# 金融商务实习报告范文共38篇

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-02-04

*金融商务实习报告范文 第一篇20xx年XX月份，我有幸到XX证券公司，从而开始了我两个月左右的实习生活，在这一段时间里，我近距离接触了XX证券XX营业部，在了解XX证券发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能，其日常的业务流...*

**金融商务实习报告范文 第一篇**

20xx年XX月份，我有幸到XX证券公司，从而开始了我两个月左右的实习生活，在这一段时间里，我近距离接触了XX证券XX营业部，在了解XX证券发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能，其日常的业务流程，以及营业部的特色服务，同时深入学习了中国证券市场行业的相关知识，并且在与客户交流中锻炼了自己的沟通、交流和处理问题的能力。

>实习内容

我被安排在营销部工作，主要跟Xx学习。我从以下几个方面介绍我的实习工作。

首先是每天9：00上班，早到的话可以在公司的大厅阅读证券报刊、杂志。了解国家的宏观经济政策，财经要闻，以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要分析市场热点和读一些股评。

接下来就是开始一天的基本工作。

整理客户资料，客户资料包括开户申请书，开户合同书，银证对应申请书，客户资料变更表及客户身份证，银行卡，股东代码卡等复印件，所作的相关工作大致包括以下三个方面：

1、理清相关的客户资料，并及时核对当天业务所产生的各项单据，确保完整准确，没有遗漏。如果有什么缺失，一定要及时给予纠正。有什么出入大的问题要上报反映。很长一段时间弄得我们都对单据特别敏感，总怕有什么闪失。

2、把理清整理过的客户资料按顺序装入客户的档案袋。然后归到档案的柜子里。

3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印件，开户文本一同扫描到各个业务科目目录下，然后统一发到总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量工作，这是一个简单但是相当繁琐的过程，需要细心和耐心;客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速查找，所以工作人员对我们进行认真的指导，还有就是对开户文本的扫描。对新开户和以前开户还没有扫描的文件都要统一进行扫描以电子版的形式保存。

在我们实习的过程中，XX证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在这里特别要感谢XX和XX，在表扬我日常工作的同时，更多的教我们为人处事的道理。

此次实习不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大的进步。在证券市场这个大海洋里，个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。虽然实习只有两个月，但是使我十分受益。在这次实习中学院努力为我们争取这个难得的实习机会，在他们的努力下我们才能顺利地完成此次实习。在今后的时间里我还需要寻找机会不断地锻炼自己，并积累经验，为自己以后从事这个方面的工作奠定基础。

>建议

进过我们这次实习，让我想到要对学院说：希望学院能对我们金融专业的学生，做一些考证的要求。例如证券证，保险证，基金证等，并组织培训的教师团体和课程授课，这样能够对今后金融这个专业的同学有明确的就业方向和选择。引进多些与金融专业相关的实训平台，让同学更深入学习金融专业的知识。

**金融商务实习报告范文 第二篇**

在刚刚过去的一个月中，我有幸来到中国工商银行绍兴县支行国际部和会计处实习。作为报告开头，我想先介绍一下工行一些基本情况。中国工商银行是四大国有独资商业银行之一，拥有分支机构2万多个，是中国资产规模最大的商业银行，20xx年末资产总额近53000亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。而工行绍兴县支行在20xx年浙江省工行系统县级支行的收益排名中位列第二，其中很大一部分是得益于国际业务，这主要是因为当地对外轻纺贸易较为发达。因此我在完成了会计处的实习任务之后，还到国际部进行了短时间的实习，以期更全面的了解银行的核心业务。

在会计处实习的时间里，我主要学习了综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，基本掌握了该系统的记账和复核的操作，并能独立处理同城交换、证券清算和外汇核算。通过看、问和动手操作，我对会计处的主要工作有了更加系统的了解，特别是支票汇票等，在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有具体的认识。现在我已经大致明白了审票和解付的过程。而在国际部实习的时间里，我边干边学，发现其实大部分知识已在《国际结算学》中学过，我所要做的就是熟悉各种票据，掌握它们在国际贸易中的作用，同时帮助和指导客户填单和审单。在实习过程中有带教领导、银行员工的协助、自己的努力，自感收益不校这次实习把我从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我就意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然这个银行内部气氛和谐，没有老套的束缚，但它毕竟是一个跟钱打交道的机构，需要有严谨的纪律和详细的规程，我就应该严于律己，这样不仅可以遵守银行的规矩，对我自己更有好处。以下是我实习一个多月来的体会：

首先，来工行绍兴县支行实习的短短一个月的时间里，使我在思想上有了很大的转变。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有那么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，银行员工的学习气氛特别浓无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

在这里大家都在抓紧时间学习，这种刻苦的精神特别让我敬佩。给我一种特别想融入他们其中的感觉。这将对我以后的人生路上一种很大的推进。只有坚持学习新的知识，才会使自己更加提高，而这里就有这样的气氛。同时这次实习也为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我从传统的被动授学转变为主动求学；从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。掌握自学的方法，这些方法的提高是终身受益的。

其次，在本次实习的一个月里，我深深体会到团队合作的重要性。记得那时我在工行已独立上岗二个星期了，已不像第一次那样紧张了。那一天银行业务特别多，系统太忙，计算机运行得很慢，其中有一笔900元的取款已发生，但发票打印不出，查了流水也成功了，主管确认这笔业务已成功，至于发票只好用手工补。可到了傍晚轧帐时，发现少了900元，再次查流水时，发现那笔900元的取款还在发送途中。但当时主管也确认过了，并确认也成功了，大概是系统不好，电脑自动充值，所以才会这样。所幸该客户的帐号是在我行开户，同事们帮我查到了这个人的联系方式，主管帮我追回了900元，当时我真好感激行里的每位同事，我认识到团队合作真的是很重要。

总之，这次实习为我从各方面融会知识，为我将来的工作和生活铺垫了精彩的一幕，我认为这种改变是质的飞跃。

现在实习结束了，工行绍兴县支行的领导和同事对我的成绩也给予了肯定。我也对自己的表现基本满意，为我走向社会打下了坚实的基矗与银行员工的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，银行的员工待人诚恳，虽然他们年龄和我一般大，有的还要小几岁，我感觉他们很成熟，有很多值得我学习的地方，这一个多月是我用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我都有很大的收获。这两个月我没有白来，如果有时间，希望能还有一次这样的实习机会。我衷心的感谢工行绍兴县支行的每一个人，今后我不会辜负你们的期望，把工作做得更好。

**金融商务实习报告范文 第三篇**

>一、实习目的

通过实习，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，能加深对金融专业的认识，培养专业认同感，初步获得与本专业相关的实际知识和感性认识，为进一步的专业知识学习打下较好的实践知识基础。另外在实习期间，能加强与社会的联系与接触，培养自己的综合素质和能力，为今后走向社会提前打好基础。

>二、实习单位简介

交通银行始建于1908年，是具有百年历史的民族金融品牌。1987年4月重新组建并对外营业，是中国第五大商业银行。20xx年6月23日，交通银行在香港成功上市，成为境内第一家国际公众持股银行。多次被世界权威金融杂志评为“中国最佳银行”;连续多年被世界品牌实验室(WBL)评为“中国品牌年度大奖()”(银行类);根据英国《银行家》杂志20xx年公布的全球1000家银行排名，交通银行以亿美元的一级资本位列第49位，排名逐年上升。交通银行在中国金融业的改革发展中实现了六个“第一”，即第一家资本来源和产权形式实行股份制;第一家按市场原则和成本-效益原则设置机构;第一家打破金融行业业务范围垄断，将竞争机制引入金融领域;第一家引进资产负债比例管理，并以此规范业务运作，防范经营风险;第一家建立双向选择的新型银企关系;第一家可以从事银行、保险、证券业务的综合性商业银行。交通银行改革发展的实践，为中国股份制商业银行的发展开辟了道路，对金融改革起到了催化、推动和示范作用。

在会计处实习的时间里，我主要学习了综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，基本掌握了该系统的记账和复核的操作，并能独立处理同城交换、证券清算和外汇核算。通过看、问和动手操作，我对会计处的主要工作有了更加系统的了解，特别是支票汇票等，在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有具体的认识。现在我已经大致明白了审票和解付的过程。而在国际部实习的时间里，我边干边学，发现其实大部分知识已在《国际结算学》中学过，我所要做的就是熟悉各种票据，掌握它们在国际贸易中的作用，同时帮助和指导客户填单和审单。

在实习过程中有带教领导、银行员工的协助、自己的努力，自感收益不小。这次实习把我从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。1进入岗位，我就意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然这个银行内部气氛和谐，没有老套的束缚，但它毕竟是1个跟钱打交道的机构，需要有严谨的纪律和详细的规程，我就应该严于律己，这样不仅可以遵守银行的规矩，对我自己更有好处。

**金融商务实习报告范文 第四篇**

>实习地点：

>实习单位：

xx银行襄樊分行营业部

>实习时间：

7月23－8月

>实习岗位：

大堂经理助理

>实习工作内容：

接待客户，产品介绍，为客户答疑。

“选择中国银行，实现心中理想”。四个星期前，我带着一丝敬畏的心情进入中国银行；作为一名大二金融系学生，能够有机会进入中行学习我感到非常荣幸，并非常珍惜这次实习机会，通过这次学习，我想在今后追逐梦想的路上，我会又多一份勇气和动力。

首先，我来介绍一下中行一些基本情况，中国银行，全称中国银行股份有限公司，是中国大型国有控股商业银行之一。中国银行主营传统商业银行业务，包括公司金融业务、个人金融业务、金融市场业务。公司金融业务基于银行的核心信贷产品，为客户提供个性化、创新的金融服务。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求，提供基于银行卡之上的系统服务。金融市场业务主要是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供国际汇兑、资金清算、同业拆借和托管等全面服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在稳健经营的同时，积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。中国银行多年来的信誉和业绩，得到了银行同业、国内外客户和权威媒体的广泛认可。在近百年岁月里，中国银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。中国银行将秉承“以客户为中心，以市场为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行”的宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，为客户提供全方位、高品质的银行服务，与广大客户携手共创美好未来。

另外，我来介绍一下我的实习生活：每天6：40前起床；8：00之前赶到银行参加晨会，然后开始工作；中午12：00下班回家吃饭休息，下午2：30上班一直到下午5：40多下班；回到家吃过饭已是晚上7：00；吃饭、写实习日志、洗澡，然后10：00左右睡觉；几周以来，从没迟到过，更没早退，——这就是我每天的生活，一个人但非常有规律的生活，忙碌但感觉很愉快的生活。

在实习的时间里，起初我是在大堂做客户接待的，千万不要小看了这个岗位，接待客户也就意味着要面对客户提出的任何问题，这就要求对银行业务要有着全面而深刻的了解。因此我严于律己，主动去学习各项业务。多看，多听，多说。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有多么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，加之这里的银行员工学习气氛特别浓，无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

通过自己这段时间不懈的努力，我的变化是大家有目共睹的。从开始生疏，不自信。变为现在的大方，言谈自如。最让我开心的是，我的努力得到了领导的认可。在8月7日—8月8日两天的中行素质拓展的名单上，主任为我争取到一个名额。这无疑是对我最大的鼓励！两天的素质拓展生活我结识到了来自中行8家襄樊支行的前辈，在这两天里我们相处的十分愉快，由于我的年龄最小，大家都十分的照顾我。这让我在异地感到了家的温暖。这次拓展项目中有一项是溯溪，这个项目是由峡谷溪流的下游向上游，克服地形上的各处障碍，穷水之源而登山之巅的一项探险活动。这项活动需要同伴之间的密切配合，利用一种团队精神，去完成艰难的攀登，对于溯行者是一种考验，同时又得到一种信任和满足，一种克服困难后的自信与成就感。历时3个多小时的沿途，我们携手共同度过。这是我一辈子的记忆。我非常感谢中行给了我这个平台，给了我这次机会能够参与到中行这个优秀的团队。从中行前辈的身上我也学到许多优秀的品质。这是我一辈子的收获！

>最后是我对这次实习总结的4个深刻的体会：

体会一，信心。还清楚地记得第一天见杨行长时，他说了一句话：“和你聊天明显感觉你说话底气不足。”其实当时真的很害怕，也很没有信心，面对老练的杨行长也说不出一句有底气的话。但是，经过这些天实习，我变了，变得没那么胆小，没那么不自信了。或许是因为慢慢的熟悉了银行的工作吧，做事也比较认真，也或许杨行长本身不是那么可怕，呵呵。

体会二，细心。大家都说银行的工作就是和钱打交道，需要很细心。每一份合同，每一份填单都不能出错，错了，就意味着带给自己麻烦，甚至带给客户麻烦，而银行的事，是永远也做不完的。

体会三，耐心。银行的工作其实不是很复杂，只是很反复，需要很有耐心。很多时候，每天很早赶到银行上班，然后开始重复着昨天的生活。另外，对待客户也需要有耐心，很多时候需要说服客户办理一些他们不愿办理的.业务，都是那些难缠的客户，没有耐心就别想再银行工作了。

体会四，服务第一。服务是企业的灵魂，而银行正是服务性要求很高的行业。说实话，在银行实习的这段时间里，经常会遇到客户在银行里“大吵大闹”。当然，从银行的角度看来，我也觉得有些客户的要求太过分了，甚至是无理取闹，因为“客户的要求是永远无法满足的”。但是，细心又想，不是有谁说过：“客户永远是上帝吗？”从这个角度看，中国银行的服务还是真有提高的空间。

虽然只有短短的几星期，但是我的感慨实在太多太多了。有人在我的博客里写了一句话：“你的实习还不错啊，虽然说你可能有时候会感觉没有学到什么东西，但是其实有经历就行了，没必要纠结在你具体学了什么，有付出就一定会有收获的，继续加油啊！”其实，我想说的是：“我学到了很多很多，各方面都得到了很大的提高。在这里我要谢谢银行里的各位哥哥姐姐们——杨阿姨、庞经理、李姐、小丽姐、曹燕姐、詹阿姨、小严、肖大哥、曾哥。当然，还有可亲可敬的支行的朋友们，谢谢你们对我的帮助，我会想你们的。”

伴随着中行“追求卓越，永不停步”的服务理念，我会以最饱满的热情继续我的工作，珍惜现在的每一天。

**金融商务实习报告范文 第五篇**

在毕业在即时候的实习，将所学的理论知识与实际生活中的金融业务摆到一起时，可以深切地体会到走向工作岗位、进入社会正是另一阶段学习的开始。

毕业实习是大学课业里最后的一门课程，也是正式步入社会前对四年大学学习的一次检验。本次实习的单位是普宁市邮政储汇局，为期一个多月，我先后到邮政储汇营业处和邮政储汇局综合部两个不同的部门，亲身体验了柜台营业员、事后监督员、实时监控员的工作实况。将本次实习分为前后两个阶段进行概述，进而针对储蓄业务实行“实名制”方面的思考。

>一、实习概况

>(一)实习前阶段的情况

实习的前半阶段，所在的部门是储汇营业处。通过营业员指导和讲授相关业务知识及业务操作技能，同时在营业员的教导下，进行实际业务的操作，逐渐熟悉邮政储蓄系统，基本上能够独立完成日常的储蓄业务。尤其在点钞、捆钞技能的掌握方面取得了明显的进步。

1、了解熟悉邮政储蓄系统

在进行营业前台工作的操作之前，首先必须熟悉整个邮政储汇的操作系统，目前使用的是统一版本[1]。刚开始实习时，熟记主交易菜单的交易码，特别是日常的交易代码，如：活期存取款代码是010102、010103;卡存取款的代码是020\_1、020\_4;现金转帐代码是010701;帐户到帐户转帐代码是010702等等。

2、营业窗口的实际操作

在熟悉了操作系统之后，我就开始进行实际操作了。起初在营业员的随身指导中，慢慢地进行操作。我所在营业处采用的是柜员制交易操作，即每一笔交易都是由营业员单人单独完成的，操作过程必须十分谨慎，注意操作流程的规范。当收到来自客户的现金时，必须将钞票“正反”两面过机鉴别并计数，确认无误后方可入柜，在相应的凭单上加盖“现金讫[2]”，接着再进行数据的录入、打印单据等。而支付客户现金时，必须手工点钞与机器点钞两项步骤相结合，缺一不可。手工点钞的作用在于防止钞票粘合过机时无法完全分开。对于整捆的钞票拆封过机清点后方可支付。另外，在支付前必须询问一下客户“请问您支取多少”，再次核对金额。

3、点、捆钞技能的锻炼

“点钞”是银行柜员的基本技能之一。坐姿、手势及钞票的摆放角度，指法、手指间作用力度和双手的协调能力等等，这些都是要通过一番刻苦锻炼才能掌握的技能。“捆钞”中指法的运用是关键，一把钞票抓在手中，用拇指按于中间使其凹出弧状来，另一只手用捆钞带贴着外沿用力拉紧，绕两圈后反扣住原来的带也缠两圈，最后将整捆钞票压平，这样就可以牢牢地捆住一把钞票了。

4、中间业务

在营业实习期间，我还涉猎到了邮政储蓄中间业务中的两项，一项是\*发财政工资、养老保险;另一项是收缴电话费。前项跟一般的窗口服务差别不大。相关员工开立活期结算帐户要根据所在企业、单位的工资清单，其帐户余额等于工资款。社会养老保险则根据其保障号开立帐户，员工可凭存折直接到窗口支取。后一项则要到电信的营业处去收取，大概每日下午5：00左右，带齐准备好的缴费单据，加盖日戳、私章。与电信方财会人员当面清点款项金额，对方确认、加盖印章，并撕下相应的收据联交于电信方保存。

>(二)实习后阶段的情况

**金融商务实习报告范文 第六篇**

我在大学学的是金融专业，这是一个看着很好的专业，其实也不怎么样，现在全国各地的大学生都很难找工作，就算专业再好，工作也还是难找。我是充分意识到这个问题了，我不想毕业后就失业，所以我在大学期间我争取多出去实习一下，在校期间就把我的能力提高到可以直接毕业后参加工作的水平，而不用再去慢慢的融入社会。终于找到一个实习的地方，而且是在中国\_\_银行实习。

转眼间，为期六个月的实习即将结束。首先感谢分行给我这个机会让我进入这个集体，感谢我的学校为我提供这么优秀的建行让我有这宝贵的实习机会。在建行为期六个月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位大侠坚实的基础。

实习虽然苦点，累点，这些都无所谓，重要的是通过实习我有了一定的收获。实习让我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，怎么样的工作适合自己，以及如何处理复杂而微妙的社会人际关系。通过实习，让我又全面的了解了自己一次，对自己的职业生涯有了设计、补充和调整。我的感受是：在学校里，我学习的是理论知识;在银行里，支行的每一位员工都是我的师傅。我要虚心学习师傅们的工作经验，将所学的知识与实践结合起来，多发现，多分析，多比较，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的主观能动性和工作积极性。

我的实习岗位是大堂导储，头几天站下来确实感觉不大适应，不但腰酸背痛的，而且面对客户的咨询疑问三不知，感觉自己这个大堂导储是十分不够格的，不但对业务很不熟悉，而且对于客户的一些不满情绪也显得手足无措。通过这一个月的锻炼，我觉得在这些方面有了很大的改善，客户的咨询基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。实习的时间是有限的，虽然只有短短的几个月，但是我感觉我的收获还是很大的。在这里我要感谢我的师傅们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对银行业务的熟悉程度，而且通过这一个月的过渡，我深深的融入了支行的企业文化中，融入了这个集体里。而今后的工作中，我将加倍努力，把工作做的更好。

马上就要走向工作岗位了，这一个月的实习将是我职业生涯中很重要的一个过程。最后再次感谢支行各位领导对我的重视和关心，以及各位师傅们的悉心指导。尽快实现角色的转变，是一个大学毕业生刚步入社会时所面临的首要任务。对于刚毕业的大学生来说，一开始就做一番伟大的事业并不现实，而是必须从最细小的工作中做起，甚至还要一遍遍的重复那些“细小”。这不仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。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。认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。

**金融商务实习报告范文 第七篇**

>一、实习目的与要求：

实习是学校本科教学培养方案和教学计划的必要环节，是课堂教育和社会实践相结合的重要形式，是增强学生实践能力、培养学生提高分析问题和解决问题的能力以及综合运用所学基础知识和基本技能的重要途径，也是学生最终完成本科教学不可或缺的阶段。金融专业学生通过实习，达到如下目的：

1、深入了解某一金融机构(如商业银行或证券公司、保险公司和其它金融机构)、经济鉴证类中介机构(如资产评估公司、会计师事务所等)、投资管理公司或者其他企事业单位的部门设置、各部门职责和各部门之间业务联系;

2、了解和掌握开展各类金融或投资与评估业务的相关法律和监管部门的规章要求;

3、针对实习单位的某一部分，了解和熟悉某项业务的分工和办理规则;

4、培养和提高学生的道德品质和职业素养以及人际沟通能力。

>二、实习项目内容：

1、商业银行：信贷业务、结算业务、存款业务、资金管理业务、外汇业务、风险管理业务、担保业务、银行财务会计等相关业务;

2、证券、保险、信托和租赁等非银行金融机构：投资、证券分析、代理、咨询服务、信托、租赁等相关业务;

3、资产评估：市场调查、预测技术、评估技术和不确定性分析技术的应用;

4、项目评估：投资项目可行性分析、投资项目经济评价和商业计划书的写作;

5、注册会计师业务：审计、验资、会计咨询和会计服务;

6、其他企事业单位的相关业务;

7、了解和熟悉各种日常工作报告的构思及书写。

**金融商务实习报告范文 第八篇**

在学校的安排、老师的带领下，我到xx金融机构为期两个月的实习结束了，在这段时间里，使我受益匪浅，专业理论知识和社会实践得到了很好结合。

首先，我觉得学校和单位很大的一个不同点就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，必须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，那职员就必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那就必须由经办人自己负责赔偿。

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，他们也总是耐心的去解释为什么必须得这么做。

在金融结构里，职员的工作态度问题尤为重要，比如：在对待客户的态度，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，学历虽然很重要，但个人的业务能力和交际能力更为重要。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，使我们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。

通过这次的实习，除了让我对xx金融机构的基本业务有了一定了解，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。

**金融商务实习报告范文 第九篇**

>一、公司介绍

苏州市兴瑞税务师事务所有限公司，于20xx年6月改制成立，前身为隶属于苏州市国家税务局的苏州市税务事务所（设立于1992年），通过近20年的稳步发展，已成为苏州地区最大的税务专业服务机构。

公司提供的丰富税务服务项目满足了各类型企业的实际税务服务需求，我们的税务及管理咨询服务为我们的客户解决了许多在经营中遇到的实际问题，我们在税务领域深层次、优质的专业服务及协调能力，协助我们的客户在不断变化的税法体系下降低税务风险，获取实质收益，藉此我们获取了广大客户的赞誉及各级税务机关的认同。

>二、工作流程

事务所工作流程一般是：承接业务—签订合同—根据税务鉴证的类型要求客户提供相关会计资料（如：年度凭证、明细账、纳税申报表等等）—编制工作底稿—核定税务鉴证的结论（如：应补交或退所得税金额等）—征求客户意见—出具报告—收取鉴证费用。下面重点介绍税务鉴证和审计鉴证工作程序。

（一）税务鉴证的内部工作程序。

必须遵从公开的原则，让全体员工知道本年度有关税审的制度和政策，清晰懂得出报告的手续和流程，具体事项由一个文秘人员负责。下面具体列出今年企业所得税汇算清缴要出报告的一般程序。

1、公司员工外勤（收集委托单位的相关资料）。

2、设计报告（由项目执外人员回公司参照已有的现成模板输入相关数据）。

3、审核阶段（由项目执外人员先打印出一整套报告，交于税务鉴证部总审和机构负责人审核）。

4、正式报告（审核通过的可做正式报告，未通过的由本人补充有关内容）。

5、装订工作（审核通过后，由文秘人员装订；一般一式三份，一份公司留档，两份给客户；有客户另行要求的，可增加份数）。

6、再度审核（一般由机构负责人签字、以及总审签字；如果机构负责人不在，也可由其他注册税务师签字）。

7、备案工作（财务人员开票后，便由代理人员去深圳市国家税务局备案、存档；注意带委托单位的资产负债表）。

8、交接工作（备案后的报告交财务部，由客户交费后出报告，资料齐全的底稿交由文档人员保管）。

注：企业所得税汇算清缴正式报告的内容包括：

1、封皮

2、报告

3、审核表

4、工作底稿的九个附表（留档的那份不用附表）

5、税务师事务所执业许可证

6、税务师事务所营业执照。

（二）审计鉴证内部工作程序。

须遵从公开一致的原则，让全体员工知道本年度有关审计的制度和政策，清晰懂得出报告的手续和流程，具体事务由文秘人员负责。下面具体列出企业年度审计出报告的一般程序。

1、公司员工外勤（收集委托单位的相关资料）。

2、设计报告（由项目执外人员回公司参照设定的模板输入相关数据）

3、审核阶段（由项目执外人员先打印一整套报告，交审计部总审和主任会计师审核）。

4、正式报告（审核通过后做正式报告，未通过的由项目执外人员补充相关资料再总审）。

5、装订工作（审核通过后，有文秘人员装订；一式五份，一份公司留档，四份给客户；客户另有要求的，再做另外考虑）。

6、年度审核（一般由主任会计师以及总审签字；如果主任会计师不在，也可由其他注册会计师签字）。

7、备案工作（财务人员开票后，由代理人员去工商局备案、存档）。

8、交接工作（备案后的报告交财务部，客户交费后出报告，资料齐全的底稿由文档人员保管）。

注：企业正式审计报告的内容包括：

1、封皮

2、审计报告

3、附注

4、会计师事务所执业许可证

5、会计师事务所营业执照。

>三、实习思考

随着社会的发展需要，公司要立于不败之地，除了做好客户服务、开拓好市场、人才的战略等之外，最关键的就是制度创新。这样企业才会稳固的向前发展、才能做强做大。

公司在激烈的市场竞争中立于不败之地，必须要具备制度的创新和执行；只有拥有创新意识的公司，才能在制度竞争的今天获得竞争优势；而只有具有执行力的公司，才能向着预定的目标前进。

最后，为了提升执行力，要制定一整套规范化的制度，在约束全体员工的行为同时，使其成为一种习惯，更好的为公司办事。在公司上下级的共同努力下，推动公司的不断前进、发展。

**金融商务实习报告范文 第十篇**

一、实习目的

根据学校对本科生的毕业实习要求，我在信用社进行了为期1个月的毕业实习。毕业实习的目的是：接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感;学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。具体要求如下：

培养从事信用社前台工作的业务能力。了解并熟悉储蓄前台人员的的日常业务和工作流程，学会进行工作。

理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的前台工作中。

培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

二、实习内容

实习过程

我这次实习所涉及的内容，主要是存款业务，主要包括储蓄存款业务、对公存款业务，对于贷款业务也有一定的涉及。下面介绍一下我所从信用社中所获得的资料。

实习所涉及的储蓄业务

活期储蓄存款

整存整取定期储蓄存款

零存整取定期储蓄存款

存本取息定期储蓄存款

整存零取定期储蓄存款

定活两便储蓄存款

单位活期存款

单位定期存款

单位通知存款

实习所涉及的贷款业务

信用贷款

担保贷款

高校利用学校资金对学生办理的无息借款

一般性商业助学贷款

三、实习报告总结

这次实习，除了让我对农村信用社的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，自己在其他方面的收获颇大。此次毕业实习是我步入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先感谢信用社给我这个机会让我来到这个集体，在联社为期一个多月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。通过这次的实习，我对自己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一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台存贷款业务，但是，这有利我更深层次地理解金融业务的流程，使我在金融单位的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。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，我们必须要有强烈的责任感，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;如果业务不精通，损失的不仅是你更是顾客们的宝贵时间

其次，我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。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。人总免不了丢三落四，身份证没带又赶时间，因为没能办理而愤愤不平，粗言秽语的会一大堆。难免会点燃无名之火，硬碰硬到底谁怕谁?人之所以为人，是因为心中有准则能约束自己。职业准则不允许你这样，也不能够如此。之前在柜台实习时，也发现有很多细节需要注意，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，在信用社里每一位员工都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可是顾客不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多月，但是我感觉我的收获还是很大的。我要感谢我的信用社的老师们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对信用社务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

因此，我体会到，将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使一个专科生具备较强的处理实务的能力与比较系统的专业知识，才是我们实习的真正目的。

**金融商务实习报告范文 第十一篇**

假期社会实习鉴定：认识金融危机

1.什么是金融危机？

金融危机又称金融风暴，是指一个国家或几个国家与地区的全部或大部分金融指标(如：短期利率、货币资产、证券、房地产、土地价格、商业破产数和金融机构倒闭数)的急剧、短暂和超周期的恶化。

2.\*\*年金融危机的情况：

\*\*年金融危机又称金融海啸、信用危机及华尔街海啸等，是一场在20xx年8月9日开始浮现的金融危机。自次级房屋信贷危机爆发后，投资者开始对按揭证券的价值失去信心，引发流动性危机。即使多国中央银行多次向金融市场注入巨额资金，也无法阻止这场金融危机的爆发。直到20xx年，这场金融危机开始失控，并导致多间相当大型的金融机构倒闭或被政府接管。

3.金融危机对中国的影响：

（1）美国消费减少影响中国出口；

（2）加大国内进口商品成本；

（3）重创国内金融市场信心；

（4）给国内金融机构带来直接损失；

4.中国怎样应对金融危机？

●加大投资力度和优化投资结构；

中国还不是一个完全的出口导向型国家，国际经济衰退对中国出口所形成的较大负面影响还不足以动摇中国经济发展和经济增长的根基，所以，我国要加大投资力度和优化投资结构。

●着力扩大消费需求特别是居民消费需求；

中国消费市场发展及其拉动经济增长的前景巨大，新增人口的消费、就业将促进经济增长。同时，中国目前处于人口快速城市化的过程中，每年城市化人口大约在1000万人左右，其拉动经济的作用十分明显。而随着中国经济发展和居民收入水平的提高，中国居民在住房、汽车、服装、旅游、娱乐、休闲等升级性消费已成为越来越多家庭的重要消费内容，升级性消费也有巨大的市场空间。

●促进房地产市场平稳健康发展；

●努力保持出口稳定增长；

●着力提高企业素质和市场竞争力；

●认真做好金融财政工作。

中国财政状况较好，中国具有较强的财政调剂能力，具有实行积极财政政策的财政基础，认真做好金融财政工作是中国应对金融危机的主要工作。

●积极推进关键环节和重点领域改革。

**金融商务实习报告范文 第十二篇**

入世的之后的中国的证券市场正处于调整和规范之中，这一规范的过程将对证券资讯业造成三大影响：

其一证券市场越规范，证券业对证券资讯的需求就越大，二者关系将更加紧密，一个规范的证券市场将尽可能扼杀投机，加快证券中介业回归，即主力从事代理投资服务，而这无疑将扩大对证券资讯的需求。

其二证券市场越规范，证券业对证券资讯的需求层次将越来越高。券商没有了投机利润，就只能从两块加强力量，

一是完善对投资者的服务手段，二是加大自身研究力度，从事正常自营决策。只有如此才能保证券商的收入。而这两者都召唤市场上强大证券资讯阵容的出现。

其三在投机越来越少，越来越难的情况下，股民将出现意识觉醒，也将极大增强对证券资讯的认同和依赖心理。所以说，证券业市场越规范，对承担着行业责任的证券资讯行业来说越有利。

从目前的证券资讯行业的发展来看，1994年深圳巨灵推出第一套证券资讯系统是证券资讯行业的萌芽的标志，但今天的证券资讯市场已非94年同日而语。短短9年时间，证券资讯业内异军突起，掀起一场日新月异的竞争潮。港澳资讯、巨灵、新兰德、万德、新德利、博经闻、维赛特、海融、万国等等，此起彼伏，你追我赶，好一场\_你方唱罢我登场\_竞争喜剧。成熟的证券资讯行业市场也开始在这种专业化的竞争中开始成熟完善起来。

证券资讯行业从萌芽开始阶段就是一个以证券财经数据库为主营业务的内容提供商的面貌出现，是在90年代初的信息高速公路建设以及证券交易以及资讯信息提供方式的转变提高的过程中漫漫的发展起来的，但直到今日大多数类似的资讯公司的产品层次还是停留在简单的公开数据的采集为主的局面。其中的原因有中国股民的素质层次需要和机构市场需求的原因也有证券资讯行业本身在中国证券市场序列体系中地位的原因。从信息质量及服务水平上讲，目前国内证券资讯业市场仍处于一种低水平的竞争，主要表现在以下几个方面：信息质量不高，缺乏深层次的内容；以大量各种公开媒体信息为主，缺乏自己的东西和能反映上市公司情况及市场动态的第一手资料；各类投资分析、投资咨询缺乏连贯性和指导性，为庄家投机服务的投资信息占驻了主导，各类小道消息和传闻满天飞；

在证券市场从无序到有序的规范化发展进程中，对证券咨询行业的规范管理是一个重要侧面。在证券研究咨询行业形成发展的最初几年中，由于缺乏有力的监管措施，行业发展基本上处于自发、无序状态。与早期市场高投机特征相对应，早期证券咨询行业从业人员成份较为复杂、鱼龙混杂，联手操纵市场的行为屡见不鲜，证券咨询行业的这一状况对证券市场的正常秩序造成了诸多恶劣影响。这一状况直到97年主管部门加大规范管理力度之后才有所好转，至98年《证券咨询业务管理暂行条例》出台后，行业管理才真正有例可循，有章可依，证券研究咨询行业发展步入正轨。

也正是这一阶段、在市场投资理念渐趋理性回归的背景下，证券研究咨询行业在研究方法的不断创新及研究内涵不断扩大中进入发展壮大的第一个黄金时期。20xx年正在进行的证券法的修改工作中一些相关证券咨询行业的问题也被提上了讨论范围之中，证券咨询业务的范围也将大大的扩大，相关的自营业务和委托理财业务也将可能由地下转到桌面上来。证券咨询行业也将迎来全新的发展的机遇.在行业的规模化和竞争的有序化上更加规范的完善市场。

行业规模化，有序化发展的一个重要标志是一批真正独立的专业咨询公司的出现。与券商研究机构不同，其独立性不仅仅表现为功能配置上的独立性，也体现为其经营上的独立性。由于生存方式的差异，这两类研究机构在研究内容与目的以及方式方法上存在着明显差异。券商研究机构由于事实上的依附关系，其研究目的主要在于三个方面，

一是为券商客户咨询服务，

二是为券商自营服务，

三是为券商形象宣传及业务创新服务，其研究对象不仅包括一、二级市场，也包括券商自身发展战略与业务创新等内容。由于其服务对象的特殊性，其研究成果一般仅限于内部共享，且以专题研究为主，研究成果的价值实现是间接的。而对于专业资讯公司而言，由于其唯一的收入是其信息产品及咨询服务，信息产品的质量与服务水平决定其自身的生存，市场竞争的压力迫使研究工作是有更强的功利性，服务的对象性，要求其信息产品必须满足不同层次用户的需求，既要有广度又要有深度。由于证券资讯市场仍处发育阶段，受市场容量及无序竞争影响，目前该类专业公司受收入限制，与券商研究机构相较而言，在研究投入方面多表现为心有余而力不足。在缺乏有效的行业自律机制的背景下，证券资讯公司竞争图存的方式正向着两个极端方向发展，

一种是以低成本支撑其低价竞争，抢占市场份额，以维持其生存，这类公司或非正式组织为数众多。

二是以高投入、高品位树立市场形象，着眼未来，争抢核心市场，这类公司虽为数不多，但无疑将是未来证券资讯业的脊梁。

**金融商务实习报告范文 第十三篇**

>一、实习目的

根据学校对本科生的毕业实习要求，我在信用社进行了为期1个月的毕业实习。毕业实习的目的是：接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感；学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。具体要求如下：

培养从事信用社前台工作的业务能力。了解并熟悉储蓄前台人员的的日常业务和工作流程，学会进行工作。

理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的前台工作中。

培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

>二、实习内容

实习过程

我这次实习所涉及的内容，主要是存款业务，主要包括储蓄存款业务、对公存款业务，对于贷款业务也有一定的涉及。下面介绍一下我所从信用社中所获得的资料。

>三、总结

这次实习，除了让我对农村信用社的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，自己在其他方面的收获颇大。此次毕业实习是我步入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先感谢信用社给我这个机会让我来到这个集体，在联社为期一个多月的实习是我走出校门，踏入社会的第一步，这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。通过这次的实习，我对自己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一定距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台存贷款业务，但是，这有利我更深层次地理解金融业务的流程，使我在金融单位的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。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，我们必须要有强烈的责任感，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；如果业务不精通，损失的不仅是你更是顾客们的宝贵时间

其次，我觉得工作后任何人都必须要坚守自己的职业道德并努力提高自己的职业素养，做一行就要懂这一行的行规。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。人总免不了丢三落四，身份证没带又赶时间，因为没能办理而愤愤不平，粗言秽语的会一大堆。难免会点燃无名之火，硬碰硬到底谁怕谁？人之所以为人，是因为心中有准则能约束自己。职业准则不允许你这样，也不能够如此。之前在柜台实习时，也发现有很多细节需要注意，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，在信用社里每一位员工都是我的老师。我虚心学习经验，将所学的知识与实践结合起来，多思考，多总结，多请教，充分发挥自己的工作积极性。我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得是最重要的，主要看的是个人的业务能力和交际能力。我深刻的体会了这一点。学历只是一张证书、只是代表你接受的文化教育的程度，但并不能完全的展现个人。以实际说话，也许你能说出很多新兴词汇，可是顾客不懂，那你就算不上是个优秀的员工。实习的时间虽然只有短短的一个多月，但是我感觉我的收获还是很大的。我要感谢我的信用社的老师们，当我在业务上遇到什么不懂的问题请教他们时，他们都会悉心帮我解答，使我大大提高了对信用社务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

因此，我体会到，将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，使一个专科生具备较强的处理实务的能力与比较系统的专业知识，才是我们实习的真正目的。

**金融商务实习报告范文 第十四篇**

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)

XX月XX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;

XX月XX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!);

XX月XX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》;

XX月XX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;

XX月XX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;

XX月XX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。

**金融商务实习报告范文 第十五篇**

学校安排我们个月的实习时间就是让我们对已学部分理论知识进行综合运用的培训，在接触社会的实务操作过程中，加强我们对社会的了解，培养和训练我们财务管理专业学生对本专业的认识、分析解决问题的能力，提高应届毕业生的专业技能，使我们很快的融入到工作当中去。

20xx年x月x日我在有限公司进行了有关财务方面的专业实习。现作如下实习报告：

>一、实习单位概况

>二、实习岗位的简介

本人在工作岗位是负责公司财务部门工作。公司财务部大概有个人，财务经理是一位非常乐于帮助新人的经理特意安排了公司信贷经理和主办会计带我，她们对我特别照顾，我很幸运，跟了个从业多年，会计经验丰富的会计师。虽然自己也是财务管理专业，但缺少实践经验，而且有一些就算是在学校也学不到的。就是一种对事业的专注和勤奋的精神。

我们个组成了一个小团队。主办会计先带领我去熟悉周围的环境，她乐此不疲地逐一将我介绍给公司不同部门的职员。在回到办公室时，她语重心长地教导我说，人际关系不能只局限于这小小的办公室，就算办公室很大，也要走出去接近外面的人，尤其是经常跟自己打交道的人！”人认识的多了，事就好办多了！”刚来的第一天，她就给我上了一课。她很年轻，英语也很好，我把她作为我的榜样！她告诉了我团队的重要性与人际关系的重要性！她给我印象最深刻的就是她告诉我虽然他可以教我每天需要做的流程但经验是需要我自己去积累的，这句话让我在以后的工作中也真正体会到了。经验是非常重要的，而对于会计来说经验更是重要。我还是在学习的阶段，所以一般比较简单的工作都是由我负责，比较复杂的都会交给部门的老前辈们来做，主要还是以学习的态度来进行实习。我们主要的工作流程也就是做好公司每个月的账目，并且核对账目，让公司领导知道每个月所得的利润和亏损。

>三、实习内容

会计是以货币为主要计量单位，反映和监督一个单位经济活动的一种经济管理工作，会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。针对于此，在进行了年的大学学习生活之后，通过对《税法》的学习，可以说对会计已经是耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信”实践是检验真理的标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。

>四、实习收获与体会

为期个月的实习结束了，我在这段实习中，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。所有的有关财务会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。但这些似乎只是纸上谈兵。倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会是无从下手，一窍不通。

以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照芦葫画瓢准没错，那么，当一名出色的财务会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零！

在个多月的实习中，虽然只学了基础的会计知识，但也能把整个会计报表做出来，也算是很大的收获了。同时也了解了很多关于会计报表以外的知识。制好凭证就进入记账程序了。虽说记账看上去有点像小学生都会做的事，可都是接触英语。但在这个月中所接触的会计却让自己的知识有所提高，看过会计的一些书，里面的很多成本，资金，固定资产等等的会计科目都不懂，但却在这实习中得到了操作，慢慢的也让自己感觉到得心应手了。所有的帐记好了，接下来就结账，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结账最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在前辈教我先用铅笔写数据，否则真不知道要把账本涂改成什么样子。

在这实习阶段我主要的工作还是负责公司里面的一些小事情，帮忙长辈给予布置的工作任务。对于学习的我，很多事情不熟悉，需要学习跟改进的我都会做好笔记，事后对其改进和注意。慢慢的对于会计这行我也有了实际工作的一些经验，同时在这短短个月的实习期间，也形成了对会计热情。会计是一项不可马虎的工作，每一笔业务经济都需要我们认真详细的校对。这些也是自己所属专业领域里所没学到的知识。虽然学到了很多，但是还是有一些方面是自己尚有欠缺的，在以后的工作中，我会好好的吸取教训，做好所有的工作，努力做到更好。正所谓没有只有更好！

在这短短的个月时间里，收获了很多。

第一，对自己更加有信心了，每天都是接触英语。但在这个月中所接触的会计却让自己的知识有所提高，看过会计的一些书，里面的很多成本，资金，固定资产等等的会计科目都不懂，但却在这实习中得到了操作，慢慢的也让自己感觉到得心应手了。

第二，工作不比在学校。毕竟工作的环境不比在学校的轻松，每天都要按规定的时间上班下班，有时候工作需要还得加班，在学校上课下课都是准时得很。

第三，工作交际。在工作实习中，觉得人与人的相处并没在学校的单纯，注重的细节很多。如果不加注意，换来的会是麻烦，而这些还是要在我们的工作中慢慢的来吸取经验。一个学期的实习给我的感触太深了，仿佛一下子长大成人，懂得了更多的做人与做事的道理，真正懂得学习的意义，时间的宝贵，和人生的真谛。让我更清楚地感到了自己肩上的重任，看到了自己的位置，看清了自己的人生方向。

>五、致谢

**金融商务实习报告范文 第十六篇**

>一、实习公司介绍

xxx证券有限责任公司是由甘肃省人民政府组织筹建，经中国证监会批准，于20xx年5月18日成立的综合类证券经营机构。20xx年度，公司实施了增资扩股，注册资本达到155339万元。主要股东有甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会、兰州银行股份有限公司、上海九龙山股份有限公司、甘肃省电力投资集团公司、酒泉钢铁（集团）有限责任公司、中国星火有限公司、甘肃祁连山建材控股有限公司、重庆江南财务顾问有限公司、洋浦浦龙物业发展有限公司。

xxx证券有限责任公司主要业务范围包括证券经纪、投资银行、证券投资咨询、财务顾问以及中国证监会批准的其他业务。公司拥有广泛的客户资源和良好的社会形象，在北京、上海、深圳、重庆、杭州、无锡、乌鲁木齐、合肥、西安和兰州等主要城市设有34家经营机构，并在北京设立了投资银行专业分公司，发起设立了华商基金管理公司，控股甘肃陇达期货公司。公司项目遍布全国，先后成功保荐一汽集团启明信息、北大荒、浙江龙盛、祁连山等十多家大型企业的上市与融资。经国家科技部、教育部批准，公司设有博士后流动工作站，拥有一大批高学历、高素质的专业人才，大学本科以上人员85%，硕士以上人员26%，拥有一批经验丰富、业务精湛的保荐代表人和专业分析师队伍。公司坚持“借力西部，放眼全国”的发展战略，凭借专业化的优质服务，诚信、务实、高效、敬业的团队精神，在竞争激烈的中国证券服务业中稳步提升份额。20xx年成功保荐首批创业板上市企业发行上市，成为首批保荐企业在创业板上市的全国17家证券公司之一。公司20xx、20xx、20xx连续三年荣获“省长金融奖”。

>二、实习时间和地点

20xx年6月27日—————20xx年7月24日。

乌鲁木齐扬子江路华龙证券乌鲁木齐营业部。

>三、实习目标

（一）根据学校统一集中实习的安排，完成大四的专业实习。

（二）了解证券公司的组织结构和日常业务流程，进一步深化对证券市场的认识。

（三）能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来，并能够分析和处理一些基本问题。

>四、实习内容

（一）了解华龙证券概况

华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位。

了解并领悟华龙证券的企业文化。

营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，提供咨询服务；清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每天发生的资金、股票进出清算；财务部负责会计核算；电脑部则负责管理和维护数据。

（二）具体实习内容

我们每天下午4：00去公司上培训课。每周都会有不同的课程表，安排每天的学习内容。学习内容如下：

仪容仪表课程

我们的工作时间必须统一着装。一方面，是公司建立一个良好的形象。另一方面，这样以便顺利地在社区进行营销活动。

证券营销（社区营销和电话营销）

在对社区进行活动时，我们要了解客户的需求，就让他们在填写市场调研卷的时候留下电话。在沟通的过程当中，我们可以比较随意的聊聊现今的证券市场，看看该客户是否可以成为我们的潜在客户。在这个活动当中，我们的目的就是要客户留下他们的电话。

紧接着就是电话营销，首先，要有实时的信息跟踪。其次，对于当日的大盘，要对客户做一个清晰的、直观的研究报告。另外，帮助客户在了解、或者选股时有必要的警示。最后，为了能够顺利地展开证券营销活动，我们可以为客户免费赠送一份证券投资报告。在这个过程中，我们的唯一目的就是约见。

熟悉K线理论

从形态可以看出。例如：底部形态K线，若底部能够持续放量，均线多头，MACD，KDJ等金叉或者底背离。从顶部下跌以来的百分比0。3、0。5、0。6等，这就是一个买入点。

又比如，我们的授课经理根据波浪理论，再加上以往的经验，常在第三个波浪点买入股票。当然，这也不能完全是正确的。波浪理论核心的三个内容有：形态、比例、时间。所以，在以后的实战工作中可以做为很好的一个判断依据。

宏观市场分析

宏观经济与股市运行：（1）宏观经济下的强势产业选择。（2）估值、政策与股市走势。（3）行业周期与产业链。关注的重要指标有原油价格、有色金属价格、煤炭价格、BDI走势。（4）投资策略：估值与成长。投资策略的几个关键词：经济周期与股市周期、自上而下与自下而上、行业周期与机构调整、价值投资与趋势交易。

比如，低估蓝筹、弹性高的：江西铜业、铜陵有色、锡业股份。在通胀受益的情况下，山东黄金、荣华实业、。对于金属价格和股价相逆的有宝钛股份、云南锗业、厦门钨业等。另外还有一些高技术，深加工的，例如：东阳光铝、新疆众和。而具有独立行情的稀土。如包钢稀土、中色股份、广晟有色等。

对于内需扩张的产业，如家电、汽车、食品饮料、医药、商业、酒店旅游都可以作为很好的投资方向。又因为人民币的需求大幅增加，高耗能工业现今是我国经济发展的主要动力。

我们进行宏观分析的主要目的就是分析宏观经济的运行态势，发展趋势及存在的问题，探讨预期的政策变化对经济股市的影响，降低风险。它关注的指标有GDP、固定资产投资等。一般情况下，经济的低迷点是股票的买入点，因为当经济处于衰退时期时，国家会对此作出相应的政策。

心理课程（心态指导）

我们的营销老师曾对我们说过这样一句话：每天拒绝千百遍，我的感觉像初恋。对于工作也是一样，精神百倍的，时刻保留新鲜感。对于别人的意见要虚心接受，懂得换位思考，看事情的正面。发生冲突时，要控制自己的情绪，理解和感恩别人。对于营销工作，尤其是证券营销。一定要有百折不挠的精神，这样才会捕获胜利的果实。

技术分析指标介绍

BIAS乖离率。表现个股当日收盘价与移动平均线之间的差距。正的乖离率大，表示短期获利愈大，则获利回吐的可能性愈高；负的乖离率愈大，则空头回补的可能性愈高。按个股收盘价与不同天数的平均价之间的差距，可绘制不同的BIAS线。

KDJ随机指标。K值在20左右，向上交叉D值为短期买进信号。K值在80左右，向下交叉D值为短期卖出信号。K值形成一底比一底高的现象，并且在50以下的低水平，由下往上连续两次交叉D值时，股价涨幅会较大。K值形成一顶比一顶低的现象，并且在50以上的高水平，由上往下连续两次交叉D值时，股价跌幅会较大。 参数：N、M1、M2 天数，一般取9、3、3。

MACD指数平滑异同平均线该指标主要是利用长短期二条平滑平均线，计算两者之间的差离值。该指标可以去除掉移动平均线经常出现的假讯号，又保留了移动平均线的优点。但由于该指标对价格变动的灵敏度不高，属于中长线指标，所以在盘整行情中不适用。图中柱线由绿翻红是买入信号，由红翻绿是卖出信号。MACD曲线由高档二次向下交叉时，则股价下跌幅度会较深。MACD曲线由低档二次向上交叉时，则股价上涨幅度会较大。股价高点比前一次高点高，而MACD指标的高点却比前一次高点低时，为牛背离，暗示股价会反转下跌。 参数：SHORT（短期）、LONG（长期）、M 天数，一般为12、26、9。

W&R威廉指标（William\'s %R）。低于20，超买，即将见顶，应及时卖出。高于80，超卖，即将见底，应伺机买进。这个指标与RSI、MTM指标配合使用，效果更好。 参数：N 统计天数 一般取14天。

>五、实习认识及有关思考

实习之前，感觉证券公司是有点神秘的，毕竟对证券市场还不太熟悉，具体到实务方面就更不清楚了。经过这次实习，对证券公司及其日常业务有了比较深刻的了解和认识，与此同时也思考了一些问题： （一）工作时间。股市开市是周一至周五上午9：30———11：30，下午1：00———3：00，证券公司办理各种业务也是同步的，以股市为中心展开。（二）区分客户。证券公司都会根据客户的资产将客户分成大、中、小三类，重视发展大客户并为之提供完善的服务，这一点从营业部设有众多专门的单独大客户室就可以看出。另外，大客户还可以申请到更加优惠的交易佣金费率（正常是千分之三）。

>六、实习总结

在华龙证券营业部实习的四周里，了解了华龙证券的发展历程，公司文化，部门职能及日常业务的流程，进一步熟练运用各种操作软件，深入学习了中国证券市场的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己交流和处理问题的能力。另外，华龙证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在这里要特别感谢姜大庆先生和张青江先生，不但在日常的工作当中给予指导与培训，在批评和表扬我们的同时也教我们为人处事的道理

虽然时间很短，也有磕磕碰碰，但这次实习的确很有必要，很有意义同时也是一次令人非常难忘的经历；我们零距离接触在以前看来依然是很陌生的证券公司，学到了很多书本上没有的知识，锻炼了自己各方面的能力，圆满完成了实习任务。

**金融商务实习报告范文 第十七篇**

我叫\_\_\_\_\_\_，做为一名金融专业的学生，我此次选择了\_\_\_\_银行做为实习单位，此次实习的目的在于通过\_\_银行的实习工作，充分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，为今后的工作奠定基础。我此次实习的岗位是银行大堂经理及综合柜员。而此次实习过程主要包括以下2个阶段：

一、培训阶段

(2)学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

(3)学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等;联行业务;贷款业务等。

(3)学习银行会计核算方法，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。

(4)学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

二、实习阶段

(1)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2)跟综合柜员学习银行基本业务操作

(3)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

三、实习内容：

(一)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

**金融商务实习报告范文 第十八篇**

证券资讯公司竞争图存的方式正向着两个极端方向发展，一种是以低成本支撑其低价竞争，抢占市场份额，以维持其生存，这类公司或非正式组织为数众多。二是以高投入、高品位树立市场形象，着眼未来，争抢核心市场，这类公司虽为数不多，但无疑将是未来证券资讯业的脊梁。

1、坚定的走证券资讯咨询化的发展道路。单纯的简单的f10资料为主的低端的资讯信息内容的竞争只会陷入资讯产业低水平价格战的泥潭中，要从产品的技术构成、新产品的开发、推广机制、产品的信息质量、营销策略及手段从根本上与竞争对手拉开档次，才能从低端市场的价格战的竞争中走出来，作到控制市场走向和价格的目的。在公司内部必须建立一套完备的新产品设计、开发和推广的运行机制，保证高质量的新一代产品、延续产品、后续产品和可替代产品源源不断地、有序地投放市场，形成多套产品立体交叉竞争。唯有如此，才能从市场混战中走出来按自己的步伐发展自己。资讯咨询化的发展方向既提高了信息的含金量，也是向高端市场发起进攻的最重要的筹码。

2、加强和国内做证券行情交易系统的厂商比如说乾隆高科，通达信等的技术上的合作，以行情交易系统和资讯平台和相结合的方式来发展资讯行业未来的资讯平台的搭建方向。建立全新的基于证券行业电子资讯架构和现代的资讯有效集成创新技术构建起来的的统一证券资讯平台的运作模式。要是自己的资讯信息内容提供的方式和模型能够紧跟住资讯行业的潮流，只有领潮流之先才可以完整的拥有对市场的话语权。资讯信息模块与证券交易模式的合理有机嫁接以及技术上驻留程序的改进更新是保持这种领潮流之先的技术上的关键。

3、加强全国统一规划的的市场营销策略，树立起自己的品牌营销略。营销策略的正确性和促销手段的完善是产品成功的保证。产品再好，如果没有正确的营销战略、营销手段，没有精良的营销队伍去组织实施，就根本无从实现市场占有率第一的目标，更无从实现第一民族品牌和获取最大创业利润的目标。产品品牌的树立，在质地优良的情况下，除借助宣传工具外，最终还将依靠我们营销人员的自身高素质，丰富的知识和阅历，新颖的营销手段和技巧、良好的口才及应变能力，让消费者去感受我们的员工、感觉我们的产品、感觉我们的服务，确实让他们从中受益。

**金融商务实习报告范文 第十九篇**

做为一名金融专业的学生，也是根据学校暑期实习要求，我在20xx年7月7日至8月7日在中国邮政储蓄银行连云港支行进行实习工作。在学校学习了整整三年，还是第一次利用在学校所学的专业知识与技能与实际应用相结合。因为还是第一次参加正式实习，还是有一些的紧张和担忧，不知道自己能否去胜任，去完成好自己的本职工作。毕业实习具体情况及体会总结如下：

>实习时间：

20xx年7月7日——8月7日

>实习单位简介：

中国邮政储蓄银行，全称中国邮政储蓄银行股份有限公司，中国邮政储蓄银行于20xx年3月20日正式挂牌成立，是在改革邮政储蓄管理体制的基础上组建的商业银行。中国邮政储蓄银行承继原国家邮政局、中国邮政集团公司经营的邮政金融业务及因此而形成的资产和负债，并将继续从事原经营范围和业务许可文件批准、核准的业务。20xx年2月27日，中国邮政储蓄银行发布公告称，经\_同意，中国邮政储蓄银行有限责任公司于20xx年1月21日依法整体变更为中国邮政储蓄银行股份有限公司。

>实习目的：

此次实习的目的在于通过在邮政储蓄银行的实习，了解银行合规部日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。

>实习过程：

在实习的大部分时间里，主要是跟着师傅做各样的报表。根据巴塞尔协议相关规定：银行合规部门是识别、评估、通报、监控并报告银行合规风险的一个独立的职能部门。其中所说的银行合规风险\_是指银行因未能遵循法律、监管规定、规则、自律性组织制定的有关准则，以及适用于银行自身业务活动的行为准则而可能遭受法律制裁或监管处罚、重大财务损失或声誉损失的风险。合规管理究其实质是一种风险管理。用巴塞尔银行监管委员会《指导原则》的话说：\_合规应被视为银行内部的一项核心风险管理活动。\_合规管理其实并不是什么陌生的东西。古话说：没有规矩不成方圆。合规，顾名思义就是合乎规则，\_循规蹈矩\_。

师傅告诫我，银行工作是风险性很高的一项工作，如果不按规章制度办事，当风险发生时可能就会酿成严重的后果。所以在工作中一定要按照相关规章制度去办。如果总是认为，这样也是小事那样也没有多大的事，很多的制度都没有切实落实到实处，比如说有时临时离柜一下马上就回来时没有锁屏锁箱；偶尔为了图方便也没有将大额现金全部放入保险柜等，这种现象现在已经全部都得以纠正了，防范意识也得到了明显的提高。我想，在我们前台办理业务，只要按制度办事了，就会减少很多案件的发生。比如在开户和挂失时，一定要认真审核客户的有效证件的真实性，不要用复印件替客户开户和挂失，这样就会有效的减少诈骗案件的发生；大额存取款时要审查是否属于可疑交易和\_交易；自己保管的各种印章也要妥善保管好，不能借用给他人使用和加盖。只要我们在办理业务过程中始终认真仔细，坚持按制度办事，就不会有风险的存在，相反如果我们粗心大意，不遵章守纪，随时都有可能铸成大过。

通过这一个月的实习，除了让我对邮储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和扎实认真的工作态度。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，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。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎细心。其次，我觉得尽快完成自己的角色转变。对于我们这些即将踏上岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要和迫切的问题。走上社会之后，环境，生活习惯都会发生很大变化，如果不能尽快适应，仍把自己能学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项规章制度。第三，我觉得工作中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。比如，挂失业务办理时需要本人亲自持本人身份证件去办理。而在实际业务发生时往往很多人因为身份证丢失而持本人户口簿或他人持身份证为丢失人挂失等虽然可能明知是本人，这些都是不被允许的。而当对方有所疑问时，也必须要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并虚心向他人请教。最后，还要有明确的职业规划。通过实习，从一个在职员工的角度来了解邮储银行，又从一个客户的角度来审视邮储银行，体会到的感受远远超过书本上对银行的介绍。读万卷书，不如行万里路。想要真的进入银行工作，融入银行这个圈子，成为真正的银行人，不可能仅仅凭借考取的银行从业资格证，也不可能凭借学过读过的寥寥基本关于银行的书。需要的是一个端正的心态，需要的是献身银行事业的决心，需要的是埋头苦干的恒心。否则，会在进入银行之后倍感失望，对反复重复的工作唉声叹气，这样的应聘者，也不会成为最终的银行人。

>实习小结：

衷心地感谢邮储银行连云港支行为我提供的这次难得的实习机会，让我在实践中体验、学习和成长。实习的工作是忙碌的，也是很充实的，在这三个月的实习间的确让我学习到了不少，让我更清楚的了解了社会，了解了工作，也更深的了解了我自己。今后，我会更加努力工作朝着理想而奋斗。

**金融商务实习报告范文 第二十篇**

我叫\*\*\*，做为一名金融专业的学生，我此次选择了\*\*银行做为实习单位，此次实习的目的在于通过xx银行的实习工作，充分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，为今后的工作奠定基础。我此次实习的岗位是银行大堂经理及综合柜员。而此次实习过程主要包括以下2个阶段：

>一、培训阶段

(2)学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法与数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

(3)学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等;联行业务;贷款业务等。

(3)学习银行会计核算方法，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。

(4)学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行

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！