

最新邮储银行案防心得体会(汇总9篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

邮储银行案防心得体会篇一

我叫***，是邮政储蓄银行漯河市郊区支行的一名普通柜员。参加工作以来，始终以“道虽通不行不至，事虽小不为不成”为人生信条，从每一件小事做起，从点点滴滴做起，在平凡的岗位上严格要求自己，始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念。踏踏实实、勤勤恳恳工作的同时，我也不断丰富自己的业务知识，提高自身的业务技能，努力把自己造就成为一名新时期“自尊、自信、自立、自强”的新型邮储人。用自己的辛勤和智慧为自己赢得了荣誉，受到行领导和同事们的一致好评。

今年以来，我共发展优质客户（5万元以上客户）200多户；销售基金1300万元，人民币理财产品500万元；绿卡通卡新开户800户，电子银行开户350户；代理保险业务650万元。

近年来，新的工作环境和全新的业务，使我深刻地认识到，只有树立“工作学习化和学习工作化”的终身学习理念，努力加强自身学习，练就过硬的本领，提高自身素质，才能为客户提供高效率、高质量的服务。作为一名年轻的员工，我始终把业务学习和知识储备放在首位。只要是银行开展的业务，我都率先及时学习，掌握制度和业务要求，通晓每一个细节，坚持边干边学边练，努力做到技术全面，业务精通，不断拓宽视野，提升综合素质。担任普通柜员以来，我以更加严谨、细致、负责的工作态度，虚心向比自己业务能力强的同事学习请教，凭着扎实的银行业务功底和对银行业务较

全面的了解，及时准确地处理各种类型的业务难题。为适应岗位要求，我也充分利用业余时间学习领会国家金融政策、法律法规和现代商业银行管理知识，学习银行各项规章制度。面对竞争日趋激烈的金融市场，我一刻不敢松懈学习思想，不断的加强自我“充电”。由于丈夫常年在外地工作，还要承担起照顾孩子气的重任，面对家庭和事业我努力平衡好二者之间的关系既要做一个称职的母亲，又要做一个优秀的母亲。

邮储银行是一家年轻的银行，近年来随着我行改革的深入，规范化服务的实施，对银行最前沿的柜员，提出了更高的要求，不仅需要具备全面的业务素质，更需要能给客户提供优质的、个性化的、情感化的高层次的服务，同时还需具备敏锐的嗅觉以便及时捕捉来自各方面的信息。一直以来我在工作中，本着“热情、礼貌、快捷”的服务承诺，对每一个客户的'询问都能耐心解释、有问必答、贴心服务，依靠周到的服务使跟客户建立了良好的关系，并不惜在班后时间亲自上门解答疑难问题，功夫不负苦心人，在我超额完成了领导给我们的工作计划。在长期的一线服务工作中，我一直坚持做到视客户为亲人，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，以自己真诚的服务赢得了客户的尊重和信任。

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，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。平时总是提前到岗，抢着做好内务工作，并按照省、市分行开展规范化文明优质服务的要求，兢兢业业、勤勤恳恳、严格做到“三声”服务，以饱满的热情，迎接着每一位前来办理业务的客户，对个别态度不好的客户，从不正面顶撞，而是好言相劝，耐心解释，用真情去感动他们，竭力使每一位客户高兴而来，满意而去。

郊区支行工作紧张，业务量大，我们每天早7点半就来到单位，晚上通常要在19点以后才能下班，一天的工作时间近十二个小时。即使是平时的休息日，只要工作需要，我也会随叫随

到，没有任何一句怨言，我认为，要珍惜自己的工作岗位，作为一名职员，做好自己的工作是天职。作为一个女人、妻子、母亲、女儿，承受着工作和家庭的双重压力。但在家庭和事业的天平上，我会把砝码放在事业上，用忘我的工作精神赢得领导信任和同事的尊重，为郊区支行的发展贡献自己的力量！

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。展望我行未来发展前景，我倍受鼓舞，充满信心。今后努力学习，全面提升自身素质，为我行的发展献出自己的才智。在未来的工作岗位上我将会义无反顾地在郊区支行的这片沃土上继续追求、耕耘，向着更高、更新、更远的目标前进。

邮储银行案防心得体会篇二

根据中国邮政储蓄银行的定义，邮政储蓄小额贷款业务是中国邮政储蓄银行面向农户和商户(小企业主)推出的贷款产品。农户小额贷款是指向农户发放的用于满足其农业种植、养殖或生产经营需要的短期贷款。商户小额贷款是指向城乡地区从事生产、贸易等部门的私营企业主(包括个人独资企业主、合伙企业合伙人、有限责任公司个人股东等)、个体工商户和城镇个体经营者等小企业主发放的用于满足其生产经营资金需求的贷款。

20xx年6月22日在xx省xx县试点开办小额贷款，此次小额贷款业务是由中国邮政储蓄银行与德国技术合作公司联合开发，由德国技术合作公司提供技术援助的一项合作项目□20xx年12月，小额贷款业务系统在全国上线运行□20xx年1月邮储银行发布《小额贷款业务管理办法(试行)》，规范了业务流程和风险控制。

截至20xx年6月，全国31个省(区、市)分行和5个计划单列市分行全部开办了小额贷款业务。截至20xx年4月末，全国所有

的312个二级分行、1946个一级支行的2542个二级支行实际开办了小额贷款业务，有23个一级分行所有的县市都开办了小额贷款业务。截至20xx年底，全国累计发放小额贷款48万笔、金额312亿元，贷款结余43万笔、金额266亿元。截至20xx年4月末，全国累计发放小额贷款92万笔、金额569亿元，贷款结余73万笔，372亿元。小额贷款业务开展过程中，得到了监管部门的大力支持，形成了地方政府欢迎、农民受益的良好局面。根据计算机系统的分析，截止20xx年12月，全国各地发放贷款的单笔金额平均为8万元左右，平均期限在10个月左右，而90%左右的借款用途是生产性用途，10%左右的借款用途是消费性用途。截至20xx年底，只发生了15笔贷款逾期30天被扣划的情况，还没有发生过贷款损失和客户纠纷的情况。

邮储银行小额贷款开办后，受到了社会各界的高度关注，得到全国各地商户、农户、小企业主等目标用户群的热烈欢迎。

近年来，随着金融体制改革的不断深化，农村金融市场出现了一些变化：一是各大国有商业银行相继退出农村金融领域；二是农业银行为追求自身利润最xx而大量撤并在农村的经营网点，随着粮食流通体制改革的不断深化，农业发展银行的业务逐渐萎缩，功能比较单一；三是农村信用社长期以来作为农业银行的基层机构存在，其制度变迁的“路径依赖”难以打破，商业化经营倾向严重，按合作制原则规范进展步履维艰。而邮政银行各项业务的发展，使其已成为一支不容忽视的金融力量，邮政储蓄服务的触角已深入到农村社区的每一个角落。邮政储蓄银行通过其遍布的网点优势和积极的资金运用，能够为支持国民经济发展和方便城乡居民发挥重要作用。同时，邮政储蓄银行在有效降低农村金融服务的交易成本方面，有着其它银行不可比拟的优势。

(一) 邮政储蓄庞大的农村网点机构可以有效降低签约成本

邮政金融依托中国邮政庞大的网络系统。全国邮政储蓄网点总数超过3.7万，其中三分之二位于县城及县以下地区，尤其是在一些较为偏远的农村和山区，邮政储蓄是当地居民能够获得唯一的金融服务渠道。邮政储蓄在农村已经拥有了相对稳定的市场基础，目前农村储蓄余额的近40%集中在邮政储蓄机构，同时全国4.5万个邮政汇兑网点中有70%在农村，有将近70%左右的汇款交易流向农村。可以说，邮政储蓄是深深扎根在农村地区的金融机构，是连接城乡之间的最大金融网，可以有效降低签约成本。

(二) 邮政职工与当地居民的密切联系可以有效降低信息成本

邮政系统农村网点员工长期工作在农村基层第一线，邮递员、“三农”服务站工作人员以及提供种子、化肥等物流配送的人员往往走村串巷，对当地居民的状况非常了解，在当地都具有一定的影响力。邮政系统近几年推行“绿卡村”建设工程，利用基层网点的人员力量，对农村用户的家庭成员状况、从事职业、收入状况等进行走访和建档，重点对农村的“六大户”等进行了详细的调查和分析，掌握的大量第一手资料，可以有效降低放贷过程中的‘信息成本问题。

(三) 庞大、优质的邮储资产带来强烈的放贷冲动

邮政储蓄银行的资产规模位居全国第五[20xx年8月之前，邮政储蓄机构吸收的资金全部转存中央银行，其后吸收的存款由国家邮政储汇局统一运作，主要渠道是风险相对较低的协议存款和国债投资。虽然面临着人民银行老存款转出等客观因素的影响，邮政储蓄资金运用的难度和风险性均有所加大，但与其他商业银行相比，仍然呈现出低风险的特征，与国有商业银行不良资产状况形成鲜明对比，为以后的发展打下了轻装上阵的良好基础。

(四) 全面的服务能够为“三农”提供更为全面的金融产品

目前，邮政储蓄农村网点除了办理存取款业务外，还能办理绿卡、异地存取业务，包括代收话费、代收电费、代理保险、代发工资、代发养老金等众多中间业务，可为农民提供较为全面的金融服务。经过多年的金融信息化建设，邮政储蓄的绝大多数网点实现了通存通兑，能够提供横跨城乡、范围广泛、方便快捷、费用低廉的支付结算服务。随着国家加大对“三农”的支持力度，推进新农村建设，农村经济必将快速健康发展。邮政储蓄庞大稳定的网络优势，可以成为连接城乡之间、地区之间的金融纽带，这是一些区域性金融机构无法做到的，也正是邮政储蓄的核心竞争力所在。

(一) 邮政储蓄贷款业务经办人员和管理人员素质参差不齐。

虽然邮政储蓄贷款经办人员经过了统一培训，并取得了合格证，但基础薄弱，管理经验少，且业务经办人员和管理人员来源复杂，实际工作水平相差很大。

(二) 资金运用不尽合理。

目前，邮政储蓄银行并不同于一般意义上的金融机构，资金运用渠道难以得到灵活拓宽，随着新增储蓄存款快速增加，资金运用难的问题突出，不少邮政企业挤占挪用了邮政储蓄资金。

(三) 市场定位单一。

一是业务宣传有待加强。目前只限于媒体宣传和海报、宣传折页等宣传品的发放，深入到广大农村，对农民做更详尽的宣传，让他们真正了解邮储贷款简便、快捷的特点不够；二是县级邮政储蓄部门贷款审批权限偏低，只能审批10万元以下的贷款，邮政储蓄银行小额贷款业务发展策略研究不利于有效拓展业务。

(一) 加强信贷队伍和信贷制度建设

目前，在我国金融业产品同质化竞争较明显的情况下，既要积极创新金融产品，不断满足客户的个性需求，更要立足服务行业的根本，开展服务竞争，而服务能力的高低则取决于服务人员的素质。长期以来，邮政储蓄“只存不贷”的经营状况，造成了其从业人员缺乏必要的信贷风险意识和风险管理能力。为此，邮政储蓄必须在现有人员配备情况下，通过系统的专业培训和信贷人才引进加强自身的信贷队伍建设，不断提高服务水平和质量。同时，加强信贷制度建设，为开展小额信贷业务提供制度支持。

(二) 促进农村信用环境建设，加强经营风险控制

邮政储蓄要在当地镇委、镇政府的支持下，依靠村委会(村支部)以及村民代表的参与，共同对农户资信状况进行调查和评估，划分信用等级，根据不同的信用等级授予信用贷款额度，签定贷款最高限额合同，发给《农户小额贷款证》，按照“一次核定、随借随还、余额控制、周转使用”的原则，使农户可以在核定的贷款额度内随用随借，随借随还，无需任何担保。其意义在于实现政府、村委会(村支部)、邮政储蓄、农户的“四位一体”，利用村委会和部分村民代表的人缘、地缘优势，帮助邮政储蓄解决发放农户小额信用贷款中的信息不对称问题，并借此促进农村信用环境的建设。此外，邮政储蓄要加强与政府和司法等部门的配合，运用经济、法律、行政、社会舆论等各种手段，坚决打击恶意逃废金融债务的行为，加强对到期、逾期贷款的清收。

(三) 制定合理的小额信贷利率，提供更多符合当地市场环境的信贷产品制定合理的利率对邮政储蓄小额贷款的可持续发展十分重要，与其他商业性贷款相比，小额信贷的经营成本较高，其利率水平一般高于由市场形成的一般商业利率。国际研究发现，小额信贷有效利率只有达到16%才能覆盖其经营成本。但是如果邮政储蓄实行如此高的利率，会违背支持新农村建设的本意，因此国家应当给予邮政储蓄相应的政策扶持。邮政储蓄也应当对当地的信贷市场状况做充分的调研，

找准信贷支持的切入点，创造性地设计符合农村信贷需求的小额信贷产品，以满足农村地区农户和小企业对金融服务的迫切需求。

(四) 加大宣传力度，提xx政储蓄小额信贷的知名度

中国邮政储蓄银行应通过不同的宣传方式，来不断提xx政储蓄小额信贷在社会和客户心目中的知名度，为邮政储蓄小额信贷的快速发展提供舆论支持。小额贷款业务作为邮政储蓄为客户提供资金支持的服务性业务，放款快、操作透明是其宣传的主要亮点，在小额信贷业务开办伊始，就要始终坚持以“维护客户利益”为宗旨，以“放款快、不需要请客送礼”为特色，以“客户满意”为目标。在前期宣传阶段，开办小额信贷业务的市区和县(市)，通过在各邮储营业网点悬挂宣传条幅、设置业务咨询台、播放宣传片、录制农村广播录音带、邮送广告等多种形式，迅速提xx政储蓄小额信贷业务的知晓度。在扩大宣传阶段，要充分利用电视、广播、报纸、墙体、中邮dm等形式开展覆盖面广、持续性强的扫街式业务宣传，进一步扩大邮政储蓄小额贷款的市场影响力。在实际调查中，信贷员要利用走访调查时机，进行散发宣传，现场讲解，为更多的商户和农户更直接、更有针对性地推介此项业务。

在我国新农村建设不断推进和深化的形势下，邮政储蓄银行要按照银监会确定的“互补优势、互换市场、互惠共赢”的原则，积极加强与政策性银行、商业银行、农村信用社等各类金融机构的联系，加快联动发展，开展支农业务合作。要将小额贷款业务积极融入农村基础建设和农业综合开发等领域中去，为我国农村经济发展提供资金支持。

邮储银行案防心得体会篇三

时间如骏马过隙□20xx年结束了。春去秋来平凡而不简单的一

年。在各位领导的帮助带领下，以及和同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，我顺利地做好自己的工作，这也算经历了一段人生的考验和磨砺。感谢邮政公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。20xx年加入速递公司这个大家庭。我身为外来务工人员能成为邮政速递的一员感到无比的光荣。随着公司改革和同事们的'帮助逐渐成长，在风里来雨里去的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。客户轻声的谢谢就是最大的理解。以下就是我今年的工作总结：

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项公司规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持谦虚、谨慎、律己工作态度，在领导关心培养和同事们帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，履行好岗位职责，坚持理想，坚定信念，不断加强学习，挖掘开发新客户。经过努力1—12月份完成26.78万业务。收入业务占比完成90.6%。欠费每月清零。妥投率。思乡月。月递情谊。按照公司下达任务100%完成。

一个优秀的军师抵不过三个优秀的士兵，在现任经理的带领下，速递站员工营造了一份有活一起干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围在这个小队里也体会到了无血缘的兄弟之情，深信ems全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。有一朝气蓬勃的明天。只有公司发展好了。我们的工资福利才会好。勤勤恳恳工作才是我们唯一的选择。

在这4年多的时间里和客户沟通中，也有失误冒进的过失。现在的市场竞争极其激烈，逆水行舟。不进则退。对电子商务客户需求了解不够细腻，导致极少部分客户对ems失去信心选择民营快递。在接下来的工作中要每日跟进客户动态，掌握邮件路向，发现一起问题解决一起，及时沟通解决不累计失误。抓住每次对手失误客户回头选择ems的时机积极促销提供非邮公司不能提供的服务在同等价格上比速度，在同等

速度上比服务。

20xx年，是全新的一年，是自我挑战的一年，总结经验和教训。必将有利于自己的前行。我将努力改正去年工作中的缺点，把新一年的工作给自己一个规划，尽自己最大的能力完成公司下达的任务和目标。为邮政速递的发展贡献自己的力量。

邮储银行案防心得体会篇四

在中国异彩纷呈的金融长廊里，有一道靓丽的风景。它葱绿浓郁、青翠欲滴、生机勃勃、令人向往。它就是——中国邮政储蓄银行。

它诞生於农历正月初二鞭炮炸响的欢乐里，诞生於大红春联的喜庆中，诞生於推杯送盏的问候祝福中，浩荡春风为它插上双翅，使它在发展自己、服务经济的天地里自由飞翔。明媚的春光为它披上霓裳羽衣，使它美丽无比，在中国金融行业里展现出独特的魅力。

如果说它是一列高速列车，那中国铁路就是笔直如砥的铁轨，为它提供了坚持可靠的依托；如果说它是善舞的美女，那中国邮政就是华丽典雅的舞台，为它提供了展示曼妙舞姿的天地；如果说它是一条蛟龙，那中国邮政就是集会的风云，为它提供了腾空的契机。而它又是中国邮政这只猛虎背上的双翅，翠绿园地里的红花，驾驶香车的宝马，蓝天里的白云、碧空中的星辰、、、二者相得益彰、珠联璧合、相辅相成。

根深才能叶茂，中国邮政储蓄银行之所以能够郁郁葱葱，参天覆地，这离不开邮政这纵横交错、发达、绵长、周密的根。更何况它已经有了12年储蓄的底蕴。12年，4380个日日夜夜早已使邮政储蓄深入人心。胡须银白的老大爷记得它的方便快捷、春花般的小姑娘记得它的诚信可靠。所以工人、农民、国内、海外早就盼望着它的升级蜕变。现在它顺应百姓之心，

社会潮流，终于发展成银行了，这使人民群众打心眼里感到高兴啊！而老百姓才是真正的土地。邮政发达之根深入到千万百姓之地，汲取着无尽丰富的营养、充足而甘甜的水分，所以它才浓郁苍翠、参天覆地、生机勃勃。

单一的邮政储蓄蜕变为邮政银行，这不只是名称的改变，而是质的飞跃，好比是丑小鸭变成了白天鹅，一飞冲天、一鸣惊人。在世人的眼前划过一道美丽的闪电、在人们的耳畔留下一阵优美的仙乐。它由单一的储蓄机构变成了业务众多的综合性银行，主要业务有“小额贷款业务”、“按揭贷款业务”、“服务三农业务”、“商务汇款”、“两岸双向电子汇款业务”等等。且已上市融资。因此可以断言，它是一个根基深厚、实力强大、前途无量的综合性金融机构。

而在银行林立竞争激烈的现代社会中，一个金融集团若想立住脚跟并有所发展，必须有良好的服务态度、可靠的安全措施、讲究诚信的职业道德。唯其如此才能成为友好、另人信赖的银行。而中国储蓄银行正是一个友好的值得我们信赖的银行。

好吧就让我们去领略一下它的友好、真情和诚信吧！

网点众多、遍布城乡，不论办理什么业务，走不上几步路就即可。走进中国储蓄银行，你会看到可亲的笑脸，阳光般灿烂的笑容。你会听到春风般温馨的话语，你会感到亲人的真诚，兄弟的情谊和朋友的随便；你会有家的感觉，主人的塌实。而当你还沐浴在这春风化雨的温馨之中时，你的业务已经办完。所以当你走到外边的时，你会感觉到天是那样的高、地是那样的远、山是那样的青、水是那样的秀、风是那样的柔、阳光是那样的暖、人是那样的亲、感觉就是那样的好！

业务众多，服务全面，不管你需要什么样的金融服务，它都能为您提供最安全的、最可靠的、最方便的、最快捷的、最优质的。

您远在海峡彼岸，想为桑梓尽一点情谊、出一点力量，顷刻而至。当乡亲们接到汇款时，那上面还带着您手掌的余温，那钱币的震颤里，还有您心跳的波痕。

它以最方便的手续为你撑起了致富的大棚，以最快捷的速度为我奏响了机器的轰鸣，以最安全的方式为他加速了资金的流通，它以诚挚的热情为咱红火的好日子添了一把柴，吹了一阵风。

不要担心，不要担心资金流失、银行倒闭。邮政银行资金充足，经得起金融界的任何风高浪急。邮政银行营运安全，内控严密，不管是何种业务、何种情况都绝对不出问题；邮政银行风险控制严格，稽查检查力度强大，计算机网络系统运行稳定，金库、运钞车、农村网点安全措施得当。可谓是固若金汤、坚如磐石。你携手邮政银行就等于紧紧把握住了安全。来吧，来吧！邮政银行是最可靠的银行、最安全的银行、最可信赖的银行。

老农笑了，笑得银须乱颤、皱纹舒展，笑声飘扬在田野，醉了鸟雀、醉了山花、醉了果树、醉了庄稼。他笑今年又是好收成，存折上的钱更多了，日子更美了，而这，除了党的好政策都与绿色天使——邮政储蓄银行分不开呀！

商户笑了，笑的激情四射、豪气飞升。笑声飘扬在商店里，醉了员工、醉了顾客、醉了琳琅满目的商品。他笑今年利润翻番、他笑今后的美好前程、他笑邮政银行这艘绿色护航舰使自己的征途风平浪静。

企业家笑了，笑的神采飞扬、青春迸溅，笑声飘扬在工厂里，醉了工人、醉了白领、醉了引领潮流的机械设备、醉了内外俱佳的产品。他笑面对金融危机的狂风恶浪。自己能够岿然不动，全因有了中国邮政储蓄银行，这绿色的屏障。

老百姓笑了、全社会都笑了，天也笑了、地也笑了、山也笑

了、水也笑了。为中国金融具有邮政储蓄银行这绿色的舰艇，为老百姓有了这绿色天使、为群众有了这样的绿色屏障！

邮储银行案防心得体会篇五

20xx年我局干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，圆满完成了上级下达的各项工作任务，现将一年来工作总结如下：

1、储蓄业务发展较快

20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为20xx年内完成20xx年初职代会上，我们根据市局文件精神提出了必须在第一季度完成全年储蓄余额净增任务的工作目标，邮政储蓄年终工作总结。同时加大了职工揽储力度和考核力度，以下、控制库存现金在xxxx以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。

第一季度我局储蓄业务是历年来完成的，，创下了我局储蓄净增余额的新高。

2、代办保险业务发展突出

邮政代理保险业务是邮政金融实施战略调整的重点业务，是规避金融风险、调整业务结构、实现多元化经营的有效手段。xx年是代理保险业务向科技化、成熟化、可持续化发展的关键性一年。根据国家邮政局发出的《关于加快xx年代理保险业务发展的若干意见》和省、市局的要求，我局把代理保险作为做大、做强“代”字号业务的切入点，充分利用邮政网络资源优势，努力开拓农村市场和大客户市场业务发展，积极与平安、人寿等多家保险公司进行全面的合作，联合开

展各类营销宣传活动，取得了较好业绩。为了充分做好这项工作，我们先后召开了三次发展保险业务工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请市人寿保险公司的讲师传授保险业务发展经验，并借鉴辽阳县局召开保险推介会的成功经验于4月29日召开了“鸿泰纳祥、绿衣献爱”保险推介会，实现保费42xxxx元，超出了原订的30xxxx元目标，达到了预期的效果，为今后保险业务的发展开了一个好头。这次推介会有1xxxx储蓄单位□6xxxx个人参加揽收，职工们为了这次推介会都做了不少的牺牲，付出了很多的心血，这也说明了我们是一个非常团结的集体，是一支特别能战斗的团队。

3、其他业务发展较快

按照平等协商、优势互补、互惠互利、共同发展的原则，我们积极开辟联合发展领域，寻求与电信、移动、联通、保险等企事业单位的通力合作，大力发展中间业务。今年5月份，我局开展的代售网通话费充值卡取得了快速的发展，仅一个月的时间就卖出了充值卡5xxxx多元。

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了xx的市场环境和客户需求，适时调整了业务开发重点，积极开展函件业务。今年许秀飞同志不辞辛苦，多次攻关，成功地开发了县政府、职教中心、国土局、法院、一中、北甸实验学校□xx发电厂等七家邮资封业务，元。同时他抓住“五女山申报世界文化遗产”的机会，积极与县委县政府沟通，发行“五女山山城个性化邮票”，为局创收4xxxx万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片xx枚，为移动公司制做了xx枚企业拜年卡，使我局在邮资明信片业务和企业拜年卡业务发展上实现了零的突破。

服务是邮政的永恒主题，是企业生存和发展之本。今年，我们把对外服务工作的要求提高到了以服务促发展的高度来对待，把改善服务作为企业经营的重要举措，以桓邮字[xx]1号

文件下发了《xx邮政生产服务考核标准》，并根据《本溪市邮政服务工作考核办法》的规定，对职工的对外服务工作做了明确的规定。根据《考核标准》我局在第一季度组织了以陈东副局长为首的联合检查小组于三月三日至三月十三日对全县十九个支局、班组及储蓄所进行了生产服务工作专项检查，对没有达到考核标准的5xxxx职工进行了处罚，对服务质量较好的投递班和泡子沿支局给予了奖励。通过检查，全局职工充分认识到了对外服务工作的重要性，都能自觉履行各项服务职责，使自己养成良好的行业规范和职业习惯，形成一种奋发向上的良好氛围，我局职工的服务水平和服务质量在第二季度明显提高。另外，为了使营业员、储蓄员、投递员等工种的对外服务工作更规范，今年我局共举办的两期业务培训班，共有职工6xxxx次参加了培训。此外，我们还在3月份开展了全县营业员、投递员资格评定考试，对原有的营业员、投递员进行了重新评定，共评定出投递员五名、营业员2xxxx。通过全局职工的共同努力，现在我局职工着装整齐，态度和蔼，文明服务、礼貌待客，对用户热情周到，基本杜绝了用户有理由申告，邮政信誉不断增强。

(二)进一步搞好星级柜员评定工作。推出星级柜员，实现星级服务是我行发挥比较竞争优势，提高服务质量的一项重要举措和形象宣传。要发挥星级柜员的榜样作用，带动一线柜台人员学业务，练技能，争当星级柜员。要注意培养星级柜员，同时对达不到标准的星级柜员要坚决取消其星级柜员资格。

(三)进一步落实规范化服务。标准化、规范化服务是我行树立良好整体形象，发挥整体竞争力不可或缺的重要方面，要充分发挥文明优质服务检查督导职能，积极协调配合有关部门，抓好规范化和标准化建设，重点抓好十统一的推广工作。

(四)继续加大服务检查力度和考核力度。我行已确定将服务检查工作作为一项制度，实行明查与暗访相结合，长期坚持

抓紧抓好，不留死角，不走过场。要坚持月检查制度、通报制度、服务工作点评制度、奖惩制度、考核制度等，做到规范员工服务行为有规章可循，有制度可依。要认真学习同业的好经验和兄弟行的好做法，推动服务质效的不断提高。实行综合考核办法，将文明优质服务工作作为一项重要指标，加大其考核权重，将文明优质服务工作放到应有的重要位置。活动结束后，对排名前3位的员工进行表彰，对排名后3位的员工进行经济处罚。同时在辖内每个季度评选一个优质服务先进集体，对在活动中有突出成绩的个人，授予优质服务明星荣誉称号。

(五)实施切实有效的社会监督体制。要面向社会，广开监督渠道。通过开展形式多样、内容丰富的百日优质服务竞赛、行业行风万人评、青年文明号、巾帼文明示范岗等争先创优活动，强化社会监督力量，对内形成比学赶帮超的核心竞争力和奋发向上的企业文化氛围，对外树立邮储银行诚实守信的良好服务形象，创造名牌效应。做到六个一样，即：工作忙闲一样耐心，钱多钱少一样欢迎，零币整币一样受理，烂币脏币一样收储，生人熟人一样对待，存款取款一样热情。

(六)正确处理文明优质服务与依法合规经营的关系。要坚持诚信经营，发扬金融三铁精神，严格按照规定开展代收代付及其它中间业务，严禁欺诈客户的行为。要加强存款管理，杜绝不正当竞争。要规范信贷行为，严格执行国家信贷政策，严格按照《贷款通则》等规定发放贷款。要规范结算秩序，严肃结算纪律，保证结算渠道畅通高效。要完善现金服务，解决好当前群众反映强烈的零币兑换服务问题，做好损伤票据管理及人民币反假工作。

作为一名刚进联通公司的新员工，对所有的一切都感到新鲜和好奇，以往是走进联通公司接受服务，感受联通公司上帝般的感觉，而现在我要作为服务者来面对广大的客户群体，来为客户服务，这对我可以说是一个很大的人生挑战。

我的工作主要是与联通客户直接面对面沟通。也就是要帮助客户可以顺利使用联通公司的服务。联通的客户分布甚广，各行各业的都有，甚至还有国家机关，像国税局、工商局等。

营业员的工作内容重复性较高。很多人都觉得它很隐性，看不到有形的成绩，我却觉得这项工作很有意思，它的喜悦与痛苦都来自于客户。看电视、电影，念书时，好象所有的对错都很清楚，非白即黑，但面对客户的反应，很多时候有理说不清，我得冷静面对他们情绪性的抱怨，甚至是谩骂的字眼。

刚开始我也常想，联通公司又不是我家开的，客户不顺，干嘛不分青红皂白地骂我，我也常被客户无理的反应搞得郁闷不已。但同时我也拥有笔墨难以形容的喜悦。记得我在做营业员的第二个星期，有位客户不太会使用自己的小灵通，连存电话号码都不知道，我很有耐心地教他操作，花了近半个小时的时间，终于把他教会了，听到客户的感谢声音，我差点兴奋地跃起来了。

邮储银行案防心得体会篇六

起初到综合部，我实习的岗位是事后监督，主要是基本业务的监督。先按每日营业轧帐单上登记的各类基本业务的交易总笔数、总金额分别与原始凭证进行校对，确认无误后，接着按照原始凭证的任意顺序，逐笔输入凭证打印的交易流水号和客户填写的交易金额，系统自动核对两项内容，回显交易流水中的其他内容。如果发现了不相符的情况，则手工联动登记差错。具体可以分为以下七种工作：

- 1、审查各储蓄所(柜)报表的各项业务凭证的内容是否合法、完整、真实、准确，将各储蓄科目传票的借、贷方发生额与营业汇总日报表上的各储蓄科目的借、贷发生额相核对，零存整取和活期存款还应加计各变动户存款余额与营业汇总日报表核对。

- 2、核打其它科目传票借、贷方发生额与营业汇总日报表其它栏借、贷发生额栏核对。
- 3、核打定、活期传票的利息付出数与利息支出科目副联传票付出利息数相核对。
- 4、审核空白重要凭证，有价单证数是否与营业日报表上的收、付数相符。
- 5、审查挂失，储蓄异地托收业务的处理手续是否符合有关规定。
- 6、根据昨日营业汇总日报表的各储蓄余额，户数，现金，库存重要空白凭证的今日结存与当日营业汇总日报表的各昨日存栏相衔接核对，审核营业日报表是否四栏轧平，当日各存栏是否正确，传票累计数是否相符。
- 7、如发现差错及时逐笔登记并通知总监督和有关所(柜)进行更正。

对可疑支付交易的. 参数规定是：一日累计取款超过50万元；单个账户：天内集中(一次性)转入金额超过100万元并超过3次分散转(取)出。单个账户：天内累计现金支付超200万元，清户前10天发生过200万元现金收付。

为确保建立有效的非现场监控和稽查管理，达到及时有效地控制储汇业务操作和现金流转过程中的风险，从而提高非现场稽查的控制力度和威慑力，防范和化解各类储汇业务的操作风险。实时监控员须对预警系统显示的风险进行排查，主要通过电话核销相关的风险预警。当发现了重大风险时必须及时通知稽查人员，由稽查人员进行现场稽查。发现较难判定的风险时，向协查人员发送协查任务书，又相应的协查人员协查并排除风险。

通过这些工作让我深切体会到要完成银行业的工作需要做到以下几点：

1、要有坚忍不拔、吃苦耐劳的精神。

俗话说：“吃的苦中苦，方为人上人。”一个人要想有一番作为，那么必须先学会吃苦。中国邮政储蓄银行作为一个长期服务于我国农村建设的经济组织，很多服务网点分布在我国乡镇，条件相对于城市来讲相对艰苦一些。在进入邮政储蓄这个大家庭以前，我就做好了充分的准备。年轻人就是要在困难的条件下不断的锻炼自己，培养坚忍不拔、吃苦耐劳的精神，为以后的事业奠定坚实的基础。

2、认真的学习的态度，不断提升自己的专业知识和技能。

作为银行业的新人，我们要学习的东西有很多。首先我们要有认真的学习态度，在学习中做到“多看，多听，多记，多练，多问”。其次虚心向前辈学习，积累工作经验，在工作中不断提高自己的专业技能。

3、树立以客户为中心的服务意识。

中国邮政储蓄银行作为服务性行业，提倡提供“精品”服务。银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现。我们柜面服务人员直接面对客户，我们服务质量的好坏，直接影响客户对我们银行的评价。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

4、学会勇于展现自我。

机会是留给有勇于展现自我的人。刚刚起步的中国邮政储蓄银行，体制尚未完善，需要大量的人才资源去完善。面对金融市场竞争日趋激烈，银行业城乡市场均出现新的竞争格局，

对邮政储蓄银行的发展形成很大压力。那么这个时候要学会展现自我，展现出自己的能力，为自己寻找到一个发展空间。这一个月实习时间使我较刚开始的一个月对银行业务有了更加深入的了解，包括银行组织框架、管理模式、业务范围等，并进一步坚定了往银行业发展的方向，虽然距银行要求还有一定的距离，但我会努力。

同时也提高了我的市场敏感度和市场开发的能力，对邮政储蓄市场有了更深的了解；在与人沟通交流方面有了长足进步，特别是与客户的交流。三个月的实习培养我的职业素质，从刚开始的基本业务的学习到后来的临柜实践，邮储银行严谨、高效、真诚的办公氛围潜移默化的影响着我，让我逐渐褪去学生的稚嫩，一步步向成熟的职业人迈进。两个月来，我拼命的学习、工作，全心全意投入职业，让我感受到了在邮储银行不一样的生活，让我的人生有了一种经历。

文档为doc格式

邮储银行案防心得体会篇七

尊敬的.各位考官、各位评委老师：

通过考试，今天，我以本岗位笔试第xx的成绩进入了面试。对我来说，这次工作机会显得尤为珍贵。

我叫xx，今年27岁，xx年xx月我从xx学院xx系毕业。由于**原因，使我与“太阳底下最光辉的职业”失之交臂。幸好，当时xx（原因），经人介绍，我在xx单位有了xx的工作经历。回想起那段时光真是既甜蜜又美好，虽然工资很低，但听着别人对我工作的赞美，看着那一双双充满信任的眼睛，我心里充满报幸福与甜蜜。我原想，即使不能转正，只要单位需要，就是当一辈子临时工我也心甘情愿。

今天，我想通过此次考试重新走上工作岗位的愿望是那样迫

切！我家共有三姊妹，两个姐姐在外打工，为了照顾已上了年纪的父母，我一直留在他们身边。我曾开过铺子，先是经营工艺品，后又经营服装。但不论生意做得如何得心应手，当一名银行职员终是我心向往之并愿倾尽毕生心血去追求的事业。我曾多次参加考试，但都由于各种原因而未能实现梦想，但我暗下决心，只要有机会，我就一直考下去，直到理想实现为止。

假如，我通过了面试，成为众多银行职员队伍中的成员，我将不断努力学习，努力工作，为家乡的教育事业贡献自己的力量，决不辜负银行工作者这一职业。

邮储银行案防心得体会篇八

中国邮政储蓄春节不放假！

历年来邮政储蓄春节都不放假。这跟邮政储蓄的业务范围有关系，可以追踪，

至改革开放前70.80年代都不放假，那时候人们邮信，买邮票，贺年卡等等。

银行放假吗？中国邮政20春节放假时间安排！

春节就要到来，在这欢庆的日子里，许多市民会趁着放假去银行办理业务，这时最关心的就是2017春节银行上班时间安排。以下是小编收集整理2017年银行春节放假时间，希望对大家有帮助！！

2017年银行春节放假时间

银行是金融机构之一，银行与我们的生活息息相关。有些地方银行在春节法定节假日当天是有放假的，平时双休日有安排轮休。其实大多数的银行在春节会安排值班的，但大部分

业务都不能办。

2017春节银行上班时间安排如下：2017年1月27日至2017年2月2日调休，放假7日。1月27日(星期五，农历除夕)、1月28日(星期六，农历正月初一)、1月29日(星期日，农历正月初二)为法定节假日;2月3日(星期五)、2月4(星期六)日照常上班。

邮储银行案防心得体会篇九

作为一名邮政员工，我很荣幸，它平凡而神圣。其中，经受过很多酸甜苦辣，但每次繁忙后取得的胜利，让我真正体会到了工作的乐趣和成就感！所以我要忠实着自己的岗位，更要敬业的完成自己的工作任务。

良好的心态打算人的进展潜力，专业的技能是我们工作的根本要求。假如思想上不求上进，没有过强的操作水平，那么工作将无法开展，自己的仕途也会步步维艰。有些方面我或许有些缺乏，所以在今后，我将敬业，勤恳的工作，学习一些优秀的东西，弥补自己的缺乏。要踏踏实实的`做好自己的工作，而不能一味的埋怨工作中的艰辛，要学会坎坷中成长。也不能认为自己已经做得挺好了，就满意现状。我必需不断的提高专业技能，做一名优秀的邮政员工。

所以我们要“邮政是我的进展平台，我是邮政的成长动力”的思想，树立坚固的人生价值观和努力奋斗的精神，不断提高自身素养献献于邮政事业，打造优秀的邮政品牌。