# 邮政员工年终总结范文

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-02-17

*邮政员工年终总结范文(精选5篇)总结一年的工作成果可以让员工更好地管理自己的时间和工作流程，提高个人的工作效率。以下是小编整理的邮政员工年终总结，欢迎大家借鉴与参考!邮政员工年终总结范文篇1今年以来，\_\_部在局党支部和行政领导下，在全局各部...*

邮政员工年终总结范文(精选5篇)

总结一年的工作成果可以让员工更好地管理自己的时间和工作流程，提高个人的工作效率。以下是小编整理的邮政员工年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**邮政员工年终总结范文篇1**

今年以来，\_\_部在局党支部和行政领导下，在全局各部室和班组、支局所的大力支持下，按照县局年初确定的\"又好又快\"发展思路和总体工作部署，以拓展市场为动力，以效益增长为目标，积极发展各项邮政业务和新业务，通过全体员工的共同努力取得了较好效果。

一、企业规模取得较大突破

全年邮政业务总收入突破22\_\_万元，实现2289、81万元，较上年增长12、09%，绝对值增加247.06万元。

1、储汇业务：全县净增邮储余额22322.41万元，同比增43.77%，完成年计划139.52%；市场占有率为24.38%，比上年末提高1.72%；活期余额比重为21.08%，比上年末提高6.44%；利差收入累计完成1487.94万元，同比增幅13.24%，绿卡银联卡累计发放41295张，同比增幅27.06%。汇兑收入完成13.01万元；

2、邮务类业务：全县总完成函件业务收65.93万元。

二、积极组织开展劳动竟赛营销活动

1、储汇业务，年初按市局关于发展储蓄业务的指导方针，迅速开展了《06年第一季度金融业务开门红劳动竞赛》，制定了竞赛目标、竞赛办法和竞赛要求，严格考核，激励兑现，确保竞赛目标的实现。一季度净增余额6108.94万元，同比增幅26.86%。

2、特快业务，一是年初在全县范围内开展EMS家乡速递营销活动，在及时下达落实营销计划的同时，还制定了活动期间营销方案和激励政策。一季度共完成EMS家乡包裹854件，实现收入6.81万元，完成市局下达计划的135.85％。二是在市局的统一布署下，三季度我们组织开展了思乡月专项营销活动，在县局领导的重视和全体员工的共同努力下，超额完成了市局下达的销售任务，活动期间共销售月饼2493盒，完成销售额173884元，实现收入88575.50元。三是通过与公安等部门的联系，开展了EMS二代证揽收活动，截止11月底，共完成二代证揽收4906件，现实收入9、8万元。

3、邮务类业务：4月组织相关人员对全县组织机构和邮编名址库进行了建设和维护，完成国家级名址信息收集11556条，省级名址信息收集62850条；9月我们组织开展了四川省\_\_届少儿书信比赛；总收集学生名址信息105条，10月为进一步促进贺卡的发展，我们组织营销人员对我县中小企业进行走访营销活动，截至11月底，共走访中小企业44个，共完成制作型贺卡175张，实现收入5.1万元。

4、三农业务：今年，为了加强管理，严格操作程序，我局实行两级农资配送管理体制，并新建了三农配送网点26个，全县服务三农网点数共计达到了35个，建成了三农配送的分销体系。二季度，我局开展了大战九十天，全面启动‘保得、金大地、正邦’物流业务的竞赛活动。8至12月，我局还开展了三农连锁配送与分销业务竞赛活动，载止11月份，我局共计配送三农产品124.60万元，完成计划进度124.60%。

三、新系统测试上线及推广运用

今年4月两网互通和9月的汇兑大集中上线：从组织培训、业务演练、测试到系统的正式切换，经过全局各部门的昼夜奋战，取得了圆满成功。现实了营业系统和网运系统互联互通，以及汇兑系统优化，对企业的科学管理、效益经营、提高市场竞争力都有着重要的意义。

总之，今年以来，\_\_部围绕又好又快的发展思路做了一些工作，虽然取得一些成绩，但从其它发展较好的局相比，仍然存在一定差距。在20\_\_的工作中我还应该进一步提高我们整体的业务素质和管理水平，坚定信心，真抓实干，紧密围绕又好又快和管理年服务年的企业战略思路，为我局的两个文明建设作出应有的贡献。

**邮政员工年终总结范文篇2**

\_\_年上半年在行领导的关心和支持下，认真贯彻、落实上级行的政策,方针,及考核导向，\_\_\_\_支行靠做理财、抓服务和强化团队意识，克难攻坚，圆满完成了上级行下达的半年度时点存款任务，截止6月30日网点存款余额为\_\_\_\_\_\_\_\_万元，较年初净增\_\_\_\_\_\_万元，增长率\_\_\_\_%。完成上级行下达增长计划的\_\_\_\_%。在产品方面，贷记卡及汽车卡\_\_\_\_张，盈系列平均\_\_\_\_万，CTS\_\_\_\_户，基金定投\_\_\_\_户。短信 \_\_\_\_户，网银\_\_\_\_户，手机银行\_\_\_\_户。回顾半年来的工作，主要有以下几个方面：

一、统一思想、提高认识、认真学习、全面贯彻落实行务会议精神.行务会议结束后，为了及时有效地把行务会议精神传达好、学习好、贯彻好、落实好。先后在晨会和网点列会中认真传达了行务会议精神，学习了《绩效工资考核分配暂行办法》和《营业网点员工职业装规范手册》等。认真查找，分析工作中存在的问题和薄弱环节，取长补短，理清今年的各项工作思路，统一思想，发挥团队作战力。把目标责任落实到每位员工身上，形成了人人身上有压力、个个肩上挑重担、任务明确、职责分明，确保各项任务圆满完成。

二、深化考核力度，改善服务质量，搞好服务宣传。科学有效的机制建设才能调动全员存款工作积极性，我行不断完善考核分配机制和激励机制，为各项存款工作增添了动力。年初以来，在考核机制上制定了符合存款业务实际的《存款工作综合考核方案》，实施了符合按劳分配原则的绩效工资分配办法;服务是银行生存和发展的无形资产维系良好的客户关系，不断更新服务内容，是金融企业得以生存发展的前提，通过不断强化优质服务，促进了窗口服务质量的提高。在服务上严格执行“7+7”的服务理念，对服务进行细化，规范了服务行为;结合实际情况，充分把握时机，广泛开展宣传，营业网点采取挂横幅、贴海报，发短信等形式扩大社会影响，通过大力宣传，使舆论声势形成攻势，提高社会公众认知度，让百姓和客户真正了解\_\_行、认同\_\_行，信任\_\_行、依赖\_\_行。强化营销观念，加大产品营销力度。一是加强理财产品的宣传和营销，通过手机平台对我行发行的理财产品进行宣传。通过周会，晨会对理财知识的学习，提高员工营销理财产品的技巧。二是加强柜员理财产品营销，6月份共销售我行理财产品20\_万左右，为6月底存款任务打下基础。

三、加大对个人消费贷款的投放，同时做好风险防范。我行从上半年开始，根据上级行精神，充分用好信贷政策，牢固树立“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的营销理念，加大了投放个人消费信贷的力度，截止6月末，共投放个人消费贷款2899万元，合计约58笔。并做好台账和贷后管理，均无出现不良贷款。但从贷款投放的客户群体和数量来看，上半年客户群体较少，同比与其它网点贷款投放的金额和笔数远远落后。

四、加强内控建设，确保业务经营正常开展。

一是加强了对全体员工的法纪教育、安全教育和自律教育，增强员工遵纪守法、遵章守纪的自觉性和安全防范意识;二是完善了内控管理的各项规章制度，落实岗位责任制;加强对要害岗位、要害人员的内部监控，除按内部管理制度规定的常规检查外，确保安全保卫、信贷管理、稽核差错等各项工作的规章制度的严格执行和全行业务经营的正常开展;

从上半年的数据来看，除6月底存款任务完成外，其他任务完率均不够理想，特别是稽核差错共出现\_\_笔。贷记卡完成率为\_\_\_\_%。下半年工作打算：

一、根据上半年确定的目标，全面推进存款工作。一是狠抓优质服务，加大考核、奖惩的力度，严格执行绩效挂钩，多劳多得的原则，以增加存款额做为最终目标。二是发挥客户经理的揽存增储作用。对客户经理每月存款完成情况按比例兑现奖罚，调动积极性。加大对员工创收的奖罚力度，促进存款稳定增长。

二、加强个人消费额度贷款的营销力度，通过发动员工进行营销，走出去营销，加大宣传力度。进行安全有效地投放。加强贷后管理，避免发生风险。

三、加大产品营销，一是卡类营销，利用辅助营销系统抓好柜面的营销，二是对周边市场进行上门销营创富精英卡。并对OCRM系统中符合办卡条件的客户进全面的覆盖。三是电子银行产品销营。

四、抓好会计核算，加强稽核周报学习，防范稽核差查。

总之，我们\_\_\_\_支行下半年将在巩固上半年成果的同时，狠抓落实各项政策，做好员工的思想政治工作，充分调动广大员工的工作积极性，加大综合考核力度，确保今年各项任务的全面完成。

**邮政员工年终总结范文篇3**

本人\_\_年进入###银行，至今已5个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：

一、工作学习情况

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的发展状况、机构构成等企业文化;在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为和平支行这个大家庭中的一员。

我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来;在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声;始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复;结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错;下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

二、存在不足

进入建设银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

作为一名银行新员工，到今天已经入行快5个月，虽然还是在试用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，并认真记录下来;在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位;在结账后，和同事之间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错;下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升;加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础;和同事之间建立更默契的配合，把和平支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行最优秀的员工之一。

三、下一步努力方向

今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练自己，做到以下几点：

1、 加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法;

2、 深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力;

3、 增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。

4、 认真负责，勤奋工作。

匆匆一年过去，在建设银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为建设银行的辉煌做出更大的贡献。

**邮政员工年终总结范文篇4**

回顾这半年来的工作，作为一名大堂经理，我在支行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照支行的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，工作技能有了显著的提升。今年1-6月，完成实物金销售739克，信用卡53张,汽车卡20张。下面，我将半年来的工作情况总结如下：

一、工作技能提高，规范意识强化。

随着金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务种类日益丰富。网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品在为客户提供方便的同时，也让刚接触它们的客户感到无所适从。作为一名大堂经理，我除了熟悉各种金融产品的操作规程，还努力学习微机操作等常用知识。只要是工作中客户提出过的问题，我都认真研究学习，力求能满足客户对我服务的要求。

除了对银行的金融产品、业务知识熟悉外，我还有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，着力加强自身职业道德修养，强化自己的规范意识，自觉维护国家、建行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。

二、服务提升水平 确保任务达成

作为一名大堂经理，除了要有扎实的工作技能，更要有良好的服务意识，热情的服务态度、优质的服务水平。在工作中，我的一言一行都会第一时间受到客户的关注，而客户通常评价的不是我个人，而是整个建行的客户服务。

今年，我第一次在大堂经理的工作岗位上迎接开门红。以前在柜员岗上，我们每天的工作主要是放在营销电子银行上面，销售产品比较单一，销售难度也较低。大堂经理是客户进门后碰见的第一个工作人员，除了要在礼仪上做到热情、大方，主动、规范，让客户迅速认可、接受，还要通过目测和简单的沟通后分析客户潜在需求，及时将适合的理财产品、电子产品推荐给客户。

正是因为服务水平的提升，今年开门红阶段，我个人的产品销售业绩有了很大的提升，尤其是实物黄金和信用卡这两项产品分别达到739克和53张,名列前茅。而不断上升的三方检查的\'分数也是对我工作的充分肯定。

作为一名银行员工，我深知揽储工作的重要性和难处。

但是，行里下达给我们的目标必须要完成。在激烈的市场竞争中做好揽储工作，我除了用优质的服务赢得“上帝”的信赖，还积极拓宽服务对象，用真情付出换来客户满意(此处最好举个做工作揽储的实例)。经过全力冲刺，我终于完成揽储550万元，顺利完成6.30任务。

工作中存在的问题

半年来,我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

一、知识水平有待提高。虽然我每天坚持学习，但只注重学习与自身业务有关的内容，很多新观念、新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。

二、全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对上级作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解。

三、忽略服务细节。有时面对一些对政策、规定不理解，急燥的客户缺乏耐心。

下半年工作计划

通过总结经验教训，查摆不足，我对做好下半年的工作充满信心。我将恪尽职守，扬长避短，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个工作细节，努力成为遵守制度、精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

以下几点是我下年重点提高的地方：

一、把握一切机会提高综合能力，加强知识积累;

二、工作注重时效，注重结果，一切工作围绕着目标完成;

三、通过政策理论学习和提高自身修养，增强大局观。

四、服务水平再上新台阶。让微笑成为文明优质服务的引言，让沟通成为做好服务的有效手段，将客户满意成为服务工作不懈追求的目标。

**邮政员工年终总结范文篇5**

201X年是\"十二五\"的开局之年，也是邮政提速发展的重要一年。今年，我局按照省公司和市局的统一安排和部署，认真贯彻落实省、市局工作会议精神，在局新领导班子的正确领导下，坚持\"科学、务实、创新、奋进\"的工作方针，加强队伍建设，强化基础工作，扎实抓好经营，努力提高服务质量，全局各项工作呈现出新的起色、新的面貌，较好地完成了全年各项工作指标。

截止12月底，全局累计完成收入1537.29万元，完成年计划的100.94%，比去年同期增长32.45%，位居全市第二位；成本费用支出累计完成1047.84万元，完成年计划的110.62%，比去年同期增长29.17%；收支差额完成528.17万元，完成年计划的109.21%，比去年同期增长54.98%。

1、201X年主要工作情况：

（1）以经营促发展，各项业务保持良好势头。

1、各专业收入完成情况：

邮务类业务：函件完成收入132万元，完成年计划的100%，比去年同期增长14.48%；包件完成收入3.66万元，完成年计划122.1%，比去年同期增长10.70%；报刊完成收入95.01万元，完成年计划的100%，比去年同期增长5.74%，零售完成收入3.31万元；集邮收入完成77.47万元，完成年计划的100.60%，比去年同期增长181.09%；电子商务完成收入65.15万元，完成年计划的100%，比去年同期增长33.08%。代理金融业务：累计完成收入1113.49万元，完成年计划的103.87%，比去年同期增长39.76%。其中储蓄累计完成收入879.48万元，完成年计划的109.66%，比去年同期增幅39.76%；保险累计完成收入230.44万元，完成年计划的90.72%，比去年同期增幅29.61%。物流分销业务：累计完成收入32.02万元，完成年计划的100.08%，比去年同期增长22.99%。代理速递业务：累计完成收入24.21万元，完成年计划的78.09%。

2、经营工作中的亮点：

（1）\"首季开门红\"显成效，为全年金融业务打下良好基础。金融业务做为全局业务发展的重中之重，在\"首季开门红\"竞赛活动中，取得了历史性突破，储蓄净增额达到1个亿，储蓄余额突破6个亿，保险保费达到1417万元，提前20天完成竞赛指标，其中燕河营支局和潘庄支局分别超出首季保费计划156万元和80万元，特别是潘庄支局注重保险团队建设，组织宣传到位，大部分保费都是由保险业务员揽收，并且于9月13日提前超额完成了全年保费计划指标，为全局做出了表率；下半年紧紧抓住金融业务发展旺季，将储蓄业务做实，加大保险宣传督导力度，截止目前储蓄余额达到62508万元，全年储蓄净增额达到12470万元，保险保费达到4284.8万元。

（2）以项目为抓手，将邮务类业务做大做强。上半年，与邮储银行达成邮储银行对帐单寄递业务的协议，实现了多年来对帐单业务\"0\"的突破；制作粮食直补宣传册形成收入18.36万元；数据库商函通过与多家单位走访营销，小批量发寄已初见成效，今年累计完成数据库商函0、66万元，同期比增幅17%。下半年，主要以三大战役为主，由局领导亲自攻关，集邮业务部积极配合，多次与中国人寿保险公司进行洽谈，最后达到制作形象年册460本的协议，超计划指标160本，形成收入13.8万元；报刊大收订工作中，以形象期刊为突破口，抓好报刊市场的营销，由主管领导亲自攻关，与县政府、县医院两家达成协议，定制形象期刊800本；贺卡战役中，主要发挥领导和能人营销作用，根据县域经济实际情况，认真分析市场，挖掘客户，最后确定目标客户，成功开发县委、交警大队、住房公积金管理处、学校成绩单五大项目，共形成贺卡收入58.5万元。其中交警罚款单项目形成收入16.5万元、学校成绩单形成收入13万元。

（3）抓住低本高效业务，做出规模。我局一直将邮储短信业务作为一项低本高效的木本型业务来抓。今年来，为了提高短信加办率，我局加大业务督导力度，对于发展较差的支局每天通过电话进行调度，每月定期下到支局进行督导和业务指导，不断提高营业员的业务营销能力，充分发挥窗口营业员\"多说一句话\"，加大宣传和解释力度，使短信业务做大做强，做出规模；同时充分利用激励政策调动窗口人员积极性，将各月营业人员通过发展给自己带来的收益进行公布，使其自觉发展，我要发展，其中城关支局和燕河支局发展较好，在全区排名分别为第六名和第十名。

（二）夯实基础管理，企业运行机制进一步得到优化。

1、加强各项制度的完善，使制度更加严密。从今年开始，实行每周一例会、一周一次调度会、每月一次经营分析会，及时掌握了各项业务发展情况，更好更快地促进了各项业务发展；在欠费管理上，要求各专业每月与财务及时对帐，实现财实相符，帐实相符，强化了责任追究，有效控制用户欠费；规范代办费报账流程，明确专人负责，及时跟踪，确保了代办费的及时发放；劳资部门严格按照市局\"双定\"标准做好人力资源盘活工作，合理组建机构，安排人员，进一步促进了人力盘资源盘活；严格监督检查制度，视检人员严格按照《\_\_\_\_县邮政局通信质量、服务质量考核办法》的要求，通过定期、不定期对营业作业和投递场所进行明查暗访，对检查中发现的问题进行定期通报，限期整改，确保落实到位。

2、加强基础设施建设，不断满足用邮需求。为了不断满足用户用邮需求，给广大用户提供良好的用邮环境，全县网点先后进行了装修改造，增设便民设施，如书写台、等候排椅、便民工具箱等，所有支局窗口更换了新终端设备，并在县局和\_\_\_\_支局配备叫号排队机各1台，解决了用户排队拥挤的问题，从而增强了窗口服务能力。

3、规范安全管理工作，确保安全生产。安全工作重于泰山。在年初的工作会上，与各支局签定《安全生产责任书》，县局制定了《安全保卫工作管理规定》，并于5月份转发了《市邮政局关于进一步做好紧急情况重大事件报告工作的通知》，将各类安全责任制度层层分解到各部门，各

基层，严格执行责任制考核办法，做到了责任分明。按照省市局相关文件要求，我局对全县各金融网点进行安全管理防范自查，组织职工收看安全教育材料，对职工进行防抢和消防演练。11月份配合银监会、公安局联合检查组对各网点进行综合检查，对检查中发现的问题进行梳理，已向市局形成报告，要求给予解决，确保安全防范工作无漏洞。

（三）注重职工队伍建设，企业综合能力得到提高。

今年来，我局继续以促进企业发展为目标，将职工队伍

的思想和精神集中到加快发展上来，切实调动职工队伍的积极性与创造性，增强职工参与市场竞争的信心与决心；加强职工队伍培训，严格按照市局要求，组织全体职工进行网上远程教育学习，学习率达到100%，使职工的综合素质得到提高；多次聘请保险公司专业讲师对保险营销队伍进行培训，不但使保险业务员对保险业务有了更多的了解，而且使他们的营销技巧得到提高；县局制定了《\_\_县邮政局营销人员管理考核办法（试行）》，实行营销业绩与奖金挂钩考核，在营销队伍中形成赶、学、比、超的氛围，有效推动了各项业务发展，专业部门龙头作用得到发挥，同时还制定了《非营销人员营销业绩考核办法》，充分调动职工积极性，最大限度地发挥能人营销的潜能。

（四）推进精神文明建设，企业凝聚力得到加强。

认真贯彻落实县委、县政府文件精神，在全局开展\"推进学习型党组织建设、深入开展创先争优\"活动，组织党员干部观看---献礼巨作《建党伟业》，强化了党员干部的党性意识和模范意识，增强了带领职工完成各项工作的责任感；通过在全县营业员和投递员中开展双十佳活动和在窗口开展为民服务创先争优活动，提高了营投人员的服务质量和服务水平；积极参与县委、县政府精神文明创建工作，今年为刘田各庄镇徐家山村援助1万元，为文明生态村的创建贡献微薄之力；今年，我局被评为AAA级劳动关系和谐企业、市级文明单位、在全县同行业的21个单位中被评为民主评议优秀单位。

今年来，我局在取得成绩的同时，也存在着一定的差距与不足，主要表现在：一是业务发展不平衡。支局与支局之间，业务发展情况相差较大；专业与专业之间，收入完成进度情况相差较大。二是工作中存在畏难情绪。在工作面前讲条件，讲困难，讲客观，不善于查找自身原因。三是市场开发力度不够。在专业发展和营销体系建设中，缺乏开拓创新的精神和不断钻研的韧劲。四是中层干部责任意识和执行能力不强。部分中层干部对所负责的工作掌握不透彻，存在模糊不清的现象，办事效率不高。

二、201X年工作安排：

201X年，我局要全面贯彻落实省公司、市局工作会议精神，以市局工作发展思路为指导，以企业经济效益为中心，以科学发展为第一要务，把握市场机遇，壮大业务规模，实现各项业务健康快速发展，确保201X年各项工作任务的全面完成。

一、突出效益，创新模式，推进各项业务量并重快速发展。

1、代理金融业务：201X年要将金融业务作为企业现金流的基础来源和优化结构的重中之重紧紧抓在手里。坚定信心做大储蓄余额规模，积极优化定活结构，提高保险和理财业务收益，提高保险和理财业务收益，推进代理金融业务快速做大做强。

一是以收入结算方式调整为契机，继续调整业务结构，加大业务宣传力度，确保储蓄净增额稳步发展。

二是抓好项目及全员营销竞赛活动，扩大储蓄余额规模增长。

三是通过代发代扣业务提高活期比例，同时通过效益不高的代发采取账户留有固定余额的方式来沉淀资金。

四是加快代理保险业务发展。以农村为重点，在收益高以及期缴险种上加大营销力度，提升收益率；以各类竞赛、保险业务员特训营、保险阐述会为抓手，加大保险业务开发力度，制定合理有效的奖励政策，充分调动保险业务员发展业务的积极性，全力抓好保险业务。

五是协调发展理财业务。要丰富理财产品，加大培训力度，加强业务督导通报，以电子银行、国债、基金等理财产品突破，实现理财业务较大发展。

2、邮务类业务：

函件业务：要进一步转变观念，提高认识，将函件业务做大做强，重点做好以下工作：一是重点推进数据库商函业务。要利用好准确率98%的基础地址库和准确率95%的本地精品库，加强数据库分析和营销策划，在数据库商函发展上取得突破。二是要以投递质量为支撑，以银企账单妥投率100%标准，丰富账单种类，拓展账单搭载广告、发票、消费券等功能，做大账单业务规模。三是要结合地域特点进一步做好中邮广告业务的揽收，以节假日、楼盘销售等为重点，做大邮送广告品牌；四是要提资封片卡项目运作水平。在稳定现有存量的基础上，不断挖掘增量；创新和复制项目和营销方法，活跃贺卡文化氛围，实现贺卡可持续发展。

包件类业务：为了拉动包件业务收入增长，要继续对全县各中小企业进行走访，加大攻关力度，做好解释宣传工作，使其对包件业务有更深的了解，进行上门揽收服务，提升邮政服务品牌，以此加大包件业务寄递量；继续加大窗口营业员宣传力度，增加窗口寄递量。

报刊发行业务：

一是重点做好形象期刊及校园教辅市场等高费率报刊营销工作，不断开拓新的报刊收入增长点。

二是要抓好201X年度报刊破订工作，彻底改变只重视一次性收订的情况，做好报刊日常收订工作。

三是稳住党报党刊发行市场，强攻私费订阅市场，狠抓行业、教育类报刊发行市场。

四是要加强内部作业管理，做好报刊订户资料的收集整理，解决好报刊妥投问题，调动读者续订积极性。

五是增强投递质量和服务质量，减少用户投诉。

集邮业务：要以文化奠定基础、以活动营造氛围、以营销实现收益、以品牌创造价值，促进集邮业务稳步健康发展。

一要通过各种形式加大宣传力度，激发集邮爱好者的购买欲望，扩大邮票购买市场。

二要抓住我县旅游业逐步发展，孤竹文化、千年古县人文、历史，以及与国内外经济、文化、生活交流频繁的商机，宣传打造党政机关、企事业单位形象，适时将邮品向企事业单位销售。

三要加强集邮成本控制，强化集邮品库存管理，加大欠费清理和库存清理力度，提高集邮业务效益。

电子商务业务：一要继续加大邮政短信业务宣传力度，将这项低本高效的木本型业务做大做强，取得更高的收益；二要深入推广邮政\"便民服务站\"、缴费一站通\"，加快代收费业务的发展；四是加大电子航空客票宣传力度，通过代收话费窗口发放宣传卡，使此项业务被社会认知，还要对各大宾馆进行重点宣传，提高定票份额。

3、物流分销类业务：一要调结构转方式，提升高周转

率产品份额。化肥分销要做实，在确保资金安全的基础上稳中求进，酒水落石出分销、日用品分销等高周转率产品要达到上量。二要继续强化渠道建设，不断丰富配送产品，使其淡季不淡，旺季更旺；三要加强款额回缴工作，加强库存管理，坚决杜绝欠费现象，防范资金风险。

4、代理速递业务：

一要充分昨用快包激励政策和国家对邮政代理速递物流业务免税三年的优惠政策，调动前台营业人员业务发展积极性，引导用户使用快包业务，实现快包率和快包收入的提高。

二要加强进口速递邮件投递质量考核，以政策激励实现投递质量的快速达标和不断提高，确保邮件及时妥投率达到80%。

二、强化内部基础管理，确保邮政资金、财产和人身安全。一是财务管理和人力资源盘活工作。认真执行市县财务管理一体化要求，按月制定成本支出计划，压缩各项成本费用和管理费用，制定各项费用管理使用制度，严格按照市局要求报账，控制各项成本费用支出；认真执行市局要求，做好人力资源盘活和职工培训、远程教育培训和技能鉴定工作，强化劳动用工规范管理和金融风险管控，避免用工和资金风险，严格落实劳动用工管理办法，劳动用工实行计划管理、持证上岗，通过培训考核对低素质的劳务工进行换血，对未纳入用工统计范围的\"漂浮\"人员进行规范和管理，防止因管理不规范形成用工隐患。二是加强服务和安全生产工作。进一步建立健全企业安全生产责任和各项规章制度，企业内部安全生产机构真正负起责任，制定相应考核措施；加强对重点生产场地和部位的安全生产检查，及时发现和消除各种隐患，避免各类事故的发生。进一步树立安全防范意识，针对薄弱环节采取经常检查、经常督促，增强内部管理。安全保卫工作重点是确保邮政资金、资产不发生问题，认真执行各项保卫规章制度的同时，提高防范和处理突发事件的能力，做好预案演练工作，保卫人员要提高警惕性并按章执勤，对资产防护落实到人，不发生资金和枪案件。

三、以服务促经营、求发展，不断提高服务能力。一是要抓好服务软实力建设，要以\"双创\"、\"双十佳\"、\"为民服务创先争优\"为抓手，规范对外服务窗口服务用语，推进标准化服务，提升邮政服务整体形象；二是严格检查制度，日常检查、专项检查、自查互查相结合，加强对通信服务的全面监控；三是做好客户投诉处理，将问题处理在萌芽状态，及时解决服务热点、难点问题；四是严格执行账单、商函、报刊等投递时限、投递深度和投发手续等方面规定，防止出现积压、延误、损毁等现象，防止社会负责影响。

四、加强队伍建设，提高干部职工队伍整体素质。努力建设\"学习型\"队伍，定期组织职工进行职业道德和专业知识培训，并适时组织应知应会考试，每季度组织一次练功比赛，特别要加强窗口营业员和投递员的业务操作能力和服务质量培训，强化对中层干部的培训力度，不断提高职工队伍的整体素质和中层管理干部的管理水平，努力建设一支业务能力强、综合素质高的过硬队伍。

五、以人为本，努力推进和谐企业建设。一要加强企业文化建设，以文化构建企业，以文化影响企业，以文化助推企业，发展企业文化的导向作用，增强广大员工对企业的忠诚度和归属感。二要切实维护职工利益，提升员工幸福指数。组织开展为企业发展建言献策活动，增强职工的主要翁责任感。加强农村支局\"职工小家\"、\"投递员之家\"建设，不断改善基层职工的生产生活条件。三要继续开展为职工办实事活动，关心职工生产生活，切实解决职工生产生活中的热点和难点问题。四要做好企业稳定工作，维护改革发展大局，树立\"稳定压倒一切\"的思想，注重解决职工关心的热点难点问题，使各项工作在和谐稳定中有序开展。

20\_\_年，邮政企业将要面临更加严峻的形势与挑战，让我们在市邮政局工作总结的正确领导下，进一步统一思想认识，坚定发展信心，勤奋努力工作，大胆探索实践，不断开拓创新，为全面完成20\_\_年的各项工作目标而不懈努力！县邮政局上半年工作总结邮政局女职工代表大会上的工作报告县邮政局工会建设模范职工之家工作总结

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！