

邮政职工年度工作总结(通用10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

邮政职工年度工作总结篇一

xx县邮政局在xx年上半年里，我局本着年初地区工作会议的精神要求，积极扩展思路，提升服务品质，努力完成地区下达的各项业务收入。

xx县邮政局自xx年上半初深入开展争先创优活动和热爱伟大祖国，建设美好家园活动以来，始终把构建和谐xx[]和谐邮政发展作为学习活动的主题。我局始终从大局、全局的高度来充分认识维护社会稳定的重大战略意义，增强维护社会稳定的政治责任感，牢固树立“稳定压倒一切”的思想不动摇，自觉地、主动地站到反分裂斗争第一线。我局一直把民族分裂与反分裂斗争教育作为单位职工教育的重点来抓[]xx县作为民族反分裂斗争的前沿整地，思想教育就显得尤为重要，单位与每个职工签订的承诺保证书，严格按照县委要求，对每个职工从五个表明立场、三个深刻认识出发进行自我对照检查，大家进行了热烈的讨论。通过活动和学习，紧紧围绕企业生产经营、和谐稳定开展工作，积极参与企业重大问题决策，推动企业拓展发展思路、加强经营管理、创新体制机制、提高风险防范和管控能力，不断提升企业经济发展质量和效益。紧紧围绕邮政企业改革发展稳定大局，发动党员、职工在破解生产经营难题、完成急难险重任务、落实生产经营工作中充分发挥作用，促进企业科学发展。

1、业务收入完成情况

xx年1—6月，我局本着年初地区工作会议的精神要求，积极扩展思路，提升服务品质，努力完成地区下达的各项业务收入。截止6月底，我局收入累计完成：1305348.66元，完成计划的53.52%，较上年同期增长18.69%，超进度计划85848.66元；其中：函件类业务完成收入：103860.50元，完成计划的39.34%，较上年同期下降14.94%；包裹类业务完成收入：163925.43元，完成计划的58.54%，较上年同期增长42.23%，超进度计划23925.43元；报刊发行业务收入：400579.50元，完成计划的50.39%，较上年同期增长10.02%；集邮业务完成：22326.2元，完成计划的49.61%，较上年同期增长41.45%；代办业务完成75938.95元，完成计划的46.30%，较上年同期增长48.02%；分销收入完成156794.52元，完成计划的165.05%，较上年同期增长181.53%，超进度计划109294.52元；代理金融业务完成279958.46元，完成计划的54.89%，较上年同期增长24.72%，超进度计划24958.46元；代理速递物流业务完成60130.47元；完成计划的29.77%，较上年同期下降28.28%；其他商品销售收入完成60130.47元，完成计划的54.53%，业务收入总额超额完成地区下达计划。

在各项具体业务中发展较好的业务有：包裹类业务、报刊类业务、分销和配送业务、代办业务等。包裹业务我局今年继续加强与包裹大客户的联系，客户定期在我局寄发大件包裹，同时充分利用假日经济效益，加大逢年过节包裹揽收宣传力度，从而提高包裹业务收入的增长。报刊业务主要还是依托县委政府部门的大力支持，在党报党刊稳步增长的同时加大个人私费的订阅，采取个人订阅报刊赠送信报箱、挂历礼物等促销手段增加私费订阅量，国家实行“东风工程”对我局报刊的增长也起到了一定的作用；农资分销和配送业务我局加大了对兵团农场的营销力度，在年初就安排工作人员下基层、下农场积极宣传农资销售产品，取得了较好的效果。代理金融业务主要是依靠我局在年初制定了揽储考核制度，积极调动了职工们的积极性，2季度我局夏尔德浪储蓄所储蓄余额增加了200余万元，代办业务主要是今年新增开设的代办国

税地税税务发票业务，该业务6月开始办理，至今我局已代开625笔，税款26.67万元，实现收入1.33万元。

完成不理想的业务主要有：保险业务、信函业务、代理速递物流业务。保险收入未完成进度的原因主要是xx县保险公司发展迅速，我局代理的相关保险业务无市场优势，其售后服务也相对滞后，同时xx县保险市场相对较小，广大用户生活水平较低，所以业务发展相对较差。信函业务收入主要是今年书信活动收入尚未全部入账。代理速递物流业务下降的主要原因是外部速递物流公司的快速发展，邮政速递在价格、时限上优势不明显我局虽然加大了宣传力度，但效果不明显。

2□xx县经营策略和经营管理

(1)、准确市场定位，抓住市场先机。如何有效的开发当地邮政业务市场，挖掘内在潜力是我局今年工作的核心。市场商机转瞬即逝，就要将每项业务准确定位。首先继续保持金融类业务的稳步增长势力，储蓄业务定位在坚持量质并重，储额增量前移，稳定业务收入大局，分销业务业务定位在城镇、农村团场双线运行，集邮业务定位在以个性化邮票为突破口，集邮品为补充，积极盘活库存，商函业务定位在帐单、邮送广告及企业拜年卡的规模发展，包件业务定位在大件包裹，报刊发行业务定位稳定一次性收订，做好常年破订，加快图书销售，市场定位使每项业务都有相应的位置，从而业务发展任务明确，重点突出。

(2)、合理调整结构，合理分解计划。我局每月召开一次经营分析会，针对各部门完成情况，及时掌握市场动态，及时调整计划指标。

(3)、转变经营理念，更新营销手段。今年确定了由专业营销队伍结合外勤人员、营业人员和临时抽调人员组成了营销群体，分区域分重点的营销，全员营销作为补充进行强力攻关。同时有计划有规模地组织营销宣传活动，利用春节、端

午节、三八妇女节、建党90周年、和田铁路通车、第八届玉石节等活动节日宣传，发挥邮政企业品牌优势、提高知名度，增强营销力度。

（4）、服务手段不断创新。

邮政生产的科技化含量得到提高，继特快专递全程查询后，

包裹和挂号查询业务也相继开办，对外服务的重点局所和内部处理环节实现电子化，实现了邮件信息全程共享，加快了邮件传递速度，方便了用户查询；同时，采用流动服务、上门服务、等多种方式受理邮政业务，方便了人民群众用邮。

（5）、服务监督得到强化。

为倾听、落实社会各界的意见和建议，聘请了社会上有代表性的数名热心人士为邮政社会监督员，定期召开座谈会，听取他们对邮政普遍服务工作的意见和建议；配合地区局向社会发放征询意见函，征求广大用户意见和建议，不断改进邮政服务工作。

（6）、建立奖励机制，调动职工的积极性

建立了良好的奖励和处罚机制，逐渐改变职工“等、靠、要”的思维模式，采取各种奖励政策，激励职工去完成工作，同时单位领导积极引导，解决在工作中存在的问题，最大限度的调动了职工的积极性和能动性。

2、做好商业信函及广告的营销工作，积极调动全体工作人员上门揽收中邮广告，使其有零的突破。结合第八届玉石节在我县召开，制作一期邮资本册。同时加强有奖明信片的制作营销工作。

3、仔细研究和摸索市场需求，大力发展邮乐购、机票销售、

酒水等营销项目，不断扩大业务范围，增加业务收入。

4、在xx年里认真开展增收节支工作，保证完成xx年全年下达的支差计划。

5、早宣传、早动员、早安排，积极和县委政府相关部门联系，认真做好20xx年党报党刊报刊发行工作，突破固有的报刊销售模式，加强私费订阅和特色报刊的营销力度。

6、充分发挥全年“假日经济”商机，利用中秋、国庆元旦等节假日大力发展鲜花、月饼等礼仪业务。

7、继续开展“三杯”劳动竞赛活动，做好动员职工思想工作，最大限度的调动职工劳动积极性。

8、认真做好职工的思想政治工作，加强企业安全管理。

1、人员问题，这一直是阻碍我局业务进一步发展的绊脚石。xx县地处偏远，生活水平相对艰苦，高端人才不愿在本地长期发展，同时邮政企业实行制度化管理，对人员要求相对严格，这几年招收的劳务人员素质普遍较低，无法适应企业的快速发展，导致人员变更频繁，甚至有些偏远支局和岗位无人可用。现有人员也都身兼其数职，同时随着邮政业务的发展，邮政老职工的技能操作水平和业务接收能力相对较弱，职工工作压力较大。

2、运营资金紧张，农资备货不足，营销宣传公关资金短缺。

邮政企业实行普遍服务以来，在人力、物力、财力上都有较大投入，而企业自身可调用资金极少。特别是在农资销售上尤为突出，农资销售是极具时限性的，无充足的备货直接会导致销售的急剧下降和信用的缺失。同时在各项业务的营销公关中，光靠职工的解说远不能达到目的，良好的宣传氛围和适当的支出往往能起到事半功倍的作用。

3、农村普遍服务水平和质量有待提高

我局农村网点有16个，大都是农村代办员，对邮政基础业务知识和操作都相对不足，人员缺乏有效的培训，同时人员待遇不高，而工作十分辛苦，严重影响了工作人员的积极性和责任心，造成投递人员不断更换。因此增加人员和提高待遇有待尽快解决。同时由于乡村投递线路长，服务面广，投递员光靠自行车投递难以按时投送，造成服务滞后，急需更换投送工具。

总体来说xx年上半年业务收入超额完成了计划进度，但各项业务发展不够均衡，我局将在下半年的各项工作中，逐步调整，依靠我局各族干部群众的努力，一定能够超额完成全年工作业务收入计划。

邮政职工年度工作总结篇二

今年我在公司领导和全体同事的关心、支持和帮助下，坚持自我严格要求、加强学习、踏实工作，在政治思想、工作学习等方面取得了不小的进步，下面把自己今年各方面的表现进行工作总结。

一、爱岗敬业，坚持原则树立良好的职业道德

在工作中，自己按照发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要新举措的要求，在工作中要能够坚持原则，秉公办事，顾全大局，以新《会计法》为依据。遵纪守法，遵守财经纪律。认真履行会计岗位职责，一丝不苟，忠于职守尽职尽责的工作。服从组织安排，并能按时保质保量完成岗位任务工作。

主动利用会计的优势和特长，给领导当好参谋，合理合法处理好财会业务。对各办公室人员所需报销的单据进行认真审核，为领导把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发

现问题及时向领导汇报，认真做好会计基础工作，认真审核原始凭证，会计凭证手续齐全，装订整洁符合要求，科目设置准确，帐目清楚，会计报表要准确及时完整定期向领导汇报财务业务执行情况，除按时完成本职工作之外，还能完成临时性工作任务。

二、在生活作风方面

生活中继续发扬勤俭节约、团结互助的优良作风，并有意识约束自己的言行，努力做到：能自己解决的绝不找领导解决，能暂时凑合的绝不跟领导反映，绝不提过分和无理的要求。同时，正确处理好工作与生活的关系，以积极健康的生活状态为工作打下了良好的基础。

三、加强政治学习努力提高自身素质

我深知作为财务工作人员，肩负的任务繁重，责任重大，为了不辜负领导的重托和大家的信任，更好的履行职责，就必须不断的学习，因此把学习放在重要位置，认真学习业务知识和煤矿兼并重组的新形势下的政策，自己无论是在政治思想上还是业务水平方面，有了较大的提高。坚持把学习和积累作为提升自身素质，提高工作能力的基本途径，坚持把参加各种学习活动与业务学习结合起来，并认真做好重点学习笔记。工作中能认真执行有关财务管理规定，履行节约，勤俭办公，务实开拓。

四、重视日常财务收支管理

收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重，加强收支管理，既是缓解资金供需矛盾，发展事业的需要，也是贯彻执勤俭办一切事业方针的体现。为了加强这一管理，我们建立健全各项财务制度，财务日常工作，就可以做到有法可依，有章可循，实现管理的规范的制度化。对一切开支严格按财务制度办理，对一些创收积极进行催收，使得局和中心财务

财务能够集中财力办公，通过财务室认真落实的执行，收效非常明显。在经费相当紧张的情况下，既保证财务收支健康顺利地展开，又使各项收支的安排使用符合发展的要求，极大的提高了资金的使用效益，达到了增收节支的目的。

五、认真做好年终决算工作

年终决算是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是进行结清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等，财务报表是仅反映单位财务状况和收支情况的书面文件，单位领导了解情况，掌握政策，指导本单位预算执行工作的重要资料，也是编制下年度财务收支计划的基础。认真细致地搞好年终决算和编制各种会计报表。写出分析，能过分析总结出管理中的经验，提示出存在的问题，以便改进财务管理工作，提高管理水平也为领导的决策提供依据。

六、存在的问题和不足

工作取得了一些成绩，是与领导同事的信任和帮助是分不开的，同时也意识到自身还存在着许多不足之处，与大家的期望还有差距。在工作中存在一定失误，虽然都及时补救，但还是影响了工作效率；对工作的繁杂性有时出现厌倦情绪、畏难情绪，精神状态不够好，导致进度较慢，需要认真加以克服；记账对账受其他工作影响不够及时，同时，因为时间紧，工作任务多，对支出户未达账项的定期清理情况也不理想。因为基本在财务岗工作，对具体业务经办技能掌握较少，进而导致对各项业务政策的理解和掌握程度不够，需要进一步加强学习。

针对以上的问题和不足，我将在以后的工作中认真加以克服，同时进一步提高思想政治觉悟，通过不断的学习进行弥补，克服不良情绪，积极主动的做好本职工作。在工作过程中也请领导和同事多批评多指教，使我取得更大的进步。在新的一年里，我们将更加努力工作，发扬成绩，改正不足，以勤

奋务实，解放思想，转变观念，抓住机遇，改变命运。以事业为基础，以经济为导向，以稳定为前提，以学习为补充，以发展为动力。

邮政职工年度工作总结篇三

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！”

邮政职工年度工作总结篇四

工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，遵守局里的各项规章制度，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作。学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。我从没有满足于现状，不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，并通过了邮政营销员的考试。学习理论的.同时，更加钻研业务，把学到的业务知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自己，自觉学习业务知识，参加岗位培训、考试，不断提高自身素质。

一是学习不够。新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为邮政员工，我更要不断加强自己的邮政业务技能水平，这样才能在各项工作中得心应手，高效的完成工作任务。

邮政职工年度工作总结篇五

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。

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

已在理财、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秀的员工之一。

- 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。

邮政职工年度工作总结篇六

在思想上我丝毫不放松，坚持学习党的xx大精神和有中国特色社会主义理论，极力拥护上级制定的改革政策和措施并积极贯彻执行。配合班组开展优质服务活动，加强自己的思想教育，树立“用户第一”的思想观念，在日常工作中保障用户的利益，不计较个人得失。发挥自己班组管理人员的模范带头作用，集体的事抢着做，带动其他职工争做岗位能手。

在行动上我努力做好本职工作，严格遵守岗位责任制，积极参加各种形式的业务培训，努力提高自己的业务素质和水平。在公司领导和组长、同事的帮助下，我在自己的工作岗位上勤勤恳恳，用自己最大的努力去做好每一项工作。我在日常的工作中，做到多看、多听、多做。多看看班组长及管理人

员对工作的处理和对班组的管理。多听听同事在生产中对各种问题的意见。多做做班组的日常工作，锻炼自己的各种能力，以期待自己在工作中有更出色的成绩。

年底报刊收订活动中我积极配合班组进行报刊揽收，组织职工进行设摊和上门收订，在任务重、时间紧的情况下，为班组完成收订任务、完成流转额尽了自己的一份力。

在日常工作中我积极学习《邮政通信服务规范》，落实规范化服务标准，进一步拓宽自身的服务视野，积极提倡“想用户所想”的思想观点，要求自己从用户的角度来发现我们自身工作的不足并及时整改，为用户提供更优质的服务。对于用户的查询投诉，我认真落实受理、处理工作，及时回复用户，坚决把用户的查询、投诉处理到底，并落实好回访工作，努力提高邮政投递服务的质量和信誉。

在今后的的工作中，我将针对不足采用行之有效的方法来改善，不断的完善自己，决心在新的一年里，继续努力，继续发奋，做一个合格的邮政人。

邮政职工年度工作总结篇七

1-10月，我局共完成业务收入2270.72万元，计划完成率达到90.83%，增长率达23.44%，以上二项数据均列全市第一。其中代理储蓄业务收入完成1701.04万元，函件收入完成212.9万元，特快业务收入完成72.79万元，报刊发行完成86.67万元，商品销售收入完成126.34万元。重点业务得到了有效推进。

截止10月31日，我局储蓄余额达到11.54亿元，累计净增余额1.96亿元，活期比重37.51%；完成代理保险保费5442.16万元；商易通发展133户。

（一）、体制改革平稳推进。

3月10日望江邮政速递物流营业部正式挂牌运营,体制改革顺利推进。期间没有发生一起员工申诉、上访等事件,确保了改革和发展“两不误、两促进”。

(二) 基础设施建设成果显著

1、基层网点硬件建设显著加强。今年,我局对鸦滩支局营业大厅进行了全面改造,同时,对速递物流营业部、投递分局、邮件处理中心、麦元所、莲洲支局等办公场地进行了必要的更新改造。通过硬件投入,综合服务能力得到进一步加强。

2、按安全标准规范要求,对县局金库进行重建,按照监管部门的要求更新和加装了监控设备,并对防尾随门进行了维修,安装了可视对讲系统,更换了消防设施,安全工作得到进一步加强。

3、围绕构建和谐企业,改善员工生产和生活环境。今年以来,我局先后创建了漳湖、新坝二处职工小家。对客户营销中心、邮处中心等加装了空调设备。

(三)、支撑和管理工作有效加强。

三是全面推进邮政信息化应用,借助现代信息技术手段,整合邮政网络优势,为望江崛起提供现代邮政服务;四是人力资源管理不断加强,积极盘活和优化人力资源配置,根据上级有关规定对储汇营业人员进行了轮岗,按营销体系建设要求成立了营销团队,并进行了营销岗竞聘考试。

(四)、经营工作扎实推进。我局始终坚持思路创新,通过项目带动,努力实现经营工作快中求好、以好促快的良好局面。

1、邮政金融工作全面推进,发展势头不减。1-10月,完成业务收入1701.04万元。储蓄余额保持了持续增长的态势,已累

计净增1.96亿元，代理保险、代理基金、商务汇款等业务也得到了同步发展。此外，我局还开展安全隐患排查和大额现金管理工作的宣传等专项检查活动；完善储汇各项规章制度，组织新业务培训班18期450余人次，参加省市局组织的新业务培训班达7期22余人次。

网点安全系数全部达标，数字监控系统、110联网报警系统得到可靠运行。

2、函件业务继续保持旺盛的发展势头。1-10月我局已完成业务收入212.90万元，占全年预算进度的78.85%，其中邮送广告共发布28期（22万份），实现业务收入20.58万元；邮资封完成1.15万枚，实现收入1.56万元；邮资机业务量完成14.4万件、收入41.76万元；招生商函10.09万份，实现收入11万元。

为促进全县函件业务发展，今年我局专门成立了几个营销项目小组：

三是定期发行本册式邮送广告业务，本册式广告以电信、移动、宾馆等常年固定广告商为主体，同时根据时节的特点，适时补充其它广告，实行每月定期发送，1-10月份已累计发行10期，实现收入16万余元。

四是与县文体局联合开展“加大文化市场监管，净化文化市场环境”专题营销活动。与“雷池文化节”组委会联合开展门票销售与纪念明信片发行活动。

3、以农资配送业务为重点的物流分销配送业务稳步发展。1-10月份销售大化肥416吨；农资订货会现金订货达44.91万元；实现业务收入91.78万元。

我局以服务“三农”为切入点，通过制定季节性经营工作重点、举办农资产品现场订货会、适时组织开展劳动竞赛、不

断丰富农药品种和加强农家店建设质量等方式，极力推动物流业务的发展。

4、速递业务增长较快。今年3月份速递物流营业部成立以来，将速递业务放在十分重要的地位，通过理顺机制、强化营销、提升素质等手段，全力改变业务发展现状。1-10月，速递业务收入完成72.92万元，业务发展呈现跃出“锅底”、加速推进局面，其中，“徽乡茶”配送额达16.36万元，实现收入7.44万元；端午节粽子销售19.79万元，实现收入10万元。

5、邮政短信业务发展较好。邮政短信业务属于投入小、成本低、收益高的业务，我局非常重视，一直给予倾斜政策，使该业务发展步入良性发展轨道，真正实现了“早发展早收益”。目前已实现每月固定收入近4万元，止10月5日，累计净增邮信通用户12220户，净增速递短信4582笔，汇兑短信3240笔。

（五）、邮政服务水平全面提高

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，在强化日常检查工作的同时，我局还十分重视对员工的教育培训工作，使服务工作更规范，今年我局共举办的18期各类业务培训班，共有员工270余人次参加了培训。通过全局员工的共同努力，全局员工服务意识有所增强，服务质量有所提高，基本杜绝了用户有理由申告，邮政综合服务水平有所提升。

（六）、安全生产工作得到加强

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。我局根据省市局相关文件的要求，成立了两个专项检查领导小组，认真开展了人员排查和邮政业务稽查等工作。坚持每季度召开一次储汇资金安全例会和邮政通信质量分析会。扎实开展“安全生产月”活动。由于制度到位，责任落实到位，

检查工作到位，保证了我局的各项工作都能安全的开展，没有发生一起重大经济案件、重大安全事故、重大违规经营行为。

(七)深入学习实践科学发展观

深入贯彻落实科学发展观,以”更新一点,再快一点”企业核心理念为指导。围绕我局实际工作认真开展了查思想观念,查学习成果,查工作作风,查遵纪守法,查工作措施是否得到有效落实。准确把握科学发展观的科学内涵和精神实质,深刻理解科学发展观的重大现实意义,运用科学发展观指导和促进各项工作上台阶,实现望江邮政又好又快的发展。

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,金融类收入比重过大,给企业的未来发展带来不利影响。

三是员工的危机意识、团队合作意识、服务意识还需进一步完善。

四是管理工作有待于进一步规范。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,力争在今后有个实质性的改变。

邮政职工年度工作总结篇八

1、储蓄业务发展较快

20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为20xx年内完成20xx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□xxxx以

下、控制库存现金在xxxx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20xx年计划的xxxx□创下了我局储蓄净增余额的新高。

2、代办保险业务发展突出

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□xx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xx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”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42xxxx元，超出了原订的`30xxxx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。这次推介会中共有1xxxx储蓄单位□6xxxx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。

3、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5xxxx多元。

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了xx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□xx发电厂等七家邮资封业务，为局创收2□xxxx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4xxxx万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片xx枚，为移动公司制做了xx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。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6xxxx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2xxxx□通过全局职工的努力，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。有了这样一个优良的基础，我们有理由相信：在接下来的时间里，我们的工作会更上一层楼的！

邮政职工年度工作总结篇九

今年以来，__支局在__市局和__分局的正确领导下，认真贯彻落实上级各项决策部署，以服务地方经济建设为中心，支局干部职工心往一处想，劲往一处使，突出经营，强化管理，紧紧围绕年初市局确定的方针目标，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，较圆满完成了上级下达的各项工作任务，为企业步入良性循环奠定了坚实的基础，为分局业务的

发展做出了一定的贡献。

一、工作回顾

20__年1月至11月，经过支局全体职工的共同努力，较好地完成区局下达的任务目标。

1、业务收入完成情况

我局至11月份业务收入计划为6349896元，完成全年计划的90.1%。其中本月电子商务和代理信息未列入收入，预计单项收入近3万元。

2、四大业务完成情况

截止11月30日，我局储蓄余额达到23582万元，今年累计净增余额2978万元。保险保费79万，报刊流转额31.82万，完成计划的48.29%，比去年同期增长17.04%，贺卡4.5万，占53%。

二、经营工作基本情况

1、储蓄业务发展较快

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76%以上。20__年市局给我局下达的邮储余额净增指标为3800万。但是由于__特殊的经济形势，__支局的存款余额都是每年第一季度不同程度下跌，因为每年一月份一到，部分客户都到网点取钱进货，另外，临近春节，外来人员返乡过年，把存在网点的款转走。又加上__年工行、建行网点亦陆续进驻__，因此今年较往年，形势特别严峻，__支局面临越来越激烈的竞争。针对各种不利因素，支局领导小组总结往年的经验，对各个阶段作出合理的规划，即第一季度努力做好止跌回升，确保第一季度余额平稳过度，第二季度争取有所提升，第三、四季度力求在完成分局任务

指标的情况下，再做突破。

支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，上半年，我局邮储净增余额331万元，在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，全力做好串储、揽储。截止11月30日，我局实现了净增储蓄余额2978万元，创下了我局历年来储蓄净增余额的新高，余额规模在全区邮政、银行网点居首，活期比例也是第一。

2、代办保险业务向良性发展

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。20__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。根据市局分局的要求，我局把代理保险作为主要中间业务的切入点，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的营销工作，积极与太平洋、中国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，我局多次召开发展保险业务的工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请保险公司的客户经理传授保险业务发展经验，并从__分局组织的保险培训活动中吸收了一系列宝贵的营销经验，至11月30日，支局全年净增保费79万元，较往年有了明显的进步，实现了新的突破，为今后保险业务的发展现了一个好的开始。

3、大力发展邮务类业务

为更好地开展邮政贺卡营销活动与__年的报刊收订工作，支局领导身先士卒，敢为人先，冲锋在营销的最前线，为全局员工起了模范榜样的作用，激发了员工的积极性。除了传统的贺卡，明信片之外，还积极组织了刮刮卡的营销活动，另外，在支局领导地努力营销下，明信片定制业务亦有用户表示了意向，现已经在进一步洽谈之中。在支局领导地带动之

下，营业柜员积极宣传、营销，使__的贺卡销售取得了较好的成绩。在报刊收订方面，支局领导主动上门与镇宣委联系，与宣干一起下乡收订报刊，同时动员投递员上门为老客户收订，积极发展新订户。截至11月底，已完成报刊收订金额31.82万元。在下乡收订报刊中，做到报刊、贺卡两项业务有机结合起来，边收订边营销台历贺卡，从而得到双丰收。

4、加强了设施建设

为了使我局的业务分布更加合理，今年我们新建了24小时自助银行，增加了自动存取款机，自动汇款机，现在已经对外营业，不仅缩短了用户办理业务的时间，亦给我局带来更大的经济效益。

三、邮政服务水平有了一定的提高

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。支局领导多次在会议上强调服务质量，业余时间亦经常与员工做思想上的交流，使全局员工充分认识到了对外服务工作的重要性，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，从而令我局员工的服务水平和服务质量较往年有明显提高。通过全局职工的努力，现在我局职工态度和蔼，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。

四、安全生产工作得到加强

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。今年我局增加了红外线摄像头4个、金库守护神1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。另外支局在后楼押款车停放处上方增加了一盏照明灯，方便了押款工作地顺利进行。与此

同时，在今年世博、亚运期间，我局营业员在特快，包裹收寄方面，能认真贯彻上级要求，现场封装，认真验视，对不合收寄要求的物品能对用户做好解释工作，委婉杜绝用户，对符合收寄要求的物品，能认真登记收寄人的身份证号码，全方位消除安全隐患。今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顺利开展，为业务的发展提供了坚实的后盾。

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，业务规模的增长不稳定。

三是经营和服务工作还需进一步完善，应该加强管理，提高服务质量，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，力争在明年有个更好的成绩。

邮政职工年度工作总结篇十

继续以服务地方建设为主线，突出抓好中小企业和新农村建设的服务工作，以项目营销为抓手，大力发展函件、金融、速递和物流业务，规范管理，创新服务，强化服务与支撑，紧紧围绕“创新促快，注重效益，精细管理，和谐发展”的工作方针，保持望江邮政事业又好又快发展。

邮政业务收入完成2750万元，同比增长10%；收支差完成市局下达的预算目标；成本费用控制在预算目标以内；全面完成服务质量考核指标；“两网”运行稳定，确保不发生重大经济案件和安全事故，不发生违规经营行为。

（一）统一思想，提高认识，增强发展的信心和决心

第一，县委县政府将继续坚持大开放、市场化和可持续发展战略，突出招商引资这条主线，狠抓改革创新、优化环境两个关键，围绕建设纺织工业强县、优质农副产品加工基地县、优秀的生态示范县三大目标，精心打造纺织服装、农副产品生产加工、建材、化工、机电、清洁能源和生态旅游等七大产业集群，努力将望江建设成为长江北岸的生态工贸型港口城市。通过全县人民的不懈努力，望江已跻身安徽省县域经济“动态十快县”行列，省级经济开发区初具规模，县域经济已进入跨越发展的新阶段，加之望东长江大桥即将破土动工，生机勃勃的雷池大地无疑会给予邮政发展提供广阔的空间。

第二，经过多年的积极探索，望江邮政在发展上积累许多有益的经验，尤其是对竞争性业务市场的洞察力、适应性都有切身的感悟，干部职工的素质总体上是能够适应发展要求的，这是望江邮政发展的源动力。

第三，随着邮政体制改革的不断深化，邮政经营理念和管理体制必将发生重大变革，将进一步促进邮政各项工作的顺利开展。因此，未来的望江邮政，将面临难得的发展机遇，只要我们深入学习实践科学发展观，以“更新一点，再快一点”企业核心理念为指导，认真组织好、开展好各项工作，认清形势，坚定信心，望江邮政必将开辟出一个新的天地。

（二）创新思路，加快发展

1、创新管理思路：

三要创新后勤服务体系，进一步强化后勤支撑力度，提高后勤服务效能，为经营发展提供强有力的保障。

2、突出抓好各项业务发展：

大力发展邮务类业务。函件业务是邮务类的核心业务，需要培育市场、挖掘潜力，突出发展。重点发展数据库商函业务。要以特色名址库为支撑，高度重视县内名址库的建设和维护，以书信比赛、招生商函、高考大礼包等为重点项目，大力发展数据库商函，使其成为函件的品牌业务。高度重视账单业务的拓展与覆盖。以行业客户和中小企业为重点，在巩固医保、公路和交通等老客户的同时，加大对医院、水、电、气和住房公积金等行业的开发，力争成功开发1-2户。做大做强以贺卡为重点的邮资封片卡业务。贺卡业务要在确保原有客户资源的同时，不断扩大业务覆盖面，并努力向村级市场渗透，积极寻求贺卡业务新的增长点。同时要以项目为抓手，及时掌握市场信息，围绕雷池文化节、望东长江大桥、棉花大市场启用等重大事件大做文章，扩大邮政商函的影响力，促进业务发展，确保完成全年收入计划。

报刊发行业务要由一次性大收订向全年收订和补续订转移，并努力扩大私费订阅市场；要加快报刊零售末端传递速度，增强渠道竞争力；要扩大教辅图书及其他出版物的销售规模。打好报刊大收订攻坚战。

新一轮集邮热已在升温，集邮业务要抓注雷池文化节、望东长江大桥等重大卖点，及时组织好邮品及纪念册。要充分发挥集邮协会的作用，通过扩大队伍，促进集邮业务的发展。要高度重视县内知名企业的形象年册市场拓展工作，提供具有望江特色的新邮品。

信息和代理业务，主要是做好现有的电信运营商的业务代办，积极拓展代理市场，电子商务在县内要做好“家家购物”配送项目，继续抓好邮政短信业务的发展。

加快发展速递物流类业务。速递业务要加大“两区一商”市场开发力度，组织强有力的市场拓展团队，以县经济开发区为重点，在切实做好中小企业调研工作的基础上，充分运用经济快递的资费及时限优势，积极开展与相关中小企业和有

关单位的业务商谈和签约工作。以优质的服务抢占市场份额，确保全年收入目标的实现。

物流分销业务要以规模效益为目标，重点做好酒类和农资业务，要合理组织酒类品种搭配，利用节日庆典、婚丧嫁娶、子女升学等契机，不断拓展市场。同时，要积极拓展单位招待用酒空间，提高邮政酒类配送的影响力。农资销售要坚持以支局为主体，通过不断扩大农家店的数量和规模，初步建成交以自营店、精品店、加盟店和代办点为一体的立体终端销售网络，建立稳固和有效的销售渠道，努力提高市场份额。要进一步加强资金管理，及时回收货款，提高运营效益、降低经营风险，要通过各种努力确保全年计划的完成。

毫不动摇发展金融业务。紧紧围绕“调结构，增效益”活动主题，确保活期储蓄余额的有效增长，要通过对农村市场的快速扩张，形成邮政金融在农村的明显竞争优势，带动其它金融业务的发展。注重发展低成本、高收益的业务，适度分流长期存款，走规模与效益并重之路，努力降低企业付息成本。

（三）保持和谐促发展

1、继续围绕企业文化建设，深入开展文明单位创建活动，提高创建层次。企业文化注重强调人的价值，注重人的因素，挖掘和启发人的潜能。我局将继续加大职工思想教育，提高职工业务素质。开展丰富多彩的文体活动和劳动竞赛。完善局内各项硬件设施，充分利用好活动室、图书室，形成一种积极向上的良好学习氛围，使企业有活力，职工有精神、有品味。从服务上要全面提高服务质量和水平，把服务工作重点放在营投工种，营业重点放在服务用语和专业技能的提高上，投递重点放在按时按址投送和礼貌服务及统一着装方面，在做好营投窗口各项服务工作的同时，要在全局开展优质服务和相互支撑服务，理顺前后台服务程序，使全局服务环节流畅，为群众用邮提供一个全面的服务平台。

2、强化财务基础管理，提高企业经营效益。全面推进损益核算工作，突出规模与效益并重的原则。继续认真执行市县财务管理一体化的各项要求，加强资金管理，对用户欠费及时催交，加强营收款的管理，保证营业款及时足额，准确安全归集，确保业务款上划市局的时限；加大成本控制力度，继续完善成本费用管理体系进一步提高企业经营效益，以确保全年经营目标的顺利实现；加强财务监督、检查力度，将不定期对各网点进行检查，以确保资金的安全，防止业务收入的跑、冒、滴、漏的现象发生；加强财务业务人员的业务学习，提高财务人员素质，以适应现代企业发展需要。

3、做好安全生产、安全保卫工作，确保邮政资金、邮件和人身安全。安全生产工作以加强落实《安全生产法》和一系列内控条例为主线，进一步建立健全企业安全生产责任制和各项规章制度，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，牢固树立“安全无小事”思想，全面提高防范和处理突发事件的能力，确保不发生资金案件。

面对新的挑战，让我们继续保持旺盛的斗志和信心，多一点创新思维，多一点求索精神，多一点市场意识，以“更新一点，再快一点”企业核心理念为指导，为企业发展出谋划策，我们完全有理由相信我们一定有能力完成明年的各项指标计划。