# 邮储银行办公室上半年工作总结（精选4篇）

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-06-07

*小编为大家整理了邮储银行办公室上半年工作总结(精选4篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习...*

小编为大家整理了邮储银行办公室上半年工作总结(精选4篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

邮储银行办公室上半年工作总结(精选4篇)由整理。

第1篇：邮储银行财务部上半工作总结

竭诚为您提供优质的服务，优质的文档，谢谢阅读/双击去除

邮储银行财务部上半年工作总结

邮储银行财务部上半年工作总结

上半年，计划财务部在行领导的直接领导下，在全行员工的大力支持和配合下，同心协力，艰苦奋斗，紧紧围绕年初既定的目标，以更扎实的工作作风，严谨的工作态度，圆满的完成了行领导交办的各项任务。现将这半年的工作总结材料汇报如下：

一、工作落实情况。

(一、)组织部门员工进行定期学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识。

每周星期一，我部门按质按量的遵照行领导的安排部署进行相关知识的学习，其中包括人事教育、安全法、会计基础知识，法律法规知识、税法知识以及思想道德素质的学习等。通过学习，使我部门员工更为深刻的认识到自己工作岗位的重要性：文件上传下达的及时性，人事教育培训的科学性、车辆资金重要空白凭证的安全性。人们常说，思想决定行动，行动决定执行力。我部门正是注重了这一点，使行之有效的执行力得到了充分发挥，从根本上转变了他们的工作态度，调动了他们的工作积极性，出色的完成了各自的工作，保证了工作质量又快又好的发展。

(二)顺利完成了三险五金的缴纳工作。

上半年，我部门在人员短缺的情况下，虽工作千头万绪，但是为了确保我行员工的切身利益，利用一切可利用的机会和时间及时的将我行34位员工的住房公积金和医疗保险从邮政局那边进行了账户过渡和缴费工作，确保了我行员工生病住院医疗报销和购房所需的住房公积金，维护了我行员工的切身利益。

(三)积极配合业务部门，视支行为家，努力完成行内下达的各项指标任务。

支行的生存与发展，不是哪一个部门的事，而是每一个员工的事情。因此，我部门积极响应行内的号召，动用一切可动用的关系来推动各项业务的发展，并取得了一定成效：商易通业务户均余额、储蓄存款业务量与定活比、对公业务等都在一定程度上起到了推动作用。特别是失地保险资金的收取上，我部门更是积极响应，将收回的失地保险资金及时的清理捆把上存上划。减少了我行资金在途，提高了我行资金利用率以及收益率。

(四、)安全生产工作得到加强。

安全工作重于泰山。我部门的重中之重的工作就是确保车辆的安全以及资金票款的安全。车辆安全方面，严格要求驾驶人员定期检修车辆，定时进行车辆保养。严格要求驾驶人员不允许酒后驾车不允许疲劳驾车。严格按照行规和作息时间进行派车用车，确保了我行的车辆安全和人身安全。资金票款方面，我部门资金调度人员严格按照备付金定额和资金调拨审批权限进行资金调拨。按时收缴网点超限资金，及时使资金回笼。每天严格两次网点资金监控，注意资金异常动向，及时反馈及时报告，使得不安全因素扼杀在萌芽中。总之，我部门员工通过教育学习实践，对安全知识以及安全意识都有显著提高，从而保证了我行各项工作的安全开展，得到了上级以及各级部门的认可。

(五)充分听从行领导的安排调度，使得支行后勤保障工作顺利开展。

我部门在行领导的直接领导下，在财务制度的指引下，严格按规章制度办事。想尽一切办法控制成本，节约开支，并也初见成效。是一个特殊的旅游城市，来人来客相对比较多，为了节约开支我们努力将吃住安排在经济实惠的地方，让客人住着既舒服也让我行费用开支得到了节俭。在用车方面，严格按派车单和修车单进行出车和修车，尽量减少油料和过桥过路费以及修理费。在物资领用方面，严格按领料单进行领取材料，并分部门分专业进行归集，使得物资成本得到了有效的控制。在来人来客的接待方面，我们尽量做到热情周到，细致入微，使得客人有宾至如归的感觉。

二、下一步工作打算。

(1)加强与邮政局以及外单位的沟通合作，努力营造良好的氛围，进一步促进我行业务的顺利开展。

(2)合理做好资金头寸以及资金调度工作，减少资金在途，加快资金的投放与回笼，提高我行的备付金率和运用户率。

(3)以人为本，努力狠抓部门队伍建设以及思想道德建设。通过学习、谈心、了解掌握部门员工的心之所想，解部门员工心之所急。使之更能轻装上阵，安心踏实于自己的本质工作。

(4)加强与业务部门的配合，努力完成支行下达的各项指标任务，视支行为家，努力为支行添砖加瓦。

(5)加强部门员工技能知识、安全知识、法律知识的学习，以此提高本部门员工的素质水平。

总之，上半年的工作虽取得一定得成绩，但我们仍应该戒骄戒躁，扬长避短，总结经验教训，将工作完成的更好更出色。综合管理部门的工作千头万绪，但只要我们随时保持清醒的头脑，用心想事，用心谋事，用心干事，团结一心，努力拼搏，我想再大的困难，我们也可以迎刃而解!

最后，小编希望文章对您有所帮助，如果有不周到的地方请多谅解，更多相关的文章正在创作中，希望您定期关注。谢谢支持!

第2篇：邮储银行半年工作 总结

邮储银行半年工作 总结

二)内部环境分析

1、随着邮政体制改革的深入，集团公司及邮储银行内部管理机制的进一步完善，将更有利于我行09年的各项经营管理活动的开展，邮储银行半年工作 总结。

2、中国邮政储蓄银行陕西柿×市分行202\_年2月22日挂牌成立，积极开展各类经营管理工作，不断地整合资源配置、完善运营机制、拓宽业务领域、转变增长方式、提升盈利水平，通过近一年时间的独立运行，为今后的大发展积累了一定的工作经验。

3、09年，消费信贷、公司信贷、信用卡等产品的丰富，电话银行、网上银行等渠道的拓宽，以及相关人力、物力、财力等资本的投入，将带给中国邮政储蓄银行一个新的发展契机。

四、202\_年金融工作发展思路

(一)指导思想

202\_年全市银行工作总的指导思想是：

认真贯彻党的十七届三中全会和中央经济工作会议精神，以及全省邮政金融工作会议精神，牢固树立和全面落实科学发展观，坚持以人为本，协调发展、统筹兼顾，正确处理改革、发展、稳定的关系，始终以发展为第一要务，抓重点拓市场，抓改革活机制，抓管理促发展，抓服务树形象，调结构增效益，积极稳妥做好风险防控工作，稳步推进××邮政金融事业可持续发展。

(二)工作目标

全市金融汇总收入达到1.85亿元，整体收入增幅达到25%，银行收入增幅保30%，争50%。

(三)工作措施

1、抓重点拓市场，提升业务发展水平

坚持以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标的经营方针，突出“重点县、重点业务、重点客户、重点阶段，重点保障”，以重点带全行，提升各类业务的经营规模和效益。全市邮政金融业务发展增速要达到10%，其中银行占比要达到30%。

(1)坚定信心，稳步发展负债类业务。

牢固树立“存款立行”的经营理念，以规模抵御风险，向规模要效益。要切实转变发展方式，抓好重点阶段、重点区域、重点客户的邮储潜力挖掘，一是继续强化政策的引导和激励作用，充分发挥政策的导向作用，加大对业务的政策倾斜，通过政策引导将干部职工的注意力吸引到储蓄业务发展上来，将发展热情凝聚到储蓄业务上来，激发全员的积极性和主动性，推动余额规模再上新台阶。二是抢前抓早，紧抓旺季，精心组织好各季度、各阶段业务竞赛，为规模化发展打好基矗要以通报、战报等多种形式对竞赛组织推动工作进行指导;努力提高执行能力，发挥龙头行带动作用;要积极树立各支行发展典型，营造旺季发展氛围，工作总结《邮储银行半年工作 总结》。三是根据区域经济特点和时节特点，加快业务开发。全力抓好

一、四季度业务旺季，一季度开展客户走访活动，“福满中国”宣传营销活动;四季度抢抓农产品收获季节，抓好农产品资金的回笼结算服务。202\_年

一、四季度分别要确保净增余额2亿元，奋斗3亿元;

二、三季度要确保净增余额2亿元，奋斗3亿元。在(转载自百分网.cn，请保留此标记。)城市的业务发展要充分体现其经济的特点，对不同的客户推介不同的产品，采取有针对性的措施，扩大市场份额。

(2)突出重点，积极拓展资产类业务。

以宣传为重点，加快零售信贷业务健康快速发展，建立起强行之柱。一是加快发展小额质押贷款业务。要认真总结经验，突出重点，积极探索各种新模式，继续加快小额质押贷款业务发展。通过贷款的规模发放，实现贷款平均余额、结存客户和利息收入的规模化。二是大力推进小额贷款工作，提升资产业务综合管理水平。在省分行授权范围内，大胆尝试，积极做好小额贷款业务宣传和市场拓展工作。并通过客户贷款需求调查工作的开展，在控制好信用风险前提下，不断增加资产业务种类，不断满足贷款客户的需求。要把城市作为信贷业务的主战场，农村作为重要的补充，千方百计做大规模做出效益。

(3)高度重视，大力开拓和发展对公业务。

202\_年，要将对公业务作为拉动邮政金融收入增长的关键点，打造起富行之源，高度重视和突出公司业务的战略地位。一是充分挖掘目前已经与邮政储蓄开展业务的通讯、烟草、代收付类用户的对公业务需求，对目前已开展的福彩、体彩、非保资金发放等业务所涉及的对公资金要争取由邮政储蓄对其实行资金闭环流动。二是积极与政府沟通，主动寻找合作机会，发展与政府合作的对公业务，针对政务类收费、公共事业类收费进行专项公关，更加充分的利用邮政储蓄网络优势和储蓄、传统汇兑、商务汇款等业务优势，大力发展邮政储蓄符合政府施政需求的对公业务。三是结合国家积极发展中小企业的经济政策，培养中小企业客户群体。在具体发展中，充分利用这类用户群体分布广、交易频繁的特点，结合邮政储蓄网络优势，对这些用户群体需求进行深入细致的调研，整合邮政储蓄各类资源，创新业务品种，满足这类客户群体需求，培养这类客户群体使用邮政储蓄对公业务的意识，从而占领这一客户群体。

(4)多元化经营，大力发展中间业务。

抓住市场机遇，迅速做大做强代收付、基金、保险和理财业务，通过大力发展基金、保险和理财业务来发展和建立邮政储蓄的中、高端客户群体，保证现有的中低端客户群不流失。一是坚持以项目促发展的有效做法，实施项目管理，加强市场调查，掌握市场需求，制定落实项目营销计划，积极拓展新的代收付服务领域。二是保持代理保险业务的增长势头。要不断深化与保险公司的合作，拓展合作范围，开拓发展领域，不断丰富险种，促进业务全面均衡发展。三是深化与金融同业的合作，推进代理理财业务发展。加快推广期交产品、交强险等新险种，在规模不断壮大基础上推进保险多元化发展;四是稳步拓展理财市常按照总行和省行的总体安排，积极推广和发展固定收益类产品的销售范围，做好组织营销工作，统筹理财产品，提高一线人员的理财知识水平和营销水平，实现理财业务新突破。

您可以访问百分网(.cn)查看更多与本文《中国邮政储蓄银行工作报告》相关的文章。

第3篇：邮储银行工作总结

邮储银行工作总结

篇1：邮储银行员工个人年度工作总结

邮储银行员工个人年度工作总结

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下：

一、工作总结

一年来，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，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

(一)我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行的老员工，有着牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为轮台县邮政储蓄银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行职员。

(二)我在辛劳付出中得到了回报。我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行 市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

(三)我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

(四)我从敬业守道中感受了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不

苟的态度处理每一笔业务;总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户;总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。

二、存在的不足及今后努力方向。 回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，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，这是自我约束能力较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

三、202\_年工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

(一)做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。 (二)做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

(三)做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

(四)做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。 篇2：邮储银行员工个人工作总结

邮储银行员工个人工作总结

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下：

一、工作总结

一年来，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，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

(一)我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行刚入道的新兵，有着初生牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为尽快适应新的工作环境，胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为二桥邮政储蓄银行的称职员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于从一名新入行的新手正式成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行新职员。

(二)我在辛劳付出中得到了回报。尽管我是刚进入二桥邮政储蓄银行的新职员，但在短时间内却获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题，尤其邮政储蓄银行与其它银行相比没有太大优势的前提下，更是困难重重。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入拆迁对象家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了拆迁对象的理解与支持，圆满完成了在拆迁对象中接纳储蓄3000万的工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

(三)我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

(四)我从敬业守道中感受了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我坚持从自身做起，从点滴做起，从本职工作做起，就像雷锋同志说的那样“做一颗永不生锈的镙丝钉，拧在那里就在那里发光”。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务;总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户;总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得

到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。虽说银行柜员的工作是一份枯燥无味的反复工作，但在这简单的反复中却能收获到工作的快乐。

二、工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

(一)做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

(二)做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

(三)做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住贵阳市大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

(四)做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。 篇3：邮储银行202\_年工作总结及202\_年工作计划思路 邮储银行202\_年工作总结及202\_年工作计划思路

202\_年我行在市行、县委县政府和监管部门的正确领导下，

邮储银行工作会议精神，

以及xx，紧紧围绕加快转型、加速发展、，认真贯彻落实全市安全合规、质效并重的总体工作部署，调整结构，激活机制全力推动xx行各项工作健康、稳步、跨越发展。 ----主要发展指标完成情况

一、业务收入指标完成情况

截至202\_年10，我行当年累计实现业务收入987万

，预计全年收入1200万元。

二、主要业务发展指标完成情况

(一)信贷业务

信贷业务收入实现逐年翻番，10 月底，当年累计结余536笔、金额1940万元。

(二)公司业务

公司业务收入、时点余额和日均余额均实现了稳步增长。截止202\_年10 家金融机构中我行占比14%。

(三)储蓄业务

13.5 202\_年10月我行个人存款余额77535.88万元，

其中邮储自营网点个人存款余额22613.96万元，邮政代理网点余额54921.92万元。我行共米兰城市和奋进大街两个网点，9月邮储银行储蓄余额负 566.67 912.47万元。

----主要工作开展情况

一、细分市场，务。 ，，积极营销各项业

快速、攻关有力、服务到位的市场营销机制，创造性地开展工作，全方位拓展市常具体做法有提升经营层次，对规模大、要求高的重点优良客户将责任主体提升到业务部，比较大的项目直接由行长负责攻关和谈判，组建强有力的攻关小组，把全行攻关能力较强的人员集中起来组成强力攻关小组对不同特点的企业选择合适的人员进行组合，集团作战上下联动精兵攻坚。突出竞争优势,抓住我行深入推行企业文化建设的契机，在服务上大做文章以优质的服务吸引客户大力营销推出的新业务品种，为客户提供一揽子服务方案，争取在服务的深度和广度上优于他行，行领导以身作则带头攻关保证，重点客户坚持每月

，重视改善和提高银企关系。通过不懈的努力我行新争取了一批有价值上档次的客户，

项目等重点业务，为我行今后两三年的业务迅速发展打下了 坚实的基矗 。

(二)

今年我行抓住推行 VIP 以争取有价值的私人客户为

是推出了VIPVIPVIP

客户会知名度。 (三)

管理水平。 ，

二

----202\_年工作思路 一、

(一)202\_年各项指标

1、业务收入突破1600万元。其中储蓄业务收入 350信贷业务收入 700 2、业务发展目标公司业务日均余额突破2亿元，信贷业务净增202\_万，储蓄余额净增3000万。

(二)展措施

1

、继续加快信贷业务发展步伐，

动员、行为规范、经济奖赏、物质激励等措施尽快消除信贷村市场挺进步伐，

是以示范行建设为契机，持续规范信贷基础管理、档案管理、

2

、加大公司业务整体化配置资源，以项目营销为抓手，有点，在目前的“财政”项目定位基础 三是加强业务培训和，

据等新业务的开办和前期宣传工作。

3、稳步推进储蓄业务、中间业务发展，

步健康发展。一是制定储蓄专项业务营销方案，逐一落实继

第4篇：邮储银行工作总结

邮储银行工作总结

邮储银行会计工作 总结

202\_年，继续开展以拓展商贸市场为目标的华商联盟发展，以校园市场为目标的绿卡校园行活动;以及围绕重点节庆日开展绿卡有奖消费等活动，充分调动各层面不同客户使用绿卡消费结算的积极性，提高绿卡结算市场占有率，邮储银行会计工作 总结。要加大力度，加强与商家、学校等单位的联合，加快pos机具布放，不断改善刷卡环境，为绿卡消费创造条件。持续做好组织策划和宣传营销工作，使各类不同主题的消费促销活动有声有色，见到成效。不断总结绿卡校园项目活动，完善活动方案，构建绿卡校园经济体系，进一步发掘校园市场的业务潜

力;继续以基金、保险等优质客户为重点对象，加强营销与服务，发展绿卡vip客户，构建邮政绿卡高端用户群，为信用卡业务奠定基矗

2、抓能力促发展，发挥网络支撑作用

要立足××的实际，切实抓好银行营业网点规划建设改造，推进资源的优化整合，不断提升综合能力和核心竞争力。

加强银行骨干网点、自助服务终端等服务渠道规划建设改造，提升企业服务形象，提高网点自然吸-储能力。

抓好作业组织优化和流程再造，整合资源配置，提高运行质量和效率。要逐步建立现代化商业银行营销体系，全面推行“弹性工作制”，积极探索建设“流程银行”，构建科学的考核评价体系。

配合邮政企业抓好信息网应用工作，支撑企业管理和发展。深入市场走访客户，充分了解客户经营状况及金融需求，加强邮政金融专业名址库建设维

护工作，为各类业务的市场开发拓展提供强有力的支撑服务。

抓好邮政注资基建项目的建设，提高银行综合能力。

3、抓管理上台阶，夯实企业发展基础

要加强各项管理工作，推进科学管理、规范管理，向管理要效益。具体来说，要努力做到“六化”。

营销管理逐步实现科学化。根据银行业务特点要积极探索采取针对性强、专业化程度高的多元化营销方式，多采取能人营销、数据库营销和专业营销，少采用全员营销模式，逐步实现营销管理科学化，工作总结《邮储银行会计工作 总结》。

支行管理积极实施标准化。网点改造装修、人员设施配备、营运服务质量、内控安防管理等严格按照相关规范实施，进一步精细化、流程化、标准化，进一步提升管理人员的执行力，杜绝人为的执行偏差。

维护管理坚持推进规范化。

财务管理努力迈向法制化。一是要建立健全邮政储蓄银行会计组织体系，根据《中华人民共和国会计法》、《企业会计准则》和国家统一的会计制度，进一步加强内控制度建设，加强对基层各行内控制度执行情况的检查和监督，提高会计核算质量和内部管理水平，制定适合本企业的会计制度，明确会计凭证、会计账簿和财务会计报告以及相关信息披露的处理程序，规范会计政策的选用标准和审批程序，建立、完善会计档案保管。二是加强财务管理，定期进行财务收支测算和成本费用控制，为企业领导决策提供可靠依据。抓好会计规范化等级管理和会计出纳达标升级验收工作，夯实会计出纳基础工作。三是积极探索建立科学、有效的资金头寸管理机制，提高资金运行效益。四是加强邮政金融会计管理，继续做好收入到网点的核算工作，增加收益，降低和控制风险。

安全管理大力促进制度化。进一步

加强安全管理制度的落实，坚持“安全第一，预防为主”的预案管理模式，制定切实可行的安防预案，通过警示教育、学习讨论、宣传提醒等方式，大力促进安全管理制度化，减少各类人、财、物不安全事故的发生。

监督检查要求做到经常化。逐步建立一套全员参与无间隙的监督管理体制，促使监督检查工作无处不有，时刻存在。

4、抓内控防风险，完善风险控制体系

要继续强化稽查工作力度，深入推动审计工作。

严格规范落实“三级权限”制度，强化过程控制，有效提高过程控制岗位的风险预见处理能力，相互监督、相互协作，建立全方位、立体化的过程控制。

着力改革提高后督部位的风险防控能力，由过去的“事后监督”提升到目前形势下所必需的“事中控制”，全过程跟踪监控，弥补审计人员机动性高而预

见性、经常性不足的缺陷。

加大对新开小额信贷、公司业务的稽查力度，加大对违规现象处理力度。

深入推动岗位轮换工作，全面开展银行从业人员日常行为的经常性排查，继续强化从业人员的法律法规、金融安全知识的教育工作，确保资金安全、完整，风险可控。

5、抓培训提素质，增强人力资源储备。

加强职工队伍建设，提高从业人员整体素质。要建立健全符合现代金融企业制度要求的培训机制，加强金融职业培训力度，大力培养各类金融人才。造就一支结构合理、素质优良的人才队伍，推动邮政金融业务健康、可持续发展。

加强现有人力资源的培训开发。按照不同岗位，分层次，采取自培、委培、校企联合、岗位练兵等方式，强化人员培训工作，进一步拓展视野，提高素质，全面提高邮政金融的经营管理水平，在理念和思路上向其他金融机构看齐，为

邮储银行的持续发展提供人才保证。

6、抓落实强服务，树立邮政金融品牌

坚持向服务要效益，走品牌化战略，狠抓规范制度的落实，提升服务能力，树立邮政金融品牌。

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！