

银行业工作总结(实用7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

银行业工作总结篇一

不仅要加强学习好08年的信贷政策，重点掌握招行“总体信贷策落，客户与业务信贷政策，行业聚焦”等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责，。

1、努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。

从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后4次参加了分行举办的技能培训。

2、加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。

由于08年总体从紧的银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与昆明苏化生物科技有限公司、云南崎峰机电设备有限公司、滇能电力燃料有限公司、云南城投等公司业务工作的开展工作。

二：加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好

的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三：存在的问题和今后努力方向。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题 and 不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

银行业工作总结篇二

时间转逝，20__年很快就过去了，银行工作多年的我无论是在思想上还是在日常工作中都积累了一定的工作经验，这为以后更好的工作理清思路、加快发展提供了捷径。在这一年里我担任了公司业务事后监督，空白凭证管理员，接待和处理司法查询等工作。

(一). 通过对这些业务细则的不断学习，在工作中不断的总结我取得了长足的进步，也有着很多的感悟。

首先，对于凭证管理我能够按行里的规定严格要求自己，每天保证账实相符，不跳号发放，保证库房的干净整洁。由于银行的快速发展我们又增添了公司业务，我又担任了事后监督的职务。我知道这对我是一个挑战，事后监督工作对事后监督员的业务素质要求很高，需要掌握非常全面的内容，这样才可以认真的审核每一笔业务。因此，强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要，这就要求我们认真学习业务。在理论的指导下运用实践不断的总结改正和解决问题。我本着应知应会和缺什么补什么的原则，进行全面学习，全方位提高自己的综合素质。为了更进一步的学习我利用业余时间下到网点学习，每一张支票每一张进账单逐一审核。

其次，就是对特殊业务的审核，作为一名事后监督人员，认真监督基层网点的每一笔业务是非常必要的，也是我的职责所在，围绕上级及银监局风险排查方案等精神，我主要在重要空白凭证管理，大额授权，挂账，等特殊业务上加大监督力度，将风险隐患控制到最低。

(二). 对于事后监督要把好网点的质量关，监督业务处理依据是否合法，账务处理手续是否合规，并且纠正营业网点操作人员的差错和问题。经过我近几个月的努力，基层网点的账务质量，报表单据的整洁度有了相当明显的改善，而我的工作思路也越来越清晰、明确，那就是紧紧围绕总行下达的各项文件精神，认真按照领导提出的要求，踏踏实实的做好本职工作。坚持把监督工作做好，监督好工作中的每个细节，及时处理和反映工作中的问题，及时纠正工作中的差错，防范风险事故的发生，保证网点工作的正常运行。

(三). 对于司法查询工作，我会去面对各级司法部门的用户的查询，冻结，扣划等业务，有时还会接待普通用户的查询。为了更好的办好此项业务，我也查阅了许多资料学习。强化

执行，完善各项制度，认真阅读学习上级文件，严格按照上级文件指示规范操作。随着银行的不断发展和完善，也要求我们作为一名普通员工也要适应环境的变化，要学习新的知识，掌握新的技巧，提高自己的能力，把自己培养成为一个业务全面的优秀员工，丰富自己的职业生涯。

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，时刻以银行的理念完善自我，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，为银行事业的发展尽绵薄之力。

银行业工作总结篇三

在。。。员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“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，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，

尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

我发现在这个岗位上以我现在的能力与知识还勉强应付的来，但是想要干好干精，想要有所突破现在的我还是远远不够的。所以我努力了解与学习与银行金融行业有关的资讯。参加各种与工作有关的培训考试，拿到了会计从业资格证、初级会计电算化证、反假币证、还参加了行里举办的柜员从业资格考试。在这些培训考试中掌握到了各种与工作有关的知识，提高了自己的能力。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

银行业工作总结篇四

20xx年上半年，××农村信用合作联社在信贷工作管理方面，以省联社提出的“改革年”为出发点，以票据兑付工作为“第一要务”，以防范风险为重点，强化贷款管理，明确贷款责任，积极投放农业贷款。通过全体员工的共同努力，较好地完成了各项信贷经营指标，信贷资产质量得到了明显提高，信贷经营效益稳步增长。贷款总量实现新突破□20xx年末各项贷款余额×万元，比年初增加×万元，增长17.6%，同比多增×万元，完成全年各项贷款增量任务。其中：农业贷款余额×万元，比年初增加×万元，增长12.68%，占比63.96%；农村工商业贷款余额×万元，比年初增加×0万元，占比26.26%；其他贷款余额×万元，比年初增加×万元，占比9.78%。

贷款利息收入稳定增长。贷款利息收入×万元，同比增加×万元，完成全年收息任务×万元的×%。

(一) 支农工作开展情况

××市农村信用社始终坚持以农为本，以支持“三农”为己任，重点支持农业生产结构的调整，大力支持社会主义新农村建设。在信用社信贷资金的支持下，××的社会主义新农村建设事业取得了较大成绩，养殖、棚菜、葡萄三大主导产业蓬勃发展□20xx年辖内农业产值×万元，同比增长×万元；农民人均收入4750元，同比增长133元。

1、支持春备耕生产情况。

年初，为掌握今年贷款投放第一手资料，我们从本地区实际情况出发，根据××市政府在农业上的部署和安排，以及××市各乡镇春耕生产、产业结构调整、建立高标准养殖小区等项目所需资金情况，对××市各乡镇农业生产资金需求情况进行了详细调查，在资金总需求量×万元中，农民自筹解决×万元，其他金融机构贷款×万元，信用社投放×万元贷款予以支持。由于联社现有资金能力不能满足农民生产资金需求，资金缺口达×万元，为了解决农业生产信贷资金供求矛盾，保证春耕生产顺利进行，我们积极与市、县两级人民银行沟通，向他们汇报了农业生产资金需求情况，得到了市、县两级人民银行的大力支持。今年，我们争得××市人民银行支农再贷款×万元(11月末全部偿还)，充分满足了农民生产资金需求。累计投放春备耕生产贷款×户、×万元，同比增加1521户、×万元。支持种植面积85万亩，同比增加15万亩，其中粮食作物40万亩、蔬菜22万亩、经济作物4.9万亩、林果18.1万亩。

2、支持设施农业情况。

(1) 支持大棚生产情况。

大力支持农业产业结构的调整，支持设施农业的发展，我市的棚菜面积已达37万亩，占全市耕地的33%，实现了四季生产，

年创产值15亿元，实现了企业与客户的“双赢”。

累计投放大棚贷款10327户、×万元，同比增加20xx户、3209万元。支持大棚108万栋、22万亩，其中新建大棚2530栋、3056亩。支持棚菜106万栋、21万亩，棚果6810栋、7230亩，其它棚养经济作物3190栋、2770亩。支持设施小区24个，面积4.9万亩。几年来随着蔬菜保护地面积的不断扩大，蔬菜产量由20xx年的110万吨增加到20xx年的140万吨，产值达14亿元，建棚户农民人均收入增加1500元，在取得社会效益的同时内部效益也取得了同步提高，仅发放蔬菜保护地贷款一项，就为信用社增加利息收入1000多万元。一个大棚几千元、上万元的收入，使大部分农民都过上了富裕的日子，同时，围绕大棚衍生了种子、农膜、农药、化肥、竹材、草苫、蔬菜经销、运输、饭店、宾馆、恒温库、聚乙烯绳、蔬菜包装纸箱等的相关产业。辽西棚膜总代理、经销商陈×，主要经营农膜、化肥、大田种子，经销规模较大，下设3个分店，有30个销售网点，年销售额×万元，年利润在×万元左右。为帮助陈×这样大的农资经销商做大自己的产业，我社每年都会为他们提供贷款支持。

(2) 支持畜禽养殖情况。

一直以来，结合××市“西果东菜、林畜覆盖”的发展战略，重点投贷支持了养殖业的发展。累计投放畜禽养殖贷款7118户、×万元，同比增加2334户、×万元。其中投放生猪贷款2847户、×万元，支持养猪30万头；投放养鸡贷款3160户、×万元，支持养鸡×万只。投放高标准养殖小区贷款×万元，支持高标准养殖小区15个。在20xx年末禽流感过后，积极配合中央、地方各级党委、政府恢复养殖业的发展战略，认真落实省委省政府恢复禽类养殖和建设省级标准化养禽小区指示精神，依据辽宁省农村信用社关于支持禽类养殖的文件要求，加强信贷资金扶持力度，推动××市禽类养殖向更为科学(教学案例，试卷，课件，教案)、标准化方向发展。20xx年以来，为恢复禽类养殖投放贷款×万元，其中：累

计投放贷款×万元，重点支持了15个省级高标准养殖小区的建设，带动了全市养殖业的发展，建成10万只鸡以上规模的养殖小区64个，使养禽业的发展实现了巨大的变革和提速。为配合省政府及有关部门制定的建设省级高标准养殖小区的政策，推动农村禽类养殖业向标准化方向发展，对进入省级高标准养殖小区的养殖户，予以降低贷款条件、简化贷款手续、降低贷款利率、延长贷款时间等一系列优惠政策的承诺，农民养殖户用土地和鸡舍即可担保，免除了许多繁杂的程序，贷款利率下调10%，贷款期限由一年延长到三年。农村信用社在养殖户建设鸡舍的初期就与养殖户签订贷款承诺书，给养殖户吃了定心丸。经过一年多的扶持建设，××的省级标准化养殖小区取得了良好的经济效益，并在广大农民中起到了示范带动作用。例如××乡××村×蛋种鸡小区贷款200万元，现在有蛋种鸡10万套(母鸡10万只，公鸡20xx0只)，拥有最先进的孵化机33台，每天出鸡雏5000至6000只，最多每日可达10000只。今年鸡雏的销路很好，市场价平均3元/只，每月的营业额50多万元，月纯利润约20万元。××镇东井村××肉种鸡小区贷款200万元，现有肉种鸡3万套(母鸡3万只，公鸡4500只)，种鸡孵化一条龙，每月出鸡雏约20万只，平均价格3元/只，月销售额60万元，净利润约×万元。这两户已经全部偿还了贷款。通过养殖小区的示范带动，××养禽业在禽流感过后迅速复兴，并超过禽流感前的水平，使全市养禽量达到4000万羽，仅养禽业一项，全市收入可达1亿元，全市农民人均增收200余元，使××真正成为了带动全省养禽业发展的示范县(市)、标兵县(市)。

3、支持农村产业化升级情况。

以农业产业化龙头企业为核心，加强对大型农事企业的扶持，为农业产业化提档升级和社会主义新农村建设寻找突破口。投放涉农龙头企业贷款4户金额×万元。重点扶持了以旺发养殖、铁丰牧业、尹家熏鸡、翠龙肥业等国家、省、市农业产业化龙头企业的发展。在推动企业快速健康发展的同时，促进了××农业产业结构的进一步优化。其中旺发养殖以公司

加农户的经营模式，带动了我市15个乡镇3万余户农民从事绿猪养殖，平均每头生猪增收200元，既引导这些农民走上了致富道路，又使××的生猪能够做为绿色食品销往全国，大大的提高了××农业产业化的知名度；铁丰牧业和×熏鸡也以公司加农户的经营方式引导广大农民发展养殖业，这两家企业的发展促进了××禽类养殖产业链的进一步完善，有力地推动了养殖业的发展，增加了禽类养殖的收入，为广大养殖户提供了便利。其中铁丰牧业在我市10多个乡镇相继建起了30多个高标准肉鸡饲养生态园，年出栏肉鸡480万只，肉鸡屠宰分割后产品销往全国各地和日本及东南亚，为广大养殖户带来了巨大的利润。尹家熏鸡日加工销售熏鸡、猪蹄8000只(袋)，年可实现销售收入3600万元，大大地提高了农副产品的附加值；翠龙肥业是我市最大的一家无公害化肥生产企业，它的发展可以为我市棚菜、葡萄等农业支柱产业提供优质肥料，有力地促进了这两大产业的发展。通过这些农业产业化龙头企业的示范、带动，××的农业产业化飞速发展，农民收入稳步提升，社会主义新农村建设得到了快速发展。

4、支持农民抗灾自救情况。

今年3月3日午夜至3月4日16时，我市遭受了50多年来最大的暴风雪袭击，这次暴风雪给我市直接经济损失×亿元。受灾最重的是设施农业蔬菜大棚，全市共损坏大棚5.3万栋，受灾面积6万亩，直接经济损失×亿元。为了这些受灾农户恢复生产，把灾害损失降低到最低。我们积极配合市政府抗灾的同时，大力筹措信贷资金，及时发放救灾贷款，帮助受灾农户生产自救。各受灾乡(镇)信用社信贷员实地调查大棚受灾户名单，并与乡、村政府调查登记和公示上报的大棚受灾户名单核对，最后确定发放救灾贷款名单，我们共投放救灾贷款20xx户金额×万元，其中省财政贴息贷款20xx户、×万元。这些贷款除了政府贴息外，信用社为农户让利总计×万元，有效的支持了受灾户的生产自救。

5、支持巾帼创业情况。

累计投放巾帼致富小额贷款273户、×万元，同比增加46户、321万元，支持215户妇女走上发家致富道路。

××市铁丰牧业有限公司成立于1999年，董事长××，女，现年46岁。××市××有限公司经过8年的努力，现已发展成为集饲料生产、加工、销售、畜禽养殖、孵化、肉鸡屠宰、分割加工、技术跟踪服务为一体的农业产业化重点龙头企业。几年来，该公司共计吸收下岗职工近300人，极大地解决了我市下岗职工的再就业问题，同时，也做大做强了企业。该公司现存栏肉种鸡5万套，孵化场拥有20台国内最先进的高智能现代化孵化设备，年孵化推广良种鸡雏500万只，覆盖了我市各乡镇及周边地区，成为我市肉鸡产业主要的供雏基地。公司饲料厂拥有先进的饲料生产加工设备，年生产加工能力可达20万吨，生产的主要品种有：猪、鸡、鸭、鹅、牛、羊等6大系列20余种优质饲料，深受用户的欢迎和信赖。20xx年××联社营业部对该公司注入流动资金贷款400万元。截止到20xx年末，公司销售饲料20多万吨，实现销售收入×万元，实现利润-余万元。20xx年末归还贷款×万元。

6、开展信用工程建设情况。

积极推广农户小额信用贷款、联保贷款的发放和农户信用评级及信用村、户的. 评定工作。

我们坚持从改进服务，改善信用环境入手，以农户为主要对象，把向农民发放担保抵押贷款变为向农民发放小额信用贷款和联保贷款，今年投放农户小额信用贷款×万元，农户联保贷款64万元，一般农户贷款××万元。这些贷款的发放，有效地解决了农民生产资金短缺的困难。根据省联社的《农村信用社农户小额信用贷款管理暂行办法》，结合本地区实际情况，进一步完善了小额信用贷款管理办法，普遍建立了农户经济档案。并根据农户经营项目和信誉状况扩大了小额信用贷款的额度，由原来的3000元增加到×万元。全市有36743个农户得到了信用社贷款支持，占农户总数的28%。

到目前，共评定信用乡镇3个，信用村50个，信用户16084户，全市有6620多农户得到了信用社小额信用贷款的支持，有效解决了农户贷款难的问题。

信用评级工作已经完成，与信用社有信贷关系的农户×户，已评级××户。其中：银行信贷人员工作总结***×户，占比18.04%;a***×户，占比34.62%;**×户，占比22.62%;bb级3844户，占比8.05%;b级×户，占比16.67%。信用评级有效的推动农村信用体系，能规避信贷风险，更好的为“三农”服务。

(二)支持地方经济建设情况。

1、对中小企业支持情况。

我们对小企业的信贷服务紧紧把握“以市场为导向、立足三农、服务县域经济”的市场定位，不断调整和优化信贷结构，实现了信贷业务的稳健高效发展。累计投放中小企业贷款112户、×万元，同比增长15户、×万元，支持82家中小企业发展壮大。在全市中小企业融资银企对接会召开后，我们对洽谈会签约企业××有限公司进行了有力的资金扶持，投放贷款3笔，金额×万元。该企业是我们一直扶持的对象，企业成立于20xx年6月，占地面积约3.4万平方米，建筑面积10900平方米，公司总资产×万元，职工80人，有各种设备60台套，技术达到国内先进水平，主要生产钢结构构件，彩钢板，目前已满负荷生产完全达到生产能力，但仍满足不了广大客户的需求，至12月末，实现销售收入×万元，利润×万元，税金×万元。该企业进一步拉动了地方经济的发展，增加了当地的财政收入，钢结构可回收再利用能大大降低能源消耗，符合国家产业政策，弥补地区产业空白，企业效益和社会效益十分显著。

2、对个体工商户、城镇自然人支持情况。

累计投放个体工商户贷款70户、×万元，同比增长59户、×万元；投放城镇自然人贷款225户、×万元，同比增长42户、×万元。

(三) 强化信贷管理情况

1、新增贷款管理情况。

我们加强了对新增贷款的管理，切实防范新增贷款风险，确保新增贷款质量，实现贷款有效增长。6月份在省社冒名贷款专项自查的同时，对我们的新增贷款进行了检查，发现问题及时处理和整改。认真贯彻执行省联社提出的“格式化”、“作业式”的检查，规范了贷款手续，降低了贷款风险。本年度新增到期贷款累放×5万元，累收×万元，回收率达95%。

2、信贷资产五级分类管理情况。

树立审慎经营、风险为本的管理理念。把信贷资产风险五级分类作为经常性工作纳入日常管理，坚持“按季分类、按月调整”的原则，真实、全面、动态反映信贷资产质量。根据信贷资产风险五级分类系统及有关业务数据填报五级分类报表，并将信贷资产总数与会计科目核对一致，报送市办事处。建立不良贷款迁徙变化分析报告制度，每月对五级分类迁徙变化情况进行认真分析，特别是对不良贷款迁徙变化情况进行具体分析。加强责任和处罚，及时采取清收转化措施，提高经营管理水平。各项贷款年末余额×万元，按五级分类统计，正常类×万元，占比35.32%；关注类×万元，占比3.59%；次级类×万元，占比8.49%；可疑类×万元，占比49.29%；损失类×万元，占比3.31%，不良率×%。

1、人民银行支农再贷款的运用效率有待提高，应最大限度满足广大农民的生产、生活需要。

2、信贷资产风险五级分类客户信息采集不健全，特别是企业财务报表。

3、个人征信系统有待完善，由于录入时间集中，业务量大，造成一些信息不准确。

针对以上问题我们采取措施

1、规范支农再贷款管理，用好支农再贷款资金，使其真正服务“三农”；

2、加大客户信息采集工作力度，尽最大努力完善客户信息。

3、对个人征信系统的数据要逐笔核对，错误信息进行妥善处理，使该系统真正成为我们的信用资源。

围绕“与客户同生，与三农共赢”的经营理念，提高农村信用社的信贷支农服务能力和服务效率，更好的支持社会主义新农村建设，使农村信用社的信贷业务经营与“三农”相互促进，协调发展，共同进步。

1、做好信贷支农工作。进一步完善农户小额信用贷款，农户联保贷款方式，使之成为服务“三农”的有力手段；逐步建立完整的农户信用档案，为农户信用评级和有效控制信贷风险提供依据；继续创建信用村、信用乡（镇）[]20xx年计划创建信用乡镇3个，信用村20-30个，信用户20xx-3000户。

2、更好的利用个人征信和企业征信系统资源，为我们的贷款投放与管理服务。

3、继续开展信贷资产风险五级分类工作，为20xx年1月1日实现全市信用社全面实行信贷资产风险五级分类做好充分准备。

4、规范、完善信贷管理，以改革为契机，制定严密的操作规

程，通过健全信贷内控制度，坚决杜绝信贷资产前清后增问题的发生。加强新增贷款的管理，完成改革目标，保证票据兑付考核期的各项指标的完成，为信用社的发展与壮大奠定坚实的基础。

银行业工作总结篇五

时光荏苒如白驹过隙，蓦然回首，象牙塔里三年已所剩无几，我们只是单纯学习的日子也似乎已经进进尾声了！在开始步入社会之前，我们就要充分做好迎接人生挑战的预备。要学会现实，学会认清自己，认清自己在这个社会中的位置，既不要有不现实的奢看，更不要盲目的自卑自弃，也就是学会在人生的风浪中自由安闲的游泳，而不被人生的任何风浪击倒。

实习，是一项检验我们大学三年理论成绩的最好标杆，它对大学生的就业有着很大的促进作用，是大学天生功就业的条件和基础，它不单是为了落实工作，更是让我们明确自己与岗位的差距以及自己与职业理想的差距，从而明来弥补自身的不足。

一、实习目的

了解国际经济活动的各项实务与治理工作，熟悉银行内部各个部分的运作流程，了解银行基本业务板块，对银行工作及知识有个具体的认知，了解金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好把握了银行会计实务工作，巩固国际金融专业知识，进步实际操纵技能，丰富实际工作和社会经验，把握操纵技能，将所学知识用于实际工作，在现代就业形式严重的情况下，达到“行知同步”的目的，促使返校后能对罅漏的理论知识及时补足。

二、实习背景

1、实习时间：20__年1月3日~20__年4月10日

2、实习地点:杭州银行慈溪分行

3、实习岗位: 银行柜员: 日常的工作主要是从事各类现金业务的复核、零钞盘点、大额现金盘点等工作。

4、实习单位扼要先容:

杭州银行成立于1996年9月26日, 已成为一家初具规模、资产质量良好、盈利能力较强、综合实力跻身全国城市贸易银行前列的区域性银行, 先后在舟山、上海、北京、深圳、南京、宁波等地设立了分支机构。20__年, 在中国《银行家》杂志“中国贸易银行竞争力排行榜”中, 获“20__年度最佳城市贸易银行”殊荣。宁波分行于20__年5月26日正式对外营业, 各项业务稳健发展, 截止6月末, 分行本外币各项存款余额达到40.8亿元, 各项借贷余额达到25.5亿元, 不良借贷率为零。

宁波分行第一家支行——宁波慈溪支行坐落在慈溪市新城大道南路的新都明珠苑门前, 该行成立于20__年10月26日。慈溪是一座布满活力的城市, 也是一片蕴躲无穷商机的热土, 目前已形成家电、轻纺、轴承、化纤等诸多产业集群, 20__年度分别在中国最具投资潜力中小城市百强中排名第6位, 第九届全国县域经济基本竞争力百强县(市)排名第3位。在慈溪设立支行是我行进一步提升服务能力, 更好地参与慈溪市跨越发展的一项重要举措。

慈溪支行正式开业后, 将以服务地方经济为己任, 坚持“立足中小、贴近市民”的市场定位, 为慈溪中小企业、广大市民提供专业、便捷、高效、亲和的金融服务, 真正打造成为服务高效、营业安全、业绩优良、特色明显的“精品银行”, 成为促进慈溪经济金融发展一支新的新气力。作为我行宁波分行首家辖内支行, 慈溪支行的开业正式吹响了杭州银行在宁波区域机构延伸的号角。

三、实习内容(实习过程)

实习的第一天，我被安排到了现金柜员的部分，我初步了解到银行柜员的概念，该类一般指在银行分行柜台里直接跟顾客接触的银行员工。银行柜员在最前线工作。这是由于顾客进进银行第一类人就是柜员，他们负责侦察与及停止错误的交易以避免银行有所损，该职位一般要求受雇者对顾客态度亲切诚吭冬为顾客提供银行服务及有关他们户口的资讯。

工作总是催人长大的，要做一名合格临柜职员，全面的业务知识必须要了解透彻，对于我们柜员来说，做好柜员一职，首先就是要做事冷静，精神集中，工作中不要光顾聊天什么的。要知道我们的一时疏忽可能导致储户有很大的损失，终极会导致银行的信誉受损。收钱时，记到先收钱才记账，收钱时确认客户是多少钱，实收多少之后，收好的钱放到抽屉里，然后记账，这样减少了记完账顺手把钱递回客户的差错。付款时，记好账才拿钱出来，也是为了减少没记账就付钱的差错(有时候，你钱拿出来了，但客户有时由于密码或其它的什么题目取款不成功)。付款的时候，刚捆的钱先不要放出往，除非你点过库存是对的，由于有时候，捆的钱中也会有多或少，你没点过库存，那刚捆的钱有没错还不知道。而这种疏忽没不是没有发生在我们身边，比如在我实习过程中，我就碰到了一件事，当我收到储户的钱时候，对方说存2300块进往，我接过钱放进点钞机的时候发现只有22张，我当时没有向对方确认是23张还是22张，预备记录开存根的时候忽然发现在窗口槽里面还有一张遗落的100块钱，那时候我真的是哭笑不得，尴尬的要命。于是我故作冷静得将100块钱再次放进点钞机，才让整整23张钱放进我的柜台。倘若我没有及时发现这个题目，储户也在签字之后随即离开，最后损失的是储户的钱财，我们的信誉。刹那间，我明白我是作为一名工作职员，我现在有民事责任和刑事责任。

坐在柜台上的锻炼，我改正的是沉默的毛病。过往在学校，接触的主要是同学，同学之间关系比较单纯，没有夹杂任何的利益纠纷，相对来说交往起来也比较简单，大家上同一个学校，住同一幢寝试冬抬头不见低头见，使得同学们之间亲

密了很多，偶然一句玩笑或者一件无心之失的事，完全可以将之抛到脑后，而对于社会上的各色人等，我以前都是避免接触的，怕和他们有什么纠葛或者冲突而给自己带来不必要的麻烦。然而现在实习中就不一样了，要接触各种各样的人，除了同事之外，还有陌生的顾客，我们前台服务职员天天面对的储户有成千上百，而我们作为银行的门面，必须随时保持微笑，即使是陌生人，也没什么可怕的，微笑，会让我们变得更有默契。现在我做好自己的天职，与他们是业务关系，他们有求，我们来供给，其中的利益关系很清楚，也不会给我们带来什么不必要的麻烦，反而储户有时候说“谢谢”的时候会让我感到无穷的安慰。

银行的工作对于初进社会的我来说，是开始了与形形色色的人打交道的开始，这才让我真真切切的感到要想很快融进进往真的不是件轻易的事。由于存在着竞争与利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘冷问热。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门真的无法适应。我想我能做的就是“学会察言观色，多工作，少闲话”。工作环境环境往往会影响一个人的工作态度。一个齐乐融融的工作环境中，自然心情就好，大家工作开心，便有利于公司的发展。

另外，我们的工作还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的“主动和客户打招呼、交流”。我随时主动向部分客户先容我行的业务信息、新产品。工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。

“吸收存款，发放借贷，办理结算”是银行的主要只能，但是在营业厅里，还有一群人来的比较勤快，就是忘记密码，

丢失凭证的。让我希奇的是，这群人中中学生比老年人还多，而且往往是开卡才一两个月就忘记了密码。仅挂失这一项，就浪费了很多时间和金钱。还有很多学生前来汇款的时候，签名时不好好签，汇款不知道对方是谁，甚至有的时候都让我汗颜，但是本着是服务职员心态，我只能笑颜迎人地解释哪里出错之类的。可以说，就办理银行业务的角度来看，最差的就是中年人，固然文化程度都还不错，经济实力尚可，但是无论男女脾气的不怎么好，而且经常自以为是，耐心极差，是试图插队职员的主力军。少数中年男性更是极不文明，稍不顺意，污言秽语张口就来。女性相对好点，但是比较喜欢钻牛角尖，对于银行业务制度完全无视，经常要求违规操纵，并且琐屑较量。

四、实习感想

这次实习，作为杭州银行的柜员，不但让我对银行日常基本业务有了一定了解，并且能进行基本操纵外，还让自己在其他生活处事方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的卧冬这次的实习无疑成为了我踏进社会前的一个平台，为我今后踏进社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进进社会以后必须要有很强的责任心。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。假如没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班，假如不小心出现了错误，也必须负责纠正，而这些是作为一名工作职员的分内之事，尽对不会有人往同情你，或者往帮助你做你没有完成的工作。或许你要抱怨社会的无情，但是你要是跟不上别人的步伐，你并将被淘汰在社会之外。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件或者最少的复印

件，固然来行的客户可能是自己熟悉的人，我们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，我们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要，这点我有亲身感受。正所谓，我们在工作的时候，是在出售我们的服务态度。

此外，在银行实习，我可以站在银行的角度往看社会的消费。我觉得最好的客户当然是私营老板和企业会计。除开经济上面的原因不说，整体来讲，大客户也是素质相对比较高的，说话相对文明，耐心也相对比较好，可以交流，能够理解我们工作，熟悉流程，单据填写完整，错误率比较低。出现题目，也愿意配合解决。假如人手紧张的时候，排在后面的人群就会催我们工作职员，说我们的效率不高之类的，天地良心啊，那是由于前面排队的储户一个人要办多笔业务，而且相对比较复杂。其次是民工。民工固然大多看起来比较邋遢，但是守规矩，听指挥，假如是文化程度相对高点的，单据填写的水准也还可以，错了也愿意改，没有太多空话，但是看他们签字的时候，就有点冷心了。再次就是老年人，一般文化程度都还可以，也比较文明，大多是存定期或者存取工资，业务简单。不过有些老人脾气比较差，记忆力也差，经常要办理挂失，比较麻烦。而在我印象里，最差的就是大学生，经常有学生举着卡进来取钱，张口就是50，40，96之类的数字，往往要把卡里最后一点钱都取走才罢休。可以说，就卡这一块收益来说，学生只有民工的1/10还不到，有些地区的学生卡甚至是负效益，有时候进门就直奔柜台取钱，完全无视排队的人当中，学生最多，但是和中年人有意识的插队不同，这些学生完全是无意识的这么做。再就是填写单据为所欲为，也不知道问问别人或者看样本，要么就是站着发呆，不知道要干吗。

在我们平时的生活中，倘若你往银行取款被告知没有大款项可取的时候，你可能会觉得这个银行不负责什么的，但是经过我的实习，发现了银行柜台有时候也会上演着真话与谎言的对决，比如：我们这里没钱了；取__万现金以上需要提前电

话预约;我们没有零钞;这尽对是真话。尽管很多人会觉得银行里怎么会没有钱呢?但是事实上,由于安全的考量,每个营业试冬分理处或者储蓄所都有自己的限额,不会存放大量的现金(发达地区除外),假如有大量的现金结余,那么就会运到一个集中的金库里存放,实在不足的话,再运来。这个运输过程是需要时间的。所以在某些取钱的高峰期,比如十一,春节或者天天的早上,没有现金是真的。相应的,大额现金的支取,电话预约是唯一能够确保银行有计划的预留手段。所以有时候会出现有大量现金却不与支付的现象,由于那是有人预约的。同样,银行一般不会大量保存零钞,由于零钞体积,重量和面额不成正比,一万元的1元比一万元的100元要重太多。

我们这里不能办理挂失/换卡(折),需要回原开户行办理没有卡了,明天再来办。而对于这些话基本上的假的。事实上,只要是在同一个地区(城市)内(跨省市确实不能办理),任何一个网点都可以办理。只不过这些业务手续比较麻烦,所以一般都不太愿意办理,除非是本所开户,无法拒尽。同样,开卡比较麻烦,所以放工前,都不太愿意办理这种业务,只有少数情况是真的没有卡了,但这种情况实在比较罕见,大多只是敷衍。

最后,我觉得到了实际工作中以后,学历并不显得最重要的,但是也是很重要的。在工作中,单位主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作,做得时间久了是谁都会做的,在实际工作中动手能力更重要。

三个月的银行实习一晃而过,却让我从中学到了很多社会道理,而这些东西也将让受益匪浅,银行的实习加深了我与社会各阶层人的情感,拉近了我与社会的间隔,也让自己在社会实践中开拓了视野,增长了才干,进步了适应社会的能力。因此,我体会到,在大学生就业如此严重的情况下,假如将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起,用实践来检验真理,使一个专科生具备较强的处理基本实务的能力

与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

五、对单位的分析和建议

杭州银行固然不属于四大银行之一，但是它同样为我国经济建设筹集和分配资金，是再生产顺利进行的纽带。一般银行通过吸收存款和发放借贷，为我国的经济建设筹集和分配资金。银行通过现金收付和资金划拨活动，一方面，促进企业内部的产、供、销连成一体；另一方面，又像纽带一样把国民经济各部分连接起来，沟通生产、分配、交换、消费四个环节。银行能够把握和反应社会经济活动的信息，为企业和国家作出正确的经济决策提供必要的依据。银行通过存款和借贷数目大小的变化，信贷资金周转的快慢，现金的投放和回笼的多少，转账结算的数目和方向变动的趋势等信息，可以把企业乃至整个国民经济的运行情况综合反映出来，从而为领导者的决策提供必要的依据。银行对国民经济各部分和企业的生产经营活动进行监视和治理，以优化产业结构，进步经济效益。

银行在自己的各项业务活动中，可以把握国民经济各部分和企业的经营状况，督促它们正确执行国家金融政策和有关法律法规，按照市场需求组织生产和商品流通，严格遵守财经纪律，搞好经济核算，不断进步经济效益。杭州银行立足于“地方银行、市民银行、中小企业银行”的市场定位，在支持城市基础建设、中小企业发展、国企改革、实施再就业工程以及满足广大市民金融需求等方面做出了应有的努力。20__年，本行制定了“三步走”发展战略：第一步，吸收国内民营资本入股，优化产权结构，在股权多元化基础上逐步完善公司治理结构和市场化经营机制；第二步，引进境外优秀战略投资者参股，以“引资”促“引智”，进步核心竞争力；第三步，实现跨区域经营，力争成为公众上市银行，成为一家总部位于杭州、具有竞争上风和价值领先的股份制贸易银行。20__年4月与20__年8月，先后与澳洲联邦银行、亚洲开发银行签署战略合作协议，从而成为全省第一家拥有外

资股份的城市贸易银行。本行已建立了比较完善的以股东大会、董事会、监事会、高级治理层组成的公司治理架构，形成了以权力机构、决策机构、监视机构和治理层为主体的治理机制。

对此，我对自己所在的单位提出相关的建议。

一，建议开始零钱兑换转柜台。在实习的这段时间了，我发现有相当一部分的人想来兑换零钱的，目前主动愿意提供找零的银行较少，有些银行也吐苦水称零钞紧缺，现在工商银行、农业银行、农村信用社等银行柜台称可提供服务，但是没足额零钞就没有办法，流通的零钞很少，只有几块钱。零钱比较紧张，只有储户存零钱时才能收到零钱，但一般人很少用零钱来存。

二，实施“走出杭州”的跨区域经营战略，在浙江省内乃至长三角地区设立分支机构，建设具有经营特色和竞争上风的区域性银行；目前，杭州银行共有近百家分支机构，在北京、上海、深圳、南京、宁波、舟山、绍兴、合肥设立了分行，并且在嘉兴设立了支行。今后几年，本行将在新发展战略指导下，继续稳步推进跨区经营，为发展成为一家立足浙江、在长三角地区具有竞争上风、在长三角以外的其他城市具有经营特色的区域性银行而努力。

三，对于大厅工作的看法，实在我觉得这个工作的必要性不大。由于一般的客户都可以独立完成办理业务；即使偶然有疑问，也都是很小或者很简单和单一的咨询，而这些题目往往柜员都可以很轻松地顺口讲解，不会费很大事情也不繁琐。所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。有时候我看见倘若主动往问询客户是否需要帮助，有时会把客户吓一跳，有时只是得到一个摇头的微笑；而默默等待别人的咨询，却几乎没有。所以我觉得岗位没有什么价值。

四，加强员工治理体制，实现求名求利。现在区域性的银行

蓬勃发展，而一家企业的信誉需要员工的素质来维持，倘若一个员工的素质没有打到相应的要求，而会让储户以为是银行的工作没有到位。所以在员工素质的挑选上，银行必要的时候要严格把关。我们在网上随处可以见“银行职员素质差”，“柜员牛什么牛”等等之类的话，而先现代信息传达迅速的时代，正所谓“好事不出门，坏事传千里”，一点点的差错都逃不过群众雪亮的眼睛，必要的时候，我们必须打起精神，全身心地投进到工作中往。

银行业工作总结篇六

20__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。20__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炼的机会。

一、强化业务学习，提高自身综合素质，适应新形势的需要。

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。

二、以高度的责任心，用户至上的服务理念，将优质工作落到实处

我所在的岗位是。。的服务窗口，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，储蓄所是最忙的，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。由于我是新来的，在业务上还不是特别熟练，为了尽快熟悉业务，当我一遇到问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。今后想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。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。

所位于城乡结合部，有着密集的人口。在储蓄所的周围有很多领社保和医保的下岗、退休工人，也有好几所学校。文化层次各不相同，每天都要为各种不同的人服务。我时刻提醒自己要从细节做起。把行里下发的各种精神与要求落实到实际工作中，细微化，平民化，生活化。

让客户在这里感受到温暖的含义是什么。所里经常会有外地来的务工人员或学生来办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时再写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的我表示感谢。也许有人会问。个人汇款在储蓄所只是一项代收业务。并不能增加所里的存款额，为什么还要这么热心的去做，但是我认为，用心来为广大顾客服务，才是最好的服务。当我听到外边顾客对我说：你的活儿干的真快那个小妹儿态度真不错。这样的话的时候。我心里就万分的高兴，那并不光是对我的表扬，更是对我工作的认可，更是对我工作的激励。

新的一年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。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。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。

三、存在的问题和今后努力的方向

金无足赤，人无完人，回顾和检查过去，我也有一些不足之处：自我要求不够高，当今社会发展日新月异，虽然平时非常注重学习，但仍然有追不上时代的紧迫感。知识面太狭窄，现今社会提倡的是一专多能的复合型人才，而我对已有知识结构的更新还不够全面。在日常工作中以老员工身份自居，不能始终保持谦虚平和的心态，容易犯经验主义的错误。

新的一年即将到来，回首往事永不遗憾，展望未来充满希望。今后我将加倍努力学习和工作，以更高的标准要求自己，提高自身专业素质，以高效的、创造性的工作报答联社的培养和组织的关心，为联社更加美好的未来而奉献终身。

银行业工作总结篇七

今年继续推进税收制度改革，把“营改增”试点扩大到铁路运输、邮政服务、电信等行业。照此看来，银行业“营改增”的脚步声已渐行渐近。

不过，银行业“营改增”难度较大，诸多现实问题需要思量。营业税多环节全额课税、税负不均衡、欠缺公平合理性等特点，形成了银行业营业税制的制度性缺陷。加之金融创新发展速度远远超过税制完善的进程，与之配套的营业税政策不健全，造成征管不到位。具体来看，银行业现行营业税制存在的主要问题有四个。

第一，重复征税问题。这里的重复征税包括两种情形：一种是指对同一项业务收入征两遍税，如代收代垫款项。现行营业税政策规定，金融经纪业务和其他金融业务（中间业务）营业额为手续费（佣金）类的全部收入，包括价外收取的代垫、代收代付费用（如邮电费、工本费）和加价等。另一种是指在营业税和增值税并存情况下，银行业务一方面要缴纳营业税，另一方面缴纳的增值税不能抵扣，实际上承担着营业税和增值税的双重负担。

第二，过度征税问题。在基于权责发生制原则进行纳税核算的情况下，贷款利息到期无论是否收回，均应并入当期应纳税额缴税，银行需要占用流动资金来垫付税款。连本金都未能收回的不良贷款利息仍需缴纳营业税，不合理，无形中增加了资金成本。当滞收利息较高时，对于以资金为基本经营工具的银行来说，是一种巨大负担。这不仅会影响银行短期资金流动，也会对银行整体运营造成一定的负担。

第三，政策规定滞后问题。近年来，银行金融创新业务逐步活跃起来，出现很多新兴的业务品种，而现行的营业税政策规定出现空白点。如银行销售的理财产品，可分为保本保息固定收益品种、非保本浮动收益型品种、基金型等。客户购买不同的理财产品是属于银行存款，还是投资或借贷，或是购买金融商品，是否征税、如何征税没有明确。

第四，扭曲银行经营问题。在一定情况下，对贷款利息收入征收营业税会引起商业银行最优贷款量的下降。直观上说，就是贷款利息收入的更大部分以税金的形式存在，银行利息收入的利润空间下降，因此会影响到银行发放贷款的积极性。

基于此，从中国银行业的长远发展和与国际接轨角度综合考虑，应该适时推进“营改增”。这符合税制改革的整体导向，有利于优化税制，避免因双重税制并存造成的重复征税、征纳成本高和税负高等问题，有利于保持整个产业链增值税抵扣链条的完整性，有利于实现全行业税制统一。

在银行业推行“营改增”，有许多现实的问题需要解决。因为银行业务错综复杂，既有对最终消费者的服务，也有对生产者的服务；既有核心业务，也有辅助金融业务；既有传统信贷业务，也有中间业务和其他金融创新业务。国际上金融业增值税制有三种典型模式：基本免税法、零税率法和允许进项税额抵扣的免税法。三种模式虽相互区别，但也有联系，它们均对主要金融业务实行税收优惠（零税率或免税）。

就目前而言，无论是对核心金融产品还是全部金融产品免税都不符合我国现阶段的实际。对银行的主要业务实施免税必然会造成财政收入的大幅减少，进而影响经济的稳定，且这三种模式均要求对核心业务和辅助经营业务能够准确核算，这会大大增加银行财务核算的成本。因此，国际上的几种通行模式都不适合照搬到我国。基于此，银行业“营改增”的难度要远大于其他行业。在研究“营改增”方案的过程中，相应的理论研究必须与实证分析相结合，以确保其合理性和可行性，才能确定最优的改革方案。