# 银保人周工作总结(优选19篇)

来源：网友投稿 作者：心上花开 更新时间：2024-07-30

*银保人周工作总结1自年初以来，我部在总分公司的正确领导及广大员工的共同努力下，在面对市场发生巨大变化，特别是同行业不断增加市场费用投入及放宽承保条件的多重压力下，紧紧围绕公司整体发展战略目标，以提升业务平台为主线，积极拓展非车险业务。截止6...*

**银保人周工作总结1**

自年初以来，我部在总分公司的正确领导及广大员工的共同努力下，在面对市场发生巨大变化，特别是同行业不断增加市场费用投入及放宽承保条件的多重压力下，紧紧围绕公司整体发展战略目标，以提升业务平台为主线，积极拓展非车险业务。截止6月26日，全省重客渠道实收保费万元，同比增长，年度计划达成率，经营成本率63%，全国排名第4位，首次承保昆钢集团财险业务，标志性大项目有所突破；全省银保渠道实收保费万元，同比增长35%，年度达成率29%，经营成本率72%，全国排名第20位，临沧等地州与银行合作向纵深方向发展，纯银行渠道业务占比达90%以上。重客渠道同比突破较大，实现又好又快的发展目标。银保渠道同比持平，停滞不前，与总经理室的要求还有很大差距。

一、主要工作回顾

我部按照总分公司“抓早抓实”的工作部署，从去年底，就对20xx年度工作深入调查落实，对外主要围绕“两个方面”深入开展，对内把握各项工作齐头并进。

（一）审时度势，从“两个方面”狠抓外部工作。围绕分公司总经理室年初提出“升级增长方式、优化业务机构、走内涵式价值发展之路”的既定方针开展各项工作。重客渠道是财险公司非车业务的主要渠道，是公司价值渠道之一；银行自身有无可比拟的优势，近年财险公司都加大了公关与投入。

针对我司重客银保市场起步晚，社会认知度不高，业务发展缓慢等实际，我部在总经理室的亲力亲为下，从以下两方面深入开展工作。

一是重客渠道围绕标志性保险项目，加大宣传，强势公关。银保渠道通过各种关系及日渐凸显的阳光品牌，抓住银保新签合约的机会，积极主动上门宣传阳光保险，经过多轮谈判，在原有合作银行基础上，分别增加了4家合作银行，截至目前，与我司合作的银行已达7家。虽然尚有三家未产生业务，但为宣传阳光及明年发力做好了铺垫。

二是加强沟通，上下联动，捕捉信息。在实际工作中，部分机构由于起步晚，在当地市场排名靠后，社会认知度较低，找不到突破口，一时难以开展重客银保业务合作。我部利用政府招标采购平台，为机构提供重大招标信息，同时利用省对省合作等机会，穷尽自身人脉关系，捕捉银保业务信息，为部分机构搭建合作平台。

（二）苦练内功，各项工作齐头并进。外围关系的改善仅仅是基础，要真正抓住工作的“牛鼻子”，必须强化内部管理，科学决策，打造一支过硬的队伍，重树领导信心，获取领导的支持。我部在注重业务品质与良性发展的过程中，重点突出以下基础工作：

一是始终坚持专业团队建设为工作主线。我部借助总公司理顺重客银保渠道条线销售人员管理办法、明确渠道专属业务定位及《基本法》薪酬系统上线等机会，制定了详细的工作推进计划。采取电话、邮件和现场指导相结合的方式，积极帮助文山、大理、临沧、昆明、曲靖、昭通等机构解决团队组建设和业务发展中存在的问题。另外，还充分利用视频会议、集中培训、飞信发布等手段，搭建信息交流平台、完善系统群组联络方式，强化培训和信息交流，充分开展团队组建及业务经验推广工作。

二是协同机构开展业务营销。我部在获知渠道信息及其他相关承保信息后，积极与当地机构沟通，先后为各机构提供重要信息20余次，成功协同展业12次利用。

三是始终牢记机关为基层服务的宗旨，切实为基层解决实际问题。根据基层单位的需要，我部分别下红河、曲靖、普洱进行业务指导和协同公关。

二、存在的问题

在面对错综复杂的市场背景下，经过大家的努力，取得了一点点成绩，全省重客渠道实收保费首次领跑，年增长率超过100%。但与总经理室的要求、自身发展需要及与其他渠道相比，还有很大差距。

（一）从内部看，各级领导认识不一，信心不足，缺乏后劲。

一是各机构发展极不平衡，两级分化严重，红河、玉溪等大市场、大容量的`机构未能发力，主要原因是业务起势相对较慢，专员畏难情绪较重，部分机构负责人活动量几乎为零，思想上对重客银保业务的发展瞻前顾后、徘徊不前、举棋不定的，错失良机。

二是活动量不足。特别是银保渠道各级高层互访严重缺失，给银行上下造成一般合作关系的印象，难以深度合作。高层互访难以立即实现保费收入，但能快速增进双方了解与互信，能为下属机构合作铺平道路。

三是团队建设进展迟缓，团队和专员数量覆盖面还难以适应当前业务发展的客观要求，专员的业务技能和整体素质亟待进一步提高。我们在吸引内部能人和外部人才方面缺乏实质有效的措施，规划不够，行动不力，缺乏吸引人才的必要政策。

四是我司费用政策、核保政策还难以完全符合重客银保基层业务发展的实际情况。在面对变化无常的市场竞争时，一定程度上被动机械、难以应对。

五是部门横向沟通联系不够，部分政策落实不到位。现场基层调研时间较少，尤其是对四级机构重客银保业务发展的现状和问题了解不够，工作不够深入，底子不清，缺乏针对性的指导措施。加上过分担心招待费用超支，人为减少了日常互动沟通，活动量明显不足。

（二）从外部看，市场纷繁复杂，竞争激烈。

一是各大中介面临增加中间业务收入的巨大压力，从上到下加大了保险代理业务手续费入账绝对额的考核，“哪家手续费高做哪家的业务”成了难以回避的选择。为迎合中介需要，部分财险公司大幅提高手续费，非理性竞争频出，市场竞争更为激烈。

二是寿险业务退保事件负面影响成倍扩大，部分银行员工不分清红皂白的排斥银保业务，波及到了银保个险业务的开展，特别是家财险、散单个人意外险的营销阻力很大。

三是监管力度加大、中介机构强势争抢、客户自由选择保险产品的机会较多等因素削弱了中介代理财险业务的话语权，加上员工肩上指标任务较多，个人激励费用很低等等，都降低了中介员工拓展代理保险业务的积极性。

**银保人周工作总结2**

20xx年上半年的农村社会养老保险工作在县委、县\*和县劳动保障局的直接\*\*下，以科学发展观为统领，以构建\*\*\*\*\*\*社会为主线，进一步加大新型农村社会养老保险工作力度，经过全体职工的不懈努力，取得了一定的成绩。现将上半年我局各项工作总结如下：

>一、上半年工作总结

（一）业务工作实绩

1、农村养老保险基本概况

通过全局\*\*职工的艰苦努力，截止6月底累计参保人数达53317人，其中：按村(社区)三职\*\*养老保险办法参保的三职\*\*2458人，参照对象455人；按原储备积累式养老保险办法(旧农保)参保50404人。上半年共征收养老保险基金295万元，占县委县\*下达的全年目标任务数151万元的195%。基金滚存结余额突破2024万元大关。

享受基本养老金的人数6949人，其中：三职\*\*215人(含参照对象128人)，享受旧农保对象6734人，每年应发养老金金额80万元。

2、主要工作完成情况

（1）村（社区）三职\*\*养老保险

为确保20\_年全县村(社区)三职\*\*养老保险工作有序进行,6月份我局根据达委办发[20\_]55、116号文件规定，向全县各乡镇下发了《关于20\_年度村（社区）三职\*\*养老保险费征收工作有关事宜的通知》（达农险发[20\_]3号），进一步明确缴费的范围对象、缴费办法、参保资料归集填写、缴费时限与报帐，并对征收工作提出了具体要求。到6月底止，村（社区）三职\*\*缴费人数为1203人，其中：已参保缴费人数1140人，新扩面缴费人数63人。

（2）其他农民养老保险

在旧农保\*\*失去吸引力,新农保\*\*尚未建立的特殊时段,我局按照县委县\*和上级主管部门的要求,在做好村(社区)三职\*\*养老保险工作的同时,积极面向全县其他农民群众,广泛宣传,把有缴费能力的其他农民纳入了三职\*\*的参保范围。到6月底止，其他农民参照村（社区）三职\*\*缴费人数为299人，其中：已参保缴费人数160人，新扩面缴费人数139人。

（3）基金征收

上半年，我局非常重视基金征收工作。一是制定了基金征收计划，将其分解到各乡镇；二是县委县\*把基金征收任务纳入各乡镇年度目标任务进行考核；三是下发文件专门布置征收工作；四是局内部明确专人负责此项工作；五是定期向各乡镇督促征收工作；六是定期报告征收进度；七是专题研究征收工作中出现的新情况、新问题。截止6月底，共征缴养老保险基金295万元，其中：村（社区）三职\*\*缴费70万元，其他农民参照村（社区）三职\*\*办法缴费225万元。

（4）基本养老金审核发放管理

A．享受养老金条件审核。上半年，我局按照效能建设要求，为减少审批环节，缩短审批时间，实行即来即办、专人受理、分管负责、按月审批的工作程序，认真做好享受养老金条件审核工作。1—6月受理各乡镇、参保对象申报享受养老金人数共计651人，其中：符合享受条件的三职\*\*36人，其他农民参照对象79人，旧农保参保对象532人；不符合享受条件4人。

B．养老待遇核定。养老待遇核定直接关系到参保对象的切身利益，为使核定的养老待遇不出现差错，我局安排了专人承办待遇核定工作，并专门开发了待遇核定计算机软件，定期快速核定待遇，确保了上半年新审批的647名享受对象的待遇准确无误。

C．养老待遇调整。根据我县村（社区）三职\*\*养老保险办法规定和三职\*\*享受对象要求，同时参照城镇企业职工20\_年基本养老金调整办法，我局通过精心测算、制定方案、详细论证、广泛征求意见，代财政局、劳动保障局起草了20\_年三职\*\*基本养老金调整办法，尔后报县\*顺利通过。今年4月参加20\_年三职\*\*基本养老金调整的对象共103人（其中：三职\*\*54人，其他农民参照对象49人），月增加养老金2651元，1-3月补发养老待遇7953元。

D．养老金发放计划编制。养老金发放计划实行按月编制，分类发放。上半年共编制6个月计划，应发放待遇人数6949人，1-6月应发放养老金40万元。

E．养老金发放。养老金发放是农村社会养老保险工作的核心。按照我局养老金发放工作特点，对村（社区）三职\*\*、其他农民参照对象、旧农保月领待遇40元以上享受对象实行按月委托邮政储蓄打卡发放；对旧农保月领待遇40元以下享受对象实行按年委托乡镇劳动保障所现金发放。上半年，委托邮政储蓄打卡发放243人（其中：三职\*\*87人；其他农民参照对象128人；旧农保享受对象28人），发放养老金总额32万元。

F．养老保险退保。退保工作是一项\*\*性很强的工作，一要坚持退保条件；二要坚持手续齐备。上半年，我局严格执行\*\*规定，共审批47人退保（其中：三职\*\*5人；其他农民参照对象2人；旧农保参保对象40人），退养老保险金万元。

（5）基金财务管理

农村社会养老保险基金是参保农民的养老活命钱，加强财务管理很关键，为保证待遇按期兑现，必须做好基金征收、使用和管理，按国家\*\*规定最大限度地保值、增殖，进一步防止基金被挤占和挪用，确保基金安全运营。上半年实现基金总收入348万元（其中：个人缴费302万元，利息收入12万元，其它收入34万元）；总支出39万元（其中：养老金待遇支出35万元，其它支出4万元）；基金滚存结余额2024万元（其中：一年、三年定期存款1252万元）。

（6）内部审计稽核

为强化内部稽核职能，确保农村社保工作不出问题，根据农村养老保险业务的特点，采取定期或不定期、普查或抽查相结合的方法，按照业务发生的性质，分别不同情况确定事前、事中、事后的审计稽核。今年上半年共稽核参保人员资料2666人次，享受待遇人员资料650人次，社保基金专用票据1500余份。

（7）农村养老保险业务统计报表

为及时掌握农村养老保险业务开展情况，以数据形式尽快畅通工作信息。按照上级主管（业务）部门要求，经过我们反复研究、分析和论证，率先在全市建立了定期业务统计报表\*\*。这一\*\*的建立，进一步明确了报表项目、报表格式、报表种别、报表期别、报送时间、报送单位。上半年，我局按月及时、准确编制业务统计报表共6套，分别报送市农村社保局、县委\*\*部、县财政局、县劳动保障局。通过半年来的报表，不仅使自身更直观地掌握全局工作动态，而且使上级\*\*\*\*更进一步地了解我局的工作业绩，从而发现工作不足，以便指导我局以后更好地开展各项工作。

（8）参保信息管理

A．参保档案管理。参保人员档案是每位参保农民享受养老待遇的依据，保持档案的安全完整，不被损毁丢失是档案管理的重要工作。农村养老保险分为缴费人员档案、享受人员档案、退保人员档案，按此分类，我们区别不同人员类型，严格按《社会保险业务档案管理规定》进行归档立卷，填写缴费信息。上半年，新建立缴费人员档案202人，填写缴费档案记录1503人，享受人员档案647人，退保人员档案47人。

B．计算机信息管理。为实现信息数据快速查询、统计，准确核定待遇，及时编制征收和发放计划，加强待遇发放管理，我局依靠自身仅有财力物力，\*\*专门队伍和人员，自主研发出农村社保信息系统软件，彻底替代了长期以来靠手工操作的工作方法。目前，我局已将历年来缴费人员53317人，享受人员6949人的参保信息资料全部录入计算机管理。

C．参保信息资料查询。上半年，我局非常重视参保人员信息数据查询工作，凡要求查询参保个人信息资料的来访者，我们热情服务，及时查询，若参保信息数据有误或养老保险手册丢失的，将按更正或补证程序和手续给予及时纠正或\*\*。1-6月共接待查询人数2024余人，更正参保信息资料75人，补办养老保险手册15册。

（二）自身建设

1、\*\*支部建设

半年以来，达县农保局\*支部在\*达县县委、县劳动和社会保障局\*组的正确\*\*下，始终坚持以\*理论和“\*”重要思想为指导，深入贯彻落实\*的各项路线、方针、\*\*，紧紧围绕县委“135”工作思路，以贯彻落实科学发展观活动为契机，积极开展“\*\*支部”创建活动，使\*员\*\*职工的责任意识进一步得到加强，服务效能进一步得到提高，单位的形象进一步得到提升，形成了“\*\*畅通、管理有序、团结友爱、人心思进、\*\*共事”的生动局面。\*\*\*\*各成员，自觉增强整体意识和责任意识，严格用“\*\*支部”标准要求自己，共同把活动实施好。做到了\*时有检查，年终有考核。为加强对这项工作的\*\*，支部召开了专门会议，研究决定把创建活动作为20\_年支部工作的重要内容，成立了以支部\*、\*\*李先国同志为组长，支委成员、副\*\*宋传东、罗小东同志为副组长，唐波、杨东、屈丽萍为成员的“创建活动”\*\*小组，\*\*小组下设办公室，由屈丽萍同志负责具体工作。

2、\*员教育

支部把加强\*员教育作为有力抓手，把经常\*\*\*作为提高\*员思想素质的主要\*\*，坚持职工教育与\*员教育有机结合，把\*\*教育、业务学习、个人修养贯穿于\*员教育活动中，激发了\*员积极向上的进取精神，形成了“用心想事、用心谋事、用心干事”的良好风气，充分调动了全体\*员的主动性、积极性和创造性，从而带动了全体职工积极向上的进取精神。全体\*员充分发挥主观能动性，立足本职工作不断创新，不仅使\*员\*\*职工明确了自己的“使命感”，而且参保缴费人员和享受对象也得到了实惠。今年，参保的享受人员社会化发放率较历年有所实破。

3、五好\*\*建设

以身作则、恪尽职守的义务；危险面前忘我无私、挺身而出的义务；利益面前先人后己、公而忘私的义务；法纪面前遵章守纪、循规蹈矩的义务；\*\*面前一视同仁、不搞特殊的义务是五好\*\*的基本准则，按照这个准则，支部开展了“亲民爱民、改善民生”的实践活动；钻研业务、学习文化的学习活动；学法懂法、\*\*\*事的教育活动。在办公区域公开职工的工作岗位，在工作岗位上亮明\*员身份，使\*员\*\*职工牢记全心全意为人民服务的宗旨，培植坚定的\*\*责任感。深入基层\*\*研究，支部牵头负总责，抓落实。切实加强分类指导和督促检查，严格考核评价。实行自查与检查相结合的办法，支部对各\*小组的情况进行一次\*\*测评和考核评比。存在问题的\*\*\*\*，有针对性地采取措施，促其尽快改进落实。

4、廉政建设

坚决反对和防止\*\*，认识\*\*倡廉的重要性和必要性，不断推进\*风廉政建设和\*\*倡廉工作的深入开展，坚定\*\*职工对\*\*倡廉工作的信心和决心，筑牢\*\*职工\*\*防变的思想防线。深入学习\*报告精神，把\*\*职工的思想和行动\*\*到\*报告精神上来，促进\*\*倡廉各项工作开展和落实。认真搞好以“学习实践\*、全面落实科学发展观”为主题的`教育活动，增强\*\*职工责任意识，切实做好机关事务管理服务工作。\*\*全局人员学习有关\*风廉政建设和\*\*\*工作的文件、\*\*讲话材料等，使全局工作人员\*\*思想、提高认识，搞好自身的廉洁自律工作，增强廉洁自律的自觉性。

5、\*、安全、\*工作

今年以来，我局继续加大了\*、安全、\*工作\*\*力度，并制定了相应的\*、安全、\*应急预案。上半年除已解决好亭子镇牟昌珍由参保缴费无档案引发的\*案件外，1-6月共处理\*信件7件，确保了农村社保工作无\*案件发生。

>二、下半年工作打算

1．进一步加大现行农村社会养老保险\*\*宣传力度，努力扩大参保覆盖面。

2．继续贯彻落实村（社区）三职\*\*社会养老保险办法，使全县村（社区）三职\*\*应保尽保。

3．继续抓好养老金发放稽核工作，坚持定期或不定期稽核，把好基金支出关口，确保农村养老保险事业健康发展。

4．积极争取盛市部门及县委\*的\*\*和重视,力争我县20\_年成为全国新型农村社会养老保险的试点县。

——消防维保工作总结

消防维保工作总结

**银保人周工作总结3**

自8月25日驻点xx银行科技园支行以来，两个星期的时间过得很快。我一直在想如何才能更好地把工作做好，但是一直只是个人的想法，没有和任何人做过详细的沟通。在服务行业，讲究的是团队的配合，基于此，我将这段时间总结的想法形成文档，以便更好地与大家进行工作上的沟通和协作。

>一、定位

作为在银行的驻点客户经理，我的工作状态、专业、形象和态度直接影响支行甚至xx银行的形象，所以我会按照xx银行的员工守则和专业形象来要求自己。

作为泰康人寿公司的客户经理，我会用我的专业知识和工作热情为支行和客户提供最优质的理财产品和产品组合，以及最完善的售前、售中和售后服务。

支行是命根子，客户是生命线。以支行为家，以支行为公司，支行的事就是我的事。客户至上，客户的快乐就是我的快乐，客户的困难就是我的困难。一切行动以支行和客户为中心。

>二、关于支行服务提升的几点想法

在首次参加支行的夕会上，我得知支行在服务排名上暂时落后，我们的工作压力也因此非常大。我一直将这件事放在心上，一直在想，应该如何才能尽快将排名提升，以减轻我们的工作压力，提升我们的荣誉感和自豪感。经过这两周的观察，形成如下几点想法，希望能为支行助一臂之力：

1、经验借鉴：我们可以复制优秀支行的成功的经验，帮助我们最快速度的提升服务质量。经验的借鉴可以通过两个渠道：内部渠道和实地考察。内部渠道就是通过内部自上而下的交流获得。对于长期服务排名靠前，深受大众好评的支行，我们可以通过实地考察的方法收集信息。在工作任务繁重、支行人员匮乏的情况下，实地考察的工作可以由驻点客户经理完成。

2、补位原则：带。当业务繁忙的时候，人员严重不足的时候，驻点客户经理的作用就是补位。同时驻点客户经理也是客户和员工之间的纽带。客户迎接、单据填写指导、转介绍的引导等具体的工作可以由驻点客户经理承担，这样大堂经理/助理可以腾出更多的时间来进行疏导、协调，从而最大程度的提高工作效率。

3、专业提升：驻点客户经理要想真正做好两个纽带的工作，必须有非常专业的银行业务知识，非常熟悉银行的业务流程。所以在制度允许的前提下，可以由支行提供学习资料，驻点客户经理参加相关的业务培训或自学。

>三、关于投金组合的营销思路

对于大客户，倾向于高回报率的投资需求的客户，重点推投连；有资产保全需求的客户推金满仓B（或金满仓）；多方面需求的就考虑投连和金满仓的组合。

对于普通客户，风险承担能力不是很强，我们尽量劝客户考虑金满仓B（或金满仓），倾向激进的客户也可以推投连，但需做好风险提示。

这里主要陈述驻点客户经理的工作职责：

1、售前：驻点客户经理在日常工作中，除了配合支行做好大堂工作，要积极主动的收集客户的需求信息，主动向客户介绍客户感兴趣的理财产品，做好铺垫工作，然后转介绍给理财经理做最后的促成（在规定允许的前提下，驻点客户经理也可以直接促成签单，再交理财经理出单）。在客户拥挤的情况下，可以通过一些活动缓解客户的焦急情绪，提升支行的服务质量。比如：理财有奖问答，理财开心时刻（由驻点客户经理宣讲一些理财理念），既可以缓解客户的等待压力也可以提升客户的理财意识。

2、售中：驻点客户经理在促成—签单—交单—合同回执签收的过程中，除了配合理财经理促成签单，并及时交单回签，还要给到客户足够的信心和希望，让客户买得放心，感觉舒心。

3、售后：驻点客户经理除了完成相关保全业务，要能够让客户真正感受到高品质的售后服务和产品的高附加价值。从平时的关心到节假日的问候，让客户感受到家的温馨。从理财顾问到生活助理，让客户感受到爱的呵护。从工作的建议到生涯的规划，让客户感受到朋友的关怀。

用爱心和耐心赢得准客户的信赖，用温馨和关怀赢得客户的转介绍。

**银保人周工作总结4**

转眼间，一个学期即将过去。回顾这学期，我园为进一步做好安全教育工作，切实加强安全教育工作的\*\*，我园把安全工作列入重要议事日程，将幼儿园安全工作总结如下：

>一、加强\*\*，严格管理，明确责任，抓好幼儿园安全工作

1、“安全”是幼儿园永恒的主题。抓安全是幼儿园\*\*的头等大事，安全工作重在落实，落实在每个人的思想上，落实在实际行动中。

2、 幼儿园始终坚持“安全第一，预防为主”的方针。这学年，我们主要在安全管理中突出重点，坚持开展安全教育和培训工作，通过有计划、有\*\*的多种形式的安全教育，使全体教职工认识到安全的重要性。从而在思想上、行动上形成共识。通过培训、学习和实际演练、操作，使全体教职工在掌握安全知识、提高安全意识的同时增强了对安全设备、设施的感性认识，强化了安全意识，真正做到了“临场不乱，报警不慌”，提高了全体教职工对突发事故的应急能力，为幼儿园保教工作的开展提供了安全保证。

3、不断建立健全、修改、完善幼儿园各项安全\*\*，增强安全防范，注重安全管理\*\*化。搞好幼儿园安全工作主要是做好日常生活中的安全防范问题，建立健全检查和管理\*\*。成立安全管理小组，各成员分清职责，层层签订安全目标责任书，明确安全责任，强化安全责任心。每周一按时进行例会，并对安全情况总结分析，每月召开安全工作专题研讨会，发现隐患及时处理，使安全工作做到万无一失。

4、坚持定期不定期进行安全排查工作：每月，安全管理员都会排查幼儿园的安全隐患，安全小组人员每天排查园内各种设施、设备、活动场地、大型玩教具、器械、护栏、门窗、电源、开关、煤气灶等的安全状态，排查灭火设施（\*\*\*是否过期）及排查应急通道是否畅通等，以确保出现紧急情况时，可及时获得外来援助等，从而确保安全工作顺利进行。

>二、\*\*\*\*安全工作，提高教职工和幼儿的安全意识

我园\*\*\*\*安全工作，定期对全体教职工进行安全教育，增强教职工的责任感。并\*\*全体教职工认真学\*\*级转发的各种安全教育、安全检查等文件，通过学习，让大家明确到安全工作是人命关天的大事，安全工作人人有责，使教职工在思想上对安全工作\*\*\*\*。

>三、加强幼儿园食品卫生工作的规范管理

食品卫生工作是幼儿园安全工作的一项重点工作，为了保证幼儿的食品安全，我园建立健全了卫生防疫与食品卫生安全工作责任制，将幼儿园卫生防疫、食品卫生安全工作的责任分解落实到具体负责人，做到职责到岗，责任到人。坚持定期不定期进行食品卫生检查，切实有效地加强食品卫生安全管理，及时排查食品卫生安全隐患，坚持\*\*索要\*\*，不进过期、腐烂、变质食物，做好消毒记录、物品采购和食品留样记录。

>四、加强门卫管理\*\*

为加强安全管理，保证幼儿安全，幼儿园加强了门卫管理门\*\*。家长中途有事需要接孩子离园，先要给本班老师打电话，由老师将孩子安全送到家长手中。严格门卫外来人员登记\*\*，禁止外人入内。

>五、做好卫生保健工作，为幼儿创设安全、健康的保教环境

保健老师和值班老师坚持每天晨检，保证幼儿不带危险物品入园。\*时注意预防烫伤幼儿。把开水、热汤和热饭等晾温后再提供给幼儿，并提醒幼儿注意别烫着。坚持每天午检，防止幼儿带异物入寝室，防止异物进入耳、鼻、口的现象发生。中午值班，加倍照看好幼儿，不忽视午休的幼儿，尤其是服药幼儿和体弱幼儿。巡视幼儿是否有不良的睡眠习惯、是否生病等等。入园离园的时段，都有值班行政和值班老师在幼儿园大门口维持接送秩序。严格执行卫生安全消毒\*\*。每二周，提醒家长把被子拿回家清洗晾晒。严格填写消毒记录、因病缺勤记录和一日观察记录，确保幼儿在园的安全。

这学期来，我园严格执行安全\*\*和检查\*\*，全园教职工始终把安全放在第一位，在今后的工作中，我园将继续加强幼儿园安全管理工作，不断提高幼儿和教职工的安全意识，努力为幼儿营造一个更安全的幼儿园环境，促进幼儿更健康、更快乐的成长！

**银保人周工作总结5**

我在行领导的正确领导下，依靠全体同事的共同努力，以求真务实的工作作风，为我行的建设和发展，较好地完成了各项工作任务，在平凡的工作中取得了一定的成绩，现就二三年度我的主要工作做个简要总结。

一、努力学习政策，提高认识水平，为做好工作打基础。

1、本人能认真学习党的方针政策，特别是金融方面的法规和相关政策，努力提高执行政策的水平。平时利用一些业务时间学习有关的文件，报刊及书籍，同时能积极参加市行组织的有关法规政策培训，为做好金融工作打下了一定的基础。

2、本人能坚定共产主义信念，明确工作目标，作为一名股级干部能在工作中起带头作用，团结同志一起为我行的目标任务而努力工作。

二、合理安排收支预算，严格预算管理。

单位预算是我行完成各项工作任务，实现年初制订的各项目标的重要保证，也是单位财务工作的基本依据。因此，认真做好我行的收支预算具有十分重要的意义。为搞好这项工作，根据支行的发展实际，既要总结分析上年度预算费用执行情况，找出影响本期预算的各种因素，又要客观分析本年度国家有关政策对预算的影响，还要广泛征求部门意见，并多次向领导汇报，在现有条件下，在行总部允许范围内，挖掘潜力，本着“以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般”的原则，使预算更加切合实际，利于操作，发挥其在财务管理中的积极作用。在实际执行中，严格按照预算执行，不得随意调整预算，确因特殊情况，需经领导班子研究决定，充分发挥了资金的使用效益，确保了支行各项工作的顺利完成。

三、加强对固定资产和低值易耗品的管理。

固定资产是银行开展日常经营及其它活动的重要物质条件，其种类繁多，规格不一。在这一管理上，很多人长期不重视，存在着重钱轻物，重采购轻管理的思想。为加强这方面管理，我在平时的工作中，根据现行的财务制度对那些该记入固定资产而没办理固定资产入库手续的，及时进行固定资产登记，并定期与办公室进行核对，确保帐实相符。通过清查盘点能够及时发现和堵塞管理中的漏洞，妥善处理和解决管理中出现的各种问题，制定出相应的改进措施，确保了固定资产的安全和完整。

四、重视日常财务收支管理。

收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重，加强收支管理，既是缓解资金供需矛盾，发展业务的需要，也是贯彻执行勤俭办一切事业方针的体现。为了加强这一管理，我们参照总行的有关规定，基本健全了各项财务制度，这样财务日常工作就可以做到有法可依，有章可循，实现管理的规范化、制度化。对一切开支严格按财务制度办理，通过认真落实执行，收效非常明显，在经费相当吃紧的形势下，既保证了业务发展等一系列正常业务活动和财务收支健康顺利地开展，又使各项收支的安排使用符合年初计划和财政政策的要求，极大地提高了费用的使用效益，达到了增收节支的目的。

五、定期举办业务培训，提高一线员工业务素质和能力。

针对我行发展中的新形势和出现的许多新情况，新问题，为了提高全体柜面人员的应对能力，经常性的组织员工进行技术练兵和各项业务培训，例如组织了真假身份证识别的培训，反假的钱专业知识的考核，月季卡常识的考试等，通过培训，提高了大家的业务素质和理论水平，增强了分析问题和解决问题的能力，受到了大家的欢迎，得到了领导的肯定，效果比较明显。

六、结合优质服务竞赛活动，大力提高服务质量和效率。

在优质竞赛活动中，以提高服务水平，提升企业形象为目标，紧紧围绕让客户更满意，让存款者更放心的竞赛主题，以落实社会服务承诺和岗位服务规范为重点，进一步加强职业道德建设，自我加压，积极参与竞赛。同时狠抓环境卫生，营造优质服务环境，竞赛期间又以迎接全国卫生城市检查为契机，全面清扫环境，并坚持每日一小扫，每周一大扫，以及环境卫生巡查制度，服务环境明显得到提高，并且得到了客户和总行突击检查组的好评。

七、认真做好年终决算工作。

年终决算是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是进行结清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等。财务报表是反映单位财务状况和收支情况的书面文件，是行总部和单位领导了解情况，掌握政策，指导学校预算执行工作的重要资料，也是编制下年度学校财务收支计划的基础。所以我非常重视这项工作，放弃周末和元旦假期的休息时间，加班加点，认真细致地搞好年终决算和编制各种会计报表。同时针对报表又撰写出了较为详尽的财务分析报告，对一年来的收支活动进行分析和研究，做出正确的评价，通过分析，总结出管理中的经验，揭示出存在的问题，以便改进财务管理工作，提高管理水平，也为领导的决策提供依据。

**银保人周工作总结6**

四季度，是第二届董事会第一年工作的冲刺阶段，针对前三个季度经营工作中存在的存款增长稳定性不够，资产质量优化进度不够，综合盈利能力、资本充足等核心竞争力有待进一步提高等不足，将继续围绕半年度工作会议提出“份额”、“效益”、“风险”和“形象”八个字抓好工作，向独立经营周年献礼。

⒈突出重点增存款，份额再上新台阶。

组织资金始终是银行工作的基础和重点。前阶段的结对子竞赛，取得了初步成效，但存款的稳定性不强，要继续突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动开展得有声有色，争取存款市场份额再上新台阶。

⒉紧抓拓展争效益，夯实资本充足率。

今年是我行享受所得税减半政策的最后一年，四季度要继续围绕我市经济发展的热点、重点，紧盯我市临江开发、开发区建设、工业集中区建设，瞄准有效资产抵押企业，紧抓传统业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益化。

同时，要继续强化各项管理，搞好年内各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，杜绝跑、冒、滴、漏，防范各类案件发生，争创效益，扎扎实实地提足资本充足率和各项拨备率，向全体股东交上一份满意的答卷。

⒊狠抓难点求突破，奋力提高资产质量。

信贷资产质量始终是我行效益的根本，始终是我行快速发展的根本。四季度，要抓住年终企业资金回笼较多的有利时机，锲而不舍活资产，一步不松降不良，争取余额占比双下降。一要抓紧以规范信贷五级分类为抓手，加快我行信贷管理系统建设，早日为我行强化信贷管理提供科学决策工具。要集中力量做好中央银行专项票据兑付工作，争取央行资金扶持政策落实到位。三是以控制不良贷款产生为出发点，全面完成对支持类企业、控制类企业、和压缩类企业的清理工作，为明年进一步强化信贷管理打好基础。

⒋强化宣传树形象，努力营造发展环境。

要抓紧我行独立经营周年庆典准备，设计系列宣传方案，大搞舆论宣传，深化、细化、延升形象策划，促使我行办公场所、办公用品、宣传资料、仪表仪容、服务用语等硬件、软件建设上档次、有规格。要拓展优质文明服务新思路，强化行风建设，塑造品牌形象，为\_\_商业银行增添新的活力。

**银保人周工作总结7**

回顾20xx消防年工作，在消防科全体人员的辛勤劳动下，商场全年无重大消防安全事故发生，但消防科工作也存在以下严重不足，在20xx年工作中我们将努力及时改正以下不足。

一、工作方面

1、消防科部分人员处理突发事件能力不足、责任心不强、工作不注重细 节、马虎、业务技能不熟练、业务知识匮乏。

在xx年工作中首要培训应急处置能力、加强责任心方面培训、严格工作 要求，狠抓细节，查遗堵漏、利用业余时间增加业务技能、业务知识、培训、 考核并采取末位淘汰制，逐步淘汰工作能力差，工作不用心人员，为消防工 作增加新鲜血液，力争创年度部门优秀队伍。

2、个别员工消防知识掌握不全面，消防器材操作不熟练。

20xx年加强卖场员工消防知识抽查面，从课长到员工严格抽查消防知识及消防器材操作掌握情况，力争对抽查情况及时进行动态\*\*。

二、设备设施

消防中心部分设备因使用过久，现已出现反应迟钝、部件老化、数据 丢失等问题。

现已与相关\*\*进行沟通，拟14年逐步进行更换。

三、防护器材

现有消防器材、防护装备等已无法满足现实消防要求。 计划于20xx年进行更换增配。

四、技能训练

1、消防科新员工存在问题，合作意识不强，经常出现工作原因纠纷。 计划xx年进行消防科人员团队合作方面军训及每月消防技能比赛，成绩计入绩效考核，增强团队协作能力。

2、中队xx年后半年因人员不足，流动性大等原因贻误消防联勤队消防知 识、消防器材、设施培训工作。20xx年计划两次以上消防联勤队消防知识、器材实操培训、考核工作并计入当月绩效考核。

**银保人周工作总结8**

在支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写单等一系列工作。很多人认为是打杂的工作，这可不是一般的打杂的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到这两个字的内涵。感觉到做个真正的保险人真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持----因为是你们让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败;始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会;始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。

**银保人周工作总结9**

保教工作是幼儿园工作的生命线，优质的保教质量是幼儿园赖以生存的前提。本学期在全体保教人员齐心协力、团结奋进的努力下，各项工作顺利开展并取得了较好的成绩，现总结如下：

>一、保育工作：

幼儿园的工作性质是保育为先、教育为重。本学期，幼儿园的保育工作得到了一定的重视，从幼儿入园的晨检、进班、离园，全园的每位保教人员都能做到细心、耐心，让家长们更安心。

1、用实际行动体现教师的四心：“关心、爱心、耐心、细心”。在一日活动中教师或保育员都能十分细心的观察幼儿，把好晨检、进入厕、离园等几大关口，加强护理照顾，关注儿童的成长变化，在生活、学习、心里上给予帮助、照顾、沟通、疏导。

2、“每天检查，每周汇总，每月考核”的安全卫生考核方式。加大卫生消毒的检查督促力度；通过提高保育员对卫生消毒、洗晒工作的规范操作；各班家园联系栏，向家长宣传育儿知识；做好对传染疾病的预防工作；加强户外锻炼，增强幼儿体质；加强对卫生工作的坚持性、规范性、每天，教师们都能主动地整理自己的班级，使自己的班级像家一样温暖整洁。

3、保护幼儿安全放在工作的首位。安全是我们一切工作的重中之重，成立\*\*小组。从班级设施设备到活动场地到对教师时时刻刻的要求，防火、防烫、防摔、防电、防水等，尽量杜绝意外事故的发生。

４、努力为幼儿创设丰富而实用的物质环境和宽松\*\*、积极向上的精神环境，通过创设各类活动区角，制作富有教育意义的墙饰、每周周一举行升\*\*仪式和\*\*下讲话等，通过环境对幼儿施以潜移默化的影响，起到了良好的教育效果。

>二、教育教学工作

(一)、加强常规工作管理督导。

严格执行保教管理\*\*，要求教师在学期初制定保教和班务计划、教研和各科教学计划，要求教师周一张贴周计划，并做到认真的查阅，发现问题及时给予指导。

(二)、合理安排幼儿活动，丰富幼儿生活：

1、推广了新早操和继续推行下午操。为提高幼儿早操的参与率和运动率，三月份编制并学习了新的幼儿器械操。充分利用了旧矿泉水瓶等，新早操和下午操，动作富有童趣，符合幼儿年龄特点，\*\*地调动了幼儿、教师运动的积极性。

2、\*\*了大型活动。利用绿色幼儿园评选，中班段开展了“环保现在。

3、举行了幼儿美术评比。10月底，举行了“可爱的家园“幼儿美术评比，评出优秀作品选送瑞安评比。个班级参与积极、配合默契，很好地会展示了我园的美术水\*和我园幼儿的风采。

4、加强了幼儿比赛类活动的进行。幼儿跳绳、生活自理能力赛、唱歌比赛、个表演赛等活动，进一步提高幼儿的积极性。

5、开展评价活动。各段的实际情况和原有基础相结合的前提下。进行了小班幼儿生活能力自理、中班幼儿五大领域、大班幼儿知识积累等方面评价暨分析报告、改进措施。

(三)、教师业务培训工作（师训处另作总结）

(四)、重视家长工作，促进家园共育。

家庭是幼儿园重要的合作伙伴，幼儿教育要家庭、社会、幼儿园三方面的努力才能达到。本学期，我们通过家长开放日、建立家长园地、家园联系窗口以及召开家长会（10六月份大班家长会）和亲子活动（中班段“环保现在。绿色未来”亲子制作活动；暑期致家长会一封信、幼儿期末评价家访等形式，增强我园教育教学工作的透明度，并利用家长问卷的形式，征集家长对幼儿园的意见和建议，从而不断改进教育教学工作。

**银保人周工作总结10**

我于20xx年11月调往分理处担任客户经理一职。在分理处工作的将近12个月的工作中，我勤奋努力，注重创新，在自身业务水\*得到了不断提高的同时，于思想意识方面也取得了不小的进步。现将我本人在担任客户经理工作期间的情况总结汇报如下：

20xx年11月21日，我由处调往处担任客户经理一职，在分理处\*\*和各同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里\*\*的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对分理处业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之分理处的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我分理处业务的\*\*，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的`专业性，成功营销了分理处的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，\*\*着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦锁，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户快速地办理好贷款所有手续和让客户的资产得到保障就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

我在开展工作的同时也发现自己仍然存在很多问题：

>一、金融专业知识有待进一步加强。

面对如今市场经济的多样性，银行信贷业务成为越来越多客户的需求，如何能给我行优质客户提供专业贷款及理财服务，这就需要提高自身的学习能力和学习主动性，及时掌握最新的财经信息和准确分析未来的经济走势，以提高自身金融专业知识水\*;

>二、针对不同的客户，还应朝细致精准化管理方面进行加强。

对现有的客户资源，深挖细刨，根据不同客户的需求和实际情况，做精准化营销，提高支行收入;

>三、进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地。

提高工作主动性，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;

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望在20xx年能争取到更多的培训机会，希望能参与AFP培训等金融专业培训，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力，银行客户经理个人工作总结。

总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个贷条线的发展做出自己更大的贡献。

**银保人周工作总结11**

回顾即将过去的，我在银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我的个人工作情况总结如下。

一、工作成就

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的银行职员。

当前，面对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己的人际社会优势，牺牲个人休息时间，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我的幸福和快乐。

我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务;总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户;总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。

二、存在的不足及今后努力方向

回顾这一年，我自身也存在一些问题：

一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性;

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束能力较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，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。

**银保人周工作总结12**

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在xx年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自已的实际行动证明自己能做的更好!

在20xx年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的保险未来的憧憬和希望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”。20xx年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为xx太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**银保人周工作总结13**

20XX年一年来，中国人寿保险股份有限公司中山分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xx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。

一、工作思想

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，为大地保险公司的持续发展，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。

二、业务管理

“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和业务素质教育。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创新，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。

三、部室负责工作车险业务759389、82元，满期赔付率为XXXX。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

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。

xx年即将过去，xx年年即将到来，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。

**银保人周工作总结14**

望着渐渐成长的`孩子们，从他们身上让我感受到一种自豪感，一个学期转眼过去，耳边仿佛还是孩子们刚入园时的热闹声。近半年的集体生活，使孩子们学会了许多，各方面进步也不错，这里，我也该整理一下我的思绪，总结过去了的工作经验，以便更好地提高自己的各项工作水\*。

我积极参加各项时事、\*\*学习，坚持把理论同实际相结合，从我做起，从身边的小事做起，用正确的思想引导幼儿，做好保教工作。

这学期我是小四班的保育\*\*师，小班孩子刚入园，离开了熟悉的生活环境，面对陌生的幼儿园总是充满了惶恐和害怕。这时候，我把每个孩子都当成了自己的孩子，从心底里关心爱护他们。孩子们都是刚刚入园，对他们的生活照顾就要更多、更细。我以亲切的语调、温暖的拥抱、细致的照料、友善的笑容来吸引幼儿，让幼儿很快地适应了幼儿园的生活。开学初，有的孩子不喜欢在幼儿园吃饭，每次看到餐桌上的饭菜不是说“我不饿”，就是“我不想吃”，有时甚至吃一口吐两口。为了能够使孩子们喜欢吃饭，我们采取了多种方法。首先，我们在日常生活中注意加大孩子的活动量，利用餐前的环节，在班上谈论“我最爱吃的东西”。哪个小朋友有了一点点进步，我们就及时地表扬他。对个别能力弱的小朋友，我和其他教师分别指导他们怎么拿调羹，怎么吃饭等等，有时还鼓励小朋友，老师先喂几口，接下来自己吃。吃得棒的小朋友，奖励小红花等等。我还及时和家长进行交流，把孩子一点一滴的进步告诉家长，同时希望家长配合教师，在家里也对孩子进行自理能力的培养，放手让孩子自己吃饭，不挑食，巩固在幼儿园养成的好习惯。渐渐地，孩子们的进餐情绪好转了，都喜欢吃饭了，能把饭菜吃完，有的孩子还会主动要求添饭。孩子的变化，让我从心底里感到自己的辛苦没有白费。

>一、卫生保健方面：

我以培养幼儿各项生活习惯为主，帮助幼儿认识自己的杯子毛巾，学习男女分厕的习惯。培养幼儿饭前便后洗手，饭后擦嘴的良好习惯，督促幼儿多喝开水。由于我们班年龄小的幼儿很多，自理能力差，因此在大小便时都要给予帮助，有的还经常不大小便解在裤子上，这时我就给他们擦好身子，换上干净的衣裤，把湿裤子洗好。活动时，对出汗过多的幼儿及时擦汗，以防感冒。对体弱多病的幼儿给予特别瞻顾。我每天认真做好消毒和打扫卫生工作，加强幼儿的保健卫生，管理午睡，做到让每个幼儿都睡着。做好预防幼儿常见疾病的工作，常晒被子、枕头，减少细菌滋生。

生活老师对幼儿来说，也是很是很重要的，因为他们的一天生活都由你管理，所以要想成为幼儿的知心朋友，要得到每一位幼儿的信任，需要付出很多的汗水，要用自己的热情和爱心去感染他们。通过半学期的共同生活和学习我与幼儿建立了深厚的感情，听到孩子们开心的笑声，看到他们甜甜的笑脸，我深深地为自己的这份职业感到自豪和骄傲。

时光飞逝，本学期的各项工作即将结束，在各级\*\*和同志们的共同帮助下，尽职尽则地完成了自己的本职工作，下面，我从以下几点方面总结如下:

>一、\*\*思想方面：

教师是幼儿心中的榜样，在全面推进素质教育的今天，作为教师更应提高自身素质，树立职业道德，以高尚的道德风范去影响幼儿，当好幼儿健康的指导者和引路人。因此，我能够提高自身的职业道德修养和素质，搞好班级的团结，相互配合，努力完成园\*\*交给的任务。

>二、保育工作方面：

认真执行卫生保健\*\*，严格执行消毒工作。我坚持做好室内环境和玩具的消毒工作，把培养幼儿良好的卫生习惯作为卫生保健工作的重中之重。通过我们的努力，有效的\*\*疾病的传播，确保了幼儿的健康。在日常教学活动中，我能够配合其他老师工作，为幼儿准备活动用品，户外活动时，积极协助老师\*\*活动，做到眼疾手快，保证幼儿的安全。在指导幼儿值日生工作时，能够耐心、细致的讲解，纠正幼儿的错误，使我班幼儿值日生工作得到\*\*认可，在半日开放活动中，受到家长的好评。工作中，我服从\*\*分配，能做到干一行爱一行，并对照保育员职责逐条逐项地进行自查。按要求完成本职工作。不怕脏，不怕累，不怕苦，勤勤恳恳，任劳任怨，并于五月份，获得了卫生保健与消毒工作先进班组奖状。今年六一活动期间，我能够克服家中的困难，加班加点赶制演出服装，受到园\*\*的表扬。

>三、存在的不足之处：

1、工作中，有时会出现一些急躁情绪。在轻声教学方面有待加强。

2、业务上的学习还不够，今后我会不断学习专业知识，提高各项技能。以上是我的工作总结，请\*\*和同志们批评指正。

时光匆匆，不经意间一学期又过去了，在这一学期里有欢乐也有汗水，有工作上的困惑也有各方面的进步。这里，我也该整理一下我的思绪，总结过去了的工作经验，以便更好地提高自己的各项工作水\*。本人这一学期带的是小班，主要是配合我班二位老师的教育工作，努力完成自己分管的保教任务。

**银保人周工作总结15**

国际金融危机爆发后,中国保险业遭受了巨大冲击。如今一年过去,世界经济正在复苏，中国保险行业不仅走出了低谷,还弥补了自身的软肋。如今的保险业成为中国金融业重要的组成部分，对中国经济增长产生自己独特的贡献。当前，中国保险业走在快速发展的道路上，兼有巨大的潜力和开阔的前景。我们坚信中

国保险业会逐步成为中国资本市场的中坚力量，当前，我国保险行业自身发展和对外开放速度明显加快，竞争日益加剧，全面提升服务水平、营销能力、强化企业形象、提高美誉度，已经成为行业共识。我们××\*保险公司以保险市场规模、发展速度和水平位居全国同行业前列。××保险公司积极解答社会公众对保险行业的相关咨询，更好的展现了我公司从业人员的良好形象和公司的营销方式和能力，进而树立了良好的公众形象和公信力，为广大投保人选择保险公司、保险代理人提供了参考。20xx年，××\*保险公司在业务上取得了广泛进展，公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作均顺利发展。结合今年工作实际，将公司本年度工作总结如下：

一、指导思想

今年国际经济虽然有所复苏，但国际金融危机的阴霾尚未彻底消散,公司领导积极拓宽发展思路和发展空间,防范风险、稳健经营，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\'保险市场，公司强化核心竞争力，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××\*保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

二、工作业绩与主要做法

(一)加强公司业务管理

为了使××保险公司稳步发展，公司领导制定了《××\*保险公司员工规范管理条例》，采取有效措施加强员工管理，通过不断完善各种管理制度和方法，使其真正贯彻到行动中去，充分积发员工的积极性，使员工出成绩、见效益。业务管理中我们主要采取以下工作措施：

1、根据省公司今年下达给我们的全年销售工作计划及任务，公司制定各个部门的周、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门合理的、可实现的目标。在目标确定之后，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、注重各个部门的团队建设。一直以来公司都十分注重各部门经理和部门成员的思想和业务素质教育。一年来，公司通过多次组织动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织公司员工学知识、找经验，提高员工全面素质。培训重点放在学习保险理论、推销技巧的知识上，并且强调对团队精神的培养。促进各个团队自身素质的不断提高，为公司今年的持续、稳定发展打下了扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，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，公司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。

(二)公司工作业绩

今年，寿险行业全面深化结构调整和业务转型，加上受到全球性金融危机的影响，行业整体增速放缓，在这种情况下，公司经营实现“逆势飞扬”，保费规模保持高于行业的增长水平，市场地位稳步提升。更为难得的是，公司先于市场成功实现转型，业务结构、产品结构、业务品质、渠道绩效、机构作业能力、业务价值、经营效益等均达到历史最好水平，其中部分指标处于行业领先水平。

一、先于市场成功转型，保持了核心业务增速第一的领先优势

为进一步强化结构调整，全面发展高价值业务，公司在年初计划工作会议上首次下达核心业务计划任务，公司“核心业务战略”的实施取得显著成效：公司核心业务保费强势增长，保费收入达××\*亿元，同比增长××\*%;其中新契约核心业务保费收入××\*亿元，增速超过××%，均领先市场平均水平。从各渠道来看，个险期缴保费增速达××\*%，增速远高于市场。今年，个人保险保费近××\*亿元，创历史新高;银代期缴××亿元，市场份额××\*%，保持占比第一地位;法人短险实现保费××\*亿元，同比增长××\*%，月均平台突破××××万元。

二、业务结构和产品结构持续优化，达到业内领先水平

随着公司转型的深入，业务结构持续优化。公司核心业务占比达到××%，总体期缴占比达××%，新契约期缴占比超过××%，均处于市场领先水平。个险新契约业务中，传统险和分红险合计占比××%，远高于市场平均水平，产品结构优势明显。

三、业务品质行业领先，渠道绩效不断提升

公司保险业务品质指标持续向好，达到行业领先水平。其中银代续收各项指标均达到90%以上，位居行业第一。良好的续期业务品质确保了公司客户数量和现金流量

的稳定，为核心业务快速发展奠定了坚实基础。 (三)认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，

从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，圆满地完成了省公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

三、工作上的不足之处与下一步计划

(一)工作不足

目前存在的几个主要问题。一是理赔难的问题，包括理赔流程尚需加快步伐、保险责任需事先向客户说清楚、查勘定损服务态度尚需改进;二是销售误导的问题，营业员夸大保险责任、缩小责任免除、保险售后服务没有持续性、营销员的业务水平亟需提高。

(二)解决办法

一要继续重视解决群众反映的突出问题，二要打造一流的员工队伍，更好地服务于公司，三要抓好保险业行风建设长效管理，全面落实“两个服务承诺，一个自律公约”各项内容，四要加强保险业宣传力度，为开展行风建设营造良好的社会氛围。

**银保人周工作总结16**

保教工作是幼儿园工作的生命线，优质的保教质量是幼儿园赖以生存的前提。本学年度我园在金口河区教科局的\*\*下，在区教师进修校的指导下，仍坚持以《幼儿园工作规程》和《纲要》为指导，以深入的常规督导，以观摩、研讨、交流、总结促教科研，以丰富多彩的家园活动给幼儿营造良好的育人环境。在全体保教人员齐心协力、团结奋进的努力工作下，全面完成了本学年各项保教目标任务，现将工作情况总结如下；

>一、教育教学工作

1、加强常规工作管理督导。

严格执行保教管理\*\*，要求教师在学期初制定保教和班务计划、教研计划，要求教师周一张贴周计划，并做到认真的查阅，发现问题及时给予指导。对教师备课仍然一月一检查，一周一抽查，加大了评价力度，规范要求，使教师做到课前有教案、有教具，作好充分的课前准备，保证课堂教学的扎实开展。深入班级听课，检查一日生活常规管理工作，发现问题及时处理。学期末，要求教师上交读书笔记及各类总结，做到有检查，有记录，把\*时的工作纳入学年考核，使各项工作走向\*\*化，规范化。通过长期坚持，绝大部分教师都已形成了自觉上交教案和计划的良好习惯。

2、在扎实的教学研讨中谋求发展。

按照教研计划定期\*\*开展教研活动，本学期重点围绕体育、美术的目标和教育实践中存在的问题，运用相关的教育理论转变旧的教学\*\*和策略，通过优质课的设计与实践、观摩活动开展了教研。在教研中，我们注重对纲要的理解和领悟，对新教材的灵活把握和运用。在活动中，各位参赛教师都能认真对待，利用休息时间积极准备；在观摩中，听课教师都能虚心学习，取长补短，吸取精粹。大家在反思总结、交流研讨、质疑释疑中使自己的观念、意识、能力得到了显著提升。

>二、保育工作

1、安全工作放首位。安全是我们一切工作的重中之重，我们时刻将保护幼儿安全放在工作的首位，虽然有专门\*\*分管安全工作，但保教工作从未放松对安全的管理，从班级设施设备到活动场地到对教师时时刻刻的要求，防火、防烫、防摔、防电、防水等，尽量杜绝意外事故的发生。

2、加强常规卫生消毒的督导检查。通过“一天一检查，一周一汇，一月一小结”的方式，提高教师对卫生消毒、洗晒工作的规范操作，加大卫生消毒的检查督促力度；各班家园联系栏，向家长宣传育儿知识；做好对传染疾病的预防工作，如甲流、手足口病、狂犬病、流感等疾病的预防，培养幼儿勤洗手等良好的生活卫生习惯；加强户外锻炼，添加体育器材-皮球、塑料圈，合理分配各班玩耍的时间，增强幼儿体质；加强对卫生工作的坚持性、规范性、保证幼儿生活环境洁净舒适。

3、努力创设适宜的物质环境和精神环境，发挥隐\*\*\*功能。环境是幼儿赖以生活和认知的基本条件。一方面，各班教师努力为幼儿创设丰富而实用的物质环境（如创设活动区角，制作富有教育意义的墙饰）。另一方面，努力为幼儿创造相对宽松、\*\*且积极向上的精神环境（如每周周一举行升\*\*仪式和\*\*下讲话，让幼儿体会对祖国的崇敬之情）。通过环境对幼儿施以潜移默化的影响，起到了良好的教育效果。

4、强化服务意识，提高服务质量。幼儿园的工作性质是保教并重。为提高保育服务质量，让孩子生活舒心，家长放心，我们首先要做到四心，即“关心、爱心、耐心、细心”。从每日的各个环节入手，把好晨检、进餐、入厕、户外、午睡、离园等几大关口，加强护理照顾，并要关注特殊儿童的成长变化，在生活、学习、心里上给予帮助、照顾、沟通、疏导，使特殊儿童得到转变，用实际行动体现教师的四心。

>三、大型活动

1、推广了新早操。

为提高幼儿早操的参与率和运动率，三月份编制并学习了新的幼儿器械操。新器械操节奏欢快，韵律感强，动作富有童趣，更符合幼儿年龄特点，\*\*地调动了幼儿、教师运动的积极性。

2、\*\*了幼儿春游活动。

阳春三月，\*\*\*\*之时，我园利用周边环境教育资源，\*\*幼儿到园外观看桃花，放风筝。增强幼儿环保意识，丰富生活经验。这种将课堂引入大自然，灵活、开放的教育方式深受幼儿喜爱。

3、开展了六一庆祝活动。

为让孩子过一个愉快难忘的节日，今年六一节我园举办了大型文艺汇演活动。全园100多名幼儿登台亮相，载歌载舞，表演了舞蹈、时装秀、三句半等形式多样的节目，展示了自己的风采。这次活动，充分向家长展现了我园孩子们活泼可爱，积极向上的精神风貌，同时也让家长、社会公众进一步了解我园的工作，树立了幼儿园的良好社会形象。

4、加强了幼儿特长班的管理。

精选有特长爱好、基本功过硬的优秀教师任教，投入资金购买、录制教材，制定详尽合理的教学计划，规范兴趣班的教学，加强教学计划的审核、教学实施的督察、成果汇报的考核等，并适当提高任教老师的待遇，调动教师工作积极性，使兴趣班的活动真正有实效。在园内大型活动的\'\*\*安排上，我们发挥教研组长和班组长的集体智慧，群策群力，做到分工协作，目标明确，既\*衡了各组的工作量，又发动了全体教师的力量，这些大型活动都举行的圆满成功。

>四、教师业务培训工作

要有优质的保教质量，必须有一支高素质、专业化的教师队伍。为让教师的专业技能、专业素养提升一个层次，本学期，我园继续对教师的琴法基本功进行了园本培训。通过“理论指导、曲目练习、集中考核”的方式促进教师专业进步。

>五、家长工作

家庭是幼儿园重要的合作伙伴，努力做好家长工作，争取家长的理解、\*\*与密切配合，非常重要。本学年，我园仍坚持家长会、观察记录、家教园地、家园联系册、家长开放日等形式多途径、多渠道增进家园沟通与协作，使家长能更深入的了解幼儿园、了解教师的工作，从而更加\*\*、配合教师的教育活动，搭建了良好的家园共育模式。

走过激动，走过欣喜，这半年仍然是不\*凡的一学期，因为有一群可爱的无私无悔的投身幼教事业的幼教园丁创造了辉煌，使我们的幼儿园充满希望。我们相信，在新的学年，我们会继续执着耕耘，收获更大的希望。

**银保人周工作总结17**

20xx年，我公司在深入贯彻落实总公司“优化结构、把握节奏、依法合规、效益经营”的战略部署下，在省公司党委和总经理室的正确指导下，有效应对市场形势变化，全面加快业务发展，使公司自身能力稳步提升，各项核心指标在当地市场对标情况较好。现将一年来的工作情况总结如下：

一、总体情况

(一)、确保业务合规、平稳发展

今年是公司发展的“稳行年”，在省公司各部门的悉心指导下，每月我们严格遵守上级公司下发的承保政策、费用政策，把好承保入口关，确保业务质量稳步提高。在业务良性发展的同时，经营成本和盈利水平持续改善，规模效益总体呈现协调发展的态势。截止12月末公司实现保费收入\*\*\*万元。其中非车险占比\*\*\*%，互动业务占比。日历年度赔付率%，结案率%，及时立案率，估损偏差率1为，综合赔付率，综合费用费(自留口径)，综合成本率，实现承保利润万元。

针对理赔工作中存在盲点问题，查找症结，进一步优化工作流程。如在加强损余物资的管理上，继续细化管理制度和理赔、财务的交接环节，使“跑、冒、滴、漏”现象得到有效控制。

采取管控措施的同时，公司还通过每周五的培训例会，强化理赔人员的职业道德素养和专业工作技能，防范道德风险对理赔工作的影响。通过这些有效措施的管控使公司理赔各项指标保持在较好的水平范围内。

(二)、内控合规工作进一步完善，为业务发展保驾护航

通过合规经营的宣导，提高全员的合规意识。提倡将合规工作日常化：即将监管机关的各项检查内容做为日常实务工作的准则、做为我们进行自查工作的重点;把上级公司的各项工作制度切实运用到实际工作中，提高了员工的责任意识。根据公司发展的实际情况，定期、合理地对公司内部各条线的管理办法进行修订和补充。通过整章建制，完善内控合规工作的依据。

(三)积极开展党建、工会工作

公司的党建工作一直是个薄弱环节，今年9月份以后，随着高兆光书记的到来，公司的党建工作得以有序开展。通过上党课、交流谈心等形式，使员工对党有了进一步的认训，增强了公司员工的入党积极性，同时也加强了预备党员的党性修养、提高了党风、党纪观念。

为促进企业发展，维护职工权益，公司于今年4月份成立了工会组织，为进一步丰富员工的精神文化生活，奠定了组织基础。

二、存在的主要问题

(一)、适应市场变化、调整经营策略的意识不强

今年省公司对中支公司的承保政策按月适时进行调整，由于业务发展思路的惯性思维，认为新的承保政策“管控过严、过死”，业务发展没有出路。没有真正理解上级公司的精细化管理意图，体现出我公司在适应市场变化和调整经营策略上的能力较弱，致使公司上半年业务发展滞后，整体序时进度落后于省公司下达的目标，全年业务发展较吃力。

(二)、销售队伍建设与业务发展不同步

对新版基本法的贯彻落实不到位，使销售团队在管理上没有好的制度做保障，人员流动性较大，各销售渠道都缺少稳定、专业的销售人员，影响了标准化团队的建设。公司的业务仍以内部员工销售为主，中介业务和互动业务的占比较低。

(三)、服务意识不强，客服投诉事件时有发生

按照总、省公司客户服务工作的要求，我们在客户服务规范上做了大量工作，客服工作从整体上有了一定的改善，但距离执行客户服务的标准化规范还相差甚远：在基本服务礼仪上仍然存在着装不规范、服务用语不标准，对外部客户和对内部员工服务环节不紧凑，工作态度散慢的情况。柜面人员时常遭到外部客户和内部员工的投诉，与公司业务发展不相和谐。

(四)执行力实行不到位

较强的执行力是我们统一思想、统一目标、统一行动的重要保障。但从整体来看公司的执行力实行较弱，主要表现在：对上级公司的工作安排和工作要求执行不及时，不细致、存在敷衍工作的情况;公司各部门和下辖机构均存在对公司制度和工作要求有令不行、有禁不止的现象，我行我素，在执行力实行上存在懒散、抵触心理。极大影响了公司管理水平的提高。

(五)公司精细化管理程度不高

随着公司的不断发展壮大，原有粗犷性的管理方式己不适应公司的发展需要，在薪酬绩效管理、人事编制管理、服务规范执行结果考核、承保理赔服务流程和关键岗位的风险管理控上体现出精细化管理程度不高。

**银保人周工作总结18**

很快xx年就要结束了，我也在银行保险部工作了1年，银保部的工作在周总的\*\*下，在各位同事的帮助和鼓励下，边学习，边工作，逐渐在部门的工作中逐步转入正轨，现就接手后的如下：

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的\*\*下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

二是在提高业务上下功夫，增强工作的指导性。实践中认识到，缺乏业务知识，超前意识，工作被动应付，是影响工作上质量、求实效的一个重要因素。业精于勤荒于嬉，克服懒惰思想，锐意进取，就必须发挥工作的主动性、能动性，力争在某些情况的把握上能够合理适度，做事有分寸，力求让上级放心让下级满意。在主动服务上跟上\*\*决策的

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