

邮政领导述职报告(优质5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

邮政领导述职报告篇一

尊敬的领导：

您好！

一年来□xx公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xx_公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部

营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

邮政领导述职报告篇二

尊敬的上级领导：

20__年，本人在组织的培养、关怀和支持下，从科级干部到

副县级领导干部，从财政部门到审计部门，实现了工作岗位和职位的较大变化，思想观念有了提升，理想信念更加坚定。为了认真总结过去，扎实做好今后的工作，按照地委关于领导干部年度考核的要求，现将本人20__年思想、作风、工作及廉洁自律等方面的情况报告如下：

一、思想政治建设方面

当前，在全地区干部群众上下一心、群策群力，认真落实国家和自治区大开放、大开发、大建设政策，努力推进地区跨越式发展和长治久安的新时期、新形势下，作为一名身在其中的领导干部、特别是一名新任领导干部，只有不断加强学习，切实解放思想，转变观念，才能进一步坚定政治方向和立场，明晰理想信念，明确奋斗目标，紧跟时代步伐，履职尽责，不辜负组织和人民的期望。

二、党风廉政建设方面

立党为公，执政为民，全心全意为人民服务，是我们党永葆青春的根本保证，也是对我们每一位党员领导干部的基本要求。一年来，本人认真遵守党章，严格执行党纪；按照权为民所用、情为民所系、利为民所谋的要求，严格要求自己，树立正确的权利观、地位观、利益观，坚决抵制拜金主义、享乐主义、极端个人主义等腐朽思想；常修为政之德，常思贪欲之害，常怀律己之心，常戒非分之想；耐得住清贫，守得住寂寞，不行偏袒之事，不图非分之财，始终做到自重、自省、自警、自励，保持良好操守；遵守原则，秉公办事，以身作则，严以律己；要求下级做的，自己首先做到，要求下级不做的，自己坚决不做；坚持做老实人，说老实话，办老实事；坚持真诚待人，正直处世。

三、组织领导能力方面

一年来，本人在工作中注重培养分析问题和解决问题的能力，

注重提高管理、组织、决策、执行能力;对工作中出现的各种复杂问题能够运用马克思主义的立场、观点和方法,分析、研究、解决;大胆创新工作思路,不断增强创新能力,采取灵活多样的工作方式,推进各项工作有序开展;充分尊重群众的首创精神,充分调动大家的工作积极性和主动性,增强凝聚力和向心力,形成合力,有效的提高工作质量和效率。

四、作风建设方面

民主集中制原则是党的根本组织原则,也是保证班子团结,形成坚强的领导核心,增强班子凝聚力、战斗力的关键所在。本人认真遵守民主集中制原则,按照民主集中制的要求决策和处理问题;服从组织安排,执行党组决定,坚决维护班子的团结;按照工作分工,全力协助、配合、支持局长、书记工作,努力做好自己的分管工作;坚持重大问题及时向局长、书记请示汇报,一般事务和属自己职权范围的事情大胆决策;始终坚持做到摆正位子,当好配角,做好参谋和助手。按照集体领导与分工负责的原则,大胆开展工作,与班子成员加强沟通、密切协作,坚持做到互相配合不争权,相互信任不猜疑,相互支持不拆台,相互体谅不推诿。能够牢固树立责任意识,落实工作责任制,坚持原则,严格管理,严谨细致,勤奋敬业。

在日常工作中,认真听取基层单位和有关科室意见,诚恳接受组织和群众的监督批评,坚持批评与自我批评,虚心向同志们学习,坚持严以律己,宽以待人;在原则问题上讲真理,不讲面子,在一些非原则的小事上讲风格,求同存异,互尊互谅;对别人的弱点不苛求指责,对别人的过失不耿耿于怀,对下属努力做到在生活上多关心,在感情上多交流,努力营造宽松、和谐、积极、向上的工作氛围。

五、存在的不足和今后的努力方向

作为一名履职时间不久的领导干部,本人感到存在下列不足:

1、思想不够解放。在思维方式、工作思路、工作方法和措施等方面，与实际工作的需要，与新形势、新任务的需要，存在着明显差距，在新的一年里，要努力改善。

2、学习亟待加强。在政治理论学习和审计业务学习方面，还不深入、不透彻、不全面，必须强化学习，尽快提高，以适应新岗位工作的需要。

此致

敬礼！

邮政领导述职报告篇三

考核组各位领导、同志们：

20xx年6月，按照xx市委政府的工作安排，我担任市建设局党委委员、市自来水公司经理职务。根据市委对20xx年科级领导干部进行考核和述职述廉的有关要求，现将本人任职以来在思想、学习、工作以及廉洁自律等方面的情况汇报如下：

一年来，我认真学习党和国家的路线、方针、政策，学习市委、市政府有关文件，坚持用邓小平理论和“三个代表”重要思想来武装头脑，尤其是今年11月参加了市委党校组织的集中学习培训班，系统学习了党的精神、新修订的党章和国发32号文件。通过强化对党的精神的领会，使我在马克思主义理论水平、党性锻炼、工作能力等方面有了一个全面的提升。同时将所学的理论知识与自身工作实际结合起来，在学习中做到自觉、主动、积极，起到了很好的表率作用。同时也使我进一步加强了我对主观世界的改造，增加了大局观念，更好地投入到企业的各项工作当中。

面对自来水公司近年来领导班子频繁更换，职工队伍人心较散，以及企业需要解决的历史遗留问题过多的现状，作为公

司的主要负责人，本着对上级负责、对企业负责、对员工负责的责任意识，本人深感身上的担子很重。但在局党委的管理和领导下，我依靠在企业工作多年的管理经验，以及班子和员工的支持，能够较快地进入角色，明确了企业以稳定为大局的发展思路，进而有的放矢地指导当前工作的有序开展。

自本人任职以来，对公司的管理人员进行了小范围的调整，健全了企业的法人治理结构，同时对公司存在的问题和症结进行了深入分析和梳理，严格企业内部管理，保障了政令畅通、令行禁止、有的放矢地开展各项工作。

公司领导班子艰苦奋斗、以厂为家的敬业精神和发扬迎难而上、扎实工作、务求实效的工作作风赢得了广大职工的高度信任，激发了员工的工作积极性，职工队伍紧密团结，为企业各项工作的有序展开提供强有力的组织保障。公司第三季度的经营收入、偿还历史债务、供水管网改造等项工作的业绩有了显著的提升。

1、抓好企业的经营管理，促进经济效益的提高是企业发展的根本所在。为此，本人从强化企业内部管理入手，我们通过狠抓增收节支、强化对水费的增收力度、争取管网改造项目部分路段的自主施工，保证了企业的正常运转。

2、截止到20xx年10月23日，城镇自来水供水总量279.6万吨，完成年计划的90%，与上年同比增加15.6万吨；自来水销售209.4万吨，实现自来水销售收入306.5万元；自来水安装维修收入110.1万元。较06年同期，各项指标均有一定的提升，全公司实现主业总收入416.5万元。

3、20xx供水管网改造工程已完成管网改造1800米，购置了工程车辆及部分管道安装设备，提高了工程技术装备水平，预计年底完成投资250万元，完成管线改造4260米。

4、根据目前供水生产存在的问题和隐患，积极上报项目，争

取到自治区预算内资金100万元，目前正在投入水厂防渗、加固，高压设备、控制设备、加压设备、输配电设备的更新改造。

今年7至11月，我们将每月的经营收入用在刀刃上，累计偿还历史债务142.7万元，为企业节省了大量不必要的资金开支，为企业稳步发展减轻了负担。主要为：

1、支付下岗职工经济补偿金318785.14元，将长达五年之久拖欠下岗职工的经济补偿金全部补偿到位。

2、偿还银行贷款本金110.31万元，进一步缓解了与银行之间的合作关系。其中将20xx年以来通过个人担保向自来水管公司的贷款得到了全部清偿；将营业大厅农行贷款、汽车贷款全部清偿。

3、支付历欠企业所得税款2万元。

4、支付其他零星债务7万余元。

为突出的城市供水服务的职能作用，在本人任职以来首先要全公司员工挂牌上岗，严格劳动纪律，强化内部管理。我们对供水维修和水费征收推行新的绩效考核制度，实行工作业绩与工资效益挂钩，体现了多劳多得、兼顾公平的原则；采取有效措施减少供水环节中的跑冒滴漏，降低制水成本。不断提升企业服务形象和服务水平，有力地促进了行风示范窗口的创建。同时，积极支持企业党的建设，积极探索在市场经济条件下，特别是困难企业中，党建工作的新路子、新方法。

在本人任职不到半年的时间里，在局党委的领导下，在班子和同志们的理解和支持下，做了一些应做的事情，还存在着一些不足：一是学习系统性不够，由于事务工作头绪较多，学习的深度还不够。二是工作繁忙时，有急躁的情绪，处理

和化解工作中的矛盾方式方法还要更加细致深入。三是目前企业的偿债压力仍然很大，需要解决的问题还很多，如水价调整、主辅业的分离、长城资产公司的追讨债务，都需要相关部门、领导的支持协助才能有效解决。

一是要坚持学习，继续坚持基本理论、基本政策学习的同时，加强对企业经营管理所需知识的学习。二是加强个人修养，抓好企业的经营和管理。三是加强廉政意识、防微杜渐，要按照党风廉政建设责任制的要求规范，把增强班子团结作为干好工作的基本保证，树立自身良好的廉洁自律形象，坚持原则，做到一身正气。四是要逐步提高企业的经济效益和员工的福利待遇；勤政务实，埋头苦干，实践自己“先做人、再做事”的人生准则。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

邮政领导述职报告篇四

(一)抓管理，全面提高规范经营水平

一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管理规定、实施细则及各种管理办法，初步形成一套完整的管理制度，使整16个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

二是加强业务管理。在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：制定了《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

三是完善考核机制。随着保险竞争越来越激烈，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我们除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，还按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中，能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我们在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了上级公司的好评。

(二)抓销售，积极开拓市场

一是层层落实任务指标。年初，我们就针对地区保险市场变化及全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我公司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

二是加大市场拓展力度。今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。我们与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，主动把握市场，消除了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。针对已失业务，我们要求业务内勤把全年流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改

善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

三是积极参与竞争。面对外部竞争所带来的业务压力，我们始终保持着沉着冷静，客观面对现实情况，主动寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。公司多次向当地政府主要领导汇报工作，突出汇报我们是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我们积极参与了全民创业调研活动，与领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使政府对我们热心参与地方工作表示满意，还对我们正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们给予肯定，从而对我们的工作给予了很大地倾斜。我们要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员；对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

四是加大市场占有率。根据当前阶段的保源情况，年初，我们经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务。同时与教育部门取得联系，班子成员多次与分管教育的领导、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

五是开展劳动竞赛。我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以良好的成绩超额完成市公司下达的任务。

六是狠抓理赔管理。今年以来，我们狠抓理赔质量，首先把

住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。据统计，截至目前，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

(三)抓服务，树立保险行业的良好形象

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容。在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进了业务的发展。

一是转变服务观念，办活保险服务。为使保户满意，我们进一步推出了“承诺服务“和“限时服务“，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，平均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。

二是转变工作作风，提高工作效率。我们简化办事程序，实行一条龙服务，打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续。同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主动为保户到交警部门协助处理事故，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户提供了方便；在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案；在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解

了保户交费困难，保障了保户迅速恢复生产。

三是树立保险形象，打造财保品牌。我们下发了《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事。我们在广泛开展创建“文明科室”，争当“文明优质服务标兵”劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

(四)抓队伍，不断提高员工素质

一是加强思想教育。我们一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持进行了“两个条例”、党的十七大和十七届三中、四中、五中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了思想和认识，增强了政治敏锐性。注重加强党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的干部队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

二是大力引进人才。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。我们采取现招现用、培训提高和人才储备的办法，通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列，保证了短期和中长期的人力资源。

三是加强人员培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强

化岗位培训。我们通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水平和综合素质。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终进行综合评价。

四是关心员工生活。公司始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到公司送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处充满着团结、拼搏、积极向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实思想和人才基础。

第一，提高自身素质，履行职责

今年2月，我输入了xxxx对于一个刚毕业从事新行业的毕业生来说，会更大程度的面临新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，我们应该始终把学习放在第一位，提高我们的综合素质，特别是增强我们的保险知识，做一个真正的保险人。作为办公室的机要人员，他的主要工作是上传发布、文档管理、文件管理和零碎的东西。这些看似简单的事情，需要有足够的耐心去做。我记得我第一次给领导看文件的时候，文件被一遍又一遍的修改，一遍又一遍的打印，甚至让自己很失落，很懊恼。但是公司领导互相对比后，可以不厌其烦的认真对待每一份文件，甚至每一份。态度决定一切，我会在工作中继续努力做好自己的事。

第二，完成领导交给的任务

作为自己人，除了做好本职工作，自然要执行领导布置的任务。同时积极配合领导安排的工作，做到手脚勤快，不怕苦不怕累，对工作尽职尽责，尽可能为领导分担后顾之忧，提

高工作效率。

第三、工作中的问题

在这一年中，存在着许多不足，如未能总结出积极有效、简单明了的工作方法，对保险理论和业务知识缺乏深入了解等。在以后的工作中，我会更加积极的努力提升自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，工作中有什么问题，领导要批评指出。

我相信，在领导干部的正确指导和全体员工的共同努力下□xx保险公司一定会做大做强。

邮政领导述职报告篇五

各位领导、各位代表：

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行××县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

我于2月份来××县任职，4月邮储银行××县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为××县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为××县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

（一）协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行××县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为××县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

（二）力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和××县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大××县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%，规模与效益同步提升。

1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是

大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务”战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，提升服务效率、服务能力和服务质量。全年××县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首；其中银行自营网点余额规模达到3.88亿，规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费515.5万，占比为13.09%；全年销售理财产品1294.50万元，银行自营网点销售理财产品1157.8万元，占比高达89.43%。

2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额贷款业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额贷款全年发放贷款4350.87万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款2371.29万元，银行自营网点发展小额贷款1792.83万，其中扶贫贴息贷款为625.04万，占比分别为41.20%和26.36%。小额信贷业务××县支行作为汉中市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认认真真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放965.5

万元，列全市县支行第1位，年末结余718.4万元。

3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力，××县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的'所有资金划转到我行，并为09年的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调梳理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为××县支行收入增长的又一动力源泉，截止底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信公司业务将会有较大的发展。

（三）加强风险控制，改善服务水平

由于新业务市场的不断拓展，在人力资源严重不足的情况下，我始终坚持树立支行全体人员人人都是风险防控工作的重要责任人的风险意识，风险控制不只是稽查的工作，也不只是支行长的事，要求上至行长、下至营业员人人都要严格遵循各项规章制度，先把好自己履职的风险关，并相互协作监督，银行成立后要把三级权限的落实、票款交接等现场管理提到全新的高度，逐步由事后监督向事中控制、事前预防转变，

探索一套适合自身发展、顺应当前形势的风险控制体系。

随着各类代发项目的增加，08年以来邮政金融业务的窗口服务压力陡增，由于人员紧缺，抽调3人后的营业部窗口服务压力更是空前巨大，我坚持每天到一类网点视察窗口服务状况，并要求相关管理人员在做好本职工作的前提下尽力协助营业部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟vip用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代发工作得到了社会各界的认可。

（四）加强学习实践，做好廉政自律

一是自觉地加强经济企划管理理论知识的学习，坚定信念，开阔思路，在政治上始终与市分行保持高度一致性。二是自觉、认真接受总行和省、市分行的各种培训，并能把培训所学结合到实际工作之中，做到学以致用。三是在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。四是在处理工作关系上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。五是平时自觉地加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，注意做到常思贪欲之害，常怀律己之心，自我回顾检查，没有违反中央、省市关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。六是在管理工作中充分发扬民主，身先士卒，始终认为作为领头人，做到如何挖掘员工潜质、如何确保企业持续健康发展、如何增加职工收益就是对企业最大的贡献。

1、督导内控制度的严格落实有待进一步提高，小额贷款业务办理过程中出现了一些管理漏洞。

2、银行成立以后，面对新的经营思路 and 战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我经常感觉很多方面业务知识比较欠缺，急需充电。

1、要不断学习先进理论和经验，提升自身能力，弘扬正气，敢为人先，首先保持自身先进性，进而保持××县邮政金融的县域竞争力。

2、要大胆改革，不断创新，始终保持旺盛的斗志，始终坚持科学发展、标准化管理，使××县支行在下一年度队伍素质、发展能力达到新高度，脚踏实地，一步一个脚印地抓好各项工作的落实，认真贯彻上级的要求，加快××县邮政金融业务发展。

3、邮政储蓄银行的发展与壮大，离不开县域经济发展，更离不开邮政，当前乃至今后很长一段时间有很多业务的市场拓展都必须依靠近年来邮政大发展时期所形成的县域邮政金融终端实体和广大客户群体。因此，下一步我将以身作则力践“共谋发展，同创未来”主题教育活动精髓，在不断加强与县域党政机关、各部门及同业金融机构横向联系并努力协调各种关系和矛盾的基础上，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造××县邮政金融品牌，促进××县邮政金融持续、快速、协调发展，切实提升企业影响力和竞争力。

4、广开言路，有错必纠，保一方平安稳定，坦然面对职工反映的问题，及时答复、耐心解释，对待用户反映的问题不护短，有错必纠，随时接受各级领导检阅，是××县支行内外更加和谐，发展环境更好，工作经得起检查。

回顾一年多来自己的工作，虽取得了一些成绩，但与领导的要求还有差距，09年我将继续努力工作，不断创新，加强学习，克服不足，争取新的超越和成绩。请市分行领导审议。

公司领导述职报告篇尊敬的各位领导：

大家好！

我叫xxx□目前在前期部门任经理职位，自xx年起从事房地产行业至今已经x年了，在这x年的工作中，我个人独自办理过手续的项目建设面积到目前达xx万平方米。多年的磨练使自身各项素质不断得到提升，也积累了宝贵的工作经验。我有能力、有信心干好凯威的事业□xxxx年即将过去，回顾我在公司前期部这一年来的工作情况首先从以下几个方面向各位领导做如下汇报，请予评议。

（一）完成岗位工作情况。

（根据个人实际情况填写）

（二）完善前期部各项工作制度。

由于凯威地产也是刚成立不久的新公司，制度上还不是十分完善，从参加第一次公司例会，公司领导就提出了相关要求，我积极响应，既借鉴同行业一些大公司的先进管理制度经验，又结合凯威地产的实际特点，完成了《前期部工作职责》、《前期部经理职责》、《前期部职工工作职责》、《前期部岗位职责》、《前期部工作流程图》等，各项前期工作制度，为前期部及时步入正轨做好了制度上准备。

（三）部门管理。

1、档案管理上，严格管理，及时归档。

由于前期部与各个行政审批部门签订的手续较多，而且有些是公司重要件更有些涉及到公司商业机密，所以我在日常工作中严格做到了不该说的不说，不该做的不做，及时将重要件归档，逐一登记，随时查阅随时能查到，方便工作手续延续办理。

2、工作日常管理上，做到日清工作制。

公司每月有月计划、周计划，而我在日常的工作中是以日为单位。因为前期工作性质的不同，早一天办完相关的手续就能为公司早日创造利润提供条件，所以，我不仅要求自己，也要求部门员工以日为单位做自己的计划，看看哪项做完了，哪项没做完，为什么没做完，剖析原因，尽快解决，争取做到日清，这样做下来，避免了工作的盲目性和无计划性，又使计划工作及时完成。并多次提前完成前期手续办理。

3、从工作态度上、思想上进行引导管理。

前期工作主要以办理各项手续为主，与多个行政审批机关打交道时，有的手续必须一把手说了算，而有的一把手经常到本单位不久就又出去了如果找不到，手续就会多耽误一天，所以我就依办事相关部门的时间行事，有时上班前到，有时要等到下班以后进行办理。再者与这些部门打交道时，针对不同部门、不同具体办事人员，采取不同的工作方式、方法，引导部门员工做事要勤、细，办事要有耐心、恒心，多动脑、多动手。

4、培养部门员工尽快进入工作状态。

在前期部这一年工作中，为了使新员工尽快进入工作状态，我经常言传身教，用心来教，用多年来前期工作中总结出来的经验传授他们，在他们工作中遇到困难时及时帮助，使他们尽快成长，当他们取得成绩时，进行鼓励，并引导他们大胆独立的去完成。

5、监督与工作放权同时进行。

前期工作是个与多部门、多科室办手续的工作，所以任凭一个人再加上两支手也不能全顾到，所以当自己部门员工达到

独立办理水平时，坚决放权给他们，放权不等同于放任，因为前期的每项手续都事关项目建设，所以虽放权了，但还要监督检查，看资料准备全不全，看完成情况，看工作进度完成的手续是否有遗漏等，做到工作有条不紊、全面发展。

6、培养部门员工的责任感

前期手续涉及到项目整个开发过程，树立部门人员责任感，有助于项目手续万无一失，避免给公司造成不必要的损失，实行谁办的手续谁负责，有不足之处勇于承担责任，寻办法、寻途径解决改正，而不是推卸。从另一方面讲也有助于个人成长进步。

（四）从业务学习、政策掌握上。

政府相关审批部门建设项目审批上，有时会有变化，这就需要前期工作人员在熟练掌握各项办事手续、章程规定的基础上，还要及时掌握新政策、新规定，避免公司项目在设计上规划上有重大失误、损失，也为公司在项目制定上、规划上提供依据，符合公司总体战略发展要求，所以，我不仅在加强自己部门业务不断学习的同时，及时洞察政府新政策新导向，为公司项目规划提出新题、新建议、新要求。

（五）在公司内部团结协作，在公司外部树立良好形象。

前期部算是公司对外联络的主要联系部门，不仅公司内部之间需加强团结协作，使工作更加顺畅；与外界联系也是一样十分重要，我们不仅代表自己也代表着公司的形象。因此，在日常内部工作中严格要求自己，加强团结、加强协作。工作中与技术部、行政办、财务部、工程部等均建立了良好的工作关系和工作氛围；同时也节制了那些工作不务实、光说不做、乱说是非等不良习气的存在。在对外联系上，首先提高自己的业务素质，也就是练好“内功”，在外办事时才能表现出高素质、高水平，同时也为公司增强了荣誉。