

# 最新大班天气艺术教案(汇总5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

## 领导安全述职报告篇一

各位同志：

我自从200xx年起开始担任xx电力公司经理一职，已经有xx年了，电力公司领导述职报告。今年，我在公司全体干部职工的大力支持和帮助下，紧紧围绕年初既定的方针目标，以践行科学发展观活动为主线，充分发挥和调动积极因素，同心同德，攻坚克难，创造了“规范、提升、跨越”三年发展战略的良好开端，年初公司在外部经营环境极为不利的情况下，千方百计筹措资金，积极寻找煤炭资源，保证了正常安全生产，保证了省会广大居民的正常采暖用热，使今冬采暖季达到了近几年最好水平，今年公司无重大人身伤亡事故，达到了五零一低的安全责任目标。公司各项工作均取得长足进步，现在我将工作情况汇报如下，请予评议。

在今年的工作中□xx电力公司全面贯彻落实科学发展观，继续解放思想、转变观念、实事求是、与时俱进。坚定不移地以践行科学发展观为引导，坚持发展是公司各项工作的第一要务，坚持经济效益是衡量企业优劣的`标准，坚持以人为本是企业发展的管理理念，加快公司的体制改革和机制创新进程，努力实现公司全年资产经营目标，促进公司系统的全面协调发展。

今年，公司高度重视供热区域热力管与用户的开发，它是一

个热电企业不可再生的资源，要加强热力管的建设和资源的整合力度，主动承担社会与企业责任，规避眼前与短期效应，积极开发供热市场，尽可能减少投资风险，塑造新型的热电产业布局。在有关热力市场的开发工作中，我认为必须树立大局观念和忧患意识，无论是管理部门还是企业负责人，要心系社会、心系企业、心系职工，抓好热用户的开发、建设、服务等各个环节，吸取过去几年来公司在热力市场发展过程中的教训。公司通过加大力度促进电站服务产业的发展，形成以热电联产为主营，电站服务上下游协调发展的产业格局，积极探索粉煤灰利用、新型建材、环保产业、房地置业、高新技术、再生能源的发展思路。

（一）安全生产管理上。我们继续坚持“安全第一，预防为主”的方针，认真贯彻国家《安全生产法》和公司安全工作的各项安全生产管理制度，全面实施公司年度安全管理工作要点。牢固树立安全生产无小事，麻痹思想要不得的观念，确保安全工作万无一失。同时结合企业自身特点，不断健全、完善各项安全管理制度和监督体系。认真落实各项安全措施，进一步提高公司系统安全管理水平。

（二）在机组关停工作上。公司各级领导和部门清醒地认识到由于受国家宏观政策影响，小机组的关停是不可避免的，我和公司领导班子成员认为，正视现实，积极应对。要将此项工作作为公司的头等大事来抓。今年，公司成立了关停领导小组，全力以赴争取政策上和市政府的支持。完善和修改关停方案，积极处理包括人员安置、资产处置、债务重组等相关问题，不遗余力地维护企业和职工的合法权益。

（三）在信息化建设上。公司各级部门充分认识、高度重视公司系统信息化建设的重要性和必要性，加强对企业信息化工作的管理。公司利用自身完善的企业信息，进行oa办公系统建设，通过互联络形成公司系统的“虚拟”内部络，使公司系统企业之间，在企业内外部传递数据信息，确保数据信息足量、及时、准确、对称、畅通，实现便捷、高效、快速

的络办公系统，基本实现自动化办公体系。

## 领导安全述职报告篇二

各位领导：

一个成功的企业领导班子，应该善于登高望远，心明眼亮，带领企业不断攀登，永不止步，那怎样才能做到登高望远、心明眼亮？公司的做法是，首先抓领导班子学习，提升素质，打造引领企业加快发展的坚强领导集体。公司采用学习与调研相结合、自学培训与专题讨论相结合、“请进来”与“走出去”相结合等形式，不断提高公司和分厂两级领导班子的思想政治素质，提高领导班子科学决策能力。而最能体现这一点的就是，公司投入10多亿元巨资引进荷兰壳牌煤气化技术实施“30万吨合成氨清洁生产挖潜技改工程”，公司领导班子在学习实践中形成这样的共识：国家对生产企业的环保、安全要求越来越高，对煤化工行业的污染物排放标准和总量控制要求越来越严，节能、节电、节水成为提高企业效益的一个关键，采用高新技术改造传统工艺成为必然趋势。而事实证明这一决策完全正确。项目投产后，不仅大幅度降低了公司的生产成本，减少了城市污染，还为公司在粉煤气化技术方面取得了不易复制的‘技术优势，为其延伸煤化工产业链打下厚实的基础。

领导班子在着力提高自身素质的同时，也全面启动了公司党员群众素质工程，通过采取学习培训、互帮互助、技术指导、师傅带徒弟等方式，把党员培养成生产经营骨干，把生产经营骨干培养成党员，使××\*公司党员队伍充满生机和活力。

## 领导安全述职报告篇三

尊敬的领导全体同事们：

大家好！岁月如梭，光阴似箭，我们不知不觉地共同走过了。

这一年，得到了大家的信任与支持，在此向你们道声：谢谢你们。现在我把这一年来的工作情况向集团公司的领导以及我的同事们汇报如下。

，公司的人力资源架构配置上，有的部门大部分时间是超负荷运行，主要表现在中控室、保安部。公司前台的xxxx同学，在东口缺人的情况下，通过培训现在可以随时顶上。张艳艳同学在公司收费处刘孟孟休产假以来，克服一切困难，不断地学习，现在在收费上也游刃有余，我们的员工十分可爱。培训是人力资源六大模块中的一块，我们公司就地取材，在员工的培训上下了功夫，真正做到了人尽其才。

这一年，我们倡导每名员工都要有高度的责任感，做到尽职尽责，但还是出现了两起不该发生的事件，一次是公司因清洗给水箱，责任人xxxx一时的疏忽造成了跑水事件，另一次也是发生在水工身上□xxxx接到左岸7号的报修单子而没有及时处理，耽搁了一天，造成污水泵烧了。这些事情的发生绝不是偶然，除了自身的原因外，我们的管理力度还是不够，也因此对xxxx□xxxx下了罚单，经了解这是自公司成立以来的最重罚单。公司就是要通过这些引起所有员工的警戒，解决惩治对工作敷衍的态度和懒散的工作作风，扎扎实实，把自己的工作做好。

，我们住宅楼这面出租率为98%（按套数计算）写字楼的出租率为91.93%（按面积计算），就是地下左岸分出的和原天圆地方部分面积。较去年略有下降，但在收益较去年的有所增加，原因就是提高了原来的租赁价格都有不同程度的提高以及面积的增加。比如原二层的电玩城，由于电玩城的经营不再需要原来的大面积了，但是我们在充分尊重客户又不让公司受损失的基础上，采取让他们先按原承租面积承租，我们帮助他们找客户，最后双方共赢，在这一块面积上我们又年增收十八万之多。在节支方面，较去年写字楼的外墙没有清洗、写字楼的大堂地面没有养护，我想今年要进行养护了。

我们起码要达到甲级写字楼的基本标准要求，要知道我们庚坊国际在这一片是最好的写字楼。

，关于写字楼中05厂、和星球的物业费以及和星球的协议纠纷，集团公司领导对我们给予很高的期望，我们也发扬了一不怕苦二不怕累的战斗作风，经过数十次的谈判，05厂、星球的`物业费得意解决。收益上增收近九十万。但遗憾的是，和测绘局事仍然未达成共识，所以从某种程度将，这是一份没有完成的答卷。大家都知道，整个小区的中水质量很差，以至于经常接到写字楼业户的投诉，有些单位甚至以此相威胁，拖延交物业费，人家希望我们尽快解决。为此，集团公司领导许总很重视，杨经理走访了几家相关单位，目前还正在进行中。

，我们庆幸的是小区没有发生任何安全问题，我想这与我们的两位队长郭现存和副队长张虎的辛勤付出是分不开的，我们的小区环境居住情况复杂，居住的人员素质参差不齐，他们坚持做到“眼勤、手勤、腿勤”，定期不定期地巡查，发现问题及时纠正，解决。所以才有了我们一年来的安宁。

这一年，公司依旧给予我们员工旅游的福利，领略了山西大同千年的古迹风韵——云冈石窟。除了观赏、惊叹于鬼斧神工的艺术之外，也对我们山西老家的风貌了走马观花，也希望大同之行给你们留下深刻的印记。

我们会更加的努力，更加的奋进，我们坚信我们的努力会打造一份不一样的天空。因此我要求我们每一位员工，再接再厉，要认真学习专业理论知识，不断地充实丰富自己。勤沟通、多动脑，在服务上多下功夫。做好自己就是对公司的贡献。让我们充满信心地期待我们的公司明天会更好。

最后我给大家提前拜个早年：恭祝大家在新的一年里阖家欢乐、身体健康、万事如意，鸡年大吉，谢谢。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 领导安全述职报告篇四

各位领导、各位代表：

根据市分行要求，现将我被任命为邮储银行xx县支行行长以来的工作情况汇报如下，请予评议。

我于20xx年2月份来xx县任职，20xx年4月邮储银行xx县支行挂牌成立，我被任命为支行行长，近八个月来，作为xx县支行班子负责人，如何切实履行好工作职责、保证经营管理的各项工作落实到位，努力营造良好的内外部环境，为xx县邮政金融业务持续快速发展提供条件，我深感责任重大，使命难辱。我始终认为，作为支行“一把手”要为上级负责、为企业负责、为班子负责、为自己负责、更要为全支行二十八名干部职工负责，始终能以良好的精神状态和务实的工作作风，团结领导班子，稳定内部环境，增进外部交流，加强基础管理，创新经营思路，推动工作的有效开展。

总的来说，我从以下几个方面着手：

### （一）协调支行组建，保证团结稳定

一是摆正自己的位置，遇事多沟通，多向上级行汇报，营造和谐局面。二是在上级领导及县邮政局领导的大力支持下，积极组织协调，稳妥扎实推进，中国邮政储蓄银行xx县支行作为汉中市首家县级支行试点于4月8日挂牌成立。三是顺利接收了两个一类网点和28名划分过来的员工，努力搞好团结稳定工作。四是按要求设置了综合管理部、综合业务部和会计核算部三个部门，公开选聘了的部门经理，确保了支行各

项工作的正常开展。五是配合邮政局深入开展“共谋发展，共创未来”主题教育活动，组织了丰富多彩的思想教育活动和劳动竞赛，确保支行以邮政储蓄为龙头的各项金融业务持续、稳健发展，并继续为xx县邮政金融的全盘发展做好支撑服务。六是在原则问题上，该坚持的坚持，需要灵活的向上级行汇报后再灵活，12月底将金库值守工作依文件规定顺利交邮政值守。

## （二）力抓业务发展，提升经营效益

作为支行负责人和xx县邮政金融业务带头人的双重角色，我深感压力重大，面对邮政体制改革、5.12汶川地震影响及金融危机爆发下的新环境、新形势，我始终以做强做大xx县邮政金融业务为己任，带领广大干部员工坚定不移抓发展、一心一意提效益，在业务管理上注重大方向、追求高效益，放手让有能力、想干事的年轻职工去开拓打拼，为其提供一个良好的展示平台。经过全体干部职工的不懈努力，全年实现邮政金融收入1781.30万元，同比增长37.64%，银行自身实现收入593.64万元，占比为33.33%，规模与效益同步提升。

### 1、始终坚持负债类业务及代理类业务为“立行之本”。

储蓄业务在逐步降低成本的基础上不断加快增长方式的转变，继续加大对重点窗口、重点时段、重点客户、重点项目的人、财、物的投入力度，狠抓规模发展不放松。一是要求业务部结合不同时段资金流动特点，先后开展丰富多彩的劳动竞赛活动，调动各级人员发展储蓄业务的积极性和紧迫感。二是大力倡导不断通过开发代收付业务、绿卡业务，布放华商联盟，实现活期存款资金交易的规模化，逐步达到调整存期结构、客户结构、增量结构的目标。三是积极实施“深层次培训、多方位宣传、特色化服务”战略，力促代理保险、理财产品销售规模效益再上新台阶。四是抓窗口服务，在窗口中低端用户较多的情况下通过增加台席、强化大堂经理职能定位、设立涉农补贴兑付和代理业务专柜等途径疏导窗口客户，

提升服务效率、服务能力和服务质量。全年xx县邮政储蓄余额净增3.16亿元，年底余额规模达到12.58亿元，净增绝对数列全市第2，市场占有率达到38.13%，新增市场占有率72.66%，市场占有率及新增市场占有率均列全县各金融机构之首；其中银行自营网点余额规模达到3.88亿，规模占比为30.87%。全年代理保费3936.34万元，列全市第2位，其中银行自营网点代理保费515.5万，占比为13.09%；全年销售理财产品1294.50万元，银行自营网点销售理财产品1157.8万元，占比高达89.43%。

## 2、始终坚持资产类业务为“强行之柱”。

资产类业务能否迅速拓展市场并树立口碑，是今后邮政金融业务收入的增长动脉。小额贷款业务继续依托广泛的窗口宣传和争取扶贫办的惠农贴息政策，保持了强劲的增长势头，全年累计发放小额贷款全年发放贷款4350.87万元，列全市县局第1位、全省前茅，其中扶贫贴息贷款2371.29万元，银行自营网点发展小额贷款1792.83万，其中扶贫贴息贷款为625.04万，占比分别为41.20%和26.36%。小额信贷业务xx县支行作为汉中市试点县开办以来，我始终坚持要求业务人员做到学习强素质、真诚待客户、廉洁树形象，并认认真真地参与核实每一份客户资料和参加每一次审贷会，确保信贷业务高效率、高质量持续健康发展，业务部组织策划了电视广告、中邮专送广告、展板及墙体广告等多种形式的深入宣传活动，并于10月组织召开了银企座谈会，邮政小额信贷手续简、放款快、成本低的特点深得民心，也得到了县委县政府相关领导的高度评价，全年发放小额信贷发放965.5万元，列全市县支行第1位，年末结余718.4万元。

## 3、始终坚持公司类业务为“富行之源”。

公司业务“低成本、高收益”的特点显现出极大的增收潜力。xx县属农业大县，独立运营的良性企业非常缺乏，公司业务领域已有农行、工行、建行、农发行、信用社等5家银行群



雄逐鹿，邮储银行直接想占据一席之地异常艰辛，因此我支行把锚头对准了已与邮政建立合作关系的代发单位及财政资金。公司业务主要靠关系营销，作为行长我身先士卒，并安排专职客户经理长期维护财政局等相关单位的关系，在争取退耕还林过渡户资金能提前划转的专项营销活动中，我亲自带领业务人员前往财政局及农发行多次，协调多方关系，最终将财政局农林科在农发行账户上的所有资金划转到我行，并为09年的专项资金提前划转奠定了扎实的基础。人民银行在我行公司业务正常开办、参加同城交换、财政专户核准等过程中也是原则性很强，最终我通过多方面协调梳理关系，逐步与人民银行建立了良好的关系。公司业务没有在年底为市分行做出特殊贡献，但通过前期的探索实践已经积累了一定的工作经验，我有信心、也有决心让公司业务真正成为xx县支行收入增长的又一动力源泉，截止20xx年底共开19户，其中有效户为16户，9个账户发生业务，结余资金735万元，现已与财政局等单位达成协议，相信20xx年公司业务将会有较大的发展。

### （三）加强风险控制，改善服务水平

由于新业务市场的不断拓展，在人力资源严重不足的情况下，我始终坚持树立支行全体人员人人都是风险防控工作的重要责任人的风险意识，风险控制不只是稽查的工作，也不只是支行长的事，要求上至行长、下至营业员人人都要严格遵循各项规章制度，先把自己履职的风险关，并相互协作监督，银行成立后要把三级权限的落实、票款交接等现场管理提到全新的高度，逐步由事后监督向事中控制、事前预防转变，探索一套适合自身发展、顺应当前形势的风险控制体系。

随着各类代发项目的增加，08年以来邮政金融业务的窗口服务压力陡增，由于人员紧缺，抽调3人后的营业部窗口服务压力更是空前巨大，我坚持每天到一类网点视察窗口服务状况，并要求相关管理人员在做好本职工作的前提下尽力协助营业部做好自助机具的维护和现场作业组织，针对业务笔数多、

金额小、文化素质较低的农村低端客户设置了“涉农补贴资金专柜”，极大地改变了窗口乱插队、速度慢的尴尬局面，为进一步开辟vip用户绿色通道奠定了实践基础。总体来说，近两年来的各类工资及农民补贴资金代发工作得到了社会各界的认可。

#### （四）加强学习实践，做好廉洁自律

一是自觉地加强经济企划管理理论知识的学习，坚定信念，开阔思路，在政治上始终与市分行保持高度一致性。二是自觉、认真接受总行和省、市分行的各种培训，并能把培训所学结合到实际工作之中，做到学以致用。三是在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。四是在处理工作关系上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。五是平时自觉地加强党性、党风、党纪和廉政方面的学习，注意做到常思贪欲之害，常怀律己之心，自我回顾检查，没有违反中央、省市关于党员干部廉洁从政和国企干部廉洁自律有关规定的行为。六是在管理工作中充分发扬民主，身先士卒，始终认为作为领头人，做到如何挖掘员工潜质、如何确保企业持续健康发展、如何增加职工收益就是对企业最大的贡献。

1、督导内控制度的严格落实有待进一步提高，小额贷款业务办理过程中出现了一些管理漏洞。

2、银行成立以后，面对新的经营思路和战略视野，随着许多新业务的快速推出，使我经常感觉很多方面业务知识比较欠缺，急需充电。

1、要不断学习先进理论和经验，提升自身能力，弘扬正气，敢为人先，首先保持自身先进性，进而保持xx县邮政金融的县域竞争力。

2、要大胆改革，不断创新，始终保持旺盛的斗志，始终坚持科学发展、标准化管理，使xx县支行在下一年度队伍素质、发展能力达到新高度，脚踏实地，一步一个脚印地抓好各项工作的落实，认真贯彻上级的要求，加快xx县邮政金融业务发展。

3、邮政储蓄银行的发展与壮大，离不开县域经济发展，更离不开邮政，当前乃至今后很长一段时间有很多业务的市场拓展都必须依靠近年来邮政大发展时期所形成的县域邮政金融终端实体和广大客户群体。因此，下一步我将以身作则力践“共谋发展，同创未来”主题教育活动精髓，在不断加强与县域党政机关、各部门及同业金融机构横向联系并努力协调各种关系和矛盾的基础上，进一步与县邮政局领导加强沟通协作，打造xx县邮政金融品牌，促进xx县邮政金融持续、快速、协调发展，切实提升企业影响力和竞争力。

4、广开言路，有错必纠，保一方平安稳定，坦然面对职工反映的问题，及时答复、耐心解释，对待用户反映的问题不护短，有错必纠，随时接受各级领导检阅，是xx县支行内外更加和谐，发展环境更好，工作经得起检查。

回顾一年多来自己的工作，虽取得了一些成绩，但与领导的要求还有差距，09年我将继续努力工作，不断创新，加强学习，克服不足，争取新的超越和成绩。请市分行领导审议。

## 领导安全述职报告篇五

同志们：

大家好！

一年之际在于春。春天是布满生气和活力的季节，公司打算在这布满盼望的季节召开20xx年度总结表彰大会，意义重大，寓意深刻。

今日的会议主要有两项内容：一是回忆总结过去一年的各项工作，表彰在各项工作中取得显著成绩的先进个人；二是安排部署新一年的工作，开创鸡年工作新局面，夺取首季开门红。

同志们！过去的一年是挑战与机遇并存，困难与盼望同在的一年，是我公司改革进展大步前进的一年，是各项工作取得显著成绩的一年。在全体员工的共同努力下，在各位家属悄悄无闻的大力支持下，在全部治理人员科学治理下，我公司产、销首次突破亿元大关，掀开了公司进展历辉煌的一页，取得了精神文明和物质文明双丰收。

在此，我代表公司，向任劳任怨、不怕苦累，用辛勤汗水谱写企业进展华章的全体员工致以诚心地感谢，向那些顾全大局、悄悄无闻的家属们致以真诚的谢意。是你们用聪颖的才智建立了企业的`昨天，是你们用厚实的脊背托负起企业的今日，是你们用勤劳的双手描绘出绚烂的明天。

同志们！新的一年任重而道远，前进的路上还有很多意想不到的困难。企业的进展离不开你们的支持，企业的富强离不开你们的奉献，诚心盼望全体员工以仆人翁的责任感，以顾全大局的全局观，以勇于创新的进娶精神，以精益求精的工作态度，全力投入企业的建立，为企业的进展献计献策，再立新功。我们深信，有全体员工的共同努力，我公司新一年的进展目标肯定能够实现□xx公司的明天肯定会更加美妙，更加辉煌！

感谢大家！

## 领导安全述职报告篇六

### （一）抓管理，全面提高规范经营水平

一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管

理规定、实施细则及各种管理办法，初步形成一套完整的管理制度，使整16个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

二是加强业务管理。在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：制定了《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

三是完善考核机制。随着保险竞争越来越激烈，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我们除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，还按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中，能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我们在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了上级公司的好评。

## (二)抓销售，积极开拓市场

一是层层落实任务指标。年初，我们就针对地区保险市场变化及全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我公司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充17分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

二是加大市场拓展力度。今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中

之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。我们与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，主动把握市场，消除了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。针对已失业务，我们要求业务内勤把全年流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

三是积极参与竞争。面对外部竞争所带来的业务压力，我们始终保持沉着冷静，客观面对现实情况，主动寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。公司多次向当地政府主要领导汇报工作，突出汇报我们是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我们积极参与了全民创业调研活动，与领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使政府对我们热心参与地方工作表示满意，还对我们正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们给予肯定，从而对我们的工作给予了很大地倾斜。我们要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员；对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

四是加大市场占有面。根据当前阶段的保源情况，年初，我们经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务。同时与教育部门取得联系，班子成员多次与分管教育的领导、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

五是开展劳动竞赛。我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以良好的成绩超额完成市公司下达的任务。

六是狠抓理赔管理。今年以来，我们狠抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。据统计，截至目前，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

### (三)抓服务，树立保险行业的良好形象

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容。在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进了业务的发展。

一是转变服务观念，办活保险服务。为使保户满意，我们进一步推出了“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。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，平均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。

二是转变工作作风，提高工作效率。我们简化办事程序，实

行一条龙服务，打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续。同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主动为保户到交警部门协助处理事故，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户提供了方便；在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案；在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解了保户交费困难，保障了保户迅速恢复生产。

三是树立保险形象，打造财保品牌。我们下发了《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、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。我们在广泛开展创建“文明科室”，争当“文明优质服务标兵”劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、文明用语、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)抓队伍，不断提高员工素质

一是加强思想教育。我们一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持进行了“两个条例”、党的十七大和十七届三中、四中、五中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了思想和认识，增强了政治敏锐性。注重加强党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的干部队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。



二是大力引进人才。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。我们采取现招现用、培训提高和21人才储备的办法，通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列，保证了短期和中长期的人力资源。

三是加强人员培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。我们通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水平和综合素质。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终进行综合评价。

四是关心员工生活。公司始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到公司送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处充满着团结、拼搏、积极向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实思想和人才基础。

第一，提高自身素质，履行职责

今年2月，我输入了xxxx对于一个刚毕业从事新行业的毕业生来说，会更大程度的面临新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，我们应该始终把学习放在第一位，提高我们的综合素质，特别是增强我们的保险知识，做一个真正的保险人。作为办公室的机要人员，他的主要工作是上传发布、文档管理、文件管理和零碎的东西。这些看似简单的事情，需要有足够的耐心去做。我记得我第一次给领导看文件的时候，文件被一遍又一遍的修改，一遍又一遍的打印，甚至让自己

很失落，很懊恼。但是公司领导互相对比后，可以不厌其烦的认真对待每一份文件，甚至每一份。态度决定一切，我会在工作中继续努力做好自己的事。

## 第二，完成领导交给的任务

作为自己人，除了做好本职工作，自然要执行领导布置的任务。同时积极配合领导安排的工作，做到手脚勤快，不怕苦不怕累，对工作尽职尽责，尽可能为领导分担后顾之忧，提高工作效率。

## 第三、工作中的问题

在这一年中，存在着许多不足，如未能总结出积极有效、简单明了的工作方法，对保险理论和业务知识缺乏深入了解等。在以后的工作中，我会更加积极的努力提升自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，工作中有什么问题，领导要批评指出。

我相信，在领导干部的正确指导和全体员工的共同努力下□xx保险公司一定会做大做强。

## 领导安全述职报告篇七

尊敬的领导：

您好！

一年来□xx公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xx\_公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

- 2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。

一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度改革，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，

突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 领导安全述职报告篇八

进入公司以来，认真学习并遵守公司的各项规章制度，努力学习各种业务和专业知识，真诚与同事实行沟通交流。在公司领导的指导下，经由一段时间的努力，较好地与团队溶合，以热情和积极性投入工作。感觉不足的是，与各部分主管沟通还不够到位；对部分管治的精细度还需要增强；专业和业务知识的系统性欠佳。

1、遵循上下级关系实行发展工作。接受经理的指导、指令和监视，工作中即时与经理实行请示、汇报和沟通，并努力完成经理下达的工作工作。

2、按“计划、组织、实施、检查、修正”的工作流程发展工作。按管治处经理下达的工作指令，结合自身的工作实际，对各部分的工作计划实行检查，落实责任人，对提出时间、质量和效果要求跟进检查落实整改。

3、按“落实岗位责任、按工作实绩考核，考核结果和收入挂钩”的方法管治，制定了相对应的岗位职责、考核轨制、考核办法等。

4、按“与相关部分实行轨制性沟通、紧密亲密发展协作和配合”的方式发展部分间的协作，努力保证各工作环节的紧密

联系，尽可能减少工作中的脱节和疏漏。

1、在部分采用“跟进检查工作计划、落实责任职员、提出时间和质量要求、有总结评价”的工作发展方式，一定水准地晋升了部分的执行力。

2、发展按工作计划完成情况、按日常工作完成情况、按工功课绩考核部分的考核激励轨制，一定水准地进步了部分成员的工作意识、责任意识和工作效率。

3、与相关部分配合，发展项目的品质整改工作，使项目的车辆停放秩序、环境卫生状况、客户服务、机电维修、安全管治有了一定水准的改善，有利地推动了公司和项目品牌形象的晋升。

4、按时完成管治处每月考核汇报材料及管治处月度运行讲演的编写工作。

1、细化品质管治部各检查考核轨制，贯实考核轨制到各部分。

2、晋升自我工作水平，努力学习更多提升前辈的品质管管治念。

3、多深入基层步队了解现场操纵情况，实时把握各部分服务动态。

4、多宣传品质管治带来的好处及效果，让员工主动晋升品质服务。

5、将每月的品质检查工作及讲演收拾整治成有效的数据显示，主动将服务动态与客户实行分享，让客户感慨感染到物业服务的持续晋升。

6、将各部分品质检查的内容框架化、尺度化，便于品质工作

的检查、监视。

20xx年公司领导述职报告范文篇今年经过企业全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的'举措，赢得了新企业开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新企业按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新企业的总经理，现就一年来的履职情况作述职报告如下：

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好企业“主角”。作为企业的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总企业下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划企业的营销策略与发展蓝图，建立健全企业规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对企业一起事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为企业所用，为企业奋斗。

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经

营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学爱学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标杆作用。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成企业的计划与任务。

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位（职务）职数，对每一个岗位（职务）都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘（任）用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

2、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位（职务）分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的好外部环境。加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。科学、合理、完善健全企业经营管理机



制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为企业下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领企业全体员工们积极深化企业改革，以促进企业健康长远的发展。