# 实习报告5000字(28篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-06-10

*实习报告5000字一中国人民银行江苏省常州市中心支行有信贷管理科、调查统计科、国际收支、外汇管理、会计、人事等部门组成。与普通商业银行相比，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...*

**实习报告5000字一**

中国人民银行江苏省常州市中心支行有信贷管理科、调查统计科、国际收支、外汇管理、会计、人事等部门组成。与普通商业银行相比，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。

我被安排在信贷管理科实习，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)。由于人员少，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常常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。

刚到信贷管理科时，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，我对信贷管理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，王科长向我介绍了常州市中心支行信贷管理科的主要任务，集中在三方面：

一、执行货币政策(只有中央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，而信贷管理负责的是结构的调控，\_\_款在哪些领域鼓励投入，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，如果经济运行中的一片区域都出现了问题，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入，往往是表面文章。实际上他们工作的主要任务是分析地方政府的经济政策，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\_\_款和下岗工人\_\_款，但这两项的不良\_\_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\_\_款。

我在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，而且在绝大部分时候是用不到的，但知识作为一种储备又是必不可少的，因为它会在潜移默化中影响一个人的思维，思考的方式，决定一个人能否高效、创造性地完成自己的工作。工作与学习不同，学习需要一个人专心致志做好自己的事，而工作除此之外，还需承担应尽的责任，有的时候甚至不是自己的责任，因为工作大多数情况下不是一个人就能完成的，工作中存在分工，大家各司其职，工作中的上下游各环节只有确保准确无误的完成，整个工作链才能环环相扣，井然有序。记得有一次，我在做金融市场业务情况的汇总报表，资料来自各国有银行、地方银行发来的填报报表。我只顾把数据汇总，却忽略了对报上的数据进行最简单的逻辑分析。因而在有经验的科员检查时，就发现了好几处问题，比如有银行在发生笔数一栏填写了1。5，这显然是在填报时出现了差错，还有银行在同一栏目的“发生笔数”未做填写，在“发生金额”下却填有数据，这可能是该银行无法准确统计，因而空缺该栏的结果。这样最后汇总出的该栏目发生笔数和发生金额是不匹配的，没有统计的意义。

实际统计工作中，会出现数字资料缺漏的情况，需要一个细心的统计员及时发现，核实数据的准确性，对数字资料做出处理。尽管这可能并非一个统计员的责任，但为了使自己的工作有意义，能正确的反映问题，发现别人的错误，并令其及时改正，也是对自己职责的履行。另外，工作中常会出现一些突发状况，需要职员有较好的应变能力，恰当处理问题，并在此过程中逐渐积累经验。工作中工序的安排也是门大学问，恰当安排，会使工效大大提高，时间得到极大地节约。

**实习报告5000字二**

暑假期间，我在中国人民银行江苏省常州市中心支行参加了为期一个月的实习。通过这次实习，我对人民银行地方中心支行的工作内容有了比较清楚的认识，区分了中央人民银行与地方中支的职责划分。

中国人民银行江苏省常州市中心支行有信贷管理科、调查统计科、国际收支、外汇管理、会计、人事等部门组成。与普通商业银行相比，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。

我被安排在信贷管理科实习，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)。由于人员少，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常常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。

刚到信贷管理科时，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，我对信贷管理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，王科长向我介绍了常州市中心支行信贷管理科的主要任务，集中在三方面：

一、执行货币政策(只有中央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，而信贷管理负责的是结构的调控，\_\_款在哪些领域鼓励投入，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，如果经济运行中的一片区域都出现了问题，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入，往往是表面文章。实际上他们工作的主要任务是分析地方政府的经济政策，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\_\_款和下岗工人\_\_款，但这两项的不良\_\_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\_\_款。

我在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，而且在绝大部分时候是用不到的，但知识作为一种储备又是必不可少的，因为它会在潜移默化中影响一个人的思维，思考的方式，决定一个人能否高效、创造性地完成自己的工作。工作与学习不同，学习需要一个人专心致志做好自己的事，而工作除此之外，还需承担应尽的责任，有的时候甚至不是自己的责任，因为工作大多数情况下不是一个人就能完成的，工作中存在分工，大家各司其职，工作中的上下游各环节只有确保准确无误的完成，整个工作链才能环环相扣，井然有序。记得有一次，我在做金融市场业务情况的汇总报表，资料来自各国有银行、地方银行发来的填报报表。我只顾把数据汇总，却忽略了对报上的数据进行最简单的逻辑分析。因而在有经验的科员检查时，就发现了好几处问题，比如有银行在发生笔数一栏填写了1。5，这显然是在填报时出现了差错，还有银行在同一栏目的“发生笔数”未做填写，在“发生金额”下却填有数据，这可能是该银行无法准确统计，因而空缺该栏的结果。这样最后汇总出的该栏目发生笔数和发生金额是不匹配的，没有统计的意义。

实际统计工作中，会出现数字资料缺漏的情况，需要一个细心的统计员及时发现，核实数据的准确性，对数字资料做出处理。尽管这可能并非一个统计员的责任，但为了使自己的工作有意义，能正确的反映问题，发现别人的错误，并令其及时改正，也是对自己职责的履行。另外，工作中常会出现一些突发状况，需要职员有较好的应变能力，恰当处理问题，并在此过程中逐渐积累经验。工作中工序的安排也是门大学问，恰当安排，会使工效大大提高，时间得到极大地节约。

**实习报告5000字三**

寒假期间，我到\_\_省\_\_市工商银行进行了实践，发现了一些引入思考的问题。 第一：银行的呆、坏账率过高，根据巴塞尔协议规定，资本充足率为8%，而在该行竟达到48%，经调查，主要原因是银行的贷款回收率很低，加上前几年积累下来的国有企业拖欠旧账的固疾

寒假期间，我到\_\_省\_\_市工商银行进行了实践，发现了一些引入思考的问题。

第一：银行的呆、坏账率过高

根据巴塞尔协议规定，资本充足率为8%，而在该行竟达到48%，经调查，主要原因是银行的贷款回收率很低，加上前几年积累下来的国有企业拖欠旧账的固疾，近几年来，国有企业改革过程中，银行受前几年的影响，不敢过多的放款，呆坏账率过高，使得银行不敢盲目贷出无抵押的信用贷款，信用货币创造体系在很大程度上被抑制，大家都知道银行是经济的核心，核心受阻，必然抑制经济部门的发展，如保险、证券业等，也必然反作用于国有企业改革，并形成恶性循环，当然，解决方法是有的。首先，源头上，最主要的是解决大、中、小型企业改革，改革的具体措施，需由当地各级政府因地制宜，借鉴一些企业改革成功的经验，也可以聘请专业经济学家、咨询机构对企业进行重新评估、考察，找到解决途径和措施，企业是解决的最关键一环，国有企业改革好了，下岗职工复岗问题自然解决，职工有钱了，消费自然旺盛起来，扩大内需自然容易解决了，经济增长率自然提高了，银行的贷款自然能还上。

第二：私营企业贷款很难实施

随着住房抵押贷款、买车抵押贷款的进行，住房、买车贷款如火如荼地进行，主要是由于有物权作保证，《经济法》上说过当物权超过债权，在贷款人无能力偿还贷款时，银行有权对抵押物进行处置，使得银行自然加大贷款力度，积极放贷，我国住房、买车贷款迅速增大会是很自然的事情，对于与房地产、汽车、钢铁、建材相关的产业发展，起到了积极的推动作用。但是，这不能解决银行呆坏账率过高、经营风险较大的根本问题，因为毕竟放贷的数量有限，规模不大，现在苏南、浙江盛行对民营企业贷款，各地银行积极学习经验，在我看来未必可行：

1、江浙地区有良好的民营企业经营氛围，中、小型国有企业很少，很多人愿意私人当老板，另外，个人信誉度较高，银行的信用贷款可以及时还上，但其他地区是否具备这种氛围，还很难说。

2、在微观经济四大要素中，劳动、土地、资本、企业家才能，企业家才能是很难界定的，也就是说，在决定某项贷款时，到底谁更具有才能呢?只有企业发展到一定规模有向上扩张的趋势时，或者该企业家以前信誉较高，银行才有可能进行发放，但是，这种情况如何进行界定的`呢?可以说困难重重，寻租行为时常发生，造成货币供给使用效率很低，竞争不公平。何况，民营企业淘汰率过高，但是江浙地区不同，前面已经说过，那个地方已经有很好的传说，何况大型民营企业也较多。 “温州模式”、“苏南模式”，这使我迅速想到经济学家，不但是要有进行某些定性分析，更重要的是设计一些切实可行的定量分析。

上例中，如建立一套符合中国现实情况的标准体系，包括对企业的未来的评估，企业家个人才能的评估，企业家信誉的评估结合起来的评比的在套类似西方发达国家的评比参数，而很多经济学家只做大体上的讨论，却不去做更精、更细、更周密的计算、调查，我想这也是经济学不如数学、物理在生活中实用的重要原因吧 。

**实习报告5000字四**

寒假期间，我到\_\_省\_\_市工商银行进行了实践，发现了一些引入思考的问题。 第一：银行的呆、坏账率过高，根据巴塞尔协议规定，资本充足率为8%，而在该行竟达到48%，经调查，主要原因是银行的贷款回收率很低，加上前几年积累下来的国有企业拖欠旧账的固疾

寒假期间，我到\_\_省\_\_市工商银行进行了实践，发现了一些引入思考的问题。

第一：银行的呆、坏账率过高

根据巴塞尔协议规定，资本充足率为8%，而在该行竟达到48%，经调查，主要原因是银行的贷款回收率很低，加上前几年积累下来的国有企业拖欠旧账的固疾，近几年来，国有企业改革过程中，银行受前几年的影响，不敢过多的放款，呆坏账率过高，使得银行不敢盲目贷出无抵押的信用贷款，信用货币创造体系在很大程度上被抑制，大家都知道银行是经济的核心，核心受阻，必然抑制经济部门的发展，如保险、证券业等，也必然反作用于国有企业改革，并形成恶性循环，当然，解决方法是有的。首先，源头上，最主要的是解决大、中、小型企业改革，改革的具体措施，需由当地各级政府因地制宜，借鉴一些企业改革成功的经验，也可以聘请专业经济学家、咨询机构对企业进行重新评估、考察，找到解决途径和措施，企业是解决的最关键一环，国有企业改革好了，下岗职工复岗问题自然解决，职工有钱了，消费自然旺盛起来，扩大内需自然容易解决了，经济增长率自然提高了，银行的贷款自然能还上。

第二：私营企业贷款很难实施

随着住房抵押贷款、买车抵押贷款的进行，住房、买车贷款如火如荼地进行，主要是由于有物权作保证，《经济法》上说过当物权超过债权，在贷款人无能力偿还贷款时，银行有权对抵押物进行处置，使得银行自然加大贷款力度，积极放贷，我国住房、买车贷款迅速增大会是很自然的事情，对于与房地产、汽车、钢铁、建材相关的产业发展，起到了积极的推动作用。但是，这不能解决银行呆坏账率过高、经营风险较大的根本问题，因为毕竟放贷的数量有限，规模不大，现在苏南、浙江盛行对民营企业贷款，各地银行积极学习经验，在我看来未必可行：

1、江浙地区有良好的民营企业经营氛围，中、小型国有企业很少，很多人愿意私人当老板，另外，个人信誉度较高，银行的信用贷款可以及时还上，但其他地区是否具备这种氛围，还很难说。

2、在微观经济四大要素中，劳动、土地、资本、企业家才能，企业家才能是很难界定的，也就是说，在决定某项贷款时，到底谁更具有才能呢?只有企业发展到一定规模有向上扩张的趋势时，或者该企业家以前信誉较高，银行才有可能进行发放，但是，这种情况如何进行界定的`呢?可以说困难重重，寻租行为时常发生，造成货币供给使用效率很低，竞争不公平。何况，民营企业淘汰率过高，但是江浙地区不同，前面已经说过，那个地方已经有很好的传说，何况大型民营企业也较多。 “温州模式”、“苏南模式”，这使我迅速想到经济学家，不但是要有进行某些定性分析，更重要的是设计一些切实可行的定量分析。

上例中，如建立一套符合中国现实情况的标准体系，包括对企业的未来的评估，企业家个人才能的评估，企业家信誉的评估结合起来的评比的在套类似西方发达国家的评比参数，而很多经济学家只做大体上的讨论，却不去做更精、更细、更周密的计算、调查，我想这也是经济学不如数学、物理在生活中实用的重要原因吧 。

**实习报告5000字五**

(一)实习目的

不知不觉间，到中国农业银行\_\_市分行实习已经半个月了，在这段时间里，公司的领导和同事都给予了我很多的支持和帮助，让我充分感受到了“大行德广，伴您成长”这一公司的核心价值观。作为中国农业银行\_\_市分行的一份子，在对公司领导同事们的辛勤工作和认真态度肃然起敬的同时也深深的感受到了骄傲和自豪!

刚来到公司实习的时候我就是想了解一下银行的运作流程和经营模式。同时希望能在做事情的同时学会怎么去做人，怎么在公司中与人交往，培养我的工作意识和提高我的综合素质。

而且，我工作的岗位是电子产品部，在这里实习主要是为了提高我们在工作中的与人交流沟通的水平并且熟悉一些较为基础的公司工作的流程，在实习过程中，我每天都会接触到单位里的各位领导同事，在与他们一起工作的同时我自己的综合能力也得以提高。

总的来说，我的最终实习目的就是为不久以后的工作打下坚实的基础。

(二)实习时间

实习时间段：

(三)实习公司介绍

中国农业银行是国际化公众持股的大型上市银行，中国四大银行之一。最初成立于1951年(辛卯年)，是新中国成立的第一家国有商业银行，也是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。数年来，中国农行一直位居世界五百强企业之列，在“全球银行1000强”中排名前7位，穆迪信用评级为a1。\_\_年，中国农行由国有独资商业银行整体改制为现代化股份制商业银行，并在\_\_年完成“a+h”两地上市，总市值位列全球上市银行第五位。

中国农业银行的前身最早可追溯至1951年成立的农业合作银行。20世纪70年代末以来，中国农业银行相继经历了国家专业银行、国有独资商业银行和国有控股商业银行等不同发展阶段。1994年中国农业发展银行分设，1996年农村信用社与中国农业银行脱离行政隶属关系，中国农业银行开始向国有独资商业银行转变。\_\_年1月5日，中国农业银行整体改制为股份有限公司，完成了从国有独资银行向现代化股份制商业银行的历史性跨越;\_\_年7月中国农业银行股份有限公司在上海、香港两地面向全球挂牌上市，成功创造了截止\_\_年全球资本市场最大规模的ipo，募集资金达221亿美金;这标志着农业银行改革发展进入了崭新时期;也标志着国有大型商业银行改革上市战役的完美收官。

中国农业银行股份有限公司山西省分行(简称农行山西分行)是中国农业银行在山西省设立的一级分行。从1979年恢复分建以来，经过全行上下的努力，实现了国有专业银行向现代商业银行的转轨。截至\_\_年6月底，全省农行拥有506个机构，其中：1个一级分行，1个省分行营业部和10个二级分行，171个一级支行，56个二级支行，266个分理处(储蓄所)，1个培训学校，营业机构遍布全省所有县区和主要乡镇，成为全省唯一的县县有网点的大型商业银行。全行从业人员14052人，其中大学以上学历8163人，占全部职工总数的58%;共有专业技术人员6595名。而中国农业银行\_\_市分行是山西省农业银行11个下属分行中的一个。

(四)实习内容

在此次实习中，我在中国农业银行\_\_市分行的电子产品部学习银行的最基本工作，如录入、统计、制表、复核等。通过这些简单的工作，我了解了银行卡业务的基本操作流程，未接触银行工作前看似简单的一张信用卡，是必须经过评估、审核、录入、复核、存档、编制、打印等一系列完整严密的手续才能完成的。当中任何一个环节出了差错，都会带来繁琐的纠正工作。刚开始认为对于简单的电脑操作完全可以胜任的我，慢慢明白，最重要的不是快，而是准。除了银行卡的操作流程，在做一些杂事，如电话联络各所业务人员、大堂经理等工作时，我也深刻体会到银行不是简单的存款取款的渠道，而是一个具有权威性的完整的金融机构。银行的后台业务也包罗万象，每个部门都有自己工作的操作流程。

(五)实习收获

严格意义上来说，这是我人生当中的第一次实习，在最初接触到如此正式的一份工作的时候，我的心情还是十分忐忑的，生怕自己的一个不小心就会出现差错而给单位造成损失，但是随着对这份工作的逐渐熟悉以及周围一些同事的悉心指导，我变得不再惧怕工作。当实习结束之后，我再回过头看着自己的劳动成果，真的是非常开心、非常欣慰，而且通过这次实习我也对自己更有信心，我相信自己能驾驭更多的工作。同时，我也对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善的方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

**实习报告5000字六**

(一)实习目的

不知不觉间，到中国农业银行\_\_市分行实习已经半个月了，在这段时间里，公司的领导和同事都给予了我很多的支持和帮助，让我充分感受到了“大行德广，伴您成长”这一公司的核心价值观。作为中国农业银行\_\_市分行的一份子，在对公司领导同事们的辛勤工作和认真态度肃然起敬的同时也深深的感受到了骄傲和自豪!

刚来到公司实习的时候我就是想了解一下银行的运作流程和经营模式。同时希望能在做事情的同时学会怎么去做人，怎么在公司中与人交往，培养我的工作意识和提高我的综合素质。

而且，我工作的岗位是电子产品部，在这里实习主要是为了提高我们在工作中的与人交流沟通的水平并且熟悉一些较为基础的公司工作的流程，在实习过程中，我每天都会接触到单位里的各位领导同事，在与他们一起工作的同时我自己的综合能力也得以提高。

总的来说，我的最终实习目的就是为不久以后的工作打下坚实的基础。

(二)实习时间

实习时间段：

(三)实习公司介绍

中国农业银行是国际化公众持股的大型上市银行，中国四大银行之一。最初成立于1951年(辛卯年)，是新中国成立的第一家国有商业银行，也是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。数年来，中国农行一直位居世界五百强企业之列，在“全球银行1000强”中排名前7位，穆迪信用评级为a1。\_\_年，中国农行由国有独资商业银行整体改制为现代化股份制商业银行，并在\_\_年完成“a+h”两地上市，总市值位列全球上市银行第五位。

中国农业银行的前身最早可追溯至1951年成立的农业合作银行。20世纪70年代末以来，中国农业银行相继经历了国家专业银行、国有独资商业银行和国有控股商业银行等不同发展阶段。1994年中国农业发展银行分设，1996年农村信用社与中国农业银行脱离行政隶属关系，中国农业银行开始向国有独资商业银行转变。\_\_年1月5日，中国农业银行整体改制为股份有限公司，完成了从国有独资银行向现代化股份制商业银行的历史性跨越;\_\_年7月中国农业银行股份有限公司在上海、香港两地面向全球挂牌上市，成功创造了截止\_\_年全球资本市场最大规模的ipo，募集资金达221亿美金;这标志着农业银行改革发展进入了崭新时期;也标志着国有大型商业银行改革上市战役的完美收官。

中国农业银行股份有限公司山西省分行(简称农行山西分行)是中国农业银行在山西省设立的一级分行。从1979年恢复分建以来，经过全行上下的努力，实现了国有专业银行向现代商业银行的转轨。截至\_\_年6月底，全省农行拥有506个机构，其中：1个一级分行，1个省分行营业部和10个二级分行，171个一级支行，56个二级支行，266个分理处(储蓄所)，1个培训学校，营业机构遍布全省所有县区和主要乡镇，成为全省唯一的县县有网点的大型商业银行。全行从业人员14052人，其中大学以上学历8163人，占全部职工总数的58%;共有专业技术人员6595名。而中国农业银行\_\_市分行是山西省农业银行11个下属分行中的一个。

(四)实习内容

在此次实习中，我在中国农业银行\_\_市分行的电子产品部学习银行的最基本工作，如录入、统计、制表、复核等。通过这些简单的工作，我了解了银行卡业务的基本操作流程，未接触银行工作前看似简单的一张信用卡，是必须经过评估、审核、录入、复核、存档、编制、打印等一系列完整严密的手续才能完成的。当中任何一个环节出了差错，都会带来繁琐的纠正工作。刚开始认为对于简单的电脑操作完全可以胜任的我，慢慢明白，最重要的不是快，而是准。除了银行卡的操作流程，在做一些杂事，如电话联络各所业务人员、大堂经理等工作时，我也深刻体会到银行不是简单的存款取款的渠道，而是一个具有权威性的完整的金融机构。银行的后台业务也包罗万象，每个部门都有自己工作的操作流程。

(五)实习收获

严格意义上来说，这是我人生当中的第一次实习，在最初接触到如此正式的一份工作的时候，我的心情还是十分忐忑的，生怕自己的一个不小心就会出现差错而给单位造成损失，但是随着对这份工作的逐渐熟悉以及周围一些同事的悉心指导，我变得不再惧怕工作。当实习结束之后，我再回过头看着自己的劳动成果，真的是非常开心、非常欣慰，而且通过这次实习我也对自己更有信心，我相信自己能驾驭更多的工作。同时，我也对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善的方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

**实习报告5000字七**

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。

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--我这人有一股傻劲(阿q似的傻,所以心态还是比较好的)，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。

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怎么处理啊甚至是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。

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，但是这些思考能给以我警醒，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。

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了，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。

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。

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用，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。

在一个月的实习中，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个量变到质变的过程。

**实习报告5000字八**

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。

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--我这人有一股傻劲(阿q似的傻,所以心态还是比较好的)，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。

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怎么处理啊甚至是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。

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，但是这些思考能给以我警醒，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。

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了，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。

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。

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用，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。

在一个月的实习中，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个量变到质变的过程。

**实习报告5000字九**

作为一名会计专业的学生，我一直很渴望到银行去实习，在今年的暑假，我来到了中国银行青岛莱西支行进行为期一个月的实习，在实习期间，在指导老师的帮助下，我熟悉了中国银行的主要经济业务，系统且深刻的了解了中行各方面的实物工作，对于银行的管理经营的知识得到提高。

实习的目的

1) 通过在中国银行实习了解和熟悉银行的各项业务，为下学期学的课程打好基础。

2) 通过在中国银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉中国银行的主要经济业务活动，较为系统地学习银行个人金融管理工作和日常业务的操作流程。

3) 通过在中国银行的实习，学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，为更好的走入社会打下坚定地基础。

在实习的过程中，我了解到了中国银行的历史，发现中国银行历史悠久，源远流长，中国银行于1912年1月24日由孙中山总统下令批准成立。1912年2月5日正式开业。故中国银行为中国历史最悠久的银行之一。1950年4月，中国银行总管理处划归中国人民银行总行领导。改革开放以来，中国银行的各项业务得到了长足发展，跨入了世界大型银行的前列。20\_\_年被国务院确定为国有独资商业银行股份制改造试点银行之一。20\_\_年8月26日，中国银行股份有限公司挂牌成立，标志着中国银行的历史翻开了崭新的篇章，启动了新的航程。成为了国内首家h股和a股全流通发行上市的公司。

开始进入银行时，主管人员安排我进入银行粗略了解了一下银行的业务，通过询问，查阅，我了解到很多关于银行业务的知识。

商业银行业务是中国银行的传统主营业务，包括公司金融业务、个人金融业务及金融市场业务。

1) 公司金融业务

公司金融业务为中国银行业务利润的主要来源。包括存款业务、贷款业务、 金融机构业务、国际结算及贸易融资业务、其他公司金融业务。

2) 产品服务创新

中国银行配合公司客户最新业务需求，组合和创新公司金融产品;加大与金融同业的产品合作，积极开展同业间公司信贷资产的转让业务;推出融易达(基于应收账款的融资服务)、通易达(应收账款质押开证)、融信达(基于投保出口信用险的应收账款的融资服务)和融货达(货物质押融资)等产品，进一步丰富了“达”系列贸易融资产品种类。

3) 个人金融业务

个人金融业务为中国银行战略发展重点之一。包括储蓄存款业务、个人贷款业务、个人中间业务、“中银理财”服务、私人银行业务、银行卡业务、渠道建设。

4) 产品服务创新

依托全球服务网络和多元化服务平台，中国银行为客户提供全方位金融服务，不断创新推出本外币理财新产品。继续推动海外财富管理专柜业务，为客户跨境资产配置提供了便利。

5) 金融市场业务

中国银行金融市场业务主要包括：本外币金融工具的自营交易与代客业务、本外币各类证券或指数投资业务、债务资本市场业务、代客理财和资产管理业务、金融代理及托管业务等。中国银行主要通过在北京、上海、香港、伦敦及纽约设立的五个交易中心经营资金业务。

6) 产品服务创新

新产品的设计与报价能力是中国银行金融市场业务主要竞争优势之一。中国银行始终秉持以客户需求为导向的创新理念，凭借在外汇业务方面的丰富经验及战略投资者的专业知识，致力于通过开发创新及度身订造的资金产品及服务吸引客户。

实习过程

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了中国银行的各项业务，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，我能够做到虚心学习，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，得到了行里员工的一致认可。

实习的工作具体可以分为以下几个阶段：

1) 在银行大堂和顾客接触，了解和满足他们的需求;

在银行大堂跟着大堂经理学习，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。营业中的礼仪主要有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们，例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机。

2) 做一些打杂的小工作;

如分类书信，打word文档和e\_cel表格，使用e\_cel公式计算，折对账单等等。虽然是些小工作，但也让我学习了很多。 到营业部学习,了解银行的基本业务及其流程; 营业部的主要职能：

① 负责办理总行对外经营的各项业务;

② 负责办理本行内现金余缺调剂;

③ 负责全国及全省特约电子汇兑业务的数据收发、资金结算、大额支付系统业务及同城清算

**实习报告5000字篇十**

作为一名会计专业的学生，我一直很渴望到银行去实习，在今年的暑假，我来到了中国银行青岛莱西支行进行为期一个月的实习，在实习期间，在指导老师的帮助下，我熟悉了中国银行的主要经济业务，系统且深刻的了解了中行各方面的实物工作，对于银行的管理经营的知识得到提高。

实习的目的

1) 通过在中国银行实习了解和熟悉银行的各项业务，为下学期学的课程打好基础。

2) 通过在中国银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉中国银行的主要经济业务活动，较为系统地学习银行个人金融管理工作和日常业务的操作流程。

3) 通过在中国银行的实习，学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，为更好的走入社会打下坚定地基础。

在实习的过程中，我了解到了中国银行的历史，发现中国银行历史悠久，源远流长，中国银行于1912年1月24日由孙中山总统下令批准成立。1912年2月5日正式开业。故中国银行为中国历史最悠久的银行之一。1950年4月，中国银行总管理处划归中国人民银行总行领导。改革开放以来，中国银行的各项业务得到了长足发展，跨入了世界大型银行的前列。20\_\_年被国务院确定为国有独资商业银行股份制改造试点银行之一。20\_\_年8月26日，中国银行股份有限公司挂牌成立，标志着中国银行的历史翻开了崭新的篇章，启动了新的航程。成为了国内首家h股和a股全流通发行上市的公司。

开始进入银行时，主管人员安排我进入银行粗略了解了一下银行的业务，通过询问，查阅，我了解到很多关于银行业务的知识。

商业银行业务是中国银行的传统主营业务，包括公司金融业务、个人金融业务及金融市场业务。

1) 公司金融业务

公司金融业务为中国银行业务利润的主要来源。包括存款业务、贷款业务、 金融机构业务、国际结算及贸易融资业务、其他公司金融业务。

2) 产品服务创新

中国银行配合公司客户最新业务需求，组合和创新公司金融产品;加大与金融同业的产品合作，积极开展同业间公司信贷资产的转让业务;推出融易达(基于应收账款的融资服务)、通易达(应收账款质押开证)、融信达(基于投保出口信用险的应收账款的融资服务)和融货达(货物质押融资)等产品，进一步丰富了“达”系列贸易融资产品种类。

3) 个人金融业务

个人金融业务为中国银行战略发展重点之一。包括储蓄存款业务、个人贷款业务、个人中间业务、“中银理财”服务、私人银行业务、银行卡业务、渠道建设。

4) 产品服务创新

依托全球服务网络和多元化服务平台，中国银行为客户提供全方位金融服务，不断创新推出本外币理财新产品。继续推动海外财富管理专柜业务，为客户跨境资产配置提供了便利。

5) 金融市场业务

中国银行金融市场业务主要包括：本外币金融工具的自营交易与代客业务、本外币各类证券或指数投资业务、债务资本市场业务、代客理财和资产管理业务、金融代理及托管业务等。中国银行主要通过在北京、上海、香港、伦敦及纽约设立的五个交易中心经营资金业务。

6) 产品服务创新

新产品的设计与报价能力是中国银行金融市场业务主要竞争优势之一。中国银行始终秉持以客户需求为导向的创新理念，凭借在外汇业务方面的丰富经验及战略投资者的专业知识，致力于通过开发创新及度身订造的资金产品及服务吸引客户。

实习过程

在这次实习过程中可以说真的是获益良多，大致上掌握了中国银行的各项业务，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，我能够做到虚心学习，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，得到了行里员工的一致认可。

实习的工作具体可以分为以下几个阶段：

1) 在银行大堂和顾客接触，了解和满足他们的需求;

在银行大堂跟着大堂经理学习，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。营业中的礼仪主要有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们，例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机。

2) 做一些打杂的小工作;

如分类书信，打word文档和e\_cel表格，使用e\_cel公式计算，折对账单等等。虽然是些小工作，但也让我学习了很多。 到营业部学习,了解银行的基本业务及其流程; 营业部的主要职能：

① 负责办理总行对外经营的各项业务;

② 负责办理本行内现金余缺调剂;

③ 负责全国及全省特约电子汇兑业务的数据收发、资金结算、大额支付系统业务及同城清算

**实习报告5000字篇十一**

一、实习目的及意义

1、实习目的和意义

上海浦东发展银行与中国银联推出专门为了方便批发市场老板收款的刷卡机,为迅速扩展在批发市场的收付易业务,浦发银行特向外招聘兼职学生一批。为了积累宝贵的工作经验，把所学的知识运用到实践中，从而更加巩固所学的理论知识，我把握了这次难得的实习机会。二零零八年五月，我在上海浦东发展银行广州分行进行了为期一个月的实习工作。这一个月在我以往的经历里显得是那么的与众不同，这一个月让我学到了很多，经历了很多，认识了许多朋友，多少少的\'影响了我的学习，工作，生活的态度!

2、背景简介

刷卡机：简称pos终端，终端通过电话线拨号的方式将信息首先发送到银联的平台，银联平台识别相关信息之后会将扣款信息发送到发卡银行，经发卡银行确认之后，再回发信息至银联平台，银联确认之后，会再将已处理的信息发送至前置终端，终端收到确认后的信息，然后打印单据。移动pos终端，原理一样，其信息发送是通过数据信号发送接收!通信费用不多，按流量计算，固定终端通信费用按市话标准由电信公司收取!个人零售pos，这个是今年7月银联才批准可以进入市场的，可绑定企业法人储蓄卡，直接进入私人帐户提现。浦发银行个人零售pos总部技术部攻关。现在刷储蓄卡当天到账，信用卡t+1到账。其他银行所有都是t+1到账的，这是上海浦东发展银行最大的优势。

上海浦东发展银行在去年7月开发推出针对批发市场的收付易(1万元以下收客户5元，一万元以上收客户10元)以来，各大银行也相继推出相应产品，此产品只针对批发市场，不能刷信用卡，只能刷银联储蓄卡，但现在银联规定只有批发市场且营业执照经营范围明确写明：批发，才能安装。今年7月左右银联批准了针对私营企业的个人零售pos市场准入，个体企业终于可以装对私刷卡机了，可刷信用卡，但必须是私人营业执照。

另外，银联就是银行联合会，装刷卡机只有银行有权利装，私人公司没有权利把别人卡里的钱刷到你卡里，银联就是协调各个银行之间类似转账之类中间业务的非赢利机构，类似监督机构和仲裁机构。只有银行经过调查才能向银联申请装刷卡机:银行确认该企业是合法企业，符合相应装刷卡机的条件，由银行向银联提供企业调查及资料复印件，申请帮助该企业装机。之后银联会对资料进行进一步审核，符合条件的会给银行一个批准的通知，并且同时通知专门的装机机构去企业地址进行安装。

3、实习要求

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。 这次实习的主要内容是以推销为主，推销是学习市场营销专业的一项重要的实践性教学环节，旨在开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程。实习方式主要是请企业企业管理人员以讲座形式介绍有关内容;同学们再进行实际操作，不懂的向管理工作人员学习请教相关知识，自己与老员工讨论、发言，通过交流实习体会方式，加深和巩固实习内容。通过本次实习，我们学到了很多课本上学不到的东西，并对市场营销专业知识有了更深的认识。这次实习也使我在实践中了解社会，知道了参加工作的苦与乐，为以后走进社会做好了良好的心理准备。短短的一个月实习，我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。

二、实习内容

1、推广零售pos机----“收付易”

我实习的内容就是专门做批发市收付易业务。主要做“收付易”的市场推广(装收付易会附带开借记卡、办理网上银行和及时语短信通知业务)支行会提供广州市各批发市场名单，到这些市场营销，免费为客户装刷卡机，还送多种礼品给他们。节假日，在批发市场做刷卡机的宣传和促销活动，主要负责场景的布置，内容的宣传，派发传单和讲解，回访老顾客并送礼物。

2、整理内部资料

整理收集回来的企业调查资料，整理好并上交到银联。等待银联批复。并及时到申请成功的店铺送上银联标志和指导使用。

三、实习总结或体会

这次实习是一个很好的锻炼沟通、营销能力和获取工作经验的实习机会。我的专业是市场营销，这次实习对我来说，是一个挑战，也是一个将学到的理论知识运用到实践中的好机会。

在实习的第一天，辅导员就向我介绍了一些业绩比较好的同事，并鼓励我们向他们学习。他们的成功的确给我们起了很大的鼓舞作用。但是，对于我这个毫无没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实是很困难的。所以刚开始参加工作的时候，我真的无从下手，只能跟着团队中已经熟悉业务的同事到批发市场到处转。一天下来，往往是毫无收获!无论我怎么努力还是不能成功推出一部刷卡机!通过一个星期的观察学习和老同事教导，我总结了一下：收付易的市场主要在批发市场，但已有深圳发展银行、兴业银行、民生银行等多家银行做过同类市场的推销，所剩下的市场份额已不大，而且自己工作间短，经验少，没有广大的顾客关系，所以营销起来的难度就更大了。但我知道做什么事情都是有难度的，不能轻易放弃，要相信自己一定能做出成绩的。

慢慢，我得出了一些工作经验。要想向顾客销售，自己必须要和顾客有充分的沟通，要令到顾客从尝试接受演说到试用产品再到接受产品慢慢前进，才能成功。但是，很多老板是不愿意花几分钟听他认为是废话的推销演说的。所以我并不象我的队友那样，把批发市场的所有店铺都踩遍，甚至两遍，而是有针对性地选择顾客，对有意愿的顾客我不惜利用吃饭的时间或者是周六日的休息时间配合他们的空闲时间向他们演说，使他们耐心，诚心地聆听我的演说。不会令我的演说草草了事，变成废话。最后通过自己的努力，我做成了第一单业务。心里高兴极了，也更有信心开展以后的工作了。

在接下来的时间里，我还跑了服装批发市场、汽配批发市场和化妆品批发市场，等等。在到这些批发市场前，我都做了相关资料查阅、市场分析，做到有目的地进行工作，因为不同种类的批发市场有不同的特点，只有做到具体问题具体分析，才能更好地解决问题。例如，酒店用品的批发市场成交额比较高，一般消费都是高档产品，所以该批发市场的老板是很积极为自己的店铺安装一台刷卡机的，方便顾客，也方便自己，更显得店铺的档次更高一点。这类批发市场需要长时期的驻点推销。布匹批发市场恰恰相反，布匹批发日交易次数多，比较繁忙，下午的时候特别忙，这类批发市场只能早上到那里，下午则可以去别的批发市场了。随着实习时间越长，我的经验越丰富，工作也越来越顺手。但是，我的实习时间只是短短的一个月。这一个月很快就过去了。在这短短一个月实习时间里，曾受到无数次冷冷的拒绝和深深的失望，有时候很想放弃，可是第二天醒来又积极地投入到了新的一天工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

在回望整个实习过程时我有过激情，有过失落，有过无聊的困惑。但得到的却是。明白到涉世未深的我们首先要转变我的思维和心态我们不是天之骄子，企业和现实也不如们想像中那么美好，进去一个新的环境我们要学会以一个平和的心态去作每件事，毕竟我们欠缺社会经验，企业流传着怎么一种说法：我们大学生好高骛远，眼高手低，不能吃苦动手能力差……这些造成了大学生就业困难的局面，针对这种情况我们要作好准备，我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我们会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我们将把我们所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我们的个人价值和人生价值。我们相信，自己坚定的信心及个人坚定的意志，一定会实现自己美好理想，走上自己的成功之路!

**实习报告5000字篇十二**

一、实习目的及意义

1、实习目的和意义

上海浦东发展银行与中国银联推出专门为了方便批发市场老板收款的刷卡机,为迅速扩展在批发市场的收付易业务,浦发银行特向外招聘兼职学生一批。为了积累宝贵的工作经验，把所学的知识运用到实践中，从而更加巩固所学的理论知识，我把握了这次难得的实习机会。二零零八年五月，我在上海浦东发展银行广州分行进行了为期一个月的实习工作。这一个月在我以往的经历里显得是那么的与众不同，这一个月让我学到了很多，经历了很多，认识了许多朋友，多少少的\'影响了我的学习，工作，生活的态度!

2、背景简介

刷卡机：简称pos终端，终端通过电话线拨号的方式将信息首先发送到银联的平台，银联平台识别相关信息之后会将扣款信息发送到发卡银行，经发卡银行确认之后，再回发信息至银联平台，银联确认之后，会再将已处理的信息发送至前置终端，终端收到确认后的信息，然后打印单据。移动pos终端，原理一样，其信息发送是通过数据信号发送接收!通信费用不多，按流量计算，固定终端通信费用按市话标准由电信公司收取!个人零售pos，这个是今年7月银联才批准可以进入市场的，可绑定企业法人储蓄卡，直接进入私人帐户提现。浦发银行个人零售pos总部技术部攻关。现在刷储蓄卡当天到账，信用卡t+1到账。其他银行所有都是t+1到账的，这是上海浦东发展银行最大的优势。

上海浦东发展银行在去年7月开发推出针对批发市场的收付易(1万元以下收客户5元，一万元以上收客户10元)以来，各大银行也相继推出相应产品，此产品只针对批发市场，不能刷信用卡，只能刷银联储蓄卡，但现在银联规定只有批发市场且营业执照经营范围明确写明：批发，才能安装。今年7月左右银联批准了针对私营企业的个人零售pos市场准入，个体企业终于可以装对私刷卡机了，可刷信用卡，但必须是私人营业执照。

另外，银联就是银行联合会，装刷卡机只有银行有权利装，私人公司没有权利把别人卡里的钱刷到你卡里，银联就是协调各个银行之间类似转账之类中间业务的非赢利机构，类似监督机构和仲裁机构。只有银行经过调查才能向银联申请装刷卡机:银行确认该企业是合法企业，符合相应装刷卡机的条件，由银行向银联提供企业调查及资料复印件，申请帮助该企业装机。之后银联会对资料进行进一步审核，符合条件的会给银行一个批准的通知，并且同时通知专门的装机机构去企业地址进行安装。

3、实习要求

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。 这次实习的主要内容是以推销为主，推销是学习市场营销专业的一项重要的实践性教学环节，旨在开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程。实习方式主要是请企业企业管理人员以讲座形式介绍有关内容;同学们再进行实际操作，不懂的向管理工作人员学习请教相关知识，自己与老员工讨论、发言，通过交流实习体会方式，加深和巩固实习内容。通过本次实习，我们学到了很多课本上学不到的东西，并对市场营销专业知识有了更深的认识。这次实习也使我在实践中了解社会，知道了参加工作的苦与乐，为以后走进社会做好了良好的心理准备。短短的一个月实习，我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。

二、实习内容

1、推广零售pos机----“收付易”

我实习的内容就是专门做批发市收付易业务。主要做“收付易”的市场推广(装收付易会附带开借记卡、办理网上银行和及时语短信通知业务)支行会提供广州市各批发市场名单，到这些市场营销，免费为客户装刷卡机，还送多种礼品给他们。节假日，在批发市场做刷卡机的宣传和促销活动，主要负责场景的布置，内容的宣传，派发传单和讲解，回访老顾客并送礼物。

2、整理内部资料

整理收集回来的企业调查资料，整理好并上交到银联。等待银联批复。并及时到申请成功的店铺送上银联标志和指导使用。

三、实习总结或体会

这次实习是一个很好的锻炼沟通、营销能力和获取工作经验的实习机会。我的专业是市场营销，这次实习对我来说，是一个挑战，也是一个将学到的理论知识运用到实践中的好机会。

在实习的第一天，辅导员就向我介绍了一些业绩比较好的同事，并鼓励我们向他们学习。他们的成功的确给我们起了很大的鼓舞作用。但是，对于我这个毫无没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实是很困难的。所以刚开始参加工作的时候，我真的无从下手，只能跟着团队中已经熟悉业务的同事到批发市场到处转。一天下来，往往是毫无收获!无论我怎么努力还是不能成功推出一部刷卡机!通过一个星期的观察学习和老同事教导，我总结了一下：收付易的市场主要在批发市场，但已有深圳发展银行、兴业银行、民生银行等多家银行做过同类市场的推销，所剩下的市场份额已不大，而且自己工作间短，经验少，没有广大的顾客关系，所以营销起来的难度就更大了。但我知道做什么事情都是有难度的，不能轻易放弃，要相信自己一定能做出成绩的。

慢慢，我得出了一些工作经验。要想向顾客销售，自己必须要和顾客有充分的沟通，要令到顾客从尝试接受演说到试用产品再到接受产品慢慢前进，才能成功。但是，很多老板是不愿意花几分钟听他认为是废话的推销演说的。所以我并不象我的队友那样，把批发市场的所有店铺都踩遍，甚至两遍，而是有针对性地选择顾客，对有意愿的顾客我不惜利用吃饭的时间或者是周六日的休息时间配合他们的空闲时间向他们演说，使他们耐心，诚心地聆听我的演说。不会令我的演说草草了事，变成废话。最后通过自己的努力，我做成了第一单业务。心里高兴极了，也更有信心开展以后的工作了。

在接下来的时间里，我还跑了服装批发市场、汽配批发市场和化妆品批发市场，等等。在到这些批发市场前，我都做了相关资料查阅、市场分析，做到有目的地进行工作，因为不同种类的批发市场有不同的特点，只有做到具体问题具体分析，才能更好地解决问题。例如，酒店用品的批发市场成交额比较高，一般消费都是高档产品，所以该批发市场的老板是很积极为自己的店铺安装一台刷卡机的，方便顾客，也方便自己，更显得店铺的档次更高一点。这类批发市场需要长时期的驻点推销。布匹批发市场恰恰相反，布匹批发日交易次数多，比较繁忙，下午的时候特别忙，这类批发市场只能早上到那里，下午则可以去别的批发市场了。随着实习时间越长，我的经验越丰富，工作也越来越顺手。但是，我的实习时间只是短短的一个月。这一个月很快就过去了。在这短短一个月实习时间里，曾受到无数次冷冷的拒绝和深深的失望，有时候很想放弃，可是第二天醒来又积极地投入到了新的一天工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

在回望整个实习过程时我有过激情，有过失落，有过无聊的困惑。但得到的却是。明白到涉世未深的我们首先要转变我的思维和心态我们不是天之骄子，企业和现实也不如们想像中那么美好，进去一个新的环境我们要学会以一个平和的心态去作每件事，毕竟我们欠缺社会经验，企业流传着怎么一种说法：我们大学生好高骛远，眼高手低，不能吃苦动手能力差……这些造成了大学生就业困难的局面，针对这种情况我们要作好准备，我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我们会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我们将把我们所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我们的个人价值和人生价值。我们相信，自己坚定的信心及个人坚定的意志，一定会实现自己美好理想，走上自己的成功之路!

**实习报告5000字篇十三**

一、题记

掐指一算，在广发证券上海投行部已实习五个月了。对于过惯学校学期制生活的学生而言，五个月真是算上很长是一段时间。不过现在回头看这五个月，感觉真是过得飞快，一切好像还是在暑假刚开始实习的样子，这期间发生的事情也历历在目，还未走远。也许真是印证这个道理：当你全心投入到一项事业上去的时候，你不会感觉到时间的流走。因为你的心思已不在此了。五个月的实习真的是一件很难忘的经历，一个很好的历练，更是学生时代一个难以磨灭的印记。因为它将是你踏上社会之前唯一可能的短暂缓冲和切身体验。毕业后，你不再是一个学生，社会不会对你像以前一样容忍。你应该像所有人一样，成熟、认真、自立和坚强。

二、实习内容

实习从报到开始，首先是跟公司签订了实习协议。然后根据公司的安排，我被派到上海嘉定一个化工企业的ipo项目上，项目开始不久，这也让我很庆幸能够比较早的介入到一个项目。指导老师待人很好，跟想象中的严肃形象有些不一样。刚开始过去时，由于对项目情况和投行的主要工作内容和形式不是很了解，所以老师派的任务相对简单。但后来随着实习深入，我慢慢承担起更多和职责更重大的工作。细细数来，在这五个月的实习过程中，我确是做了很多事情，其中不乏琐碎和无趣，但更重要的还是一些富有挑战和意义的事情。下面列举其中主要的几个。

(一)整理工作底稿

工作底稿的整理是一个相对繁琐但是极其重要的基础性工作。工作底稿是收录项目团队在从事保荐工作中获取和编写的与保荐业务相关各种重要资料的档案文件。工作底稿作为整个保荐工作的文件的记录，是保荐机构出具发行保荐书、发行保荐工作报告、上市保荐书、发表专项保荐意见和验证招股书的基础。

我把整理工作底稿分成三个部分流程。第一阶段是文件收集。《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》中将工作底稿分成十章，分别从各个方面列举了有关企业生产、经营、组织、管理、财务及未来发展等保荐工作需要核查的内容。我需要根据这些目录里的内容要求企业提供相应文件和凭证。这实际上是一个沟通的过程，因为上述工作底稿指引是根据工业企业的特点制定，并不是适用于所有企业。所以，需要通过跟公司高管沟通以了解企业的实际情况以做出相应调整。通过这个沟通，我对企业的特性也多了些了解。另外，工作底稿指引里的要求是原则性的规定，企业通常难以做出准确的理解。所以，我自己得事先非常了解我们的工作要求。我体会到在文件收集的过程中，不能向企业提一些模棱两可的要求，这样企业将难以把握而无所适从。

第二个阶段是推敲、琢磨所收集资料的过程。依据工作底稿收集的文件是涵盖了企业设立至今及生产、经营有关的各方面材料，是了解企业的第一手资料。通过深入阅读这些文件，我们对企业的基本情况将会有些全面的了解和把握，这将是我们开展以后各项工作的基础。而且这个过程中，我们可以发现企业可能存在的问题，并据此针对性的提出方案予以解决。

第三个阶段是整理归档及编制索引。企业上市过程中收集到的工作底稿一般会有几十本，内容多、信息量大，而且这里面的资料会被反复利用。为了方便在如此巨量的信息中定位我们需要的资料，我需要根据工作底稿指引的要求对其归档，编制索引号。

(二)尽职调查

《公司法》、《证券法》、《首发管理办法》及其它相关法规对于拟上市独立性、完整性、持续盈利能力、关联交易等有严格的规定。而且，整个发行审核过程也以合规性审核为主，所以项目团队需要根据现有法律、法规及证监会规定，结合自己的项目经验和专业判断对企业存在的与发审制度要求不符的地方进行整改。但这样做的前提是我们对公司的情况非常的了解。这就是我们尽职调查要做的地方。

下面列举我参与核查的一部分内容：

(1)是否存在重大的关系交易?我们要调查企业存在的所有关联方，关注关联间的往来是否必要、价格是否公允，关联交易的数额是否逐渐降低。

(2)实际控制人控制的企业与上市主体是否存在同业竞争，若存在同业竞争是否有了处理对策。

(3)主要资产的独立性和完整性，企业是否拥有与主要生产、经营有关的土地、厂房、设备。租赁关联方土地的情形，影响是否重大。是否拥有主要无形资产的产权，是否具备独立盈利能力。

(4)报告期及未来企业是否持续符合高新技术企业的条件。

(5)社会保险的缴纳情况，是否按规定、足额缴纳了社会保险。

(6)董、监、高的资格及竞业条件调查。

(7)财政补贴的合法性，企业盈利能力对税收优惠及财政补贴是否存在重大依赖。

(8)pe核查，pe的资格、人数，是否存在腐败、代持的嫌疑。

(三)招股书的撰写

招股书是上市申报的一个重要文件，其撰写也是项目团队工作的一个重点和难点。在对整个企业有了全面了解及大量访谈工作之后，指导老师让我独自撰写其中的几章，以通过这种方式让我快速进步。

风险因素一节是关于生产、经营中可能存在不确定性并影响企业盈利的方面，是需要提醒投资者重点注意的方面。要完成该节的写作需要对企业的经营模式，各风险点有较深刻的认识。

董、监、高及核心技术人员一节主要关于董、监、高及核心技术人员履历，持有发行人股份及对外投资情况，是否具备任职资格。

公司治理一节相对简单，主要是股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况。

财务会计信息及和管理层讨论两节，前者是企业三年一期的财务数据及主要会计制度等内容，后者主要是对企业的财务状况及盈利能力等情况进行分析。

其它重要事项一节是对企业有重大影响的借款情况、采购销售合同、担保等其它重要事项。

除以上内容外，我还负责过辅导备案材料的撰写，参与过立项问题的答复。

三、实习感想与体会

虽然只是五个月的实习，但是完全不同于学校里的感觉。这五个月与我以前的经历是那么的不一样，让我感触良多。

(一)关于如何学习

参加实习工作后，感觉在学校里学习方式还是有点书生意气。太注重理论的掌握，而不太考虑其应用价值和在现实中的可操作性。学习的更高层次要求就是在于学以致用，在于解决人们碰到的实实在在的问题，但在在学校里根本不可能存在这种机会。实习工作让我认识到实践工作的重要性。

(二)关于投行这个职业

实习工作让我体会到投行这个职业的使命感。投行人士作为证券发行上市的服务机构，其专业能力、职业操守直接影响到上市公司的质量。投行人士的勤勉尽责、诚实守信对于证券市场的健康发展起着极端重要的作用。

(三)关于工作方法

学习和工作是两个差别很大的过程。学习主要是一个自主的过程，学什么、如何学都是你自己可以决定的事情。而现在的工作，首先，有时间上的限制;其次，需要很多人的配合和支持才可以完成。在需要企业协助的工作，如何与其沟通是一个很需要技巧的事情：选择恰当的沟通对象、明确沟通意图等。而且，向企业提要求要采用循序渐近的方式，将目标分解依次提出。

作为中介机构，培养服务意识很重要，切实为企业解决问题、提供便利，而不是制造麻烦。要让客户看到我们的努力和专业水准，以赢得客户的信任。在客户对上市前景感到迷茫时，给予心理支持等。

以上是我实习工作的主要内容及感想和体会，想法难免偏颇和不当，谨作为个人实习心得。谢谢。

**实习报告5000字篇十四**

一、题记

掐指一算，在广发证券上海投行部已实习五个月了。对于过惯学校学期制生活的学生而言，五个月真是算上很长是一段时间。不过现在回头看这五个月，感觉真是过得飞快，一切好像还是在暑假刚开始实习的样子，这期间发生的事情也历历在目，还未走远。也许真是印证这个道理：当你全心投入到一项事业上去的时候，你不会感觉到时间的流走。因为你的心思已不在此了。五个月的实习真的是一件很难忘的经历，一个很好的历练，更是学生时代一个难以磨灭的印记。因为它将是你踏上社会之前唯一可能的短暂缓冲和切身体验。毕业后，你不再是一个学生，社会不会对你像以前一样容忍。你应该像所有人一样，成熟、认真、自立和坚强。

二、实习内容

实习从报到开始，首先是跟公司签订了实习协议。然后根据公司的安排，我被派到上海嘉定一个化工企业的ipo项目上，项目开始不久，这也让我很庆幸能够比较早的介入到一个项目。指导老师待人很好，跟想象中的严肃形象有些不一样。刚开始过去时，由于对项目情况和投行的主要工作内容和形式不是很了解，所以老师派的任务相对简单。但后来随着实习深入，我慢慢承担起更多和职责更重大的工作。细细数来，在这五个月的实习过程中，我确是做了很多事情，其中不乏琐碎和无趣，但更重要的还是一些富有挑战和意义的事情。下面列举其中主要的几个。

(一)整理工作底稿

工作底稿的整理是一个相对繁琐但是极其重要的基础性工作。工作底稿是收录项目团队在从事保荐工作中获取和编写的与保荐业务相关各种重要资料的档案文件。工作底稿作为整个保荐工作的文件的记录，是保荐机构出具发行保荐书、发行保荐工作报告、上市保荐书、发表专项保荐意见和验证招股书的基础。

我把整理工作底稿分成三个部分流程。第一阶段是文件收集。《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》中将工作底稿分成十章，分别从各个方面列举了有关企业生产、经营、组织、管理、财务及未来发展等保荐工作需要核查的内容。我需要根据这些目录里的内容要求企业提供相应文件和凭证。这实际上是一个沟通的过程，因为上述工作底稿指引是根据工业企业的特点制定，并不是适用于所有企业。所以，需要通过跟公司高管沟通以了解企业的实际情况以做出相应调整。通过这个沟通，我对企业的特性也多了些了解。另外，工作底稿指引里的要求是原则性的规定，企业通常难以做出准确的理解。所以，我自己得事先非常了解我们的工作要求。我体会到在文件收集的过程中，不能向企业提一些模棱两可的要求，这样企业将难以把握而无所适从。

第二个阶段是推敲、琢磨所收集资料的过程。依据工作底稿收集的文件是涵盖了企业设立至今及生产、经营有关的各方面材料，是了解企业的第一手资料。通过深入阅读这些文件，我们对企业的基本情况将会有些全面的了解和把握，这将是我们开展以后各项工作的基础。而且这个过程中，我们可以发现企业可能存在的问题，并据此针对性的提出方案予以解决。

第三个阶段是整理归档及编制索引。企业上市过程中收集到的工作底稿一般会有几十本，内容多、信息量大，而且这里面的资料会被反复利用。为了方便在如此巨量的信息中定位我们需要的资料，我需要根据工作底稿指引的要求对其归档，编制索引号。

(二)尽职调查

《公司法》、《证券法》、《首发管理办法》及其它相关法规对于拟上市独立性、完整性、持续盈利能力、关联交易等有严格的规定。而且，整个发行审核过程也以合规性审核为主，所以项目团队需要根据现有法律、法规及证监会规定，结合自己的项目经验和专业判断对企业存在的与发审制度要求不符的地方进行整改。但这样做的前提是我们对公司的情况非常的了解。这就是我们尽职调查要做的地方。

下面列举我参与核查的一部分内容：

(1)是否存在重大的关系交易?我们要调查企业存在的所有关联方，关注关联间的往来是否必要、价格是否公允，关联交易的数额是否逐渐降低。

(2)实际控制人控制的企业与上市主体是否存在同业竞争，若存在同业竞争是否有了处理对策。

(3)主要资产的独立性和完整性，企业是否拥有与主要生产、经营有关的土地、厂房、设备。租赁关联方土地的情形，影响是否重大。是否拥有主要无形资产的产权，是否具备独立盈利能力。

(4)报告期及未来企业是否持续符合高新技术企业的条件。

(5)社会保险的缴纳情况，是否按规定、足额缴纳了社会保险。

(6)董、监、高的资格及竞业条件调查。

(7)财政补贴的合法性，企业盈利能力对税收优惠及财政补贴是否存在重大依赖。

(8)pe核查，pe的资格、人数，是否存在腐败、代持的嫌疑。

(三)招股书的撰写

招股书是上市申报的一个重要文件，其撰写也是项目团队工作的一个重点和难点。在对整个企业有了全面了解及大量访谈工作之后，指导老师让我独自撰写其中的几章，以通过这种方式让我快速进步。

风险因素一节是关于生产、经营中可能存在不确定性并影响企业盈利的方面，是需要提醒投资者重点注意的方面。要完成该节的写作需要对企业的经营模式，各风险点有较深刻的认识。

董、监、高及核心技术人员一节主要关于董、监、高及核心技术人员履历，持有发行人股份及对外投资情况，是否具备任职资格。

公司治理一节相对简单，主要是股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况。

财务会计信息及和管理层讨论两节，前者是企业三年一期的财务数据及主要会计制度等内容，后者主要是对企业的财务状况及盈利能力等情况进行分析。

其它重要事项一节是对企业有重大影响的借款情况、采购销售合同、担保等其它重要事项。

除以上内容外，我还负责过辅导备案材料的撰写，参与过立项问题的答复。

三、实习感想与体会

虽然只是五个月的实习，但是完全不同于学校里的感觉。这五个月与我以前的经历是那么的不一样，让我感触良多。

(一)关于如何学习

参加实习工作后，感觉在学校里学习方式还是有点书生意气。太注重理论的掌握，而不太考虑其应用价值和在现实中的可操作性。学习的更高层次要求就是在于学以致用，在于解决人们碰到的实实在在的问题，但在在学校里根本不可能存在这种机会。实习工作让我认识到实践工作的重要性。

(二)关于投行这个职业

实习工作让我体会到投行这个职业的使命感。投行人士作为证券发行上市的服务机构，其专业能力、职业操守

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找