

邮储银行工作总结

邮储银行工作总结 1

通过参加此次学习，使我对合规管理有了更加深刻的认识，合规管理工作的第一步是要在全行范围内确立全员合规、合规从高层做起、主动合规、合规创造价值等的合规文化氛围，这次学习正是一个很好的机会。通过学习使我进一步认识到依法合规经营对我行经营管理的重要性和紧迫性，深刻认识到违规经营，案件高发的危害性。依法合规经营是现代商业银行经营管理的基本原则，也是坚持正确的经营方向的保证，更是金融企业自我发展自我保护及防范金融风险的根本所在。因此，在经营管理工作中，必须做好以下几项工作，才能确保我行各项工作健康快速发展。

1、提高员工思想素质，增强员工依法合规经营的理念

加强员工的法律法规、规章制度学习，加强思想教育，这是从源头上杜绝违规违章行为的重要手段。加强对我行员工的风险防范教育，使大家都认识到社会的复杂性和银行经营风险的普遍性，认识到银行本身就是高风险行业，必须把风险防范放在第一位。每天从自己的岗位做起，自觉遵守各项规章制度，自觉抵制各种违纪、违规、违章行为，要根除以信任代替管理，以习惯代替制度，以情面代替纪律，珍惜自己的职业生涯，视制度如生命，纠违章如排雷，增强风险防范意识和自我保护意识，提高规范操作，从源头上预防案件的发生。

2、建立健全各项规章制度，加强内控管理

从近几年金融系统发生的经济案件来看，“十个案件九违章”有章不循，违规操作，检查不细，监督不力，实属重要根源，无数案件、事故、教训，都反应出内控管理还存在一定的漏洞。正是制度的不完善，才导致一些人有机会钻空子，从而给国家资金造成损失。我们应该吸取教训，不断健全完善各项规章制度，并将内控管理当作风险防范的前提条件，要认真扎实地贯彻执行案件防范责任制的规定，促进内部防范机制的强化与完善，努力做到在规范的前提下发展业务，在发展业务的同时，加强规范管理，以保证各项业务的流程和规章制度的约束之内进行。健全规章制度，严格内部管理，是预防经济案件的保证。为此要认真抓好制度建设，一方面要根据我们一线柜员工作的特点，组织学习，通过学习，使各岗位人员真正做到明职责、细制度、严操作。有效的事前防范与监督是预防经济案件的重要环节，本岗位的自我检查与自我免疫是第一位的；其次可采取定期或不定期的自检自查、上级检查、交互检查等方法，及时发现和纠正工作中的偏差。对业务工作的各个环节进行有效的内控与制约。此外，我行还要求收集、整理了一些基础管理工作的台帐内容，我们主要负责整理了职工花名、考勤登记、奖金分配等台帐，这是加强基础管理的一个很好的方法。

3、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。

规章制度的执行与否，取决于广大员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，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，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。近年来，金融系统发生的经济案件，不仅干扰破坏了经济金融秩序，而且严重地损害了银行的社会信誉。采取相应措施，从源头上加强预防，是新时期防范金融犯罪的一道重要防线。这几年银行职业犯罪之所以呈上升趋势，其中重要一条是忽视了思想方面的教育，平时只强调业务工作的重要性，忽视了干部职工的思想建设，没有正确处理好思想政治工作与业务工作的关系，限于既要进行正面教育，又要坚持经常性的案例警示教育，使干部职工加固思想防线，经常警示自己“莫伸手，伸手必被捉”，从而为消除金融犯罪打下良好的群众基础和思想基础，自觉做到常在河边走，就是不湿鞋。

在此次培训中我还学习了供应链金融的原理、方案与实务后，我认为随着我国金融体制改革的不断深化，商业银行业务导向越来越市场化，出于市场细分和安全性等考虑，会有不同的融资方案被创新出来。我国参与供应链企业扩大业务的需要。会伴随着兼并和重组而不

断发展壮大，而有效的金融支持是企业发展的必要条件之一。因此，应进一步优化和完善现有供应链融资方案的设计，推动供应链融资的良性发展。提高商业银行在供应链融资方案中的风险管理水平是目前待解决的问题。

1、加强行业研究，提高市场风险管理水平供应链融资中的市场风险是指大型国际企业购买中小企业商品后，由于市场价格剧烈波动，不能按计划销售货物后不能及时收回货款，导致的银行贷款无法及时收回或发生损失的风险。银行要围绕跨国公司及其供应链上的中小企业做好深入的调查、研究。要了解核心企业的资信能力、市场地位，履约情况和产业发展前景，同时也要仔细研究供应链上中小企业的产品质量、生产能力、市场竞争力等。对于从事大宗商品贸易融资的银行必须对各大类商品市场进行深入研究，既要分析国际市场行情、国家有关宏观政策，还要及早介入供应商的谈判，了解买卖双方的有关情况。

2、加强内部控制，提高操作风险管理水平，商业银行在供应链融资创新中可能存在贷前、贷中和贷后的管理与契约设计存在漏洞和法律的真空，发生操作风险的概率增大。对于从事供应链融资业务的银行来说，加强人员的培训，提高员工供应链金融业务素质与能力迫在眉睫，同时在现有操作风险的管理框架下，将供应链融资的操作风险管理嵌入其中并进行有关创新也势在必行。

通过此次培训活动，使我找到了自我正确的价值取向与是非标准，找准了工作立足点，增强了合规办理和合规经营意识，进一步了解供应链金融的管理工作有着很好的帮助，也增强了维护邮政储蓄银行利益的责任心和使命感，真心希望此后还有更多这样的学习机会。

首先，在这里我要向各位诉诉苦：

自从王褚储蓄所搬迁以来，我们面临的状况可以说是极为严峻。

6、7月的天气，人不动都会出一身的汗，而我们却顶着炎炎烈日，手里拿着小册子，将周边的小区、单位、商户挨家挨户的走了一遍。

3. 同行业竞争随处可见。我们知道，人民路中段这一区银行林立，仅人民路储蓄所周围就有建行、商行、工行等各大银行，行业间的竞争可见一斑。对此，我们积极宣传邮政储蓄各项业务的优惠政策，努力提高服务，对每一个用户保持微笑，热心的为用户办理业务，耐心细心的向用户做各项解释、宣传工作。早7点到晚7点，我们的营业元全天坚守着自己的岗位，不能单人临柜，中午就叫来外卖，三口两口的吃完赶快坐下顶台，我们的营业员就是这样坚守着自己的岗位，同心协力的发展业务。

第二，要为我们局领导的英明决策叫叫好：

作为对抗赛期间表现出色的班组，人民路邮政储蓄所能有今天的'成绩，是和局领导的关心和指导分不开的。

首先体现在选址上，人民路邮政储蓄位于宏业商务大楼一楼，四周有碧海云天小区、税苑小区、景苑小区等诸多居民区。又毗邻市政府，山阳区政府、教育局、地税、国税局等政府机关，东部有焦作师专、焦作大学校区以及钢材市场，西部有丹尼斯、山阳商城等商业区，在加上交通便利，居民生活水平总体较高，人民路邮政储蓄的业务发展有较大的前景。

邮储银行工作总结 3

抓住市场机遇，迅速做大做强代收付、基金、保险和理财业务，通过大力发展基金、保险和理财业务来发展和建立邮政储蓄的中、高端客户群体，保证现有的中低端客户群不流失。一是坚持以项目促发展的有效做法，实施项目管理，加强市场调查，掌握市场需求，制定落实项目营销计划，积极拓展新的代收付服务领域。二是保持代理保险业务的增长势头。要不断深化与保险公司的合

作，拓展合作范围，开拓发展领域，不断丰富险种，促进业务全面均衡发展。三是深化与金融同业的合作，推进代理理财业务发展。加快推广期交产品、交

强险等新险种，在规模不断壮大基础上推进保险多元化发展；四是稳步拓展理财市常按照总行和省行的总体安排，积极推广和发展固定收益类产品的销售范

围，做好组织营销工作，统筹理财产品，提高一线人员的理财知识水平和营销水平，实现理财业务新突破。

邮储银行工作总结 4

为强化银行内控管理，查找全行在内控管理上存在的差距，全面提升内控管理水平，邮储银行宜黄县支行根据上级行会议精神和支行当前工作安排，组织全行员工开展了以“与上市规范对标”、“与监管要求对标”、“与内控评价对标”为主题的“内控达标年”活动。

该行高度重视此次活动，成立了以行长为组长的活动领导小组，并于10月19日晚召开了启动会议，周密部署了“内控达标年”的工作，并对各阶段工作内容、完成时间和质量标准进行了充分传达。会上，领导要求全行上下要充分认识到当前市场风险和管理风险的严峻形势，理性分析当前存在的困难和不足，切实增强全行及各业务条线内控建设的紧迫感和责任感。

据了解，为深入贯彻“内控达标年”活动精神，实现预期效果，该行将在组织员工认真学习《内控达标年学习手册》的基础上，组织员工参加考试、心得撰写、演讲比赛等，全面提升全员内控合规意识。同时，该行将一次次活动为契机，对照“内控达标年”建设的要求，在各条线开展内控合规大检查，将检查出的问题进行汇总和通报，全面落实整改问责，全面提升银行内控管理水平，为全行的良好健康发展保驾护航。

邮储银行工作总结 5

近日，为进一步推进内控体系建设，在以往合规建设活动经验的基础上，邮储银行河南省分行联合省邮政分公司启动了“内控达标年”活动。

在9月27日召开的全省邮政金融20xx年“内控达标年”活动动员电视电话会议上，省分行李文宾副行长作了重要动员讲话，要求各单位一是充分认识开展内控建设活动的重要意义，理解内控建设活动是合规工作的延伸和深化，是防范金融风险、提升经营效益、适应外部形势的需要和保障；二是准确把握内控建设活动重点，通过强化员工队伍管理、强化制度管理落实、完善监督问责等措施，进一步建立健全“自营+代理”内控管理机制，提升内控管理水平；三是要扎实开展好活动各项工作，切实加强组织领导和邮银协调，主动将活动与案件防控、经营发展目标、内控合规文化建设相结合，为邮政金融业务又好又快发展保驾护航。

省邮政分公司张宝堂副总经理主持会议，并在会上对邮政代理机构“内控达标年”有关工作做了强调，要求各单位高度重视，认真贯彻落实会议精神，邮银通力配合，共同将内控工作要求落到实处，通过加大内部监督检查和问责力度，夯实全省邮政金融内控管理工作基础，推动工作不断提升。

会议集中解读了《河南省邮政金融“内控达标年”活动实施方案》，对各项工作进行了详细安排部署。自20xx年开始，省分行与省公司将连续三年开展内控建设活动，积极打造邮政金融内控合规文化品牌。

邮储银行工作总结 6

光阴荏苒，岁月如梭，自20xx年我从学校毕业，走上邮储银行

的工作岗位，已有三个年头。在这短短的时间里，难以忘怀的是领导们的悉心栽培，最感动的是同事们的关心帮助，让我在工作中不断褪去了学生时代的稚嫩，心智走向了成熟，成功适应了职场和社会的生活。

在邮储银行这个大家庭里，我见识了许多不一样的精彩，有太多难忘的瞬间值得珍藏。在这里，我把领导的关怀与期望，同事们的支持，化作无穷动力的源泉，虽然刚参加工作时，我的业务技能还不熟练，这让我感到了无形的压力，同时也感到了强烈的责任，但是我承受住了考验。三年来，我牢记自己的使命，发扬不怕吃苦，不怕劳累的精神，把自己最好的一面展现给客户，在激烈的竞争中抢占先机，知客户之所求，想客户之所想，凭着一股不服输的冲劲，克服了一个又一个困难。每当佳节，万家团聚的时候，我仍然坚持工作着，“能吃苦方为志士，肯吃亏方为痴人”，我靠着自己的顽强拼搏和满腔热情，终于实现了工作业绩的突破。

在工作的三年里，我经历了人生中最精彩时光。作为邮储银行的一名普通员工，随着工作经验的丰富，我对自己的要求也不断提高。因为我是邮储人，我的一言一行都代表了本行的形象，在工作上不能有一点的马虎大意，所以我时刻提醒自己，要认真认真再认真，严守行内里的规章制度，对自己的要求也始终如一。在做好自己本职工作的同时，对于同事的问题，我也会尽自己最大的能力去耐心细致的给予解答。当我自己在工作中遇到难题时，我会谦虚的向行里的老同志请教，旨在使自己的业务素质得到提高。

如今随着时代的飞速变化，我根据形势审时度势，在繁忙的工作中，不断学习新的知识，掌握新的技巧，以适应行业环境的变化。因为我工作业务的好坏，将直接影响到邮储银行的发展，因此我认真作出自己的职业规划，努力让自己成为一个拥有业务能力出众的员工，并脚踏实地，任劳任怨，以自己最饱满的精神状态投入到工作之中，以此来迎接新时代的挑战。“人生有涯知无涯，精诚不懈求真谛！”作为一名邮储员工，我为能够与邮储银行一起成长而感到幸运，同时也为邮储今天取得的辉煌成就而感到自豪！

一滴水溶入大海，它将变成永恒，一个人钟情于自己的平凡岗位，他的人生就会更精彩。为了邮储银行的长远发展，为了这平凡的岗位，在今后的工作中，我将一如既往为邮储银行的发展建设添砖加瓦，并满怀激情与活力，与其他同事携手共进，艰苦奋斗，用我们的智慧和双手，共创邮储银行的美好明天！

邮储银行工作总结 7

邮政储蓄银行自成立以来，业务种类不断增加，网点功能不断丰富，按照支行网点能力建设、转型增效等一系列要求，邮政储蓄银行支行网点的业绩得到了提升，并逐步向商业银行转型。作为商业银行重要组成部分的邮政储蓄银行，其改革与机制体制创新对整个县域经济的发展有着重大的影响。

一、实行经营转型是历史发展的必然

中国邮政储蓄银行要真正成为全国乃至世界级的大银行，不仅仅

表现在覆盖面上，更重要的是在经营方式上要有重大改变。邮政储蓄银行实行的经营转型应做到以下几点：

- 1、要由一个信贷型银行转型为金融服务型银行；
- 2、要依托于传统业务的优势做好经营转型工作；

3、要把发展战略与提高执行力很好地结合起来；

4、混业经营是邮政储蓄银行经营转型的重要内容，不实行混业经营，难以实现根本性转型。

二、必须建立完善内部考核机制

必须改变以产品为核心的考核体系，建立以客户为核心的客户经理考核体系。其要点是：

（1）要使客户经理按照“从客户到产品”的思路去工作；

（2）客户经理与客户一一对应；

（3）客户维护是客户经理的主要职责；

（4）客户维护的标准要具体化；

（5）客户经理所负责的客户，相应在银行办理的所有业务都应成为客户经理的考核内容；

（6）要在 95580 中监测客户经理的服务质量。

三、建立邮政储蓄银行的产品创新机制

邮政储蓄银行的产品创新要经过七个环节：需求的收集——需求的传输——需求整合——产品开发——推广应用——跟踪反馈——再创新。当前邮政储蓄银行的产品创新能力比较弱，表现为：客户经理无收集客户需求的动力；客户需求的传递渠道不畅通；产品需求无整合。

在产品创新上应做以下改进：

1、要依托市场和客户需求创新产品；

2、客户经理应成为新产品需求的收集者和提供者，此项工作应列为客户经理的主要工作之一，并列入考核；

3、客户需求的传送渠道要及时畅通；

4、应将信贷产品需求整合的职责明确给一个部门，由这个部门承担起产品需求整合的职责。

四、建立以市场为导向的人力资源管理机制

一切管理最终都是人的管理。对人的管理最复杂，复杂的原因就在于人的管理的根本问题是调动人的积极性问题。所谓人力资源管理机制就是从约束与激励两个方面建立对人的.欲望的管理机制，使人既保持高昂的积极性，又处于合理的水平，保持一定的稳定性。

建立以市场为导向的人力资源管理机制要从以下入手：

1、要引入市场用人机制。市场用人机制是一种双向互动的机制。用人者可以按照岗位需求在市场上挑选被用者，被用者也可以挑选岗位，用人者可以根据考核决定被用者的续聘与解聘，被用者也可以主动辞聘。其优越性主要表现在双向互动上，可以让被用者有选择的机会。建立市场用人机制的关键在于程序的透明度和公开性。

2、要建立按岗招聘机制，以岗定员，按岗招聘、按岗录用、按岗定酬、按岗解聘。

3、要建立分层级的激励机制。应分操作、专业技术和管理人员建立薪酬激励机制。激励机制要根据市场法则建立，由市场来决定。对高管人员和专业技术人员应建立股权激励机制，并作为邮政储蓄银行改革的重要措施。

4、要建立用人退出机制和老职工的“退养机制”。吐故纳新，激励鞭策，使人保持高昂的积极性，提高效率和竞争力。应规定：在一个岗位上工作若干年后如果没有晋升的机会，就要退出，让出原有的工作岗位。而让出的工作岗位要实行竞聘上岗制。做到两个透明：即退出的标准、程序要透明；竞聘上岗的标准、程序要透明。同时，要建立退养机制。一是符合退出标准的人一定要退出；二是对退出的人员要给予再培训的机会，经过培训后给予重新竞聘的机会。三是可以竞聘下一级的岗位；四是对不愿再竞聘上岗或无法再竞聘上岗的人员要给出路。

5、要建立培训机制。邮政储蓄银行人员的培训应分层次。首先抓好高级管理人的培训。高级管理人是银行核心人员，对高级管理人应该国内外结合起来培训。其次，要进行职业经理人的培训。三要加强对操作员工培训。操作员工要实行标准、规范的培训。

除建立上述五个机制外，还要为职员创造一个平等竞争的环境。竞争最能够激发员工的积极性和创造力，把竞争机制引入人力资源管理，才能产生互动，才能最大限度地激发员工的潜能，创造最佳的效果。

邮储银行工作总结 8

我支行认真贯彻顺庆支行 20xx 年工作会议精神，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，确保了我支行 20xx 年各项指标的稳健运行，为完成年度目标任

务奠定了坚实的基础。

一、各项指标完成情况

1、存款业务指标增势明显。8月末，各项人民币存款余额为万元，较年初新增万元，完成顺庆支行人民币存款计划的。

2、信贷业务总量上升，不良贷款比重大幅下降。8月26日，人民币贷款余额为万元，较年初增加万元。完成顺庆支行人民币存款计划的。

二、主要工作回顾

（一）坚持以人为本，狠抓员工队伍建设，充分调动员工工作积极性，增强员工组织归属感，努力打造团结、和谐、高效的战斗集体。

1、按顺庆支行要求改革工资分配办法，调整月度绩效工资和年度绩效工资的分配权重，有效地鼓舞了士气，带动了人气，促进了业务的指标的攀升。

2、因人因地制宜，把合适的人安排在合适的岗位，用人所长，使每位员工都在一个和谐的氛围中充分地发挥各自的作用，是支行今年工作的一个着力点。

（二）坚持以市场为导向，以产品营销和个性化服务为手段，进一步扩大客户群体，确保支行各项业务的快速发展。

1、加强业务发展科和营销模式，加大了对大客户和对网点员工服务管理的工作力度。

2、改革营销模式，变一线网点人员单打独斗、散兵游勇式的营销为全员整体联动、铺天盖地、轰炸式的全员营销。

3、抓客户群体的建设，通过各种途径，巩固老客户，争揽新客户，侵吞、蚕食他行重点客户，我们的客户群体正在逐步扩大。

4、加大信贷业务的营销力度，广辟信贷渠道，初步形成了一定规模的客户群，信贷业务步入了良性发展的轨道。

（三）坚持合规经营，进一步强化内部管理，确保安全无事故。

始终不渝地坚持从严治行，不断强化内部管理，加大对风险点的检查督导，确保了各项业务的健康平稳发展。

三、明年的工作意见

今后，我行各项业务工作都取得了较快的发展，经营效益也得到了大幅提高，的确令人欣喜，但我们在享受胜利的喜悦的同时也必须清醒地认识到我们明年面临的巨大的困难和挑战：明年，我们要消化代替发后客户大量取现带来的存款流失，要妥善处理好贷款的逾期问题，工作的难度非常大，任务非常艰巨，稍有懈怠，上半年取得的成绩就会化为乌有。明年我们的工作重点：

1、抓好队伍建设，进一步增强全体员工的组织归属感和职业使命感。

2、新网点搬迁后，硬件设施完备，要求员工提高服务质量，进一步加大营销客户、服务客户的工作力度，进一步巩固和发展已经取得的成果，尽最大努力全面完成全年的目标任务。

3、积极主动地解决好费用资源和费用需求之间的突出矛盾，在业务和效益发展的同时，实现员工收入的同步稳定增长。

转眼间，20xx 年即然结束，下面我将***年工作总结：

为了实现“用户满足第一”，我除保证天天提前做好班前预备工作，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、个人住房、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、完善自己，以用户满足为宗旨，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，在熟练把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，给客户最满足的服务。全年来，我办理业务快速、正确，业务量一直处于全所前列，月均匀业务量 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***x 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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/917134021042006055>