# 有关金融专业毕业生生产实习报告

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-08-15

*这一周在做的主要工作是带学生进行生产实习，说是生产实习，可是由于专业的特殊性——银行和保险——不大可能在短短一周时间里让学生们亲自上手做什么实践工作，所以除了周一带领学生们到保险公司走马观花地参观了一圈以外，主要的时间是请有关的业务人员到校...*

这一周在做的主要工作是带学生进行生产实习，说是生产实习，可是由于专业的特殊性——银行和保险——不大可能在短短一周时间里让学生们亲自上手做什么实践工作，所以除了周一带领学生们到保险公司走马观花地参观了一圈以外，主要的时间是请有关的业务人员到校内给学生们讲课。

　　这一周的课程很艰苦——对于我和学生都是如此。对于我本人来讲，很少有一周当中每天都要到学校至少走一遭的经验，而且除了要上好自己的课和做好其他工作以外，还要把一天中的相当一段时间用来安安静静地坐在那里听别人讲课;对于学生来讲，听这些并非教师的业内人士讲课，要么昏昏欲睡，要么情绪高涨得管不住自己的嘴巴想议论几句，对那些平时出勤就不太好的学生来讲，可能更是煎熬得紧吧。

　　学生们不仅要听课，每人还要完成《生产实习总结报告》一份，这个“作业”不知会做成什么样子。反正我是尽力做了模板了，还特地写了近500字的《填写指导》，也算仁至义尽了吧。不过为了与学生平等，在此我自己也作个总结吧。

　　一、实习日志(简记)

　　月27日：上午申请下周的借用教室，通知学生下午召开实习动员会，下午参加实习动员会;

　　月30日：早上组织学生乘校车，参观人保人寿公司，听取有关企业概况的介绍，听取有关保险营销的报告，与公司负责人落实后面几天的日程安排，中午组织学生乘校车返校(其间有学生逃走，生气!);

　　月31日：下午组织学生听取个险营销专题报告，晚上完成《生产实习总结报告》模板和《填写指导》;

　　月日：上午组织学生听取银行保险及职业经理人素质专题报告，课后总结，对当天及前一天学生的纪律提出批评;

　　月日：早上调试投影设备，组织学生听取保险公司风险防控专题报告，下午接到通知次日计划有变，再申请借用教室，通知学生;

　　月日：下午组织学生听取银行柜面业务专题报告，晚上组织学生听取银行职业道德与银行风险防范专题报告。

　　二、心得体会

　　除了周一与保险公司两位经理落实日程用了近一小时和周四上课缺席一个半小时以外，几乎所有的课我都听了，也算善始善终了吧，可能比有些学生的出勤率还高呢。并且尽可能地作了听课笔记，还按照领导要求对讲课内容录了音，所以应该还是有资格谈点心得体会的吧。总结起来，有以下三点：

　　1. 实务和理论的确很不同。上学的时候也有实习环节，记得安排了到耀华玻璃厂还有一家福利纺织厂(厂名忘了，好像是生产帆布的)实地参观，也请了贸易公司的负责人到校内讲课，看了些单证，当时被“赠送”的几份样张至今仍妥善保存着呢。当时就感觉企业中的贸易实务跟教材里的差别很大，即便像《国际贸易实务》这样的书本都念得烂熟了，碰到具体的业务尤其是那些花花绿绿的票证还是不知如何下手。这次带学生们实习感觉也大体如此。比如教材里面介绍银行业务肯定放很大注意力在传统的存贷业务方面，但是今天才知道目前的商业银行中居然50~70%的业务和利润来自于代理业务，而讲课老师更是坦言，本地大中型企业(原来的骨干企业)几乎没有景气的，例外的只有福利厂，而传统的贷款业务领域面向企业的坏账死账着实不少，亮点只在房贷这一块。我没有任过保险方面的课程，不过就自己浅薄的保险知识来讲，课程中肯定不会很生动地描绘个险营销中如何与客户沟通，银保产品的渊源与发展，更不会涉及银行柜员拉存款与推销银保产品之间悬殊的提成差距。虽然当老师与当学生的时代不同了，立场不同了，见识不同了，但是有一点认识似乎没有变——实务往往不似理论那样系统严谨且冠冕堂皇，尤其是就某一岗位而言好像有些程序化得索然无味，不过大部分人始终是要从事实务的。

　　2. 专业人士的风范值得赞许。上周去联系实习单位的时候是临时得到通知的，所以当时穿得不仅casual简直有点humble了，进入保险公司看到那些西装革履的工作人员感觉自己失礼得无地自容。本周到学校来给学生们讲课的几位专业人士，不论年资、岗位如何，也一律是仪表得体。即使前几天天气阴冷，几个年纪不大的小经理还是坚持衬衫西装的职业打扮，老实说我看着都有点替她们冻得慌，不过保持职业风度这一点确实值得佩服。作为金融从业者，无论是保险营销经理，还是内勤业务人员，还是银行工作者，言谈举止中都透露出行业特色——专业与敬业。营销经理自信满满，对自己的专业侃侃而谈，很善于调动现场气氛;内勤业务人员特别严谨，讲话井井有条，连ppt都比营销经理的严肃得多;银行工作者则更多地是注重语言表述的准确，并且好像对多媒体这些东东都不怎么感冒，这是不是表示他们对很多事情的态度上更倾向于保守呢?不管讲课中个体表现差异多么大，有一点是共通的，那就是他们无一例外地都特别守时——提前至少15分钟到场，讲课中也很少东拉西扯耗时间的现象。

　　3. 从不同的演讲者身上汲取经验教训。这些天接触的这几位演讲者，表面上看表现最好的是保险公司的几位年轻的组训讲师，不过之所以加上“表面上”几个字，也暗含着在下对他们的风格不是十分认同——激情澎湃有余，内功不足。本来挺好的保险产品，怎么越听越像传销的呢，有些技巧颇有本山大叔忽悠的风范。还是周二的时候那位个险营销经理推荐的joe jordan的那个演讲精彩，呵呵，不过让他们达到那个水平……确实是吹毛求疵了。相形之下，运营部的主管讲课的风格就有点沉闷了，虽然也有很多案例穿插其间，不过还是感觉理论多了点，而且系统性太强，呵呵，有点像老师上课了。银行的两位人士表现差距太大，尤其是在同一天中时隔三小时先后出场更是强化了这个感觉。前面那位显然不只是紧张，主要是准备工作不充分，这一点值得所有想站住讲台的人引以为戒;后面这位是本人最欣赏的，主题明确，见地精到，案例丰富，准备充分，谦虚有加，字写得满好的，而且还有那么点紧张，呵呵，其实我觉得紧张是因为重视(准备不充分的除外)，当然太紧张就容易出错甚至出丑了，所以窃以为小小紧张的状态是最好不过了。

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