

银行采买工作总结(通用8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。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行采买工作总结篇一

20xx年1月18日晚上，广西桂林漓江农村合作银行20xx年度工作总结大会胜利召开。总行领导班子成员出席会议，全行全体干部职工(包括大堂经理、大堂保安、社区客户经理)参加了会议。

会议由总行尹红军行长主持，阳东升董事长做了《强化管理 完善内控 创新发展 全力促使漓江农村合作银行各项工作再上新台阶》的总结报告，对20xx年度漓江农村合作银行各项工作进行了总结与回顾，并提出了20xx年度的工作目标和工作思路，对20xx年度的各项工作进行了全面部署。

随后，优秀支行行长、优秀内勤副行长、“十佳客户经理”、“十佳柜员”、优秀大堂经理、优秀保安和优秀社区客户经理代表作了典型发言。

最后，举行了隆重的表彰颁奖仪式，总行副行长李宁珠同志宣读了表彰决定，总行领导班子为获奖单位集体以及个人进行了颁奖。

本次大会既是一次回顾过去、表彰先进的总结大会，又是一次展望未来、再创辉煌的动员大会。同时此次大会的成功召开，激励着全行员工以更加饱满的热情，更加良好的精神风貌投入到工作中，积极进取、奋勇争先、推动20xx年各项业

务再上一个新台阶，书写漓江农村合作银行发展新篇章！

银行采买工作总结篇二

我叫xx，现在，我将半年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

非常荣幸在毕业后能进入农商行工作，更有幸被分在了骡坪分理处，在这里我完成了从一个大学生到职场新人的蜕变。

20xx年骡坪分理处在向主任，刘主任的带领下取得非常不错的成绩：存款净增了3000多万，不良贷款大幅下降，贷款农小占比大幅下降，理财、中间业务等都得到圆满完成。在领导和同事的指导和帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，勤奋自律，爱岗如家。我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了银行的形象，为此我常常提醒自己要坚持做好“七步服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。

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。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

初出茅庐，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，我会十分虚心的向老同志请教。刚开始的时候，我还由于不够细心和不够熟练犯过错误，虽然赔了钱，但是这并不影响我对这份工作的积极性，反而更加鞭策我努力的学习业务技能和理论知识。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续

磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手。当然还存在很多不足，很多的不懂，如没有办过对公业务，没办过汇款。在新的一年里希望自己有所突破。在柜面上争取做到无投诉、无差错。

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名新员工，我不仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做到主动、积极的学习老同事的工作经验，以便更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。

新的年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。努力做好柜面服务，争取无差错，无投诉。提高自身业务水平。团结协作，共同把网点建设的更加和谐。以饱满的精神状态迎接新的工作挑战。

- 1、继续做好服务工作。提高服务水平。
- 2、大力发展银行卡业务，推广自助设备与电子银行银行业务，减轻柜面压力。
- 3、完善客户经理队伍，做好优质客户的维护工作。

银行采买工作总结篇三

镇海区邮政储蓄银行工会第一次会员大会今天在这里隆重召开了，这是我区邮政银行职工政治生活中的一件大事。在此，我谨代表镇海区总工会向大会的召开致以热烈的祝贺！对重视、支持邮政银行工会工作的各级领导表示衷心的感谢！

近年来，中国邮政储蓄银行镇海区支行作为我区金融业的新军，为支持镇海经济建设、支持社会主义新农村建设充分发挥积极的作用。支行广大职工紧紧围绕我区经济社会建设中

心工作，以高度的主人翁责任感和强烈的进取精神，积极投身地方经济建设，立足本职，学赶先进，争创一流，充分发挥了广大职工在经济建设中的主力军作用。特别是支行成立后的四年多来，你们通过不断丰富金融产品，不断拓展业务市场，不断优化服务渠道，不断加强风险控制，积极为地方实体经济建设提供融资服务，彻底改变了以往邮政储蓄在老百姓心目中“抽水机”的不佳印象，成为有力支持镇海地方经济建设的“送水车”，服务三农和小微企业的“及时雨”。同时，你们坚持以改革促发展、以转型促发展的信念不动摇，与银行组建之初相比，员工的思想观念、风险意识、经营规模、管理水平，综合实力，员工素质以及精神面貌等都发生了较大变化。这些变化表明，你们这家银行已经逐步成长起来了，你们这支队伍也已经逐渐成熟起来了。对此，我们感到由衷的高兴，并向你们表示崇高的敬意！

作为地方工会组织，我们衷心希望新成立的中国邮政储蓄银行宁波镇海区支行工会，能充分发挥工会组织的桥梁和纽带作用，充分发挥工会组织的维稳职能，推动和谐企业构建。希望你们进一步创新工作理念，完善劳动关系机制制度，积极开展各种形式的劳动竞赛活动，坚持依法维护和以情沟通的统一，要注重整合资源，营造一种“职工关心企业、企业关爱职工”的新型和谐劳动关系，使工会干部成为企业发展的推动者、企业文化的建设者和劳资矛盾的协调者。同时，我希望行工会要认真履行维护职工合法权益的“天职”，要健全和完善工会维权机制、职代会制度、厂务公开制度、困难职工帮扶机制，实实在在帮助职工办实事、办好事、解难事。行工会干部也要进一步加强自身学习，熟悉工会业务，不断提高法律素养和政策水平。牢固树立群众观念和服务意识，发扬奉献精神，倾听职工群众的呼声，反映职工群众的意愿，带着深厚的感情和满腔的热情，诚心诚意地为职工群众服务，切实帮助他们解决生产生活中的实际困难和问题，当好困难职工的第一知情人、第一报告人、第一帮助人，努力成为职工群众信得过、离不开的贴心人，推动行工会工作的开展。

各位职工要切实增强主人翁意识，发扬识大体、顾大局的光荣传统，立足本职岗位，艰苦创业，维护团结，为推动邮政储蓄银行事业科学发展、和谐发展、跨越式发展贡献聪明才智，争做推动科学发展、促进社会和谐的行动楷模。要努力学习，不断提高自己的思想道德素质和科学文化素质，争做适应时代发展需要的知识型、技术型、创新型人才。

我们坚信，新当选的行工会领导班子，一定能够发挥党和政府联系职工群众的桥梁纽带作用，团结和带领全行职工，同心同德，同舟共济，将工会工作开展好，将各项职责履行好，为进一步推动我区金融创新和实体经济发展，促进镇海“现代化港口强区”建设作出新的贡献。

最后，预祝镇海区邮政储蓄银行工会第一次会员代表大会圆满成功，祝大家身体健康、工作顺利，万事如意，谢谢！

银行采买工作总结篇四

新员工的工作总结主要从自己的工作适应情况、心态的转变、工作中遇到的问题、自己的工作方法、自己的不足之处和可以提高之处来谈谈。切忌不可说空话，无中生有。要实事求是，切身的来谈自己的工作。以下给出几篇范文，仅供参考。

电力新员工工作总结

结束了四年丰富多彩的大学生活，我憧憬着自己能够进入一个在社会上有地位、受人尊重、有良好发展前景的大企业工作。经过努力，终于圆了自己的梦——我获得了xx电网公司赐予的这一就业机会。在激情似火的七月我怀着激动无比的心情进入了梦寐以求的xx电网公司，荣幸成为xx供电局的一名新员工。

七月初到局里报道后我们首先加入了xx电网公司在贵阳xx开办的20xx年新员工培训班。这是我们大学毕业参加工作的一

个重要转折点亦是一个新的起点，在短暂的十天时间内我们进行了军事训练、电网专业知识学习以及观看了抗冰保电专题视频和图片展。军训不仅能培养我们吃苦耐劳的精神，而且还能磨练人的坚强意志。

xx十天的培训结束，我们紧接着又加入到都匀电网开办的20xx年新员工生产技能培训班进行了为期一个月的深入学习。通过20多天的学习培训，使我对都匀电网有了一个更为清晰的认识。同时也对高电压设备的基础知识、油务技术监督的分类任务、电气试验在电力生产中的应用、继电保护的基础知识、变电运行、电气接线及运行方式、变电站的相关知识、安规、事故及异常情况用语、操作术语、调度自动化系统功能、电力营销系统的相关知识、电力线载波、光纤通信技术和信息自动化、计量管理所的结构及职能权限、电测量指示仪表的基础知识、线路管理及输电线路的基本知识、调度管理的相关知识等有了一定程度的了解。这次学习将对我们今后的工作有着不容忽视的作用。

近两个月的培训结束了，我分配到马场坪供电所见习上班，从事收费工作。刚接触收费难免有些棘手的以前不曾碰到的问题，当我耐心向所里面的同事请教时，他们总是非常热情，不厌其烦的给我讲解，每次看到的都是他们热心的笑容，一股暖流从心间流过，我知道也坚信这股暖流是不会干涸的。所里面的每一名同事都极好相处，乐于助人，我想这也许和xx人在外界的良好口碑是分不开的吧。

但更多的感觉是充实和快乐。我实习的岗位属于服务性窗口，不论是现在还是今后我每天都会以一个良好的精神面貌和热情的态度去为任何一名客户服务，要做到服务永无止境！争取做一名优秀的南网人！

新员工工作总结（二）

首先，谈谈自己这段时间心态的转变。

坦白讲，如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的. 空话。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，但扪心自问，原来学的知识何以致用，你的特长在哪里，刚参加工作的我便迷茫的不知自己的定位。没有一丝的心理准备，公司安排我做信息收集整理工作，乍看起来信息收集数据统计似乎枯燥乏味、平淡无奇，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。

拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

其次，对我半年来的工作状况做一个小结

（一）学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。

我的主要工作是负责行业的信息整理工作，通过对信息技术和互连网络的应用，将公司开发与经营全过程中产生的大量动态数据、行业供应等市场主要数据和各级政府机关颁布的政策法规进行及时、准确、全面的采集、处理，为公司今后宏观决策提供依据。这使我能在第一时间接触到各类行业政

策和投资信息，极大地扩充了我的知识量。在对信息进行整理的过程中，又提高了我对office等办公软件的熟练程度，同时也增进了对档案管理知识的认识。

除此之外，我还尝试着进行了xx项目的成本估算，使我有机会能接触到估算实践工作，对成本估算知识有了一个从理论到实践的升华过程。结合学校里学的相关知识，我觉得需要进一步摸索和思考，活学活用，来解决实际的问题。

（二）即使是最基础的工作，也需要不断地创新求进，以提高工作效率。

我工作的很大一部分内容，与信息档案的收集、整理有关，本来以为这是一种比较枯燥的工作，其实，如果有心多思考一下，档案管理也会更赋于人性化。接触工作至今，我发现需要保存的资料类目繁多、信息量大。于是，我在按常规进行整理的同时对一些资料从地区、级别等方面进行横向比较，当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

银行采买工作总结篇五

提前完成了各项融资计划，截至11月底，新增贷款22.77亿元，完成市政府核定全年计划的.113.87%；新增固定资产贷款5.98亿元，完成全年计划的99.71%；新增中小微企业贷

款7.63亿元，完成全年计划的109.03%；表外业务融资完成全年计划的247.30%。

加大骨干企业和传统企业的支持。支持了华鲁恒升、通裕重工等骨干企业，投放金额过亿元的项目达到9个，今年新增5个。为涉外企业恒源石化等累计办理买方付息贴现、委托付款、出口商业发票融资、出口协议融资等贸易融资超过35亿元，及时解决了涉外重点企业大宗原材料进口及出口备货的资金需求。

加大涉农项目和城镇化建设的支持。支持了农业产业化企业中澳控股集团、谷神生物科技等企业，涉农贷款户达到了237户，累放投放14.46亿元。同时，强化对“两区同建”的支持，重点支持了禹城、临邑□xx县共5.8亿元新农村建设项目。

加大小微企业的支持。累计发放小微企业贷款19.84亿元，为331户小微企业提供了贷款支持。小微企业贷款比年初增加93户，贷款余额19.20亿元，比年初增加4.33亿元，小微企业贷款增速为29.08%，高于全部贷款增速17个百分点，贷款余额增长超过上年水平，提前完成了“两个不低于”的监管目标。为有效解决小微企业融资难的问题提供可行方案，陆续推出“助保贷”、“供应贷”、“信用贷”、“善融贷”等小微企业信贷新产品，创新了企业融资担保方式，并为“10+3”战略产业内小企业客户贷款达8.1亿元。

加大个贷投放力度。紧紧围绕幸福德州建设，大力发展个人助业贷款和个人住房贷款，个人贷款余额51.47亿元，新增9亿元。

加大产品创新。银团贷款业务取得突破，与同业兄弟行合作，成功为德州玲珑轮胎有限公司提供银团项目贷款，为华鲁恒升化工股份有限公司等企业发行了4亿元的资产收益权类理财产品，解决了信贷规模紧张难以为客户融资的瓶颈。选择龙力生物科技作为试点，成功发放了动产质押和贷款。针对小

微企业推出“网银循环贷”，已办理10户，贷款余额901万元。

优质文明服务。强化12345市长热线的办理，大力提升服务水平。积极推进差别化、个性化、精细化金融服务，按照以客户为中心的经营理念，从环境、手段、流程、效率、产品等方面提升整体服务水平，前三季度在省分行的服务基础管理考核中获得系统内第一名的成绩。

党风廉政建设及创新社会管理。强化队伍建设、制度执行、合规操作，全行层层签订了综治综治暨平安建设责任书，把合规和平安建设工作纳入整体工作规划和年度工作计划，深入落实矛盾纠纷排查、单位领导带班等制度，强化重点要害部位防范措施落实，确保了各类案例设施齐全，性能良好。深入贯彻落实综合综合考评反腐倡廉考评办法，加强廉政效能管理工程建设，较好的完成了各项任务目标。

百局帮百区。分行党员干部与xx县田庄乡闫庙社区35名党员、110名群众建立结对联系制度，积极开展党委书记基层走访活动，加强与乡镇班子的座谈，投入帮扶资金4万元，扩建、改善了xx县田庄乡阎庙社区小学办公场所，并赠送了文具用品和书籍。同时，完成了创建园林城市的目标计划。

社会主义核心价值观教育。全行签订了四德责任书，有27人次被评为省行级及以上先进集体和先进个人，建行德州分行被评为全省道德教育示范基地、省级文明单位称号。

银行采买工作总结篇六

20xx年，云和支行宣传思想工作在上级行的正确领导下，按照围绕中心、服务大局、改革创新的要求，以“推进提升年”主题活动为抓手，以宣传贯彻党的十八大、十八届三中全会和上级行工作会议精神为核心，深入推进学习型党组织建设，全面推进理论学习和党建宣传，不断加强干部职工思想道德建设，为“提升软实力，构建和谐基层央行”总目标

提供了有力保障。

一、以深入推进学习型党组织建设为重点，加强理论学习与理论武装工作

一是多形式宣传贯彻党的十八大、十八届三中全会精神。党的十八大、十八届三中全会召开后，支行党组把握正确导向、精心策划，通过组织收看党的十八大盛况、开展十八大精神知识竞赛、举办县域金融系统党校学习会等形式，迅速兴起学习宣传党的十八大、十八届三中全会精神活动热潮。其中，支行先后三次召集全县金融系统130余名党员和领导干部，以金融系统党校为载体，开展十八大精神学习辅导讲座、新党章知识辅导讲座和十八届三中全会精神辅导讲座，进一步加深了干部职工对其精神实质的理解，达到了统一思想、凝聚人心、激发活力的效果。

二是抓好理论中心组学习。20xx年理论中心组学习，主要是以深入学习党的十八大报告、党章和十八届三中全会精神为主线，深入学习中国特色社会主义理论体系、中纪委全会、全国金融工作会议、中央经济工作会议和总、分行工作会议精神。同时，根据实际和阶段性工作，就xx市农村金融改革试点及有关国际经济金融形势进行了深入学习和探讨。至11月底，支行共召开专题学习会11次，开展理论调研10余次，撰写学习心得4篇。

三是推进理论学习和理论武装工作。以“读好一本书，写好一篇心得”为载体，组织开展了“送廉书、读廉文、谈体会”活动，向干部职工及其家属赠送了《党员干部必读的廉政故事》等书籍，并要求大家写好学习读后感，有效增进了干部职工的廉洁意识。同时，在支行新改版的信息港及“云和金融服务网”上，经常性得增设理论学习读物及金融知识等，拓展广大干部职工的知识面。

二、以弘扬先进典型为导向，加强思想道德建设和思想政治

工作

一是深入推进“道德讲堂”活动。继续倡导“讲文明、讲礼仪、树新风”道德风尚，以提升干部职工思想道德修养和文明素质为核心，以“身边人讲身边事、身边人讲自己事、身边事教身边人”为基本形式，邀请了县道德模范、“老李帮忙团”团长李光亮同志走进“道德讲堂”现身说法其农村金融工作经历和退休后乐于助人的感人事例，促使干部职工牢记遵守社会公德、践行家庭美德和修养个人品德。

二是开展“全民学雷锋，争做最美云和人”系列主题活动。开展“学雷锋义务清洁日”活动。确定每月第一个周六为“义务清洁日”，全行干部职工上街开展市容市貌整治、环境大清扫活动，树立了良好的基层央行形象。开展党员干部争当“三员”活动。发动支行党员干部践行群众路线，蹲点乡村，帮扶困难群众解决实际困难，争当新农村建设的“指导员”；联系企业，重点解决企业在资金融通、要素制约等方面的难题，当好企业的“保育员”；对接项目，帮助解决项目推进中的困难和问题，当好项目推进的“服务员”。开展窗口文明服务活动。各股室对外服务窗口以“雷锋精神激励我”为主题，倡导服务窗口服务人员把“微笑”渗透到工作的每一个环节，以“微笑”对待服务对象，以“微笑”对待他人，最大限度地提高服务质量和服务水平，创建服务品牌，树立文明、高效、廉政的基层央行新形象。

三是扎实开展核心价值体系教育，推进基层央行文化建设。以学习宣传《社会主义核心价值体系建设实施纲要》为重点，以召开专题学习会和中心组学习会的形式，引导广大干部职工深入理解和掌握社会主义核心价值体系的重大意义、内涵外延和实践要求，积极探索用社会主义核心价值体系引领干部职工思想的有效途径和方法，切实把社会主义核心价值体系融入到提炼、培育和践行央行核心价值观和央行精神等实践活动，深入推进央行文化建设。

三、以文明创建工作为抓手，不断加强精神文明建设

一是完善机制，夯实文明创建基础。明确行长为创建工作主抓人，各股室负责人为文明创建活动的带头人，并建立股室创建工作联络员制度，由各股室抽选业务精通、工作责任心强、具有一定写作能力和计算机操作技能的年轻大学生为创建联络员，协助部门负责人做好本股室创建活动的组织落实。同时，对照中支宣传群工部要求，制定支行20xx年度文明创建实施方案，召开文明创建工作推进会，认真总结上一年度文明创建工作经验；并前往衢州江山支行就文明单位创建工作开展学习交流，为我支行文明创建工作提供了有益借鉴。

二是突出主题，做实文明创建工作。坚持以领导班子建设为龙头，通过学习十八大精神、中央“八项规定”、廉政风险防控制度及上级行各类会议精神等，切实加强思想、组织、作风、学风建设和党风廉政建设，努力构建和谐领导班子。坚持以党员队伍建设为中坚，扎实推进以“木艺翰海、清廉橈帆”为品牌的“木玩”廉政文化建设，营造了浓厚的崇廉氛围。扎实开展廉政风险防控活动，制定《廉政风险防控实施方案》，汇编《廉政风险防控指南》，通过岗位廉政风险隐患排查、廉政谈话等形式，有效推进了支行反腐倡廉建设。坚持以职工队伍建设为根本，举办了金融系统第二届职工运动会，金融系统8支队伍、300余名运动员参加比赛；成立金融系统篮球俱乐部，于9月与市中支篮球俱乐部举行了友谊赛，有效增进了金融系统协作互助的团队精神。10月，组织举办“金融业务”劳动知识竞赛，有效提高干部职工的业务能力。此外，我们还组织开展了“阳光关爱”走访慰问活动、义务植树活动、庆“五.四”登山活动、慈善一日捐、“央行青年林”募捐活动、“雷锋榜样进校园”等多项公益活动，有效提升了创建活动的感染力。

三是突出重点，以履职促创建工作开展。在创建活动的推动下，支行各项履职工作有了新突破。20xx年，围绕“金融支持经济转型升级服务年”活动，积极调整信贷结构，增加信贷

有效投入，存贷款各项指标稳定增长，金融资产质量位居全市前列，有效促进了地方经济发展。同时，县域农村金融改革试点工作亮点纷呈。如促成元和街道白洋墩村创新试点成立浙江省首个村级互助担保基金，目前已为该村第一批10位会员发放贷款300余万元。创新开展xx县金融服务网建设，着力将“xx县金融服务网”建成民间借贷管理服务平台、政银企信息对接平台和金融知识宣传窗口。

一年来，支行宣传思想工作虽然取得了一定成效，但与上级行要求还存在较大差距。如认识上还需进一步提高，工作机制上还应更加科学性、规范性、有效性，内容上还须更加丰富多彩，形式和手段上应更加贴合实际进一步探索创新等。20xx年，支行将充分发挥宣传思想工作的作用，把支行宣传思想工作日常化、规范化、制度化；着力把宣传思想工作与支行履职工作密切结合、与地方党委部门、金融机构加强沟通，形成互动，多形式、多层次、多内容、大范围开展宣传思想工作，不断积累基层央行精神文化食粮。

银行采买工作总结篇七

xx年的钟声即将敲响，回首10年走过的路。有太多的得与失，悲与喜。10年对我来说，是收获的一年。10年，我走出校门，踏入社会。来到兴业银行。

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？我的同事会是什么样的人？可是渐渐发现，我的顾虑都是多余的。很幸运，我分到了信贷中心，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。一句关怀的话语，一个甜美的微笑，甚至在他们看来只是些微不足道的帮助，都给我莫大的鼓励和感动。

三个月很快就过去了，在大家的帮助和指导下，我学到了很多在学校从未学到过的东西。

最终鼓起勇气，问大家我可以帮忙做些什么？

刚开始做的都是些很琐碎的东西，复印东西，打印东西，虽然微不足道，但还是很开心，因为我可以帮大家做些力所能及的事情了。

随着对业务不断熟悉，我才渐渐知道，在银行工作，每天面对的都是些简单而又复杂的东西。简单的工作，都要拿出百倍的认真。有时候一不小心就会犯一些很低级的错误，甚至还是些讲解过无数次的问题。可老师们总是不厌其烦，一遍遍的讲解。安慰我，要慢慢来。在大家的共同努力下，我们提前完成了个贷文档基本资料的登记情况。看着将近9000份档案登记完毕，心里充满了成就感，第一次，我尝到了劳动的快乐。

三个月，就这样过去了，在大家身上，我看到了对工作的热情。在大家身上，我懂得了一个道理，永远不会有人告诉你什么该做，什么不该做，也不会有人去提醒你，你现在该做什么。工作上，一切都要靠自己去发现，去寻找，去进步。

三个月，我认识到，在工作上，一定要认真，负责，要做就做最好。每天都要给自己目标，给自己定位。

三个月来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足。新的一年，给自己定下新的目标。

- 1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身文化的修养，努力使自己成为一名优秀的工作人员，争取在更短的时间里胜任自己的岗位。

新的一年，向自己的目标努力。

银行采买工作总结篇八

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，行领导及相关管理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，藏匿不住的、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。