# 2025年实习报告5000字优秀(十四篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-10-06

*实习报告5000字一从总体上看，浦发银行的实习工作还是安排的很灵活的，并不是每天都给你什么硬性的工作要做，不是每天要求你完成什么任务，但是如果你要做一名优秀的实习员工，只有给自己定下目标，才会最大的提高自己的工作效率，真正的体现一位实习员工...*

**实习报告5000字一**

从总体上看，浦发银行的实习工作还是安排的很灵活的，并不是每天都给你什么硬性的工作要做，不是每天要求你完成什么任务，但是如果你要做一名优秀的实习员工，只有给自己定下目标，才会最大的提高自己的工作效率，真正的体现一位实习员工的价值。在实习初期，我对浦发的这种貌似散漫的工作环境很失望——没有那么多的硬性规定，没有制订好的规章制度，这样的企业能够最大限度的创造价值吗?这样的印象直到我第一次参加浦发的实习员工培训后才得以消除。

一直以来，我都认为那天的金融基础知识培训是我热爱浦发银行的基石，是我了解浦发的重要开始。第一位培训的老师，说实话我已经记不清他的名字了，因为他给我们讲浦发银行的发展历史和浦发的经营理念，我只顾着专心听他讲课了，其他的并未在意。深深吸引我的是浦发的“笃守诚信，创造卓越”，这8个字深深的震撼了我，让我知道了浦发银行是这样一个有信念的银行!剩下的三位老师中，让我眼前一亮的是张老师，她对各个银行的银行卡业务知识的精熟，对实习员工殷切的希望和生动活泼的，让我看到了一个朝气蓬勃的浦发! 这天应该算是我实习生活的一个前奏，仅仅是这个前奏就让我喜欢上了浦发银行。

记得一位企业家曾经说过，一个企业是应该有自己的气质的，这个气质就是他的工作目标，他的工作理念，我想，我就是被浦发银行这种“创造卓越”的气质所吸引吧!

在实习中我领悟到，做大堂引导看似是一个简单枯燥乏味的工作，其实这是一个最锻炼人和最能学到东西的工作。大堂引导确实在极力考察我的细心，耐心，宽容心，在锻炼我的应急能力，组织能力，也让我学到了密码修改单，进帐单的填写。银行每天都接待很多人，和他们接触，是一个很宝贵的经历，我的引导原则是：无论出现什么问题，一切皆是用微笑面对，我相信，微笑不会被任何人拒绝!果然，在做大堂引导的日子里，我从未与客户发生过矛盾，相反却和他们相处的很愉快，还结识了许多客户朋友，不定期和他们讨论金融知识，理财产品等等。

在信贷部我也帮助客户经理做一些力所能及的工作，譬如复印身份证、发传真什么的，也参与一些合同的填写及风险测评报告指导填写等。在客户经理和客户讲述客户要办的业务的时候，我在旁边认真的听，这让我能够学到许多有用的知识，渐渐的了解了办理信贷的过程，以前对这些业务不是很了解，但现在的情况好多了。在我们支行这几位客户经理身上，我看到了浦发银行的服务质量，看到了浦发银行员工的素质——只有优秀的企业才会有如此优秀的员工!客户经理常年奔波在企业与银行之间，这种为工作不懈努力的精神让我很感动，他们用自己的双手创造着自己人生的卓越!

平时有空的时候，我也积极向同学们、朋友们推荐我们浦发银行的轻松理财卡―――东方卡，在这样的小营销中，我看到了我们浦发银行与其他银行相比的优势和不足。首先，我们的东方卡就是一个很大的优势，浦发系统内异地存、取款免费对客户是有很大诱惑力的，而且普卡每年刷卡消费一次就免去了年费，网上银行的手机接收动态密码方式，这些都是我们行巨大的亮点。而且，我们的环境，虽然说银行的装修并不是那么气势恢弘。

但是窗明几净，沙发旁边的小茶几上还摆着小糖果，都是很人性化的!我们的服务也是一流的，我不用说我们的员工是怎么为客户服务的，因为不需要我说，客户的反映就能证明：我曾亲耳听到许多客户说，浦发银行的服务就是好!客户满意了，我们要做的，就是继续努力!但是在向客户推荐东方卡的时候，客户提出的问题最突出的，就是浦发银行的网点太少了，很不方便。我在给客户解释的时候，都说我们行在积极建设，争取多一些营业网点。我本人也希望是这样的，我知道，营业网点少是我们的硬伤，解决起来还是有一定的困难的，因为有很多因素制约着网点的增加，我相信银行的高层领导也在积极拓展我们的营业网点。

在这样的小营销实践中我还总结出：每一个客户的成交都不是一蹴而就，都需要反复的了解和沟通，久而久之，很容易产生疲倦和懈怠,如果产生这种情绪，会直接影响到客户，使公司的形象和经济效益遭受损失。这就需要我们充满激情，如果没有激情，工作就会变得如同嚼蜡，索然无味。因此营销要时刻保持饱满的热情，把每一次和客户的讲解和沟通，当作一次尊重的个人表演，全身心的投入，慢慢的给别人一种信任感。才能从客户那里得到更多的信息，以利于我们更好的开展业务。

实习生活马上就要结束了，在这短短的30多天里，我经历了那么多，感觉身体里有那股力量在推着我每天成长。我向张老师学习开朗的性格，向赵老师学习平易近人的微笑，向刘老师学习吃苦耐劳的精神;我记得朱老师对我屡犯错误的宽容，记得李老师对我的关心，记得梅老师对我业务知识要求的严厉;我更想念田老师对每一位客户甜甜的微笑和保安老吴那憨厚的笑容。浦发，给了我一个良好的实习环境，更让我觉得应该感谢浦发的是，她让我懂得了一个非常浅显但又是只有经历过才会真正懂得的道理―――只有努力，才会创造自己人生的卓越!我一定会记住浦发，感谢浦发，感谢这个给了我人生第一个实习经历的地方，感谢这里的所有老师和朋友们!

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。虽然这次实习的内容多集中于比较简单的业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行营销的流程，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。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。

**实习报告5000字二**

寒假期间，我向交通银行太原分行投递了简历，很幸运地通过了面试，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。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

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。

（一）atm机的选址

我正式到交通银行太原分行报道，开始实习，我被分到了电子银行部实习，报道第一天主要和电子银行部的各位同事相互认识了一下，和处长聊了一会，在聊的过程中才知道这位郭处长竟然和我是校友，他也是中北毕业的，可他那时不叫中北大学，叫太原机械学院。郭处长根据我的实际情况给我安排了工作，那就是自动柜员机的选址，在我之前还有一位中北大学的学生在这实习，由于业绩出色被调到了个金部信用卡营销队了。郭处长和我说了一下选址的重点主要在：大的商场，超市（美特好，山姆士），医院，学校……

俗话说，万事开头难！第一天工作根本就摸不到头脑，无从下手。第一天工作，我把目标定位在柳巷的个大商场，首先来到了联洋百货里面，在商场里转了好长的时间，就是不敢张口，当然最后还是鼓足了勇气，找到了它办公的地方，直接找它的财务经理，因为是第一次，在加上自己是一个还没有毕业的实习生，和经理交谈的过程中难免有些紧张，最后那位经理说现在商场内没有地方，叫我留了一个联系方式，如果以后需要的话，会联系我！从那出来后我心里很复杂，在街上转了好几圈，调整了一下，最后去了贵都、铜锣湾时尚馆，铜锣湾国际，总算工夫不负有心人，到铜锣湾国际找到财务总兼郑素梅，和她谈过之后，允许交行在那放，但是要放到她商场后门，因为在她的正门已经放了两家其它银行的了，回去和处长商量后，处长认为那的客流量不是很好，最终没有放。

迈出了第一步，有了一个好的开端，我慢慢的进入了状态，在这段实习期内，先后联系了御花园时代广场、华宇国际精品、山西女子医院，人人和连锁超市，东方家园装饰材料超市，青龙电脑城、赛格数码广场、山西国体……去过重机、太钢、高新开发区……在这段时间里，不能说我走遍了太原的每个角落，但我可以说，太原的主要街道我差不多都走过。这个工作很辛苦，下公交车后，我一走就把一条街走完，每天晚上回到宿舍后，

用纸一擦鼻子都是黑的……

（二）太平洋借记卡和双币卡的销售

期间进行了几次相关业务的培训，正是这些知识的培训，使我逐渐了解了金融，了解了银行，更是了解了交行。通过学习交行，使我越来越深刻地了解了交行相对于其他银行的不同之处，了解了交行为客户着想的各种业务，我想这正是可以使交行在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。交行的细腻，周到，以及独到的业务，不仅使客户选择了的交行，同时也使我们非常自豪可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习。有了这些对交行的了解，我们便可以代表交行去做销售工作。

面试通过后，我们每个实习生都有的任务，那就是销售出去50张借记卡（普通太平洋卡）和50张贷记卡（太平洋双币卡），并拉来一定的存款（没有上限），在外面选址的过程中，我把交行介绍给大家，使尽量多的人可以享受的交行优质的服务，同时也拓展客户群，为交行创收。在实习期内，我共销售出11张太平洋双币卡，和15张借记卡，这对我一个外地学生来说，确实有一定的难度，但我一直坚持着！

关于实习后的感受，总的来说让我认识到经过大学四年的学习，无论专业对口与否，实习这一过程绝对是不可或缺的。进一步说，具体的工作经验对一个人的成长很重要。实际工作与在校的学习有着巨大的不同，实习可以让人深深体会到长辈们所说的从工作中再拾起书本的困难性。每天早晨大早就要出门赶车，傍晚回学校后深感疲惫，难有精力能再静下心来读书治学。这样想来，那些能够一边工作一边学习考学的人想必有非常过人的决心和毅力。这样让我更加珍惜在学校的时光，好在我也并未虚度四年的光阴。

在实际工作中，比起在校园里更能学到如何与人相处有效沟通的正确方法和技巧。这里所说的方法和技巧并非溜须拍马、阿谀奉承的害人之道。而是作为一个刚踏入社会的人，如何在复杂的社会人际关系中处理现实和原则关系的问题。在实习工作了一段时间后，门口的保安门卫仍然没有能认出我，每次总要拦住我询问情况。遇到这样的情况该如何应对，是对他人抱怨还是耐心解释？如何与同一办公室里的男女同事相处，并听取他们的心声和工作体会？如何与部门领导顺利交谈和沟通处事？这都是可以在实际工作中学习的经验之道。

宝贵的时间里学到了好多东西，丰富并实践了大学的理论知识，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第一课。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。

千里之行，始于足下，这近一个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。我十分感谢交通银行太原分行能给予我这样一个宝贵的实习机会，能让我到平时接触甚少的金融企业内部增长见识开拓眼界。在银行里要学的还有好多好多！希望可以继续和交通银行续约工作。

**实习报告5000字三**

毕业实习是大学课业里最后的一门课程，也是正式步入社会前对四年大学学习的一次检验。本次实习的单位是普宁市邮政储汇局，为期一个多月，我先后到邮政储汇营业处和邮政储汇局综合部两个不同的部门，亲身体验了柜台营业员、事后监督员、实时监控员的工作实况。将本次实习分为前后两个阶段进行概述，进而针对储蓄业务实行实名制方面的思考。

转眼离工行实习结束好几个月了，曾写过一篇文章总结。今天贴出来，也算是个回忆吧~

中国工商银行简介

成立于1984年，承接原中国人民银行的商业银行职能。根据本次工商银行上市招股说明书的数据，工行总资产目前约为7万亿人民币，38万员工，18000余个分支机构。是国内最大的银行。

实习前阶段的情况

实习的前半阶段，所在的部门是储汇营业处。通过营业员指导和讲授相关业务知识及业务操作技能，同时在营业员的教导下，进行实际业务的操作，逐渐熟悉邮政储蓄系统，基本上能够独立完成日常的储蓄业务。尤其在点钞、捆钞技能的掌握方面取得了明显的进步。

商业银行业务的特点基层视角

因为我们国家金融体制的特殊性，造成了我国的商业银行兼具部分（或许是很大一部分）中央银行和财政部职能（政府职能），这导致了我国银行无法满足商业银行经营的安全性，流动性和盈利性的三个基本要求商业银行的本质是企业。随着我国逐步推进的金融改革，很多问题得到了解决或者是缓解。

但是，从总行层面来说，商业银行能具备某些非企业的属性（仍旧要肩负维护宏观经济稳定的责任），但是，在基层，银行就具备有更多的企业属性了。通过我这两个月在中国工商银行xm分行的实习，我认为，商业银行的企业属性越来越明显了（至少是在工银xm），体现在：

某些企业属性 相关的细节

对利润的追求 工银xm有细化的利润指标（可测量）从而带来了一定的业绩压力；

控制成本 将要实行的机关裁员计划（虽然人员分流后仍留在工行的大系统内）；

风险管理 敢于拒绝政府部门的某些项目；申请贷款手续复杂；

建立新的激励措施 将工资与相关部门和个人表现挂钩

改善管理流程 组织扁平化，收编裁撤网点 同时，我还发现，工商银行的it系统，网上银行系统和产品开发体系在国内银行处于非常领先的地位。我去年创业计划大赛做的项目是在线个人金融服务，所以，对于个人理财业务和网上银行业务有一定的了解，同时，我是建设银行网上银行的客户，通过对比，我发现工行静悄悄地发展了很多国内领先的业务。

例如，工行在几年前就完成了数据大集中，在北京和上海各有一个数据中心（互相备份），分行的任何一笔贷款都能在总行的系统上查到这是提高风险管理的必要步骤。据说建设银行也完成了数据集中，但是，过去分行和总行的系统要完全衔接起来需要时间，所以目前建设银行的it系统还是有不少问题，在处理交易的时候容易出错（我在办一笔业务的时候经历过），而中国银行的系统仍旧在整合。

而工商银行网上银行的便捷性和安全性也让我印象深刻，同时，工行产品开发也有很好的表现，珠联璧合结构性外汇理财产品（虽然我对它的风险性是否适合个人客户有所保留）和利添利帐户（一个现金管理工具）的开发让我见识到了工行的产品开发水平。

但是，工行当然还有某些不足，例如服务态度，激励制度和管理等等，前不久我阅读了两本描写关香港商业银行服务水平的书，确实，工行（和国内的其它银行）和香港有很大的差距，但是，完全做到香港的水准是不现实的，毕竟香港的竞争太过激烈(弹丸之地有数百家银行)，同时经历了很长一段时间的发展才有现在的水平。总之，工行确实还有很长的一段路要走，但这需要时间和过程，现阶段不能苛求太多。

工行作为国内最大的银行，有数量巨大的网点和巨大的结算网落，所以，客户必须找工行来做业务，不然会面临比较高的交易成本。在这样的背景下，工行的服务态度相对就会有所欠缺，有一种生意可做可不做的心态，这也形成了工行的一种隐形的企业文化至少我是有这样的感觉。同时，工行目前的激励措施也没有让员工有足够的动力尽可能的多做生意。

20xx年1月1日外资银行将可以在中国全面开展业务，前一阶段媒体也有很多相关报道，认为我国金融市场开放后，中资银行将被外资银行打得满地找牙云云。通过在工银xm这段的实习，我不认为这一情况会发生。

网点优势、文化上的差别（以中国为首的东亚国家和西方世界的理财观念是完全不同的）都是外资银行难以跨过的差距，同时，还有政策的隐形保护等等都决定了外资银行在中国的道路将是艰难的。

但是，我认为最重要的一点是，以工行为首的国内银行，每天都在进步。

通过这次的实习，我认为，在中国从事金融业务（包括银行业务）需要以下的能力和技能：

·专业知识；

·收集信息的能力；

·具备独立分析能力；

·视野广阔，多角度思考问题；

·解决问题的心态(不要讨论是否和区分责任!)；

·沟通能力和销售能力；

·对文化的理解；

·客户资源

其实以上很多能力在其它行业也都需要，但是，我将在下面结合我在工行所碰到的具体问题进行简短说明。

**实习报告5000字四**

在人民银行里面，我真正的感受到了我法律、金融知识的欠缺以及工作实践与课本知识之间的差距。但也正是这些不足让我有了更多的机会向人行的各位前辈虚心求教，大家也是热心的给我答疑解惑，让我受益匪浅。

货币管理处的主要工作职责是分析货币信贷执行情况，负责分析辖区内的金融形势，反馈货币信贷政策落实情况，反映贷款有效需求变化，为总行制定货币政策提供依据；结合当地信贷特点，提出信贷政策指导建议，运用部分货币政策工具有效贯彻执行货币政策。

信贷资金管理：主要是四个方面，分别为信贷资金计划的编制与核定、信贷资金的管理、信贷资金的调剂以及缴存存款的管理。

再贷款、再贴现管理：主要是三个方面，分别是对于再贷款、再贴现对象的审核、对于再贷款、再贴现手续的办理（包括文件审定，票据盖章等）以及对于再贷款、再贴现的金融机构的贷后监督。

存款准备金管理：主要是三个方面，分别是督促法人金融机构按规定比例足额划缴存款准备金、定期监督检查存款准备金并给予利息以及依照法律法规动用存款准备金。

银行内部金融监督管理：主要进行银行内部的、组织、协调引导功能同时监督、检查银行内部员工是否按照规章制度操作业务。

资金拆借管理：主要是两个方面，分别是对于需要进行拆借的金融机构进行审核以及对于拆借后的情况进行监督。

利率管理：主要是两个方面，分别是依照国家的政策对于利率进行调整以及加强对于利率市场的监测分析，维护金融市场的稳定。

汇率与外汇汇率：汇率又称为汇价，是两种不同货币间的折算比价。也是一一种货币表示的另一种货币的将对价格。汇率是一种价格，其背后的载体是外汇这种特殊的商品。外汇：并非所有的外币资产都是外汇，外汇具有以下三个特征：

自由兑换性。

外汇普遍接受性，即能在国际经济往来中被各国普遍的接受和使用。

外汇的可偿性，即可以保证得到偿付，可以作为国际间的清偿支付手段和资产。

作为一个大学金融专业的学生，这次人民银行的实习机会对于我可以算是难能可贵的一个经验。在人民银行里面，我真正的感受到了我金融知识的欠缺以及工作实践与课本知识之间的差距。但也正是这些不足让我有了更多的机会向人行的各位前辈虚心求教，好在大家也是热心的给我答疑解惑，让我受益匪浅。我想短短几天时间并不能让我很好的熟悉人民银行这样一个庞大的机构，但至少是一个好的开始，能够让我在今后的工作和学习中，懂的如何学习、如何请教。如何能够更好的融入一个陌生的新环境中。这次人行的实习经历，可以成为我的一个资本，让我在找寻下次工作或实习机会的时候有所借鉴，我也会不断努力，向着更好的工作目标迈进新的一步。

**实习报告5000字五**

实习是大学生进入社会前结合理论与实际最好的锻炼机会，也是大学生进入职场前调节自我的过渡期，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名即将毕业的大学生，本人于20xx年2月1日到2月29日在中信银行股份有限公司西安分行进行了为期29天的实习。实习期间，在单位领导和指导老师的帮助下，我熟悉了中信银行的主要经济业务活动，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将暑期实习的具体情况及体会作一个系统的总结。

1、通过在西安市中信银行的见习，并进一步巩固我在本专业的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

2、通过在中信银行的见习，达到了社会实践目的，通过自己在中信银行进行的调查了解，基本上熟悉了中信银行的主要经济业务活动，基本上能熟练的办理该银行的一项业务。

3、熟悉中信银行的发展情况、经营模式和整体经济形势。

4、通过在中信银行的见习，我知道了自己在专业知识上以及在实践能力上缺乏。

1、见习单位概况

中信银行成立于1987年，原名中信实业银行，是中国改革开放中最早成立的新兴商业银行之一，是中国最早参与国内外金融市场融资的商业银行，并以屡创中国现代金融史上多个第一而蜚声海内外。

中信银行的业务辐射全球70多个国家和地区，全国540余家分支机构战略性地分布在经济发展迅速的中国东部、沿海地区以及内陆的经济中心城市。16000多名员工为客户提供最佳、高效、综合的金融解决方案，以及优质、便捷的网上银行、电话银行以及信用卡客户服务中心等电子银行服务。

凭借业务的快速发展，优秀的管理能力、出色的财务表现和审慎的风险控制，中信银行近年来的成就广获业界认同，并深受国内外权威机构的肯定。在英国《银行家》杂志公布的20xx年度“世界1000家银行”排行榜中，中信银行一级资本排名位居第77位。

2、中信银行经营业务

人民币存款、贷款、结算、贴现业务；汇兑、旅行支票、信用卡业务；代理收付和财产保管业务；经济担保和信用见证业务；经济咨询业务；外汇存款、汇款、放款、担保业务；在境内外发行或代理发行外币有价证券；贸易、非贸易结算；外币票据的承兑和贴现、买卖或代理买卖及外币有价证券；外币兑换；出口信贷。

2月1日到2月29日期间，我有幸进入中信银行股份有限公司西安分行实习。期间，我主要在信贷部门跟随我的师傅王彩君老师学习信贷业务。师傅是名客户经理，主要从事的信贷业务是个人贷款和小企业贷款以及理财产品的营销。

所谓“信贷”，“信”是指银行提供的信用，主要是表外业务，包括授信额度、开具银行承兑汇票、开具银行保函、开具信用证等；“贷”是指银行发放的贷款，主要是表内业务，包括流动资金贷款、项目贷款、银团贷款、票据贴现、贸易融资、死人贷款等。信贷资产业务在银行资产总额中所占的比例，一般已经达到70%以上。所以，管理好信贷资产，就等于保证了银行的利润来源。

我在师傅的带领下，熟悉了个贷和小企业贷款申请贷款所需要的资料。如私人住房抵押贷款需要身份证、结婚证、户口本、房产证、土地证、收入证明、信用调查报告、贷款申请书、核保书、贷款合同等等。了解到贷款的形式可以多样的，就私人购房贷款来看，有私人住房按揭贷款（包括抵押登记、过渡期担保、免担保放款）、私人住房房改房贷款、私人住房公积金委托贷款、私人住房组合贷款、私人住房押旧买新首付款贷款、私人住房质押首付款贷款等等。这些都是我在帮师傅整理和输入客户贷款资料时积累总结的。

对于私人企业的贷款，银行应该更加谨慎。作为客户经理，对于贷款的收回应付首要责任。所以，对于企业贷款的贷前调查、审查工作和贷后管理工作是必不可少的。而我所接触到的贷前调查工作是对借款企业的实际控制人进行信用调查、调查贷款实际用途、和通过进来报表调查其还款来源；而贷后调查工作就需要进行不定期的实地访问，对每月报表进行分析来确保其还款来源的可靠性。

银行实行的是客户经理负责制，既客户经理负责一定数量固定的客户，并根据对这些客户的营销业绩来计算薪酬。所以，如何营销银行产品，获取客户资源，是每个客户经理的生存之道。找到客户并不难，困难的是要留住客户并深层挖掘客户。这就需要客户经理同客户保持长久的联络，成为朋友。我见过很多客户来找我的师傅，他们并不是来了解产品的，而是来叙家常的，而我的师傅在倾听他们的同时适时地把握时机，向他们推荐好的理财产品。我也发现师傅每天都会抽出半个小时的时间专门用来关心她的客户，给他们打电话和发短信。我也有幸得到师傅的允许，通过电话营销的方式给他的客户推销产品，在短暂的一两分钟内抓重点的介绍产品，并使客户对我们的产品感兴趣还真有点难度，几十个电话打下来就4、5个客户愿意买，但我当时还是很兴奋，颇具成就感啊！

在中信，我觉得最能吸引客户光临的是它的服务，其中包括服务态度服务质量。在我的实习期间，西安分行举行了两次针对贵宾客户的活动。一次是邀请了三甲医院的中医医师来银行坐诊，另一次是帮助客户的孩子从小树立理财意识而举行的小小银行家的桌游游戏。我也参与了这两次活动的筹备，并得到了老师们的好评。

这次实习，对我来说，是一次机遇，也是一次挑战。29天的银行实习生活，除了让我对中信银行的基本业务有了一定的了解外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。我深深地感受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。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意。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，与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

在今后的工作中，我需要虚心向他人学习，和同事培养团队协作精神，在实际生活中，我还需学习与人沟通交流等一些做人处世的基本原则，不断提高自己的素质。在银行，尽管许多操作看似简单重复而枯燥，但要做到保持始终如一的工作热情和长期高效的准确无误还需要加倍努力以及进一步的再学习。从此次实习中，我认识改进了自己的一些缺点，学会了如何戒骄戒躁、耐心谨慎地对待自己的工作。作为一名即将步入社会的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会提供一次良好的契机。

**实习报告5000字六**

一、校园招聘实习

年月份，我通过了银行分行的校园招聘，顺利进入了银行，并被分配到支行实习。

从年月日至今，我分别在储蓄营业部和零售银行部实习工作，在上级领导的关怀和同事们的热心帮助下，我不但学到了基础的银行业务知识和操作技能，而且在为人处事方面获益良多，体验了许多在学校期间根本就不存在的社会工作的繁杂和压力，也更深深感受到了招商银行“因您而变”的服务宗旨和经营理念产生的巨大的竞争优势。

1、全新认识

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,对工作每一笔业务都要谨慎小心。在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

2、学生和工作者的区别

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，我们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。我们要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己要虚心请教他人，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！

二、实习内容

1、要拥有过硬的银行基本业务技能

例如在我第一个月的实习时间里，行长就安排我们几个实习生呆在办公室里练技能，例如点钞、翻打传票和打字。起初因为我在学校里就学过了这些技能，就觉得有点无聊，练习也并不是那么卖力。当天行长安排储蓄主管来教我们技能，当她演示技能时，速度和精确度确实让我感到不可思议，我从没想到点钞可以点得这么快这么准，当我们问她这样才可练到这样的程度，她只说了一句话：练多了自然就快了。正所谓“台上一分钟，台下十年功”，淡淡的一句背后其实要经过无数次刻苦不懈的练习，此时的我才感觉到自己的差距，所以之后的每天我都没有放弃练习的机会，铁定了心一定要练好，效果慢慢就有了，例如点钞的把数也慢慢地增加了，五分钟5把、6把、8把，到现在9把都已经没问题了。

2、基本的银行储蓄业务知识

练了一个月的基本技能，我就被安排到了储蓄营业部跟班学习。实习内容很简单，就是坐在上柜柜员的后面看其办理业务，了解和熟悉整个的业务流程，顺便帮忙复印身份证等资料。起初我觉得储蓄的工作非常繁杂且枯燥，办理的业务的操作过程需要有很多步骤，且缺一不可，同时办理的业务类型一般就只是存取款、转账、开户、挂失、购买理财产品等等，同样的业务天天做，感觉会很机械化。然而时间呆久了，通过储蓄主管和柜员“师傅”的指导和自己的亲身体验，才明白到就因为工作繁杂，储蓄部作为银行的一个非常关键的部门，是银行直接对外的窗口，所以就需要每一个柜员都非常地细心谨慎，每一步都不能有差错，错了一步将会造成不可弥补的损失。招行的柜员都练就一身很硬的基本技能，所以有空的时候我会请教他们，加上主管对实习生也等同柜员，所以没有放松我们的学习和练习，使我们获益甚多。

**实习报告5000字七**

xx银行是经xxx和xx银行批准组建、于xxxx年xx月成立的股份制商业银行，注册资本为人民币xx亿元，总部设在xxx市。截止xxx年底，xxx银行总资产xxx亿元，各项存款余额xxx亿元，各项贷款余额xxx亿元，在xxx等中国经济发达城市设立了xxx家分行、xxx多家营业网点，并与境外各大金融中心的xxx多家银行建立了代理行关系，初步形成了城市化大商业银行的格局。

xxx银行致力于为社会公众和xxx提供优质金融服务。成立xx年来，始终坚持严格规范，开拓进取，坚定不移地走“特色经营”之路，严格按照现代商业银行的经营管理原则进行规范经营、稳健xx。面对新的竞争与挑战，xxx银行将继续发扬与时俱进、开拓创新的时代精神，推进各项业务稳健协调xx，努力建设成为管理先进、服务优良、信誉卓著、竞争有力的现代商业银行。

xxx银行的经营范围是《商业银行法》规定的所有银行业务，主要包括：吸收公众存款，发放短期、中期和长期贷款；办理结算；发行金融债券；代理发行、代理兑付、承销政府债券；买卖政府债券；从事同业拆借；提供信用证服务及担保；代理收付款项及代理保险业务；提供保险箱服务；外汇存款；外汇贷款；外汇汇款；外币兑换；国际结算；结汇、售汇；同业外汇拆借；外汇票据的承兑和贴现；外汇借款；外汇担保；外汇信用卡的发行；买卖和代理买卖股票以外的外币有价证券；发行和代理发行股票以外的外币有价证券；自营和代客外汇买卖；代理国外信用卡的发行及付款业务；离岸金融业务；资信调查、咨询、见证业务。经xx银行和xx银行业监管管理机构批准的其他业务。

而我实习所在的xx支行，主要产品服务有：人民币存款、贷款、结算业务，人民币储蓄业务；外汇存款、外汇贷款、外汇汇款、外币兑换；国际结算；经中国人民银行批准的其他业务。

20xx年x月x日，我来到xx银行xx支行营业部实习，重点学习了银行结算，先后到银行会计结算部和国际业务部，主要学习金融财务会计结算和国际结算。结合大学四年在书本上学到的理论知识，在工作实践中，我领悟到了很多在学校学习中体会不到的东西，一些在书本上永远学不到的专业知识，以下是我在会计结算和国际结算两大业务部实习的体会。

（一）银行会计结算业务

银行会计是与银行的出现而同时诞生的。银行每一笔经营业务的运作过程，也就是银行会计的运作、核算过程，都要通过会计来实现。也就是说，银行会计的核算过程，就是具体办理银行业务和实现银行基本职能的过程。

银行会计不仅是银行的重要基础工作，可以客观地对银行的经营运作起反映、核算和监督作用，而且银行会计的这三个职能还可以反作用于银行的经营运作，它们是相辅相成的。在银行会计结算部实习一个月，先后学习到如何开立基本存款户、临时存款户、一般存款户等，及不同的开户需要不同的资料；如何办理结算帐户的销户，如何办理增资等。

在支付结算方面，我学到了各种票据的清算方式和流转程序，具体包括银行汇票，商业汇票，银行本票和支票，虽然这些票据的流转程序和清算，我在大学中的《国际结算》和《金融会计》等课程中也学到过，并且掌握的非常熟练，但现实操作和书本的理论知识确实还是有很大的区别。现实操作中，银行的会计不仅要熟知汇票、本票、支票的防伪点和记载事项，还要对受理票据的审核事项一事不漏：票据是否在提示付款期限内；票据记载的收款人或背书人是否确为持票人单位或个人；出票金额大小写是否一致，银行汇票和本票的小写金额是否用压数机压印；出票人、承兑人、背书人签章是否与银行预留印鉴相符；等等事项。具体分配到我手头上的实践工作，有帮助银行会计验印，主要是票据上的法人章和财务章；学习如何敲章，每个会计工作人员，手头上都有很多颗不同种类的章，有收讫章，作废章，银行章等，要在合适的地方敲上合适的章；学习如何使用压数机和支票打印机；等等，这些都是在学校的课堂上，学习不到和实践不到的知识技能。

（二）银行国际结算业务

国际结算业务对于整个银行业来说，风险小、成本低、利润高、含技术量成份高。从整体上来看，国际结算业务领域从业人员和所占信贷规规模比例并不高，但是所占的利润却要占银行净收入的相当大的份额。

大三的时候，我们学过一门原版的《国际支付》，学的主要就是外汇结算方面的知识，从中我学到了什么是信用证，什么是托收业务，电汇、票汇、信汇的区别等等知识，并且知道大量英语专业词汇，这对我后来在国际业务部的实习工作，有很大的帮助。

在现实的实习工作中，在工作导师的教导下，我学会了如何开立进口信用证，及需要提交的文件，具体包括进口合同，进口代理协议，进口开证申请书（应加盖预留印鉴并由会计人员验印），进口批文，保证金回单的复印件，授信批复（首笔），进口开证动态一览表，出帐通知等；还有如何修改信用证，如何收取人民币保证金；出口信用证打包贷款需要那些手续；无不符点的出口信用证押汇应提供哪些资料；等等。

而实习过程中，一开始最让我迷惑的就是福费庭业务，可能是在学校的时候，基本上没有接触到福费庭的相关更多的知识，在实习工作中，也很少碰到，所以在实际实践中，我对其很不解，在实习教师的不断实践指导下，终于搞清楚，福费庭就是我行无追索权地买断经境外开证行/保兑行承兑的远期汇票或远期票据，较适用于大宗交易。办福费庭业务必须是远期信用证项下，企业必须与银行交单，银行在收到开证行加押承兑电报后方可办理。

同时，除了学到一些很专业的外汇业务知识外，我还学到了一些外汇业务中日常碰到的琐碎小事的处理，虽然说是小事却是外汇业务办理中必不可少的。比如信用证传真，外汇收支申报单的填写，客户水单和核销单的整理与发放，信用证修改通知书的收发等等。

通过以上的总结，我对自己的专业有了更深刻的了解，也是对这四年大学所学知识的巩固与运用。从此次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，工作就是进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台会计业务和国际业务，但是，这让我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序，和外汇业务的实际操作，使我在银行的基础业务方面，不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。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。

**实习报告5000字八**

20xx年7月1日 星期一

今天是实习的第一天，怀着激动的心情和同学一起去了重庆农村商业银行。虽然早就知道像我们这种只能实习几天的实习生在那里是学不到什么真正的东西的，但是想想能进银行实习本身就是件不容易的事。去之前问过我们的辅导员那边的农行什么时候开门，辅导员告诉我们说是9：00，今天去了才知道人家8：30就开门了，所以很早起来收拾好就出发了。补充一下，我今天是6点起的，困死了~~ 因为今天是我第一天去那边实习，所以想给人家留个好印象。 在银行里实习的第一天，首先是由客户经理给我们大致介绍了银行的发展历史以及有哪些柜台，并且做什么业务，还有什么部门。而我们今天的主要工作也就是了解以及熟悉一下他们的工作流程，以前以为他们是9:00上班，现在才了解到他们每天要提前半小时到，为的是进行仪容仪表的训练。下午在下班以后还要留下整理当天业务，直到8点多才能回家。

才第一天就感觉好累，虽然没有真正的去实践，但是看他们的工作情况也明白，这个工作既多又不好做，还要细心和有耐心，不能浮躁，要求好多啊。要早早的睡觉，明天才能有一个好精神。

20xx年7月2日 星期二

今天是实习的第二天，早晨很早就起来了，特别的整理了一下自

己的仪容，因为他们说，这个是很重要的一部分，每天都必须保持一个良好的形象，同时也给客户留下好印象。 在银行里实习，柜台里面嘛是肯定不会让你进去的，所以安排在大堂熟悉相关的业务，如帮助客户取号，指导他们填单和帮他们复印证件等等，这些工作看似简单，但经常会有很多紧急情况发生。有时候排队取号的人很多，排在后面的客户会不耐烦，催促我们动作快一点；有些客户填单时不注意，多次填写错误，一而再再而三的重新填单之后，他们也会有所抱怨，在这些时候，我们作为工作人员必须要向他们说明情况，解释清楚，并尽量安抚他们的情绪，有时可以通融一下，让他们到vip室办理业务。而对于我这位“新人”来说，对于这些紧急情况往往会手足无措，面对客户的不满与抱怨时，我一开始并不懂得如何处理，后来我看到我的同事是以一种积极的态度，努力与客户沟通，语气平和地与他们解释，我从观察中也学到了很多。作为一位银行大堂内的员工，我们的职责就是帮助客户办理业务，我们要清楚自己的角色，以最诚恳的态度，热情的服务为客户排忧解难。因此，我在这次的实习过程中努力提高与人沟通的技巧，改掉以往不爱与人交流的习惯。

20xx年7月3日 星期三

今天是实习的第三天，早上花了一上午的时间帮柜台里的小姐对单子，等我们弄得差不多了，也该吃午饭了。今天下午还是做和昨天一样的事情，帮忙把客人分个流，帮帮阿姨阿婆的忙，还有就是教那些不会用atm的人用用机器。今天下午，我们的那个行长出来绕了

几圈，行长就是行长，别看平时笑得和蔼可亲的样子，其实就是一只笑面虎，不知道什么时候你就被她怎么样了。对了，今天还发现我们那里多了个太保和我们抢生意，那个人是保险公司派在这里做保险的。

原本以为下午也会没什么事情做，哪知想得没，下午的时候，柜台里的小姐，拿了很厚的一打对账单要我们帮忙找，这里面乱七八糟的单子，真是让人无从下手，最后只好先帮他把单子全部理好才能慢慢地找出来要对的东西。看着那些密密麻麻的账户真是??，在弄完银企对账单之后，又开始在大堂里折对账单，折到后面有都开始不行了，折完两大堆对账单之后我今天一天的事情也就结束。

20xx年7月4日 星期四

今天是在农行实习的第四天，早上我上车的时间比较早，而且没有遇到什么早高峰，所以，8点不到我就到了农行了，这真是让人无语啊，想要控制个时间怎么就那么难呢！

今天的实习并没那么的难，只是帮着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。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。不知道因为是月头的关系还是今天是星期四的关系，今天银行里的人不多，也没有什么事情让我们去做，就是今

天下午碰上个乡下人，明显就是来农行里睡觉的，结果还在那里找理由狡辩，最后什么业务都没办就走了。虽然，早就知道凡是和钱打交道的服务业都会有风险，但是一开始，我还是有点轻视了，认为那是在银行就会很安全，无论是服务人员，还是顾客，但是经我的大堂经理的提醒我还是觉得蛮恐怖的。

20xx年7月5日 星期五

今天是实习的最后一天，所以起的特别早，想早一点去，不能迟到，要给这个短暂的实习划下一个完美的句点。

以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照芦葫画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零！会计就是做账。下面是我通过这次会计实习中领悟到的很多书本上所不能学到的会计的特点和积累，以及题外的很多道理。

虽然只有短短的几天的实习，但是这次的实习经历让我获益良多，除了认识到了一大帮新的朋友，锻炼了自己的工作能力，更让我感受到了走入社会的残酷感，在这个优胜劣汰的世界里，每个人都在努力竞争，充实自己，生怕掉队，被别人所超越。我想我要尽快做好准备，为今后的发展而奋斗

**实习报告5000字九**

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秫。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，但总有许多的不舍，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!

**实习报告5000字篇十**

大三暑期我进入到中国农业发展银行泸西县支行进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在单位部门领导和其他同事的帮助下，我大致了解了中国农业发展银行的运作以及业务的往来情况，也使自己的实践水平有了进一歩的提升。

通过实习，一是为了锻炼和提升自己的能力，为自己以后的就业增加“资本”，二是为了了解中国农业发展银行泸西县支行的运作情况，更为了解银行业的发展前景，为以后从事该行业做好准备。通过在中国农业发展银行泸西县支行的实习，自己在能力上得到了一个提升，也培养了团队合作、与人沟通、吃苦耐劳、终身学习等素质，更对银行业有一个比较清晰的认识和判断。

中国农业发展银行泸西县支行

信贷

自主实习

20xx年7月18日——20xx年9月xx日

中国农业发展银行是直属国务院领导的我国唯一的一家农业政策性银行，1994年xx月挂牌成立。主要职责是按照国家的法律、法规和方针、政策，以国家信用为基础，筹集资金，承担国家规定的农业政策性金融业务，代理财政支农资金的拨付，为农业和农村经济发展服务。全系统共有30个省级分行、300多个二级分行和1800多个营业机构，服务网络遍布除西藏自治区外的中国大陆地区。中国农业发展银行属国务院直管的国家政策性银行，泸西县支行为其分支机构，现有在岗职工##名，贷款余额##万元，存款##万元，主要从事金融政策性业务及支持国家的“三农”产业的发展。

我在中国农业发展银行泸西县支行的实习主要是在信贷部门实习，信贷部是屮国农业发展银行比较重要的部门之一。

1、办理粮食、棉花、油料收购、储备、调销贷款;

2、办理肉类、食糖、烟叶、羊毛、化肥等专项储备贷款;

3、办理粮食、棉花、油料加工企业和农、林、牧、副、渔业的产业化龙头企业贷款;

4、办理粮食、棉花、油料种子贷款;

5、办理粮食仓储设施及棉花企业技术设备改造贷款;

6、办理农业小企业贷款和农业科技贷款;

7、办理农业基础设施建设贷款，支持范围限于农村路网、电网、水网(包括饮水工程)、信息网(邮政、电信)建设，农村能源和环境设施建设;

8、办理农业综合开发贷款，支持范围限于农田水利基本建设、农业技术服务体系和农村流通体系建设;

9、办理农业生产资料贷款，支持范围限于农业生产资料的流通和销售环节;

10、代理财政支农资金的拨付;

11、办理业务范围内企事业单位的存款及协议存款、同业存款等业务;

12、办理开户企事业单位结算;

13、发行金融债券;

14、资金交易业务;

15、办理代理保险、代理资金结算、代收代付等中间业务;

16、办理粮棉油政策性贷款企业进出口贸易项下的国际结算业务以及与国际业务相配套的外汇存款、外汇汇款、同业外汇拆借、代客外汇买卖和结汇、售汇业务;

17、办理经国务院或中国银行业监督管理委员会批准的其他业务。

进入银行的信贷部门实习，使我懂得了银行的信贷制度建设实行统一规划、归口管理、集体审定、协调运作，办理信贷业务的基本流程是：受理、调査、审査、审议(若需)、审批、发放、监管、收回。客户在农发行融资，应在农发行开立基本存款账户或一般存款账户;进行政策性或准政策性融资的客户，还应开立收购资金存款账户;进行商业性融资的客户，还应开立信贷资金存款账户，贷款发放和资金支付应通过专用账户办理。贷款发放前，应根据审批意见与客户落实信用条件，信用条件未落实的，不得进行贷款发放;资金支付时，应审核有关凭证，确保信贷资金按约定用途使用，对未按约定用途使用信贷资金的，应停止后续资金支付。银行在做放贷业务的过程中，非常注重客户资信的调査，像个人信用记录是否良好，还款来源是否真实可靠等因素是很被银行看重的。信贷业务要建立客户的一级、二级档案，要扫描客户资料，还要客户多处亲笔签字。看似简单，实则非常繁琐。最让我印象深刻的是，办公室里的工作人员人家各持一部电话在和自己负责的客户洽谈或者是解答客户的种种疑问，各自都声音很大，又似乎各自不被他人所干扰，很有一番股票市场的热腾氛围。

1、中国境内有固定住所、有当地城镇常住户口(或有效居住证明)、具有完全民事行为能力的中国公民;

2、有正当的职业和稳定的经济收入(月工资性收入需在1000元以上)，具有按期偿还贷款本息的能力;

3、借款人所在单位必须是由贷款人认可的并与贷款人有良好合作关系的行政及企、事业单位且需由贷款人代发工资;

4、遵纪守法，没有违法行为及不良信用记录;

5、在中国工商银行开立牡丹信用卡或活期储蓄帐户;

6、与贷款人签定同意从其牡丹信用卡或活期储蓄帐户中扣收贷款的协议;

7、贷款人规定的其他条件。这7点要牢记，缺一不可。

总的来说到中国农业发展银行泸西县支行实习使我学到了挺多的东西，比如银行的开户、各种票据的清算方式和流转程序、以及真假票据的确认等，我也学到应该怎样去融入一个整体以及如何与人沟通。

实习已经告一段落，感谢中国农业发展银行泸西县支行给我的此次实习机会。此次实习让我感受到学习不止是“学”，“习”和“悟”也是必要的环节。通过这几周的实习，使我对银行的工作有了更好的认识和了解，真正的做到理论联系实际，对树立信心起到很大的作用;对银行的日常工作也有一个初歩的了解，了解了银行的业务范围，及其相关的运作模式。虽然时间短暂，但是意义深远，我体会到了付出与回报的快乐。在工作当中，在积极做好自己的工作的同时，也学会了如何开动自己的脑袋进行思考，如何自己主动地去解决一些问题。在遇到思考后难以解决的问题时，我懂得了如何寻找自己的伙伴一起商量后再去解决。我还认识到作为一名银行从业人员，要时时刻刻保持好的态度和心态，要有抗打击能力和良好的心理素质，要做好每一天的计划，不能每天浑浑噩噩。这次实习，对我走向社会起到了一个很好的引导的作用，无论是对我的职业生涯还是人生都十分有意义。

**实习报告5000字篇十一**

我在中国邮政储蓄银行吉安分行实习，实习岗位是大堂经理，实习的主要内容是：

(一)做好上班前的准备：

1、井冈山大道作为优秀网点，对仪表要求严格，上班必须保持良好的仪容仪表，穿统一的工作服、戴一致的头花和领结。

2、每天早晨准时到达网点，与同事们一起开晨会，相互检查仪容仪表，反馈前一日工作注意点，做今日业绩的承诺。

3、晨会结束后，跟随协助大堂朱经理开启并检查为客户提供的叫号机、点钞机、补登折机、atm机、利率牌、等辅助服务工具运行状况是否正常。

4、检查凭证填写台、相关业务凭证、书写工具、印泥等使用工具是否齐全，摆放整齐;检查宣传资料、意见簿、便民服务箱等，是否摆放整齐，种类是否齐全、适时，及时更换过时的业务或宣传资料。

(二)根据客户的需求，指引客户到营业厅不同功能区域办理业务;指导客户填写单据，指导客户使用自助设备、网上银行。受理客户咨询，及时解答客户疑问，在自己无法解答的情况下，及时向大堂朱经理请教，尽量做好服务工作。

(三)经常性的巡视营业大厅及附行式自助服务区做到维护服务秩序，维护环境卫生。同时时刻检查营业环境是否整洁美观，对网点进行清洁必要的工作，确保营业厅客户进出通道畅通。

(四)识别优质客户，适时对客户进行产品宣传推荐，并且积极引导潜在优质客户给客户康经理和理财梁经理。

(五)做好与柜员同事们的交流互动，协助柜员对客户的服务与业务流程操作，并将对柜员工作中的需求反馈给朱经理，共同提升网点服务质量。

通过在邮储银行这段时间的实习，收获很大，有很好的效果同时也有很多感悟。

(一)针对项目比赛;在整个实习过程中，通过协助客户进行办理业务，我了解到一大部分客户前来网点的业务需求是对存折补登，账户余额查询情况。此外由于在吉安地区大部分单位的工资发放是在邮储进行，并且自来水厂水费的缴纳与邮储银行挂钩，所以前来网点的客户有很大比例都是进行查询和缴纳水费、查询工资是够发放的业务。所以在我们团队的比赛项目对wap版面进行优化的项目里，将更加关注添加和实现以上功能，真正结合实际为邮储做出项目创新。

此外在过程中，通过观察发现，前来网点进行业务办理的部分客户仍使用非智能机，所以我们团队对这些情况进行共同慎重思考之后，决定否定之前初赛的两个版本的创新。而是采用原邮储非智能手机wap以及保留针对智能手机的触屏版，两者相结合的创新才能够真正的做到为网点减小客流量，并且从不同层面的客户提供不同方面良好服务，提高邮储在互联网时代的竞争力。

(二)针对生活经验;在实习过程中，巩固了我在大学两年间所学的知识，丰富实际工作和社会经验，注意把课堂和生活中学到的一些道理和知识应用到工作实践中。用理论加深对实践的感性认识，用实践来验证理论知识的准确。在这些日子里，和大家的交流过程中，接触到了吞卡、诈骗等各种事件，并且了解了背后的不同方式的操作手段，更知道了应对措施和解决方法，为自己提前的积累了很多的社会生活经验。

(三)针对职业生涯;自己真的觉得很幸运自己当时参加网商大赛的时候选择了邮储银行的选题，让自己能够有机会以银行作为研究课题进行相关分析，更有机会来到邮储银行进行实习，在锻炼自己的综合能力的同时，更对银行有了进一步的了解。进过实习，我认为可以便于明晰地进行个人职业生涯的规划，可以更深一步的认识到此领域是否适合自己，从而更进一步的实现自己的梦想，为社会做贡献。

(四)针对情感;在这些天实习的过程中，让我真的感觉最幸福的就是认识了这么一群可爱的人。首先是远在办公室尹总对我和我们团队的帮助，尹总每次都尽力给我最周到和全面的安排，还有可爱孙琳姐对我的`照顾和关爱。

在上班的过程中，彭行长经常对我关心和指导，让我感到自己也是网点小家庭的一份子，真的很温暖;玉莲姐是我们的大堂经理，第一天就被玉莲的优雅深深的吸引，她将网点整体每样东西和整体环境都像自己家一样认真对待的职业素养也一直感染着我;我最喜欢的美丽可爱又温柔的静杰姐姐，一直很敬业的客户经理康姐还有最和蔼可亲又善良的保安杨叔在这些日子里陪伴着我一起走过。还有不能忘怀的是杨教官在背后对我们团队的支持鼓励，并给予我们各种帮助，对各方面我们的疑问进行指导和解答。

真的很想在这里说一声：这些日子里有你们，我真的很开心幸福!

**实习报告5000字篇十二**

首先中国工商银行是四大国有独资商业银行之一，拥有分支机构2万多个，是中国资产规模最大的商业银行，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。而工行xx县支行在20xx年xx省工行系统县级支行的收益排名中位列第二，其中很大一部分是得益于国际业务，这主要是因为当地对外轻纺贸易较为发达。因此我在完成了会计处的实习任务之后，还到国际部进行了短时间的实习，以期更全面的了解银行的核心业务。

在会计处实习的时间里，我主要学习了：综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，基本掌握了该系统的记账和复核的操作，并能独立处理同城交换、证券清算和外汇核算。通过看、问和动手操作，我对会计处的主要工作有了更加系统的了解，特别是支票汇票等，在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有具体的认识。现在我已经大致明白了审票和解付的过程。而在国际部实习的时间里，我边干边学，发现其实大部分知识已在《国际结算学》中学过，我所要做的就是熟悉各种票据，掌握它们在国际贸易中的作用，同时帮助和指导客户填单和审单。在实习过程中有带教领导、银行员工的协助、自己的努力，自感收益不小。

这次实习把我从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我就意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然这个银行内部气氛和谐，没有老套的束缚，但它毕竟是一个跟钱打交道的机构，需要有严谨的纪律和详细的规程，我就应该严于律己，这样不仅可以遵守银行的规矩，对我自己更有好处。

首先，来工行xx县支行实习的短短一个月的时间里，使我在思想上有了很大的转变。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有那么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，银行员工的学习气氛特别浓无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

在这里大家都在抓紧时间学习，这种刻苦的精神特别让我敬佩。给我一种特别想融入他们其中的感觉。这将对我以后的人生路上一种很大的推进。只有坚持学习新的知识，才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛。同时这次实习也为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我从传统的被动授学转变为主动求学；从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。掌握自学的方法，这些方法的提高是终身受益的，我认为这难得的两个月让我真正懂得了工作和学习的基本规律。

**实习报告5000字篇十三**

中国人民银行江苏省常州市中心支行有信贷科、调查统计科、国际收支、外汇、会计、人事等组成。与普通银行相比，在这里工作的职员主要局限于完成自己的工作任务，没有额外的业务指标，工作相对轻松与模式化。他们时有在职资格考试，但这也是在类似国家机关工作的特点。

我被安排在信贷科实习,这个科室有两个科长,三个科员(原来有四个,有一个生病休假了)。由于少，每个科员要承担不少的工作任务，而由于他们要负责地方货币信贷月报、季报、年报的呈报，所以在月中与月末时工作繁忙，而月初又很空闲。这也就导致一个月的事要集中在半个月的时间内完成。科长形象地说，在工作最繁重的那段时间，他们忙地抬不起头来。

刚到信贷科时，一个同事拿了一些他们以前做好的材料给我看，有常州市金融运行报告，金融统计月报，货币政策执行报告等等，通过这些资料的阅读，我对信贷科的工作内容有了一个大概的印象，同时也了解了家乡的金融运行情况。

过了几天之后，王科长向我了常州市中心支行信贷科的主要任务，集中在三方面：一、执行货币政策（只有有制定货币政策的权力，从省一级往下就只是执行货币政策。国家人民银行的货币政策针对的总量的控制，而信贷负责的是结构的调控，贷款在哪些领域鼓励投，在哪些领域有限制）；二、金融市场监控（地方银监局主要监管金融市场中的各个主体，而市中心支行主要监管金融市场中跨区域的领域，经济运行中的一片区域都出现了，这是需要他们负责的）；三、确保金融稳定。由于权限有限，他们的工作做的不可能很深，往往是表面文章。实际上他们工作的主要任务是分析地方的经济政策，还有分析监控地方金融运行情况和货币政策执行情况。另外，还有一个“2+1”2指学生助学贷款和下岗工人贷款，但这两项的不良贷款比例很高，后者高达20%，前者更高，目前还没有统计数字。1指房地产贷款。

看了一星期的材料之后，科长逐渐安排一些工作让我做，比如制作简单的报表，绘制图表，统计汇总等，在这个过程中，我体会到书本上的知识在实际工作中不一定用的到，而且在大部分时候是用不到的……

**实习报告5000字篇十四**

中国人民银行龙泉市支行成立于1949年7月，1985年5月开始独立行使中央银行职能，共设办公室、信贷调统股、营业室、货币金银股和保卫股5个职能股室及1个金融服务中心。根据《中国人民银行法》规定，中国人民银行作为我国的中央银行，履行“执行货币政策、维护金融稳定和提供金融服务”三大职能，龙泉市支行作为基层县级支行，具体依法履行“贯彻执行货币政策、维护辖区金融稳定、组织开展金融统计和分析、组织维护支付结算系统有序运行和组织开展辖区社会信用体系建设、管理人民币流通、经理国库以及外汇储备”等多项职能。

目前辖区内金融机构主要有工、农、中、建四家国有商业银行和邮政储蓄银行分支机构、地方法人金融机构龙泉市信用联社和龙泉市民泰村镇银行、股份制泰隆商业银行龙泉市支行、稠州商业银行龙泉市支行，政策性银行农发行龙泉市信贷组等10家银行业金融机构共64个营业网点。

此次实习的目的在于通过在人民银行县支行的实习，熟悉人民银行的日常业务，征信操作流程以及工作制度等。实习主要持续两个月，共计八周，我所在的部门是龙泉市支行的信贷调统股，实习过程主要包括以下几个阶段：

第一，跟随指导老师徐老师熟悉中国人民银行龙泉市支行目前的操作流程及作息时间。

第二，学习、了解中国人民银行的职能、基层支行的业务工作及各股室的职责。

第三，学习、了解信贷调统股得岗位设置及工作职责，重点熟悉征信管理工作。

第四，学习、了解基层央行然后执行货币政策，维护金融稳定、开展金融统计、金融研究。

第五，总结实习经过，并完成实习手册、实习报告。

实习期间，我系统地学习了中国人民银行龙泉市支行的制度和规章，了解并学习了信贷调统股的工作内容和工作流程。此外，除了熟悉和掌握工作内容流程外，做好整个信贷调统股的工作外，还积极配合好其他部门的工作，在短时间内掌握工作的要点和技巧，灵活运用所学到的专业知识解决工作中的遇到的实际问题，积极主动高效地完成任务。

下面我将我在支行实习的情况简要报告一下。

第一周，我的主要任务是了解支行所应该涉及的业务以及其管辖的范围，了解分局各个科室的主要工作分工和内容。学习之余，还负责对科室之间的资料传送、资料复印打印和扫描等等。

第二周，主要是协助分析央行度二轮加息，企业反应快速调查，协助筛选整理第一批跨境贸易试点企业，协助录入、核实并分析各金融机构上报经济数据，整理《第1季度企业汇率承受分析》、《小额贷款公司季度分析报告》等季度分析报告。

第三周，主要是学习使用“中国人民银行企业信用信息基础数据库系统”，协助做好企业信用信息查询、异议处理、日常咨询工作，配合指导老师协调企业和金融机构的异议信息处理。

第四周，我跟随指导老师参加了乡农村合作银行小额贷款成效回访，整理试点分析报告；协助总结下半年中小企业信贷支持情况；参与优化茶叶价格指数方案，整理《第1季度茶叶价格指数分析报告》。

第五周，在办公室同事的帮助下，我协助录入数据，分析编写《法人金融机构风险状况监测分析报告》、《涉外企业定期监测报告》。

第六周，我和同事们集中学习了《中华人民共和国行政许可法》及贷款卡行政许可的规定，在指导老师的指导下按行政许可程序、贷款卡管理的相关规定处理贷款卡的发放、核准，协助指导老师开展贷款卡年审工作，整理归档年审资料；协助筛选第二批跨境企业贸易试点企业以及上报工作。

第七周，主要任务是参与对评级机构执业行为及业务开展情况进行监督管理，并提出规范征信机构业务活动的意见，学习使用“中国人民银行个人信用信息基础数据库系统”，协助指导老师受理个人信用报告的查询、异议申请工作，在指导老师指导下，受理客户的个人信用报告查询、整理查询资料。

第八周，我主要是录入、核实数据，分析数据，协助编写《民间借贷利率监测报告》、完成第1季度物价调查统计工作；协助做好相关部门沟通协调工作，对辖区内个人非银行信息数据有关情况进行调查、采集、核实以及上报工作；协助收集上月度各金融机构不良贷款、再贴现、资产负债表及相关数据、信贷投入等额统计表。

作为一个大学税务专业的学生，这次人民银行的实习机会对于我可以算是难能可贵的一个经验。与自己从前学习的税会专业知识不同，这次的实习对我金融方面的知识提出了更高的要求，我真正的感受到了我金融知识的欠缺以及工作实践与课本知识之间的差距。在指导老师的耐心教导下，我在很好的巩固了自己理论知识的同时，也加强了实际操作能力；对目前的金融形势有了更深刻的认识。在另一方面，我也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习后的心得体会：

第一，我意识到理论知识与实践的差距。

在学校里总是在被灌输知识，近乎是得过且过，自己根本没强烈的求知欲。然而这次实习，却让我深刻地感受到了自己的知识的贫乏，不能将专业知识系统的掌握。作为专业相关的单位，对自身掌握的专业知识水平是相当不够的。比如在做第1季度物价调查统计工作时，对于物价的计算我只掌握了大体的理论，但已经没有那么深刻的记忆了。我只能自己利用下班后的时间自己去翻阅相关的课本资料进行补习，以更好地应对第二天的工作。通过这次的实习，给了我与众不同的学习机会，增强创新和推断的能力，掌握自学的能力。

第二，我学会工作中应具有高度的责任心以及足够的耐心。

在随指导老师参加兰巨乡农村合作银行小额贷款成效回访时，我们要与农户进行面对面的交流，需要我们认真的向他们介绍贷款相关制度以及如何维护自身合法金融权益。与此同时，面对村镇银行多年大额的贷款记录，确实也必须要有足够的耐心，一笔一笔去对照去审查。这些业务都是很基础很简单的操作，并不需要如何专业的知识技能，但是你必须要有责任心，一笔都不能错，不能漏，而且你的业务是关联着整体审计业务的进度的，所以你必须保质保量地去完成，才能不给整个团队拖后腿。所以在对自己的岗位，自己的工作应具有高度的责任心，做到事中细心事后检查。

第三，让我学会如何与人相处。

学校的人际关系比较简单，大家相处非常融洽，并不像想象中那么竞争激烈。无论是在办公室还是在外调研，我都保持着谦卑的工作态度，向前辈们学习，主动去求解。前辈们也会很尽心尽力的教授我，你尊敬他了，他也必定会尊重你。在办公室骄傲自大罗里吧嗦是很难会被接受的，尤其是一些自私自利的行为，会严重影响同事之间的关系的。总体而言，我明白，真诚相待，在社会人际交往中至关重要的。

通过这次的实习，让我更清楚地了解自身的优势和不足，学会了很多学校里学不到的知识，更为我今后步入社会打下坚实的基础。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn