# 邮政储蓄银行个人工作总结（精选8篇）

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-05-02

*小编为大家整理了邮政储蓄银行个人工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜...*

小编为大家整理了邮政储蓄银行个人工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

邮政储蓄银行个人工作总结(精选8篇)由整理。

第1篇：邮政储蓄银行个人工作总结

精选范文:邮政储蓄银行个人工作总结(共2篇) 转眼间，202\_年即然结束，下面我将xxx年工作总结： 为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等;并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。今年以来，就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。 我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xxxx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。 本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践， 我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。 工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。 通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。 我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处!”

[邮政储蓄银行个人工作总结(共2篇)]篇1：邮储银行员工个人工作总结

邮储银行员工个人工作总结

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下：

一、工作总结

一年来，我始终坚持“工作

到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。虽说银行柜员的工作是一份枯燥无味的反复工作，但在这简单的反复中却能收获到工作的快乐。

二、工作计划

在[邮政储蓄银行个人工作总结(共2篇)]即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

(一)做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

(二)做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

(三)做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住贵阳市大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

(四)做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

篇2：202\_年邮政储蓄银行个人年终总结

202\_年邮政储蓄银行个人年终总结

[邮政储蓄银行个人工作总结(共2篇)] 岁末将至，感谢分理处和储蓄所在这一年里给了我不断学习和锻炼的机会，为了给明年的工作打下良好的基础，我将xx年全年的工作进行总结：

我始终坚持“工作

第2篇：邮政储蓄银行个人总结

个人风采

我，曾维青，于202\_年2月份参加邮政储蓄工作, 于202\_年9月24日取得储蓄中级工证书.在与邮政储蓄结缘十二年中我没有什么值得夸耀的骄人业绩，有的只是在邮政储蓄这个行业中，所作的默默的耕耘，点点滴滴，平平凡凡。正是在这个善于鞭策和鼓励员工的邮政局之中，本人凭着自己努力向上的工作精神，于202\_年担任宝洲储蓄理财经理一职。本人还不断地提高自己的文化修养,.

首先，坚持“客户第

一、质量第

一、服务第

一、信誉第一”的服务宗旨并把 “想用户所想，急用户所急”作为服务宗旨“把服务工作放在第一位”是根本。

记得有一位老客户(夫妻)长期把钱存在我网点，有一天，阿姨突然拿了一张5万元，存了九个月的定期存单要来支取，在认真听了客户支取的原因，我耐心地跟客户解释，如果现在支取，只能支付活期利息。客户说孙子在北京上学，学费较高，两老人每年都会支持些，今天取这笔她也清楚，损失挺多的，但急用，没办法。直觉告诉我，阿姨可能被骗了，两老人我认识七八年了，退休工资两人加起来应该有八千来元，而且现在也不是开学时间，怎会急需要这么多钱呢?阿姨说是孙子要出国留学，所以一定要取。在询问无果的情况下，我先跟阿姨解释说，今天早上取款的人较多，现在现金不够，我得请领下拔款，大概要一个小时后才能有钱取。在取得阿姨同意，我回到柜台内打电话请领现金的同时打了电话给阿姨的爱人，可电话一直没人

接。等待送款的同时，我不断的提醒阿姨，现在社会上骗子很多，要小心，不要轻易相信别人。在阿姨的再三保证下，我协助阿姨办好了取款手续，由于提出的钱较多，我决定送阿姨回家，可阿姨说不用，儿子家就住在楼上，她自己去就行了。大概过了一星期，阿姨两夫妻一起来网点，看了我就苦笑，说那天骗了我，不是孙子上学要用钱，是被人骗了，买了七八万元的假保健品，她也知道我一直在好心的劝她提醒她。虽然没有帮客户挽回经济损失，但从此我更深得客户的信赖。

其次,我一向奉行\"服务源自真情\"的宗旨，为客户提供贴心周到的服务。在这个过程中，微笑便扮演着不可缺少的角色。作为一线服务人员，平凡的岗位，平凡的工作，为使每个客户都能感受到我行的优质服务，同事们每天都坚持用真诚的微笑对待每一个客户，虽然有时会遇到无理取闹的客户，但我们始终坚持用真诚的微笑耐心地为客户讲解，让客户真正感受到我们的真情服务。

记得今年9月底的一天下午四点钟右左，我像以往一样穿梭在大堂，为每一位到访客户服务。门口来了一位八十来岁的老人，我热情迎上去扶着老伯下阶梯，询问老伯要办理什么业务。老伯说没办什么，我门问他是不是等人，我也不答我。感觉奇怪的我只好先把老人请到椅子上坐。可大概二十分钟过去了，大堂的客户越来越少了，可老人还是一人静静坐着。我只好又硬着头皮上前询问老伯要办业务吗?我

们五点钟就下班了。这时老人拿出了七八张定期存单，说要取款。我大概算了一下，有二十来万，都是三年期，有的是202\_年就到期了，最迟的是今年8月才存的。我问老伯，是不是家里有什么急事，为什么要支取存了已经一年半的存单。老人什么都不说，同时叫我不要问那么多。我说：阿伯，可您要支取这没到期的款项，我也需要了解您的资金用途啊!这是我们的工作职责!我知道您现在不想说，可您现在支取，这些都只能算活期利息了，这样您要损失好多利息的，所以我必须提醒您;而且现在外面骗子好多，特别是电话诈骗，我在银行工作十几年了，经常听说，同时也成功拦截过好几起被骗。我不是说阿伯您会被骗了，只是觉得您一老人，不可能突然一下子用这么多钱啊!要这么多钱，您最起码叫家人跟您一起来取啊!可阿伯什么话也听不进去，也不说是取钱干嘛用。最后只好帮老人支取定期，同时建议他先开个活期折存。并告诉他说现在都已经快下班了，现金都被人取光了，您先把钱放在活期，明天一早叫上家人一起来........可能是见我们实在太热情了,老人在最后问了句,那我可以汇款吗?我说可以,但也是明天的事了,因为五点钟了,现在所有的业务都已不能再办了.在送走老人的同时,交代老人明天来一定要叫上家人,因为您年纪较大,跨行汇款需要具体的开户详细资料,怕您不懂.第二天老人如约来到行,可没带家人来。我又认真详细地问了,可老人就是不说资金用途，我以款项金额较大，我们不能帮您填单，且您的跨行资料不清楚，要不您把您家里您最信任的人的电话号码告诉我，我直接问他也行，我再教您怎样填单。可老人什么也不说，突然来了句，有人要把厦门一套

房子便宜卖给他，我说那就更要年轻人来才行，房款手续更麻烦.........在我的真诚服务下,老人回去了.又过了一天,熟悉的身影又出现了，不过这次是有个年轻人陪伴而来，把客户引导到VIP室后详细了解了这两人的关系，原来是父子。年轻人说，今天早上偷听到父亲的电话(分机)有人要他快点汇款，在家人的逼问下，才说有人打电话给他说，老人的医保卡出了问题，要汇款到哪个帐上...........看到我的细心服务,挽回了老人二十几万的损失,我开心,我幸福!

一篇文章曾这样说过：人生以服务为目的，服务是一种美德，是一种快乐;服务别人，得到的是自我价值的肯定。通过自身对大堂经理工作的亲身体验,使我对服务有了一定的认识，看似平凡而普通的大堂服务，其本身蕴藏着丰富的内涵和价值。

第3篇：邮政储蓄银行个人年终总结(银行,邮政储蓄,年终总结)

202\_年邮政储蓄银行个人年终总结(银行,邮政储蓄,

年终总结)

目录

开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

为了实现“用户满意 努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处!”

习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。

在储蓄柜台一个月的实习，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。在这个信息发达的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。其实实际的工作与书本上的知识是有一定距离的.。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台储蓄业务，但是，这帮助我在银行的基础业务方面有了一个比较全面的了解。在业务中一分钱都要算清楚,不能因为钱少就忽略不计,避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。如果将我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，使自己具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识。

实习期间的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须因清理修减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，发现天空云卷云舒，我是快乐的。自己不再陷身在阴影里，叹花开花谢。我开始学着从工作中寻找快乐。工作后我一定要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行

规，努力学习业务知识，为邮储银行明天更美好而做出自己最大的努力。

随后由于业务发展需要及人员短缺，我被调离到信贷业务部，刚去的 等实际情况，制定业务宣传方案;在宣传过程中大力宣扬“好借好还，再借不难”、“守信光荣，失信可耻”等信用理念，营造信用氛围，建造良好的信用环境。在客户得知此业务并有意向办理的时候，可以通过业务咨询电话、网站，或者到小额贷款营业、营销机构了解邮政储蓄小额贷款的各方面规定。当客户进入小额贷款营业机构咨询业务，信贷员给客户介绍贷款业务，并了解客户的基本情况和贷款需求，判断客户是否满足贷款的基本条件，对于满足基本条件的客户，应告知客户带上有效身份证件、营业执照等证件和相关材料，同相关人员一起前来申请贷款。

2、小额信用贷款资格初步审核流程：信贷员收到客户提交的申请表和相关申请材料后，应对申请人和保证人的主体资格，及申请人提交资料的完整性与规范性进行审核。根据获得的信息对客户的信用状况与偿还能力作出初步的受理意见，将有关材料提交给小额贷款营业机构业务主管。业务主管对信贷员提交的，通过资格初审的贷款申请材料进行复核，复核通过的，由其安排信贷员进行贷款调查。接到分配的调查任务后，信贷员应分析客户受理信息登记表、贷款申请表、个人信用报告等资料，了解客户的行业特点、经营状况以及主要经营风险，事先准备好调查的提纲，以及需要核实的关键问题。业务实行现场实地调查制度，信贷员必须到申请人的家庭和经营场所进行调查。调查结束之后，信贷员应根据调查获得的信息，从客户的还款意愿、贷款用途和还款能力三个方面初步判断客户是否满足贷款的要求。对于初评结果通过的贷款客户，信贷员应根据实地

调查所获取的各类信息进行整理分析。对于符合条件的客户，管户信贷员应将调查报告等信息在系统内提交至小额贷款营业机构业

务主管。业务主管复核确认没有信息错误或遗漏后，即提交一级支行审查岗审查。

3、小额信用贷款资格再次审核流程：小额贷款营业机构小额贷款业务主管在信贷系统将贷款提交给审查岗审查时，审查岗对资料的合规性、真实性和完整性进行审查，并对每笔贷款应通过电话就贷款申请和调查信息至少与借款人、保证人中的一人进行核实。审查完成后，审查岗须在贷款审查意见表上就贷款申请材料的合规性、真实性和完整性，以及电话核实结果，签署审查意见。对于符合条件的业务，即可以提交审批。

4、小额信用贷款发放流程：对经审批同意发放的贷款，信贷员应及时联系贷款申请人，告知审批结果，请客户携带身份证件，按约定的时间和地点到我行签署借款合同或协议、办理相关手续。信贷员在签约前，应根据贷款审批表和系统内的协议或合同编号填写贷款合同、手工借据。在签署借款及保证合同时，要求经办人员与借款人、保证人合影，影像以电子文件的形式归入客户档案。借款合同签署以后，方可进行系统借据生成及贷款发放操作。整个贷款从申请到发放的流程就是这样了，贷前、贷中我具体的按步骤描述，不过贷后处理其实是最麻烦的了，而且这个阶段问题也是最多的但是由于贷后主要任务是逾期催收和检查贷款回收情况，这个流程是没有什么特定的步骤，毕竟每个人的情况不同。所以，我就自己来说说自己对此的认识。首先，贷前的风险控制就是一个十分头痛的问题，如何将风险降到最低成为信贷员在业务办理中所面临的关键，因此在调查过程中，信贷员就会注意从多方面、多渠道获取客户的个人信息、经营信息和家庭信息等信息，并通过多方进行相互验证和交叉检查，并且想尽一切办法通过这些信息清算贷款人的资产、负债、

固定支出和收入等等;判断客户的还款意识是否健康;预测其未来的经营环境和情况，就算一切都通过上级审批予以放款，信贷员也还是要求客户购买贷款保险，以防止客户由于意外事故等等不可预知的情况，而使得还款能力下降甚至丧失出现的逾期，这样保险公司就可以根据具体情况帮贷款人还清一部分的欠款，这项政策大大的减低了放贷风险。

之后由于业务发展的需要，我被派到邮储银行玉树支行信贷业务部工作，通过自己的努力和各部门的配合，信贷业务发展较快，在信贷业务部实习的时间较长，同时我特别喜欢这个职业，经过一年的实习，自己的体会真是不少，我总结为四点：

一、学习是个循序渐进的过程。任何企业公司的发展都是从小到大、从不熟到熟悉 这次实习也了解到了以前只存不贷的邮政储蓄如今发展成即存又贷的邮政储蓄银行这个演变的过程和我们学习的过程都是同样的道理学习没有任何捷径可走，更不能存在侥幸心理;必须脚踏实地、一步一个脚印的。

二、细节决定成败。整个业务办理的过程中最突出的一个词就是仔细，所以其中有很多次的审查、审批。银行是一个注重细节的企业，所以出现那怕一点小小的错误，就可能导致整个业务的失败。小额信贷业务最重要的就是讲究核实证件的有效性和授信调查的准确性，决不能因为贷款额度小就马虎大意。假如忽视了无数笔小额贷款，这就将造成一笔无限大的贷款的损失。因此，无论在学习或是生活中，我们都不能忽视细节的重要性，别让细节毁了自己!

三、理论实际的结合是分析、解决问题的关键。在授信调查的过程中，如何运用自己的知识和交谈能力与客户沟通是业务是否成功的关键。不可避免的是

一些比较保守的客户不愿意透露自己具体的经济状况，这时就需要信贷员凭借自己所知道的知识与拥有的能力来分析、解决问题。如果一个信贷员的知识面不广，对于客户所经营的行业只是一知半解的话，那么就很难判断客户是否拥有贷款的条件。所以说，了解各方面的知识并且能结合实际操作就显得尤为重要，自己如何将所学的知识与实际问题相联系将成为以后学习的一个重要项目，正所谓学以致用。如果无法将学到的知识运用到分析、解决问题当中，那么问题何以解决。

四、学习永无止尽。任何事物的发展都是持续不断的，我们的学习更是如此。并且这次通过实习之后入职新员工几天培训，首先是拓展训练，之后又是理论知识讲解，让我们每个人真正的了结了各业务部之间的联系和职责，同时这次的集体培训让我们树立了团队精神的重要性，让我们在以后的工作中时刻想着团队，也让我们从学校到社会的过程有了更深的理解，并且让我们每个人从心态上有了很大的变化，所以这次的实习为我以后的职业定向起到了明示作用，并让我了解到了进入社会工作以后将面临的种种问题以及各级之间关系该如何处理。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，因此，我现在需要学习的东西还有很多，虽然只有那么短短的半个月，但学到的东西却是一生受用的，为我未来的“目的地”提供了指路标。

了自己一次，对自己的职业生涯有了设计、补充和调整。

实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

xx年8月份初到邮储银行海东地区支行的时候,工作和生活对我来说都是陌生的,报到的 定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。其实实际的工作与书本上的知识是有一定距离的.。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台储蓄业务，但是，这帮助我在银行的基础业务方面有了一个比较全面的了解。在业务中一分钱都要算清楚,不能因为钱少就忽略不计,避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。如果将我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，使自己具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识。

实习期间的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须因清理修减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，发现天空云卷云舒，我是快乐的。自己不再陷身在阴影里，叹花开花谢。我开始学着从工作中寻找快乐。工作后我一定要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规，努力学习业务知识，为邮储银行明天更美好而做出自己最大的努力。

随后由于业务发展需要及人员短缺，我被调离到信贷业务部，刚去的 “小额信贷;即贷款人不需以自己的固定资产作抵押，而是以个人用贷款业务”的营业执照和两个自己寻找的保证人作为个人贷款的抵押;或是如果有三家都想贷款的个体商户的话那么就可以组成一个联保小组，相互担保，这样就无需再去找其他保证人。贷款是否可发放以及贷款限额都需要信贷员根据客户的实际经济状况、经营能力及还款意愿，并且按照规定流程办理授信调查，最后由主管和上级领导审批是否通过并根据调查的真实情况来限定贷款额。小额信用贷款业务的主要特点在于不需要抵押质押，放款速度快;并且，这种小额信贷的性质对于经营相对稳定的工商户用于进货、资金周转或扩大经营来说提供了很大的投资帮助;但同时它的弊端也有不少，特别是预期风险是最难控制的，而且就算贷前调查时，被调查客户的经营情况与净利润都是优良反映，但也不可避免许许多多的意外有可能导致贷款者还贷能力下降甚至丧失。小额信用贷款申请、审核、审批和发放流程

1、小额信用贷款申请流程：根据当地市场需求和自身业务处理能力等实际情况，制定业务宣传方案;在宣传过程中大力宣扬“好借好还，再借不难”、“守信光荣，失信可耻”等信用理念，营造信用氛围，建造良好的信用环境。在客户得知此业务并有意向办理的时候，可以通过业务咨询电话、网站，或者到小额贷款营业、营销机构了解邮政储蓄小额贷款的各方面规定。当客户进入小额贷款营业机构咨询业务，信贷员给客户介绍贷款业务，并了解客户的基本情况和贷款需求，判断客户是否满足贷款的基本条件，对于满足基本条件的客户，应告知客户带上有效身份证件、营业执照等证件和相关材料，同相关人员一起前来申请贷款。

2、小额信用贷款资格初步审核流程：信贷员收

到客户提交的申请表和相关申请材料后，应对申请人和保证人的主体资格，及申请人提交资料的完整性与规范性进行审核。根据获得的信息对客户的信用状况与偿还能力作出初步的受理意见，将有关材料提交给小额贷款营业机构业务主管。业务主管对信贷员提交的，通过资格初审的贷款申请材料进行复核，复核通过的，由其安排信贷员进行贷款调查。接到分配的调查任务后，信贷员应分析客户受理信息登记表、贷款申请表、个人信用报告等资料，了解客户的行业特点、经营状况以及主要经营风险，事先准备好调查的提纲，以及需要核实的关键问题。业务实行现场实地调查制度，信贷员必须到申请人的家庭和经营场所进行调查。调查结束之后，信贷员应根据调查获得的信息，从客户的还款意愿、贷款用途和还款能力三个方面初步判断客户是否满足贷款的要求。对于初评结果通过的贷款客户，信贷员应根据实地调查所获取的各类信息进行整理分析。对于符合条件的客户，管户信贷员应将调查报告等信息在系统内提交至小额贷款营业机构业务主管。业务主管复核确认没有信息错误或遗漏后，即提交一级支行审查岗审查。

3、小额信用贷款资格再次审核流程：小额贷款营业机构小额贷款业务主管在信贷系统将贷款提交给审查岗审查时，审查岗对资料的合规性、真实性和完整性进行审查，并对每笔贷款应通过电话就贷款申请和调查信息至少与借款人、保证人中的一人进行核实。审查完成后，审查岗须在贷款审查意见表上就贷款申请材料的合规性、真实性和完整性，以及电话核实结果，签署审查意见。对于符合条件的业务，即可以提交审批。

4、小额信用贷款发放流程：对经审批同意发放的贷款，信贷员应及时联系贷款申请人，告知审批结果，请客户

携带身份证件，按约定的时间和地点到我行签署借款合同或协议、办理相关手续。信贷员在签约前，应根据贷款审批表和系统内的协议或合同编号填写贷款合同、手工借据。在签署借款及保证合同时，要求经办人员与借款人、保证人合影，影像以电子文件的形式归入客户档案。借款合同签署以后，方可进行系统借据生成及贷款发放操作。整个贷款从申请到发放的流程就是这样了，贷前、贷中我具体的按步骤描述，不过贷后处理其实是最麻烦的了，而且这个阶段问题也是最多的但是由于贷后主要任务是逾期催收和检查贷款回收情况，这个流程是没有什么特定的步骤，毕竟每个人的情况不同。所以，我就自己来说说自己对此的认识。首先，贷前的风险控制就是一个十分头痛的问题，如何将风险降到最低成为信贷员在业务办理中所面临的关键，因此在调查过程中，信贷员就会注意从多方面、多渠道获取客户的个人信息、经营信息和家庭信息等信息，并通过多方进行相互验证和交叉检查，并且想尽一切办法通过这些信息清算贷款人的资产、负债、固定支出和收入等等;判断客户的还款意识是否健康;预测其未来的经营环境和情况，就算一切都通过上级审批予以放款，信贷员也还是要求客户购买贷款保险，以防止客户由于意外事故等等不可预知的情况，而使得还款能力下降甚至丧失出现的逾期，这样保险公司就可以根据具体情况帮贷款人还清一部分的欠款，这项政策大大的减低了放贷风险。

导下，以高度的政治责任感、社会责任感和经济责任感为使命，抢抓发展机遇，创新经营方式，突出服务职能。通过增设新网点, 加强服务设施建设,强化职工素质提升,推出新业务,不断拓展自身服务能力;通过邮政储蓄”好借好还”小额贷款、小企业贷款等系列融资业务及其他金融业务知识宣传,普及社会大众的金融知识,努力践行客户服务理念与现代银行业经营职能，奏响服务地方经济发展曲，为推动××县经济社会的发展贡献力量，现将今年××县邮政储蓄工作整体开展情况总结汇报如下:

一、加强网点硬件建设，提升服务能力,优化服务环境 今年××县邮政储蓄银行通过向上级行积极争取,新增××大道西段营业网点一个;新增××大道中段信贷服务中心一处;先后设立××信贷营业部、××信贷营业部、××信贷营业部三处信贷服务中心。延伸了邮政储蓄银行服务半径，增大了邮政金融服务覆盖面。 2 今年下半年，陆续对××支行、××乡支行营业场所进行了规范化改造工作，高标准配置网点硬件设施，力争打造一流精品示范网点。提高网点的硬实力，配齐自助服务区的自助机具，增设理财服务区，为更多的客户办理金融业务。强化员工培训，不断提高员工综合素质，提升服务客户的软实力，加强常用文明服务用语和服务礼仪等，多方位打造上档次、综合型的“精品”网点，营造出美观整洁、舒适典雅的营业环境。服务内涵的深化、服务质量的提高、服务品质的提升，让邮政储蓄银行树立了良好的社会形象，给××县广大人民群众营造一个全新的金融服务环境。

二、以市场为导向，扶持弱势群体，服务中小企业，全面助推地方经济发展 ××县邮政储蓄银行自成立以来，先后开办了“好借好还”小额贷款、商务贷款、二手房贷款、下

岗再就业贴息贷款、小企业贷款等贷款品种。信贷业务发展始终致力于融资服务，以盘活地方经济为已任，把送信贷下乡服务农村经济发展作为主要抓手，以服务个体工商户、微小企业主作为切入点，将“支持中小企业，服务中小企业”作为全行发展的战略选择，取得了显著成绩。

(一)加强沟通协作，促进服务规模快速提升 一是联合××县工商局，服务微小经济实体。在各级党委、政 3 府的大力支持下，××县邮政储蓄银行联合××县工商局强化对全县个体工商户、微小企业主、种植养殖户的服务职能，切实解决此类微小经济实体的“融资难”问题，双方将业务宣传、信息排摸、召开推介会、信用村建设和信用市场建设工作等确定为合作重点，并逐步建立了合作服务的长效机制。在实际开展工作过程中，服务主体进一步扩大，县城街道居委会、农村村委均参与其中，进而服务范围更为广泛，受服务对象快速增加，在社会上引起了良好的反响，被赞为：创新思路，收效显著，群众受益。通过合作服务使各项工作得到深入开展，使邮政储蓄银行信贷业务被更多的群众了解和使用，促进我行信贷业务的持继发展，为地方经济发展注入了活力。今年，共为全县 户城镇、农村个体工商户、种植养殖户办理各种贷款 万元。 二是联合劳动局，服务下岗失业人员、退伍军人、外出务工返乡人员创业。今年2 月份以来，我行联合××县劳动局发放下岗再就业贴息贷款，共放款 笔，金额 万元。在提供融资服务的同时，为保证××县社会的稳定、和谐发展做出了积极的贡献。

(二)调整经营策略，支持中小企业 我行小企业贷款业务开办后，便把“支持中小企业，服务中小企业”作为全行发展的战略选择，以服务中小企业发展为目标，以深化融资服务为主

线，以优化经营结构为导向，以发展中小企业信 4 贷业务作为全行新的效益增长点，创新机制，增添活力，做强做大中小企业贷款，做到工作推进有力度，支持发展有深度，服务客户有广度，促进中小企业又好又快发展。同时，积极与政府相关部门互通信息，完善与客户有效的联系制度，有针对性、有侧重点地对全县中小客户生产经营和资金需求情况进行详细的调查摸底，多方拓宽中小企业融资渠道，全力抓好中小企业信贷服务工作。

(三)打造阳光贷款品牌，改善××县信用环境 省分行在信贷业务开办之初便制定下发了信贷员“四十个严禁” 和“八不准”规定，我行及时进行宣贯，对全体信贷人员进行学习培训，要求信贷人员坚决贯彻执行。为把此项工作落到实处，我行制作了 560 块服务承诺牌，在全县行政村进行悬挂，将服务

承诺、服务纪律向社会公示，接受人民群众监督。要求信贷人员到贷款户家中调查时不喝客户一口水，不吸客户一支烟，不收客户一分礼等等，在工作实践中，逐步培养一支纪律严明、作风过硬的信贷队伍，受到了客户的一致好评,展示了邮政银行的社会形象，为金融行业全体信贷人员树立了榜样，截止今年 12 月 15 日，我行不良贷款率为 %，远低于同行业不良逾期率。为××县信用环境建设树立了“标杆”，受到××县人民银行、银监办的高度评价。

三、持续开展规范化服务，稳固储蓄业务的基础地位 我行以搭建规范化服务制度作为工作重点，通过建立和完善规 5 范化服务标准、监督检查办法、评选表彰办法等制度体系，形成了规范化服务的长效机制，从服务环境、服务礼仪、服务素质、服务管理、组织实施等方面对网点服务做出规范，并对网点的检查覆盖面、检查频率等作

出了明确具体的规定;通过监督检查，对网点服务进行指导和管理，有力地提升了服务水平。 在规范化服务的基础上，我行储蓄业务以大众客户服务为基础，以发展高端客户为发展方向，利用网络优势，以商易通、pos 机等结算类业务为媒介，取得突破性进展。截止今年 月 日，全县邮政储蓄余额达到 亿元，市场占有率 %，通过邮储汇兑系统向我县汇入资金 笔，金额 万元。为××县经济融通做出了较大的贡献。 “十二五”时期是加快转变经济发展方式的关键时期，是实施经济结构战略性调整的攻坚时期，有效支持国家宏观战略，既是银行业面临的战略任务和历史使命，也是银行业改革发展的重要机遇。在这样的大环境下，××县邮政储蓄银行将以《××县国民经济和社会发展“十二五”规划》为指导，立足××县邮政金融服务平台，着力服务地方经济发展，为实现××县经济社会的科学发展、和谐发展、跨越发展做出更大的贡献。

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。

2、监督大额可疑支付及反洗钱系统的操作

对可疑支付交易的参数规定是：一日累计取款超过50万元;单个帐户10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。单个帐户10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。反洗钱系统是全国银行系统统一版本，启用之后，将相关的参数输入，之后由专业人员进行等级评定，在两日之内汇报上一级管理部门。

3、运用储汇电子风险预警及稽查系统进行实时监控

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，那么必须要先学会吃苦。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的乡镇，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

这一个月的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;在与人交流沟通方面有了长足进步，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，让我的人生有多了一种经历。

实习总结

邮政储蓄银行实习总结

学院: 教 学 系： 专业班级: 学生姓名: 指导教师: 经济学院 金融系 信用09-01 杨涛源 王晨 XX年3月29日 推荐更多精彩范文：

中国邮政储蓄银行个人网上银行 邮政储蓄银行个人收入证明 中国邮政储蓄银行个人存款证明 中国邮政储蓄银行个人通知存款 中国邮政储蓄银行个人购汇业务 202\_年金融系统个人年终述职报告总结

目录

领会到为人民服务的根本宗旨和江\*\*\*\"三个代表\"重要思想的精神实质，对党的十六大提出全面奔小康的远景目标充满期望，学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我通过成人高考参加了xxx大学的本科函授教育，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为xxx分理处的服务比其他银行的好，都愿意来这里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有200多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均xxx多笔上升到xxx多笔，人均笔数列居全行榜首，每天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务 的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对\*\*\*理论、市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力，

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

职责要求。

由于本人岗位还涉及到与人行、银监的各项工作汇报，本人在业余时间也积极学习相关文件，包括人行征信制度、银监平台贷款管理制度、金融统计客户端操作规则等，为自己在这一年里更好的开展工作打下了扎实的基础。

本人熟知，风险监控岗作为分行贷后管理的关口，负责分行公司信贷业务的风险识别、防控与化解工作，深入调查研究，及时、准确地掌握分行内外、国际国内的有关情况和信息是十分重要的。平时本人也通过各种渠道，了解当地的经济金融状况，及时做出风险预警。

二、XX年工作情况总结

结合XX年实际情况，在行领导及部门负责人的指导下，各位同事的共同努力下，重点开展了以下工作。

1、分行开业筹备工作

会同办公室同事一道，做好分行开业的筹备工作。

2、信贷资产风险分类工作

规范组织开展风险分类工作，按时保质完成风险分类，填报内容规范、完整并相互衔接。

1) 对分行公司客户经理进行信管系统中资产风险分类培训; 2) 组织开展分行信贷资产风险季度分类工作，按时保质完成风险分类，真实反映分行信贷资产质量，做到风险分类覆盖率100%;(

6、

9、12月) 3) 向总行上报《贷款分类偏离度检查报告》;(6月)

3、贷后管理工作

做好日常贷后管理工作，制定贷后检查计划并定期组织贷后检查。

1) 对分行公司客户经理进行分行贷后管理制度及信管系统操作培训;

2) 对分行7月末所有信贷客户进行信管系统中的非现场检查;(8月) 3) 对分行承兑汇票业务及评估公司业务检查，形成自查报告上报总行;(9月) 4) 配合风险合规部，进行风险合规督查及信贷资金流向排查的信贷业务抽查工作;(9，10月) 5) 参加分行对公授信风险排查工作，陪同三部对公司授信企业进行走访;(10-11月)

4、风险预警工作

严格执行《江苏银行授信风险监控管理办法》有关规定，及时发现信贷管理中存在的问题及风险事项，提示并协助辖内机构做好风险识别、防控与化解工作，并在规定期限内做好有关信息的传递。严格执行授信风险事项报告制度;在限期内反馈总行下发的每份《预警通知书》、《整改通知书》;落实总行下发的风险防范措施。

1) 对浙江富阳华天纸业有限公司，揭示相关风险，向业务部门发出风险预警通知书。(9月) 2) 向总行上报杭州兆丰电池有限公司重大风险事项报告;(11月)

5、征信管理工作

做好征信系统的使用和管理工作。

1) 作为分行征信查询员，负责对分行上报授信业务的企业，进行征信查询;(5-7月) 2) 配合人行征信管理处，开展“征信宣传月”活动，并形成活动报告上报总行;(9月)

3) 组织分行相关人员参加征信从业人员考试;(10月)

6、信用评级工作

做好客户信用评级系统的使用和管理工作。

1) 做好分行内评系统中客户管户人确认和客户信息维护;(11月) 2) 开展XX年度 力为部门同事营造一个安心、舒适的办公环境。

三、本人工作存在的问题及努力的方向

1、继续提高理论素养。今后加强理论知识和专业知识学习。

2、加强服务意识。今后应加强对业务部门及各位客户经理的了解，应多与其他条线部门(公司业务、零售业务部门)进行沟通交流，提高服务意识和水平，真正做到管理是服务。

3、加强工作创新意识。工作上有时只是按部就班地完成领导交办的任务，工作缺乏创造性，思路不新，业务能力水平不高。今后要打破工作常规，开拓性、创造性地开展工作，多为领导出主意，想办法，做好领导参谋、当好助手。

4、加强政治敏感性。主要表现在：有时对领导的指示和文件精神吃不透，安排的一些工作任务不够重视，对事情发展趋势的分析判断拿不准，不能根据出现的新情况、新问题积极地做出反应，导致工作中出现了延误、偏差或胡乱行动，造成了不良后果。今后要在政治敏感性上加强修养，

提高政治热情，形成敏锐的观察和全面的视野，对每一件事情充满的不确定性保持高度的警惕，并根据自身的环境和能力来及时采取应对的措施。

5、继续提高文字综合能力水平。虽然完成了不少材料撰写工作，但材料质量不高、思路不新、深度不够，工作效能低。在今后工作中，通过自身努力，不断强化学习，虚心向身边同事求教，取长补短，修正不足，提高文字表达能力和写作水平。

二o一一年十二月十四日

四个小时，晃动得人真是难受啊!每天下班总是想睡觉，头昏沉沉的，自习也不想上了;估计这个月下来自己又近视了好几十度吧!

虽然有那么多的辛劳，但是实习结束了，自己心里还是很开心的，纵然一分钱没挣!首先，自己了解了投资的基本方法，懂得了利用股市中的一些技术指标分析股市的走势，也勉强算科班出身了吧，虽算不上“正规部队”。或许，将来某天我想炒股了，就可以少走点弯路了。这个月的实践锻炼，是我接触社会、了解社会的 如果没有完成当天应该完成的工作,那职员就必须得加班;如果是不小心弄错了钱款,而又无法追回的话,那就必须由经办人自己负责赔偿.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提高自己的职业素养,正所谓做一行就要懂一行的行规.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,虽然客户可能是自己认识的人,他们也会要求对方出示证件,而当对方有所微词时,他们也总是耐心的去解释为什么必须得这么做.在银行职员的工作态度问题尤为重要,比如：在对待客户的态度,首先是要用敬语,如“您好,请签字,请慢走”;其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送,最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答.这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度,这样才能在自己的岗位上有所发展.最后,我觉得到了实际工作中以后,学历虽然很重要,但个人的业务能力和交际能力更为重要.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.实习过程里使我深深体会到,如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起,使我们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。

电脑战线上的同志们一道，紧密围绕全行中心工作，圆满完成了信息电脑及团委的各项工作任务，并取得了新的进展。现在，我把一年来思想工作方面的情况作一汇报，请大家批评指正。

一、努力提高思想觉悟和政治修养

我严格要求自己，时时处处以身作则，不断提高思想觉悟和政治修养。在政治理论学习上，认真学习\*\*\*理论、江泽民“三个代表”的重要思想和党的十六大精神，不断完善自己的世界观和人生观，尤其是担任市分行团委书记后，我更注重对政治理论的学习与理解，全年仔细阅读了《党的十六大精神辅导》和《共青团十五大精神》，全年共记读书笔记约两万余字，撰写学习两篇，一篇，并上报了省分行团委，得到了省分行团委的好评。在工作中，我遵章守纪，廉洁勤政，自觉遵守法律、法规和我行各项规章制度，未发生任何违法乱纪行为。坚持个人利益服从集体利益，部门工作服从全行工作，今年9月，全行组织篮球赛，信息电脑工作也处于繁忙时期，我妥善安排工作，自己既担当球员，坚持训练，又组织召开信息电脑工作会议，做到了两不误，得到了相关同志的称赞。

二、做好信息电脑工作

一年来，我努力改进技术手段和服务质量，着力推进规范化管理，不断提高计算机应用和管理水平。

一、认真做好各类业务应用软件的推广和维护工作。一是组织了电子处理系统和人事管理软件的推广应用工作。二是加强计算机维护工作，确保各类应用系统的正常运行，采取了网上远程维护和实地维护等方式，对每类软件的安装、维护建立了技术资料和维护规程，维

护了信贷管理系统、稽核系统、门柜(请你收藏好 范 文，请便下次访问：)对公系统、会计报表软件、电子联行软件、人事管理系统、louts邮件系统和其它应用软件等共计二十余种，全年共维护计算机应用软件上500余次，未出现因维护不力，影响业务工作开展情况。曾记得，今年10月份的一个周末，为南部支行解决对公系统中应收贷款利息的冲转问题，我不顾休息，赶往南部，对系统进行维护，使该行此项工作得以顺利开展。

二、进一步做好计算机工作规范化管理，全面提高信息电脑管理水平。

一是完善计算机规范化管理制度，我结合规范化管理要求和本行实际，收集、整理了计算机工作规范化管理的各项规章制度，编写了《县级支行信息电脑工作规范化管理指南》，制订了《信息电脑工作规范化管理考核实施办法》，形成了以责任追究为保证，以绩效挂钩为动力，任务明确，责任到岗，考核到人，绩效挂钩的管理体系。

三是加强督导、交流，确保制度落实。为保证检查质量，促进各项制度的认真落实，我组织各行建立并实施了信息电脑工作检查记录制度。对各行的每次信息电脑工作检查都按制度要求详细记录检查内容、检查依据、存在问题及其整改意见、整改时限和整改责任人，并经检查、被检查双方签字确认，还由被查行将有关内容录入在notes服务器上建立的信息电脑工作检查记录簿数据库中，供各行查询和了解，由于检查记录是通过数据库的方式在全辖发布，对管理行是否开展检查督导工作，需整改的问题是否已按要求及时整改等等，从而有效地促进了检查督导工作的开展。建立了信息电脑工作定期检查辅导

制度，坚持按季对辖属机构开展检查，并将检查情况进行通报，对存在问题落实责任，限期整改，促进了信息电脑工作质量的提高。今年9月，组织召开了计算机工作规范化管理评比会，对评出的先进单位进行了表彰，开展了经验交流，进一步了解各行规范化管理工作进展情况，搜集问题和意见，研究改进措施，要求各行进一步查漏补缺，及时整改完善，以彻底消除隐患，推动了计算机规范化管理工作的进一步开展。

三、加强计算机网络安全管理工作，确保全辖信息高速公路畅通 XX年，我加强了网络建设与管理，保证了我行计算机网络的安全、高效、平稳运行。一是完成了网络备份设备的配置和调试工作。在省分行下发路由器和交换机后，我立马进行了配置和调试工作，严格按要求设置访问权限，起到硬件备份的作用。二是坚持全辖每天定时对计算机网络运行情况进行监测，并通过与当地电讯部门密切联系，及时排除通信故障，确保我行主、辅通讯线路的畅通，提高了我行广域网网络传输的可靠性和稳定性。三是为局域网内的所有计算机都安装了防病毒norton软件，并保证及时升级，有效提高了我行网络系统和单机的抗病毒能力，进一步提升了系统的安全性。

四、狠抓计算机应用培训工作，努力提高全员计算机应用水平 为进一步提高干部队伍素质，适应工作需要，今年，着重对全员运用计算机处理业务的实际操作水平进行了培训。一是在上年培训工作的基础上，起草并组织制定了详细的全员职工培训，提出了培训应达到的目的和要求。二是分层次抓好了两方面的培训工作。一方面继续抓好系统管理员的提高培训工作，今年9月份，组织对各县支行系

统管理员和备份系统管理员进行了为期一周的提高性培训，系统地学习了windows nt的安装及其相关知识、db2数据库的相关知识、统计分析报表模板的制作，在参与省分行的培训方面，争取到了省分行的支持，每次培训都选派了县支行的计算机人员参加，为进一步提高县支行的计算机应用水平、培养后备力量奠定了基础。另一方面继续抓好全员计算机应用操作培训，由于计算机已广泛运用于业务工作的各方面，为进一步提高工作效率，今年4月，组织了一次全员计算机基础知识培训，对简单易学的二笔输入法进行了介绍。

五、办好内部网站，开发粮油价格系统，服务于全行业务工作 为进一步提高信息电脑工作的服务质量，我充分利用现有网络和技术，为业务工作开展提供支持。一是建立了内部网站，并在网站的知识性、实用性、新颖性和趣味性上下功夫，准备将上级行的有关文件、考核内容和要求、工作开展情况以及其它各项工作在网上发布，使网站的点击率逐日提高，达到了相互学习、共同提高的目的。二是建立了粮油价格系统，将我市农发行贷款企业所在地的粮食购、销价和市场价进行了统计，并进行发布，全年共收集价格信息两千余条，为贷款发放、信贷资产质量提供了参考作用，收到良好效果。

六、做好信息、统计工作

三、做好团委工作

我于XX年下半年接手团委工作，在这半年中，我在加强团的自身建设，提高团员青年的素质和“青年文明号”

的创建上做了一些工作，主要是：

一、完善团的自身建设，努力构建有效的共青团工作网络，建立和完善青年工作体系。XX年进行了团的换届工作，成立了南充市农发行 明号”工作的验收。二是完成了省分行团委交办的验收广安、达川等行共三个机构的“青年文明号”验收工作。三是把好程序关、质量关，向上级行推荐了一名总行级“青年岗位能手”。

更多其他：

供电系统XX个人工作总结 金融系统办公室工作总结 银行金融系统工作总结 工作总结---金融系统 金融系统工作总结 (2) 202\_年银行职员工作总结(工作总结,银行职员)

目录

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。

一直以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡。柜员，银行最基本的岗位，就如一栋大厦，柜员就是象是其中的砖一样普通.有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大!人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

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。作为一名老员工,我不仅仅满足于把自己手中的工作干好,还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。我注意引导他们从账理出发,而不是教他们如何进行简单的菜单操作。在平时的工作中,我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。我想,这样的教法不一定是最好的,但一定会让他们学到业

务知识点的本质,学会融会贯通,举一反三。去年相继有四名新同事加入到我们支行,他们虽有一定的金融专业知识，但对于临柜操作

技能来说，尚有欠缺。为了能使他们尽快上岗，我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训，特别是要严格按照规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。对于他们的薄弱环节—技能，也将自己平常练习的心得告诉他们，供他们参考。通过一段时间的双向努力，他们已能熟练进行单人上岗操作了。为支行更好的开展工作打下扎实的基础。只有整体的素质提高了,支行的业务水平才能上一个台阶。大家共同努力,在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。 银行新进人员渐渐增多，在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状,要甘于平淡,但不能流于平庸,既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成,也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的,银行工作的竞争也日趋激烈。我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平,只有不断地增强自身的综合素质,不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。于是在紧张工作之余,我还积极参加各种学习，取得了《会计从业人员资格证书》、《反假货币上岗资格证书》等各类资格证书。为在今后的工作中能取得更大的成绩打下坚实的基础。

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，给客户提供及时、准时、定时、随时的服务。

富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。只有把个人理想与农行金融事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

个人银行理财业务自查报告

为了迎接银监会对商业银行个人理财业务的检查，规范支行个人理财业务，根据银监会下发的《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》精神，我支行对200\*年以来的经营业务进行了全面、逐项、细致的检查，现将开展自查工作情况汇报如下：

一、人员配备情况

为了确保个人理财业务的合规销售，支行配备了专职理财经理一名，该人员已通过××银行总行的理财经理资格考试、并取得了保险代理从业人员资格证书。所有银行理财产品、基金、保险、券商集合理财产品均由专职理财经理销售。鲜有一般产品销售人员向客户介绍理财产品情况发生，现已全面杜绝。

二、销售流程

支行理财经理均是在充分了解客户的财务状况、投资目的、投资

经验、风险偏好、投资预期等的前提下向客户推荐理财产品，并为每一位购买产品的客户填写《个人客户投资风险评估报告》(以下简称《评估报告》)，理财经理根据其评估结果，向客户推荐相应得理财产品。《评估报告》经理财经理与客户进行签字后，交由支行理财主管审核并签字，单笔购买金额超过100万的客户，《评估报告》还经由支行分管个人理财业务行长签字。自查中发现有少数客户的《评估报告》未经支行理财主管签字审核，已补交给支行主管审核。

在具体的理财产品销售前，理财经理均向客户说明了产品结构、风险、收益等相关信息，让客户在充分了解产品的基础上作出选择。理财产品的《合约》、《合同》、《风险揭示书》中客户资料均填写完整。

三、资料档案保存

XX年以来，所有理财产品的《风险评估报告》、《合约》、《合同》、《风险揭示书》等文件资料均保存完整，并按期装订成册，入库统一保管，其中，《客户风险评估报告》实行专夹保管、一年内有效的保管机制。支行理财经理为每期产品和《风险评估报告》建立了详尽的客户电子档案，方便及时了解客户情况和日后与客户沟通。本次自查中发现有些风险评估报告未装订建表，拟定于今天下班前完成建表装订工作。

四、今后工作计划

支行虽一直坚持专职理财人员介绍、合规销售理财产品， 但本次自查中仍然发现了一些问题，这些问题我们将在近几天集中整改。在今后的工作中，支行将继续坚决贯彻执行《关于进一步规范商业银行个人理财业务有关问题的通知》的精神，合规销售、定期开展个人

银行理财业务自查工作，保证××银行芜湖××支行理财业务的健康、规范发展。

为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务 的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对\*\*\*理论、市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力，

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好.

学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，进一步领会到为人民服务的根本宗旨和江\*\*\*三个代表重要思想的精神实质，对党的十六大提出全面奔小康的远景目标充满期望，学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我通过成人高考参加了\*大学的本科函授教育，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为\*分理处的服务比其他银行的好，都愿意来这里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有200多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均\*多笔上升到\*多笔，人均笔数列居全行榜首，每天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对\*\*\*理论、市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力，

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好. 洽， 建立了良好 在不断的学习和工作中， 我与行内的同事相处融洽， 的伙伴关系。 在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中， 增强了自己的 的伙伴关系。 在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中， 团队意识， 并被评为本组最佳队员。 实习期间我积极向老柜员学习储 团队意识， 并被评为本组最佳队员。 蓄前台的操作， 并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试， 成为和平 蓄前台的操作， 并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试， 支行这个大家庭中的一员。 支行这个大家庭中的一员。 我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期， 我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期， 但在工作上我严格要求自己像正式员工看 工作中与同事互相帮助， 遇到不熟悉的业务会积极向同事们 齐。 工作中与同事互相帮助， 学习， 学习， 并认真记录下来; 并认真记录下来; 在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规 程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付” ， 程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付” 做好举手 办理过程中做到 服务、微笑服务、来有迎声、走有送声; 服务、微笑服务、来有迎声、走有送声;始终把客户的满意放在 电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。 西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

二、存在不足 进入建设银行以来， 进入建设银行以来， 面对新的环境与工作， 面对新的环境与工作， 我一直在积极主动地 去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。 去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首 先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其 柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。 中完全做到得心应手 对本行金融产品和业务知识还不够熟悉， 为客户提供咨询服务的 次， 对本行金融产品和业务知识还不够熟悉， 准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。 准备不足。另外，(收藏好 范 文，请便下次访问)从业时间太短，金融知识相对缺乏。作为一名银行新员工， 到今天已经入行快 5 个月， 作为一名银行新员工， 虽然还是在试用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中 用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐， 和同事之间互相帮助， 遇到不熟悉的业务积极向同事们学习， 并认真 和同事之间互相帮助， 遇到不熟悉的业务积极向同事们学习， 记录下来; 在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进 记录下来;行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付” 做好举手服务、微笑 行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付” 做好举手服务、来有迎声、走有送声， 服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客 户满意的答复，始终把客户的满意放在 始终把客户的满意放在

第4篇：邮政储蓄银行个人年终总结(银行,邮政储蓄,年终总结)

202\_年邮政储蓄银行个人年终总结(银行,邮政储蓄,

年终总结)

目录

第一篇：XX年邮政储蓄银行个人年终总结 第二篇：邮政储蓄银行实习总结 第三篇：邮政储蓄银行实习总结 第四篇：邮政储蓄银行年度工作总结 第五篇：邮政储蓄银行工作总结 正文

第一篇：XX年邮政储蓄银行个人年终总结

岁末将至，感谢分理处和储蓄所在这一年里给了我不断学习和锻炼的机会，为了给明年的工作打下良好的基础，我将xx年全年的工作进行总结：

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度， 开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等;并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。今年以来，就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

本着高度的工作责任心和用户至上的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践， 我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

为了适应新变化，在掌握现代化办公设备与业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、

努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处!”

第二篇：邮政储蓄银行实习总结

实习让我熟悉和适应了储蓄的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工(更多好文章请关注)作，工作是怎么一回事，怎么样的工作适合自己，以及如何处理复杂而微妙的社会人际关系。通过实习，让我又全面的了解了自己一次，对自己的职业生涯有了设计、补充和调整。

实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

XX年8月份初到邮储银行海东地区支行的时候,工作和生活对我来说都是陌生的,报到的第一天,有点紧张和不安，可是我受到了行长和同事们的热情接待,随后行长安排我学习储蓄业务。进入储蓄柜台的时候我有点彷徨，也有点高兴，之后师傅和网点负责人让我坐在储蓄柜台旁跟着师傅熟悉业务，通过几天的努力师傅让我上台操作，在师傅和同事们的帮助下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作特别是前台营业人员,首先要具备的工作态度就是耐心。其次是要细心,银行工作每一笔业务都要帐实相符,做对、做快、做好,这既是对客户负责，也是对我们自己负责。第三是要有责任心。要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实

习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。

在储蓄柜台一个月的实习，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。在这个信息发达的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。其实实际的工作与书本上的知识是有一定距离的.。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台储蓄业务，但是，这帮助我在银行的基础业务方面有了一个比较全面的了解。在业务中一分钱都要算清楚,不能因为钱少就忽略不计,避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。如果将我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，使自己具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识。

实习期间的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须因清理修减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，发现天空云卷云舒，我是快乐的。自己不再陷身在阴影里，叹花开花谢。我开始学着从工作中寻找快乐。工作后我一定要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行

规，努力学习业务知识，为邮储银行明天更美好而做出自己最大的努力。

随后由于业务发展需要及人员短缺，我被调离到信贷业务部，刚去的第一天师傅让我先熟悉和了解信贷的流程，让我先从整理资料开始，通过师傅的指点和帮助，进入信贷员这个角色很快，师傅对我很有信心，慢慢的通过一个月的整理资料让我对所开办的信贷业务从理论到实际都有了一定的了解。随后让我学习信贷业务的规章制度和信贷业务知识，几天的学习让我对信贷业务知识有了更深的了解和系统的掌握，首先介绍一下小额信用贷款业务，目前，信贷业务主要办理“小额信贷;即贷款人不需以自己的固定资产作抵押，而是以个人用贷款业务”的营业执照和两个自己寻找的保证人作为个人贷款的抵押;或是如果有三家都想贷款的个体商户的话那么就可以组成一个联保小组，相互担保，这样就无需再去找其他保证人。贷款是否可发放以及贷款限额都需要信贷员根据客户的实际经济状况、经营能力及还款意愿，并且按照规定流程办理授信调查，最后由主管和上级领导审批是否通过并根据调查的真实情况来限定贷款额。小额信用贷款业务的主要特点在于不需要抵押质押，放款速度快;并且，这种小额信贷的性质对于经营相对稳定的工商户用于进货、资金周转或扩大经营来说提供了很大的投资帮助;但同时它的弊端也有不少，特别是预期风险是最难控制的，而且就算贷前调查时，被调查客户的经营情况与净利润都是优良反映，但也不可避免许许多多的意外有可能导致贷款者还贷能力下降甚至丧失。小额信用贷款申请、审核、审批和发放流程

1、小额信用贷款申请流程：根据当地市场需求和自身业务处理能力

等实际情况，制定业务宣传方案;在宣传过程中大力宣扬“好借好还，再借不难”、“守信光荣，失信可耻”等信用理念，营造信用氛围，建造良好的信用环境。在客户得知此业务并有意向办理的时候，可以通过业务咨询电话、网站，或者到小额贷款营业、营销机构了解邮政储蓄小额贷款的各方面规定。当客户进入小额贷款营业机构咨询业务，信贷员给客户介绍贷款业务，并了解客户的基本情况和贷款需求，判断客户是否满足贷款的基本条件，对于满足基本条件的客户，应告知客户带上有效身份证件、营业执照等证件和相关材料，同相关人员一起前来申请贷款。

2、小额信用贷款资格初步审核流程：信贷员收到客户提交的申请表和相关申请材料后，应对申请人和保证人的主体资格，及申请人提交资料的完整性与规范性进行审核。根据获得的信息对客户的信用状况与偿还能力作出初步的受理意见，将有关材料提交给小额贷款营业机构业务主管。业务主管对信贷员提交的，通过资格初审的贷款申请材料进行复核，复核通过的，由其安排信贷员进行贷款调查。接到分配的调查任务后，信贷员应分析客户受理信息登记表、贷款申请表、个人信用报告等资料，了解客户的行业特点、经营状况以及主要经营风险，事先准备好调查的提纲，以及需要核实的关键问题。业务实行现场实地调查制度，信贷员必须到申请人的家庭和经营场所进行调查。调查结束之后，信贷员应根据调查获得的信息，从客户的还款意愿、贷款用途和还款能力三个方面初步判断客户是否满足贷款的要求。对于初评结果通过的贷款客户，信贷员应根据实地

调查所获取的各类信息进行整理分析。对于符合条件的客户，管户信贷员应将调查报告等信息在系统内提交至小额贷款营业机构业

务主管。业务主管复核确认没有信息错误或遗漏后，即提交一级支行审查岗审查。

3、小额信用贷款资格再次审核流程：小额贷款营业机构小额贷款业务主管在信贷系统将贷款提交给审查岗审查时，审查岗对资料的合规性、真实性和完整性进行审查，并对每笔贷款应通过电话就贷款申请和调查信息至少与借款人、保证人中的一人进行核实。审查完成后，审查岗须在贷款审查意见表上就贷款申请材料的合规性、真实性和完整性，以及电话核实结果，签署审查意见。对于符合条件的业务，即可以提交审批。

4、小额信用贷款发放流程：对经审批同意发放的贷款，信贷员应及时联系贷款申请人，告知审批结果，请客户携带身份证件，按约定的时间和地点到我行签署借款合同或协议、办理相关手续。信贷员在签约前，应根据贷款审批表和系统内的协议或合同编号填写贷款合同、手工借据。在签署借款及保证合同时，要求经办人员与借款人、保证人合影，影像以电子文件的形式归入客户档案。借款合同签署以后，方可进行系统借据生成及贷款发放操作。整个贷款从申请到发放的流程就是这样了，贷前、贷中我具体的按步骤描述，不过贷后处理其实是最麻烦的了，而且这个阶段问题也是最多的但是由于贷后主要任务是逾期催收和检查贷款回收情况，这个流程是没有什么特定的步骤，毕竟每个人的情况不同。所以，我就自己来说说自己对此的认识。首先，贷前的风险控制就是一个十分头痛的问题，如何将风险降到最低成为信贷员在业务办理中所面临的关键，因此在调查过程中，信贷员就会注意从多方面、多渠道获取客户的个人信息、经营信息和家庭信息等信息，并通过多方进行相互验证和交叉检查，并且想尽一切办法通过这些信息清算贷款人的资产、负债、

固定支出和收入等等;判断客户的还款意识是否健康;预测其未来的经营环境和情况，就算一切都通过上级审批予以放款，信贷员也还是要求客户购买贷款保险，以防止客户由于意外事故等等不可预知的情况，而使得还款能力下降甚至丧失出现的逾期，这样保险公司就可以根据具体情况帮贷款人还清一部分的欠款，这项政策大大的减低了放贷风险。

之后由于业务发展的需要，我被派到邮储银行玉树支行信贷业务部工作，通过自己的努力和各部门的配合，信贷业务发展较快，在信贷业务部实习的时间较长，同时我特别喜欢这个职业，经过一年的实习，自己的体会真是不少，我总结为四点：

一、学习是个循序渐进的过程。任何企业公司的发展都是从小到大、从不熟到熟悉 这次实习也了解到了以前只存不贷的邮政储蓄如今发展成即存又贷的邮政储蓄银行这个演变的过程和我们学习的过程都是同样的道理学习没有任何捷径可走，更不能存在侥幸心理;必须脚踏实地、一步一个脚印的。

二、细节决定成败。整个业务办理的过程中最突出的一个词就是仔细，所以其中有很多次的审查、审批。银行是一个注重细节的企业，所以出现那怕一点小小的错误，就可能导致整个业务的失败。小额信贷业务最重要的就是讲究核实证件的有效性和授信调查的准确性，决不能因为贷款额度小就马虎大意。假如忽视了无数笔小额贷款。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！