# 推荐银行实习报告范文(三篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-06-18

*推荐银行实习报告范文一xxxx银行，在大多数人看来，属于高大上的职业，当然，我也不例外。虽然离毕业还有一年半，在我看来，现在能到银行实习一段时期，不仅能获取实习经验，简历上多了亮丽的一笔，同时对将来择业也有很大帮助。我满怀激动与好奇踏入了这...*

**推荐银行实习报告范文一**

xxxx银行，在大多数人看来，属于高大上的职业，当然，我也不例外。虽然离毕业还有一年半，在我看来，现在能到银行实习一段时期，不仅能获取实习经验，简历上多了亮丽的一笔，同时对将来择业也有很大帮助。

我满怀激动与好奇踏入了这个行业，她的神秘面纱也向我揭开一隅。我们都在个人金融部，在同一个办公室，我跟着黄经理带领的车贷小组学习汽车分期贷款相关知识。初来乍到，深怕犯了错误，做事小心翼翼的。在这个小组里，发现有一个学姐，工作两年了，在我刚踏入金院的时候她就毕业了，现在在里面工作的老顺溜了。学姐对我比较照顾，有问必答，并经常给我一些小任务，让我熟悉业务。

在这个小组里，我的角色定位在贷前的前端工作，以后主要任务是打电话向客户要预审材料以及整理相关资料。虽然只是负责一小部分工作，但整个贷款流程还是要知道的。实习第一天，我先跟着姓张的老师学习，他跟我讲整个流程，以及怎么看客户征信报告，我听得似懂非懂，不过老老实实的做了笔记。这一天，我陪同张老师去签了一个客户，给我的感觉好像挺简单的嘛，就讲一讲，回答客户一些问题，然后让客户签签字就好了。后来发现，真是台上三分钟，台下十年功!有次跟着学姐去签约，签到一半，刚好约的另外一个客户到银行了，她把这个客户交给我，之前看着他们签约好像没什么，可真到了自己上场时，还是有几分慌乱，还好这个客户是来改签的，贷款流程都了解了，没问什么偏难怪的问题。最后学姐的那个客户都已经签好了，我这边还没好，还填错了几张，我只好赶紧再去重新准备一份材料。

通过这次经历，发现还是要亲身实践才能发现不足。

在接下来的实习里，学习打电话是重头，同时也学会了客户材料录入，查征信报告，产权，估价，当然有时候也是要跑跑腿给他们送送快递，拉a4纸等等。我的主要任务是打电话，这个上手比较快，而且获得客户资料的效率很高，这点得到黄经理认可。想起我上个暑假在一家资产管理公司卖理财产品，同样是天天打电话，一天一二百个，基本上绝大部分是遭到拒绝，那个心酸啊!不过没白打，虽然没出什么业绩，不过心态倒是练出来了。以前处于弱势，而现在的工作角度和以前倒换了，适应起来顺多了。同时，我也从很多客户那里感觉到他们对银行的工作人员很尊重，很配合我们的工作。此外，整个办公室相处融洽，工作氛围很好，一点也不沉闷。

我在大二才进入学发行，算是第二批成员，当初选择这里，也看好学发行派行员到银行去实习的设想，没想到学发行发展这么快，很荣幸我成为第一批出去实习的行员之一。同时，也祝愿加入学发行的学弟学妹们在学发行都能自己想要的收获。

**推荐银行实习报告范文二**

中国工商银行浙江省分行是中国工商银行股份有限公司的旗舰分行，也是浙江省内业务规模最大，综合实力最强，在技术、服务、管理和品牌等方面都具有较强领先优势的金融机构。工行浙江省分行营业部前身为成立于1985年的中国工商银行杭州市分行，1999年根据国务院关于金融体制改革的决定更名而得，并于20xx年完成股份制改造。截至20xx年末，工行浙江省分行营业部辖属网点199个，从业人员5811人。

一直以来，工行浙江省分行营业部牢牢扎根杭州，坚持以服务支持杭州市经济社会发展为己任，牢固树立“以客户为中心”的经营服务理念，自觉把为客户提供卓越金融服务作为永恒的使命和追求。截至20xx年末，对公客户和个人客户总量分别超过9万户和760万户，本外币总资产超过4000亿元，全部存款余额近3800亿元，各项贷款（含银行卡透支）余额超过2500亿元，主要经营指标牢牢占据同业领先地位，经营绩效在全国工行系统内始终名列前茅。与此同时，工行浙江省分行营业部坚持在创新中发展，积极创新金融产品和服务，在资产管理、银行卡、电子银行、投资银行等多个新兴业务领域均建立起显著的竞争优势，是目前省内规模最大、客户最多、综合竞争实力最强的商业银行城市行。

此次实习单位指导老师给我安排了较为丰富、合理的实习内容，实习过程主要包括以下几个阶段：

第一，了解工行企业文化，熟悉单位环境，了解单位的基本情况和业务。

第二，到浙江大学城市学院协助激活网上银行，并进行聚财通、网上贵金属的业务推广。

第三，在艮山支行市场二部协助整理和填写个人购房借款合同资料。整理、核对城市学院学生以及教师的开卡资料，整理学生助学贷款合同资料

第四，整理、核对城市学院学生以及教师的开卡资料，整理学生助学贷款合同资料，审核个人经营消费贷款合同，整理申请信用卡所需资料

第五，协助大堂引导员维持营业网点秩序，分流客户，协助客户在自助机器进行操作。

第六，总结实习过程，并完成实习手册、实习作业以及实习报告。

20xx年03月09日包括我在内的共五名实习生到中国工商银行杭州艮山支行报道，开始了为期八周的实习。在支行办公室主任的带领下，我来到市场二部（个人金融业务部），指导老师根据我的实习时间及要求给我的实习内容做了详细的安排。

第一周，进行简单培训，熟悉网点情况，了解银行基本业务，为日后的实习奠定基础。

第二、三周，跟随支行各部门及支行下各网点工作人员到浙江大学城市学院协助激活网上银行，并进行聚财通，网上贵金属的业务推广，体会了推广营销，并与各部门前辈交流、讨教经验。

第四周，回到艮山本级支行整理信用卡、储蓄卡挂失档案并；整理、审核学生助学贷款合同。

第五、六周，对前两周的城院开卡工作进行收尾，整理城市学院学生卡开卡资料；学习、整理申请信用卡所需资料，初步了解了信用卡业务，并且开始了审理、填写个人购房借款合同的实习工作。

第七、八周，主要协助大堂引导员维持营业网点秩序，对客户进行有序高效分流，并协助客户在自助机器上进行操作。

为期八周的实习说长不长，说短不短。有时候空闲得完全没有事情做，觉得实习的日子真长；有时候却又忙得脚不沾地，只希望时间走得再慢一点。

我是幸运的，一开始实习就来到本级支行的个人金融业务部，与已有所成、优秀的前辈们有大量的交流、沟通机会，在整个实习期中与他们的交流使我收益颇丰，对银行的工作提前有了一个准确的大致印象，也对进入银行后的应该做的努力有了大概方向。除此之外，也许其他实习生整个实习期都在营业大厅作为引导员分流客户，而我在市场二部通过去浙江大学城市学院为学生激活网上银行、推广新业务，整理、审核个人金融相关业务的资料，对信用卡、个人购房贷款、助学贷款等个人金融业务有了初步认识，也侧面了解了客户经理的工作和工行的业务运作。

最后两周体验了大堂引导员的工作，直接面对形形色色的客户，了解到银行一线工作者的不易，锻炼了心理素质，也为将来的工作打下心理基础，时间不长但也足够让我了解将来的工作状况。

总之，这次实习给我提供了一个了解自身优缺点，检验大学所学的机会；也为我步入社会，开始工作打下了基础，明确了今后努力的方向。我一定会更加努力的去提升自己，以更好的状态去迎接新的挑战。

**推荐银行实习报告范文三**

我在xx银行实习的岗位是xx，在这x个月的学习与工作中，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xx工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。

实习时间：20xx年x月x日---20xx年x月x日

实习地点：xx银行xx支行

实习目的：熟悉xx银行内部各个部门的运作流程，了解银行基本业务板块，对银行工作及知识有个具体的认知，促使返校后能对缺漏的理论知识及时补足。

1、实习于业务发展部

在这个部门呆了两周，很庆幸遇到了很好的老师，他们教给了我很多。这个办公室比较大，有6个人在这办公，他们分别姓xx等。我通常叫他们老师。这个部门主要负责xx和xx业务。

其中一个姓x的老师带领我们做了一周的xx业务。主要是处理大量的文案资料。大学期间经常看到有人到寝室来推荐大家办信用卡，还让填一份信息详尽的资料。去银行做了这方面的业务后才知道，这种让客户填写的资料单只是很少的一部分工作内容而已，其实银行工作人员还要将这些资料的信息反复使用，制作成很多其他的文档资料，比如说客户信用评分表，客户信息表等等。内容很简单，做的东西也基本上是在不断重复，枯燥是难免的。不过这份差让我明白了工作就是需要细致，哪怕是小到把资料按左上角对齐整这样的事，也可以反映出你工作是否足够认真。细节决定成败，看来这是我在银行工作学到的第一课。

谈到放贷业务，真的觉得银行业务经理特别辛苦。时常看到他们加班，有时还加班到很晚。有一天我就跟着一个老师加班到七点半，那天真的是饿惨了，后来跟其他的朋友一交流，才知道步入社会后加班是常事，我不抵触加班，我觉得如果有工作需要还是应该多为自己所在单位做贡献的，但是我认为不能将加班演变成一种制度，如此一来员工们的合法权益要如何得到保障，这不是阻碍我国法制建设的进程么？银行在做放贷业务的过程中，非常注重客户资信的调查，像个人信用记录是否良好，还款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大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。

2、实习于综合部

在这个部门呆了一周，如果说在业务发展部学到了一些实践操作的皮毛，那么在这里我学到的纯粹是理论知识和“少说话，多干事”的工作态度。这个办公室相较业务发展部很是冷清，里面只有三个老师，他们很少闲聊，即使说话也大多不离工作内容，要么是询问他人自己不太清楚或遗忘的什么业务知识，要么就讨论工作上的事。因为他们讲的都是比较专业性的东西，我很少能插上话。通常我都是抱着桌上那几本《银行结算制度》自己研究。

在这个实习过程中还阅览了余额表和凭证，但很多都看不懂，大概是会计的知识太欠缺，以后要狠补。在这学到最多的东西就是他们办公室的工作风气：少说话，多做事。我想这个信念会给我以后的工作带去福音。

3、实习于营业部

营业部大家都很熟悉，就是俗称的柜台和大堂业务。业务发展部的工作最累但是也最充实，成天有忙不完的事情。综合部很清闲也很有稳重的感觉，但我最怀念的是营业部。因为这儿有三个坐柜的是去年进去的大学生，其中一个还是我们西财毕业的呢。所以觉得他们特别亲切。我们在一起时共同语言很多，所以大有找到了志同道合者的感觉。在这几天中，他们很耐心的教会了我很多柜台技能和知识：交易码，点钞，打捆，捆钱，挂失等等，各种不同分类的业务的处理方式几乎都有涉猎。

工作的间隙，我时常看到带我的师傅在扎账，我开玩笑说他有强迫症，他告诉我不放心，因为银行点错了钱要自己负责，所以他一旦没事就扎账。想来银行这个规定可以促使柜员们工作更专注和认真，但是总觉得还是牺牲了不忿工作效率，增添了员工压力。

本人的实习主要是前面四周，另外还有一天专门学习了xx银行的规章制度和柜台业务理论知识。另外在银行的一大收获是学会了五笔打字，常言道：技多不压身。我想练好了五笔还是可以大幅提高打字速度的。总之是看到了银行员工们操作各类业务，自己也去切实体验了其中一些业务流程。看到了那些职业人士严谨的工作作风，自己也学到了很多东西，其中不乏为人处事之道。希望自己以后工作能步步为赢。

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