

邮政银行大堂经理职责 邮储银行工作汇报 (实用7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编帮大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

邮政银行大堂经理职责篇一

金秋时节，丹桂飘香、日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了年底，回顾这一年的工作历程，我在各位领导的带领下，在全行同志的鼎力支持和配合下，按照我行今年的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，圆满完成了自己所负责分管的各项工作任务。回顾这一年锻炼的时光，我收获很大，感受很多，下面我将向大家汇报这一年我的工作重点、成效与展望：

搞好综合反馈，发挥综合反映职能这是每一位中层干部的责任。领导的信息灵不灵，决策的实施进展如何，很大程度取决于我们中层干部的综合反馈真实程度、及时程度和准确程度。我在这方面工作中，注重抓好以下几个环节：一是准确地领会领导意图，认真完成各类文字综合任务。认真领会行长意图和上级行的精神，结合本行实际，提出了很多新的观点和措施，为指导全行工作起到了重要作用。在办公室工作中，我讲究工作方法、技巧，充分发挥细致耐心的优势，努力提高工作效率；对待工作，始终保持严谨踏实的工作态度和吃苦耐劳的工作精神，很好地完成每一项工作任务。克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，踏实、认真地做好本职工作。

为了搞好办公室工作，我对办公管理、经济法学、财务管理

等方面进行了认真的学习。在不断的学习中，拓宽了自己的知识层面。办公室工作较苦较累，尽管如此，我也坚持学习新知识。在艰苦的工作环境中磨炼，勇挑重担，树立艰苦奋斗的思想，有自己的见解，每次接受一项任务，独立思考，把问题分析透、分析实。通过艰苦的脑力劳动写出来的东西、做出来的事情才有可能成为精品，才能使领导、同志们都满意。我将在今后的工作中坚持不懈，坚持不断学习的好习惯。

以“记载邮储辉煌历史，延续宝贵知识”为宗旨的“丛邮谈往”是一代代邮储人辉煌的见证。这项工作既要做到详实、完整，又要在不破坏资料的前提下有所创新，实为不易。从细微之处入手，大胆改进。循规蹈矩难以发现新的东西，这要求我们在日常整理工作中注意发现、加强学习，多加思考，不断进行完善创新。我们积极准备邮储银行历史资料，深入开展邮储银行研究、初稿资料等工作，经过将近一年的努力，终于完成邮储银行1986年—20xx年的“丛邮谈往”历史初稿资料、将近万多字。

“丛邮谈往”既能为创建和谐邮储提供基础资料，同时，也可以为邮储工作承上启下、继往开来提供依据。这些“丛邮谈往”历史作品既新颖又厚重，既可即时享有，又有极高的珍藏价值。这份礼物创立了一种邮储饱含文化底蕴、以发展辉煌、心血凝聚成的历史为纽带，传递人间最珍贵情感的全新通道！

打铁还要自身硬，在“丛邮谈往”历史初稿资料具体工作中，本人还以自己的实际行动，带领员工积极参加各项工作，带头参加义务劳动、带头捐资公益事业。作为办公室副主任，切实负起“丛邮谈往”历史初稿资料整理的责任，我在立足本职工作，加速自身知识的不断更新和个性的不断完善的同时，为了促进发展银行业务，找对公存款、带队15名干部职工到世博会参观顺等，这些积极有益的工作不断地促使了我行各项工作的顺利进行。

我在做好办公室工作的同时，维护好银行间的业务往来，激烈的市场竞争中，使我对市场的判断，对事情的决策斡旋能力有了很大的提高。

作为一名干部，我发展自己的关系，拉了1亿多的公司存款，经过这些业务的学习锻炼，在实践中我悟出了协调各方面关系，将各方面的关系资源整合，对于业务往来的和谐促进和发展尤为重要；在工作中，我时刻告诫自己要有全身心投入的热情，有甘于偿尽“各种滋味”的吃苦信念和有功不居功的超越自我精神外，练好“内功”。

为确保完成邮储存款任务，找准工作差距，调整战略重点，抢抓机遇，进一步增强加快发展的压力感、紧迫感，紧紧围绕目标客户市场，加大工作力度，推动存款业务强劲发展。我要求自身积极转变工作思路，提高思想认识，增强发展存款业务的责任感、紧迫感，抢抓机遇，努力将存款业务的优势作为全行各项业务的助推力，继续扩大存款同业占比的优势。树立信心，振奋精神，面对当前竞争日趋激烈和任务指标压力大的情况，坚定信心，以高昂的斗志，积极进取的精神，全力以赴把存款工作抓上去，确保旺季营销存款工作“开门红”。

总之，一年来，我在工作上取得了一定成绩，理论水平、工作能力和自身修养、责任意识等方面都有了一定的提高。一是在科学的决策中进一步发挥参谋助手作用；二是在掌握全行工作动态方面，进一步发挥好综合反映作用；三是在提高工作效率方面，进一步发挥好协调作用；四是在抓工作落实上，发挥好督查作用；五是在树立邮储的形象上，发挥好窗口示范作用。但距领导和同志们的要求还有不少的差距：一是政治理论水平还不够高，理论指导实践还有欠缺。二是服务质量不够高，办文工作有时不够细致。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地，兢兢业业，尽职尽责地做

好各项工作，不辜负领导对我的期望。除此之外，其他方面的工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，提高服务水平，不断地完善自我，为邮政储蓄的新发展奉献自己的力量。

同志们：

这次会议是在全面贯彻落实全省邮政金融工作会议精神，按照学习实践科学发展观的要求，积极应对国际金融危机挑战，加快邮储银行创业步伐的关键时刻召开的一次重要会议，邮储银行工作汇报。这次会议的主要内容是：简要回顾改革开放以来，全市邮政金融十年发展历程，总结20xx年基本情况，安排部署20xx年工作任务，动员全市广大干部职工进一步解放思想，改革创新，求真务实，以思想的新解放、改革的新举措、工作的新成绩推动全市邮政金融又好又快发展。

改革开放三十年来，邮政金融发生了翻天覆地的变化，特别是从邮电分营到邮政储蓄体制改革的这十年，在省公司、省行及市局党委的正确领导下，全市以科学发展观为指导，不断解放思想、紧抓机遇、立足当前、着眼长远，遵循经济规律，勇担历史责任，逐步走出了一条思想观念大转变、金融事业大发展、各项工作大突破、企业效益大提升的科学发展之路。十年来，我们发展的路子越走越宽越走越活。储蓄规模从1998年的7.02亿元□xx年突破亿元□xx年突破20亿元□xx年突破30亿元□xx年突破50亿元□xx年突破70亿元□20xx年一举跨越xx0亿元大关，跃居全市银行同业首位；资产业务从无到有，从小到大，到现在的小额质押贷款累计发放过2.5亿元，小额贷款累计发放过5000万元；代理保险规模3亿元；公司业务自开办到现在的2.5亿元，位居全省第4位；这十年可以说是一年一个新台阶，一年一个新气象，实现了又好又快发展。十年来，邮政金融整体经营效益越来越好。分营前邮储收入仅为1320万元，占邮政总收入的22.86%□xx年来收入不断攀升，特别是从xx年开始，面临市场的激烈竞争，收入仍然以年平

均20%以上的速度增长，到20xx年末已经达到1.5亿元，占邮政收入比例达到70%以上，规模总量是xx年前的11倍多，工作汇报《邮储银行工作汇报》。十年来，信息技术推动发展的力量越来越大。邮政金融信息化建设是一个从低级向高级、从简单向复杂、从分散到整合的发展过程；是一个思想认识不断提高，由浅入深、由表及里的过程；是一个金融服务手段由手工向电子化服务的发展过程；是一个由单一化柜台服务向全方位电子化服务的发展过程。目前金融信息化体系已经基本建成，各类系统软件应用取得了重大突破，依靠信息技术推进银行发展的效果正在逐步显现出来。

过去的十年是全市邮政金融经受考验、艰苦奋斗的十年，也是勇于实践、锐意进取的十年。能取得这样的成绩，能有这样的局面，难能可贵，来之不易。十年的发展成绩，凝聚着全市广大干部职工的心血和汗水，是全市上下同心同德、真抓实干、无私奉献的结果，与省公司、省行及市局党委的正确领导和大力支持密不可分。在此，我代表市分行，向奋战在邮政金融工作一线的广大干部职工，致以崇高的敬意和衷心的感谢！

邮政银行大堂经理职责篇二

金融行业竞争日益激烈的今天，网点服务进行转型创新迫在眉睫，网点转型作为推动和配合银行零售业务的业务模式变革和核心战略举措，未来网点转型在其实践的深度和广度上都将发生改变。此次转型工作分行领导高度重视下□xx支行全体员工能有幸参加这次的第一批网点转型工作，既是机遇也是挑战。此次的转型培训，让我们收获颇多，自信满满。

此次转型系统培训为期一周。转型的辅导老师是由卓越成长顾问管理有限公司的专业老师来给我们做培训以及日常辅导。课程内容很丰富，从纵向来看，涵盖了网点负责人、大堂经理、理财经理以及柜员日常的工作，从横向来看，包

括了如何开展晨夕会、各个职位的关键要素、存量意向客户维护、厅堂日常营销技巧、到访客户转介流程等内容。在第一天的培训中，就讲到“八到位”的概念。第一个就指出网点定位，这是最核心的，其他都需围绕它来定义。综合要考虑资产规模、客户数量、周边金融业态、竞争状况、管理水平、网点资源，制定出不同的发展战略；围绕客户管理的基本核心，打造出差异化的转型路径。

对我们邮储银行来说，非常有必要打造一个统一的品牌形象的需要。品牌反应了一个企业的经营理念、文化内涵和附加价值，实践证明一个成功的金融品牌在提高自身信誉度、提高客户忠诚度、促进业务持续发展方面起着其他营销手段不可替代的作用。品牌建设的核心，就是让品牌深深扎根在客户心里。尤其我们邮政金融还有着独特的经营方式——“自营+代理”，这就要求我们必须探索一条适合自身发展的转型之路，规范服务和管理流程，改善客户体验。只有认真做好“一行一式”，也就是确保邮政金融对外服务的统一，扎实打造“一行一式”，也就是保证客户在邮政金融网点体验的一致性才能真正发挥出邮政金融庞大网络的优势，真正打造服务优、形象佳、百姓爱的邮政金融品牌。

老师的授课幽默却不失专业，在课程结束后，把当天学的知识运用到情景演练当中。在演练过程中纠正我们的不足之处，给我们适合的建议，能顺利地运用到日后工作中。无论是岗位联动中通过岗位的协作，培养转介行为习惯，加强营销效率和成功率，做好全员转介，专人销售。还是在营销上的话术、网点宣传折页的设计，还是网点礼品堆的摆放都对我们一一悉心做了指导。在培训则最后一天，卓越公司的总监，分行的领导对我们的培训成果进行验收，虽然我们都很紧张，但是所有员工都有不错的表现，在通关结束后，老师为我们的整个培训过程进行总结。为期一周的培训，卓越的专业老师从晨会到下班后的培训，全程参与。真正让我们把学的运用到实际当中。

网点转型任重道远，经过了这几天的实战，我们网点有了很大的蜕变，但是在实际过程中也存在许多困难，我们邮储一直以来给客户的感觉就是服务广大基础人员的，由于xx支行的特殊地理位置，我们主要客户群体是中老年人和外来务工人员。高端客户较少，很多理论上的知识难以运用到实际当中。加上硬件设施方面也比较的落后，这样柜员、理财经理、大堂经理需要花更多的时间在人工上。这样在营销拓展的时间上就要减少，工作量增大但是效率没有提高。

在岗位职责分工上，还没做到十分明确，没有做到专人事专人做。只有人员的优化配置明确各岗位的职责清分，进行合理分工；才可以好好的为客户分层服务。通过岗位间的协作，培养转介行为习惯，加强了营销效率和成功率，客户体验上也明显上升。这样岗位联动这个词才有真正意义。

邮政银行大堂经理职责篇三

近年来，社会对于银行行业的道德风险越来越关注。为了加强员工的道德修养和职业操守，邮储银行积极开展道德培训。作为一名邮储银行的员工，我参与了最近一次的道德培训课程并深受启发。这次培训不仅使我深刻认识到道德在银行业中的重要性，也让我意识到了作为银行从业者的责任和使命。以下是我对邮储银行道德培训的心得体会。

首先，道德在银行业中的重要性是不可忽视的。在培训过程中，我们学到了许多道德原则，如诚实守信、公正廉洁、勤勉敬业等等。这些道德准则作为银行员工的基本行为准则，帮助我们在工作中保持清醒的头脑和正确的行为。银行作为金融机构，承载着庞大的财富和信任。如果员工没有良好的道德素质，就极易导致以权谋私、违法乱纪等不良行为的产生，从而给银行行业的形象和声誉造成极大的伤害。因此，只有树立正确的道德观念，才能在工作中做到对于个人、家庭、公司、社会和国家都负责任。

其次，银行从业者应当承担起自身的责任和使命。作为一名邮储银行的员工，我深切体会到了作为银行从业者的责任和使命。首先，我们必须保护客户的利益。我们要切实履行保密义务，确保客户信息的安全，避免泄露；我们还要提供真实、准确、及时的金融服务，确保客户的资金安全和合法权益。其次，我们还要秉持公正廉洁的原则，不接受贿赂或利用职务之便谋取私利。我们要以身作则，树立良好的榜样，做到公平公正的处理业务，坚决抵制各种形式的腐败。最后，我们也要积极参与社会公益活动，回报社会，为社会发展作出贡献。作为银行从业者，我们肩负着保护金融体系的稳定和发展的重要责任，只有认真履行这些责任和使命，才能真正成为社会信用体系的守护者和建设者。

此外，道德修养需要长期的努力和锤炼。在邮储银行的道德培训课程中，我们不仅学到了很多道德准则和行为规范，还参与了许多讨论和案例分析。这些内容都对我们的道德修养起到了很好的促进作用。然而，道德修养并非一蹴而就，而需要我们长期的努力和锤炼。我们要将培训中学到的道德准则内化于心、外化于行，将其转化为行为习惯。只有将道德观念渗透到生活和工作的方方面面，才能在工作中始终保持职业操守和道德标准。

最后，邮储银行的道德培训工作需要进一步加强。虽然邮储银行的道德培训已经取得了一定的成效，但仍有一些问题需要解决。首先，培训内容需要更加具体和实用。通过讲解一些真实发生的案例，让员工深刻体会到违背道德准则的严重后果，将有助于提高员工的道德意识和操守。其次，培训模式需要有所创新。通过增加互动环节、开展小组讨论等方式，可以提高员工的参与度和学习效果。最后，培训的持续性需要加强。一次培训固然重要，但只有长期的、定期的培训才能让员工形成良好的道德习惯和行为准则。

总之，参加邮储银行的道德培训让我深刻认识到道德在银行行业中的重要性，也使我意识到作为银行从业者的责任和使

命。道德修养需要长期的努力和锤炼，并且邮储银行的道德培训工作还有进一步加强的空间。我相信，在今后的工作中，我会将培训中学到的道德准则付诸实践，不断提升自身的道德素养，努力做一名合格的邮储银行员工。同时也希望邮储银行能够不断完善道德培训的内容和形式，为员工提供更好的学习平台，共同构建更加健康、有序的金融行业。

邮政银行大堂经理职责篇四

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20xx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。

邮政银行大堂经理职责篇五

第一段：引言，介绍邮储银行道德培训的背景和重要性（200字）

邮储银行作为中国邮政储蓄银行全资子公司，一直以来都秉承着高尚的道德价值观和良好的企业信誉。为了进一步提升员工的道德素质和服务水平，邮储银行积极推行道德培训，旨在培养员工的职业道德意识和行为规范，确保银行业务的安全和稳定运行。最近我有幸参加了一次邮储银行的道德培训，通过亲身体验，我深刻认识到了道德教育对于银行员工的重要性，获得了宝贵的心得体会。

第二段：道德培训的内容和形式（200字）

此次道德培训主要包括道德教育的基本原则和基础知识、职业道德的培养与提升、道德决策与道德风险应对等，通过讲座、实例解析和小组讨论等形式进行。讲座中，导师详细讲解了诚信、责任、公正、关爱等道德核心价值观的内涵和重要性，使我们进一步认识到道德的力量。实例解析和小组讨论让我们从实际问题入手，思考道德规范在银行业务中的应用，不断提高我们的道德意识和应对道德风险的能力。

第三段：道德培训的收获和成效（300字）

通过这次道德培训，我深刻认识到了道德行为对于银行业务的重要性。尤其是在金融行业，诚信和责任是银行员工最应该具备的基本素质。我们要时时刻刻保持真诚守信，用行动证明我们的诺言，让客户感受到我们的专业和可靠。另外，道德教育还让我明白了职业道德规范的重要性，我们需要时刻保持敬业精神、客户至上的服务宗旨，做到言行一致。只有这样，我们才能更好地服务客户，赢得客户的信任和满意。

第四段：道德培训的启示和应用（300字）

这次道德培训不仅让我明白了道德的重要性，还给了我一些启示。首先，道德教育不仅仅是一次培训，而是一个长期的学习和实践过程。我们需要不断强化道德意识，不断提升自己的道德修养，以成为一名真正的有职业道德的银行员工。其次，道德规范要贯穿于我们平时的工作生活中。无论是与客户打交道，还是与同事协作，我们都需要时刻保持良好的道德风险应对能力。最后，我们应该积极参与到公司的道德建设中，可以通过各种途径宣传道德理念，营造良好的道德氛围。

第五段：总结并展望（200字）

通过这次道德培训，我深受启发，明白了道德教育对于银行员工的重要性。我将把道德的标尺立起，时刻要求自己遵循道德规范，用实际行动践行银行员工的职业道德。同时，我会将所学所悟传递给身边的人，以实际行动影响他人，共同营造一个道德高尚、诚实守信的银行工作环境。我相信，只有在这样的环境下，我们才能共同成长，共同发展。

邮政银行大堂经理职责篇六

转眼间，我进入邮储银行工作已经x年了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的x年，我对工作进行了以下总结。

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款邮储_元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款邮储_元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在正式接手邮储分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到很晚是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

今天的邮储银行欣欣向荣，作为邮储银行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

邮政银行大堂经理职责篇七

邮储银行的核心业务是小额信贷业务，通过实践证明，邮储银行在向中小企业发放小额贷款的业务中取得了很好的效益。下面是本站小编给大家整理的邮储银行行长讲话，仅供参考。

玉羊奔腾报丰年，金猴兴旺迎新岁！闻着春天的气息，伴着和煦的阳光，我们迎来了崭新的一年！

回眸20xx年，中国邮政储蓄银行江西省分行成就辉煌，硕果累累。在总行和省委省政府的坚强领导下，在人民银行南昌中心支行、江西银监局和省邮政分公司的帮助支持下，全分行广大员工团结奋进，努力拼搏，各项目标任务得以高质量完成，赢得了社会效益、企业效益和员工效益三丰收。

这一年，全分行各项贷款先后跨越600亿元、700亿元大关，达773.22亿元，是20xx年末的2.46倍；收入和利润规模排名成功实现再进位，分别列全行第13位、第6位；人均经济增加值、收入利润率、成本收入比、资产质量等主要指标继续保持全行领先；员工收益比上年增长17.21%；顺利实现了无安全事故、无重大风险事件、无资金案件的工作目标；经营管理绩效考核得分排名继续稳居全行前5位。在一个中部经济较为落后的省份，取得了令发达省份分行羡慕、令同业称奇、令领导夸赞的优异成绩。

一年来，我们砥砺前行，物质文明和精神文明建设双提升。成功以5.83亿元在南昌市红谷滩省金融商务区购置了一栋占地15亩、面积达5.53万平方米的综合营运大楼，购置、租赁、装修改造了一大批营运、营业用房，建成了57个“职工之家”和52个“职工小家”。还有一大批员工和集体先后在全国、全行、全省各类评比和比赛中获得了佳绩及表彰！“三严三实”专题教育、党风廉政建设与反腐败斗争扎实开展，党、工、团各项工作全面推进□“20xx年为员工办十件实事”的承诺全部如期兑现。企业凝聚力、员工获得感、社会知名度均实现了新提升，赢得了各方领导纷纷点赞、喝彩。省、市、县三级党政领导均对江西省分行给予了充分肯定。特别是省委书记强卫、省长鹿心社首次，邮政储蓄银行董事长李国华3次对我们给予了批示表扬。全分行以“效益增长强势、业务发展强劲、管理基础强健、风控能力强化、正面反响强烈和企业日益强盛”的大好局面，实现了“”圆满收官。

突出的工作成效鼓舞人心、催人奋进，也为全分行“十三五”良好开局打下了坚实的基础。20xx年是中国邮政储蓄银行正式实施发行上市工作的元年，也是江西省分行创新转型发展的关键一年。面对前所未有的严峻形势，我们做好了埋头苦干、攻城拔寨、全力以赴的充分准备，提出了以“四个全面”战略布局为统领，深入落实“五大发展理念”，不断强化转型升级、改革创新和提质增效的工作指导思想；确保收入增长8.7%以上、利润增长6.7%以上、不良贷款率控制在0.6%以下、全分行经营管理绩效考核得分继续保持全行前5位的工作目标；以及牢牢把握稳中求进总基调、创新转型主基调、和谐发展大基调的工作总体要求。并将以实现“五个协同”为着力点，努力保持思路准、政策实、管理细、方法新、行动快和见效早，巩固提升中国邮政储蓄银行服务江西经济社会发展的生力军作用，奋力争当全行向优秀上市银行看齐的排头兵。

新年伊始，亲临江西考察指导，给广大干部群众带来了党中央的新春祝福和亲切关怀，给我们增添了强大的精神动力，也为我们在赣央企做好各项工作确立了重要指导方针和根本行动指南。当前，全省上下6400多名员工思想统一、方向明确、信心饱满，正借深入贯彻落实今年在赣视察指导对江西提出的“一个新希望、四个坚持”更高要求的强劲东风，感恩奋进、振奋精神、改革创新，坚持弘扬伟大的井冈山精神，向着再交上一份满意的答卷、再迎接一个丰收的年成、再回报党中央和的关怀和厚爱而不断奋进。

新的一年，我们将传承红色基因、高举普惠金融大旗，带着感情、感恩和责任，团结奋进、努力拼搏。全力稳增长、保民生、强管理、推创新、优服务、促和谐，大力发掘增长新方向、培育增长新动能、拓展增长新空间，不断推动全分行实现更高质量、更有效率、更可持续的发展，为“十三五”时期全省经济社会发展和五年决战同步全面小康作出新的更大的贡献！

律回春晖渐，万象始更新。中国邮政储蓄银行江西省分行继续向前发展离不开各级领导的关心厚爱，离不开社会各界的大力帮助，离不开广大客户的充分信任，也离不开广大员工及家属的理解支持。值此猪年新春到来之际，我谨代表中国邮政储蓄银行江西省分行，向长期以来关心和支持江西省分行改革发展的各级领导、社会各界及广大客户、广大员工和家属致以新春的问候！预祝您们春节快乐、身体安康、万事胜意！祝愿中国邮政储蓄银行稳健发展、蒸蒸日上、基业长青！祝福江西省强民富、和谐兴旺、繁荣昌盛！

同志们：

上午好！

首先，我谨代表省分行，向长期以来高度重视、关心和支持全邮政金融工作的邮政支行党组及全体员工表示衷心的感谢！召开这次会议，目的在于贯彻落实市行工作会议精神，总结年的各项工作，分析当前形势，部署我行20xx年工作，明确发展思路，不断增强对当前股改形势下各项业务发展规律的认识，以更加开放的视野把握当前形势，推动各项业务向前发展。今年来，我行牢固树立以市场为导向，以客户为中心的经营思想，结合我行的实际创造性的开展工作，群策群力谋发展，号召全行员工继续发扬拼搏进取精神，在全行形成了争做业务标兵，争当揽存状元的良好风气，把大家的思想统一到业务发展上来，一心一意谋发展。

一、信贷业务营销计划措施

信贷业务的经营思路是：加大信贷业务宣传、增大信贷业务受理量。

为此我支行拟从以下几方面着手：

第一、增大信贷受理量。针对目前现状，首先是增加了一个

龙门机构网点，加强龙门镇、英利镇两大镇的信贷受理量。

第二、加大宣传力度。支局(行)每月进行两场入村10人以上的宣传行业推介会;每一组信贷客户经理每星期至少进行一次宣传，只要是运用所掌握的客户资料，以点带面利用诚信客户、村干部等可信人员进行行业或入村宣传。

第三、增加广告投入。投放一定数量的墙体广告在各村口要道显目的地方，扩大普遍群众对我行信贷的认知度;入村进行电影播放宣传;在市内投放一定量的固定广告与公共汽车广告，进行城市定点或不定点宣传。

第四、人力物力支持。在龙门支行开设信贷营业机构，配备1名专职的信贷产品经理专职负责信贷产品的营销宣传，1名网点主管岗，6名信贷员，1名审查岗，1名专职受理岗。

配备电影播放机1台，增加租车2台，电脑9台。并制作一批大雨伞、水杯、背包等礼品。第五、绩效奖惩考核。为推动全行信贷营销，我行将进行奖罚考核。

二、个人业务方案及措施

支行余额增长包括两方面：第一就是自然增长，占比70%;第二就是靠全体员工的揽储，占比30%，为了充分发挥员工的积极性，更好地完成任务，我行给员工出考核方案：

第一、赠送礼品。对5万元以上客户进行营销，目标是余额增长达100%。我行打算制作雨伞和钥匙扣8000多套，在“开门红”期间上门拜访客户，打好“为大客户服务”的仗。

第二、加快网点转型的步伐。充分发挥网点转型小组的作用，策划好“大堂制胜”的营销策略。大堂经理需要对前来办理业务的客户进行分流及引见，及时掌握客户地信息，实行有差别地服务，遵照“二八”定理发展客户，提高我行的客户服

务水平。

对大客户的日常护理服务。对客户进行分类，对大客户进行日常性服务，比如大客户逢年过节给他们送礼物或短信，让大客户感觉到我们银行的温暖，让大客户真正成为我们邮储银行的忠心客户。

第三、增设一名理财经理。大楼网点目前理财经理只有一名，繁忙时候对客户服务应不接暇。大楼一名理财经理一年可以创收70万元，所以增设理财经理是迫不及待的。

第四、成立大客户中心。设立大客户中心，需要配置3到4人。职能：对我行三大业务产品营销和客户服务。因为随着我行业务的迅速发展，以及客户对我行业务的需求，存在着脱节，所以成立大客户中心，是为了给我行业务和客户搭桥。加强客户经理对新产品学习，为我行业务发展提供奠基石。

第五、交叉销售。在成功营销公司业务一些项目后，我们要及时挖掘它的下游个人业务，营销他们回我们银行开个人结算帐户，让“肥水”不流外人田。比如教育偿债这个项目，它的下游就是搞房地产的小老板，基本上都用个人结算帐户，赔偿金平均达上百万，是我们的目标大客户。

第六、增设网点。我行在县城只有一个银行网点，不足以形成联网和普及型的客户服务。增设一个银行网点，大大地提高我行的服务水平和银行品牌等战略性竞争能力。

三、公司业务方案及措施

发展思路：着重加强对重点项目的营销，充分发挥大客户中心作用。

为此，重点要做好下面几项工作：

第一、设置营销奖。

第二、赠送礼品。对50万元以上客户进行营销，目标是余额增长达50%。我行打算制作雨伞和钱包100多套，在“开门红”期间上门拜访客户，营销好大项目关键客户。

第三、对重点项目的营销，比如教育偿债、医保改革、新农保、非税收入等到项目进行全力营销，充分利用咱们的产品给客户优质服务，用咱们的产品和服务赢得客户的青睐。比如医保改革这个项目，可以用现金管理系统为卫生局上、下游客户提供代收付服务，提升邮储银行公司业务的核心竞争力。

第四、加强业务宣传。目前为止，我行公司业务尚没有广告位的宣传，要找一块面积60平方米的广告位，把我行公司业务的特色产品进行宣传，提高我行公司业务的知名度。

第五、充分发挥大客户中心作用。让大客户中心对公司业务的客户进行分类、汇总，日常与客户进行沟通和服务，让客户感觉到我们银行的贴心服务。

各位领导，各位专家，各位同学，大家上午好，党的xx届三中全会明确提出发展普惠金融，这为金融业提出了新的发展方向，也提出了更高的要求。今天论坛的主题是《金融政策的展望》，我想借此机会围绕普惠金融政策的制定谈一点个人的认识。建立普惠金融政策体系需要理性认识，全面的研究，坚持好以下四个原则：

第一是坚持普惠服务的原则。

诺贝尔和平奖的得主，孟加拉的乡村银行的穆罕默德·尤努斯教授说过，每个人都享有获得信贷的权利。同时，我也认为普惠不等于恩惠。和政府的扶贫，社会的慈善是不同的，普惠金融既非计划手段，也非平均主义，而是要用市场化的

机制和商业化手段让更多的人以合理的价格和便捷的途径获得各种的金融服务。

第二是坚持社会责任的原则。

传统观点认为普惠金融成本高、成本大，出于体制理性、成本偏好等原因，大银行总是倾向于为高收入群体提供服务，而将普惠金融留给小银行来做。我认为普惠金融并非是小银行的专利，特别是随着经济发展模式的变迁，以及信贷技术的发展，大银行更能发挥小银行所不具有的资金的优势，包括规模的优势，以及经济范围这样一些优势。在履行国家的服务战略，维护社会公平正义方面能够更好的发挥作用。

第三是坚持可持续发展的原则。

普惠金融在强调包容性的同时，还需要满足商业的可持续性。普惠金融不能简单的被看成是小业务，我们认为小业务有大市场，小业务有大功能，普惠金融触角虽小，但是在最后一公里中发挥着雪中送炭和难中救济的功能，普惠金融理应成为金融业的商业蓝海。

第四是坚持创新发展的原则。

普惠金融有其自身的特点，不仅需要金融机构在盈利的模式，服务的理念，产品和技术方面进行创新，还需要我们的政府机构在监管政策、货币政策、财政政策等方面做好创新。普惠金融体系的提出是现代金融理论的一大突破，构建中国的普惠金融体系，这个政策体系需要立足于四个转变：

一是从金融机构的建设向金融功能建设转变。随着农村经济的发展，遵循金融机构观的农村金融改革现在遇到了越来越多的困难，或者出现了一些局限性，亟待强化农村金融体系所承担的金融功能，实现金融要素在城市和农村，在高收入群体和中低收入群体之间双向自由的流动。

二是从城市金融思维向农村金融思维的转变。在构建普惠金融服务体系时必须从城市金融思维向农村金融思维转变，在金融产品的设计，服务的方式，客户的营销，风险的管理，考评激励等方面，不能简单地照搬城市金融的运作模式。

三是从商业化的改革模式向多维度的改革模式转变，构建中国普惠金融服务体系必须结合区域间的经济发展不平衡的现状，充分发挥商业性金融、合作性金融以及互助金融的协同作用。

四是从片面衡量指标从综合衡量指标转变，一个好的普惠金融体系能实现服务范围的广覆盖，自身商业可持续，社会福利最大化。

要达到上述目标关键是处理覆盖面和可持续发展的关系，有效的评估衡量普惠金融发展的状况，建立一套综合的统计，包括这样一个评价指标体系，构建中国普惠金融体系是一项复杂的工程，可以从以下几方面入手。

二是丰富普惠金融的产品体系，需要创新金融的模式和扩大信贷担保范围，构筑小额信用贷款、抵押担保贷款、低保机构…普惠产品体系。

三是要强化普惠金融的政策这个体系，发展普惠金融需要建立相应的激励机制，调动金融机构的积极性，要加强信贷、产业、财税、投资政策的协调配合，综合运用货币政策和财税政策来提高金融资源的配置效率。

四是要健全普惠金融市场体系。需要健全包括银行、保险、证券、期货、信托等在内的功能完备的普惠金融市场体系，充分发挥不同金融机构的协同效益，实现综合化、一体化的服务。

五是拓宽普惠金融的渠道体系，发展覆盖金融离不开覆盖城

乡的金融服务网络，互联网金融具有交易成本低、覆盖范围广，效率高的优势，与发展普惠金融进行配合，鼓励互联网企业和金融机构利用互联网技术来创新金融服务方式，为社会各阶层提供良好的服务。

六是优化普惠金融生态体系，发展普惠金融需要构建和谐稳定的金融环境，需要围绕城乡居民、小微企业开展信用等级的评价工作，全面推进社会信用体系建设，同时也需要加大金融支持教育的普及力度，营造诚实守信的良好社会风尚。

发展普惠金融路虽远，行将至，事虽难，做则必成，研究普惠金融政策体系和有效实施普惠金融的政策必将是一个需要经过长期努力才能见效的这样一个艰巨任务，需要社会多方面来共同努力。中国邮政储蓄银行作为中国普惠金融的先行者，将为探索大型商业银行，实践普惠金融商业可持续发展道路做出新的贡献，谢谢大家。