

# 2023年建行实习报告(大全10篇)

开题报告是在研究过程中对课题进行初步规划和提出创新点的一种重要文献材料。通过参考这些开题报告范文，我们可以更好地把握开题报告的结构和写作要点。

## 建行实习报告篇一

有幸在中国建设银行(江岸球场支行)进行了两个月的实习，学到不少实用的财务知识和技能。这次实习所涉及的内容主要是个人银行业务，对会计业务(对公业务)、银行卡业务也有一般了解。

由于银行规定没有柜员号(实体柜员权限)的人员一律不准担任单人上岗，于是初来乍到的我除了协助会计主管整理每日会计凭证，就是从《建设银行柜面业务操作指南》一书中获取了不少重要的初步信息。但理论和实践是有一定差距的，通过后来的实际操作让我对书本的内容更加融会贯通，下面谈谈在这期间我对银行工作有限的认识。

首先要提一点，建行实行的是综合柜员制，是指按照规定的业务处理权限和操作流程，由单一或多个员工的组合，通过临柜窗口为客户综合办理本外币对公会计、出纳、储蓄、信用卡等各种金融业务，并独自承担相应责任的一种劳动组合方式。

每天清晨，营业前所有当班柜员根据主管规定提前5分钟到岗做一些准备工作比如加盖存取款凭条现金讫章等等。款箱到达后，一天的工作就可以开始了。柜员要进入dcc柜面操作系统，必须先通过银行指纹对其柜员身份进行认证签到。指纹仪通过数据接口连接到网点的业务终端，安全可靠。

个人银行业务包括储蓄业务、龙卡业务、速汇通、代收代付、

中间业务、个人柜台签约(网上银行)等。这些均由柜员通过在本终端dcc系统中输入相应交易代码和一系列操作才能完成。本外币一本通是将客户的本、外币活期(含现钞、现汇)储蓄存款使用同一帐号、同一存折,按业务发生的先后顺序进行记载。可涵盖目前普通本、外币活期储蓄存款的一切业务种类,分活、定期两种。

活期储蓄开户和存取款的程序是这样的

在开户时,需填写内容有存款日期、户名、存款金额的活期储蓄存款凭条,并将凭条、现金和个人身份证明交银行经办人员。银行经办人员审核后,发给客户存折;若要求凭密码或印鉴支取,要在银行网点的密码器上自行按规定格式输入密码。活期存折支持零金额开户(但存款不能保持0余额),办卡则至少保持10元。大额款项的支取(一般是大于或等于5万元,存款标准则为10万)要登记报备,涉及到支票的该笔款项的支票也要由会计主管签字后方可支取。

定期储蓄是指在存款时约定存期,一次或按期分次存入本金,整笔或分期、分次支取本金或利息的一种储蓄方式。

零存整取有专门的储蓄存折,是按约定存期、每月固定存款、到期一次支取本息的一种储蓄。开户手续与活期相同,每月要按开户时的金额进行续存。储户提前支取时的手续比照整存整取定期储蓄存款有关手续办理。一般五元起存,每月存入一次,中途如有漏存,应在次月补齐。计息按实存金额和实际存期计算。

## 建行实习报告篇二

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。xx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》xx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。

此次实习的目的在于熟悉金融机构的业务活动，系统地学习银行实务工作，使理论知识和工作能力得到提高和锻炼。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。

(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。

(四)了解国际业务部的业务，特别是信用证及其主要会计分录。

实习初期，在师傅的提点下，我首先熟悉了下建行的操作型客户管理系统。师傅告诉我随着外资银行逐渐进入中国市场，高端客户越来越成为各家金融机构的首选的。市场目标，要赢得市场和客户，全面的客户信息无疑举足轻重。建行的客户关系管理应用群是实现建行从“以产品为中心”向“以客户为中心”转变的基石。拿客户信息模块来说，整合了客户的基本信息，联系情况、销售机会、价值评估、客户信用，财务信息等功能子块，实现了360度的单一客户视图。为了让我熟悉系统的操作，师傅给了我十张客户的月度财务报表，让

我把数据输入系统并保存。

## 小结

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来大学里所学知识的巩固与运用。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，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台会计业务，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，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是会计分工，对于商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，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，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，这才是我们学习与实习的真正目的。

这次岗位实习的时间并不是很长，但却使我受益匪浅，不仅是在专业知识上的掌握有巨大的提高，而且使我更加懂得了社会的变化以及发展状态，京北方公司给我提供了人生的一次发展机会，在这里我会更充实，我会更加努力，做21世纪金融行业的人才，我会努力的把握住这次成功的机会，带着自信与拼搏的动力，成功一定属于我！

## 建行实习报告篇三

作为大学生，毕业实习是我们所必修经历的过程，也是理论与实践相结合的阶段，在建行实习的实习报告。它让我们亲

自体验社会生活，在实践中去了解社会、巩固自己的专业知识、发现自己的不足，及时改正错误，完善自我，以便毕业后能够更快融入社会生活。实习让我们学到了很多课堂上学不到的知识、技能，增长了我们的见识，开阔了我们的视野，是我们走向岗位的第一步。这次实习我首先熟悉了建设银行最基本的业务，像各种票据，支票、汇票等，了解这一块的基本流程和贷款产品，其次进入银行风险信贷部，主要工作是审批企业申请的贷款，通过观看申请单位的财务状况，分析一下他们的经营情况和未来的发展趋势，将理论与实践进行有机结合，用实践检验理论，用理论指导实践，实习总结《在建行实习的实习报告》。通过实习，了解企业，为以后更好的工作，更好的融入社会做好了充分准备。

xx年 月 日 至 xx年 月 日

中国建设银行是包括农行、工行在内的四大国有银行之一，上海市分行拥有50多年的历史，经营业务不仅包括基本建设贷款、流动资金贷款、房地产金融、工程造价咨询、项目融资等传统业务，还推进个人银行业务、投资银行业务、财富管理与私人银行业务、国际业务、信用卡业务和电子银行业务等战略性业务发展，使“乐当家”、“龙卡”“e路通”、“汇得盈”、“速贷通”等一系列服务品牌深入人心。在不断调整业务结构，加强产品和服务创新的背景下，逐步迈向国际一流的商业银行。

在实习的这段时间，通过自己的分析思考认为，该银行首先要进行信贷管理的改革。存贷款作为四大国有银行来说无疑是最重要的一项业务，而如何有效利用存款，利用存款为银行创造更大的利益显得越来越突出，这就要求银行要进行必要的信贷管理改革。可从以下几个方面开展工作：

第一，人员配备上进行适当调整，将经理队伍建设充实起来，客户经理与客户之间的比例要搭配适当，这样不会让客户久等，同时客户经理也能够充分利用，大大提高工作效率，为

银行谋更大利益。

第二，逐步提高营销意识。不断加大客户和市场的拓展力度，这就要求所有客户经理时时树立营销意识，可按时邀请有这方面权威的人士来银行进行营销技巧培训，与此同时，银行实施“走出去”战略，充分利用政府的指引，把更多的企业引入自己银行，本着“主动出击、抢险营销”的战略原则，多多发展新客户，稳住老客户。

第三，坚持紧抓风险管理。每个银行的放款都是为了谋取利润，而这期间必然要受到风险，所以作为银行要做好准备，严抓风险管理，提前预防，在保证以客户为中心的原则上不断创新新的风险管理办法，尽量将风险降到最低，保证信贷的持续快速稳定发展。

## 建行实习报告篇四

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。在“20xx年中国25家最受尊敬上市公司”排行榜中，位列第5位，公司董秘陈彩虹荣膺“中国上市公司最佳董秘”大奖。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13600多家分支机构。

实习地点□xx建设银行凤城一路分行

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。

在实习的半个多月里，我主要学习了柜面操作基本知识以及市分行发的各种文件。大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。在学习的过程中，要非常用心，因为这些知识点既散又细，而且对于一位银行服务人员特别是柜员来说，任何一点细小的规定如果操作失误就可能酿成不可估量的后果。同时学习分行下达的相关文件，结合商业银行的内部规定变动了解银行改革的方向和动态。只有全面了解了这些文件规定，才能树立更强的服务意识和竞争意识，以优质的服务让顾客满意，以强劲的竞争力为银行争取更大的生存空间。

虽然这次在建行的实习只有短短的20天，但是学到的东西，感受到的却是我一生受用的。

(一)、作为一名大堂经理不但要熟悉业务知识、金融产品，更要加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。平时在工作中，大堂经理是第一个接触到顾客的人，因此他的一言一行会第一时间受到客户的关注，这就要求他必须要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导提款机的操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益，坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质，最基本的职业道德。

(二)、作为一名大堂经理，必须具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难，随时提供帮助。顾客就是上帝，我们必须为每一个客户提供及时、完全、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都提供千篇一律的服务，首先得迅速判断顾客的需求，然后提供差异化的服务。银行跟一般企业的经营目的都是寻求利润最大化，大堂经理又是客户与银行的纽带，所以要特别能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。同时，大堂经理必须及时

发现顾客的问题，积累并分析，为银行提供具有建设性的建议，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户提供一个舒服的环境。

(三)、与领导和同事的相处与交流很重要。由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与交流很重要。在工作过程中难免会出现一些差错，给下一道工序的同事造成不便；或者由于某些客观原因，虽然不应由某个人完全负责，但确实影响到其他同事的工作。这时一定要用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，大家才能齐心协力地搞好工作。这方面的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习积累。

实习期间，我得到了各位领导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。

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，除了让我对建设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。“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。

## 建行实习报告篇五

20xx年2月~6月组队参加了中国互联网协会 建行“e路通”杯全国大学生网络商务创新应用大赛，从初赛近4000支队伍到复赛1000支队伍，成为全国总决赛100多支队伍之一，最后取得华中地区博客营销组一等奖、全国综合二等奖。7月得到大赛组委会推荐到建行湖南省分行实习。

20xx年8月10日，我来到建行湖南分行电子银行部开始为期一个月的实习。来之前心里有各种关于来建行实习经历的美好猜想：统一正式的装束、紧张有序的工作、整洁干净的办公桌……到了之后，心里放下了一切想象，从心里把自己当做出道这里工作的新人，对未知的工作角色有些许紧张和敬畏。我的工作从第一天的培训开始了。

我直属于电子银行部市场营销组，电子部营销组主管湖南省各地方县市分行电子产品营销工作。跟着工作这么长时间，我总结其工作重点为：收集汇总前期营销数据、分析用户需求并制定营销计划、下达营销任务并确保营销工作正常进行。建行电子银行产品服务处于同行业领先水平，网上银行、手机银行、电话银行、短信金管家等一系列产品的营销工作开展得很不错。接受了两天简单而具体的业务培训之后我们男

女分组分别去了不同的岗位。我很荣幸参加了正在紧张进行的“短信金管家”营销工作。

调查。短信金管家的客户按道分为个人客户和企业客户，拿到营销日报之后，我要根据每个行不同客户类型的营销数据进行针对性提问，营销工作做得好的网点给予鼓励并收集值得借鉴的营销措施，成绩不好就要给客户经理施加压力，同时督促他按照通知开展营销工作，尽快完成营销任务。

有幸亲身体会了建行95533客服中心

对湖南省分行有17个二级行共496个网点的经理，大范围沟通交流最优效率的方式就是通过电话，为了体现省行对这次营销工作的重视，谭总决定使用建行95533统一客服中心话务系统对网点进行业务外呼，这就对我的话务技术有专业水平的要求。95533代表建行的声音，她有一个非常优秀的话务团队。不仅负责客户每日来电咨询和投诉，也协助各部门做业务外呼，比如个贷客户催款、提醒客户积分兑奖、核实客户领奖情况、协助营销工作：将新的营销活动通知给客户并对不同客户做针对性营销……有行外的也有行内的，每一次通话不容许有一点技术性失误。我在95533客服中心进行了两天的培训，正式上岗之前必须通过电子部的考核。试听了数百个电话之后，我充满信心地拨通谭总的电话请他考核我是否达到专业水平。

做外呼不仅需要扎实的业务知识，还需要专业的话务素养，包括耐心、细心和应变能力，更需要一流的执行力，将外呼任务完全无误地表达下去，同时做好准备应变来自一线工作人员提出的各种问题，能解决的一定要即时解决，不能解决的也要尽快核实回复，否则可能会因为一个简单的问题影响网点正常工作和建行的信誉，以客户为中心要求每一次都确保客户满意！

外呼一开始因为业务知识不全面、面对的都是经理行长级别

的人物心里很紧张，在95533这个优秀团队成员的帮助和照顾下我很快适应了新角色，在谈话过程中既能完整传达省行的精神也能根据实际情况发掘出不同的反馈问题和意见，每次通话结束听到对方说“谢谢”以沟通之后愉快的心情都让我很有成就感。

在工作中，我总结了网点经理提出的问题建议，对短信业务来说，问题主要集中在以下地方：

经济相对落后地区的客户更多实惠？

.....

每天都有一份数据报表上交，周有周汇报，这些总结也让我养成了注意细节、从数据中发现问题总结趋势的习惯。日报每天都需要及时反馈到营销组负责人谭总那里，谭总通常会从报告中发现隐藏的问题，然后直接打电话通知二级行对有问题的网点给予帮助及时解决，同时对辖内网点工作做相应的调整。有时候一个电话就能挽回一个企业数千个客户。

10天之后，第一个任务顺利完成。对所有数据进行了汇总并整理成了一个报告，谭总看过之后说总结的问题很典型，会将这个报告作为重要的营销报告上交给行长，做一个阶段性营销总结。

### 后期工作

之后就在办公室做一些协助工作，算是办公室助理吧~~~包括制作excel表格和一些数据整理工作。做实习生最重要的就是有礼貌和勤奋，事无巨细都要认真完成，细节中体现一个人的工作态度，以后工作后做职场新人注意。办公室真是一个神奇的地方，每天朝夕相处，怎么处理好办公室关系也是一门学问，以后要好好学习。

适应工作后发现工作和学习一样，每天都有具体的任务，日目标、周目标、月目标、年目标，认真完成每天的目标之后就可以达到一个长期目标。细分之后，每天的工作变得简单而具体，有的人会认为这样的生活单调而枯燥，如果没有一颗“耐得住寂寞”的心工作起来就会带来烦恼。心态真的很重要，将每一天未知的工作都当做全新的挑战，对工作有一份责任感，我想快乐地工作不会很难。

实习结束后就要面临就业压力了，9月份开始就要进各种各样的招聘会，做人比做事难。我相信建行实习的这段经历带给我的不仅仅是经验，还有心理上的一笔财富，金融危机的大背景下就业难从业也难，从心理上对求职就业做好准备才是最重要的。

希望建行给我带来好运，谢谢实习过程中给我帮助的所有人。

## 建行实习报告篇六

2022年7月我怀着对银行业的向往，走进了建设银行甘肃分行。在这短短的两个星期里，我做了很多也收获了很多。

和即将找工作的大三的同学一样，为了在即将到来的毕业季中找到一份令自己满意的工作，我知道自己必须做出些准备。通过询问学长学姐，老师同学知道实习是很重要的。实习不仅能给自己在找工作的过程中增添竞争力，更重要的是实习能够让自己看清楚到底喜欢的是什么，适合什么，想要的是什么。为了以上这些目标我开始找实习。但是这并不容易，在网上投的简历石沉大海，在老师的介绍下，我们班好多同学报了国富浩华会计师事务所的实习。我也报了，也就觉得心定下来了，因为事务所毕竟对会计专业的学生来说是最好的选择。但是往往并不是所有事情都那么顺利的。国富浩华最好没有经过任何的面试，通过甘肃本地生源优先和男生优先的条件把我拒绝在门外。当时觉得很茫然，因为这意味着或许得自己一家企业一家企业的上面推销自己才能找到实

习机会。这个时候在毕业群里，有了学院与企业建立实习基地的通知，有了很多的选择。我把自己能做的都投了，最后被安排在了建设银行，当时我真的很激动。因为有了实习机会，还是在我最想进的行业。

总之，我实习的目标就是为就业做准备。学院的这次活动给了我一个极佳的机会去实现自己的目标。

在实习之前我完全不知道大堂经理助理是什么岗位，甚至都没怎么听过。为了能够胜任这份工作，我在去实习之前做了很多准备。首先，我了解了大堂经理助理的主要工作职责。其次，通过在网上查找和相关书籍，了解了银行的主要业务范围。再次，对建设银行的相关资料进行了查找，尤其是建设银行甘肃分行的情况进行了解。最后，为第一次见面做好准备，我精心制作好了自己的个人简历。

在我的实习中，时间和活动如下：

在建设银行广口支行的实习过程中，我的工作岗位是大堂经理助理，那协助大堂经理做好有关工作就是我的主要职责了。但是为了让我们收获得很多，我们领导也让我们到了柜台内部了解有关业务处理流程。

(1) 大堂经理助理相关工作内容。大堂经理主要职责是为客人提供服务和维护大堂秩序。作为助理，我的职责也就是为客人提供服务和维护大堂秩序了，具体如下：迎送客户，询问客户需求，引导、解答客户业务，处理客户意见，化解矛盾，减少客户投诉；保持卫生环境，维持营业秩序，及时报告异常情况，维护银行和客户的资金及人身安全等。

(2) 其他工作内容。打电话通知企业客服办理信用代码证、领取银行对账单等；有关印章录入系统，打印复印等。

在两个星期的实习中，虽然时间很短，但是真的获得了很多

东西。

首先，了解了银行在营业厅办理的主要业务和有关流程。例如，简单的自动存取款机的使用就很讲究了，作为大堂经理我们可以帮助不方便的工作人员进行存取款，但是当客服输入密码时候，我们必须背对顾客。

然后，锻炼了自己的意志力、人际交往能力等方面的能力。刚进银行时，我的工作就是站到叫号机旁边，帮助客户抽号，指导客服填有关单子，第一次穿高跟鞋却需要站那么长时间的确是对自己的挑战，但是我坚持下来了，在这个过程中，对自己的意志力是一种锻炼。在担任大堂经理的过程中，面临着各种各样的客户，怎么和这些客户相处，都需要自己的人际交往能力，这个过程中，接触到了更人的思想，了解了更多人的人生。这也是一种收获。

最后，对自己的就业方向有了一个新的认识。在离开银行之后，我去了兰州茂源会计师事务所，跟着事务所做了一个项目。在这个过程中，渐渐明确了什么工作是最想要的，如果按照自己以前的计划去事务所，那就意味着基本上得放弃自己一直学习并爱好的会计学，也就放弃了自己喜欢的生活，而事务所的工作对我更有挑战，更加适合我。这是我实习的目标，通过这段时间的实习我也完成了这个目标了。这是我最大的收获。

虽然在实习中收获了很多，但是在这其中也存在着很多不足，总结如下：

(1) 实习时间太短。这是我这次实习最大的问题。虽然为了目标的实现不得不这样做，但是实习时间的不足，造成了我不能完全了解到银行的各个方面，不能完整的体会作为银行员工的工作状态，不能学到所有该学的东西。

(2) 专业不对口。主要会造成的是不能把自己学的东西用上，

而能用到的又不太懂，不利于能力的提高。

虽然自己最后没有找工作，但是这次实习对我的帮助很大，感谢学院能够给我这次机会，也感谢沈老师为我们做的这一切，如果可以，希望研究生期间可以继续参加学院类似的实习机会。另外，希望学院扩大活动范围，能让更多人参与进来，扩大大三升大四这部分人的比例，因为这部分人迫切需要实习机会，如果能够扩张到研究生就更好了。也希望这个活动能越办越好，越来越多的同学获得收获。

## 建行实习报告篇七

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。xx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》xx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。

此次实习的目的在于熟悉金融机构的业务活动，系统地学习银行实务工作，使理论知识和工作能力得到提高和锻炼。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。

（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。

（四）了解国际业务部的业务，特别是信用证及其主要会计分录。

实习初期，在师傅的提点下，我首先熟悉了下建行的操作型客户管理系统。师傅告诉我随着外资银行逐渐进入中国市场，高端客户越来越成为各家金融机构的首选的市场目标，要赢得市场和客户，全面的客户信息无疑举足轻重。建行的客户关系管理应用群是实现建行从“以产品为中心”向“以客户为中心”转变的基石。拿客户信息模块来说，整合了客户的基本信息，联系情况、销售机会、价值评估、客户信用，财务信息等功能子块，实现了360度的单一客户视图。为了让我熟悉系统的操作，师傅给了我十张客户的月度财务报表，让我把数据输入系统并保存。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来大学里所学知识的巩固与运用。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，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台会计业务，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，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是会计分工，对于建设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，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，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，这才是我们学习与

实习的真正目的。

这次岗位实习的时间并不是很长，但却使我收获颇多，不仅是在专业知识上的掌握有巨大的提高，而且使我更加懂得了社会的变化以及发展状态，京北方公司给我提供了人生的一次发展机会，在这里我会更充实，我会更加努力，做21世纪金融行业的人才，我会努力的把握住这次成功的机会，带着自信与拼搏的动力，成功一定属于我！

## 建行实习报告篇八

作为大学生，毕业实习是我们所必修经历的过程，也是理论与实践相结合的阶段，它让我们亲自体验社会生活，在实践中去了解社会、巩固自己的专业知识、发现自己的不足，及时改正错误，完善自我，以便毕业后能够更快融入社会生活。实习让我们学到了很多课堂上学不到的知识、技能，增长了我们的见识，开阔了我们的视野，是我们走向岗位的第一步。这次实习我首先熟悉了建设银行最基本的业务，像各种票据，支票、汇票等，了解这一块的基本流程和贷款产品，其次进入银行风险信贷部，主要工作是审批企业申请的贷款，通过观看申请单位的财务状况，分析一下他们的经营情况和未来的发展趋势，将理论与实践进行有机结合，用实践检验理论，用理论指导实践，通过实习，了解企业，为以后更好的工作，更好的融入社会做好了充分准备。

xx年 月 日 至 xx年 月 日

中国建设银行是包括农行、工行在内的四大国有银行之一，上海市分行拥有50多年的历史，经营业务不仅包括基本建设贷款、流动资金贷款、房地产金融、工程造价咨询、项目融资等传统业务，还推进个人银行业务、投资银行业务、财富管理与私人银行业务、国际业务、信用卡业务和电子银行业务等战略性业务发展，使“乐当家”、“龙卡”“e路通”、“汇得盈”、“速贷通”等一系列服务品牌深入人心。

在不断调整业务结构，加强产品和服务创新的背景下，逐步迈向国际一流的建设银行。

在实习的这段时间，通过自己的分析思考认为，该银行首先要进行信贷管理的改革。存贷款作为四大国有银行来说无疑是最重要的一项业务，而如何有效利用存款，利用存款为银行创造更大的利益显得越来越突出，这就要求银行要进行必要的信贷管理改革。可从以下几个方面开展工作：

第一，人员配备上进行适当调整，将经理队伍建设充实起来，客户经理与客户之间的比例要搭配适当，这样不会让客户久等，同时客户经理也能够充分利用，大大提高工作效率，为银行谋更大利益。

第二，逐步提高营销意识。不断加大客户和市场的拓展力度，这就要求所有客户经理时时树立营销意识，可按时邀请有这方面权威的人士来银行进行营销技巧培训，与此同时，银行实施“走出去”战略，充分利用政府的指引，把更多的企业引入自己银行，本着“主动出击、抢险营销”的战略性原则，多多发展新客户，稳住老客户。

第三，坚持紧抓风险管理。每个银行的放款都是为了谋取利润，而这期间必然要受到风险，所以作为银行要做好准备，严抓风险管理，提前预防，在保证以客户为中心的原则上不断创新新的风险管理办法，尽量将风险降到最低，保证信贷的持续快速稳定发展。

## **建行实习报告篇九**

xx建设银行xxxx分行

20xx年2月24日-20xx年4月06日

1. 实习内容：

(1) 零售金融部部门经理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在实习的大部分时间里，我都是跟着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。

## 2. 工作进程：

(1) 零售个贷部实习的第一周都会比较轻松，因为第一次接触这个工作，带我的部门经理也没有安排很难的业务给我，就让我了解一下这个工作是怎样的，找了些银行文件给我看。熟悉“福州市社会保障卡市民卡(医保卡)”活动策划书内容和流程。

(2) 在营业部大堂实习时，客户一进银行都会到咨询台咨询问题，所以我们每天都是站在咨询台叫号机这边帮客户取号，我的工作内容是帮客户根据他所要办理的业务取号，学习个人网银和企业网银的操作，引导客户填写汇款单委托书、借款单，医保卡申请表，用机子帮客户汇款、打印回单流水账；帮客户解决atm机吞卡问题，向客户介绍理财产品和现金管理利率，帮客户填写现金管理协议书，进保险柜等等。由于福建xx建设银行被授权办理福州市民医保卡业务，所以我做的更多的就是解答客户关于新生儿办理医保卡、补换医保卡所需材料的咨询、回答公司企业员工关于社保卡医保卡的相关问题因为这与他们的工作关系很大；回答客户关于医保报销、女性生育险、药店买药、医保卡改密等咨询业务。我还参与了福清市江镜镇南华村市民卡医保卡进村镇活动和福清凯旋城小区市民卡医保卡进村镇活动。还和金库的同事跟着武装押运车去学校收学费和宣传拍照。这次实习，我尝试了很多人生的第一次。

实习收获：在即将毕业之前我有幸来到了福建xx建设银行股份有限公司福清分行实习。这次实习过程中可以说真的是获

益良多，我大致上掌握了福建xx建设银行的各项业务，熟悉了银行日常业务的操作流程以及工作制度等等，从客观上对自己所学的有关银行方面的各项知识和理论有了更深一层的认识。在实习期间，能够做到虚心学习，认真工作，认真地完成各项工作任务，并与同事建立了良好的关系。虽然这只是六个星期的实习，即使短暂却又非常的充实，对我来说，是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验，这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。对此，我们必须端正好自己的心理和态度，在这次实习过程中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是存在一定距离的，并且我需要进一步的学习；另外我还体会到我们对待每一样工作都要有必不可少的责任心，做事情要谨慎小心，因为业务是复杂多样的，小小的错误就会带来损失；还有就是虚心，有什么不懂的要虚心请教。实习真的是一种经历，一种磨练，只有亲身体验才知其中滋味，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。在学校时听学姐学长们说过还是在学校好啊，到了社会上就明白学校的好处了，现在我也终于体会到这句话的真谛：在学校犯错，老师和同学可以因为你是个学生原谅你，也不会对他人造成多大的影响，但是在公司犯错就会给整个集团带来影响。当一个月多的实习生，我收获的不仅只是各方面的专业知识的提高，还有就是做人做事的道理。我的总结您已经看完了，但我的努力将永远不会结束，这次实习，总的来说，尝试了很多，有苦有甜。

## 建行实习报告篇十

xx年xx月4日至xx月4日

xx市建设银行成立于19xx年11月30日，是一家具有独立法人资格的股份制建设银行。总行位于xx市xx北路xx号。建行以来□xx市建设银行按照立足地方经济、服务中小企业、面向城市居民的市场定位，秉承发展、创新、管理、效益的经营理

念，励精图治，与时俱进，实现了质量、规模、效益协调发展。

## 大堂经理

### (一) 学习相应理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的第一周，我主要学习了柜面操作基本知识以及相关的人民银行下发的各种文件。大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。柜面相关知识主要有五大部分：对公业务，对私业务，联行业务，授信业务，公共业务。其中具体包括对凭证及相关传票、操作流程、交易代码的学习。在学习的过程中，要非常用心，因为这些知识点既散又细，而且对于一位银行服务人员特别是柜员来说，任何一点细小的规定如果操作失误就可能酿成不可估量的后果。同时学习人民银行下达的相关文件，结合建设银行的内部规定变动了解银行改革的方向和动态。只有全面了解了这些文件规定，才能树立更强的服务意识和竞争意识，以优质的服务让顾客满意，以强劲的竞争力为银行争取更大的生存空间。

### (二) 跟主任学习大堂营销技巧及解答客户咨询

(一) 尽快实现角色的转变，是一个大学毕业生刚步入社会时所面临的首要任务。对于刚毕业的大学生来说，一开始就做一番伟大的事业并不现实，而是必须从最细小的工作中做起，甚至还要一遍遍的重复那些“细小”。这不仅要从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。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。认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。

(二) 作为一名大堂经理不但要熟悉业务知识、金融产品，更要加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。平时在工作中，大堂经理是第一个接触到顾客的人，因此他的一言一行会第一时间受到客户的关注，这就要求他必须要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导atm机器的操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益，坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质，最基本的职业道德。

(三) 作为一名大堂经理，必须具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难，随时提供帮助。顾客就是上帝，我们必须为每一个客户提供及时、完全、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都提供千篇一律的服务，首先得迅速判断顾客的需求，然后提供差异化的服务。银行跟一般企业的经营目的都是寻求利润最大化，大堂经理又是客户与银行的纽带，所以要特别能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。同时，大堂经理必须及时发现顾客的问题，积累并分析，为银行提供具有建设性的建议，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户提供一个舒服的环境！