

银行网点主任工作总结(优质7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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行网点主任工作总结篇一

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱，现年31岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。

我是一名勤勤恳恳一直在一线工作的员工，近两年来，深切感受到改革的浪潮迎面而来，我们不能也不应该回避。随着中国加入世贸组织，对我们每一位员工提出了更高的要求，想轻轻松松工作，舒舒服服上班的日子不复存在了，我们面对的是日益激烈的竞争。竞聘对我来说既是一次机遇又是一场挑战，工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、竞聘优势

1、首先我相信自己有信心也有能担负起这一重任。从自我素质方面来看，我是从部队回来的，经过部队这所大学的磨练，养成吃苦耐劳、办事果断、令行禁止的好作风。在部队从事新闻报道工作，因工作突出荣立三等功一次受嘉奖多次，去年，营业部创星级网点，我充分发挥自己的特长，在《如皋日报》对营业部进行的宣传，取得了良好的效果。进行以来，能不断完善和提升自我，认真学习各项业务知识，尽快

适应银行工作。95年通过全国成人高考并取得xx省财经高等学校大专学历，目前正向本科进军，98年通过xx省英语、计算机等级考试，2000年通过国家人事部考试，被聘为助理会计师。

2、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，更何況面对日趋激烈的竞争，想逃避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。

3、我深刻懂得这一岗位的重要性。将西门储蓄所升格为分理处，充分体现了行党委、行长室对该分理处的高度重视和对其寄予无限的厚望。作为新建分理处主任要一种吃苦耐劳和开拓精神，瞄准目标、不负众望，确保任务实现。

4、能够看到自己的弱点。业务水平有待进一步提高，储蓄业务没有接触过，但我相信我有能力尽快适应。管理对我来说是个全新的课题，在今后工作中，我将不断地调整自己，虚心请教，加强学习，与时俱进，超越自我。

二、目标和任务

这次竞聘如果成功，我将进一步解放思想，带领各位同事提高结算质量，搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，开创分理处新局面，全面超额完成行党委、行长室交办的各项任务，将分理处创办成三星级网点。

三、具体措施

作为新建分理处要确保目标任务实现，我认为主要要做好以下几方面工作：

1、思想总揽全局，做好表率。作一个带头人要有全局观念，要从多方面考虑问题，协调各方面关系，在行党委、行长室的领导下，向目标任务冲刺。在内务管理方面同样要兼顾全面，如制度执行、安全保卫、环境卫生等。管理对我来说是一个全新的课题，熟话说得好，正人先正己，自己要做好表率，从各方面严格要求自己，吃苦在前，享受在后。

2、统一思想，发挥团队作战精神。以绩效考核为动力，充分调动员工的积极性。借分理处升格的东风，利用新业务系统的先进的硬件多渠道、全方位开展揽存增存工作。鼓励员工找关系、拉关系、抓关系，献计献策，建立完善揽存信息网络，捕捉每条信息。作为我本人更要主动出击，寻找客户源、存款源。

3、挖掘优质客户源，寻找新的增长点。客户是商业银行发展的基础，没有一个稳定的“黄金”客户群，银行业务的开拓就成了无源之水、无本之木。因此，要在挖掘客户源。

银行网点主任工作总结篇二

20xx年在行长室的领导下，各部门的帮助配合下，我们分理处全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“xxx”以服务工作为中心，结合分理处的工作实际，充分发挥分理处的服务窗口形象，做好全行的会计结算业务，为我行的全年工作做一份努力。

做为支行分理处，是一个大型综合网点，既是对外服务窗口，又是全行的业务处理中心，我们认为最重要的就是做好日常的业务处理，对外做好服务工作，对内做好结算工作。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼，春节前为满足客户对现金的需要，从人民银行取x款xx亿，春节一过，又向人民银行回笼了xxxxxx现金。

- 2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合，对收回的现金及时清点入库，并及时开出行政事业收费发票交回学校，将款项及时划入财政。
- 3、做好春节及xx节期间的业务员、管库员及网点的安全保卫工作，考虑到分理处人员比以往减少，在节前即通知各网点要求做好入库钱钞的标准质量，以加快回笼资金的入库，减少库存。
- 4、参加xx大型演唱会的门票出售收款工作，并按排好相关的各项工作，保证在此期间的资金人员安全。
- 5、上半年协调三个部门做好网上银行的安装工作，并对相关企业进行业务及电脑知识上的培训，努力减少睡眠户的产生。至下半年，为更好地开展电子银行业务，在行长室关心下由分理处与公司业务部负责电子银行的安装服务工作，除了安装与业务知识宣传外，我们更做好对电子银行业务的落地处理工作，一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。
- 6、做好xxx版本的前期测试及投产工作。
- 7、配合xx支行做好对xx公司售房款的接款及清点工作。
- 8、做好本外币帐户清理及结转工作，在xx月完成了帐务上收工作，同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。
- 9、对电xx及中油公司□xx公司的帐户信息调整工作（调为集团帐户）。
- 10、应电信局的邀请，由xx对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。
- 11、代理业务处理从个人业务部转到分理处处理，并将全行

各储蓄网点的代发工资业务集中，提高工资入户的速度，满足客户要求。

12[x]月份完成不良资产证券化工作，共户总金额，同时这些帐户也予以销户处理。

13[x]月份保卫日间库值班撤销，由分理处管库人员进行交接，同时，业务人员从分理处划归业务保障部管理。

14、银行承兑汇票保证金、委托贷款于x月xx日顺利移行，加强了保证金及委托贷款的管理与控制。

15[xx]台支付密码器的更换与清理工作在各部门的配合努力下已全部完成。

1、我们利用每星期二的例会，进行服务讲评，指出员工在临柜服务中的不足，并按员工的临柜表现进行奖励与处罚，以提高整体服务水平。

2、在服务讲评后进行业务培训，特别是对新业务的培训，今年的业务更新比往年更快，如银行承兑汇票保证金的管理、银行承兑汇票的业务处理流程、委托贷款的处理[xxx]版本升级、更有今年最重要的帐务上收，都要求每位员工及时了解掌握，仔细应付，从而以高业务水平来更好地服务客户，提高服务水平。

3、应地方税务局的免税单及恢复他行扣税程序要求，在行长室的多次努力下，市分行科技部为我行解决了程序问题，目前这项工作顺利开展，满足了地税局对我行的服务要求。

4[tm]机的钱箱由各网点自行安装，为分理处节约半个劳动力，因xx所撤并后分理处的柜面压力明显增加，我们利用这次的atm管理方式的改变而改善柜台压力，同时将代理业务集中在二个窗口，并设一个“贵宾客户优先办理”窗口，以分流

客户，改变各种客户一堆扎的局面，经过努力在四季度中存款任务有了很快的发展。

5、自xx月以来，在行长室的布置下我们每天进行晨会制度，总结分理处前一日的工作情况，当天的工作安排、或传达重要的会议信息等，并着重强调柜员的制度执行。

实时扣费的安全准确，得到了电信与供电部门的肯定。

7、自xx月xx日开始客户的电费缴费由x行、x行与x行三家联合，从与供电局的业务联系、程序改造到最后的个人与对公业务的开展，分理处动了很多脑筋，与供电部门努力配合，目前这项工作正顺利开展。

8、为加强银企对帐，减少风险，银企面对面对帐工作xx月份开始由分理处集中处理核对对帐结果，在xx月我们结合帐务上收工作的特点调整柜员岗位，专门设置银企对帐岗并兼电子银行的上门安装，努力为客户做好服务工作。

1、对各部门提出的要求及时解决，如会计结算部、公司业务部、业务发展部、个人业务部在业务上要求配合或需要加班的，我们及时安排人员予以解决。如学校收费工作，因分理处有xxxx参加第九届的技术比武，人员本来就紧张，但我们尽量安排出上门收费人员，同时安排员工加班加点完成了全部的现金清点与学生发票签发打印工作。

2、分理处的业务种类多，业务相对较忙，再加柜员平时比较注重业务技能练习，分理处练就了许多技术能手，此次技术比武分理处派出了四名选手参加比赛，取得了骄人的成绩□xx□xx□xxx三人更被选中代表市分行参加省分行的比赛，其中xx参加了全国比赛并取得好成绩。她们成绩的取得更有整个分理处员工的辛苦与努力。

今年与往年不同的是全行一本帐，以支行为核算网点，帐务

上收支行分理处，这次的年终决算对我们提出了更高的要求。

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。

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。

一年来，分理处也存在着许多的不足，特别是在制度的执行上我们还不够加强力度，同时员工的素质还是没能达到适应银行高强度业务风险的能力。所以在20xx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。

银行网点主任工作总结篇三

新的一年已经到来，回顾过去一年的工作，可以用辛苦、快乐、敬业六个字来概括，一年来，在领导的关心和同事们的帮助支持下，能够比较圆满的完成本年度的工作任务，在思想觉悟、银行服务网点等方面都有了新的提高。现将一年来的工作、学习情况简述如下：

金融行业一向是高风险行业。随着社会物质化进程的加快，作为银行工作人员一方面是要随时应对外部各种犯罪浪潮的冲击，另一方面还要求我们认真学习党和国家的金融工作方针政策，学习银行内控和管理的各种规章制度。无数深刻的经验教训告诉我们：什么时候我们坚决执行了制度、政策，各种损失就会嘎然而止！什么时候忽视了制度、政策，国家和人民财产就会遭受意外的损害！正是得益于规章制度的认真学习，一年来，我能正确行使领导交给我手中的权利，做到公私分明，较好地完成了领导交给我的各项工作任务。

目前我从事的工作责任告诉我：我的工作既要数字负责，更要对网点负责！从参加工作至今，我是这样要求自己的，也是努力这样做的。我认为：作为一个入党多年的老党员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的；我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自己的良心！正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自己的工作！

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和

学习更新各方面的知识；从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到接人待物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索；作为特殊的金融服务行业，什么时候你的服务比别人更到位，更及时，更周到，什么时候你就具备了战胜对手的不二法宝，什么时候就会在日益激烈的竞争中脱颖而出！

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

银行网点主任工作总结篇四

银行网点工作总结

银行网点工作总结（一）

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。

银行网点工作总结（三）

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!

银行网点主任工作总结篇五

xx年,xx支行在分行的正确指挥和领导下,成功的完成了零售网点的转型□xx支行会计工作紧紧围绕支行经营目标,强化内部管理,加强会计辅导检查监督工作,积极防范化解内控风险,贯彻执行各项制度办法,全面完成分行各项目标任务,现将一年来的主要工作情况汇报如下:

一、认真履行职责,保质保量完成工作。

(一)、在分行会计结算部的指导下,保证了对账系统、人行账户系统、验印系统、支票影像系统、电票系统、网银系统、反假币等系统及时上线,确保各项业务的正常开展。

（二）、在机构划转同时，上收了清算中心和单位结算账户开户资料，规范了系统管理，有效防范了操作风险。

（三）、先后完成了账户批量迁移、账户资料年检、社保资金账户和微型企业在人行报批、及时向人行报送账户管理非现场监管资料等工作，并组织反假币、短信通宣传活动。按分行要求对久悬账户进行了清理和账务调整。

作用。

（五）、加强监督检查力度，做好会计辅导工作。由于支行今年新进员工较多，年内共组织会计条线风险滚动排查、个人结算账户专项检查、中间业务风险排查等各种检查，今年会计条线检查罚款xx元，并及时督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变检查方式，采取定期、不定期，滚动排查与专项检查相结合的方式，发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

（六）、以人为本，加强会计人员的素质培训。我支行今年组织了新进员工上岗培训、企业网银培训、电票培训、会计业务突击培训等各种培训，并组织了员工达标考试，有效地提高了员工操作技能。

（七）、较好的完成会计数据统计工作，我支行严格按照统计制度规定，认真编制各类报表，及时完整准确的进行各项会计资料的报送。

（八）、在分行会计结算部的统一指挥和安排下，我支行将库存的大部分不宜流通券、残损券交送至永川支行，有效的减少了资金占用，降低了经营成本。

二、恪尽职守，切实加强自身建设

的作风，在实际工作中，严格执行分行各项文件精神，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

三、xx年工作打算

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素，培养高素质的会计人员。由于支行业务发展较快，对会计人员业务素质要求较高。我支行将在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训，提高全行的会计水平。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本治理，减少成本性资金流失。二是加强结算治理，最大限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率。

3、待支行档案室装修后，全面实行会计档案集中保管。

4、明年拟定开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

xx年xx支行会计工作在分行会计结算部领导的支持与帮助下，在支行全体员工的共同努力下，取得了一定的成绩[]xx支行将继续做好xx年会计工作，积极进取，开拓创新，为xx行的发展做出应有的贡献。

银行网点主任工作总结篇六

两节期间，按照省行《关于开展邮储银行跨年度宣传活动的通知》“要求，我分行认真组织综合宣传和业务营销活动，取得了良好效果。现将有关情况汇报如下：

一、加强领导，细化措施为确保跨年度宣传营销活动有序开

展，取得预期效果，我分行成立由主管行长任组长，办公室、财务会计部、综合业务部、公司业务部，信贷业务部、渠道与科技部等部门总经理为成员的跨年度宣传工作领导小组，并由办公室、财务会计部、综合业务部、公司业务部、信贷业务部、渠道与科技部相关人员组成日常工作机构，具体负责活动的组织、调动、通报等工作。同时，按照省行跨年度宣传工作的总体要求，我分行结合自身实际，制定了具体的落实方案，对各支行、各部门、各网点提出了具体明确的要求，将责任落实到人，按阶段进行推进。

二、突出重点，创新形式围绕××××主题，我分行根据元旦、春节“两节”期间特点和社会对邮储银行的认知程度，将宣传重点放到形象宣传和综合业务宣传上，突出宣传邮储银行全功能国有商业银行的形象，突出宣传邮储银行的网络优势、产品优势。一是印制了一批业务宣传折页和宣传品，配发到支行，着力在网点营造节日氛围，提升网点形象，树立邮储银行品牌；二是通过电梯广告、电视广告、灯杆广告的线上媒体的投放，增强邮储银行的社会知名度；三是借势新闻媒体开展宣传，“两节”期间，继续加强与《××日报》等媒体的沟通联系，以服务“三农”支持中小企业发展、提升服务水平等为主题，组织稿件刊发，通过软新闻提升邮储银行的知名度。

三、认真组织，系统推进一是做好宣传品的配发布放工作。根据各支行实际情况，统筹考虑，将省行配发的宣传品和市分行制作的宣传品及时下发到支行，分配到各支行。二是要求各支行、各网点负责人高度重视此次宣传营销活动，要求支行长站在营销一线，靠前指挥，率先垂范。三是在窗口加大宣传力度，利用网点资源优势，采取宣传折页、标语、电视等形式，广泛开展业务宣传，带动了业务增长。三是积极开展客户走访活动，利用节前期间，采取向客户赠送小礼品的方式，了解用户需求，推介邮储银行业务。四是组织开展客户答谢会、联谊会，增进与客户的沟通，提升客户的忠诚度，挖掘客户的潜在价值。两节期间，各支行组织召开推

介会、答谢会50余场，发展保险400余万元。五是利用春节期间有利时机，积极开展信贷宣传站建设，扩展了业务宣传渠道。目前，各支行已按市分行要求建立了10个宣传站，并在显著位置布放了信贷业务宣传牌，为一季度加快信贷业务发展奠定了良好基础。

通过20xx年跨年度宣传营销活动的'开展，在很大程度上提高了邮储银行的社会知名度，和邮储银行产品、服务的社会认知度，对加快业务发展起到了积极的推动作用。

银行网点主任工作总结篇七

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；
- 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。

五、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。