# 邮政核算中心工作总结(热门34篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2023-11-10

*邮政核算中心工作总结120\_年邮政储蓄银行个人年终总结(银行,邮政储蓄,年终总结)实习让我熟悉和适应了储蓄的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，怎么样的工作适合自己，以及如何处理复杂而微妙的社会人际关系。通过实习...*

**邮政核算中心工作总结1**

20\_年邮政储蓄银行个人年终总结(银行,邮政储蓄,年终总结)

实习让我熟悉和适应了储蓄的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，怎么样的工作适合自己，以及如何处理复杂而微妙的社会人际关系。通过实习，让我又全面的了解了自己一次，对自己的职业生涯有了设计、补充和调整。

实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

20\_年8月份初到邮储银行海东地区支行的时候,工作和生活对我来说都是陌生的,报到的第一天,有点紧张和不

安，可是我受到了行长和同事们的热情接待,随后行长安排我学习储蓄业务。进入储蓄柜台的时候我有点彷徨，也有点高兴，之后师傅和网点负责人让我坐在储蓄柜台旁跟着师傅熟悉业务，通过几天的努力师傅让我上台操作，在师傅和同事们的帮助下，我各方面进步都很快，对银行工作也有了一个全新的认识。在银行工作特别是前台营业人员,首先要具备的工作态度就是耐心。其次是要细心,银行工作每一笔业务都要帐实相符,做对、做快、做好,这既是对客户负责，也是对我们自己负责。第三是要有责任心。要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。

在储蓄柜台一个月的实习，我最大的体会就是个人的发展和能力的进步不仅需要高超的技能，更需要对工作的忠诚和以工作为中心的职业精神，即做事能沉得下心。这主要体现在日常工作的许多小事上，从细节处入手。在金融市场激烈竞争的今天，除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后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。在这个信息发达的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。其实实际的工作与书本上的知识是有一定距离的.。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台储蓄业务，但是，这帮助我在银行的基础业务方面有了一个比较全面的了解。在业务中一分钱都要算清楚,不能因为钱少就忽略不计,避免错帐。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要。如果将我在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使自己具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知

实习期间的工作是忙碌的，也是充实的。生活的空间，须因清理修减而留出，心灵的空间，则经思考领悟而扩展。当我转身面向阳光时，发现天空云卷云舒，我是快乐的。自己不再陷身在阴影里，叹花开花谢。我开始学着从工作中寻找快乐。工作后我一定要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规，努力学习业务知识，为邮储银行明天更美好而做出自己最大的努力。

随后由于业务发展需要及人员短缺，我被调离到信贷业务部，刚去的第一天师傅让我先熟悉和了解信贷的流程，让我先从整理资料开始，通过师傅的指点和帮助，进入信贷员这个角色很快，师傅对我很有信心，慢慢的通过一个月的整理资料让我对所开办的信贷业务从理论到实际都有了一定的了解。随后让我学习信贷业务的规章制度和信贷业务知识，几天的学习让我对信贷业务

知识有了更深的了解和系统的掌握，首先介绍一下小额信用贷款业务，目前，信贷业务主要办理“小额信贷；即贷款人不需以自己的固定资产作抵押，而是以个人用贷款业务”的营业执照和两个自己寻找的保证人作为个人贷款的抵押；或是如果有三家都想贷款的个体商户的话那么就可以组成一个联保小组，相互担保，这样就无需再去找其他保证人。贷款是否可发放以及贷款限额都需要信贷员根据客户的实际经济状况、经营能力及还款意愿，并且按照规定流程办理授信调查，最后由主管和上级领导审批是否通过并根据调查的真实情况来限定贷款额。小额信用贷款业务的主要特点在于不需要抵押质押，放款速度快；并且，这种小额信贷的性质对于经营相对稳定的工商户用于进货、资金周转或扩大经营来说提供了很大的投资帮助；但同时它的弊端也有不少，特别是预期风险是最难控制的，而且就算贷前调查时，被调查客户的经营情况与净利润都是优

良反映，但也不可避免许许多多的意外有可能导致贷款者还贷能力下降甚至丧失。小额信用贷款申请、审核、审批和发放流程

1、小额信用贷款申请流程：根据当地市场需求和自身业务处理能力等实际情况，制定业务宣传方案；在宣传过程中大力宣扬“好借好还，再借不难”、“守信光荣，失信可耻”等信用理念，营造信用氛围，建造良好的信用环境。在客户得知此业务并有意向办理的时候，可以通过业务咨询电话、网站，或者到小额贷款营业、营销机构了解邮政储蓄小额贷款的各方面规定。当客户进入小额贷款营业机构咨询业务，信贷员给客户介绍贷款业务，并了解客户的基本情况和贷款需求，判断客户是否满足贷款的基本条件，对于满足基本条件的客户，应告知客户带上有效身份证件、营业执照等证件和相关材料，同相关人员一起前来申请贷款。

2、小额信用贷款资格初步审核流程：信贷员收到客户提交的申请表和相关申请材料后，应对

申请人和保证人的主体资格，及申请人提交资料的完整性与规范性进行审核。根据获得的信息对客户的信用状况与偿还能力作出初步的受理意见，将有关材料提交给小额贷款营业机构业务主管。业务主管对信贷员提交的，通过资格初审的贷款申请材料进行复核，复核通过的，由其安排信贷员进行贷款调查。接到分配的调查任务后，信贷员应分析客户受理信息登记表、贷款申请表、个人信用报告等资料，了解客户的行业特点、经营状况以及主要经营风险，事先准备好调查的提纲，以及需要核实的关键问题。业务实行现场实地调查制度，信贷员必须到申请人的家庭和经营场所进行调查。调查结束之后，信贷员应根据调查获得的信息，从客户的还款意愿、贷款用途和还款能力三个方面初步判断客户是否满足贷款的要求。对于初评结果通过的贷款客户，信贷员应根据实地

调查所获取的各类信息进行整理分析。对于符合条件的客户，管户信贷

员应将调查报告等信息在系统内提交至小额贷款营业机构业务主管。业务主管复核确认没有信息错误或遗漏后，即提交一级支行审查岗审查。

3、小额信用贷款资格再次审核流程：小额贷款营业机构小额贷款业务主管在信贷系统将贷款提交给审查岗审查时，审查岗对资料的合规性、真实性和完整性进行审查，并对每笔贷款应通过电话就贷款申请和调查信息至少与借款人、保证人中的一人进行核实。审查完成后，审查岗须在贷款审查意见表上就贷款申请材料的合规性、真实性和完整性，以及电话核实结果，签署审查意见。对于符合条件的业务，即可以提交审批。

4、小额信用贷款发放流程：对经审批同意发放的贷款，信贷员应及时联系贷款申请人，告知审批结果，请客户携带身份证件，按约定的时间和地点到我行签署借款合同或协议、办理相关手续。信贷员在签约前，应根据贷款审批表和系统内的协议或合同编号填写贷款合同、手工借据。

在签署借款及保证合同时，要求经办人员与借款人、保证人合影，影像以电子文件的形式归入客户档案。借款合同签署以后，方可进行系统借据生成及贷款发放操作。整个贷款从申请到发放的流程就是这样了，贷前、贷中我具体的按步骤描述，不过贷后处理其实是最麻烦的了，而且这个阶段问题也是最多的但是由于贷后主要任务是逾期催收和检查贷款回收情况，这个流程是没有什么特定的步骤，毕竟每个人的情况不同。所以，我就自己来说说自己对此的认识。首先，贷前的风险控制就是一个十分头痛的问题，如何将风险降到最低成为信贷员在业务办理中所面临的关键，因此在调查过程中，信贷员就会注意从多方面、多渠道获取客户的个人信息、经营信息和家庭信息等信息，并通过多方进行相互验证和交叉检查，并且想尽一切办法通过这些信息清算贷款人的资产、负债、固定支出和收入等等；判断客户的还款意识是否健康；预测其未来的经

营环境和情况，就算一切都通过上级审批予以放款，信贷员也还是要求客户购买贷款保险，以防止客户由于意外事故等等不可预知的情况，而使得还款能力下降甚至丧失出现的逾期，这样保险公司就可以根据具体情况帮贷款人还清一部分的欠款，这项政策大大的减低了放贷风险。

之后由于业务发展的需要，我被派到邮储银行玉树支行信贷业务部工作，通过自己的努力和各部门的配合，信贷业务发展较快，在信贷业务部实习的时间较长，同时我特别喜欢这个职业，经过一年的实习，自己的体会真是不少，我总结为四点：

一、学习是个循序渐进的过程。任何企业公司的发展都是从小到大、从不熟到熟悉 这次实习也了解到了以前只存不贷的邮政储蓄如今发展成即存又贷的邮政储蓄银行这个演变的过程和我们学习的过程都是同样的道理学习没有任何捷径可走，更不能存在侥幸心理；必须脚踏实地、一步一个脚印的。

二、细节决定成败。整个业务办理的过程中最突出的一个词就是仔细，所以其中有很多次的审查、审批。银行是一个注重细节的企业，所以出现那怕一点小小的错误，就可能导致整个业务的失败。小额信贷业务最重要的就是讲究核实证件的有效性和授信调查的准确性，决不能因为贷款额度小就马虎大意。假如忽视了无数笔小额贷款，这就将造成一笔无限大的贷款的损失。因此，无论在学习或是生活中，我们都不能忽视细节的重要性，别让细节毁了自己！

三、理论实际的结合是分析、解决问题的关键。在授信调查的过程中，如何运用自己的知识和交谈能力与客户沟通是业务是否成功的关键。不可避免的是一些比较保守的客户不愿意透露自己具体的经济状况，这时就需要信贷员凭借自己所知道的知识与拥有的能力来分析、解决问题。如果一个信贷员的知识面不广，对于客户所经营的行业只是一知半解的话，那么就很难判断客户是否拥有贷款的条

件。所以说，了解各方面的知识并且能结合实际操作就显得尤为重要，自己如何将所学的知识与实际问题相联系将成为以后学习的一个重要项目，正所谓学以致用。如果无法将学到的知识运用到分析、解决问题当中，那么问题何以解决。

四、学习永无止尽。任何事物的发展都是持续不断的，我们的学习更是如此。并且这次通过实习之后入职新员工几天培训，首先是拓展训练，之后又是理论知识讲解，让我们每个人真正的了结了各业务部之间的联系和职责，同时这次的集体培训让我们树立了团队精神的重要性，让我们在以后的工作中时刻想着团队，也让我们从学校到社会的过程有了更深的理解，并且让我们每个人从心态上有了很大的变化，所以这次的实习为我以后的职业定向起到了明示作用，并让我了解到了进入社会工作以后将面临的种种问题以及各级之间关系该如何处理。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上

彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，因此，我现在需要学习的东西还有很多，虽然只有那么短短的半个月，但学到的东西却是一生受用的，为我未来的“目的地”提供了指路标。

**邮政核算中心工作总结2**

稽核会计工作总结(精选多篇)

对商业银行会计稽核工作的思考

会计风险是商业银行面临的风险之一,近年来,商业银行会计风险不断显现并日趋加大,在一定程度上制约了业务的发展和效益的提高。本文阐述了商业银行稽核工作的作用,对稽核工作存在的问题进行了探讨,提出了改进商业银行会计稽核工作若干措施。

一、商业银行会计稽核工作现状

会计稽核是会计工作的重要内容,也是规范会计行为、提高会计资料质量的重要保证。商业银行会计稽核的模式可归结为集中、分散、分散和集中相结合三种模式。随着商业银行计算机和信息技术的广泛应用,以及会计凭证及会计

档案系统的运用,使银行的数据进一步高度集中。会计的稽核工作方式由过去以手工为主的稽核方式转变为以计算机为主的稽核方式;由过去的分散稽核转向集中稽核,或转向集中和分散相结合的两种稽核模式。集中会计稽核是指在一级或二级分行会计管理部门内部成立会计稽核系统中心或分中心,通过会计账务集中管理系统的稽核系统,利用预警模型、监测规则和参数管理方面的特点,结合案例分析,优化风险预警模型等方法实现对所辖会计处理业务的集中审核。

分散和集中相结合的会计稽核,是指上级行管理部门成立会计稽核中心,通过会计稽核系统,实现对所辖会计凭证的的集中稽核,并借助会计稽核系统有针对性地进行重点会计稽核或专项检查,做到全面会计稽核与重点会计稽核、专项会计稽核相结合,将集中稽核结果再进行反馈给下级稽核机构,同时负责对所辖行会计稽核工作的集中统一管理、通报和考核;在各分支机构内设会计稽核岗,配备

相应的会计稽核人员,负责对上级行反馈的问题严格进行落实情况,并对以上问题进行再次会计稽核。

二、当前商业银行会计稽核工作中存在的主要问题

一是会计稽核工作基本上只是事后会计稽核控制,而忽视了科学有效的事前防范和事中控制,重现场会计稽核,而忽视非现场会计稽核的有机结合。

二是稽核更多地停留在规范性稽核层面,稽核风险预警模型设置尚不够完善,稽核业务范围、覆盖面还不全面,带有很大的局限性,作业效率有待进一步提高。

三是会计稽核工作主要着眼于各个单项业务的会计稽核和个别风险的分析,很少涉及全局性的会计稽核和综合风险分析,无法满足商业银行全面经营风险防范对局部和全局进行有效会计稽核及风险分析的要求。

四是会计稽核方式单一,随着前后台业务分离工作的不断推进,前台大量业

务集中到后台处理。营业网点的业务日趋简单、风险也不断的降低,后台的业务集中处理量增加,风险逐步向后台集中,但目前的会计稽核检查重点针对一线网点较多,检查重点与后台的风险不尽匹配,没有充分发挥会计稽核的再控制和再监督的作用。

五是对会计稽核发现问题的督改方式缺乏分类管理,使得整改通知未能有效落实,风险提示、责任落实机制等方面有待改进、调整和完善。

三、商业银行加强会计稽核工作的对策

构建全过程的会计稽核监督体系

当前银行会计稽核按照稽核的时效性不同,采取事前控制、事中监督和事后稽核三种方式,通过事前、事中、事后的有机结合,将会计稽核工作贯穿于会计工作的始终。一是“事前防范”工作,着眼于商业银行内控措施的有效性及可执行性等动态运作情况的评估和测验,根据结果提出改进方法和意见,改善商业银行的内控措施,起到事前防范风险的作用。二是“事中控制”工作,以会计稽核系统为依托,加大现场检查与非现场检查,在依托会计稽核系统的基础上,逐步建立动态的多维度预警监测指标体系和风险监控模型。三是做好“事后会计稽核”工作,改变传统的单一会计稽核方式,在会计稽核抽样检查中引入科学的统计抽样方法,用数理统计方法评估被检查的对象,将营业网点的特殊业务和风险大的业务进行重点稽核,对一般业务按一定比例抽查,突出稽核的工作重点,使检查结果更为客观、可信,有效地提高会计稽核工作的效率。

建立风险提示和问题分类管理

通过设立风险控制指标体系对所辖分支行的内部风险进行全面监测,运用科学的体系指标,对其风险状况进行评估,按照风险状况的不同,划分不同的等级,进行差别化的管理。在差别化管理的基础上,结合会计稽核中发现的问题进行分析归类,可根据问题性质、产生原因、风险程度、分布特点,稽核发现问题划分为

规范类、关

注类和可疑类,三类问题采取不同的信息发布、督促整改和风险提示的方式。如规范类问题,表现为因操作人员技能水平或责任心等原因造成的一些规范性差错,一般不会造成风险或引发案件。关注类问题,表现为交易事项或操作行为与规章制度存在较大差异,或差错在一定的范围内普偏存在、发生频率相对较高、较为集中,有一定风险,需要关注。关注类问题按业务类别归类,以“稽核问题联系单”方式向对口业务部门集中发布或实时发布。业务部门负责本条线关注类问题的督促整改,并将整改结果反馈稽核中心;可疑类问题,表现为业务处理明显违反操作风险控制规定,或存在疑点和控制缺陷,隐含较大风险或有做案嫌疑。可疑类问题,实行单笔“稽核风险提示单”方式实时发送相关业务部门或管理机构落实核查与控制。对问题进行分类管理,有利于不断的完善会计管理制度和业务操作流程,以更科学、规范、完善的规章制度

杜绝类似问题的发生。

加强部门间信息互通,推行联席制度

建立信息通报制度,实现银行内部监督体系间的信息互通,资源共享。在日常工作中,加强与审计、会计、监察等部门协商与沟通,建立信息互通、资源共享制度，实现信息共享,发挥各部门在风险控制方面的合力,相互协助配合,更好的化解潜在的风险。对会计凭证稽核中发现的风险隐患以及重大差错与相关部门进行沟通和联系,加强差错整改落实,由业务部门对前期稽核差错整改情况进行通报,同时对会计稽核工作中发现的重大风险问题,提出改进措施和完善规章制度建议,规范操作,控制被稽核机构操作风险。

抓好整改环节,巩固整改效果

严格落实整改措施,对会计稽核过程中发现的问题,应该建立重大问题专题报告制度,及时签发会计稽核整改通知书,指定专人负责落实,并结合会计检查、规

范验收及现金出纳业务检查,督促各营业网点落实会计稽核整改。同时,对经常出现的问题进行分析归纳总结,提出统一的规范要求,避免类似问题的再次发生。

加强队伍建设,提升人员素质

商业银行新业务的不断拓展,带来了新的经营风险,对会计稽核人员传统知识和技能提出了新的挑战,稽核人员要有较高的专业水准,要善于运用各种分析方法,从点到面、从小到大、从特殊到一

般、从局部到全面,深入分析操作风险分布特点,跟踪风险发展变化情况,快速反应,采取措施,有效遏制风险。因此,选拔高素质的人员,充实会计稽核队伍是保证会计稽核工作质量的关键。

**邮政核算中心工作总结3**

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万元，计划完成率达到,增长率达,以上二项数据均列全市第一。其中代理储蓄业务收入完成万元，函件收入完成万元,特快业务收入完成万元,报刊发行完成万元,商品销售收入完成万元。重点业务得到了有效推进。

截止10月31日，我局储蓄余额达到亿元，累计净增余额亿元，活期比重；完成代理保险保费万元；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。

一是进一步规范各支局所的基础管理工作，对各基层单位、投递路段开展全面的邮政通信质量检查，并将农村妥投点服务质量的跟踪检查纳入支局所负责人日常的工作内容；

二是以欠费清缴为主线，注重对各专业公司内部管理的审查。今年以来，我局对函件、集邮、物流分销配送中心和速递分局的内部管理工作进行了深入细致的调查摸底和整改，以财务管理为核心，进一步规范各经营单位的财务管理程序和办事，防止跑、冒、滴、漏现象的发生；

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，完成业务收入万元。储蓄余额保持了持续增长的态势，已累计净增亿元，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万元，占全年预算进度的，其中邮送广告共发布28期（22万份），实现业务收入万元；邮资封完成万枚，实现收入万元；邮资机业务量完成万件、收入万元；招生商函万份，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：

一是成立望江县第四届青少年书信大赛活动小组,总结前三届大赛成功经验,力争今年的大赛从主题、内容、形式、宣传等方面取得新突破;

二是成立了招生商函项目营销小组。随着社会事业的不断发展，教育事业得到了有力推进，我局紧紧抓住这一商机，着力发展招生商函业务;

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万元；实现业务收入万元。

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”配送额达万元,实现收入万元;端午节粽子销售万元,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。

**邮政核算中心工作总结4**

各位代表，同志们：

这次会议是在全市邮政深入实施“建设大邮政二次大发展”战略，继续深化改革，加快发展步伐，奋力推进企业实力大提升的形势下召开的一次重要会议。会议的主要任务是：认真贯彻落实全区邮政20xx年工作会议精神，总结XX年年工作，全面安排部署20xx年工作任务，动员全市广大邮政干部职工，进一步解放思想，提高认识，开拓创新，扎实工作，按照“三年发展有实力”的总体要求，坚持科学发展，加快推进各项改革，为开创全市邮政又好又快发展新局面而努力奋斗。

XX年年，在××遭遇二十年以来最严重旱灾不利条件下，全市邮政在区公司党组和市委、市政府的正确领导下，紧紧围绕“二次大发展，两年提高有成果”的总体目标，按照年初的部署和要求，始终坚持抓落实不动摇，抓发展不放松，抓创新不停步，各项工作取得了切实成效,实现了公司化运营的良好开局。

在第一季度实现较好开局,上半年收入顺利“过半”的基础上，全市邮政下半年发展步伐进一步加快，特别是进入7月份以来，业务收入增幅连续5个月达到两位数。重点业务邮储在第四季度累计实现净增余额4300万元，有效扭转了前期余额下滑的不利局面，全年净增余额绝对值列全区第一；在单项业务中，储蓄、速递、汇票、代办电信、邮政媒体5项业务收入增幅列全区第一；储蓄、速递、集邮、代办电信、代理保险5个专业提前完成全年目标，其中代办电信提前一季度完成全年收入计划；在“决战70天”劳动竞赛中，泾源县局党报党刊收订受到区公司贺电嘉奖。全市邮政经营总体呈现出量质并重，健康协调的良好发展态势。截至12月末，全市业务收入完成24xx万元，完成计划％。

一是业务结构调整效果初显。全市邮政紧紧围绕“突出重点，攻克难点”的要求，着力培育业务增长点，使业务结构调整步伐进一步加快。各类业务中金融类业务收入比重达到 %，较上年同期上升个百分点；邮务类业务收入比重达到，高于全区平均水平5个百分点；速递物流类业务收入比重达到 %，较上年同期增长个百分点。

金融类业务在调整中发展。在资本市场持续火爆的情况下，我们主动适应新形势，加快业务结构调整，在力促余额增长的基础上，加大中间业务和资产类业务的发展力度，取得了切实成效：全年发放绿卡万张，代销基金5163万元，发展pos特约商户53户，小额质押 贷款累计发放1363万元，代理保险保额1155万元，同比增长172%；入账汇款业务收入占汇兑收入比重达到96％，拉动了汇兑业务发展，收入同比增长％。中间业务收入占金融类业务总收入比重上升至20％。储蓄业务收入完成1217万元，同比增长达到％，活期比重高达。

邮务类业务发展力度进一步加大。函件业务在遭受替代性业务严重冲击的情况下，加大了项目开发。全年开发了“交通违章通知书”明信片、中邮专送、定制型贺卡等函件类业务项目，创收78万元。同时，全局通过完善名址信息库，加快了个性化名址信息的采集建设工作，依托名址信息库开展营销活动，较好拉动了函件业务的发展。全年函件收入完成166万元；集邮业务结合本地重大庆典活动，加大邮品的开发，特别是高档邮品的开发力度，有力地促进了集邮业务发展，邮品收入已占集邮收入的60%，实现集邮收入262万元；报刊业务在加强党报党刊征订工作的基础上，加大私费订阅，努力开展报刊“三进工程”（进社区、进军营、进学校）和图书促销等一系列营销活动，实现一次性报刊收订额623万元，私费订阅占比达到41％。全年报刊收入完成177万元；代办电信业务已实现了由难点业务向亮点业务的转变，代放号、代售卡迅猛增长，放号量达到万户，完成计划110％，销售各类充值卡2650万元，列全区第一，有力地促进了代办电信业务发展，全年实现代办电信业务收入106万元，同比增长％。

速递物流类业务快速增长。速递业务通过开展上门揽收服务和代收货款业务，使业务得到了快速发展，收入同比增长％，实现速递收入121万元；物流业务重点开展了月饼销售及酒类分销、中邮快货、农资分销配送业务，实现物流收入万元,同比增长％。

在狠抓以上业务发展的同时，根据自身实际摸索邮政广告业务发展的新路子，依托邮政的品牌优势和网络优势，重点加大了代理广告的发展力度，实现邮政广告收入万元。

二是“六个一”工程及项目营销亮点频现。进入5月份以来，结合全市邮政发展的实际，适时开展了以小额质押 贷款、基金、保险、短信、缴费卡、个性化邮票六项业务（简称“六个一“工程）为主要内容的业务营销活动，由于各局目标明确，措施到位，有力促进了项目工程的实施，其中基金、短信、缴费卡3项实现了目标翻番，实现业务增收230万元，有效拉动了整体收入增长；围绕“十大主题营销”活动，开发了“交通违章通知书”、“乡村黄页”、“泾源县旅游金银品”、“彭阳安全用电明信片”等重点业务项目；认真扎实地开展了“思乡月”、“幸运邮天下”、“金色年华”等专项营销活动，特别是在“思乡月”营销工作中，以广告宣传为媒介，以营销积分奖励为手段，充分发挥了专职营销员和能人作用，极大激发了员工发展业务的积极性，实现月饼销售额万元，完成区公司下达计划的104％。

一是加强了财务管理工作。按照公司化运作的要求，推进财务管理工作创新，深化全面预算管理工作的贯彻实施，对非生产性费用开支制定了定额管理标准，重新修改制订了会议招待、物资集中采购等管理办法，有效地控制了成本，规范了运作程序，通过措施创新，在资金、成本、内部分配、绩效考核等方面给予了经营工作有力支撑；采取了切实措施，加大欠费清欠力度，使欠费率降低％；深化业务量收系统的管理和应用，取得了较好成绩。

二是经营、基础管理不断出新。制定和完善了《职工营销积分考核办法》和《客户经理聘用办法》，有力促进了经营发展。重新修订了《管理服务考核办法》，通过开展“优秀部门奖、突出贡献奖、感动××邮政奖”三奖评比，充分调动了员工的工作热情。深入开展了“强基础，促发展”综合管理检查活动，推进了局所管理标准化，业务管理规范化。

三是企业内控管理工作进一步加强。加强审计监督工作，开展了任中

经济责任审计和零星工程审计；认真扎实地开展了储汇资金安全管理专项整治活动，加大了储汇资金内控评价检查力度。对23个邮储网点的电视监控系统进行升级改造，逐步建立健全储蓄风险防控体系。扎实开展“安全生产月”专题活动，提高了职工安全意识。

一是推进了财务损益核算。根据区公司的安排，全面推行责任中心损益核算，认真完成了邮务、速递、物流、金融、网运、综合管理六大责任中心损益核算工作，摸清了各责任中心家底。在此基础上，完成了储蓄、速递等专业的模拟核算工作。

二是推进了专业化管理。按照加快推进专业化经营的要求，成立了速递业务局、储汇中间业务部、保险业务部，明确了发展目标和工作职责，减少了管理层次，较好地促进了业务发展。

三是推进了营销体系建设。按照区公司的要求，全市把营销体系建设与生产经营实际紧密结合起来，以建设促发展，逐步形成了市局大客户中心、专业公司、窗口营销的三级营销体系，专职营销人员达到21人。在此基础上，加强营销人员分等分级管理，明确营销层次，规范营销秩序，调动营销人员积极性。

一是进一步规范了劳动用工。加强了劳务用工的管理，充实和加强了生产一线力量；积极探索用工动态管理，增员向竞争性业务倾斜，较好地支撑了重点专业的用人需求；按时完成了在岗职工劳动合同签订工作，劳动合同签约率和劳务用工派遣率均达到100%。

二是充分调动了员工创收积极性。深化企业内部分配制度改革，加强营销积分制考核，为广大员工搭建了一个“靠积分增收”的平台，极大地调动了职工发展业务的积极性，形成了人人争积分，积分促发展的有效机制，全年累计积分64万分，创历年新高。员工中达到初级客户经理262人、中级客户经理59人、高级客户经理100人。

三是员工素质逐步提高。在全局范围大力推行“金、银、铜牌员工”评选活动，并对获得金牌的员工重奖，极大地激发了全员学业务、学技能的热情，形成了一种“学业务、强素质”的良好氛围；围绕职业技术鉴定、岗位练兵，创新培训模式，全年培训从业人员1200人次，员工履岗能力得到明显增强。

一是窗口服务水平进一步提高。在区公司的大力支持下，适应城乡建设发展需要，对部分重点营业网点和23处农村网点进行了装修改造，优化、美化了服务硬件环境。利用“西部邮政局所改造计划”资金，对2处储蓄网点进行了升级改造，累计搬迁改造网点7处。新增44台pos机、1台补登折机，以及1台自助查询缴费终端。

二是邮政信息化水平不断加快。按照区公司的统一安排，顺利完成了营业系统与网运系统两网互通上线工程；汇兑全国大集中上线工程；atm/pos银联前置系统切换上线等工程的上线及改造升级工作，使全市邮政信息化水平进一步提高，有力支撑了邮政业务发展和管理；运维能力进一步增强，XX年年，在全区计算机系统安全运行年竞赛中连续12个月综合考评排名第一。

三是邮政服务和谐社会工作深入开展。继续加大“3356村村配送市场工程”建设，全年新建村乡级农家店170个，累计达到231个。重点开展了各种药品、农资、日用品等业务配送，累计实现配送额260万元。利用邮政流动服务车，填补了农村及城乡结合部服务盲点；支持地方经济建设，积极推进“1xx”工程，开展了走访中小企业等工作。

四是扎实开展服务专项整治活动。结合“树邮政新风，创优质服务”活动，继续深入开展星级服务窗口评比活动，规范服务行为，全市星级服务窗口达到8个，邮政用户满意度达到86分以上。继XX年荣获“全国邮政企业用户满意单位”称号后，XX年年又获“全国通信行业用户满意先进单位”殊荣。

一是开展了一系列宣传教育活动。坚持不懈地推进反腐倡廉工作，在各级领导干部中大力倡导“八个方面”的良好风气。认真落实党风廉政建设责任制；开展了“适应新形势，促进大发展”形势任务教育活动。局党委以“5+1”学习为平台，围绕邮政企业改革的实际先后聘请宁夏社会科学院、市委党校等院校的专家教授系统讲解了邮政企业改革、现代企业制度等方面的知识，使广大员工进一步认清了形势、统一了思想，增强了推进改革发展的信心。

二是提炼了××邮政企业文化理念。深入实施《宁夏邮政企业文化建设实施方案》，积极探索可持续发展的企业文化，进一步确立了“逢旗必夺、逢冠必争、移位晋档、勇争一流”的企业精神、“用户是亲人”的服务理念,以及“执行无折扣”的企业作风，初步形成了适应××邮政实际，具有鲜明特色的企业文化，充分体现了××邮政人“开拓进取，只争朝夕”的锐气，“脚踏实地，百折不挠”的韧性和“敬业、勤勉、务实、高效”的工作作风。

三是开展了精神文明创建工作。各级邮政工会认真维护员工合法权益，坚持局务公开，推进民主管理。积极开展技术比武、劳动竞赛、合理化建议、慰问困难职工以及丰富多彩的文体活动。在发展的同时，想方设法使员工生产和生活条件逐步改善，建成“和谐职工小家”2处，进一步增强了企业向心力；扎实开展了行风评议和区级文明行业创建，顺利通过了文明行业复验；按照市委、市政府的要求，认真完成了扶贫、支教等工作任务。开展了职工献爱心活动，全市200名职工向西吉县邮政局困难职工伏鸿雁捐款，累计捐款6240元。

总结回顾过去一年的工作，我们之所以能够在极其困难的条件下取得这样的成绩，有如下体会和感悟：

一是发展业务的积极性空前高涨。通过内部改革，使全市邮政呈现出良好的发展形势，进一步增强了全员发展的信心。广大员工自觉以新的视角、新的理念、新的思路、新的措施来认识和推进发展，以极大的热情投入到实际行动中，为全市邮政发展凝聚了强大力量。

二是市场观念和竞争意识明显增强。各级领导带动广大干部职工主动开拓市场，在经营方式上不断创新。各专业经营部门加强市场调研，选定目标市场，找准消费群体，加大宣传力度，不断开发新的业务市场，有效地提高了邮政的竞争能力，为企业创收增效发挥了重要作用。

三是推陈出新，为企业发展注入了活力。全市邮政立足实际，在营销体系建设、积分激励、员工素质提高等方面进行了大胆创新，不断创新经营机制，提高运行效率，激发员工参与业务发展的主动性。实践一再证明，只有推陈出新，企业机制才能更活，员工热情才能更高，发展形势才能更加良好。

四是阶段性劳动竞赛极大地促进了经营工作。在全年业务发展过程中，全市邮政部门按照区公司的总体部署，认真扎实地开展了一系列劳动竞赛，极大地调动了全员努力创收增效的积极性。特别是在“决战70天劳动竞赛”中，广大员工充分发扬主人翁精神，以新的、更高的工作要求，团结一心，并肩作战，夺取了决战70天“四大战役”的全面胜利，为全年目标的完成奠定了坚实的基础。

这些成绩的取得，源于上级的正确领导，源于广大员工的敬业精神，源于××邮政自我加压和在竞争中“只许成功，不许失败”的勇气和信心。借此机会，我代表××市邮政局党委，向一贯关心支持××邮政事业发展的各级领导和社会各界表示诚挚的谢意！向奋战在全市邮政战线上的广大员工及其家属致以崇高的敬意和亲切的问候！

总结成绩令人振奋，但我们也要清醒地看到目前存在的一些困难和问题:一是专业化经营改革还需进一步深入；二是营销体系建设相对滞后，缺乏一支专业化的营销队伍；三是员工素质普遍偏低，严重制约了企业发展；四是服务意识、服务能力亟待提高。

随着邮政公司化进程的不断深入和国内外经济形势的不断变化，我们所处的外部环境发生了深刻的变化，情况更加复杂，市场更加多变。刚刚闭幕的全区邮政20xx年工作会议上，马赞福总经理在部署20xx年工作时指出，应对当前复杂的局面必须立足大局，分析形势，把握大势，把握好全国、全区和宁夏邮政自身三个大局。新的形势对我们提出了更高的要求。实现全市邮政又好又快发展目标，需要我们进一步认清形势，坚定发展的信心，明确发展的方向，掌握发展的方法，增强“四种意识”，在大环境、大市场中找准定位，寻找机遇和突破口。

改革是市场环境的客观要求，更应该是企业发展的主观需要。在改革的进程中我们要确立积极主动的态度，不能被市场推着走，而是要准确把握市场发展的脉搏，以敢为人先的勇气，成为市场的领跑者。邮政公司成立，只是邮政改革的第一步，邮政发展的路还很长，改革的路还很艰难，邮政储蓄、速递物流等多项业务有着广阔的`发展前景，同时也面临着繁重的改革任务，能否开好局、起好步，事关全市邮政改革的成败。尽管邮政公司化运行已一年，但综观全市邮政发展的实际，当前存在的一些体制性障碍和机制性问题，严重制约了邮政更好更快发展，必须予以改革和创新。改革的方向是建立现代企业制度，这是市场经济发展的必然要求，也是邮政公司化运作、实现又好又快发展的必然选择。要加大机制创新力度，积极实施专业化经营。通过机制创新，增强企业可持续发展的实力。因此，我们必须树立主动改革创新的观念，提高认识事物的水平和能力，积极应对市场变化。从思想观念的创新入手，从根本上消除制约邮政发展的障碍。

实施跨越式发展战略是坚持科学发展观，立足地方实际，顺应时势谋求发展的必然要求。首先外部环境要求我们实施跨越式发展。近年来全国、全区经济始终保持较快增长。自治区人民政府提出在20xx年实施跨越式发展战略。区邮政公司在把握全国、全区大局的基础上，确立了在20xx年-20\_年实施“跨越式发展”战略。××市政府提出了在20xx年促进经济跨越式发展，建设富裕××的宏伟目标。形势要求我们必须把握大局，紧跟社会发展的步伐，推进××市邮政跨越式发展战略的实施。其次从自身发展的要求来看，必须推进跨越式发展。尽管××邮政在近些年来发生了翻天覆地的变化，但是发展的步伐和实际要求仍然有很大差距，表现在机制不活，业务规模不大，产品创新不够，发展的速度滞后于当地经济社会的发展。多年来的经验说明，企业面临的矛盾和问题，根源在于落后，只有通过发展才能加以根本解决。因此我们要摆脱常规思维，实施跨越式发展战略，通过加快发展，紧跟时代步伐，实现企业在观念、体制、机制、经营、管理、服务方面的根本性转变，为推动××邮政又好又快地发展奠定坚实的基础。

马赞福总经理在工作报告中指出，全区邮政工作的总体思路是：认真贯彻落实党的\_和自治区第十次党代会精神，以科学发展观统领全局，继续加大结构调整力度，着力转变发展方式，坚持加快发展，深化内部改革，推行精细管理，创新服务方式，增强核心能力，努力实现企业综合实力的大提升，促进全区邮政又好又快发展，为后三年跨越式发展奠定坚实基础。这就明确告诉我们，科学发展是邮政发展的基本要求，坚持发展为第一要务，促进企业又好又快发展是20xx年及今后更长一段时间的奋斗目标。全市邮政必须贯彻落实好这个总体思路，必须以科学发展观统领全局，把全体员工发展的积极性引导到科学发展上来，把科学发展观贯彻到邮政发展的各个方面。要贯彻落实科学发展观就要正确处理好与快的关系。好与快是有机的统一，好与快互为条件，既相互促进，又相互制约，“快”是基础，“好”是要求，没有“快”也就谈不上“好”。所以，要“好”中求“快”，以“好”促“快”，这才是真正坚持发展第一要务；要贯彻落实科学发展观就要正确处理有为与无为的关系。有利于科学发展的事都要有为，要大有作为，凡不利于科学发展的事坚决不为。对于市场前景广阔的业务要大有所为，采取切实的措施，下大力气，加快发展，使××邮政不断发展壮大。

科学发展观的第一要义在于“以人为本”。邮政实行公司化改革的一个重要目的就是要通过企业发展促进员工工作、生活水平的不断提高。在改革的过程中要处理好改革与员工利益的关系，要处理好加快发展与和谐稳定的关系，要充分发挥党群、工会等组织在群众工作中的重要作用，掌握职工思想动态，了解职工的需求，反映职工的呼声，做好企业与职工之间的沟通交流，确保营造和谐的企业发展氛围。要通过不断提高员工收益，改善员工工作生活水平，充分调动员工推进改革，参与发展的热情。推动企业和谐发展，为构建和谐社会服务，是时代赋予邮政的光荣使命，也是新时期邮政参与创建和谐社会的指导思想。全市邮政部门必须深刻理解邮政在建设和谐社会中所发挥的重要作用，以更加积极主动的姿态融入全市经济社会发

展，为促进地方社会经济发展贡献力量，树立邮政良好企业形象。

20xx年是全区邮政实施“二次大发展”战略的决胜之年，也是××邮政乘势推进各项工作，进一步做大目标市场的关键之年。

全市邮政工作的总体要求是：根据区公司关于实施“二次大发展三年发展有实力”的战略部署，以科学发展观统领全局，紧紧围绕“坚持一个中心，深入实施两大工程，重点开发三大市场，全力打好四个战役，着力增强六项实力”的目标任务，继续深化改革，加快发展，努力推动各项工作求新突破、出新亮点、上新台阶。

总体思路是：围绕“一个目标”，实施“两大工程”，大力拓展“三类业务”，加快提升“四层能力”，全力做好“五篇文章”。

围绕“一个目标”，即围绕全年业务收入发展目标。

实施“两大工程”，即实施“三新工程”和“1xx”工程。

大力拓展“三类业务”，即拓展金融，函件、包件、代办电信，速递物流类业务。

加快提升“四层能力”，即提升专业化经营能力、营销能力、员工素质、服务能力。

全力做好“五篇文章”，即做好结构调整、特色业务、项目带动、员工收益、和谐发展文章。

主要发展指标：全市邮政业务收入2850万元，同比增长18%；成本费用和支出控制在预算目标内；邮储净增余额实现1亿元。

为实现全年的各项目标，我们要全力抓好八个方面的工作：

当前，邮政改革和发展正处在关键时期，准确把握形势至关重要。反映在实际工作中，大家对改革，特别是对储蓄体制改革比较敏感，存有疑虑。刘安东总经理在集团公司工作会议上明确指出：“改革是推动中国邮政发展的动力。过去取得的成就靠改革，今后的发展仍要靠改革。”“邮储银行是中国邮政自己的银行，竞争性业务实行专业化经营后，仍是中国邮政的主要部分。改革后，邮政金融和竞争性业务将会获得更好更快的发展，将会对全网给予更多的支持。”因此，我们要打消顾虑，把心思和精力放到业务发展上。要正确处理各项改革之间的关系，妥善处理好改革发展稳定的关系，切实做好员工的思想工作和队伍的稳定工作，根据改革、发展以及职工思想认识的需要，有针对性，有计划性，分步骤，有目的地开展形势任务教育，向职工做好改革的解释、宣传工作，将职工的思想观念统一到改革发展的大局上来，进一步激发员工支持改革、致力发展的热情，增强队伍凝聚力，为稳步推进全市邮政又好又快发展营造良好的发展氛围。

1、加快推进邮政储蓄体制改革。XX年年12月28日，宁夏邮政储蓄银行正式挂牌，邮政储蓄机构改革将逐步在全区范围展开。全市邮政部门要按照区公司的统一部署，加快推进邮政储蓄体制改革步伐，按时完成市、县级分支机构的组建工作。目前，要积极主动做好向地方党委、政府和金融监管部门的汇报沟通工作，争取外部支持，确保改革顺利进行。同时，要根据区公司的要求，理清邮政企业与邮政银行的关系，建立双方协调发展的机制，实现邮政储蓄向商业银行的顺利过渡。

2、加快推进专业化改革，大力实施专业化经营。20xx年，全市邮政要将专业化经营作为改革发展的重点下大力气推进。对函件广告、代办电信、集邮、报刊、速递专业全面实行专业化经营，完善专业化经营管理模式，坚持对等的原则，严格落实专业公司责、权、利相统一，在各专业承担经营管理责任的同时，赋予专业公司适当的劳动用工、考核分配等经营自主权。重点要实现两个方面的目标：一是要结合全市邮政实际，不断明晰、细化、完善专业化经营方案，确保方案的指导性和可操作性。二是将专业化经营纳入企业损益核算，强化专业公司的成本观念和效益观念，压缩成本开支，促进有效收入的增长和业务结构的优化。

3、以营销积分为基础，推进分配机制改革。建立以岗位职责和业绩为基础的薪酬分配制度，完善绩效考核办法，搞活内部分配。制定和完善营销积分办法，提高积分的合理性和可行性，拓宽营销积分的实施范围，将竞争类业务全部纳入营销积分考核，充分发挥营销积分的作用，推动营销方式由考核型向激励型转变，实现业务发展由指令型向自发型的转变，切实调动员工参与营销的积极性。通过营销积分制的广泛实施，大力营造了以积分促发展的良好氛围。

根据区公司深度开发“农村、社区、流动服务”三大市场要求，继续推进业务结构调整，大力推动三大板块业务的协调发展。邮务类、金融类、速递物流三大板块业务收入比重分别达到30%、52%、14%。

1、突出做好金融，函件、包件、代办电信，速递物流三类重点业务。金融业务收入完成1527万元，同比增长。一是要坚定不移的加快余额增长。发展负债类业务是一切银行业务的基础。各局要以“一网两制，全网统一”为要求，在推进邮政金融体制改革的同时，坚定发展邮储业务的信心不动摇，一如既往地抓余额增长，切实提高邮储的市场占有率，为今后邮政银行各项金融理财业务开展搭建平台。全年力争余额新增1亿元，一季度净增余额完成5000万元。二要全力打造邮政金融个人结算品牌。拓展绿卡的开发应用，加大绿卡联名卡等绿卡产品的开发力度，加大atm机、pos机的布放力度，开展刷卡积分有奖等形式的绿卡消费促销活动，提高绿卡交易活跃度，全年发放绿卡、信用卡4万张；抓好商务汇款、入账汇款和网上汇款业务，提升邮政汇兑在结算领域的竞争力。以发展商务汇款为切入点，认真做好网络型企业营业款的归集工作，为发展对公存款奠定良好的客户基础；大力发展中间业务，继续做大代发养老金、代发工资、代收有线电视费、代收高速公路费、代收国税税款、代收农电费、代收保费等代收代付类业务规模，扩大余额沉淀。三要进一步拓展代销基金、代理保险、小额质押 贷款业务规模。建立健全机构，充实专业人员，确保资产类业务的持续发展。代销基金业务要加大宣传力度，提高服务水平，扩大邮政代理开放式基金业务的知名度和影响力，年内代销基金（理财）8000万元。围绕“扩大合作范围、丰富代理品种、做大业务规模、调整业务结构”的要求，利用邮保双方的资源优势，推进全面业务合作，打造邮政代理保险业务品牌，代理保险保额1000万元。扩大小额质押 贷款业务规模，在开办网点和放贷总量

上要有规模性增长，发展贷款XX万元。根据区分行的安排，适时开展小额信贷业务。

函件业务完成收入200万元，同比增长20%。函件业务是邮政的基础业务，是邮政最具核心竞争力的产品。在受到替代性业务严重冲击的形势下，要提高认识，坚持创新发展、规模发展，紧抓函件业务不放松，力争在邮资封片、中邮专送和帐单“三项业务”上实现突破。一是紧抓实施“1xx”工程的机遇，围绕中小企业开展数据库商函业务。二是结合市场需求进行邮资封片的开发。在做好机关、企事业单位邮资封片开发的基础上，重点围绕北京奥运会、自治区成立五十周年等重大社会活动，开发一些大的业务项目。要做好邮政贺年卡的宣传、营销和开发工作，大力拓展定制型贺卡的开发，在规模上实现突破。三是中邮专送业务要进一步开拓思路，创新产品，降本增效，增强产品的竞争力，以楼盘广告、汽车销售、it产品、财产保险等市场为重点，做大业务规模，力争增长15％；包裹业务要通过窗口“多说一句话”，在扩大普包业务份额的同时，继续加大快递包裹业务的营销力度。围绕隆德药材，彭阳果脯，三、七营枸杞等市场，大力拓展商包市场，精心打造“家乡包裹”品牌。积极开发中小企业、校园、军营等包裹市场，确保包裹业务较快发展。全年包裹业务收入达到80万元，同比增长23%；代办电信业务要本着“合作共赢，壮大实力”的原则，依托邮政网络优势，扩大与移动等电信运营商的合作广度和深度，充分体现邮政在合作中的实力，制定更加灵活、有效的激励措施，在稳定现有销售商队伍及销售网点的基础上，加强渠道建设，利用邮政农家店、社会代理商等，拓宽业务发展渠道，继续做大代放号、代收费、代售卡业务规模，力争完成代放号1万户，代售卡业务量达到5000万元。继续做好代售彩票、短信业务，拓展代理业务市场。全年代理业务收入达到118万元，同比增长。

紧抓机遇，做大速递物流业务。做大速递物流业务规模是提升邮政核心竞争能力的关键，要紧抓当前经济社会快速发展，物资流通需求旺盛的有利时机，做大邮政速递物流业务规模，打造邮政速递物流业务品牌。速递业务要充分发挥邮政品牌优势，打造经济快递品牌，以开展银川到××的快货业务为切入点，加快速递业务发展。借助第二代身份证速递业务恢复开办的有利时机，加强与\_门的合作协商，推动二代身份证业务上规模。继续拓展代收货款业务。全年速递业务收入150万元，同比增长；物流业务要以树立品牌为方向，以大客户营销为重点，集中力量抓好分销配送、中邮快货两项重点业务。认真总结“思乡月”营销经验，创新分销模式，发挥邮政营销网络优势，做大市场规模。充分利用现有邮政农家店，积极做好酒类、农资、农村日用百货等分销配送工作。争取区公司的支持，建设仓储中心1处。全年物流业务收入160万元，同比增长。。

2、继续抓好各项业务协调发展。报刊业务要加强收投合一营销体系建设，转变营销方式，切实提高报刊营销能力、传递时限和投递质量。重视细分客户，研究市场需求及邮政邮发报刊的客户定位。深入开展进社区、进校园等营销活动。积极参与教辅类图书的邮发，实现业务收入185万元，同比增长；集邮业务要紧抓北京奥运会和自治区五十大庆重大机遇，结合地方经济文化特色，围绕萧关改扩建等项目，以集团礼品消费为主要市场，搞好主题营销活动和集邮品开发。继续做好《须弥山石窟》特种邮票发行的申报工作。在做好《自治区成立50周年大庆》纪念邮票、《中国工农红军长征胜利70周年》等系列邮品的销售工作的同时，借势营造氛围，做大高档邮品业务规模，全年实现收入280万元，同比增长％。

3、围绕社会热点，推进项目营销。20xx年重大社会事件较多，在实施市场营销上要确保打好“文化牌、奥运牌、活动牌”三张牌。各局、各部门要提前着手准备，结合各自业务特点，进行细致分析，拿出策划方案，组建专项营销小组，找到营销工作的切入点和关键点，确保营销工作有的放矢。要牢牢把握这一难得机遇，将三张牌打出成效，力争项目营销创收850万元。

1、加强财务管理，努力构建现代企业财务管理体系。深化全面预算管理，向重点业务、核心能力建设等方面加大投入。进一步完善费用定额管理办法，加大对各类资金、资产的集中管理和考核力度，削减非生产性费用。优化成本结构，加强对修理费、劳务费支出的监控。着力加强用户欠费管理，确保业务资金及时足额列帐，确保欠费率控制在4%以内；全面推行责任中心损益核算，实现财务管理由核算型向经营服务型转变。围绕财务管理“信息化”，充分利用财务核算、资产管理、统计信息、量收管理、电子化支局等信息系统的数据支撑，提升财务现代化管理水平。

2、加强用工和分配制度管理。加强科学管理，优化作业组织，合理配置劳动力资源，实行用工动态管理，推进用工分类管理，人员向核心能力建设倾斜。加强用工和分配制度管理，分配重实绩、重贡献、重能力，结合营销积分制的实施，充分调动职工提高自身能力，投身业务发展的积极性。规范劳动用工管理，推进劳动用工管理的信息化。年内合同员工劳动合同签订率及人员变动劳动合同相应变更率均达到100%。

3、加强网络运行管理。切实提高网运生产的规范化管理水平，实现网路指挥调度的规范化和邮运生产操作的规范化。强化对邮运和营业两网互通工程系统上网信息质量的监控和管理，重点提高给据邮件信息上网率和六位编码正确率。完善中心局功能，优化生产作业流程，保证时限和质量，推进网运质量检查工作的科学化、制度化、规范化。认真开展好速递内部处理“三化”改革工作。建立健全网运检查体系，继续开展好“四保两提高”劳动竞赛活动，确保网路高效畅通。

4、强化内控监督管理。进一步加强经济责任审计，开展任中审计。各类工程项目预(决)算审计率达到100%。深入开展专项审计和审计调查，为领导决策提供依据；加强管理制度建设，健全业务检查体系和监督检查机制，狠抓各项规章制度落实，充分发挥管控体系的监督制约作用。加大业务检查和考核力度，确保传递时限和对外服务质量；要切实强化储汇内控建设和风险防范，在改革的关键时期，邮储的资金安全至关重要，对区分行发出的有关安全检查的各项部署，必须严格地、不折不扣地

执行；严格各项安全管理制度的落实和检查工作，开展好“安全生产运行年”活动，层层落实安全生产责任制，加大安全生产考核和责任查纠力度，在全局形成视察、稽查、审计等多层面内控监督格局。

1、提升营投网络的支撑能力。加快邮政局所标准化建设，优化、美化服务环境，提升城市、农村局所内外部形象，确保全市邮政城市局所标准化达标率达到100％，农村局所达标率达到85%以上；对现有投递网络进行优化，加强网络布局合理性，创新投递作业组织的新方式，将社区服务点或代投点和投递网作业组织有机结合，增强投递服务能力，保障商业化服务需要；发挥流动服务车机动灵活的特点，填补服务盲区，进一步提升营业网络的支撑能力；要大力改善邮政金融网点的硬件环境，争取区公司支持，力争建设精品骨干网点6处。在原州区营业局储蓄余额3000万元以上的网点设置业务经理，提升网点服务能力。

2、继续加强信息网的开通运用。配合区公司做好邮政储蓄对公业务、信用卡业务、电话银行、银证转账、中邮保险等系统建设，不断拓展邮政网络的业务范围和系统功能。充分发挥各类系统业务功能，进一步提高系统的利用率，用先进技术服务经营，促进业务发展。配合做好区、市、县电视视频会议系统连通。做好客户营销管理系统的推广上线，以及11185、183和电子商务综合平台的应用。进一步完善邮政信息网安全运行维护体系，保证信息网安全稳定运行。

3、加快营销体系建设。要着力建设专业化营销体系，改变过去以全员推销为主的粗放型、简单化的营销方式，通过培养和引进，不断壮大专职营销队伍，年内专职营销人员比重达到10%以上。加强专职营销人员的规范化管理，建立起与营销业绩挂钩考核的分配激励机制。专职营销人员要以市场为中心，改变过去仅仅进行产品推销的简单方式，确立融分析、计划、策划、执行为一体的“大营销”观念，增强调查市场、分析市场，针对市场需求进行产品策划、项目策划、品牌策划的能力，提高营销活动的针对性和有效性。依托直复营销平台，充分发挥客户信息数据库在营销中的应用。

1、认真扎实开展好“迎奥运、迎大庆服务形象提升年”活动。区公司把20xx年定为全区邮政“迎奥运、迎大庆服务形象提升年”，各级部门要以此为契机，结合区公司的要求，细化实施措施，切实把提高服务质量和服务水平、树立良好企业形象作为一项战略任务坚持不懈地抓好，以服务赢得市场，以服务创造价值，努力打造邮政服务社会的良好品牌。

2、大力实施“三新工程”和“1xx工程”。紧紧围绕做好普遍服务和特殊服务的要求，不断提升服务质量和效率。一是深入实施“三新工程”，继续做好服务“三农”工作。根据区公司和商务部门的安排，依托网络优势，按照“新农村、新合作、新网络”的原则，继续加快“三新农家店”建设，为邮政服务“三农”搭建网络平台；借助“农家店”平台，开展适销对路的农资产品和日用百货分销配送，逐步搭载报刊、邮品、代办电信等邮政业务产品，不断满足“三农”服务需求。二是深入实施“1xx”工程，不断创新服务工作，使邮政服务向中小企业领域渗透，整合现有资源，融企业发展于地方经济建设之中，创新服务，为中小企业提供适销对路的服务产品，提升服务能力，扩大邮政品牌影响力。

3、规范服务、优化作业流程。要以“迎奥运、迎大庆服务形象提升年”为契机，实施作业流程标准化、生产操作规范化管理，不断提高服务质量。根据区公司的统一安排，开展“建精品窗口，创优质服务”和窗口服务标兵、星级投递员评选活动。加强服务管理，完善服务规范和质量考核制度，落实服务质量责任追究，实行首问负责制和有理由申告下岗制。认真开展服务质量监督检查工作。加大社会监督力度，建立社会评价体系，促进服务质量全面提高，确保用户满意度达到85分以上。

在XX年年“金、银、铜牌员工”评比活动的基础上，20xx年将实施“员工素质提高工程”，各局、各部门要将员工培训放在与经营同等重要的位置，作为工作的重中之重去抓，切实抓出成效。

1、提高全员对“员工素质提高工程”的认识。人才是全局各项目标赖以实现的根本保证，是专业化改革顺利推进的重要基础，更是邮政实现又好又快发展目标的动力。各局、各部门要高度认识实施“员工素质提高工程”的重要性，采取切实有效的措施，强力推进。要高度重视提高员工的思想认识水平，带动职工想干事；要着力建立学习的长效机制，确保员工能干事；广大员工要增强学习的主动性和自觉性，逐步提高自身业务素质，不断适应新形势下企业大发展的需要。通过抓思想、抓建设、抓培训，使职工队伍整体素质显著提高，在各自岗位能够干成事。

2、深入抓好各项培训计划的实施。按照区公司、市局培训计划，分层次抓好员工教育和技能培训，培训率达到80%，转岗和上岗人员培训率达到100%。继续开展职业技术鉴定、岗位练兵工作，以创建学习环境、学习氛围、学习组织和学习机制为主要内容，推动学习工作化、工作学习化的良好氛围，实现年内邮政通信生产人员80%持证上岗的目标。

1、加强党风廉政建设。深入开展党风党纪教育，提高党员素质，重点抓好各级领导班子的思想政治建设和党风廉政建设。坚持“标本兼治、综合治理、惩防并举”的方针，严格落实党风廉政建设责任制。积极开展效能监察，继续做好治理商业贿赂和反不正当交易行为工作。加强各级领导班子和干部队伍建设，大力培养和启用那些想干事、能干事、干成事的年轻干部。切实转变作风，不断增强责任感和使命感，着力提高领导干部贯彻科学发展观的能力、务实创新的能力，提高执行力，严格抓落实，确保区局和市局的各项改革发展措施落到实处。

2、大力推进企业文化建设。要采取多种方式加强企业文化在员工中的宣传渗透，以企业精神塑造人，以核心价值观凝聚人，以共同愿景鼓舞人，充分发挥企业文化在经营管理中的潜移默化作用，使企业内在价值体系外化为员工的行为识别系统。准确把握新时期邮政改革发展的要求，不断深化丰富××邮政企业文化内涵。深入开展群众性精神文明创建活动，做好各类先进集体、先进个人的选树工作，发挥

典型示范带动作用，使企业精神文明建设不断结出硕果。

3、以人为本，关爱职工生活。要始终把职工利益放在第一位，切实改善职工工作、生活条件，特别要给一线职工创造一个良好的工作环境。大力开展职工文体活动,激发员工昂扬向上的精神风貌。加快农村支局所“职工小家”建设，积极开展扶贫帮困和“送温暖”活动，让员工感受到企业大家庭的温暖。切实维护员工合法权益，保障员工收益随着企业的发展不断提高，使员工更多地享受到企业改革发展的成果。建立企业多层次保障制度，争取年内全员参加失业保险，努力营造员工与企业和谐发展的氛围。

同志们，风起，正是扬帆时。伴随着邮政改革阵阵劲风吹过，全市邮政又到了扬帆启航的时节。新起点、新征程，让我们振奋精神，坚定信心，真抓实干，深入贯彻落实全区邮政20xx年工作会议精神，扎实开展好一季度“又好又快”开门红劳动竞赛，立足思路求新、理念求变、定位从高、作风求实，为圆满地完成全年各项目标，夯实邮政又好又快发展基础而努力奋斗！

**邮政核算中心工作总结5**

代理金融业务实现规模与效益同步增长。上半年，累计实现代理金融收入（不含保险）亿元，增幅。代理储蓄余额净增亿元，接近去年全年的增长水平，增幅，高出全国平均水平个百分点，增幅排全国第5位，较去年同期上升4位；代理余额市场占有率达到，较去年底提高个百分点。全省新增亿元网点114个，达到379个，亿元网点占比达到，较去年底提高个百分点；全省代理网点点均余额达到8037万元，较去年底增加1100万元。全省邮政企业累计销售理财产品亿元，同比增长177%；新增绿卡294万张，排全国第3位。到6月底，全省邮政企业金融客户较去年底增长，累计达到2539万户，其中余额在5万元以上的优质客户达到万户，增长。

代理保险专业面对银保市场持续低迷的困难，加强专职营销队伍建设，深入推进县域保险业务发展，在银保市场继续保持领先地位。上半年全省邮政完成代理新单保费亿元，实现手续费收入8057万元，累计保费占银保市场的，较去年同期提高8个百分点。

突出发展重点，代理金融业务发展突飞猛进。通过开展“新百亿工程”竞赛，努力做大余额规模。截至12月31日，全省新增代理储蓄余额亿元，完成“新百亿竞赛”计划的，余额规模达到亿元。通过开展网点“创高减低”活动，增强网点自我发展能力。截至12月底，全省代理储蓄网点点均净增余额1636万元，达到8572万元。新增亿元网点197个，余额3000万元以下的低效网点由年初的127个减少到63个。加快基础客户群的拓展，全年新增基础客户288万户，达到2673万户；其中资产在5万元以上的优质客户达万户，较上年增长。大力发展理财和电子银行业务，全省邮政企业共销售基金、人民币理财、国债等各项理财产品亿元，同比增长225%。代理保险在规范中发展，全省邮政企业代理保费达到亿元。

代理金融业务发展规模和服务能力同步上升。通过优化业务结构、加强业务管控、提升能力建设，网点“创高减低”、转型发展等工作取得明显成效。上半年，全省代理储蓄余额累计净增亿元、达到亿元，净增绝对值排全国第4位，同比增长，增幅排全国第7位；累计实现代理金融收入（不含保险）亿元，增幅。电子银行业务快速发展，电子银行（含ATM自助渠道）交易替代率达到，较上年提高个百分点。渠道服务能力有效提升，共建设改造代理金融网点27个，新增ATM机36台，新增CRS 54台。

代理保险业务克服银保市场持续低迷的不利影响，积极调整产品销售结构，加强与各大保险公司的合作，开展业务竞赛，推动保费规模不断扩大。上半年，全省累计实现新单保费亿元，新单保费市场占有率达到43%，同比上升，继续保持银保市场的领先地位。自我省中邮人寿分公司3月18日开业以来，全省累计完成中邮人寿保费亿元，占全省邮政代理总保费量的25%，完成计划的32%。

金融类业务呈现规模效益发展。代理金融业务深度开展项目营销，强化客户维护，加快邮储、理财、电子银行、中间业务发展。不断加强业务管控，优化业务结构，提升服务渠道能力建设，网点转型和“创高减低”工作取得显著成效。20xx年末，全省代理储蓄余额累计净增亿元，达到亿元，净增绝对值排全国第6位，收入规模排全国第7位。代理保险业务加强市场研究和分析，深化对客户的营销管理，大力推广保险产说会专项营销。全省代理保险总保费亿元，规模居全国第14位，市场占有率，居xx兼业代理保险市场第1位。

代理金融业务量收规模创新高。上半年，在做大邮储余额规模的`同时，重点关注各单位金融总资产指标的考核，加强市场占有率、新增市场占有率、年日平均余额等指标的考核，金融总资产规模稳定增长。上半年，全省代理金融总资产净增亿元，完成年计划的。其中储蓄余额净增亿元，净增额全国排名第4位，完成计划，同比增长，同比多增亿元（全国同比少增亿元），全国排名第3位；保费净增亿元，完成计划，同比增长；理财业务有效销量亿元，完成计划的。截至6月30日，全省代理金融总资产达到亿元，其中储蓄余额亿元，全国排第7位。进一步加大协议存款发展力度，上半年，全省代理协议存款余额在定期中占比。电子银行交易替代率稳步增长，截至6月底，全省邮政代理新增网银及手机银行客户数万户，同比增长，期末结存客户数达到万户。全省电子银行交易替代率达，较上年底提升个百分点。全省新单保费达亿元，较去年同期多增20亿元，累计增幅达95%。累计代理中邮保费亿元，排全国第7位；累计中邮期交保费万元，排全国第9位，占期交总保费的。

要突出重点，着力做大做强代理金融业务。代理储蓄专业要以湖北、安徽为标杆，两年内缩小与湖北的差距，拉大与安徽的差距，三年赶超湖北，余额进入全国前五，收入规模全国排名前七位。要坚定信心，做大规模，做实基础客户群，做优结构。要在资源配置、能力建设、人员支撑等方面优先向金融业务倾斜。下半年，全省要新增基础客户50万户，全年新增客户200万户；确保新增代理储蓄余额80亿元，力争新增100亿元，全年新增余额力争达280亿元。

要推进转型发展。首先是观念转型，要树立“内控优先，合规经营”、“量质并重，协调发展”、“客户至上，深挖潜能”的理念，实现从传统邮政业务经营管理向商业银行业务经营管理转变。其次是经营转型，要充分发挥资源优势，加快发展，加强专业营销和渠道建设，实现代理金融业务发展方式的转变。第三是网点转型，要优化网点结构布局，对扭亏无望的网点要弃亏为盈、重新选址搬迁；优化功能分区、服务流程和管理流程，建立三级考核评价体系，分类设置考核指标；要实行网点员工弹性排班，让更多网点人员走出柜台、走向市场，实现代理金融网点从简单销售型向营销服务型转型。第四是队伍转型，特别是要强化支局（所）长转型，选拔好、培养好、使用好、激励好支局（所）长；加快营业人员的营销转型；强化专业营销管理力量，实现从专业人才短缺、整体素质偏低向专业力量逐步增强、能力水平适应发展要求转变。第五是管理转型，要借鉴商业银行现代管理理念，通过加强风险管控、加强合规经营、加强成本核算，实现从粗放式管理向精细化管理转变。第六是服务转型，要加强客户分析，拓展服务渠道，组织客户活动，为客户排忧解难，实现从经营产品向经营客户转变。

要坚持开展网点“创高减低”工作。在推进“亿元工程”的基础上，加强对网点的分类指导，设定创高指标，设立减低目标，先进带后进。到今年底，全省亿元以上网点达到400个，消灭余额在3000万元以下网点，5000万元以下的网点从上年底的602个减少到402个，减少200个。对高产网点要高看一眼、厚爱十分，分层奖励，培育一批高产网点。对低产网点要限期达标，采取有效激励措施，充分调动网点积极性。通过“创高减低”活动，努力提高单点产能，不断做大邮储业务规模。

要以项目为抓手做大做实基础客户群。通过征地拆迁、代收代发、粮补等项目带动增客户、壮规模、调结构；要突出重点项目，收集信息、做好规划，建立大项目责任机制、考核机制；推广好项目复制做法，以点带面推动发展。要不遗余力地加大发卡力度，稳定增加基础客户群；加快“绿卡村”建设，抢占农村市场。要分城区、商区、农区分别制定客户走访方案，通过“走千村、串万户、访商户、进社区”来积累客户。

要创新营销，加快发展中间业务和公司业务。在深入分析市场、竞争对手、客户、产品的基础上，突出差异化营销。要针对农信社不能销售理财产品的情况，发挥邮政优势，加快农村理财业务发展，重点对种、养殖户等大户销售理财产品；结合客户需求有针对性地开展营销，为客户提供综合金融服务，做大理财业务规模；加强网点理财客户经理的培训，提高理财经营专业水平和服务能力。要积极发展交易结算类客户，挖掘财政、社保、公用事业等网络型客户的市场潜力；要以大力发展“商易通”业务、开设助农取款服务点为抓手，积极争抢农村金融客户；要强化宣传和营销，积极引导客户使用电子渠道体验邮政金融服务。要加快发展公司业务，确保全省今年公司业务收入过3000万元。

要高度关注与重视代理保险业务。保险业务要以黑龙江、安徽为标杆，今年巩固全国前十的位置，明年赶超黑龙江，力争规模排名进全国前八位，xx代理保费占全国代理保费的比重提高到5%。下半年新增代理保费总额23亿元，手续费收入9000万元，城区邮银占比达到70%，县域邮银占比达到85%。要破除“影响论”和“自然论”、“副业论”等观念，把代理保险业务当作金融业务来发展，在规范中发展，加大营销力度。要推进“阵地营销+专职营销”模式，提高网点产能，下半年实现点均产能137万元。要加强与保险公司的合作，推广产品说明会、网点沙龙等新型销售模式，推动淡季业务发展。要加强对县局的分类指导，开展县局分组PK赛；组织开展专管员团队和明星网点业务发展竞赛，促进业务快速发展。要积极支持中邮人寿的筹建和发展，努力推动xx“三农”保险业务发展。

做大做强代理金融业务。要以邮储业务为重点，理财、保险为两翼，建立以网点营销为主体，项目营销为补充，结构优化为目标，电子渠道为方向，城乡统筹发展的代理金融业务模式。

**邮政核算中心工作总结6**

回顾20xx年在局领导和上级主管领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

关心国家大事，拥护以党的正确领导，遵守局里的各项规章制度，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。

工作上，本人能忠于职守，严于律已，工作勤恳，遵守局里的各项规章制度，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。我从没有满足于现状，不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，并通过了邮政营销员的考试。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的业务知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自己，自觉学习业务知识，参加岗位培训、考试，不断提高自身素质。

一是学习不够。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，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

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。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为邮政员工，我更要不断加强自己的邮政业务技能水平，这样才能在各项工作中得心应手，高效的完成工作任务。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对邮政事业的激情和热情，为我热爱的邮局继续奉献我的热血、智慧和青春。

**邮政核算中心工作总结7**

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：

>（一）、邮政业务发展进一

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找