

供热公司年度工作总结和明年工作思路 保险公司工作总结报告(精选8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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

供热公司年度工作总结和明年工作思路 保险公司工作总结报告篇一

20__年，太保寿险×中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理；进一步调整业务结构，加大业务推动力度；切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理；继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日，×中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入(含意外险)1610万元，完成年度计划的80.5%，同比增长20%，全省达成率第八名；意外险完成474万元，完成年度计划的103%，

同比增长60%，提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务；中介代理保费实现保费收入6778.6万元，完成年度计划的101.1%；个险续收保费2928.5元，完成年度计划的100%。与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

一、抓业务、抢市场，实现各项业务的快速发展。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司“_”联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜×。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。

在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比03年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。

今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。

在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

二、抓重点、带全盘，实现了规模和效益的同步发展。

1、县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。

东营原来没有县区架构，为使×太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思

想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为05年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。

管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持“一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬”的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在×举办了全省两核调查员培训班。

3、系统业务和集团业务取得了大的发展。

今年以来，我们通过积极努力，不断开拓各种销售渠道，先后打通了“小额信贷”、“建工险”、“绿色救助”等意外险销售渠道，到目前这些渠道业务都已经走上了良性发展的轨道。而且这些系统业务运作，赔付率很低，仅有11%，为公司提供了费用来源，为公司的生存和发展作了贡献。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医

疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响。我们创造了一个健康险运作的全国性典范，为公司的有序发展奠定了坚实的基础。

4、思想政治工作和企业文化建设都得到了加强。

企业文化建设摆上了公司发展的重要议事日程，企业文化建设不断加强，使得公司的凝聚力进一步增强。一年以来，我们高度重视企业文化建设，通过举办庆祝“三八节”晚会、诚信教育签名、机关晨操比赛、歌咏比赛以及各种政治业务学习等活动，一方面活跃、丰富了职工的文化生活；另一方面进一步增强了团队的凝聚力、向心力。通过开展读书学习活动，先后学习了《自动自发的工作》、《没有任何借口》等书籍，提高了员工的理念和工作的自觉性。利用每周周一下午的时间，在中支公司会议室进行中心小组学习，公司所有中层领导干部参加，集中学习讨论上级公司下发的有关文件和政策。在学习的同时，制定本周的工作计划，使工作有方向、目标和计划性。同时，我们还积极引导广大员工向党组织靠拢，今年共有13名同志向党组织递交了入党申请书，并有3名同志光荣地加入了中国共产党。从党内到党外，从领导干部到一般员工都坚持思想政治学习和业务学习。形成了上下一心、团结一致、齐心协力共谋公司大发展的良好氛围。

在今年的12月18日，在公司党组的领导和广大职工的支持下，经过职代会筹备工作小组的紧张准备，中国太平洋人寿保险公司×中心支公司第一届职工代表大会胜利地召开。这次大会进一步贯彻“三个代表”的重要思想，认真总结近年来公司在业务发展与经营、管理工作中的经验与教训，把职工民主管理、参政议政纳入职代会职权范围，提高了员工参政议政的能力，进一步调动了全司员工的积极性。会上，提出合理化建议17条，我们将在今后的工作中对合理的建议逐一解决。职代会的召开，为全面提高公司经营、管理水平，向创建一流寿险公司的目标扎实推进打下了坚实的群众基础。

大会表决通过了《中国太平洋人寿保险公司×中心支公司关于20__年分业以来经营情况工作报告》等11个制度、办法和规定。

这次会议是×中心支公司企业发展过程中的一件大事，也是公司员工政治生活中的一件大事，它对充分保证广大员工正确行使民主管理监督权利，调动和发挥广大职工参政议政的积极性，真正形成“依靠职工抓管理、抓好管理求发展”的良好局面，对不断完善公司经营管理机制，进一步提高经营管理水平和经济效益，必将产生深远的影响。

三、存在的不足。

在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节。

握市场、应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全局的掌控能力、综合素质还有待提高。二是部分单位还存在执行不到位的问题，个别领导同志的危机意识、忧患意识、责任意识还不够强。三是进一步提高全员敬业精神，要在明年作为一项系统工程来认真对待。四是县区机构建设还很薄弱，必须得到全面加强等等。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。

20__年的工作打算

(一)总体指导思想是：深入贯彻落实“十六”和十六届五中全会精神，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展。

20__年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市场。以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业

务和集团业务的运作。实现05年业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋寿险×市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。

具体到各个业务渠道的要求是：

1、个险方面。

20__年是“标准化团队建设年”，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。

以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造×太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进取’的中介部精神。

4、客服续收。

强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导“以客户为中心”的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

(二)20__年的经营目标

个险标保任务2000万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

明年，要做好以下几项工作：

一、认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。

通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。

市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、切实抓好员工队伍建设。

经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、继续加强系统和集团业务运作。

根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造影响、树形象。

五、抓好各方面的管理。

通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、加强思想政治工作和企业文化建设。

全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把×太保寿险做大做强。

新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创×太保寿险的新局面。

供热公司年度工作总结和明年工作思路 保险公司工作总结报告篇二

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；但蝶阀销售不够梦想，大口径蝶阀销售量很少，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梦想，“双达”品牌增长也不梦想。

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、换货情景较多。如xxx客户

的球阀□xxx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xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，并且同样的货，同样的运输工具，今日和昨日不一样的价。

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□xxx□xxx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，所以不一样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。

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，并且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx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。这种情景存在公司各个部门，公司应当有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应当仅有部门领导管理，并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，并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供给报表，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。

我们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，生产管理也提高明显，在xx乃至阀门行业都小

有名气。应当说，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，制度化管管理不够。严格说来公司应当以制度化管管理为基础，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，可是迟到、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，即使有人提起最终也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

1) 工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2) 例会定期的例会能够了解各部门协作情景，能够共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的'想法，不了解员工的需要。

3) 定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情景，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4) 公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的进取性、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，上班没有进取性。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，那么我提议工资还是要有相应调整，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，进取性丧失，最终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。

以上是我的一些总结，真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面！

供热公司年度工作总结和明年工作思路 保险公司工作总结报告篇三

自进入公司近四月来，我持之以恒贯彻落实“建设学习型公司、培养学习型干部、培育学习型员工”的精神，牢固树立“培训是公司的长效投入，是发展的后劲，是员工的福利”的理念，以狠抓内涵管理、提高人的素质为重点，正潜移默化地提高科室员工的整体素质，为公司的发展提供人才和智力支持。

一、做得比较满意的。

围绕“狠抓内涵管理，以培养人的素质为重点”的原则，全面主导培训课题20次(详情见_年年培训统计表)，共40学时，培训员工574人/次。针对个人的需求或企业发展中某人的短板现象，在3-7月外派培训19人/次，共开支培训费用15152元，其中5980元现金，其它为vip卡消费(详情见外训统计表)。强化了外出培训效果的跟踪管理，相关人员填写了改善报告并作了内化培训，但效果不佳，没有真正把转化为企业的生产力。发启迪性的ppt13个。发管理短信27条，受益人270人/次。

二、做得不够好的。

对于培训学习的时间，3-7月选择周三晚是错误的，在员工对培训的意识都没有转变的情况下，占用员工6天8小时之外的时间培训，员工不能接受，加之有两次未安排车辆和就餐，对培训工作有较大影响。现在培训时间更改，有助于培训工作的推进。

对于内部培训学习，大家不够重视，很容易被日常工作所冲淡。当工作、会议、家庭琐事与学习发生矛盾的时候，往往是学习让路，使学习很难坚持不懈，见不到理想效果。主要是因为观念和态度的课题没有做到位。

三、对远航培训工作的认识。

在公司快速发展的形势下，培训必须认清公司面临的镍合金大幅度降价的生存危机，课题在观念、团队建设和协作、成本控制、生产现场管理做引导。全面提升员工队伍素质、适应加工贸易行业的本质。必须改良工艺流程，依靠新工艺新技术，着力解决品质问题。

在速度的世纪，知识的“保鲜期”日益缩短，“折旧率”日益加快，“老化率”日益提高，昨天的饱学之士如果不是今日的勤学之人，将必然落伍。势必培养“下一刻比上一刻更值钱”的增值理念，创建学习型公司。要求各级员工真正把学习作为一种生活习惯、一种生存需要、一种事业根基、一种企业责任、一种精神追求、一种思想境界，实现学习的制度化、规范化、自觉化和长期化。

各部门的培训，只有安全生产小组启动了，其他部门没有行动。这是公司未来的发展的隐患。

介于上述，公司应启动“育才工程”，本着“淘汰不是目的，提高才是初衷，决不让一个员工掉队”的思想。在育才手段

上，坚持“从基层中来、到基层中去”的原则，突出学以致用，着眼高层和生产现场，在育才方式上，坚持抓“骨干”带“一般”，注重“梯次”培训，对基层员工的学习深造大开“绿灯”，用以解决企业像采购、行政、财务人才配置的青黄不接问题。针对生产急需课题实施现场教学。

通过近4月的观察，能洞察企业培训需要什么，能认真的做好培训课题，正追求着效果。为了更好的开展培训工作，为了更好的把高层愿望解码成培训内容，希望能看到公司的会议记录或纪要，或者直接参加公司的非机密性会议。

四、培训工作的努力方向：

- 1、培训制度的推行，培训队伍的组建，培训体系的建立。
- 2、在培训过程中，做到理论培训“五有”，即有培训计划、有培训教材、有培训教员、有培训教室、有培训考勤。
- 3、实际操作训练做到“四有”，即有培训计划、有操作项目、有训练记录、有考核。
- 4、日常培训做到“三个突出”，即突出重点岗位要害岗位培训，突出标准化操作培训，突出新工艺、新技术培训。
- 5、确保“两个提高”，提高员工技术业务素质和中高层管理水平。
- 6、落实“一课”，落实每周一课的工作。
- 7、进一步改进和加强员工培训工作方式、方法，提高培训针对性和有效性。
- 8、实行公司员工培训兼职教师聘任制，建立健全责、权、利相统一的考核机制，着力培养和造就一支比较稳定的兼职教师

(教练员)队伍。

9、加强入职培训和继续教育培训，使经营管理人员和专业技术人员能够较好的适应本岗位工作的实际需要。

供热公司年度工作总结和明年工作思路 保险公司工作总结报告篇四

寒意远去，春意来临。

20xx年的冬天过去，我们迎来了20xx年的春天，在过去的一个供暖季里，***供暖公司全体员工在集团的正确带领下，发扬艰苦奋斗、踏实肯干的光荣传统，用勤勤恳恳的工作作风谱写着供暖人对供暖工作的无限热情。

20xx年的冬天仿佛来的特别早。

刚进11月门，由于气温骤降，要求供暖公司提前供暖。

接到通知后，公司上下，通力合作，在供暖初期缺少技术主管的不利局面下，克服一切困难，在第一时间顺利启动供暖设备，保证了采暖用户的用热需求。

有关部门称20xx年的冬天是北京近几十年以来最冷的一个冬天，持续的极端低温，给供暖工作带来了更大的压力。

20xx年1月份又降下了北京60年历的一场雪，雪后封路，煤炭运输不畅，雪后的低温让供暖公司上上下下更为紧张。

但公司领导临危不乱，在极端恶劣的天气下，合理安排工作，亲自前往供暖现场参与处理设备故障，保证供暖锅炉正常运转，同时，加大催煤力度，使得在如此条件下，燃煤仍能顺利保持供应，使供暖工作的基本要素得以保障。

在紧张的供暖期里，公司领导合理安排收费工作，建立了相应的奖惩制度，将收费工作细化，做到了责任到人。

因此收费工作在忙碌的供暖期内也有条不紊的进行着。

在收费过程中，我们遇到了种种困难，但公司所有员工迎难而上，积极面对困难与挑战，顺利完成了公司制定的周期性计划收费任务。

在遇到以往年度欠费情况时，公司领导安排专人进行入户走访，将收费工作合理化、人性化，通过入户去切身感受采暖用户的实际困难，但同时也发现存在恶意欠费情况，公司领导果断作出决定，在小区醒目位置张贴收费通知，在反复告知无效的情况下，通过法律途径，维护了公司的合法权益。

在供暖期内已开庭的三户中，已将所拖欠的以往年度采暖费全部收回，其中还不包括一件正在执行中的欠费案件。

20xx年的冬天过去了，但并没有完全带走冬天的寒冷，倒春寒现象使初春的20xx年依然寒意袭人，市政府作出了延长供暖一周的决定。

在此期间，根据上级有关部门的通知，所有公户(非居民户)在延长供暖期内政府将不给予补贴，经理在第一时间作出了发放收取延长供暖期费用征求意见的决定，并将征求意见送达到所有公户负责人手中，同时派专人亲自到学校、饭店等地点与相关负责人沟通此事，延期供暖的收费问题得以顺利解决。

同时，供暖季即将结束，公司又安排技术主管制定停暖后检修、保养计划，使供暖设备能够顺利过夏，也为新一轮的供暖提前做好准备工作。

20xx—20xx年度供暖季在有序平稳之中结束了。

停暖后，公司领导立即安排对供暖设备进行维护保养，锅炉放水前首先对锅炉进行了煮炉等相关保养工作，以免停用期间被氧化腐蚀。

此外，安排后勤人员催收住户所欠的采暖费，对顽固拒交的用户准备立案起诉材料，用法律武器来维护公司的利益不受侵害。

供暖公司全体员工将紧紧围绕在集团周围，认真听从上级领导安排，一丝不苟的完成设备保养、采暖收费等其他相关工作，确保公司能够继续发展壮大。

供热公司年度工作总结和明年工作思路 保险公司工作总结报告篇五

20__年消防安全工作的目标是不断提升员工消防安全素质，加大消防宣传力度，普及消防知识，落实消防安全管理制度，力争做到全年消防安全无事故。

二、主要工作措施

(一)、加强组织领导，提高消防安全意识

为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，“政府统一领导、部门依法监督、单位全面负责、公民积极参与”的消防工作原则，进一步提高本单位消防安全管理水平，项目部把消防安全工作作为各项工作的重中之重来抓，专门成立了“四个能力建设”领导小组，由项目总经理亲自领导，督促“四个能力建设”活动的落实.并将消防安全工作责任分解，工作分工，专人负责，统一协调，建立责任奖惩激励机制，激发员工参与消防安全工作的热情，切实抓好消防安全管理工作。为提高员工消防安全意识，领导小组多次召开消防安全工作专题会议，不断深化管理层对消防安全工作的认识，确保项目安全稳定，在会上专门研究开展消防宣传和消防演

练方案，为推动各项消防活动开展起到了很好的推动作用！

（二）、强化消防管理，切实落实消防工作责任制

在消防安全管理中，项目部坚持不断推动消防安全管理制度的落实，以防为主，不断完善管理制度，查漏补缺，消除人为因素带来的隐患。为此，我们主要从以下几方面入手。一是以身作则，当好榜样。检查时要求机关安全检查人员必须先以身作则，熟悉各项安全管理制度，并在工作中主动带头，落到实处。如到施工现场必须一律佩戴安全帽，给作业队班组作出榜样，营造一种人人讲安全的氛围，促进项目管理层自觉遵守各项安全制度。二是落实制度，完善机制。建立了消防隐患检查机制、落实消防安全责任制，继续强化重点防火部位仓库等防火防爆、动火现场的监管力度，落实每日巡查制度。通过安全部专人专管的方法对巡查中发现的问题和隐患及时跟踪、整改，不达标标准不动火，安全措施不到位不开工，有效避免出现老问题老不改，常查问题常在的现象发生；在此基础上，项目部完善火灾隐患每月排查制度，通过定期、不定期对各作业队班组加油站现状进行分析总结，排摸火灾隐患，采取针对性的防范措施，加强火灾预控。

同时项目部定期组织相关岗位工作人员对近年来的各类火灾案例进行学习和总结，明确消防安全制度落实的重要性，不断提高相关人员的安全责任意识，增强工作人员落实消防安全管理制度的主动性，有效减少和避免消防安全事故的发生！三是加强培训，提升素质。在一年一年的工作中，我项目部严格落实《消防法》和市消防部门的各项规定。要求所有作业队班组的消防安全专兼职管理人员必须按国家有关部门规定参加消防安全专业培训，并取得职业资格证书，坚决杜绝无证上岗。单位消防安全责任人、明火作业审批、防火责任人看火员都必须经公安消防监督机构专门培训，取得合格证书方可上岗，并按规定定期进行审验或复训。为此，项目部不断为消防安全管理人员搭建平台，创造条件，组织他们参加各种消防安全培训，项目部还同平湖附近消防中队联系，邀

请部队官兵到公司对管理人员专门培训，帮助他们早日提高消防管理技能经验。通过系列培训，各岗位消防安全管理人员的工作责任心、业务技能得到明显提高，项目管理层消防安全软实力显著增强，为项目消防安全工作平稳有序开展打下坚实基础。四是加大投资，做好保障。“兵欲坚必先利其器”。为建设一支能攻善防的消防安全保障队伍，项目部专门把消防安全保障经费列入预算，并把资金切实投入到消防实力建设中。项目结合最新法律、法规及华翌公司规定、新要求，及时调整消防器材配备，为本项目更新、增添一批手推式大型先进防灭火设备、器材。有效增加作业现场、重点区域的安全深度。除此之外，我们还有针对性地组织员工开展消防技能训练，使员工都能正确掌握灭火器材的使用方法，实现人与装备的有机结合，不断提升员工扑救初期火灾的能力，使防控点得到了进一步延伸，把各类安全隐患消灭在萌芽状态。

(三)、主动联系政府部门，引进科学管理理念

项目部在消防安全管理中，拒绝“闭门造车”，提倡“走出去、请进来”，主动联系上级领导、相关政府部门，消防部门，深圳安监站、总监办项目部指导，传授最先进的消防安全理念，是我们管理水平能够与时俱进，不断提高。今年来，辅城消防支队及上级公司领导多次到我部进行检查指导，并提出许多宝贵意见。截止20__年10月，辅城消防支队防火处共来我部检查、指导三次、华翌领导四次、总监办五次，我部安全管理部门除每月一次对下属作业队进行定期安全检查外，特别加强了节假日专项检查与不定期抽查力度，共查出缺陷16条，并全部得到整改落实。他们耐心而专业的指导、帮扶、服务，有效提升项目消防安全管理水平，帮助我们消除了诸多隐患，为我们攻克消防安全难题提供了专业意见和强有力的技术支持。

(四)、加大宣传力度，营造浓厚的消防安全氛围

项目部为施工机械的存储、装卸、施工供油，属高危防火部位，有加油站、电焊制作场，点多、面广、线长作业，重点安全区域多，监控力度要求大，除了项目领导层需要从思想上高度重视外，还要求一线安全管理人员具有良好的专业技能与工作责任心。为此，项目部结合上级领导和消防部门的要求，加大宣传力度，提高员工安全意识，建立起全日的消防安全宣传攻势，使全体员工充分认识到公司面临的消防安全压力。项目部紧紧抓住深圳市消防指挥部开展“大排查、大整治、大宣传、大培训、大练兵”活动这个契机，打破以往消防宣传教育局限于拉几条横幅、贴几张标语的单调和表面化形式。我们在确保搞好以上活动的同时，不断丰富消防宣传形式和内容，采取以广大员工喜闻乐见的形式和利用各种宣传画册、板报大力开展消防安全宣传活动，加大消防安全宣传力度，使项目掀起一轮新的消防安全宣传高潮。以六月“安全月”、“119”消防宣传日等活动为契机，深入开展图片、火灾纪实、法律法规、安全知识等多种形式宣传。定期邀请消防部门来项目部讲授灭火器材使用、初期火灾扑救以及火场逃生等一系列安全知识，并举行二氧化碳、轻泡、干粉及支线水带两带一枪操作等消防技能竞赛，提高员工实际应急操作能力，组织基层员工参加观摩。项目领导带头参加培训，亲自操作，各级员工积极参与，有效地提高了人民群众的消防安全意识和消防法制意识，取得了良好效果。

供热公司年度工作总结和明年工作思路 保险公司工作总结报告篇六

一年来，我们在上级部门的指导下，在县建设局的正确领导下，突出“服务为本”这个主题，努力改进工作作风，规范管理，严格执法，房屋发证、房地产抵押登记、城市房屋拆迁、村居私房换证、房地产执法监察、危房鉴定等工作得到有序开展，完成了年初预定的工作目标，为全县经济和社会发展作出了积极贡献。

一、工作简要回顾

(一) 房地产产权产籍管理进一步规范。截止____月____日，我局城镇房屋发证户，登记城镇住房_____万，完成年初计划的，与去年同比，增长了，实现微机缮证、微机绘图达到；办理房地产抵押登记宗，抵押额亿元，抵押面积_____万m²；整理产籍档案资料卷，为社会各界、内部业务科室提供查档服务余卷。

(二) 房地产交易监理进一步加强。共办理房地产产易宗，交易总额万元，交易面积_____万m²□其中：商品房销售登记宗，销售额_____万元，销售面积_____万m²；私房交易宗，交易额_____万元，交易面积_____万m²□共发放《商品房预售许可证》本，登记备案预售面积_____万m²□

(三) 城市房屋拆迁监管力度进一步加大。20__年，我局严格按照规定程序审批拆迁项目，共核发《房屋拆迁许可证》本，批准拆除房屋面积_____万m²□实现拆迁许可证单位发放率达。目前，____山旧城改造工程房屋拆迁二期工程正在有条不紊地进行。

(四) 房地产执法监察力度进一步增强。20__年，我们着手清理整顿房地产开发市场，取缔无资质开发，房地产交易市场得到了有序发展。一年来，查处违法交易宗，下发限期整改通知书份；协助法院办理查封、解封过户起；受县政府委托出庭代理房权行政纠纷案起。

(五) 危房鉴定职能进一步发挥。20__年，我们共进行危房鉴定宗，鉴定危房面积_____万m²□出具危房鉴定报告份，发出限期拆除通知书份，有效地防止了房屋安全隐患的发生。

二、主要做法

(一) 改进作风，强化服务意识

1、强化干部的政治思想学习。20__年，我们认真抓好干部职

工的思想道德建设，贯穿于精神文明创建的各项活动中，从而掀起了政治学习的热潮。首先，我们运用政治学习日集中进行学习，局领导班子成员除每月集中学习两次外，还要坚持参加全体干部职工的每月一次的政治学习，同每个干部职工一样做好学习笔记，写学习心得。为了推介好的学习经验，交流学习心得，我们在办公室外设立了“学习园地”，从单位有限的经费中挤出元为每位干部职工订阅了《学习导报》、《半月谈》、《某省日报》等党报党刊。其次，突出重点，有的放矢。

一年来，在全体干部中深入开展了政治思想教育。同时，广泛开展学习竞赛活动以及创建“青年文明号”活动，用活动的形式熏陶干部职工的思想。再次，有意识地着力培养有事业心、有上进心的进步青年，及时地把他们推荐到建党积极分子培训班，接受组织的教育和培养。

通过正面引导、理论灌输和交心通气等方式深入进行政治思想教育，全局讲政治、讲奉献、爱岗敬业蔚然成风。20__年，有名同志被推荐到建党积极分子培训班，名同志光荣地加入了中国共产党，局支部得到不壮大和发展，被建设系统党委评为=年度先进基层组织。

2、强化干部的业务知识培训。房产工作是一项业务性强的工作，为了提高业务水平，我们采取五条措施狠抓干部职工的业务知识培训。

一是针对全局干部职工业务素质普遍偏低的情况，采取“请进来，送出去”的方式，经常聘请业务知识方面的专家进行授课，必要时，把业务骨干送到前面地区进行培训。二是每星期五下午举行一次业务学习交流。大家一起交流、探讨，相互促进，共同提高。三是开展“传、帮、带”结对帮助活动，手把手把工作经验不足、业务能力欠缺的同志带向成熟；四是积极组织各项知识竞赛，在竞赛中锻炼提高；五是努力为干部职工深造学习创造条件。

对积极要求深造的干部，我们给予充裕时间，给予安静环境。通过以上措施，一年来，我们送出名同志到浏阳市参加产权产籍培训班学习，送出名同志参加全省《行政许可法》培训班学习，为加强我局的产权产籍管理和行政执法能力奠定了基础。业务水平和业务素质的提高，有力地促进了我局各项工作的开展。

3、强化干部岗位目标责任制。为充分调动干部职工的工作积极性和主动性，增强责任感和紧迫感，我们严格执行岗位目标责任制。在总结以往目标责任制和实际完成情况的基础上，做了大量的调查研究，制定了20__年岗位目标管理责任制，使其较以往更为详细完善，科学合理，切实可行，便于操作。

在制定岗位责任书时，因事择人，因人而事，实事求是，既做到一碗水端平，又做到统筹兼顾。为使岗位责任制落到实处，我们实施激励约束机制，奖优罚劣，奖勤罚懒，实行完成目标任务与出勤补助、岗位津贴、工资资金“三挂钩”，按月考核。每人每月从工资中扣_____元。

供热公司年度工作总结和明年工作思路 保险公司工作总结报告篇七

一、端正思想，迎难而上，时刻坚持高效工作状态，工作中严格要求自我。

二、工作中我始终坚持着道虽通不行不至，事虽小不为不成的人生信条。

三、严格履行财务上的三铁(铁制度、铁算盘、贴账本)制度，时刻坚持账目心中有数，不长短款。

始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自我对待工作必须有强烈的事业心和职责心，任劳任怨，进取工作，从不挑三拣四，

避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，经过自我不懈的努力，为自我今后的人生交上一份满意的答卷。

供热公司年度工作总结和明年工作思路 保险公司工作总结报告篇八

一、思想道德方面：

二、专业知识、工作能力方面。

从上任的那一天起，我就深深意识到了所面临的压力和挑战。通过将近几年来的工作实践，使我更深层次地认识到了护士长职责。本着“把工作做的更好”这样一个目标，积极圆满的完成了以下本职工作：1。做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。2。认真接待每一位病人，能够做到换位思考。3。在医疗文书的书写过程中做到认真负责，态度端正。认真学习科室文件书写要求，规范书写护理记录单，危重护理记录单等。

护理工作是一项比较繁琐，但又要求细心、耐心的工作。因此对于自己的工作要高要求、严标准，每次走进病房，我都利用有限的时间鼓励产妇，耐心的帮他们了解产程经过，建立信心。坚持每日督查护理、助产工作落实情况，为提高每位护士的理论和操作水平，每月组织两次业务学习，一次业务查房，为了了解病人对护理工作是否满意，每月组织一次公休座谈。

三。在学习和生活方面：

我将努力的学习专业知识和技能，做到理论联系实际。除专业知识的学习外，我还要注意拓展自己的知识面，提高自身的思想文化素质。在生活上持以严谨的态度和良好的作风。在工作中，严于律己，诚实守信、乐于助人、团结互助，使科室同志高高兴兴的来上班，开开心心的回家去。

201__年是不平凡的一年，在这一年中我们经历了很多，有快乐、有伤悲、有遗憾等等。一年中，在我和主任共同努力及全科人员积极配合下，基本完成医院下达的任务。我们共接受入院病人3059人。其中平产1708例、手术1188例、妇科手术19例，全年科室总收入约三百余万元。当然今年的收入与去年相比是有所下滑的，在平时工作中也有很多不足，我们也在努力的查找不足，力争在短时间内有所改进。

今后的目标：如果我有幸在201__年继续得到大家的信任，那么在今后的工作中，我将加倍努力工作，努力在科室护理队伍中：以身作则，起表率作用。

最后，我再次感谢院领导给予我工作和生活中的关心，感谢每一位和我共事的同事，感谢大家对我的信任和善待。