

城投公司述职述廉报告(通用10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

城投公司述职述廉报告篇一

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。因此，我一直为此而努力工作着。现在，我向大会述职，请予以审议。

20xx年，在集团公司的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜的成绩，完成企业总产值x亿元；招揽任务x亿元；全年人均劳动生产率达到x万元；员工年均收入x万元。公司的综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年多来的工作，主要有以下几方面：

- 1、认真学习贯彻“三个代表”重要思想及党的十六届三中全会精神，在实际工作中深刻领会党中央确定的各项工作方针的深刻内涵和新时期加强两个“务必”的重大意义，以及“八个坚持、八个反对”的精神实质，把思想和行动统一到党中央的路线方针政策上来，创新发展。

- 2、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工“以企为家，共同发展”。人是生产力中最活跃的因素，

是企业振兴发展的源泉和根本动力，只有公司全体员工把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司管理与生产经营中去，公司才能发展；只有公司提供宽松敞亮的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此，我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化，引导员工把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环境保护、职健安全”三位一体标准化作业程序等措施，促进各项目在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基础。

3、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公司领导班子的团结。大厦之成，非一木之材；大海之润，非一流之归。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

4、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展管理调研工作。作为公司总经理，不但要具备这个岗位所需要的一切素质，还要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足，从企业长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作，

是因为我们的项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈的情况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

5、高度重视经营开发工作。招揽足够的施工任务是企业开展其他一切工作的前提，如何扩大施工份额，是我们应该不断探索的永恒课题。今年，经与公司班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责的经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平和中标率，拓宽经营范围和施工领域的目的。

6、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任公司总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级的指示、决定，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

总结我个人的工作，离上级的要求与企业发展还有一定差距。表现在政治理论不够丰富、业务知识学习少；表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间存在很大的差距；表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符；还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他类似问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升；不改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平；我将与公司领导班子

一起带领全体员工深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在20xx年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗！

谢谢大家！

城投公司述职述廉报告篇二

每天填写《客户服务部值班接待记录》，记录业主来电投诉和服务事项，协调处理结果，及时反馈，电话回访业主。有成千上万的项目。

今年，我部向客户发出了大约20份书面通知。共发送通知968条，使通知及时、详细、清晰、准确，积极配合通知内容做好相关解释。

20xx年x月xx日前，共发出86份遗漏工程维修联系单，开发公司工程部维修完成收据28份，完成率32%。8月18日后，共提交客户投诉信息日报表40份，投诉处理表204份。开发公司工程部维修完成收据88份，业主投诉维修率43%。我部门回访78份，回访率89%，工程维修满意度70%。

20xx年x月x日本和地下室的渗透事故造成了43名业主的财产损失。在公司领导的指挥下，客户服务部立即联系业主，为业主检查损坏的物品积极参与与与业主谈判，发放更换物品和折扣补偿。

我部门工作人员在完成日常工作的同时，积极走进小区业主家中，搜集各类客户对物业管理过程中的意见及建议，不断

提高世纪新筑小区物业管理的服务质量及服务水平。

截止到20xx年xx月xx日本，我部门对社区业主进行了38次家庭调查，并发布了38份物业服务意见表。调查显示，社区业主对我部门接待工作的满意度达到9%，接待电话报修的满意率达75%，回访工作的满意率达80%。

已完善及更新业主档案312份，并持续补充整理业主电子档案。

我们积极完成领导交办的各项工作，办理手续及时、服务周到，报修、投诉、回访等业务服务尽心尽力催促处理妥善，顺利完成了年初既定的各项目标及计划。

城投公司述职述廉报告篇三

篇一

在人生的道路上，每个人都在用自己的足迹书写着自己的历史。在经济浪潮汹涌澎湃的今天，许多人正在以无私的工作态度和忘我的敬业精神在自己平凡的岗位上默默无闻、无声无息地奉献着，他们虽然没有惊天动地的业绩，也没有世人皆知的名誉，但却在自己平凡的岗位上塑造了一种不平凡的敬业精神，为自己所从事的事业付出了满腔热忱，这样的人值得我们去学习和赞扬。而我的梦想就是成为这样的人。

我叫，现任中国人寿保险公司客户服务部主管。从年月有幸结识中国人寿以来，我终于开始了自己的事业，在工作中不断从身边的人和事学习经验，提升自己的工作实力，如今算来，在这里我已度过了15个年头，今天有幸站在这里，非常感谢各位领导的关心与厚爱，以及所有帮助我的同事们，是你们成就了现在的我，帮助我从一个什么也不懂的外行逐渐掌握各项业务。

“保险工作者就要‘三干一吃亏’”

一位成功学的大师说过：“认清自己在做些什么，就已经完成了一半的责任。”是啊，每一个人都有责任。有些责任是与生俱来的，有些责任是因为工作、朋友而产生的，这些责任是每个人推脱不掉的。年月，当我踏上中国人寿保险岗位时，与激动相伴的是一份沉甸甸的责任。我立志要继续坚持在工作实践中铸就的“三干一吃亏”——肯干、能干、带领身边人一起干，个人勇于吃亏的作法，认真履行保险工作者的职责。

我始终把基础管理工作放在首位，一方面严于律己，时刻用企业道德规范来约束、鞭策自己，紧记自己职责，做到以身作则，用行动树榜样。另一方面，经常给身边员工敲响警钟“公司的利益高于一切，这是一个工作人员必须具备的基本素质。”

xx年的工作历程，我已从一个营销工作者做到了如今的客户服务主管，所有付出过的努力，也获得了各界的好评□20xx年、20xx年先后两次获得公司先进个人□20xx年有幸成为契约主管□20xx年以实力成果获得客户服务柜面主管这一职位。15个春秋中，无论我身居何位，从事何种工作，面对再苦再累再困难的条件，依然坚持积极肯干的工作态度。

在7年营销工作中，无论何种天气，何种态度，我都能够坚持以真诚热情的态度，优质的服务为客户解决最急迫的问题□20xx年本着变位不变心的态度，我来到了客户服务部，这一待就是8年的光景，在这里我找到了自己终生追求理想的事业，我将全身心都投入到了这份事业中，始终坚守着最初的诺言，用行动践行着我永恒不变的心，用的热情，释放着“能量”，让每一位客户都能够感受到我最诚挚的服务。

“何必多言，用成绩说话”

客户服务部主管多少人向往的位置，多少人关注的焦点，多少流言蜚语讲述着这个位置的轻松。没有经过的人永远不能了解其中的苦，每天面对各式各样的客户，稍有不慎，将导致整个公司损失大批客户，每一句话每一个决定都关系到公司的赋予的责任。

每天我都日复一日的面对着各种各样的客户，加班加点处理事务是常事，面对客户激动的言语，我坚持从客户的角度出发，全面掌握客户急需，用专业知识帮助客户解决问题，用高效的工作效率帮助客户处理问题，不断提高客户的满意度，提升客户的忠实度。

篇二

各位领导、同志们：

我于20xx年踏进保险行业，入行xx年以来，坚持以诚信服务赢得了客户的一致好评，年保费收入从当初的80多万增加到近400万元，多次在省、市公司的营销竞赛活动中获奖，值得高兴的是xxxx年我被市公司授予‘钻石金星营销员’荣誉称号。一直以来，我个人的成长进步一刻也离不开公司党委的关心支持□20xx年我被支公司党委任命为人保财险xx市支公司副经理。面对公司党委的厚爱，我个人在兴奋之余，感受更深的是沉甸甸的责任，我唯有更加勤奋工作，以实实在在的工作业绩来报答支公司领导们的信任和期盼。

20xx年以来，在支公司党委、总经理室的正确领导下，我认真贯彻落实支公司工作会议精神，围绕‘更新观念，调整结构，强化管控，提高效益’的总体工作思路和‘抓住一个重点，明确两个目标’的结构调整工作要求，坚持两个文明建设一起抓，在同事们的积极配合和协助下，我所分管的车险业务从20xx年的3445.54万元，到20xx年的3663.73万元，再到20xx年的4566.42万元，一年上一个台阶，保费收入实现大幅增长，

经营管理工作取得了明显成效。下面，我将一年来的思想和工作情况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

(一)开拓业务新领域，推进业务快速发展□xx公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难，家用车去年的贷款车较多保费收入有300多万元，今年只有100多万，缺口数额较大。这给xx公司今年的经营工作带来巨大压力，面对这些压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与分管部门的同事们团结协作，大家集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。一是积极寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与区政府及交警、银行、安监、消防、卫生等部门的关系，特别是取得了交警、安监、消防等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使营业货车险、责任险等效益险种业务获得了快速发展，营业货车险业务同比增长212%，责任险同比增长xx%□意外险同比增长xx%□二是充分调动销售队伍的工作激情，不断提高市场竞争力。我坚持利用每周二早上班前半个小时的时间召开晨、夕会，组织员工学习省、市公司的重要文件，为充分激发销售人员展业的积极性，树立‘以业绩、效益论英雄’的市场观点，强化公司销售队伍的奋勇争先精神。与此同时，我还帮助销售人员规划职业生涯，增强他们的职业归属感，稳定壮大公司销售队伍，不断提高公司的市场竞争力、业务拓展力和盈利产出力，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全市收入保费3989.23万元，完成年初预算目标72.43%。下一步，我将把20xx年流失的业务整理出来，把业绩目标细分到每个片区，发动员工继续跟踪，把它做为11-12月业务的增长点。与此同时，继续做好市场调查，了解行业信息，掌握经营动向，为公司提供全面、真实、及时的信息，以便制定营销决策和灵活的工作方案□

(二)强化内部管理，切实提高办事效率。为了提高服务意识，转变工作思路，积极促

进车险业务发展，我按照省分公司三代业务系统上线的推广计划和安排，督促承保部认真完成培训工作，确保每个岗位的工作人员都能熟练操作三代业务系统完成签单、批改、核保、见费的整体流程，掌握三代系统上线后带来的业务规则变化。今年元-11月，承保部共出单12944笔，均熟练使用了三代业务系统。其次，为进一步加强理赔管控，加大重大案件的审核力度，切实提升理赔服务水平，我严格落实‘赔款理算’制度，加强各环节的衔接，实行对赔案处理时限的全程监控，明确责任人、落实责任追究制。对未处理的赔案，双方及时互通信息，根据集未决赔案清单，亲自督促处理，加快正常案件理赔速度，尽快结案；对有争议的重大案件，要求理赔人员采取提高案件的第一现场查勘率、掌握第一手翔实资料、及时完善案件手续等方法，及时跟业务员互动、与客户沟通，摆事实、讲道理，据理力争，本着公平、合理、实事求是地原则予以解决，得到了客户的理解和好评。今年1至10月，共办理车险理算1962笔。

(三)加强企业文化建设，推进精神文明建设发展。在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重加强以党风廉政建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。一是加强自身学习。一方面，我认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态；深入分管部门，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态；另一方面积极向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，通过种种途径加快自己对xx市分公司以及保险市场情况的了解，为工作的顺利开展打下基础。二是严于律己，规范行为。我坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，凡要求员工做到的，自己先做到，认真贯彻总公司‘六条禁令’，保持自身廉洁自律。三是加强企业文化建设，增强队伍凝聚力。在职工队伍建设和企业文化建设方面，我积极组织开展各种有益的集体文娱活动，丰富员工的文化生活，陶冶员工思想情操，增强企业的凝聚力和向心力。通过开展多种形式的企业文化建设活动，活跃了员工的思想，增强了队伍的向心力，提高了干部的工

作能力，使公司面貌焕然一新，有效地促进了各项工作的快速健康发展。

一年来，我在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决。一是业务发展不平衡，车险业务中家用车保险、摩托车保险发展较为缓慢，去去年同期相比分别下降了19.2%和58.5%。二是各项政策制度落实得不够好。工作中偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得还不够紧。对以上存在的问题，在今后的工作中，我将采取有力措施，专题研究，具体解决，力争把分管的各项工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了大量的工作，取得了一些成绩，但我深深体会到，这些都是上级公司正确领导和同志们支持帮助的结果。今后我将一如继往，把工作做得更好，决不辜负组织和同志们对我的期望。

以上报告，如有不妥，请批评指正。

谢谢！

城投公司述职述廉报告篇四

xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□xx年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品一一汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在那里我总结一下我在这一年中的工作状况。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。

特别是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，通过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不一样看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要

的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自己工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自己的业务素质提高。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我通过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自己制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自己，提高自己的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，

能理智地对待挫折和失败。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，用心参与实践。掌握推销自己的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

城投公司述职述廉报告篇五

xx年是我行金融市场部业务快速发展的一年，成立了北京代表处、也根据业务特性下设了四个二级部门。作为金融市场部一名客户经理，在20xx年通过金融市场部这个大的平台不断学习业务，办理业务，提高业务能力。以下是我20xx年度述职总结报告。

15年本人工作内容比较分散，在投行部、票据部、资产管理部、风控中台都做了一些业务。主要的业务指标完成状况是：在投行部配置了一些高收益的上市公司质押式回购、定增项目共计xxx亿。票据直贴业务xxx万元、资产管理业务xx亿。

1、投行业务□20xx年上半年主要在投行部，主要与xx信托□xx信托□xx证券这些交易对手操作了有x笔业务，金额共计xxx亿

元，业务形式主要为股票质押式回购、上市公司定增。有些业务形式也是我们刚接触，在不断摸索中开展，积累经验。

2、票据业务□20xx年做的票据业务主要还是一些直贴业务，共计xxx万元，转贴现业务主要辅助做一些基础工作。另外，对未开展票据的分行客户经理进行了票据业务培训讲课。

3、资产管理业务：15年末调到xx□进入资产管理部工作，与xx信托操作了一笔xx亿集合资金信托计划。资产管理业务对灵活性、创新性要求较高，本人也希望在20xx年的工作中付出更多的努力去做好这项工作。

4、中台业务□20xx年x月份由于外派风控官的离任，在空档期内本人兼任了2个月的中台。也是按照要求完成了中台平时各项业务，组织投审会、印章的管理以及业务审批、人民银行票据数据的提供等。

5、同业授信业务：由于投行业务涉及到交易对手的授信准入。申请了x户客户的授信工作，主要有□xx信托□xx信托□xx基金。

6、合规专员兼职：15年完成了法律合规部要求合规专员的相关职责：包括自查相关业务、部门规章制度的整理上传、季度年度合规报告的撰写。

培训情况：

1、授信业务培训学习：15年行内进行了授信业务案例学习，均有参加，通过行内领导这一系列的案例学习，学习到了很多前辈的经验、很多平时未意识到的风险点，更加坚定了金融业务风险永远是第一位。

2、部门培训学习□20xx年xx月份部门组织集中培训，主要课题有企业文化、投行案例的分享、宏观经济分析、可转债可交换债的学习、分级基金、融资租赁、券商固定收益凭证、

债券交易基础知识等。通过这次培训学习了二级部门之间的业务经验，以及更加全面认识了各个部门的业务情况。

成长：

1、视野更加开拓以及自身的不足：在20xx年也来到xx[]通过与同业的交流，拓展自己的视野，去服务自己工作。同时也认识到自己的很多不足之处，需要提高的地方太多，在16年度中不断的去完善提高。

2、风险意识进一步提高：在过去一年的工作当中，市场同业业务的风险也有所暴露。资本市场在牛熊切换中，也亲身体会整个过程中的市场业务偏好，以及风险成本。这也给了本人更深刻的风险感受。

3、提高对细节问题的注意力：在15工作当中认识到了很多细节性的问题在风险暴露的时候可能是很重要的。学习了、积累了一些经验。

城投公司述职述廉报告篇六

各位领导、同志们：

我于20xx年踏进保险行业，入行xx年以来，坚持以诚信服务赢得了客户的一致好评，年保费收入从当初的80多万增加到近400万元，多次在省、市公司的营销竞赛活动中获奖，值得高兴的是xxxx年我被市公司授予‘钻石金星营销员’荣誉称号。一直以来，我个人的成长进步一刻也离不开公司党委的关心支持，2016年我被支公司党委任命为人保财险xx市支公司副经理。面对公司党委的厚爱，我个人在兴奋之余，感受更深的是沉甸甸的责任，我唯有更加勤奋工作，以实实在在的工作业绩来报答支公司领导们的信任和期盼。

2016年以来，在支公司党委、总经理室的正确领导下，我认

真贯彻落实支公司工作会议精神，围绕‘更新观念，调整结构，强化管控，提高效益’的总体工作思路和‘抓住一个重点，明确两个目标’的结构调整工作要求，坚持两个文明建设一起抓，在同事们的积极配合和协助下，我所分管的车险业务从2016年的3445.54万元，到2016年的3663.73万元，再到2016年的4566.42万元，一年上一个台阶，保费收入实现大幅增长，经营管理工作取得了明显成效。下面，我将一年来的思想和工作情况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

(一)开拓业务新领域，推进业务快速发展□xx公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难，家用车去年的贷款车较多保费收入有300多万元，今年只有100多万，缺口数额较大。这给xx公司今年的经营工作带来巨大压力，面对这些压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与分管部门的同事们团结协作，大家集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。一是积极寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与区政府及交警、银行、安监、消防、卫生等部门的关系，特别是取得了交警、安监、消防等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使营业货车险、责任险等效益险种业务获得了快速发展，营业货车险业务同比增长212%，责任险同比增长xx%□意外险同比增长xx%□二是充分调动销售队伍的工作激情，不断提高市场竞争力。我坚持利用每周二早上班前半个小时的时间召开晨、夕会，组织员工学习省、市公司的重要文件，为充分激发销售人员展业的积极性，树立‘以业绩、效益论英雄’的市场观点，强化公司销售队伍的奋勇争先精神。与此同时，我还帮助销售人员规划职业生涯，增强他们的职业归属感，稳定壮大公司销售队伍，不断提高公司的市场竞争力、业务拓展力和盈利产出力，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全市收入保费3989.23万元，完成年初预算目标72.43%。下一步，我将把2016年流失的业务整理出来，把业绩目标细分到每个片区，发动员工继续跟踪，把它做

为11-12月业务的增长点。与此同时，继续做好市场调查，了解行业信息，掌握经营动向，为公司提供全面、真实、及时的信息，以便制定营销决策和灵活的工作方案。

(二)强化内部管理，切实提高办事效率。为了提高服务意识，转变工作思路，积极促

进车险业务发展，我按照省分公司三代业务系统上线的推广计划和安排，督促承保部认真完成培训工作，确保每个岗位的工作人员都能熟练操作三代业务系统完成签单、批改、核保、见费的整体流程，掌握三代系统上线后带来的业务规则变化。今年元-11月，承保部共出单12944笔，均熟练使用了三代业务系统。其次，为进一步加强理赔管控，加大重大案件的审核力度，切实提升理赔服务水平，我严格落实‘限时赔款理算’制度，加强各环节的衔接，实行对赔案处理时限的全程监控，明确责任人、落实责任追究制。对未处理的赔案，双方及时互通信息，根据集未决赔案清单，亲自督促处理，加快正常案件理赔速度，尽快结案；对有争议的重大案件，要求理赔人员采取提高案件的第一现场查勘率、掌握第一手翔实资料、及时完善案件手续等方法，及时跟业务员互动、与客户沟通，摆事实、讲道理，据理力争，本着公平、合理、实事求是地原则予以解决，得到了客户的理解和好评。今年1至10月，共办理车险理算1962笔。

(三)加强企业文化建设，推进精神文明建设发展。在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重加强以党风廉政建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。一是加强自身学习。一方面，我认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态；深入分管部门，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态；另一方面积极向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，通过种种途径加快自己对xx市分公司以及xx保险市场情况的了解，为工作的顺利开展打下基础。二是严于律己，规范行为。我坚决贯彻执行上级公司决策和决

议，自觉遵守公司的各项规章制度，凡要求员工做到的，自己先做到，认真贯彻总公司‘六条禁令’，保持自身廉洁自律。三是加强企业文化建设，增强队伍凝聚力。在职工队伍建设和企业文化建设方面，我积极组织开展各种有益的集体文娱活动，丰富员工的文化生活，陶冶员工思想情操，增强企业的凝聚力和向心力。通过开展多种形式的企业文化建设活动，活跃了员工的思想，增强了队伍的向心力，提高了干部的工作能力，使公司面貌焕然一新，有效地促进了各项工作的快速健康发展。

一年来，我在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决。一是业务发展不平衡，车险业务中家用车保险、摩托车保险发展较为缓慢，去去年同期相比分别下降了19.2%和58.5%。二是各项政策制度落实得不够好。工作中偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得还不够紧。对以上存在的问题，在今后的工作中，我将采取有力措施，专题研究，具体解决，力争把分管的各项工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了大量的工作，取得了一些成绩，但我深深体会到，这些都是上级公司正确领导和同志们支持帮助的结果。今后我将一如继往，把工作做得更好，决不辜负组织和同志们对我的期望。

以上报告，如有不妥，请批评指正。

谢谢！

德能勤绩廉述职报告 | 述职报告怎么写 | 述职述廉报告

德能勤绩廉述职报告 | 述职报告怎么写 | 述职述廉报告

城投公司述职述廉报告篇七

根据组织分工，2012年我主要分管公司集体资产、后勤服务、企业管理、管理创新、标准化建设及医疗保健等工作。一年来，在省公司的正确领导下，在公司党政主要领导的大力支持下，在班子成员与有关部门的密切配合下，我坚持以科学发展观为指导，立足本职，主动作为，圆满完成了各项工作任务。下面我就一年来的履职情况及自身廉政建设情况汇报如下：

一、2012年工作开展情况

（一）集体企业经营指标完成情况。1-10月份，公司本部集体企业实现总收入10.35亿元，完成全年预算指标12.62亿元的82%，比去年同期增长15%；实现净利润5938万元，完成全年预算指标的88%，同比增长38%；其它各项经营指标均完成序时进度要求。

水平。充分利用集体企业施工、制造、设计、服务等资源优势，以提升经济效益为中心，优化产品质量、提升服务水平，实现了设计公司资质升级，铸造了多个施工项目精品工程，提升了制造业生产技术水平，集体企业的市场竞争力和创效力得到不断增强。

（三）稳妥规范，主多分开工作按期完成。贯彻落实国网、省公司主多分开工作要求，严格审计评估程序，严密部署工作方案，倒排工作进度，稳妥完成有关资产置换、房产处路、投资清理、债权债务清理等工作，稳妥推进职工股权清退，平稳开展人员安路工作，确保了我公司市、县公司层面主多分开工作务期必成。加快汉邦集团公司清算注销步伐，成立了清算注销领导小组，发布了清算注销公告，开展了集团公司债权债务清理等工作，目前，注销工作已近尾声。开展主多分开工作回头看，组织本部及县公司全面自查自纠，重点把握“合规性、一致性、程序性、完整性”原则，从多经企

业处路、职工股权清退、人员分流安路等方面逐家逐项进行核查，强化整改落实，确保主多分开工作经得起历史检验。

（四）优化服务，后勤管理及医疗保障工作扎实开展。提升后勤服务水平，开展了创建“健康食堂”活动，举办了年度后勤系统烹饪技能竞赛，加强了外委物业服务项目质量管控，及时根据季节变换开展了房屋及附属设施维修、制冷制热供应、场院绿化等工作。完成了公司本部大楼改造办公场所搬迁工作，统筹协调房屋、车辆、员工用餐等事宜，保证了在办公大楼改造期间，为广大员工提供方便周到的服务。强化车辆和行车安全管理，开展了公务车辆专项治理□gps管理工作，加强驾驶员队伍管理和培训，提升驾驶人员技能，坚决杜绝酒后驾车和公车私用等问题的发生，确保了行车安全。扎实开展健康咨询、医疗保健、公共卫生防疫等工作，实现了省内42家我公司38537名员工体检结果动态跟踪，完成了团体健康分析报告，开展了健康短信、健康咨询热线电话等活动，实施了生产一线职工健康巡诊服务，截至10月底，共计完成39家市、县我公司在岗、离退休、部分农电工共46236名员工的体检工作。

过程的管理提升。落实公司《标准体系运行工作实施意见》，以服务“三集五大”体系建设为目标，推进标准化体系落地，加强标准化知识培训和考核工作，公司标准化知识竞赛代表队获得省公司标准化知识竞赛团体第二名的好成绩。以群众性技术创新活动为抓手，构建管理创新学习交流平台，开展管理创新过程控制和跟踪，不断推动员工思维创新、管理创新、技术创新，公司qc小组、课题调研、科技创新等活动成果丰硕，先后获得省公司、中质协、中国水电质协、省质协颁发的创新成果奖近30个，50名同志获省质量管理小组活动诊断师资格。

二、廉政建设情况

（一）强化履职，认真落实“一岗双责”要求。一是严格落实

“三重一大”事项有关制度要求。不断完善集体产业经营决策程序和集体企业法人治理结构，确保了企业资产处路 and 经营决策程序依法合规。二是抓紧抓实分管工作范围内的反腐倡廉工作。高度关注集体企业廉政建设的危险源点，加大对集体企业人、财、物管理的监控力度，推进了集体产业单位廉政风险防控机制建设，开展了集体企业党风廉政建设调研，加强了重点岗位人员廉政情况排查，不断提升集体企业廉政建设水平。三是扎实开展廉政教育。开展了分管部门主要负责人集体廉政谈话，召开了集体产业单位廉政工作推进会议，落实了重点岗位人员廉政承诺活动，强化廉政学习和警示教育，平时常念“紧箍咒”，早打“预防针”，逢会必讲、必谈廉政要求，营造了干事干净的良好氛围。

（二）严以律己，严格各项规章制度执行。认真遵守《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》等规章制度，做到不该拿的不拿、不该做的不做、不该去的地方不去，时刻警示自己，清清白白从政，堂堂正正做人，干干净净做事。珍视和正确行使党和人民赋予的权力，强化宗旨意识，把心思用在工作上，用在干事业上。主动、自觉地接受组织和群众的监督，始终把各级组织和人民群众的监督作为对自己的严格要求。

的免疫力。

（四）从严要求自己的家属、子女和身边工作人员，自觉维护党在人民群众中的形象，努力做到廉洁奉公，忠于职守。家属和身边工作人员没有发生违规违纪行为。

出更多更大的贡献。

4 企业发展做

在上级党委的正确领导下，公司领导班子始终以“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，深入贯彻十七大、会议

精神，践行党的群众路线，团结协作，真抓实干，充分发挥班子的整体效能，班子战斗力得到了不断增强，项目建设顺利推进。

一、坚持理论学习，始终保持领导班子先进性

公司领导班子始终以身作则，坚持政治理论学习，提高自身素质，切实加强了干部职工的理論学习和业务知识学习，并注重学习效果，使干部职工政治素质、理論水平和业务能力得到了新的提高。

紧跟时代的步伐，把新精神、新要求贯穿于工作之中。

二、坚持民主集中制原则，形成领导班子内部合力

班子自身的团结，是发挥领导班子集体领导作用的关键，是完成全年各项工作的重要保证。

一是坚持集体领导。领导班子始终认真贯彻执行中央关于加强民主集中制有关制度和规定，充分发挥班子成员集体领导作用，大事开会碰头，小事相互通报，相互协调，班子“一把手”能够充分发挥表率作用，带头遵守制度，带头执行决议，带头维护纪律。

良好氛围，促进了班子整体效能的提高。

三、坚持落实党风廉政建设责任制，加大监督力度

班子认真贯彻落实党风廉政建设有关规定，牢固树立正确的世界观、人生观、价值观，切实增强党的观念和党性修养，班子成员始终保持清正廉洁本色，能够堂堂正正做人，清清白白从业。一年来没有发现存在违法违纪行为。

一是确保“一岗双责”落到实处。把党风廉政建设作为党建工作的重要组成部分，纳入到党政领导班子、领导干部的各项考核中，与业务工作、精神文明建设相结合。坚持集体领

导与个人分工负责相结合，按照“谁主管、谁负责”的要求，一级抓一级，层层抓落实，明确责任范围和内容。

二是强化廉洁从业思想意识。领导班子始终不断加强自身思想道德教育，着眼于防范，坚持从思想上筑牢反腐倡廉，拒腐防变思想长城。班子成员按照廉洁自律有关规定，严格遵守党的政治纪律，组织纪律，财经纪律，自觉接受党和人民监督。班子成员从没有为个人谋取利益，没有利用职务之便为他人谋取不当利益。

三是率先垂范，以身作则。班子成员之间坚持讲党性、讲原则，召开民主生活会，坦诚交流思想，认真对照检查，始终严于律己，做廉洁从业表率。

四、加强作风建设，提升公司形象

公司领导班子全面贯彻落实中央“八项规定”、“六个严禁”，严格执行“四条禁令”，以转作风树形象专项行动和党的群众路线教育实践活动为契机，切实加强作风效能建设，增强处理问题能力和协调服务能力。围绕“惠民、攻坚、作风”，把群众满意不满意作为衡量工作成效的标准。

一是建立和完善广泛听取群众意见的长效机制。为达到听取群众意见渠道畅通，受理群众意见认真负责、落实群众意见务实高效、反馈群众意见及时便捷的工作目标，公司建立广泛听取群众意见的工作制度。通过召开座谈会，发放征求意见函，深入基层调研等形式，听取意见。

二是提出工作“重心下移、作风下伸”总体思想。面对公司承担的市民关心、领导重视的三个市政重点项目，如何落实实践活动中提出的转变工作作风问题，公司领导班子按照“重心要下移，作风要下伸”的要求，将1/3的时间放到现场项目上去，及时发现问题、解决突出问题，确保重点项目的顺利开展。

三年中，公司认真履行职责，狠抓落实，各项工作都取得了较好的成绩，在今后的工作中，我们将继续齐心协力，把各项工作推上一个新的台阶。

现将xx分公司领导班子一年来的工作情况报告如下。

一、2015年度工作回顾

2015年分公司党政班子认真贯彻总公司的各项方针政策，发扬团结、敬业、奉献的拼搏精神，责任到人，上下协调，齐抓共管，各项工作取得了较好的成绩。

（一）年度考核指标完成情况及成因分析

按照总公司下达的经营目标和控制指标，截止2015年12月30日，分公司完成保费收入784.12万元，其中：非车险保费收入xx58万元，完成年计划的1xx.20%，比上年增长1xx5%，车险保费收入110万元。经营利润额为-1xx59万元，比考核值高出xx0多万元，经营利润率为-x.34%，比考核值超出56.84%。销售固定人力成本、间接理赔费用、固定费用三项控制指标，控制在总公司下达的可控指标范围内，并略有结余。其中：销售固定人力成本比计划节余万元，间接理赔费用比计划节余万元、固定费用比计划节余万元。

分公司尽管超额完成了非车险保费收入，各项控制指标全部控制在可控范围内，但经营利润没有达标，亏损较为严重。造成经营利润未达标的原因：一是北京非车险市场竞争十分激烈，承保的险种费率太低、保费充足率不够；二是非车险业务风险过于集中，存在一险独大的现象；三是非车险专业人员严重缺乏，专业风险管理能力不足。

（二）年度工作计划中重点任务完成情况

2015年，根据总公司年度重点工作，结合分公司实际情况，

确定了第一优先级任务4项，第二优先级任务5项。

第一优先级任务中，有3项完成的较好：一是成立了非车险专业项目组，提前完成总公司下达的年度任务计划。二是明确责任、强化管理，各项控制指标控制在总公司核定的范围内，并略有结余。三是根据总公司对分公司组织架构的批复，下半年进一步完善了客户服务体系，理赔工作得到强化，未决赔案得到有效处理，客户投诉逐步下降。

中小企业履约保证保险创新复制工作，尽管投入了很多的人力、物力和精力，由于种种原因成效不明显。

设，发挥文化引领作用方面，以开展劳动竞赛、提升服务质量为载体，组织开展了万马奔腾劳动竞赛活动，调动起员工的积极性；四是在廉洁从业方面，与分公司各部门负责人签订了党风廉政建设和反腐倡廉目标责任书。分公司党支部按照要求组织开展了生活会、集体学习会，学习了中央、地方和总公司的有关文件精神。

由于受总公司人员编制的限制，分公司在引进相关专业人才工作方面，成效不明显。

（三）合规经营管理情况

分公司以强化内控管理，完善反洗黑钱体系为抓手，以中介业务检查为契机，把防范合规风险放在突出位置，抓住管理重点，有效识别、防范和化解合规风险，依法合规经营水平有所提升，一年来，分公司未发生任何违法违规的事件。

（四）党风廉政建设情况

一是坚持加强党风廉政建设。领导班子认真贯彻落实党风廉政责任制，坚持司务公开和民主监督制度，班子成员自觉遵守中央及重庆市有关党风廉政建设和勤政廉政的规定以及‘八

不准’制度，一年年来班子成员没有发生违纪违规事件。二是继续抓了元旦、春节、仲秋、国庆等重大节日期间，不准收送现金、有价证券和支付凭证规定的落实。三是大力推行司务公开，自觉接受群众监督，取得了良好效果。

（五）经验与不足

回顾一年来的工作，有成绩也有不足，经验和体会最深的有三点：

二是突重点，领导担纲，是顺利完成目标任务的’有效途径。一年来，分公司班子以’三个抓手’为核心，扎实推进转型工作。首先以体系建设为着力点，不遗余力抓好非车险业务平台建设。先后探索搭建了经纪公司中介平台、与其他公司共保平台、北京重庆商会平台、与商业银行联合的小额贷款四个业务发展平台。其次采取领导担纲项目推进工作责任制，强化对重点项目的跟踪，一年来有国美电器空调安装、维修人员意外保险、老挝水电站等4个项目初见成效，极大鼓舞了全体员工的精神士气。第三积极抓好创新复制项目的落地工作。与渤海银行的中小企业履约保证保险创新性项目，取得阶段性成果，并在4月14日，与渤海银行签订了业务合作协议。与建行、中信银行的业务合作也取得一定成效，为2015年发展奠定了基础。

三是抓教育，促整改，是凝聚人心全面提升员工素质的有效手段。一年来，分公司加大了对员工业务技能、综合素质、职业道德等方面的培训教育工作，先后组织开展了’三查三找’和’整风肃纪、治理慵懒散’专项活动，统一了干部、员工的思想认识，坚定了转型发展的信念，增强了主动学习的自觉性。

在看到成绩的同时，我们也清醒地认识到，与总公司领导的要求相比，仍有一定的差距亟需整改：一是对市场的把控能力不够，不能有效地把控规模与效益协调发展，分公司经营

效益较差；二是在转型发展的过程中办法和措施还不多，不能有效地应对市场的竞争；三是组织架构、人才队伍、改革创新力度不够，公司缺乏可持续发展的能力。这些问题我们必须在今后的工作中认真加以解决。

二、2015年工作思路

新的一年，我们将按照总公司发展规划的各项要求，以减亏增效稳健发展为主线，以‘三大一新’（大项目、大渠道、大平台、新兴领域）发展策略为抓手，着力提升市场拓展能力、业务管理能力和服务能力，把渠道平台建设、新领域开拓、队伍建设、成本控制作为主要着力点，全方位谋划，扎实推进，破解发展难题，使北京分公司步入良性发展轨道。

1、不断转变思维观念，增强发展信心

强化危机意识，增强发展的紧迫感。强化创新意识，培树真抓实干的工作作风。强化换位意识，全面提升分公司的服务形象。

2、不断优化经营结构，实现科学发展

一是巩固老客户，抓好优质客户的续保工作。二是加大与中介业务渠道的合作力度，使其成为非车险发展的主渠道。三是积极开拓新的非车险业务渠道，拓展新业务、新保源。四是抓好总公司创新业务的推广拓展工作，以点带面，全面推进非车险业务的发展。

3、加强非车险专业团队建设，全面提升营销能力

在销售体系上，建立以团体直销、个人营销和中介代理三支队伍为基础的业务销售体系，探索专业化经营的新路子。同时，按照业务发展的需要，年内有计划有步骤的引进和组建3-5个非车险专业团队，推动分公司向新的发展阶段迈进。

4、进一步强化内控管理，减亏增效

一是以《2015年度综合经营管理考核办法》为主线，强化预算观念、成本观念和效益观念，不断优化业务结构，确保业务持续稳定增长。二是加大效益考核的力度。三是充分发挥费用政策的杠杆作用，促进业务团队注重提高效益。四是加强费用预算管理，开源节流。五是加强承保核赔管理，提升公司利润总量。

5、不断强化队伍建设，夯实发展根基

一是加强分公司班子作风建设。二是努力提升中层管理人员发现问题解决问题的能力，增强管理人员的责任意识。三是发挥考核载体的作用，通过奖勤罚懒、优胜劣汰，促进整个分公司的良性发展。

6、不断规范法规意识，加大风险防范

继续贯彻落实监管机关及总公司关于合规经营的相关文件精神，认真抓好中介市场清理整顿、反洗黑钱等各项工作，坚持把合规贯穿于经营管理的全过程，促进公司全面发展。

城投公司述职述廉报告篇八

.....

二、二0xx年工作计划

二0xx年，我们生产线的工作思路是：高举邓小平理论伟大旗帜，全面实践“三个代表”重要思想，努力贯彻党的十九大会议精神，围绕“一个中心”，力争实现“一个目标”，做好“四项工作”，为全面完成公司的全面进步而不断努力。

围绕“一个中心”：即以公司的发展要求为中心，这是实现公司事业新发展的全面要求。

实现“一个目标”：即计划实现年产值*亿元，努力争取*亿元。

做好“四项工作”：一是积极配合公司工作，全面贯彻16949质量体系标准，做好16949质量体系审核工作；二是做好新区2#焊接车间设备安装、调试工作，争取3月初正式投入生产；三是做好全面推行5s管理工作，实行区域定置，总结新区1#车间管理经验，在公司全面推行，不断提高，确保现场管理明洁、有序。四是做好提高员工素养工作，保持良好工作习惯，争创一流工作环境。

谢谢大家！

以上汇报有很多不妥之处，敬请大家批评指正，谢谢大家！

城投公司述职述廉报告篇九

在国资委有关领导和部门的指导下，按照集团公司党委、董事会的分工和要求，在xx年的工作中，我认真对待分管的各项工作，注重有关环节的协调管理，较好地完成了年度各项任务。在工作中能够按照《廉洁从业规定》的要求，自觉遵守有关规章制度，接受组织和群众的监督。现将履行职责和廉洁自律情况报告如下：

根据年度工作安排，在经营管理中主要抓了以下几个方面

1、振兴公司经营管理

一是狠抓租赁经营管理。重点抓了裙楼商场由武商变更为工贸租赁后的协调工作，理顺了关系，提高了服务保障。目前，公司与八家租赁户关系良好，租金都能按时交纳。截止到九

月底，已实现收入385.57万元，利润总额231.78万元，完成年度任务318万元的72.89%。公司准备年底召开租户座谈会，进一步征求意见，密切关系，改进服务，加强管理，确保租赁经营稳定发展，确保年租金487万按时收缴到位。

二是积极抓好投资项目的收尾工作。在公司董事会、监事会的指导下，公司近三年先后与五家合作单位签订投资合同，利用帝园大厦自有房产抵押担保贷款，收取固定回报。其中有二家通过银行进行委托贷款，完善了资产抵押手续，做到风险可控、效益可观。截止到九月底，5个项目投资成本全部收回，实现净收益703.65万元，尚有咸宁项目197万利润计划年底全部收回。

2、物业公司经营管理

一是落实规章制度，强化内部管理。公司按照iso9001质量管理体系文件规定，层层签订目标考核责任书。注重事前、事中、事后的检查、加强监督和考评，注重员工业务培训，提高全员业务素质，提升公司整体形象。

二是提高服务质量，改善业主关系。公司围绕以服务求生存、以贡献求支持的经营理念，倡导文明礼貌的贴心管家服务，确保水电正常供应，电梯正常运行、环境干净卫生、小区安全文明，受到了全体业主和业务主管部门的一致好评。

三是注重节能降耗，争取多创效益。公司精减机构，压缩人员，减少大楼灯泡数量，调济用电差价，杜绝跑冒滴漏，使管理成本下降6万多元。同时加强物业管理费收缴措施，提高食堂、商店、家政服务 etc 创收力度，在当前物业管理行业绝大部分亏损情况下，实现年创净利8万元。

公司目前已经超额完成了年度各项经济指标。没发生大的纠纷和安全事故。公司自xx年启动四年来，坚持规范管理，节能降耗，精打细算，不仅弥补了公司启动前10余万元的亏损，

还为公司年年增效。

3、集团公司煤炭运销业务

根据集团公司决定，集团公司、振兴公司、南方煤炭公司三方于去年八月份签订合作协议，利用各方优势联合经营煤炭运销业务，成立贸易部，分工我负责协调管理。在集团公司吴董、关总的直接领导和南方煤炭公司张总的具体操作下，贸易部积极配合，保障资金到位，合作各方相互支持，相互理解，积极沟通，经营情况基本正常，但由于市场大环境的影响，五月份以来一直没有完成计划指标，截止到九月底，完成销售量52779.66吨，销售额5850.09万元，税后净利61.25万元，占全年计划指标的8.75%。根据合同约定并与合作方协商达成一致意见，确保年底前完成年度指标净利润464万元。

在个人廉洁从业方面，能够认真学习《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》和《中国共产党党员领导干部廉洁从业若干准则》等文件，注重维护国企领导人员形象，没有发生损害国有资产权益、损害企业利益、铺张浪费，谋取私利等行为，没有参与抹牌赌博、高标消费、公款报销个人开支等行为。根据年度预算指标，控制各项开支，节约各种费用，尽可能做到少花钱多办事，精打细算，坚持过紧日子。

一是学习自觉性不高。对学习科学发展观理论和国企领导人员应遵守的法律法规学习重要性认识不足，学习静不下心，业余时间坐不下来，对有关理论问题只限于一知半解，缺乏学习的刻苦性和执着性。

二是对自己要求不严。工作中说的多，干的少，布置多，检查少，模范带头作用不好。工作只求过得去，不求过得硬。

三是创新意识不强。思想比较守旧，开拓意识不足。怕冒风险，怕担责任。对市场经济形势分析研究不够，信息不广，

很大程度还停留行政管理、计划经济、按部就班的模式上。

四是自律意识不够。没有严格按照中纪委关于国有企业领导廉洁自律的有关规定执行，生活中有公款私请、公车私用等问题。

五是管理工作抓的不紧。对自己分管工作履行职责不够，对部署要求不严，怕碰钉子，怕得罪人。没有按照规章制度规范管理，严格管理。

以上问题的存在，主要原因是思想滑坡，有松劲情绪，忽视了党员的先进性，放松了世界观改造，淡化了自己身为国企领导人员的责任和义务。

一是加强五个方面修养，提高自身综合素质。一要加强理论修养，真正掌握马克思主义的立场、观点和方法，坚持与时俱进的态度学习运用马克思主义理论；二要加强政治修养，增强政治信念的坚定性，政治立场的原则性；三要加强道德修养，不断提高道德认识，陶冶道德情操；四要加强纪律修养，增强纪律观念，确保政令畅通；五要加强作风修养，做到企业管理有新举措，求真务实有新要求，廉洁自律有新成效。

二是运用科学发展观理论，提升六个方面能力。

一是提升统筹兼顾的能力。善于运用辩证法认识和处理问题，既统揽全局、统筹规划，又突出重点，协调发展。认真做好帝园大厦租赁的服务保障工作，及时解决租户的具体困难，确保出租效益稳定。

二是要提升开拓创新能力。善于根据事物发展规律推动思维创新，创造性的开展工作。破解工作中的难点。

三是提升知人善任的能力。对各级管理人员放手放权，充分调动并激发全体员工的工作积极性。

四是提升应对风险的能力。科学预测和超前准备，化风险为机遇，化被动为主动。积极做好企业法律风险防范工作，做好南方帝园大厦应急预案的演练，确保无重大安全事故。特别要做好煤炭贸易部的资金运作控制，发挥各职能部门的监督制约作用，把风险降低到最低限度。

五是提高维护稳定的能力。善于见微知著，果断处置，化解矛盾。积极开展批评和自我批评，坚持民主集中制，维护班子团结，确保振兴公司、物业公司和谐稳定，不给集团领导找麻烦。六是提升自觉接受监督的能力。廉洁从业，增强自律意识，与群众保持密切联系，自觉接受组织监督、群众监督、舆论监督。

希望各位领导，各位同事继续给予指导和监督。我将总结经验，查找问题，增强信心，严格要求，为集团公司保稳定，促发展而尽职尽责。

同时，也希望集团党委继续开展以“政治素质好、经营业绩好、团结协助好、作风形象好”为主要内容的四好班子创建活动。努力营造好的学习氛围，提高班子成员的综合素质；落实民主集中制原则，敢于开展批评与自我批评，能够听取群众意见，防止独断专行；坚持科学发展观的要求，增强整体创新意识；严格执行廉洁从业规定，规范权力运行监控机制，落实“三重一大”决策程序；依法经营、防控风险；充分发挥战斗堡垒和模范带头作用，增强凝聚力，使领导班子真正成为学习、团结、创新、廉洁的好班子。

城投公司述职述廉报告篇十

各位领导，同道们，大家好！

保安部在宾馆各级领导的大力支持与关怀指导下，在其他部分的配合下，经过全体员工的努力，团结协作，任劳任怨，比较圆满地完成了宾馆各项安全保卫工作，北京保安招聘信

息;以及部分所承担的日常工作和一些临时性任务,部分的工作也取得了一定的成绩。总体来说,保安部已逐步迈向正规化,发展趋势良好,但在工作中还存在一些不足之处,现将一年来的工作做以总结,以便扬长避短,承前启后为来年工作打下坚实的基础。

一、安全保卫工作。

1. 治安安全

宾馆安全是宾馆经营最基本的保证,与宾馆的发展紧密相连。保安部在日常工作中始终坚持按照宾馆制度抓好巡逻检查工作,天天雷打不动对于宾馆重要设施和重点区域进行检查,以确保安全无事故。为了确保宾馆安全,部分制定了一系列工作计划和安全应急方案,大医生岗前培训日志地震发生后,果断贯彻宾馆《关于做好地震余震防范工作的紧急通知》精神,制定疏散应急预案,确保震后安定;应对期间要求我部组织在8月1日进行了全馆安全大检查,及时就检查情况进行了发文确保期间安保无题目;响应渭南市政府号召,及时制定《祥龙宾馆百日安全整顿活动方案》,确保宾馆各部分人人重视,杜尽安全隐患;针对定边发生的煤气中毒事件,结合律总要求与指示及时下发12.2事故警示,对员工提出要求与警示。

这些文件对于宾馆安全工作起到很好的效果。我部对于员工明确职责,从思想上让每个队员绷紧“安全“这根弦,确定安全工作重点区域,在东雷分局的指导下,从每一个环节入手,周密细致地检查,及时发现并消除安全隐患,将安全隐患消灭在萌芽状态。在今年的八月份,时值北京会的召开,我们与东雷分局紧密配合,严格按照既定方案摸排、检查,并按照上级要求每周一向公安临渭分局汇报一周安全情况,得到了上级好评。期间我馆无安全事故发生。

我们宾馆处于黄金地段,又是着名企业,加上餐饮、住宿、

娱乐种类全所以天天人流量很大，宾馆里出现的各种客人较多。一方面我们从内部培训入手，本着无论什么原因，以客人总是对的为原则，再仔细询问情况，尽量满足客人。另一方面我们与东雷分局保持紧密联系，随时应对突发事件，对于滋扰的职员尽量劝其离开，实在不行扭送公安机关，避免职员损伤，全年配合公安幼儿中班消防安全教育教案《我们不玩火》机关抓获犯罪嫌疑人5名，解救传销组织控制职员2名，北京振远护卫。

在维持宾馆秩序方面，部分先从门口车辆停放开始。利用每周一、三、五的学习，观看教学碟片，每周二、四外聘进行车辆指挥培训，规范员工执勤动作，有效地保证了门前车辆停车进位，有序进出，为宾馆的经营营造了良好的外部环境。再在内部加大巡逻力度，对闲杂职员、可疑职员及时盘问跟踪、清理，同时又在重点部位加装监控设备，大大改善了内部安全环境。这使宾馆的安全秩序有了明显进步。经过全体员工的共同努力，年度宾馆无事故、未发生治安刑事案件，确保了宾馆的正常经营。

2. 消防安全

火器材进行了年检及加压维护，6—9月份对宾馆的消防应急设施及时更换和补装确保各项设备正常运行。东区改造成贵宾楼以后，宾馆高度重视消防安全，对于贵宾楼消防设施进行了全新配置，并于今年十月份进行了消防验收且通过了验收。针对宾馆现状我们制定了具体可行的灭火预案、疏散应急预案，同时积极与临渭联系，6月份对我馆进行了消防灭火演练。

全年共组织了六场次的消防安全培训，四次消防灭火实战演练，培训职员达到300余人次。今年11月中旬的一天，娱乐部员工雷利正在搞保健卫生，忽然闻到了一股焦糊味，而且渐渐浓郁。由于平时接受过培训，本能反应有题目，及时汇报。工程部保安部配合立即对于该包间进行检查，最后在吊顶与

楼层夹层之间发现了焦糊味发生点，原来是电线老化接地产生高温引起的燃烧。危险源找到了，隐患及时排除了，使一场灾难消除在萌芽状态。由于做了大量细致防控工作，本年度宾馆消防安全状况良好，未发生消防安全事故。

3食品安全

食品安全也由我部分的监管。一年来，我部在宾馆各部分的配合下，对于餐饮部给市民的一封信后堂和冷库原材料库进行了多次检查，未发现存在三无产品、过期食品，宾馆全年未发生食品造成职员伤害事故。

二、进队伍员素质，做好培训工作。

为了建设一支高素质的保安队伍，配合各部做好对客服务。一年来部分开展了一系列的培训学习和思想教育活动，通过对仪容仪表、文明用语、行为规范的学习，使祥龙企业文化深进人心。每周部分学习使员工产生回属感认同感，让员工知道如何对客服务；每周的军事练习使队员发生改变，树立新形象。再通过多种资料的学习改变队员们的个人思想，树立正确的人生价值观，使员工融进我们祥龙团队，员工的素质和专业技能都有了一定的进步。

由于安保工作的特性，保安就是宾馆与客人的第一个接触点，是宾馆的第一道靓丽风景线，保安必须有高素质的服务理念和行之有效的待客方法。从服务至上出发，个人能解决的马上解决，需要其它部分处理的主动联系，不让客人再多跑路。对客人的意见及时反馈给宾馆领导。一年来保安部在执行职责同时，对宾客开车门、打雨伞、扶老携幼，多次受到客人表扬、宾馆的通报表扬。我们把服务做为对客工作中的主要内容，部分也多次召开会议，共同探讨，讲授经验，使员工们明白服务的重要性和必要性，在日常工作中能积极主动和其它部分密切协作，共同努力，为营造安全、温馨的经营环境和进步服务质量起了重要作用。

三、日常工作

作为宾馆的一个职能部分在“六年一贯制初高中衔接数学学习策略的研究”结题报告宾馆我们还承担着一些日常工作。

1、区域卫生保持

保安部承担着全馆外围区域卫生的清理保持工作，我们的员工始终如一的默默地在做着这一工作。这也是不简单的，记得有人说过能把不简单的东西长期的做下去就是不简单，我觉得我们的员工就是不简单，由于我们就是把简单的事情长期的在做。

2. 地毯清洗

保安部承担着全馆范围清洗地毯的工作。清洗地毯我们本着“全员参与、谁清洗谁受益”的原则，利用业余时间，及时高效的完成各部分地毯报洗工作。粗略计算全年共清洗地毯约6万平方米，使用地毯液56件，北京保安公司，相比往年的63箱本钱比往年下降近11%。职员清洗用度降低33%还要多。

3、花草养护。

宾馆花草由保安部负责。我们天天都要对花草进行检查，及时保养、

修剪、对于迎宾大厅的花草进行喷水，以保持花草的良好状态。由于贵宾楼的开业，花草用度增加，如何最大程度利用花草成了减低本钱我们要解决的题目，首先我们考虑把一些不需要花的地方的花草去掉，减少花草数，将一些年限长的花草进行自购，需要单摆的花草尽可能从内部调整，用以降低用申办幼儿园的申请报告度。同时制定了花草治理办法，具体工作已经开始试行，到1月1日正式执行此办法。花草治理办法中确定了区域责任人，可以降低花草的丢失和不必要

的损耗。

4、除四害工作

保安部参与宾馆创卫工作，除四害工作主要由我们来做。自元月份以来到现在累计喷药、放置鼠药有一百余次，灭鼠40余只，有效的杀灭了蚊、蝇、老鼠等害虫。使宾馆环境得到美化、就餐环境得到优化，取得了良好成效。对此我们将继续努力做好此项工作。

5、团队协作

宾馆各部分除了餐饮后堂外，保安部男员工较多，无形中宾馆的一些体力活就落在了我们身上，但是全体保安职员能够以宾馆大局为重，发扬一不怕苦，二不怕累的精神，哪里有困难哪里就有保安的身影。客房搬桌椅、布置会议室、挂横幅。贵宾楼开业前期，时间紧、劳动强度大，保安职员随叫随到，连续几天为贵宾楼开业布置、搬桌椅、抬家具；传菜生职员少，碰到大型的宴会，保安部职员帮着传菜等等都充分体现了祥龙团队团结的气力。

四、工作中存在的缺点和不足

在本年度，保安部在工作上固然取得了一定的成绩，但还存在一定的题目，不足之处更是需要深刻总结，努力改正。总结一年来工作有以下几点不足：

- 1、队员形象素质需要进一步进步，以适应宾馆之发展趋势。
- 2、部分工作执行力不强，要加强员工教育。
- 3、部分治理水平需要进步，以适应社会之发展趋势。
- 4、部分工作离宾馆领导要求还有一定间隔，需要进一步努力。

5、消防工作需要加大力度。

对于这些已经出现的缺点和不足之处我们要高度重视，在接下来的工作中，我们会针对不足之处及时进行改正和补救，结合部分实际情况，扬长避短，在树立宾馆形象和完善保安部内部建设上狠下功夫，层层抓起。相信在宾馆领导的指导下，在部分全体职员的努力下，在来年会取得更好的成绩，以不辜负各级领导的期看与厚爱。

述职人：

20xx年xx月xx日