

# 2023年坚韧分论点 做一颗坚韧的蒲草心 得体会(优质8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 银行信贷员述职报告篇一

银行行员是现代经济中不可或缺的一环，他们直接面对客户，接触金融交易，肩负着重要的经济责任。为了更好地了解银行行员的工作状态和职业满意度，近期进行了一次调查，并根据调查结果编写了一份详细的报告。通过阅读这份报告，我对银行业有了更深入的了解，同时也体会到了银行行员职业的挑战与机遇。

首先，报告显示在信任和安全方面，银行行员具有很高的职业信誉度。银行行员不断加强与客户沟通和联系，尤其在金融数据泄露和诈骗事件频发的时代，保障客户资金的安全无疑是他们的首要职责。报告中指出，银行行员在处理问题时能够确保准确性、可靠性和机密性，面对客户提出的疑问和要求时，能够提供满意的解答和帮助。这种信任感的建立是银行业长期发展的基石，也是他们工作中最宝贵的财富。

其次，报告还揭示了银行行员在面对快速发展的金融科技时所面临的挑战。随着信息技术的发展，金融科技正在改变银行业务的处理方式。智能ATM、网上银行等新兴技术的出现，使部分传统银行业务趋于自动化和电子化。报告指出，这些新技术的应用减少了某些工作岗位的需求，也对银行行员的技术和专业能力提出了更高的要求。银行行员需要不断学习新的技术知识，不断提升自己的专业素养，才能适应时代的变化。

此外，在客户服务方面，报告也对银行行员提出了一些改进意见。报告显示，银行行员应更加注重客户体验，倾听客户的需求并提供更好的解决方案。银行行员应根据客户的特点和需求提供个性化的服务，提高服务质量和效率。报告建议银行行员通过培训，提升自身的服务意识和技能，为客户提供更完善的服务。

此外，报告还特别强调了内部沟通与团队协作的重要性。调查结果显示，在团队合作和内部沟通方面，银行行员还有一些不足之处。银行行员应加强与同事和上级之间的沟通与合作，共同解决岗位上的问题，提高各项工作的效率。团队合作能够增加员工之间的凝聚力，建立良好的工作氛围，提高整个团队的绩效。

通过阅读这份报告，我对银行业的发展和银行行员的工作有了更深入的了解。银行行员作为金融服务行业的重要一环，在保障客户资金安全的同时，也面临着快速发展的金融科技和不断提高的职业要求。对于银行行员而言，加强自身的技术和专业能力，提高服务意识和团队协作能力是非常必要的。同时，银行业也应充分重视客户需求，加强对员工的培训，建立更加完善的服务体系。只有这样，银行业才能更好地适应时代的变革，持续为客户提供更高质量的金融服务。

## 银行信贷员述职报告篇二

农业银行用户覆盖面宽广，在农行实习是一次不错的体验。下面是本站小编收集整理的农业银行实习报告2000字范文，欢迎阅读与参考。

### 农业银行实习报告2000字(一)

#### 一、实习目的

作为一个即将毕业的大学生，参加毕业实习是为了增加社会经历，提高工作能力，也是踏入社会前的一次重要锻炼，为以后我们更好的适应工作岗位提前做好准备。

此外，由于我已经被中国农业银行广东省分行录取，这次去农业银行实习也能够让自己提前熟悉银行的基本业务，了解银行工作流程，为我毕业后顺利成为一名合格的农行正式员工奠定基础。

## 二、实习时间

20xx年3月30日——20xx年4月29日

## 三、实习单位

- 1，中国农业银行广州市天河支行
- 2，中国农业银行广州市东圃支行(农行天河支行网点)

## 四、实习内容

因支行工作的需要和安排，我这次的实习分成了两个部分，前面三周是在“中国农业银行广州市天河支行”实习，最后一周是在天河支行的网点“中国农业银行广州市东圃支行”实习。

### 1，中国农业银行广州市天河支行

主要职责：在综合管理部实习，主要负责整理支行收发公文资料，包括各种公文资料的整理、归档、以及档案销毁等，此外还包括各领导安排的临时工作。

两年前在中国银行实习的经历告诉我，银行的工作其实很简单，在各岗位分工后，工作内容甚至变得很单一。这次在农

行天河支行里面工作后给我的感受是：支行里面，各个部门岗位的工作内容变得更加简单了。

我在支行的实习是在综合管理部工作，主要跟着综合管理部的各位领导学习、做事，整理公文资料就是其中最多的任务。至于那些公文资料内容，就是支行所发或转发的各种通知内容，以及支行人事调动、银行规章制度等。

## 2，中国农业银行广州市东圃支行

主要职责：主要负责大堂经理的工作，包括大堂引导、解决顾客遇到的各种问题、向顾客介绍农行产品等，此外还包括后台安排的各项工

“站大堂”是最能锻炼人的工作，因为大堂经理每天都会遇到顾客提出的各种不同的问题，这些“问题”能够促进我们对银行业务的全面了解，做到熟练掌握银行的业务。不仅如此，这能够让我们从顾客的角度了解农行，可以为更好地提升农行服务水平提供有利的建议。

与之前在中国银行实习不同的是，这次更多的是走向了前台，直接面对面的和顾客交流。由于东圃支行是一个综合性的大网点，每天的业务都非常多，所以我们每天的工作也非常忙碌。比如，除了担任大堂经理的职务，每天下班之前还要派发对公客户回单，录信用卡台账，甚至还需要一个个去打电话开发潜在的优秀客户。

## 五、实习体会

服务是企业的灵魂，而银行正是服务性要求很高的行业。在实习期间，我时刻以一名正式农行员工要求自己，谨遵客户至上的服务理念。这段经历让我学到了很多很多，尤其是站大堂时直接和顾客交流的经历让我获益匪浅，感受良多。

大二寒假期间在中国银行的实习经历让我收获了很多，在某种程度上来说，我甚至认为那次实习所学到的东西比我大学前两年里学到的还要多。经过大三的一些培训、参加“三下乡”、以及证券公司实习，我渐渐的使自己具备了进入社会所需要的一些能力，并且一直在努力提升自己。再次进入银行实习，虽然已经没有了当初的那份新鲜感，但还是时刻在努力工作，认真学习。

体会1：广州，充满激情的城市。

记得当初一心想来广州，最终还是来了，这段实习过后，我想说：“我来对地方了！”

体会2：银行工作，其实并不轻松。

“客户至上，始终如一”是农业银行的服务理念。实际上，农行对于每一个员工的要求都是如此。记得实习期间，支行曾对我们实习生举办了一个“实习生培训大会”，要求我们用心服务，保持微笑。

正是在这种高标准、重服务的要求下，农行的每一个员工都谨遵“客户至上，始终如一”的服务理念。每天的晨会中，我们都会背诵“柜台十句”、“大堂八句”和“常用六句”；行长也会时常提醒我们要注意“把顾客当作上帝”来服务。

记得有一次，一个顾客抱怨柜台办理业务速度太慢，我上前去解释一番之后，他却大骂起来：“农行的服务太差，一点都不为顾客考虑，不知道多开几个窗口啊……”。面对他的一些无理取闹，我只能极力去解释并道歉。他闹了很久，我一直认真听着他的抱怨，然后耐心地向他解释并道歉。这样的事情很多，有时候我会觉得：并不是银行的服务不好，而是某些顾客的要求有点过份了。

网点大堂如此，后台也是异常的忙碌，加班到八九点是常有

的事。其实，支行也差不多，在综合管理部工作的三周里，我们三个实习生，一直认真工作，才把一年的公文资料基本整理完毕而已。总是感慨，婵姐一个人如何完成这么多的工作？曹姐每天电话不停，袁科就算是出去旅游都还要关心行里的工作情况……只能感叹：金融行业，其实并不轻松啊。

体会3：工作，其实并不可怕。

这次去实习，是第一次去广州。一个人，在毫无准备的情况下就踏上了去广州实习的路，到那边了什么都不清楚。不过还好，一个月之后，我可以说我适应了那边的生活。

记得一年前，一直犹豫要不要考研，分析来分析去还是选择了就业，原因很复杂，但有一点可以确定的是：我并不害怕工作。我并不会因为想逃避社会而选择继续留在校园，更不会因为害怕工作辛苦而选择继续读书。

当我第一天踏进支行时，几个陌生人问我是不是来实习的，然后说大家先自我介绍一下。我自然就不用说了，小本一个；然后是小文，西南财大研究生；当小光说他是北京大学研究生的时候，我顿时觉得压力好大！不久，我又了解到“天河这次招了42个人，只有10个本科生”，总是想着和这么多优秀的人在一起，估计以后的压力会无比巨大了。

体会4：努力，机会永远存在！

这是送给自己的一句话。经过这次实习，对比自身，还是看到了自己以后可能向上发展的一些机会，虽然不一定会实现，但还是要努力吧，总会有希望的。

## 六、实习总结

通过一个月的实习，我对农业银行的基本业务有了一定的了解，基本掌握了大堂经理的工作内容。作为一个即将毕业的

大学生，这次实习无疑成为了我踏入社会前的又一次锻炼，为我今后正式成为一名合格的农行员工奠定了基础。

## 农业银行实习报告2000字(二)

### 一、实习单位简介

中国农业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，中国农业银行网点遍布城乡，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，农业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。中国农业银行xx县支行城关分理处是xx县支行直属的一个营业网点，一直鼎力支持宁海经济的发展，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安全、快捷的全方位优质金融服务。

## 银行信贷员述职报告篇三

银行作为经济社会的重要组成部分，承担着金融服务的重要职责。作为银行的窗口，银行行员对于客户的服务质量和满意度有着重要影响。最近，我参与了一项关于银行行员的调查报告，通过对报告的学习和总结，我深刻意识到职业发展的重要性、客户服务的重要性以及个人素质的提升。以下将从这三个方面进行阐述。

首先，通过调查报告我认识到在当前激烈的职业竞争环境下，职业发展是每个人最重要的课题之一。调查报告显示，超过八成的银行行员一直在忍受工作的压力，缺乏成长机会成为他们最大的困扰。事实上，职业发展并不只是工资的增长和职称的提升，它更应包含工作的专业性、多样性和广度。这使我意识到在未来的职业发展中，提升自身技能、拓宽自己

的知识面，积极主动地寻求培训机会和项目经历是非常重要的。

其次，在服务行业中，客户至上是一条基本原则。通过调查报告发现，超过一半的客户对银行行员的服务质量不太满意，其中主要原因是行员的工作态度和沟通能力。这一结果引起了我对客户服务的关注和思考。行员所提供的服务是银行产品和服务的直接体现，优质的服务不仅能提升客户满意度，还能提升银行的品牌形象。因此，作为行员，需不断提升自己的服务意识，提高自己的工作责任心和项目管理能力，确保为客户提供专业、高效的服务。

最后，通过调查报告我也更加认识到个人素质的重要性。报告显示，行员的素质和道德水平对于银行的发展和改革至关重要。素质包括个人的道德修养、专业技能、职业操守等方面。在实践中，行员要时刻保持良好的个人形象和职业道德，具备扎实的专业知识，提供一流的服务和解决方案。只有不断提高个人素质，行员才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

通过参与此次调查报告和对其进行分析梳理，我能够更加全面地认识了银行行员在职业发展、客户服务和个人素质方面的重要性。作为未来银行行员，我将牢记这些体会，并努力提高自己在职业发展、客户服务和个人素质方面的能力。同时，我将不断拓展自己的知识面，丰富自己的工作经验，以适应不断变化的市场需求。只有这样，我才能不断提升自己的职业发展，为客户提供更好的服务，成为一名合格的银行行员。

## **银行信贷员述职报告篇四**

近年来，随着金融科技的飞速发展，银行业面临着前所未有的变革和挑战。作为金融业的核心人员，银行行员在这一变革过程中起着举足轻重的作用。为了深入了解银行行员的真



实心声和工作状态，我们进行了一项调查，并开展了相应的报告撰写工作。在对这份报告进行分析和思考的过程中，我深刻认识到了银行行员所面临的困境和应对之道。

首先，银行行员在数字化转型中所经历的困境不可忽视。调查报告显示，绝大多数银行行员对于金融科技的应用还存在一定的不适应。由于技术更新的速度远超个体的学习能力，部分行员面临着技能更新的困扰，甚至面临被淘汰的风险。这个问题的产生主要有两个原因：一方面是行员自身接受新技术和新知识的意识不足，另一方面是银行在培养行员方面投入不足。因此，为了解决这个困境，银行行员需要加强学习能力，自觉更新自己的知识和技能；同时，银行也应该加大对行员的培训力度，提供更多的机会和资源。

其次，银行行员工作绩效评估体系亟待改进。调查报告发现，绝大多数银行行员对于现有的绩效评估标准并不满意。现行体系普遍存在的问题之一是“唯数字论”，只以业绩为唯一评判标准，忽略了大量非数字化的工作内容和贡献。与此同时，行员晋升的机会与评级高低高度相关，导致部分行员为了追求业绩而不择手段。因此，银行需要完善绩效评估体系，将关注点从单一的业绩转向全面的能力和素质，充分认可行员的多方面贡献，并给予相应的晋升机会。

再次，银行行员在繁重的工作任务下面临着压力问题。调查报告显示，大部分银行行员工作负荷较重，往往需要加班加点完成任务。这种情况除了导致行员的工作效率低下，还可能对行员的身心健康造成负面影响。因此，银行需要优化工作流程、合理安排工作任务，减轻行员的压力。此外，银行行员个人也应该注重工作与个人生活的平衡，提升自己的心理抗压能力，更好地面对工作中的各种挑战。

最后，银行行员需要加强自身道德素养的培养。调查报告发现，个别银行行员存在违规违纪行为，给金融行业的形象带来了不良影响。作为金融行业的从业人员，银行行员不仅要

具备专业知识和技能，更要具备高尚的道德品质和职业操守。因此，银行行员应该加强道德教育，提高自身的道德水平，自觉遵守相关规章制度，以示专业人员的专业操守。

总之，从这次银行行员调查报告中，我们看到了行员在数字化转型中所面临的困境和挑战。然而，这些困境并非无法解决，只要行员和银行共同努力，就能找到应对之道。银行行员需要加强学习能力、提高专业素质，同时银行也需要改进绩效评估体系、减轻行员压力，从而推动银行业的可持续发展。我相信，在行员和银行的共同努力下，金融科技时代银行行业将迎来更加光明的未来。

## 银行信贷员述职报告篇五

### 中信银行实习报告（一）

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2018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 & 体会作一个系统的总结。

#### 一、本次见习的目的

- 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。

## 二、中信银行简介

### 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《金融时报》公布的“2008年全球市值500强企业排行榜中，中信银行首次入榜即排名第260位。在英国《银行家》杂志公布的2008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。

### 三、实习经历及工作内容

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。

#### 四、感受和体会

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。

## 中信银行实习报告（二）

转眼间，我在中信银行武汉分行近一个月的银行实习结束了，我从没想过会如此不舍。“千里之行，始于足下”，这个暑期短暂而又充实的实习，让我受益匪浅，是人生的一段重要的经历。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。

我是七月十九日开始到银行实习的，一个月的实习，我不仅体会到学校里的学习生活没有的社会工作的繁杂与压力，也的确感悟到中信银行以客户为中心的经营理念及由此带来的竞争优势。更重要的是，我在辛苦的实习中，收获颇多。一个月的实习里，我基本掌握了会计柜岗位职责，银行业务的《票据法》《支付结算办法》《账户管理办法》，同时掌握了转账支票，现金支票，银行汇票，银行本票的运用原理及

业务流程。了解了单位银行结算账户集中开立系统，增资验资开立情况，变更印鉴，票据清算打码等银行基本业务等等，我相信这对我专业知识的提升以及为将来进入社会正真走上工作岗位是非常有益的。

## 一、第一阶段的实习

在实习的前几天里，我主要跟主任学习，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。结合金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。在学习过程中，我深切的感到，学习就是为了提高，提高素质，加强对工作的负责态度，每一个员工都有权利和义务去学习！在学习了各种相关知识的同时，我还积极向业务员学习。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行操作，但是就是从旁边的学习中，我学到了工作之外的东西。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。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。身在银行，身处不同的岗位，都是为客户服务，每一位中信的员工都是我学习的对象。在跟客户经理的学习中，我认识到客户资源的优劣决定了一家银行业务结构盈利状况和竞争力水平。实施客户知识管理可以提高客户资源的开发和利用。在实习中，我归纳总结了客户知识管理的结构，并用理论知识和时间不断丰富。改善银行与客户之间的关系，拓展业务空间，发展利润源泉。在对客户服务的同时，我明白并领悟着，中信在资产总额大但资本欠缺的情况下，是如何利用资本的稀缺性的。利用最少的经济成本获得最大的收益，是每个客户追求的，资本追求利润，决定了资本是闲不住的，只有通过创新金融产品来

节约经济成本。

在对会计业务的学习中，让我了解最多的是对公业务。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，(目前中国银行使用的都是手工核对);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(如收付双方都是本行开户单位的)都是要直接入帐的。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。

## 二、第二阶段的实习

后一阶段的实习主要以大堂引导和户外宣传活动为中心，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，更是了解了中信银行。通过在中信的学习，我越来越深刻地了解了中信相对于其他银行的不同之处，了解中信发为客户着想的各种业务，我想这正是可以使中信在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。中信的细腻，周到，以及独到的业务，不仅使客户选择了中信，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。

有了这些对中信银行的了解，我们便可以代表中信去做宣传工



作。我们把中信介绍给大家,使尽量多的人可以享受的中信优质的服务,同时也拓展客户群,为中信创收。在学习了相关的政策和业务知识后,。我们跟随中信前台工作人员,一起边宣传边现场发卡。我们分成左右两组,各组都在做积极的宣传。活动结束后我们群的宣工作和发卡量明显高于另外一组。我们凭借我们的热情和口才还有不怕碰钉子的态度,更是凭借我们东方卡本身的魅力,赢得这一场各个银行间银行卡的“战争”。

## 银行信贷员述职报告篇六

近日,我参加了一次银行干部的讲评报告会,从中深感到了自身的不足与不完善,也收获了许多宝贵的经验与启示。下面,我将从聆听报告的感受、对银行干部的要求、提升自身综合素质、加强个人修养以及积极参与学习交流等方面,分享一些心得体会。

首先,聆听报告让我深感自身的不足与不完善。报告中,银行干部们围绕行业发展现状、市场竞争压力以及新业务需求等方面进行了深入剖析和讲解。他们的洞察力、分析能力和战略眼光令我深感震撼。相比之下,自己的知识储备和见识显得相对狭窄,思考问题的深度和广度还有待提升。因此,我明确了自我进步的方向,并下定决心要加强学习,将自己的知识储备与能力水平提升到更高的层次。

其次,报告会让我对银行干部的要求有了更深刻的认识。在报告中,银行干部们强调了对干部的要求,包括责任心、执行力、团队协作能力、创新精神等。银行干部作为金融机构的重要骨干,需要具备全面的能力素质,同时,还要能够处理复杂的金融交易、把握市场动态、预测风险趋势。独立思考能力和领导能力也是银行干部必备的素质。摸清了这些要求,我深感自己离目标还有很大差距,同时也明白了要实现这些要求需要通过不断的学习和实践来提升自己。

第三，报告会让我意识到提升自身综合素质的重要性。银行作为金融行业的核心，对干部的要求非常高。除了专业知识，还需要具备良好的沟通能力、领导能力、管理能力和动手能力等。在报告中，干部们强调了综合素质的重要性，并提出了针对性的建议和改进方案。因此，我深入思考如何在日常工作中不断提升自己的综合素质，希望能够更好地胜任自己的工作职责。

第四，报告会让我认识到加强个人修养的重要性。银行干部作为金融行业的代表，需要具备高尚的品德和丰富的人文素养。在报告会上，干部们强调了道德操守、正直诚信和服务意识等方面的重要性，并以自身为例进行了深入讲解。他们的言行举止、低调务实的风格给我留下了深刻的印象。通过观察和学习，我意识到修养的培养是一个长期而艰辛的过程，需要持之以恒地严格要求自己。因此，我决定在平时的工作中注重个人修养，不断提升自己的素质，努力成为一名更优秀的银行干部。

最后，报告会让我更加坚定了积极参与学习和交流的决心。银行干部之间的学习和交流是提高个人能力和业绩的重要途径。在报告会上，干部们分享了自己的经验和教训，并鼓励大家要多交流、多学习。他们通过案例分析和实战经验的分享，让我深刻认识到了学习的重要性。因此，我决心要积极参与银行内部的学术交流和经验分享，不断吸收新鲜的知识和经验，以提升自己的专业水平和业务能力。

总之，银行干部讲评报告会让我深感自身的不足与不完善，也让我对银行干部的要求有了更深刻的认识。通过参加报告会，我意识到提升自身综合素质和加强个人修养的重要性，并决心要积极参与学习和交流，不断追求进步和提高自己。希望在今后的工作中，我能够主动学习、努力实践，不断提升自己的能力，为银行的发展做出积极的贡献。

# 银行信贷员述职报告篇七

下面是本站提供的寒假银行实习报告，欢迎阅读。

## 寒假银行实习报告(一)

据学校毕业实习要求,本人于2018年2月底到4月底于大三寒假期间在中国农业银行宁海县支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习.实习期间,在学校和单位指导老师的帮助下,我熟悉了金融机构的主要经济业务活动,系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作,理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高.现将毕业实习的具体情况及体会作一系统的总结。

### 一、实习单位简介

中国农业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,中国农业银行网点遍布城乡,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,农业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.中国农业银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点,一直鼎力支持宁海经济的发展,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安全,快捷的全方位优质金融服务.

### 二、实习过程

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习,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与交易代码,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,并完成实习手册,实习报告.

### 三、实习内容

在正式学习银行业务前,我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能,包括点钞,捆钞,珠算,五笔字型输入法,数字小键盘使用等.这似乎给了我一个下马威,本来自以为银行业务相当的简单,却没发现我原来有这么多基本的技能不会操作.看着同事熟练的点钞,真是又佩服又羡慕,而我只能笨拙的从一张一张数起.对于珠算,刚开始我一直无法理解为什么不用计算器,这不是更方便吗后来慢慢才了解,原来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一定时间便会消失.

经过一个星期的苦练,我虽然还不能熟练操作银行的基本技能,但大致也掌握了其中的技巧,所谓熟能生巧,主要是靠以后勤加练习了.于是接下来,实习指导老师便让我学习储蓄业务.该分理处的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.对于每一笔业务,我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程,业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类.此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账,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.

在银行实习,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.

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后,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,记账,复核与出纳.

城关分理处的票据业务主要是指支票,包括转账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;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,会计记账员审核无误后记账,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账后).转账支票的审核内容同现金支票相同,在处理上是由会计记账员审核记账,会计复核员复核.

#### 四、实习收获与体会

这次实习,除了让我对农业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.

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.在工作岗位上,我们必须要有很强的责任感,要对自己的岗位负责,要对自己办理的业务负责.如果没有完成当天应该完成的工作,那职员必须得加班;如果是不小心弄错了钱款,而又无法追回的话,那也必须由经办人负责赔偿.

其次,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.在这一点上我从实习单位同事那里深有体会.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,这点我有亲身感受.在我实习快要结束时,基本业务流程我也算是掌握的差不多了,所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作.

没想到,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.

最后,我觉得到了实际工作中以后,学历并不显得最重要,主要看的是个人的业务能力和交际能力.任何工作,做得时间久了是谁都会做的,在实际工作中动手能力更重要.

因此,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,这才是我们实习的真正目的.

寒假银行实习报告(二)

我是xx大学汉语言文学专业的一名大三学生，能有来银行实习的机会实属难得，所以决心珍惜机会，用心向周围的同事学习。我的工作性质相当于大堂经理助理，主要负责分流客户，指导客户完成一些基本的填单任务，简单介绍一些银行业务项目等银行的基础性工作。总之这是一项基础性的服务性工作，最需要的是耐心和用心，要努力起到提高银行服务效率、服务质量的作用，这就是我对自己工作情况的基本认识。

做银行的大堂工作尤其是我所在的城关支行是xx业务量最多最繁忙的银行首先得过体力关，记得第一天上班基本上站一天回答一天的问题，晚上下班还真有些体力不支，浑身酸痛，但是后来这样坚持几天慢慢就可以应付这样的体力消耗量，我想好的身体永远是做好工作的基础和前提。

其后进入熟悉业务阶段，要清楚各项银行业务的办理流程，各种表格、单据的填写方法，以及如何恰当又准确的引导客户等。这阶段的过关要特别感谢我们银行的老师——负责大堂的唐经理，她给了我们细心严格的指导和真诚的帮助，可以感受到经理在用心传授给我们她的工作经验技巧以及工作心得。还用许多和我们实习生年龄相仿的从事证券和保险行业的哥哥姐姐也给了我们很大的帮助，我们相互配合，感觉到银行的工作气氛十分融洽，我想我们会成为生活和工作上的好朋友，我会用心的学习这些同事们身上的优点。

现在应该是提高业务水平阶段，怎样才能更好的与各户交流，准确了解到对方的需求，高效的帮客户解决问题，以及如何更好的识别客户，并可以进一步了解一些理财产品，以更好的引导帮助客户。

我的第一份工作虽然并不高端，并不需要太多技术，但却锻炼了做好一份工作尤其是服务性行业的基本素质：很好的交流倾听沟通能力，恰当准确的表达能力以及融洽的与人相处的能力，我想这也是我所学习的汉语言文学所应该掌握的基本

素养，这也是一个人在社会上生存所需要终生学习提高的方面。

每一天都有近千人来我所在的城关支行办理各项业务，每一人都是那么的不同，来自不同的家乡，操着不同的口音，不同的要求，不同的愿望，不同的生活状态，每天见证不同人的不同的忧乐哀愁，但这些日子的工作经历让我在心里不断提醒自己，对于每一个人不管贫穷还是富有，位高权重还是身份卑微，聪慧多知还是孤陋寡闻，你都应该发自内心的尊重每一个人，要耐心，认真的倾听每一个人的想法要求，尽量为客户着想，因为你也需要别人这样对待你、帮助你。只要这样想我就可以以一份很平和的心态对待我每天的重复性较高的工作，因为我想我的工作是有意义的。

另外的不得不提的实习收获是理财意识的提高，一个人不光要会挣钱，还要会有有效的管理自己的钱，就是要学会理财，学会投资。在银行的实习让我开始接触保险、股票、基金等理财投资项目，并慢慢开始学习如何去合理规划适合自己家庭的理财方案，比如一个家庭最好要有10%左右的资产投资于保险，60%的资产用于较为稳定的投资等，我想学好理财是在银行实习期间要去研究的大学问，也是一个人要去终身学习的必修课。

### 寒假银行实习报告(三)

寒假期间，我有幸来到了中国工商银行双流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。

## 银行信贷员述职报告篇八

尊敬的陈主任：



您好，感谢这一个月来您对我的关怀，然而今天我却不得不向您恭敬的呈递上我的辞职信。

回首这一个月多月来，首先得感谢xx银行信用卡中心广州分中心给予我这次机会，让我有幸加入推广室业务二组这样一支在招行百余支业务组里业绩都能名列前茅的优秀团队里，在二组，我感受到了荣誉同时也体验到了压力，这些都成为我每日工作的原动力。入职以来我进行过写字楼、大型商场、街边店铺的陌生拜访，同时也实践过不同形式的摆摊工作，凭借这些多元化的作业方式，我份内的任务量得到了一定的保证，但还是未能圆满达到龙主任所给予的期望。

之所以选择离职，大致有以下几方面的原因：

第一，社会之所以产生分工，是由于每个人的能力不同，而个人能力的差异势必会从客观上要求人人考量自身实际，选择能闪避其短而发挥其长的工种。本人入职以来虽然兢兢业业的工作，却仍然与公司所要求的月最低任务量目标有一段距离，而再结合每日诸如交通费、饮料费的开销，让自己感觉到了入不敷出、捉襟见肘的考验。因而，从民生的角度而言，离开xx银行信用卡中心确实是经济无奈所致、能力所不胜任这份工作所为。

第二，坦诚说来，之所以选择xx银行信用卡中心这份工作，我的初衷更多的是倾向于让这份工作来重新塑造自己的性格，而从目前的效果来看，是完全达到了。这一个月过去，我改掉了腼腆和不敢在陌生人面前谈吐的缺陷，培养成为现在勇于在众人面前展示自我的个性，以及与陌生人有强烈攀谈欲望的性情。这短短一个月端正了我二十几年来性格上的不足，锤炼出了全新的自我，这对我今后不论是在职场上亦或是在人生大道上，永远都是有百利而无一害的。

第三，去年毕业后我参加考研，天意弄人的是我仅以一分之差未能如愿，这不得不说是一次人生的转变，姑且不论这次

转折是利还是弊，但我还是怀有一颗强烈上进的心，希望在青春这样黄金的时段里能够博览全书，尤其是认真研读一些对自身职业发展有益的书籍，而这需要有一份朝九晚五、有规律作息的工种，因而离开招行也是出于自身职业规划的考虑。

以上就是我离开现任工作的三个理由，希望能得到龙主任的谅解。

我是一个很重视感情的人，龙主任是我出社会工作以来的第一位直属上司，我一向都很敬重有加，并且今后也会时刻铭记着。这一个月以来我能体会并由衷感谢龙主任在许多小细节上对我的关心与照顾，正如龙主任在二组同事里的口碑一样，您在工作方面虽然严格要求，但为人却是善良与真诚的，而这些素质也正是您获得招行年度优秀员工荣誉的真实体现。

一个月以来，我常与龙主任交流工作中存在的困惑，而龙主任展现出的精湛业务知识以及诲人不倦的师长风范都令我钦佩不已。记得一次户外临时摆摊作业时，您富有激情的派单以及热情的向路人宣传信用卡，这种精神面貌把我们这些一道来作业的下属都比下去了，也在那一次令我着实体味到敬业也是一种做人的品质。

其实我做人很谦虚，喜欢将问题拿与您交流，希望通过沟通来吸取对自己有益的建议，而不是您所批评我的“固执”。尊重师长对我的指点是我一向为人的秉性，我从未有过顶撞或是将意见不屑一顾的张扬，这一点希望得到您的认同。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 银行信贷员述职报告篇九

### 第一段：引言（100字）

银行干部讲评报告是银行业务的重要环节，旨在评估干部的能力和绩效。近期，我有幸参加了一场银行干部讲评报告会，收获颇多。通过听取并参与讨论干部的报告，我对银行工作的重要性和干部角色的责任有了更深刻的认识。在这次体会中，我发现了很多值得思考和改进的地方，同时也明确了自己在提升能力上的方向。

### 第二段：关于表达能力的重要性（250字）

在这次报告会中，我对干部的表达 ability 产生了深刻的触动。优秀的银行干部不仅要有出色的业务能力，还需要能够清晰、准确地传递自己的观点和想法。然而，我在听取报告时发现，有些干部的表达 ability 相对较差，无法很好地传递自己的思路 and 理念。这种情况下，即使干部的观点很有价值，但可能因为表达不佳而无法得到有效的沟通和认同。因此，我认为提升自己的表达能力是非常重要的，可以通过多进行演讲和沟通训练来提高自己的表达能力。

### 第三段：关于领导能力的提升（250字）

除了表达能力，我在报告会中还对干部的领导能力产生了一些思考。干部在展示自己的业绩和能力时，也需要展现出对团队的领导能力。然而，有些干部在报告中过于强调个人成绩，而忽视了团队协作的重要性。我深刻认识到，作为一名优秀的银行干部，不仅要有优秀的个人能力，还需要具备团队合作和领导能力，带领团队实现共同目标。因此，我决定加强团队合作的意识，通过参与团队项目和与同事的交流，提升自己的领导能力。

#### 第四段：关于学习与自我提升（300字）

这次报告会同时也给我带来了学习与自我提升的思考。干部在报告中展示的能力和思路，都需要建立在良好的学习基础之上。我在听取报告时，不仅对干部的行业知识和业务能力感到佩服，还看到了他们对学习的持续追求和钻研精神。这使我深刻认识到，在不断变化的金融行业，只有不断学习和提升自己，才能不被淘汰。因此，我决定加强自身的学习和专业知识的更新，通过参加各类培训和学习交流，不断提升自己的综合素质和竞争力。

#### 第五段：结束语（200字）

通过这次银行干部讲评报告心得体会，我深刻领悟到了自身在表达能力、领导能力和学习提升方面的不足。未来，我将加强自己的表达能力和领导能力，积极参与团队协作，提升个人和团队绩效。同时，我也会持续学习和更新知识，保持对银行行业和金融市场的敏感度，不断提高自己的综合素质和应对能力。我相信，通过不断努力和提高，我将成为一名优秀的银行干部，并为银行业务的发展做出自己的贡献。

## 银行信贷员述职报告篇十

银行实习是一个不错的历练机会，下面是本站小编收集整理  
的中国银行实习报告1000字范文，欢迎阅读与参考。

### 中国银行实习报告1000字(一)

实习地点：中国银行淄博分行

实习时间□20xx年x月到x月

中行概况

1) 中行地位：中国银行是中国建立最早也是国际化程度最高的一所优秀的国有银行。连续多年被国际银行组织评为中国最佳银行和世界10大银行。如今也是世界500强和中国10强的优秀企业。

2) 中行历史：中国银行是中国历史最久的银行，在孙中山的批准下于1912年成立。同时中行也是最早成立海外银行的银行，于1929年在伦敦成立第一家海外银行。百年的力史也为中国的银行业的发展起了引导的作用。

3) 中行分布：中国银行是中国目前国际化程度最高的银行。不仅分布在全国各地，同时也分布在世界各地。在伦敦，在纽约，在东京，在新加坡，在莫斯科，在悉尼，你都可以看到那红色醒目的标志。它代表着中国的银行业的形象，代表着中国优秀企业的形象，代表着我们中国的经济在进步，在发展，在腾飞；在向着国际化，世界级前进。

4) 中行战略：中国银行有很多竞争性的战略。第一个是实行it蓝图战略，把所有部门的银行业务分系统合为一个系统，提高办事效率，方便统一管理。第二个是工商e线通，派专门的人员去到工商局，当有新企业在工商局注册时，让企业去中国银行去做验资证明，然后开户。那以后的存款和贷款都在中国银行进行。然后为企业提供一整套的流程服务。第三个作为国际化的银行，中国银行为留学生提供一系列的留学资金证明，留学贷款，信用卡和借记卡等服务。其他还有很多的战略，但是由于实习时间较短，就给大家介绍这么几个。

5) 中行的人：中国银行作为一个优秀的中国企业。企业的员工都至少是本科学历以上的较高素质的员工。对人尊敬，为人和善，做事积极，认真负责。所以跟他们相处很愉快，同时也可以学到很多在单位上怎样对领导，对客户，对工作的态度和方法。

6) 中行部门：中行大大小小的部门有10几个将近20个的样子。

从外部的物业管理部，保卫安全部，人力资源部，办公室到核心业务的个人金融部，银行卡部，公司业务部，个人业务部；信息科技部；风险管理部；财务管理部等等。每个部门都各尽其能，并且相互合作，相互联系。共同支撑中国银行的健康快速的发展。

7) 中行业务：对应的部门就有对应的业务。和其他银行一样，中国银行的 core 业务也是存款，贷款，结算，银行卡，外汇等。我实习的部门则是公司业务部，主要是对公司或者企业等组织处理资金业务，发放贷款，征收存款等等。像中国银行山东分行的大客户有中国移动，中国联通，鲁商集团，山东高速等等。这是中国银行盈利的一个重要部分。

工作状况：

1) 刚去期间：刚去的几天，什么都不懂，什么都不会。只能一边看，一边听，一边想，一边试。首先从开始认识部门的每个成员开始，去收集和记录他们的信息。然后就集中去看相关的书籍(经济学，金融学，货币银行学，商业银行学，中国银行产品手册，中国银行业员工守则)去了解银行的运作流程，银行的工作业务等。

2) 工作期间：在公司业务部。新员工的主要任务就是负责服务的后台业务。第一就是统计工作，在邮箱里面，省行下发任务，然后我就帮忙下发给下面的五区三县的支行。然后把他们汇总的任务在汇总起来，发给省行。这些表格的内容不外乎于：企业信息表(包括企业的规模，资金，诚信)；客户经理表(时间，职位，管理企业)；贷款评估表；第二，除了统计表格外，我还帮助各个客户经理和主任们去打印，复印和扫描文件。还有去各个科室去传递文件，传达信息，领取物品，叫行长签字等等。这些杂活，只要能做的，都尽力做好它。

中国银行实习报告1000字(二)

这次实习的岗位是大堂经理，所涉及的工作内容基本有. 教客户开户，填单据，兑换外币的程序，对公，对私业务的引导。以及给予客户存款贷款建议，介绍客户理财渠道，提供给顾客一些财经信息。还有教客户如何用atm自动缴费机、网上银行的使用方法等等。

实习的感想：作为一名经管系国贸专业的大学生，我一直很期待能够有机会到银行、证券、保险等金融领域的公司去实习。这个期待已久的梦想终于在今年的暑假实现了：在中国银行池州分行进行暑期实习。虽然实习只有短短的一个月，但却在金融知识、银行业务、公司内部管理等方面给我上了一堂意义深远的实践课。特别是中行各部门经理对我的悉心教导与细心关怀，让我感受到了中行这个大家庭的美好与温馨，让我对中行充满了感激与敬仰！

银行并不像我之前想象的那样，工作轻松，银行的工作人员也是很辛苦的，看似简单的工作其实里面包含的细节非常的多，每一步都需工作人员的小心谨慎。而且还经常为了完成某项工作而加班，当然这也是因为中行的员工具有很强的责任心，对自己的没完成的工作会主动加班完成，尽管加班是没有工资报酬的。这更让我感受到了中行这个大家庭的团结与责任心，而这对于企业尤为重要。没有团结，企业内部就会一片混乱，难以发展，只要企业内部团结就会战无不胜，即使再难的事，只要团结，就一定会成功；而如果只有团结而没有责任心，企业就难以在市场经济环境下取得与竞争对手的相比较优势，就无法体现一个企业市场地位，同时也难以得到客户的广泛认同，企业的发展就会举步维艰。而中行此时展示给我就是这样一个团结、负责的大企业的形象，我相信通过中行员工齐心协力的工作，中行领导远见卓识的领导，中行一定能取得与竞争对手的巨大优势。

我所在的中行的文化理念是微笑服务。对每一位客户的到来和要求都要热心欢迎和对待，特别是遇到一些年纪较大的顾客更是要将这些经济上涉及的细节慢慢不厌其烦的道来，一

是为了给企业赢得更好的口碑，另一个是银行涉及业务的资金都是每个顾客的心血，我们必须要对其对我们的寄托和信任认真负责。银行不仅要求我们对每一位客户都笑脸相迎，对每一位自己的同事更是要关爱、关心。值得赞扬的是同事们对每一件顾客要求小事都会放在心上并认真对待的，而且工作时都有节俭的好习惯，不浪费。每天早晨的晨会是总结一天的工作和互相检查仪容仪表的时候，接着就是以全新的心态和面貌开始了一天的工作。我想不管在哪一个企业，如果有良好的企业文化，员工有积极的心情，那么这个企业的发展将会蒸蒸日上，也会是更多人才向往的地方。

在银行里我和每一位同事都相处的非常好，也学到了很多的东西，包括关于银行以及和银行相关的如保险的基本的知识，为人处事的方式方法，从客户交谈中学到的社会知识和经验等等。我觉得实习对在校大学生有重要的意义也是非常必要的。通过实习能够不断充实和完善自身的知识结构，培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，将学到的知识联系实际并在实践中得到校验，锻炼适应能力和社交能力，从而积累社会阅历和工作经验，走出成功就业的第一步，为国家和社会作出应有的贡献。希望这次的实习经验可以为我毕业以后的求职、发展的道路提供一些帮助，更重要的是我对自己以后的成功有了更多的信心。

### 中国银行实习报告1000字(三)

这次实习所涉及的内容，主要是会计业务(对公业务)，其他一般了解的有点、捆钞技能的锻炼;大堂引导以及顾客服务方面的锻炼;信用卡业务。

#### 一、会计业务

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，（目前中国银行使用的都是手工核对）；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（如收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。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。

一些数额较大的走账（一般两百万以上包括两百万）要登记大额款项登记表，另外报备合肥管理部以免头寸不足。

“一天之际在于晨”，会计部门也是如此。

每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，打印两份昨天的回单（大小额转账、网上扣税……），一份留底，一份盖上转讫章按照帐号分类放入回单柜内给客户，并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。

## 二、点、捆钞技能的锻炼