

金融专业学生的毕业实习报告（精选4篇）

篇1：金融专业学生的毕业实习报告

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，~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~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。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，我认为这难得的两个半月让我真正懂得了工作和学习的基本规律。

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础。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。

篇2：金融专业学生的毕业实习报告

本人XX年2月在海南港澳资讯产业股份有限公司信息中心实习工作至今，通过实习对中国证券资讯市场的总体竞争环境以及在入世之后中国证券资讯行业的发展方向以及未来趋向等方面有了更加具体的认识。

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据了主导，各类小道消息和传闻满天飞；市场上同类产品竞相削价，扰乱了市场正常秩序；市场上的产品还没有出现占主导优势的行业标准和行业规范，大多数企业满足于低投入，追求前期收益，缺乏行业责任。在一种低水平竞争的市场中，一批低投入、满足于初级信息服务的企业也能占据一定的、甚至较大的市场份额，获取前期收益。

另外的一个趋势，各证券资讯厂商大多开始走证券信息资讯即专业化的信息提供和投资咨询业务以及证券资讯平台开发，外包财经网站的建设齐步发展的方向发展。其中资讯公司涉足证券二级市场的投资咨询业务对于整个证券市场来说都是一种市场化选择中的一个良性的产物，资讯公司可以在充分的整合自有的信息资源的情况下继续的发扬投资咨询领域的一种实证化的投资分析的模式，为广大投资者提供专业化的投资咨询策略。

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。XX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。

目前的资讯厂商大多也在走资讯咨询化的产业转型的格局，针对目前的资讯厂商的市场格局以及资讯市场的未来发展方向，笔者产生了这样的一些认识和感触。

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(E-infostructure)和现代的资讯有效集成(information integration)创新技术构建起来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。

4、加强公司内部团队精神的建设，形成创业的集体凝聚力，形成企业发展与个人价值实现同步发展的激励模式。有计划的引入股权认购期权奖励的企业激励模式为团队精神的营造服务。甚至可以试探企业实现MBO来改变企业的法人治理体系和绝对控制权。团队精神和创新思维是公司实现可持续性发展的最根本的保证。团队精神的精髓是追求组织的有效性和员工对组织的最大贡献率，它既是一种精神境界的要求，但更重要的是一种思维、一种方法，它强调

一种实战技巧，强调一个组织如何协作，充分发挥每个人的才能和潜力，通过协调和规划，最终促成目标的达成。

5、拓宽融资渠道，改变过去的靠自我的资本原始积累的方式发展自己的模式。在国内主板市场监管力度加大门槛提高、二板市场推出遥遥无期、美国纳斯达克不复往日威风的情况下，选择在香港上创业板进而发展向主板市场转变是最好的IPO融资方式。外资对中国证券市场的信心从乾隆高科在香港创业板上不错的融资业绩就可以看出。此外还可通过引入战略投资者参股扩充公司股本结构的方式来发展自己。QFII之后外资购并的放开之后资讯领域肯定的将是其感兴趣的产业之一。博弈选择将是引导资讯厂商发展壮大的一個重要的关键。

6、在融资问题解决的前提下，扩展业务范围，以官方的巨潮资讯为发展发展，有计划的涉足传统的资讯传媒领域比如说将有声无影语音股评业务扩展到有声有色的财经电视节目。将投资研究中心的传真版本的股评作成传统的纸质传媒的形式，待政策放开后作到全国公开发行，比如说象巨潮资讯旗下的《新财富》。将投资咨询业务在政策许可的范围内扩大为私募基金形式，同时发展自己的自营业务。总之，在融资问题解决的背景下，提升自我的资本运作能力通过低成本的购并或股权置换重组整合出已财经证券信息为主，多元媒体构建起来的全新的证券信息传播体系。形成财经数据库，手机短信业务，电视财经节目，纸质财经媒体，财经网站建设等几个现金流。

证券资讯行业作为证券市场中的一个年轻的行业在短短的不到10年的过程中已经显示了起朝阳产业的一种趋势，在证券市场继续向前发展和理性化的同时，资讯信息的重要性和价值化回归的投资策略必将更加的受到各种机构投资者和广大股民的认同。证券财经资讯行业的未来发展将随着证券市场的完善而更加的蓬勃发展而展示出美好的前景的一面。也需要我们更加的努力的跟上行业发展的潮流才能立于不败之地。

篇3：金融专业学生的毕业实习报告

一、实习目的和意义

作为即将毕业的大学生，我有幸进入广东金业企业实习，很感谢公司的领导，让我了解到有关金融方面的知识，也将所学的知识应用到实际工作中，锻炼自我，培养自己吃苦耐劳、团队合作的精神，为以后的学习、生活、工作中积累经验。在此次实习过程中，从公司基层做起，自己体会其中酸甜苦辣，只要付出努力，成功离我们并不遥远!

二、实习内容

二十一世纪是知识进发的时代，只有真正掌握知识，懂得利用金融工具的人才是真正轻松的成功者，同样是挣一万元，懂得利用金融交易，只需鼠标轻轻点击，胜过你打一年甚至是几年的苦力，通过谢经理对金融知识与生活经济关系的讲解，开始了我们暑期实习的序幕。

公司对我们的实习没有做太多的强调，只是希望我们熟悉企业文化，了解公司具体业务及其运作模式，掌握公司黄金t+d业务交易流程、影响因素、软件交易系统等等。通过对公司业务的了解，进行市场客户问卷调查;一对一的家访;组织理财讲座;到证券公司实地了解;制作宣传单并派发;总结自身对此业务的掌握程度，面对困难与同事一同探讨，虚心向公司领导请教，逐步深入，从一无所知到学会跟客户交流，不会操作广东金业分析系统软件到虚拟操作。所有的这些实习内容对于我而言是十分必要而有用的，不论在学习还是为人处世上，都让我学会从点滴做起，不断积累，从无到有只在于自己的坚持。我坚信终有一天会有“零”的突破!

三、个人对实习过程中的看法

(一)问卷调查表

- 1、完善调查表(调查表设计简单、内容不全)
- 2、明确市场定位，细分市场，由点到线再到面的调研。
- 3、定点摆摊，培养团队意识、组织能力，有利于达到宣传作用，效率高!

(二)讲座的看法：

- 1、整体布局比较随便，没有形成让整个会场的人在各个位置

听到或是看到，给与会人员对比较重点的信息了解不全。

- 2、缺少交流，买东西太随便，不是说要买什么贵的东西，最重要一点，也要有一定的食物培养氛围，其实这也是交流会的而一个特色!

- 3、如果侧重于讲座，讲解知识点时，使用一台笔记本电脑，屏幕太小，说到交叉点时，比较难理解。建议：用投影仪比较直观、明了，更具说服力。

四、实习体会和感想

此次毕业实习，是我在大学里面的第一次实习。我很庆幸，因为我比其他同学多了一次机会接触社会，学会与人交流，善于察言观色，体验的借力重要性，可以更好提升自我工作效率。对公司业务了解，对黄金这个高贵而厚重，代表财富象征有了更深入，原来黄金t+d业务比股票、基金、期货有那么多的优势，有国家政策的保护，它的发展将势不可当,在接下来的学习和工作中，我将更加关注此项业务走向。

篇4：金融专业学生的毕业实习报告

在经历了投递简历、一轮笔试、一轮面试后，我被成都市建设银行录取，进行了为期3个月的实习。我于2月7日被分配到成都市建设银行星城支行实习。第一个月，我被分配到市场营销部实习。在楼上实习的这一个月里，我主要学习了公业务当中的票据贴现业务，开

具银行承兑汇票，公司类贷款以及开具保函等业务的理论知识及基本操作规程。之后的两个月我被分配到营业部临柜实习。我练习了大量办理储蓄业务相关的基本功，点钞、捆钞、过机、数字录入等，也学到了很多了现金储蓄业务的基本流程及操作技能。这次实习，是一次综合检验所学专业知识和能力的很好机会。对我来说，这是一次难得的锻炼和演练的机会，使我受益匪浅，为我将来的工作奠定了良好的基础，让我的学习更有目标性了，可以通过实践发现问题研究问题，从而解决问题;让我对自己的综合能力有了一个更清晰的认识，使我也对自己也更加充满信心。

一、成都市建设银行简介

(一)、成都市建设银行概况成都市建设银行作为湖南省首家地方性股份制商业银行，成立于1997年5月，下辖30家支行、57个营业网点，金融服务网络覆盖长沙市五区四县，现有在职员工1600余人。

本行始终崇尚并坚持：

“人本制胜、千心铸信”的发展理念，“稳健、效益、成长”的经营理念，“服务零抱怨”的服务理念，致力于服务理念的创新与升华。率先在全省推出24小时银行服务，到2017年以创优服务为核心的“千心工程”，再到“千心为您跳动，信用美好生活”，其中凝聚着全行上下一千六百多名员工的爱心与奉献，缩影与折射着“以人为本”的企业文化。成立七年来，累计支持中小企业4800余家，支持市政重点工程项目50多个，支持市民消费、理财和创业近10万户，树立起卓越的银行信誉和社会形象，“地方银行、市民银行”、“长沙人自己的银行”观念深入人心，成为省内知名的金融品牌。

(二)、成都市建设银行特色业务简介针对金融服务需求的多样化，我行大力推行金融业务创新，并由过去的跟踪市场向做市场领跑者的角色转换。先后推出了“一平方住房金融中心”、“一本利商户金融套餐”、“万事顺公务员金融套餐”、“第一站创业贷款中心”、“金邦得债券业务中心”等个性化品牌的业务，通过灵活多样的服务方式和营销措施，使各项新业务得以快速发展，促进了传统业务和中间业务的共同增长

1、电子化建设我行坚持科技兴行的发展战略，在开办“一本通”、“芙蓉卡”业务，实现长、株、潭、岳四市通兑的基础上，大力发展了“一卡通”电子货币和电话银行、网上银行等虚拟银行，成功地开发并代理了财政工资统发、社会医疗保险、会计集中核算、电话费代收、罚没收入集中收缴等多项系统业务，并充分发挥信息技术在稽核监控、办公自动化、信贷管理中的作用，全力打造高效方便、反应灵活、服务和科技领先的精品市民银行形象。

2、国际业务2017年我行国际业务部正式对外营业。目前可经营外汇存款、外汇贷款、外汇兑换、国际结算和结售汇等六项外汇业务，从而结束了基本业务不全的历史，并以此推动我行业务国际金融发展大循环。

3、启动成功人生“第一站”12345下一页“第一站创业贷款中心”积极为弱势群体和经济困难家庭的创业和再创业提供贷款服务，把政府“再就业工程”的政治需求进一步

转化成为市场化的经济行为。首批受益获得此项贷款的下岗特困职工，已取得了创业的初步成功。

4、“壹平方”——圆您家的梦想“壹平方住房金融中心”以二手房按揭贷款为主打产品，推出了一站式套餐服务，2017年我行二手房住房按揭贷款已占长沙市二手房市场份额的95%。

5、“金邦得”——投资现在把握未来首开全国金融同业国债经营品牌化先河，我行对国债二次售出业务进行整合，设立了五家专业债券超市——“金邦得债券业务中心”，集国债发售、交易、兑现、提前兑现、二次售出、质押贷款、国债信息等综合业务于一体。2017年我行共发售凭证式国债4.46亿元，发售历年国债3640万元。

6、“绿钥匙”——缔造美丽生活“绿钥匙汽车消费贷款中心”为客户提供车辆导购、办理消费贷款、代办车辆保险、代理上牌、代缴养路费、代买过桥年票等在内的一条龙“一站式”服务。2017年汽车消费信贷中心推出了各种销售新举措，月购车量直线上升，为我行赢得了可观的市场份额和经济效益，业绩在全市同行业中处于前列。

二、实习内容我于2月7日至2月底在成都市建设银行星城支行市场营销部实习，我主要学习了对公业务当中的票据贴现业务，开具银行承兑汇票，公司类贷款以及开具保函等业务的理论知识及基本操作规程。下面我主要对我学习的各项业务做个简介。

(一)企业存款业务

1、申请开立基本存款帐户当您需要基本帐户时，请携带下列证明文件之一

(1)、当地工商行政管理机关核发的《企业法人执照》或《营业执照》正本;

(2)、中央或地方编制委员会，人事、民政等部门的批文。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(3)、军队军以上、武警总队财务部门的开户证明。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(4)、单位对附设机构同意开户的证明。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(5)、驻地有权部门对外地常设机构的批文。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(6)、承包双方签订的承包协议。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(7)、个人的居民身份证或户口簿。

开户时，首先在会计柜台填制开户申请书，提供上述文件证明之一，送交盖有存款人印章的印鉴卡片，经银行审核同意，并凭中国人民银行当地分支机构核发的开户许可证开立帐户。

2、银行帐户类型

(1)、基本存款户办理日常转帐结算和现金收付的帐户。工资、资金等现金的支取，只能通过本帐户办理。

(2)、一般存款帐户在基本帐户以外的银行借款转存或是与基本存款帐户不在同一地点的附属非独立核算单位开立的帐户。本帐户可办理转帐结算、现金缴存，但不能办理现金支取。

(3)、临时存款帐户外地临时机构或因临时经营活动需要开立的帐户。本帐户可以办理转帐结算和根据国家现金管理的规定办理现金收付。

(4)、专用存款帐户是为特定用途资金开立的帐户。如基本建设的资金、更新改造的资金。

3、单位定期存款利率与储蓄存款相同;分3个月、6个月、1年三个档次;1万元起存，可提前支取一次，提前支取部份按活期存款利率计算，留存部份按原存款开户日同档次定期存款利率计息。

4、单位通知存款：

本金一次存入，起存金额XX万元，一次或分次支取。

有1天通知存款、7天通知存款两个品种。

支取时事先(提前1天或7天)通知银行，银行对提前支取部份按相应档次存款利率计息。

(二)票据贴现业务介绍

一、企业申请贴现需提供下列材料

1、贴现申请书

2、真实、合法的商品交易合同

3、经其背书转让的未到期银行承兑汇票

4、持票人与出票人或其前手之间的增值税发票我行受理企业贴现申请后，即进行汇票查询，待查复落实后，我行将在1个工作日内，给单位办妥所有票据的贴现手续，资金到

您的账户。票据贴现利率可根据贴现业务量的大小，银企双方协商确定。

二、票据代保管业务：

企业如暂无资金困难，我行将提供银票免费代保管业务。

三、票据真伪鉴别业务：

收到银票后，如不能有效的辨别票面真伪，将给企业带来巨大的经济损失，我行将给予真诚的援助--上门验票。

四、银票查询业务：

我行还能代办银票查询业务，能在您需要资金时及时办理票据贴现。

五、票据到期委托收款业务：

票据到期，我行可代办银票委托收款业务，使资金按时到帐。

(三)本币储蓄业务活期存款存取灵活、存期不定，1元起存，多存不限，可与储蓄卡合并使用，并能通过储蓄卡在atm自动柜员机、特约商户pos机上进行存取款、查询和消费。

整存整取一般50元起存，存期分三个月、半年、一年、三年、五年(个别地区经人民银行批准开办九个月档次)，本金一次存入，由储蓄机构发给存单(折)，到期凭存单(折)支取息，存期内按存入时同档次定期利率计息，到期未支取，超过存期部份按支取日公布的活期利率计息。也可根据储户意愿，办理定期存款到期约定或自动转存，存款到期转存，按转存日挂牌公告的利率计息。

零存整取每月固定存入一定金额，积零成整，并能从一指定的活期帐户自动转存续存。

存本取息本金一次存入，每月或数月取息一次，到期一次支取本金，5000元起存，多存不限。根据储户意愿银行将储户到期的存本取息定期存款可转为整存整取定期储蓄存款或转为活期存款。

定活两便50元起存，存款时不确定存期和利率，档次随存期长短确定，按同档次一年期内定期存款利率打6折计算。

个人通知存款存期灵活，按提前通知的期限分长短，分一天通知存款和七天通知存款两个品种，本金一次存入，一次或分次支取，支取时按实际存期计付利息，5万元起存。

(四)、芙蓉卡综述芙蓉卡是成都市建设银行开发研制，面向二十一世纪的金

融业务新品种。它集储蓄业务、代理业务、自助业务、购物消费等功能于一身，具有即时申领，功能强大、安全高效等特点。

芙蓉卡功能

1、一卡多户芙蓉卡集本、外币，定、活期于一卡中，避免多张存单、多本存折不便保管的麻烦。

2、自动转存持卡人用芙蓉卡办理定期、活期储蓄业务时，可根据自己的需要，约定活期转定期，定期到期自动转存定期。使持卡人获得较大的利息收入。

3、通存通兑凭芙蓉卡，可在长沙、株洲、湘潭、岳阳四城市商业银行的营业网点办理存取现金、转帐等业务。

代理业务持芙蓉卡可在我行营业网点和自助设备上办理代发工资、代缴电话费、移动费及其它公用事业费等。

4、银证通凭芙蓉卡申办银证通业务，可直接利用芙蓉卡活期帐户的储蓄存款进行证券交易。

自助银行凭芙蓉卡可在我行atm、crs等多功能自助设备上，自助存款、取款、查询及自助缴费等。

5、atm跨行取款持芙蓉卡可在湖南银联已开通联网的任意一台atm上方便取款，查询余额等。

购物消费持芙蓉卡可在银联特约商户的任何pos机上刷卡消费，方便快捷。

6、国债预约持卡人可通过电话与我行下属任何一家营业网点联系，并告之芙蓉卡卡号，即可办理国债预约业务。

三、实习总结我在成都市建设银行星城支行实习的3个月期间，确实学到了太多太多，不仅仅是业务上的知识，还学到了很多社会实际知识，学会了如何与人相处交流，如何很好的与人沟通，确实为自己积累了很多工作经验和社会经验。

实习期间，我工作认真负责，态度诚恳，虚心向前辈们请教金融方面的知识及各项规章制度，能够按质按量的完成各项工作任务。无论在哪个岗位，都能很快的进入角色，做好单位交给我的工作。刚去行里的时候，我和周围的人都不熟悉，而且上班的地方远在星沙，每天要很早的去赶班车。为了给单位的领导同事留个好印象，不论大小杂事，我都抢着去做。虽然刚刚开始很苦很累，也受了不少委屈，但是最后我的工作表现得到了大家的肯定，我很快就融入了星城支行这个温暖的大家庭，前辈都非常照顾我，手把手的教我做事，我真的很感谢他们对我的眷待。在实习期间，我还与师傅配合成功的制止了一起诈骗案件，为单位避免了损失，得

到了单位领导的一致好评。在业余时间，我还积极参加了支行与总部组织的各项有益的活动，如听取安全保卫知识讲座，小额支付系统讲座，金融法律知识讲座等。

总之，在成都市建设银行星城支行实习期间，我收获了很多。既学到了专业知识，又学到了很多社会知识，学会了如何待人接物，的是为自己积累了宝贵的社会经验与工作经验，也让我自己对自己的综合嫩公里有了一个更清晰的认识，也让我自己增加了自信心，真的很庆幸自己有这次宝贵的实习机会，实在是让我学会了太多太多，这将成为我人生当中最为宝贵的财富。