

银行总结工作中不足和改进(优秀9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行总结工作中不足和改进篇一

我有幸成为了*行这个温暖大家庭中的一员，迄今已有一年有余。期间，我积极参加支行组织的政治学习、业务培训，学习态度端正、遵守行纪行规、明确锻炼目的；积极参与内部事务，虚心求教、积极主动地把大学所学的理论知识付诸实践。虽然实习锻炼期只有短短的一年，我却受益非浅，学习到了很多东西。

思想上一方面，我坚定政治信仰，努力提高思想觉悟，坚决服从中国共产党的领导，坚决拥护党中央的决策，贯彻落实党中央和国务院股改的政策。另一方面，牢固树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践中，进一步地认识了*行“以客户为中心”的重要性。

在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务为理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了工行营业部后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，才能在竞争中立于不败之地。

回顾这一年，我经手的现金无数。除第一天“不小心”让一张假币“瞒天过海”以外，在以后的时间里没有一张假币能

逃过我的法眼；爱我岗位，开心工作，本人生性爱好干净整洁，绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，本着好记性不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入工作笔记以备查用；本人好学，这一年来主动亲近atm关心它，揣摸它，终于熟悉其脾性；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，我必定会第一时间去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知道怎么用；知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为*行尽点棉力的细胞。

做为柜员的我将继续紧密地团结在以科长为中心的领导班子周围，认真贯彻落实“来有迎声，问有应声，走有送声”的三声要求，坚持“安全第一、服务周到”的指导思想，大力弘扬“一不怕手酸，二不怕嘴麻”的吃苦精神，把优质服务做为第一要务！业务要有新思路，效益要有新突破，笑容要创新局面！要从根本上改变“有规不依、思想散漫”的无畏型方式，以促进效益杜绝风险为中心，以提高窗口服务质量为方向，以一线柜员手工操作速度和精确度为基础，注重目标定位策略，进而走上人性化的人脉销售服务道路，培养一批师奶杀手和客户方出纳会计偶像，建立顾客忠诚度，走可持续发展的“每个柜员都有磁场，没有磁场至少要有笑场”的特色道路！使我们营业部前台业务承前启后、继往开来、与时俱进、开拓创新。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观改造不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努

力克服自己的消极情绪，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。在以后的时间里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

银行总结工作中不足和改进篇二

一. 全行计算机设备维护及维修工作稳步向前

由于我行计算机设备比较陈旧，加上上级部门配发更新设备相对迟缓，所以我行计算机设备的维护及维修工作相对频繁。每月均有5到10次计算机的维修工作，全年累计尽80余次的维修工作量，其中不乏有零部件的更换，鉴于支行经费紧张的实际情况，对于可以从旧设备上拆下来替代使用的，我尽量替代；对于实在没有或因型号原因无法替代的设备，我才建议支行购买。这样一来，全年可为支行节省一大笔费用。

二. 自助设备全年运行正常，开机率稳步前行

随着总行“大个金”业务的继续深入，自助设备的正常运行率在支行一级的考核力度中进一步加大。为贯彻总省行有关自助设备的相关精神，同时减轻前台业务的办理压力及增加由自助设备所带来的中间业务收入，在自助设备故障的处理过程中，力争做到“三个一”，那就是：第一时间发现问题，第一时间反映问题，第一时间解决问题。

三. 防病毒工作成绩卓然防病毒工作一直以来就作为上级行考核的一个重点，支行主管科技的领导也相当重视。在支行各方面的积极配合下，此项工作取得了令人满意的结果。全年无重大病毒事故发生，未受到上级行的通报批评，对于防病毒在全行考核中未扣一分，得到上级部门的认可。在接下来的一年中，我将继续保持上一年在这方面的好的做法，力争保持防病毒工作的良好发展态势。

四. 信息系统的升级工作稳步进行

据统计，全年共对我行的信息系统进行了30余次升级工作。

五. ups及网络方面

鉴于我行的实际情况，我对ups实行一个月放电一到两次的制度，确保在市电断电的情况下ups能够提供尽量多的电力支持，实现了上级行关于“电停·柜面业务不能停”的指导思想。

做为支行的科技人员，除了保障本行计算机及相关设备的安全稳定运行，我同时负责全行代理业务系统及企业网上银行的上门安装·调试·培训等工作。全年累计共上门服务40余次，为我行代理业务及网上银行的顺利推广和应用提供了强有力的技术支持。

的方面的同时，努力向兄弟行学习，借鉴一些好的经验和办法，使我行在科技这一方面有一个长足的发展，为我行业务的全面发展提供越来越好的技术支持和保障。

写年终总结的时候到了，希望这篇工作总结对大家有用，在此向所有工作在金融战线上的科技工作者致以节日的问候。

银行总结工作中不足和改进篇三

晚上好我叫赵政友，现任南台所所长。过去的20xx年中，在行党组和行领导的精心培育和教导之下，在部门领导的直接指导下，同志们的关心帮助下，我通过自己的不断努力，无论是在思想上、学习上还是工作上，都取得长足的发展和巨大的收获。

20xx年是南台所网点转型的第一年，也是完成各项任务指标最为艰巨及关键的一年。

网点转型后，无论是在软硬件及人员素质方面，都发生质

的飞跃。这在本地区金融机构中是绝无仅有的。我们一定要牢牢抓住这一有利契机，在优质文明服务工作上做文章，要求我所员工始终坚持“以客户为中心”的服务理念，“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。我们将相继推出了延时营业，上门服务，大堂致胜，业务创新等一系列其他金融机构所不具备的服务举措，在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，让老客户宾至如归，给新客户留下了良好的印象，最终赢得客户，打造本地区一流零售银行。

存款是立行之本，没有存款，一切都是空谈。随着金融风暴影响的波及，南台箱包市场十分不景气。尽管南台所20xx年新增存款4000多万，但我们有决心一切从零开始，稳住老客户，留住每一位新客户，每一笔款子，都要靠大家齐心协力从外揽进来，毕竟南台所周边已经有好几家经营已久的其它商业银行，市场占额十分有限。要想克服南台所以往知名度不高、柜员偏少、客源有限的缺陷，在这样的处境下求生存、求发展，就必须采取紧逼战略，超常规的干。在工作中，我们要克服种种预想不到的困难，抢抓有利时机，积极协调多方关系，牢固树立“存款兴建行”的思想和阵地意识，在增加存款的同时，使各项指标全面均衡的发展。

管理是金融业的生命，严格有效的内部管理，是金融业安全高效稳健运行的前提和基础，是防范和化解金融风险、防止和杜绝案件发生的重要手段和有效途径。在大力发展业务的同时，我们更要加强内部管理工作，按照市分行的要求，细化安全保卫责任制，分别制定了主任、综合、柜员、大堂经理等，使员工执行制度起来不折不扣。坚持每日晨会制度，每月一次预案演练，每季一次员工行为分析，使员工牢固树立了安全就是效益的思想，增强了员工的法制意识、风险意识及责任意识，形成了以机制强化内控，以制度严格管理的内部管理模式，保证全年安全保卫无事故。

在今后的工作中，我将尽心尽责做好本职工作，为保持南台所业务稳健发展的势头，积极带领全所员工解放思想，大胆实施创新经营，全身心投入到我行的“一季度旺季营销活动”中去，争取继专柜、西柳后进入全省20名之内的强所。勤奋务实，为建行事业发展尽职尽责。努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对建行的激情和热情，为我热爱的建行事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

述职人□xx

20xx年x月x日

银行总结工作中不足和改进篇四

一是各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款5亿元，占农行恢复21年存款总额的42.9%，余额达到11.65亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，在上级行的存款最高额还曾达到了5000多万元，负债结构得到了优化。

二是信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款1.1亿多元，累计投放贷款4亿多元，累计签发银行承兑汇票3亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款1.36亿元，贷款质量有了很大的提高。

三是新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过4年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到xx年末，外币存款余额达到395万美元，国际结算额达到1210多万美元。代收、代付、代等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到3771张，存款余额达到973万元。

四是经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。1999年，实现利息收入3079万元，实现减亏1023万元，受到了省行的嘉奖。xx年，在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入20xx万元，比上年减亏2159万元。

五是精神文明建设大踏步前进。行党委被市委授予“先进党委”，市支行多次被东港市和丹东市政府授予纠风先进单位、安全文明模范单位、卫生模范单位等称号。营业部中心储蓄所先后荣获总行“全国十佳储蓄所”和“全国青年文明号”称号，营业部被省行授予窗口服务先进单位，并荣获省妇联“三八社区服务岗”称号；孤山储蓄所被省行授予青年文明号，孤山办事处被市分行评为窗口文明优质服务竞赛优胜单位；等等。

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。

搞好宣传发动，统一全行思想

1997年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾，在充分肯定经验、成绩的同时，也找出了内部管理偏松，没有一个上下共识的奋斗目标等问题。在集中各方面意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌”。

为了统一全行上下的思想，几年来，我们先后在职代会上向全行发出了“强化管理、从严治行、打好基础、创建名牌，全面开创各项工作新局面”的总动员；在存款工作会议上，向全行发出了“瞄准先进、挖掘潜力、重整旗鼓、奋力拚搏，以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号；在全体党员大会上，发出了“共产党员要站出来，站到两个文

明建设的前沿阵地上去、站到职工的前排上来”的响亮号召。在全体职工参加的职业道德教育动员大会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的农行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、农行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；农行要背水一战、农行人腰杆要硬、农行这支队伍要强，农行这块牌子要亮的决心化做每名职工的实际行动。

突出工作重点，促进业务发展

（一）以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

1997年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2.3亿多元，存贷比例高达100%。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实施名牌战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对名牌的内涵，赋予三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。

围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行了大胆的创新。《中国城乡金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称东港农行为“储户心中的金字招牌”。《金融时报》也报道了这方面的事迹。

通过推行名牌战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。4年来，共增加存款5亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多东港、丹东市金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在丹东市金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省农行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

（二）以信贷管理为重点，加强基础建设，严格规范管理

首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。

银行总结工作中不足和改进篇五

白驹过隙，两个多月的`试用期行将停止!从6月18号工作至今，天天都过得很空虚，我从刚进来的生疏到现在的熟习，这个进程，**信社的引导以及各位同事给了我很大的支持与鼓舞，他们的信赖与教导使我一直提高。

匆匆开始熟悉了这里的所有。

为了熟悉农信的各种业务和基础知识，我看了不少如柜台、信贷、稽核、会计准则、财务等方面的业务书籍，在接触到一些不太熟悉的术语以及科目时，我就会在网上查找相关的说明，假如切实不清楚，我就向同事们求教，大家也都不厌其烦地给我讲授，并且千方百计让我去接触更多我尚不熟悉的知识。

有了业务常识还不够，还得过硬的业务素质跟道德素质，通过学习职业道德标准读本以及信社按期发展的案件防控专项整治工作以及会议精力，我深知作为农信员工，必定得经得

起考验，经得起引诱，做到莲花般的纯粹，微笑服务，举止文化，切实做到手握手的许诺，贴心的服务。

在同事们需要的情形下，我也会尽自己所能去给大家供给方便，每天我都准时高低班，回到营业厅时做好各种开展业务前的筹备工作，如泡茶、开电脑或者是放工前的干净只管这都算不上什么大事，只是我的举手之劳，不外我感到恰是这样一个好协调的办公室氛围，使我在一个祥和的环境中能够把工作做得最好。

总结这两个多月来的日子，我自我以为获得了很大先进，学到了良多，固然也犯了不少错。在此真挚感激信社领导的关心与个同事的教导，试用期的结束，并不是真的结束，而是新的开始，是对我更严格的考验，我将加倍努力，用青春的汗水去浇灌农信社这颗茁壮成长的大树！

银行总结工作中不足和改进篇六

不知不觉我已经在建行上班一年多了，在这一年里我收获了很多，也成长了很多。从一个粗心大意，马马虎虎的学生到现在的细心严谨的银行工作者，从一个思想幼稚，做事鲁莽的孩子到现在的成熟冷静，处变不惊的大人，使我在以后漫长的工作道路上更加顺利。这一年来，我掌握了综合柜员的业务技能，也从中总结了许多技巧。虽然我们的工作很刻板，但有时候也需要创新，这样才能在工作中不断进步，不断超越自己。从校园到社会，我们所接触的人从同龄人转变为综合人群，而面对的大部分都是中年群体，因此沟通方式也不尽相同。从一开始与人交往的胆怯到现在从容应付各类人群，这份找工作给予了我太多的磨练与成长，让我明白，坚持和认真是做好每一份工作的基本。

临柜工作是最平凡最辛苦的。都说干一行，爱一行，我想，既然我选择了临柜工作，我就要脚踏实地、一丝不苟地干好它，力争做一名优秀的临柜人员。作为临柜人员，我深知临

柜工作的重要性，因为它是顾客直接了解我行窗口，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，使我产生了强烈的职业荣誉感。在临柜工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心办理业务，热心对等客户。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象，吸取更多的存款。

客户总是形形色色的，而我总是以客户为中心，努力满足客户的合理需求，在维护银行利益的前提下，多为客户谋利益。比如办理定期存单取现时，我总是特别留意存单的到期日，若未到期，就看是否可以办理不提，能不提的，就尽量替客户办理不提；若存单快要到期，就及时提醒客户是否到期后再来支取，使客户存单利息损失降到最低点。

工作一年，我也不断发现自己的问题，回顾检查自身存在的问题，我发现自己有以下缺点：在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。还有救是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。对自己出现的问题我也时刻提醒自己改进。首先加强理论学习，进一步提高自身素质，其次增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

对于我行的建议，我认为主要存在以下两点：首先是制定更为科学的绩效考核制度，使每个岗位的员工都能在自己的工作岗位上积极主动，发挥自己的优势。在实行全员拉存款的基础上要走专业化道路，到要重点发展一部分员工搞存贷业务，让更多的一线员工的心思用在提高服务水平，提高服务质量上来，在绩效管理不能只看到激励的正面作用而忽视激励的反作用，在制定绩效管理中必须兼顾公平与效率，这

样才能使激励的作用得到最大化的发挥。然后就是在关心基层员工上面，要合理的工作与休息时间，保证每个员工的公休假，让员工能够快乐工作，快乐生活，这样才会对生活和工作充满热情。

银行总结工作中不足和改进篇七

虽然银行从业时间并不算太长，从真正干清收工作那天起，就一直和不良贷款有过不间断的接触。少的几万，大的几百万，遇见各种各样的情况，也颇有些心得体会。每收回一笔贷款，心中便有一丝成就感，如同打了胜仗。

近年来，经济新常态下，自然灾害较为频发，不良贷款增长较快。过去一些靠胆大发家的老板，经营规模和利润均不同程度地缩水、下滑，甚至难以为继。很多不良贷款户，大都不太说的清楚自己是怎样发的家，但现在都知道自己是怎么败的家了。至于如何与不还贷款者斗智斗勇，最终战而胜之，其中的酸甜苦辣，不可胜言。

一要充分尊重信贷管理部门和贷审会提出的意见和建议。一笔贷款发放前，对相关人员提出的意见和建议，必须高度重视，充分采纳。我发现，我行出现的不良贷款，信贷管理部门和贷审会都曾经提出过较多的意见和建议。虽然他们对企业的接触和了解不如信贷员深入，但他们从不同角度做出的结论非常准确，能够反映诸多在前期调查中忽略的问题。

二要完善每一笔贷款资料和相关手续。事实证明，往往到了起诉或执行时，总能找出贷款资料中的问题和缺陷。每逢其时，一身冷汗，叫苦不迭！

三是要对贷款客户有着深入的了解。除了要对贷款客户的经营收入情况进行充分深入地了解外，更要关注其家庭情况、日常爱好、亲戚朋友等各方面的关系。一旦贷款出现问题，往往能够从上述的细节中发现解决问题的途径。

一是处理好与上级领导的关系，依靠但不依赖。贷款出现问题后，行领导及相关部门起着至关重要的作用。没有他们的支持和帮助，在处置不良贷款面前，清收的力量是杯水车薪，难以为继的。但如果完全依赖他们来解决，一切都要等领导出面才开始行动，自己不能主动出击，很有可能延误战机。

二是处理好与法院的关系，做到配合不拖延。从起诉、立案、判决到执行，涉及到的环节太多，法院工作人员的配合和效率至关重要。一个环节延误，一个人不配合，势必影响整体工作的推进。

三是处理好与客户的关系，做到援手不绝交。贷款出现问题，其实是银行与借款人都不愿看到的，是一个双输的局面。越是在这个时候，越要与客户搞好关系，能救则救，能帮则帮。借款人与银行关系的好坏，并不表现在经营情况好时选择哪家银行合作，而是在危难时选择将最后一笔钱还给哪家银行。对簿公堂，是最后一招棋。借款人出现风险时已经是匹死马，关键是还能不能救。手续再完备，事实再明确，程序再合法，借款人拿不出钱，官司打到最高院也没用。一打就赢，一赢就损失。

一是贷款到期前。预警不等于不良。贷款出现逾期前，肯定会有蛛丝马迹。把握好这个环节，在贷款到期前与客户充分沟通，在政策允许范围内，积极想办法，力争把问题化解在萌芽阶段。只要不是走投无路或恶意逃债，客户是不会对出现不良记录无动于衷的。只要能够制定出双方都能接受的解决方案，客户一定会积极配合。

二是准备起诉、执行前。贷款一旦出现逾期，借款人的思想会发生非常大的变化。往往是昨天还绞尽脑汁想办法筹钱还款，一夜之间就来个180度转弯。由原来的积极配合你，这把剑就悬在头上，一切看你的表现。这是一种威慑，然后实事求是地采取扶持的态度，以情动人，恩威并施！

三是实施起诉、执行后。这个环节其实已是无奈之举，对于恶意逃债，只能是该出手时就出手，突出一个“快”字。第一时间行动，第一时间处理。出手要快，下手要狠。查封、保全、执行保证人等等，总之要想方设法采取高压态势，给予其巨大的心理压力。但法院不是为一家银行开的，这个阶段往往会陷入漫长的等待执行过程，一旦出现这种情况，势必会陷入被动。可能发展到自暴自弃，甚至变成老赖。千年认账，万年不还。这个环节应该给老板打气，帮助他树立东山再起的信心，并积极帮其出主意、想办法。同时要给予其一种威慑，采取中天悬剑的策略：我随时都可以起诉。

一是“正气”。欠债还钱，天经地义！面对恶意逃债者，必须保持自己强大的心理优势，切不可被其牵着鼻子走。适当的同情和帮助是必须的，但如果陷入一些琐碎的问题当中，被其迷惑利用，心存侥幸，优柔寡断，缩手缩脚，必然陷入被动。

二是“霸气”。贷款逾期后，藏匿不出的、穷于应付的、蛮不讲理的众生相都会遇到。道理讲不清的时候，有必要来一点霸气，他横你比他还横，这个时候，往往打的是心理战。对方拿你没办法，你就胜了。

三是“大气”。对于那些能够配合工作、主动制定还款计划或是确实有困难的客户，建议表现的大气一些。应该积极与上级领导和相关部门沟通，讲明情况，合理合法的范围内，只要没有大的损失，能让则让，能免则免。眼前留一线、日后好相见。追债追成了冤家，是不明智的。

以上是个人自从事不良贷款清收工作以来，总结的一些浅见。“圣人不治已病治未病，不治已乱治未乱。”能够做到事前掌控好风险，把风险处理在萌芽阶段，才是最好的经验之谈。

银行总结工作中不足和改进篇八

工商银行储蓄柜员年度年终工作总结年是工行发展史上浓墨重彩的一年，工行成功迈出了股份制改革的第一步[]20xx年对南岸支行来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在这一年里，各支行及下属分理处机构业务整合平稳发展，综合业务系统全面推进并取得预期目标。在这一年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着工行各阶段的改革得到了更新和进步。

**年，我在长江村储蓄所任业务主管，主要负责重控、内控、核算质量、及柜面正常业务。通过加强内控管理，全所在去年分行开展的核算质量评比中，从未列于倒数五十名内，还曾几度位于前三、四十名之列，我个人还曾连续两月在南岸支行被评为无差错柜员。

我始终坚持客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质服务，以赢得客户对我行业务的支持。在长江村储蓄所工作期间，我同众多客户由客户谊发展成朋友情，多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高

自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以服务无止境，服务要创新，服务要持久的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

银行总结工作中不足和改进篇九

20xx年的夏天，我迈出了大学的校门，走进了招商银行这个大家庭，进入了我人生当中最重要的阶段。还记得刚来时的青涩，对一切都一无所知。我担心自己是否可以胜任自己的岗位，担心自己无法融入这个集体。可是渐渐发现，我的顾虑都是多余的。很幸运，我分到了大学东街支行，这里有和蔼的领导，可亲的同事，他们给予我无微不至的关心和耐心的帮助，给予我莫大的鼓励和感动。回顾这一年多来自己的工作 and 学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获。在这短短的一年中，我能体会到自己的成长，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

随着对业务不断熟悉，我渐渐知道，一名柜员每天面对的都是些简单而又复杂的东西。每一天，我都在学习着各种业务和技能，因为我知道，作为一个新人，要想胜任自己的岗位，就一定要付出比普通人更多的精力和汗水。闲暇时间，我会阅读各种业务的操作规程，或是向同事们请教一些特殊业务的要求流程。渐渐的，我能够应付得了各种业务和特殊情况，在为客户提供优质服务的同时，也尽量营销适合客户的产品，既方便了客户，又锻炼了自己。

除此之外，我还承担起了清机员和反洗钱报告员的职责。一开始对这两项工作一无所知，前几回清机都需要到中午才能完成，这不但浪费人力物力，还给前台的同事增加工作压力，也给客户造成很多麻烦。为此，我向师傅多次请教，并仔细

浏览了有关清机的制度和章程，制作了一套流程化的清机模式和一套清机时需注意的要点，并把它制作成海报挂在清机间内，目的就是以此来督促自己，在不触碰规程的前提下，以最快的速度完成清机。功夫不负有心人，在多次试验之后，我和我的搭档每次都更上一层楼，清机的速度越来越快，处理自助设备的夹钞、长短款也越来越轻松。反洗钱的工作也是我最重视的工作，支行把这么重要的工作交到我的手上，说明了领导对我的信任。为此，我每一天都认真谨慎的做着一份份尽职调查表，经常加班加点。随着时间的推移，我已经做了将近四百多份尽职调查。看着档案袋里满满的表格，这是我一年来的收获，也是我对支行的答卷。

一年以来，我都致力于为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，争取给客户留下了良好的印象，赢得客户的信任。我的思想也在逐渐的成长，从一个个体逐渐向集体靠拢。作为高柜里唯一的男同志，苦活累活我总是自告奋勇，能够帮助大家我真的从内心里感受到自己的价值。

一年来，在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的青春。我将努力克服自身的不足，积极开拓进取，不断提高自身综合素质，在今后努力工作，向自己和支行交出一份完美的答卷。