

最新兴业银行工作总结(优质5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

兴业银行工作总结篇一

从__日披上中行行服走上支行营业大厅的大堂实习生岗位开始，至今已经快有1年的时间了。眼下不经想到下一批的学弟学妹们马上就要成为中行新的一员，不由得觉得肃然起敬，然而回顾往事，历历在目。

一、一路的历程

有幸通过中行面试进入中行的我最初是从__月底开始在支行的路支行进行了全面的实训，包括大堂助理，对私对公柜面的业务操作、参加并通过了中小企业授信发起人的资格考试。在面试中表现不错的我，在_月初更幸运地进入了团队进行实习，在团队中学习了解企业网银的相关业务知识并掌握了网银风控的要点及重要性，如今也正作为一名业务人员孜孜不倦的工作在网银审核岗位上。

二、多重的收获

“技术水平只能让你达到一定的层次，而为人出事的态度及对工作认真负责的态度才是提升你的真正法宝。”初入职场时第一位带教老师的话一直深深的印在我的脑海里。初始，在一线工作的压力可能是没有经历过社会的我所不能体会的，每天7点半的晨会，形象百态的客户，繁琐的日常业务的操作

流程以及严格固定的工作制度，从如围城外的新人到融入群体、与同事夸夸其谈的一线“战士”，在一天天的亲身经历、努力适应到随后的习以为常、游刃有余之后，我也拥有了比肩三级能手的业务技能，能和客户谈笑风生的不烂之舌，以及最重要的善于发现营销机会的眼睛。曾经要靠熟人才能勉强办完100张信用卡的我，凭借对公柜面积累的人气已经可以在2个礼拜内坚固日常业务同时顺利完成200张的指标。在一线工作让我体会到了同业、内部竞争的激烈，体会到了一线工作的压力与辛劳，体会到了团结向上的中行同事情谊，体会到了中行外圆内方的处事之道。

不负银行业的黄埔军校之名，在我熟练掌握业务操作，并作为一名公司业务经办柜员“奋战”3个月之后，我幸运地受到了公司板块电子银行部的召唤，从而有幸地进入中国银行上海分行的本部进行新一轮的实习。

电子银行的潜力巨大，脱离实体的虚拟性质使其便捷高效、同时拥有广泛的服务覆盖地域、跨区域与时间性、并且具有如今最重要的创新性。随着it蓝图的上线投产，从刚进行时的中行网银1.0到现在的3.0，效率的提升，即时仅仅作为一位个人用户体验者，我也不得不感叹中行网银的进步之快。

稳重、内敛、标准化是我初入__团队时，他所给我的感觉。一开始我所接触的工作是档案管理岗位，比起之前网点的工作，这更需要我更多的耐心与细心：文件扫描的标准化流程，档案装箱装柜的具体要求，以及要求极高的准确率。我仍然记得刚开始档案管理的工作，我有觉得枯燥过，有觉得乏味过，但得知这些是留底备查的重要资料，是事后监督稽查的基础时，“责任重大”这四个字便一直鸣响着我的警钟。进入团队不久，年底指标和“开门红”的即将到来，为了提高我们团队的业务效能，我被安排开始学习。

三、回顾与展望

除了工作，我还积极投入到中行的文体活动中，支行间的篮球、足球比赛，虽然不能在场地上驰骋，我也要做场上同僚的坚实后盾，分行举行的话剧公演，虽不是演员，作为场务人员的我也为中行树立良好的公众形象付出着自己的努力。无论是在中行的生活还是工作，都需要有必不可少的责任心和积极向上的态度，业务是复杂多样的，小小的错误就有可能给顾客和银行带来损失。在两份不同的工作中，我无时无刻地感受到了中行员工之间的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。身在中行大家庭除了专业知识、自我意识的提高，更多的是身为中行人的自豪。充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地为中行奉献青春！

兴业银行工作总结篇二

银行，是依法成立的经营货币信贷业务的金融机构，是商品货币经济发展到一定阶段的产物。以下是小编收集的兴业银行毕业实习报告，欢迎查看！

兴业银行是中国首批成立的股份制商业银行之一，1988年8月26日开业，注册资本39.99亿元，总行设在福建省福州市。

开业以来，兴业银行始终坚持以支持国家经济建设、服务客户发展为己任，以建设一流现代商业银行为目标，改革创新，奋力开拓，各项事业持续、快速、健康发展，经营管理现代化水平不断提升，逐渐成长为中国金融业的一支有益力量。

截止 xx年末，兴业银行资产总额2600亿元，比年初增长46%；本外币各项存款余额2077亿元，比年初增长43%；本外币各项贷款余额1569亿元，比年初增长58%；按照五级分类法，不良贷款比率2.49%，资产质量在国内同业中保持先进水平；实现税前利润16.33亿元，同比增长77%。根据xx年7月英国《银行家》杂志公全球银行1000强最新排名，按照总资产兴业银行

列第273位，跻身全球银行300强。

目前，兴业银行已在全国主要经济中心城市设立了 260多个分支机构，推出了面向全国网上银行“在线兴业”，开通了全国统一的客户服务热线“95561”，并与全球550多家银行建立了代理行关系，基本形成了虚实结合、辐射全国、衔接境内外的服务网络。

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

兴业银行始终重视加强金融科技建设，在国内银行中率先实现了全行数据大集中，并不断在生产系统、安全系统、管理信息系统以及硬件建设上取得重大突破，是目前国内银行中唯一一家具备全年 365天 7x24小时不间断服务能力和远程灾难备份能力的银行。

经过十多年的改革发展，兴业银行初步集聚并培养起一支精干高效、专业优良、团结敬业的金融精英团队。截止xx年末，全行员工总数6250人，其中拥有大专以上学历的占84%。

总之我相信 未来，兴业银行将坚持立足一流现代银行目标，继续实施从严治行、专家办行、科技兴行战略，推进有形网络扩张与无形服务延伸、有形产品创新与无形体制改革两个结合，转变发展模式，提升经营质量，塑造核心竞争力，在可持续发展中努力打造一家百年兴业。

在兴业银行我的工作是储蓄。因为是服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，储蓄是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。三个月中始终如一的要求自己。

在正式学习银行业务前，我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞，捆钞，珠算，五笔字型输入法，数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，因为以前这种技能都学过，却未发现我原来离银行的要求还差远着呢！未来的路还很长，我会将这次实习生活积累的每一点一滴的经验深深埋在心里，它将成为今后我最宝贵的财富！

兴业银行工作总结篇三

作为报告的开头，我想介绍一下工行的一些基本情况。中国工商银行是四大国有商业银行之一，分支机构超过2万家。它是中国最大的拥有资产的商业银行。截至2011年底，其总资产接近5.3万亿元，占中国银行业金融机构总资产的近五分之一。而因此，在完成会计部门的实习后，我还去了国际部进行了一次短暂的实习，以便对银行的核心业务有更全面的了解。

在会计事务所实习期间，主要学习了综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，基本掌握了系统的记账和复核操作，能够独立办理同城交易、证券清算和外汇核算。通过阅读、询问和动手操作，对会计部门的主要工作有了比较系统的了解，尤其是支票和汇票。实习前只从书本上学到它的基本概念，对真钞没有具体的了解。现在对验票结算的流程有了大致的了解。在国际部实习期间，边做边学，发现大部分知识

都是《国际结算学》学的。我要做的就是熟悉各种票据，掌握它们在国际贸易中的作用，帮助和指导客户填写和审核票据。实习期间有教学领导，有银行员工的协助，有自己的努力，感觉收益不小。

这次实习让我从学校纯粹的理论学习，进入了一个实践中学习的环境。我一进入岗位，就意识到是时候约束一下学生时代的野性了。没有规则是做不成正方形的。这家银行虽然内部氛围和谐，没有老式的束缚，但毕竟是一家处理资金的机构。这需要严格的纪律和详细的规则，所以我应该严格要求自己，这样我不仅可以遵守银行的规则，而且对自己更有利。以下是我一个多月的实习经历：

首先，在工行一县支行短短一个月的实习，让我改变了很大的想法。以前在学校学习知识的时候，老师总是往我脑子里灌知识，但是他们根本没有那么强烈的求知欲，大部分都是被逼着学的。但是我在这里实习真的很感动，我的知识太差，银行员工的学习氛围很浓，无形中给了我求知的欲望。

这里的每个人都在抓紧时间学习，这让我很佩服。给我一种特别想融入他们的感觉。这将是未来生活的一大进步。只有坚持学习新知识，才能提升自己，这里就有这样的氛围。同时，这次实习也给我提供了不同的学习方法和学习机会，让我从传统的被动教学变成了主动学习；脱离死记硬背的模式，转而通过实践学习，提高理解、创新和推理的能力。掌握自学的方法，这些方法的改进对生活会有好处。我觉得这两个月让我真正了解了工作学习的基本规律。

其次，在为期一个月的实习中，我深深体会到团队合作的重要性。我记得我在工行独立工作了两周，没有第一次那么紧张了。那天银行业务很多，系统太忙，电脑运行缓慢。900块钱的取款有一笔已经发生了，但是发票打印不出来，查流水成功。主管确认业务已成功，但发票需人工补齐。但是到了晚上，在我滚账的时候，发现少了900块钱。当我再次查看流

水时，发现900元的提现还在路上。但当时主管也确认成功了，可能是因为系统不好，电脑自动充值，所以才会出现这种情况。幸运的是，客户的账户在我们银行开立。同事帮我查到了这个人的联系方式，主管帮我追回了900元。当时真的很感谢银行的每一个同事，也意识到团队合作真的很重要。总之，这次实习整合了各方面的知识，为我以后的工作和生活铺就了一片美好的景象。我觉得这个变化是质的飞跃。

现在实习结束了，工行县支行的领导和同事也肯定了我的成绩。我对自己的表现基本满意，为我走向社会打下了坚实的基础。在和银行员工相处的过程中，我也学会了待人处事的态度和方式。银行员工很真诚。虽然他们和我一样大，也有比我小几岁的，但是我感觉他们成熟了，有很多值得学习的地方。这个月是我用钱买不到的机会。我从工作、学习和生活中学到了很多。这两个月不是白来的。如果有时间，希望能再有一次这样的实习机会。衷心感谢工行一县支行的各位。我不会辜负你的期望，以后会做得更好。

兴业银行工作总结篇四

时光飞逝，来到浦发实习差不多两个月了，两个月的时间经历了从大堂到社区的营销。纵然回首，其中的点点滴滴感悟颇多！无论是我自己，还是浦发银行，都在不断的成长着，每个人的感受是不同的。对于我来说，浦发银行到位的金融服务和卓越的理财，给了我很大的启发；但银行业激烈的竞争更让我有了深刻的体会。

实习感受：团队的力量与协作很重要 社会与学校的不同。

持续营销是需要激情的。

感受一：团队的力量与协作很重要。团队的协作能够达到意想不到的效果。记得有一次的周末培训课上，分行的卢师兄和我们做了一个棍子游戏，让8个人用自己的食指托起一根棍子，然

后慢慢的往地面上放,在往下放的过程中,任何一个人的食指如果指头与棍子脱离,就得重新开始.每做一次,总有人手指会跟不上节奏,大家就会重新调整一次策略.经过数十次的反复演练,终于成功了.这就告诉我们团队的协作是成功必备的素质之一.

作为实习生,银行的许多的业务,虽说对我们进行了系统的培训,但在实际的应用中,问题是漏洞百出,短时间内是很难熟练的掌握这么多的业务,所以我们决定每个人去专攻一项业务.当我们去社区进行营销宣传时,如果客户问到自己不熟悉的业务,就由小组的专门负责这一业务的人去解答.果然效果明显,有意向的客户我们都能够使其去浦发办理相应的业务。

感受二:社会与学校有很大的不同.一直生活在象牙塔里的我们,很少与社会接触,.当我们真正的走出校园的那一步,才感觉校园的生活简直就是享受.走入社会,什么事情都得考虑,浦发实习,我被分到汉口很远的一个支行,每天很早就得起床,做2个多小时的车到行里,每天做车就浪费了大部分的时间,很累,怎么办,自己解决.机会已经给你了,就看你怎么去把握。

参加工作,什么事情都得从小事踏实的做起.本来以为在银行实习肯定是坐在空调的办公室,但现实与预期有很大的差距.我们做的工作从营销社区开始,每天顶着酷暑,在给客户介绍我们浦发的一点点.记得有一位哲人这样说过:做好每一件事,积累每一分品格,当我们习惯把身边每一件小事做好,做到完美,我们就已经成就了我们的职业素养.在学校里也许犯了错还可以改正,上了社会,犯了错误后果要自己承担。

感受三:持续营销是需要激情的.营销是一项周期长,需要激情的工作.我所在的支行是新成立的,很多业务需要我们去拓展.这就需要我们先锁定几个固定的客户群进行营销.怎么才能让客户去认识浦发,了解浦发是我们的首要任务,接着就是让客户能到浦发去办理各种业务和感受我们浦发的金融服务.开始的几天感觉我们很不受社区人的欢迎,那也是我们最难熬的几

天. 慢慢地, 我们发现客户会主动找我们了解浦发. 我们找到了营销的一个技巧, 那就是持续的营销. 于是我们就分成两组, 一个小组长期营销海军工程的老干部社区, 而我们这组长期营销同济医学院的教职工社区。

但是每一个客户的成交都不是一蹴而就, 都需要反复的了解和沟通, 久而久之, 很容易产生疲倦和懈怠, 如果产生这种情绪, 会直接影响到客户, 使公司的形象和经济效益遭受损失. 这就需要我们充满激情, 如果没有激情, 工作就会变得如同嚼蜡, 索然无味. 持续营销要时刻保持饱满的热情, 把每一次和客户的讲解和沟通, 当作一次尊重的个人表演, 全身心的投入, 慢慢的给别人一种信任感. 才能从客户那里得到更多的信息, 以利于我们更好的开展业务。

实习思考: 银行理财产品的缺陷银行内部结构的设计应该合理化。

高端客户和高端业务的争夺成了银行业的焦点。

思考一: 银行理财产品高收益的思考? 实习的两个月中, 对于银行推出的一期又一期的理财产品, 宣传海报的高收益率高达百分之十几的数字吸引客户的眼球. 在浦发实习期间, 我接触最多的就是理财产品. 我认为目前银行理财产品市场最大的问题在于: 与理财产品有关的信息是完全不透明的, 客户根本就不可能知道该产品的年收益率到底是多少。

记得有一次在向客户介绍理财产品时, 客户和我说过这样一段话: 理财产品有风险, 不能把最高收益当作存款利息, 但是大多数投资对理财产品似懂非懂的情况下, 购买银行理财产品的时候, 并没有获得这样的信息。

在浦发实习期间, 我在向客户介绍产品时, 自己的心里也没有底, 0-17%或0-20%的浮动收益, 到底能给客户多少的收益, 只有银行自己知道. 如果给的是零收益, 那银行在客户的心里又会

是怎么样, 说实话, 我自己有很多的疑问.

所以我认为对于银行推出的理财产品, 投资者本人要增强自己的风险识别能力, 对于银行来说, 为了自己的长期利益, 一定要向客户传递所有的相关信息. 银行为了竞争, 抢客户, 大力宣传预计最高收益率, 预期收益率和预计最高收益率差值比较大的情况比较多, 投资者需“擦亮眼睛”, 谨慎选择. 出于长远发展考虑, 商业银行也应该珍惜信誉.

思考二: (银行的结构设计) 我们桥口支行的内部结构设计不是很理想化, 我认为无论是个人银行部, 还是综合营销部, 进入银行应该是给人一种很气派, 安全的感觉, 不应该是两三个窗口, 仅仅一排的座椅. 银行要想解决排队长的问题, 必须提高办理业务的效率, 把现金业务与非现金的业务进行分流.

思考三: 高端客户和高端业务的争夺成了银行业争夺的焦点. 银行也已经进入了买方的市场, 银行业80%的利润来自于20%的高端客户, 外资银行的进入, 私人银行业务的开展, 使得高端客户和高端业务的争夺成了银行业的焦点. 外资银行会将其在国外的各种档次的产品逐步介绍到国内, 这很可能会得到不少高端客户的青睐. 在外币、理财和个人业务方面, 外资银行有可能会拿走相当的市场份额. 所以就要求我们国内的银行加紧进行转型, 做好与外资银行进行争夺的准备.

总之: 我觉得目前银行面临的巨大挑战还是来自于银行业的自身. 首先是银行的经营管理体制, 从传统的信贷出发, 向零售银行去转型. 其次是服务的理念要转变. 银行业的买方市场使得银行的老大地位受到挑战, 原来是客户找银行, 现在是银行主动找客户. 第三个是我们银行从业人员的素质需要很大的提高, 一定要呆板服务客户的理念放在头等重要的位置.

实习感言: 武汉的夏天是酷热难熬的, 但它并没有磨灭我们这群年轻人的激情, 我很珍惜在浦发学习的一点点滴, 感谢师兄师姐给我们的教导与指点, 正如姚行长所说: 在浦发实习, 痛并

快乐着。”

兴业银行工作总结篇五

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

(一)了解实习单位基本情况和机构设置，人员配备等。

(二)学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞，珠算，五笔字型输入，捆扎等；银行的储蓄业务，如活期存款，整存整取，定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票，签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户，销户，现金存取等。

(三)了解银行会计核算方法，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。

(四)总结实习经过，并完成实习手册，实习报告。