公司的产品目录和资料，了解一下大概的情况，但是过了一段时间对产品的印象还不是很深刻。后来在整理样品和制作成本表、报价表时渐渐对产品有大致地了解，也记得一些供应商所对应的产品。在还没有对产品认识透彻的情况下，我跟随经理和业务员们一起参加广交会了。我还是第一次真正的以参展商代表的身份参加广交会，心情有些紧张，想着面对着这么多老外说英语还有对产品的不熟悉，担心自己的表现可能会给公司的形象带来不良的影响。在广交会期间，我从其他业务员的身上学到了许多，他们非常从容大方，先与外商交换名片并不急着报价，然后从名片上获取客人信息，先入为主由卡片上的信息发问，了解具体情况后才开始对其感兴趣的产品进行进一步的谈判，例如对产品包装、品牌、出口目的地、价格等等进行商议。我仿佛从他们身上吸取到经验，也开始慢慢地自己应付客人，遇到一些自己不能够回答的问题时就请求其他业务员帮忙，就这样在不断遇到新的状况与学习的过程中地完成了我的广交会之旅。

广交会之后会有一些后续工作，要整理外商的资料与发邮件跟踪等等，但是之后我开始有点迷茫，不知道该从何入手，因为从广交会回来我知道对产品的认识很重要，外商是不会跟一个完全对行情和产品不熟悉的业务员做生意的，所以我就开始了对产品认识的工作。我先到板房了解产品所摆放的方位，从而熟悉我司主要出口哪些产品和品牌，然后再阅读一些合同订单，了解某些产品在出口情况下的一些特定要求。我甚至跟业务员到供应商厂房进行考察，通过实地的访问和对产品制造过程的观察，使我更深入地了解产品，并了解到该怎样选择合适的供应商。

通过以上工作对产品的熟悉是不够的，主要还是靠做整个业务流程来实现。从制作成本表、报价表到外销合同、订单一整个跟单流程，业务员要很了解客人对产品的要求，包括商

标、规格、包装等等，并且要清楚客人想要哪些证书。因此我们在制订单时要根据外销合同上面条款的要求制作订单，不要遗漏任何一项条款。作为业务助理要清楚自己需要做什么工作并提前做好，及时告诉业务员已跟进好的工作，与业务员配合好。

我记得面试时被问到业务员应该具有怎样的素质，当时我只说了某些方面，如要会有很好的语言素质，丰富的贸易知识和经验，有处理人际关系的手腕能力。但经过这三个月的实习，我体会到做一位真正的业务员除了具备以上素质外，还要细心、随机应变、吃苦耐劳、对市场行情的掌握等等。作为一名刚刚走出校园的毕业生，没有社会实践经验而且所具备的技能还不全面，因此在日后的工作中要吃苦耐劳，要不断学习，不断创新，不断前进，快速提升自己，为实现目标而努力奋斗！

银行岗位实习报告篇三

在人们素养不断提高的今天，我们都不可避免地要接触到报告，报告成为了一种新兴产业。你知道怎样写报告才能写的好吗？以下是小编为大家整理的银行岗位实习报告范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

此次实习的目的在于通过在xx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，为今后的工作奠定基础。

大堂经理

(1)通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。

(2) 了解银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的`对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等；联行业务；贷款业务等。

(3) 学习服务礼仪。

(1) 跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2) 跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

(一) 跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。

(三) 跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

在实习的大部分时间里，我除了跟综合柜员学习银行业务，分钞、扎钞外就是是跟大堂经理学习大堂营销技巧，维持大堂的排队秩序及解答客户的咨询。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。经理告诉我要做好大堂的礼仪工作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。

营业中的礼仪主要有四大内容：

(1) 解答客户问题。

(2) 营业中分流客户。

(3) 维护大堂秩序。

(4) 适当理财产品的营销。

其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，必须拥有丰富的知识面。因为中行职责有外汇类职能所以在中行做大堂经理时我的主要任务就是负责引导外籍顾客的外币储蓄及兑换工作。

实习收获与体会：通过这次毕业前的实习，除了让我对xx银行的基本业务有了一定了解，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。

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和扎实认真的工作态度。

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。

对于我们这些即将踏上岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要的和迫切的问题。走上社会之后，环境，生活习惯都会发生很大变化，如果不能尽快适应，仍把自己能学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项规章制度。

最后，还要有明确的职业规划。

所以今后在工作之余还要抓紧时间努力学习银行相关知识，

早日通过银行理财师的考试，相信只有这样才能在自己的工作岗位上得到更好的发展。

银行岗位实习报告篇四

一个月以来，我都在大堂实习，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，现在我深深的喜欢上了培根先生的一句话：深窥自己的心，而后发觉一切的奇迹在你自己。

现在，我对自己的实习过程回顾总结如下：

刚开始的几天我都在营销室里看些相关的信贷知识，后来行助就让我到大堂下来了，那时候对于领导把我分配在哪里确实没多大感觉，现在实习完了想想到大堂还是比较好的，因为做任何事都得先打好基础，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，那样只会浪费时间，因为没有实践看过的东西就很容易忘，忘了就等于没看，下一次又得重新来过！我很从容的走到大堂——我这人有一股傻，当时往那位置一坐，觉得很自在，暗自庆幸自己能够如此自以为的从容面对顾客。主任过来简单的交代了几句关于办卡填单以及作为大堂经理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我这个“大堂经理”，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，简单的告诉他异或她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，我先选择了后者，于是我决定开始学习。

首先，对大堂里的“宝”先挖掘一遍，关于利率啊，本期的理财产品的一些基本知识啊，电汇的手续费啊什么的。然后，

了解了一下大堂的硬件设施的功能：金融通、存折补登机甚至是叫号机。这时候可谓是不耻下问，能问的有空回答我的我都问了，当然最有空的就是保安，还好我这个人比较不知羞耻，虽然心里也会有别扭的感觉，一个大学生却去向保安请教，自己也挺无奈的，但是“三人行，必有我师焉”，企业选择我们不正是因为我们有很强的可塑性吗？我们可以很快的学会保安那样的工作，但是保安很少会做到我们将来要做的工作，这样想着，心里就平衡了，其实主要还是自己的傻劲，不懂就问，在学校就常常被同学笑！就这样简单的学习了一轮下来，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，自然业务就少，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如何处理啊甚至是e通卡坏了要如何换等等，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，以至于第二天有个客户说要复印刚好那时候保安不在，我就问他自己会不会复印，然后摆弄了半天也没复印出来，还是主任出来解决的。不知道是出于什么心理状态，主任问我怎么不叫她的时候我内心真的有点复杂，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，心里不必有什么疙瘩。行长当天也找我谈了话，那时候感觉很惭愧，感觉自己太欠缺思考。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阿q般的思考，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。事实上，刚开始自己是有一个朦胧的想法，问营销部的同事说有没有专门的大堂学习资料，然后他说没有，说时间长了自然就会处理这些问题了，所以自己也就放松思想了。

学习就该进入第二阶段了，主任把柜面知识都拷给了我，下班回家就得开始学习，同时把一些细小的就用笔记形式记录下来，以免客户问的时候自己又忘了。学习的时候我发现内容好多，但我并不一定都要看，因为大多都是涉及柜员的操作知识，了解一下固然可以，但是效率低，虽然行长说在顾客少的时候我可以进入柜台在柜员旁边学习，但是我还是没有进去过，因为我想先把自己的本职工作做好，先一步步的打好基础，我喜欢专心做好一件事再去学习其他的，我想在以后的柜员同一培训中我会非常认真专注的学习的。就这样，在接下来的实习中，领导没再找我谈过话，我也很少会把客户往业务咨询窗口引，同时找保安学了如何使用复印机，甚至行里的一些理财产品我都可以跟客户解释的很清楚，因为我发现其实客户对理财这方面基本没多大概念，他们了解的也就一些简单的知识，当然了我大多是告诉他们客户经理的电话，让他们专门咨询客户经理，因为这才是大堂经理真正的工作。

经过以上两轮的学习，基本可以解答顾客的问题。但是在行里待久了就会发现，作为一名从事服务业的人员，更应该学会的是如何跟客户打交道。我们都知道要微笑的面对顾客，但是得笑的真诚，这样自己笑起来舒服，顾客看着也不会有心里压力。“你好”问的也要恰到好处，有些顾客其实只要一个眼神就可以了。当然无论是以怎样的方式接待他们，自己都得有热情得有一颗真诚帮助的心。大堂里有好多顾客是带着活蹦乱跳的小孩进来的，这个时候我会笑着过去跟她讲

说我先帮你看着吧，因为这才是她需要的；有老人过来咨询我就会很热情的说“您好”，然后他们就会问，有时候会滔滔不绝的讲她的事情，这个时候其实我们要做的只是倾听；有一次，一大娘进来就说这期的产品这么快就卖完了，我笑笑说是啊，她说她是来解除协议的，然后就一个劲的跟我讲以前都是买国债啊有多方便，现在来这个银行买了好几次都没买着什么之类的，我就坐在那一直听，后来我知道她跟我住的一个小区，这样她对我的印象就特别好，好几次碰到都会大声的喊我“小林啊”，这时候我感觉到自己很快乐。有些客户就比较刁，我记得有一次大堂人特别多，有一年轻人一进来就取了两个号，刚好主任在，主任就问他你为何要取两个号，他就很不屑的说我就喜欢，主任就没再出声，我在一旁看着我想主任的处理是对的，对于这样的顾客在这样的時候跟场合只要他做的无伤大雅也就不必跟他太计较；来这里办业务的有很多是村民，对待他们真的只要够真诚就可以了；有次一个阿姨跑来咨询说前一天刚存的定期怎么在存折上没盖章，我们就跟她讲现在有那个柜员号就可以了，然后她说以前都有害得她担心的从大老远的地方跑过来，当然她只是有点郁闷，我就很热情的说哎辛苦你了，来，吃个杨梅，被我这样一说她就笑了。还有一个是来办水电代扣的，但是柜员查询的结果是上个月没委托上，然后他就很大声在那一直说怎么行里这样办事，我就走过去一脸真诚带着歉疚说不好意思，正想继续往下说呢，他立马就说没事，你们先忙你们的，我就想这样的顾客其实很可爱，有点东北人的直爽性格，这样的顾客是最好对付的；当然了，有些顾客生气抱怨并不是纯粹的想发脾气，有次顾客取了个票号，但是他说他看不清楚，说你们做服务业的怎么可以这样，然后我就反应过来其实他真正需要的只是看清那个票号，然后我就跟他讲说不好意思机子是不太好，下次你要看不清楚可以随时来问我，然后他就不做声了。类似的问题还很多，后来我给自己总结了一条对待客户的定律就是：用心。只要用心，没有什么是不能克服的。

在一个月实习中，不断的学习，也做错了很多事。期待毕

业后正式上班的下一个环节，以同样的耐心、激情、信心去对待工作。从今天开始，认准一个理：抱朴守拙，暂安于平凡；而心平气和，从容淡定，摆脱庸碌，用心做平凡的事，把平凡做成伟大。伟大来自平凡。许多伟大的事业或成就都是通过不经意的小事不断的积累而来的。人类社会如此，大自然也是如此。正如书中所说，成功是一种努力的累积。平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不一定成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。假如能真诚地去平凡，数十年持之以恒，我们就是一个了不起的人。当然每个人都希望自己不平庸，但平淡的生活还是要过的，幻想有奇迹发生也是不现实的，需要生活和知识的积累，也需要自己做个有心人，即使想要一鸣惊人也是有量变到质变的过程。这是自己在大堂实习一个月的深切体会。

银行岗位实习报告篇五

暑假期间，我有幸来到了中国xx银行xx县支行进行了为期一个月的会计实习，学到了许多书本以外的知识，受益非浅。下面是我对银行储蓄存款实名制进行的一点简单探讨。

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和合法性。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。

1、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。

2、税收征管困难，偷逃税款严重。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。

3、使我国的相关调整政策无所适从，实施效果大打折扣。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、增加公务员和事业单位人员工资收入、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来。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。

1、以现有的个人身份证号码为基础，建立储蓄存款实名制。信用是公民活在世上的面子和通行证，个人信用的好坏直接关系到能否享受贷款、透支和分期付款，还影响到退休保障。在储蓄存款实名制的记录和支持下，每个人的每一笔收入、交易、纳税、借款、还款的情况都记录在案，作为考核信用的基矗。

2、明确一个申报确认期，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。

3、实行银行帐户与税务机关联网，个人帐户收支情况在授权范围内报送税务局，由税务局作为纳税依据，税务局有义务对个人财产高度保密，并建立相应的惩罚措施。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。

4、要促进支付手段的票据化，为财产登记和依法征税提供依据。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。

四、实行储蓄存款实名制中要注意减轻负面影响

50年来，我们是靠广大老百姓的勤俭节约的美德和高储蓄率才支撑起社会和经济的稳定和发展。金融是经济的核心，金融稳定了，人心才能稳定，社会才能稳定和发展。发展储蓄需要安全感，安全感源于储蓄保密性，实行储蓄存款实名制，有可能造成存款人不安全心理的增加，因为“怕露富”是一

种普遍的社会心理，老百姓怕露富，贪污腐败分子也怕露富，如何在两者之间权衡，趋利避害，很费思量，这是我们实行储蓄存款实名制要考虑的第一个问题。

第二，推出储蓄存款实名制后，大批黑色和灰色收入将退出银行储蓄，一部分深怀恐慌心理的老百姓也可能提款增加，而这种存款下降必然首先冲击中小银行，因为中小银行的历史、背景和存款实力一直是老百姓把握不住的。存款的过份提取将造成银行流动性风险和支付压力，所谓水落石出，存款的下降有可能使商业银行的不良资产突兀出来，由此冲击到整个银行体系，甚至引起金融恐慌。因此，减轻实行储蓄存款实名制的负面影响，关键要做好以下三点：

- 1、加强法律法规配套建设。如“保密法”、“个人财产保护法”。

- 2、加强职业道德教育。对银行内部工作人员和公安、法院、纪检、审计等执法部门内部工作人员进行职业道德教育，严格执法，严格保密。加大对执法部门的监督力度，控制好执法机构对个人金融财产查询、冻结、划扣的权力。

- 3、反对腐败。某些地方基层机构乱收费、乱摊派、乱罚款比较严重，实行储蓄存款实名制，有可能使干部更容易掌握居民的家底，因而更容易有的放矢治理“三乱”效率更高。

因此对基层干部要加强知法守法教育，严惩“三乱”，对滥用职权，侵犯存款人利益的要坚决追究其法律责任和经济责任。

时间过得很快，不知不觉我们已经从会计岗“毕业”一个多月了。在会计岗实习，我们从最初的茫然，观摩的懵懂，拿到操作卡的兴奋，直到能独立上柜的沉稳与自信。在这一个多月我们经历了很多很多，每一点一滴现在看来都是一笔宝贵的财富，没有这点滴之间的磨练与积累也就不会有我们

今天的成长□xxxx银行，既xx银行的字眼，可见我们的业务结算量是国内首屈一指。初入银行，不论是人力部和支行的领导还是培训中心的老师和我们的师兄师姐都反复对我们强调会计业务是很多工作的基础，十分重要，让我们一定认真学习，我们在不住的点头之余对会计的工作充满了好奇与向往。从现金区走出的我们暗自庆幸不用再每天面对大把的人民币担心自己的小抽屉里钱是多了还是少了。

但俗话说“家家有本难念的经”，每个不同的工作岗位也是一样。自以为在现金去已经混熟的我出来应该没什么大问题，不就是几个不同的交易码嘛，但实际上当我真正接触到这纷繁复杂的业务时，我发蒙了。茫然。各种业务的流程、要求、需要的条件远远不是背几个交易码的那么简单，基本上客户随便提一个问题都能难倒我，而我能做的只是说“先生，不好意思，您稍等一下，我去帮您问问”。茫然是短暂的。因为我周围有支行的领导、综合部在关心着我们，身边的同事在帮助着我们。支行在人员排班紧张的情况下依然尽量安排我们去结算区里观摩学习。综合部整理了好多资料打印好发给我们，使我们在白天观摩后晚上及时复习加深印象。

会计结算的工作很繁忙，又经常因为有临时要发放的贷款而要加班。但身边的同事都是耐心的尽量抽出空闲时间来教我每项业务的流程，风险点和注意事项。渐渐的我也明白了，在结算区虽然没有现金，但是每一笔业务的金额都很大，实际上有着更大的风险，也需要我们更加的细心与耐心。还记得刚拿到了操作卡，着实兴奋了一阵，终于可以不用光看不练了。个人住房按揭，公司贷款，保理，跨行转帐，托收这段学的东西统统都来，但是到了晚上面对一大堆的票据帐单和附件缺发了愁，很多业务自己第一次做虽然知道了流程和怎样去做却不知道都算几借几贷，那些算单笔那些算表外，还有贷款的好多附件也不知道怎么摆放。结果当然又是同事帮我扎平帐又把这些教给了我。感谢所有帮助我的同事们，是她们的关心才有我今天在工行的成长。在结算区每一点细小的东西也都是值得我们认真去学习和关注的。背下业务的

流程和交易码不是我们的目的，我们要真正去理解每项业务为什么要这样做，多去想想在业务上是否还有更好的建议。不积小流无以成江海，不积跬步无以至千里，我们要踏踏实实一点一点的学去做。

银行岗位实习报告篇六

假期间，我有幸来到了某某银行某某县支行进行了为期一个月的会计实习，学到了许多书本以外的知识，受益非浅。下面是我对银行储蓄存款实名制进行的一点简单探讨。

一、储蓄存款实名制的含义

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和合法性。

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。

二、为什么要实储蓄存款实名制

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。

4、个人信用制度无法建立起来。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。

三、如何实行储蓄存款实名制

4、要促进支付手段的票据化，为财产登记和依法征税提供依据。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。

四、实行储蓄存款实名制中要注意减轻负面影响

50年来，我们是靠广大老百姓的勤俭节约的美德和高储蓄率才支撑起社会和经济的稳定和发展。金融是经济的核心，金融稳定了，人心才能稳定，社会才能稳定和发展。发展储蓄需要安全感，安全感源于储蓄保密性，实行储蓄存款实名制，有可能造成存款人不安全心理的增加，因为“怕露富”是一种普遍的社会心理，老百姓怕露富，某某分子也怕露富，如何在两者之间权衡，趋利避害，很费思量，这是我们实行储蓄存款实名制要考虑的第一个问题。第二，推出储蓄存款实名制后，大批黑色和灰色收入将退出银行储蓄，一部分深怀恐慌心理的老百姓也可能提款增加，而这种存款下降必然首先冲击中小银行，因为中小银行的历史、背景和存款实力一直是老百姓把握不住的。存款的过份提取将造成银行流动性风险和支付压力，所谓水落石出，存款的下降有可能使商业银行的不良资产突兀出来，由此冲击到整个银行体系，甚至引起金融恐慌。

因此，减轻实行储蓄存款实名制的负面影响，关键要做好以下三点：

1、加强法律法规配套建设。如“保密法”、“个人财产保护法”；

3、反对某某。某些地方基层机构乱收费、乱摊派、乱罚款比较严重，实行储蓄存款实名制，有可能使干部更容易掌握居民的家底，因而更容易有的放矢治理“三乱”效率更高。因此对基层干部要加强知法守法教育，严惩“三乱”，对某某，侵犯存款人利益的要坚决追究其法律责任和经济责任。

银行岗位实习报告篇七

8月19日星期一

今天是要去实习的第一天，对于这个实习从刚刚放假到现在都一直很期待，对于各种各样的情形不知道在脑子里幻想了多少遍。

上午去银行报到，被分到到了营业室跟大堂经理学习业务。我的实习生涯就此拉开了序幕。

8月20日星期二

对于实习的地点，多少有些兴奋，是中国工商银行据我们家很近的一分行，我从小就在银行的院子里长大，我父亲还在这里工作了很多年，因此我对于它的情况再熟悉不过了。我的师傅郭老师是我爸爸的同事，虽然我对于公司的情况已经不陌生了，但是他还是很负责的利用了整个上午的宝贵时间，向我详尽讲述了公司的发展历程、业务范围、部门分工等情况。今天一直在跟郭师傅学习，看他如何工作。一天的工作气氛都很不错，大家都很照顾我。

8月21日星期三

今天早上很早起床，到营业厅的时候发现我是第一个到的，经过昨天空余时间的精心准备，我一身“职业装”地来到了实习的单位。郭师傅说这个网点业务比较繁忙，还笑着对我说要我做好辛苦的准备。

上班第一件事就是做好准备工作，首先开机，然后进行上下班必须常规进行的清点工作，这样可以很好的确定一天的营业时正常进行的，并且验证进行业务过程中有没有错误。

就这样一天的工作开始了，工行的现金业务管理还是很严格的，既然是实习，就只能在大堂内为客户服务。不过这也让我有机会可以跟客户零距离接触。有一位姓李的老师，她是大堂的经理，她用极快的速度就把我接下来要学习的业务讲了一遍，我发现其实自己对银行业务真的不怎么熟悉。光是凭条，就有存折和信用卡开户、特殊业务、汇款、存款等。这一切都考验着我。

8月22日星期四

今天是实习的第四天了，实习并没我想象的难。或许是我刚去吧，这几天一直都没有做什么很重要的事情，也没有接触到与银行业务有关的工作，只是帮着郭师傅粘贴票据等原始凭证、整理些原始凭证之类。我们先将原始凭证按日期摆放在一起，再将它们按顺序用固体胶棒粘贴到一张大概有a4大小的原始凭证汇总表上。郭师傅还告诉我怎样贴才能使这些原始凭证粘的整齐又好看，而且使得汇总表的整张纸都被均匀贴满。这项简单的工作看起来很容易，但是做起来还是没有想象的简单，熟才能生巧。

8月23日星期五

按照上班时间的来说这是这个星期的最后一天了，虽然一直在

按时上班实习，但是工作本身就很轻松，加之又是实习还是一个循序渐进的了解、熟悉和学习的阶段，这些天也就很快过去了。感觉学习了好多东西，是从书本上学不到的，理论和实践还真是有些不同，还是很高兴很有成就感的。

快下班时和郭师傅聊了一会儿有关实习的事情，他对我说不少人都在这里实习过一段时间，有些人自认为学到很多东西，也有些人觉得浪费时间的，其实不光是实习，学习、上班等许多方面的事情都有两面性，每个人都有自己的理解，其实关键还是在于自己如何把握！

今天有些累了，要养精蓄锐，下个星期再接再厉。

8月26日星期一

这星期的新的一天，新的开始。跟着郭师傅实习已经有一个星期了，上周作的都是些最简单的事情，主要是看、观察。今天，郭师傅告诉我说这个星期要教我电算化，就是在电脑上进行记帐。银行的各项账务处理都是通过电脑进行的。他先打开营业厅用于会计记账的专用电脑，先让我在电脑上输入一些银行的相关文件。输完之后，就拿来了一些原始单据凭证，根据原始凭证记录登记记帐凭证。虽然不是自己登记，但是郭师傅每做一次都向我讲清楚，慢慢的看得多了，我也就觉得不是那么糊涂不清了。

8月27日星期二

今天很早就来到实习单位了，简单的做了一下清洁之后大家也都陆续的来了，对大家来说忙碌的一天又要开始了，不知道今天会有什么任务交给我。大家照常做好准备工作，开机，然后进行上下班必须常规进行的清点工作，之后就开始了各自的工作。

时间过得很快，不知不觉就到了下班时间，今天对我来说没

有什么特殊的工作，仍然是熟悉各种业务。不过，除此以外，最让我感到高兴的是我终于征服了那台打印机，可以熟练地使用而不让它卡纸了。

8月28日星期三

今天天气比较凉爽，但是大堂的空调还是一样足以让人起疙瘩。今天，除了帮郭老师粘贴票据等原始凭证、整理些原始凭证之类外，还引导了几位客户办理一些简单的业务。今天接触到了一位保险公司(cpic)的经理，他一直在这个网点做推销，在他与其他的老师交谈中得知他所推销的这种类型的产品红利分固定和浮动红利两部分，更像是长期投资理财产品；如果不是加上了意外、交通事故等赔付条款，可能都算不上保险，实习报告《大学生银行顶岗实习日记20篇》。听其他老师说在这个细分市场中，这种风险较小、红利可观的产品确实存在相当大的潜在客户群。因此，这个经理这两天收获颇丰。

8月29日星期四

今天照旧早早的来到了实习单位，与以往不同的是今天大堂里多了两个人，今天行里的一位行长和客户部的经理来到大堂。今天我才了解什么才算热情，什么才是标准的礼仪。行长的热情在银行无人能及，他总能报出客户的名字，会和每个客户热情的交谈，脸上也总是能随着客户的情绪而变化，或热情、或深思、或烦忧，却又总是显得那么自然。而客户部的这位经理，也让我看到了标准的银行礼仪，整整一个上午，她一直都面露微笑，背从来没弯过一点点，总是那么的挺直，同样的规范、自然。今天，也让我意识到了，我和正式员工的差距是那么的远，还要很努力才行啊。

8月30日星期五

今天上午我依旧从事着和之前几天一样的工作，熟悉业务，

在需要帮忙的时候给大家帮帮忙。一直到下午，郭师傅让我跟着销售部的几位老师去做一下“汽车卡信用卡”的推销，听这几位前辈调侃说推销最好先从亲戚朋友那儿开始，因此，我们便踏上了走“亲访友的”路程。通过讨论，我们把第一站定在了一家汽车配送公司。由于是配送公司因此车有一定数量，同时，客流量也较大。通过一些朋友和亲戚，我们签下了几份单子。另外，还留下了几个宣传点，在给他们信用卡提成1/3的前提上，让他们帮助我们推销信用卡。跑了一下午跑的腿都有些痛了，好在还有成绩。又到了周末可以好好放松一下了。

9月2日星期一

又是一周的开始，星期一，可能是周一的缘故。今天来办理业务的人特别多，取钱、查账、存折补登，我站在大堂的叫号机旁边不停的问着“请问您需要办理什么业务？”说的有些口干舌燥了。今天郭师傅也很忙所以只是匆匆的过来和我打了一下照顾就去忙自己的了。终于，在腿脚都有点麻木的时候，下班的时间终于到了。

9月3日星期二

银行主要涉及到的会计科目有应收帐款、现金、银行存款、其他应收款、其他应付款、固定资产、应付帐款、应付工资、短期借款、应付福利费、应交税金、管理费用、营业费用、财务费用、实收资本、本年利润，利润分配、所得税等。我一直都觉得很奇怪，银行登记的好多账款都直接记入其它应收款和其他应付款，而应收账款和应付账款却基本没有见到，为什么要这样设置呢？我后来好好的仔细想想，觉得可能是因为会计工作本来就存在很多差异，也许这就是所谓的偏差吧！

9月4日星期三

几天重复上班下班，现在，终于可以把银行柜台业务的基本

情况弄明白了。终于弄清了五万以上转账要去柜台，而不是五千；弄清了换卡、改密码、挂失是用的特殊业务凭单；弄清了有角、有字、有褶皱的人名币都是不存不进取款机的，要拿到柜台换新币。几天重复的上班下班，让我习惯了早上7点睁眼、起床，然后吃早饭，背包上班。或许会有些睡眠不足，但这样每一天都会过得很充实，还是挺好的。

9月5日星期四

到银行已经有段时间了，对于各项业务也已经算是比较熟悉了。今天不知道什么原因，大堂只留了我一个人。于是，我便挂上了大堂经理的牌子，虽然心里有些慌，但是我必须硬着头皮上好一天的班，于是便开始了独自管理的大堂的一天。

今天，人还是很多的，见面还是一句“请问您需要办理什么业务，虽然之前类似的工作我也做过，但是今天客人的反应却是反差最大的，有的报以微笑，有的不予理睬，还有的会说：“你管我办什么业务呢！”听到这句话我顿时觉得很心酸，这才了解到原来，跟人打交道，真不是件容易的事。无奈的，还是只能微笑着。

9月6日星期五

又一个星期就要过去了，郭师傅说我表现的还是很不错的，听到他这样的夸奖，我觉得很高兴，这一天的心情都跟着好了起来。今天郭师傅不是很忙所以他很耐心的再给我传授她的本职工作——会计工作。他告诉我会计工作有其自己的连通性、逻辑性和规范性：每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账，如：凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户；会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的；在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计的法律法规、制度为前提、为基础。由于我学的并不是会计专业，而且光是

听老实讲不能亲自动手去试试所以我听起来有些云里雾里的，和之前的电算化比起来这次的我就如丈二和尚摸不着头脑。

银行岗位实习报告篇八

某某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，某某银行网点遍布城乡，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，某某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某某银行的实习，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。

总的来说某某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，某某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。

经过三天时间的学习后，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，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐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(我实习的银行设备不是很跟得上科技的进步，还使用的是手工核对);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5万元)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。

负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖“收妥抵用”章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐；打印“流水轧差”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。这样一天的会计工作也就告一段落了。

关于信用卡业务。信用卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡；并且这种卡不需要复杂的审核过程，只需要在现场填写一份申请领用书即可马上领到借计卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡；按信用等级分为金卡与普通卡。

银行贷款业务。由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。农行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押(如汽车贷款)和不动产抵押(如住房贷款)。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

我认为改革就要有一个强有力的改革小组，建立有效的激励约束机制、竞争机制和薪酬考核机制，能够调动人的积极性。在改革中，同时要注意成本效益原则，还要注意责权利相结合原则。

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和管理信息系统，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！