

邮政保险工作心得体会 邮政银行培训心得体会(实用10篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

邮政保险工作心得体会篇一

1、具备现代营销的新观念

在未来不久的金融业不再是传统的存、贷银行业务，也不再是具体的业务经营问题，而是如何提高全市场竞争潜力为中心的发展战略和方向问题，了解金融市场主流趋势。新时期的金融消费者，已经不仅仅从存贷款和结算的常规服务要求选取银行，而是更加注重选取有助于创造自身价值的银行服务，选取有发展开拓具有自身特色的多元化银行产品的银行业务(包括中间业务、贷款产品)。因此，客户金融需求的范围和层次越发广泛，个性色彩越发浓厚，市场需求多样化要求银行务必以客户需求为导向，带给全方位多层次的产品和服务。

2、学习潜力决定工作潜力

在上海学习到许多新观念，虽说目前完全照搬不贴合我州现行的金融管理体制，但自我必需明白如今在世界发达城市盛行的金融趋势，掌握新理念知识，活学巧用，取可取之处。从事金融这行业，体会最深的是在这个圈里越往前走，越是感到自身所学的知识太平泛。正所谓“学无止境”，针对不同岗位，努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能;应对新形势的要求，不断拓展金融知识新领域，以适应新形势发展

的需要。认真学习各种知识，不断提高业务技能，增强自身综合潜力的培养。思想新、学历高，业务潜力才能不断的提高。要具有知识化、专业化、素质高等优势，树立业务经营上的良好态度，以及拓展业务的潜力，才能在一个全新的岗位上胜任。

总之，在城市信用社筹建城市商业银行这一机遇与挑战同时并存的时刻，只有努力提高了自我素质，提高了工作效率，才能体现商业银行的快捷、灵活、妥当的服务作风；只有在学习中做到刻苦钻研，持之以恒，才能为适应商业银行工作打下坚实的基础。

邮政保险工作心得体会篇二

——本本分分做人，勤勤恳恳做事

首先对公司能给我在庆华再学习的机会表示感谢。来到庆华的第一天，茹主任便组织我们系统地进行了公司的入职培训。在学校期间，也听过很多关于职业生涯的相关讲座，而这次的领会更加深刻。从对公司产品生产过程的介绍，到观看李强老师的《为自己工作》和周嵘老师的《成功，从优秀员工做起》系列讲座，我受益匪浅，感触很深。而李强老师以平实的语言表达了我们一直在思索却毫无所得，让我们内心更加坚定的信念——工作就要本本分分做人，勤勤恳恳做事，只有努力才能把事情做好，只有用心才能把事情做好。

现将自己在经过两天培训之后的一些感触总结如下：

一、严以律己，用心把每件事做好。

在李强老师的讲座中，他反复强调这样一个观点：要想得到，必先付出。人生要有丰富的工作经验，这依赖于广泛的是人生经历、宝贵的成长经历。四年的大学生活，我不敢说积累了多少的宝贵经验，在社会实践中每次失败的教训和学习当

中的困惑都让我从中获得了宝贵的人生财富，让我学会了正确的做事，让我学会了感恩，感谢领导在我工作失误后给我机会重新改过，感谢老师在我犯错之后的悉心教导。

在这几年的学习生活经历中，我养成了很多的生活习惯，有好有坏，说实话“人之初，性本懒”这句话非常对，我也有过迁就自己的时候。其实，自己也明白这些都是通向成功的障碍，可还是心有所向，行无所指，不能深刻的落实好的习惯，改正坏的习惯。李强老师让我明白了只有展现出来的才是自己的能力，不好的习惯就是我们展现自己能力的障碍，必须砍掉。

在接下来的工作中，我要严于律己，用心把每件事做好。

二、工作不仅仅是为了得份薪水，还为了成长和快乐。

我感觉自己在校期间的社会实践的经历恰恰印证了这一点。在进庆华之前，忐忑不安。期间去过国有企业、集体企业，也有私营企业进行实习；有几千人的大厂子，也有几个人的小公司。然而只有这次在遇到庆华后，才让我找到了归属感。这不仅仅源于自己年少时的无知和浮躁，还源于在那些实践工作中，我得不到成长和快乐。

来到庆华参加了培训，才让我感觉生活充实起来，领导的关心，也激发了自己最大的工作热情。在庆华，我不仅是为了得到一份工作和一份薪水，还是为了得到成长和快乐。在这个学习型企业里，我相信自己可以随着一块成长。

三、正视挫折，努力为企业谋求利益。

“当我不舒服的时候就是我成长的时候”。无论是工作还是生活中，我们难免遇到这样那样的挫折以及不如意，让我们感到不舒服，这时候我们应该有个乐观的心态，不要惧怕困难，更不能在逆境中不能自拔，我们要打起精神，正视挫折，

把挫折看成是锻炼我们的机会，努力去解决问题，把不舒服变舒服，自然而然的我们也就在这个过程中成长了，当下次再有同样或者类似的问题出现时，我们就能轻而易举的把问题解决。

凡事要负责，责任的承担就是能力的提升。我们要有承担责任意识，只有承担了责任我们才能主动发现问题，解决问题，才能以积极的主观能动性来面对挑战，这样才是自我提升的捷径，才能实现有效地自我成长。

四、问题就是问题，没有理由和借口。

在之前的实践工作中，我总避免不了有拖沓、忘事的毛病，自从

看了李强、周嵘老师的讲座后，才让我真正意识到“借口”的危害——已经到了足以“杀人”的地步！

想想我们有多少大的、小的、远的、近的理想、计划、目标都没有实现？都化成泡影？症结在哪里？就在借口上！今天太累了、明天太冷了、后天太热了等等，理由一箩筐，正是这些借口扼杀了一个成功的我、一个理想的我、一个让自己满意的我！正如自己两年之前就想通过自己的努力，提高自己的英语口语能力。然而迄今为止，却一直没有付诸行动，这还不都是“借口”惹的祸！

看过这一系列讲座，我的感受很多，像“如果你没有一技之长，你就会患上岗恐惧症”，“你的心在哪里，你的收获就在哪里”，“我们没有能力改变风的方向，却有力量改变帆的方向”，“不是企业淘汰人，而是自己淘汰自己”，“99度不叫开水，100度才叫开水”，“流于形式是企业衰亡的开始”，“文化不是文字，是行为”等等，这些都为我们敲响了警钟。

走出校园，正式步入职业生涯，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我愿意以这次培训为起点，重新审视自己的意识、态度和行为，从零做起，进一步改进自己、进一步完善自己，力争做一个“为老板解决问题”的人，开启我的精彩纷呈的职业生涯！

李俊虎

联系方式：***

邮政保险工作心得体会篇三

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

说起“平凡”与“平庸”这两个词，也许有人会将它们划上等号。但二者真一样吗？平凡的岗位就注定平庸的业绩吗？一本名为《可以平凡不能平庸》的书告诉我们，平凡绝不等于平庸！在平凡的岗位上照样可以书写精彩的人生。

在《可以平凡不能平庸》一书中，两位甘于平凡的人物深深打动了：日本邮政大臣野田圣子步入社会的第一份工作是在酒店洗马桶，但她凭着“就算一辈子洗马桶也要做一名洗马桶最出色的人！”的态度，把工作做得无可挑剔，漂亮地迈出了人生第一步；牛津大学医学教授威廉·奥斯拉教授，毕业当年只被一家效益不好的医院录取，但他从当上医生起，就把医学作为毕生的事业，在平凡的岗位中执著钻研，最终成为了著名的医生并创立世界著名的约翰·霍普金斯医学院。由此可见，平凡的岗位同样蕴藏着的机会。只要我们尽职尽责

地做好目前的工作，自身的价值就会得以提升。

常听有人报怨：岗位平凡、角色普通、生活平淡。却不知这些发牢骚的人有没有注意到，同样的生活，有人因平凡而优秀，有人却因平庸而无为。平凡的人不一定能成就一番惊天动地的大事业，但能在生命的过程中把自己点燃，即便只是一根小小的火柴，也要发出微微星火。而平庸的人，就像是找不到引线的火药，能量再大难以发不出一丝光亮和声音。

感动中国的乡邮员王顺友，既不是领导干部，也不是博士专家，就是千千万万邮递员中普通一员。然而，他最令人感动是恰恰是他的平凡本色。他没有豪言壮语，有的只是一桩桩、一件件极其普通、极其平常，对于大山里的群众来说却极又为重要的小事，正是这些平凡的小事体现出了“马班邮路”的战胜困难、勇往直前的奋斗精神，体现了邮政职工牢记使命、尽职尽责的敬业精神。正如感动中国人物颁礼的颁奖词所说：“他朴实得像块石头，用一个人的长征传邮万里，用20年的跋涉飞雪传心。近邻尚得百里远，世上最亲邮递员。”在平凡的王顺友身上我们看到，平凡之中蕴藏着伟大的人格，平凡之中彰显着高尚的职业道德。

“平凡”与“平庸”一字之差，但在心态上却是迥然不同。平凡的人，以乐观的态度极其认真的生活，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起大起大落，总能以宽容的胸怀善待一切。

张兆锋，西罗园邮局的总务员，我们身边平凡得不能再平凡，普通得不能再普通，却依然值得我们深深敬佩的老职工。身为总务员，张师傅赋予了这份工作太多的内容。翻来张师傅那本厚厚的维修记录本，您可以看到，大到打捆机、票底柜、款箱，小到验钞灯、电源接线板、款箱上的吊扣和护角他都负责修理。与业务息息相关的夹钳、日戳和宣传标牌他包修，与改善职工工作环境与服务设施的电扇、水壶、电话他管修，甚至连水龙头、拖把、土簸箕他也负责修。可以说，在做好

总务员的同时，他还身兼了电工、管工、木工、锁工、水暖工等许多工种。是什么让张师傅把这份平凡的工作做得如此出色？就是这种“甘于平凡，拒绝平庸”的积极心态！抱着这种心态，张师傅总能将复杂的事情简单做，简单的事情重复做，重复的事情快乐做，快乐的事情用心做。

大千世界，芸芸众生，除了极少数精英人物外，绝大多数人都是凡人。但社会本就是由众多平凡的人组成，正是因为有了众多平凡人的努力和辛勤工作，才有这多姿多彩的世界。

平凡，就像是泥土，即使是灾年，照样长出庄稼；平凡，就像是天空，既使是有雷雨，照样横跨彩虹；平凡，就像是河水，既使浅显，照样映照出太阳和月亮！这就是平凡，美丽的平凡，永恒的平凡！

在银行的工作让我每天都感到非常的充实，我也很热爱自己的工作，也正是因为自己的热爱，我才可以坚定的坚守在自己的工作岗位上面，我是一个银行的一名柜台工作人员，我身上有着自己所肩负的责任和义务，我的工作也不仅仅代表着我自己，更是代表着我们银行，所以在工作的时候，我也需要尽力的去做好自己的工作，完成好自己的服务。

在成为银行柜员的这些日子里，长时间的工作也让我体会到了很多，我也一直都在用心的去完成自己的工作，总结自己在工作上的经验也让我更加的懂得了工作上所应该注意到的很多细节，相信在之后的工作上将会更加的出色，我也将和银行共同的发展进步。

作为一名银行柜员，在服务的时候，首先最重要的就是需要保持自己的微笑，在人与人的交往当中，第一印象是非常重要的，所以在客户来到柜台前找我们咨询问题或是办理业务的时候，我们最重要的就是需要让客户对我们有一个好的印象，对人微笑也会让人感到非常的友好和和善，更能够拉近人与人之间的距离，这样在之后的工作当中我也会更加的

方便，也可以让客户对我们自己，对我们银行都有一个很好的印象，在办理业务的时候也有很多的体验。

其次，我们也需要时刻的注意自己的言行举止，保证自己在工作的時候，自己的态度是足够的端正，对待不同的客人都要足够的热情与大方，更是需要在自己的工作当中去努力的做好自己的工作，也要保持自己绝对的专业性，让所有的客户都看到我们银行的所有的工作人员的专业性，才会更加的选择去相信我们，对我们银行信任，所以我们柜员的专业性也是非常重要的。

我们柜员最大的工作就是服务好我们的客户，对他们的问题可以很好的解决，在他们办理业务的时候，都有一个很好的体验，所以我作为一名银行的柜员，我们也要需要时刻的注意自己的服务态度，服务好，态度好，客户的体验感好，我的工作才可以更好的完成，我们银行才可以发展的更加的顺利。

在以后，我也会认真的去做好自己的工作，在工作的時候尽自己的努力去服务好客户，我也会经常的审视自己的工作和服务态度，保证自己的专业和服务都是很好的，我也会及时的去改正自己身上不好的地方，完善自己身上的缺陷和不足，尽全力为银行工作，和银行共进退。

一、衣着外貌

整齐简洁明了的装束，干净不做作的打扮，是一次优质服务必不可少的因素，更是决定客户被服务心情的第一因素，衣服就穿银行的工作服即可，千万不能画蛇添足，戴很多的饰品、或者是帽子什么的東西，会让客户觉得你这个人不严谨，这是需要注意的地方。然后就是外貌了，现在的银行服务人员都是被要求带妆上岗，化淡妆是对客户的尊敬，化妆技术不怎么样的，也不要强撑，多请教多学习，这是必学的技能。头发也是需要盘起来的，这样才能看出一个的精气神。

二、服务态度

服务的态度是非常重要的，当一位客户来到银行，如果不是老客户了，进门第一时间肯定就是找前台询问，自己需要办的业务需要到哪里去办理，无论自己的心情怎么样，客户的态度怎么样，我作为服务人员，我都要耐心的、轻言细语的好好的回答客户，随即引导客户到相对应的窗口或者机子旁边即可。不要觉得自己的内心活动客户感觉不好，一个正在被服务的人，肯定是会有所感觉的，比如你在心里评论他的样貌，评论他乱走。这些客户都是可以感受到的。心无旁骛，专心的为客户解决问题，这的服务态度才是客户想要看到的，并且要保证自己在进行服务的时候，全程都是微笑的，微笑服务是银行服务人员的基本功，但是这一点却也有很多人做不到，职业假笑是没用的，一看便知，多花时间练习，然后在服务客户的时候，心里要开心，笑起来才自然。

三、细心、耐心、专心

如何做到细心?注意观察，如果客户是大汗淋漓的跑到我们银行来的，那么自然是要准备一杯水以及一些纸巾，如果外面突然下雨了，客户没带伞，就可以提提他在银行的门口处有雨伞可以借等等。

如何做到耐心，很多时候会遇到，老年人啦银行办理业务，他们会突然忘了自己的银行卡密码，也会有可能突然忘了自己过来要取多少钱，对待这种客户，一定要多加耐心才行，保证表露出一丝嫌弃的样子。

如何做到专心，这很简单，一个客户一个客户的来，坚决不在服务这个客户的时候，又去找下一个客户，这样只会把两个客户都得罪，一个个来，专心对待，这样才是最好的服务。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进社会以后必须要有很强的责任心。在银行工作自己所担任的就是一

名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。假如没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班，假如不小心出现了错误，也必须负责纠正，而这些是作为一名工作职员的分内之事，尽对不会有人往同情你，或者往帮助你做你没有完成的工作。或许你要抱怨社会的无情，但是你要是跟不上别人的步伐，你并将被淘汰在社会之外。

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进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。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或者最少的复印件，固然来行的客户可能是自己熟悉的人，我们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，我们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要，这点我有亲身感受。正所谓，我们在工作的时候，是在出售我们的服务态度。

此外，在银行实习，我可以站在银行的角度往看社会的消费。我觉得最好的客户当然是私营老板和企业会计。除开经济上面的原因不说，整体来讲，大客户也是素质相对比较高的，说话相对文明，耐心也相对比较好，可以交流，能够理解我们工作，熟悉流程，单据填写完整，错误率比较低。出现问题，也愿意配合解决。

在我们平时的生活中，倘若你往银行取款被告知没有大款项可取的时候，你可能会觉得这个银行不负责什么的，但是经过我的实习，发现了银行柜台有时候也会上演着真话与谎言的对决，比如：我们这里没钱了；取__万现金以上需要提前电话预约；我们没有零钞；这是真话。尽管很多人会觉得银行里怎么会没有钱呢？但是事实上，由于安全的考量，每个营业分理处或者储蓄所都有自己的限额，不会存放大量的现金（发达地区除外），假如有大量的现金结余，那么就会运到一个集中的金库里存放，实在不足的话，再运来。这个运输过程是需要时间的。所以在某些取钱的高峰期，比如十一，春节或者

天天的早上，没有现金是真的。相应的，大额现金的支取，电话预约是唯一能够确保银行有计划的预留手段。所以有时候会出现有大量现金却不与支付的现象，由于那是有人预约的。同样，银行一般不会大量保存零钞，由于零钞体积，重量和面额不成正比，一万元的1元比一万元的100元要重太多。

我们这里不能办理挂失/换卡(折)，需要回原开户行办理没有卡了，明天再来办。而对于这些话基本上的假的。事实上，只要是在同一个地区(城市)内(跨省市确实不能办理)，任何一个网点都可以办理。只不过这些业务手续比较麻烦，所以一般都不太愿意办理，除非是本所开户，无法拒尽。同样，开卡比较麻烦，所以放工前，都不太愿意办理这种业务，只有少数情况是真的没有卡了，但这种情况实在比较罕见，大多只是敷衍。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要的，但是也是很重要的。在工作中，单位主要看的是个人的业务能力和交际能力。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。

三个月的银行实习一晃而过，却让我从中学到了很多社会道理，而这些东西也将让受益匪浅，银行的实习加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的间隔，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进步了适应社会的能力。因此，我体会到，在大学生就业如此严重的情况下，假如将我们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，使一个专科生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。

一、加强学习，提升自身素质

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，

我个人欠缺的就是我需要学习的;跟其他支行比,我们薄弱的就是我需要加强的;跟其他银行比,与我们不同的就是我需要探索的。

二、开拓创新,寻找新的市场增长点

只有不断开发优质客户,扩展业务,增加存款,才能提高效率。我利用个人的社会关系网,与拆迁公司建立联系,通过拆迁公司,我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访,拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免,但是值得庆幸的是,通过这种方式,我在原有的营销和维护个人客户,帮助客户理财的基础上,还挖掘了不少新客户,吸引了大笔新的存款。

三、忠诚执着,为支行事业发展尽职尽责

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后,我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情,必然需要不断地学习、持续的磨练。

工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧,他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想,还是体谅家人的感受,说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后,我毅然决定留在支行,继续努力,用我的成绩实践自己当初的畅想,也打消家人的顾虑。

新的一年,我为自己制定了新的目标,为了让自己尽快成长成为一名合格的银行员工,我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

- 1、业务方面。不断更新自己的银行业知识库,既要熟悉传统业务,又要及时掌握新兴业务;既要有较高的理论水平,也要有熟练操作具体业务的能力;既要学习自己职责范围内的专业

知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

2、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

3、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

;

邮政保险工作心得体会篇四

一、吃苦耐劳，兢兢业业

王顺友在木里县这样一个艰苦的条件下，二十年如一日，一年365天，其中330天都在外为人送邮件。那里地势险要，一不小心就会掉下悬崖，但他从来没有妥协过，没有耽误过一封邮件。他一天还要经过让我们难以想像的天气变化。我们应该学习王顺友同志吃苦耐劳，兢兢业业，一心一意为人民群众办实事办好事的精神，鞭策着我在工作中努力工作，做好自己的本职工作。

二、爱邮包如命，对工作认真细心。

王顺友不管天冷天热，都是一身标致的邮政服装，可以看得出他对邮政事业是多么的热爱，在人们心中留下了多么好的印象，让人们们对邮政有了更深的感情。有一次，王顺友的邮包掉下了10米高的山下，他不顾自己的生命危险，滚下去捡邮包，致使他的脸、手都肿得很高，脸也被划破了。从中可以看出他对邮政的忠诚和对工作的热爱。我们应该学习他这种忘我的精神，一心为党，为国家、为人民服务。还有一次，

王顺友为学校送去打铃器时，当时天下着雨，他为了不让东西被打湿，自己亲手给它编织了一个竹篓，并准时不误的把东西送到学校。我们应该学习王顺友爱岗敬业的精神，一心想到人民，不计报酬，无私奉献。同时，也提醒了我，在工作中要对工作认真负责，对人们热情，做到最好。

三、为民办实事。

王顺友一年在外，很少回家。为了人们的邮件能准时到达，他吃住在外，晚上在山上过夜，他尝尽了辛、酸、苦、辣，但为人们带去的却是欢乐和幸福。他却从不计较自己应该得到什么，总是为人们着想，在外没有人和他说话，他就用自己编的山歌来打发寂寞。他每走到一处，都会给人们带来欢笑，带去远方亲人对家人的思念和祝福。我们应该学习他对工作的积极和对事业的热爱，脚踏实地的为人民群众办好事。

自己的粗浅体会。

企业要发展，经营是核心，管理是经营的基础和保障。要搞好县局经营管理，首先要抓住自己的工作中心，围绕中心去开展各项工作。这样，才能在繁杂的事务中保持清醒的头脑。那么，什么是县局长的工作中心呢？我归纳为八个字：收入、质量、安全、服务。

收入，县局的经营成果和经济效益，是邮政企业赖以发展的基础，是县局经营管理的终极追求目标。质量，在邮政行业有着特殊重要意义，可说是邮政通信的生命线，也决定着邮政企业的经济效益。安全，重点是职工人身安全、资金安全、邮件安全、消防安全、车辆安全、信息网安全，安全是企业最大的效益，确保安全万无一失，杜绝各类安全事故发生。服务，一要履行好普遍服务和特殊服务职责，二要重点提高商业化服务水平。

“收入、质量、安全、服务”是县局长的工作中心，只要紧

紧抓住不放，围绕这个中心，开展各项工作，县局建设是完全可以搞好的。

一、思想工作要有新意

企业经营状况的好坏，经济效益的高低，关键在于员工的生产积极性。要调动员工的积极性，思想工作不可缺少。思想工作的重要性无须多说，问题是怎样去做思想工作？如何发挥思想工作的最佳效果？作为县局长，往往对此考虑不多。要么认为是书记或工会主席的事，要么采用“一作报告、二讨论，相互帮助加谈心”的老方法。我认为思想工作最重要的一点是有时代气息，要有新意。“新”的中心是应当体现民主和改革。因为现在的员工，绝大多数是有文化，有一定知识面的中青年，他们能够理解党的方针政策，懂得做人的基本道理。问题往往囿于具体问题，一下子转不过弯来。再说，一个人的思想水准和政治见解并不完全与职务成正比。因此，我认为开展民主对话、思想论坛、智力竞赛、专题研讨等活动较好，这可以变过去一级一级的“直线型”的思想工作，为群众性的“立体型”的思想工作，有助于发扬民主，取得实效。当然，这只能解决普遍性问题，特殊的思想问题还需过细的思想工作。总之，我觉得：一个企业领导者最重要的领导艺术就是使广大员工身上蕴藏的能动性释放出来，而要达到这些，简单的工作方法是不会奏效的。

《邮政个人履职心得体会》全文内容当前网页未完全显示，
剩余内容请访问下一页查看。

邮政保险工作心得体会篇五

怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了xx人寿保险股份有限公司xx省分公司第x期组训培训班。通过20余天的积极参与和全心投入，我在对寿险的知识、态度、技巧和习惯等各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，这一切的取得，

与领导的帮助和指导是分不开的，如果没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢！

第x期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业；另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为理想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切！只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望？我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过37次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧

哗，保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了老师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在这里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮助，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就可以体现组训的修练功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

邮政保险工作心得体会篇六

一)完成年初预算，为全年各项指标的完成提供指导

进入20xx年，计财部就依照市局领导的安排积极筹划编制年初预算，为全年业务发展做出规划，顺利完成了各专业和各县局的收入预算，收支差额预算。

相继下发了《关于下达20xx年集中资金计划的通知》、《关于下达20xx年考核收支差额目标的通知》、《关于下达20xx年收支差额预算目标的通知》、《关于下达20xx年专业经营收支差额计划的通知》等文件，为市局各专业和县局整

个20xx年的工作提供了指导作用。

依照省公司计财部的要求，市局计财部制订了《xx市邮政局计划财务工作规范化评价办法》（以下简称《考评办法》），

《考评办法》的出台，对规范会计工作行为和财务管理活动，增强计财人员的责任心，树立良好的职业品质起到了很好的作用。

《考评办法》结合我局目前财务管理及会计核算的实际情况，本着“重基础、可操作性强、便于考核”的原则，按基础工作、报表等四个板块，对会计、统计和量收系统管理等工作进行细化考核，明确每个项目的考核执行人、按季度对考核结果进行通报，并作为年终考评的依据。同时对扣分项目涉及的单位，督促其限期整改，并追踪、落实整改结果，最大限度地防范风险。通过建立评价体系和实施细化考核，提高了对财务人员绩效考核的针对性，公正性和可操作性，同时更便于检查出日常工作中的疏漏和不足之处，及时纠偏，最终达到财务人员尽职尽责、财务工作规范高效。整体素质不断提升的目的。

从《考评办法》的执行情况和效果来看，都是令人满意的。通过考评，会计人员不论从财务分析还是业会对账、往来核算、银行不符调节等方面都得到了改进。工作水平都从中得到了提升。通过对县局会计工作进行全区会审，不仅反映出各县局存在的问题，以后工作中需要归范和改进的地方，更加强了县局会计的交流学习，能更直观的理解和学习先进县局的工作方式和方法，更有利于各县局以后工作的开展。

四) 以培训为动力，不断提高财会人员的业务水平。

随着我国经济建设的不断发展，财务会计工作的侧重点和基本点也在改变，因此财务会计工作不能停留在简单的算账、报账等会计核算上，应不断更新知识，不断提高理论水平。

员工培训是企业发展，企业竞争力增强的突破口，财务治理工作同样迫切需要素质较高的会计从业人员。为提升全省财务会计人员从业素质，提高财务会计管理水平，省公司组织了全省邮政系统财务会计知识竞赛。我局计财部积极筹备，组织人员参与学习，以会计大赛为契机，加强全体会计人员的学习，提升了会计人员的整体素质，使省公司开展会计大赛的长远意义在我局得到了充分的展现。

在20xx年全省第三届会计知识大赛中我局取得了个人单项奖两个，团体组织奖一个，财务人员整体水平得到了提升。

五)开展企业悬记账款的清收工作，成果显著

20xx年度6月份起，计财部在全区开展了备用金、职工个人借款等其他应收款的清收工作，对超过1年的、确实不再需要使用的备用金和职工借款要求收回，对仍需使用的要求责任人更换手续。通过这项工作，当月收回各项应收款58.46万元，较同期减少了18.91%。

六)营业税减免申报工作。

营业税减免是税收优惠政策在企业的应用，不仅关系到企业的利益，更体现了国家对企业的扶持。企业与税务机关对此项工作都非常重视。税务部门对此项工作的要求非常严格，提供的资料经常是一遍不行二遍，二遍不行三遍，红头文件的申请报告，相关资料的上报改动，经常是重复工作，反复修订。在财务人员的不懈努力下，此项工作得以圆满完成□20xx年地方税务机关为我局减免20xx年营业税154.24万元，为我局预批减免20xx年营业税186.59万元。

七)配合地方各税稽查工作。

自1998年邮电分营以来，地方税务局未对xx市邮政局进行过税务稽查□20xx年度地方税务机关对我局行了全面检查。涉及

税种包括：营业税、城建税、教育费附加、个人所得税、房产税、土地税、车船税等。检查时间长达两个月。通过此次税务稽查，也使财务人员清楚的认识到了任何工作都要认真，仔细，要在国家规定的范围内，寻找有利于企业利益的合理化的节税方式，要本着国家利益和企业利益同时兼顾的原则，正确积极的对待国家税收政策。

邮政保险工作心得体会篇七

八月天，酷热中带点秋的味道，犹如刚毕业的我们，青春朝气却避免不了羞涩彷徨，在省邮电干校培训的22天里，对邮政有了初步的认识，入局前作为“局外人”认为像中国邮政这样的大型国有垄断型企业，应该充满着古板和条条框框的规矩，但是八月末的邮政岗前培训重新让我对邮政企业有了更高层次的认识。

在省市各级领导的大力支持下，在省人力资源部的密切组织下，中国邮政集团2012届大学生岗前培训拉开帷幕。开学的第一天，省公司孙总给我们介绍了邮政的发展，企业文化以及有关此次邮政岗前培训的课程安排。领导的重视，同仁的热情，使我更加对邮政有了归属感，对能成为邮政大家庭的一员而自豪。接下来几天的课程基本是有关邮政的一些基础业务和理论。本以为这次培训课程会以实际的业务操作为主，因为企业招人都是希望聘用人员早点上岗给企业带来效益，而邮政却注重给我们灌输理论知识，更希望着眼于我们的未来发展，开拓我们的创新精神。

培训期间，各局局长也在百忙之中抽空来为我们新人进行授课，他们深入浅出的讲解，让我们对邮政有了初步的了解，也对邮政的未来充满了信心。在邮政一次又一次的改革中，邮政人自强不息，做到国家授予百姓寄托的普遍服务的'职能。十年前，邮电分家邮政的职能被分割，邮政只能另谋生路，开办了邮政储蓄业务。如今邮政储蓄银行成立，速递公司也从邮政中分离，中邮人寿保险公司即将成立，邮政再一次面

临重大改革。对于我这个学财务管理专业的人来说，这是一个机不可失的机遇，相信在邮政一定有我大展拳脚的时候。

培训的二十二天非常的短暂，内容却很充实，从邮政的法律法规到邮政的业务，从邮政的函件业务到邮政的速递业务，从邮政的集邮业务到邮政的金融业务，方方面面的知识，让我对邮政这个企业有了更深入的认识。

以下是我为未来工作所作的打算：

1、认同公司的企业文化和核心理念。企业文化是一个公司发展壮大的根基。我们选择一个公司，从某种意义上说就是选择一种企业文化，所以我们必须要认同它的企业文化和核心理念。一个公司如果没有一个它所坚持的文化和核心理念，必定不能长久地发展下去，必定会在社会发展的大潮中被淘汰。所谓“道不同，不足与谋”，如果连公司的企业文化都不能认同，也就失去了留在公司的必要。

2、尽快完成角色转换。对刚刚踏上工作岗位的我们这些大学生来说，如何更快地完成角色转换是非常重要的和迫切的问题。走上社会之后，环境、生活习惯都会发生很大的变化，如果不能尽快适应，仍然把自己当学生看待，必定会为残酷的社会所淘汰。既然走上了社会，就要以一个公司员工的身分要求自己，严格遵守公司的各项规章制度，而不能再像在学校时那样自由散漫。

3、有责任心和好的执行力。要做到忠于公司，一心一意地、为公司工作，就必须要有极强的责任心，要有一种主人翁的态度。只有把自己放在主人的位置，真正以公司为家，才能对公司绝对的忠诚，也会有最大的工作热情。而好的执行力是一个团队、公司成功的关键。只有执行力提升了，才能提高工作效率，创造更多的价值。我们对上司要本着“坚决服从，灵活处理”的态度，在有好的执行力的同时力争更快更好地完成任务。

4、学会做人，学会做事。作为刚刚走出校门的大学生，我们没有任何的工作经验，应该多虚心向别人请教。每个人都有他的优点和长处，公司的任何员工都可以成为我们的老师。只要我们有虚心学习的态度，就可以从他们那儿学到很多在学校不曾接触过的知识。而这些知识对自己以后的工作和发展必定会起到积极的作用。到了工作上，我们就要表现出我们高调、积极的一面，对于自己该做的应该毫不犹豫地承担责任。

5、要有扎实认真的工作态度。“态度决定一切”。一个人能否成功，很多时候在于是否有扎实认真的态度，而能力却可能是次要的。

6、注意工作中的细节。

回想一下二十二天的培训，所讲到的很多内容都是非常细微的东西。但是这些细节却往往是最为关键的，极有可能起到决定性的作用。一个人的性格很多时候都是通过细节表现出来的。总而言之，我觉得公司这次为我们新员工举行的职前教育对我个人收获是特别大的。它不仅仅让我提升了自身素养，加强了自我认识，开阔了自身眼界，更重要的是，给了我以后努力工作的信心，让我看到了自己以后的光明前途。在日后的工作生活中，我一定会尽自己最大的努力做一个出色的邮政人。兢兢业业地工作；认认真真地做事；高速高效地完成领导布置的工作。同时，我也会尽快地使自己融入邮政这个大家庭里，不断地加强自己的团队合作精神。陈安之曾说过：“人在世上要保证一生快乐的话，必须有一个团体值得他全心投入和贡献。”而我通过培训也感受到了“团队”的真正含义。真正明白团队不是一个人的事情，需要做的是在一个团队中，我们每一个人必须全力以赴，竭尽全力，忠诚于企业，只有这样，才能获得最后的成功，也才能够感受到成功带来的喜悦。

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，我们对省邮政公司有了进一步的了解，更重要的是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。

邮政保险工作心得体会篇八

您好！

我叫宋振宇，自20xx年xx月xx日被分到邮政储蓄银行安阳市分行工作到现在已经有5个多月了，通过这段时间不断的学习，我感觉成长很快，也成熟了许多。

现在我将工作、生活的一些体会写下来，权作为自己的实习报告。

到银行报到后，我先分到中山街去实习，具体工作是大堂经理，负责维持大堂秩序，解答顾客的问题。两个月之后，我被分到市分行信贷部，在12月份之前，主要负责前台的客户咨询和受理。12月份参加省行第八批信贷人员培训后，我开始正式放款。

在中山街实习的一段时间，是自己从学生开始向银行员工身份转变的阶段，在此期间我很多方面发生了转变，这里就不再累赘，还是说下我工作的心得体会吧。具体来说，第一就是不浪费时间。在网点，相对来说有一定的时间可以自己支配，这时候，我把银行的具体业务制度通读了几遍，这样在做大堂经理时，我可以很轻松的解决顾客的问题。下班后，我又把大学时的课本《商业银行经营与管理》等与银行相关书籍读了几遍，“功夫不负有心人”，在11月份参加银行从业资格考试时见到了很好的效果，尽管那时信贷部有个劳动竞赛，时间比较紧，在复习时间不多，但是我报考的科目仍

然顺利通过，而且还都达到了70分以上。这得益于我在中山街时期的学习。第二个体会善于思考，这也是想和做的问题。工作要做好，但不能单纯工作，还需要“想”，也就是多思考。把工作中遇到的问题总结一下，利用自己在学校所学的知识来分析解决一下问题。一不浪费时间，二工作中多思考，把工作实践和理论结合一下，提升工作。我想，这两个体会会成为自己毕生工作中的两个信念，坚持下去。

到信贷部之后，我在中山街负责客户咨询和受理，那时，我们刚在《蓝天商情》报刊上做了广告，受理量直线上升，通常咨询者多达20多人。这时，我把每个客户前来咨询的常见问题总结了一下，结合我们的工作流程，写了一份《客户受理须知》。这样，客户前来受理时，我把写好的《须知》分发给每个客户一份，这样极大的提高了工作效率，也提升了服务水平，提高了客户满意度。

可能是因为受理工作时间长了，我对受理很有感情，我认为受理是信贷工作极为重要的一步，能提高信贷员的调查成功率，很多不合格的客户都是在受理时刷掉的。所以，每次审贷会我基本上都参加，与管户信贷员交流沟通，看自己受理的客户能否成功，为什么没通过，及时反馈信息，把这些反馈过来的信息运用到前台受理中，提高了受理的质量和水平。

前台工作期间，我把老信贷员原来的信贷培训教材借来通读了两遍，把原来省行的培训课件也学习了几遍，这样，在做副调查或者参加审贷会的时候，我可以相互印证，加深理解。而且在到省行培训之前，我自己独立调查了几笔客户，通过调查、做表、开审贷会、录系统、放款等流程加深了对小额贷款的理解。后来，到培训的时候，由于前期的经验和积累，我觉得学习效果特别好。培训回来，我开始放款了，虽然学了很长时间，在自己去调查时，仍然感觉有欠缺。这时候，我注重向老信贷员学习，每位信贷员经历了半年多的锤炼，都有自己独特的方法和优点，能把每个信贷员的调查技巧学到手，是自己一笔不小的财富。

这是我在银行工作五个月来的经历，我想，在以后的工作中，我会一直坚持自己的两个信念，不浪费时间，注重学习总结，向课本学习，向老信贷员学习，向工作实践学习，勤思考，勤总结。

以上是关于自己工作方面的一些经历和体会，但是我在这几个月的工作中还有更大的收获。

在东环城实习时，支局长是胡伟玲。来之前，我就听说东环城理财业务完的好，到东环城实习之后，我找到了答案。其他支行长的工作地点是在办公室，而胡伟玲的工作地点是大堂，东环城地方小，没有大堂经理，胡伟玲自己就是大堂经理。我在东环城的时间不多，但在我的印象中，胡伟玲很少在里面坐着。对每一个进门的顾客，她都特别热情地亲自为顾客解决问题，顺便再介绍一下我行的理财产品，工作态度特别积极。而这，我想或许就是东环城理财任务名列前茅的原因了。联系自己，我很受启迪，积极、积极进取的人生态度，这或许是我在东环城实习的一笔最大的收获。我把积极运用到自己的工作中，工作得到了明显的提升；我把积极运用到生活中，也找到了自己满意的女朋友。

到银行第一天，我就遇到一个很开朗乐观的女孩，后来，才知道是兰俊霞。分到信贷部之后，兰主任就是我的直接领导。通过三个多月来的沟通和交流，我发现兰主任身上有很多闪光的品质：乐观、开朗、工作狂。对我影响最大的就是兰主任对生活工作的乐观。虽然，兰主任无论是工作还是生活压力都不小，但每次看到她，她脸上总是洋溢着笑容，感染着她自己，也感染着我们，激励着我们。而我，把这种乐观运用到工作和生活中，而且受益颇丰。因为后来和女朋友交流时，她说之所以能看上我，就是因为感觉我有一种对生活由衷的热爱和对未来生活的乐观。到这里，我更应该感谢兰主任了。在以后的日子里，我将会把这种对生活由衷的热爱和乐观的人生态度一直保持下去。

说到生活，不能不说下焦主任了。自入行第一天，焦主任就负责我们的生活和工作安排。从开始向企业要房子，到后来焦主任亲自带我去街上找房子，到最后网上发布消息租房子，以及后来去买被褥，买床桌子，换窗帘，买洗衣机、热水器、浴霸、电视机等、以及后来搬家等等，我和焦主任有了进一步的深入接触和了解，感觉焦主任人很朴实，跟我性格差不多。在焦主任和商户的讨价还价中，我知道了什么叫工作的责任心；在下班时间和焦主任奔波于大街小巷房产中介公司中，我知道了什么是敬业；当住上温暖明亮的住房时，我感受到了什么是关爱和呵护。“你们是咱行的第一批大学生，是咱行的未来，你们生活安排不好，我不安心，咱郭行长也不安心”。焦主任朴实的话语让我深深地感受到了行领导的关爱和呵护。只身在外，天气又逐渐变冷，但我似乎又像是感受到了家的温暖，耳边又隐约响起了罗大佑的歌曲《恋曲1990》“生命终究难舍蓝蓝的白云天”。我想，我的生活可以没有金钱，可以没有鲜花和掌声，但绝对不能没有亲情友情的滋润，不能没有家的关爱，不能没有亲人的呵护，不能没有心灵停泊的港湾。我想，如果自己一生能生活在感情的包围中，是一种幸福。的确，“生命终究难舍蓝蓝的白云天”。

每个人都有自己的优点，每个人都有自己闪光的独特品质，三人行，必有我师，向身边的人学习，或许比自己在课本中学习的东西更有含金量，更有实用性。

最近在省行培训，我学到了很多，这些或许是自己工作几年时间才能学到的，我觉得这次培训不单单是业务的学习，更主要的是通过王辉主任的讲课，我学到很多有关银行经营管理方面以及小额贷款内在核心理念等更高层面的东西，这些知识肯定将会在更高层面上指导我以后的工作。后来，我在郑州抽时间去书店买了300多块钱的书，大部分是国内外有关银行经营管理和信贷方面的书籍。我想，虽然在信贷部工作很累，但我一定要发挥一下自己的比较优势，多学习，学习国内外有关银行信贷方面的一些理念，并运用于信贷实践，不断提升自己。通过工作实践，特别是省行的信贷培训，我

觉得信贷是一门技术含量很高的学问，很有挑战性，我对信贷也越来越感兴趣了，越来越全身心地投入了。

最近我读书有个心得体会。在培训期间，王辉主任强调了我们的邮政储蓄银行的品牌，其核心竞争力不是价格，而是服务，“真诚到永远”，以服务立行。既然如此，那么我想，信贷服务除了放款速度快、手续简便、不收杂费、八不准等优点外，我们是否可以再加上一条：为客户提供信息服务。前一段时间，我独自调查了几户，有次和客户聊天，客户无意间说自己需要一批杨树苗，不知道在哪里可以搞到。这时，我偶尔想起由一个卖电动车的客户，在老家种了不少的杨树，我试着打了个电话，没想到还真有，结果，促成了一笔交易。由此我想，我们可否利用在信贷部信息方面的优势，促进客户之间业务的往来。

而这，只是低层面的服务，我想，每个信贷员通过几年的调查，对一些行业也会逐步加深理解，特别是和一些做生意特别成功的客户交流沟通，会形成自己一些对各个行业如何更好的经营方面一些成熟的看法，这样，在对一些刚做生意经验不是很丰富的客户交流时，可以给客户一些经营方面的信息指导，这无形中会树立我行的优质服务品牌，拓展开了我行的业务。在明年，我行将开办中小企业贷款，在培训时，可以加强一些中小企业经营管理企业管理咨询方面的培训，通过信贷员与中小企业的接触和业务来往，也会形成一些成熟的管理理念和方法。而在内地，很多中小企业管理极不规范，给予这些中小企业一些企业管理咨询方面的信息服务，也是提高服务水平的一种有效的形式，这也符合我行以服务立行的品牌理念。或许，这也将会成为我行的又一个盈利点。

经过培训，我对信贷也有了一些认识，通过几个月的实践，对信贷工作也有一些不成熟的建议，例如，我想可以在贷款之后再给客户一封还款明白卡，上面可以写一些培养个人信用方面的提示，如逾期的后果、我行的良好的业绩、不良贷款率不到0.5%与客户的长期合作关系、信用良好的激励、我

行将评选优质客户等方面的内容。该方案已经得到王行长、兰主任和同事的认可，这两天我已经把内容写好交上去了。我想，这至少可以省我们信贷员的很多口舌。

在邮政储蓄银行工作的5个多月，是我人生的一个重要的阶段，期间，我学到了很多，也成熟了很多。工作的忙碌使我感到了生活的充实，亲情友情的关爱使我的心灵得到不断地滋润。我想，我会毕生坚持自己的信念：积极进取、热爱生活、不浪费时间、不断学习，在为邮政储蓄银行做出更大贡献的同时，提升自己的生活品质，与邮政储蓄银行共同提升、共同发展，在邮政储蓄银行实现自己的人生的梦想！

毕业实习是我们从学校走向社会的一个重要铺垫，它使我们在实践中了解社会并将书面上的东西进行锤炼，让我们学到了很多在课堂上学不到的知识，能打开视野，增长见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

此次实习的目的就是在工作之前多多了解下社会，熟悉下工作环境，掌握工作中一些基础的共通的技巧，为以后能更快地投入工作打好基础。怀着这个目的，我在中国邮政储蓄银行进行了一个月的实习。

一，中国邮储银行总行及山东支行情况介绍

20xx年xx月xx日，经国务院同意，中国银监会正式批准中国邮政储蓄银行开业。

20xx年xx月xx日，中国邮政储蓄银行成立仪式在北京举行。邮政储蓄银行由中国邮政集团公司组建，邮政网络是邮政储蓄银行生存和发展的依托。

邮政企业和邮政储蓄银行将共享改革带来的机遇和成果，将实现网络资源共享、产品交叉销售和业务共同发展，将实现邮政企业和储蓄银行的持续、稳定、协调发展，加快推动邮

政储蓄事业实现新的跨越。

二，实习情况介绍 实习主要分为两部分。

第一部分：大堂经理岗位。

由于营业网点所处地比较偏远，支行的业务相对来说比较少，故而支行也没有专门接待客户的大堂经理。加上我不是金融专业出身，以后也没打算从事这一行业，于是就自己选择了做大堂经理，接待客户。现在看来，这样的选择是正确的。我个人比较喜欢跟人交流，倾向于及时帮人解决问题，而大堂经理一般就是经常解决一些小问题，比如，维持等待办理业务的客户秩序，接受客户存贷款及保险等方面的简单咨询。

印象比较深刻的一次是，一位客户在行里办理了平安保险的商业保险，行里跟保险公司有合作，一般保险公司会派专人到各营业部驻点。

回家后听到很多人对此险种有负面评价，甚至有人说是骗人的，于是他自己也开始不相信，就非常着急地找到了我们支行。当时保险公司驻我们支行的负责人不在，于是我就上前接待他。说实话，我对保险不是很了解，但是得先稳住客户，我让他不要太着急，联系保险负责人说明了情况。然后，我开始阅读他已经签好的保险合同，了解这份商业保险。原来，他办理的是一份商业理财保险，每年需要交纳 5000 元，交纳 10 年，从交纳的第二年开始每年保险公司会返回 500 元，一共返回 15 年，15 年结束后返回本金 50000 元，及保险公司的分红。这种保险类似于银行的定期存款，只不过比银行利率会相对高一些。

并且发现他的合同袋里缺少了一份条款说明，而这份条款说明正是对本保险的具体结束。了解到，原来当时客户在办理保险时只听了责任人的讲解，考虑到比较合适就买了保险。

回家后听到他人的负面评价后，才发现合同袋里除了一份简洁的合同和交款凭证，竟然没有合同条款的具体说明。自己跟人一时说不清楚，就非常着急。

了解了事情的来龙去脉后，我马上联系当时的保险负责人，在他的指导下拿到了合同条款的具体说明。然后，我对着合同条款，一项一项给客户解释，主要详细介绍了合同甲乙双方的责任，及他能享受到的权利。同时结合自己的经济学中的利率知识，分析了买此种商业保险的利弊。

他听完后恍然大悟，才知道买一份保险里面也藏着这么多学问。

在弄明白各项条款，放心离开时一直在表示感谢。从这件事上我体会到，快速的学习能力、过硬的专业功底及良好的沟通能力在工作中是非常需要的。

在担任大堂经理期间，我还主动把每个客户前来咨询的常见问题总结了一下，结合行里的工作流程，写了一份《客户明白书》。这样，客户前来咨询业务时，我把写好的《客户明白书》分发给每个客户一份，这样极大地提高了工作效率，也提升了服务水平，提高了客户满意度。这种创新是让我比较自豪的，也得到了行里领导的认可。

第二部分：行政岗位。

我有幸给同事写了一篇演讲稿。当时主要临近新年，分行安排了不少新年活动，作为镇里的支行当然要积极参加。其中，综合柜员岗的一位领导要代表我们支行参加演讲，主要围绕“打造贴心银行”展开。因为10年暑假在报社实习时，我有写演讲稿的经验，于是这次在同事愁于写演讲稿时，我主动承担了写作任务。于是这次写演讲稿时我就注意了很多，比如写出来的稿子不能带学生气，要紧跟国家、总行的政策精神，同时要体现真情实感。虽然琢磨了很久，修改了多次，

但还是比较顺利的。只是同事拿着演讲稿最终取得了什么成绩，我却不清楚，因为年后就没有在行里实习了。

三，实习心得体会 总的来说这次实习虽然专业不对口，但还是学到了很多。

总结了一下，主要有三个方面：

(一)学会处理好工作中的人际关系。在工作中，良好的人际关系是非常重要的，好的工作关系不仅使自己心情愉快，还可能在工作中得到更好的帮助。

由于我是因为亲戚才有机会进了银行在里面实习。说白了，就是靠关系进去的。所以，一开始，有的人就对我很不服气，总是表面上很和谐，背地里却悄悄说什么。说实话，我很郁闷，认为我仅仅是实习，又不是抢他们工作，没什么的。但是整天处在那样的环境里总有些不舒服。后来，亲戚行长知道后跟我说了十二个字：端正态度，真诚待人，积极工作。后面我很卖力，在做大堂经理期间，即便银行大厅里没有客户，我也会很端正地站在那。尤其是那次解决了商业保险客户的问题，让他们慢慢改变了对我的看法。的确，我不能左右别人，那只能完善自己。

(二)学无止境。大学期间，总认为自己懂得很多，但真正走出学校到了社会才知道，自己是那么“无知”，有太多的东西需要学习，当然，这不仅包括专业知识的随时更新，还包括如何有效率地工作，如何得体地待人接物，如何更好地跟同事领导相处等等，这都需要我们去不断学习，不断摸索，除了父母，社会上包括同事都不愿意教你。我们都要非常小心谨慎地做事、察言、学习，让自己强大起来。

(三)勤思考，勤总结，勤尝试。这是我实习过程中总结到的。作为马上就要踏入社会的新人，没有太多经验，只好不断学习。但是学习后要懂得思考与总结，然后在这个基础上不断

尝试创新。实习了一段时间后，我觉得领导还是很愿意我们新人提出自己的想法，并且鼓励我们放手去做。其实，有这样尝试的机会很好，我们可以借机会努力证明自己的实力，并且为单位创造价值。

(四) 细节很关键。

这一点我是从同我一起实习的一个女孩子那学到的。

由于专业原因，她到了综合柜员岗实习，因为她实习比我早很多，所以当我去时她已经在独立操作了。在这方面她跟我分享了很多。比如，看似简单的取款业务都有很规范的流程，当收到来自客户的现金时，必须将钞票“正反”两面过机鉴别并计数，确认无误后方可入柜；而支付客户现金时，必须手工点钞与机器点钞两项步骤相结合，缺一不可；又或在支付前必须询问一下客户“请问您支取多少”，再次核对金额。因为，如果出了一个很小的差错，都可能给银行带来很大的损失。她每天开始上班之前，都要反复提醒自己要谨慎谨慎再谨慎。

这次实习，虽然只有短短的一个月，期间，有过郁闷，有过自豪，也有过充实与乐趣，的确却让我学到了不少。它让我更清楚地了解了社会，了解了工作，也了解了我自己。这是我人生的一个阶段，感谢它。

邮政保险工作心得体会篇九

三个月的实习时间弹指一挥间就悄无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际，才突然间意识到日子的匆匆。原先颇感不舍的离开大学四年的围城生活，现在已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，或许更应该是一种迈向职业生涯的成熟表现。

三个月的磨刀练阵，使得我学会了很多很多在课堂上根本就

没有机会学到的知识和本领，也使得我实现了从最初的宏远目标到把握现实的日常点滴工作的转换。在局领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照局里和科室的要求，较好地完成了自己的本职工作。

三个月来，我主要分别在两个不同的岗位上练兵，头三个礼拜主要是在中心局的各个生产部门与车间对中心局的各个相关部门进行大概了解，因为是参观实习，所以这三个礼拜基本上没什么亲自动手操作的机会。接下来的连续两个礼拜在设备维护中心的推挂车间学习推挂系统的工作原理和基本操作规程，后面剩下的两个月时间一直在设备维护中心的动力班组跟班学习设备的基本维护和两子系统的有关知识。

通过前三个礼拜的参观实习，我对邮政有了一个全新的理性的认识。邮政通信的基本任务是接受寄件人的委托，将收寄的邮件经过处理传递，迅速、准确、安全地投交收件人，从而实现沟通信息和交流实物的效能。其中邮件的传递经历收寄、分拣封发、运输和投递四个基本环节，一般都要经由两个或两个以上的邮局20__年邮政银行实习总结20__年邮政银行实习总结。邮件种类也按分类方式不同一共有十一种邮件。我实习的单位是海口邮区中心局，它实际就是邮件在传递过程中的集散枢纽，其主要负责邮件的处理和运输任务。邮区中心局的特点有两点：中心局是邮区内唯一的邮件处理和交换中心；中心局是邮区内唯一的邮件对外接口。其生产作业系统建设的总体目标是：在全国 201个中心局实现生产作业自动化、信息处理网络化、档案管理电子化和生产管理科学化。当然对中心局的其他各个部门，我也基本上有了大概的了解，比如说转押运中心的省外邮路有3条，省内邮路有6条，邮运车队有若干条省内和省外干线等等。

首先说说在设备维护中心的推挂车间的工作心得。在推挂车间两个礼拜的实习生活，我感触最深的就是，我不仅学到了真才实学，这里还是我的第二个家，工作可以在快乐中完成。从初中到高中再到大学，这期间我一直都是在远离父母亲人

的视线之外享受着逍遥自主的生活。虽然在学校里也有师长的关爱与教诲，但总有一种仰承的距离感，缺少家庭特有的温馨。本以为毕业参加工作后，这种人际关系的距离感、层次感只可能加强，但在推挂车间工作让我惊喜地发现自己原先的判断错了。设备维护中心的林敏主任对于我这个刚进局的新手，不是用头头是道的说教来带我上路，而是通过安排简单的实习任务让我快速上手，迅速找到工作的感觉与乐趣，这也让我亲自验证了一句话：多动口不如动手。管理员王千林大哥平易近人的作风，一下子就拉近了我们之间上级和下级的距离，他平时还很关心我的住宿与吃饭问题，让我一下子消除了一般人心中领导高高在上的观念。推挂车间的肖海城大哥，林建锋大哥，邓超丽大姐三位长辈都对我这个新人亲切有加，特别是肖大哥，在工作之余，以朋友的姿态经常和我一起聊工作的感悟和对生活的体会，坦怀聊天，非但不摆长辈的架子，而且还以深切的关爱之心在引导我做好本职工作，让我真切感受到了同事之间的那种关爱之情。而其他大部分的同事，也对我们这些新人投以真挚友情的目光，在工作中，只要我需要或者有什么不明白的地方，他们随时给予热情地指导和耐心的上手操作演练；工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此。同事之间的友好团结和奋发向上的精神让我很快就跟他们打成了一片。在推挂车间，由于工作性质上的特殊性，整个人的神经基本上一直处于紧绷的状态，不容许你有一丝的疏忽与怠慢，否则就会出现生产的中断或者故障，甚至是事故的发生。因此，在推挂车间，我的精神状态一直保持在最佳状态，庆幸的是，在我两个礼拜的实习期间，基本上没出现什么大的故障，并且在同事的带领下学会了上手操作。

我在工作上的收获主要有：基本了解并掌握了推挂系统的工作原理和动手实际操作的技能，较好的了解了推挂系统的维护规程，参加了值机工作。像一般的开机顺序、道岔的自检、轨道的类型更换等等都已经掌握，平时出现的一般故障能较快解决，此外还参与了推挂系统的例行维护工作。

在这期间，工作上最大的不足主要有：轨道磨损导致所挂邮袋出现卡袋现象，夹邮袋的钳子对过重的邮袋没有足够的钩卡能力，空钳滑行速度过快时老爱滑出轨道摔到地上，导致钳子变形等。

8月29号，由于局里人事调动，设备维护中心的两位同事被调到电子局工作，导致设备维护中心人手不足，我开始被调到设备维护中心的动力班组工作，主要是跟班学习并负责中心局的电脑、内部电话、打印机、电梯、林德叉车等设备的维护和故障排除和两子系统的故障排除等。

显然，办公室的工作环境与我推挂车间迥然相异。虽然林敏主任、王千林管理员和肖大哥一样，对我关爱有加，体贴不减，同样让我深深感受到一种家长关爱的慈祥与特有的威严，另外还有同事王仁婷、林建锋的友情关心与帮助，但却依然避免不了办公室特有的沉静环境。这多少让我喜欢热闹的性格有些不很适应。幸好在韩红大姐、陈聪大哥等几位同事的友情关心帮助下，我较早地克服了波动的心思，全身心投入到办公室的日常工作环境中。

经过两个月左右的工作学习，我做出了一定的成绩：1、能独立排除电脑日常应用中出现的一般故障；2、能维修出现问题的内部电话；3、负责部分公文复印登记工作；4、在韩红大姐的具体指导下，初步了解认识了邮政的两子系统。5、对袋牌打印机出现的种种问题能迎刃而解。6、初步了解电梯和林德叉车的工作原理和操作规程，并且参与其日常维护工作，在出现重大故障时及时通知维护厂家过来解决，并做好事后登记工作。

在办公室工作不足主要有：1、对我局个别部门的具体工作情况缺乏全面细致的了解，从而多少影响到相关设备维护工作的进行；2、对电脑应用方面的一些高深知识的掌握度不够，影响到相应的工作质量；3、工作细心度不够，偶尔会在小问题上出现错漏；4、办事效率不够快，对领导的意图领会不够

到位等20__年邮政银行实习总结实习报告。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。首先是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感；第三就是目前正在营造形成我们局特有的 邮政文化 氛围给了我工作的信心。

邮政保险工作心得体会篇十

苦也融融，乐也融融，让我觉得自己正在邮政企业中渐渐的成长，走向成熟。

回顾这一年的实习，说心里话，我感触很深。因为刚出校门，加之又是各个部门任务量最大最繁忙的时候，所以每到一个点我不仅要靠前辈的悉心指点和帮助，更要自己看着学着每一项工作的具体流程。最终在部门领导及班组的关怀和指导下，在各位同事的支持和鼓励下，我不仅大致掌握了邮政的业务知识，还能够协助我们的业务人员为用户服务，这使我觉得很充实也很满足。下面我将就我在各个部门实习的主要内容和情况进行以下汇报。

一、营业前台实习

的态度，这样的素质，真的是很难得值得我这个新人学习的。

这次实习主要学习的是我们邮政传统业务的工作流程——函件业务，特快专递，包裹收寄。现在由于各个流程都有配合使用电脑终端，所以这几项业务的办理也变得比以往简单了。其中业务量最大的就是我们的ems，很多时候甚至超过了普通信件。这让我觉得很自豪。因为就我所知道的，目前国内有很多和邮政ems竞争的快递公司：天天、中通、申通、宅急送等等，但是没有一个是可以和邮政的ems相提并论。这就充分体现了我们邮政ems拥有很高的名气和声誉，被广大客户

所认可。但是提到我们邮政的包裹，我觉得需要改进的地方很多，由于我们邮政禁忌的物品太多，检查太严格，邮寄速度稍慢，使得很大一部分用户流失。这造成的经济损失是小，但是对我们今后的业务发展影响是比较大的。从我们邮政局长远的发展来看，需要做一些相应的挽救措施，使得邮政包裹重新做回国内的老大。

二、邮政金库出纳员实习

这一年里，很荣幸的到金库出纳组进行为期两个月的金库实习，这两个月来在金库出纳和安保人员的帮组和教导下我学到了很多，对邮政的库房和提解管理也有了深刻的了解。

首先，对金库工作的重要性和责任感有了深刻的体会。邮政金库是邮政为办理现金业务设置的现金业务库，是集中保管现金和有价证券的专用库，是国家和邮政局的重点保卫场所。

其次，对出纳工作的流程有了深刻的了解。

在对金库管理工作有了深刻的认识后也对金库管理工作产生了几点看法，不到之处，敬请批评指正。

首先，应根据总行、省分行对现金营运的管理规定，结合本局实际，我局制定金库管理工作规章制度，对库房管理的工作职责、工作制度、内控要求进一步明确、规范，使现金及库房管理更加细化、更加具体。

其次，每月学习一次规章制度。通过日常教育、结合处罚措施，使库房工作人员的防范意识得到加强。

第三，内库营业过程中，坚持两名出纳同进同出，相互制约，相互监督。严格做好现金交接登记。

三、储蓄前台实习

在储蓄前台的时间是最长的。在储蓄前台实习后我的深刻体会是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。这一点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,他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在储蓄已经类似于服务行业,所以职员的工作态度问题尤为重要,这点我有亲身感受。经过一段时间的实习,基本业务流程我也算是掌握的差不多了,已经能独立操作业务,为客户服务。独立上岗后才明白,看似简单的业务处理,当真正上岗时却有这么多的细节需要注意,敲打每个数字都要很小心谨慎,如果是不小心弄错了钱款,而又无法追回的话,那也必须由经办人负责赔偿。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。我觉得到了实际工作中以后,学历并不显得最重要,主要看的是个人的业务能力和交际能力。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。因此,我体会到,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,用实践来检验真理,使一个大学生具备较强的处理基本实务的能力,这才是我们实习的真正目的。