

网点转型工作汇报(汇总5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

网点转型工作汇报篇一

我市的邮政储蓄经过十几年的发展，目前已形成储蓄余额33亿元，全国联网网点35个的规模。但是在发展的背后，资金案件也时有发生，给邮政局集体和个人造成了很大经济损失，在社会上造成了不小的负面影响。因此加强对邮政储蓄内控机制的研究，尽快建立合理、有效的内控机制，对增强邮政企业内部的风险防范有着显著的现实意义。

1、加强思想政治教育和法制教育，把好用人关。要从治本入手，掌握职工思想动态，有针对性地开展政治、法纪教育，切实提高干部职工的政治素质，筑起防范经济犯罪的思想大堤。对关键岗位的员工，必须进行经常性的教育和考察，考察内容应包括：个人道德素质、人际交往情况、有无不良生活习惯（黄、赌、毒）等。坚决执行岗位轮换制度，以防患于未然。

2、强化企业内控制度建设，狠抓制度落实。

（1）完善业务制度，使各工序相对独立，通过严格的授权，消除防范盲区。

（2）加强内部缴拨款和空白凭证的管理。对缴拨款实行责任人管理、限额管理；对缴拨单实行编号管理；对空白凭证把好请领关，执行销号管理制度。

（3）建立异常情况报告制度。指定储蓄会计、汇兑会计、事

后监督、汇检等日常监控岗位的工作人员为异常情况报告人，力求对异常情况做到及时发现、及时报告、及时分析、及时处理。

(4) 完善储汇各岗位的岗位责任制度，建立责任追究制度，建立风险防范责任制，严格考核，以增强储汇各岗位人员的责任心，对那些给国家、企业造成损失的人，依法依规追究责任。

3、建立独立的稽查再监督部门，完善稽查方法和手段。

建立邮政金融内部监控系统，还要有一个独立的、权威的稽核检查机构。把那些原则性强，工作作风扎实的同志充实到检查岗位。要把检查—隐患—整改—案件同检查人员工作业绩进行挂勾考核。对在检查中发现的重大隐患和案件并及时为企业挽回经济损失的，该奖励的一定要奖。对于在检查中工作不负责任，未及时发现隐患而酿成重大案件造成企业经济损失的，该处罚的一定要处罚，该追究责任的，一定要追究责任。使其真正把监督职能体现在确保资金安全上来，发挥出监督职能的作用。对分支机构的稽查人员，采取派驻制并定期轮换，这是各项规章制度贯彻执行和经营管理全面监督及综合评价达到有效控制的保证。独立的稽查机构，可保证对问题的如实反映和公正处理，同时可形成对邮政金融内部各相互配合、相互制约的各环节进行再监督，促使各部门严格执行国家金融法律法规，规范操作和经营行为，有效地避免资金风险。此外，独立的稽查机构还可承担系统地研究管理手段和风险防范措施的职责，不断改革完善稽查方法和手段，变事后监督为事前分析预防和控制。

4、运用高科技手段，加强技术防范。

针对当前高科技犯罪逐渐增多的特点，邮政金融系统应尽快完善计算机安全管理体制，加强对动态操作和权限密码的检查管理力度，严格划分权限，禁止职责交叉，混岗作业；加

强对数据信息、软硬件程序盘、打印资料的管理；加强对邮政金融计算机系统安全技术防范措施的研究，使技术防范切实做到可靠、安全，并适度超前。

5、加强法制教育，依法合规经营。

坚持对职工进行职业道德和法制教育是一项长期的任务。多年的经验告诉我们，凡是易发案件的单位和部门，大多都是管理松懈；职工思想麻痹，法制观念淡薄而发生案件。这就要求我们各级领导和相关部门应高度引起重视，加大职工教育力度。把抓职工教育真正落实到企业管理之中，要定时、定期开展形式多样的教育活动，坚持雷打不动，要像抓经营一样，把安全工作纳入计划之中。要真正把职工应知应会贯穿到工作上的事前、事中、事后各程序中去，并持之一恒。要建立健全各种学习制度，规范学习教育标准，积极推行达标活动，坚持不达标者不上岗制度，并在全体员工中普遍应用。因此，只要我们各级干部职工人人重学习、讲安全、抓防范、严格按照各项规章制度办事，我们的邮储金融安全才有保证，我们的邮储业务才会得到更大的发展。

1、牢固树立稳健经营意识。邮政储蓄收入是邮政业务收入的重要来源，为了使邮政扭亏为盈，各级领导都把邮储发展摆在重中之重的位置上，邮储余额快速增长，但同时资金风险也在不断增加，资金案件的金额也在大幅上升。在这种形势下，为保证邮储稳定、安全、高效地发展，一是要从战略高度充分认识到完善的内控机制是储蓄机构安全、有序运作的前提和基础，是防范金融风险的关键。转变观念，摒弃思想上存在的内控太严、发展受制的偏颇认识。二是要全面理解内控机制的含义、特点，纠正那种“内控机制就是规章制度”的片面认识，建立起既规范可行又顺应邮储发展规律的邮政储蓄内控机制。三是要正确处理好改革、发展与管理三者之间的关系，实行集约化经营，优化资金结构，积极发展中间业务，向管理要效益，在稳定中求发展。

，并在实践中不断修改完善。当前，要着重加强计算机系统风险控制，对计算机系统的项目立项、设计、开发、调试、运行、维修等全部过程实施严格管理。另外，邮政储蓄在制定内控制度时，既不能脱离客观条件，过分强调“严密、制约”，也不能过于粗糙、简单，忽视科学性、严密性、制约性和有效性。二是要狠抓内控制度的贯彻落实，贯彻落实各项内控制度，关键在于建立一套执行制度的监督机制。为此，要大胆管理，秉公执法，奖惩分明，不为私情，大力营造执行规章制度光荣，违反规章制度可耻的良好氛围。加大对资金案件的查处力度。对发现的资金案件要一查到底，分清责任，该处罚的要严肃处理，不能只讲人情不讲原则，领导要首先承担领导责任。

3、完善邮政储蓄内控运行机制。一是必须建立一个强有力的内部控制监管部门，加强对邮储各项经营活动的有效监控。这不仅是稳健经营的保证，也是减少和防止案件发生的根本措施。二是要加快内部组织机构改革，建立科学、严密、有效的统一领导，分级管理的组织控制体系，使邮政局内部各部门形成权责明确、相互牵制的统一体，改变过去因相互制衡机制欠缺而造成内控制度执行不力的情况。在业务操作层实行重点岗位重点管理。营业人员、支局长、财务会计等要建立人员轮换及强制休假制度。三是必须建立风险监测预警机制。要把现代计算机技术应用到内部控制，建立起涵盖邮储各项业务前、后台全过程的计算机辅助操作系统，通过程序编制，设定权限指令，控制违规操作，实现内部控制有效和“实时”监控。

4、完善权力使用制约机制。要完善内部等级管理、分别授权的制度，营业员，综合柜员，支局长分别授予不同的操作管理权限，以明确各自的职责范围。各级业务主管部门要加强业务管理和业务指导监督的职能，对营业网点不能只依靠支局长管理而放任自流。

5、强化稽核监督。稽核监督是内控机制中不可缺少又无法替

代的一个重要环节，可以说，没有健全完备的稽核监督体制，要办好邮政储蓄是不可能的。因此，邮政储蓄要确立稽核工作的权威性地位，尽快构造一个具有独立性、超脱性和超前性的现代化稽核监督体系。同时，强化稽核重点，不断改进稽核方法，对内控问题较多的储蓄机构加大现场检查频率，增加现场检查深度和力度。变目前存在的偏重于临时性、特殊性、应付性稽核为经常性、制度性、规范性稽核，以补救为主的事后检查为以预防为上的事前防范，争取把问题消灭在萌芽状态。

6、完善用人机制。要选择业务素质较高，责任心强的人员充实到储蓄岗位，加强人员的在岗培训，使之能不断适应业务发展变化的需要。

面对金融业此起彼伏的风险和邮储创收的压力，我们必须坚持“两手抓，两手都要硬”的方针，把内控机制建设好并贯穿于业务经营的全过程，认真防范和化解金融风险，实现邮政储蓄稳健经营、健康发展。只有各环节都树立起自我监督意识、依法经营意识，将各环节的监督防范措施有机地结合起来，消灭监督失控的盲点，真正形成一道坚固的防线，才能有效地抵御资金安全风险，推动邮政金融的稳步健康发展。

网点转型工作汇报篇二

2012年对xx市营业部来讲，是辛勤耕耘的一年，是适应变革的一年，是开拓创新的一年，也是理清思路、加快发展的一年。在全体员工的共同努力下，xx市营业部坚持年初制订的工作思路，克服重重困难，团结一致，勇于开拓，在坚持规范经营、防范风险的前提下，以发展为主线，以利润为目标，以高品质、专业化服务为手段，积极扩展市尝创新产品、培育客户，实现了各项业务的全面、快速增长。

1， 各项存款增势稳健

2012年，营业部人民币对公存款、人民币储蓄存款年均余额增量、人民币对公存款平均余额增量、人民币储蓄存款平均余额增量均完成了分行下发的任务，其中人民币储蓄存款年均余额增量达到xx万元；对公储蓄存款年均余额增量达到xx万元；国际业务结算量达到xx万元。

2， 业务拓展稳步上升

2012年，我行对公有效户净增xx户， xx达标客户净增xx户， xx达标客户净增xx户， 较好地拓展了中高端客户的市场， 新增了一大批有潜力的客户， 为交行的未来发展奠定了基础。

3， 中间业务势头强劲

个金条线中间业务净收入达到xx万元， 完成了年初分行下达的任务。

4， 电子银行迅速普及 2012年xx客户网银动户覆盖率达xx%对公有效客户网银动户覆盖率达xx%xx客户网银动户覆盖率达xx%手机银行客户新增数达xx户， 手机银行注册用户动户数xx户， 并由此获得xx分行2012年电银业务二级支行优胜奖第四名。

5， 代理业务发展迅猛

2012年保险销量xx万， 贵金属销量xx万， 贵金属销量xx万， 全部完成了年初的任务。

6， 卡市场逐步成熟

今年共计营销信用卡596张。在以信用卡为载体营销客户， 拓展业务方面， 我们已经培育出一个相对成熟的市场。据统计我行利用卡结算、卡储蓄、卡消费的客户越来越多， 并已成为我行中间业务的主要创收手段， 取得以上经营成果， 已实

属不易。

在2012年的工作中□xx市营业部始终坚持以提高价值创造能力为目标，以增加收入、创造效益为工作成效的评价依据，对每一项产品、每一个客户进行认真地梳理，挖掘潜力客户和潜力产品，合理调配人员，达到提高经营水平的目的。2012年，实体经济整体运行不景气，央行在两度降息同时首次放宽了利率的浮动区间，中小银行纷纷将存款利率调整上限进行升息揽存，金融脱媒日趋明显，直接融资发展迅速，这些都给银行业存款的组织带来了新的挑战和困难。针对不利局面，我行及时调整思路，在随后的工作中以“双过半”、“3000工程”、“圆满收官”等阶段性综合劳动竞赛为抓手，顺应“长计划，短安排”的推进要求，制定存款节点考核办法，并根据距离目标的差距等具体情况，适时调整节点周期，以“接力棒”的模式进行过程管理。在今年的业务发展中，我行将对公客户进行了细分，有信贷业务的客户和存款余额较大的客户由客户经理进行维护，小额客户由前台通过优质服务进行维护，要求每天专人统计余额变动，大额进出情况，并调查分析原因，提出有针对性的为客户提供量身定体的服务方法。初步形成多层次的营销网，如前台柜员通过余额大小或者大额进出筛选出潜力客户推荐给客户经理，在多方共同合作努力下□xx市营业部荣获xx市分行2012年度八佳个金优秀支行本部序列第一名，在“开门红”劳动竞赛中获“二级支行储蓄存款贡献奖”。

今年，员工业务水平参差不齐新老交错等情况，我行从严把关，要求员工提高会计营运质量，积极防范资金风险。今年，我行加大了培养优秀人才的力度，把内容繁多的学习培训多层次分布在立体培训网中，让全行员工得到良好的教育，成为适应建行改造和社会竞争的所需人才，通过强化培训、一对一老带新等方式，迅速提高业务水平，使员工的业务水平在短时间内达到了迅速的提升，对会计主管的工作给予有力的支持。同时，在人员相对紧张的情况下，我网点通过人员调动，引进了xx市分行的优秀人才，并在网点日常业务办理

中树立模范，规范大家的业务操作流程，使我行的营运质量有了较大的提高。在大家的共同努力下□xx市营业部荣获2012年度xx分行基层机构营运综合考评优胜单位。

营业部要求员工在日常工作中不仅要规范服务，而且要不断提高自身业务技能水平，更好更快地为客户提供服务办理业务。利用每周例会，带领大家集中学习文明优质服务方面的规章制度，使规章制度深入人心。通过学习剖析被投诉与被表彰正反两方面案例，使员工能够在经验上有标杆，吸取教训上有对象。在实际工作中，把服务工作融入到为客户周到细致的业务指导中，让员工能够更好的体会到客户的需求，从而指导我们加强提高自己的服务工作。例如对公业务，无论从开户、送单、开票、对帐、咨询，都能做到随喊随到，有问必答，来则即办，办则能成。对私业务则不厌其烦地向客户宣传我们的理财政策，理解他们的顾虑。

2012年，我行还把电子银行渠道建设提升至机构战略转型的高度加以推进，通过加快自助银行等电子渠道建设步伐，实现电子渠道和人工网点协调发展的良好局面，为各项业务发展提供强有力支持。

安全是各项业务发展的基础，是第一要事。对外我行密切关注社会形式，严防不法分子的侵害。从早接款晚送款，到出入通勤门，我行都制订了严格的规章制度，并督促每一个员工遵照执行。做到人人熟悉防抢预案，定期演习。对内签订职工联保责任书，员工思想动态调查报告，违规违纪现象，有力保证了我行业务发展。

现有客户经理对于庞大的客户群来说显得人手不足□xx市营业部现有理财经理三茗，其中沃德经理一名，而每人分摊到的客户数量就有几百位，难免在工作上顾此失彼，力不从心。

2013年发展思路：围绕增强价值创造能力，深入挖掘人员和业务潜力，积极组织各项业务发展，坚持走中高端路线，创

新经营，规范发展，防范风险。

储蓄存款、国际业务、电子银行、客户拓展指标争取完成xx市分行下达的任务。

网点转型工作汇报篇三

分行领导高度重视此项工作，并组织召开了以“学习消费者权益保护知识，提升盘锦分行服务水平”为主题的全员大会，会议上主管行长要求分行营运管理部按照省分行服务办下达的通知，精心组织安排全体员工学习相关文件，合理部署消费者权益保护知识竞赛，并要求全体员工将消费者权益保护理念融入日常工作之中，建立起消费者权益保护工作长效机制，全面提升分行员工消费者权益保护意识，切实提高分行整体服务水平。

盘锦分行营运管理部按照省分行服务办提供的相关文件，组织全行所有一线员工学习了《银行从业人员消费者权益保护知识读本》、《银行服务百姓读本》，同时分行各部门也以此此次活动为契机，组织本部门员工，利用晨会时间学习了《关于印发20xx年银行业消费者权益保护工作要点的通知》、《中华人民共和国消费者权益保护法》等文件，使本部门员工提升了消费者权益保护意识，更好的为客户提供服务。

分行营运部于7月12日在会议室组织所有一线员工进行了盘锦分行消费者权益保护知识竞赛，盘锦分行共有4个部门参加了此次竞赛，分别为公司业务部，零售业务部，授信与风险管理部，营业部，参加人数共29人，在竞赛过程中，参赛人员利用此阶段学习的知识，以及平时的知识积累，认真答题，赛出成绩，赛出水平。

通过此次消费者权益保护知识竞赛活动，使盘锦分行全体员工认识到了保护消费者权益的重要性，同时这次活动也全面提升分行员工消费者权益保护意识，提高了盘锦分行整体服

务水平，为分行的发展营造了良好的服务环境。

网点转型工作汇报篇四

化和优质的服务，取得好的成绩。

任本职工作的邮政储蓄银行职员。

（二）我在辛劳付出中得到了回报。我是进入银行至今获得了领导、同事们

2 ---

客户满意就是我最大的幸福和快

4 --- 表现，针对以上问

绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

（一）做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。

声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为

6 ---

作总结

事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了

各项工作任务。

8 ---

任本职工作的邮政储蓄银行职员。

黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行

父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际关系优势，牺

10 --- 的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业

客户满意就是我最大的幸福和快乐。

善待别人，在遇到不讲理的客户时，

12 --- 贡献，我着力做好以下“四个服务”。

（一）做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。

声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

入我行。

（三）做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历

结范文

（一）、邮政业务发展进一步加快

xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为200xxxx□但是由于

年初职代会上，我们根据市局文件精神提出了必须在第一季度完成全年储

16 ---

完成了全年计划的，创下了我局储蓄净增余额的新高。

邮政代理保险业务是邮政金融实施战略调整的重点业务，是

网点转型工作汇报篇五

2、业绩通报

周日召开晨会，晨会中各岗位员工汇报昨日业绩，今日目标；每周一、周五召开夕会，夕会前各岗位人员应提前做好对前一段时间工作的数据表格分析、发言准备，提出问题分享经验全员探讨，无特殊情况需全员参加。

3、职责分工

支行长□a.做好每日开门迎客工作□b.保持物理环境布局合理，厅堂内外清洁卫生干净整洁，普通高柜台摆放营销宣传折页，理财经理有独立办公区域□c.各岗位人员每日穿戴是合规，面部清洁有精神，需无佩戴耀眼明显饰品，衣物鞋子保持干净□d.每周2次周例会做好记录□e.检查大堂经理每日巡检不少于两次，各岗位人员工作日志填写完好□f.根据客户维护制度做好客户维护工作。

零售客户经理□a.每日对存量客户进行梳理维护□b.识别转介时向客户递送名片并做自我介绍，正确运用折页□dm单等敏捷工具积极主动营销□c.客户开户时主动营销渠道类产品并将开

户申请表和渠道类产品申请表叠加□d.每天对上一工作日非现场转介的客户进行及时跟进和联系□e.工作日志记录每日工作情况□f.根据客户维护制度做好客户维护工作。大堂经理及保安□a.每日主动询问客户“您好！请问你办理什么业务！”并引导客户办理业务，对未做到进厅迎接的客户，厅堂人员主动询问客户需求“您好！请问有什么可以帮到您的吗！”，对能够在自助渠道办理的业务，厅堂人员要主动分流□b.对有以下行为的客户大堂经理要主动识别：看营销展板的客户、关注利率的客户、阅读折页的客户、主动询问的客户等□c.收到柜面呼叫后及时到达柜面，向客户作自我介绍，引导客户离开柜台至零售客户经理经理处或vip室进行跟进营销□d.每位大堂人员平均每天转介1名价值客户□e.在客户开户时主动营销渠道类产品并将开户申请表和渠道类产品申请表叠加。

网点转型固化工作需按照固化实施方案执行，各岗位交接时由交接人员落实当前岗位责任，全员相互监督，支行长负总责，对未按照方案执行事项每次扣一分或罚款20元，通过现场检查或监控或看抽查。

以上记录经全行员工会议讨论通过并执行。员工签字：

xx支行 2017 年1月1日