

# 2023年邮政录入工作总结汇报(优质5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 邮政录入工作总结汇报篇一

一、统一思想、提高认识、认真学习、全面贯彻落实行务会议精。

.行务会议结束后，为了及时有效地把行务会议精神传达好、学习好、贯彻好、落实好。先后在晨会和网点列会中认真传达了行务会议精神，学习了《绩效工资考核分配暂行办法》和《营业网点员工职业装规范手册》等。认真查找，分析工作中存在的问题和薄弱环节，取长补短，理清今年的各项工作思路，统一思想，发挥团队作战力。把目标责任落实到每位员工身上，形成了人人身上有压力、个个肩上挑重担、任务明确、职责分明，确保各项任务圆满完成。

二、深化考核力度，改善服务质量，搞好服务宣传。

科学有效的机制建设才能调动全员存款工作积极性，我行不断完善考核分配机制和激励机制，为各项存款工作增添了动力。年初以来，在考核机制上制定了符合存款业务实际的《存款工作综合考核方案》，实施了符合按劳分配原则的绩效工资分配办法；服务是银行生存和发展的无形资产维系良好的客户关系，不断更新服务内容，是金融企业得以生存发展的前提，通过不断强化优质服务，促进了窗口服务质量的提高。在服务上严格执行“7+7”的服务理念，对服务进行细化，

规范了服务行为;结合实际情况,充分把握时机,广泛开展宣传,营业网点采取挂横幅、贴海报,发短信等形式扩大社会影响,通过大力宣传,使舆论声势形成攻势,提高社会公众认知度,让百姓和客户真正了解\_\_行、认同\_\_行,信任\_\_行、依赖\_\_行。强化营销观念,加大产品营销力度。一是加强理财产品的宣传和营销,通过手机平台对我行发行的理财产品进行宣传。通过周会,晨会对理财知识的学习,提高员工营销理财产品的技巧。二是加强柜员理财产品营销,6月份共销售我行理财产品20\_\_\_\_万左右,为6月底存款任务打下基础。

三、加大对个人消费贷款的投放,同时做好风险防范。

我行从上半年开始,根据上级行精神,充分用好信贷政策,牢固树立“以市场为导向,以客户为中心,以效益为目标”的营销理念,加大了投放个人消费信贷的力度,截止6月末,共投放个人消费贷款2899万元,合计约58笔。并做好台账和贷后管理,均无出现不良贷款。但从贷款投放的客户群体和数量来看,上半年客户群体较少,同比与其它网点贷款投放的金额和笔数远远落后。

四、加强内控建设,确保业务经营正常开展。

一、根据上半年确定的目标,全面推进存款工作。一是狠抓优质服务,加大考核、奖惩的力度,严格执行绩效挂钩,多劳多得的原则,以增加存款额做为最终目标。二是发挥客户经理的揽存增储作用。对客户经理每月存款完成情况按比例兑现奖罚,调动积极性。加大对员工创收的奖罚力度,促进存款稳定增长。

二、加强个人消费额度贷款的营销力度,通过发动员工进行营销,走出去营销,加大宣传力度。进行安全有效地投放。加强贷后管理,避免发生风险。

三、加大产品营销,一是卡类营销,利用辅助营销系统抓好

柜面的营销，二是对周边市场进行上门销营创富精英卡。并对ocrm系统中符合办卡条件的客户进全面的覆盖。三是电子银行产品销营。