

# 邮政金融网点帮扶内容 邮政银行工作总结 (汇总9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 邮政金融网点帮扶内容 邮政银行工作总结篇一

### 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，以盘活地方经济为己任，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，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续发展，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，通过建立和完善规范 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。

## 邮政金融网点帮扶内容 邮政银行工作总结篇二

5月19日，我被调入人民路邮政储蓄，人民路邮政储蓄所是新建的作为省级示范窗口的网点。

人民路邮政储蓄所原名王褚邮政所，位于焦作市王褚乡，当时的网点东邻焦作市最大的建材市场，南靠商户聚集的果品批发市场，北部商铺饭店林立，所在街道又是一片大的居民区，地理位置的优越给王褚储蓄所的业务发展带来了便利，不仅余额增长稳定，商易通、保险、理财等业务的发展也位居市区各个网点前列，截至4月底，该网点的余额已经达到了3100万元，累计净增602.79万元。

为了配合南水北调工程的开展，我局领导经过仔细研究，最终在现在的人民路中段选址建设了新的网点，并于5月10日正式将原来的王褚储蓄搬至现人民路储蓄网点，正式对外营业。三个月以来，我们历经了人民路邮政储蓄所的坎坷和成长，取得了一些小小的成绩，但同时给我们更多的是工作上的一些感触。

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。

1. 余额直线下降，5月19日我们调入人民路储蓄时，余额较原来王储原址时下降了349.06万元，与二季度的形象进度相差了649万元，6月末，二季度余额下降到了2821万元，活期累计下降455.24万元，在市区各网点中排名倒数第一。

2. 由于搬迁，大客户不断流失，原来的商易通客户也大多被挖走，很

多储户也因为距离太远而选择了其他银行，新网点周边的用户又大都不知道这儿有个邮政储蓄网点。开业初期，来办理业务的客户稀稀落落，甚至在5月底代发工资时段，当别的网点门庭若市，用户排队排到了马路边时，我们所只有零星的几位用户。为此，我们所的营业员们主动放弃休息时间，拿着业务宣传册走社区，访商户，走街串巷的宣传人民路邮政储蓄所，发现员工多的单位，积极宣传代发工资；遇到转账频繁的商户，主动介绍商易通，碰上想攒钱的用户，推荐适合的保险和定期存款……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，对没一个用户保持微笑，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，四周有邮政储蓄银行考试真题碧海云天小区、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。

其次，局领导积极关心网点硬件设施的配备，在为客户提供良好的服务环境的同时，也体现了对员工的人性化关爱，为员工提供了优越的工作环境。

最重要的是局领导经常亲临网点视察、慰问，对我们所的业务发展情况，硬件设施配备情况等适时的关心了解，极大的提高了我们员工的工作积极性。

第三，要向各位领导报报喜；

截止7月31日，人民路邮政储蓄余额较5月19日我们调入以来累计净增513.02万元，提前两个月超额完成计划，完成了对抗赛计划数的300%，累计余额达到了3334万元，其中定期累计净增860.2万元，仅搬迁以来就净增了262.79万元，保险完成60余万元，完成计划的88.9%。

除了业务发展上的成绩，我们所营业员的良好服务也受到了广大用户的一致好评。除了日常的办理业务外，把用户当亲人是我们所员工的一条准则，处处为客户的利益着想，事事为客户的需求服务，并建立了详细的客户档案，熟悉客户的业务办理需求，让来人民路储蓄办理业务的用户真正找到回家的感觉，找到是在和亲人相处的感觉。优质的服务可以让我们的营业员成为客户口中可爱的小姑娘，也是客户可以信赖的亲人。

最后，不忘记再给我们自己鼓鼓劲虽然，在本次的网点对抗

赛中，我们人民路邮政储蓄取得了一些成绩，并使我有幸怀着自豪的心情站在了这里，但是我们不会因此而满足，业务的发展不进则退，我们会以此次成绩为起点，以领导的期望和关心为动力，积极配合局里的工作部署，积极完成各项计划，并且继续发扬我们邮政人比、拼、赶、超的精神，努力吸收借鉴先进者的经验，积极想办法、某策略，为我们所业务发展更上一个台阶二努力，也为焦作邮政的发展添砖加瓦。

希望各位领导多提意见，对我们的工作多多批评、指导。 谢谢！

## 邮政金融网点帮扶内容 邮政银行工作总结篇三

### 一、坚持思想政治学习

一直以来，坚持学习“三个代表”的重要思想，学习各种金融法律、法规，通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规章制度操作，平时生活中团结同志、作风正派，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

### 二、主要工作

20xx年自己的工作岗位主要是综合柜员。首先业务知识和工作能力方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了较强的工作能力，能够从容的接待储户的咨询。在业务技能、组织管理、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高，在工作中，按照储蓄业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务

操作上，以客户需要为主。

银行综合柜员工作总结其次在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守区行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。实行综合柜员制后，我们以严格的规章制度来约束自己，促进自己。通过学习内控制度，进一步的完善了储蓄业务各方面的管理。随着信用社内部分工的越来越细化，我们临柜人员的分工也越来越细。在今年的工作里，我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密。建立客户信息；开立个人结算账户；大额现金支取，我都严格按照上级及人民银行的要求，请客户提供相关手续和收集所需要的资料；在结算上我严格遵守结算制度做到“谁的钱入谁的帐，由谁支配，信用社不垫款”；在账务上我坚持做到“五无，六相符”的会计制度，认真履行好记账员的职责。

还有就是工作的数量、质量、效益和贡献。能够及时完成制定的工作任务，达到了预期的效果，在储蓄工作中，都能保质、保量的完成社里交给的各项工作任务，对营业部分配的各项任务都能保值保量完成。同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过一年的不懈努力，使工作水平有了长足的进步，为信用联社营业部的发展做出了应有的贡献。

### 三、存在的不足

一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，个别工作还不是做的很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。这有待于在今后的工作中加以改进，因为现在我调换了工作岗位，面对一个新的工作岗位，和日益更新的业务只有不断的学习与提高才能跟上信用社发展的形式。

## 邮政金融网点帮扶内容 邮政银行工作总结篇四

当前我国经济发展已经进入新常态，我行认真贯彻党中央、国务院的决策部署，进一步改进小微企业金融服务，积极推动大众创业、万众创新。长期以来，我行坚决执行支持小微企业金融服务政策，强化利率风险定价机制，对小微企业进行利率优惠；高效审批小微企业的金融服务方案，加大对小微企业金融服务的激励考核，加强对小微企业金融服务人员的培训等；对小微企业金融服务单列信贷计划、单独配备人力资源等。在有效提高贷款增量的基础上，努力实现小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速、小微企业贷款户数不低于上年同期户数，小微企业申贷获得率不低于上年同期水平。

围绕小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速的目标，我行每年初都要单列小微企业信贷计划，执行过程中不挤占、不挪用，并且工作过程中，注意根据工作实际情况，随时调整其他信贷计划向小微企业倾斜。20xx年，我行共发放小微企业贷款xxxxx万元。

向县域及乡镇设立网点，延长了我行支持小微企业金融服务的半径。在国有银行撤点减人的情况下，我行大力向县域及农村增设营业网点。我行成立两年多来，在全市四县一区均已设立营业网点，目前埇桥区的蕲县镇支行已经在这20xx年正式营业，同时埇桥区朱仙庄镇支行、符离镇支行和泗县草沟镇支行已完成装修正在验收阶段，在泗县黄圩镇，灵璧县冯庙镇，萧县杨楼镇，砀山县李庄镇正在洽谈物色网点地址。县域及乡镇营业网点的设立，极大地延长了我行支持小微企业的半径。让县域广大小微企业在接受银行服务上多了一份选择。

根据监管部门工作要求，我行明确授信部门和授信工作人员在按照相关法律法规和银行业相应的管理制度勤勉尽职地履

行职责的，在授信出现风险时，将免除相关人员和相关部门的合规责任。

按照相关监管要求，我行不断改进小微企业业务管理、考核和激励机制，确保小微企业业务条线的资源配置充足。在本行内部明确了小微企业业务的牵头部门，制定绩效考核机制，对小微企业业务的考核实行倾斜，落实有关提高小微企业贷款不良率高出其他贷款年度目标x个百分点的容忍度。

以通过人民银行大小额支付系统与国内各银行相互转账汇款；我行为小微企业安装的pos机业务通过银联标识，随时刷卡、即时到账；短信通业务，账户余额变动即刻通知；转账电话，把银行搬到家。小微企业所需要的现代金融服务，我行目前都能够提供。

与国有商业银行、其它股份制银行相比，我们的收费项目少、费率低□20xx年我行中间业务收入仅x万元，占总体收入比例约x.x%左右□20xx年我行中间业务收入仅x万元，占总体收入比例约 %左右，与他行相比几乎可以忽略不计。同时我行多数存款产品在基准利率上一浮到顶，上浮xx%□同时不开设保险、基金、贵金属、理财等高风险产品，让客户真正存款、放心存款；银行卡（折）免收工本费、年费、小额账户管理费，网银汇款、短信通知等免费，贷款除了利息，没有公证费、保险费等，对一些开展土地复垦的“三农客户”和小微企业贷款执行基准利率，对具有专利证书等市场发展前景较好的小微企业，贷款利率相对于其他企业优惠xx%以上。两年多来，我们减费让利于小微企业至少xxxx多万元。

我行按照风险可控、商业经营可持续的原则，坚持金融服务小微企业的大方向，坚守有效识别、防范、化解风险的基础底线，落实国家相关产业政策，密切防范“两高一剩”产业，加强对贷款资金流向监测，防范借款企业挪用贷款用途，加强对联保贷款风险监控，做好不良贷款风险处置预案，切实

维护债权。

## 一、如何确保实现“三个不低于”

继续坚持“三个不低于”的小微企业金融服务目标，在风险总体可控的前提下，确保小微企业贷款增速不低于各项贷款平均水平、小微企业贷款户数不低于上年同期水平，小微企业申贷获得率不低于上年同期水平。优化信贷结构，腾挪信贷资源，在盘活存量中扩大小微企业融资增量，在新增信贷中增加小微企业贷款份额。但是“三个不低于”的指标设置没有考虑现实性，我行刚成立之初，“三个不低于”的指标都非常高，基本上都是xxx%[]如何在以后的发展仍然坚持“三个不低于”是个难点。

## 二、如何加快丰富和创新小微企业金融服务方式

协商确定。充分利用互联网等新技术、新工具，不断创新网络金融服务模式。但小微企业恰恰缺少各类抵押与担保条件，如何更加丰富地为小微企业解决贷款中的抵押担保是个问题。

## 三、如何解决中小微企业融资成本高的难题

进一步优化小微企业贷款利率定价机制，对信誉好的优质客户降低贷款利率上浮幅度，同时对客户只收取利息费用，不收取其他任何的咨询费或承诺费，不强制客户购买任何基金、保险、贵金属、理财产品等。对企业多次循环使用的流动资金贷款，采取最高额担保方式，避免企业重复评估、抵押，为企业节约评估费等各类费用。对于融资性担保贷款，要求保证金一律由担保公司承担，避免担保公司转嫁到企业，加重企业的负担。通过多管齐下，大大节约中小微企业的融资成本。我们银行也是企业，也要实现效益，一切让利于小微企业，银行的利益谁来保证？小微企业既小且微，实力小，银行可赚取的利润与效益就微弱，如何实现小微企业的利益与银行的效益相统一，是个难题。

总之，我们还要提高对小微企业金融服务重要性的认识，明确分工，落实责任，形成合力，真正帮助小微企业解决现实难题。

## 邮政金融网点帮扶内容 邮政银行工作总结篇五

一、加大组织存款力度，增强资金实力，巩固存款开门红成果。

第一，我部对存款工作早部署、早安排，强化竞争意识和拼抢意识，敢于和善于竞争，确保存款工作顺利展开。

第二，行党委的正确领导，机关的密切配合和营业部全体员工的共同努力是存款稳定增长的基矗通过开展对公通存系统、储蓄代收学费系统和储蓄对公联网系统等大量工作，我部一方面保证了原有存款户的稳定性，另一方面也通过网络优势吸引了一些系统性行业存款。在行长带领下，在客户部、信贷科等部门配合下，我部加大系统的公关力度，抓系统、抓大户，巩固老户、拓展新户，使存款呈现稳步增长态势。财政、医改、烟草、建筑、能源、交通和学校、医院等单位、系统是我部公关的重中之重。截止20\*\*年末，这些系统客户占我部存款总量三分之二强。

出了更高的要求。

1、尽早安排，责任落实到人，将年终该做的事项详列清单，并定出工作完成的时间表。

2、核实清理帐户，今年共清理长期不动帐户个，总金额元，清理已退出贷款帐户个。

3、检查会计科目的使用情况，特别是今年增加及变动的部分会计科目及专户，发现使用错误或使用不当的及时按要求做好调整工作。

4、决算前对业务印章、密押、空白重要凭证、权限卡、支付密码器等各项核算要素的管理情况进行详细的检查，检查有无已发未领或长期不用的印章。

## 五、加强制度执行工作，防范风险

1、市分行出台的新规定及时组织柜组长进行学习，及时传达到每个柜员对工作上的不足及时请会计结算部进行指导，努力做好工作。

2、定时不定时地巡查营业场所，发现有违反制度的做法及时提出并督促整改，严格制度执行。

3、因分理处人员进出多，稳定系数低，在业务处理中我们对差错不敢掉以轻心，每发现一笔差错，我们就与差错柜员探讨差错发生的可能，指出不足给予批评，努力减少差错的发生。

务风险的能力。所以在20\*\*年我们主要也是从制度的执行上与提高员工素质上入手，提高分理处的工作水平。

1、更严格地执行制度，但更要为业务的发展做好服务工作。

2、继续加强业务培训，更稳妥地做好岗位轮换，以提升我行的业务素质。

3、加大对差错的考核力度与督促，降低差错率。

才能熟练掌握服务的技能规程，提高自身分析和处理问题的能力，不断提高服务和服务水平，从而实现“准确、高效、快捷”的服务理念，增强客户的满意度和忠诚度，从而赢得客户的信任，进而在激烈的市场竞争中赢得更多更好的业务。

一、微笑是文明优质服务的引言。

微笑，是自信的一种表示，是无声的语言，她传递着友好的信息，她是人们交往中最丰富、最有感染力、最有征服力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的水平和形象，微笑是员工心灵的窗口，是职业风范有效展示形式。只有发自内心的微笑，才能和客户进行最真诚有效的沟通。

单位现在搬到离其他银行较近的地方，可他还是愿意舍近求远的来我行办理业务，成为我行的忠实客户。其实在每天的的工作中，随时随地都面对着客户审视的目光，就好象是每天都要面对“考官”，我做到了多少，也就意味着“考官”能给我打多少印象分，也就意味着他将决定以怎样的态度对待我，客户对我的态度，实际就是我自己言行的一面镜子，不能去挑剔镜子的不好，而是要更多地反省镜子里的自己，哪里不够好，哪里需要改进。然而要使所有客户都对自己的示满意那是很难的一件事，但我知道除了每天着装整洁、文明用语、班前准备工作做充分外，微笑就是无坚不摧的利器，保持良好的心态，养成微笑的习惯，而且不仅仅是我自己微笑，更要让我们的客户微笑，这样就能让即使是初次到华夏银行办理业务的客户也感到亲切，在给别人带来快乐的同时，我自己也能从中得到快乐。

## 二、技能是提升服务水平的基础。

古语云：“工欲善其事，必先利其器”。银行网点的一线员工，没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。在进入华夏银行之前我并不是从业人员，没有从事过类工作，银行工作对我来说是一片崭新的天空，所以我十分注重加强业务技能水平的学习和提高，深知技能是提高服务水平的基础，只有掌握熟练的业务技能，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；才能提高工作效率，赢得客户的信赖。

八小时工作之内很难有充足的时间练习技能，于是我利用中午休

息时间、晚上、休息天抽空练，并坚持“缺什么，补什么”的原则，我以前打字速度不够快、准确率不够高，就坚持每天利用练十分钟，二十分钟，练打报纸、打书本，坚信有一天“铁棒能磨成针”。点钞工作没有捷径，只有做准每一个微细的规范动作，进行无数次的机械重复训练，做到心、口、手合一，这样才能提高速度和准确率。我深知抓紧一切时间，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累、不怕繁的精神，才能练好技能。也只有把基本功练好，才能提高办理业务的速度。

三、知识是提高服务能力的坚强保证。

人们往往习惯于把服务理解为态度，即态度好就等于服务好。其实不然，服务有其更深刻的内涵，服务者必须具有良好的专业知识，遵纪守法的合规意识和善解心意、准确、快捷、高效的服务技能，而知识是提高服务能力的坚强保证。

行、钻一行、精一行。我行地处家具市场，家具老板习惯于以现金结算往来，不能体会到大额现金的不性，而且有悖于人行关于加强大额现金管理的有关规定，于是，我利用所学知识及时向他们推介本地支付可选择开取本票，异地支付可选择异地电汇，方便又快捷，同时尽量开立单位结算账户办理相关结算往来。银行的工作在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的目标，学习新的知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力，也是一种动力。我利用业余时间参加了专业专升本的学习，并于xx年顺利拿到了会计专业本科学历，用知识充实和武装自己，为服务技能的提高提供了坚强保证。，希望能帮助您！

## 邮政金融网点帮扶内容 邮政银行工作总结篇六

今年以来，我行积极贯彻落实市委、市政府以及监管部门的相关会议精神，不断创新金融服务产品，提升金融服务水平，积极服务“10+3”产业集群建设工作，为促进建设幸福德州、实现跨越发展起到了较好的推动作用。

积极参加市政府组织的第二届资本交易大会及中小企业融资活动，与市中小企业局联合开展政企银三方对接，在县域召开融资产品推介会，积极及时向中小企业、个体工商户推介我行的贷款业务。截至11月底，我行各类贷款余额达到24.99亿元，居全省第6位，其中小企业贷款余额3.88亿元，计划完成率居全省第1位。

我行着力推动贷款担保模式创新，积极申请开办动产、应收账款、仓单、结算单等质押融资贷款业务以及票据业务，目前动产质押、综合消费贷、票据等业务已获批开办。同时借助同业合作，开办了保函贷、接力贷等新业务，小企业贷款授信额度也由1000万元提高至2000万元。

积极开展网点改造和网点转型工作，大力推进农村支付环境建设，同时加强服务质量管理，及时高效处理12345热线反映问题，通过组织网点员工业务培训、开展服务礼仪比赛、争创文明服务窗口等措施，全方位提升服务水平。

我行通过开展安全意识大提升活动、风险联保责任制活动、“致员工家属一封信”活动以及合规知识竞赛等，实现了全年安全生产目标。

## 邮政金融网点帮扶内容 邮政银行工作总结篇七

本站发布邮政储蓄银行员工工作总结1000字，更多邮政储蓄银行员工工作总结1000字相关信息请访问本站工作总结频道。

以下是本站为大家整理的关于邮政储蓄银行员工工作总结1000字的文章，希望大家能够喜欢！

转眼间，2009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。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“主管”荣誉称号、两次在分行评为“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、克己之短，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！”

1. 邮政储蓄银行员工工作总结
2. 邮政储蓄银行工作总结
3. 邮政储蓄银行2018年工作总结
4. 邮政储蓄银行个人年终工作总结报告
5. 邮政储蓄银行工作总结范文
6. 邮政储蓄银行工作总结范文
7. 2019邮政储蓄银行个人工作总结
8. 员工转正工作总结

## 邮政金融网点帮扶内容 邮政银行工作总结篇八

当我们经过反思，对生活有了新的看法时，应该马上记录下来，写一篇心得体会，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。是不是无从下笔、没有头绪？以下是小编为大家收集的邮政储蓄银行网点转型学习心得，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

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。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。

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。

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。

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。

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。

## **邮政金融网点帮扶内容 邮政银行工作总结篇九**

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。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、克己之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。