

2023年银行资产质量报告 银行资产保全 个人年度工作总结优秀

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

2023年银行资产质量报告 银行资产保全个人年度工作总结优秀篇一

——xxx2015年半年工作总结

今年是我进xxx银行的第五个年头，也是从事资产保全和专职清收工作的第三年，“新常态”形势下，不良清收工作面临巨大挑战。随着国内经济形势持续下行趋势，2015年度不良贷款清收工作较之以往，出现了更大面积的爆发，不良和逾期不断攀升，考核力度加大，工作任务更加艰巨。在这半年里，我作为一个清收人员，在这巨大的压力下，刚开始也是包含激情的去面对和积极的清收，但是在面对越来越多的新增不良贷款，常常有今天辛苦收一万，明天又增几十万的感慨中，渐渐的磨去斗志，消极面对，无能为力之感滋生。

直到xxx领导的当头棒喝和恨铁不成钢，让我犹如麻木之人，忽然清醒，自我反思和思考，终于意识到自己的错误所在，在面对困难的情况下，不自我成长和突破，没有规划和目标，不敢迎接新的挑战，畏首畏尾，得过且过，这样的一辈子也是废了。没有准确的自我定位和长远规划，被动消极的工作，无论做什么，无论在哪个岗位，都不会有所成就，工作需要积累，一步一个脚印，正所谓不积跬步，无以致千里，不积小流，无以成江海。终是在行领导的关心和敲打下，我重拾信心和斗志，认真总结以前的不足，仔细梳理现有的工作，

作出有条理的规划，坚持做到每周计划安排该做的工作，每天细分，每周总结。

截止2015年5月30日，收回不良贷款xx笔，本息金额共计xx万元，另外核销不良贷款xx笔，累计核销金额xx万元，核销后收回的贷款本息合计xx万元。半年累计起诉xx笔，起诉金额xxx万元，现有已申请执行案件xxx笔。

这样的成绩对于现在所面临的逾期、不良压力来说，远远不够，对于我自己的目标来说远远不够，但这是一个良好的开头，这是一个很好的基础，在自我规划和安排下，我有信心在年底，取得该有的成绩。

在这后面的工作中，要做到了以下几点：

首先明确自己的工作，理顺工作的思路，做好工作的计划和安排，按照进度和不断变化的新情况，首先要一个全年工作目标的总体框架，然后按月、按周、按天分解和落实。其次，要明白清收组是一个团队，是一个整体，要合理运用团队的力量，做好工作分工，人尽其用，让团队的每一份子，都能在最擅长的领域发挥最大的作用。

清收工作不是一蹴而就的工作，不要期望与马上就能见到成效，要有计划有安排的去做，正所谓自古修行无捷径，欲上终南需苦辛，清收工作也是如此，没有日积月累的沉淀，就不会有不良清收的成效，做好日常基础工作的积累，为后面不良资产的处置打好坚实的基础。

根据不良贷款的实际情况，做好梳理和分类工作，不能一概而就，要根据不同的情况，做好相应的处置措施，做到有条理，有针对性的清收，才能更好更快的收获成效。清收工作的难点在于源头的控制，源头还是在于现有存量贷款中的未暴露风险，做好扎实的贷后管理和检查工作，及时的发现风险，识别风险，在风险形成以后，能提前入手，做好决策，

在不良资产处置中，占住先机。清收与控制并举，要收回，也要遏制不良贷款新增。

改变以往催收工作的催收不力，明确催收的目的就是为了要收钱，而不仅仅是一个形式上的过程，真正做到要穷尽一切手段，给被催收人以足够的压力，要形成邮政银行的欠款，真不是好拖欠的，真正打击一部分有能力而没有还款意愿的客户。

不良贷款清收工作，还需要熟悉相关法律，一是保证在催收的工程中，催收行为的合法性。二是通过保全、诉讼、执行等手段来收回我行的不良贷款。灵活运用法律武器，送传票、开庭、送判决书，到最后的强制申请执行都是对老大难不良贷款清收有很好的效果。在送传票、开庭、送判决书等流程中，我全面参与，并在这些过程中，直接向客户施加影响，一般来说客户在面对吃官司的事情上，若有钱或是能够想到办法筹钱，大多会把钱还上。

小组内部形成每周一次的总结例会机制，和月度总结机制，总结工作中的不足以改进，提炼工作中好的做法以发扬。在下班时间，还要加强学习相关的业务及制度，和注重学习相关的法律知识，清收工作需要法律知识为支撑，才能更好的做好催收工作，取得最大催收成效。

在接下来的工作中，我将加倍工作和学习，以更高的标准要求自已，提高自身专业素质，以高效的、创造性的工作报答xxx的培养和组织的关心，为xxx更加美好的未来而贡献一己之力。

2023年银行资产质量报告 银行资产保全个人年度工作总结优秀篇二

一是存款理财快速增长。截止至20xx年年底本外币总存款余额预计超过xx亿元，比上一年度增加xx亿元。其中预计：黄

金理财存储增加xx亿元、人民币储蓄增加xx万元、证券以及保险存储理财增加xx万元；外汇存款增加xx万美元。全年平均比去年平均增加xx亿；此外，截至十月底，我行1000万元以上私人银行客户673户，较年初新增177户□aum值亿元，较年初新增亿元。

二是贷款扩大结构优化。年末各项贷款约超过xx亿元，比去年一年度增加xx亿元，主要增投于xxx方面（可根据客户本行详情填写）；信贷资产总体上仍保持较高质量，不良贷款占比低于xx%□综合收息率预计达xx%□收息水平较去年上升xx位。

三是经营利润将倍增长。至今年年末，我行创利水平预计可达xx万元，其中人民币利润约为xx万，外汇利润约为xx万美元，结售汇手续费收入约为xx万元。人均利润达xx万元。同过上一年度的创利水平相比，今年我行的利润水平实现了增速比例式的发展。

（一）统一思想调研，明确工作思路。

自今年年初以来，我行深度落实“高目标引领、新位次拼争”的工作目标，贯彻全行“贾路爱个人银行体制机制建设，促进个人银行业务战略性调整“的主要思想，进一步深化全行人员对个人银行业务的思想认识。明确了“机制灵活、节约经营、高效管理”的个人银行业务整改发展思路。并确定了以产品建设和经营为核心的营销模式，以完善而优质的服务态度和高效的服务宣传为着力点，将我行的各个个人银行营销单位组织成为具有高效业绩，职能明确，工作协调，发展统一的个人银行业务营销体系。为进一步增强全行的个人银行业务绩效，带动全行个人业务的营销高效发展，我行紧抓名单制客户资源，积极营销扩展外资，并由各支行领导分别亲自带队，并积极组织我分行相关部门负责人和客户经理共同落实“走出去”的政策理念，到各个地区个人银行业务

发展好的分行进行学习交流。进一步扩宽视野，取其精华。在分析对比下，发现本行的工作不足，结合本行的工作实际制定和改进了各相关营销方法，并有力而又稳健的推进了我行个人银行的机制体制建设。此外，我xx分行私人银行中心营业部还以及各个支行均紧密以城区各行的名单制为主要抓手，充分利用了岁末年初的良好时段，对我行的各资深客户进行了拜访。并对潜在客户展开了积极的营销，全力挖掘行外资金，并因此而取的了一定的成效。

（二）坚持公私联动，动态营销团队。

在20xx年，为进一步做好我行的私人银行营销工作。我行积极组织专业的个人银行营销团队，以公私联动为中心，迈动步伐，坚持“流动性”的营销策略，以争取最为优异的工作业绩。我行在成立个人银行业务营销团队的同时，依旧保留了原营销团队，并对其分别分配了相应的营销任务，让其能够充分发挥之职责，达到多效结合的营销业绩。

在20xx年度，我行组建了强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组，对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战，上下联动，精兵攻坚。突出竞争优势，抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章，以优质的服务吸引客户，大力营销总分行推出的新业务品种，为客户提供了一系列的服务方案，争取在服务的优质和规模上列显突出；我行领导以身作则，带头攻关，坚持合理运用自身时间用于走访客户，并保证对重点客户每月进行一次拜访，重视改善和提高银行与客户之间的关系。通过不懈的努力，今年我行新争取到了一批有潜力的项目，为我行实现20xx年的“开门红”业务打下了扎实的基础。

（三）开展有效措施，实施营销举措。

在20xx年度，我行细分市场，准确定位，抓住重点，积极营

销批发业务。并明确了重点的定位目标，建立出一套具有灵敏反应、快速决策、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展了各项工作，全方位的拓展市场。

今年我行坚持品种的创新和服务的创新，多方位的发展营销业务。紧抓代客理财资金归集、农村乔迁入户存续、推行vip服务等重点工作，抓好本外币储蓄存款攻坚战，以争取有价值的私人客户为重点，大力营销各项新型业务。开拓了规范化服务流程标准，全面提高了服务水平，为储户提供温馨而又诚信的业务服务；此外我行好加大了吸收理财资金力度，抓住理财资金的营销特点，动员全行人员共同针对周边的商企、农村新户和资深客户，开展具有吸引力的理财推销，进一步展开有效地理财资金吸收活动。为加大客户的忠诚度，我行还推出了私人业务vip服务方案，开设了vip优先通道，建立了vip客户档案，形成了实施差别式服务，为有价值的私人大客户提供一系列的理财服务工作，并对此加大宣传力度，借农村改造拆迁这一契机，开展“沟通拜访”活动，各支行均积极参与，以此来加深了我行对农村业务市场的渗透力度，宣传了我行的理财业务，提高了我行的诚信力度和良好形象。通过一系列的努力与策略实施，截止至今年年末，我行的业务水平得到了大幅度的提高，增幅比较去年增加了xx%□

（四）增强贷营力度，优化信贷结构。

为增强长期发展潜力，我行从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。在今年，我行推出了优良客户的贷款营销，针对我行长期服务的重点企业和私人客户，加大了授信额度，开展了主动的营销贷款。此外，我行还强化了项目贷款的营销，加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资

产管理水平。此外，我行还严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，我行坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。我行利用严格的信贷管理的制度，使我行信贷营销工作成为得到了良好的绩效表现。

（五）强化内部管理，创新管理思路。

自今年以来，我行首先健全了全行的规章制度建设，完善了执行、监督、检查机制。首先是在全行范围内严格执行了我行的员工管理制度，使全行人员皆能建立起一个遵章守纪的习惯；其次我行还加大了工作监督检查力度。定期实行了基层工作检查，并规定机关职能部门对我行基层工作进行全面检查，以此来加强我行的社会督查力度。此外，我行还坚持每月出一份内部管理通报，把内部管理水平与效益工资相挂钩。并建立了管理干部惩罚机制，对与在工作中存在有管理不力、业务停滞或其他问题的管理阶层干部进行书面警示，并实行其他实质性惩罚。同时，重视加强财产管理、和办公用品招标采购，控制管理成本，减少费用支出。

在20xx年度，我行还重点创新了制度管理方法，充分将严格的管理制度和科学管理理念相结合，力争管理上的再创新高。我行成功建立了一系列的高效内部管理体系，实现内部管理一体化、绩效评估数据化，促进管理全面化。

（六）突出工作举措，落实营销绩效。

在今年我行的各个支行人员用强烈的责任心和使命感、坚忍不拔的毅力，找准工作的切入点。实际思考，研究措施，并与相关人员展开了积极的交流，从中获取了有价值的信息，并根据实际情况不断调整了营销策略；真正做到将“走出去”营销的要求落实于工作实际，挖掘出了一批高端客户资源，为年末岁初的收官与“开门红”做出了良好的铺垫。为做好我行的营销工作，我的工作均发挥自身全部价值，

在工作中找准信息，并找出相关人员对具体负责人作出重点营销策略进行对象化的分头营销，通过与他们的沟通、协调，确保我行的营销工作施展成效。此外，我行人员还充分落实了资金到账制度，实际提升了我行的信誉度。

（七）开展创新服务，提升服务档次。

自年初以来，我行十分重视加强和改进服务工作，多次研究和部署改进服务的有效措施，通过形式多样的活动，加强了全行诚信优质服务的工作理念，使我行今年的整体服务水平有一进一阶层的提高。我行继续坚持了去年“一流服务工作报告”总结出来的一些行之有效的措施，如推行针对可提升的私人银行潜力客户和重要的高净值客户，开展形式多样的不同主题的财富营销活动。积极组织客户参加总行、省行开展的高尔夫、品鉴经典、海外游学等各种主题活动，各行也可充分利用客户资源建立各类沙龙和俱乐部，增加客户吸引能力和凝聚能力，丰富客户维护手段。并坚持深入开展服务技能比赛、以及定期开展座谈研究会、企业财务人员培训、业务宣传等行之有效的高效优质服务主题活动。今年以来，我行营业部通过推行重点的创新服务和营销工作，如：在重大节日开展强化营销，建立生日祝福制度，为客户配备适宜、特色化礼物，如包装后的黄金、纪念币、全套版本人民币、集邮册。定期开展高端专题沙龙等活动，为客户提供养生、美容、保健、医疗、理财咨询等专家讲座，为客户提供适合的增值服务等。获取了良好额成绩，为我行储蓄工作开辟了新思路，提升了我行的竞争力。

（八）细化工作要求，强化中心业绩。

2023年银行资产质量报告 银行资产保全个人年度工作总结优秀篇三

1、学习方面，自觉加强相关金融政策及法律法规的学习，不断提升自身的整体综合素质。

作为一名普通的前台综合柜员，我自觉利用休息时间，系统地学习了相关规章制度和新下发的各项文件，使自己对现行的政策、规章制度有了一个较为全面的认识，对于日常柜台上的客户业务咨询也能给予正确的反馈和答复。

此外，我抓住学习的机会，积极参加联社、基层社各种培训和技能考试，并注重对各种资料的学以致用，日常实战中不断积累了工作经验。

2、工作方面，认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

一是我在具体的业务办理过程中，坚持做好“微笑服务”，耐心细致地解答客户的问题，树立热忱服务的良好窗口形象。

二是存款任务是关键，为完成我行的存款任务，我充分利用日常工作机会，在业务办理过程中做好存款营销工作。业余时间，走亲串朋、动员社区的储蓄存款，积极宣传相关的优惠政策、理财技巧等，积极完成了上级支行下达的存款任务。

三是积极主动地营销我行的新产品和新服务。我立足我行实际，认真学习我社新兴业务和新制度规章，如公务员贷款、失地农民专项贷款等特色业务，耐心给客户讲解相关类似业务的相同点和不同点，讲清利弊之所在，提供有利建议。

四是勤勤恳恳地完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，帐表的装订等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

3、生活方面，与人为善，注重培养自己的团队精神和协作意识，不断提升自身价值。在提高自身素质的同时，我尤其注重团队精神的发挥，团结好各位同事，确实做到“想别人之所想，急别人之所急”，积极营造团结积极的工作氛围，有效开展好我社的各项工作。

4、安全经营方面，增强防范意识，熟练掌握、使用好各种防范器械。

经常检查电路、电话是否正常，防范器械是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等。结合自身工作实际，加强凭证、印章管理，从源头上防范案件。努力把安全工作确实落到了实处。

一是学习的积极主动性还不够，因家庭因素、工作开展因素的客观因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

二是创新意识和积极意识不足，在自觉主动学习方面，与年轻大学生相比还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

三是工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

一是继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考银行从业资格证的相关科目考试，职称资格考试，针对自身积极不足的实际，自觉提高整体综合素质。

二是不断提升自身综合技能，如专业技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

三是充分理解客户的心态，进行换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

四是熟练掌握各种业务技能特别是计算机操作技能、财会业

务等技能，努力适应时代发展需要，更好地迎接转型的要求。

我将努力克服自身的不足，严格服从领导安排，积极开拓积极，不断提高自身综合素质，有效履行岗位职责，当好参谋助手，与全体伙伴们一起，团结一致，为我行经营效益的提高作出自己的努力。

2023年银行资产质量报告 银行资产保全个人年度工作总结优秀篇四

时代的发展已使银行业由一个最安稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对银行业职员来讲，比以往任甚么时候侯更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益剧烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习掌控这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些实在不是只简单地学些操纵规程就会的，还要懂些相干的微机操纵知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种以为掌控一定的会计操纵技能就是合格职员的片面善习。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思惟活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不但要加强自己的专业理论学习和相干业务技术的学习，进步自己的业务技能，还要有针对性地进行法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不但做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，特别在业务交换上，主动向同事们先容自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同道进步操纵技能，帮助他们共同进步业务水平，进步我们整体的服务质量。我们青年员工不但要自己学习，还要带动其他同学一起学，构成良好的学习氛围，不断进步本身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同道佩服的技术型人才。

敬业爱岗是我们每个人应具有的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高务远，总抱怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，实在天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟习，我们就应当在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重任，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推委，要虚心向老同道请教，积极寻求解决题目的办法，题目解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈复辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投进到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的上风，掌控新业务新技能后要向其他同学讲授，使大家都尽快掌控以增进业务的更快发展。

开辟进取，不断创新当前，建行，中行已前后成功上市，工行也在积极做上市前的预备工作，在这类背景下，关于中国农业银行改革的话题遭到广泛关注，固然人们的关注通情达理，但一些不正确的报导，也给农业银行的改革增加了一些没必要要的压力，影响了农行的品牌形象。固然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有贸易银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固建立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开辟进取，不断创新。做为前台部分的一位普通员工，我们不但要为客户服好务，还要深进了解客户的需求，还需要甚么样的产品，然后将此信息反给后台科技部分，便于其研究开发新产品整合现有产品，进步产品功能的丰富性，便利性从而进步全行的综合竞争力，做为年轻的一位治理者，我们要组织调和现有的劳动资源，实现劳动最优化，效力最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开辟进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到

县行的更是寥若晨星，在这类情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工建立一种积极向上的良好氛围，建立农行一流的品牌形象，为xx农行的健康强大发展做出贡献！

2023年银行资产质量报告 银行资产保全个人年度工作总结优秀篇五

20xx年xxx支行的各项工作基本告一段落了，在这里我简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

随着年龄的增长和各种工作经验的增多，我对我个人在工作中的要求也在不断的提高。我所在的岗位是前台的服务窗口，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。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。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向别的'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。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

我有渴望学习新知识的热情，在每一次行里发展新业务的时候。只要需要有人在单位加班，我都是头一个站出来。不论加班到几点，我都从来没有任何怨言。因为我知道，这也是单位领导对我个人的信任。我也会积极的利用好每一次学习新业务的机会，做好各项新业务的测试工作，不给整个支行的工作拖后腿。在这种想法下，我很好的完成了行里交给的每一项工作。也受到了同志们的好评。我工作到现在，从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有

不同看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。

xxx支行位于商贸区，客流量较大。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。

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，相互交流工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩！

2023年银行资产质量报告 银行资产保全个人年度工作总结优秀篇六

从工作一开始我们就在全力的冲刺，因为我们跟其他同行之间的角力太过激烈，只要有一点放松，就会失去很多机会。于是我就和同事们一刻不停的忙于工作，在把握好手里现有资源的同时，也在寻找新的机会，开拓一下部门业务。利用改变形态和服务体系，让自己可以涉及到更广泛的服务内容，接触到更多的客户，才能超额完成指标。

已经可以清楚的看到网络金融的发展势头，当然这里面也存在着一些不良的企业，而我们为了可以使自己做到长期立足的效果。我们则把自身体系的性质给进行了严格的设定，一个人是不做黑色金融，不以侵害和诱导为运营手段，对用户实现透明化服务。杜绝含糊不清的蒙混和欺诈，一定要用正当诚实的方式获取利益。

现在有很多网络金融平台都会泄露一些信息甚至是向外界出

卖，最后使用户的信息被泄，日常生活经常遭到电话轰炸，这就造成非常恶劣的后果。我们除了积累收集数据之外，最关键的是我们非常关心这部分信息的安全，每一组数据我们都想对待生命一样小心，决不让它有一丁点的泄露。能够做到铜墙铁壁一般的防护，一个是我们监管执行的够细致，二来后台运营技术过硬。