

最新邮政保安人员服务职责 邮政工作总结 (汇总8篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

邮政保安人员服务职责 邮政工作总结篇一

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！

邮政保安人员服务职责 邮政工作总结篇二

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、个人消费借款、个人住房借款、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xx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。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！”

邮政保安人员服务职责 邮政工作总结篇三

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

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“主管”荣誉称号、两次在分行评为“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。

邮政保安人员服务职责 邮政工作总结篇四

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、冒、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。

邮政保安人员服务职责 邮政工作总结篇五

严格按照《劳动法》规定，争取政策，维护职工权益，与局行政配合，依法为1名违法职工办理了解除劳动关系协议。今年初，根据相关文件精神，对重点岗位人员进行了调整，个别同志对此有情绪，针对这一情况，工会积极作好政治思想工作，解除职工的后顾之忧，使他们愉快的走上新的工作岗位。

春节前后，工会主席与市局工会一道，看望慰问了困难职工，送去了慰问品和慰问金，积极为困难职工排忧解难，建立长期帮困机制。

工会于四月举办了首期职工工业技培训班，局领导非常重视，聘请经验丰富业务能手亲自授课。结合工作中的不足，重点就市场营销与组织、规范基础管理、对工作中出现的疑难问题等进行了讲解和讨论，提高了认识，活跃了思维；组织开展窗口人员及委代办人员技能考试，对成绩优异者予以表彰，对考试不合格者予以补考，提高了窗口业务人员的业务水平；同时选拔人员参加“全省第二届邮政职工职业技能大赛”，6名同志获得省局授予的“业技能手称号”；在全局范围内营造学帮带、比赶超氛围，以先进为榜样，立足本职，干好本职，敬业爱岗，掀起学业技、强技能的高潮。

加强思想、形势、任务教育，积极做好职工的思想政治工作和思想转化工作，协助局行政，与“先教”活动同步，大力开展“爱岗敬业”教育。活动以效益为中心，以发展为主线，以管理为保障，以服务为目标，把握形势，学习先进，查找不足，增强工作责任心。通过开展保持共产党员先进性教育活动，提高执行力，纠正工作作风、工作，讲奉献，比业绩；实践王顺友精神，深入开展“爱岗敬业，为人民服务”的讨论；积极组织开展职工提合理化建议，发挥职工聪明才智，引导职工参与企业经营管理；把追求人生价值、人生目标落实到本职岗位上，在具体的工作和实际行动之中体现共产党

员先进性，争做王顺友式的好党员、好干部、好员工。

积极介入企业经营管理，动员组织职工参与储蓄、保险等竞赛活动，强调能力建设，取得良好经营效益；积极推行积分营销管理办法，制订了《xxxx营销积分管理办法》，完善激励机制，集中全员力量，发挥员特长，壮大营销队伍，摸索全员营销新路子，调动全员营销的主动性。

今年三月，对在工作中有突出贡献的女工进行了表彰，鼓励她们为企业发挥聪明才智，起到半边天作用。

xx年六月二十三日

邮政保安人员服务职责 邮政工作总结篇六

邮政局工会工作在县总工会及省、市局工会的领导下，在党的十六大精神的鼓舞下，各项工作都取得了很大的成绩。工会组织在邮政的改革、发展、稳定中发挥了积极的作用，工会工作在原有基础上又向前踊跃了一步，职工的主人翁地位进一步得到了增强，企业的经济效益进一步提高，为社会提供了优质高效的服务，为地区邮政各项工作目标的完成做出了突出贡献。现将一年来的职工之家建设活动简要总结如下：

一、加强基层工会建设促进企业发展。抓好基层工会组织整顿建设工作，使工会组织建设规范化、制度化。坚持不懈地开展职工之家建设活动，增强基层工会组织活力，提高工会工作整体水平，使工会组织在改革、发展、稳定大局中更好地发挥作用，促进了邮政企业的改革和发展。职工之家建设活动深入持久，工会工作年初有计划，年中有检查，年末有总结，在深入建好“大家”的同时，建好职工的“小家”，全局共27个工会小组，好的或比较好的工会小组达90%以上，扩大分行的影响力，提升我行的知名度。根据不完全统计，上半年，我行向行外媒体发出稿件近30份，登载率100%。

需要重点说明的是，去年末，我行被xx省委、省政府评为精

神文明先进单位标兵，今年初，市委宣传部代表省级政府来我行举行授匾仪式。我部紧紧抓住这一契机，不仅周密做好接待、准备和系统内部的宣传工作，还全力配合xx日报新闻站记者对今年1-8月份以来，我们街道工会按照市总工会的总体部署，结合本街道的实际，为着力打造“实力宗汉、活力宗汉、和谐宗汉”建功立业。

1、加强政治思想教育。运用各种有效载体在职工中广泛地开展社会主义荣辱观大讨论和爱国主义、集体主义和工人阶级优良传统教育，增强广大职工的荣辱意识、责任意识和危机意识。

2、加强法律法规等教育。利用请进来、派下去等办法进行业务、法律、法规、心理学、安全生产等知识培训。一是邀请市总工会领导上课，一期授训120多人；二是利用全国总工会女工部派下来的心理学专家到村、企业上课，六期受训560人；三是利用新建工会召开职工代表大会之际上安全生产课，八期受训250人；四是与团工委等联合开展了“综治进民企”知识竞赛，与安监所等联合开展了“安全知识”竞赛。此外，各村、企业工会结合本单位实际，广泛开展教育培训，从而提高了广大干部和职工的素质。

3、加强职能技能教育。一是街道工会与经发办等有关部门组织开展了两次消防演习，观摩人数达250人次；二是各工会广泛开展“学技术、比技能”为主要内容的操作运动会，金轮集团工会从6月份开始在各分厂开展了初赛，参与项目15个，参与人数达520人；集团工会打算于九月份进行决赛。

4、加强企业管理教育。为了提高车间班组长以上人员的，管理水平，街道工会发动落实了8名职工参加宁波市组织的“工商管理”专业培训。

1、加大工会新建工作力度。今年，随着企业的不断发展，规模企业不断增加，街道应新建工会达到25家，组建任务非常

繁重。起初，我们采取跑下去逐家上门做工作，宣传有关政策，要求企业组建工作。企业主表面上是支持的，但实际效果不是很好。六月份，宁波市总工会等五家单位联合发了《关于依法对未建工会企事业单位收取筹备金的实施意见》文件，我们街道结合实际于七月下旬把文件下发到各应建工会的企业，并进行宣传，限时做好工会组建工作，效果相对比较好。到目前已建7家。同时，为了减轻下面同志的负担，街道工会组建好一家，工会二证就申报一家。

2. 加快村联合工会建设。重点解决村级工会作用发挥问题。

(1) 依托村落文化宫，分三片组织职工开展了文体活动。上半年新华村、联兴村组织了广场文艺演出，庙山村组织了体育运动会，进一步增强了工会的活力。

(2) 落实工会考核制度、把村联合工会主动参与企业职业安全卫生工作、所属企业工会单建工会，经常开展各项工作等列入考核范畴。

(3) 推广金堂村联合工会主动参与企业职业安全卫生工作的做法。

四月份，全国总工会劳动保护部部长张成富等一行有关领导来我街道金堂村调研工作，张部长说：“这项工作的开展，体现了党的依靠方针——全心全意依靠广大职工群众，体现了工会工作要服务党的中心工作。这项工作的开展，实现了全员参与、全员管理，使广大职工提高安全意识，规范操作行为，促进了企业的安全管理。金堂村的做法向国外网上发出后，国外人士感到很惊讶！认为这是做好中小企业的安全生产的好方法。”年初，在工会干部培训会议上，街道工会请孙其达同志作了工作介绍，并指导漾山村、联兴村等开展这项工作。由于领导参谋做得好，工会工作开展出色，金堂村联合工会得到了街道办事处5000元的奖励。

3、深入开展规范化创建活动。树立一批企业家、党组织重视，工会主席优秀，职工参与度高，工会工作出色的先进典型，如嘉利机械实业有限公司、宁波中源渔具有限公司、中发灯饰有限公司、兴业电子有限公司、大成化纤集团□xx药业有限公司、金堂村、漾山村、百两村、联兴村、周塘西村等。

1、加强职工维权阵地建设。成立由党群书记为组长的职工维权办公室，办公室设在便民服务窗口，村、企业工会都成立劳动争议协调组织，设立了村职工维权服务站，切实维护职工的合法权益，并把这项工作列入对村干部考核。到7月底止，街道职工维权办公室共接待来访件66件，结案66件，其中外来职工57人，涉及工伤51件，金额135万元；工资15件，金额万元。

2、全面推行《集体合同》制度。新建工会和合同到期的工会，严格按照市总工会新的合同格式文体，结合实际订立了工资集体协议、职业安全卫生协议和女职工权益保护协议，同时，对合同的履行情况进行不定期的检查，加大了从源头上维护职工合法权益的力度。

3、着力做好关心职工工作。一是开展扶贫帮困送温暖活动。“六一”前夕，街道工会牵头，由慈溪市嘉利机械实业有限公司出资3000元，为16名单亲及特困职工子女发放了100-600元的慰问金。二是督促企业做好工伤保险、社保扩面工作和职工特种重病及女职工安康互助保险。慈溪市嘉利机械实业有限公司在为全体职工办理养老保险外，从8月份开始，有31名职工有了住房公积金保障，其中24名是外来务工人员，他们打算在三年内分批为职工办好住房公积金。规定：员工工资的10%存入公积金，企业以1：1的标准缴纳。按照计划首批享受住房公积金的31名职工分别是党员、工龄10年以上的老职工、重要岗位的技术人员和历年来评出的明星职工。非公企业这样大面积实施住房公积金制度在宁波还是首家。

1、进一步推行职工代表大会制度。

宁波xx药业有限公司等工会，对有关涉及职工的工资保险、福利等事宜，通过职工代表大会决议来实行，切实维护了职工的合法权益。今年，街道工会通过开展工会，新增了2家企业工会实行代表大会制度。

2、职工合理化建议和厂务公开工作不断完善。如：慈溪市中发灯饰有限公司工会设立了工会信箱。职工把在工作、生活中的困惑、不解、抱怨等要求工会帮助解决的以及要求企业及工会改进的意见、建议等，做到有问必答，随时改进，并在每星期一升旗仪式中进行回复，每月一期的企业报上进行书面解答。

按照市总工会的要求，在去年工作的基础上，今年的工会经费已于8月15日开始收，在收缴过程中要求下面单位随带企业职工工资报表。

建议：金轮集团通过裁员，实际职工只有5100人，原来由市总工会直接征收时，每年只收4万元，当时职工8000多人，去年由国税代征，通过做大量工作，收了万元，再加上目前企业形势也不是很好；还有好多企业到了杭州湾开发区，象振邦公司现有职工1225人，他们的职工数都放到我们宗汉年初定的基数里，这样我们今年的任务又难以完成了，望市总工会给予考虑。

按照年初工作计划和市总工会的工作步署，重点抓好：

一是大力推进工会组建和工会规范工作，争取到9月底前完成组建任务，同时办好两证。指导基层工会充分发挥作用，按照规范化建设要求尽最大努力做好吸纳职工，组织职工，服务职工工作。

二是切实加强维权建设，金堂村联合工会主动参与企业职业安全卫生工作，逐步向18个村推开，最近打算在金堂村召开现场会，由各村工会主席和安全生产管理员参加，把“主动

参与”和“建村职工维权服务站”结合起来，街道工会统一制作了村维权服务站的牌子，服务站设在村综治工作室室内。

邮政保安人员服务职责 邮政工作总结篇七

ibss系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已经可以比较熟练的进行操作，文章对一年的工作进行了两方面总结。

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我深刻的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时也许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度去弥补，对于领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的去完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的表率作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事形成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

在取得一定成绩的同时，我也存在一些不足之处，主要有如下几点：

一、业务学习和ibss操作上手都比较慢

与其他营业员相比，我的学习速度确实偏慢。这其中虽然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的原因。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能。

二、对于方言应进一步加强掌握

虽然在一度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来一话虽然听懂已不成问题，可在与年长的顾客交流时由于自己不懂讲一话，对方普通话听力又较差，给交流带来一些困难。在今后的.工作中一话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

邮政保安人员服务职责 邮政工作总结篇八

你们好！

我是xx邮局三农服务站直营店的□xx邮局辖管22个行政村和部分厂矿、学校、单位和驻军，占地75.5平方公里，耕地13540亩，3907户12673人，主产花生、玉米、小麦果树和大小樱桃。设有七处三农服务站点，年销量不到90吨□xx山清水秀要讲旅游是个好地方，可三农服务站是卖化肥的，山多人少地更少，全镇的销售量不如兄弟乡镇一个服务店的，拖了全局的后腿，贡献最小可谓无脸上台说话。新的一年已经开始，邮政人在局领导的带领下，以好意思的理念用狭路相逢敢于亮剑的姿态向世人宣告：“我们是最棒的”。

在过去的几年里，我们的工作做的不好，没有贡献，在这里我们也想总结一下，供大家借鉴。

我是8学做买卖的，是中国的第一批个体户，今年67岁是个老

掉牙的小老头，随着共和国的脚步历经艰难的走到今天，文登市报曾有一篇文章写的是“于永清的传奇经历”，也就是中国农民的缩影。在座的有年轻人，也有很多老年人，过去的的生活很苦，我永远也不会忘记63年我穿着姐姐的花裤子走进文登五中的情景。

我是一个在厦门当了七年兵的退伍老兵，75年退伍后励志要建设自己的家乡，要让村民过上好日子，要让孩子们都穿着自己的新衣服上学。雄心壮志不是一句空话，书记我当了，村长我也干了，当了一辈子干部，也只是说说而已，山河依旧村子没有多大变化。曾经当过兵就永远是个兵，为人民服务是军人终生的宗旨，金乌西去夕阳红，年老了，我多么想找一个能借助的平台再为乡亲办点实事。一个偶然的的机会，我和大家一样加入了中邮物流的队伍。

邮政代表的是国家，邮政人的足迹遍布天涯海角，他们的优质服务赢得了千家万户的信任和赞美，是人们心中的绿衣天使，在历史长河中留下不可磨灭的功绩。然而网上聊天、无线通讯取代了人们用圈点代字写情书传递爱情的途径，人们的书信少了，然而邮政人的担子没有轻，为了堵截不法商贩坑农害农，让农民用上货真价实的好肥料，让农民尽快的富起来，邮政人勇敢的担起了中邮物流这副担子。说实在的，邮政经营的化肥货真价实是好事，可商场就是战场，没有真本事想占领阵地打胜仗就是妄想，买卖的好坏与经销商有直接关系，你的货再好，经销商得不到利润。加上不能奢货风险大，要是为了钱的话，大家不是傻瓜不会有人干的，可我们为什么干了还挺自豪的，就是我们相信邮政讲的是诚信，为的是声誉，干的都是好事，得到的是人们的好口碑。

开始，我们几个服务站追求的是死搬硬套的统一价格，于家村和刘家产两个服务店曾因为几块钱闹得不可开交，内部闹矛盾，老百姓看笑话，领导不满意，丢了市场，生了气。说实在的，谁没有个七大姑八大姨的，你卖肥料给她们和别人收一样的钱她不骂娘才怪。服务站是邮局的一部分，为维护

邮局的声誉大家就得一条心，在统一价格的前提下要互相通气下一盘棋，灵活机动的做好自己的买卖。

我兼管着几个村的民政工作，近距离的接触农村的优抚对象、残疾人、低保户和困难户，深知他们比我们正常人活得更难，征求有关领导的同意，我们几个服务站凑在一起，统一意见，张贴明白纸，在统一发放赠品的前提下对他们实行价格特殊照顾，我们的这一行动体现了邮政服务三农的精神，维护了邮政的形象，更为我们三农服务站迎来一批新的客户。

1、经销化肥面对着的是各种人群，有老板有农户，有有钱的也有困难户，有用几包几十包也有用几斤的，还有用不完想退回一部分的，总而言之，要想得到用户的认可，就必须动脑筋，记的小时候父亲给我们讲了一个天老爷的故事，说的是天老爷家里来了好几个人，一个是出门驾船要有风，一个是盖房上梁风要小，晒粮的要阳光，锄地的要风凉，菜园里最好下点毛毛雨，咋一听，这个天老爷没法当，可天老爷当了一年又一年干到至今没下台，他用的方法很简单，就是把时间巧安排，利用不同时间段达到每个人的要求让他们都满意。学天老爷是扯淡，做买卖没有人缘是不行的，一个篱笆三个桩，让更多人赞成你，有了人缘，钱自然也就进了自己的腰包，挣到钱。领导满意，自己高兴那才是真本事。

2、我们大家都有自己的忠实客户，他的宣传力度比我们喊破喉咙还有效。我们要想法利他和她，给他一点小恩小惠，会收到很好的效果。我村有个村民，膀大腰粗性格耿直乐于助人，有一套管理大樱桃的本事，就因为两包不小心挂破了袋子的肥料我少收了他20元钱，也许就是这小利他成了我们三农服务站的宣传员，利用给人家剪树的机会宣传邮局的肥料就是好，熟的早、果实大、色泽美、味道甜，还悄悄告诉别人邮政卖的那“微肥大全”能救活快死的树。没想到还真有不少人听他的忽悠。

3、利用网络为客户提供服务。我们不要光问人家为什么不买

我的肥料，反过来说，人家为什么要买你的肥料。人是有感情的，感情上的事谁也说不清，俗话说：情人眼里出西施，一个很简单的道理，人有了感情，再丑也觉得她养眼，有了感情事就好办，我们要想法和客户培养感情。我村的大小樱桃很多是主要经济来源。开始我挺狠村民，当年我当干部时，一个个点头哈腰的，现在我卖肥料了，邮局的肥料这么好、离家又近还给赠品，再说就看我当过几年干部的面子也该买几袋，可人家就是不吃你那一套，为了一把锯子、一把剪子一顿饭，一点蝇头小利不管是真是假，听那小贩忽悠，有的开着车跑几十里路到别处甚至跑到牟平境内去买，说句丧良心的话，真希望他们买的肥料都是假的。

一个事实，我得到了启发，有一个村民找到我说，永清叔，我这几年用的都是邮政的肥料，你懂电脑，又会照相，我家的樱桃多长得又好，能不能帮我照几张相发到网上打个广告，我帮他办了，他尝到了网络的甜头来了不少客户，又不好意思的对我说，要是能发个视频就更好了。说者无意听者有心，说来也巧，我在“文登邮政便民服务群”里发现开发区一个至今不肯透露个人信息的网友编的视频很有意思，我就加她为好友求她教给我，世界上也真有好心人，她用远程控制不辞苦的教会了我，我为那个村民编了个视频，也许是天意，那个进入视频的游客长得像个明星，配合的到位，达到了很好的效果。明年的樱桃还没影，就有好几个果农和我打招呼，我们都用邮局的肥料，你一定要帮我们也搞个视频广告。

我是直营店的又捎带给邮局做饭，跟她们接触比较多，虽然有很多看不惯的地方。当我看到几个女同志在大雪不通车的寒冷天气里步行20多里从葛家到局里上班，邮递员冒着风雪把邮件送到客户手里、局长和职工一次又一次的放弃休息下村进户，大局长还亲自经常到分局指导工作，我又觉得她们真了不起，深深知道他们是一个经过严格训练敢于亮剑个个分工明确、责任到位不计报酬不辞辛苦坚强的团队。

邮政三农服务平台就是一个小邮局，可为人们办理就近不受

任何条件的约束缴纳手机费、电话费、电费、订蛋糕、买机票、小额存取款等业务，提供了方便节省了时间。这项服务开始虽然没有为我们带来多少收入反而增添了不少麻烦，有不少人不愿意干甚至不干了。说实在的，开始不会使用，我差一点赔了100元钱，也不想干了，经过几个月的坚持，我的小店客户大增，听着人们对邮政服务平台赞不绝口，一切烦恼都云消雾散，虽然不是真邮政人心里也是挺美的。

邮政人感想又敢干，邮政新增添的上集送温暖活动开展我不理解，他们那么忙，一个大局长挂着彩带亲自给老百姓倒水太掉价了，也不怕被人耻笑。现如今，我听到的是人们的赞誉声看到的是客户的增加量，我也真服了。

我们加入了这个队伍是多么的荣光，我们不但要在这个岗位得到实惠，更要利用这个平台为更多人服务，让人间更美丽。我们要和邮政人一起走千家进万户用真诚的心用可行的方案感动上帝，让人民告诉人民，邮政是贴心人，想的到做的到货真价实信得过。