

# 最新中国工商银行征信报告查询(优质5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 中国工商银行征信报告查询篇一

根据学校的要求，本人在20-年7月16号开始为期一个半月的时间在工商银行进行了暑期实习，在招商银行的实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我熟悉了银行的主要经济业务活动，系统地学习并较为深刻地掌握了招商银行各方面的实务工作，对于关于银行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力都得到了不错地锻炼和提高。也明白了理论与实践相结合的重要性。现在就将这次暑期实习的具体情况以及心得体会作一个系统的归总和小结。

### 2.1. 实习目的

- 1). 通过在中国工商银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学各门金融学课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强自我解决实际问题的能力。
- 2). 通过在中国工商银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉中国农业银行的主要经济业务活动，较为系统地学习银行个人金融管理工作和日常业务的操作流程。
- 3). 通过在中国工商银行的实习，学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，为更好的走入社会打下坚定地基础。

## 2.2. 实习内容

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在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。

操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员最大的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。储蓄业务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，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务及外汇业务等。

3). 跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

## 2.3. 主要成果

1). 通过实习了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。

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。

4). 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。

5). 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。

## 中国工商银行征信报告查询篇二

### 一、实习前言

这个暑假, 我来到中国工商银行进行阶段实习。中国工商银行\*\*\*支行是一个以房产贷款、个人贷款办理为特色的一个支行, 存款规模达17个亿, 各项贷款达14个亿, 主要办理各项人民币、外币的存、贷、汇款业务, 同时办理各种代理保险业务等。该支行在银行改革的大背景下, 进行各项业务, 特别是信贷业务的创新, 连续3年盈利居全市首位。

### 二、实习目的

我的目的就是用会计知识了解和分析除了存款外, 其它盈利性业务在工行的经营情况, 并在此过程中, 提高自己会计实践能力。很有幸, 在工行能够进入信贷部, 因为信贷部作为盈利性业务的代表, 基本上就是整个盈利性业务的一个全面反映。能使我能够比较全面了解赢利性业务。

银行信贷以新颁布实施的《贷款通则》为准则。以银行存款收入作为银行融资的主要途径,在银行存款保证的基础上,利用种种业务把存款资金进行再投资,实现银行的利润增长,把营业利润作为银行资金增长的重要手段。以国家基准利率为基准,根据银行和市场的实际情况,上浮贷款利率或下降贷款利率以获得最大利润总值。

### 三、实习过程

在实习期间,主要学习了个人住房贷款和个人消费贷款的具体操作业务,在学习过程中我也对个人住房贷款和个人消费贷款这两项贷款业务进行了会计分析,希望用会计方法得到这两项业务的盈利情况。这两项业务是将国家规定的基准利率下调10%,以4.32%-4.59%的利率范围进行业务开展。

因为这两项业务的信贷风险是所有信贷业务中最低的,所以用较低的利率水平以吸引更多的贷款业务,实现创利。再从具体操作方式上看,在利率下调基础上,银行通过贷款中特定的条例,和保险公司合作,对所贷资金进行投保,这样既保证了所贷资金的安全性,又在和保险公司合作中得到利润,作为纯粹企业意义上来说是很好的盈利方式。当然,在具体规则的制定上,都是有利于银行利润的增长,并对个人住房贷款和个人消费贷款还分别做了关于实际贷款金额、最高贷款金额、首付金额、贷款年限、抵押资产内容、抵押方式、资产评估等方面不同的要求。这些要求又为贷款提供了安全性保障,使银行的坏帐率达到最小。

### 四、实习总结

暑假在中国工商银行实习的期间,让我收获颇多,我觉得整个人都得到质的飞跃,非常感谢中国工商银行xx支行给我这次实习机会!在此我对工作期间帮助我的朋友同事深表谢意!

## 中国工商银行征信报告查询篇三

我叫xx□是一名来自xxx的大学生。在这段时间里，我有幸来到中国工商银行股份有限公司xxxx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。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。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1个月来的体会：首先，来工行xx分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1个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1个月里，我深深体会到团队合作的重要性。

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xx分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，这几个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。我没有白来，如果有时间，希望能还有一次这样的实习机会。

以上就是我实习的心得体会。最后，我衷心的感谢工行xx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，对事业尽心尽责。

## 中国工商银行征信报告查询篇四

中国工商银行工行实习报告——写于xx年11月

中国工商银行简介

(文秘范文整理)

成立于1984年，承接原中国人民银行的商业银行职能。根据本次工商银行上市招股说明书的数据，工行总资产目前约为7万亿人民币，38万员工，18000余个分支机构。是国内最大的

银行。

## 背景介绍

传统的商业银行业务可以简单地分为两部分：

- 批发银行业务；
- 零售银行业务；

在学术上对这两种业务的划分有不同的标准，我这里选取的标准是：

## 综述

我的实习是从xx年7月26日至xx年9月26日。为期2个月。在这段时间中，我有如下收获：

- 对商业银行业务有直观了解；
- 积累了销售金融产品的相关经验；
- 扩大了知识面；

很幸运地，我能在这段有限的时间中在批发银行业务和零售银行业务各实习一段时间，在此也要感谢工行的各位“老姜”对我的无私帮助，实习报告《中国工商银行工行实习报告范文》。谢谢。

商业银行业务的特点——基层视角

## 中国工商银行征信报告查询篇五

### 中国工商银行简介

传统的商业银行业务（不考虑混业经营）可以简单地分为两部分（以不同的客户群体为划分标准）：

- 批发银行业务；

- 零售银行业务；

在学术上对这两种业务的划分有不同的标准，我这里选取的标准是：

## 综述

我的实习是从2006年7月26日至2006年9月26日。为期2个月（8周）。在这段时间中，我有如下收获：

- 对商业银行业务有直观了解；
- 积累了销售金融产品的相关经验；
- 扩大了知识面；

在这2个月中，我分别在以下业务部门实习：

- 会计结算部（对公业务）；（1周）
- 个人理财部；（5周）
- 公司业务部；（2周）

很幸运地，我能在这段有限的时间中在批发银行业务和零售银行业务各实习一段时间，在此也要感谢工行的各位“老姜”对我的无私帮助。谢谢。

如果有什么遗憾的话，那就是最后2周，因为和上课时间有冲突，在公司业务部的实习相对就比较匆忙，错过了很多学习的好机会。希望以后能有机会弥补。

## 体会

商业银行业务的特点——基层视角



因为我们国家金融体制的特殊性，造成了我国的商业银行兼具部分（或许是很大一部分）中央银行和财政部职能（政府职能），这导致了我国银行无法满足商业银行经营的安全性、流动性和盈利性的三个基本要求——商业银行的本质是企业。随着我国逐步推进的金融改革，很多问题得到了解决或者是缓解。

但是，从总行层面来说，商业银行能具备某些非企业的属性（仍旧要肩负维护宏观经济稳定的责任），但是，在基层，银行就具备有的企业属性了。通过我这两个月在中国工商银行xm分行的实习，我认为，商业银行的企业属性越来越明显了（至少是在工银xm□□体现在：

某些企业属性相关的细节

对利润的追求工银xm有细化的利润指标（可测量）从而带来了一定的业绩压力；

控制成本将要实行的机关裁员计划（虽然人员分流后仍留在工行的大系统内）；

风险管理敢于拒绝政府部门的某些项目；申请贷款手续“复杂”；

建立新的激励措施将工资与相关部门和个人表现挂钩

改善管理流程组织扁平化，收编裁撤网点

同时，我还发现，工商银行的it系统，网上银行系统和产品开发体系在国内银行处于非常领先的地位。我去年创业计划大赛做的项目是“在线个人金融服务”，所以，对于个人理财业务和网上银行业务有一定的了解，同时，我是建设银行网上银行的客户，通过对比，我发现工行静悄悄地发展了很多国内领先的业务。

例如，工行在几年前就完成了数据大集中，在北京和上海各有一个数据中心（互相备份），分行的任何一笔贷款都能在总行的系统上查到——这是提高风险管理的必要步骤。据说建设银行也完成了数据集中，但是，过去分行和总行的系统要完全衔接起来需要时间，所以目前建设银行的it系统还是有不少问题，在处理交易的时候容易出错（我在办一笔业务的时候经历过），而中国银行的系统仍旧在整合。

而工商银行网上银行的便捷性和安全性也让我印象深刻，同时，工行产品开发也有很好的表现，“珠联璧合”结构性外汇理财产品（虽然我对它的风险性是否适合个人客户有所保留）和“利添利”帐户（一个现金管理工具）的开发让我见识到了工行的产品开发水平。

但是，工行当然还有某些不足，例如服务态度，激励制度和管理等等，前不久我阅读了两本描写关香港商业银行服务水平的书，确实，工行（和国内的其它银行）和香港有很大的差距，但是，完全做到香港的水准是不现实的，毕竟香港的竞争太过激烈（弹丸之地有数百家银行），同时经历了很长一段时期的发展才有现在的水平。总之，工行确实还有很长的一段路要走，但这需要时间和过程，现阶段不能苛求太多。

工行作为国内最大的银行，有数量巨大的网点和巨大的结算网落，所以，客户必须找工行来做业务，不然会面临比较高的交易成本。在这样的背景下，工行的服务态度相对就会有所欠缺，有一种“生意可做可不做”的心态，这也形成了工行的一种隐形的企业文化——至少我是有这样的感觉。同时，工行目前的激励措施也没有让员工有足够的动力尽可能的多做生意。

2007年1月1日外资银行将可以在中国全面开展业务，前一阶段媒体也有很多相关报道，认为我国金融市场开放后，中资银行将被外资银行打得满地找牙云云。通过在工银xm这段的实习，我不认为这一情况会发生。

网点优势、文化上的差别（以中国为首的东亚国家和西方世界的理财观念是完全不同的）都是外资银行难以跨过的差距，同时，还有政策的隐形保护等等都决定了外资银行在中国的道路将是艰难的。但是，我认为最重要的一点是，以工行为首的国内银行，每天都在进步。

## 所得

现在，如果有机会让我们重新做一次创赛时的项目“在线个人金融服务业”，相信我们会有一个更好的结果。

通过在工行的两个月实习，我修正了很多在个人理财方面的知识缺陷，目前我国银行业的一个总趋势是，发展零售银行业务，因为这一块业务风险低（不良贷款率小于公司贷款），利润和现金流高。在创业大赛时，我们就意识到了这一点并提出了基于网络的解决方案。但是，通过这次实习，我认识到，我们的项目太超前了，市场目前还没有这样的需求——或许未来的某一天会有，但我们无法确定这个未来有多远。同时，我也要感谢创业大赛，让我有足够的知识储备来面对实习中的挑战。

- 收集信息的能力；
- 具备独立分析能力；
- 视野广阔，多角度思考问题；
- 解决问题的心态（不要讨论是否和区分责任!）；
- 沟通能力和销售能力；
- 对文化的理解；
- 客户资源

其实以上很多能力在其它行业也都需要，但是，我将在下面结合我在工行所碰到的具体问题进行简短说明。

- 专业知识；

毋须多言，这是必备的基础；

- 收集信息的能力；

我们在做创业大赛时找到了这么一句话“对信息的获得、分析和传递是金融服务业价值之所在”——银行业的发展确实印证了这句话——资金流需要和信息流相匹配才能创造更大的价值。在个人理财部，有很多客户来询问我们对中国经济发展的看法进而做出理财决策，我曾经相对独立地对客户做过咨询，平常收集财经信息的习惯这时派上了用场，在师傅的帮助下，我比较完整地回答了客户的几个问题。取得了不错的效果。

- 具备独立分析能力；

it技术的发展带来了海量的信息，带这其中，有很多自相矛盾甚至有害的信息，具备独立的分析能力将会避免陷入人云亦云的状况，能够理性地帮助客户做出决策。

- 视野广阔，多角度思考问题；

问题之所以被称之为问题是因为按照原来的角度思考没法解决它。我认为，广阔的视野将会帮助我们多角度地思考和解决问题，进而帮助客户创造价值。

- 解决问题的心态(不要讨论是否和区分责任!);

这需要经验的积累，目前我这方面的积累可以说约为零，这需要未来在相关行业努力工作才能提高吧——如果我能进金

融业工作的话。

- 对文化的理解；

银行实行的是客户经理负责制，既客户经理负责一定数量固定的客户，并根据对这些客户的营销业绩来计算薪酬（工行正逐步建立将营销业绩和薪筹挂钩的激励制度）。如果拉不到存款或者卖不出金融产品，那客户经理就会没有工资，再这样的制度下，经理的压力是比较大的，所以，拥有客户资源是非常重要的，但是，这要靠长久的积累。在这次的实习中，我意识到了这一压力，至于应对的方法，只能在未来的工作中摸索了。

根据以上的体会，我会对剩下一年的大学生活进行有针对性的调整，来补充自己的短板。当然，英文和所欠缺的功课会放在优先的角度。

一些开心的事

- 我在实习前曾经因为要买浦发银行而研究了银行业的经营，同时，创业大赛时我做的个人金融服务业，所以我这次实习的时候上手很快，没有做影帝（既实习时干的是影印文件等打杂活），甚至还独立处理过一些业务，得到了很大的锻炼。同时，因为银行业务的特殊性质，很多业务操作都对应到人（责任到人），所以，的时候我只能在一旁观察，而不能直接操作，以前的积累帮住我坐着看也能提高——看来，实习前适当的准备和积累能得到事半功倍的效果。

- 认识了很多工行的朋友，大家关系很融洽，非常照顾我。这是一段很美好的时光。

某些遐想

后记

中国工商银行在10月27日在上交所和港交所挂牌交易，募集资金200多亿美元。我在10月30日买了1000股的工商银行股票（601398），平均成本是3.282元（含交易成本），11月14日手盘价是3.60元。我相信，未来我们国家的金融业一定会有伟大的发展，希望我也能在其中贡献一点力量。