

# 2023年邮政人员工作总结 邮政工作总结(模板6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。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。

## 邮政人员工作总结 邮政工作总结篇一

我是20x'x年进入xx邮局，4年来，在组织的关心和培养下，自己十分珍惜这个发展机会和这个锻炼平台，在调整磨合中不断地适应着邮政工作，认认真真做人，勤勤恳恳做事，以优秀邮政工作者为榜样，在学习中成长，在成长中学习，坚持学中干，干中学，不断提升和完善自我，逐渐走向成熟。各项工作都取得了良好的成绩□20x'x年任前台营业员，我遵守局各项规章制度，认真细致地做好各项工作，急客户所急，想客户所想。记得有一次一位客户办理完取款业务后把存折忘在柜台外面，被我看到后及时同客户联系，并在下班后亲自把存折送给他。还有一次，一位客户在办理存款业务时，误把22000元当作20000元，点钞发现后，就询问他是存22000元，还是20000元，是否更改存款单或拿走20xx元现金，最终客户拿走了20xx元现金并感动地说“你们的道德真高尚，服务态度又诚恳又好，我以后把所有的存款业务都放你们这里。两年来，我以优质的服务赢取客户，兢兢业业地坚守在自己的岗位上，获得了广大客户的好评。09年6-8月任大客户部营销员，我每天坚持冒着酷暑跑业务，不懂的地方就请假同事，两个月下来皮肤晒肿了，人也瘦了一圈，但功夫不负有心人，自己也获得了一些业绩，营销工作磨练了我的意志，锻炼了我坚强的品格。09年9月我被分配到聚南邮政局任支局长，当时的我缺乏工作经验，业务不是很熟悉，再加上10月份报刊大收订计划安排下来，我心急如焚。如何能顺利完成工作任

务成了我脑海中经常思考的问题。为此，我不断加强自身学习，提高业务工作能力，积极了解工作流程，制定一套完成任务的工作计划。一是每天坚持很早上班，积极与投递员沟通，彼此间建立良好的关系；二是每天通报个人的流转额业绩和包销报刊份数公开通报，营造你追我赶的气氛；三是积极联系亲戚朋友订点报刊。最终在我局全体同仁的一致努力下，圆满完成了工作任务，而且改变了排名靠后的现状，我局的业绩排名有了明显的提高，得到了上级领导的表扬。20xx年1月我被安排到新义邮政局，面临着地理位置较偏僻，人流量较少的困境。我不断调整心态，一直坚持“道不同不行不至，事虽小不为不成”的营销理念，客户前来办理业务时，我亲自迎接介绍我们的保险业务，把产品的优势介绍给客户，以优质的服务取得客户的信任。跨年度结束了，在全体同事的一致努力下，我们最终完成了420多万保险业务，这对于我们网点来说是非常不容易的。特别是20xx年制定了储蓄计划，我局紧紧围绕全年目标任务，认真落实年度工作会议精神，制定全员揽储的目标和奖励措施，充分调动职工的积极性，大家同心同德，团结奋斗，在很短的时间内就完成了今年的储蓄必成计划。

20xx年贺卡业绩：11000元，集邮个人业绩：26000元报刊：个人收订杂志类刊物金额达2万多元，包销报刊3000元。

从营业员到营销员再到支局长，一路走来，不同的岗位工作锻炼了我不同的能力，积累了较为丰富的实践经验和工作经验，同时积累了丰富的管理工作经验，自己的组织协调能力和分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力、大局意识都有了很大提高，使我无论是在政治上、思想上，还是工作作风和管理水平上，都日趋成熟。

### (一)加强邮政储蓄，提供业务发展

把邮政储蓄作为的龙头业务抓紧抓好。储蓄目前在我局业务收入中所占的比重为xx%左右，其重要位置显而易见。此项

业务要一如既往地坚持过去正确的思路和有效的做法不变，坚持以窗口吸储、职工协储、舆论宣传为主要方式，用好用活代办费政策，巩固老储户，发展新储户，促进余额上规模，力争在邮储蓄余额突破xx亿元大关。要坚持每月一次的市场调查分析报告制度，随时掌握储蓄市场动态和商业银行的政策动向，争取业务发展的主动性和灵活性；通过大力宣传推介邮政储蓄各种服务功能，发展活期存款，提高活期存款比例，不断调整存款结构，提高利差率，增加利差收入。

## (二)加强发展保险，提供业务发展

把发展业务保险作为的龙头业务抓紧抓好。业务保险目前在我局业务收入中所占的比重为xx%左右，其重要位置显而易见。此项业务要一如既往地坚持过去正确的思路和有效的做法不变，坚持以窗口吸保、职工协保、舆论突破xx亿元大关。要坚持每月一次的市场调查分析报告制度，随时掌握市场动态和商业银行的政策动向，争取业务发展的主动性和灵活性；通过大力宣传推介各种服务功能，不断调整结构，提高差率，增加收入。

## (三)加强集邮宣传，提高集邮队伍

集邮业务要充分发挥邮协和每一个邮政职工的作用，宣传集邮知识，推广集邮文化，发展壮大集邮队伍，增加预订和零售量；同时，寻找商机，创造条件，争取在邮品和个性化邮票上有所重大突破。

## (四)抓好报刊工作，提高报刊流转额

要抓好续订、补订工作，使我局报刊流转额突破xx万元。另外，要抓紧欠费的催缴，尽可能降低欠费率，把欠费率压到最低线，缩短欠费时间。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名

言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心 and 热忱的希望各位领导、各位评委能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们xx邮政未来更加美好的明天！

我的演讲完毕了，谢谢大家！

## 邮政人员工作总结 邮政工作总结篇二

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xx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！”

## 邮政人员工作总结 邮政工作总结篇三

作为一个每天不就是送送货，发发货的人员，又没什么技术含量，无非认识几个字，会骑车，有责任心，勤勤恳恳不就好了吗？其实不然，一个普通的快递员他也有学历要求，除非真的是那种有经验，又或者是特别有责任心，特别负责，有某些特质是老板欣赏的。

### 二、同事关系

工作方面，不要小看这里的每一个人，这里所有人都兢兢业业、克勤克己、坚守岗位，一切以工作为重，服从上级安排，认真完成上面交给的每一项任务；同事间学习虚心请教，互相

学习业务知识，注重团结协作，相处融洽；工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。

以下是一个佳吉物流公司送货员整理的思想报告：

### (一)提高思想认识，增强勤劳意识。

一是教育每个送货员要热爱自己的岗位，在岗即要任劳任怨，甘于奉献；

二是倡导艰苦奋斗的精神；

三是要有成就感，懂得企业发展与自己的付出息息相关。只有为企业付出了，企业发展了，员工才能有更好的晋升控件，企业与员工共荣。这里工作的每个人都自觉在面对困难，克服困难，迎难而上，形成良好的勤劳意识。

### (二)用心学习，提高送货员的专业意识。

送货员处于物流企业的前沿阵地，与顾客紧密相联，一个送货员的一个行为、动作、说话，都可能给企业带来影响。因此必须具备较强的业务意识。也就是说要用心服务每一位客户。对客户提出的问题准确、富有责任的回答，注意说话的语气。把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理协调控制的能力。同时，还要对所投递的产品计算，判断，车辆、交通安全等知识的培训，让他员工在送货的过程中能从容面对各种问题。

### (三)企业至上，以人为本。

送货员一成不变的工作模式和方法可能会让员工产生疲劳感，失去兴趣，时间一久，员工态度也不好，但是，由于他们与客户面对面接触，是企业与客户沟通的渠道，员工的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到客户对企业的认

识，直接关系到消费者、客户对企业的诚信度，直接关系到客户对企业的忠诚度。如有疏忽，客户就会认为这不是个人问题，而是企业的管理问题，直接影响企业形象。所以，要加强送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，正确看待自己从事的工作，把大局意识提升到一个新的高度。

每一个职业都有它存在的道理，每份工作又承载着相应的责任，目前目前上海佳吉物流公司佳吉快运分公司是全国名列三甲的大型物流企业，对待员工也是以人为本，感谢每个为物流企业付出的人，每个为上海佳吉物流公司辛勤付出汗水的人。

## 邮政人员工作总结 邮政工作总结篇四

第29届北京奥运会的余温、建国60周年这二大世界瞩目的盛事，为集邮业务的发展提供了最佳的营销主题，而《世界佛教论坛》纪念邮资明信片、《唐诗三百首》邮票的发行，更成为了集邮业务快速发展的催化剂。20xx年，集邮专业在20xx年快速发展的基础上，克服奥运因素带来的外部环境和内部产品变化带来的影响，使集邮专业收入规模得到了基本保持。

20xx年，我局完成业务收入4290.69万元，完成市局计划的100.48%，省计划的97.5%，全年集邮品平均毛利率22.87%。截止12月31日，企业形象年册申报数32400册。

1. 20xx年3月28日，以“和谐世界、众缘和合”为主题的第二届世界佛教论坛在无锡隆重举行。我部门自20xx年年底就着手开始策划该项目，通过多方努力，争取发行了一枚邮资片—jp156，受到海内外嘉宾的热烈欢迎。

2. 20xx年9月份，我公司成功举办了《唐诗三百首》、《京河大运河》两场首发活动。

(1) 全球首套多媒体邮票《唐诗三百首》的首发仪式是我公司首度与崇安区政府联手打造，取得了很大的成功，销售现场出现了唐诗邮品供不应求的场面，当天零售邮品收入更达10万余元。

(2) 《京杭大运河》的首发营销活动在南长步行街的运河博物馆举行。我公司提供了现场加盖“清名桥”临时日戳和纪念戳服务，并销售《京杭大运河》首日封等相关邮品，得到了广大集邮爱好者的追捧。

但是，在快速发展集邮业务过程中，也存在着一些问题，主要是：

一、规模和效益没有同步协调发展。集邮品毛利率水平下降□20xx年集邮品毛利率为23.51%。主要原因是总公司资源类产品减少，定向开发业务的比重偏小，销售类金银制品类收入上升。

二、策划设计能力薄弱。在邮品开发过程中，精品不多，创意不够，文案水平不高。

20xx年，集邮专业所面临的客观形势发生了较大变化，首先是营销主题相对弱化，上海世博会是20xx年唯一的全国性重大活动题材，但在社会影响力和百姓关注度上，都要弱于北京奥运和建国60周年；其次，从20xx年新邮发行计划来看，没有与无锡直接有关的题材；再次，在当前正在进行的20xx年度新邮预订工作中，出现了预订量滑坡的局面，由于受新邮市场行情的下跌的影响，用户预订意愿进一步下降，因此□20xx年集邮业务的发展将面临极大的考验。

在困难面前，为努力实现保增长保增效这一目标，集邮公司将着重在三个方面入手，力争确保集邮专业的稳步健康发展。

20xx年新邮预订工作已经结束，从今年的预订情况来看，出



现了进度不快，总量下降的问题。新邮预订业务由于受政策因素的限制，只能以个人为对象，而个人用户对新邮的市场价格比较敏感，随着新邮市场行情的下跌，个人预订用户呈逐年下降的趋势，而我们恰恰在个人集邮业务的拓展方面，长期以来一直缺乏系统性、长效性的营销手段，因此无法有效遏制新邮预订业务量下降的态势。

要解决这一问题，目前最有效的方法就是发挥集邮协会的平台作用，把分散在社会上各个层面的集邮爱好者汇聚在一起，使之成为营销工作的着力点。

1、巩固崇安、南长、北塘三个区集邮协会，重建锡山、惠山、滨湖三个区集邮协会，并在各区集邮协会的基础上，推动社区集邮文化活动。

2、借助市总工会的力量，在全市各部委办局、各类企业中建立基层集邮协会组织。

3、切入建设社会主义新农村的主题，鼓励乡镇建立集邮协会，发展农村特色的集邮文化。

4、密切与各级教育机构、学校的联系，把集邮文化和书信文化结合起来，丰富学生课外生活，为集邮事业培养新生力量。

目前，集邮公司营业窗口的全年集邮品零售总额为40余万，远低于20xx年以前平均300万的水平，除了邮票市场低迷造成的老用户流失外，零售窗口的位置不理想、知名度不高使新用户偏少是主要原因。集邮品零售业务利润率高，营销费用低，可以有效提高专业的经营质量。20xx年下半年，中国集邮总公司在全国范围内推出了专卖店的运营模式，根据安排，无锡属于第二批开办城市。集邮总公司专卖店统一形象和布局，专供邮品和店长制是最大的亮点。省公司顾汶总经理在无锡调研时曾非常关心总公司专卖店的建设，并提出恢复信托业务的建议。

为进一步加强集邮品零售比重，结合集团公司的统一部署□20xx年，我们将把集邮总公司专卖店作为一个重要的品牌隆重推出，店内除设立总公司特供专区外，另设高档、信托、专题、年册、金银和礼品共7个专区和一个展示区，展示区主要展示比较珍贵的邮票，以提高顾客的购买欲望。同时在店内实行店长制，统一服装，配备收银机，以提升品牌形象，完善管理机制。

20xx年，我们借助第二届世界佛教论坛在锡举办的机会，发行了j156□《第二届世界佛教论坛》纪念邮资明信片，并配套开发了纪念册，取得了良好的经济和社会效益□20xx年，我们将继续加强对本地邮票题材的收集、整理和申报工作，在完善原有无锡惠山泥人、倪瓚书画作品资料的基础上，新挖掘补充东林书院的有关资料，为今后相关邮票的发行做好充足的准备工作。

无锡集邮公司将在20xx年更加坚定信心，认真围绕“保增长、保增效”的要求，用二次创业的精神开创无锡邮政发展新局面的总体要求，以保持规模、提升效益为目标，围绕市场，抢抓机遇，咬定目标，努力确保无锡集邮专业健康稳步发展，为推动无锡邮政又好又快率先发展再立新功。

## 邮政人员工作总结 邮政工作总结篇五

通过这次在xx县邮政储蓄银行的实习，我感到很高兴，也很激励。因为我所学的是银行管理专业，通过在这里实习我收获了很多，在这里作为一名柜员实习生我明白了只学好学校的知识是不够用的，我们应该把理论知识与实践结合起来，我觉得这对我非常有用，因为对马上要去参加工作的我来说很重要。

邮政储蓄内部应避免政出多门、各行其事的条块分割管理模式，要树立大会计的思想理念。将业务会计核算归口由会计

部门负责管理。会计部门根据各项业务管理规定，制定统一的会计制度、核算办法及操作规程，以便于柜员在操作过程中有制度可依。并由会计部门对柜员实施统一的监督检查，保证会计制度与管理的权威性和唯一性。

综合柜员制是金融业务发展和金融科技进步的伴生产物。实行综合柜员制需要先进的技术支撑是至关重要的。综合柜员要求受理的业务品种繁多，需将各品种业务的会计核算集中在一个软件系统内处理。以免一种业务一个核算软件带来核算口径不一致，操作流程不统一，增加柜员率。

实施综合柜员制对临柜人员业务素质提出更高的要求。员工不仅要掌握现行的临柜业务规程，而且要熟悉计算机操作、必要的点钞等技能。因此，柜台人员业务素质和操作技能的高低是综合柜员制能否成功推广的关键。邮局应建立出纳会计人员培训制度，以人为本，在提高业务素质的前提下，加强对柜员的法制教育、职业道德教育。在柜员中形成依法核算、按规处理的自律行为。

总之，市场经济的发展，科学技术的进步和经济生活的日趋活跃，强烈地冲击着传统的邮局柜台的服务方式。为适应金融时代潮流，向集约化经营及与银行经营模式靠拢，邮局改革现行的柜台设置模式，推行综合柜员制已势在必行。

和在同行业竞争中的位置。随着人们文化生活水平的提高，网络时代的到来，传统的营业柜台设置已越来越不适应邮局发展的需要。因此，改善和优化柜台设置，已成为邮局企业管理者的当务之急。

具有灵活自由的特点，办理人民币单位协定存款业务后，单位客户日常结算不受任何影响，资金可以自由往来。

利率水平高于活期存款，长期办理人民币单位协定存款业务，单位客户资金收益率会大大提高。

单位客户只需签订人民币单位协定存款合同即可，电脑自动对账户管理，操作简便，符合高效、快节奏的时尚潮流。

下浮一定比率确定，不分段计息，存款天数达不到整存整取的最低存期时，按支取当日挂牌活期利率计算利息。

这种储蓄的特点和针对对象：

方便灵活，收益较高；手续简便，利率合理。存款期限不受限制，适合存款期限不确定的储户。

有些邮局可能有以下规定：

定活两便储蓄存款存期在3个月以内的按活期计算：

存期在3个月以上的，按同档次整存整取定期存款利率的六折计算：

利息=本金存期利率60%选择定活两便储蓄相比定期存款的好处：

比如，1万元存定期一年，则必须要存满一年才能按定期利率计算，如果在存了半年后提前取出，就会按活期利率计算。

不败之地，没有我们每一位同志的无私奉献精神是不行的。为了邮局的前途，为了邮局的荣誉，做一名爱岗敬业的人，是职业道德对我们最引为用以规范行为品质，评价善恶的行为规则。

作为一个金融单位的职工更应以自己所从事的职业上讲求道与德，如果路走得不对就会犯错误，就会迷失方向；如果没有德，就难于为人民服务，就谈不上自己的事业，也就没有单位事业的通过，找到了自我正确的价值取向与是非标准，找准了工作立足点，增强了合规办理和合规经营意识，通过对

相关制度的深入学习，对提高自己的业务素质和执行制度的自觉性有了更高的要求，为识别和控制业务上的各种风险增强能力，积极规范操作行为和消除风险隐患，树立对邮局改革的信心，增强维护邮局利益的责任心和使命感及建立良好的合规文化都起到了极大作用，就没有个人事业的发展，也就失去了人身存在的社会价值。更使我明白作为一名邮局人员，我们要掌握邮局的柜台业务是非常重要的。

## 邮政人员工作总结 邮政工作总结篇六

要更扎实的工作和更有效的工作就需要我们做好工作的总结，不断创新工作方法。下面是小编搜集整理的邮政个人工作总结，欢迎阅读。更多资讯请继续关注个人工作总结栏目！

我局全年业务收入计划为954万元，今年1-11月份实际完成883.3万，完成全年计划的92.6%。其中储蓄业务收入完成696.3万元，包裹收入完成52.2万元，特快业务收入完成37.7万元，汇兑业务收入完成28.7万元，报刊发行收入完成28.6万元，代办业务完成6.6万元，其他业务收入5万元。

截止11月20日，我局储蓄余额达到34605万元，累计净增余额6560万元，活期储蓄余额9978.5万元，占储蓄比重的28.88%。

邮政储蓄业务是邮政的支柱业务、吃饭业务，它的收入比重已占全局总收入的78.8%以上。2019年市局给我局下达的邮储余额净增指标为2019万，但是由于银行转存款利率的下调，一年内完成2019万元净增额肯定是完成不了收入任务的。因此在年初职代会上，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蓄余额净增任务的工作目标。同时加大了职工揽储力度和考核力度，实施压缩在途资金在0.5%以下、控制库存现金在2%以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。第一季度我局储蓄业务是历年来完成最好的，截止3月20日，累计余额达31,775万元，

上划资金4,850万元,超额完成市局下达的计划指标,受到了市局的表扬。但是第二季度由于我们举办了保险推介会,其中426万元的保费中有80%以上资金都来源于邮政储蓄,加之四、五月份又是农村播种季节,也是用钱的高峰,想保住一季度的邮储增长额是非常困难的,因此局领导多次召开会议,号召职工抓好储蓄业务,经过全局干部职工的共同努力,截止6月20日,我局邮储净增余额3,658万元,仅比3月20日少了73万。在第三季度,我们又加大了储蓄业务的发展力度,截止11月20日,我局实现了净增储蓄余额6560万元,完成了全年计划的182.2%,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,是规避金融风险、调整业务结构、实现多元化经营的有效手段。2019年是代理保险业务向科技化、成熟化、可持续化发展的关键性一年。根据国家邮政局发出的《关于加快2019年代理保险业务发展的若干意见》和省、市局的要求,我局把代理保险作为做大、做强“代”字号业务的切入点,充分利用邮政网络资源优势,努力开拓农村市场和大客户市场业务发展,积极与平安、人寿等多家保险公司进行全面的合作,联合开展各类营销宣传活动,取得了较好业绩。为了充分做好这项工作,我们先后召开了三次发展保险业务工作会议,制定了切实可行的业务发展奖励办法,邀请市人寿保险公司的讲师传授保险业务发展经验,并借鉴辽阳县局召开保险推介会的成功经验于4月29日召开了“鸿泰纳祥、绿衣献爱”保险推介会,实现保费426万元,超出了原订的300万元目标,达到了预期的效果,为今后保险业务的发展开了一个好头。这次推介会中国共产党有15个储蓄单位、68名个人参加揽收,职工们为了这次推介会都做了不少的牺牲,付出了很多的心血。这也说明了我们是一个非常团结的集体,是一支特别能战斗的团队。

### 其他业务发展较快

按照平等协商、优势互补、互惠互利、共同发展的原则,我

们积极开辟联合发展领域，寻求与电信、移动、联通、保险等企事业单位的通力合作，大力发展中间业务。今年5月份，我局开展的代售网通话费充值卡取得了快速的发展，仅一个月的时间就卖出了充值卡57万多元。

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了桓仁的市场环境和客户需求，适时调整了业务开发重点，积极开展函件业务。今年许秀飞同志不辞辛苦，多次攻关，成功地开发了县政府、职教中心、国土局、法院、一中、北甸实验学校、桓仁发电厂等七家邮资封业务，为局创收2.4万元。同时他抓住“五女山申报世界文化遗产”的机会，积极与县委县政府沟通，发行“五女山山城个性化邮票”，为局创收40余万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片2019枚，为移动公司制做了2019枚企业拜年卡，使我局在邮资明信片业务和企业拜年卡业务发展上实现了零的突破。

服务是邮政的永恒主题，是企业生存和发展之本。今年，我们把对外服务工作的要求提高到了以服务促发展的高度来对待，把改善服务作为企业经营的重要举措，以桓邮字[2019]1号文件下发了《桓仁邮政生产服务考核标准》，并根据《本溪市邮政服务工作考核办法》的规定，对职工的对外服务工作做了明确的规定。根据《考核标准》我局在第一季度组织了以陈东副局长为首的联合检查小组于三月三日至三月十三日对全县十九个支局、班组及储蓄所进行了生产服务工作专项检查，对没有达到考核标准的52名职工进行了处罚，对服务质量较好的投递班和泡子沿支局给予了奖励。通过检查，全局职工充分认识到了对外服务工作的重要性，都能自觉履行各项服务职责，使自己养成良好的行业规范和职业习惯，形成一种奋发向上的良好氛围，我局职工的服务水平和服务质量在第二季度明显提高。另外，为了使营业员、储蓄员、投递员等工种的对外服务工作更规范，今年我局共举办的两期业务培训班，共有职工66人次参加了培训。此外，我们还在3月份开展了全县星级营业员、投递员资格评定考试，对原有的星级营业员、投递员进行了重新评定，共评定出星级投

递员五名、星级营业员21名。通过全局职工的共同努力，现在我局职工着装整齐，态度和蔼，文明服务、礼貌待客，对用户热情周到，基本杜绝了用户有理由申告，邮政信誉不断增强。

安全工作重于泰山，安全工作一向是我局工作中的重中之重。尽管在我局资金十分紧张的情况下，我们仍然对各支局、班组安装了夜间远红外线报警器14个、110联网报警器2个、关门提醒器17个。这些设备的投入使用不仅提高了物防、技防的能力，也为确保资金的安全起到了决定性的作用。与此同时，我局根据《邮政局(所)营业人员安全操作规程》、《安全生产工作百分制考核细则》、《安全生产工作展开表》等相关文件的要求，针对我局营业网点多、服务面广等特点，成立了视察、安保为一体的联合检查领导小组，今年我们共进行了综合大检查2次，安全保卫专项检查4次，进行防抢演练2次。半年来由于我们制度到位，责任落实到位，检查工作到位。从而保证了我局的各项工作都能安全的开展，多次受到省、市局的表扬和认可。

我们坚持把节日、纪念日与企业的中心工作相结合，积极开展各种有益于职工身心健康的文体活动。今年我局在“三八”妇女节和“五一”节日期间举行了职工知识竞赛，使职工在工作之余仍能保持良好的学习劲头。在“七一”时我们还举行了职工拔河比赛和四人组合跑比赛。在“十一”期间，局工会组织了职工运动会(排球、篮球比赛)，党政领导与一百多名会员一起参加了比赛活动，最后评出一、二、三等奖各一名，这些活动从组织到准备各项工作都安排有序、落实到人，各单位给予了大力的支持，活动取得了圆满成功，也充分调动了职工工作积极性，提高了工作效率，激发了职工爱邮政、爱企业、爱岗位的热情，文明之风在全局盛行，也使得我局顺利的被省委省政府评为“省级文明单位”。

为了更好的调动职工发展业务的积极性，今年局工会围绕企业的中心任务，积极配合行政抓好劳动竞赛活动。2月份我们



开展了储蓄业务劳动竞赛和汇兑业务劳动竞赛，促进了我局储蓄金融业务的快速发展，使我局在第一季度就完成了全年的储蓄余额净增计划。3月份我们又开展了物流大客户揽收活动和长途注册业务主题营销活动竞赛，为我局开展物流业务和代办业务的发展奠定了良好的基础。为了促进新业务的更好发展，我们还制定了关于代理保险业务和卡哈拉业务的发展奖励政策，使我局的业务呈多元化发展。通过这些竞赛活动的开展工作，使我局的业务发展取得了显著成效，超额完成了市局下达的各项任务。

为了美化环境，创造一个良好的用邮和办公条件，树立邮政良好的社会形象，我局先后为14个支局安装了大的局名牌，更换小局名牌、储蓄牌、营业时间牌、代办业务牌、委代办牌51块，引进梧桐树、果树等近20株。另外，为了配合五女山申报世界文化遗产，我局对邮政大厦重新安装的装饰灯，现在我局的营业场所宽敞明亮，满院飘香，用户用邮倍感温馨，职工工作神清气爽。

为了使我局的业务分布更加合理，今年我们将原城西支局拍卖后，又在江城花园购买了一处新的营业网点，现在已经对外营业，不仅方便了西关用户用邮，而且一定会给我局带来更大的经济效益。

虽然经过干部职工的共同努力，取得了一定的成绩，但也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。邮储比重已经占到78.8%以上，可能会给企业的未来发展带来后患。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。这此问题给我们的发展造成一定的不良影响，在明年，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，力争在明年有个实质性的改变。

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x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。