

# 2023年兴业银行金融服务工作总结报告

## 兴业银行人事部工作总结(优秀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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

### 兴业银行金融服务工作总结报告 兴业银行人事部工作总结篇一

(一)

周三到公司，得到同事们热情接待，倍感亲切，对即将开始的两个月的实习充满期待又有些许紧张。

还没来时自己就做好了一个总体的实习目标：

一、熟悉银行业基本知识，包括经营管理模式、具体业务等；

三、人脉资源的拓展，学会诚以待人，所谓“服务源自真诚”；

四、认识自己，发现自己，通过实践体验了解自己到底适合做什么、喜欢做什么，优势及缺点在哪里。

1 回去洗漱完有时间就看业务书，正常上班时间由于实习生太多了，有点混乱（一个客户来，一堆人围上去问“您好请问您办什么业务？”搞的像买保险似的），而中午大家去休息时人少些，我觉得更能学到点东西，客户来了全程看同事怎么接待、办事程序，自己在旁边学，所以这几天中午一直没休息（但到下午就精神状态不太好了，因为住的地方没安定下来更是感觉心累啊）。

有时候觉得我们有些同事服务意识还是不够，最近有两件事给我印象很深。第一件，银行旁边一小区的冯先生家里的网银总是用不了，他自己是做销售的经常要汇款转账什么的，每次都来用银行的电脑很麻烦，同事让他打95561客服电话他说他打过了还是搞不定，他要让我们去帮忙弄下但同事不是很乐意，他看我很上心一定要我去尝试下，我就直接做他车到他家了（就在后面很近），各种尝试，打了客服电话根据提示操作，什么直接输入地址、修改网络安全等级甚至换浏览器等忙活了半个小时还是不行，我说我下次再找个同事来帮忙解决问题，虽然我没能帮上忙，但我很诚心帮忙解决问题，客户也非常感激，下周再上门去帮他解决问题他一定会对咱兴业银行印象特别好，这样我们就多了一个忠实的客户了。

2 这个账号给注销算了，让我很无语的是柜员竟然回答说可以，下次把卡带过来就行……好好的一个客户就这么轻易放弃了……“打95561”，打客服电话各种提示操作下一步按什么键什么键麻烦得很还不靠谱，人家都来营业厅了为什么不好好给她解决问题呢？有问题就应该积极的帮忙解决而不应该这么轻易地放弃一个客户，虽说我们兴业增长的势头很快，但毕竟不是国有大银行，不可能老气横秋的“你爱办不办”，当然这些可能只是个别现象，碰巧让我给遇上了，但还是说明有值得提高的地方。

今天去搞社区营销，我们实习生都很积极，只要有人路过都上前介绍我们的理财产品，同时送一些小礼品，一起实习的同事开始时介绍完说“您能不能留个联系方式，我们可以给您送个小礼品”我发现这样不好，搞的他们好像是为了礼品才留联系方式似的，不如先给对方礼品，收下后再麻烦他留个联系方式，礼品都拿了，留个电话一般都不好意思拒绝，“吃人的嘴软，拿人的手短”嘛，虽然是小事，但所谓“处处留心皆学问”，从小事做起。

（二）

3 作用，要勤思考勤动手，并大致指出了我的目标客户群体：40 岁以上的中年女性，推广理财产品；信用卡重点介绍 26 岁以上的职场白领（月薪 2000-4000）；30-50 岁的市场工商户□pos 机及财卡。思路清晰，忽的感觉有了动力要努力试试。

这几天傍晚都在进行电话营销的培训，主要向我们的客户介绍安愉人生及理财产品，开始一直不敢让我们实习生实战，让我们先相互练习，灵机应对各种可能的情况，看到京美姐和容姐的演练，我们好生佩服啊，好好学习！

### （三）

4 名片，收齐相关资料后上午自己一个人毅然跑去桥南了，从久光国际商厦三楼开始，一家家宣传询问，踏出了第一步。很多时候就是这样，万事开头难，当真正走到那个境遇下自然水到渠成，一切也就不陌生了。之后似乎都进行的很顺利，周二到周四，一天一户pos机（本有两家也说好周五去收资料却临时变卦了），多少也激励了一起实习的同事们，每天顶着烈日往返于行里和桥南之间很充实，有了些结果也很有成就感，但知道三湘支行的同学的成果后真感觉自己还远远不够。

因为住得近，每天很早到行里，看到办公室前一天的垃圾没人清理就收拾了下，有些事还是应该默默地去，（如欣哥所说做多做少不必斤斤计较，大家都会心知肚明），由内而外，优秀是一种习惯。换垃圾袋时看到都有打个小结，这样袋子就紧贴垃圾桶而不会松松垮垮了，哪位同事这么细心，看卫生值班表才知前日是张兰姐打扫卫生的，看兰姐每天嘻嘻哈哈的，但做起事来很认真细心，客户业务都有备份资料，嗯，好好学习，把最小的事做到极致。

5 一定要主动踏出第一步）确实感受到多与人交谈能激发自己很多思考，领导、客户、同事、同学……或许别人只是无

意一句话，听者有心，从中又汲取新知。

## 兴业银行金融服务工作总结报告 兴业银行人事部工作总结篇二

本人从事综合柜员一职。平日工作主要有柜面对私业务、对公业务、代发工资、反^v^信息补录等。看似简单的操作，却需要平日多积累多学习操作流程，日益更新，专注、仔细、耐心对待每一笔业务的发生与审核，尤其是对公业务。一个月的支票处理量相对较大，为了减少退票率，也为了提高自己处理对公业务水平，我坚持对每一张票据各个要素进行认真审核，高标准严格要求自己及客户填写规范。伴随着每笔业务发生的同时，也将内部控制制度铭记于心，七步服务流程做到大方得体，将各项政策落到实处。

### 二、我的收获与成长

我很庆幸自己能够加入\_银行，成为其中的一员，工作近一年的时间里，我的价值观和人生观都有个较大的改变，她让我相信人生一切皆有可能，只要自己肯努力创造。当然也只有能为企业做出奉献，才能实现自己的价值。

首先，在一个工作团体里，大家要团结一致，互助进取，因为团结是取得互利共赢的前提；其次，做好自己的本职工作是基本要求，作为一个柜员应该懂得自己该做什么，什么不能做，有主见有胆识；另外，客户是我们发展的主体，服务好客户是我们的职责，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户；当然，通过对业务的熟悉和对企业内部控制的了解之后，能为企业的一些潜在的漏洞或发展提出建设性的意见是我们份内之事，也是为企业能做的较好的贡献。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟

的业务能力的同时，还必须要不断的学习，提高自己各方面的能力水平，才能向客户提供更高效、更优质的服务。我行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律法规，努力提高着自己的业务能力水平。

通过一段时间的工作，我深刻体会到银行是一个高风险的行业，办理每一笔业务都要注意到每一个小细节和要素，它可以是一个复核、一个签章、一个客签名、一个手印、一个登记、一个交易码。一笔业务可能涉及到很多个细节问题，如果因为粗心大意，不用心想，漏掉一个没有做到，都有可能存在风险，就比如放贷款。细节不是儿戏，需要我们严肃对待。严格把守每一个关口，是对我行风险的控制，更是对自己的负责。

### 三、存在的不足和努力方向

回顾一年来的工作，虽然各项工作都能比较顺利的开展，但深知自身依然存在不足，需要进一步改善。其一，学习力度不够。以信息技术为基础的新经济时代，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，加快学习的步伐迫在眉睫，不容迟缓。我始终相信机会是留给有准备的人，所以，在工作之余，我还在为考取基金销售资格、中级会计职称等证书做准备。其二，个人情绪控制不佳。

针对以上问题，今后的努力方向是：其一，加强理论学习，进一步提高自身素质；其二，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，用饱满的工作状态，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

### 四、新一年的展望

在金融业的道路还很漫长，我坚信源于我对金融事业的热爱

和所学的专业知识，将个人理想与企业的发展紧密结合，充分发挥自己的工作积极性、创造性和主动性，我终会实现自己的人身价值，与我们\_银行共同走向更好的明天。

## 兴业银行金融服务工作总结报告 兴业银行人事部工作总结篇三

兴业银行信用卡中心：

系本单位员工。情况如下：

任职部门：，职务（或职称）：\_\_\_\_\_

年收入：\_\_\_\_\_元(包含工资、绩效、奖励、福利)

本单位年限：年\_\_\_\_\_月

单位电话：

单位公章：

单位地址：

日期：年月

日

## 兴业银行金融服务工作总结报告 兴业银行人事部工作总结篇四

产品简介

产品内容

## 结构融资产品

**银团贷款：**针对客户的大额授信需求，我行牵头组织多家银行或非银行金融机构按照同一贷款条件为其提供的贷款支持；也包括为客户设计贷款整合方案，牵头对客户已有贷款按照同一贷款条件在多家银行或非银行金融机构之间重新承销分配。

**出口信贷：**是指我行为支持和扩大客户对外出口，提高国际竞争力，向出口方、外国进口方或其银行提供利率较优惠的贷款。

**表外融资：**是指我行通过有追索和无追索两种方式受让客户的应收账款、应收租金等资产，在改善客户负债结构基础上为其提供的融资服务。

**项目融资：**是指我行为客户或其设立的项目公司安排还款来源基于项目未来现金流的中长期融资服务。

**并购融资：**我行以客户未来现金流量作为偿债资金来源，为客户的并购行为设计结构化融资方案，协助客户以最优的杠杆结构完成收购计划。

**信托融资：**我行联合信托投资公司，为客户设计低成本信托融资方案，并帮助客户完成信托资金的募集。

**境外夹层融资：**夹层融资是一种介于优先债务和股本之间的融资方式，收益和风险都介于企业债务资本和股权资本之间，本质是一种长期无担保的债权类风险资本。我行通过与海外夹层基金合作，向其推荐有融资需求的客户，并协助其完成对我行客户夹层资金的投资。

**境外私募融资：**我行通过与境外金融同业合作，为客户设计在境外以非公开方式募集资金的融资方案，并协助客户完成

融资计划的实施。

## 直接融资产品

企业资信服务：我行可通过对企业资金运行的记录以及与资金运行有关的经济金融等相关资料的收集和整理，为客户提供项目评估、企业信用调查、企业信用等级评估、企业注册资金验证、资信证明等企业资信服务。

管理咨询：我行可利用信息优势和专业人才资源为客户提供市场竞争、企业发展战略、内部管理架构优化、企业运营等方面的管理咨询服务。

融资顾问：我行可根据不同发展阶段的客户的融资需求，给予客户融资方面的指导，帮助客户安排适当的融资方式，为客户解决资金需求，节约财务成本。

投资顾问：我行协助客户为其投资进行筹划及合理安排，实现客户资产的保值增值。 并购及重组顾问：我行可为客户的并购及并购后的整合重组提供相关专业服务，帮助客户降低并购成本，优化资本结构与资源配置，获得规模效益；重组顾问是通过对客户资产和债务重组，优化其资源配置，提升企业财务实力与运营能力。我行能够为客户选择产权、资产、业务和人员重组的操作模式，对客户重组（财务、市场、业务、机构、人员、资产等）提供建议，制订重组方案，并协助实施。

## 融资服务

### 产品简介

我行可根据客户不同发展时期、不同业务需求、不同行业等特点，为客户提供安全、快捷、个性化的单一融资产品和组合融资产品以及信用支持，为客户经营和发展提供资金支持。

我行融资服务包括贷款融资、票据融资、贸易融资和银行保函。

## 产品内容

贷款融资类产品 按照贷款用途可分为：

**流动资金贷款：**用于满足客户正常生产经营周转或临时性资金需要的短期本外币贷款。

**固定资产贷款：**用于满足客户固定资产项目建设、购置、改造及其相应配套设施建设的中长期本外币贷款。

**循环额度贷款：**客户与我行签订一次性借款合同，在合同规定有效期内，客户可在额度内多次随时提取、随时归还、循环使用。

**项目贷款：**主要用于客户特定的项目，还款来源主要依靠该项目未来运营产生现金流或其他与之相关的资金，贷款期限相对较长。

**保证贷款：**是指我行提供的、借款人在贷款时以第三人保证担保作为贷款条件的贷款。保证是指借款人以外的第三人作为保证人和我行约定，当借款人不能履行债务时，保证人按照约定履行债务或者承担责任的方式。

**抵押贷款：**是指我行凭借款人或第三方提供的财产抵押而向借款人发放的贷款。根据抵押物的类别，抵押贷款可分为不动产抵押贷款和动产抵押贷款。

**质押贷款：**是指借款人或者第三人将其动产或权利凭证移交我行占有或对权利进行有效登记，我行以上述动产或权利作为贷款的担保而向借款人发放的贷款。根据质押的法律属性，可分为动产质押贷款和权利质押贷款。

股权质押贷款：是指客户以其自身或第三方拥有的其他公司的股权作为质押向我行申请的贷款。

存货质押贷款：是指客户以我行能够接受的存货作为质押向我行申请的贷款。 仓单质押贷款：是指客户以自有或第三方持有的标准仓单（货物仓储凭证）作为质押向我行申请的贷款。

贷款承诺：是指我行同客户签订一种具有法律约束力的合约，规定在有效期内，在一定的授信条件下，我行承诺给客户一定金额的贷款。

银行承兑汇票：是指我行在客户缴纳全额保证金或授信额度内交存一定比例保证金的情况下，为客户开立的、由我行承兑的商业汇票。

银行承兑汇票贴现：客户将所持具有真实交易背景的、由我行认可的银行承兑的、未到期的合法的承兑汇票权利转让于我行，我行按票面金额扣除贴现利息后，将剩余资金付给客户。

商业承兑汇票贴现：客户将持有的未到期的、合法的商业承兑汇票权利转让给我行，我行按票面金额扣除贴现利息后，将剩余资金付给客户。

商业发票贴现（回购型国内保理）：是指客户将商业发票所代表的应收账款债权书面转让给我行，并承诺无条件回购，而从我行取得资金的一种融资方式。

## **兴业银行金融服务工作总结报告 兴业银行人事部工作总结篇五**

进入江苏银行前，自己从事的是公司业务客户经理，主要负责客户的营销、维护工作，进入江苏银行后，自己适时进行

角色转换，从一名营销人员转变为中台管理人员。我深知自己的工作经验、专业知识都离其他同事有一定的差距，要使自己能够胜任风险监控岗这一职位，也需要自己不断的加强专业知识的学习。

在过去的一年里，本人认真学习了江苏银行的各项规章制度，特别是授信风险管理条线的各项制度。了解本人岗位的工作内容、岗位职责要求。

由于本人岗位还涉及到与人行、银监的各项工作汇报，本人在业余时间也积极学习相关文件，包括人行征信制度、银监平台贷款管理制度、金融统计客户端操作规则等，为自己在这一年里更好的开展工作打下了扎实的基础。

本人熟知，风险监控岗作为分行贷后管理的关口，负责分行公司信贷业务的风险识别、防控与化解工作，深入调查研究，及时、准确地掌握分行内外、国际国内的有关情况和信息是十分重要的。平时本人也通过各种渠道，了解当地的经济金融状况，及时做出风险预警。

## 二、 20\_\_年工作情况总结

结合20\_\_年实际情况，在行领导及部门负责人的指导下，各位同事的共同努力下，重点开展了以下工作。

### 1、 分行开业筹备工作

会同办公室同事一道，做好分行开业的筹备工作。

### 2、 信贷资产风险分类工作

规范组织开展风险分类工作，按时保质完成风险分类，填报内容规范、完整并相互衔接。

- 1) 对分行公司客户经理进行信管系统中资产风险分类培训;
- 2) 组织开展分行信贷资产风险季度分类工作, 按时保质完成风险分类, 真实反映分行信贷资产质量, 做到风险分类覆盖率100%; (6、9、12月)
- 3) 向总行上报《贷款分类偏离度检查报告》; (6月)

### 3、 贷后管理工作

做好日常贷后管理工作, 制定贷后检查计划并定期组织贷后检查。

- 1) 对分行公司客户经理进行分行贷后管理制度及信管系统操作培训;
- 2) 对分行7月末所有信贷客户进行信管系统中的非现场检查; (8月)
- 3) 对分行承兑汇票业务及评估公司业务检查, 形成自查报告上报总行; (9月)
- 4) 配合风险合规部, 进行风险合规督查及信贷资金流向排查的信贷业务抽查工作; (9, 10月)

### 4、 风险预警工作

严格执行《江苏银行授信风险监控管理办法》有关规定, 及时发现信贷管理中存在的问题及风险事项, 提示并协助辖内机构做好风险识别、防控与化解工作, 并在规定期限内做好有关信息的传递。严格执行授信风险事项报告制度; 在限期内反馈总行下发的每份《预警通知书》、《整改通知书》; 落实总行下发的风险防范措施。

- 1) 对浙江富阳华天纸业有限公司, 揭示相关风险, 向业务部

门发出风险预警通知书。(9月)

## 5、 征信管理工作

做好征信系统的使用和管理工作。

- 1) 作为分行征信查询员，负责对分行上报授信业务的企业，进行征信查询;(5-7月)
- 2) 配合人行征信管理处，开展“征信宣传月”活动，并形成活动报告上报总行;(9月)
- 3) 组织分行相关人员参加征信从业人员考试;(10月)

## 6、 信用评级工作

做好客户信用评级系统的使用和管理工作。

- 1) 做好分行内评系统中客户管户人确认和客户信息维护;(11月)
- 2) 开展20\_\_年度第五批公司类客户信用评级工作;(12月)

## 7、 数据统计工作

按时保质向监管机构、总行相关条线部门、分行计财部、分行合规部报送各类统计数据及相关报告。

## 8、 领导交办的工作及兼职岗位工作。

做好领导交办的各项工作及兼职岗位的相关工作。

- 1) 按月向行领导及各经营部门报送本月授信业务情况通报;(11月)

2) 兼任分行授信业务受理岗及审批意见复核岗，今年以来合计受理综合授信172笔，低风险业务64笔，复核最终审批意见155笔；(12月)

3) 按时完成领导交办的其他各项工作，包括但不限于国土资源查询、房地产压力测试、贷款卡年审等工作。

## 9、 部门综合员工作

做好部门收发文、办公物品认领、作息时间统计等其他工作，努力为部门同事营造一个安心、舒适的办公环境。

## 三、 本人工作存在的问题及努力的方向

1、 继续提高理论素养。今后加强理论知识和专业知识学习。

2、 加强服务意识。今后应加强对业务部门及各位客户经理的了解，应多与其他条线部门(公司业务、零售业务部门)进行沟通交流，提高服务意识和水平，真正做到管理是服务。

3、 加强工作创新意识。工作上有时只是按部就班地完成领导交办的任务，工作缺乏创造性，思路不新，业务能力水平不高。今后要打破工作常规，开拓性、创造性地开展工作，多为领导出主意，想办法，做好领导参谋、当好助手。

4、 加强政治敏感性。主要表现在：有时对领导的指示和文件精神吃不透，安排的一些工作任务不够重视，对事情发展趋势的分析判断拿不准，不能根据出现的新情况、新问题积极地做出反应，导致工作中出现了延误、偏差或胡乱行动，造成了不良后果。今后要在政治敏感性上加强修养，提高政治热情，形成敏锐的观察和全面的视野，对每一件事情充满的不确定性保持高度的警惕，并根据自身的环境和能力来及时采取应对的措施。

5、继续提高文字综合能力水平。虽然完成了不少材料撰写工作，但材料质量不高、思路不新、深度不够，工作效能低。在今后工作中，通过自身努力，不断强化学习，虚心向身边同事求教，取长补短，修正不足，提高文字表达能力和写作水平。