

# 浦发银行审计报告(精选5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 浦发银行审计报告篇一

### 1、实习目的和好处

上海浦东发展银行与中国银联推出专门为了方便批发市场老板收款的刷卡机，为迅速扩展在批发市场的收付易业务，浦发银行特向外招聘兼职学生一批。为了积累宝贵的工作经验，把所学的知识运用到实践中，从而更加巩固所学的理论知识，我把握了这次难得的实习机会。二零零八年五月，我在上海浦东发展银行广州分行进行了为期一个月的实习工作。这一个月在我以往的经历里显得是那么的与众不同，这一个月让我学到了很多，经历了很多，认识了许多朋友，更多多少少的影响了我的学习，工作，生活的态度！

### 2、背景简介

刷卡机：简称pos终端，终端透过电话线拨号的方式将信息首先发送到银联的平台，银联平台识别相关信息之后会将扣款信息发送到发卡银行，经发卡银行确认之后，再回发信息至银联平台，银联确认之后，会再将已处理的信息发送至前置终端，终端收到确认后的信息，然后打印单据。移动pos终端，原理一样，其信息发送是透过数据信号发送接收！通信费用不多，按流量计算，固定终端通信费用按市话标准由电信公司收取！个人零售pos这个今年7月银联才批准能够进入市场的，可绑定企业法人储蓄卡，直接进入私人帐户提现。浦发银行个人零售pos总部技术部攻关。此刻刷储蓄卡当天到账，

信用卡t+1到账。其他银行所有都是t+1到账的，这是上海浦东发展银行最大的优势。

上海浦东发展银行在去年7月开发推出针对批发市场的收付易(1万元以下收客户5元，一万元以上收客户10元)以来，各大银行也相继推出相应产品，此产品只针对批发市场，不能刷信用卡，只能刷银联储蓄卡，但此刻银联规定只有批发市场且营业执照经营范围明确写明：批发，才能安装。今年7月左右银联批准了针对私营企业的个人零售pos市场准入，个体企业最后能够装对私刷卡机了，可刷信用卡，但务必是私人营业执照。

另外，银联就是银行联合会，装刷卡机只有银行有权利装，私人公司没有权利把别人卡里的钱刷到你卡里，银联就是协调各个银行之间类似转账之类中间业务的非赢利机构，类似监督机构和仲裁机构。只有银行经过调查才能向银联申请装刷卡机：银行确认该企业是合法企业，贴合相应装刷卡机的条件，由银行向银联带给企业调查及资料复印件，申请帮忙该企业装机。之后银联会对资料进行进一步审核，贴合条件的会给银行一个批准的通知，并且同时通知专门的装机机构去企业地址进行安装。

### 3、实习要求

从总体上看，浦发银行的实习工作还是安排的很灵活的，并不是每一天都给你什么硬性的工作要做，不是每一天要求你完成什么任务，但是如果你要做一名优秀的实习员工，只有给自我定下目标，才会最大的提高自我的工作效率，真正的体现一位实习员工的价值。这次实习的主要资料是以推销为主，推销是学习市场营销专业的一项重要实践性教学环节，旨在开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程。实习方式主要是请企业企业管理人员以讲座形式介绍有关资料；同学们再进行实际操作，不懂的向管理工作人员学习请教相关知识，自我与老员工讨论、发言，透过交流实习体会方

式，加深和巩固实习资料。透过本次实习，我们学到了很多课本上学不到的东西，并对市场营销专业知识有了更深的认识。这次实习也使我在实践中了解社会，明白了参加工作的苦与乐，为以后走进社会做好了良好的心理准备。短短的一个月实习，我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。

## 二、实习资料

### 1、推广零售pos机——“收付易”

我实习的资料就是专门做批发市收付易业务。主要做“收付易”的市场推广(装收付易会附带开借记卡、办理网上银行和及时语信息通知业务)支行会带给广州市各批发市场名单，到这些市场营销，免费为客户装刷卡机，还送多种礼品给他们。节假日，在批发市场做刷卡机的宣传和促销活动，主要负责场景的布置，资料的宣传，派发传单和讲解，回访老顾客并送礼物。

### 2、整理内部资料

整理收集回来的企业调查资料，整理好并上交到银联。等待银联批复。并及时到申请成功的店铺送上银联标志和指导使用。

## 三、实习总结或体会

这次实习是一个很好的锻炼沟通、营销潜力和获取工作经验的实习机会。我的专业是市场营销，这次实习对我来说，是一个挑战，也是一个将学到的理论知识运用到实践中的好机会。

在实习的第一天，辅导员就向我介绍了一些业绩比较好的同

事，并鼓励我们向他们学习。他们的成功的确给我们起了很大的鼓舞作用。但是，对于我这个毫无没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实是很困难的。所以刚开始参加工作的时候，我真的无从下手，只能跟着团队中已经熟悉业务的同事到批发市场到处转。一天下来，往往是毫无收获！无论我怎样努力还是不能成功推出一部刷卡机！透过一个星期的观察学习和老同事教导，我总结了一下：收付易的市场主要在批发市场，但已有深圳发展银行、兴业银行、民生银行等多家银行做过同类市场的推销，所剩下的市场份额已不大，而且自我工作间短，经验少，没有广大的顾客关系，所以营销起来的难度就更大了。但我明白做什么事情都是有难度的，不能轻易放下，要相信自我必须能做出成绩的。

慢慢，我得出了一些工作经验。要想向顾客销售，自我务必要和顾客有充分的沟通，要令到顾客从尝试理解演说到试用产品再到理解产品慢慢前进，才能成功。但是，很多老板是不愿意花几分钟听他认为是废话的推销演说的。所以我并不象我的队友那样，把批发市场的所有店铺都踩遍，甚至两遍，而是有针对性地选取顾客，对有意愿的顾客我不惜利用吃饭的时光或者是周六日的休息时光配合他们的空闲时光向他们演说，使他们耐心，诚心地聆听我的演说。不会令我的演说草草了事，变成废话。最后透过自我的努力，我做成了第一单业务。心里高兴极了，也更有信心开展以后的工作了。

在接下来的时光里，我还跑了服装批发市场、汽配批发市场和化妆品批发市场，等等。在到这些批发市场前，我都做了相关资料查阅、市场分析，做到有目的地进行工作，因为不一样种类的批发市场有不一样的特点，只有做到具体问题具体分析，才能更好地解决问题。例如，酒店用品的批发市场成交额比较高，一般消费都是高档产品，所以该批发市场的老板是很用心为自我的店铺安装一台刷卡机的，方便顾客，也方便自我，更显得店铺的档次更高一点。这类批发市场需要长时期的驻点推销。布匹批发市场恰恰相反，布匹批发日

交易次数多，比较繁忙，下午的时候个性忙，这类批发市场只能早上到那里，下午则能够去别的批发市场了。随着实习时光越长，我的经验越丰富，工作也越来越顺手。但是，我的实习时光只是短短的一个月。这一个月很快就过去了。在这短短一个月实习时光里，曾受到无数次冷冷的拒绝和深深的失望，有时候很想放下，但是第二天醒来又用心地投入到了新的一天工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我能够理解失败，但我却拒绝放下。

在回望整个实习过程时我有过激情，有过失落，有过无聊的困惑。但得到的却是更多。明白到涉世未深的我们首先要转变我的思维和心态我们不是天之骄子，企业和现实也不如们想像中那么完美，进去一个新的环境我们要学会以一个平和的心态去作每件事，毕竟我们欠缺社会经验，企业流传着怎样一种说法：我们大学生好高骛远，眼高手低，不能吃苦动手潜力差……这些造成了大学生就业困难的局面，针对这种状况我们要作好准备，我坚信透过这一段时光的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我们会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我们将把我们所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我们的个人价值和人生价值。我们相信，自我坚定的信心及个人坚定的意志，必须会实现自我完美理想，走上自我的成功之路！

## 浦发银行审计报告篇二

在任何一项工作中，团队精神永远最重要！虽然每天都是各司其职，但遇到什么问题也是互相研究互相讨论询问，共同解决问题。而且大家在完成自己的任务后，都会自觉的帮助同事完成他人工作，营造了一个良好的环境，也让我学会了如何与大家交流，明白了一些在与同事的交流中应注意的细节。并且在分析的过程中渐渐明白面对不同的客户需要用不同的方式对待，在调查时应该充满自信，增加客户对我们的信任感。

诚信，是人一辈子的财富。在工作中接触到的个人信用信息比较多，也就慢慢了解到一个人拥有好的信用是多大一笔财富。随着全国通用的个人征信信息系统的不断完善，各家银行只要轻轻一点，就可以查到一个人的信用记录。一旦客户被拉入黑名单，如利用信用卡套现、逾期不还款等违规现象出现，办理所有的业务都将受阻，无论在什么方面我们都应该做到诚信，不仅仅是在银行的业务上，更应该是在生活中。

这段宝贵的实习经验对于我不久之后就要走入社会走向工作岗位来说起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，让我们更早的接触社会，融入社会，学会与人交往，懂得解决问题。而且通过这次毕业实习，我体会到我们应将所学的知识与更多的实践结合在一起，才能具备较强的处理基本业务的能力与比较系统的专业知识。

## 致谢

衷心感谢浦发银行厦门分行给我提供这次的实习机会，让我在实践中得到了成长与锻炼。我相信这次实习经历会是自己人生的一个积淀，我将会把在浦发银行厦门分行养成的职业素养带到以后的工作学习中，踏实、认真、奋进。

## 一、实习目的及意义

### 1、实习目的和意义

上海浦东发展银行与中国银联推出专门为了方便批发市场老板收款的刷卡机，为迅速扩展在批发市场的收付易业务，浦发银行特向外招聘兼职学生一批。为了积累宝贵的工作经验，把所学的知识运用到实践中，从而更加巩固所学的理论知识，我把握了这次难得的实习机会。二零零八年五月，我在上海浦东发展银行广州分行进行了为期一个月的实习工作。这一个月在我以往的经历里显得是那么的与众不同，这一个月让

我学到了很多，经历了很多，认识了许多朋友，更多多少少的影响了我的学习，工作，生活的态度！

## 2、背景简介

刷卡机：简称pos终端，终端通过电话线拨号的方式将信息首先发送到银联的平台，银联平台识别相关信息之后会将扣款信息发送到发卡银行，经发卡银行确认之后，再回发信息至银联平台，银联确认之后，会再将已处理的信息发送至前置终端，终端收到确认后的信息，然后打印单据。移动pos终端，原理一样，其信息发送是通过数据信号发送接收！通信费用不多，按流量计算，固定终端通信费用按市话标准由电信公司收取！个人零售pos这个今年7月银联才批准可以进入市场的，可绑定企业法人储蓄卡，直接进入私人帐户提现。浦发银行个人零售pos总部技术部攻关。现在刷储蓄卡当天到账，信用卡t+1到账。其他银行所有都是t+1到账的，这是上海浦东发展银行最大的优势。

上海浦东发展银行在去年7月开发推出针对批发市场的收付易(1万元以下收客户5元，一万元以上收客户10元)以来，各大银行也相继推出相应产品，此产品只针对批发市场，不能刷信用卡，只能刷银联储蓄卡，但现在银联规定只有批发市场且营业执照经营范围明确写明：批发，才能安装。今年7月左右银联批准了针对私营企业的个人零售pos市场准入，个体企业终于可以装对私刷卡机了，可刷信用卡，但必须是私人营业执照。

另外，银联就是银行联合会，装刷卡机只有银行有权利装，私人公司没有权利把别人卡里的钱刷到你卡里，银联就是协调各个银行之间类似转账之类中间业务的非赢利机构，类似监督机构和仲裁机构。只有银行经过调查才能向银联申请装刷卡机：银行确认该企业是合法企业，符合相应装刷卡机的条件，由银行向银联提供企业调查及资料复印件，申请帮助该

企业装机。之后银联会对资料进行进一步审核，符合条件的会给银行一个批准的通知，并且同时通知专门的装机机构去企业地址进行安装。

### 3、实习要求

从总体上看，浦发银行的实习工作还是安排的很灵活的，并不是每天都给你什么硬性的工作要做，不是每天要求你完成什么任务，但是如果你要做一名优秀的实习员工，只有给自己定下目标，才会最大的提高自己的工作效率，真正的体现一位实习员工的价值。这次实习的主要内容是以推销为主，推销是学习市场营销专业的一项重要实践性教学环节，旨在开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程。实习方式主要是请企业企业管理人员以讲座形式介绍有关内容；同学们再进行实际操作，不懂的向管理工作人员学习请教相关知识，自己与老员工讨论、发言，通过交流实习体会方式，加深和巩固实习内容。通过本次实习，我们学到了很多课本上学不到的东西，并对市场营销专业知识有了更深的认识。这次实习也使我在实践中了解社会，知道了参加工作的苦与乐，为以后走进社会做好了良好的心理准备。短短的一个月实习，我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。

## 二、实习内容

### 1、推广零售pos机——收付易

我实习的内容就是专门做批发市收付易业务。主要做收付易的市场推广(装收付易会附带开借记卡、办理网上银行和及时语短信通知业务)支行会提供广州市各批发市场名单，到这些市场营销，免费为客户装刷卡机，还送多种礼品给他们。节假日，在批发市场做刷卡机的宣传和促销活动，主要负责场景的布置，内容的宣传，派发传单和讲解，回访老顾客并送



礼物。

## 2、整理内部资料

整理收集回来的企业调查资料，整理好并上交到银联。等待银联批复。并及时到申请成功的店铺送上银联标志和指导使用。

## 三、实习总结或体会

这次实习是一个很好的锻炼沟通、营销能力和获取工作经验的实习机会。我的专业是市场营销，这次实习对我来说，是一个挑战，也是一个将学到的理论知识运用到实践中的好机会。

在实习的第一天，辅导员就向我介绍了一些业绩比较好的同事，并鼓励我们向他们学习。他们的成功的确给我们起了很大的鼓舞作用。但是，对于我这个毫无没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实是很困难的。所以刚开始参加工作的时候，我真的无从下手，只能跟着团队中已经熟悉业务的同事到批发市场到处转。一天下来，往往是毫无收获！无论我怎么努力还是不能成功推出一部刷卡机！通过一个星期的观察学习和老同事教导，我总结了一下：收付易的市场主要在批发市场，但已有深圳发展银行、兴业银行、民生银行等多家银行做过同类市场的推销，所剩下的市场份额已不大，而且自己工作间短，经验少，没有广大的顾客关系，所以营销起来的难度就更大了。但我知道做什么事情都是有难度的，不能轻易放弃，要相信自己一定能做出成绩的。

慢慢，我得出了一些工作经验。要想向顾客销售，自己必须要和顾客有充分的沟通，要令到顾客从尝试接受演说到试用产品再到接受产品慢慢前进，才能成功。但是，很多老板是不愿意花几分钟听他认为是废话的推销演说的。所以我并不

象我的队友那样，把批发市场的所有店铺都踩遍，甚至两遍，而是有针对性地选择顾客，对有意愿的顾客我不惜利用吃饭的时间或者是周六日的休息时间配合他们的空闲时间向他们演说，使他们耐心，诚心地聆听我的演说。不会令我的演说草草了事，变成废话。最后通过自己的努力，我做成了第一单业务。心里高兴极了，也更有信心开展以后的工作了。

在接下来的时间里，我还跑了服装批发市场、汽配批发市场和化妆品批发市场，等等。在到这些批发市场前，我都做了相关资料查阅、市场分析，做到有目的地进行工作，因为不同种类的批发市场有不同的特点，只有做到具体问题具体分析，才能更好地解决问题。例如，酒店用品的批发市场成交额比较高，一般消费都是高档产品，所以该批发市场的老板是很积极为自己的店铺安装一台刷卡机的，方便顾客，也方便自己，更显得店铺的档次更高一点。这类批发市场需要长时期的驻点推销。布匹批发市场恰恰相反，布匹批发日交易次数多，比较繁忙，下午的时候特别忙，这类批发市场只能早上到那里，下午则可以去别的批发市场了。随着实习时间越长，我的经验越丰富，工作也越来越顺手。但是，我的实习时间只是短短的一个月。这一个月很快就过去了。在这短短一个月实习时间里，曾受到无数次冷冷的拒绝和深深的失望，有时候很想放弃，可是第二天醒来又积极地投入到了新的一天工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

在回望整个实习过程时我有过激情，有过失落，有过无聊的困惑。但得到的却是更多。明白到涉世未深的我们首先要转变我的思维和心态我们不是天之骄子，企业和现实也不如们想像中那么美好，进去一个新的环境我们要学会以一个平和的心态去作每件事，毕竟我们欠缺社会经验，企业流传着怎么一种说法：我们大学生好高骛远，眼高手低，不能吃苦动手能力差这些造成了大学生就业困难的局面，针对这种情况我们要作好准备，我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在毕业后的实际工作中将不断的得

到验证，我们会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我们将把我们所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我们的个人价值和人生价值。我们相信，自己坚定的信心及个人坚定的意志，一定会实现自己美好理想，走上自己的成功之路！

## 浦发银行审计报告篇三

前一阶段的实习主要以户外宣传活动为中心，期间进行了几次相关业务的培训。正是这些知识的培训，使我逐渐了解了金融，了解了银行，更是了解了浦发。通过学习浦发，使我越来越深刻地了解了浦发相对于其他银行的不同之处，了解了浦发为客户着想的各种业务，我想这正是可以使浦发在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。浦发的细腻，周到，以及独到的业务，不仅使客户选择了的浦发，同时也使我们非常自豪可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习。

有了这些对浦发的了解，我们便可以代表浦发去做宣传工作。我们把浦发介绍给大家，使尽量多的人可以享受的浦发优质的服务，同时也拓展客户群，为浦发创收。首次工作是去泉城广场参加银联组织的有关银行卡的宣传活动。我们跟随浦发前台工作人员，一起边宣传边现场发卡。我们分成左右两组，各组都在做积极的宣传。活动结束后我们群的宣工作和发卡量明显高于另外一组。我们凭借我们的热情和口才还有不怕碰钉子的态度，更是凭借我们东方卡本身的魅力，赢得这一场各个银行间银行卡的“战争”。

期间有几件事情记得比较清楚：曾有一个女记者来咨询我，手上拿着一张打印的表单，表单的纵向列写着各个银行的各个卡种，横向是银行卡各个业务的名称，中间空白表格处填写业务是否开通以及收费标准。女记者来到我这里的时候已经填写了部分其他银行的银行卡资料，我看到上面都有不同标准的收费项目，而当女记者问我的时候，她每念的一个项目，我的回答都是“不收费”，我看着她越发惊讶和欢喜的神情，自己也觉得

开心——为自己已经可以清晰讲解给她东发卡的各种功能,更为我们东方卡的魅力.女记者临走的时候开心的说:“我和同事也办有这种卡,一直知道是很省钱很贴心的一种卡,但是没有想到居然有这么优惠的标准!东方卡的确是很好的卡!”

另一件是我跟一个外国人做讲解,我的口语不能很清晰的去表达各种金融专业术语,但我还是尽量去介绍的东方卡业务,因为很想让每一个人都了解我们的银行我们的东方卡.“老外”一边听着我有些古怪的表达,一边微笑.我知道我的表达比较生涩,但我同时也知道他一定也对我们的卡感兴趣.通过沟通之后,“老外”最终决定办理一张卡.老外办完卡,笑呵呵地走了,我也很高兴,因为把卡“推向国际”了.

后面的工作活动也都跟这个相类似.虽然夏日的温度很高,但我们的热情同样很高.

在整个工作过程中,我作为一个小组的小组长,还负责联系组员分化工作以及领取学习资料或证件等.

学校放假以后,我便开始了第二个阶段的工作.便是跟班工作.我的工作地点是山大路支行.

本来我的主要工作是推广个金,安装网银,但由于我7月底才放假,比其他实习同学都晚很多,所以没有赶上开始的网银安装学习以及权限的集体开通,于是我就无法进行相关的工作.于是暑假全天式的实习工作我就主要负责宣传和帮忙大家一些零散的工作.

宣传工作主要进行两种,一种是在银行大厅给客户讲解以及协助客户办理业务,另一种户外路演宣传.在这个方面我有几点建议:

首先是大厅工作,其实我觉得这个工作的必要性不大.因为一般的客户都可以独立完成办理业务;即使偶尔有疑问,也都是

很小或者很简单和单一的咨询,而这些问题往往柜员都可以很轻松地顺口讲解,不会费很大事情也不繁琐.所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要.我在山大路支行的感觉是:倘若主动去问询客户是否需要帮助,有时会把客户吓了一跳,有时只是得到一个摇头的微笑;而默默等待别人的咨询,却几乎没有.所以我觉得岗位没有什么价值.

然后是户外路演.我们选择周末加班出去宣传,计划地点是炼油厂的三个位置,计划时间是8月13日和14日.然而最终只进行了13日一天的宣传活动,而发卡数也寥寥无几.我觉得户外宣传不是哪里都可以的,而是一定要首先了解清楚你要去宣传的地方是什么地理环境,人文环境,甚至天气状况.13日当天,烈日炎炎,空气湿度极大,导致整个大气闷热到难以忍受.但是我们还是依照计划搬了桌椅宣传架宣传材料等等去了东郊炼油厂.但是,我们冒着高温牺牲的人力物力并没有得到应有的回报.为什么 我觉得至少有下面两点至关重要的原因:其一,温度太高,环境极其恶劣.即使我们可以为了工作强忍着来户外做宣传工作,但是客户却没有理由冒着高温出来接受你的宣传.酷热的周末上午,几乎每个人都选择在家里吹着空调睡懒觉,或者看看电视做做家务.谁会没事出来外面 换角度说,那些少数出来外面的人,也都是实在有事情才不得已出来的——而这些人,哪个不期盼迅速办完自己要做的事情赶紧回家,哪个会在炽热的马路上流连我们的宣传 其二,我们只看到了炼油厂这个庞大的个人客户群,而没有站在具体客户群特点的角度进行考虑.炼油厂这个地方,地处济南东部郊区,跟市中心有一定的间隔性.而炼油厂附近并没有我们银行的营业网点,即使是自动柜员机因为没有.虽然我极力给大家讲解我们可以使用任何一台atm,但是存款等的不方便,还是无法另炼油厂居民接受我们的卡.他们说:“银行看一大堆了,都没用.”的确,如果办出去的卡用不到,在我们银行的角度也是不愿意看到的.所以说,宣传地点应该选择营业网点便利可达的地方.

在山大路支行的工作中,作的多的还有后勤方面的相关工作.比如档案整理统计,企业负债等情况的统计,仓库整理等等,每

天的午餐统计, 财务协助管理等等; 还有协助经理录入一些资料信息等等, 虽然这些工作中我也有写感谢和建议, 但这些都与个金工作没有太大关系, 所以就不详细说明了.

以上是我5月28日至今在上海浦东发展银行的实习报告和个一点浅薄的工作建议. 希望可以继续和浦发续约工作.

## 浦发银行审计报告篇四

在浦发天津分行实习的这段时间, 开始是在大堂实习, 学会的业务为:

1. 填写个人新开卡的申请表

2. 填写理财合同

理财申请包括: 一份合同(两联) 客户留第二联、两份对应的产品说明、一份风险评估(需要身份证)

3. 填写信用卡申请表

4. 填写跨行转账申请表(易汇达, 并且必须有浦发的银行卡, 超过5w要大堂经理签字)

5. 填写同行转账申请表(必须有浦发的银行卡, 超过5w要大堂经理签字)

6. 填写无卡存款表(没有浦发的卡, 或者卡在外地)

7. 填写公司支票进账单(要注意填写进账时间)

8. 如何帮客户领公司回单(注意领完要让客户留记录)

9. atm机的相关功能: 存取款、无卡存款、跨行转账(要在柜

台开通该功能)

10. 如何解决吞卡问题

11. 如何帮助客户领信用卡（在一号窗口领）

12. 自动叫号机的使用

目前还没有填写过的表单为：

1. 公司解款单

2. 购买支票的表单

## 浦发银行审计报告篇五

1、通过实习增加工作经验，实现自我增值；

4、培养团队合作、与人沟通、吃苦耐劳、终身学习等素质和精神。

### 实习内容及过程

我这次实习所涉及的内容，主要是公司银行的贷款业务，并简单了解储蓄业务和信用卡业务。

#### 1. 贷款业务

银行信贷部门实行客户经理负责制，从前期客户的营销、企业实地调查、撰写授信报告，只到签订授信合同，完成额度项下的各类单笔放款，最后到贷后检查、风险控制，每一个环节都必不可少、极其重要。

客户经理工作的重点在于营销产品，难度在于维护客户关系，关键在于提高自身素质。银行客户经理提高自身素质，要靠

实践，要靠学习；要虚心借鉴他人的经验，要总结出成功的规律。这是一个变革的时代，银行的体制和机制在变，银行客户的需求也在变，因而银行客户经理的理念、目光、行为必须跟上时代的发展，理念要变得更为先进，目光要变得更为远大，行为要变得更为敏捷。在变革中学习，是客户经理应该奉行的永恒不变的真理。

在浦发实习期间，我也在部门客户经理及总经理的引导下，学习并掌握了银行公司信贷部门客户经理的基本工作职能，并辅助他们完成了很多授信的主要工作。大到中国轻工集团下属的央企和福建省最大的国企近30亿总额的集团授信，小到各类中小企业及个人贷款。我完成了授信调查报告近20余篇，通过企业提供的授信材料和到企业实地调查，分析企业基本信息、行业信息、生产经营情况、财务情况、风险环境及贷后管理和收益情况，拟定授信方案和授信品种，直至授信合同达成和签订。

## 2. 储蓄业务

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行事后稽核。

## 3. 信用卡业务

信用卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单一，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行



再授予其一定的消费额度的一种信用卡。浦发银行的信用卡品种很多，如：麦兜卡、中国移动联名卡、加速积分卡等。我也通过自己的社交圈，在实习期间发展了近30张浦发银行信用卡。

## 实习的心得体会

通过这两个月的毕业实习让我觉得很充实，不但使我对于银行业务上有了详尽而深刻的认识和了解，也是对我大学里所学的专业知识的巩固和运用，也使我积累了许多在学校无法学到的经验，真正体会到了书到用时方恨少。但是俗话说千里之行始于足下，一些最基本的实物和技能是不能在书本上彻底理解的，需要更多的是我们去实践去进行实际的训练和操作。另外，在实习中的另外个体会就是在工作中，我们都要有强烈的责任心，不仅要对自己的岗位负责，也要对自己办理的业务负责。办理的业务要作到细心周全，不能马马虎虎，丢三落四。使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。这段时间里，我像一个真正的员工去对待工作，感觉自己已经不是一个学生了，每天早上7点半起床，然后像个上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度，虚心向有经验的同事学习。一个多月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对浦发银行厦门分行也有了更深的了解，这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面：

(一)是通过参与银行业务的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。

(二)是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

(三)前辈们的教诲使我的人生增加了一笔财富。

同时在这期间的空闲时间里，我发现银行有很多金融、证券

方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里面我也学到了许多当前的金融状况，银行实际工作中的各种有用知识。

通过这次实习中，我也认识到了自己存在的一些优点和不足：优点是(1)发现自己与人沟通和社交的能力不错；(2)认为自己是一个能够吃苦耐劳的人，能从一天的辛苦工作中找到乐趣。(3)感觉到自己做事认真负责，执行力强。不足之处有：(1)与真正的社会大家庭接触较少，缺乏足够的社会实践经验；(2)自信心不够充分，有时会产生打退堂鼓的念头。

实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，这次的实习使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来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。我们在实践中了解社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

很多工作都是熟能生巧，只有以知识作为基础，脚踏实地，一步一个脚印，虚心学习，在不断的摸索锻炼中，不断发掘出自己的潜能，不断提高自己的能力，才会有很好的业绩。