# 大学暑期银行实习日记咋写范文

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2023-12-24

*通过银行的实习，让大家又全面地了解了自己一次，对自己的职业生涯有了设计、补充和调整。现在，就动笔写一下银行的实习日记吧。你是否在找正准备撰写“大学暑期银行实习日记咋写”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！1大学暑期银行实习日记咋写我...*

通过银行的实习，让大家又全面地了解了自己一次，对自己的职业生涯有了设计、补充和调整。现在，就动笔写一下银行的实习日记吧。你是否在找正准备撰写“大学暑期银行实习日记咋写”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**1大学暑期银行实习日记咋写**

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。

一、储蓄存款实名制的含义储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效身份证明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己 姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平、公正、公开的基础上进行，保证个人金融资产的真实性、合法性。 我国建国五十年来，储蓄存款制度一直实行的是记名(虚名)储蓄制度。其记名可以是真名、假名、代码亦可以是亲友的名字。特别是活期储蓄，银行只认存折不认人，只要取款人提供存折出示印鉴或输对密码(由取款人开户时约定)银行即按折付款。储蓄存款实名制是发达国家早已实行的一项金融制度，也是绝大多数发展中国家实行的金融制度.

二、为什么要实储蓄存款实名制 我国现行的储蓄存款记名制可以说从源头上造成了一系列社会经济问题，已经妨碍了改革开放的进程，到了积重难返的地步。

1、储蓄存款加快增长现象下掩盖了触目惊心的社会财富转移。截止1999年6月末，我国商业银行储蓄存款总额(本外币全折人民币)达6.3万亿元。我国居民储蓄存款是呈几何级数增长的，1987年，我国居民储蓄存款余额仅3073亿元,1992年突破1万亿元,1994年突破2万亿元,t995年突破3万亿元，到1998年末更是达5.3万亿元，而仅仅半年,1999年6月末已达6.3万亿元。1992年以来，我国GDP增长率虽然走上了快速增长的通道，最高的年份是1992年的14.1%，最低的年份是1998年的7.8%，从92年到98年，算术平均数也仅10.76%,GDP的增长与储蓄存款增长不同步，这说明两点，一是国民收入的分配过份向个人倾斜 。二是有些个人收入已经不来源于国民收入，而是直接来源于国有资产的流失。

2、税收征管困难，偷逃税款严重。纳税是公民的义务，现实条件下，能偷逃税赋成了个人的本事，对不少财务管理人员来说，逃税倒成了其义务，我国个人所得税规模占人均GDP的比重大约在0.28%左右，远低于发展中国家平均水平的2.1%，税源流失过多，根源在于我国的现行储蓄存款制度根本无法支持个人所得税的征收和监管，而存款制度的不完善，不利于建立公民的信用体系，不能明确个人对国家应尽的义务，无法通过税收杠杆调节居民收入差距和贫富差距，缓解社会矛盾，使国家集中力量办大事。

3、使我国的相关调整政策无所适从，实施效果大打折扣。比如，针对我国内需不旺、消费疲软的状况，国家出台了一系列刺激消费的政策，如连续下调利率、鼓励消费信贷、征收储蓄利息所得税、增加公务员和事业单位人员工资收入、刺激教育消费等等，但这些政策实施效果很不明显，为什么?因为储蓄存款记名制掩盖了贫富差距，立法和行政机构很难对症下药，对少部分暴富阶层的人士来说(据非官方资料，这部分仅占存款人数7%的阶层控制了约60%以上的储蓄存款总额)，收入只是数字的增加减少，钱对他们来说几辈子也花不完，该有的都有了，因此他们对刺激消费的政策很麻木。

4、个人信用制度无法建立起来。市场经济就是信用经济，一切经济关系要靠信用来维系，没有好的信用制度，就会产生“交易冷淡”和“投资锁定”现象，由于互不信任，交易方式会向现金交易和以货易货等原始的刻板的方式滑落，“银行惜贷、企业惜投、个人惜借”的悲观情绪弥漫，造成经济活力日益下降，宏观调控政策难以发挥作用。个人信用制度建立当然是一个复杂的程序，涉及到金融法律法规建设、金融产品创新、技术创新和管理创新等诸多内容，但储蓄暑期实习报告存款实名制则是最基本、最核心的内容。

三、如何实行储蓄存款实名制

1、以现有的个人身份证号码为基础，建立储蓄存款实名制。信用是公民活在世上的面子和通行证，个人信用的好坏直接关系到能否享受贷款、透支和分期付款，还影响到退休保障。在储蓄存款实名制的记录和支持下，每个人的每一笔收入、交易、纳税、借款、还款的情况都记录在案，作为考核信用的基础。

2、明确一个申报确认期，对现有个人帐户及个人财产进行申报登记，说明可计算的合法来源，对于到期按兵不动，无人认领的，以及无法说明合法来源的，国家给予冻结调查，违法收入将没收充公。

3、实行银行帐户与税务机关联网，个人帐户收支情况在授权范围内报送税务局，由税务局作为纳税依据，税务局有义务对个人财产高度保密，并建立相应的惩罚措施。为堵塞现金交易、逃避税务检查的漏洞，银行应严格控制大额存取款的数量和次数，对不正常情 税务局。

4、要促进支付手段的票据化，为财产登记和依法征税提供依据。尤其是个人帐户要普及支票转帐业务，票据清算要实现电子化、即时化、通存通兑化，切实提供随时、随地、随意的个人转帐业务，逐步改变传统的依赖现金交易的做法。 四、实行储蓄存款实名制中要注意减轻负面影响 50年来，我们是靠广大 老百姓的勤俭节约的美德和高储蓄率才支撑起社会和经济的稳定和发展。金融是经济的核心，金融稳定了，人心才能稳定，社会才能稳定和发展。发展储蓄需要安全感，安全感源于储蓄保密性，实行储蓄存款实名制，有可能造成存款人不安全心理的增加，因为“怕露富”是一种普遍的社会心理，老百姓怕露富，如何在两者之间权衡，趋利避害，很费思量，这是我们实行储蓄存款实名制要考虑的第一个问题。

第二，推出储蓄存款实名制后，大批黑色和灰色收入将退出银行储蓄，一部分深怀恐慌心理的老百姓也可能提款增加，而这种存款下降必然首先冲击中小银行，因为中小银行的历史、背景和存款实力一直是老百姓把握不住的。存款的过份提取将造成银行流动性风险和支付压力，所谓水落石出，存款的下降有可能使商业银行的不良资产突冗出来，由此冲击到整个银行体系，甚至引起金融恐慌。 因此，减轻实行储蓄存款实名制的负面影响，

关键要做好以下三点：

1、加强法律法规配套建设。如“保密法”、“个人财产保护法”。

2、加强职业道德教育。对银行内部工作人员和公安、法院、纪检、审计等执法部门内部工作人员进行职业道德教育，严格执法，严格保密。加大对执法部门的监督力度，控制好执法机构对个人金融财产查询、冻结、划扣的权力。

3、反对腐败。某些地方基层机构乱收费、乱摊派、乱罚款比较严重，实行储蓄存款实名制，有可能使干部更容易掌握居民的家底，因而更容易有的放矢治理“三乱”效率更高。因此对基层干部要加强知法守法教育，严惩“三乱”，对滥用职权，侵犯存款人利益的要坚决追究其法律责任和经济责任。

**2大学暑期银行实习日记咋写**

在这个寒假，我有幸获得在\_\_银行\_\_支行实习的机会，利用一个月的时间体验银行艰辛，学习业务，了解工作环境，提前步入社会，更清楚的明白自我此刻的位置和未来的发展方向。我从客观上对自我在学校里所学的知识有了感性的认识，使自我更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实习所涉及的资料，主要是会计业务(对公业务)，其他一般了解的有储蓄业务、\_\_业务、贷款业务。虽然实习的时间仅有一个月，但却在这宝贵的时间里学到许多学校之外的东西。丰富并实践专业知识的同时，也深感自我知识面的匮乏，并树立了我进取学习的信念。

在实习期间，我虚心学习，认真完成工作任务。我所在的部门事公司业务部。工作资料主要是整理文件，文件归档，复印材料，复核材料等，每一天徘徊于楼上楼下，虽然工作虽然简单，可是学到的经验确实丰富的。在实习期间，我也曾被派到汽车站当志愿者，为春假返乡的乘客服务。经过这次实习，工作态度的转变是我学到重要的一笔人生财富。“技术水平只能让你到达必须的层次，而为人处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。

刚到行里时，还不是很适应。处事的态度，说话的措辞都与学生间的交流有着很大的不一样。行里的同事的工作态度让我深刻体会到工作的刻苦和在国有企业工作的压力。也让我更加坚定自我的决心，努力学习知识，提高素质的信念。因为我以前没接触过，对很多业务、专业术语都不懂。但在“师傅”的指导下，很快地适应了。对银行工作也有了一个全新的认识。真正的银行可能是和每个人的想象不一样的。可能大家会觉得银行的工作环境应当是舒适而安静的，但其实银行是相当嘈杂的一个环境，不断有打印机的声音，点钞的声音，敲图章的声音。银行的工作是很忙碌的，每一天重复同样的工作，虽然工作很累，但感觉很欢乐，心里也满足。老员工们熟练地办理客户提出的业务，专业的回答，灵活的指法，快速的办理，还有良好的心态都是我要学习的目标。

经过这次的实习，我对自我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必须距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务繁琐简单，但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。尤其是对公业务，对于商业银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了会计之间相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。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。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齐，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本事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。

**3大学暑期银行实习日记咋写**

时光飞逝，来到\_\_银行实习差不多两个月了，两个月的时间经历了从大堂到社区的营销。纵然回首，其中的点点滴滴感悟颇多!无论是我自我，还是浦发银行，都在不断的成长着，每个人的感受是不一样的。对于我来说，浦发银行到位的金融服务和卓越的理财，给了我很大的启发;但银行业激烈的竞争更让我有了深刻的体会。

实习感受：团队的力量与协作很重要社会与学校的不一样

持续营销是需要活力的

感受一：团队的力量与协作很重要。团队的协作能够到达意想不到的效果。记得有一次的周末培训课上，分行的卢师兄和我们做了一个棍子游戏，让8个人用自我的食指托起一根棍子，然后慢慢的往地面上放，在往下放的过程中，任何一个人的食指如果指头与棍子脱离，就得重新开始。每做一次，总有人的手指会跟不上节奏，大家就会重新调整一次策略。经过数十次的反复演练，最终成功了。这就告诉我们团队的协作是成功必备的素质之一。

作为实习生，银行的许多的业务，虽说对我们进行了系统的培训，但在实际的应用中，问题是漏洞百出，短时间内是很难熟练的掌握这么多的业务，所以我们决定每个人去专攻一项业务。当我们去社区进行营销宣传时，如果客户问到自我不熟悉的业务，就由小组的专门负责这一业务的人去解答。果然效果明显，有意向的客户我们都能够使其去浦发办理相应的业务。

感受二：社会与学校有很大的不一样。一向生活在象牙塔里的我们，很少与社会接触，。当我们真正的走出学校的那一步，才感觉学校的生活简直就是享受。走入社会，什么事情都得研究，浦发实习，我被分到汉口很远的一个支行，每一天很早就得起床，做2个多小时的车到行里，每一天做车就浪费了大部分的时间，很累，怎样办，自我解决。机会已经给你了，就看你怎样去把握。

参加工作，什么事情都得从小事踏实的做起。本来以为在银行实习肯定是坐在空调的办公室，但现实与预期有很大的差距。我们做的工作从营销社区开始，每一天顶着酷暑，在给客户介绍我们浦发的一点一滴。记得有一位哲人这样说过：做好每一件事，积累每一分品格，当我们习惯把身边每一件小事做好，做到完美，我们就已经成就了我们的职业素养。在学校里也许犯了错还能够改正，上了社会，犯了错误后果要自我承担。

感受三：持续营销是需要活力的。营销是一项周期长，需要活力的工作。我所在的支行是新成立的，很多业务需要我们去拓展。这就需要我们先锁定几个固定的客户群进行营销。怎样才能让客户去认识浦发，了解浦发是我们的首要任务，之后就是让客户能到浦发去办理各种业务和感受我们浦发的金融服务。开始的几天感觉我们很不受社区人的欢迎，那也是我们最难熬的几天。慢慢地，我们发现客户会主动找我们了解浦发。我们找到了营销的一个技巧，那就是持续的营销。于是我们就分成两组，一个小组长期营销海军工程的老干部社区，而我们这组长期营销同济医学院的教职工社区。

可是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。这就需要我们充满活力，如果没有活力，工作就会变得如同嚼蜡，索然无味。持续营销要时刻坚持饱满的热情，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。

实习思考：银行理财产品的缺陷银行内部结构的设计应当合理化

高端客户和高端业务的争夺成了银行业的焦点

思考一：银行理财产品高收益的思考?实习的两个月中，对于银行推出的一期又一期的理财产品，宣传海报的高收益率高达百分之十几的数字吸引客户的眼球。在浦发实习期间，我接触最多的就是理财产品。我认为目前银行理财产品市场最大的问题在于：与理财产品有关的信息是完全不透明的，客户根本就不可能明白该产品的年收益率到底是多少。

记得有一次在向客户介绍理财产品时，客户和我说过这样一段话：理财产品有风险，不能把最高收益当作存款利息，可是大多数投资对理财产品似懂非懂的情景下，购买银行理财产品的时候，并没有获得这样的信息。

在浦发实习期间，我在向客户介绍产品时，自我的心里也没有底，0-17%或0-20%的浮动收益，到底能给客户多少的收益，仅有银行自我明白。如果给的是零收益，那银行在客户的心里又会是怎样样，说实话，我自我有很多的疑问。

所以我认为对于银行推出的理财产品，投资者本人要增强自我的风险识别本事，对于银行来说，为了自我的长期利益，必须要向客户传递所有的相关信息。银行为了竞争，抢客户，大力宣传预计最高收益率，预期收益率和预计最高收益率差值比较大的情景比较多，投资者需“擦亮眼睛”，谨慎选择。出于长远发展研究，商业银行也应当珍惜信誉。

思考二：(银行的结构设计)我们桥口支行的内部结构设计不是很梦想化，我认为无论是个人银行部，还是综合营销部，进入银行应当是给人一种很气派，安全的感觉，不应当是两三个窗口，仅仅一排的坐椅。银行要想解决排队长的问题，必须提高办理业务的效率，把现金业务与非现金的业务进行分流。

思考三：高端客户和高端业务的争夺成了银行业争夺的焦点。银行也已经进入了买方的市场，银行业80%的利润来自于20%的高端客户，外资银行的进入，私人银行业务的开展，使得高端客户和高端业务的争夺成了银行业的焦点。外资银行会将其在国外的各种档次的产品逐步介绍到国内，这很可能会得到不少高端客户的青睐。在外币、理财和个人业务方面，外资银行有可能会拿走相当的市场份额。所以就要求我们国内的银行加紧进行转型，做好与外资银行进行争夺的准备。

总之：我觉得目银行面临的巨大挑战还是来自于银行业的自身。首先是银行的经营管理体制，从传统的信贷出发，向零售银行去转型。其次是服务的理念要转变。银行业的买方市场使得银行的老大地位受到挑战，原先是客户找银行，此刻是银行主动找客户。第三个是我们银行从业人员的素质需要很大的提高，必须要呆板服务客户的理念放在头等重要的位置。

实习感言：武汉的夏天是酷热难熬的，但它并没有磨灭我们这群年轻人的活力，我很珍惜在浦发学习的一点一滴，感激师兄师姐给我们的教导与指点，正如姚行长所说：在浦发实习，痛并欢乐着。”

**4大学暑期银行实习日记咋写**

8月19日午时，在\_\_银行总行三楼会议室召开我系在该行实习学生总结会，鹿城合行的人事部经理吴勇、系书记叶吉波和金融与证券教研室主任王赛芝及全体实习生参加会议。

会议由吴勇经理主持，他首先谈了自我的两点感受：第一，感动，这是温州鹿城合作银行历史来最大规模的实习活动;第二，欣慰，大家有所收获，各部、处和各支行所反馈的情景比较满意，实习生们能遵守规章制度，出色得完成了各项任务。接下来由各位实习生对自我一个半月的实习情景作了总结，同学们都从心底里感觉州鹿城合作银行和学校能为他们供给这么好的实习机会，他们学到了好多在学校学不到的东西，理论知识如何运用实际本事也得到了加强，明白了银行操作的各项流程，懂得了礼仪、细心、沟通本事和人际关系的重要性，同时感觉自身对技能方面(如五笔输入、点钞及EXCEL运用等)欠缺，还有对办公设备的熟悉操作也比较欠缺，这些方面在以后的学习中要进一步加强等。各位实习生谈完总结之后进行了表彰大会，对实习中表现突出的同学进行了表彰和奖励。随后，由叶吉波书记作重要讲话，他指出，实习是人生中不可或缺的一部分，尤其是在大学学习期间，并对同学们提出了四点期望：第一，期望同学们要做到细心、耐心和职责心;第二，期望同学们处理好人际关系;第三，期望同学们要学好理论知识，规范操作;第四，期望同学们要练好技能。最终由吴经理讲话，他指出，不管我们同学以后能不能或来不来温州鹿城合作银行工作，经过这次实习，大家首先是朋友，他也对同学们提出三点期望：第一，态度，期望同学们在工作中要进取主动。第二，沟通，期望同学们要把自我当成社会的人，在工作中锻炼自我的沟通本事。第三，学习，这是成长的必要条件，仅有不断地学习才能提高自我。最终他也感激学校，选派优秀的学生来银行实习，同时也感觉实习生付出的辛勤的劳动，同学们能够经过招聘会形式进入银行，也期望广大的同学们成为他们的客户。

经过专业实习，同学们普通感到与专业相结合的实习更贴近社会，更感到自身的不足，期望自我在最终一年学习中加以努力改善，不断提升自我的职业素质和综合本事，为自我高质量就业打好基础。

**5大学暑期银行实习日记咋写**

我在\_\_银行呆了几天，大致对里面的一些制度有了了解，下头说说我的看法。(主要是对南京的\_\_银行)

我觉得\_\_银行比较适合想要过安逸生活，没有太多竞争压力的人，尤其是女孩子。\_\_银行的福利很好，小康不成问题，可是也不会让你大富大贵，或是有一番惊天动地的事业，因为制度在那里。很多规定束缚你的手脚。

中行里的人员大致分为两类，编内和编外。编内属于\_\_银行编制，相对来说工资起点比较高，福利也好一些，可是刚刚进去工作都是做半年到一年的实习生才能够转正。转正前月薪仅有\_\_多，转正之后可能会涨到3000多。编外的相对惨淡一些，是经过人才市场进入中行，不属于银行编制，签的合同也不一样。实习期一年，并且这一年月薪仅有1000多，所有福利相对正式职工减半。可是据说之后会有转正考试之类的，这个我还没有摸清楚，现就这么多吧。

中行的工作就我所在的卡部而言不是很难的，稍加培训任何人都能够做。所以与我共事的同事有很多都是大专生或是夜大的。可是他们中的很多人在工作后都有继续深造，或者双文品，或者专升本。总之继续学习很重要。

另外我还了解到有一个银行从业人员资格考试。这个证书的含金量貌似不是很高，可是在银行业内还是普遍认可的，有点像计算机三级证书，可考可不考的。考了说明你比较上进吧。反正最近实习闲下来的时候我就抱着本公共基础的书在看，比较枯燥，多半也没有什么太大的用处。不像cpa那么使用啦。

\_\_银行里的关系户也是很多的，所以人际关系比较复杂。有些人有资历，有些人有后台，有些人有关系，总之鱼龙混杂，所以想要在里面发展的好，就必须要学好如何处理人际关系。其实很多银行比较\_\_银行要好很多，包括一些股份制银行和地方银行。比如中信银行，宁波银行。。。只是中行有国家作坚强后盾，所以相对稳定罢了。所以选择进中行还是要根据个人的性格而定的。

以上是我的浅见，期望有不对的地方前辈们多多指正!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！