

# 最新普法工作总结报告 邮政工作总结(实用7篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 普法工作总结报告篇一

20xx年上半年，我局积极贯彻工作会议要求，在区公司关心和领导下，进一步转变发展观念、创新发展模式、提高发展质量，经营、建设、管理、改革、服务等各方面工作稳步推进，较好地完成了上半年工作任务。

### 上半年各项工作回顾

业务收入计划完成410万元，实际完成万元，同比增长%，完成计划万元的%。其中市场部计划完成177万元，实际完成万元，西北路计划完成65万元，实际完成万元。团结路计划完成85万元，实际完成万元。181团计划完成44万元，实际完成万元。183计划完成31万元，实际完成万元。187计划完成8万元，实际完成万元。

#### （一）金融业务多元化快速发展

客户结构得到优化。截止6月底余额，其中团结路万元，活期多万元，181支局余额万元，其中活期万元，183支局余额万元，其中活期万元。

代理业务取得突破性进展。1-5月，累计销售基金142.92万元，同比增长208%；理财产品销售6511.8万元，同比增长549%；代理销售国债1556.17万元，同比增长383%。

社保资金单户入账266万元的突破。截止5月末，全地区共开户155户，账户余额为4228.74万元。新增代发工资个单位，新增代发额万元。

## （二）邮务类业务发展态势进一步向好

“五节联送”专项营销项目1月，销售海鲜大礼包1.9万元。

金融业务：储蓄余额：2月北屯局储蓄余额达12874万元，较年初净增701万元，完成计划目标（850万元）的82.4%，其中活期达4364万元，较年初净增180万元。

电子商务业务：3月累计销售机票100张，一季度销售机票399张，完成一季度计划（400张）的99.7%，航意险3月累计44份，一季度完成182份，完成计划目标（220份）的82.7%。航空机票市场不断扩大，充分发挥支局网点营销资源，发展大客户，紧抓散客出行契机，提高售票量。

“端午邮情”营销再创佳绩。北屯局共计销售9.5万元，较去年（1.97万元）增长482%，完成地区计划目标（8万元）的118%，完成自定计划（9万元）的105%，实现收入4.75万元。

存在的问题：普包业务在市场竞争中优势不明显，业务发展缺乏增长点。目前的主要发展方向一是拓展业务；二是加大特色包裹的开发和营销力度，弥补窗口收入下降带来的影响。

## （三）速递物流业务稳步发展

速递业务：1-6月计划完成100万元，实际完成万元，亮点：  
存在的问题：

分销配送业务：1-5月，塔城局销售农药及叶肥累计241万元、大肥1984吨、酒水5764件。3月份在沙湾局、乌苏局分别举办了“农资产品订货会”，现场订货200万元。

存在的问题：农资分销业务发展资金不足；懂农资、懂农资经营、懂农业技术的人员比较短缺；农资信息市场掌握能力较弱，制约了农资业务发展。

#### （四）营销体系建设稳步推进，取得明显成效

1. 一季度立项全地区联动型重点项目45项，启动30项，见效20项，创收53.2万元，完成一季度计划的107.5%；二季度立项全地区联动型重点项目45项，启动30项，见效20项，创收53.2万元，占一季度邮务类业务收入的13%；二季度立项全地区联动型重点项目50项，启动26项，见效18项，创收154.17万元，占4-5月邮务和速递物流类业务收入的46%。全地区七个县市均有开发、有成效，实现了项目开发和营销的突破。尤其是数据库商函业务各局均实现了突破。

2. 成立50万元以上综合营销团队5个，30万元以上综合团队3个，1-5月份全地区团队业绩合计134.6万元，占客管系统总用邮收入的31.7%。塔城速递揽收团队得到优化调整，使用“揽投合一”模式，取得明显效果。团队月揽收收入由0.8万元/月增长到1.4万元/月，邮件及时妥投率也得到明显提升。

#### 存在的问题

（一）业务代办费控制不理想，业务成本较高。

（二）能力建设和服务设施还不能完全适应企业快速发展和经济社会跨越式发展的需要。主要表现在城市网点少，网点平均收益较低。

#### 加强基础管理工作，提升企业能力

费用比上年同期下降23.97%，会议费较同期下降84.87%，业务招待费较同期下降12.67%。二是强化成本集中核定、集中审核，不断加强成本的集中使用、集中支付，本年根据业务

发展需求重新制定业务代办费支付标准及支付流程，合理高效的配套措施，保证了各项业务的可持续发展。三是成立了网点损益核算领导小组，并制定了《塔城地区邮政局网点损益核算办法》，对网点范围人员资产情况进行了确定，明确了各部门在营业网点损益核算中的主要职责，规定了损益核算报表的上报时间及流程，使网点损益核算工作有序有效的进行。四是积极做好新旧《企业会计准则》的衔接工作，积极组织会计学习新的会计科目及其核算办法，在1月进行了新科日期初余额录入工作，按进度要求填制上报了新旧衔接转换报表，积极配合区公司的新旧衔接转换工作，确保新旧转换工作顺利进行。

存在的问题：

（一）欠费额度仍然较大，特别是农资欠费虽然执行“谁经手谁负责”的终身追究制，但个别局因欠费已在走诉讼程序。

（二）个别业务代办费支付标准过高，造成专业收入效益降低。

（三）内部管理需继续加强，相关制度需完善

下半年各项工作安排

进一步做大函件业务规模。一是全力以赴组织好贺卡专项营销活动，确保业务发展速度不低于全疆平均增长水平；二是加快数据库商函业务发展，在上半年良好发展的基础上，进一步做大做强；三是账单业务在现有的市场上，深度开发保险业、医疗卫生等行业，创新账单模式，丰富账单品种。四是着力抓好名址数据的深度开发和动态维护工作。

跨越式发展电子商务业务。一是快速发展短信业务，保持业务收入的高速增长，力争短信在网户数在去年的基础上再翻一番。二是创新发展“缴费一站通”业务，推进代收税费、

电费业务，积极开发代收有线电视费、水费业务，着力推进便民服务站建设。三是跨越式发展航空机票业务。加大电子化网点的出票率，积极发展下级代理商，力争下半年发展为塔城最大的机票销售代理商。四是加强合作，遏制代办电信业务下滑的趋势，加强与各大运营商联系，积极寻求应对措施，争取运营商的奖励政策。五是强力推进“自邮一族”业务，积极向县局拓展。在实现“自邮一族”服务项目逐步完善的基础上，全力发展“自邮一族”会员，实现收入的高增长。

有力发展报刊发行业务。坚持“重点发展”的经营战略，以党报党刊为核心稳固公费板块，以畅销报刊品牌为重点做大私费板块，以营销项目为抓手着力开发第三方订阅、婴幼儿、老年、校园及八大产品市场；加快零售报刊业务的发展，创新零售渠道，继续推进零售业务进学校、进社区、进营业网点。

健康发展集邮业务。做好上海世博会及第16届亚运会主题营销活动，力争实现世博主题营销收入40万元，实现亚运主题营销收入6万元；继续做好定向邮品开发，重点做好乌苏啤酒节专题册、额敏边防五团纪念册、沙湾大盘美食个性化邮折的项目营销；做好20xx年企业形象年册的营销工作，力争实现企业形象年册收入25万元；做好20xx年邮资票品预订工作。

努力拓展包裹市场。以项目营销为抓手，做好旅游包裹、爱心包裹、军营包裹营销项目；把握时点商机，抓好网套包裹、校园包裹、土特产包裹、药材包裹的主题揽收活动；积极发展电子商务包裹，以“邮乐中国”业务开办为契机，拓展电子包裹业务市场。

认真办好代理速递业务。一是重点做好思乡月、五节联送专项营销活动，力争收入同比增长8-10%；二是继续抓好单证照业务发展，深度开发交通告知类业务；三是继续加强揽投队伍建设，做强做大国内异地业务。

着力做好分销配送业务。继续完善配送网络，加快渠道管理的信息化。不断的调整农资产品的发展结构，坚持以农药、液肥为主，以大肥、生活用品为辅的经营思路。培育一批农药和液肥、日化用品销售的示范点，带动全地区农资分销业务的快速发展。

务均衡发展，实现新突破。

## 普法工作总结报告篇二

县邮政局xx年工作总结与xx年工作计划今年以来，在省、市局的正确指导下，通过全局员工的共同努力，克服了种种困难和不利因素，在艰难中跋涉，在探索中前进，业务收入、邮政储蓄、手机放号、邮证通等几项重点指标保持了较好的发展势头；邮证通、代理保险、网点彩票投注业务出现了健康发展的态势。全年累计完成业务收入625万元，为年计划（按调整后的计划797万元计算）的78.4%，欠产21.6%；1-12月份邮政储蓄累计净增5000万元，为市局下达八亿计划的100%，市场占有率为22.87%，累计净增余额占全县金融系统累计净增的28%，居全县五家金融机构之首；cdma移动、联通、小灵通累计放号2786台；代理保险累计完成305万元；邮证通开户23户，邮证通交易量累计达700多万元，交易手续费收入近8000元，沉淀资金100余万元。邮购分销业务充分利用“端午节”、“中秋节”两节完成邮购分销近10万元、喷施宝完成20400多包；亮博士洗衣粉完成1300件。由于9月份按上级局有关规定，挤压业务收入水份149万元，加之以前年度多提报刊收入近40余万元，导致今年业务收入欠产。由于x年旅游奖和其他业务酬金到今年才兑现，导致收支差额的完成艰难，完成收支差额140万元。

（一）、邮政储蓄再攀新高。今年的邮储发展困难重重，上半年中山商业广场门面出售到邮政取存款的多，加之又没有去年烟厂买断的有利时机，但我局员工克服种种困难，艰难发

展邮储业务，多方挖掘市场，取得了可喜的成效，邮政储蓄全年累计净增5000万元，为市局下达八亿计划的100%，市场占有率为22.87%，累计净增余额占全县金融系统累计净增的28%，居全县五家金融机构之首，为新田局邮储发展最好的一年。今年，我局农村邮储发展来势较好，农村邮储在减少了两个网点的情况下（农村两个网点搬迁至县城），累计净增2533万元，首次超过了县城网点（县城三个网点1—12月累计净增2478万元）。在xx年十字、新隆所邮储余额过千万的基础上□xx年又有新圩支局和枳头支局两个网点邮储余额突破了1000万元大关。

## （二）夯实发展基础，精诚所至抓代办。

纵观新田邮政几年的业务发展，农村邮政所占比重甚微，与新田、农业县的特点格格不入。弱势就是潜力□xx年初以来，我们认定农村代办是新田农村邮政发展的生力军和基础。“咬定青山不放松”，利用春节、端午、中秋等传统节日，给代办员发放节日物资300余人次，召开了三次全县性的代办员会议。同时，每月每个农村网点召开一次代办员座谈会，县局领导参加会议。一年来，县局领导共计走访代办员196人次，“精诚所至，金石为开”，通过夯实基础，农村代办成为了我局邮政业务发展的生力军，全年全县农村代办员发展邮政储蓄2500万元，销售喷施宝2万余包，销售洗衣粉1000多件，收订报刊500多份。

## （三）寻求支持，青少年书信比赛达到了预期目的。

青少年书信比赛是我局11—12月增加函件收入的重要来源。我们在通过县领导的理解和支持下，与县关工委、教育局、团县委、邮政局四家单位联合行文开展书信比赛，取得了较好的效果，完成比赛书信3万件，我们主要做了以下工作：一是成立了由县委副书记任组长的书信比赛竞赛领导小组。二是由我局领导和教育局领导每天联合下乡督导书信比赛。三是我们也对相关各单位下达了任务，对经济条件好的乡镇和

平时关系好的学校加大公关力度，力争多超计划，弥补了函件收入的不足。

(四) 以人为本，推行人性化、人情化管理。

今年以来，我们在突出重点的同时，结合新田局的特点，量化所有邮政业务指标，发挥职工个人特长，尽可能少下买断性任务。年初确定全年任务和奖罚措施，鼓励职工提前完成任务，确保了政策的连续性和稳定性。

(五) 依托农村代办，做强做大邮购分销业务。

喷施宝和洗衣粉是我们邮购分销业务的重点，主要依靠农村村邮站代办人员，对这两项邮购分销业务，我们结合村邮站达标建设来抓。一是将分销业务作为达标村邮站考核的一项重要指标；二是将村邮代办站建设纳入农村支局所经营承包考核办法；三是要求各村邮站选准一片示范田，由各支局所提供示范田用喷施宝，以点带面，扩大宣传；四是制作了一期中邮广告，宣传邮政新业务及喷施宝、洗衣粉；五是要求支局所在逢圩日，组织人员摆摊销售；六是成立专门的农村代办管理中心，负责全县农村代办工作及县城所辖五个乡镇的代办队伍发展，其中农村代办的营销重点是邮储、喷施宝及报刊收订，并制定了达标标准，力争xx年建成标准村邮代办站182个，协储7000万元，销售喷施宝20万包，报刊收订x份。

(六) 保质保量完成集邮预订工作。

xx年集邮预订时间紧、任务重，关系到明年的业务收入，为确保完成xx年集邮预订任务，通过宣传造势，创新营销，全员动员，重点突破□xx年集邮预订取得了阶段性的效果，同时完成形象年册1000册，为明年的经营工作奠定了基础。

(七)、代理保险、邮证通、网点彩票投注等新业务健康发展。



今年全县累计完成代理保险近400万元;邮证通开户23户,邮证通交易量累计达700多万元,交易手续费收入近8000元,沉淀资金100余万元。纵观三项新业务,除代理保险外,对职工未强行下任务,力求健康发展和理性发展,从今年代理保险业务来看,95%的业务为揽收客户的,而不是自己购买的;邮证通也未强行要求职工完成多少户,而且对为完成任务而开假户或“死”户的职工从政策上予以制止,意在重质量,着眼长远发展和理性发展,促使这些新业务健康发展。网点彩票、代收、代办业务通过中邮广告、招牌广告,以及网点经营考核指标设置等措施,扩大了新业务的知名度,增强了网点的业务功能

(八)、加大人才培养和设备投入,为业务发展提供支撑和保障。

今年以来,我局针对人才短缺和设备老化的实际情况,压缩其它开支,加大了人才培养和设备改造的投入,为邮政业务发展提供坚强的保障和支撑。一年来,送外地培训63人次,更新打印机6台,添置了安全保卫设备,为四个农村支局所配备了炊事员。共计投入资金13万元,为业务发展提供了坚强的支撑。

今年以来,我局一手抓经营,一手抓管理,在人力物力上给予倾斜,配备了两名专职视检人员。全年共写出专题通报14份,发出整改通知书74份,处理违章违纪人员35人次,其中处理辞退短期工3名,共计罚款12700余元。同时,加强了对营收款和应收款的管理,防止收入“跑、冒、滴、漏”。对xx年汉德利饲料欠款进行了清收,清收回饲料款7000元,对xx年邮购种子按规定进行了结算,并已收回xx年种子欠款2万余元,清收回物流配送收入x余元。对于历年的报刊欠款采取责任追究到位,逐笔逐项加以落实,全年共收回报刊欠款26万多元,有效缓解了资金的运作矛盾。

2、成本费用开支情况:全年共列支了成本费用491万元,其中:列支成本369万元,管理费用91万元,财务费用6万元,

其他支出1万元.

3、收支差额完成情况：在x年旅游奖和其他业务酬金20万元都是今年才兑现，另外房屋折旧费多提21万元，这种艰难的情况下，我局通过各种减员增效，增收节支措施，有效完成了今年的收支差额计划，全年完成收支差额140万元。

1、开展了一系列的文体活动，一是在今年的“三八”妇女节，组织全体女职工到青云塔开展活动，并与县移动公司员工进行了一次乒乓球友谊赛。二是组织退休、退养职工参加全县老年人门球赛并取得了第三名的好成绩。三是组织职工参加了全县党的知识抢答赛，在比赛中获得了三等奖。四是组织职工学习，进行业务练功培训，强化职工的业务技能。

2、主人杯劳动竞赛如火如荼，今年初，我局工会继续组织员工开展“主人杯”劳动竞赛，发挥职工的顽强拼搏精神，在做好本职工作的同时，不惜牺牲个人的休息时间，不惜辛苦上门公关揽收各种业务，为企业多做贡献，本局职工欧桂丽、唐丽萍、郑定荣、邹红卫在揽收业务时热情周到，深受客户的好评，是全局员工的楷模，特别是邹红卫同志5月初以来身患精神病，但他在清醒的时候，仍忘不了为局里揽收业务，打电话吩咐自己的爱人、朋友发展邮政业务，全年共揽收毛利25万多元。

xx年，我们进一步深化了人事用工和分配制度的改革，注重人才的培养，稳定职工队伍，公开招聘了发投中心、农村代办中心负责人和技术维护人员，不拘一格选人才，通过招聘，共有两名短期工走上了中心负责人的位置。在分配上，按照省、市局的精神，向管理人员、技术人员和营销人员倾斜，短期工中心负责人人平增加月薪200元，技术人员增加月薪200元，营销能力强的短期工最高月薪可增加600元，一般短期工也人均增加了50元/月。同时，对于一些特殊人才和技术人员，少下营销任务甚至不下任务。通过这些措施，稳定了职工队伍，进一步激发了全局员工特别是短期工的工作热

情和主人翁精神。

1、发展不平衡。一是单位之间发展不平衡。邮储完成最好的新圩支局净增邮储余额500多万元，完成年计划的112%，而完成最差的金陵只净增40万元，完成年计划的32%，相差68个百分点。代收续期保费完成得最好的新圩支局完成12万元，而至今仍有枳头1分未收，县城营业中心也只完成10万元，与县城巨大的市场格格不入。代理保险也是如此，中心所完成了35万元，而石羊、陶岭、金陵至今尚未完成任务；二是个人之间发展不平衡。完成得好的职工超额完成了全年任务，而有的职工四个季度未完成1个季度的任务。

2、整体发展亮点少。

3、健康发展欠规模。

4、生产用电脑、打印设备陈旧老化和维护人才的欠缺制约了业务的发展。目前我局的电脑、打印设备大部分都是邮电分营时移下来的，这些设备陈旧老化严重，加之维护人才的欠缺已在不同程度地影响了业务的发展，有时还严重地影响了邮政信誉，甚至通信服务质量问题的发生。

5、邮政员工业务素质、业务水平和业务技能的整体水平下滑。缺乏专业化营销人才，缺少称职的专业中心负责人。邮政员工业务素质、业务水平和业务技能的整体下滑已不同程度影响了业务的发展，如何加强对新进局人员的培训和教育，是我们急需解决的问题，正如一名客户反映的：这些营业员还不如那些老的。

二0x年工作打算

指导思想：

以省、市局精神为指导，立足新田特点，以经营为中心，以

发展为主线，夯实基础工作，加快发展速度，突出发展金融、邮送、物流和代办业务，实现邮政业务持续快速健康发展。

工作目标：

完成业务收入720万元，收支差额170万元，全年净增邮储余额5000万元，目标6000万元，喷施宝50万包，员工人均增收1000元，企业争优争先。

工作措施：

时为防止短期行为，要求缴纳风险抵押金。同时要确保完成几项主要经济指标，超额完成的收支差额部分，实行分成或重点奖励。

(二)集中力量抓好村邮代办站建设。今年我局农村支局所业务发展来势好的原因就是村邮代办人员发展的结果。目前我局共有村邮代办人员119人，全年协储近4000多万元，为今年我局农村邮储发展挑了大梁。但现有的代办员发展不平衡，素质参差不齐，业务发展比较单一。但农村代办是我局农村邮政业务发展持续健康发展的源泉。重点新建村邮站建设，同时，严格按照新建村邮站标准建站，达到有效村邮站建设182个以上。

主要措施是：

- 1、成立农村代办管理中心。配备2人，负责全县农村村邮代办管理、业务指导，建立健全制度和台帐达到规范化管理的目的。同时农村代办中心还要负责县城周边的龙泉镇、田家、城东、莲花、茂家五个乡镇的代办队伍的建设工作。县城所辖五个镇目前还是我局代办工作的一个盲点，充分利用代办管理中心的优势将五个镇的村邮站建设启动起来。

- 2、对代办中心和各个农村支局所下达xx年代办员发展规划，

制定达标标准。力争明年的农村代办工作既要有量的增加，更有质的提升□xx年争取建成标准村邮代办站182个，协储6000万元以上，销售喷施宝30万包，报刊收订x份。

3、将代办工作纳入日常的经营工作来抓，对代办管理中心和各网点进行承包考核和评先评优条件。每个网点每月必须召开1次代办员会议，县城每季或每半年召开一次全县代办员会议，局领导对所有代办员走访1次。

(三)以经营为中心，实施专业化经营的营销策略。

1、突出重点抓好邮政储蓄□xx年净增任务5000万元，目标6000万元。继续完善储蓄网点经营承包，农村重点是依托村邮代办，城市则在全员营销和专业营销的基础上，积极探索社会代办和网点承包方式。不断强化专业营销和社会营销。活期比重偏低是我局邮储发展的又一弱点。改善存款结构是我局邮储发展的又一个重心，主要的突破口就是代收代付业务和个体工商户的营收款的揽收，主要依托的是专业营销。

2、大力发展代理保险、邮证通，代办电信类业务。“代”字号业务成本少、效益高，关键在于业务宣传和窗口营销，对邮证通还可以针对客户集中的重点单位上门营销。如党政机关、税务、电信、学校等□xx年力争完成代理保险600万元，发展邮证通100户，邮证通交易量达到3000万元，代办放号3000张，实现代办收入20万元。

3、规模发展邮购分销业务□xx年邮购分销的重点是喷施宝、洗衣粉及酒类分销。喷施宝和洗衣粉的营销重点是在农村，酒类分销业务的重点在城市□xx年喷施宝力争完成30万包，目标50万包，洗衣粉x件。主要措施是通过村邮站达标建设和引导代办员主动发展邮购分销业务，形成规模发展的态势。要使代办员从叠加业务的发展中尝到甜头，要形成“要我发展

分销业务”转变到“我要发展分销业务”的思想观念。

4、抓好县城投递段别的调整和信报箱群的建设。要做好县城城区投递段别的划分，力争科学、合理，实行投递路段招标，同时针对一些新的家属住宅群及新的居民区的信报箱群加强建设工作；重点是房管局大院、原县委大院住宅群、开发区的教师楼及一些产权全部卖出的一些单位住宅楼等等，为今后的报刊发行工作打好基础。

5、加强检查稽查力度，确保企业健康发展□xx年，要结合省、市局的有关精神，将违规经营、通信服务专项整治工作抓到底，对资金安全作为重点来抓，时刻不容放松，因此视检部门要以高度的责任感和敏锐性来做好xx年的检查稽查工作，防微杜渐，确保企业的健康发展。

6、加强业务应收帐款的清缴工作，为企业盘活资金。清收组要克服一切困难，加班加点，抓紧做好业务应收帐款的清缴工作，为企业盘活资金，确保企业的正常运转。

### 普法工作总结报告篇三

为使20xx年“新年有礼”暨“五节联送”专项营销活动开展得红红火火，进一步提升邮政特快专递礼仪服务的知名度，打造邮政礼仪服务专家品牌，\*\*局在总结往年“五节联送”专项营销活动经验的基础上，采取四项措施确保此项活动顺利开展：

由局领导、市场部、客户中心和速递专管组成营销活动领导小组，分别负责项目组织、协调、管理、帐务、营销等各项工作，明确职责，确保工作落实到位。

。由市场部、速递专管统一策划，分阶段分层次，通过宣传单、图册、电视等媒体开展邮政ems“五节联送”专项营销活动的宣传。

将客户分为零散、单位、团购的低端目标市场和以员工福利、大客户节日馈赠市场和个人馈赠寄递消费市场为主的中、高端目标市场，采取针对性的营销方式，同时提供标准礼仪服务来促进市场的消费。

为充分调动职工营销工作的积极性，鼓励各部门积极参与本次营销活动，制订行之有效的激励办法。

\*\*局紧抓岁末年初适合礼仪生日合同业务发展的有利时机，与市质量技术监督局、烟草专卖局、养征处等单位洽谈业务，截至目前，新签订生日合同合作单位5家，续签5家，签订用花协议单位1家，服务生日人数705人，营业额达6万元。

## 普法工作总结报告篇四

20xx年，我局通过强化经营意识，调整经营策略，创新经营方式，努力拓展邮政业务市场，成效显著。1-5月份共完成业务收入615.36万元，与去年同期增加32.67，完成年计划的43.09，超计划进度1.44个百分点。

1、邮务类业务：邮务类业务实现收入148.61万元，完成计划的42.10，较去年同期上升61.20，占整个邮政收入的24.15。

### (1) 函件业务

1-5月份，函件业务累计实现39.43万元，完成年计划的32.86，同期比增长64.43。

(2)、包件业务。累计实现包件收入8.93万元，占计划的55.83，同比增长主要做法是：整合节日市场，扩大家乡包裹的出口，开发特色包裹。

(3)、报刊业务。今年来，报刊收入完成27.89万元，占计划的44.99。一是研究制订了《开展代理校园报刊营销方案》，

成立了营销领导小组，组建专业营销队伍，建立报刊发行汇报制度。二是建立激励措施，提高员工参与热情。三是加大校园报刊的拓展力度，采取了进校园、入年级、到班级的滚动宣传。

#### (4)、集邮业务。

1-5月份，实现集邮收入40.54万元，占计划的67.57。

一是大力抓大项目业务，主动上门公关，成功与县委、政府达成协议制作《长江沿岸的璀璨明珠——彭泽》专题邮册20xx册，实现收入32万元。

三是到县城幼儿园、小学宣传金色童年业务，制作金色童年75套，实现收入1.65万元。

#### (1)、邮储业务。

截止5月31日，全县(企业)邮储余额为5.88亿元，新增余额9226万元。储蓄实现收入457.08万元，完成计划44.59，同比增长24.82，占收入比重的74.28，总余额量达到5.87亿元。消灭了1500万元以下的低产网点。农村网点中最高余额达到6470万元。

一是开展了首季开门红邮储竞赛活动，全面掀起我为邮政做贡献活动。

二是优化业务结构调整，提高活期占有比。

三是加大中间业务的发展力度。

#### (2)代理保险

代理保险1-5月份代理保险累计完成2714.15万元，其中二季



度完成455.35万元，占计划的39.6，列全市第一。

一是财务体制得到了完善。建立起了有效的预警机制。加强了成本管理，基层单位的各项费用以量定支，领导干部通信费用大量削减，旅差食宿费用限额控制，车辆维修费用按年承包。收入严格稽查，防止跑、冒、滴、漏。资产及时核销盘活。材料供应做到日清月结，透明监督。

二是安全机制有效加强。我局始终树立“人防、物防、技防”三结合的思想，确保了全年安全生产无事故。

一是完善制度，调整机构，安全管理工作得到进一步规范；

二是通过开展“安全生产周”、“实弹射击”等活动增强安全意识，提高防范技能；

三是勤检查、严落实，通过定期、不定期明查暗访，查找安全漏洞，限期整改，严加落实；

四是加强了车辆管制，执行出车派单制，消灭安全隐患。

三是服务形象大大提升。投入资金对部分网点进行了改造，对硬件设施进行达标建设。继续开展了创星级服务活动。未发生新闻媒体曝光以及重大的用户有理由申告事件。

## 普法工作总结报告篇五

转眼间，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、个人消费借款、个人住房借款、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“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。

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！”

## 普法工作总结报告篇六

(一)工作总结，佳市局工会主要按照围绕企业经营工作重点、履行工会职能、组织职工开展群众性劳动竞赛和文体活动、扶贫帮困、强化爱岗敬业教育、提高自身水平和服务水平的方针开展工作，较好的完成了工会工作任务，为推进全局工作的快步发展做出了应有的贡献。

一、支持、参与、配合企业三项制度改革。今年局工会努力引导职工转变观念，帮助职工深刻认识干部人事制度改革的必要性和紧迫性，从维护企业利益和维护职工利益出发，积极参与干部人事制度改革方案的制定，并提交职代会讨论，使干部人事改革在公开、公正、公平的前提下顺利进行。

二、健全了以职代会为基本形式的民主管理、民主监督运行机制。今年局工会在完善制度、落实职权、讲求实效上大下功夫，完善了职工代表大会制度和工作程序，拓宽了职代会的审议内容。坚持了民主评议企业领导干部工作制度，坚持业务招待费使用、领导干部廉洁自律、集体合同草案履行等情况的报告制度。

三、在局党委统一领导下，认真落实局务公开工作。在已有公开的基础上进一步采取民主研讨、议事会、公开通告等形式，使局务公开更加贴近实际。同时注意深入搞好调查研究，正确处理职工群众反映的问题，实事求是地向党政和上级工会反映职工群众的合理要求，研究解决问题的对策和方法，在源头参与上提出工会的主张和建议。

四、做好职工代表的培训工作。局工会始终坚持把提高职工代表的自身素质作为重要工作抓好落实。今年利用各种形式组织职工代表学习政治理论、科学文化、邮政业务等方面的知识，以此提高职工代表队伍的整体水平。

第二，采取切实有效的保证措施，认真扎实地做好维护职工利益的具体工作

一、继续深入实施了“送温暖”工程，建立健全了职工生活补充保障机制，加大维护职工利益的工作力度，以此提高职工抵御风险能力，为职工群众排忧解难，不断提升“送温暖”工作的水平。

二、切实做好维护广大职工的合法权益。今年我们认真宣传贯彻《劳动法》和《工会法》的有关精神，以此增强广大职工自我保护意识，自觉地依法维护自身的利益和依法行使自己的权利。

三、加强劳务工的入会工作管理。劳务工已经成为邮政生产经营工作中的主力军，因此，对劳务工入会、政治待遇、民主权力、工资待遇等问题都已经纳入工会工作的重点，在与党委和行政沟通的情况下，最大限度地把劳务工组织到工会中来。今年经工会与行政积极协商，我局在业务发展、成本费用压力很大的情况下，积极压缩其他开支，多方筹措资金，为在我局参加工作满一年的500余名劳务工办理了基本养老保险，同时也办理了工伤保险。目前，市局范围内的劳务工，全部按照省局解决劳务工“两险”的要求，办理了基本养老保险和失业保险，并且办理了工伤保险，彻底解决了职工，主要是劳务工的后顾之忧。

第三，带领广大职工积极投身经营服务工作之中，为全面完成各项经营任务争做贡献

一、积极开展劳动竞赛，拓宽竞赛领域，使劳动竞赛适应邮

政发展的需要。今年以来，工会与业务部门配合，充分发挥劳动竞赛在促进企业发展中的激励作用，结合企业经营发展和各项工作实际，深入开展了以“重点业务和竞争业务”为主要内容的劳动竞赛。为了加快金融类业务的发展，上半年市局工会在全区开展了“奉献杯”竞赛和保险业务竞赛活动。在保险业务竞赛期间，全区所有参赛单位的干部职工克服困难、积极参与，充分发扬了邮政干部职工团结向上、拼搏进取、勇于争先的优良传统，表现出了极强的集体荣誉感和责任心，也涌现出了一批业务营销能手和成绩突出的单位，同江局、桦川局、汤原局分别获得了超计划奖励，并有0个网点和9名优秀保险能手受到了奖励。在全区邮政职工及家属中开展了“轻轻松松刷绿卡，快快乐乐把奖拿”活动，扩大了邮政绿卡的影响，提高了邮政绿卡的使用率。为了促进邮递类业务的发展，积极组织参加了省局举行的物流、速递、帐单、包裹等项业务竞赛活动。我工会与市总工会联合在我局举行了“邮政分拣封发、转押运工种岗位技能比赛”，对比赛获胜的选手，由市总工会下发文件进行奖励并颁发技术登记证书。在省局开展的“全省城市模范投递员”评选活动中，市局姚海龙同志被评为全省十佳优秀城市投递员。这些活动的开展，对提高职工素质，改善邮政服务发挥了重要作用，同时也促进了企业经营发展，创造了可观的经济效益。通过劳动竞赛，增强了企业新业务开发能力、市场竞争能力和抵御风险能力。在组织领导上，形成了党政领导挂帅，工会牵头组织，各部门密切配合，广大职工积极参加，齐抓共管的竞赛参与管理体制。

二、开拓创新与时俱进，认真围绕解决经营、管理、服务等深层次问题。以企业在业务发

展、科技进步、经营管理、改善服务等方面的难点问题为重点切入点，组织发动职工围绕生产经营中心开展献计献策活动。并将合理化建议的采纳率、实施率作为考核的重点，加强对合理化建议项目的管理，建立和完善合理化建议的评审和激励机制。制定和完善了合理化建议奖励办法和措施，激

励职工参政、议政的积极性。

三、积极配合党委抓好企业文化建设。企业文化是企业理念、企业精神、企业形象的集中体现，是企业核心竞争力的支撑，是建立现代企业制度的重点内容之一。市局工会今年充分发挥企业文化建设中工会组织的优势，对企业文化的导向、凝聚、激励和约束作用进行探索。始终坚持开展各种文化体育活动和竞技比赛，满足职工的精神需求，营造乐观向上的企业文化氛围。市局工会在春节、三八、五一、五四等节日举办了形式多样的联欢会、联谊会等活动，活跃了职工的业余文化生活，使职工通过参加文体比赛、演出和作品创作来抒发自己的感情，鼓舞了士气。市局工会还组织了拔河和长跑、保龄球、台球、书法、摄影比赛。从工会的教育职能出发，将职工思想教育、文化体育活动任务担负起来，积极组织职工参与企业文化建设，推动企业文化建设不断向前发展。

第四，加强职工思想政治工作，努力建设“四有”职工队伍

一、按照局党委的要求，在职工中广泛开展“职业道德、职业责任、职业技能、职业纪律”的教育。深入开展社会主义、爱国主义、集体主义和艰苦创业精神的教育。开展了“热爱邮政、奉献邮政、发展邮政”为主题的教育活动，通过演讲、局情报告等多种形式，使职工了解世界邮政、中国邮政的发展趋势和面临的形势，明确中国邮政的改革目标和任务，增强职工的危机感、紧迫感和责任感，引导职工把职业道德规范变为自觉的行动。

二、努力提高广大职工的文化、业务和技术素质。我们配合局人事教育部门，积极参与和促进职业技能培训，引导职工努力掌握新知识，新技术，向建设高素质的劳动者迈进。坚持组织职工开展多种形式的岗位培训、岗位练功活动，提倡“精一门，会两门，学三门”的工作精神。广泛开展了职工读书自学活动，鼓励和引导职工立足岗位、自学成才、岗位成才，全面提高职工队伍素质。

三、广泛开展了“创建学习型组织、争做知识型职工”活动。以深入开展创建文明单位、文明班组、文明窗口、巾帼文明示范岗和争当“服务明星”等活动为载体，大力开展评选先进典型，向劳模人物学习活动，在全局内形成学习先进、争先创优的氛围。各基层工会都积极参与和配合做好本单位的评比、选树工作。

第五，加强工会自身建设，积极应对挑战坚持把工会工作制度化、规范化建设放在首位，在基础工作建设上很下功夫，不断提高工会组织自身建设的能力和水平。几年来，市局工会无论是围绕全局的经营大局，还是在强化自身建设上都做出了一定的努力，并取得了一定的成绩。

一、认真学习宣传《工会法》。全局专兼职工会干部都能较为准确的把握《工会法》的基本内容，增强依法履职意识。在学习中都能紧密联系当前的形势和任务，着眼解决工会履行职能方面存在的实际问题。深入研究和探索新形势下依法加强和改进工会工作的方法和途径，不断规范工会组织的自身行为。各级工会组织都充分利用宣传栏、知识竞赛等宣传教育形式，在职工中掀起学习宣传《工会法》的热潮。

二、围绕工会工作重点，做好各项基础工作。今年我们继续加强工会信息和综合统计工作，进一步提高工会信息质量，增强综合统计数据权威性。加强了工会的财务管理工作，认真执行工会财务制度和工会经费管理办法，及时、足额收缴会费，加强工会固定资产管理。发挥工会经审会的审查监督作用，加强工会内部审计。完善了工会档案的整理、保管和应用工作。

三、进一步转变工作作风。今年我们一直坚持深入基层、深入群众开展调查研究，倾听职工的呼声，真心诚意、扎扎实实地为职工群众解决实际问题。牢固树立了为基层服务、为经营一线服务、为职工服务的思想，按照新形势的要求，改进工作方法和方式，密切与职工群众的联系。从实际出发，

创造性地开展工作，使工会工作的内容和形式更贴近邮政发展的实际，更能满足职工群众的需要，达到企业和职工的要求。

## (二) 工作安排

一、要加强工会组织的自身建设首先要加强各级工会组织建设，从基础入手，对全局邮政工会组织建设情况进行普查，掌握各级工会组织的基本情况，建立电子文档。重点对企业劳务工入会进行规范和管理，要求各单位凡是与企业签定了劳动合同的，采取自愿原则，全部入会，建立会员档案。通过抓劳务工入会，壮大工会会员队伍，增强工会组织的活力，加深劳务工对企业的感情，激发劳务工的工作热情，稳定职工队伍。其次要加强对各级工会干部的培训，强化对工会工作职责和职工维权工作的认识，明确、规范工作程序和职责，保证工会工作有序、合法进行，保证有效维护职工利益。尤其是当前面临邮政体制改革的新形势下，如何在改革中应对新的机遇、新的挑战，邮政工会组织怎样在改革后开展工作，履行职责，发挥作用，对我们来说是个全新的课题，我们各级工会干部更应该加强学习，适应新形势、新情况的需要。

二、要认真深入调查研究，不断改进工作作风和工作方式。要加强和改进工会作风建设，突出履行好维权这一基本职责的第一要务，以增强工会组织的吸引力、凝聚力、影响力，团结和组织职工群众实现经济发展目标为基本任务，通过理论、制度、机制、方法和工作创新，努力开创工作新局面。改进工会工作作风，就是要树立为基层服务思想，深入调查研究，总结推广经验。各基层工会就是要探索和研究新时期工会工作的方式和方法，一切从实际出发，无论是开展教育还是组织活动等都要有针对性和实效性，特别是要着重探索依靠会员办会的做法。明年，各级工会组织要围绕工会工作的重点、难点，深入基层调查研究，找准问题研究对策，通过调查研究，为参与政策决策提供依据。



三、要继续开展合理化建议征集活动，为邮政企业的长足高效发展献计献策我们必须统一思想，提高认识，发挥优势，最大限度地调动广大干部职工为企业的发展做贡献。一个很重要的具体体现就是要发挥职工的聪明才智，为办好企业提出合理化建议。明年我们要把开展合理化建议征集工作重视起来，一是要突出重点，围绕企业的经营策略、管理方式、服务手段、体制改革、利益分配等重大工作事项进行征集；二是抓好制度建设，真正把合理化建议纳入制度化、规范化管理，建立征集、实施、监督、效益等运行有序、高效的管理机制；三是抓好建议的落实，凡是被采纳的合理化建议就要指定专门部门负责监督实施；四是建立奖励机制，对于被采纳的并创造出效益的合理化建议给予奖励。真正做到有征集、有答复、有落实、有效果。

四、要努力做好工会的维权工作。一是依法维护职工的劳动权利。继续抓好平等协商、签订集体合同，维护职工的劳动权利。同时，抓好集体合同签订期满后的修订续签和履约工作，进一步规范完善合同。二是依法维护好职工的民主权利。强化职代会制度，坚持企业领导向职代会述职以及职代会民主评议企业领导干部的制度。三是依法维护好职工的经济权利。首先是协助行政抓好职工养老保险金、女职工生育保险的监督落实；其次做好对低于最低生活保障线的困难职工家庭的排查，积极与上级工会和民政部门沟通，争取将这部分职工纳入保障线之内。再次是加大“送温暖工程”的力度，突出抓好困难和特困职工救助解困工作，进一步做好生活困难、特困职工档案，搞好资金和物资的援助工作。

五、要创新开展劳动竞赛和企业文化建设开展劳动竞赛要在继承的基础上，以企业的实际需要为出发点，以调动职工的积极性、创造性为需要求，以提高企业经济效益和市场竞争力的目的，不断改进劳动竞赛的运行方式、工作方法，逐步形成符合市场经济规律，有利于促进企业改革和发展的劳动竞赛的新路子。配合有关部门继续开展各种形式的劳动竞赛活动，以促进全局经营工作的发展。开展劳动竞赛要把企业

生产经营中的重点、难点、薄弱点作为劳动竞赛的切入点，要针对企业在生产、经营、服务、管理中存在的问题，组织职工开展以降成本、增效益、技术公关、管理创新、服务规范等为内容的劳动竞赛，完善企业管理、促进技术进步和效益提高。深入开展“创建学习型组织、争做知识型职工”活动，建设全方位联动格局上要有新进展。在生产和工作的领域开展争创，创建文明科室、文明班组、文明窗口等，层层有创建，层层抓落实，确保企业创建目标的实现；广泛开展企业文化系列主题活动，采取职工喜闻乐见的演讲赛、辩论赛、征文比赛、岗位知识竞赛等形式，广泛吸纳职工参与，从中受到教育和提高。通过这些活动的开展占领职工文化、思想阵地，挖掘和激发职工的聪明才智及创造精神，营造充满生机与活力的企业氛围。广泛树立典型，促进职工队伍素质提高上要有新进展。在职工素质建设过程中，我们要根据各单位、各部门、各岗位的情况和要求，在不同的领域、不同的层面、不同的职工群中，依据不同的岗位素质考核要求，树立各种类型的典型，带动全局，引导和激发职工争当素质建设先进典型的内在需要，促进素质建设良好舆论环境的形成。

## 普法工作总结报告篇七

转眼间□20xx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！”