

风险评估总结报告 体质健康测试工作总结 (大全8篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

风险评估总结报告 体质健康测试工作总结篇一

开学初，组织各年级体育教师进行培训，明确各年级测试项目，测试步骤和操作规程，并要求体育教师对各班进行《标准》的测试项目及锻炼方法的宣传教育，让他们认识《标准》实施办法的重要性和必要性，学校还把《标准》工作方案复印给各班，让学生了解测试达标要求来督促自己平时积极主动地锻炼身体。

1、在测试前，对学生身体健康情况的摸底调查，有计划、有组织地安排测试，并对测试仪器调试、场地、设施以及环境的布置和安排进行排查，制订详细的测试细则和安全措施，指导受试者做好充分的预备活动等。

2、对各年级的测试项目都做了统一的规定，身高、体重为各年级的必测项目，其它年级测试项目为：一、二年级测试50米跑、肺活量、坐位体前屈、一分钟跳绳。三、四年级为50米跑、肺活量、坐位体前屈、一分钟仰卧起坐。五、六年级为50米跑、肺活量、坐位体前屈、一分钟仰卧起坐肺活量□8x50米跑。在测试过程中，充分发挥体育骨干的作用，使学生能安全有序地完成测试任务。对成绩不合格和请假学生进行补测工作。

3、在测试过程中，学生态度端正，认真测试，各项测试成绩很正常。但是也有一小部分学生抱着好玩的心态。高年级学

生对耐力项目（8x50米）的测试有偷懒的现象，导致8x50米成绩较低，但学生对跳绳感兴趣，成绩较好，总的成绩还是能够达到96%的及格率。

在测试全部结束后，对数据进行整理、分析并上传，实事求是地向学生反馈，所有工作按时完成，测试数据真实、准确无误并及时完成数据的上报工作。

这次体质健康测试，从分布任务到测试完成，时间紧，任务重，没有全体的力量是不可能短期内对如此多的学生进行测试。同时积极发动，精心组织，合理安排是做好这项重要工作的保证。在这次测试过程中虽然取得了一些成绩，但也存在着不足，争取在以后的工作中克服不足，发扬长处，再上新高。

风险评估总结报告 体质健康测试工作总结篇二

从学期初开始，要求各位体育老师对《标准》的测试项目及锻炼方法进行经常性的宣传教育，帮助学生了解健康的意义和锻炼目的。让学生懂得只有坚持经常锻炼才能增强体质、提高健康水平。并对体育组成员进行了分工明确，同时拟定了《标准》的测试计划和工作重点，要求各位体育老师要严格按照要求进行测试和评价、及时汇总、统计和上报测试结果。

实施《标准》质量的好与坏不仅取决于测试的结果，更重要的是取决于开展活动的过程，若活动开展的好，学生积极参加效果就好，否则效果就差，我们学校把《标准》与体育教学结合、与课外体育活动结合、与运动竞赛等项目结合。取得了事半功倍的效果。

测试是实施《标准》工作中比较复杂的环节。由于我们小学测试器材短缺，我们对所有班级进行了分课分段测试，每堂课测试一个项目。确保测试工作的顺利进行。

总之，在本年度的测试已经圆满结束，在本学期中我们虽然取得了一些成绩，但是也存在着不足，因此，我们争取在以后的工作中克服不足，发扬长处，再上新高。

风险评估总结报告 体质健康测试工作总结篇三

（2011——2012学年）

柳河子镇九年一贯制学校（小学部）

2011年11月3日

一、积极宣传，加强培训，提高工作质量

开学初，组织各年级体育教师进行培训，明确各年级测试项目，测试步骤和操作细则，并要求体育教师对各班进行《标准》的测试项目及锻炼方法的宣传教育，让他们认识《标准》实施办法的重要性和必要性，学校还把《标准》工作方案复印给各班，让学生了解测试达标要求来督促自己平时积极主动地锻炼身体。

二、组织测试，保障安全

1、在测试前，对学生进行身体健康情况的摸底调查，有计划、有组织地安排测试，并对测试仪器调试、场地、设施以及环境的布置和安排进行排查，制订详细的测试细则和安全措施，指导受试者做好充分的预备活动等。

2、对各年级的测试项目都做了统一的规定，身高、体重为各年级的必测项目，其他年级测试项目为：一、二、三、四年级测试立定跳远。

五、六年级为肺活量、50米×8往返跑、立定跳远。在测试过程中，充分发挥体育骨干的作用，使学生能安全有序地完成

测试任务。对成绩不合格和请假学生进行补测工作。

3、在测试过程中，学生态度端正，认真测试，各项测试成绩很正常。但是也有一小部分学生抱着好玩的心态。高年级学生对耐力项目（50米×8往返跑）的测试有偷懒的现象，导致成绩较低。

数据整理上报

在测试全部结束后，对数据进行整理、分析并上传，实事求是地向学生反馈，所有工作按时完成，测试数据真实、准确无误并及时完成数据的上报工作。

极发动，精心组织，合理安排是做好这项重要工作的保证。在这次测试过程中虽然取得了一些成绩，但也存在着不足，争取在以后的工作中克服不足，发扬长处，再上新高。

风险评估总结报告 体质健康测试工作总结篇四

工作是从不断总结中得到经验，从而得到提升，下面是小编为大家整理的：保险公司合规工作总结，欢迎阅读，仅供参考。

保险公司合规工作总结(一)

一、员工管理、业务学习工作：

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，用心调动团险业务员和协保员的展业用心性。

2、制定贴合团险实际状况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选取，降低赔付率。 3、

加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订__年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

二、意外险方面工作：

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利地完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将__万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在__月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的状况，上门拜访意外险保费在__万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投

保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的状况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的状况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

三、寿险业务方面工作：

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时用心走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务状况等，而最终到达促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、今年在总公司的指导下从营销部招募了___人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费___万，在尝试中也取得了必须的效果，但是还未到达最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

五、推荐： 一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，推荐公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是推荐公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮忙。

六、明年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，

个性是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展状况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

保险公司合规工作总结(二)

转眼间，__年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是个性的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到__年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成状况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀__万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的状况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。1、质量状况：质量不稳定，退、换货状况较多。如__客户的球阀，__客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如__、__、__等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，这天和昨日不一样的价。5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，__、__等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了必须的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，__在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打

游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种状况存在公司各个部门，公司就应有适当的考勤制度，有不良现象发生时不就应仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时带给报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱职责，互相指责。6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门职责不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。就说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是十分完美的。

“管理出效益”，这个准则大家都明白，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化化管理不够。严格说来公司就应以制度化化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，但是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的用心性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有用心性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，期望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我推荐工资还是要相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，用心性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当职责；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不必须都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

销售目标：

初步设想__年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定期望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

保险公司合规工作总结(三)

一、以身作则，强化学习，营造和谐氛围

风险合规管理部是合规管理体系中的第二道防线，是各项风险排查、问题整改、合规管理的组织者、协调者、监督者。做好这项工作，不但要具有爱岗敬业、以身作则的工作态度，还要具备广泛的业务知识，更要有发现问题的洞察力及处理疑难问题的沟通协调能力。针对部门工作特点，我带领部门人员时时以传统文化精髓对照自己的言行，主动提升学习能力、工作能力及处理复杂问题的能力，才能保证各项工作的顺利完成。

我部门坚持每周二集中学习，通过学习，提高了对国家政策的把握和运用能力及工作技能;分享国学心得及人生感悟，提升了对照自己、查找不足、营造工作和谐氛围的能力。

二、完善制度，明确职责，夯实工作基础

针对合规管理工作面广点多，敏感度高、难度大、原则性强等特点，在全面梳理和整合的基础上，制定了具有针对性、可操作性的文件。

分别制定下发了《20__年风险合规管理工作指导意见》、《审计整改管理办法》、《重大保险司法案件风险应急预案》、《纪委工作规则》等;把近几年分散的监管政策、合规、法务、审计、问责处罚等方面的管理制度进行归类整理，印

制呈555页的《合规管理工作手册》，予以下发，为各级机构做好合规管理工作提供了学习和管理的工具，提升了工作的效率和质量。另外还根据公司近两年全面、全员及重点领域风险排查结果，结合审计中心对我公司各层级的审计情况，全面梳理业务全流程风险隐患分布、表现形式，制定下发了《内控合规评估考核办法》，依此对各机构内控合规情况进行考核、评价。共整理出内控风险提示涉及三级机构##条、分公司各条线##条，并提出了排查要求，为提升各条线内控管理水平提供了工作指向。

三、突出重点，强化监督，确保合规经营

(一)推进合规目标责任制，进行全面合规考核评价

今年以来，按照总公司部署及监管部门的要求，结合部门工作计划，分别对司法案件管理、对外借款、担保、非法集资、印章管理、反洗钱管理等重点领域进行了风险排查。各项风险排查，都做到了制定排查方案，确定排查重点、排查方法，提出排查要求；针对存在的问题，制定整改措施及整改时限，并及时进行督导落实。

(四)加大宣导力度，加强合规培训，提升岗位人员从业技能

5月份举办了风险合规管理工作会议及培训，各中支公司合规岗位人员及机关各部门合规兼岗人员37人参加了培训。4月份，审计中心在结束了对我公司为期18天的农险专项审计后，利用视频形式对审计情况进行了反馈，分公司借此机会邀请审计中心周主任就“如何积极配合外部监管检查、有效化解经营风险”对全省进行了培训。分公司总经理室成员、各部门负责人及各中支公司班子成员、管理部门负责人150余人参加了培训。

5月份还在全省系统内开展了打击非法集资宣传月活动及打击和预防经济犯罪宣传活动。

今年8月组织了分公司系统20__年反洗钱基础知识在线考试，三级机构反洗钱专兼岗人员及业务条线相关人员共计96人参加了考试，达到了以考促学的目的，营造了学习反洗钱知识的氛围。

根据公司《违规行为处罚办法》、《内部责任追究办法》、《案件责任追究办法》等文件，分公司下发及责成机构下发问责文件共21份，涉及分公司机关人员和#家中支公司共#人，其中解除劳动合同#人，留用察看#人，退回劳务派遣#人，免职#人，警告#人，警告并罚款#人，通报批评18人，通报批评并罚款##人。通过对违法违规行为和司法案件责任进行追究，构筑和完善了公司违法违规行为问责和重大案件的风险防范体系，维护了问责制度的严肃性和权威性，起到了警示作用。

(六)加大司法案件的管理力度，防控案件风险

随着司法环境、监管形势的变化，近几年保险业司法案件呈多发事态，监管部门对司法案件管理的日益加强，今年省行业协会出台了《司法案件管理工作测评办法》，对公司案件管理工作进行考核。为了防控案件风险，今年共制定下发案件管理考核方面的文件三个。为做好司法案件管理提供制度支撑。

按照案件考核要求，在全省系统开展了案件考核的26项管理内容风险排查。通过对二、三级机构案件管理所涉及内容的风险排查，及时发现各机构在案件管理上存在的问题，制定整改措施，完善制度，不断提升管理水平，规避各类风险。

非保险合同种类较多、内容广泛，而且还不断有新的合同类型出现。为了提高经办人员的法律意识、签订合同的专业能力，在审核时，部门具体经办人员积极与地市沟通，指出存在的问题，提出修改建议，做到通过一个合同解决一类问题，提高签订合同的规范化水平。截止12月16日共审核非保险合同###件次，合同金额总计####多万元。通过坚持不懈的努力，

合同的一次通过率与去年相比，提高##个百分点。

今年，审计中心对部分公司进行了农险专项审计、经济责任及常规审计，并对审计发现问题进行调查。每次审计时，都能提前沟通，认真准备，检查中积极组织、协调、，结束时听取反馈，结束后，认真组织整改。

一是加强组织建设，不断完善组织结构，督促条件成熟的中支机构成立纪委，对不符合要求的中支纪委组织进行了调整，搭建了纪委组织架构。二是完善纪委工作制度，制定下发了《分公司纪律检查委员会工作规则》。三是做好信访案件的调查和处理。四是组织召开廉政教育视频培训会。

四、工作中存在的问题和个人不足

在即将过去的20__年，尽管工作取得了一定的成绩，但仍存在很多不足，一是在合规管理上，有工作的主动性，但工作方法创新不够；二是对政策、合规制度的宣导、培训力度需进一步加大；三是个人深入基层督导检查不够。四是“行有不得，反求诸己”意识需进一步加强。

五、20__年的打算

20__年，我将时刻结合传统文化内涵，转变观念，不断加强学习，改进工作方法，将紧紧围绕公司整体目标，着重做好以下几个方面的合规管理工作：一是加强风险管理组织体系与作风建设，强化岗位培训；二是健全制度，加强合规人员管理及考核，完善合规管理运行机制。三是加强合规检查，完善风险管理监督机制。四是继续开展风险排查，建立风险排查长效机制。五是继续加大反洗钱工作管理力度，降低洗钱风险及监管风险。六是加强案件管理，降低违法违规法律风险。七是做好非保险合同管理，严控合同风险。八是进一步加强问责管理，做好惩戒与教育相结合。九是做好审计检查的协调、配合工作。十是加强与地方纪检监察部门的沟通与

联系，做好纪检监察工作。

各位领导、各位同仁，20__年，我将继续以平和、谦虚、低调、谨慎、负责的态度带领部门人员客观公正、实事求是、尽职尽责扎实做好各项合规管理工作，为公司稳健持续经营保驾护航，为打造幸福企业添砖加瓦！以上报告，如有不妥，请批评指正！借此机会，对一直对我工作支持、帮助的各位领导、同事表示由衷的感谢，感恩感谢大家！

保险公司合规工作总结(四)

20__年度，在市分公司党委、总经理室和县委、县政府的正确领导下，在上级公司和县政府各职能部门的具体指导帮忙下，我公司认真贯彻落实党的十九大及省、市保险工作会议精神，以科学发展观为统领，以深入开展“创先争优活动”为契机，努力加强党员干部队伍建设，严格以按照机关效能建设的标准抓好业务经营管理，在坚持合规经营的同时大力拓展业务，公司的全面建设持续了良好的发展势头，全年我公司共实现保费收入万元，上缴利税万元，代收车船使用税万元，处理种类赔案笔，为出险案件赔付出现金万元，在完成上级下达的经营目标的同时，为本县经济建设做出了应有的贡献。

一、加强思想政治建设，确保员工坚定正确的政治方向

今年公司党组用心响应上级党委和××县委号召，在公司党员干部中深入开展“创先争优活动”，公司党支部结合业务工作实际，拟定了公开承诺书，每个党员都制定了争当优秀党员承诺书，并予以公开，较好地发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，增强了党组织的向心力和凝聚力。一年来，公司全体员工紧紧团结在党组周围，精神振奋，努力工作，为圆满地完成上级赋予的各项工作任务打下了坚实的基础。全年未发生任何违法违规行为和行政职责事故。

二、坚持以业务建设为中心，确保经济效益和社会效益双丰收

一年来，我司坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，以构建社会主义和谐社会为工作的主线，为全县的经济建设和人民的财产安全保障出发，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种，为全县人民创立放心的保险环境，取得明显经济效益和社会成效。

一是为发展全县的运输业用心带给保险服务。采取登门服务的方法，加强对各种车辆的承保工作，用心采取优惠政策，促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿。引进差异化管理，对群众运输单位和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全县运输业和经济建设的健康发展。

二是大力发展园方职责保险。学校安全工作是学校教育工作的重要组成部分，随着教育事业的发展和办学规模的不断扩大，教育行业面临的风险正在逐年增加。开办校园方职责保险一方面能够促使学校主动运用科学的方法，加强安全管理，采取各种用心有效的措施，增强风险意识和保险意识，防范各种可能发生的安全事故；同时在全类安全事故发生后能够立即运用现代保险机制，把风险产生的损失，分散转移出去。事故的调查处理及定性由保险公司运作，教育行政部门和学校的领导就能够从繁杂的事故处理中解脱出来了，全心全意投入到教学工作中。今年我们下大力开展这项工作，在市分公司的统筹协调下，我们在上一年度与教育部门良好关系的基础上，加大了工作力度，完成了全县的校园方职责保险承保工作，县区内23个乡镇所有中小学均在我公司投保了校园方职责险，截止12月底受理教职员工和在校生意外事故起，已为出险学生和教职员工支付医疗赔款万元。

三、用心进行规范化管理，确保人保财险公司的良好形象

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照保监会的规定和保险法的条款严格费率，不违规经营，不擅自提高费率，保障了保户的权益和经济利益。同时对理赔工作进行专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧—金牌服务工程”，建立理赔服务绿色通道，对保户带来了及时快捷的服务。

二是进一步强化服务观念。为使保户满意，全县人民满意，我司进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。同时我们在加强24小时值班的基础上，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

三是树立保险形象，把人保品牌做好。今年，我们大力推进“以德经营，诚信为民”的进程，认真贯彻执行《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列礼貌服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事；为理解全社会的监督，我们定期到群众中征求意见和推荐；用心落实礼貌优质服务措施，坚持实行礼仪服务、礼貌用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

四、存在的主要问题

一是市场竞争不够规范。××县财产保险市场几年来随着经营主体的增加，竞争日趋激烈。在这种状况下，有些公司不

按市场经济规律办事，进行恶性竞争，有的甚至置国家的法律法规而不顾，违规操作。此刻××的保险经营实体，只有人保财险、平保等数家公司有经营资格，其他均属无证营业，扰乱了××的保险市场。具不完全统计，今年以来几家未在××注册的公司其收取保费1000余万元，直接造成税费流失达70余万元。

二是保险市场受经济水平制约明显。××县是国家级贫困县，而且以农业为主，工业基础薄弱，经济发展滞后。××县经济欠发达，××县财产保险市场也欠发达，与其他地区还有明显的差距。

三是业务发展不均衡。近几年来，虽然××县财产保险市场保费总额增幅较大，但业务发展不均衡。从各险种发展速度看，货运、机动车险增幅较大，家财、企财、职责保险等业务收入增加不明显。业务发展不均衡，一方面反映了市场供给不能满足消费者多元的保险需求，另一方面说明各家财产保险公司的业务结构不合理，亟待调整。

五、明年工作基本思路

一是继续深化“创先争优”活动的开展。在加强党员干部队伍建设的同时，带动全体员工奋发向上、扎实工作，打造一支素质过硬的员工队伍，为公司的进一步发展带给足够的人力支持。

二是深入学习贯彻党的十七届五中全会精神，了解、掌握国家经济发展“十二五”规划的要点，进一步转变思想观念，用心适应经济发展的新形势和股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，注重运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的用心性和主动性。

三是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，认真贯彻“防风险、保效益、促发展”的方针，坚持“近期

有效、长期有利”的原则，加强整体竞争力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量占领市场。

四是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高各种车辆、学平险、校园方职责险和医疗职责险的承保率。

五是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待性质不同的案件，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

六是针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取用心有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，用心拓展新业务、新保源。

保险公司合规工作总结(五)

20__年的工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服工作取得了必须的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了必须的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。公司透过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，用心承担社会职责，为公司永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体此刻以下几个方面。

一、在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理制度 1、主要从“内强素质、外树形象”着手，透过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，

树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，透过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方应对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。透过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

20__年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展带给坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员透过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查状况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

三、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿"1+n"服务计划。旨在透过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并透过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作带给了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

四、从服务的本身出发，“一切为了客户着想”，不断创新服务资料

1、用心配合分公司做好vip客户工作为了进一步构建公司vip客户服务体系，为vip客户带给附加值服务工作，分公司开展了面向全区vip客户带给特约商家优惠服务的活动，透过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在必须程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把“上门送赔款”工作做细做新，用心为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

(一)抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员个性是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。针对客户服务部今年以来人员调整的客观原因，客户服务部新入人员对专业知识及业务技能的缺乏，20__年，我部将继续采取多种方式及途径，对所辖员工进行定期与不定期的培训，从本职工作做起，对于相关岗位技能进行专门培训，加强所辖人员的职业道德教

育，有针对性地组织和开展业务知识及服务礼仪培训，对于分公司下发的业管文件及时进行传达及学习，真正领会其操作要领，将其运用到实际操作中。透过培训，推行公司综合柜员制，更好的为客户服务。

(二)配合公司团险、中介、个险三支销售渠道各项业务竞赛活动的开展，更好地对业务发展带给强有力的业务支持及后援保障用心配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动，全力促进公司业务持续、健康地发展。(三)以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作紧密结合，全面诠释国寿"1+n"服务内涵 1、配合分公司在全区范围内将要实行的银行、邮政转账收费、转账付费项目实施方案，保证此项目的顺利实施。

2、保证“两鸿”满期给付、转保工作和银行、邮政转账收付费工作的顺利进行，同时为了提高销售人员活动量，挖掘积累客户，有效整合客户资源，做好客户的二次开发，努力促进转保，为20__年开门红奠定基础，以进一步提升公司服务品质，增强客户对公司的满意度。

3、进一步加强柜面管理工作，营建良好的学习氛围，组织培训与自我学习相结合，建立体系化的培训教程，鼓励员工不断提高自身综合素质。

总之，客户服务部明年的发展思路将以加强客服队伍建设为根本，以加强柜面服务质量考核为重点，以人员管理办法为后盾，以教育训练为基础，用心推进柜面职场标准化建设，不断创新服务方式，建立科学、完善、严格的品质管理办法和监督、考核机制，提高客户满意度，提升柜面运营潜力，防范经营风险，树立中国人寿热情、真诚的服务形象，使柜面真正承担起中国人寿品牌载体的重任。

客户服务工作是一项长期的工作，如何在激烈的服务竞争中处于不败之地，真正把对客户的服务做“好”、做“永久”、做

到“深入人心”，并非一个人一朝一夕能够完成的，而是公司每一个部门整体的工作，人人都是公司客户服务链的一个关键环节，我们只有把客户服务各项工作及活动的开展与日常业务处理和服务工作结合起来，全员服务，营造良好的服务氛围，国寿"1+n"服务需要我们每一个客户服务人员去全面诠释，良好的客户关系需要我们每一个国寿员工去共同增进，客户的满意度与国寿品牌知名度及形象的提升将是我们每一个国寿人的职责与骄傲！

记得有一位实战培训专家曾说过，“简单的事情重复做，你就是专家；重复的事情快乐做，你就是赢家”。客户服务工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，我部将要求所辖人员在平凡的工作中，不断提高服务意识，营造全员为客户服务的氛围，将简单的工作做成不简单的事，到达客户、公司、自我的三赢。

风险评估总结报告 体质健康测试工作总结篇五

注重效果，与各项体活结合实施《标准》质量的好与坏不仅取决于测试的结果，更重要的是取决于开展活动的过程，若活动开展的好，学生积极参加效果就好，否则效果就差。我校小学把《标准》与体育教学结合、与课外体育活动结合、与运动竞赛等项目结合。取得了事半功倍的效果。《标准》项目测试统计结束后，我校达标率在9xxxx以上。

测试是实施《标准》工作中比较复杂的环节。我们对全校学生进行了分年级测试。由中心校统一安排测试人员，体育教师对测试结果进行统计上报，测试前体育组对测试人员进行统一培训。确保测试工作的顺利进行。

2、测试形式

需要利用器材测试的项目由测试组进行测试，其它项目由本校体育教师自测。

2、测试结束后我们根据测试结果和评分成绩，写了一份学生体质健康状况分析材料，内容包括现状分析、存在问题和今后工作建议等。

总之，在这次测试过程中虽然取得了一些成绩，但是也存在着不足，争取在以后的工作中克服不足，发扬长处，再上新高。

风险评估总结报告 体质健康测试工作总结篇六

市维稳办：

一、加强组织领导，完善管理制度，落实信访基础工作 信访工作是维护社会稳定，解决群众最关心、最直接、最实际的问题的必要要求，我行为加强信访工作，不断健全和巩固信访工作队伍，成立了以行一把手负责，副行长、纪委书记为副组长，相关科室领导为成员的信访稳定评估领导小组，日常信访工作由稽核监察科负责落实。

同时，我行结合实际，制定了信访管理制度，明确了各类矛盾处理职责分工，将信访案件按各自职责范围落实到各相关科室认真处理，将矛盾消除在萌芽期，重点对涉及民生、涉及社会管理等关键环节问题，由信访领导小组联合处理。

我行对信访工作高度重视，虽然我行今年上半年没有收到信访件，但我们仍然扎实开展工作，成绩效果显著。

二、畅通诉求渠道，健全协调制度，落实信访保障工作

由于社会快速发展，群众思想活动的多样性、差异性、选择性增强，要求社会公平公开公正日益明显，积极参与社会决策、监督的民主意识增强。我行扎实开展行政民主管理，强化服务型商业部门建设，同时，为消除客户与企业、员工与单位等矛盾，增加银行与政府的联系，调解社会矛盾，实现

早发现早处理，保障信访工作扎实推进。一是实行重大事项重大决定进行民主评议和公示的原则。二是抓好业务信息公开，拓展信息公开范围。我监督我行信贷、存款、优质服务业务拓展，我行公开监督电话4个，公开邮箱1个，不断畅通群众诉求渠道，积极完善网络沟通平台，及时处理信访信件。三是设置信访接待室。明确了接待人员和职责，四是建立信访登记制度。对每一起来人信访案件都进行详细登记，落实具体办理人员，并即时将办理结果反馈给来访人。

四、存在的问题和下一步工作打算

虽然我行维稳工作有条不紊的开展，队伍齐全，制度健全，工作扎实。但仍存在制度与落实上有差距，工作开展未深入等问题。今后，我行将进一步结合实际，提高社会稳定风险评估和维稳人员工作水平，进一步创新工作思路，完善工作机制，促进维稳和信访工作有突破性进展，维护社会和谐公平。

风险评估总结报告 体质健康测试工作总结篇七

本学期初，学校利用班主任会、体育教师会议、“红领巾”广播站和板报形式对《标准》的测试项目以及锻炼方法进行经常性的宣传教育，帮助学生了解健康的意义和锻炼目的。让学生懂得只有坚持经常锻炼才能增强体质、提高健康水平。并通过征文的形式对学生进行宣传进行教育。同时成立了《标准》工作领导小组。组长由邵兴旺校长担任，副组长由庄志良副校长担任，组员由级部主任、体育教师担任，领导小组成员进行了分工明确，同时拟定了《标准》的测试计划和工作重点，要求各校要严格按照要求进行测试和评价、及时汇总、统计和上报测试结果。给家长下发了一封信，对体质抽测的项目、标准、锻炼方法进行了知会和培训，确保学生家长的培训与监督作用。

以上。对体育教师和和班级进行抽测，体育教师每学期抽测

两次，班级每周进行单项抽测，学期中进行综合抽测一次，计入体育教师和班级量化考核。

测试是实施《标准》工作中比较复杂的环节。我校针对测试项目进行了分工，视力、体重、身高、肺活量等内容有卫生教师负责、运动项目有体育教师负责，录入有班主任老师负责，上传有分管主任负责，测试前学校对测试人员进行统一培训，确保测试工作的顺利进行。

2、测试结束后我们根据测试结果和评分成绩，写了一份学生体质健康状况分析材料，内容包括现状分析、存在问题和今后工作建议等。

总之，在这次测试过程中虽然取得了一些成绩，但是也存在着不足，争取在以后的工作中克服不足，发扬长处，再上新高。

风险评估总结报告 体质健康测试工作总结篇八

xx学校认真贯彻《国家学生体质健康标准》测试工作的相关要求，在接到通知之后，及时落实各项工作任务，本着有序、务实、高效的原则，有条不紊地推进各项工作的顺利实施。现将具体开展工作做如下汇报。

学校在接到通知后，于*月*日派出学校体育专职教师参加管理局的上报工作培训。参加培训教师认真聆听相关要求和内容细节，做了详细周密的记录。返回后，立即向学校进行汇报，学校在第一时间组织召开组长和副主任以上干部会议，专门传达培训和测试工作内容要求，并作出严格部署，并成立学校测试工作领导小组，由校长、书记任组长，各部负责人任副组长，班主任为组员的网络管理模式，责任层层覆盖，全校齐抓共管，共同开展好此项工作。

学校在下载完学生基本信息模板之后，便组织各班主任进行

集中培训，熟悉了解并掌握填写的具体要求和内容，之后组织学生认真填写。同时，各班主任还着手针对本班学生的身体状况展开详细摸排调查，对于符合条件不能参加测试的同学提出明确要求，如实开具提供有效证明，向上级部门提出申请诉求。尤其在填写学生基本信息的过程中，学校再三重申不可麻痹大意，反复校对核实，确保万无一失，面对此项繁重的工作，校方和各班级班主任都任劳任怨，付出了一定的辛苦和努力。

除了利用校园内操场和体育器材设施之外，学校还主动和农场沟通，将农场文体中心的标准400米的塑胶跑道专门对学生定时开放。各班级充分做好宣传动员的前提下，专职体育教师在课堂上对体质健康所测的项目对学生进行了集中的指导和训练，逐渐增加学生的训练强度，鼓励学生晨练，并带动了一部分学生家长和学生一起晨练，为学生取得好成绩打下了坚实基础。

学校详细制定测试方案，并合理调配安置测试场地和所用器材。方案中围绕测试项目内容提出了严密而合理的计划安排，保证各项目之间衔接有序，不发生任何冲突，保证测试的顺利进行。同时，还责任有关人员测试场地和器材进行了严格的勘察和检查，坚决消除不安全的因素出现，一切本着有利于学生有利于测试的原则，追求测试效果的明显化和效率化。

在测试前夕，学校对参加测试的裁判人员进行集中培训，根据各班学生基本信息对学生进行各项目分组，测试时，本着实事求是、不编数据的原则进行测试精确细致的填写。学校在学生测试完后，组织相关人员对学生测试环境和测试数据录入。经过严格核对无误后，进行统一上报。