

2023年邮政工作总结报告 邮政工作总结(实用6篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

邮政工作总结报告篇一

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部门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、昌、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。

邮政工作总结报告篇二

200x年xx邮政局在省、市局领导的亲切关怀和指导下，在局党委的领导下，我局干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，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，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，为地区的发展做出了一定的贡献。其具体体现在以下几个方面：

邮政各项指标完成情况

我局全年业务收入计划为954万元，今年1-11月份实际完成883.3万，完成全年计划的92.6%。其中储蓄业务收入完成696.3万元，包裹收入完成52.2万元，特快业务收入完成37.7万元，汇兑业务收入完成28.7万元，报刊发行收入完成28.6万元，代办业务完成6.6万元，其他业务收入5万元。

截止11月20日，我局储蓄余额达到34605万元，累计净增余额6560万元，活期储蓄余额9978.5万元，占储蓄比重的28.88%。

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，它的收入比重已点全局总收入的78.8%以上□20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为20xx万，但是由于银行转存款利率的下调，一年内完成20xx万元净增额肯定是完成不了收入任务的。因此在年初职代会上，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0.5%以下、控制库存现金在2%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20日，累计余额达31,775万元，上划资金4,850万元，超额完成市局下达的计划指标，受到了市局的表扬。但是第二季度由于我们举办了保险推介会，其中426万元的保费中有80%以上资金都来源于邮政储蓄，加之四、五月份又是农村播种季节，也是用钱的高峰，想保住一季度的邮储增长额是非常困难的，因此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，截止6月20日，我局邮储净增余额3,658万元，仅比3月20日少了73万。在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，截止11月20日，我局实现了净增储蓄余额6560万元，完成了全年计划的182.2%，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□20xx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20xx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426万元，超出了原订的300万元目标，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15个储蓄单位、68名个人参加揽收，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57万多元。

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了桓仁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、桓仁发电厂等七家邮资封业务，为局创收2.4万元。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40余万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片20xx枚，为移动公司制做了20xx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。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，以桓邮字[20xx]1

号文件下发了《桓仁邮政生产服务考核标准》，并根据《本溪市邮政服务工作考核办法》的规定，对职工的对外服务工作做了明确的规定。根据《考核标准》我局在第一季度组织了以陈东副局长为首的联合检查小组于三月三日至三月十三日对全县十九个支局、班组及储蓄所进行了生产服务工作专项检查，对没有达到考核标准的52名职工进行了处罚，对服务质量较好的投递班和泡子沿支局给予了奖励。通过检查，全局职工充分认识到了对外服务工作的重要性，都能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，我局职工的服务水平和服务质量在第二季度明显提高。另外，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66人次参加了培训。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21名。通过全局职工的共同努力，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。

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。尽管在我局资金十分紧张的情况下，我们仍然对各支局、班组安装了夜间远红外线报警器14个、110联网报警器2个、关门提醒器17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。与此同时，我局根据《邮政局（所）营业人员安全操作规程》、《安全生产工作百分制考核细则》、《安全生产工作展开表》等相关文件的要求，针对我局营业网点多、服务面广等特点，成立了视察、安保为一体的联合检查领导小组，今年我们共进行了综合大检查2次，安全保卫专项检查4次，进行防抢演练2次。半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开展，多次受到省、市局的表扬和认可。

1、职工业余文化活动丰富多彩

我们坚持把节日、纪念日与企业的中心工作相结合，积极开展各种有益于职工身心健康的文体活动。今年我局在“三八”妇女节和“五一”节日期间举行了职工知识竞赛，使职工在工作之余仍能保持良好的学习劲头。在“七一”时我们还举行了职工拔河比赛和四人组合跑比赛。在“十一”期间，局工会组织了职工运动会（排球、篮球比赛），党政领导与一百多名会员一起参加了比赛活动，最后评出一、二、三等奖各一名，这些活动从组织到准备各项工作都安排有序、落实到人，各单位给予了大力的支持，活动取得了圆满成功，也充分调动了职工工作积极性，提高了工作效率，激发了职工爱邮政、爱企业、爱岗位的热情，文明之风在全局盛行，也使得我局顺利的被省委省政府评为“省级文明单位”。

2、各种劳动竞赛开展的有声有色

为了更好的调动职工发展业务的积极性，今年局工会围绕企业的中心任务，积极配合行政抓好劳动竞赛活动。2月份我们开展了储蓄业务劳动竞赛和汇兑业务劳动竞赛，促进了我局储蓄金融业务的快速发展，使我局在第一季度就完成了全年的储蓄余额净增计划。3月份我们又开展了物流大客户揽收活动和长途注册业务主题营销活动竞赛，为我局开展物流业务和代办业务的发展奠定了良好的基础。为了促进新业务的更好发展，我们还制定了关于代理保险业务和卡哈拉业务的发展奖励政策，使我局的业务呈多元化发展。通过这些竞赛活动的开展工作，使我局的业务发展取得了显著成效，超额完成了市局下达的各项任务。

3、加强了设施建设

为了美化环境，创造一个良好的用邮和办公条件，树立邮政良好的社会形象，我局先后为14个支局安装了大的局名牌，更换小局名牌、储蓄牌、营业时间牌、代办业务牌、委代办

牌51块，引进梧桐树、果树等近20株。另外，为了配合五女山申报世界文化遗产，我局对邮政大厦重新安装的装饰灯，现在我局的营业场所宽敞明亮，满院飘香，用户用邮倍感温馨，职工工作神清气爽。

为了使我局的业务分布更加合理，今年我们将原城西支局拍卖后，又在江城花园购买了一处新的营业网点，现在已经对外营业，不仅方便了西关用户用邮，而且一定会给我局带来更大的经济效益。

邮政工作总结报告篇三

作为马克思主义关于发展的世界观和方法论的集中体现，具有深厚的思想内涵、理论根源、实践依据和群众基础。近年来，邮政发展质量不断提高，财务状况持续改善，发展能力得到增强，基本改变了主要依靠成本推动、投资拉动型的增长模式，逐步向追求效率、注重效益的增长模式转变。

通过有效发展和强化管理，并在取得国家财政支持的基础上，近三年中国邮政用于核心能力建设的固定资产投资每年增加，年均增幅达到18%。除此之外，我们还在成本中压缩非生产性开支，加大对局所网点维修改造力度，努力解决对劳务工的历史欠账。

一是夯实发展基础。从20xx年年底开始，实事求是地消除了收入水分。通过资产清理，解决了资产价值和相关成本不实的问题。组织中介机构，开展期中财务状况审计，调查各种成本挂账，包括存货和已报废固定资产损失、往来账中悬挂的呆坏账、长期投资损失、报刊业务资金和存货损失等，并在核实基础上作了账务调整。此外，当时的国家局还先后组织了工程欠款清查、对外投资及附属企业清查、社保欠费调查、集邮品库存清理、储汇业务资金清查等工作，摸清底数后逐步加以解决。通过有步骤、有重点地解决各种历史遗留和积累下来的问题，邮政企业减轻了经营包袱，夯实了发展

基础，全网经济运行质量有了显著提高。

二是推进三算改革。为配合专业化改革和业务发展，从20xx年9月起，在速递和邮政储蓄专业实行了模拟核算和分账核算，进而又在全网开展了责任中心损益核算，损益结果直接用于部门业绩考核，搞活了经营机制，引导了企业的理性发展。推行全网结算。为了增强基层企业的成本意识，规范经营秩序□20xx年起先后在全网推行了一级干线运费、国际航空运费、国际终端费的省际间结算等，有效遏制了低资费现象，取得了很好的管理效果。建立全面预算管理体系□20xx年开始在全网推行全面预算管理，已经建立了邮政的全面预算管理体系，全面预算管理的观念深入人心，预算目标的确定更加科学，执行过程得到有效控制，保证全网发展目标的实现。

三是加强集中管理。从分营初的投资、折旧资金和银行借款的三集中管理，进一步扩大到核算、成本、资金的集中管理，从四级核算变为三级核算，减少了20xx多个县级核算单位。成本费用集中管理正在逐步推进，我们的目标是到20xx年，各省（区、市）成本费用集中管理的比例要达到90%。资金方面，各省（区、市）都实现了省内的资金收支两条线管理，全网银行账户压缩了30%。资金集中后，各省（区、市）银行负债在减少，业务发展的流动资金投放加大，能力建设投入资金增加，周转更加顺畅。西部资金困难的省（区、市）普遍反映收支两条线管理大大提高和改善了资金周转能力。一些财务状况较好的省（区、市），可支配资金明显增多，增加向集团公司存款。

一是要加快构建以利润为核心的考核评价体系，提升效益观念。考核评价是集团总部引导各级企业发展导向的重要手段，也是落实国有资产保值增值责任的客观要求。在外部经济环境严峻的时期，更要关注企业的效益。要加快构建以利润为核心的考核评价体系，强化对各级邮政企业的正向激励，创建以效益为中心的企业文化和价值观，不断提高邮政经济发

展质量。

二是要加强企业内部控制体系的建设，防范经营风险。内部控制制度是防范企业经营风险的一道屏障。虽说邮政企业较少使用金融工具，受金融危机的影响并不直接，但是，邮政企业经营管理中的风险点也很多，比如营收款款的及时缴交、业务资金的安全、欠费和库存的管理等。确保企业资金资产的安全是邮政对国家最基本的受托责任，也是企业财务部门最基本的职能。我们要顺应国家加强企业内控建设的要求，早作准备，积极应对。

三是要强化成本核算和成本管理，实现降本增效。低成本是企业参与市场竞争的重要武器，尤其在经济萧条时更是如此。财务部门要组织精细化的成本和损益核算，为业务部门和企业领导提供多维度的成本信息，并在此基础上更好地降低无效和低效成本，发挥成本对业务的支撑效果，优化资源配置，促进业务有效发展。

邮政工作总结报告篇四

大家好！

今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动事业发展的目的，参与竞聘。首先感谢各位领导给了我这次检验自我的机会，并借此机会对长期以来对我工作给予支持、关心和帮助的领导和同事，表示衷心的感谢！下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍：

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！

邮政工作总结报告篇五

性循环奠定了坚实的基础，为地区的发展做出了一定的贡献。其具体体现在以下几个方面：

邮政各项指标完成情况

我局全年业务收入计划为954万元，今年1-11月份实际完成883.3万，完成全年计划的92.6。其中储蓄业务收入完成696.3万元，包裹收入完成52.2万元，特快业务收入完成37.7万元，汇兑业务收入完成28.7万元，报刊发行收入完

成28.6万元，代办业务完成6.6万元，其他业务收入5万元。

截止11月20日，我局储蓄余额达到34605万元，累计净增余额6560万元，活期储蓄余额9978.5万元，占储蓄比重的28.88。

经营工作基本情况

邮政储蓄业务是邮政的支柱业务、吃饭业务，它的收入比重已点全局总收入的78.8以上。x年市局给我局下达的邮储余额净增指标为xx万，但是由于银行转存款利率的下调，一年内完成xx万元净增额肯定是完成不了收入任务的。因此在年初职代会上，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0.5以下、控制库存现金在2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的，截止3月20日，累计余额达31,775万元，上划资金4,850万元，超额完成市局下达的计划指标，受到了市局的表扬。但是第二季度由于我们举办了保险推介会，其中426万元的保费中有80以上资金都来源于邮政储蓄，加之四、五月份又是农村播种季节，也是用钱的高峰，想保住一季度的邮储增长额是非常困难的，因此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，截止6月20日，我局邮储净增余额3,658万元，仅比3月20日少了73万。在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，截止11月20日，我局实现了净增储蓄余额6560万元，完成了全年计划的182.2，创下了我局储蓄净增余额的新高。

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。x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x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426万元，超出了原订的300万元目标，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15个储蓄单位、68名个人参加揽收，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。

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57万多元。

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2.4万元。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40余万元。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。

考核办法》的规定，对职工的对外服务工作做了明确的规定。根据《考核标准》我局在第一季度组织了以陈东副局长为首

的联合检查小组于三月三日至三月十三日对全县十九个支局、班组及储蓄所进行了生产服务工作专项检查，对没有达到考核标准的52名职工进行了处罚，对服务质量较好的投递班和泡子沿支局给予了奖励。通过检查，全局职工充分认识到了对外服务工作的重要性，都能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，我局职工的服务水平和服务质量在第二季度明显提高。另外，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66人次参加了培训。此外，我们还在3月份开展了全县营业员、投递员资格评定考试，对原有的营业员、投递员进行了重新评定，共评定出投递员五名、营业员21名。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。

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。尽管在我局资金十分紧张的情况下，我们仍然对各支局、班组安装了夜间远红外线报警器14个、110联网报警器2个、关门提醒器17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。与此同时，我局根据《邮政局（所）营业人员安全操作规程》、《安全生产工作百分制考核细则》、《安全生产工作展开表》等相关文件的要求，针对我局营业网点多、服务面广等特点，成立了视察、安保为一体的联合检查领导小组，今年我们共进行了综合大检查2次，安全保卫专项检查4次，进行防抢演练2次。半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开展，多次受到省、市局的表扬和认可。

我们坚持把节日、纪念日与企业的中心工作相结合，积极开展各种有益于职工身心健康的文体活动。今年我局在“三八”妇女节和“五一”节日期间举行了职工知识竞赛，使职工在工作之余仍能保持良好的学习劲头。在“七一”时

我们还举行了职工拔河比赛和四人组合跑比赛。在“十一”期间，局工会组织了职工运动会（排球、篮球比赛），党政领导与一百多名会员一起参加了比赛活动，最后评出一、二、三等奖各一名，这些活动从组织到准备各项工作都安排有序、落实到人，各单位给予了大力的支持，活动取得了x成功，也充分调动了职工工作积极性，提高了工作效率，激发了职工爱邮政、爱企业、爱岗位的热情，文明之风在全局盛行，也使得我局顺利的被省委省政府评为“省级文明单位”。

为了更好的调动职工发展业务的积极性，今年局工会围绕企业的中心任务，积极配合行政抓好劳动竞赛活动。2月份我们开展了储蓄业务劳动竞赛和汇兑业务劳动竞赛，促进了我局储蓄金融业务的快速发展，使我局在第一季度就完成了全年的储蓄余额净增计划。3月份我们又开展了物流大客户揽收活动和长途注册业务主题营销活动竞赛，为我局开展物流业务和代办业务的发展奠定了良好的基础。为了促进新业务的更好发展，我们还制定了关于代理保险业务和卡哈拉业务的发展奖励政策，使我局的业务呈多元化发展。通过这些竞赛活动的开展工作，使我局的业务发展取得了显著成效，超额完成了市局下达的各项任务。

为了美化环境，创造一个良好的用邮和办公条件，树立邮政良好的社会形象，我局先后为14个支局安装了大的局，更换小局、储蓄牌、营业时间牌、代办业务牌、委代办牌51块，引进梧桐树、果树等近20株。另外，为了配合五女山申报世界文化遗产，我局对邮政大厦重新安装的装饰灯，现在我局的营业场所宽敞明亮，满院飘香，用户用邮倍感温馨，职工工作神清气爽。

为了使我局的业务分布更加合理，今年我们将原城西支局拍卖后，又在江城花园购买了一处新的营业网点，现在已经对外营业，不仅方便了西关用户用邮，而且一定会给我局带来更大的经济效益。

虽然经过干部职工的共同努力，取得了一定的成绩，但也存在一定的差距和问题。其主要表现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，基础业务的低迷状态仍然不能回升。邮储比重已经占到78.8%以上，可能会给企业的未来发展带来后患。三是经营和服务工作还需进一步完善，经营意识淡薄的问题仍然存在，应该加强管理，改善服务，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，力争在明年有个实质性的改变。

邮政工作总结报告篇六

落实年初工作会议所确定的各项工作目标，以服务地方经济建设为主线，大力发展邮政函件、金融、速递和以农资配送为主要内容的物流业务。规范管理，创新经营，强化支撑，实现了望江各项邮政事业持续稳定的发展。其具体体现在以下几个方面：

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。

虽然经过干部职工的共同努力,取得了一定的成绩,但也存在一定的差距和问题。其主要表现:

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。