

# 2023年邮政员工个人总结和来年计划(大全5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 邮政员工个人总结和来年计划篇一

六个全”（全员内控、全过程内控、全方位组合式内控、全年内控、全系统信息交流与反馈、全网内控），在发展邮政金融业务和保障储汇资金安全两方面取得了较好的成绩。

1、按照《xx省邮政金融资金安全检查处罚试行办法》和省局《转发国家邮政局关于进一步加强邮储资金安全管理的紧急通知》（x邮传[20xx]31号）传真电报的要求、以及《xx省邮政储汇资金票款安全连锁责任制》、《xx省储汇稽查方案》、《中间业务稽查方案》、《关于进一步落实储汇资金安全管理“九条”规定的紧急通知》等重要文件，对邮政金融资金实施有效监控，促进邮政金融业务稳定、健康发展。

2、结合省局的“全省储汇资金安全专项整治活动”和银监局的“案件专项治理活动”，认真开展州局安排的“挂失申请书专项检查工作”及“网点全面排查工作”，以确保邮政储汇资金安全，捍卫经营成果。

3、为进一步防范金融风险，根据相关规定，结合本局实际，制订了《xx县邮政储汇资金安全管理办法》、《20xx年储汇周转金定额明确超限提款审批权限的通知》、《邮储大额现金支付实行分级审批管理的通知》、《邮政储蓄资金调度管理内控制度的通知》、《邮政储蓄资金调度管理有关规章制度的

通知》、《关于做好资金日终监控工作的通知》、《资金安全管理应急处置预案》。建立了《xx县邮政储蓄柜员制管理办法》、《邮储联网网点业务管理实施细则》、《邮储网点操作流程》、《储汇资金缴拨流程》、《代理保险业务实施办法》、《代收国税操作办法》、《储汇网点岗位人员的岗位职责》、《xx县邮政局基础工作考核奖励办法》、《xx县邮政局综合管理考核办法》。认真落实资金票款安全局长负责制，实行储汇资金安全管理责任制，层层签订《xx县邮政局金融资金安全责任书》。

4、严格按照省局和州局的要求的频次和内容开展储汇稽查工作，采取突击检查、专项检查与常规检查相结合，局领导经常亲自带队到支局所进行夜间检查，对查出的问题和资金安全隐患进行追踪整改、督促落实。20xx年对全县x个储汇网点x个监控岗，共出检89次，盘库58次，对帐66次。发出整改通知20份，收回整改报告20份，查出隐患23个，已整改20个（有3个属安全设施未达标，因资金不到位无法解决）。对相关人员“有规不遵、有章不循”，严格按照《xx县邮政局综合管理考核办法》相关规定逗硬考核。

5、不足之处：（1）、未严格按照新的“州邮政金融内控制度检查评价、现场处罚标准”进行检查，检查深度、力度还未达到检查要求；（2）、班组、支局长的管理工作职责未完全达到要求；（3）、未按年组织储汇业务会审；（4）、会计履行检查职责不完整，有检查记录，无检查报告书。

一如继往，坚持不懈，努力完成所承担的各项工作任务，在工作中不断建立和完善相关规章制度，切实并有效地保障国家金融方针政策、金融法律法规和邮政储汇各项规章制度的贯彻执行，预防和控制邮政储汇资金票款案件的发生，把各种资金票款安全隐患消灭在萌芽之中，维护国家、用户、邮政企业利益，确保邮政储汇资金安全完整。

- 1、加强日常管理工作，严格对各员岗位职责执行情况和班组、支局长的履职情况进行督促落实。
- 2、加大对重点岗位人员的考核力度。
- 3、拟在适当的时间组织储汇业务会审。
- 4、认真履行稽查职责，坚持不走过场。一是严格按照新的“州邮政金融内控制度检查评价、现场处罚标准”进行检查，认真落实完成省、州局规定的稽查频次和稽查内容；二是严格按照要求按时报送相关资料；三是根据稽查情况，按季缮发《稽查通报》；四是对查出的问题和资金安全隐患进行追踪整改、督促落实，并按相关规定逗硬考核。
- 5、把稽查工作做深入、做细致，不但要加大对营业前台及支局（所）的检查频次，更要加大对县局现业内部工作环节和内控岗位的检查力度，避免因监督检查不到位，而酿发案件，为xx邮政储汇业务健康、持续发展做出应有的贡献。

xx县邮政局

20xx年1月6日

## 邮政员工个人总结和来年计划篇二

转眼间□xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，

有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

### 1、对公司和产品一定要很熟悉。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

### 2、对市场的了解。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

### 3、业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜

欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

## 邮政员工个人总结和来年计划篇三

### 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！

## 邮政员工个人总结和来年计划篇四

大家好！

现将近年来的工作情况向各位领导述职如下：

我是20xx年进入\*\*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。20xx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。xx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□xx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、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。

如果这次我能竞聘成功，我将努力做好以下工作：

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\*\*%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\*\*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。

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\*\*%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\*\*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。

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。

要抓好续订、补订工作，使我局报刊流转额突破\*\*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，我衷心和热切的希望各位领导、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\*\*邮政未来更加美好的明天！

我的演讲完毕了，谢谢大家！

## 邮政员工个人总结和来年计划篇五

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。