

2023年邮政个人工作总结 邮政半年工作总结 总结(精选10篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

邮政个人工作总结篇一

回顾过去的一年，临沂兰山街道统计站在街道党工委、办事处的领导下，在区xxx精心指导下和有关部门以及各社区的密切配合下，紧紧围绕街道党工委中心工作，牢固树立依法统计的理念，着力提高统计能力、统计数据质量和统计公信力，充分发挥统计整体功能，全面优化统计服务，不断加强统计规范化建设，努力开创统计工作新局面。

一、指标完成情况

1□20xx年，辖区完成规模以上工业总产值万元，同比增长%，完成全年计划的%；主营业务收入万元，同比增长%，完成全年计划的%；工业增加值完成万元，同比增长%，完成全年任务的%；工业利润万元，同比增长%，完成全年任务的%；工业利税总额万元，同比增长%，占全年任务的%。按照限上工业导入标准要求，新纳入一家限上工业企业立于机械厂，目前已报市xxx审批，为明年的工业指标的完成做好准备。

2□20xx年我办限额以上服务业实现商品销售额万元，同比增长%，完成全年任务的%；零售额万元，同比增长%，完成全年任务的%；新增限额以上服务业单位2家，建设再生资源社区回收站（点）9个。

二、第六次全国人口普查顺序推进

完成第六次全国人口普查的长短表光电录入、质量抽查、快速汇总、专项编码、普查表编审、普查小区地图的复核工作以及户主姓名底册的录入等工作。各社区普查人员放弃双休日时间和元旦等节假日，克服人员少、工作量及其繁重等种种困难，埋头苦干、踏实工作，使我街道的人口普查工作圆满完成。街道统计站被山东省评为山东省第六次人口普查先进集体。

三、全面做好定报工作以及各种调查

1、街道需上报定期报表的单位84家，其中限上批零售业、餐饮住宿业10家、工业4家、建筑业3家、服务业13家、劳资情况54家。虽然工作量增大了，但是我们进行了统筹兼顾，合理分工，保证统计调查对象在不重不漏的前提下，确保统计数据准确、及时、全面。在日常工作中，做好各项指标的预测和分析，并上报到有关领导，以便领导及时决策。

2、基本单位名录库的更新维护是统计工作的一项重要任务，根据上级基本单位名录库工作会议精神，完成了名录库维护工作、年报和名录库临时码清理等工作，今年又新增19家服务业的维护。

3、保质保量完成非公有制企业人才资源资源状况专项调查圆满完成了非公有制企业人才资源状况抽样调查工作。涉及5家非公有制企业，其中现还存在的就2家，调查员对调查样本企业开展调查，对调查表实行交叉审核，确保了调查数据全面准确。

4、积极做好20xx年统计从业资格考试动员工作及统计人员参加继续教育培训工作，从而不断提高统计人员专业技术水平。截止目前共有56人次参加业务培训。

四、认真落实企业“一套表”改革试点工

邮政个人工作总结篇二

2013年，在领导及部门主任的关心和帮助下，我加强学习锻炼，认真履行职责，全面提高了自己的思想认识、工作能力和综合素质，较好的完成了各项工作任务。现将一年的工作简要总结如下：

通过网络、书籍及各类文件资料的学习，不断提高了自己的政治理论水平。通过学习懂得了秘书的工作职责、工作要求和工作的诀窍，提高了自身的理论水平和实践经验，增强了应用理论解决实际问题的能力。同时，作为一名党员，严格要求自己，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，认真学习党的十八大精神及十八大三中全会精神。通过一系列的理论学习与实践，自己的理论水平和业务水平都有了明显的提高。

按时收发公文，进一步提高了文件传递的时效性。对于各类文件，我确保每天实时收发，确保文件传递有效。对于每份文件，我都进行严格记录、传递并谨慎存放，做到件件有落实。积极协助部门主任起草文书、会议纪要等文件在实际工作中，努力学习，查找不足，不断改进工作方法，提高工作效率。

除了日常党群工作外，今年党群工作的重点是党的群众路线教育实践活动。在部门主任的指导下，成立了教育实践活动领导小组、督导组，制定了公司党的群众路线教育实践活动实施方案；在各支部的配合下，组织了一系列的学习活动。通过集中学习和自主学习，提高了党员干部的思想认识和工作积极性及主动性。

事无小事。积极协助部门其他同事筹办各类会议和来人接待、上下沟通、内外联系工作，做到了各类事项安排合理有序，为保持综合部正常工作，尽到了自己的一份力量。

回顾一年来的工作，尽管自己尽力做了一定的工作，但与办公

室工作和领导的要求相比,还有不少差距和不足。一是理论素养和业务素质有待于进一步加强,文字写作水平有待进一步提高;二是有时工作效率不高,轻重缓急处理不当;三是创造性开展工作不够,工作被动应付多,主动汇报少,沟通交流少。在今后的工作中,我将认真总结过去的经验教训,努力克服缺点,进一步加强学习,不断提高文字综合能力,提高工作的质量和水平,力求使各项工作有新的进步。

邮政个人工作总结篇三

尊敬的各位评委:

我竞聘的岗位是综合办公室文字秘书岗。我竞聘的目的是重在参与,并以此表达我本人对竞争上岗这一人事制度改革的支持和拥护。无论竞聘结果如何,我都将把这次机会作为自己人生旅途的一次新的起点和加油站,更加努力去工作。

我竞岗

的理由主要有以下六点:原创:

文字秘书工作不仅时限性强,质量要求高,而且责任重大,要求具有一定的政策水平、扎实的语言文字基础和较强的写作能力。在大学,我学的是经济管理专业,经过正规的专业训练和理论熏陶,使我能够站在理论高度上认识邮政改革和发展的各项决策和措施,并从全局角度把握各项工作的运行状态。二是工作努力,业务熟悉。我先后在原经服部和局办公室从事业务管理、文字综合和协调等工作。经过多年的工作实践,自己积累了一些经验,各方面的素质和能力有了提高,为承担更重要的工作奠定了基础。三是为人正派,在工作和生活中,踏踏实实做事,正正派派做人,尤其是担任领导秘书以后,更加注意自身世界观的改造,谦虚待人,谨慎办事。四是作风严实,吃苦耐劳。原创:五年的工作经历,培养了我较强的适应能力和吃苦耐劳的工作作风,有较强的

组织纪律观念和自我约束意识，能够保持持久的良好工作状态。我始终认为，只有热爱工作的人，才热爱生活、热爱家庭。五是勤于思考，积极主动。自己接受新事物比较快，工作中注意发挥主观能动性，有超前意识。六是注重团结，顾全大局。在坚持原则的前提下，注重团结同志，我先后在两个部门工作过，不管在哪个岗位上，都能与同事们和谐相处，融洽共事。

俗语说：自己的眼睛看不到自己的脊背。我可能还有许多自己没有意识到的缺点和盲点，恳请领导和同志们帮助！古人说：“不可以一时之得意而夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志”。竞争上岗是为有志者构建施展才能的大舞台。无论竞岗结果如何，我都将把它作为一个新的起点，一如既往的努力学习、勤奋工作，积极进取。

邮政个人工作总结篇四

在这一年里，学到了很多，收获很多，非常感谢在各个岗位上帮助过我，一起努力工作的师父和同事。

在实习阶段，各个岗位上轮岗，很快熟悉了各个岗位上的大概工作情况，对定岗的工作有比较大的帮助。

现在作为客户经理，跑市场跑客户，确实是不一样的感受，直面一线，什么情况都会遇到，例如拒绝洽谈、邮件丢失、邮件收寄、邮件延误等都要紧跟处理。

曾经有过害怕独自去接触客户想法，但通过客户经理一职，只要认真去做，去实践，努力了不一定有收获，但是不努力一定没收获。

物流行业确实是比较苦的一个行业，同时也是有着非常大发展前景的行业，服务制胜，时限决定成败。

公司通过这一两年的投入和改革，各方面都有了很大的提升，省内时限基本上做到“今天寄明天到”，省际标快一天到，国内标快的时限基本上都满足了市场的需求，但是省际价格体系还有待完善，还没有与市场接轨。

今年新推经济快递，邮宝和中邮物流的前身，根据走访市场的情况，发现并不太理想。

经济快递的价格基本上和市场价格相差无异，相对寄轻小件比较有价格优势，但是有个致命的缺点是时限非常不稳定，常出现超一个星期妥投的情况，给开发客户带来了非常大的困难，如果可以保证稳定在天内妥投还是非常有竞争力的。

真心希望经济快递的时限可以得到改善。

电白分公司目前面临着不少问题，相对比较艰难，但是经过大家的共同努力，思想汇报专题正在向好的方向发展，营收有了一定程度上的同比增长。

一个公司的发展，不是一两天的可以改变的，需要我们同心协力，共同奋进。

邮政个人工作总结篇五

一年来，在镇党委、镇人民政府的领导和县局业务主管部门的指导下，我支局坚持以*理论和党的十五届六中全会精神为指导，按照“三个代表”的要求，始终以“用户的需要就是我们的服务”为宗旨，认真努力做好今年的各项工作，现总结如下：

首先，抓好单位职工的政治理论和业务学习，理论学习，特别是“三个代表”重要思想的学习，我们主要采取单位学习和个人自学相结合，坚持联系本单位的各项工作实际，如何为用户服务。

其次，建立健全本单位的各项工作制度和学习制度，以及单位内部安全保卫制度。总的来看，执行情况很好。

再次，认真开展本单位的各项业务工作，我镇由于广大人民群众经济困难，加上我们的工作人员少，对开展邮政储蓄有很大困难。

在20xx年，我们一方面做好宣传发动。另一方面，充分发挥职工的工作积极性，深挖潜力，克服困难，努力完成党报、党刊的征订任务，其中征订《**日报》30份、《***日报》40份、《**日报》1份、《求是杂志》1份、《半月谈》3份完成报刊流转金额1.9万元，占年任务的80%。

邮政营业1.2万元，完成任务50%；办理**人民外出打工汇款100多万元，总之，我们在做好本单位各项业务工作的同时，还认真完成镇人民政府布置的各项工作。

在一年来，经过全体职工的共同努力，工作是取得一定成绩的，同时也存在问题：主要是我们人员少；服务范围广，造成报刊投递不够及时；对用户的需要，服务不够。

在20xx年中，我们将要进一步完善各项考核制度，调动全局职工的工作积极性、主动性，要求每个职工都要满腔热情地投入工作中去，到用户家去。努力开展各项业务工作，抓好20xx年的党报、党刊征订，完成上级交给我们的任务。

总之，我们将以“用户的需要就是我们的服务”为宗旨，服务于社会，满足于社会，积极进行改革、探索、实践，团结一致。在竞争激烈的市场经济中，开拓进取，不断创新，开展西江邮政支局的新局面。

邮政个人工作总结篇六

2014年xx邮政支局在各级领导的亲切关怀和指导帮助下，我

支局职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初市局所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，较好的完成了上半年各项经营目标。

一、邮政业务收入及基本经营情况

（一）、各类邮政普通业务收入完成情况

今年1-5月份我支局共完成函件13644元完成年计划的78%、代理信息到五月底20145元完成年计划的。

（二）、邮政储蓄及中间业务完成情况

至6月29日我局邮储余额达到4698万元本年度累计净增-287万元。截止到5月底累计完成异地手续费17225元。1-6月我局累计销售各类代办保险万元，完成保险业务收入116463元。

二、支局基础管理与服务工作情况

（一）、建立建全各种管理资料、严格执行各项基本制度。

支局长按照‘农村支局标准化管理工作评定标准’来严格要求自己按时准确的填写各类管理资料，制定合理实用的考核办法，做到局务、财务公开、公平、公正。定期组织职工学习各类业务知识，定时召开支局经营和质量分析会，按时举行民主生活会。严格督促职工执行各项规章制度杜绝工作差错，认真填写各类检查记录。

（二）、狠抓安全，夯实安全生产基础

安全产生是邮政企业发展永恒的主题，更是经济效益的重要保证，我支局始终把安全生产放在重中之重的位置，加强了支局内部的安全防范、防火、安全生产、支局内部综合治理

等各项工作。每周开展安全教育，每月开展安全大检查，及时发现安全隐患，及时整改，因此，我支局全年未发生安全事故。

（三）、落实服务承诺，提高服务质量

坚持xxx人民邮政为人民xxx的宗旨，本着xxx迅速，准确，安全，方便xxx的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，规范服务内容，坚持为民为实事的精神，开展了一系列重要举措。聚资源优势，鼓励员工加强学习积极参加各级岗位技能考试。上半年工作虽然经我支局职工的共同努力，虽然取得了一定的成绩，但离预期目标尚存在一定的差距和问题。其主要表现一是营销体系不完善，市场开发力度不够，有的新业务还有待于深层次开发。二是业务发展不平衡，基础业务的低迷状态仍然不能回升。邮储余额发展遇到一定的困难，给全年的经营发展目标带来巨大的挑战。三是经营和服务工作还需进一步完善，经营意识淡薄的问题仍然存在，应该加强管理，改善服务，特别是对外服务的工种更应加强等等。这些问题给我们的发展造成一定的不良影响，在下半年，我们将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成绩，为企业发展大局着想，力争在下半年有个实质性的改变。

三、下半年工作思路

（一）、切实加强支局的管理，提高管理水平。

以贯彻落实科学发展观为指导，紧紧围绕市局下达的业务收入指标及服务规范要求，以提升服务质量管理年为契机，以发展现代化邮政，满足社会需要为宗旨，以提升支局管理为目标。规范支局管理行为，完善各项管理规章制度，建立充满生机与活力的竞争、激励、约束机制，全面提高队伍整体素质，提升管理水平，提高管理效益，把支局创建成管理规范、服务一流的星级服务窗口。

（二）、进一步转变观念，准确地定位和驾驭市场。

做好支局的经营分析，正确的分析当地的人口、经济状况，以主动营销，多样化的服务，来拓展市场。做好对高端客户的营销和维护工作，通过宣传大力发展邮政储蓄业务、做大做强保险业务、邮政函件业务、邮政物流业务□ems特快业务。在支局余额上涨的同时重点发展活期余额的比例，为金融转型发展做出最大的贡献。

（三）、在邮政金融转型跨越发展过程中加快保险业务的发展，特别是中邮人寿业务的发展工作，以邮政自己的保险为宣传点，切实有效的做好中邮人寿业务的发展工作。

从而加快发卡的普及率特别是绿卡通业务的发展和商易通业务的发展、提高绿卡的市场占有率，带动邮储的活期市场。同时积极推荐短信业务，发展信息业务市场。

（四）、围绕发展目标，狠抓服务工作，提高邮政品牌

组织职工学习新的业务知识、业务技能，不断的开拓创新，让职工在市场竞争的环境中，牢固树立发展意识、竞争意识、大局意识，充分调动发展积极性，爱岗敬业，以局为家，促进支局各项工作全面的发展。认真领会中的各条文精神坚持以经营发展为中心，以强化管理为重点，以改善服务为宗旨，全面提升邮政服务新形象，在业务发展中充分认识邮政服务工作的重要性，把改善服务放在更加突出的位置，切实坚持“人民邮政为人民”的服务宗旨和“迅速、准确、安全、方便”的服务方针。以用户满意为标准，窗口服务为重点，改善管理工作为根本。依解决“热点、难点”问题为突破口，促进服务工作的制度化。靠增强服务功能，提高服务质量，来诚信人民的用邮需要。

以上是xx邮政支局2014年上半年的工作总结不到之处请各位领导批评指正□xx支局将对领导们提出的问题，不断改进，努

力开拓来年的新局面，用我们的实际行动，来报答各位领导的厚爱，为邳州邮政事业发展再作贡献。

xx邮政支局

2014年6月29日

邮政个人工作总结篇七

业务收入完成 万元，增长8%;业务总量完成 万元，增长10%，实现财务收支持平。

完成上述计划任务的目标措施是：

一、管理发展措施

(一)、继续狠抓服务水平，进一步提高服务质量。

1、坚持以服务求效益、求生存、求发展的理念，落实服务规范，在全局营业投递窗口开展“学模范、树明星”活动，加大各项经营业务和服务工作的考核力度，切实解决用户投诉和服务工作中的热点、难点问题。

2、要牢固树立“用户至上，诚心服务，服务就是效益”的观念，加强领导责任，狠抓基础管理，落实责任到人。

3、狠抓素质工程，定期不定期的举办业务素质培训、业务技能比赛等多种业务培训方式，对全体员工进行素质考核，提高窗口服务人员的综合素质，使服务水平有一个质的进步。

4、强化监督检查，定期跟班邮路，走访用户，召开用户座谈会，彻底解决投递工作中的薄弱环节，确保邮件投递用户满意率达到90%以上。

(二)、加强和完善内部管理，提高企业运行效益。

1、加强监督和检查力度，使各项基础管理工作逐步走向制度化、规范化，把各类业务的规范经营落到实处。

2、加强干部队伍建设，主动适应形式发展的需要。通过保持xxx员先进性教育学习活动，使班子整体素质得到提高，树立班子的整体形象，注重团结协作、整体作用的发挥，做到重大事项集体协商，站在全局和战略高度确定本单位、本部门的发展规划，全面、系统地推进企业的改革、经营、管理等工作。

3、依据市局的相关规定，建立完善各项规章制度，要通过修订现有的视察工作制度，推进视察工作程序、内容、频次、基础资料、考核办法的规范化、标准化，保证视察工作的有效性，提高视察工作针对性，适应业务发展需要，要针对业务发展中出现的新问题，制定、完善新的管理办法。

(二)、加强安全生产管理，确保资金、通信、生产安全。

1、坚定不移的执行省、市局制定的各项管理制度，切实加强监督检查，增加检查频次，提高检查质量，对那些有劣迹行为的人坚决从重要岗位上撤换下来，坚决执行市局制定的重要岗位轮岗制度，防患于未然，确保万无一失。

邮政个人工作总结篇八

时间如骏马过隙[]xx年结束了。春去秋来平凡而不简单的一年。在各位领导的帮助带领下，以及和同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，我顺利地做好自己的工作，这也算经历了一段人生的考验和磨砺。

感谢邮政公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。2009年加

入速递公司这个大家庭。我身为外来务工人员能成为邮政速递的一员感到无比的光荣。随着公司改革和同事们的帮助逐渐成长，在风里来雨里去的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。客户轻声的谢谢就是最大的理解。以上就是我今年的工作总结：

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项公司规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持谦虚、谨慎、律己工作态度，在领导关心培养和同事们帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，履行好岗位职责，坚持理想，坚定信念，不断加强学习，挖掘开发新客户。经过努力1-12月份完成万业务。收入业务占比完成。欠费每月清零。妥投率。思乡月。月递情谊。按照公司下达任务100%完成。

一个优秀的军师抵不过三个优秀的士兵，在现任经理的带领下，速递站员工营造了一份有活一起干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围在这个小队里也体会到了无血缘的兄弟之情，深信ems全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。有一朝气蓬勃的明天。只有公司发展好了。我们的工资福利才会好。勤勤恳恳工作才是我们唯一的选择。

在这4年多的时间里和客户沟通中，也有失误冒进的过失。现在的市场竞争极其激烈，逆水行舟。不进则退。对电子商务客户需求了解不够细腻，导致极少部分客户对ems失去信心选_营快递。在接下来的工作中要每日跟进客户动态，掌握邮件路向，发现一起问题解决一起，及时沟通解决不累计失误。抓住每次对手失误客户回头选择ems的时机积极促销提供非邮公司不能提供的服务在同等价格上比速度，在同等速度上比服务。

20xx年，是全新的一年，是自我挑战的一年，总结经验和教训。必将有利于自己的前行。我将努力改正去年工作中的缺点，把新一年的工作给自己一个规划，尽自己最大的能力完

成公司下达的任务和目标。为邮政速递的发展贡献自己的力量。

邮政个人工作总结篇九

今年以来，在省邮政公司的正确领导和关心指导下，我州各项工作在创新求变中辟新路，在大胆实践中有作为，集中精力保存量，统筹兼顾拓增量，形成合力抓落实，全面完成了省公司下达的各项经营任务和部署的各项工作，取得了一定成绩。现将我局20xx年度财务工作总结呈上，不妥之处，请指正。

我局财务管理工作以提高企业效益为核心，增强企业综合竞争力为目标，以成本治理和资金治理为重点，全面落实预算管理，充分发挥了财务管理在企业管理中的核心作用。

一是积极按照省公司的安排筹划编制年初预算，为全年业务发展做出了合理规划；

三是强化内部管理，依照省公司6月份下发的“关于开展全省邮政企业财务管理7基础工作规范达标验收工作的通知”要求，对20xx年1月至今的内部会计管理制度、会计核算工作、会计监督检查工作、统计工作等各个方面进行了自查评分，并对自查出的问题及时进行了整改；规范会计工作行为和财务管理活动，增强会计人员的责任心，树立其良好的职业品质，促进了财务基础管理水平的提高。

五是根据省公司财务部及省公司审计部下发的“关于对用户欠费及应收款项清理的通知”我局，开展了企业悬记账款的清收工作，对确实不再需要使用的备用金要求收回，仍需使用的要求责任人更换手续，为企业盘活资金，成果显著。

七是省局于20xx年9月份对各县局财务工作进行了全面检查，针对检查中发现的业务流程不规范，不完善等问题，检查人

员提出了问题整改的可行性意见，完善了业务流程，规范了财务账务处理，提升了财务数据的可靠性和可信度；八是组织全州财务人员参加了省公司为期一周的量收二期培训班，借助量收管理系统，对发现的异常情况及时处理。确保了业务系统、量收管理系统、财务报表数据的真实性；x参加了青海航天信息有限公司举办的增值税4防伪税控系统，及税务机关举办的网上报税系统，实现了我局运用互联网报税，提高了会计人员的办税能力；5月份组织人员参加了省公司的会计人员从业资格再培训，提高了财务8人员的业务水平；九是按照集团公司的要求，积极开展邮储银行土地确权办证工作后期工作，为邮储银行土地确权办证工作划上了圆满的句号；十是深化量收系统应用，通过对量收数据的分析，发现经营工作中存在的问题；及时监控各单位欠费清收情况，有效提升了欠费清收进度，加快了资金的运转；透过数据的对比，发现业务发展的重心和企业的效益核心，为企业今后的发展提供数据支持。

邮政个人工作总结篇十

根据中国邮政储蓄银行的定义，邮政储蓄小额贷款业务是中国邮政储蓄银行面向农户和商户(小企业主)推出的贷款产品。农户小额贷款是指向农户发放的用于满足其农业种植、养殖或生产经营需要的短期贷款。商户小额贷款是指向城乡地区从事生产、贸易等部门的私营企业主(包括个人独资企业主、合伙企业合伙人、有限责任公司个人股东等)、个体工商户和城镇个体经营者等小企业主发放的用于满足其生产经营资金需求的贷款。

20xx年6月22日在xx省xx县试点开办小额贷款，此次小额贷款业务是由中国邮政储蓄银行与德国技术合作公司联合开发，由德国技术合作公司提供技术援助的一项合作项目[]20xx年12月，小额贷款业务系统在全国上线运行[]20xx年1月邮储银行发布《小额贷款业务管理办法(试行)》，规范了业务流程和

风险控制。

截至20xx年6月，全国31个省(区、市)分行和5个计划单列市分行全部开办了小额贷款业务。截至20xx年4月末，全国所有的312个二级分行、1946个一级支行的2542个二级支行实际开办了小额贷款业务，有23个一级分行所有的县市都开办了小额贷款业务。截至20xx年底，全国累计发放小额贷款48万笔、金额312亿元，贷款结余43万笔、金额266亿元。截至20xx年4月末，全国累计发放小额贷款92万笔、金额569亿元，贷款结余73万笔，372亿元。小额贷款业务开展过程中，得到了监管部门的大力支持，形成了地方政府欢迎、农民受益的良好局面。根据计算机系统的分析，截止20xx年12月，全国各地发放贷款的单笔金额平均为8万元左右，平均期限在10个月左右，而90%左右的借款用途是生产性用途，10%左右的借款用途是消费性用途。截至20xx年底，只发生了15笔贷款逾期30天被扣划的情况，还没有发生过贷款损失和客户纠纷的情况。

邮储银行小额贷款开办后，受到了社会各界的高度关注，得到全国各地商户、农户、小企业主等目标用户群的热烈欢迎。

近年来，随着金融体制改革的不断深化，农村金融市场出现了一些变化：一是各大大国有商业银行相继退出农村金融领域；二是农业银行为追求自身利润最xx而大量撤并在农村的经营网点，随着粮食流通体制改革的不断深化，农业发展银行的业务逐渐萎缩，功能比较单一；三是农村信用社长期以来作为农业银行的基层机构存在，其制度变迁的“路径依赖”难以打破，商业化经营倾向严重，按合作制原则规范进展步履维艰。而邮政银行各项业务的发展，使其已成为一支不容忽视的金融力量，邮政储蓄服务的触角已深入到农村社区的每一个角落。邮政储蓄银行通过其遍布的网点优势和积极的资金运用，能够为支持国民经济发展和方便城乡居民发挥重要作用。同时，邮政储蓄银行在有效降低农村金融服务的交易

成本方面，有着其它银行不可比拟的优势。

(一) 邮政储蓄庞大的农村网点机构可以有效降低签约成本

邮政金融依托中国邮政庞大的网络系统。全国邮政储蓄网点总数超过3.7万，其中三分之二位于县城及县以下地区，尤其是在一些较为偏远的农村和山区，邮政储蓄是当地居民能够获得唯一的金融服务渠道。邮政储蓄在农村已经拥有了相对稳定的市场基础，目前农村储蓄余额的近40%集中在邮政储蓄机构，同时全国4.5万个邮政汇兑网点中有70%在农村，有将近70%左右的汇款交易流向农村。可以说，邮政储蓄是深深扎根在农村地区的金融机构，是连接城乡之间的最大金融网，可以有效降低签约成本。

(二) 邮政职工与当地居民的密切联系可以有效降低信息成本

邮政系统农村网点员工长期工作在农村基层第一线，邮递员、“三农”服务站工作人员以及提供种子、化肥等物流配送的人员往往走村串巷，对当地居民的状况非常了解，在当地都具有一定的影响力。邮政系统近几年推行“绿卡村”建设工程，利用基层网点的人员力量，对农村用户的家庭成员状况、从事职业、收入状况等进行走访和建档，重点对农村的“六大户”等进行了详细的调查和分析，掌握的大量第一手资料，可以有效降低放贷过程中的信息成本问题。

(三) 庞大、优质的邮储资产带来强烈的放贷冲动

邮政储蓄银行的资产规模位居全国第五[20xx年8月之前，邮政储蓄机构吸收的资金全部转存中央银行，其后吸收的存款由国家邮政储汇局统一运作，主要渠道是风险相对较低的协议存款和国债投资。虽然面临着人民银行老存款转出等客观因素的影响，邮政储蓄资金运用的难度和风险性均有所加大，但与其他商业银行相比，仍然呈现出低风险的特征，与国有商业银行不良资产状况形成鲜明对比，为以后的发展打下了

轻装上阵的良好基础。

(四) 全面的服务能够为“三农”提供更为全面的金融产品

目前，邮政储蓄农村网点除了办理存取款业务外，还能办理绿卡、异地存取业务，包括代收话费、代收电费、代理保险、代发工资、代发养老金等众多中间业务，可为农民提供较为全面的金融服务。经过多年的金融信息化建设，邮政储蓄的绝大多数网点实现了通存通兑，能够提供横跨城乡、范围广泛、方便快捷、费用低廉的支付结算服务。随着国家加大对“三农”的支持力度，推进新农村建设，农村经济必将快速健康发展。邮政储蓄庞大稳定的网络优势，可以成为连接城乡之间、地区之间的金融纽带，这是一些区域性金融机构无法做到的，也正是邮政储蓄的核心竞争力所在。

(一) 邮政储蓄贷款业务经办人员和管理人员素质参差不齐。

虽然邮政储蓄贷款经办人员经过了统一培训，并取得了合格证，但基础薄弱，管理经验少，且业务经办人员和管理人员来源复杂，实际工作水平相差很大。

(二) 资金运用不尽合理。

目前，邮政储蓄银行并不同于一般意义上的金融机构，资金运用渠道难以得到灵活拓宽，随着新增储蓄存款快速增加，资金运用难的问题突出，不少邮政企业挤占挪用了邮政储蓄资金。

(三) 市场定位单一。

一是业务宣传有待加强。目前只限于媒体宣传和海报、宣传折页等宣传品的发放，深入到广大农村，对农民做更详尽的宣传，让他们真正了解邮储贷款简便、快捷的特点不够；二是县级邮政储蓄部门贷款审批权限偏低，只能审批10万元以下

的贷款，邮政储蓄银行小额贷款业务发展策略研究不利于有效拓展业务。

(一) 加强信贷队伍和信贷制度建设

目前，在我国金融业产品同质化竞争较明显的情况下，既要积极创新金融产品，不断满足客户的个性需求，更要立足服务行业的根本，开展服务竞争，而服务能力的高低则取决于服务人员的素质。长期以来，邮政储蓄“只存不贷”的经营状况，造成了其从业人员缺乏必要的信贷风险意识和风险管理能力。为此，邮政储蓄必须在现有人员配备情况下，通过系统的专业培训和信贷人才引进加强自身的信贷队伍建设，不断提高服务水平和质量。同时，加强信贷制度建设，为开展小额信贷业务提供制度支持。

(二) 促进农村信用环境建设，加强经营风险控制

邮政储蓄要在当地镇委、镇政府的支持下，依靠村委会(村支部)以及村民代表的参与，共同对农户资信状况进行调查和评估，划分信用等级，根据不同的信用等级授予信用贷款额度，签定贷款最高限额合同，发给《农户小额贷款证》，按照“一次核定、随借随还、余额控制、周转使用”的原则，使农户可以在核定的贷款额度内随用随借，随借随还，无需任何担保。其意义在于实现政府、村委会(村支部)、邮政储蓄、农户的“四位一体”，利用村委会和部分村民代表的人缘、地缘优势，帮助邮政储蓄解决发放农户小额信用贷款中的信息不对称问题，并借此促进农村信用环境的建设。此外，邮政储蓄要加强与政府和司法等部门的配合，运用经济、法律、行政、社会舆论等各种手段，坚决打击恶意逃废金融债务的行为，加强对到期、逾期贷款的清收。

(三) 制定合理的小额信贷利率，提供更多符合当地市场环境的信贷产品制定合理的利率对邮政储蓄小额贷款的可持续发展十分重要，与其他商业性贷款相比，小额信贷的经营成本

较高，其利率水平一般高于由市场形成的一般商业利率。国际研究发现，小额信贷有效利率只有达到16%才能覆盖其经营成本。但是如果邮政储蓄实行如此高的利率，会违背支持新农村建设的本意，因此国家应当给予邮政储蓄相应的政策扶持。邮政储蓄也应当对当地的信贷市场状况做充分的调研，找准信贷支持的切入点，创造性地设计符合农村信贷需求的小额信贷产品，以满足农村地区农户和小企业对金融服务的迫切需求。

(四) 加大宣传力度，提高邮政储蓄小额信贷的知名度

中国邮政储蓄银行应通过不同的宣传方式，来不断提高邮政储蓄小额信贷在社会和客户心目中的知名度，为邮政储蓄小额信贷的快速发展提供舆论支持。小额贷款业务作为邮政储蓄为客户提供资金支持的服务性业务，放款快、操作透明是其宣传的主要亮点，在小额信贷业务开办伊始，就要始终坚持以“维护客户利益”为宗旨，以“放款快、不需要请客送礼”为特色，以“客户满意”为目标。在前期宣传阶段，开办小额信贷业务的市区和县(市)，通过在各邮储营业网点悬挂宣传条幅、设置业务咨询台、播放宣传片、录制农村广播录音带、邮送广告等多种形式，迅速提高邮政储蓄小额信贷业务的知晓度。在扩大宣传阶段，要充分利用电视、广播、报纸、墙体、中邮dm等形式开展覆盖面广、持续性强的扫街式业务宣传，进一步扩大邮政储蓄小额贷款的市场影响力。在实际调查中，信贷员要利用走访调查时机，进行散发宣传，现场讲解，为更多的商户和农户更直接、更有针对性地推介此项业务。

在我国新农村建设不断推进和深化的形势下，邮政储蓄银行要按照银监会确定的“互补优势、互换市场、互惠共赢”的原则，积极加强与政策性银行、商业银行、农村信用社等各类金融机构的联系，加快联动发展，开展支农业务合作。要将小额贷款业务积极融入农村基础建设和农业综合开发等

领域中去，为我国农村经济发展提供资金支持。