# 邮政储蓄银行支局长工作总结(通用9篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-17

*中国邮政集团有限公司是一家集邮政、快递、物流、金融和电子商务为一体的多元化经营的国有独资公司。 以下是为大家整理的关于邮政储蓄银行支局长工作总结的文章9篇 ,欢迎品鉴！【篇1】邮政储蓄银行支局长工作总结　　今年崇文邮政支局在市局领导的亲切关...*

中国邮政集团有限公司是一家集邮政、快递、物流、金融和电子商务为一体的多元化经营的国有独资公司。 以下是为大家整理的关于邮政储蓄银行支局长工作总结的文章9篇 ,欢迎品鉴！

**【篇1】邮政储蓄银行支局长工作总结**

　　今年崇文邮政支局在市局领导的亲切关怀和指导帮助下，我支局职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初市局所确定的方针目标，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，为企业步入良性循环奠定了坚实的基础，为东台邮政的发展做出了一定的贡献。

>　　一、其具体体现在以两个方面：

　　首先，在邮储方面，由于我局地处市场批发中心，资金都随着季节波动性大，在换季期间由于客户进货而造成余额下滑。我局人员利用休假期间多走访客户，多次与客户攀谈，来弥补市场所需而流失的资金。经过我局人员一年的努力，我局最终完成了年底的冲刺任务，保住了邮储余额。

　　其次，认真开展本单位的各项业务工作，我们的工作人员少，对开展邮政储蓄有很大困难。但我们在困难下不屈服。我们一方面做好宣传发动。另一方面，充分发挥职工的工作积极性，深挖潜力，克服困难，努力完成各项上级领导下达的任务啊。根根自身的地势优势，充分的发挥了我们在营销方面的特长。其中，商易通任务我们以全县第一的出色成绩完成了任务。在自由一族方面我们也毫不逊色，主动多上门询问客户，多次介绍我们的产品优势，让客户做到真正的放心。在一年来，经过全体职工的共同努力，工作是取得一定成绩的，同时也存在问题：主要是我们人员少;服务范围广，对用户的需要，服务不及时。

>　　二、支局基础管理与服务工作情况

　　(一)、建立建全各种管理资料、严格执行各项基本制度。支局长按照‘农村支局标准化管理工作评定标准’来严格要求自已按时准确的填写各类管理资料，制定合理实用的考核办法，做到局务、财务公开、公平、公正。定期组织职工学习各类业务知识，定时召开支局经营和质量分析会，按时举行民主生活会。严格督促职工执行各项规章制度杜绝工作差错，认真填写各类检查记录。

　　(二)、狠抓职工思想工作，提高职工综合素质本局始终把建设职工队伍作为提高管理水平，加快企业发展的根本之路，为企业的经营、发展、创新奠定丰厚的人力基础。坚持以人为本的原则，最大限度的发展人、持续开展”争创星级服务窗口”、学习”爱心邮路”活动。

　　(三)、狠抓安全，夯实安全生产基础安全产生是邮政企业发展永恒的主题，更是经济效益的重要保证，我支局始终把安全生产放在重中之重的位置，加强了支局内部的安全防范、防火、安全生产、支局内部综合治理等各项工作。每周开展安全教育，每月开展安全大检查，及时发现安全隐患，及时整改，因此，我支局全年未发生安全事故。

　　(四)、落实服务承诺，提高服务质量坚持人民邮政为人民的宗旨，本着迅速，准确，安全，方便的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，规范服务内容，坚持为民为实事的精神，开展了一系列重要举措。聚资源优势，鼓励员工加强学习积极参加各级岗位技能考试。与此同时，党组织充分发挥思想阵地作用，加强对党员职工的党性，党风，党纪教育，理想信念教育，通过教育，帮助他们树立正确的世界观，人生观，价值观。不断提高防腐拒变的能力，杜绝了违纪违法的行为发生。因我支局注意职工队伍综合能力培养，使得我局全员工作热情高涨，精神面貌涣然一新。在20xx年中，我们将要进一步完善各项考核制度，调动全局职工的工作积极性、主动性，要求每个职工都要满腔热情地投入工作中去，到用户家去。努力开展各项业务工作，抓好20xx年上级领导下达的各项任务。总之，我们将以“用户的需要就是我们的服务”为宗旨，服务于社会，满足于社会，积极进行改革、探索、实践，团结一致。在竞争激烈的市场经济中，开拓进取，不断创新，开展崇文邮政支局的新局面。

**【篇2】邮政储蓄银行支局长工作总结**

　　20xx年XX邮政支局在各级领导的亲切关怀和指导帮助下，我支局职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初市局所确定的方针目标，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，较好的完成了上半年各项经营目标。

>　　一、邮政业务收入及基本经营情况

　　（一）、各类邮政普通业务收入完成情况

　　今年1-5月份我支局共完成函件13644元完成年计划的78%、代理信息到五月底20xx5元完成年计划的57.9%。

　　（二）、邮政储蓄及中间业务完成情况

　　至6月x日我局邮储余额达到4698万元本年度累计净增-287万元。截止到5月底累计完成异地手续费17225元。1-6月我局累计销售各类代办保险247.6万元，完成保险业务收入116463元。

>　　二、支局基础管理与服务工作情况

　　（一）、建立建全各种管理资料、严格执行各项基本制度。

　　支局长按照‘农村支局标准化管理工作评定标准’来严格要求自已按时准确的填写各类管理资料，制定合理实用的考核办法，做到局务、财务公开、公平、公正。定期组织职工学习各类业务知识，定时召开支局经营和质量分析会，按时举行民主生活会。严格督促职工执行各项规章制度杜绝工作差错，认真填写各类检查记录。

　　（二）、狠抓安全，夯实安全生产基础

　　安全产生是邮政企业发展永恒的主题，更是经济效益的重要保证，我支局始终把安全生产放在重中之重的位置，加强了支局内部的安全防范、防火、安全生产、支局内部综合治理等各项工作。每周开展安全教育，每月开展安全大检查，及时发现安全隐患，及时整改，因此，我支局全年未发生安全事故。

　　（三）、落实服务承诺，提高服务质量

　　坚持\"人民邮政为人民\"的宗旨，本着\"迅速，准确，安全，方便\"的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，规范服务内容，坚持为民为实事的精神，开展了一系列重要举措。聚资源优势，鼓励员工加强学习积极参加各级岗位技能考试。上半年工作虽然经我支局职工的共同努力，虽然取得了一定的成绩，但离预期目标尚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，基础业务的低迷状态仍然不能回升。邮储余额发展遇到一定的困难，给全年的经营发展目标带来巨大的挑战。三是经营和服务工作还需进一步完善，经营意识淡薄的问题仍然存在，应该加强管理，改善服务，特别是对外服务的工种更应加强等等。这些问题给我们的发展造成一定的不良影响，在下半年，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，力争在下半年有个实质性的改变。

>　　三、下半年工作思路

　　（一）、切实加强支局的管理，提高管理水平。

　　以贯彻落实科学发展观为指导，紧紧围绕市局下达的业务收入指标及服务规范要求，以提升服务质量管理年为契机，以发展现现代化邮政，满足社会需要为宗旨，以提升支局管理为目标。规范支局管理行为，完善各项管理规章制度，建立充满生机与活力的竞争、激励、约束机制，全面提高队伍整体素质，提升管理水平，提高管理效益，把支局创建成管理规范、服务一流的星级服务窗口。

　　（二）、进一步转变观念，准确地定位和驾驭市场。

　　做好支局的经营分析，正确的分析当地的人口、经济状况，以主动营销，多样化的服务，来拓展市场。做好对高端客户的营销和维护工作，通过宣传大力发展邮政储蓄业务、做大做强保险业务、邮政函件业务、邮政物流业务、EMS特快业务。在支局余额上涨的同时重点发展活期余额的比例，为金融转型发展做出最大的贡献。

　　（三）、在邮政金融转型跨越发展过程中加快保险业务的发展，特别是中邮人寿业务的发展工作，以邮政自己的保险为宣传点，切实有效的做好中邮人寿业务的发展工作。

　　从而加快发卡的普及率特别是绿卡通业务的发展和商易通业务的发展、提高绿卡的市场占有率，带动邮储的活期市场。同时积极推荐短信业务，发展信息业务市场。

　　（四）、围绕发展目标，狠抓服务工作，提高邮政品牌

　　组织职工学习新的业务知识、业务技能，不断的开拓创新，让职工在市场竞争的环境中，牢固树立发展意识、竞争意识、大局意识，充分调动发展积极性，爱岗敬业，以局为家，促进支局各项工作全面的发展。认真领会>中的各条文精神坚持以经营发展为中心，以强化管理为重点，以改善服务为宗旨，全面提升邮政服务新形象，在业务发展中充分认识邮政服务工作的重要性，把改善服务放在更加突出的位置，切实坚持?人民邮政为人民?的服务宗旨和?迅速、准确、安全、方便?的服务方针。以用户满意为标准，窗口服务为重点，改善管理工作为根本。依解决?热点、难点?问题为突破口，促进服务工作的制度化。靠增强服务功能，提高服务质量，来诚信人民的用邮需要。

　　以上是XX邮政支局20xx年上半年的工作总结不到之处请各位领导批评指正，XX支局将对领导们提出的问题，不断改进，努力开拓来年的新局面，用我们的实际行动，来报答各位领导的厚爱，为邳州邮政事业发展再作贡献。

**【篇3】邮政储蓄银行支局长工作总结**

　　我局根据全省“商业化经营，集约化发展”战略，确定了今年发展目标，以“争取主动，创造条件，寻找商机”为经营思路，根据省、地局的邮政会议精神，发扬求真务实、干事创业、埋头苦干的工作作风，加强队伍建设，强化基础工作，提高服务质量，较好地完成了上半年工作任务。

>　　一、上半年工作回顾：

　　一1—6月份经营各项指标完成情况：

　　1、收入完成情况：业务总收入完成\*\*\*万元,比上年同期下降\*\*\*%，完成年的\*\*\*%。其中通信业务收入完成\*\*\*\*万元，比上年同期下降\*\*\*\*%，完成年的\*\*\*\*%;其他业务收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%。函件收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%;包件收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*\*%,其中快递包裹收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*\*%;汇票收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%;特快专递收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%;机要收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%;物流收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%;报刊收入累计完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*\*%;集邮收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%;储蓄收入完成\*\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%，其中保险收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%;代办收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%。

　　2、支出完成情况：成本费用总支出完成\*\*\*\*万元，完成年计划%。其中通信业务成本完成\*\*\*万元，同比增长\*\*\*%;管理费用完成\*\*\*万元，同比增加\*\*\*%;财务费用完成\*\*\*万元;其他费用支出完成\*\*\*万元，同比增长\*\*\*%。

　　3、收支差额完成情况：完成\*\*\*\*元，完成年计划\*\*\*\*%。

　　4、服务满意度：87.88分

　　5、金融业务指标完成情况：储蓄净增余额完成\*\*\*万元，完成年计划\*\*\*%;保险业务完成\*\*万元保额，完成年计划\*\*%。

　　6、电信业务指标完成情况：代理联通业务完成G网放号\*\*户，完成年计划\*\*%;完成C网放号\*\*户，完成年计划\*\*%。

>　　二、采取的经营措施：

　　1、实施人才战略，调整岗位发挥人才效应。

　　今年上半年我局进行了22名职工20个岗位的调整，辞退6名劳务，有效地发挥人力资源的潜能，使人力资源组合达到最优。由于广告设计人员相应的技术技能要求较高，我局缺乏相应人才，通过多方考核从社会上招聘了3名设计人员，进行了竞争上岗制，经过4个月的比较使优秀人才脱颖而出，现在留下的这名设计人员全面素质较高，得到了用户的认可，为广告业务发展打下了基础。

　　2、推进三项制度，提高劳动效率

　　在用人改革方面，形成能者上、庸者下的用人机制，形成人才的流动性，我局上半年调整更换了2名营业班长和1名支局长。在用工制度方面，结合省局减员增效工作要求，做到不断规范用工管理，优化人员结构。在分配制度方面，深层次体现薪酬靠贡献，晋升靠业绩的理念，调整了设备维护员等技术人员的工资，正棋路、新华路邮政支局XX年收入上了一个等次，支局长工资也相应调整了一个档次，充分调动了基层组织者的工作积极性和创造性。本着向一线倾斜的政，后台人员由原450元调整为430元，营业员、投递员均上调了工资。

　　3、注重宣传营销战略的总体部署

　　宣传是各项业务发展的基础。三月份我局对业务收入较大的乡镇林场进行了邮政业务检查督导，制定了业务宣传整体营销战略，即按时节不同整合业务宣传进行营销。五月份组成联通用户交话费抽大奖、“农都乐”叶面肥推销、送图书下乡、报刊短期收订、集邮业务等综合业务宣传小组，历时9天行程600多公里进行9个乡镇的宣传营销。当月联通话费额达45.7万元，发展G网用户181户、C网用户109户;推销42箱叶面肥;销售出540元的大图书;报刊短期收订完成2万元;签定1000版个性化邮票开发意向书。

　　4、根据业务特点提供个性化服务

　　个性化服务即根据不同用户确定不同服务方式。在特快专业方面，与婚庆公司协商，把出租彩虹门礼炮业务作为婚庆辅助项目，上半年实现收入8090元;3月份我局与人民银行多次沟通达成协议，将人行每天的会计报表通过特快专递的方式邮寄到地行，年收入可达5000元;4月份正式启动\*\*酱菜厂的豆瓣酱、酱油、老醋等产品至\*\*\*\*的配送业务。在报刊发行业务方面，对原投递到各学校发行站的报刊杂志，进行年组班级细分后，直接投递到各班主任手中，缩短了投递时限，得到了学校师生的欢迎。

　　5、锁定目标市场确定拓展业务发展空间

　　只有锁定了目标市场才能确定业务发展方向。我局报刊短期收订计划2万元，在营销中首先将短期订阅用户信息进行统计，分区域下发至各支局及县局投递员手中，进行逐户宣传订阅，力争不漏一个老用户;其次在发展新用户方面，进行用户细分，发展各中小学校教辅类报刊及报刊亭销售情感类杂志。广告业务由于县内竞争激励，我们借助网点优势锁定周边的乡镇，将周边乡镇广告业务实现逐步垄断，上半年承揽户外广告1080块，收入6万元，由此打开了乡镇包围城市的局面。同时在县内寻找边缘市场，开发了校园文化市场、启动了邮送广告市场、承揽了各单位胸卡业务、党政机关的公示栏业务，由此集聚竞争力量，逐步参与业务竞争，争取到主动。

**【篇4】邮政储蓄银行支局长工作总结**

　　在县委、县政府尤其是商河县纪委的正确领导和县纪委的指导和帮助下，我局以科学发展观为指导，把县“十x五”规划蓝图和县政府工作报告作为开展各项工作的思想和行动纲领，坚持立足于商河地方经济发展、立足于满足商河人民群众用邮需求来发展商河邮政事业，坚持廉政、勤政，切实做到便民、利民、惠民，促进地方经济社会发展。立足县域经济，

　　一、立足县域经济，大力发展便民邮政事业以来，在县委、县政府和上级邮政部门的正确领导下，我局充分发挥邮政品牌、信誉和以及点多面广的网络优势，一直致力于地方经济的发展和满足全县人民的用邮需求。

　　(一)邮政服务三农深入人心，成效明显

　　近年来，从中央到地方，各级政府均高度重视邮政服务三农工作，中央一号文件连续6年鼓励和支持邮政服务“三农”的宏观政策和6月25日张德江副在青岛邮政服务三农现场会专题讲话，对邮政服务三农工作提出具体的工作要求，也为植根商河大地上的县邮政局服务地方经济指明了方向。我们的送科技下乡活动自开办以来，至今已经坚持了6年，年年受到农民朋友的欢迎，我们推出了“科技+文化+产品”的全新组合下乡模式，用农民喜闻乐见的大戏台的形式把丰富的知识、向上的文化，质量过硬的产品送到农民朋友身边。为进一步方便广大人民群众，从自起县邮政局在全县农村开展了创建三农服务站点的惠民系列工程，把服务点建到百姓身边，把质优价廉的农资产品送到田间地头，截止目前累计建成三农服务站点400余个，辐射全县962个村庄，使广大农民朋友足不出村便可选择适宜的农资产品通过多年来的一系列送科技下乡活动，倾情打造了“连锁经营+配送到户+科技服务”的全新邮政服务三农新模式。与此同时，我们还充分利用邮政的大流通优势，帮助商河农民朋友向城市输送蔬菜等农副产品，积极打造邮政反哺农民的“绿色通道“，仅两年多时间，便成功向济南等城市输送商河蔬菜6000余箱，成功打造了“送农民急需的农资产品到户，送商河农副产品进城”的双向邮政物流模式。

　　(二)提升服务能力，新农保发放工作有条不紊

　　最大的惠农工程--新农保发放工作全面铺开，这一工作直接涉及全县近9万人，发放工作繁琐而细致，具有点多面广的邮政义不容辞的担负起了这一责任。由于业务量大、时间集中，对邮政网点的服务能力带来极大的挑战。但面对困难，我们讲政治、顾大局，全体人员不等不靠，克服一切困难，圆满完成县委县政府交付的这一光荣又艰巨的任务。我们一方面通过向上级邮政部门积极汇报争取，不计成本的为每个支局增配了新农保专柜及相应的设备、人员;一方面组织人员加班加点的进行数据整理、存折打印发放等相关工作。截止目前，我们累计发放参保人员近100万户次，累计发放金额3000万余元，由于措施得力、服务到位，发放工作紧张有序，有条不紊，政府满意，百姓认可。

　　(三)以便民服务站为依托，服务网络进一步优化

　　为更好的为全县人民提供便捷高效的服务，县邮政局把网络优化和延伸服务做为工作的重要内容，积极开展邮政服务进村活动，在县委、县政府的支持下，我们又适时开办了便民服务站项目，以招募加盟的方式借助社会的力量扩大邮政便民服务资源，为广大商河人民群众提供代缴通信费、上网费、电费及代理邮政产品等更为便捷高效的邮政服务。目前已经累计招募商户140余家，遍及县城及全部10余个乡镇，且绝大部分深入乡村，使广大商河居民可以在家门口、村庄内便可方便快捷的缴纳手机费、电话费、上网费，省去原来缴纳通信费要到通信商、缴纳上网费要到网络服务商、缴纳电费要上电力部门、缴纳有线电视费要到电视节目服务部门，东奔西跑的麻烦，将其打造成为商河邮政继三农服务站后又一关系千家万户的便民服务措施。

　　一、始终坚持企业中党的领导，切实加强廉政勤政建设

　　始终坚持企业中党的领导，在做好邮政便民利民工作的同时，我局也高度重视党的建设工作，并努力通过各种措施确保企业中党的领导，在县委、县政府部署的“权力运行，阳光工程”“深入基层，服务群众”等活动中，均由县局党、支部书记担任活动领导小组组长，并要求局领导班子成员和全体邮政党员全部参加，切实加强党的领导，推进我局廉政勤政建设。

　　(一)始终把加强党组织建设摆在首位

　　我局党支部始终把加强党组织建设摆在首位。为了充分发挥党组织领导机能，我们始终坚持打造精英党员团队，由县局局长亲自兼任党组书记，副局长、局长助理兼任党组成员，尤其是值得注意的，我们始终坚持把优秀人才吸纳进党组织，目前县局机关中除去新进人员，党员占到90%以上，各支局负责人也几乎全部党员。为加强党建宣传和指导工作，我们在县局房屋极度紧张的前提下，仍挤出了一间作为党员活动室，并制作了相关的活动制度上墙悬挂，为使广大党员第一

　　时间详细的了解和学习党的路线、方针、政策，使我局创先争优工作时刻与党的最新精神保持一致，我们还投资为党员活动室配备了10台高标准微机设备。通过以上措施，切实保证了上级党委的各项建设意见和指示在基层的落实和各项党建工作卓有成效的开展。

　　(二)始终坚持形式多样的党员教育活动

　　一是扎实开展“权力运行，阳光工程”宣传教育活动。认真落实群众的知情权、参与权、表达权、监督权，深入了解民情、充分反映民意、广泛集中民智、切实珍惜民力，坚持做到科学决策、民主决策，凡是与群众利益密切相关的重要决策、重大项目和敏感事项，都充分发扬了民主、集思广益，认真征求群众意见，把群众利益需求体现到实施决策的全过程。针对部分员工反映极少数单位在工作分工、政策分配等工作中存在政策不明、分配不公等问题，我们要求全体党员干部尤其是各级管理人员要结合教育宣传活动，从自身做起，从本单位、本部门做起，把市局、县局的各项政策及时完全的传达到每一位员工，在进行职责分工和考核分配时，要充分尊重每一个员工的意见，做到公开、公正、透明。

　　二是深入落实“以人为本，执政为民”宣传教育活动。为确保活动扎实有效，有的放，根据活动要求和我局实际,我们确立了本次活动的主题和宗旨,就是通过本次活动切实提高党员尤其是各级负责人、业务骨干的党性修养，加强他们的科学发展观和责任意识、服务意识教育，不重形式，务求实效，着力解决实际工作中职工关心、群众关心的问题和矛盾，达到全局团结一心、企业和谐稳定，牢固树立了服务意识和群众观点，着力解决不尊重群众，不相信群众，想问题、干事情不把群众放在心里，居高临下，发号施令，态度生硬，方法简单等问题。

　　三是做好“深入基层，服务群众”宣传教育活动。

　　一是按活动部署，组织党员干部认真学习党的群众观点、群众立场、群众工作方法的重要论述和领导的重要讲话精神，进一步把思想统一到中央对群众工作的要求上来，做到心里装着群众，做事想着群众。

　　二是组织全体党员干部深入支局、投递段道、用邮客户和普通群众中，面对面征求意见，倾听诉求，了解意愿。对内充分发挥共产党员在服务职工群众中的先锋模范作用，切实用实际行动和良好形象影响带动周围职工群众;对外客户便民服务，要牢固树立“客户至上、服务第一”的工作理念，从广大客户最不满意的地方入手，改进服务态度和服务质量，促进工作作风的转变，为客户提供优质服务。

　　(三)始终坚持扎实推进邮政党风廉政建设

　　一是明确责任，细化分工。我局高度重视党风廉政建设工作，制定了局党支部成员的党风廉政责任分工，局长、党支部书记负责组织领导全局党风廉政建设和反腐败工作，并对实施情况进行监督检查，重点对人事、财务等重要部门的监督管理，抓好领导班子和工作人员思想作风建设，组织开展党纪国法宣传教育，其它两名成员也根据分工负有不同责任，并在局党支部设立了纪律委员，负责全局党员的党纪党规教育和监督检查，设立廉政从业监督公共信箱，由党委办公室指定专人负责，同时向全局员工公开了县纪委、市局纪委的监督举报电话，进一步建立健全了党内和党外的监督约束机制。

　　二是加强党风廉政学习教育，建立廉洁邮政员工队伍。今年组织全局党员学习了二次《廉政准则》，第一次是在春节前后，以警示教育方式防范个别人员收受贿赂，保证领导干部过了廉洁年。第二次是在7月，以纪念建党90周年为主题在全局开展党风廉政警示主题活动，使广大邮政党员，尤其是领导干部和关键岗位人员进一步增强廉政意识和责任感。在此基础上，我们还通过“三会一课”等形式，充分利用公开课、民主生活会、网络培训等多种形式加强对党员干部和基层管理人员的党性修养、作风建设、廉政能力进行重点培训督导，同时，通过办公室、视察室及人力资源、财务等部门施行最广泛的内部监督。

　　三是扎实开展廉政自查自纠，提高廉政从业能力。按照县纪委统一工作部署，我局成立了自查自纠领导小组，由党支部书记、局长任组长，局领导班子成员带头，全体在职党员参加的执行廉洁自律有关规定自查自纠活动正式展开，每一位党员尤其是领导班子成员和关键岗位人员，按职责分工认真清理出了自己的岗位职责，对照岗位职责、对照有关规定逐条查找。每个同志均认真查找问题，剖析自我，廉洁意识入脑入心，并针对容易发生问题的关键工作内容，提出各种有建设性的岗位廉政风险防范措施，使广大党员清醒认识到“8个禁止”、“52不准”，犹如52条“红线”，谁敢触碰，那就是“死亡线”，自觉遵守，就是“安全区”，通过广泛的自查自纠，我局未发现任何违规违纪问题，党员干部廉政从业能力进一步提高。

　　在县委、县政府的正确领导下，我们商河邮政的各项工作均取得了一定成绩，在服务商河地方经济发展的同时，便展服务能务进一步增强，廉洁从政能力和水平进一步提高，但同县域其它单位相比仍在服务地方经济和社会发展、服务人民群众深层次需求方面存在缺点和不足，20xx年我们将继续发扬商河邮政便民服务传统，立足县域经济发展和商河人民群众用邮需求，按县委、县政府提出的工作要求，充分发挥邮政企业效能，推进商河经济社会健康和谐发展。

**【篇5】邮政储蓄银行支局长工作总结**

　　我局根据全省“商业化经营，集约化发展”战略，确定了今年发展目标，以“争取主动，创造条件，寻找商机”为经营思路，根据省、地局的邮政会议精神，发扬求真务实、干事创业、埋头苦干的工作作风，加强队伍建设，强化基础工作，提高服务质量，较好地完成了上半年工作任务。

>　　一、上半年工作回顾：

　　一1—6月份经营各项指标完成情况：

　　1、收入完成情况：业务总收入完成\*\*\*万元,比上年同期下降\*\*\*%，完成年的\*\*\*%。其中通信业务收入完成\*\*\*\*万元，比上年同期下降\*\*\*\*%，完成年的\*\*\*\*%;其他业务收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%。函件收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%;包件收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*\*%,其中快递包裹收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*\*%;汇票收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%;特快专递收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%;机要收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%;物流收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%;报刊收入累计完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*\*%;集邮收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%;储蓄收入完成\*\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%，其中保险收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%;代办收入完成\*\*\*万元，完成年计划的\*\*\*%。

　　2、支出完成情况：成本费用总支出完成\*\*\*\*万元，完成年计划%。其中通信业务成本完成\*\*\*万元，同比增长\*\*\*%;管理费用完成\*\*\*万元，同比增加\*\*\*%;财务费用完成\*\*\*万元;其他费用支出完成\*\*\*万元，同比增长\*\*\*%。

　　3、收支差额完成情况：完成\*\*\*\*元，完成年计划\*\*\*\*%。

　　4、服务满意度：87.88分

　　5、金融业务指标完成情况：储蓄净增余额完成\*\*\*万元，完成年计划\*\*\*%;保险业务完成\*\*万元保额，完成年计划\*\*%。

　　6、电信业务指标完成情况：代理联通业务完成G网放号\*\*户，完成年计划\*\*%;完成C网放号\*\*户，完成年计划\*\*%。

>　　二、采取的经营措施：

　　1、实施人才战略，调整岗位发挥人才效应。

　　今年上半年我局进行了22名职工20个岗位的调整，辞退6名劳务，有效地发挥人力资源的潜能，使人力资源组合达到最优。由于广告设计人员相应的技术技能要求较高，我局缺乏相应人才，通过多方考核从社会上招聘了3名设计人员，进行了竞争上岗制，经过4个月的比较使优秀人才脱颖而出，现在留下的这名设计人员全面素质较高，得到了用户的认可，为广告业务发展打下了基础。

　　2、推进三项制度，提高劳动效率

　　在用人改革方面，形成能者上、庸者下的用人机制，形成人才的流动性，我局上半年调整更换了2名营业班长和1名支局长。在用工制度方面，结合省局减员增效工作要求，做到不断规范用工管理，优化人员结构。在分配制度方面，深层次体现薪酬靠贡献，晋升靠业绩的理念，调整了设备维护员等技术人员的工资，正棋路、新华路邮政支局XX年收入上了一个等次，支局长工资也相应调整了一个档次，充分调动了基层组织者的工作积极性和创造性。本着向一线倾斜的政，后台人员由原450元调整为430元，营业员、投递员均上调了工资。

　　3、注重宣传营销战略的总体部署

　　宣传是各项业务发展的基础。三月份我局对业务收入较大的乡镇林场进行了邮政业务检查督导，制定了业务宣传整体营销战略，即按时节不同整合业务宣传进行营销。五月份组成联通用户交话费抽大奖、“农都乐”叶面肥推销、送图书下乡、报刊短期收订、集邮业务等综合业务宣传小组，历时9天行程600多公里进行9个乡镇的宣传营销。当月联通话费额达45.7万元，发展G网用户181户、C网用户109户;推销42箱叶面肥;销售出540元的大图书;报刊短期收订完成2万元;签定1000版个性化邮票开发意向书。

　　4、根据业务特点提供个性化服务

　　个性化服务即根据不同用户确定不同服务方式。在特快专业方面，与婚庆公司协商，把出租彩虹门礼炮业务作为婚庆辅助项目，上半年实现收入8090元;3月份我局与人民银行多次沟通达成协议，将人行每天的会计报表通过特快专递的方式邮寄到地行，年收入可达5000元;4月份正式启动\*\*酱菜厂的豆瓣酱、酱油、老醋等产品至\*\*\*\*的配送业务。在报刊发行业务方面，对原投递到各学校发行站的报刊杂志，进行年组班级细分后，直接投递到各班主任手中，缩短了投递时限，得到了学校师生的欢迎。

　　5、锁定目标市场确定拓展业务发展空间

　　只有锁定了目标市场才能确定业务发展方向。我局报刊短期收订计划2万元，在营销中首先将短期订阅用户信息进行统计，分区域下发至各支局及县局投递员手中，进行逐户宣传订阅，力争不漏一个老用户;其次在发展新用户方面，进行用户细分，发展各中小学校教辅类报刊及报刊亭销售情感类杂志。广告业务由于县内竞争激励，我们借助网点优势锁定周边的乡镇，将周边乡镇广告业务实现逐步垄断，上半年承揽户外广告1080块，收入6万元，由此打开了乡镇包围城市的局面。同时在县内寻找边缘市场，开发了校园文化市场、启动了邮送广告市场、承揽了各单位胸卡业务、党政机关的公示栏业务，由此集聚竞争力量，逐步参与业务竞争，争取到主动。

**【篇6】邮政储蓄银行支局长工作总结**

　　在县委、县政府尤其是商河县纪委的正确领导和县纪委的指导和帮助下，我局以科学发展观为指导，把县“十二五”规划蓝图和县政府工作报告作为开展各项工作的思想和行动纲领，坚持立足于商河地方经济发展、立足于满足商河人民群众用邮需求来发展商河邮政事业，坚持廉政、勤政，切实做到便民、利民、惠民，促进地方经济社会发展。立足县域经济，

　　一、立足县域经济，大力发展便民邮政事业以来，在县委、县政府和上级邮政部门的正确领导下，我局充分发挥邮政品牌、信誉和以及点多面广的网络优势，一直致力于地方经济的发展和满足全县人民的用邮需求。

　　(一)邮政服务三农深入人心，成效明显

　　近年来，从中央到地方，各级政府均高度重视邮政服务三农工作，中央一号文件连续6年鼓励和支持邮政服务“三农”的宏观政策和6月25日张德江副在青岛邮政服务三农现场会专题讲话，对邮政服务三农工作提出具体的工作要求，也为植根商河大地上的县邮政局服务地方经济指明了方向。我们的送科技下乡活动自开办以来，至今已经坚持了6年，年年受到农民朋友的欢迎，我们推出了“科技+文化+产品”的全新组合下乡模式，用农民喜闻乐见的大戏台的形式把丰富的知识、向上的文化，质量过硬的产品送到农民朋友身边。为进一步方便广大人民群众，从自起县邮政局在全县农村开展了创建三农服务站点的惠民系列工程，把服务点建到百姓身边，把质优价廉的农资产品送到田间地头，截止目前累计建成三农服务站点400余个，辐射全县962个村庄，使广大农民朋友足不出村便可选择适宜的农资产品通过多年来的一系列送科技下乡活动，倾情打造了“连锁经营+配送到户+科技服务”的全新邮政服务三农新模式。与此同时，我们还充分利用邮政的大流通优势，帮助商河农民朋友向城市输送蔬菜等农副产品，积极打造邮政反哺农民的“绿色通道“，仅两年多时间，便成功向济南等城市输送商河蔬菜6000余箱，成功打造了“送农民急需的农资产品到户，送商河农副产品进城”的双向邮政物流模式。

　　(二)提升服务能力，新农保发放工作有条不紊

　　最大的惠农工程--新农保发放工作全面铺开，这一工作直接涉及全县近9万人，发放工作繁琐而细致，具有点多面广的邮政义不容辞的担负起了这一责任。由于业务量大、时间集中，对邮政网点的服务能力带来极大的挑战。但面对困难，我们讲政治、顾大局，全体人员不等不靠，克服一切困难，圆满完成县委县政府交付的这一光荣又艰巨的任务。我们一方面通过向上级邮政部门积极汇报争取，不计成本的为每个支局增配了新农保专柜及相应的设备、人员;一方面组织人员加班加点的进行数据整理、存折打印发放等相关工作。截止目前，我们累计发放参保人员近100万户次，累计发放金额3000万余元，由于措施得力、服务到位，发放工作紧张有序，有条不紊，政府满意，百姓认可。

　　(三)以便民服务站为依托，服务网络进一步优化

　　为更好的为全县人民提供便捷高效的服务，县邮政局把网络优化和延伸服务做为工作的重要内容，积极开展邮政服务进村活动，在县委、县政府的支持下，我们又适时开办了便民服务站项目，以招募加盟的方式借助社会的力量扩大邮政便民服务资源，为广大商河人民群众提供代缴通信费、上网费、电费及代理邮政产品等更为便捷高效的邮政服务。目前已经累计招募商户140余家，遍及县城及全部10余个乡镇，且绝大部分深入乡村，使广大商河居民可以在家门口、村庄内便可方便快捷的缴纳手机费、电话费、上网费，省去原来缴纳通信费要到通信商、缴纳上网费要到网络服务商、缴纳电费要上电力部门、缴纳有线电视费要到电视节目服务部门，东奔西跑的麻烦，将其打造成为商河邮政继三农服务站后又一关系千家万户的便民服务措施。

　　>一、始终坚持企业中党的领导，切实加强廉政勤政建设

　　始终坚持企业中党的领导，在做好邮政便民利民工作的同时，我局也高度重视党的建设工作，并努力通过各种措施确保企业中党的领导，在县委、县政府部署的“权力运行，阳光工程”“深入基层，服务群众”等活动中，均由县局党、支部书记担任活动领导小组组长，并要求局领导班子成员和全体邮政党员全部参加，切实加强党的领导，推进我局廉政勤政建设。

　　(一)始终把加强党组织建设摆在首位

　　我局党支部始终把加强党组织建设摆在首位。为了充分发挥党组织领导机能，我们始终坚持打造精英党员团队，由县局局长亲自兼任党组书记，副局长、局长助理兼任党组成员，尤其是值得注意的，我们始终坚持把优秀人才吸纳进党组织，目前县局机关中除去新进人员，党员占到90%以上，各支局负责人也几乎全部党员。为加强党建宣传和指导工作，我们在县局房屋极度紧张的前提下，仍挤出了一间作为党员活动室，并制作了相关的活动制度上墙悬挂，为使广大党员第一

　　时间详细的了解和学习党的路线、方针、政策，使我局创先争优工作时刻与党的最新精神保持一致，我们还投资为党员活动室配备了10台高标准微机设备。通过以上措施，切实保证了上级党委的各项建设意见和指示在基层的落实和各项党建工作卓有成效的开展。

　　(二)始终坚持形式多样的党员教育活动

　　一是扎实开展“权力运行，阳光工程”宣传教育活动。认真落实群众的知情权、参与权、表达权、监督权，深入了解民情、充分反映民意、广泛集中民智、切实珍惜民力，坚持做到科学决策、民主决策，凡是与群众利益密切相关的重要决策、重大项目和敏感事项，都充分发扬了民主、集思广益，认真征求群众意见，把群众利益需求体现到实施决策的全过程。针对部分员工反映极少数单位在工作分工、政策分配等工作中存在政策不明、分配不公等问题，我们要求全体党员干部尤其是各级管理人员要结合教育宣传活动，从自身做起，从本单位、本部门做起，把市局、县局的各项政策及时完全的传达到每一位员工，在进行职责分工和考核分配时，要充分尊重每一个员工的意见，做到公开、公正、透明。

　　二是深入落实“以人为本，执政为民”宣传教育活动。为确保活动扎实有效，有的放，根据活动要求和我局实际,我们确立了本次活动的主题和宗旨,就是通过本次活动切实提高党员尤其是各级负责人、业务骨干的党性修养，加强他们的科学发展观和责任意识、服务意识教育，不重形式，务求实效，着力解决实际工作中职工关心、群众关心的问题和矛盾，达到全局团结一心、企业和谐稳定，牢固树立了服务意识和群众观点，着力解决不尊重群众，不相信群众，想问题、干事情不把群众放在心里，居高临下，发号施令，态度生硬，方法简单等问题。

　　三是做好“深入基层，服务群众”宣传教育活动。

　　一是按活动部署，组织党员干部认真学习党的群众观点、群众立场、群众工作方法的重要论述和领导的重要讲话精神，进一步把思想统一到中央对群众工作的要求上来，做到心里装着群众，做事想着群众。

　　二是组织全体党员干部深入支局、投递段道、用邮客户和普通群众中，面对面征求意见，倾听诉求，了解意愿。对内充分发挥共产党员在服务职工群众中的先锋模范作用，切实用实际行动和良好形象影响带动周围职工群众;对外客户便民服务，要牢固树立“客户至上、服务第一”的工作理念，从广大客户最不满意的地方入手，改进服务态度和服务质量，促进工作作风的转变，为客户提供优质服务。

　　(三)始终坚持扎实推进邮政党风廉政建设

　　一是明确责任，细化分工。我局高度重视党风廉政建设工作，制定了局党支部成员的党风廉政责任分工，局长、党支部书记负责组织领导全局党风廉政建设和反腐败工作，并对实施情况进行监督检查，重点对人事、财务等重要部门的监督管理，抓好领导班子和工作人员思想作风建设，组织开展党纪国法宣传教育，其它两名成员也根据分工负有不同责任，并在局党支部设立了纪律委员，负责全局党员的党纪党规教育和监督检查，设立廉政从业监督公共信箱，由党委办公室指定专人负责，同时向全局员工公开了县纪委、市局纪委的监督举报电话，进一步建立健全了党内和党外的监督约束机制。

　　二是加强党风廉政学习教育，建立廉洁邮政员工队伍。今年组织全局党员学习了二次《廉政准则》，第一次是在春节前后，以警示教育方式防范个别人员收受贿赂，保证领导干部过了廉洁年。第二次是在7月，以纪念建党90周年为主题在全局开展党风廉政警示主题活动，使广大邮政党员，尤其是领导干部和关键岗位人员进一步增强廉政意识和责任感。在此基础上，我们还通过“三会一课”等形式，充分利用公开课、民主生活会、网络培训等多种形式加强对党员干部和基层管理人员的党性修养、作风建设、廉政能力进行重点培训督导，同时，通过办公室、视察室及人力资源、财务等部门施行最广泛的内部监督。

　　三是扎实开展廉政自查自纠，提高廉政从业能力。按照县纪委统一工作部署，我局成立了自查自纠领导小组，由党支部书记、局长任组长，局领导班子成员带头，全体在职党员参加的执行廉洁自律有关规定自查自纠活动正式展开，每一位党员尤其是领导班子成员和关键岗位人员，按职责分工认真清理出了自己的岗位职责，对照岗位职责、对照有关规定逐条查找。每个同志均认真查找问题，剖析自我，廉洁意识入脑入心，并针对容易发生问题的关键工作内容，提出各种有建设性的岗位廉政风险防范措施，使广大党员清醒认识到“8个禁止”、“52不准”，犹如52条“红线”，谁敢触碰，那就是“死亡线”，自觉遵守，就是“安全区”，通过广泛的自查自纠，我局未发现任何违规违纪问题，党员干部廉政从业能力进一步提高。

　　在县委、县政府的正确领导下，我们商河邮政的各项工作均取得了一定成绩，在服务商河地方经济发展的同时，便展服务能务进一步增强，廉洁从政能力和水平进一步提高，但同县域其它单位相比仍在服务地方经济和社会发展、服务人民群众深层次需求方面存在缺点和不足，2024年我们将继续发扬商河邮政便民服务传统，立足县域经济发展和商河人民群众用邮需求，按县委、县政府提出的工作要求，充分发挥邮政企业效能，推进商河经济社会健康和谐发展。

**【篇7】邮政储蓄银行支局长工作总结**

　　今年崇文邮政支局在市局领导的亲切关怀和指导帮助下，我支局职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初市局所确定的方针目标，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，为企业步入良性循环奠定了坚实的基础，为东台邮政的发展做出了一定的贡献。

　　其具体体现在以两个方面：

　　首先，在邮储方面，由于我局地处市场批发中心，资金都随着季节波动性大，在换季期间由于客户进货而造成余额下滑。我局人员利用休假期间多走访客户，多次与客户攀谈，来弥补市场所需而流失的资金。经过我局人员一年的努力，我局最终完成了年底的冲刺任务，保住了邮储余额。

　　其次，认真开展本单位的各项业务工作，我们的工作人员少，对开展邮政储蓄有很大困难。但我们在困难下不屈服。我们一方面做好宣传发动。另一方面，充分发挥职工的工作积极性，深挖潜力，克服困难，努力完成各项上级领导下达的任务啊。根根自身的地势优势，充分的发挥了我们在营销方面的特长。其中，商易通任务我们以全县第一的出色成绩完成了任务。在自由一族方面我们也毫不逊色，主动多上门询问客户，多次介绍我们的产品优势，让客户做到真正的放心。在一年来，经过全体职工的共同努力，工作是取得一定成绩的，同时也存在问题：主要是我们人员少;服务范围广，对用户的需要，服务不及时。

>　　二、支局基础管理与服务工作情况

　　(一)、建立建全各种管理资料、严格执行各项基本制度。支局长按照‘农村支局标准化管理工作评定标准’来严格要求自已按时准确的填写各类管理资料，制定合理实用的考核办法，做到局务、财务公开、公平、公正。定期组织职工学习各类业务知识，定时召开支局经营和质量分析会，按时举行民主生活会。严格督促职工执行各项规章制度杜绝工作差错，认真填写各类检查记录。

　　(二)、狠抓职工思想工作，提高职工综合素质本局始终把建设职工队伍作为提高管理水平，加快企业发展的根本之路，为企业的经营、发展、创新奠定丰厚的人力基础。坚持以人为本的原则，最大限度的发展人、持续开展”争创星级服务窗口”、学习”爱心邮路”活动。

　　(三)、狠抓安全，夯实安全生产基础安全产生是邮政企业发展永恒的主题，更是经济效益的重要保证，我支局始终把安全生产放在重中之重的位置，加强了支局内部的安全防范、防火、安全生产、支局内部综合治理等各项工作。每周开展安全教育，每月开展安全大检查，及时发现安全隐患，及时整改，因此，我支局全年未发生安全事故。

　　(四)、落实服务承诺，提高服务质量坚持人民邮政为人民的宗旨，本着迅速，准确，安全，方便的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，规范服务内容，坚持为民为实事的精神，开展了一系列重要举措。聚资源优势，鼓励员工加强学习积极参加各级岗位技能考试。与此同时，党组织充分发挥思想阵地作用，加强对党员职工的党性，党风，党纪教育，理想信念教育，通过教育，帮助他们树立正确的世界观，人生观，价值观。不断提高防腐拒变的能力，杜绝了违纪违法的行为发生。因我支局注意职工队伍综合能力培养，使得我局全员工作热情高涨，精神面貌涣然一新。在20xx年中，我们将要进一步完善各项考核制度，调动全局职工的工作积极性、主动性，要求每个职工都要满腔热情地投入工作中去，到用户家去。努力开展各项业务工作，抓好20xx年上级领导下达的各项任务。总之，我们将以“用户的需要就是我们的服务”为宗旨，服务于社会，满足于社会，积极进行改革、探索、实践，团结一致。在竞争激烈的市场经济中，开拓进取，不断创新，开展崇文邮政支局的新局面。

**【篇8】邮政储蓄银行支局长工作总结**

　　今年崇文邮政支局在市局领导的亲切关怀和指导帮助下，我支局职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初市局所确定的方针目标，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，为企业步入良性循环奠定了坚实的基础，为东台邮政的发展做出了一定的贡献。

>　　一、具体体现在以两个方面：

　　首先，在邮储方面，由于我局地处市场批发中心，资金都随着季节波动性大，在换季期间由于客户进货而造成余额下滑。我局人员利用休假期间多走访客户，多次与客户攀谈，来弥补市场所需而流失的资金。经过我局人员一年的努力，我局最终完成了年底的冲刺任务，保住了邮储余额。

　　其次，认真开展本单位的各项业务工作，我们的工作人员少，对开展邮政储蓄有很大困难。但我们在困难下不屈服。我们一方面做好宣传发动。另一方面，充分发挥职工的工作积极性，深挖潜力，克服困难，努力完成各项上级领导下达的任务啊。根根自身的地势优势，充分的发挥了我们在营销方面的特长。其中，商易通任务我们以全县第一的出色成绩完成了任务。在自由一族方面我们也毫不逊色，主动多上门询问客户，多次介绍我们的产品优势，让客户做到真正的放心。在一年来，经过全体职工的共同努力，工作是取得一定成绩的，同时也存在问题：主要是我们人员少;服务范围广，对用户的需要，服务不及时。

>　　二、支局基础管理与服务工作情况

　　(一)、建立建全各种管理资料、严格执行各项基本制度。支局长按照‘农村支局标准化管理工作评定标准’来严格要求自已按时准确的填写各类管理资料，制定合理实用的考核办法，做到局务、财务公开、公平、公正。定期组织职工学习各类业务知识，定时召开支局经营和质量分析会，按时举行民主生活会。严格督促职工执行各项规章制度杜绝工作差错，认真填写各类检查记录。

　　(二)、狠抓职工思想工作，提高职工综合素质本局始终把建设职工队伍作为提高管理水平，加快企业发展的根本之路，为企业的经营、发展、创新奠定丰厚的人力基础。坚持以人为本的原则，最大限度的发展人、持续开展”争创星级服务窗口”、学习”爱心邮路”活动。

　　(三)、狠抓安全，夯实安全生产基础安全产生是邮政企业发展永恒的主题，更是经济效益的重要保证，我支局始终把安全生产放在重中之重的位置，加强了支局内部的安全防范、防火、安全生产、支局内部综合治理等各项工作。每周开展安全教育，每月开展安全大检查，及时发现安全隐患，及时整改，因此，我支局全年未发生安全事故。

　　(四)、落实服务承诺，提高服务质量坚持人民邮政为人民的宗旨，本着迅速，准确，安全，方便的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，规范服务内容，坚持为民为实事的精神，开展了一系列重要举措。聚资源优势，鼓励员工加强学习积极参加各级岗位技能考试。与此同时，党组织充分发挥思想阵地作用，加强对党员职工的党性，党风，党纪教育，理想信念教育，通过教育，帮助他们树立正确的世界观，人生观，价值观。不断提高防腐拒变的能力，杜绝了违纪违法的行为发生。因我支局注意职工队伍综合能力培养，使得我局全员工作热情高涨，精神面貌涣然一新。在2024年中，我们将要进一步完善各项考核制度，调动全局职工的工作积极性、主动性，要求每个职工都要满腔热情地投入工作中去，到用户家去。努力开展各项业务工作，抓好2024年上级领导下达的各项任务。总之，我们将以“用户的需要就是我们的服务”为宗旨，服务于社会，满足于社会，积极进行改革、探索、实践，团结一致。在竞争激烈的市场经济中，开拓进取，不断创新，开展崇文邮政支局的新局面。

**【篇9】邮政储蓄银行支局长工作总结**

　　我局根据全省“商业化经营，集约化发展”战略，确定了今年发展目标，以“争取主动，创造条件，寻找商机”为经营思路，根据省、地局的邮政会议精神，发扬求真务实、干事创业、埋头苦干的工作作风，加强队伍建设，强化基础工作，提高服务质量，较好地完成了上半年工作任务。

>　　一、上半年工作回顾：

　　一1—6月份经营各项指标完成情况：

　　1、收入完成情况：业务总收入完成\_\_\_万元,比上年同期下降\_\_\_%，完成年的\_\_\_%。其中通信业务收入完成\_\_\_\_万元，比上年同期下降\_\_\_\_%，完成年的\_\_\_\_%;其他业务收入完成\_\_\_万元，完成年计划的\_\_\_%。函件收入完成\_\_\_万元，完成年计划的\_\_\_%;包件收入完成\_\_\_万元，完成年计划的\_\_\_\_%,其中快递包裹收入完成\_\_\_万元，完成年计划的\_\_\_\_%;汇票收入完成\_\_\_万元，完成年计划的\_\_\_%;特快专递收入完成\_\_\_万元，完成年计划的\_\_\_%;机要收入完成\_\_\_万元，完成年计划的\_\_\_%;物流收入完成\_\_\_万元，完成年计划的\_\_\_%;报刊收入累计完成\_\_\_万元，完成年计划的\_\_\_\_%;集邮收入完成\_\_\_万元，完成年计划的\_\_\_%;储蓄收入完成\_\_\_\_万元，完成年计划的\_\_\_%，其中保险收入完成\_\_\_万元，完成年计划的\_\_\_%;代办收入完成\_\_\_万元，完成年计划的\_\_\_%。

　　2、支出完成情况：成本费用总支出完成\_\_\_\_万元，完成年计划%。其中通信业务成本完成\_\_\_万元，同比增长\_\_\_%;管理费用完成\_\_\_万元，同比增加\_\_\_%;财务费用完成\_\_\_万元;其他费用支出完成\_\_\_万元，同比增长\_\_\_%。

　　3、收支差额完成情况：完成\_\_\_\_元，完成年计划\_\_\_\_%。

　　4、服务满意度：87.88分

　　5、金融业务指标完成情况：储蓄净增余额完成\_\_\_万元，完成年计划\_\_\_%;保险业务完成\_\_万元保额，完成年计划\_\_%。

　　6、电信业务指标完成情况：代理联通业务完成G网放号\_\_户，完成年计划\_\_%;完成C网放号\_\_户，完成年计划\_\_%。

>　　二、采取的经营措施：

　　1、实施人才战略，调整岗位发挥人才效应。

　　今年上半年我局进行了22名职工20个岗位的调整，辞退6名劳务，有效地发挥人力资源的潜能，使人力资源组合达到最优。由于广告设计人员相应的技术技能要求较高，我局缺乏相应人才，通过多方考核从社会上招聘了3名设计人员，进行了竞争上岗制，经过4个月的比较使优秀人才脱颖而出，现在留下的这名设计人员全面素质较高，得到了用户的认可，为广告业务发展打下了基础。

　　2、推进三项制度，提高劳动效率

　　在用人改革方面，形成能者上、庸者下的用人机制，形成人才的流动性，我局上半年调整更换了2名营业班长和1名支局长。在用工制度方面，结合省局减员增效工作要求，做到不断规范用工管理，优化人员结构。在分配制度方面，深层次体现薪酬靠贡献，晋升靠业绩的理念，调整了设备维护员等技术人员的工资，正棋路、新华路邮政支局\_年收入上了一个等次，支局长工资也相应调整了一个档次，充分调动了基层组织者的工作积极性和创造性。本着向一线倾斜的政，后台人员由原450元调整为430元，营业员、投递员均上调了工资。

　　3、注重宣传营销战略的总体部署

　　宣传是各项业务发展的基础。三月份我局对业务收入较大的乡镇林场进行了邮政业务检查督导，制定了业务宣传整体营销战略，即按时节不同整合业务宣传进行营销。五月份组成联通用户交话费抽大奖、“农都乐”叶面肥推销、送图书下乡、报刊短期收订、集邮业务等综合业务宣传小组，历时9天行程600多公里进行9个乡镇的宣传营销。当月联通话费额达45.7万元，发展G网用户181户、C网用户109户;推销42箱叶面肥;销售出540元的大图书;报刊短期收订完成2万元;签定1000版个性化邮票开发意向书。

　　4、根据业务特点提供个性化服务

　　个性化服务即根据不同用户确定不同服务方式。在特快专业方面，与婚庆公司协商，把出租彩虹门礼炮业务作为婚庆辅助项目，上半年实现收入8090元;3月份我局与人民银行多次沟通达成协议，将人行每天的会计报表通过特快专递的方式邮寄到地行，年收入可达5000元;4月份正式启动\_\_酱菜厂的豆瓣酱、酱油、老醋等产品至\_\_\_\_的配送业务。在报刊发行业务方面，对原投递到各学校发行站的报刊杂志，进行年组班级细分后，直接投递到各班主任手中，缩短了投递时限，得到了学校师生的欢迎。

　　5、锁定目标市场确定拓展业务发展空间

　　只有锁定了目标市场才能确定业务发展方向。我局报刊短期收订计划2万元，在营销中首先将短期订阅用户信息进行统计，分区域下发至各支局及县局投递员手中，进行逐户宣传订阅，力争不漏一个老用户;其次在发展新用户方面，进行用户细分，发展各中小学校教辅类报刊及报刊亭销售情感类杂志。广告业务由于县内竞争激励，我们借助网点优势锁定周边的乡镇，将周边乡镇广告业务实现逐步垄断，上半年承揽户外广告1080块，收入6万元，由此打开了乡镇包围城市的局面。同时在县内寻找边缘市场，开发了校园文化市场、启动了邮送广告市场、承揽了各单位胸卡业务、党政机关的公示栏业务，由此集聚竞争力量，逐步参与业务竞争，争取到主动。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找