# 邮攻2024年工作总结(通用27篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-04-22

*邮攻20\_年工作总结1回顾7年的前台营业工作，我领悟到了营业前台是邮政的重要组成部分，更是展示我们邮政企业形象，体现我们精神面貌和综合素质的窗口，工作的每一天，我内心都又激动又自豪，我很荣幸我职业生涯能站到这里。在邮政营业大厅的前台工作不仅...*

**邮攻20\_年工作总结1**

回顾7年的前台营业工作，我领悟到了营业前台是邮政的重要组成部分，更是展示我们邮政企业形象，体现我们精神面貌和综合素质的窗口，工作的每一天，我内心都又激动又自豪，我很荣幸我职业生涯能站到这里。在邮政营业大厅的前台工作不仅接触的用户多，需要协调的事情也多，特别是在奥运会进行的重要时刻，每一项工作对我们来说都是一个挑战。给我感慨最深的就是我们的包裹收寄。我们的营业员不仅要具体的咨询用户的寄出地点，仔细查看用户要邮寄的物品，更要慎重的检验每一件物品。有时候检验过程太过仔细就会遭到一些用户的冷嘲热讽或者不满足，说我们邮政服务工作没有效率。每到这时候，我们的营业员不是用微笑带过或者就用和蔼的口气告诉用户这样仔细的原因，得到用户的认可和接受。这样的态度，这样的素质，真的是很难得，也很值得大家学习。20\_年年底领导安排我做集邮管理员和库管一职，我感觉非常茫然，因为我从来还没有这方面的经验，怎么办?只有向前冲，一边适应，一边了解，很快也就得心应手了，俗话说得好熟能生巧。为了给用户提供更好的集邮品，我们经常到市集邮公司学习和了解邮票各方面的文化和收集价值。由于邮局的工作性质，我不仅是集邮管理员和库管员，我还是一名普通营销员，刚开始是“守株待兔”式的等待客户，有就做没就算，后来由单位领导牵头，多次组织学习业务知识，特别是电子客票、邮政礼品等。通过学习认识到市场营销是买卖双方的信息交流，在各项业务推销前，必须经过深入细致的市场调查，通过与现实和潜在客户的调查，可以准确地捕捉客户的需求。在执着的坚持下，认识了不少合作伙伴，做客户营销首先要善于发现客户、确定目标、主动出击、锁定客户。

**邮攻20\_年工作总结2**

来邮政工作已经8个多月了。回顾这8个多月的工作，真的是感慨良多。在县市局领导的关怀和指导下，在各位同事的支持和帮助下，我不仅迅速的掌握了邮政业务知识，而且掌握了邮政储蓄业务知识，同时也熟悉了邮政投递相关工作以及农资分销等相关知识，这使我觉得很充实也很满足。

营业是邮政的四个重要组成部分之一，更是展示我们邮政企业形象，体现我们精神面貌和综合素质的窗口。我很荣幸我职业生涯的第一站就是到了这里。在邮政营业大厅的前台工作不仅接触的用户多，需要协调的事情也多，给我感触最深的就是我们的包裹收寄。我们不仅要详细的咨询用户的寄出地点，更要慎重的验试每一件寄出物品，同时还得考虑包裹的包装问题。

\_\_是个石材重镇，会有大量石材样品邮寄，由于石材一般都比较重，所以需要向客户咨询邮件是否急用，然后根据不同的资费为客户推荐不同的邮寄方式。随着全名址要求的标准越来越高，这就要求我们在邮寄的时候要提高录入速度，还好现在已经可以熟练掌握了。所以我觉得邮政营业是一个用心和用智慧才能经营的岗位。在邮政储蓄工作的几个月，自己对储蓄的工作流程熟悉了。

储蓄岗的工作比较单纯，存取款开户销户转账还有一些中间业务，不需要动脑筋，只要仔细点就好了。因为邮政储蓄是邮政的看家饭碗，所以为客户提供优质的窗口服务是每个营业员的基本要求，熟练的

业务知识是前提。邮政是个企业，需要创造价值，所以为客户提供服务和理财产品同时提高支局收入很关键。

**邮攻20\_年工作总结3**

一年的学习和工作中，我对邮政有了更深一层的熟悉和了解，也对邮局的运作有了一定的熟悉。

在天天的工作中，看到每位同事都卖力的为客户服务时，看到他们的笑脸，我感到很欣慰。

每一天，同事们为不同的客户办着不同的业务时，每次听到他们办完业务时说的一声：“谢谢”时，心就像吃了蜜糖一样甜。尽管我们这些新来的成员刚来的时候，都感到工作的压力非常大，但是却觉得很快乐。固然天天工作时间很短很简单，但是我都会尽力做到最好，

不会让客户觉得我们新的员工吃不了苦，我也时刻要求自己比其他人做得更好，由于这是我的信念，我对自己定下的目标，更由于这是我的爱好我的快乐。

有位智者说过：做人应该时刻知道自己在做什么，不要只记得眼前的利益，要想想自己下一步怎么做才好，就是这句话，它一直激励着我。叫我学着努力，做得出色。

“光阴似箭，日月如梭”，我想。这一句话，大家从小学说已经知道了。

但这句话却含义深厚，它陪伴了我多年，警醒了我多年。

转眼间的20xx已成为历史，随之而来的是新的一对数字：20xx,20xx将会是一个新出发点，也是新的开始，希看我们的邮局新年新气象，服务更精，业务更广。也衷心祝愿大家在新的一年里有新的出色。

**邮攻20\_年工作总结4**

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。

>一、邮储银行小额贷款业务发展的现状

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l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。

>二、邮政储蓄银行小额贷款业务的优势

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的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问业务，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。

>三、邮政储蓄银行小额贷款业务存在的问题

(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。

>四、邮政储蓄银行小额贷款业务的可行性对策

(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xx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，找准信贷支持的切人点，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xx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xx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xx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。

>五、结论

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人到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。

**邮攻20\_年工作总结5**

20xx年是\_十二五\_的开局之年，也是邮政提速发展的重要一年。今年，我局按照省公司和市局的统一安排和部署，认真贯彻落实省、市局工作会议精神，在局新领导班子的正确领导下，坚持\_科学、务实、创新、奋进\_的工作方针，加强队伍建设，强化基础工作，扎实抓好经营，努力提高服务质量，全局各项工作呈现出新的起色、新的面貌，较好地完成了全年各项工作指标。

截止12月底，全局累计完成收入万元，完成年计划的，比去年同期增长,位居全市第二位；成本费用支出累计完成万元，完成年计划的,比去年同期增长；收支差额完成万元，完成年计划的,比去年同期增长。

1、20xx年主要工作情况：

（1）以经营促发展，各项业务保持良好势头。

1、各专业收入完成情况：

邮务类业务：函件完成收入132万元，完成年计划的100%,比去年同期增长;包件完成收入万元，完成年计划,比去年同期增长;报刊完成收入万元，完成年计划的100%,比去年同期增长,零售完成收入万元；集邮收入完成万元，完成年计划的,比去年同期增长;电子商务完成收入万元，完成年计划的100%,比去年同期增长。代理金融业务：累计完成收入万元，完成年计划的,比去年同期增长。其中储蓄累计完成收入万元，完成年计划的,比去年同期增幅;保险累计完成收入万元，完成年计划的,比去年同期增幅。物流分销业务：累计完成收入万元，完成年计划的,比去年同期增长。代理速递业务：累计完成收入万元，完成年计划的。

2、经营工作中的亮点：

（1）\_首季开门红\_显成效，为全年金融业务打下良好基础。金融业务做为全局业务发展的重中之重，在\_首季开门红\_竞赛活动中，取得了历史性突破，储蓄净增额达到1个亿，储蓄余额突破6个亿，保险保费达到1417万元，提前20天完成竞赛指标，其中燕河营支局和潘庄支局分别超出首季保费计划156万元和80万元，特别是潘庄支局注重保险团队建设，组织宣传到位，大部分保费都是由保险业务员揽收，并且于9月13日提前超额完成了全年保费计划指标，为全局做出了表率；下半年紧紧抓住金融业务发展旺季，将储蓄业务做实，加大保险宣传督导力度，截止目前储蓄余额达到62508万元，全年储蓄净增额达到12470万元，保险保费达到万元。

（2）以项目为抓手，将邮务类业务做大做强。上半年，与邮储银行达成邮储银行对帐单寄递业务的协议，实现了多年来对帐单业务\_0\_的突破；制作粮食直补宣传册形成收入万元；数据库商函通过与多家单位走访营销，小批量发寄已初见成效，今年累计完成数据库商函万元，同期比增幅17%。下半年，主要以三大战役为主，由局领导亲自攻关，集邮业务部积极配合，多次与中国人寿保险公司进行洽谈，最后达到制作形象年册460本的协议，超计划指标160本，形成收入万元；报刊大收订工作中，以形象期刊为突破口，抓好报刊市场的营销，由主管领导亲自攻关，与县政府、县医院两家达成协议，定制形象期刊800本；贺卡战役中，主要发挥领导和能人营销作用，根据县域经济实际情况，认真分析市场，挖掘客户，最后确定目标客户，成功开发县委、交警大队、住房公积金管理处、桃\*\*水库景区、学校成绩单五大项目，共形成贺卡收入万元。其中交警罚款单项目形成收入万元、学校成绩单形成收入13万元、桃\*\*水库项目形成收入10万元。

（3）抓住低本高效业务，做出规模。我局一直将邮储短信业务作为一项低本高效的木本型业务来抓。今年来，为了提高短信加办率，我局加大业务督导力度，对于发展较差的支局每天通过电话进行调度，每月定期下到支局进行督导和业务指导，不断提高营业员的业务营销能力，充分发挥窗口营业员\_多说一句话\_，加大宣传和解释力度，使短信业务做大做强，做出规模；同时充分利用激励政策调动窗口人员积极性，将各月营业人员通过发展给自己带来的收益进行公布，使其自觉发展，我要发展，其中城关支局和燕河支局发展较好，在全区排名分别为第六名和第十名。

（二）夯实基础管理，企业运行机制进一步得到优化。

1、加强各项制度的完善，使制度更加严密。从今年开始，实行每周一例会、一周一次调度会、每月一次经营分析会，及时掌握了各项业务发展情况，更好更快地促进了各项业务发展；在欠费管理上，要求各专业每月与财务及时对帐，实现财实相符，帐实相符，强化了责任追究，有效控制用户欠费；规范代办费报账流程，明确专人负责，及时跟踪，确保了代办费的及时发放；劳资部门严格按照市局\_双定\_标准做好人力资源盘活工作，合理组建机构，安排人员，进一步促进了人力盘资源盘活；严格监督检查制度，视检人员严格按照《\*\*县邮政局通信质量、服务质量考核办法》的要求，通过定期、不定期对营业作业和投递场所进行明查暗访，对检查中发现的问题进行定期通报，限期整改，确保落实到位。

2、加强基础设施建设，不断满足用邮需求。为了不断满足用户用邮需求，给广大用户提供良好的用邮环境，全县网点先后进行了装修改造，增设便民设施，如书写台、等候排椅、便民工具箱等，所有支局窗口更换了新终端设备，并在县局和\*\*支局配备叫号排队机各1台，解决了用户排队拥挤的问题，从而增强了窗口服务能力。

3、规范安全管理工作，确保安全生产。安全工作重于泰山。在年初的工作会上，与各支局签定《安全生产责任书》，县局制定了《安全保卫工作管理规定》，并于5月份转发了《\*\*市邮政局关于进一步做好紧急情况重大事件报告工作的通知》，将各类安全责任制度层层分解到各部门，各

基层，严格执行责任制考核办法，做到了责任分明。按照省市局相关文件要求，我局对全县各金融网点进行安全管理防范自查，组织职工收看安全教育材料，对职工进行防抢和消防演练。11月份配合银监会、公安局联合检查组对各网点进行综合检查，对检查中发现的问题进行梳理，已向市局形成报告，要求给予解决，确保安全防范工作无漏洞。

（三）注重职工队伍建设，企业综合能力得到提高。

今年来，我局继续以促进企业发展为目标，将职工队伍

的思想和精神集中到加快发展上来，切实调动职工队伍的积极性与创造性，增强职工参与市场竞争的信心与决心；加强职工队伍培训，严格按照市局要求，组织全体职工进行网上远程教育学习，学习率达到100%，使职工的综合素质得到提高；多次聘请保险公司专业讲师对保险营销队伍进行培训，不但使保险业务员对保险业务有了更多的了解，而且使他们的营销技巧得到提高；县局制定了《\*\*县邮政局营销人员管理考核办法（试行）》，实行营销业绩与奖金挂钩考核，在营销队伍中形成赶、学、比、超的氛围，有效推动了各项业务发展，专业部门龙头作用得到发挥，同时还制定了《非营销人员营销业绩考核办法》，充分调动职工积极性，最大限度地发挥能人营销的潜能。

（四）推进精神文明建设，企业凝聚力得到加强。

认真贯彻落实县委、县政府文件精神，在全局开展\_推进学习型党组织建设、深入开展创先争优\_活动，组织党员干部观看建党90周年献礼巨作《建党伟业》，强化了党员干部的党性意识和模范意识，增强了带领职工完成各项工作的责任感；通过在全县营业员和投递员中开展双十佳活动和在窗口开展为民服务创先争优活动，提高了营投人员的服务质量和服务水平；积极参与县委、县政府精神文明创建工作，今年为刘田各庄镇徐家山村援助1万元，为文明生态村的创建贡献微薄之力；今年，我局被评为AAA级劳动关系和谐企业、市级文明单位、在全县同行业的21个单位中被评为民主评议优秀单位。

今年来，我局在取得成绩的同时，也存在着一定的差距与不足，主要表现在：一是业务发展不平衡。支局与支局之间，业务发展情况相差较大；专业与专业之间，收入完成进度情况相差较大。二是工作中存在畏难情绪。在工作面前讲条件，讲困难，讲客观，不善于查找自身原因。三是市场开发力度不够。在专业发展和营销体系建设中，缺乏开拓创新的精神和不断钻研的韧劲。四是中层干部责任意识和执行能力不强。部分中层干部对所负责的工作掌握不透彻，存在模糊不清的现象，办事效率不高。

二、20xx年工作安排：

20xx年，我局要全面贯彻落实省公司、市局工作会议精神，以市局工作发展思路为指导，以企业经济效益为中心，以科学发展为第一要务，把握市场机遇，壮大业务规模，实现各项业务健康快速发展，确保20xx年各项工作任务的全面完成。

一、突出效益，创新模式，推进各项业务量并重快速发展。

1、代理金融业务：20xx年要将金融业务作为企业现金流的基础来源和优化结构的重中之重紧紧抓在手里。坚定信心做大储蓄余额规模，积极优化定活结构，提高保险和理财业务收益，提高保险和理财业务收益，推进代理金融业务快速做大做强。一是以收入结算方式调整为契机，继续调整业务结构，加大业务宣传力度，做\*\*额规模，确保储蓄净增额稳步发展；二是抓好项目及全员营销竞赛活动，扩大储蓄余额规模增长；三是通过代发代扣业务提高活期比例，同时通过效益不高的代发采取账户留有固定余额的方式来沉淀资金；四是加快代理保险业务发展。以农村为重点，在收益高以及期缴险种上加大营销力度，提升收益率；以各类竞赛、保险业务员特训营、保险阐述会为抓手，加大保险业务开发力度，制定合理有效的奖励政策，充分调动保险业务员发展业务的积极性，全力抓好保险业务；五是协调发展理财业务。要丰富理财产品，加大培训力度，加强业务督导通报，以电子银行、国债、基金等理财产品突破，实现理财业务较大发展。

2、邮务类业务：

函件业务：要进一步转变观念，提高认识，将函件业务做大做强，重点做好以下工作：一是重点推进数据库商函业务。要利用好准确率98%的基础地址库和准确率95%的本地精品库，加强数据库分析和营销策划，在数据库商函发展上取得突破。二是要以投递质量为支撑，以银企账单妥投率100%标准，丰富账单种类，拓展账单搭载广告、发票、消费券等功能，做大账单业务规模。三是要结合地域特点进一步做好中邮广告业务的揽收，以节假日、楼盘销售等为重点，做大邮送广告品牌；四是要提\*\*资封片卡项目运作水平。在稳定现有存量的基础上，不断挖掘增量；创新和复制项目和营销方法，活跃贺卡文化氛围，实现贺卡可持续发展。

包件类业务：为了拉动包件业务收入增长，要继续对全县各中小企业进行走访，加大攻关力度，做好解释宣传工作，使其对包件业务有更深的了解，进行上门揽收服务，提升邮政服务品牌，以此加大包件业务寄递量；继续加大窗口营业员宣传力度，增加窗口寄递量。

**邮攻20\_年工作总结6**

时间飞逝，回顾20\_\_年的工作情况，作为单位出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、现金业务

本人严格按照财务人员的相关制度和条例，实现现金管理，现金收付，凭证的审核以及现金日记帐登记等业务谨慎细致不出差错，能够确保做到现金的收支准确无误，认真复核会计主管审核的原始凭证数量，金额计算与金额是否一致，逐笔登记现金日记帐，保证了现金工作的准确性，及时性。

二、银行业务

日常与银行相关部门联系紧密，根据单位需要正确开具支票转账进账，提取现金备用，井然有序地完成了职工日常报销。在平日与银行接触的工作中，我认真复核所要求开具的银行结算凭证的台头，帐号，用途是否一致，认真填写银行结算凭证，保证金额填写准确，认真审查收款结算凭证的真伪性，及时掌握银行存款余额情况，逐笔序时认真登记所有帐户的银行存款日记帐，每月按帐号与银行对帐，落实并督促未达帐项及时入帐。

三、其他工作

从质和量上完成了领导交办的各项临时性工作。维护并保持了与各银行之间的良好合作关系，认真处理好与其他单位财务人员的合作关系，另外，对于本职工作，严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。及时回收整理各项回单、收据，及时将现金存入银行，从无坐支现金。根据会计提供的依据，及时发放员工报销和其它应发放的经费。在工作中坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、审核人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

在新的一年里，我还需要在工作上更加积极主动，态度上更加认真负责;工作虽然平凡但不能平庸。我今后要更加严格地要求自己，积级参加公司的各项活动和学习，从去年的工作中认真吸取经验，缩小在业务上的差距，不断提高自己的业务素质，让自己今后的工作更加严谨有序，让自己以更踏实的态度为公司的发展作出自己的努力!我相信我们的公司明天会更好!

**邮攻20\_年工作总结7**

转眼间又将跨过一个年度，20\_\_年也在我们的期待中姗姗而来。我在20\_\_年进入这个大家庭，到现在也有整整一年多，在这一年多的时间里学到了在很多，也慢慢学会怎样将理论知识运用到实际操作中，真正做到学以致用;当然也学到在工作中怎样和人相处、交流。一年来，我基本上完成了自己的本职工作，履行了出纳岗位职责。回顾这一年来的工作，在领导和同事的帮助下，我在业务素质和工作能力得到进一步的提高，现工作总结如下： 首先，回顾上半年，主要负责办理货币资金和各种票据的收入，保证自己经手的货币资金和票据的安全与完整，如何填制和录入凭证，以及如何进行帐务处理，装订和打印凭证等问题。通过在实践中指导，业务技能得到了很快的提升和锻炼，工作水平得以迅速的提高。 其次，由于财务中心岗位变动，下半年主要负责报销和付款单的审核，材料出入库的审核以及编制材料凭证和领导交代的其他一些事情。虽然在这之前没有接触过，报销审核的又很繁琐，一开始处理的时候，真是担心自己做的不好，但在同事的帮助下，渐渐的上手了，我相信我会更加努力在每一日的工作中严格按照财务制度的要求，办理费用报销。而相对于审核材料的出入库，最重要的就是细心，严谨。

最后，做好出纳工作首先要热爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德。出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制;也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。对一切报销都按照制度来处理。

我知道自己仍有不少不足之处，在新的一年里我必须在工作中学习和努力提高业务技能，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作，为公司和全体职工服务，和公司和全体员工一起共同发展!在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢!

**邮攻20\_年工作总结8**

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、个人消费贷的款、个人住房贷的款、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、完善自已，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xx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、克已之短，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！”

**邮攻20\_年工作总结9**

在局领导和上级主管领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将20xx工作总结如下：

一、思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，拥护\_的正确领导，遵守局里的各项规章制度，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟;工作上，本人能忠于职守，严于律已，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守局里的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。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，更好地完成工作要求。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,不断掌握和提高了金融知识，有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得的成绩

1、热爱本职工作，进一步提高了工作水平“做好一份工作，首先要爱这份工作”。从事柜员工作以来，我从陌生到熟悉，慢慢的喜欢自己的这项工作，在工作中，爱岗敬业，有效利用工作时间，以高度的责任感和事业心去工作，认真遵守好我行的每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语，深入挖掘客户，理解客户需

求，为每一位客户认真登记工作日志，细心做好拜访记录，及时记载客户意见和建议，以此不断丰富自我，提高自己，为客户提供全面化、个性化服务。

2、学习专业知识，进一步提高了专业水平作为基层服务人员，我们直接面对客户，我们的专业技能和知识水平直接关系到客户的满意度，理论知识的学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。在工作中，除了自觉参加单位组织的集中学习外，我克服自身惰性，坚持个人自学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，并能够坚持积极主动的学习专业知识，虚心学习向领导和同事请教，在实践中摸索、总结，进一步熟悉工作流程，不断提高自身的工作能力，在具体的工作中，慢慢的形成了清晰的工作思路，确保了工作的顺利完成。

3、规范服务用语，进一步提高了服务水平我深刻理解到自己的一言一语代表着邮储银行的形象，所以在日常的工作中，我时刻以更高的要求规范自己，认真遵守规范化服务要求，坚持微笑服务，做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，为客户营造亲切和谐的服务氛围。正确认真的对待每一项工作，全身心的投入到工作之中，热心为大家服务，从小事学起，从点滴做起，不断提高自身的服务水平，做到面带微笑，语气平和，语调轻松，用词规范，为客户提供规范、优质的理财服务。

三、存在的主要问题：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，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，现将20xx年工作计划如下：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对金融业务的熟悉，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，作为一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样才能在工作中得心应手，高效的完成工作任务。

20xx年已经过去，我满怀信心的迎来了20xx年的到来。我相信在新的一年在各级领导有序的管理下，在同事们共同努力下我们会取得更辉煌的成绩。而我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”，在未来前进的道路上，我将凭着自己对邮政事业的激情和热情，为我热爱的邮局继续奉献我的热血、智慧和青春。

**邮攻20\_年工作总结10**

5月19日，我被调入人民路邮政储蓄，人民路邮政储蓄所是新建的作为省级示范窗口的网点。

人民路邮政储蓄所原名王褚邮政所，位于焦作市王褚乡，当时的网点东邻焦作市最大的建材市场，南靠商户聚集的果品批发市场，北部商铺饭店林立，所在街道又是一片大的居民区，地理位置的优越给王褚储蓄所的业务发展带来了便利，不仅余额增长稳定，商易通、保险、理财等业务的发展也位居市区各个网点前列，截至4月底，该网点的余额已经达到了3100万元，累计净增万元。

为了配合南水北调工程的开展，我局领导经过仔细研究，最终在现在的人民路中段选址建设了新的网点，并于5月10日正式将原来的王褚储蓄搬至现人民路储蓄网点，正式对外营业。三个月以来，我们历经了人民路邮政储蓄所的坎坷和成长，取得了一些小小的成绩，但同时给我们更多的是工作上的一些感触。

首先，在这里我要向各位诉诉苦：

自从王褚储蓄所搬迁以来，我们面临的状况可以说是极为严峻。

1.余额直线下降，5月19日我们调入人民路储蓄时，余额较原来王储原址时下降了万元，与二季度的形象进度相差了649万元，6月末，二季度余额下降到了2821万元，活期累计下降万元，在市区各网点中排名倒数第一。

2.由于搬迁，大客户不断流失，原来的商易通客户也大多被挖走，很多储户也因为距离太远而选择了其他银行，新网点周边的用户又大都不知道这儿有个邮政储蓄网点。开业初期，来办理业务的客户稀稀落落，甚至在5月底代发工资时段，当别的网点门庭若市，用户排队排到了马路边时，我们所只有零星的几位用户。为此，我们所的营业员们主动放弃休息时间，拿着业务宣传册走社区，访商户，走街串巷的宣传人民路邮政储蓄所，发现员工多的单位，积极宣传代发工资；遇到转账频繁的商户，主动介绍商易通，碰上想攒钱的用户，推荐适合的保险和定期存款……

6、7月的天气，人不动都会出一身的汗，而我们却顶着炎炎烈日，手里拿着小册子，将周边的小区、单位、商户挨家挨户的走了一遍。

3.同行业竞争随处皆是。我们知道，人民路中段这一区银行林立，仅人民路储蓄所周围就有建行、商行、工行等各大银行，行业间的竞争可见一斑。对此，我们积极宣传邮政储蓄各项业务的优惠政策，努力提高服务，对没一个用户保持微笑，热心的为用户办理业务，耐心细心的向用户做各项解释、宣传工作。早7点到晚7点，我们的营业元全天坚守着自己的岗位，不能单人临柜，中午就叫来外卖，三口两口的吃完赶快坐下顶台，我们的营业员就是这样坚守着自己的岗位，同心协力的发展业务。

第二，要为我们局领导的英明决策叫叫好：

作为对抗赛期间表现出色的班组，人民路邮政储蓄所能有今天的成绩，是和局领导的关心和指导分不开的。

首先体现在选址上，人民路邮政储蓄位于宏业商务大楼一楼，四周有碧海云天小区、税苑小区、景苑小区等诸多居民区。又毗邻市政府，山阳区政府、教育局、地税、国税局等政府机关，东部有焦作师专、焦作大学校区以及钢材市场，西部有丹尼斯、山阳商城等商业区，在加上交通便利，居民生活水平总体较高，人民路邮政储蓄的业务发展有较大的前景。

其次，局领导积极关心网点硬件设施的配备，在为客户提供良好的服务环境的同时，也体现了对员工的人性化关爱，为员工提供了优越的工作环境。

最重要的是局领导经常亲临网点视察、慰问，对我们所的业务发展情况，硬件设施配备情况等适时的关心了解，极大的提高了我们员工的工作积极性。

第三，要向各位领导报报喜；

截止7月31日，人民路邮政储蓄余额较5月19日我们调入以来累计净增万元，提前两个月超额完成计划，完成了对抗赛计划数的300%，累计余额达到了3334万元，其中定期累计净增万元，仅搬迁以来就净增了万元，保险完成60余万元，完成计划的。

除了业务发展上的成绩，我们所营业员的良好服务也受到了广大用户的一致好评。除了日常的办理业务外，把用户当亲人是我们所员工的一条准则，处处为客户的利益着想，事事为客户的需求服务，并建立了详细的客户档案，熟悉客户的业务办理需求，让来人民路储蓄办理业务的用户真正找到回家的感觉，找到是在和亲人相处的感觉。优质的服务可以让我们的营业员成为客户口中可爱的小姑娘，也是客户可以信赖的亲人。

最后，不忘记再给我们自己鼓鼓劲

虽然，在本次的网点对抗赛中，我们人民路邮政储蓄取得了一些成绩，并使我有幸怀着自豪的心情站在了这里，但是我们不会因此而满足，业务的发展不进则退，我们会以此次成绩为起点，以领导的期望和关心为动力，积极配合局里的工作部署，积极完成各项计划，并且继续发扬我们邮政人比、拼、赶、超的精神，努力吸收借鉴先进者的经验，积极想办法、某策略，为我们所业务发展更上一个台阶二努力，也为焦作邮政的发展添砖加瓦。

希望各位领导多提意见，对我们的工作多多批评、指导。

谢谢！

**邮攻20\_年工作总结11**

随着公司改革和同志们的帮助逐渐成长，在风雨里的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。

每一个客户轻声的谢谢就是最大的理解，至今还记得一位太婆拉着我的说：孩子，歇会。

在以往的工作中：

>一：服从。

认认真真完成领导交给的每一项任务，对的服从，不对的坚决服从。

逐渐从一个投递员向一个速递业务员转变，把每个客户当朋友，客户的电话就是冲锋号，第一时间赶到客户面前做好揽投。

年月公司成立建华路揽投站，是一个前进的转折点也是最辛苦的时间，每天中午一碗窝子面马上投递决不耽误客户一秒一分，只为客户寄出的是情中国邮政全心全速理念。

我服从了也更加懂得服从的意义和重要性。

在入职的年时间里不停的在变动工作环境地点，有时候真的很不理解但还是坚定不渝的完成本职工作。

我知道领导这样安排肯定有领导的理由，在未来的工作中也会更加的服从调动。

>二：营销。

第一届诸葛亮文化节年举办，在投递过程中找到当时主管教授顺利拿下份寄往香港和韩国的邀请函业务实现收入元。

同期也谈下了襄樊大学校企委培班份通知书业务实现收入元。

客户不论大小只要使用就全心服务，陆续和襄樊清永鑫贸易有限公司、襄樊赢都实业有限公司、范文襄樊银基棉花公司、襄樊市国税局、襄樊市烟草营销中心、双汇集团襄樊分公司、国景办公等多家单位建立长期合作关系。

在公司大刀阔斧的改革洪流中，按照公司大力开发金融业合作业务的方针，尽量满足客户需求的基础上先后与华夏银行襄阳分行、建行铁路支行、长江证劵等建立标准件合作业务。

>三：团队。

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，全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，我在这个团队里是个兵同样也是个骄傲的兵。

**邮攻20\_年工作总结12**

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，邮政储蓄年终工作总结。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182。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”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。为了充分做好这顶工作，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\*\*\*\*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\*\*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、\*\*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空破。

**邮攻20\_年工作总结13**

我支行根据省市分行“优质服务年”活动的要求，为推动创建活动的全面深入开展，促进我行文明优质服务水平的不断提高，201\_年，我们以改善金融服务为切入点，在所辖三个网点集中开展了“优质服务年”活动。下面将活动的开展情况总结如下：

>一、加强领导，广泛动员

为加强对“金融优质服务年”活动的领导，市行成立了以行长为组长的“金融优质服务年”活动领导小组，成员由工会、行长办、综合管理部、会计核算部、综合业务部、信贷业务部的有关人员组成，并下设办公室。领导小组办公室结合我行实际，认真研究制定了开展“金融优质服务年”活动的具体实施方案。

为了深入扎实地开展好这项活动，元月12日晚，我支行召开了全行“金融优质服务年”活动动员大会，党支部书记、行长廖文新同志作了重要动员讲话，对活动的开展进行了全面部署和安排。会议阐明了开展“诚信金融”创建活动和“金融优质服务年”活动的重要意义。指出了我行文明优质服务工作中存在的突出问题，提出了开展“金融服务优质年”活动的具体措施及具体要求。

>二、思想重视，提高认识

我行组织广大员工认真学习了人行开展创建活动的有关精神和要求，要求全辖三个网点把文明优质服务工作当成“一把手”工程、“生命”工程来抓，充分认识到做好文明优质服务工作的长期性、重要性，切实增强主动性和紧迫感，以赶超同业一流为目标，把不断提高我行行业信誉和服务水平作为一个长期性的任务常抓不懈，切实做到服务工作和业务工作一起布置、一起检查、一样要求、一样考核，认真抓好落实。

领导干部以身作则，带头查服务，找问题，究原因，定措施，促整改，以自己良好的作风和优秀的品质影响带动员工，使员工增强自觉服务意识和紧迫感，真正起到了以服务树形象、以服务创效益、以服务促发展的目的。

>三、措施得力，狠抓落实

为使创建活动真正转化为每位员工的实际行动，努力为客户提供优质高效的金融服务，

一是积极做好舆论宣传工作，在每个网点都悬挂宣传横幅，组织员工上街进行了大规模的宣传，并充分利用宣传栏、黑板报大造声势。

二是在督促检查、严格奖惩、狠抓落实上下功夫，做到落实落实再落实，形成行领导亲自抓，职能部门经常抓，基层行、处重点抓，社会人士监督抓的四维体系。

三是狠抓了“以人为本”的职业道德教育和遵章守纪依法合规经营等方面的教育，重点抓好对《邮储银行员工行为守则》、《邮储银行柜台服务规范》、《邮储银行柜台文明优质服务奖惩暂行规定》等制度的全面落实。

四是从大处着眼，从小处入手，全方位、立体化地进行监督检查。每季度，市分行渠道部的专家组对我行的文明优质服务情况进行了暗访，同时，由市行有关领导带队，组织工会、行长办公室、计划财会、风险、渠道科技等部门共十余人的检查小组，按照各自分管的职责，对全市所有网点文明优质服务的软硬件环境进行了拉网式的大检查，做到了边查边改，立查立纠，并加大考核力度，迅速有效地提升了我行的服务水平。

银行服务工作总结各网点针对各自存在的问题进行了认真总结，对照总行《柜台服务规范》逐项逐条对照找差距，按照我行文明优质服务三年规划的目标要求认真抓好文明优质服务硬件建设，加强一线柜台员工的业务技能培训和《柜台服务规范》的知识学习，加强制度建设，严格考核。各单位将文明优质服务与考核挂钩，对这次检查存在的问题责任落实到人，严格兑现奖惩。

>四、公平竞争，维护中行社会形象

公平竞争是银行业遵守的基本职业道德。在与同业的竞争中，坚持“客户自愿”的原则，不贬低竞争对手，不采取不正当竞争手段，依照国家有关法律法规开展业务，不断改进服务态度，优化服务手段，创新业务品种，提高工作质效。

>五、下一步的工作措施

(一)大力开展岗位练兵活动。

要认真组织，大力开展岗位练兵、业务技术达标和各类技能比赛，鼓励员工学业务、练技能，树立忧患意识，提高竞争能力，在保持我行优势项目水平的基础上，努力创造更好成绩。要搞好岗位培训，推动岗位轮换工作的开展，培养高素质业务人才，努力为社会、为客户提供优质服务。

(二)进一步搞好“柜员”评定工作。

推出“柜员”，实现服务是我行发挥比较竞争优势，提高服务质量的一项重要举措和形象宣传。要发挥柜员的榜样作用，带动一线柜台人员学业务，练技能，争当柜员。要注意培养柜员，同时对达不到标准的柜员要坚决取消其柜员资格。

(三)进一步落实规范化服务。

标准化、规范化服务是我行树立良好整体形象，发挥整体竞争力不可或缺的重要方面，要充分发挥文明优质服务检查督导职能，积极协调配合有关部门，抓好规范化和标准化建设，重点抓好“十统一”的推广工作。

(四)继续加大服务检查力度和考核力度。

我行已确定将服务检查工作作为一项制度，实行明查与暗访相结合，长期坚持抓紧抓好，不留死角，不走过场。要坚持月检查制度、通报制度、服务工作点评制度、奖惩制度、考核制度等，做到规范员工服务行为有规章可循，有制度可依。要认真学习同业的好经验和兄弟行的好做法，推动服务质效的不断提高。实行综合考核办法，将文明优质服务工作作为一项重要指标，加大其考核权重，将文明优质服务工作放到应有的重要位置。活动结束时，对排名前3位的员工进行表彰，对排名后3位的员工进行经济处罚。同时在辖内每个季度评选一个“优质服务先进集体”，对在活动中有突出成绩的个人，授予“优质服务明星”荣誉称号。

(五)实施切实有效的社会监督体制。

要面向社会，广开监督渠道。通过开展形式多样、内容丰富的“百日优质服务竞赛”、“行业行风万人评”、“青年文明号”、“巾帼文明示范岗”等争先创优活动，强化社会监督力量，对内形成比学赶帮超的核心竞争力和奋发向上的企业文化氛围，对外树立邮储银行诚实守信的良好服务形象，创造效应。做到“六个一样”，即：工作忙闲一样耐心，钱多钱少一样欢迎，零币整币一样受理，烂币脏币一样收储，生人熟人一样对待，存款取款一样热情。

(六)正确处理文明优质服务与依法合规经营的关系。

要坚持诚信经营，发扬金融“三铁”精神，严格按规定开展代收代付及其它中间业务，严禁期诈客户的行为。要加强存款管理，杜绝不正当竞争。要规范信贷行为，严格执行国家信贷政策，严格按照《贷款通则》等规定发放贷款。要规范结算秩序，严肃结算纪律，保证结算渠道畅通高效。要完善现金服务，解决好当前群众反映强烈的零币兑换服务问题，做好损伤票据管理及人民币反假工作。

**邮攻20\_年工作总结14**

这一个月在xx邮政，我的主要工作就是进一步深入了解基层营销体系的运作，并协助客户部主任做一些后台的工作。有效地开发、维护和运转营销体系信息网络，对公司的超常规发展无疑是一项十分重要而又紧迫的工作。为此，市场部多次召开会议就如何完成公司的年度目标进行认真的讨论，充分挖掘每一名员工对工作的饱满热情和主观能动性，最大程度的发挥他们的聪明才智，并对部门内人员工作职责作了更加明确的分工。

为切实加强营销队伍建设和人员培训，遵循能者上、庸者下的科学化用人模式。一是要求所有职员具有良好的职业形象；二是要求职员具有足够的行业知识和产品知识；三是要求所有职员具有良好的语言表达能力和沟通能力，；四是提高团队工作整体执行力和创造力，通过理论与实际操作相结合，全面提升全体员工的工作积极性和主观能动性，把市场营销建设成一个有活力、有执行力和战斗力的团队。利用空余时间多做专题培训，让员工们了解产品的具体情况，掌握相关产品的新知识动向，练好基本功，为今后的工作打好基础。让每个人感受到自己就是这个集体不可或缺的一份子，从内心热爱这份工作。

同时，xx片区分公司也举行了营销员职业技能竞赛。职业技能竞赛的开展也暴露出来目前营销队伍存在的一些问题。第一，营销队伍年龄结构偏大，这样的年龄结构导致她们很难学习和适应新的业务发展，比如惠民优选、中邮阅读等手机APP，她们学会操作流程有难度，客户问到一些稍细节的问题很难解答，在一定程度上阻碍了新业务的发展。第二，营销员普遍业务素质不高，公司普遍缺乏专业型人才，这导致很多业务与项目难以很好持续开展，往往半途而废。

与合作单位客户的衔接洽谈是一项纷繁复杂而又十分重要的工作。它既是众多现实和潜在的客户了解本公司的重要窗口，又是公司展示自己外在形象和综合实力的平台。对公司业务的接洽起至关重要的润滑剂作用，有时甚至直接决定着业务的成败。在与客户的对接工作中，首先要在思想上对该项工作十分重视，能以热情和真诚为原则来对待每一个客户。其次，以毫无怨言地奉献自己的休息时刻和毫无保留地付出自己的辛勤努力为必要前提，并善始善终，一如既往，持之以恒。使这项工作既能得到公司与领导的充分肯定，又能得到客户的良好评价。

其次，对营销产品的选择与筛选也是至关重要的，要因地制宜，灵活应对。根据对在谈项目周边区域竞品项目的长期市场跟踪及调研，依据同区域、同期入市、产品类型相同或相近的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争产品与项目进行客观分析对照。目的在于透过各个项目的优劣势比较分析，学习及借鉴竞争对手成功点及营销策略并为我所用，并将优劣势应用于营销说辞及推广策略改善工作中，对项目的衔接与洽谈起到实际促进作用。不但完成了本部门的研究工作职责，也对其他部门起到了配合和促进作用。

**邮攻20\_年工作总结15**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

一、20xx年3月州局召开全州物流工作现场会后、局领导高度重视此项业务、并多次召开专题会就如何来开展物流业务进行研究、随后x局长亲自带队深入到各乡镇及村社进行调研、宣传业务、动员社会各界人士加盟邮政服务三农连锁网点，但当初大家都对这新产品、新业务报有怀疑、不愿加盟，后来经局办公会总结经验后制定出一些行之有效的激励政策。

1、找内部职工及亲属建网点、以点带面。

2、免费做中国邮政服务三农网点店面招牌。

3、先期铺货、送货上门、售货付款。

4、保证一乡镇一个店、城乡一个价格。

1、资金不足使网点供货跟不上。

2、没有车辆运输使货源跟不上。

3、人员不足使管理、库管、财务管理等跟不上。

4、管理人员及网点经销商都半路出家、缺少农技知识、无证经营。

为了更好地开展物流业务，我局严格按照州局的安排和部暑、在局长的正确领导下、物流管理员扎实工作、找准切入点、不断开拓市场，依靠当地政府的支持，xx年10月在农科局的支持下、召集了各网点人员通过培训考试取得了农药和种子的经营许可证，并且根据农资市场品种多样、竟争激烈,利润大众化的规律、我们进货选择了市场上没有的、价格好操控的、质量保证的产品，那样既保证了质量安全问题也保证了利润的空间，08年将重点对退耕还林市场进行营销，目前xx乡也经确定使用我们的硫酸钾型肥料。

二、今后工作中我们继续面临的问题：

1、周转资金问题

xx年我局在资金非常紧张的情况下借出万元做周转，年底也经全额归还、08年无周转资金。

2、欠缺运输车辆、严重影响农资配送业务。

3、供货不及时、中间环节不通畅。

4、处理流程复杂化、经营产品种类太单一。

5、宣传力度不够到位、管理人员还需曾加。

以上汇报希望得到各位领导和各位同仁的批评和指导、我们将认真学习各兄弟县市的先进经验、在工作中进一步探索和发展、力求把这一项工作开展得更好，谢谢！

20xx年3月26日

**邮攻20\_年工作总结16**

一年来，本人在单位领导和同志们的帮助下，立足本职岗位，工作上勤勤恳恳、任劳任怨，作风上艰苦朴素、务真求实，能及时地又尽心尽力地完成各级领导安排的任务。主要情况汇报如下:

1、我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行邮政支局的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务、持久服务”理念鞭策、完善自己。“想客户之所求、急客户之所需、排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。做到操作标准，服务规范，用语礼貌，举止得体，给客户留下良好的印象。

2、围绕邮政局的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。按时上、下班，从不迟到早退一分钟，克服种种困难，不因私请假一天，工作从不推萎;对待顾客一视同仁，态度热情;与同事同心协力，为邮政储蓄再创新高努力奋斗。

3、能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，为实现邮政文明服务窗口尽一份微薄之力。

4、随着邮政事业的发展和业务的拓展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为支局的邮政事业作自己应有的贡献。

**邮攻20\_年工作总结17**

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、完善自已，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、克已之短，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!”

**邮攻20\_年工作总结18**

20xx年投递局部在周书记的带领和全体团员的支持下蓬勃发展，在如此的集体中我深感荣幸。—投递部轮替轮一，我感到身上的重任，我时刻以严格要求自己，力争做一名合格的投递员。我以无比的热情投入到各项工作，积极配合领导工作，并带动身边的新手同事争做岗位能手，深创青年文明号活动。参加投递工作至今，我多次被评为投递员。这些来之不易的荣誉，都时刻激励着我更加努力要求自己，争取更出色的成绩。

作为一名班组邮政人员，在思想上我丝毫不放松，为保证班组各项工作的顺利，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、同事的帮助中，我在自己的工作岗位上勤勤恳恳，用自己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。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。集体的事抢着做，带动其他同事争做岗位能手。

年底报刊收订活动中我积极配合班组进行报刊揽收，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，决心在新的一年中，继续努力，继续发奋，做一个合格的邮政投递员。

**邮攻20\_年工作总结19**

回顾20xx年在局领导和上级主管领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

>一、思想上，积极参加政治学习

关心国家大事，拥护以党的正确领导，遵守局里的各项规章制度，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。

工作上，本人能忠于职守，严于律已，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。

>二、今年取得成绩：

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。

>三、存在的主要问题：

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。

>四、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。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对邮政事业的激情和热情，为我热爱的邮局继续奉献我的热血、智慧和青春。

**邮攻20\_年工作总结20**

5月19日，我被调入人民路邮政储蓄，人民路邮政储蓄所是新建的作为省级示范窗口的网点。

人民路邮政储蓄所原名王褚邮政所，位于焦作市王褚乡，当时的网点东邻焦作市最大的建材市场，南靠商户聚集的果品批发市场，北部商铺饭店林立，所在街道又是一片大的居民区，地理位置的优越给王褚储蓄所的业务发展带来了便利，不仅余额增长稳定，商易通、保险、理财等业务的发展也位居市区各个网点前列，截至4月底，该网点的余额已经达到了3100万元，累计净增602。79万元。

为了配合南水北调工程的开展，我局领导经过仔细研究，最终在现在的人民路中段选址建设了新的网点，并于5月10日正式将原来的王褚储蓄搬至现人民路储蓄网点，正式对外营业。三个月以来，我们历经了人民路邮政储蓄所的坎坷和成长，取得了一些小小的成绩，但同时给我们更多的是工作上的一些感触。

首先，在这里我要向各位诉诉苦：

自从王褚储蓄所搬迁以来，我们面临的状况可以说是极为严峻。

1。余额直线下降，5月19日我们调入人民路储蓄时，余额较原来王储原址时下降了349。06万元，与二季度的形象进度相差了649万元，6月末，二季度余额下降到了2821万元，活期累计下降455。24万元，在市区各网点中排名倒数第一。

2。由于搬迁，大客户不断流失，原来的商易通客户也大多被挖走，很

多储户也因为距离太远而选择了其他银行，新网点周边的用户又大都不知道这儿有个邮政储蓄网点。开业初期，来办理业务的客户稀稀落落，甚至在5月底代发工资时段，当别的网点门庭若市，用户排队排到了马路边时，我们所只有零星的几位用户。为此，我们所的营业员们主动放弃休息时间，拿着业务宣传册走社区，访商户，走街串巷的宣传人民路邮政储蓄所，发现员工多的单位，积极宣传代发工资；遇到转账频繁的商户，主动介绍商易通，碰上想攒钱的用户，推荐适合的保险和定期存款……6、7月的天气，人不动都会出一身的汗，而我们却顶着炎炎烈日，手里拿着小册子，将周边的小区、单位、商户挨家挨户的走了一遍。

3。同行业竞争随处皆是。我们知道，人民路中段这一区银行林立，仅人民路储蓄所周围就有建行、商行、工行等各大银行，行业间的竞争可见一斑。对此，我们积极宣传邮政储蓄各项业务的优惠政策，努力提高服务，对没一个用户保持微笑，热心的为用户办理业务，耐心细心的向用户做各项解释、宣传工作。早7点到晚7点，我们的营业元全天坚守着自己的岗位，不能单人临柜，中午就叫来外卖，三口两口的吃完赶快坐下顶台，我们的营业员就是这样坚守着自己的岗位，同心协力的发展业务。

第二，要为我们局领导的英明决策叫叫好：作为对抗赛期间表现出色的班组，人民路邮政储蓄所能有今天的成绩，是和局领导的关心和指导分不开的。

首先体现在选址上，人民路邮政储蓄位于宏业商务大楼一楼，四周有邮政储蓄银行考试真题碧海云天小区、税苑小区、景苑小区等诸多居民区。又毗邻市政府，山阳区政府、教育局、地税、国税局等政府机关，东部有焦作师专、焦作大学校区以及钢材市场，西部有丹尼斯、山阳商城等商业区，在加上交通便利，居民生活水平总体较高，人民路邮政储蓄的业务发展有较大的前景。

其次，局领导积极关心网点硬件设施的配备，在为客户提供良好的服务环境的同时，也体现了对员工的人性化关爱，为员工提供了优越的工作环境。

最重要的是局领导经常亲临网点视察、慰问，对我们所的业务发展情况，硬件设施配备情况等适时的关心了解，极大的提高了我们员工的工作积极性。

第三，要向各位领导报报喜；

截止7月31日，人民路邮政储蓄余额较5月19日我们调入以来累计净增513。02万元，提前两个月超额完成计划，完成了对抗赛计划数的300%，累计余额达到了3334万元，其中定期累计净增860。2万元，仅搬迁以来就净增了262。79万元，保险完成60余万元，完成计划的8\_%。

除了业务发展上的成绩，我们所营业员的良好服务也受到了广大用户的一致好评。除了日常的办理业务外，把用户当亲人是我们所员工的一条准则，处处为客户的利益着想，事事为客户的需求服务，并建立了详细的客户档案，熟悉客户的业务办理需求，让来人民路储蓄办理业务的用户真正找到回家的感觉，找到是在和亲人相处的感觉。优质的服务可以让我们的营业员成为客户口中可爱的小姑娘，也是客户可以信赖的亲人。

最后，不忘记再给我们自己鼓鼓劲虽然，在本次的网点对抗赛中，我们人民路邮政储蓄取得了一些成绩，并使我有幸怀着自豪的心情站在了这里，但是我们不会因此而满足，业务的发展不进则退，我们会以此次成绩为起点，以领导的期望和关心为动力，积极配合局里的工作部署，积极完成各项计划，并且继续发扬我们邮政人比、拼、赶、超的精神，努力吸收借鉴先进者的经验，积极想办法、某策略，为我们所业务发展更上一个台阶二努力，也为焦作邮政的发展添砖加瓦。

希望各位领导多提意见，对我们的工作多多批评、指导。谢谢！

**邮攻20\_年工作总结21**

时光如锉，细磨无声。进入邮政分公司工作也已经有一年多的时间了，在这一段时间的工作中有匆忙、有懊恼、也有成长和收获。在单位领导的培养和教导下、在同事的帮助和指导下，当然还有自身的不断努力和学习下，无论是思想、工作还是学习中，我都取得了长足的进步和巨大的收获。这一年多的时间，我获益良多。

>一、初步接触储蓄网点

20xx年9月初，为了能够使我们快速的了解邮政的业务，局领导安排我到xx所去学习。

第一次在xx所主要是大概的学习各项操作。从点钞、加打凭条到上机操作以及扎帐结账，只是跟着营业员们简单的`学习了各项步骤，能够知道各项流程的操作，偶尔上机实习一下，但是没有具体实践的操作。只是明白了解了操作流程，并不代表就可以当好一名储蓄营业员。熟悉操作只能够表明你可以办理业务，但是想要在储蓄岗位干好，需要的不仅仅是操作，还必须要能发展各项业务，这就要熟练的掌握各项业务的话术，明白它们的特点，针对不同的人群运用不同的话术。在xx学习的时候，营业员们给我好好的上了一课，从短信、网银到理财、保险营业员们不仅全部给客户介绍了，关键是能够把它们串联结合起来，显得很流畅，让客户感到我们确实是为了客户的利益着想，站在他们的角度替他们考虑。

元旦当天，第一次感受到银行也可以有这么多的人，整个大厅基本上被来办理业务的客户围了个水泄不通，连着几天的火爆场面，让我对元旦开门红有了新的认识和感官。场面火爆的同时也意味着大堂工作人员需要做的工作量相当的大。此时大堂工作人员就要做到“面观四方、耳听八方”。由于元旦开门红活动的吸引力，致使好多客户存定期、保险，这样难免遇到客户排长队的问题，此时大堂工作人员就要及时的分流客户，引导客户到不同的窗口办理不同的业务，同时利用好自动取款机、助农取款机。遇到客户对办理业务慢、服务等方面的意见时，要及时倾听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，谁对谁错并不重要，就算驳倒了客户也不会带来好的结果，或许会更糟。

>二、大堂工作人员

作为直接面对客户的人员，要有较强的沟通能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，还要具备足够的应急事件的处理能力，因为不可避免的会遇到诸多的突发事件。而理财经理就需要掌握不同的理财产品，基金、保险、理财等金融知识都不可或缺。在柜员转介客户的时候，理财经理需要做的就是利用专业的知识来说服客户、打消客户的疑虑，从客户利益的角度去分析、讲解，对客户进行资产规划、配置，实现客户和企业之间的双赢。

>三、烟草款项目

20xx年9月底在xx所由于是刚去学习所以对烟草款项目不是特别的了解，加上烟叶不好仅仅在烟站待了2—3天，没有深入的了解。20xx年8月又来到xx所对烟草款项目进行详细的学习。这次烟草款项目刚开始就来到xx所，参与了烟草款项目前期的准备工作：收集烟农资料、核对烟农信息、给烟农办理存折、给烟农开户。每天所里面安排2个人下乡，到烟站和烟站工作人员对接后，去村里面核对烟农的信息，在收集、核对资料的同时，还给烟农讲解我们邮政储蓄针对烟农存定期、活期所专门准备的优惠政策。另外我们也在烟站的代付室准备了大量精美的礼品和宣传海报，并在烟站周围张贴了宣传海报和条幅。

除了在烟站宣传外，我们还通过多送到网点办理存款业务烟农礼品，和他们搞好关系，让他们帮助我们宣传。定时的我们联系他们，通过他们组织或者带领我们到村里面的种烟和有钱大户家进行宣传走访并小礼品，来吸引客户到我所办理定期、保险。经过我们的大力宣传，今年烟草款项目取得了一定的效果。

>四、储蓄营业员

在烟草款结束后，我又回到xx学习储蓄营业员和综合柜员的相关业务操作流程。xx所在元旦前要搬迁到顺河广场，所以我们在12月开始对顺和广场周边就行覆盖式的宣传，利用不上班的时间，我们对周边商户进行上门送小礼品和宣传页的方式挨家挨户宣传走访，对周边小区和村镇在醒目位置张贴宣传海报的方式进行宣传。

元旦再次感受到开门红的火爆，但是这次和上次的感觉不同。这次是在里面当营业员，抬眼望去窗口密密麻麻的全是人，从早到晚，根本没有时间停歇。由于澧泉是职工劝储所，所以和平时办业务还不一样，一个人来办理好几笔业务，后面还有客户在不停的吵喊，所以有点头蒙脑胀，忙业务办理完毕后，还要整理账，此时就一个字可以形容“累”。

实践出真知。只有在不同的地点，不同的岗位干过，才能体会到其中的差异，针对不同的环境，不同的客户群体采用不同的方法取得同样的效果——业绩的增长。

转眼间，已来到邮政分公司一年多的时间了，在储蓄上算下来也有将近1年的时间了。这一年在不同的地方、不同的岗位经历了不同的人际关系，每经历一个地方、一个岗位就多一份收获，无论快乐还是忧

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！