

银行总结报告(精选5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

银行总结报告篇一

近年来，沙盘模拟已经开始被越来越多的机构和公司用于训练和演练中。作为一种有效的沟通和决策工具，沙盘模拟能够帮助参与者更好地理解和分析问题，找到解决问题的方案。在近期，我有幸参与了一场关于银行的沙盘模拟报告，让我对银行经营管理有了更深刻的理解和体会。在此，我将分享一下我个人的心得与体会。

首先，通过参与银行沙盘模拟报告，我了解到了银行经营管理不仅仅是简单的资金流动和贷款发放。在报告的过程中，我亲身体会到了银行在资金、风险、业务和客户等方面的多元化管理。这要求银行管理者需要具备全局的视角和跨部门的协作能力，能够统筹兼顾各项指标，使得整个银行经营能够健康发展。

其次，沙盘模拟报告帮助我深入了解了银行业务的运行机制和风险控制。在报告的过程中，我了解到了银行如何进行贷款发放与担保，如何进行利差管理与风险控制，并且如何应对市场变化和竞争对手的压力。这使我在理解银行业务的同时，也培养了我对风险控制和业务创新方面的能力与思维。

再次，参与沙盘模拟报告加深了我对银行与客户关系的理解。在报告的过程中，我需要扮演银行经理与客户的角色，根据各种因素来评估风险与收益，并制定合理的借款和投资策略。这让我体会到了银行需要考虑到市场、政策、经济等多方面

的因素，为客户提供全面、个性化的金融服务，而不仅仅是一味地追求收益。

最后，通过沙盘模拟报告，我认识到了团队合作和决策的重要性。在报告的过程中，每个参与者都扮演着不同的角色，需要合理地分配任务和资源，共同制定策略和决策。只有团队各成员紧密合作，才能够使得整个银行的经营管理更加高效和协同。同时，报告过程中的决策环节，也让我明白了决策必须考虑到多方面因素，不能凭一己之见。

总结来说，参与银行沙盘模拟报告让我对银行经营管理有了更深刻的理解和体会。通过这一过程，我了解到了银行经营管理的复杂性和多样性，锻炼了自己的风险控制、业务创新和团队合作能力。希望将来能够将这些理论知识和实践经验应用于实际工作中，并取得更好的发展。

银行总结报告篇二

随着经济的不断发展和金融行业的蓬勃发展，银行作为金融体系的重要组成部分，承担着极为重要的职能和使命。而如何提高银行的运作效率、降低金融风险，一直是各大银行关注的难题。在这个背景下，我们进行了一次关于银行沙盘报告的学习和研究，从中获得了许多宝贵的心得体会。

第一段：学习沙盘报告的目的和意义

学习沙盘报告的目的是要研究银行的运作机制、识别潜在的金融风险，并提出相应的措施来应对这些风险。通过参与沙盘报告的过程，我们深刻认识到银行的经营管理需要全面的思考和有效的决策。而沙盘报告正是一个模拟实践的过程，能够帮助我们更好地理解 and 应对银行运营过程中可能遇到的问题。同时，沙盘报告的结果能够为银行内部及外部的相关利益关系方提供参考和决策依据。

第二段：沙盘报告的关键环节和流程

沙盘报告的关键环节主要包括风险分析、模型构建、对策制定和结果分析。风险分析阶段是报告的基础，在这一阶段，我们需要对银行的风险类型、风险来源以及风险程度进行全面的分析和评估。在模型构建阶段，我们需要根据前期的分析结果，建立适合银行运营模式的数学模型，以实现风险的量化和分析。对策制定阶段是报告的核心，在这一阶段，我们需要根据模型分析结果，制定相应的应对措施，灵活运用各项金融工具来降低风险。最后，在结果分析阶段，我们需要对模拟实验的结果进行综合评估和总结，以便进一步优化和改进银行的运营模式。

第三段：沙盘报告的优点和局限性

沙盘报告作为一种模拟实践的方法，具有一定的优点和局限性。首先，沙盘报告可以提供一个全面和系统的视角来审视银行运营过程中的各项风险和问题。其次，沙盘报告能够帮助我们将理论知识与实践操作相结合，从而更好地培养我们的综合能力和创新意识。然而，沙盘报告也存在一些局限性，例如由于时间和资源的限制，我们无法真实地再现银行经营过程中的各个细节，因此报告结果的准确性与实际情况可能存在一定的差距。

第四段：沙盘报告的启示和应用价值

通过参与沙盘报告的学习和研究，我们不仅深刻认识到了银行运营中可能存在的风险和问题，更重要的是我们了解到了如何通过灵活运用各项金融工具来降低这些风险。例如，在模拟实验过程中，我们发现通过合理使用衍生工具和风险管理手段，可以有效降低资产负债的风险敞口，提高银行的资本运作效率。同时，通过沙盘报告，我们还意识到了银行内部管理的重要性和合规性对于风险把控的关键作用。因此，我们要加强银行内部人员的培训和管理，完善有关政策和法

规，以确保银行的业务运作和风险管理能够保持稳定和可持续发展。

第五段：结论

作为一种模拟实践的方法，银行沙盘报告在研究和实践中具有不可替代的作用。通过参与沙盘报告，我们能够更好地了解银行的运营机制和风险管理的方法，为银行的经营决策提供参考和决策依据。同时，在学习沙盘报告的过程中，我们也应该意识到报告结果的准确性与实际情况可能存在一定的差距，因此在应用和实施过程中需要灵活运用，结合实际情况进行调整和优化。总之，银行沙盘报告的学习和应用，对于提高银行的运营效率和降低风险风险，具有重要的指导意义和推动作用。

银行总结报告篇三

农业银行用户覆盖面宽广，在农行实习是一次不错的体验。下面是本站小编收集整理农业银行实习报告2000字范文，欢迎阅读与参考。

农业银行实习报告2000字(一)

一、实习目的

作为一个即将毕业的大学生，参加毕业实习是为了增加社会经历，提高工作能力，也是踏入社会前的一次重要锻炼，为以后我们更好的适应工作岗位提前做好准备。

此外，由于我已经被中国农业银行广东省分行录取，这次去农业银行实习也能够让自己提前熟悉银行的基本业务，了解银行工作流程，为我毕业后顺利成为一名合格的农行正式员工奠定基础。

二、实习时间

20xx年3月30日——20xx年4月29日

三、实习单位

- 1，中国农业银行广州市天河支行
- 2，中国农业银行广州市东圃支行(农行天河支行网点)

四、实习内容

因支行工作的需要和安排，我这次的实习分成了两个部分，前面三周是在“中国农业银行广州市天河支行”实习，最后一周是在天河支行的网点“中国农业银行广州市东圃支行”实习。

1，中国农业银行广州市天河支行

主要职责：在综合管理部实习，主要负责整理支行收发公文资料，包括各种公文资料的整理、归档、以及档案销毁等，此外还包括各领导安排的临时工作。

两年前在中国银行实习的经历告诉我，银行的工作其实很简单，在各岗位分工后，工作内容甚至变得很单一。这次在农行天河支行里面工作后给我的感受是：支行里面，各个部门岗位的工作内容变得更加简单了。

我在支行的实习是在综合管理部工作，主要跟着综合管理部的各位领导学习、做事，整理公文资料就是其中最多的任务。至于那些公文资料内容，就是支行所发或转发的各种通知内容，以及支行人事调动、银行规章制度等。

2，中国农业银行广州市东圃支行

主要职责：主要负责大堂经理的工作，包括大堂引导、解决顾客遇到的各种问题、向顾客介绍农行产品等，此外还包括后台安排的各项工 作。

“站大堂”是最能锻炼人的工作，因为大堂经理每天都会遇到顾客提出的各种不同的问题，这些“问题”能够促进我们对银行业务的全面了解，做到熟练掌握银行的业务。不仅如此，这能够让我们从顾客的角度了解农行，可以为更好地提升农行服务水平提供有利的建议。

与之前在中国银行实习不同的是，这次更多的是走向了前台，直接面对面的和顾客交流。由于东圃支行是一个综合性的大网点，每天的业务都非常多，所以我们每天的工作也非常忙碌。比如，除了担任大堂经理的职务，每天下班之前还要派发对公客户回单，录信用卡台账，甚至还需要一个个去打电话开发潜在的 优秀客户。

五、实习体会

服务是企业的灵魂，而银行正是服务性要求很高的行业。在实习期间，我时刻以一名正式农行员工要求自己，谨遵客户至上的服务理念。这段经历让我学到了很多很多，尤其是站大堂时直接和顾客交流的经历让我获益匪浅，感受良多。

大二寒假期间在中国银行的实习经历让我收获了很多，在某种程度上来说，我甚至认为那次实习所学到的东西比我大学前两年里学到的还要多。经过大三的一些培训、参加“三下乡”、以及证券公司实习，我渐渐的使自己具备了进入社会所需要的一些能力，并且一直在努力提升自己。再次进入银行实习，虽然已经没有了当初的那份新鲜感，但还是时刻在努力工作，认真学习。

体会1：广州，充满激情的城市。

记得当初一心想来广州，最终还是来了，这段实习过后，我想说：“我来对地方了！”

体会2：银行工作，其实并不轻松。

“客户至上，始终如一”是农业银行的服务理念。实际上，农行对于每一个员工的要求都是如此。记得实习期间，支行曾对我们实习生举办了一个“实习生培训大会”，要求我们用心服务，保持微笑。

正是在这种高标准、重服务的要求下，农行的每一个员工都谨遵“客户至上，始终如一”的服务理念。每天的晨会中，我们都会背诵“柜台十句”、“大堂八句”和“常用六句”；行长也会时常提醒我们要注意“把顾客当作上帝”来服务。

记得有一次，一个顾客抱怨柜台办理业务速度太慢，我上前去解释一番之后，他却大骂起来：“农行的服务太差，一点都不为顾客考虑，不知道多开几个窗口啊……”。面对他的一些无理取闹，我只能极力去解释并道歉。他闹了很久，我一直认真听着他的抱怨，然后耐心地向他解释并道歉。这样的事情很多，有时候我会觉得：并不是银行的服务不好，而是某些顾客的要求有点过份了。

网点大堂如此，后台也是异常的忙碌，加班到八九点是常有的事。其实，支行也差不多，在综合管理部工作的三周里，我们三个实习生，一直认真工作，才把一年的公文资料基本整理完毕而已。总是感慨，婵姐一个人如何完成这么多的工作？曹姐每天电话不停，袁科就算是出去旅游都还要关心行里的工作情况……只能感叹：金融行业，其实并不轻松啊。

体会3：工作，其实并不可怕。

这次去实习，是第一次去广州。一个人，在毫无准备的情况下就踏上了去广州实习的路，到那边了什么都不清楚。不过

还好，一个月之后，我可以说我适应了那边的生活。

记得一年前，一直犹豫要不要考研，分析来分析去还是选择了就业，原因很复杂，但有一点可以确定的是：我并不害怕工作。我并不会因为想逃避社会而选择继续留在校园，更不会因为害怕工作辛苦而选择继续读书。

当我第一天踏进支行的时候，几个陌生人问我是不是来实习的，然后说大家先自我介绍一下。我自然就用不说了，小本一个；然后是小文，西南财大研究生；当小光说他是北京大学研究生的时候，我顿时觉得压力好大！不久，我又了解到“天河这次招了42个人，只有10个本科生”，总是想着和这么多优秀的人在一起，估计以后的压力会无比巨大了。

体会4：努力，机会永远存在！

这是送给自己的一句话。经过这次实习，对比自身，还是看到了自己以后可能向上发展的一些机会，虽然不一定会实现，但还是要努力吧，总会有希望的。

六、实习总结

通过一个月的实习，我对农业银行的基本业务有了一定的了解，基本掌握了大堂经理的工作内容。作为一个即将毕业的大学生，这次实习无疑成为了我踏入社会前的又一次锻炼，为我今后正式成为一名合格的农行员工奠定了基础。

农业银行实习报告2000字(二)

一、实习单位简介

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，

已成为中国最大的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业银行xx县支行城关分理处是xx县支行直属的一个营业网点，一直鼎力支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。

银行总结报告篇四

近年来，随着建筑模型沙盘的逐渐兴起，越来越多的领域开始利用沙盘模型进行分析和展示。其中，银行业也不例外。银行沙盘报告是一种通过沙盘模型来展示银行业的运作情况和问题所在的方法。在参与银行沙盘报告的过程中，我积累了丰富的经验，收获了许多感悟和体会。

首先，银行沙盘报告带给我了深入了解银行业的机会。银行作为金融系统的核心，对整个经济具有重要影响。而通过沙盘模型可以清晰地展示出银行业的各个层面和组成部分，例如银行的风险管理、利润分析、资产负债状况等等。通过对这些方面的了解，我意识到了银行业在市场经济中的作用和重要性，更加深入地认识到了银行业对社会经济的推动和支持。

其次，通过银行沙盘报告，我意识到了银行的经营的复杂性和挑战性。在银行模型中，不仅仅是简单地摆放一些小人和模型建筑物，更重要的是需要考虑到各种资金流动、风险管控、政策调整等多个因素。在实践中，我常常面临需要权衡各种因素做出决策的情况。这需要我对金融市场有深入的了解，并能够灵活运用各种管理和控制方法。通过这个过程，我更加明确了银行业的复杂性，并认识到作为一位银行从业者需要具备的知识和能力。

此外，银行沙盘报告还启发了我对银行业创新的思考。在模拟的过程中，我常常遇到一些新的问题和挑战。这些问题有时挑战了我对传统银行经营模式的认知，有时又迫使我去思考和研究更加创新的解决方案。例如，在面对市场竞争加剧的情况下，我不得不思考如何利用科技手段提高银行的服务和效率；在面对越来越复杂的金融市场状况下，我又需要研究和应用新的金融工具和产品等等。通过这个过程，我意识到银行业必须与时俱进，不断进行创新才能在竞争激烈的市场中生存和发展。

最后，我通过银行沙盘报告还学到了团队合作的重要性。在参与银行沙盘报告时，我需要与其他团队成员进行合作、协调和沟通。无论是制定沙盘模型的方案，还是分析和解决问题，都需要团队的共同努力和智慧。通过沙盘报告，我意识到只有团结一致，相互协作，才能达到最好的成果和效果。同时，沙盘模型也提醒我，银行作为一个系统，并不是一个人可以完成的，而需要整个团队的共同努力和配合。这让我更加明确了团队合作的重要性，也使我将这种精神运用在今后的工作和生活中。

总结而言，银行沙盘报告是一次宝贵的经历，让我对银行业有了更全面的了解，也提高了我的分析、决策和团队合作能力。通过这个过程，我深入认识到了银行业的复杂性和挑战性，也看到了银行业创新的重要性。我相信，这次经历将成为我职业生涯中的宝贵财富，为我在银行行业的发展和成长提供坚实的基础。

银行总结报告篇五

中信银行实习报告（一）

实习是大学生进入社会前结合理论与实际最好的锻炼机会，也是大学生进入职场前调节自我的过渡期，更是大学生培养

自身工作能力的磨刀石，作为一名即将毕业的大学生，本人于2018年2月1日到2月29日在中信银行股份有限公司西安分行进行了为期29天的实习。实习期间，在单位领导和指导老师的帮助下，我熟悉了中信银行的主要经济业务活动，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将暑期实习的具体情况 & 体会作一个系统的总结。

一、本次见习的目的

1、通过在西安市中信银行的见习，并进一步巩固我在本专业的理论知识，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

2、通过在中信银行的见习，达到了社会实践目的，通过自己在中信银行进行的调查了解，基本上熟悉了中信银行的主要经济业务活动，基本上能熟练的办理该银行的一项业务。

3、熟悉中信银行的发展情况、经营模式和整体经济形势。

4、通过在中信银行的见习，我知道了自己在专业知识上以及在实践能力上缺乏。

二、中信银行简介

1、见习单位概况

中信银行成立于1987年，原名中信实业银行，是中国改革开放中最早成立的新兴商业银行之一，是中国最早参与国内外金融市场融资的商业银行，并以屡创中国现代金融史上多个第一而蜚声海内外。

中信银行的业务辐射全球70多个国家和地区，全国540余家分支机构战略性地分布在经济发展迅速的中国东部、沿海地区以及内陆的经济中心城市。16000多名员工为客户提供最佳、

高效、综合的金融解决方案，以及优质、便捷的网上银行、电话银行以及信用卡客户服务中心等电子银行服务。

凭借业务的快速发展，优秀的管理能力、出色的财务表现和审慎的风险控制，中信银行近年来的成就广获业界认同，并深受国内外权威机构的肯定。在英国《金融时报》公布的“2008年全球市值500强企业排行榜中，中信银行首次入榜即排名第260位。在英国《银行家》杂志公布的2008年度“世界1000家银行”排行榜中，中信银行一级资本排名位居第77位。

2、中信银行经营业务

人民币存款、贷款、结算、贴现业务；汇兑、旅行支票、信用卡业务；代理收付和财产保管业务；经济担保和信用见证业务；经济咨询业务；外汇存款、汇款、放款、担保业务；在境内外发行或代理发行外币有价证券；贸易、非贸易结算；外币票据的承兑和贴现、买卖或代理买卖及外币有价证券；外币兑换；出口信贷。

三、实习经历及工作内容

2月1日到2月29日期间，我有幸进入中信银行股份有限公司西安分行实习。期间，我主要在信贷部门跟随我的师傅王彩君老师学习信贷业务。师傅是名客户经理，主要从事的信贷业务是个人贷款和小企业贷款以及理财产品的营销。

所谓“信贷”，“信”是指银行提供的信用，主要是表外业务，包括授信额度、开具银行承兑汇票、开具银行保函、开具信用证等；“贷”是指银行发放的贷款，主要是表内业务，包括流动资金贷款、项目贷款、银团贷款、票据贴现、贸易融资、死人贷款等。信贷资产业务在银行资产总额中所占的比例，一般已经达到70%以上。所以，管理好信贷资产，就等于保证了银行的利润来源。

我在师傅的带领下，熟悉了个贷和小企业贷款申请贷款所需要的资料。如私人住房抵押贷款需要身份证、结婚证、户口本、房产证、土地证、收入证明、信用调查报告、贷款申请书、核保书、贷款合同等等。了解到贷款的形式可以多样的，就私人购房贷款来看，有私人住房按揭贷款(包括抵押登记、过渡期担保、免担保放款)、私人住房房改房贷款、私人住房公积金委托贷款、私人住房组合贷款、私人住房押旧买新首付款贷款、私人住房质押首付款贷款等等。这些都是我在帮师傅整理和输入客户贷款资料时积累总结的。

对于私人企业的贷款，银行应该更加谨慎。作为客户经理，对于贷款的收回应付首要责任。所以，对于企业贷款的贷前调查、审查工作和贷后管理工作是必不可少的。而我所接触到的贷前调查工作是对借款企业的实际控制人进行信用调查、调查贷款实际用途、和通过进来报表调查其还款来源；而贷后调查工作就需要进行不定期的实地访问，对每月报表进行分析来确保其还款来源的可靠性。

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。所以，如何营销银行产品，获取客户资源，是每个客户经理的生存之道。找到客户并不难，困难的是要留住客户并深层挖掘客户。这就需要客户经理同客户保持长久的联络，成为朋友。我见过很多客户来找我的师傅，他们并不是来了解产品的，而是来叙家常的，而我的师傅在倾听他们的同时适时地把握时机，向他们推荐好的理财产品。我也发现师傅每天都会抽出半个小时的时间专门用来关心她的客户，给他们打电话和发短信。我也有幸得到师傅的允许，通过电话营销的方式给他的客户推销产品，在短暂的一两分钟内抓重点的介绍产品，并使客户对我们的产品感兴趣还真有点难度，几十个电话打下来就4、5个客户愿意买，但我当时还是很兴奋，颇具成就感啊！

在中信，我觉得最能吸引客户光临的是它的服务，其中包括

服务态度服务质量。在我的实习期间，西安分行举行了两次针对贵宾客户的活动。一次是邀请了三甲医院的中医医师来银行坐诊，另一次是帮助客户的孩子从小树立理财意识而举行的小小银行家的桌游游戏。我也参与了这两次活动的筹备，并得到了老师们的好评。

四、感受和体会

这次实习，对我来说，是一次机遇，也是一次挑战。29天的银行实习生活，除了让我对中信银行的基本业务有了一定的了解外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。我深深地感受到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意。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。

在今后的工作中，我需要虚心向他人学习，和同事培养团队协作精神，在实际生活中，我还需学习与沟通交流等一些做人处世的基本原则，不断提高自己的素质。在银行，尽管许多操作看似简单重复而枯燥，但要做到保持始终如一的工作热情和长期高效的准确无误还需要加倍努力以及进一步的再学习。从此次实习中，我认识改进了自己的一些缺点，学会了如何戒骄戒躁、耐心谨慎地对待自己的工作。作为一名即将步入社会的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会提供一次良好的契机。

中信银行实习报告（二）

转眼间，我在中信银行武汉分行近一个月的银行实习结束了，我从没想过会如此不舍。“千里之行，始于足下”，这个暑期短暂而又充实的实习，让我受益匪浅，是人生的一段重要的经历。实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。

我是七月十九日开始到银行实习的，一个月的实习，我不仅体会到学校里的学习生活没有的社会工作的繁杂与压力，也的确感悟到中信银行以客户为中心的经营理念及由此带来的竞争优势。更重要的是，我在辛苦的实习中，收获颇多。一个月的实习里，我基本掌握了会计柜岗位职责，银行业务的《票据法》《支付结算办法》《账户管理办法》，同时掌握了转账支票，现金支票，银行汇票，银行本票的运用原理及业务流程。了解了单位银行结算账户集中开立系统，增资验资开立情况，变更印鉴，票据清算打码等银行基本业务等等，我相信这对我专业知识的提升以及为将来进入社会正真走上工作岗位是非常有益的。

一、第一阶段的实习

在实习的前几天里，我主要跟主任学习，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。结合金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。在学习中，我深切的感到，学习就是为了提高，提高素质，加强对工作的负责态度，每一个员工都有权利和义务去学习！在学习了各种相关知识的同时，我还积极向业务员学习。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行操作，但是就是从旁边的学习中，我学到了工作之外的东西。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。身在银行，身处不同的岗位，都是为客户服务，每一位中信的员工都是我学习的对象。在跟客户经理的学习中，我认识到客户资源的优劣决定了一家银行业务结构盈利状况和竞争力水平。实施客户知识管理可以提高客户资源的开发和利用。在实习中，我归纳总结了客户知识管理的结构，并用理论知识和时间不断丰富。改善银行与客户之间的关系，拓展业务空间，发展利润源泉。在对客户服务的同时，我明白并领悟着，中信在资产总额大但资本欠缺的情况下，是如何利用资本的稀缺性的。利用最少的经济成本获得最大的收益，是每个客户追求的，资本追求利润，决定了资本是闲不住的，只有通过创新金融产品来节约经济成本。

在对会计业务的学习中，让我了解最多的是对公业务。对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对，(目前中国银行使用的都是手工核对);再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对帐后)。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票(如收付双方都是本行开户单位的)都是要直接入帐的。而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央

银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。

二、第二阶段的实习

后一阶段的实习主要以大堂引导和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,更是了解了中信银行。通过在中信的学习,我越来越深刻地了解了中信相对于其他银行的不同之处,了解中信发为客户着想的各种业务,我想这正是可以使中信在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。中信的细腻,周到,以及独到的业务,不仅使客户选择了中信,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。

有了这些对中信银行的了解,我们便可以代表中信去做宣传工作。我们把中信介绍给大家,使尽量多的人可以享受的中信优质的服务,同时也拓展客户群,为中信创收。在学习了相关的政策和业务知识后,。我们跟随中信前台工作人员,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”。