

最新银行邮政的工作总结报告 邮政储蓄 银行柜员个人工作总结(精选6篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银行邮政的工作总结报告 邮政储蓄银行柜员个人工作总结篇一

5月19日，我被调入人民路邮政储蓄，人民路邮政储蓄所是新建的作为省级示范窗口的网点。

人民路邮政储蓄所原名王褚邮政所，位于焦作市王褚乡，当时的网点东邻焦作市最大的建材市场，南靠商户聚集的果品批发市场，北部商铺饭店林立，所在街道又是一片大的居民区，地理位置的优越给王褚储蓄所的业务发展带来了便利，不仅余额增长稳定，商易通、保险、理财等业务的发展也位居市区各个网点前列，截至4月底，该网点的余额已经达到了3100万元，累计净增602.79万元。

为了配合南水北调工程的开展，我局领导经过仔细研究，最终在现在的人民路中段选址建设了新的网点，并于5月10日正式将原来的王褚储蓄搬至现人民路储蓄网点，正式对外营业。三个月以来，我们历经了人民路邮政储蓄所的坎坷和成长，取得了一些小小的成绩，但同时给我们更多的是工作上的一些感触。

首先，在这里我要向各位诉诉苦：

自从王褚储蓄所搬迁以来，我们面临的状况可以说是极为严峻。1. 余额直线下降，5月19日我们调入人民路储蓄时，余额较原来王褚原址时下降了349.06万元，与二季度的形象进度相差了649万元，6月末，二季度余额下降到了2821万元，活期累计下降455.24万元，在市区各网点中排名倒数第一。

2. 由于搬迁，大客户不断流失，原来的商易通客户也大多被挖走，很多储户也因为距离太远而选择了其他银行，新网点周边的用户又大都不知道这儿有个邮政储蓄网点。开业初期，来办理业务的客户稀稀落落，甚至在5月底代发工资时段，当别的网点门庭若市，用户排队排到了马路边时，我们所只有零星的几位用户。为此，我们所的营业员们主动放弃休息时间，拿着业务宣传册走社区，访商户，走街串巷的宣传人民路邮政储蓄所，发现员工多的单位，积极宣传代发工资；遇到转账频繁的商户，主动介绍商易通，碰上想攒钱的用户，推荐适合的保险和定期存款……6、7月的天气，人不动都会出一身的汗，而我们却顶着炎炎烈日，手里拿着小册子，将周边的小区、单位、商户挨家挨户的走了一遍。

3. 同行业竞争随处皆是。我们知道，人民路中段这一区银行林立，仅人民路储蓄所周围就有建行、商行、工行等各大银行，行业间的竞争可见一斑。对此，我们积极宣传邮政储蓄各项业务的优惠政策，努力提高服务，对没一个用户保持微笑，热心的为用户办理业务，耐心细心的向用户做各项解释、宣传工作。早7点到晚7点，我们的营业元全天坚守着自己的岗位，不能单人临柜，中午就叫来外卖，三口两口的吃完赶快坐下顶台，我们的营业员就是这样坚守着自己的岗位，同心协力的发展业务。

第二，要为我们局领导的英明决策叫叫好：

作为对抗赛期间表现出色的班组，人民路邮政储蓄所能有今天的业绩，是和局领导的关心和指导分不开的。

首先体现在选址上，人民路邮政储蓄位于宏业商务大楼一楼，四周有碧海云天小区、税苑小区、景苑小区等诸多居民区。又毗邻市政府，山阳区政府、教育局、地税、国税局等政府机关，东部有焦作师专、焦作大学校区以及钢材市场，西部有丹尼斯、山阳商城等商业区，在加上交通便利，居民生活水平总体较高，人民路邮政储蓄的业务发展有较大的前景。其次，局领导积极关心网点硬件设施的配备，在为客户提供良好的服务环境的同时，也体现了对员工的人性化关爱，为员工提供了优越的工作环境。

最重要的是局领导经常亲临网点视察、慰问，对我们所的业

务发展情况，硬件设施配备情况等适时的关心了解，极大的提高了我们员工的工作积极性。

第三，要向各位领导报报喜；

截止7月31日，人民路邮政储蓄余额较5月19日我们调入以来累计净增513.02万元，提前两个月超额完成计划，完成了对抗赛计划数的`300%，累计余额达到了3334万元，其中定期累计净增860.2万元，仅搬迁以来就净增了262.79万元，保险完成60余万元，完成计划的88.9%。

除了业务发展上的成绩，我们所营业员的良好服务也受到了广大用户的一致好评。除了日常的办理业务外，把用户当亲人是我们所员工的一条准则，处处为客户的利益着想，事事为客户的需求服务，并建立了详细的客户档案，熟悉客户的业务办理需求，让来人民路储蓄办理业务的用户真正找到回家的感觉，找到是在和亲人相处的感觉。优质的服务可以让我们的营业员成为客户口中可爱的小姑娘，也是客户可以信赖的亲人。

最后，不忘记再给我们自己鼓鼓劲

虽然，在本次的网点对抗赛中，我们人民路邮政储蓄取得了一些成绩，并使我有幸怀着自豪的心情站在了这里，但是我们不会因此而满足，业务的发展不进则退，我们会以此次成绩为起点，以领导的期望和关心为动力，积极配合局里的工作部署，积极完成各项计划，并且继续发扬我们邮政人比、拼、赶、超的精神，努力吸收借鉴先进者的经验，积极想办法、某策略，为我们所业务发展更上一个台阶二努力，也为焦作邮政的发展添砖加瓦。

希望各位领导多提意见，对我们的工作多多批评、指导。

1.邮政储蓄银行个人工作总结

2.邮政柜员个人业绩说明

3.邮政储蓄银行实习证明

4.邮政柜员心得体会

5.邮政储蓄银行实习自我鉴定

6.邮政储蓄银行面试自我介绍

7.中国邮政储蓄银行实习报告

8.邮政储蓄银行求职面试自我介绍

银行邮政的工作总结报告 邮政储蓄银行柜员个人工作总结篇二

5月19日，我被调入人民路邮政储蓄，人民路邮政储蓄所是新建的作为省级示范窗口的网点。

人民路邮政储蓄所原名王褚邮政所，位于焦作市王褚乡，当时的网点东邻焦作市最大的建材市场，南靠商户聚集的果品批发市场，北部商铺饭店林立，所在街道又是一片大的居民区，地理位置的优越给王褚储蓄所的业务发展带来了便利，不仅余额增长稳定，商易通、保险、理财等业务的发展也位居市区各个网点前列，截至4月底，该网点的余额已经达到了3100万元，累计净增602.79万元。

为了配合南水北调工程的开展，我局领导经过仔细研究，最终在现在的人民路中段选址建设了新的网点，并于5月10日正式将原来的王褚储蓄搬至现人民路储蓄网点，正式对外营业。三个月以来，我们历经了人民路邮政储蓄所的坎坷和成长，取得了一些小小的成绩，但同时给我们更多的是工作上的一些感触。

首先，在这里我要向各位诉诉苦：

自从王褚储蓄所搬迁以来，我们面临的状况可以说是极为严峻。

1. 余额直线下降，5月19日我们调入人民路储蓄时，余额较原来王储原址时下降了349.06万元，与第二季度的形象进度相差了649万元，6月末，二季度余额下降到了2821万元，活期累计下降455.24万元，在市区各网点中排名倒数第一。

6、7月的天气，人不动都会出一身的汗，而我们却顶着炎炎烈日，手里拿着小册子，将周边的小区、单位、商户挨家挨户的走了一遍。

3. 同行业竞争随处可见。我们知道，人民路中段这一区银行林立，仅人民路储蓄所周围就有建行、商行、工行等各大银行，行业间的竞争可见一斑。对此，我们积极宣传邮政储蓄各项业务的优惠政策，努力提高服务，对没一个用户保持微笑，热心的为用户办理业务，耐心细心的向用户做各项解释、宣传工作。早7点到晚7点，我们的营业元全天坚守着自己的岗位，不能单人临柜，中午就叫来外卖，三口两口的吃完赶快坐下顶台，我们的营业员就是这样坚守着自己的岗位，同心协力的发展业务。

第二，要为我们局领导的英明决策叫叫好：

作为对抗赛期间表现出色的班组，人民路邮政储蓄所能有今天的成绩，是和局领导的关心和指导分不开的。

首先体现在选址上，人民路邮政储蓄位于宏业商务大楼一楼，四周有碧海云天小区、税苑小区、景苑小区等诸多居民区。又毗邻市政府，山阳区政府、教育局、地税、国税局等政府机关，东部有焦作师专、焦作大学校区以及钢材市场，西部有丹尼斯、山阳商城等商业区，在加上交通便利，居民生活水平总体较高，人民路邮政储蓄的业务发展有较大的前景。

其次，局领导积极关心网点硬件设施的配备，在为客户提供良好的服务环境的同时，也体现了对员工的人性化关爱，为员工提供了优越的工作环境。

最重要的是局领导经常亲临网点视察、慰问，对我们所的业务发展情况，硬件设施配备情况等适时的关心了解，极大的提高了我们员工的工作积极性。

第三，要向各位领导报报喜；

截止7月31日，人民路邮政储蓄余额较5月19日我们调入以来累计净增513.02万元，提前两个月超额完成计划，完成了对抗赛计划数的300%，累计余额达到了3334万元，其中定期累计净增860.2万元，仅搬迁以来就净增了262.79万元，保险完成60余万元，完成计划的88.9%。

除了业务发展上的成绩，我们所营业员的良好服务也受到了广大用户的一致好评。除了日常的办理业务外，把用户当亲人是我们所员工的一条准则，处处为客户的利益着想，事事为客户的需求服务，并建立了详细的客户档案，熟悉客户的业务办理需求，让来人民路储蓄办理业务的用户真正找到回家的感觉，找到是在和亲人相处的感觉。优质的服务可以让我们的营业员成为客户口中可爱的小姑娘，也是客户可以信赖的亲人。

最后，不忘记再给我们自己鼓鼓劲

虽然，在本次的网点对抗赛中，我们人民路邮政储蓄取得了一些成绩，并使我有幸怀着自豪的心情站在了这里，但是我们不会因此而满足，业务的发展不进则退，我们会以此次成绩为起点，以领导的期望和关心为动力，积极配合局里的工作部署，积极完成各项计划，并且继续发扬我们邮政人比、拼、赶、超的精神，努力吸收借鉴先进者的经验，积极想办法、某策略，为我们所业务发展更上一个台阶二努力，也为焦作邮政的发展添砖加瓦。

希望各位领导多提意见，对我们的工作多多批评、指导。

谢谢！

银行邮政的工作总结报告 邮政储蓄银行柜员个人工作总结篇三

xx县邮政局在xx年上半年里，我局本着年初地区工作会议的精神要求，积极扩展思路，提升服务品质，努力完成地区下达的各项业务收入。

xx县邮政局自xx年上半初深入开展争先创优活动和热爱伟大祖国，建设美好家园活动以来，始终把构建和谐xx□和谐邮政发展作为学习活动的主题。我局始终从大局、全局的高度来充分认识维护社会稳定的重大战略意义，增强维护社会稳定的政治责任感，牢固树立“稳定压倒一切”的思想不动摇，自觉地、主动地站到反分裂斗争第一线。我局一直把民族分裂与反分裂斗争教育作为单位职工教育的重点来抓□xx县作为民族反分裂斗争的前沿整地，思想教育就显得尤为重要，单位与每个职工签订的承诺保证书，严格按照县委要求，对每个职工从五个表明立场、三个深刻认识出发进行自我对照检查，大家进行了热烈的讨论。通过活动和学习，紧紧围绕企业生产经营、和谐稳定开展工作，积极参与企业重大问题决策，推动企业拓展发展思路、加强经营管理、创新体制机制、提高风险防范和管控能力，不断提升企业经济发展质量和效益。紧紧围绕邮政企业改革发展稳定大局，发动党员、职工在破解生产经营难题、完成急难险重任务、落实生产经营工作中充分发挥作用，促进企业科学发展。

1、业务收入完成情况

xx年1—6月，我局本着年初地区工作会议的精神要求，积极扩展思路，提升服务品质，努力完成地区下达的各项业务收入。截止6月底，我局收入累计完成：1305348.66元，完成计划的53.52%，较上年同期增长18.69%，超进度计划85848.66

元；其中：函件类业务完成收入：103860.50元，完成计划的39.34%，较上年同期下降14.94%；包裹类业务完成收入：163925.43元，完成计划的58.54%，较上年同期增长42.23%，超进度计划23925.43元；报刊发行业务收入：400579.50元，完成计划的50.39%，较上年同期增长10.02%；集邮业务完成：22326.2元，完成计划的49.61%，较上年同期增长41.45%；代办业务完成75938.95元，完成计划的46.30%，较上年同期增长48.02%；分销收入完成156794.52元，完成计划的165.05%，较上年同期增长181.53%，超进度计划109294.52元；代理金融业务完成279958.46元，完成计划的54.89%，较上年同期增长24.72%，超进度计划24958.46元；代理速递物流业务完成60130.47元；完成计划的29.77%，较上年同期下降28.28%；其他商品销售收入完成60130.47元，完成计划的54.53%，业务收入总额超额完成地区下达计划。

在各项具体业务中发展较好的业务有：包裹类业务、报刊类业务、分销和配送业务、代办业务等。包裹业务我局今年继续加强与包裹大客户的联系，客户定期在我局寄发大件包裹，同时充分利用假日经济效益，加大逢年过节包裹揽收宣传力度，从而提高包裹业务收入的增长。报刊业务主要还是依托县委政府部门的大力支持，在党报党刊稳步增长的同时加大个人私费的订阅，采取个人订阅报刊赠送信报箱、挂历礼物等促销手段增加私费订阅量，国家实行“东风工程”对我局报刊的增长也起到了一定的作用；农资分销和配送业务我局加大了对兵团农场的营销力度，在年初就安排工作人员下基层、下农场积极宣传农资销售产品，取得了较好的效果。代理金融业务主要是依靠我局在年初制定了揽储考核制度，积极调动了职工们的积极性，2季度我局夏尔德浪储蓄所储蓄余额增加了200余万元，代办业务主要是今年新增开设的代办国税地税税务发票业务，该业务6月开始办理，至今我局已代开625笔，税款26.67万元，实现收入1.33万元。

完成不理想的业务主要有：保险业务、信函业务、代理速递

物流业务。保险收入未完成进度的原因主要是xx县保险公司发展迅速，我局代理的相关保险业务无市场优势，其售后服务也相对滞后，同时xx县保险市场相对较小，广大用户生活水平较低，所以业务发展相对较差。信函业务收入主要是今年书信活动收入尚未全部入账。代理速递物流业务下降的主要原因是外部速递物流公司的快速发展，邮政速递在价格、时限上优势不明显我局虽然加大了宣传力度，但效果不明显。

2□xx县经营策略和经营管理

(1)、准确市场定位，抓住市场先机。如何有效的开发当地邮政业务市场，挖掘内在潜力是我局今年工作的核心。市场商机转瞬即逝，就要将每项业务准确定位。首先继续保持金融类业务的稳步增长势力，储蓄业务定位在坚持量质并重，储额增量前移，稳定业务收入大局，分销业务业务定位在城镇、农村团场双线运行，集邮业务定位在以个性化邮票为突破口，集邮品为补充，积极盘活库存，商函业务定位在帐单、邮送广告及企业拜年卡的规模发展，包件业务定位在大件包裹，报刊发行业务定位稳定一次性收订，做好常年破订，加快图书销售，市场定位使每项业务都有相应的位置，从而业务发展任务明确，重点突出。

(2)、合理调整结构，合理分解计划。我局每月召开一次经营分析会，针对各部门完成情况，及时掌握市场动态，及时调整计划指标。

(3)、转变经营理念，更新营销手段。今年确定了由专业营销队伍结合外勤人员、营业人员和临时抽调人员组成了营销群体，分区域分重点的营销，全员营销作为补充进行强力攻关。同时有计划有规模地组织营销宣传活动，利用春节、端午节、三八妇女节、建党90周年、和田铁路通车、第八届玉石节等活动节日宣传，发挥邮政企业品牌优势、提高知名度，增强营销力度。

（4）、服务手段不断创新。

包裹和挂号查询业务也相继开办，对外服务的重点局所和内部处理环节实现电子化，实现了邮件信息全程共享，加快了邮件传递速度，方便了用户查询；同时，采用流动服务、上门服务、等多种方式受理邮政业务，方便了人民群众用邮。

（5）、服务监督得到强化。

为倾听、落实社会各界的意见和建议，聘请了社会上有代表性的数名热心人士为邮政社会监督员，定期召开座谈会，听取他们对邮政普遍服务工作的意见和建议；配合地区局向社会发放征询意见函，征求广大用户意见和建议，不断改进邮政服务工作。

（6）、建立奖励机制，调动职工的积极性

建立了良好的奖励和处罚机制，逐渐改变职工“等、靠、要”的思维模式，采取各种奖励政策，激励职工去完成工作，同时单位领导积极引导，解决在工作中存在的问题，最大限度的调动了职工的积极性和能动性。

2、做好商业信函及广告的营销工作，积极调动全体工作人员上门揽收中邮广告，使其有零的突破。结合第八届玉石节在我县召开，制作一期邮资本册。同时加强有奖明信片的制作营销工作。

3、仔细研究和摸索市场需求，大力发展邮乐购、机票销售、酒水等营销项目，不断扩大业务范围，增加业务收入。

4、在xx年里认真开展增收节支工作，保证完成xx年全年下达的支差计划。

5、早宣传、早动员、早安排，积极和县委政府相关部门联系，

认真做好20xx年党报党刊报刊发行工作，突破固有的报刊销售模式，加强私费订阅和特色报刊的营销力度。

6、充分发挥全年“假日经济”商机，利用中秋、国庆元旦等节假日大力发展鲜花、月饼等礼仪业务。

7、继续开展“三杯”劳动竞赛活动，做好动员职工思想工作，最大限度的调动职工劳动积极性。

8、认真做好职工的思想政治工作，加强企业安全管理。

1、人员问题，这一直是阻碍我局业务进一步发展的绊脚石。xx县地处偏远，生活水平相对艰苦，高端人才不愿在本地长期发展，同时邮政企业实行制度化管理，对人员要求相对严格，这几年招收的劳务人员素质普遍较低，无法适应企业的快速发展，导致人员变更频繁，甚至有些偏远支局和岗位无人可用。现有人员也都身兼其数职，同时随着邮政业务的发展，邮政老职工的技能操作水平和业务接收能力相对较弱，职工工作压力较大。

2、运营资金紧张，农资备货不足，营销宣传公关资金短缺。

邮政企业实行普遍服务以来，在人力、物力、财力上都有较大投入，而企业自身可调用资金极少。特别是在农资销售上尤为突出，农资销售是极具时限性的，无充足的备货直接会导致销售的急剧下降和信用的缺失。同时在各项业务的营销公关中，光靠职工的解说远不能达到目的，良好的宣传氛围和适当的支出往往能起到事半功倍的作用。

3、农村普遍服务水平和质量有待提高

我局农村网点有16个，大都是农村代办员，对邮政基础业务知识和操作都相对不足，人员缺乏有效的培训，同时人员待遇不高，而工作十分辛苦，严重影响了工作人员的积极性和

责任心，造成投递人员不断更换。因此增加人员和提高待遇有待尽快解决。同时由于乡村投递线路长，服务面广，投递员光靠自行车投递难以按时投送，造成服务滞后，急需更换投送工具。

总体来说xx年上半年业务收入超额完成了计划进度，但各项业务发展不够均衡，我局将在下半年的各项工作中，逐步调整，依靠我局各族干部群众的努力，一定能够超额完成全年工作业务收入计划。

银行邮政的工作总结报告 邮政储蓄银行柜员个人工作总结篇四

5月19日，我被调入人民路邮政储蓄，人民路邮政储蓄所是新建的作为省级示范窗口的网点。

人民路邮政储蓄所原名王褚邮政所，位于焦作市王褚乡，当时的网点东邻焦作市最大的建材市场，南靠商户聚集的果品批发市场，北部商铺饭店林立，所在街道又是一片大的居民区，地理位置的优越给王褚储蓄所的业务发展带来了便利，不仅余额增长稳定，商易通、保险、理财等业务的发展也位居市区各个网点前列，截至4月底，该网点的余额已经达到了3100万元，累计净增602.79万元。

为了配合南水北调工程的开展，我局领导经过仔细研究，最终在现在的人民路中段选址建设了新的网点，并于5月10日正式将原来的王褚储蓄搬至现人民路储蓄网点，正式对外营业。三个月以来，我们历经了人民路邮政储蓄所的坎坷和成长，取得了一些小小的成绩，但同时给我们更多的是工作上的一些感触。

首先，在这里我要向各位诉诉苦：

自从王褚储蓄所搬迁以来，我们面临的状况可以说是极为严

峻。

1. 余额直线下降，5月19日我们调入人民路储蓄时，余额较原来王储原址时下降了349.06万元，与二季度的形象进度相差了649万元，6月末，二季度余额下降到了2821万元，活期累计下降455.24万元，在市区各网点中排名倒数第一。

2. 由于搬迁，大客户不断流失，原来的商易通客户也大多被挖走，很

多储户也因为距离太远而选择了其他银行，新网点周边的用户又大都不知道这儿有个邮政储蓄网点。开业初期，来办理业务的客户稀稀落落，甚至在5月底代发工资时段，当别的网点门庭若市，用户排队排到了马路边时，我们所只有零星的几位用户。为此，我们所的营业员们主动放弃休息时间，拿着业务宣传册走社区，访商户，走街串巷的宣传人民路邮政储蓄所，发现员工多的单位，积极宣传代发工资；遇到转账频繁的商户，主动介绍商易通，碰上想攒钱的用户，推荐适合的保险和定期存款……6、7月的天气，人不动都会出一身的汗，而我们却顶着炎炎烈日，手里拿着小册子，将周边的小区、单位、商户挨家挨户的走了一遍。

3. 同行业竞争随处可见。我们知道，人民路中段这一区银行林立，仅人民路储蓄所周围就有建行、商行、工行等各大银行，行业间的竞争可见一斑。对此，我们积极宣传邮政储蓄各项业务的优惠政策，努力提高服务，对没一个用户保持微笑，热心的为用户办理业务，耐心细心的向用户做各项解释、宣传工作。早7点到晚7点，我们的营业元全天坚守着自己的岗位，不能单人临柜，中午就叫来外卖，三口两口的吃完赶快坐下顶台，我们的营业员就是这样坚守着自己的岗位，同心协力的发展业务。

第二，要为我们局领导的英明决策叫叫好：作为对抗赛期间表现出色的班组，人民路邮政储蓄所能有今天的成绩，是和

局领导的关心和指导分不开的。

首先体现在选址上，人民路邮政储蓄位于宏业商务大楼一楼，四周有邮政储蓄银行考试真题碧海云天小区、税苑小区、景苑小区等诸多居民区。又毗邻市政府，山阳区政府、教育局、地税、国税局等政府机关，东部有焦作师专、焦作大学校区以及钢材市场，西部有丹尼斯、山阳商城等商业区，在加上交通便利，居民生活水平总体较高，人民路邮政储蓄的业务发展有较大的前景。

其次，局领导积极关心网点硬件设施的配备，在为客户提供良好的服务环境的同时，也体现了对员工的人性化关爱，为员工提供了优越的工作环境。

最重要的是局领导经常亲临网点视察、慰问，对我们所的业务发展情况，硬件设施配备情况等适时的关心了解，极大的提高了我们员工的工作积极性。

第三，要向各位领导报报喜；

截止7月31日，人民路邮政储蓄余额较5月19日我们调入以来累计净增513.02万元，提前两个月超额完成计划，完成了对抗赛计划数的300%，累计余额达到了3334万元，其中定期累计净增860.2万元，仅搬迁以来就净增了262.79万元，保险完成60余万元，完成计划的88.9%。

除了业务发展上的成绩，我们所营业员的良好服务也受到了广大用户的一致好评。除了日常的办理业务外，把用户当亲人是我们所员工的一条准则，处处为客户的利益着想，事事为客户的需求服务，并建立了详细的客户档案，熟悉客户的业务办理需求，让来人民路储蓄办理业务的用户真正找到回家的感觉，找到是在和亲人相处的感觉。优质的服务可以让我们的营业员成为客户口中可爱的小姑娘，也是客户可以信赖的亲人。

最后，不忘记再给我们自己鼓鼓劲虽然，在本次的网点对抗赛中，我们人民路邮政储蓄取得了一些成绩，并使我有幸怀着自豪的心情站在了这里，但是我们不会因此而满足，业务的发展不进则退，我们会以此次成绩为起点，以领导的期望和关心为动力，积极配合局里的工作部署，积极完成各项计划，并且继续发扬我们邮政人比、拼、赶、超的精神，努力吸收借鉴先进者的经验，积极想办法、某策略，为我们所业务发展更上一个台阶二努力，也为焦作邮政的发展添砖加瓦。

希望各位领导多提意见，对我们的工作多多批评、指导。 谢谢！

银行邮政的工作总结报告 邮政储蓄银行柜员个人工作总结篇五

不断学习有关银行业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，把学习到的知识运用在实际工作中去。今天本站小编给大家为您整理了邮政银行个人工作总结，希望对大家有所帮助。

一年来，我不断的充实自己。特别是在树立正确的世界观、人生观和价值观上，有了一些新的认识。一年里，我思想积极向上，工作勤恳努力。不断学习有关信用社业务规章和业务知识，提高自身的业务素质，把学习到的知识运用在实际工作中去。在领导的带领下，团结互助，踏实工作，按照“”重要思想，能够以正确的态度对待各项工作任务，保证了工作质量。随着中间业务的拓展，我社的业务量不断增大，因工作需要，五月从分社调入主社任综合柜员，接触了更多的业务规程及操作方法。

千里之行，始于足下，不去努力争取，怎么会有一个美好的未来。不积硅步，无以至千里，不积小流，何以成江海，这就是慢慢积累的效果。时刻做好自己的工作，那么积少成多，

我的工作业绩和能力就在不知不觉中提高了很多，我会努力提高自己的！

1、精诚团结，为提高经营效益尽心尽力。

一年来，我与同事们能搞好团结，服从领导的安排，积极主动的做好其他工作，为全社经营目标的顺利完成而同心同德，尽心尽力。

一是千方百计拉存款，我经常利用业余时间走亲串朋动员储蓄存款，为壮大信用社实力不遗余力，全年共吸储60多万元，较好的完成了信用社下达的任务。

二是勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照领导的安排做好其他工作，如每天提前30分钟上班打扫卫生，把营业室的物品摆放整齐，使环境干净舒适，为客户创造一流的服务场所。从而确保各项任务的顺利完成。

2、加强学习，努力提高政治与业务素质。

一年来，我能够认真学习邓小平建设具有中国特色社会主义的理论，自觉贯彻执行党和国家制定的路线、方针、政策，具有全心全意为人民服务的意识。能遵纪守法，敢于同违法乱纪行为作斗争，忠于职守、实事求是、廉洁奉公、遵守职业道德和社会公德。认真学习了“”精神，能较好的理解了“”精神的内涵，在“”学习过程中，能及时的发现问题及对“”精神领悟不透的地方并及时加强学习，予以改正，使我在思想觉悟方面有了一定的进步。同时，利用业余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验和业务技能，对于联社下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、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。

3、履行职责，踏踏实实的做好本职工作。

我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，在工作中能够采取积极主动，认真遵守规章制度，能够及时完成领导交给各项的工作任务。

一是严格规章制度，规范操作，作为一名内勤出纳，我深感自己肩上的担子的分量，稍有疏忽就有可能出现差错。因此，我不断的提醒自己，不断的增强责任心。

二是提高工作质量，尽心尽职做好柜台服务工作，耐心对待客户，及时整理好破币和散乱现金，并确保库存现金在上级核定内，通过本人和全所的努力，在上级行社的多次检查中，都受到了好评。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处：

一是业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；

二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强；

三是只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在信用社的领导下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。做好临柜服务工作，与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成明年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

自年初工作以来，在领导的关心及全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在信用社的领导

下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导。做好临柜服务工作，与全体职工一起，团结一致，为我社经营效益的提高，为完成明年的各项目标任务作出自己应有的贡献。

20xx年8月，我有幸成为了*行这个温暖大家庭中的一员，迄今已有一年有余。期间，我积极参加支行组织的政治学习、业务培训，学习态度端正、遵守行纪行规、明确锻炼目的；积极参与内部事务，虚心求教、积极主动地把大学所学的理论知识付诸实践。虽然实习锻炼期只有短短的一年，我却受益非浅，学习到了很多东西。

思想上一方面，我坚定政治信仰，努力提高思想觉悟，坚决服从中国共产党的领导，坚决拥护党中央的决策，贯彻落实党中央和国务院股改的政策。另一方面，牢固树立了以客户为中心的服务思想，在学习和实践中，进一步地认识了*行“以客户为中心”的重要性。

在省行培训期间，从省行领导的课堂上知道了“以客户为中心”的服务为理念，但那时的认识只是停留在理论上，并没有切身体会。来到了工行营业部后，才发现这并非是一句空洞的口号，在竞争空前激烈的金融业中，只有牢牢树立以客户为中心的思想，尽心尽力为客户服务，为客户创造更多的方便和财富，才能在竞争中立于不败之地。

回顾这一年，我经手的现金无数。除第一天“不小心”让一张假币“瞒天过海”以外，在以后的时间里没有一张假币能逃过我的法眼；爱我岗位，开心工作，本人生性爱好干净整洁，绝不让任何一张残钞混入新钞队伍，在空闲时间把网点打扫得一尘不染，本着好记性不如烂笔头的座右铭，每次认真的阅览文件，将新操作新业务记入工作笔记以备查用；本人好学，这一年来主动亲近atm机，关心它，揣摸它，终于熟悉其脾性；人人防火，户户安全，对于灭火器，只要有新产品，我必定会第一时间去摸一下，以防万不得已的时候要用到它却不知

道怎么用;知己知彼，百战百胜，又由于我们这一代比较有网虫潜质，于是我总会浏览其他银行的主页和金融最新报道，以便在工作中寻找灵感，培养自己为*行尽点棉力的细胞。

做为柜员的我将继续紧密地团结在以科长为中心的领导班子周围，认真贯彻落实“来有迎声，问有应声，走有送声”的三声要求，坚持“安全第一、服务周到”的指导思想，大力弘扬“一不怕手酸，二不怕嘴麻”的吃苦精神，把优质服务做为第一要务!业务要有新思路，效益要有新突破，笑容要创新局面!要从根本上改变“有规不依、思想散漫”的无畏型方式，以促进效益杜绝风险为中心，以提高窗口服务质量为方向，以一线柜员手工操作速度和精确度为基础，注重目标定位策略，进而走上人性化的人脉销售服务道路，培养一批师奶杀手和客户方出纳会计偶像，建立顾客忠诚度，走可持续发展的“每个柜员都有磁场，没有磁场至少要有笑场”的特色道路!使我们营业部前台业务承前启后、继往开来、与时俱进、开拓创新。

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、价值观改造不好的表现。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。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。在以后的时间里我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。

一、端正思想，迎难而上，时刻保持高效工作状态

我在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待

工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，在xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

二、身体力行，狠抓落实，力求圆满出色完成任务

在工作方法上，我始终做到“三勤”，即勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。在实际工作中能够做一个有心人，在一次走亲访友时，我无意从六叔口中得知我们邻村最近将有一笔分地款，事后通过六叔介绍，自己又几次登门拜访，向客户宣传我行的服务优势和产品优势，最终说服客户计划将130万的分地款存入我行，我知道这还不是最终的成功，在客户拿到转帐支票的时候，我又主动协助客户搜集村民身份证号码，核实确认客户分款额，等到52份存单分发到每户村民手中时，我才在心中深深地舒了口气。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄妹情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。在与客户打交道的过程中，真正做到以诚相待，把客户的利益视为自己的利益，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，为每位客户量身推荐我行的各种金融产品，通过我的不懈努力，在“争一保二”活动中完成了营销存款180万，理财金卡8张，信用卡5张，电子银行签约50户，保险销售15万的业绩，最令我欣慰的是客户也得到了双赢，他们在满足自己需要的同时，也享受到了建行更加细致周到的服务。

三、努力学习，不断进取，全面提高自身业务素质

作为一名前台工作人员，有时自己在服务中还不够耐心细致，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，

向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，特别是理财业务知识，全面提高综合业务知识水平。

克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作的主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。同时继续提高自身政治修养，强化为客户服务的宗旨意识，努力使自己成为一名更合格的建行人。

有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动力和心血汗水，我愿我所从事的金融事业永远年轻和壮丽，兴旺和发达。

银行邮政的工作总结报告 邮政储蓄银行柜员个人工作总结篇六

对自身来说，写好工作总结，可以从中有所启迪，看到工作中的优点和不足，从而进一步明确今后前进的方向。下面就是小编整理的邮政客服年度总结，一起来看一下吧。

今年以来，我局按照2017年“”精神，紧紧围绕“全面实现苏北领先”的目标，积极响应市委市政府提出的建设生态、和谐、魅力、幸福的号召，不断完善服务功能、拓展服务范围，切实加强自身建设，积极主动地融入地方经济发展大局，在重点抓好邮政金融这个吃饭业务的同时，全面实施函件崛起、突破分销战略，抓好邮政支柱业务的发展。加强营销体系建设，全面推进经营专业化，加强规范管理，确保科学运行，树立行业正气，提升综合素质，坚持以人为本，凝心聚力，统一思想，努力营造了一个团结奉献、干事创业的良好环境。

（一）局基本情况。

目前，我局现有职工351人，邮政局所33个，其中农村局所23个，城区7个，代办所3个。今年以来，我局根据省公司、市委市政府的文件精神，按季度组织开展“大干一季度实现开门红”、“时间、任务双过半”、“三季度淡季业务发展办法”等各类劳动竞赛。取得了阶段性的成绩。今年1-10月份，我局总体收入达到5431.20万元，与去年同期相比增幅达22.06%，完成年计划的80.58%。

（二）金融服务水平进一步提高。

截至11月4日我局完成2017年新增余额4.45亿元，余额规模累计达到21.83亿元，很好的支持了地方金融发展。发放绿卡10.2万张。2017年先后对18处农村支局网点进行了标准化改造，为全市人民提供了良好的用邮及金融服务环境，树立了一个现代邮政全面服务社会大众的良好形象。

（三）普遍服务能力进一步提升。

作为社会公用事业，邮政始终秉承“人民邮政为人民”的宗旨，在保障公民的基本通信权利、履行普遍服务和特殊服务等方面发挥了重要的作用。目前，邮政拥有邮路3条，投递段道69条，每月处理函件近27.8万件、包裹0.43万个，投递报纸、杂志109万份，较好地履行了邮政普遍服务和特殊服务职能。

（四）积极构建“苏邮惠民”平台，进一步提高“服务三农”水平。

2005年以来，党中央、国务院高度重视农村邮政物流的发展工作，每年都下发中央一号文件，鼓励邮政系统开展直接为农民生产生活服务的连锁配送业务，体现了党中央国务院对邮政系统的充分信任并寄予厚望，从体制上将邮政服务“三

农”纳入到农村现代流通体系建设中，将邮政工作归入到社会主义新农村建设进程中。农村邮政物流近几年的发展历程，既是立足地方特色，追求自身发展的历程，又是紧贴农村实际，不断更新服务“三农”理念、细化服务“三农”措施的过程。

一是邮政网点遍布城乡，且农村邮政网点具有扎根农村、了解农民、服务农业的优势，对于服务“三农”具有非常深远的意义。开展服务“三农”工作，农村有市场、农民有需求、政府有要求、邮政有能力。为此，邮政按照上级文件精神，把服务“三农”、帮助农民致富奔小康作为一项长远的战略任务，积极搭建农村邮政服务平台，多元化的发展各项新业务，积极开展农资配送以及农村日常生活用品的经销、代销和配送等业务。今年以来，我局共配送优质农资2570吨，快消品300万元，邮政分销配送的知名度不断提高，得到了越来越多农民朋友的认同，取得了良好的经济和社会效益。使得邮政服务“三农”工作找到了一条可持续发展的新路子。

二是“苏邮惠民”连锁公共服务体系是邮政落实中央文件精神倾力打造的一站式连锁经营服务网络，以缴费、票务等综合便民服务为切入，以提供销售商品、网上代购、文化服务等贴近农民需要、服务农村生产生活的综合信息服务平台。

目前，邮政“苏邮惠民”连锁公共服务体系已基本构建了县局—乡镇支局所—“苏邮惠民”加盟店三级连锁服务网络。建成仓储分拨中心3处，邮政示范田20块，“苏邮惠民”加盟店200家，加盟店不仅可以代收电费、电话费、移动、联通、电信手机费，还可以办理汽车票等业务，为全市人民提供了方便快捷的缴费和票务服务。

今年以来，邮政先后在全县不同区域开展送科技下乡活动，并聘请农业局1名农技专家作为邮政农资技术顾问，指导和传授科学实用的农技知识，指导农民朋友科技种田，不仅使农民朋友真正感受到邮政服务三农的优势所在，还使得“苏邮

惠民”连锁公共服务体系成为开展农村邮政物流服务三农的最佳平台。

（五）注重作风转变，全面提升管理精细化

1、目标管理进一步精细。年初与各单位签订了目标责任书，明确了各部门的kpi指标，以责任书的形式对各项目标完成情况进行考核。制定每周、月、季度工作调度制度。各个专专业年初也确定了年度发展项目，并制定了实施方案，目前均按照序时进度推进，并取得了很好的效果。特别是金融专业年初就确立了近100个项目，很好的促进了储蓄余额稳步增长，也带动了保险业务超常规发展。

2、财务管理进一步规范。一是做好会计检查，行使财务监督管理职能。定期对专业进行全面的会计检查，发现问题及时提出整改意见，还有针对性的组织了专业会计培训，提高了专业账务处理的规范化。二是实施网点资金对公入账汇款模式，显著提高网点资金缴款及时性，资金管理水平进一步提升。三是推行房地产综合管理信息系统，建立了全面、准确、详细的房地产资料数据库。四是规范营销费用管理，有效支撑邮政营销工作。五是加强对分销库存、欠费的检查和规范管理，按照市局制定的一系列业务管理制度和操作流程，一定程度上降低了欠费和库存带来的经营风险。

3、人力资源得到进一步盘活。一是强化员工培训工作，年初制定了培训计划，通过远程培训、集中培训和自己学习等方式对其进行培训，进一步提升营销人员业务素质和营销技巧。定期组织储蓄员抽考，并组织了各工种参加职业鉴定考试。新入局人员参加上岗培训率达100%，参加各级培训达176人次。二是人力资源盘活方面。将小湖支局投递段道优化，盘活1名人员充实到营业岗位；盘活车队驾驶员1名，通过竞聘成为乡镇网点支局负责人。三是通过公开竞聘，新聘用了10名支局长助理和1名专业局助理。四是近期通过末位淘汰，撤换了2名支局长。3名业绩突出、表现优异的非全日制用工转为了劳

务工。

4、安全管理进一步强化。一是健全了规章制度，制定下发了安全生产、安全保卫工作目标责任制奖惩考核办法。二是组织开展了“安全生产月”、邮政代理金融网点风险等级评价活动、冬季安全及两节安全大检查等活动，完成了全市网点监控改造，全市安防、技防以及安全意识进一步强化。三是修订了单车油耗核算办法，组织驾驶员安全知识考试并进行评比，车辆安全管理水平进一步提升。

5、服务管理进一步强化。一是加强视察管理，组织开展了全市邮政金融网点加强和改善公众金融服务专项整治等活动；按月开展了“两岗”履职情况检查、按季调审“两岗”检查资料、组织了两次支局管理资料、台账会审。二是组织开展“管理服务创优”系列服务活动，组织了营投窗口服务管理规范达标及创“三优”活动，制定实施了百姓办事“零障碍”方案，有效提高了窗口规范化服务水平，未出现一起有理由投诉。三是加强了窗口服务“神秘人”检查制度的落实。下发神秘人检查新标准，组织支局长对神秘人检查新标准进行学习，并对相关业务方面进行辅导。