

2023年邮政员年终工作总结 邮政个人年终工作总结(优质11篇)

税务是国家金融体系的重要组成部分。以下是小编为大家收集的半年总结范文，希望能够给大家一些启示。

邮政员年终工作总结篇一

20xx年工作总结和今年以来，我局函件业务在市县局领导的关心和支持下，进一步提高认识，继续增强“做大函件”的意识，加快函件专业营销、设计策划、数据库维护三支队伍建设，以业务创新和机制创新作为切入点和突破口，以市县联动，整合资源为手段，以项目营销为抓手，促进了函件业务又好又快发展。1-5月份，我局函件收入138.15万元，完成计划的102.33%，列全市第一。贺卡外收入10.94万元，完成进度的36.46%，与实际相差5.2%，主要原因梨花节项目未列收，6月底将会全部列收完毕，并赶上形象进度。其中帐单收入3万，全省排位第5，商函收入2.44万元，全省排位第41，邮送广告收入5.11万元，全省排位35名。1-5月份，我们主要做了以下几方面的工作：

1-3月份，我局积极配合市局，做好贺卡资金回收工作，财务人员做好支撑服务，及时向用户开具发票，银行对帐，保证了3月底我局贺卡全部列收，无欠费发生。

一年一度的魏县梨花节项目，已成为魏县的主要收入来源之一，与政府部门的密切配合和友好的合作关系，已使梨花节和魏县邮政局形成了不可分割的关系。梨花节的广告业务，邀请函的制作与寄递以及个性化邮票的开发，酒水的销售，我们魏县邮政局已形成了一套规范流程。细致入微的工作为今年梨花节创收31.4万打下了坚实的基础。

市局与市文明办、团市委、市教育局联合下发文件，为市县

联动开展少儿书信比赛活动创造了良好的条件。截止目前，我局已展书信比赛参赛学生2.06万人，采集学生名址2万多条，取得了很好经济效益和社会效益。

今年以来，我局进一步加大了数据库商函的宣传和营销力度，春节前后，利用节日开发盛世魏都广告商函1.66万枚，收入2万元。开发县文明办文明公约3万元，5月份，利用5.1劳动节成功开发了回隆经济开发区“打开有礼“商函6000件，实现收入0.44万元。

本月已和县医保中心谈成，通过第三方付费的方式寄递魏县20xx年一季度和二季度医保对账单，预计可实现业务收入达2.4万元。

根据市函件局的统一安排，县局函件部做好了自有库的维护工作和帮客户建库的录入工作。组织人员采集20xx年初高中毕业生名址17000多条；对全市组织机构数据库进行了全面的维护，使得数据的属性更加丰富；完成了全市小区、建筑物名址采集和属性维护工作，使我局名址库建设在边建设、边应用、边维护的原则下有序进行，上半年下载使用数据55000条，为数据库营销业务的发展和两网互通工程及电子化支局系统做好有力的支撑。

虽然20xx年我局函件业务得到了较快的发展，但仍存在很多不足：

一是邮资机收入占函件收入比重较小。

二是重点营销项目规模没有做大。

三是数据库商函和帐单业务发展不平衡。

邮政员年终工作总结篇二

二年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国邮政xx区邮政局，光荣成为一名营业员，时光转瞬即逝，紧张、充实的20xx年快要过去了□20xx年是我人生中难以忘怀的一年，这一年，是我从学校踏入社会的第二年。在邮政这个大家庭里，我学习到了很多，使自己无论是在业务知识还是在生活上都有了不少的收获，当然这与领导及同事的帮助是分不开的，在此我深表感谢！

这一年以来我端正思想和工作作风，树立“敬业爱岗、遵纪守法”的思想。在平时的工作和生活实践中树立正确的人生观、价值观、道德观和邮政的主人翁意识，并能始终保持较高的工作积极性、主动性和责任心，在工作作风上能端正工作态度，认真履行岗位职责，积极进取，对待同事能顾全大局、密切配合，共同做好本职工作，在服务上意识上能摆正位置，积极为客户服务，促使我局的各项业务顺利开展。

作为营业的顶班综柜，自己清醒地认识到，自己是综柜的助手的同时更加是一名普通营业员，有义务协助开展好一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

营业是展示我们邮政企业形象，体现我们邮政精神面貌与综合素质的“窗口”。营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。营业员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着邮政的企业形象，保持本企业市场竞争中的优势，与我们营业员工作岗位息息相关。这就要求我们在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。我们每个员工都是邮政企业形象的传达者，是企业希望与活力的象征。

干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗旨。微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为邮政企业赢来更多的效益。

在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。五百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在邮政事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，邮政银行的成立，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。

快两年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。同事们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报邮政局的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。

中国邮政给了我们一片崭新的天地，我们就是最亮的星，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，中国邮政集团是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务，我们邮政集团的明天将再创辉煌。

在此我要说：“我为邮政多拼搏，邮政因我而精彩！”现在，我深为自己是一名邮政员工而感到骄傲和自豪。

邮政员年终工作总结篇三

伴着纷飞的瑞雪，和着奥运成功的欢笑□20xx即将离我们远去，回首这即将过去的一年，深感充实与忙碌，做为市集邮协会的理事，在这年终岁尾，有必要盘点一下一年来的工作，一来，给少年邮局一个总结，二来也向局领导汇报一下我们的工作，第三也是为新的一年提前做一个筹划。

黑河少年邮局作为黑龙江省第一家少年邮局，得到了省邮协的高度重视，更得到了市邮政局的大力扶持。在市集邮业务局东飞局长的直接领导下，坚持了三年，在省集邮秘书长会议和今年在牡丹江召开的全省青少年集邮活动工作经验交流会上作了经验交流，得到了与会同志的一致好评，成为全省青少年集邮工作的排头兵。

从xx年4月6日挂牌成立，黑河少年邮局已走过了三个年头号，每年的4月6日，少年邮局都要用各种活动开展纪念活动□20xx年是中国的奥运年，于是我们就结合省邮政宣传中心开展的“迎奥运集邮知识百题竞赛”活动，在黑河市第三小学多功能厅举办了“迎奥运，集邮知识竞赛”暨纪念黑河市少年邮局成立三周年活动。集邮业务局伍东飞局长、区教育局常务局长谭启发、黑河日报社记者张辉、协会委员李石平等到会祝贺。活动气氛紧张热烈，活动收到了很好的效果。黑河日报和黑河电视台都进行报道，《黑龙江邮电报》在《集邮纵横》专刊头条显著位置上刊登了活动照片，起到了很好的宣传作用。

在省邮协开展的“迎奥运百题知识竞赛”活动中，学校积极参与，组织，出资印答题卡600多份，并按时交寄了试卷。同时我们还积极组织学生参加《中国集邮报》组织的“中国少公民集邮知识竞赛”，我校一名学生获二等奖；在重庆丰都集

邮协会组织的集邮知识竞赛中，我校有4名学生分获二、三等奖，16人获优秀奖。通过参与这些活动，普及了集邮知识，也使同学们更加关注奥运，热爱祖国。

十月九日，是世界邮政日，少年邮局刻制了主题为：“世界邮政网，网络连天下”的宣传戳，少年邮局的小员工与黑河市邮政局的员工一道走上街头，宣传邮政业务，在活动中学生们得到了锻炼。

何宏老先生是商大教授是省邮政的常务理事，我省著名的东北解放区邮票的研究专家，德高望重，在我省集邮界地位举足轻重，十月二十七日，他去俄出差途经黑河。我们得知消息后，立刻与他取得联系，邀他来校做了一场精彩的集邮知识讲座，何老风趣、热情的授课风格，让师生如沐春风，收获很大。

邮政员年终工作总结篇四

年末，银行也会忙碌起来，年尾工作结束后，一份今年工作总结肯定少不了的。下面是本站小编整理的一些关于邮政银行年终工作总结，供您参考。

伴新年钟声的临近，我依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，满怀热情迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。20xx年以来，我们在分行党委的正确领导下，以支行的工作思路为指引，全面提高柜员窗口服务质量，大力发展邮政代理金融产品、强化客户维护，不断提高战略高效业务和转型业务，积极开拓中小企，深入推进三大业务联动发展，加速网点销售管理转型，取得了较为优异的成绩，为了做好来年的工作，下面我将20xx年的工作总结和体会如下：

一、20xx年工作回顾

(一)在柜员工作中我不断强化自身建设，竭诚提高服务质量作为支行网点柜员，提升服务质量是我一贯的追求，支行要成为城市的主流银行，成为百姓心中的口碑银行，只有以客户为中心，用全面周到的服务，赢得更多的客源，才能拓展支行网点业务，实现长足发展，为此一年来，我以我真诚，换客户真情，用我发自内心的微笑赢得每一位客户的信任，来温暖客户的心灵，从而赢得客户的信赖。所以无论工作压力多大，还是工作多累，还是家有烦心事忙碌到深夜，我都不会把情绪带到工作中来，我始终认为微笑是文明优质服务的引言，知识是提高服务能力的保证，沟通是做好服务的有效手段，满意是服务工作不懈的追求。

在从事柜员工作中我注重在“早”、“快”、“好”“实”字上下苦功夫，即体现一个“早”字，每天清晨早早来到工作岗位上，提前做好准备工作，对每天的任务有一个安排，做到急需办的任务早落实；体现一个“快”字，在柜员工作中我们面对的是排队等候的存取款人员，我只有不断提高自身业务素养，用娴熟的存取款技术为客户办结每一笔业务，减少客户的等待时间，让客户舒心，；体现一个“好”字，对每一项工作我都高起点定位、高标准要求、高质量落实；体现一个“实”字，在支行交代的无论是创先争优的材料完成还是平时的业务学习我都老老实实学习，不摆花架子，不做表面文章，不搞形式主义。我想是信任和真诚让我永不忘记服务宗旨，是竞争和进取让我在金融业竞争日趋激烈的今天一路前行，在工作中我们尽量把工作做细，做好，表面上看我们工作虽然工作加重了负担，但我行服务百姓，方便百姓，广纳客户不是我们应该做的吗？我想这些细微处正不断打造着我行迈向人们心中的口碑银行。

(二)、立足网点，做好客户开发和维护。一在过去的一年我积极配合网点推进销售管理转型，积极参加网点转型pk大赛，强化对网点转型模式的深入认识和积极实践。二是积极开展销售活动，维护客户资源。通过在“三八”妇女节、母亲节、端午节等节日开展形式多样的社区活动、理财沙龙、讲座活

动、亲子活动，做好相关客户的邀约、问候和跟进，提升销售活动的达成率和客户忠诚度。

(三)、加强业务培训与交流，提升自身能力。过去的一年我通过持续反复地对新业务和转型业务进行培训，加强营销技巧、话术等方面的通关，每周一次经验交流，让我更深入地掌握业务知识，提升自身营销意识和营销能力。

二、积极营销邮政代理的金融产品、提高服务质量，不断拓展我行业务范围

我认为要进一步做好邮政储蓄银行网点金融代理业务，培育壮大市场，关键在于抓好以下几个方面。邮储银行合规心得体会1、建立长效机制，激发自身潜力，加强自身思想政治工作融业务是我们邮政的吃饭业务，更是总体收入的半壁江山，这已是不争的事实，也充分说明代理金融业务将是我们邮政今后发展的总体势。当前，邮储银行正处在改革转型期、训练正规期，而邮政代理金融业务仍然一如既往的被列为支柱业务。对此，如果我们仍然停留在原来的经营理念上，没有认识面临的危机，没有从长远战略的角度去考虑，没有维系住原有市场(客户)或尽快抢占新市场，甚至偏激的理解金融业务单是邮储银行的事，现有的业绩就很难保住。

促进我们支行网点的可持续发展。首先，我的建议是要建立合理的激励机制，结合邮政体制改革的有关精神，要本着人尽其才的用人原则，合理调整用工结构，调动员工的积极性，提高职工的工作效率和劳动生产率；其次是建立合理的惩罚机制。对人员进行优化组合，在人员配置上实行合理兼职，做到职责清楚，分工明确，各司其职，奖罚分明，从而使有限的人力资源得以充分发挥；再次是建立风险管理的长效机制，强化内部控制机制，建设合规文化；最后是建立合理的福利机制，提高员工的凝聚力和归宿感。通过建立一整套能被员工广泛接受、科学的、规范的管理制度，在不断增强凝聚力的基础上促进支行业务的可持续健康发展。

2、做好软硬件建设，提高服务意识，实现双赢

塑造邮政储蓄形象包括外在和内在两个方面。外在方面指网点的区域布局及网点的功能布局。首先要优化网点内部格局，合理配置服务资源，科学规划满足不同客户群体需要的服务区域，营造有利于服务开展、产品销售、客户转移的营业环境，提升高价值客户的满意度和利润贡献度，最大限度地分流办理简单业务的客户，减少客户等候时间。

其次是加大投入力度，加快精品网点建设和原有网点的改造，统一装修，统一形象，让网点形象更引人注目。再次是加快自助银行建设，增加自助机投入，在每个网点设立24小时自助银行，在市区繁华地段设立离行式自助银行等方式尽全力提升邮政企业的外在形象。

在我们的软件建设方面，首先应从员工素质抓起，打造一支高素质、精业务、敬业爱岗的员工队伍，提高员工整体职业道德水平和实际操作水平，这是赢得顾客满意度的前提条件。其次，以客户追求为信念，真正用心为客户服务，想客户所想，急客户所急。最后，加强服务意识、服务技巧和业务技能的培训，提高一线员工服务的知识含量，打造客户眼中的好邮政储蓄银行，除了需要尽可能提高产品价值、降低货币成本以外，还必须特别注重品牌和声誉的建设，力求在客户心目中树立良好的独特形象，并提升人员的素质和服务质量，从而大幅度提高服务价值、人员价值和形象价值。

与此同时我们要做好客户服务工作，发展新型营销模式，区分客户类别，实现分层服务把客户分为高、中、低端三类，建立与之相适应的服务体系。实现低端客户的低价值需求大多由自助设备、电子服务渠道来满足；中端客户的稳定价值需求由物理网点的现金服务区、理财服务区来满足；高端客户的金融业务由相对集中的人力、物力资源通过提供私密服务空间、专属客户经理、专家理财团队、金融顾问以及私人服务的个性化方式满足。进一步发挥vip窗口的作用，并设置存款

数额门槛，安排精通业务的员工为高端客户提供服务。以优质、高效、快捷的服务赢得客户，使他们成为永久顾客，实现双赢的目标。

诚然，一份辛劳，一份收获，过去的一年我收获了很多，也感悟了很多，今天我将它在这里系统阐述和总结虽有不缜密之处，但我希望它能指引我未来的工作，能对我支行网点的发展尽我绵薄之力，我就心满意足了。当然，荣誉属于过去，未来我还需努力，成绩不找跑步了，问题不找不得了，目前的工作与同事的期望和领导的要求尚有一定的距离，未来还需不断努力，再往后的工作中我将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成绩，乘胜前进，争取今后实现代理优点产品业务的大丰收，以崭新的姿态和昂扬的士气，再上一个新的台阶。

紧紧围绕各项工作思路，抢抓机遇，跨域发展，再创造工作新篇章。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。众所周知，在邮政银行年终工作总结支行辖内，邮政银行年终工作总结分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。

接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实

际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下□20xx年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向其他同志请教。

对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。储蓄乃立社之本□20xx年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储150多万元。

一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：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，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。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。针对以上问题，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。

邮政银行年终工作总结邮政银行年终工作总结年，我满怀对金融事业的向往与追求走进了邮政银行年终工作总结邮政

银行年终工作总结支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来邮政银行年终工作总结支行已经一个年头了，在这短短的一年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。在邮政银行年终工作总结支行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。

也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示××行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。

是的，在××行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到××行人的真诚，感受到在××行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会

到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。平凡的我们一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来伟大！人生的价值只有在平凡的奉献中才能得到升华和完善。

在为客户服务的过程中，我始终坚持“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，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。

完美源于认真。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的银行柜员个人工作总结融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

今天，我们正把如火的青春献给平凡的××行岗位，××行正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。今天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道作为一名成长中的青年，只有

把个人理想与××行事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创××行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿，编报表；虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。一年来我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。一年来又是许许多多的工作值得总结：

一、坚持思想政治学习

一直以来，坚持学习“三个代表”的重要思想，学习各种金融法律、法规，通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。勤勉的精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规章制度操作，平时生活中团结同志、作风正派，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。

二、主要工作

20xx年自己的工作岗位主要是综合柜员。首先业务知识和工作能力方面，能够不断的去学习，积累经验，经过自己的努力，具备了较强的工作能力，能够从容的接待储户的咨询。在业务技能、组织管理、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高，在工作中，按照储蓄业务的操作规程，把最方便最可行的方法运用在业务

操作上，以客户需要为主。

银行综合柜员工作总结其次在工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，把党和国家的金融政策及精神灵活的体现在工作中，在工作中够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守区行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。实行综合柜员制后，我们以严格的规章制度来约束自己，促进自己。通过学习内控制度，进一步的完善了储蓄业务各方面的管理。随着信用社内部分工的越来越细化，我们临柜人员的分工也越来越细。在今年的工作里，我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密。建立客户信息；开立个人结算账户；大额现金支取，我都严格按照上级及人民银行的要求，请客户提供相关手续和收集所需要的资料；在结算上我严格遵守结算制度做到“谁的钱入谁的帐，由谁支配，信用社不垫款”；在账务上我坚持做到“五无，六相符”的会计制度，认真履行好记账员的职责。

还有就是工作的数量、质量、效益和贡献。能够及时完成制定的工作任务，达到了预期的效果，在储蓄工作中，都能保质、保量的完成社里交给的各项工作任务，对营业部分配的各项任务都能保值保量完成。同时在工作中学习了许多的知识，也锻炼了自己，经过一年的不懈努力，使工作水平有了长足的进步，为信用联社营业部的发展做出了应有的贡献。

三、存在的不足

一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，个别工作还不是做的很完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。这有待于在今后的工作中加以改进，因为现在我调换了工作岗位，面对一个新的工作岗位，和日益更新的业务只有不断的学习与提高才能跟上信用社发展的形式。

辞旧迎新，抚往思今。过去的一年各项工作开展得扎实有效，为我今后的工作打下了坚实的基矗在新的一年里，我将抢抓机遇，乘胜前进，努力开创一个充满活力，具有时代气息的景象，推动我的各项工作向更高的层次迈进。

邮政员年终工作总结篇五

总结是在某一特定时间段对学习和工作生活或其完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析的书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，快快来写一份总结吧。但是总结有什么要求呢？以下是小编为大家整理的邮政储蓄年终工作总结，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

20xx年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，现将一年来工作总结如下：

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，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，，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，这也说明了我們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，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。

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[xx]1号文件下发了《**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5xxxx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。通过全局职工的共同努力，现在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。

邮政员年终工作总结篇六

利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，自觉学习有关政治思想文件、书籍并把它作为思想的纲领，行动的指南；积极参加各种政治学习和教育活动，努力在工作中起模范带头作用。并认真学习相关业务知识和业务知识，不断进步自己的理论水平和综合素质。

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、放工，从不迟到早退一分钟，克服有孕在身的种种困难，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；以邮政所为家，积极为单位创收尽职尽责，与同事同心协力，为邮政储蓄再创新高努力奋斗。并及时充电学习，为更好地开展工作而努力，_月参加总局组织的业务考试，成绩良好。

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、勤俭刻苦、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，勤劳简单的生活，为实现邮政文明服务窗口尽一份微薄之力。

随着邮政事业的发展 and 业务的拓展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需把握的知识更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力进步文化素质和各种工作技能，为中国的邮政事业作应有的贡献。

邮政员年终工作总结篇七

20xx年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，现将一年来工作总结如下：

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，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的，，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x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，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。

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[xx]1号文件下发了□xx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5xxxx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6xxxx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2xxxx□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。

(二)进一步搞好星级柜员评定工作。推出星级柜员，实现星级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。要发挥星级柜员的榜样作用，带动一线柜台人员学业务，练技能，争当星级柜员。要注意培养星级柜员，同时对达不到标准的星级柜员要坚决取消其星级柜员资格。

(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。活动结束后，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，创造名牌效应。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，严格按照规定开展代收代付及其它中间业务，严禁欺诈客户的行为。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。

邮政员年终工作总结篇八

xx年来，我局的政务公开工作在、市政府的正确领导下，认真贯彻落实市政务公开工作办公室的指示要求，紧紧围绕企业生产经营中心，将政务公开视为企业“落实年”加强党风廉政建设、转变工作作风、提高工作效率的重要举措，继续加大政务公开力度，提高依法管理、依法经营、规范服务的能力和水平，促进了邮政工作又好又快发展。

为保证政务公开工作规范运行，根据领导班子成员分工，及时成立了政务公开工作领导小组，明确党委书记负总责，分管领导具体抓的责任体系，同时确定由市局办公室、市场部两个部门具体负责政务公开工作的组织实施、检查落实等工作。并将政务公开工作纳入企业年度工作目标考核体系，实行目标管理责任制，形成了一级抓一级、上下齐抓共管的良好格局，保证了政务公开工作责任制落实到位。

为更好地落实对外公开的服务承诺和标准，提高企业核心竞争力，我局加大行风建设力度。一是推行“管理服务标准化”试点工程，在广汉向阳支局试点成功的基础上，全市各县(市)各选择2个网点进行推广，通过统一局所外部形象和内部物品配备，大幅提升对外服务标准化水平；组织各类培训班20余期，全面提高窗口服务人员的服务意识、业务素质；强化窗口服务日常考核，严把监督检查关口，全局服务工作形成一个管理闭环，用户综合满意率达85%以上。二是加强服务设施改造。邮政营业和投递是邮政两个基本的服务平台，也是邮政展示服务形象的集中体现。xx年，我局结合灾后重建工作实际，完成灾后重建总投资的71.84%，对竣工投产的网点按照标准化进行了统一装修，全面提升营业环境；今年，我局还在旌阳区率先实行“商函专投试点”，打造精品投递队伍，全力缩短投递时限，提升投递作业效率。三是全力解决难点热点问题。针对用户反映部分报刊投送不及时的问题，我局克服困难，对分拣、投递服务业流程进行了再造和调整，进一步缩短投递时限，得到了社会各界的认可。四是聘请社会监督员，主动接受社会各界监督；加大内部监管力度，每月对窗口单位进行服务情况通报；注重内外沟通和协调，对新闻媒体、用户和上级反馈的经营服务管理等问题，做到认识到位，查办有力，整改迅速，反馈及时。

一是按照政务公开办的统一安排，根据市政府信息公开指南和目录编制工作方案，结合我局实际，对重大会议活动信息进行专门研究策划，明确了编制原则、主体、内容、组织保障和工作要求，提前对相关单位信息报送的时间、内容及侧重点进行提示，提高了信息报送的针对性和有效性；按照市《政府信息公开编码规范指南》有关原则，编制了公开目录，确定了公开程序，明确了公开内容，细化了公开制度。二是确立了“党委为第一责任人、行政为第一执行人、纪检、工会为第一监督人”的责任机制，明确了领导和部门责任，确保了信息公开的全面性、及时性和真实性。明确分工、细化步骤、优化流程，确保我局信息及时主动公开，信息公开申请及时办理反馈。

在“8.19”洪灾、“8.19”抢运k165次列车邮件等突发事件中，我局按照《中华人民共和国政府信息公开条例》有关要求，及时在市人民政府公众信息网、中国邮政报、四川通信报等媒体上进行了公开。

10月1日，为纪念新修订的《邮政法》实施一周年，结合新形势下邮政工作特点，我局本着便于用户知情、便于用户参与、便于用户监督的原则，积极通过多种形式推进政务公开。一是利用世界邮政日组织宣传活动，10月9日举行了《天下四川依然美丽》(篇)大型风光邮票首发式，通过日报、电视台、四川新闻网、四川经济日报等媒体的报道广泛宣。二是在《日报》上刊发了第41届世界邮政日“中国邮政一情系万家，信达天下”专刊。对邮政近年来认真履行普遍服务、规范服务标准、提升服务水平、积极融入地方经济发展、服务“三农”、服务中小企业、服务经济建设的举措进行了纪实宣传，使群众对于邮政行业政务公开的新内容、新变化有了全面了解。

邮政员年终工作总结篇九

20xx年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，现将一年来工作总结如下：

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x以下、控制库存现金在x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，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42x元，超出了原订的30x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1x储蓄单位、6x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5x多元。

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1号文件下发了《xx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5x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6x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2x。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。

邮政员年终工作总结篇十

二年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国邮政xx区邮政局，光荣成为一名营业员，时光转瞬即逝，紧张、充实的20xx年已经过去。20xx年是我人生中难以忘怀的一年，这一年，是我从学校踏入社会的第二年。在邮政

这个大家庭里，我学习到了很多，使自己无论是在业务知识还是在生活上都有了不少的收获，当然这与领导及同事的帮助是分不开的，在此我深表感谢！

这一年以来我端正思想和工作作风，树立“敬业爱岗、遵纪守法”的思想。在平时的工作和生活实践中树立正确的人生观、价值观、道德观和邮政的主人翁意识，并能始终保持较高的工作积极性、主动性和责任心，在工作作风上能端正工作态度，认真履行岗位职责，积极进取，对待同事能顾全大局、密切配合，共同做好本职工作，在服务上意识上能摆正位置，积极为客户服务，促使我局的各项业务顺利开展。

作为营业的顶班综柜，自己清醒地认识到，自己是综柜的助手的同时更加是一名普通营业员，有义务协助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

营业是展示我们邮政企业形象，体现我们邮政精神面貌与综合素质的“窗口”。营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。营业员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着邮政的企业形象，保持本企业市场竞争中的优势，与我们营业员工作岗位息息相关。这就要求我们在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。我们每个员工都是邮政企业形象的传达者，是企业希望与活力的象征。

干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗

旨。微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为邮政企业赢来更多的效益。

在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。五百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在邮政事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，邮政银行的成立，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。

快两年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。同事们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报邮政局的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。

中国邮政给了我们一片崭新的天地，我们就是最亮的星，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，中国邮政集团是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务，我们邮政集团的明天将再创辉煌。

在此我要说：“我为邮政多拼搏，邮政因我而精彩！”现在，我深为自己是一名邮政员工而感到骄傲和自豪。

邮政员年终工作总结篇十一

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□20xx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：

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。

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。

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。三是从大处着眼，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。

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。