

2023年浦发银行年终总结(优质6篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

浦发银行年终总结篇一

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！

浦发银行年终总结篇二

在20xx年x月x日，我来到了x银行实习。此次实习的目的在于通过在x阳光银行的实习，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，为今后的工作奠定基础。

实习岗位：大堂经理及综合柜员。

实习单位简介□x银行，全称x银行股份有限公司□x银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系□x银行x分行西大街支行作为x分行的重要组成部分以其优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城市个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。并一直鼎力支持x经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用。

实习过程主要包括以下2个主要阶段：

(一) 培训阶段

(1) 通过培训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。

(3) 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。

(4) 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。

(二) 实习阶段

(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

(2)跟综合柜员学习银行基本业务操作

(3)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

(一)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。

对于x月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的服务意识，增强其服务理念，以优质的服务让顾客满意。同时通过实习还让我们了解银行的业务，中行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及国际业务[x支行主要划分有4个板块，有对公业务，对私业务，其他业务以及和平安保险公司联合的平保业务等。我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

(二)跟综合柜员学习银行基本业务操作

在学习各种相关银行知识的同时，我还积极向综合柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能做的就是将培训时的技能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。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行abis轧账和中间业务轧库，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续金额是否准确，凭证要素是否齐全等。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

- (1) 解答客户问题。
- (2) 营业中分流客户。
- (3) 维护大堂秩序。
- (4) 适当理财产品的营销。

其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，必须拥有丰富的知识面。因为中行职责有外汇类职能所以在中行做大堂经理时我的主要任务就是负责引导外籍顾客的外币储蓄及兑换工作。

浦发银行年终总结篇三

上海浦东发展银行信用卡中心：

兹证明 _____先生/女士，为我单位正式员工，部门：_____
_____, 职务_____, 工龄_____年。此信息真实有效，仅为你中心作信用卡审批使用，对于员工与你行之间的经济行为，本单位并不承担担保责任。

证明开立人：

联系电话（固话）：

（身份证件名称及号码系我单位员工，自 年 月 日进入我单位并工作至今，现在 部门担任 职务。近一年度该员工税后月均收入人民币（大写） 元，年工资总收入（大写） 元（含税后的工资、奖金、津贴、住房公积金、股份分红及其他收入），且工作状况稳定。 本单位保证上述证明真实、有效。

（单位公章）

月日

单位地址

单位人事部门联系人（签字）

单位人事部门固定电话

浦发银行年终总结篇四

20xx年，对本单位和自己来说都是不平凡的’一年，说其不平

凡，有两方面的缘由，其一是从大的、客观的形势看，×××对盐池联社下达了很严格的考核任务，因而，联社给惠安堡信用社下达的考核任务，尤其是信贷考核指标也很严格；其二是从自身看，自己调岗任信贷员，面临新的问题和压力。但无论如何，自己将在本社两位主任的带领和教导下、在同事的帮助下，虚心学习、积极进取、勇敢面对困难和压力，以实际行动为本单位顺利完成各项信贷考核指标尽自己最大的努力，也为自己以后的工作打下坚实的基础。具体工作计划如下，请领导审阅，不妥之处请批评指正。

由于换岗为信贷员，面对新的岗位，实事求是的讲，自己的思想认识、业务知识、工作方法等方面还存在很大欠缺，这对于从事信贷员岗位来说是很大的障碍，所以，为了很快适应这一新岗位，把工作干好、干出成绩，要积极学习与信贷工作有关的各类业务知识、技能以及工作方法，学习途径一是相关书籍和资料；二是遇事多向两位主任请示、请教，勤汇报、多沟通，同时虚心向其他两位信贷员学习请教，也要经常和客户沟通，了解情况。采取这些方式，快速提高自己的工作能力。

一是根据从业这几年的体会，自己觉得，作为一个信贷员，不能只坐在营业室等业务、等客户、等存款，还需要认识到一点，就是随着建行和宁夏银行的入驻盐池，今后贷款也需要大力营销，所以我们要打破以往的“坐等”思维，要积极树立“走出去”意识，走出营业室，出去调查调查市场、调查客户，及时了解市场资金需求的方向和客户的金融服务需要，掌握第一手资料，在此基础上营销贷款，保证贷款规模稳中有增。

二是“走出去”对于存款营销工作也有很大裨益，降下身段、提高服务和宣传意识，到市场中去、到客户当中去，寻找优质客户，宣传我社的金融政策及服务方式，让客户充分了解我社一些金融服务的实惠之处，吸引客户入储我社。

三是加大有贷客户的资金“入社率”通过积极和有贷客户，，尤其是有贷大客户的沟通，尽全力使有贷客户的周转及运作资金存取在我社、周转在我社、沉淀在我社，真正使这部分客户为我社存款稳定及增长发挥积极作用。

客观的看，贷款业务收入是我社主要的收入来源，要增加收入必须要增加规模，但有一个必不可少的前提就是在增加规模的同时，必要要保证贷款的质量，尤其是新增贷款的质量，这是我社健康稳步发展的“生命线”所以，在以后的办贷过程中，注重调查，严格甄选贷款客户和担保人，在条件允许的情况下，优先发放抵，同时自己将会对每一笔贷款做好贷前调查、贷中审查和贷后检查，并且会把每笔贷款的“三查”做实做细，不流于形式和表面，确保每笔贷款在正常状况下放的出、收的回、有效益。

在保证自己新发放贷款质量的同时，要尽全力、想办法做好存量不良贷款的收回工作，以实际行动摈弃“新官不理旧账”的错误意识，要把不良降控工作作为一项长期性工作去做，多向领导和有经验的同事请教，寻求对策，加强与贷款当事人及担保人的沟通，多从当事人的角度出发想问题、想对策，同时，借助社会力量，运用社会舆论，多策并举做好不良清收工作。

以上就是我20xx年工作计划，我会在新的一年中不断提升自己，为单位创造更多的业绩和利润。

浦发银行年终总结篇五

今年以来，各商业银行之间的存款竞争日趋白热化，尤其是进入二季度以来，工商银行长治分行储蓄存款呈现持续大幅波动的’不稳定态势，稳存增存压力较大。对此，长治分行多措并举，采取有效措施确保下半年实现储蓄存款余额和增量同业占比稳中有升。

将储蓄存款的稳定持续增长作为日常工作来抓，紧紧围绕发展中高端客户的经营思路，努力拓展客户规模，优化客户结构，提高重点业务客户渗透率，促进个人客户资产稳定增长，在确保一季末储蓄存款余额的基础上做好稳存增存工作。

中高端客户快速发展。二是做好存量客户的服务与维护工作。目前，全行已基本完成存量私人银行客户的签约工作，要求各支行要加强与客户的沟通交流，充分了解客户需求，及时了解产品发行、客户活动等信息，同时还要加大私人银行专属产品配备力度，通过产品稳固客户，防止出现客户资产下降的情况。三是积极捕捉市场信息，抓好私人银行客户的规模扩张。以“煤炭资源整合、上市及拟上市企业高管、中小企业主和私营业主、第三方存管、房地产商”五大板块为重点，实施名单制管理和维护，加大高净值客户拓展力度。

一是以全行开展的“大学习、大联动、大营销”活动为契机，持续快速推进优质企事业单位代发工资业务发展，带动财富客户数量和资产的增长。二是要深入挖掘存量潜力客户，确定发展目标，努力将其培育发展成我行财富客户和私人银行客户。三是加强前台柜员和客户经理的客户推荐对接工作，采用“对接对子”的方式，前台柜员发现的目标客户要及时有效地推荐给客户经理做营销和后续维护，确保客户资源不丢失，不外流。

一是大力营销保本理财产品，将其作为理财产品重中之重进行全力营销，在增加理财产品余额的同时增加储蓄存款余额，实现二者同步发展。二是要提前做好月末、季末和年末到期理财产品的衔接和存款转化工作。三是全力营销理财产品的同时，要积极挖转他行客户和他行资产，稳定本行储蓄存款余额，避免出现此增彼减的情况。

一是各支行行长、个金业务分管行长要亲自参与本行私人银行客户、财富客户的维护，定期联系和拜访客户。每季度组织一次有针对性的财富客户定向营销活动，每年组织一次较

大规模的营销活动。二是各支行个人客户经理要做好中高端客户的日常维护工作。做好客户大额现金提娶预约服务、泊车、理财规划等方面的安排，确保服务质量；了解客户日常金融需求，与客户建立长期、稳定的关系，提高客户满意度和忠诚度。三是建立个人高端客户维护的双线联系、分层维护机制。加强与市分行财富管理岗、私人银行部太原分部的联系，从不同层面上共同维护。

各支行要落实市分行储蓄存款的相关激励措施并加强动态监测，尤其对高端客户、大额资金的流动要责成专人予以关注，行长、分管行长要亲自过问。营业网点柜面遇有大额资金向他行通兑情况，经办行要在办理业务前向开户行通报，开户行要积极进行客户关系维护，确保资金不外流。

浦发银行年终总结篇六

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融

入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、制定出财务人员工作计划，进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行

培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。