

最新邮政储蓄网点转型工作心得(汇总5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看一看吧。

邮政储蓄网点转型工作心得篇一

在银行业务高速发展的背景下，日益激烈的行业竞争、客户对于银行网点的不满和期望，以及网点运营效率低下等因素都迫切要求中国银行业对现有网点进行转型。接下来就跟本站小编一起去了解一下关于邮政储蓄网点转型工作心得吧！

当前我们的邮储网点的情况是——营销能力较低，在区域布局、运营管管理、人员配备、岗位联动流程、客户管理等多方面与商业银行相比，都存在不少差距，特别是网点内没有专门销售岗位，加上缺乏规范的销售流程和工具，网点目标任务也较单一，对交叉销售激励不到们，不利于客户服务，不利于产品营销。在这日新月异市场竞争中和严峻的经济环境下，在我们邮储从业人员心中都迫切的希望我们的“网点能转型”，希望能在与其他商业银行竞争客户时更具优势。我们的转型工作已迫在眉睫了。记得在4月初时，我局召开了网点转型启动会，局领导组织金融部全体人员学习了有关网点转型的精神，要求金融部人员到包挂网点传达“转型精神”，全力以赴支撑网点的“转型工作”。网点首先要做的改变的是专业人做专业事，网点人员的上班模式从半天倒班改为了“联班”，金融要开展晨夕会。这是我首次了解“转型”的具体操作模式。转型就这样么？这与同事们期待已久的“转型”相差也贼大了吧。

可在随后领导的重视下成立了转型领导小组，指定了能力较强的为转型专管员随后选出了转型专管员，我们学习了转型较快福州局的转型录像，我们对转型越来越了解了，市局领导精辟的把转型过程归纳为“转型的过程是痛苦的，转型的目标是可期待的，转型的结果一定是好的”，使我们在与网点一同学习转型时对转型在敬畏的同时也充满了期待。

网点在执行联班制过程中，我们局淘汰了6位较不抗压的同事，把其它专业较年轻较优秀同事充实到邮储队伍中来，使我们的网点更具竞争力。转型之后我们网点员工的思想认识与营销观念都发生了翻天覆地的变化，网点客户资源得到真正的共享，新进员工不再感到孤单，岗位联动进一步加强，各项业务指标的完成情况也有明显的提升，网点产能得到较大的提升。今后我们继续由经营产品转向经营客户的营销理念，全面提升了营业网点优质文明的服务水平，提高了综合竞争力，认真学习现代银行的管理经验。从稳健经营出发，根据队伍的现状，改变员工的只是和专业结构，全面提高员工整体素质，逐步适应代理网点发展需要。

在银行业务高速发展的背景下，日益激烈的行业竞争、客户对于银行网点的不满和期望，以及网点运营效率低下等因素都迫切要求中国银行业对现有网点进行转型。为全面提升营业网点优质文明的服务水平，提高综合竞争力，认真学习现代银行的管理经验，从稳健经营出发，从为城乡居民提供基础金融服务和从事低风险的资产业务起步，通过不断加强银行内部管理和风险控制能力，逐步拓展新业务提高经济效益。

根据队伍的现状，确定网点转型培训重点和方向，确定培训对象和内容，制定和落实好培训计划，积极引进商业银行的经营理念、管理理念。改善员工的知识和专业结构，全面提高员工整体素质，逐步适应邮储银行的发展需要。尽快提升零售网点销售能力和客户满意度，实现网点功能全面转型的根本转变，主要采取了以下几方面措施：

1. 加强领导。

网点转型的最终目标是要实现网点功能的提升，实现网点功能由原来的交易核算主导型向营销服务主导型转变。把推进网点转型作为提高员工满意度和客户满意度，提高网点的营销服务能力和核心竞争力，乃至撬动全行业务转型，实现工作目标的重中之重的工作来抓。

对网点转型的内容、步骤、目标和要求都进行明确，为网点转型提供科学依据。

2. 坚持原则。

坚持优化布局、提高效益原则。本着“稳定乡镇网点、整合县城网点、优化城市网点”的思路，合理调整网点布局，提高网点的创效能力。根据不同的区域和经济条件，加强对基础网点和自助网点进行建设，重点建设一批能吸引和稳定高端客户的优质服务网点。各部门要对网点转型标准的执行情况进行全面检查、监督和评价考核，对执行不力的要严肃追究责任，以确保网点标准化建设的质量和效果，通过网点形象建设工作促进网点功能的提升。在发挥网点布局优化、功能分区、统一形象、设备设施投放等硬件建设措施的同时，要与网点分类分级管理、业务流程优化、客户分层服务、岗位和劳动组合优化、网点文化建设等软件转型措施结合起来同步推进。

3. 建立机制。

转型是为了更好的为客户提供服务，增加产品销售，但转型过程中如果不重视内控制度建设规章制度的落实和风险理念的教育，甚至以牺牲风险来增加服务的便利性，则有可能导致转型的失败。因此，加强员工思想道德教育和风险意识，狠抓制度落实和按章操作，建立先进的风险控制文化和合规文化，对网点营业环境规范、仪容仪表规范、大堂经理、柜

员、自助设备等方面进行全面监管，督促网点整改，巩固转型效果。

4. 完善措施。

通过专业的、贴心的服务，去赢得客户，留住客户，营造从上到下重视文明标准服务的氛围，全面推广使用个人客户服务信息计算机维护与管理，进一步提升客户服务满意度。确保我行网点转型服务质量能有一个根本性的提升。用统一的标准，规范网点的服务营销模式，实现服务标准化和客户体验的一致性，以提高产品销售能力，提升客户满意度。从而提高网点功能的全面转型，实现企业经济效益的稳步提高。

邮储银行转型心得体会

在银行业务高速发展的背景下，日益激烈的行业竞争、客户对于银行网点的不满和期望，以及网点运营效率低下等因素都迫切要求中国银行业对现有网点进行转型。为全面提升营业网点优质文明的服务水平，提高综合竞争力，认真学习现代银行的管理经验，从稳健经营出发，从为城乡居民提供基础金融服务和从事低风险的资产业务起步，通过不断加强银行内部管理和风险控制能力，逐步拓展新业务提高经济效益。

邮储银行为全面提升营业网点优质文明的服务水平，提高综合竞争力，认真学习现代银行的管理经验，从稳健经营出发，从为城乡居民提供基础金融服务和从事低风险的资产业务起步，通过不断加强银行内部管理和风险控制能力，逐步拓展新业务提高经济效益。

根据队伍的现状，确定网点转型培训重点和方向，确定培训对象和内容，制定和落实好培训计划，积极引进商业银行的经营理念、管理理念。改善员工的知识 and 专业结构，全面提高员工整体素质，逐步适应邮储银行的发展需要。尽快提升零售网点销售能力和客户满意度，实现网点功能全面转型的

根本转变，主要采取了以下几方面措施：

1. 加强领导。

网点转型的最终目标是要实现网点功能的提升，实现网点功能由原来的交易核算主导型向营销服务主导型转变。把推进网点转型作为提高员工满意度和客户满意度，提高网点的营销服务能力和核心竞争力，乃至撬动全行业务转型，实现工作目标的重中之重的工作来抓。

对网点转型的内容、步骤、目标和要求都进行明确，为网点转型提供科学依据。

2. 坚持原则。

坚持优化布局、提高效益原则。本着“稳定乡镇网点、整合县城网点、优化城市网点”的思路，合理调整网点布局，提高网点的创效能力。根据不同的区域和经济条件，加强对基础网点和自助网点进行建设，重点建设一批能吸引和稳定高端客户的优质服务网点。各部门要对网点转型标准的执行情况进行全面检查、监督和评价考核，对执行不力的要严肃追究责任，以确保网点标准化建设的质量和效果，通过网点形象建设工作促进网点功能的提升。在发挥网点布局优化、功能分区、统一形象、设备设施投放等硬件建设措施的同时，要与网点分类分级管理、业务流程优化、客户分层服务、岗位和劳动组合优化、网点文化建设等软件转型措施结合起来同步推进。

3. 建立机制。

转型是为了更好的为客户提供服务，增加产品销售，但转型过程中如果不重视内控制度建设、规章制度的落实和风险理念的教育，甚至以牺牲风险来增加服务的便利性，则有可能导致转型的失败。因此，加强员工思想道德教育和风险意识，

狠抓制度落实和按章操作，建立先进的风险控制文化和合规文化，对网点营业环境规范、仪容仪表规范、大堂经理、柜员、自助设备等方面进行全面监管，督促网点整改，巩固转型效果。

4. 完善措施。

通过专业的、贴心的服务，去赢得客户，留住客户，营造从上到下重视文明标准服务的氛围，全面推广使用个人客户服务信息计算机维护与管理，进一步提升客户服务满意度。确保我行网点转型服务质量能有一个根本性的提升。用统一的标准，规范网点的服务营销模式，实现服务标准化和客户体验的一致性，以提高产品销售能力，提升客户满意度。从而提高网点功能的全面转型，实现企业经济效益的稳步提高。

邮政储蓄网点转型工作心得篇二

邮储银行为全面提升营业网点优质文明的服务水平，提高综合竞争力，认真学习现代银行的管理经验，从稳健经营出发，从为城乡居民提供基础金融服务和从事低风险的资产业务起步，通过不断加强银行内部管理和风险控制能力，逐步拓展新业务提高经济效益。

根据队伍的现状，确定网点转型培训重点和方向，确定培训对象和内容，制定和落实好培训计划，积极引进商业银行的经营理念、管理理念。改善员工的知识 and 专业结构，全面提高员工整体素质，逐步适应邮储银行的发展需要。尽快提升零售网点销售能力和客户满意度，实现网点功能全面转型的根本转变，主要采取了以下几方面措施：

1. 加强领导。

网点转型的最终目标是要实现网点功能的提升，实现网点功

能由原来的交易核算主导型向营销服务主导型转变。把推进网点转型作为提高员工满意度和客户满意度，提高网点的营销服务能力和核心竞争力，乃至撬动全行业务转型，实现工作目标的重中之重的工作来抓。

对网点转型的内容、步骤、目标和要求都进行明确，为网点转型提供科学依据。

2. 坚持原则。

坚持优化布局、提高效益原则。本着“稳定乡镇网点、整合县城网点、优化城市网点”的思路，合理调整网点布局，提高网点的创效能力。根据不同的区域和经济条件，加强对基础网点和自助网点进行建设，重点建设一批能吸引和稳定高端客户的优质服务网点。各部门要对网点转型标准的执行情况进行全面检查、监督和评价考核，对执行不力的要严肃追究责任，以确保网点标准化建设的质量和效果，通过网点形象建设工作促进网点功能的提升。在发挥网点布局优化、功能分区、统一形象、设备设施投放等硬件建设措施的同时，要与网点分类分级管理、业务流程优化、客户分层服务、岗位和劳动组合优化、网点文化建设等软件转型措施结合起来同步推进。

3. 建立机制。

转型是为了更好的为客户提供服务，增加产品销售，但转型过程中如果不重视内控制度建设、规章制度的落实和风险理念的教育，甚至以牺牲风险来增加服务的便利性，则有可能导致转型的失败。因此，加强员工思想道德教育和风险意识，狠抓制度落实和按章操作，建立先进的风险控制文化和合规文化，对网点营业环境规范、仪容仪表规范、大堂经理、柜员、自助设备等方面进行全面监管，督促网点整改，巩固转型效果。

4. 完善措施。

通过专业的、贴心的服务，去赢得客户，留住客户，营造从上到下重视文明标准服务的氛围，全面推广使用个人客户服务信息计算机维护与管理，进一步提升客户服务满意度。确保我行网点转型服务质量能有一个根本性的提升。用统一的标准，规范网点的服务营销模式，实现服务标准化和客户体验的一致性，以提高产品销售能力，提升客户满意度。从而提高网点功能的全面转型，实现企业经济效益的稳步提高。

邮政储蓄网点转型工作心得篇三

近年来，随着互联网的快速发展，各行各业都在不断进行着转型，银行业也不例外。作为金融行业的重要组成部分，银行网点的转型工作尤为重要。在我所任职的银行，我们也经历了一次网点转型工作，下面我将分享一些心得体会。

首先，网点转型工作需要明确的目标。在转型过程中，我们需要明确网点的发展方向和目标，明确网点要实现的功能和价值。通过对市场的调研和客户需求分析，我们可以确定网点的定位，明确网点要提供哪些服务，以及如何提供这些服务。有了明确的目标和定位，我们才能有针对性地开展转型工作，为客户提供更好的服务。

其次，网点转型工作需要做好内外部沟通。转型工作牵涉到很多方面，不仅需要内部各部门之间的沟通和合作，还需要和外部机构、客户进行有效的沟通。内部沟通可以促进各部门之间的理解和协作，确保转型工作的顺利进行；而与外部机构和客户的沟通可以了解市场需求和客户反馈，及时调整和优化转型方案，为客户提供更好的服务。

第三，网点转型工作要善于借鉴和学习。转型工作并不是一蹴而就的，它需要我们在实践中不断总结经验，不断优化工作方案。我们可以关注其他行业成功的转型案例，以及同行

业内其他银行的经验，从中吸取启发和借鉴。同时，我们也要积极学习先进的科技和管理理念，完善自身知识和技能，保持自身的竞争力。

第四，网点转型工作要注重创新。在互联网时代，传统银行网点面临着很大的冲击和挑战，我们不能固步自封，而是要善于创新。我们可以引入新的科技手段，如人脸识别、智能柜员机等，改善客户体验；可以开展线上线下一体化服务，提供更便捷的服务方式；可以推出创新的金融产品和服务，满足客户个性化需求。只有不断创新，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

最后，网点转型工作需要全员参与。转型工作的顺利进行离不开每一个员工的努力和支持。只有让每个员工都意识到转型的重要性，并主动参与其中，才能形成合力，推动转型工作的顺利进行。因此，我们需要加大转型培训力度，提高员工的转型意识和转型能力，让他们充分发挥自身的聪明才智和创新创造力。

在网点转型工作中，我们经历了不少困难和挑战，但也取得了许多成就。通过将目标明确、做好沟通、借鉴创新和全员参与等方面的工作，我们的网点转型工作取得了初步成功，实现了更好的服务和效益。当然，这只是转型工作的开始，我们还要继续努力，不断改进和创新，为客户提供更优质的金融服务。

邮政储蓄网点转型工作心得篇四

近年来，随着互联网的迅速发展与普及，传统的实体网点面临着前所未有的挑战。为了应对形势，很多企业开始进行网点转型工作，以适应新的市场需求和客户口味的变化。在我所在的企业，我们也积极推进网点转型，一年来取得了许多经验和体会。

第二段：规划与准备

网点转型必须具备明确的规划和充分的准备工作。首先，我们进行了市场调研，深入了解目标客户的需求和喜爱的服务类型。其次，我们对现有网点的设施进行了评估和升级，确保能够提供更好的服务和体验。此外，我们还对员工进行了培训，提升他们的服务意识和专业能力。准备阶段的工作要求细致入微，需要全体员工的合力参与和支持。

第三段：创新与变革

网点转型离不开创新与变革。我们引入了先进的技术和设备，提高了客户的便利性和体验感。例如，我们在网点内设置了自助服务终端，顾客可以通过扫描二维码进行自助办理业务，大大提升了工作效率。同时，我们也积极推动线上线下融合，通过线上平台开展线下活动，促进了销售和品牌的双重增长。创新和变革是转型过程中最为重要的环节，通过不断尝试和改进，我们获得了更大的发展空间。

第四段：沟通与协作

网点转型需要全体员工的积极配合和顶层设计的有力推动。在转型过程中，我们注重与员工的沟通和协作。通过定期召开工作会议、开展培训和听取员工的建议，我们使得每个员工都能够充分理解转型的目标和重要性，并能够主动参与到转型工作中来。同时，我们也加强了与其他部门的协作，形成了合力，共同推动网点的转型和发展。

第五段：反思与总结

网点转型是一个不断学习和改进的过程。在转型工作的每一个阶段，我们都进行了反思和总结，以获得更多的经验和教训。我们发现，转型工作中不可避免地会遇到各种困难和挑战，但只要保持积极的态度，并与团队一起解决问题，就能

够克服难关，取得胜利。通过网点转型工作，我们不仅提升了服务质量和客户满意度，也增强了企业的竞争力和市场地位。

总结：

网点转型是企业保持竞争力和适应市场需求的必然选择。通过规划与准备、创新与变革、沟通与协作以及反思与总结，我们取得了良好的转型效果。然而，网点转型并非一蹴而就，需要持续投入和努力，不断学习和改进。我们将继续推进网点转型工作，致力于打造一个更加现代化、高效率和人性化的服务平台，以满足客户的需求并取得更大的成功。

邮政储蓄网点转型工作心得篇五

近年来，随着经济形势的变化和科技的发展，各行各业都面临着巨大的转型挑战，而银行业作为金融服务行业的代表，也不例外。作为一名银行网点的工作人员，在网点转型工作中，我深切感受到了这一变革带来的重要性和挑战。在这个过程中，我积累了一些心得体会，现将其总结如下。

首先，思想转变尤为重要。在过去的传统业务模式中，银行网点主要是提供现金存取和贷款等基本服务。然而，随着移动互联网的迅猛发展，越来越多的用户习惯于通过手机等移动设备进行交易，网点的作用逐渐被淡化。因此，面对这种转型，我们首先要转变观念，提高自身的服务意识和服务水平。我们要通过更加贴近客户的个性化服务，提高网点的竞争力，使其成为客户信赖和喜爱的金融服务中心。

其次，创新技术与服务相结合。在网点转型工作中，技术创新是关键因素之一。我们要根据客户的需求，结合新技术，提供更便捷、高效的服务。例如，我们可以通过在网点内设置智能自助终端，实现自助办理业务，节省客户的时间和精力。此外，我们还可以推出手机银行、互联网银行等新型的

金融服务，以满足客户多样化的需求。通过技术的创新与服务的结合，我们可以提高网点的效率和品牌形象，增强客户的黏性和忠诚度。

再次，提升员工素质与培训力度。网点转型不仅仅是技术和服务的转型，更是员工素质和能力的转型。我们要认识到，在新时代的金融服务中，员工需要具备更加全面和专业的知识与技能。因此，我们要加大培训力度，提升员工的业务素质和服务水平。通过内外部培训、学历提升和技能培训等形式，不断增强员工的业务能力和综合素质，使他们更加适应市场的需求，并能够为客户提供更专业、更优质的服务。

再次，深化与客户的沟通与交流。在网点转型工作中，客户是成功的关键。我们要认真倾听客户的意见和需求，不断深化与客户的沟通和交流。通过开展各种形式的客户满意调查、座谈会等活动，我们能够更好地了解客户的需求和意见，进而优化网点服务和经营模式。同时，我们还应注重提升客户体验，通过创新服务、改善环境等方式，吸引更多的客户，保持和拓展客户群体。

最后，加强团队协作与合作。在网点转型过程中，团队协作与合作是不可或缺的。我们要树立团队意识，加强内部沟通和合作。通过定期开展团队建设活动、认真开展岗位轮岗等形式，使团队成员相互了解和信任，形成紧密的协作关系，共同推动网点转型工作的顺利进行。

在总结中，网点转型工作是一项复杂而又关键的任务，其背后蕴含着巨大的挑战和机遇。只有我们不断提高自身的服务质量和水平，推动技术创新和员工培训，深化与客户的沟通与交流，加强团队协作与合作，才能够使银行网点在新的时代中取得更好的发展。希望这些心得体会对于其他从业人员在网点转型中起到一定的启发和参考作用。