# 精选邮储银行网点员工年度述职报告(精)(四篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2025-05-14

*精选邮储银行网点员工年度述职报告(精)一在短短的五天时间里，省邮政储蓄银行的领导们带领大家回顾了我行的发展历史，了解了我行改革发展的经历，认真学习了有关规章制度及相关政策，接受了系统化的商务礼仪和服务礼仪培训。非常感谢各位领导给我们安排了此...*

**精选邮储银行网点员工年度述职报告(精)一**

在短短的五天时间里，省邮政储蓄银行的领导们带领大家回顾了我行的发展历史，了解了我行改革发展的经历，认真学习了有关规章制度及相关政策，接受了系统化的商务礼仪和服务礼仪培训。非常感谢各位领导给我们安排了此次培训。通过系统化理论化的学习我得到了很大的收获，现将自己的总结如下：

首先，培训使我对中国邮政储蓄银行的发展历程有了更清楚的了解。

中国邮政储蓄银行有限责任公司成立于20xx年3月20日，是全国第五大商业银行。我们省分行于20xx年1月成立，现已建成覆盖全省的金融业务服务网络，成为服务地方经济、面向城市社区和农村地区，为广大居民提供基础金融服务、沟通全省城乡居民个人结算的重要渠道。致力于建设资本充足、内控严密、营运安全、竞争力强的现代银行，为构建社会主义和谐社会做出新的贡献！形成了以外币存款为主的\'负责业务；汇兑、转账、银行卡、代理保险、代收代讨等多种形式的中间业务；协议存款、银行贷款和小额抵押贷款为主的资产业务，产品种类日益丰富，经营规模不断扩大，成为xx省金融市场的重要组成部分。

其次，刚刚起步的中国邮政储蓄银行，如何继往开来，与邮政协调发展？如何找准定位，向现代商业银行迈进?

全省金融市场竞争日趋激烈，城乡市场均出现新的竞争格局，对邮政金融业务发展形成很大压力。省分行将审时度势，确定分行战略发展方向，紧密依托和发挥邮政网点和网络优势，为城乡居民提供基础金融服务，积极稳妥地开展资产类业务，巩固并扩大农村金融市场，大力发展城市客户群体，赢得市场的主动权。

再次，中国邮政储蓄银行作为服务性行业，为何提倡提供“精品”服务。

服务行业除了出售自己的有形产品外，还要出售无形产品——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。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，更是银行履行社会责任、促进和谐社会建设的本质要求。

最后，非常感谢各位领导给我们安排的这次学习的机会，我也深深地体会到领导对此次培训安排的良苦用心，经过此次培训，我们深深体会到团队协作的伟大之处，这些都为我们今后的工作打下了坚实的基础并且增加了我们的自信心和责任心。只要我们坚持不懈、勇于探索、追赶高峰，不断地提升自己、优化自己，我们就一定会成功。

**精选邮储银行网点员工年度述职报告(精)二**

我原是\*\*邮电支行下面的一名普通营业员，自转岗信贷工作仅半年，调查贷款客户达40位，成功放款2315，发放贷款达93万元，而且所有贷款均属于正常类贷款。自在信贷路上从零开始的艰辛跋涉。我认为有以下几点体会;

面对一个全新的岗位，开始我还真有些胆怯。从\*\*年参加工作以来，本人一直在邮政储蓄一线做柜员，基本上是坐等客户上门。而新的岗位需要三天两头跑到客户家中，实地了解客户的基本情况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款能力。这些对于不善与人交流的我来说，实在是太难了。起初的一个月里，我总在心里想，把钱放出去还不上怎么办?有时打起了退堂鼓，觉得还是继续干老本行比较好。

支行领导了解到信贷员们的普遍心态后，及时和大家座谈，让大家解放思想，放下包袱，说：“还没干就不要轻易否定自己，你们一定会慢慢地喜欢上信贷这个岗位的。”领导的耐心开导和对发展前景的描绘，使大家对自己的工作渐渐鼓起了勇气。思想顾虑消除了，整个队伍开始有了活力。我和大家一样，也受到了很大鼓舞，下定决心从零开始学起。通过专业化的培训和自学，渐渐地掌握了小额贷款业务和操作流程。

通过支行前期的大力宣传，陆续有一些有需求的客户开始上门咨询，我也迎来了第一位贷款客户。那天，我怀着复杂的心情 ，与另一名同事坐了一个半小时的公车来到了xx村。这位客户是个农户，有十多年的养殖历史，对市场非常了解。在客户家，我作了自我介绍后，便开始按培训时要求的调查顺序逐项询问。由于是第一次与客户进行“营销”交流，加上对xx行业了解不够，心里很紧张，问了不到20分钟，客户突然说：“我不贷了，你们走吧，不就是从你们邮局贷点款嘛，跟审犯人似的。”我见状，赶忙解释，可这位农户就是不再配合了。无奈，我与同事扫兴而归，第一次营销就此“流产”。

回去的路上，我翻来覆去地回忆刚才的场景，又问同事的感受是什么。经过分析，我找到了答案：问题不在客户，完全是自己根本不会跟客户交流，不懂对方的需求和困难所在才造成了尴尬局面。

扪心自问，如果总是这样不善于与客户交流沟通，以后谁还敢来找我贷款?不行，必须改，从头练!从此，每天上班后就和同事们一起上街作宣传，与小商户们聊天，练习介绍贷款业务;下班后还走亲访友，介绍邮储小额贷款，把他们当成练习对象。功夫不负有心人。现在我自认为交流技巧有了很大提高。辛劳踏出丰收路，邮储小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。我们调查得知：

开发信用村将是支行以后的重点发展客户，深入了解掌握农户的经营情况和规律，尽快了解行业，是自己的首要任务。通过亲戚找到几户农户，与同事一起实地去了解情况。时间一长，渐渐地习惯了这种工作。

半年的工作业绩虽然不理想，但我深感自己的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持;同时，更感激一直默默无闻在背后支持我工作的家人。我要用“舍小家顾大家”的敬业精神，努力工作争起做一名合格的邮政银行信贷员。

**精选邮储银行网点员工年度述职报告(精)三**

为增强邮政金融业务合规经营管理意识,培育良好的合规文化，20\_年被确定为邮政储蓄银行的“合规管理年”，当前正值邮储体制改革的关键时期,开展合规建设推进年活动有着很强的现实性和必要性。邮政储蓄事业的成长离不开合规经营，更与防控金融风险相伴。推进合规文化建设，必将为邮政储蓄经营理念和制度的贯彻落实提供强有力的依托和保证，也使得风险防控长效机制的建立和实现长治久安的工作局面成为了可能。下面，就如何提高银行效益，降低金融风险，我谈几点粗浅见解。

一、正视问题，构建金融合规管理体系。

邮政储蓄业务自恢复开办已经二十二年，逐步形成了自己的管理模式和特点，但距离现代商业银行的要求还有不小的差距：

一是风险意识淡薄。经营银行就是经营风险，任何金融业务都有风险，只有采取识别、计量、监测、控制的方法才能使风险得到有效释。

二是不合规的现象较为严重。无数案例表明，当前邮政金融业务中出现问题和案件的最多点、最难控制点，莫过于前台操作中存在的问题和隐患，出现于工作人员责任意识、风险意识、合规意识不强，不按流程办事、不按规定作业，引发了各种各样的事件和案件。

三是一、二级条线风险防范流于形式。前台本身没有很好地执行落实制度和规定，出现差错和问题没有及时整改，老问题老现象重复发生;业务部门缺乏对业务管理和业务发展中的问题进行针对性地检查、督促、整改、落实。

四是针对发现的问题进行整改落实不够。尤其是在对二级支行二类网点和代理网点的管控上，出现了一些真空现象。针对这些差距应该采取积极的对策和措施：

一是建立条线的合规风险防控体系，各部门、各业务线、各网点都要有明晰的操作流程和风险揭示以及对应的措施和办法;

二是建立“三条线”的合规防控体系：一条是前、后台业务操作的自我检查、及时整改责任体系;第二条是业务部门对前、后台业务的监督、检查，指导、帮促整改的体系，第三条是专职稽查检查部门履职体系的进一步完善;

三是加大对合规风险防控的考核，将责、权、利捆绑在一起，按照银监会提出“赔罚、走人、移送”的原则，实行业务线、管理线“双线”问责，上追两级。四是银企密切配合，按照出国留学家有关法规，谁受益谁担责的原则，银企双方都应承担起管理的责任，而不仅仅是某一方面的责任，不仅不能削弱管理的职能，还要充实稽查检查的人员，为稽查检查提供有力的支撑和保障。如此，邮政金融业务才会逐步走上规范化的轨道。

二、建章立制，构建金融合规制度体系。

银行号称三铁 ：“铁制度、铁算盘、铁帐本”。正因为有了银行的“三铁”，银行在百姓心中才是可以信赖的，我们的邮政银行，在金融业务发展上也应该是这样。

1、建立健全各项制度。必须对无章可循或虽有规章但已不适应当前业务发展和基层行实际管理情况的，相关部门应进行专门研究，及时制订或修订;对于基层行和有关部门就规章制度建设提出的问题，要认真研究，及时解决。目前省分行建立的83项制度，就是我们工作的依据和指南，如果不知道或不懂得如何去做，就在83项制度中去寻找答案。

2、认真执行各项制度。就柜员而言，要从自己做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行检查，落实检查要求。就网点负责人而言，要按照要求和频次加强现场和非现场的监控，定期和不定期地进行稽查检查。此外，特别要严格检查双人临柜、双人管库、双人押运、双线核算、双人复核;支票印鉴分管、钱账分管、章证分管的“五双三分管”制度、三级密码权限制度、大额核保制度、日终互盘制度、缴协款制度、atm机管理制度、异常情况报告制度、网点“人离机退、章证入柜上锁” 等制度的执行情况。做到相互制约，相互监督。

3、触犯制度严惩不怠。要在全行员工中灌输制度就是高压线，谁踩了这根线，谁就要受到惩罚。特别是要经常对“十种人”( 涉嫌“黄、赌、毒”的人员、经商办企业的人员、大额资金炒股的人员、个人负债严重的人员、无故经常不上班的人员、交友混乱的人员、有犯罪前科的人员、累查累犯的人员、贷款收受回扣的人员、热衷高消费的人员)进行风险管控和排查，对有章不循的员工，要将其调离原岗位，并严肃处理。推行管理问责制，建立对违规违纪事项的举报制度，做到约束和激励并举。

**精选邮储银行网点员工年度述职报告(精)四**

中国邮政储蓄银行荣昌支行位于重庆市荣昌县步行街，该单位职工9人，其中支局长1名，综合柜员1名，普通柜员5名。我于10月3日至11月3日在中国邮政储蓄银行虹螺岘支行进行了为期半个多月的实习调查。在此期间，通过领导及同事的帮助，我熟悉了邮政储蓄银行的主要经济业务，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。以下是对实习期间所学、所感做一个系统的报告。

该行主要办理个人储蓄业务，代发工资，本异地转账汇款，商易通，网上银行，国债，债券，基金，保险各项理财产品，代缴话费，电费等各项中间业务，业务普及范围广，办理迅捷，方便群众，好评颇多。

储蓄存款业务包括：活期存款、一本通存款、个人通知存款、定期存款和定活两便存款。

1、活期存款：个人活期存款是一种不限存期，凭银行卡或存折，按规定业务流程，通过柜面或银行自助设备随时存取现金的服务。人民币个人活期存款账户开户起存金额为1元，有卡户起存金额为10元，取款账户留存金额可为0。

2、一本通存款：一本通是将多个储种、多个账户的存款集中于一本存折上，用一个存款凭证记载、管理多个存款账户资金活动情况的业务品种。邮政储蓄一本通现包括整存整取和不固定面额的定活两便两个储种。一本通内子账户可以移出为存单，已开立的存单也可移入一本通。一本通内各账户单笔存款金额最高200万元（含）。超过200万元的，需分笔开户。

3、个人通知存款：一本通内各账户单笔存款金额最高200万元（含）。超过200万元的，需分笔开户。人民币个人通知存款5万元起存，单笔存款金额最高为500万元（含），存款金额超过上限的，需分笔开户。一次性存入本金，可以一次或分次支取。最低支取和最低留存金额均为5万元。

4、定期存款：中国邮政储蓄银行定期储蓄包括整存整取、零存整取、存本取息、整存零取、定额定期等种类。

人民币整存整取定期存款50元起存，存期分为三个月、六个月、一年、二年、三年和五年。

5、定活两便存款：定活两便存款是一种事先不约定存期，一次性存入，一次性支取的储蓄存款。定活两便分固定定活两便和不固定定活两便两种。不固定定活两便50元起存，金额〈ｗｗｗ．〉不限。固定定活两便分100元、200元、500元、1000元等多种面额。定活两便不可部分支取。

在荣昌支行调查期间发现，来网点办理存款业务的个人客户很多，大概占90%，集团企业客户很少。个人客户存取款的额度小，这就照成营业员

的业务量大，而网点的储蓄额却增长少。又由于业务量多，往往营业员的会因长时间处于紧张的工作状态下，而照成营业员的服务质量也有所下降。

针对邮政储蓄银行问题提出的两点建议：邮政储蓄应该多发展一些集团企业客户，把邮政储蓄的存款范围扩大，这样才能和其他金融机构起头并进。还有就是应该提升营业员的服务质量，使客户更加满意，这样才能在金融行业中利于不败之地。

商易通：“商易通”业务是中国邮政储蓄银行依托邮政储蓄支付结算网络，为我行中高端客户提供的一种安全、方便、快捷、优质的金融支付结算服务，是中国邮政储蓄银行在支付结算领域的一次金融创新。“商易通”业务以固定电话设备为载体，客户通过在电话机上的简易操作，就可以足不出户地办理余额查询、实时转账等支付结算业务。

预约转账：预约转账业务是指客户在营业窗口办理预约转账申请后，由计算机系统自动按客户指定时间将约定金额向指定账户进行转账。

国内汇款：中国邮政储蓄银行汇兑业务秉承邮政“汇通天下”百年业务的积淀，受惠于邮政体制改革的春风，求真务实，开拓进取，始终坚持以客户为中心，竭诚为广大城乡居民和企事业单位提供安全、快捷、方便的汇款服务。

网上支付通：网上支付通业务是指将绿卡账户与第三方支付公司账户签约绑定后，通过第三方支付平台进行网上支付时，无需登录个人网上银行，便可支付相应款项的业务。目前网上支付通包括“支付宝卡通”和“财付通一点通”。

绿卡：绿卡（借记卡）是由中国邮政储蓄银行发行的，具有消费、转账、结算、存取现金等全部或部分功能的金融支付工具。绿卡为借记卡，不允许透支。

绿卡通：绿卡通卡是中国邮政储蓄银行发行的将不同储种、币种、资金形态的账户及理财账户集中于一张借记卡上，用一张卡管理个人多个账户资金活动情况的银行卡。

淘宝绿卡：绿卡（淘宝联名卡）（简称：淘宝绿卡）是中国邮政储蓄银行与浙江淘宝网络有限公司、浙江支付宝网络科技有限公司联合发行的集金融服务和网上支付于一体的联名借记卡。淘宝绿卡正面图案为色彩缤纷的“”艺术字样右上角有淘宝网标识。宝绿卡具有在淘宝网、阿里巴巴、支付宝及其外部网站进行方便、快捷网上支付的功能。无需网银，淘宝绿卡让您轻松享受网上购物的乐趣。

绿卡生肖卡：绿卡生肖卡是一种系列银行卡产品，卡面印有特别设计的生肖属相卡通图案，具有较高的收藏、保存价值。绿卡生肖卡是中国邮政储蓄银行发行的一款既有银行卡功能，又带有新春祝福的系列银行卡产品。自20xx年推出

首张绿卡·猴年生肖卡以来，已陆续发行了猴、鸡、狗、猪、鼠、牛、虎、兔等八张绿卡生肖卡，深受广大客户喜爱。

个人网银业务：秉承“进步与您同步”的理念，中国邮政储蓄银行致力于通过互联网技术建立起全方位安全、方便、友好连接的个人网上银行，为邮储蓄银行客户提供各种网上多元化的自助金融服务。客户可通过网上银行自助查询开办账户的余额及交易明细，办理各种收付款、理财、远程预约等业务。同时中国邮政储蓄银行个人网银还可为个人提供内部账户管理的功能，使客户只需登陆邮储银行网站，便可足不出户享受邮政储蓄银行全天候24小时的方便、快捷、安全的金融服务。

通过这次对邮政储蓄银行的调查分析，结合本人近一段时间里在金融专业方面学到的理论基础知识，基本熟悉银行的几项经济业务，真正实现了从理论到实践的过程，深刻领悟到银行在社会中的作用，以后我会更加努力学习，以便更好的服务和回馈社会。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找