

最新职业年金经办个人工作总结报告(优秀5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

职业年金经办个人工作总结报告篇一

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，作为一名电视后期制作的工作人员，在年里基本上完成了公司和中心既定的相关任务，如今回过头来理清这一年内完成的任务时，却发现存在着不少的缺点。为了更好的对工作进行细分和改进，所以特对年完成的工作和收获进行总结。

一、视频转码工作

回顾这一年的工作历程，我有很多的感想和体会。首先感谢在这一年能给我展示才能、实现自身价值的平台。感谢技术制作中心在这一年给我工作上的谆谆教诲。也感谢周边所有的同事在工作中在日常生活中对我的辅导和帮助。

“工作之中也是一个很好的_”，这是我在视频转码工作中得出的经验。面对转码软件和后期制作遇到困难时，我有幸得到了领导和同事的指教，在指教的过程中我不懂就问，不会就学。把实战联系到操作之中，把理论联系实践在工作中结合起来，强化了我多动手，多动脑的学习方式，这对我认知新知识，消化新知识起到了很好的作用。如今这些新技术，新软件在我平时的工作中可以得心应手的熟练使用，都是受益于部门领导的栽培和周边同事的赐教。

二、后期制作工作

年初的时候，面对vod视频转码中碰到的edius和捷成两款转码软件时，我不知何从下手，同事们说道：不懂就问，问中求懂，这样才能把两款软件摸透，摸清。之后的时间里，我独自在工作中去领悟，在休息中去揣摩。功夫不负有心人，经过操作和实践，我终于熟练了这两款视频编码软件，但我高兴的为时过早，进入后期数字编码，面对那些调试等相关精准的码率，心烦意躁的我时不时在工作中遇到难处。

坚定信心的我没有被这些精准的码率__，而是耐下心思去调控去测试，在无数次的测试和琢磨过后，一些准确的视频码率出现在我面前。现在当我回过头来看着这一些符合播出标准的视频时，心中非常的有成就感。当然这些成功得意于领导和同事们的大力支持和协助，所以我非常感谢杜伊楠同事在这一年里对我的教诲和辅导。

三、不足之处

在一些技术技能上取得全新进步的同时，但我也认识到自己的不足之处。在实际操作中，我知道自身的素质和后期制作的方向感在那些老同事的眼力还有一定的差距，但我能够克服困难，自己去领悟，自己去努力，在学习中认识自己的缺陷，在请教中增进自己的不足。

在这一年的工作中，我感觉自己上了一个新的台阶，领导给的每一项工作我都有了明确的计划和安排，行动有了方向那么工作就有了目标和认识，现在面对那些棘手的技术问题时，我心中都有自信的去面对，处理起来条理清楚，得心应手，从根本上摆脱只顾埋头苦干，不总结经验的现象。在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。我在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，在处理问题的同时我也学习到了许多新知识和新经验，这都对我在技术上的认识有了全面的提高和进一步的完善。

职业年金经办个人工作总结报告篇二

1. 自从担任组长以来，我一直努力在我们团队中建立团队凝聚力。本着“做好每一件事，成就每一个人”的发展思路，我充分利用了班前班后的责任指令，告诉团队成员“质量第一，产量第一”是我们团队必须贯彻的基本原则。如果生产出不合格的产品，将是我们团队成员的耻辱，充分团结大家共同进步。个人工作来了一步一个脚印，领导给了一些评价。自从成为小组组长以来，他全面管理了这个小组的事务，带领小组成员做好自己的工作，让领导感到放心、满意和认可。

2. 参加组长培训后，我深刻理解到组长的职责直接影响到车间的工作绩效。所以我会先加强自己在_年团队建设中的主导作用。每天提前上班，减少需要提前准备和完善我们组需要的工具，方便操作。所有恒温表和系列焊接模板都用酒精擦拭干净，以最大限度地避免面板的污染和损坏，防止开裂。在操作过程中不定期提醒组员，提高精力，制作精美的做工，严格增强质量意识，每天工作结束后及时清理桌面上的废互连条和垫，打扫干净才离开，这样才能真正做到每天工作有条不紊，保证下一班的正常生产。

二、安全管理

1. 充分利用休息时间，与组员一起认真分析我组安全生产情况，认真分析总结车间安全事故，吸取经验教训，杜绝类似事故发生。

2. 加强班组安全管理。无论付出多少，只要是安全隐患，只要不符合安全管理规定，我都会毫不妥协地坚决进行整改。在很多情况下，由于我们工作中的劳动量大，工人的体力消耗大，很容易出现一些粗心大意的现象。我一直保持着警惕的心态，存在的安全隐患一定要认真指出。如果发现问题，要及时纠正，立即整改，彻底消除安全隐患，因此安全隐患大大减少，保证了我们团队今年的安全生产，让我们团队成

员工作愉快，安全回家。

三. 生产和质量要求

积极配合质量管理部门检查产品质量，加强生产技术管理。首先，仔细检查每包电池片是否有不良现象，及时清理电池片上的杂物，控制和掌握烙铁的温度，注意小心处理，防止电池片损坏，从而大大提高产品质量合格率，控制好质量缺陷产品。

四，自身工作的不足

1、学习不够，与现代企业的要求有差距。作为企业最基础的人员，需要具备较高的理论水平和较强的业务技能和知识。我在学习上主要有以下不足，对学习的必要性了解不够。我觉得如果我在基层，做好各项工作，完成任务指标，保证没有安全问题，就足够了。

在以后的工作中，我还是要保持这种学习的态度，多请教前辈，多在实践中总结，努力形成自己一套高效合理的工作方法，努力让对自己负责的团队又好又快的完成生产任务。

在不断提高生产管理能力的同时，也要督促自己学习技术知识，多咨询技术人员，学会判断生产过程中的问题，甚至学会思考问题并提出解决问题的方法，努力成为生产线上的全面发展经理。

我保证以后会努力，和其他高手学习交流，慢慢提高自己的工作水平。以身作则，带领我们的团队成员脚踏实地，使我们的工作达到更高的水平。欢乐伴随汗水，成功伴随艰辛。展望未来，任重道远。在各位领导的带领下，我一定要发扬优点，改进缺点，上我们公司的一层楼，为公司做贡献！

六、各种生产问题，有许多阻碍生产的事实或问题

建议领导合理安排作业时间、特殊时段、特殊调整。老实说，有时候连续的夜班作业真的会影响到我们一线员工的思想 and 情绪，尤其是现在，80后员工占大多数，虽然他们体现了努力和辛苦，但不合理的作息时间确实让人有点左右为难，人性化的合理安排可以创造更好的效益。

经过一年的工作学习，感觉好多了，收获也不少，但是又以自己文笔不好，没有时间思考问题为耻。我无法用简洁明了的语言逐一表达。以上思想和文字还存在一些不足和缺陷。我恳请领导批评指正。最后，祝大家在新的一年里取得新的成就，祝我们公司兴旺发达！

职业年金经办个人工作总结报告篇三

2021年以来，公司仔细贯彻落实科学进展观，坚持平安进展的科学理念和构建社会主义和谐社会的要求，坚持“预防为主、防治结合”的工作方针，建立健全职业病危害防治措施及建立完善管理机构，加强职业危害防治培训工作，提高全员职业平安卫生意识，乐观掌握职业危害因素，掌握和杜绝职业病发生，提高职业危害防治管理水平，把改善作业环境、强化员工职业的健康作为重点工作，对职业病的防治宣扬、培训管理体系的建立、个体防护设施的配备、以及防尘措施等方面仔细进行落实，职业病防治取得了明显的效果，为从业人员营造了一个平安、健康的工作环境。

一、落实职业病危害防治责任。

1. 平安部负责组织进行危急源辨识、评估和掌握策划；各部门负责辨识本部门的危急源。
2. 为满意职业健康平安管理要求，确保各类风险能够得到有效掌握，对本公司在活动和服务过程中能够掌握和可能施加影响的危急源进行辨识，并进行风险评估和掌握策划。

3. 负责对职业健康平安事故、大事进行调查，并在订正和预防措施实施之前进行风险评估，并对其实施效果进行验证。
4. 负责有毒、有害作业岗位员工的体检，做好工伤认定评残工作，并协作有关部门对职业禁忌症职工进行工作调整。负责特种作业审批和特种作业人员持证上岗的监督管理。
5. 负责制定防护用品选购方案，以及发放和使用的监督管理。
6. 负责组织起重机械和厂内机动车辆等特种设备的定期检测。负责消防工作及消防设施、器材的统一管理。
7. 负责职业健康平安紧急状况的监督和管理，制定职业健康平安紧急应变方案书。
8. 有权制止违反生产调度管理、平安管理和平安操作规程的现象发生。

二、加强职业病管理工作。

平安工作要关口前移。各级领导重视是搞好平安工作的重要保障，在每一次现场工作开头前，准时下发平安通知，在支配每一项工作时都把平安工作准时布置，工作过程中平安员仔细负责，对每一个危急源实行必要的平安保障，杜绝或降低风险。

职业年金经办个人工作总结报告篇四

2020年上半年以来，根据省公司“保增长、报增效”的工作要求，我局明确了今年“保规模、调结构、上活期、增效益”的目标，金融业务局强化责任意识，树立明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，均衡处理好了规模、质量、效益三者关系，在上半年度取得了一定成绩。截至目前，我局金融业务各项指标完成情况如下：

一、上半年度工作完成情况

(一) 各项指标完成情况

1、跨年度竞赛完成情况

无锡局累计完成综合指标量102479.8万元，完成计划指标的127.3%；跨年度期间累计净增活期平均余额17267万元，完成计划的88.6%；完成标准保费11186.36万元，完成计划的64.47%。

其中营业部门完成情况如下：跨年度期间累计新增加权余额115108.55万元，完成计划的142.99%；累计新增活期平均余额13736万元，完成计划的70.48%；完成标准保费11186.36万元，完成计划的64.47%。

2、3-12月新增活期平均余额、标准保费完成情况

6月较2月28日累计新增活期序时进度计划为9000万元，截至目前，较2月底累计净增活期平均余额为负90万元，其中3至6月各月均未能完成活期平均计划。

截至目前，3-6月累计净增标准保费3157万，完成3-12月计划的24.3%。

3、六大重点营销项目完成情况

商易通：截至目前，商易通新增沉淀资金为3400万元，完成计划的41.47%，同时完成力争目标的27.65%；累计发展商易通51台，完成计划的5.67%。

代发工资：我局今年代发工资目标户数为17500，截至目前，我局累计完成户数为3636户，完成目标的20.78%。

缴费宝：截至目前，我局开办缴费宝绿卡户数186157户，截

至目前已成功代扣帐户数位86325户，代扣率达到46.37%。

绿卡通：__年我局绿卡通发展目标数位17500户，截至6月底，累计发卡138张，目前进度比较缓慢。

基金定投：__年我局基金定投新增户数目标为1680户，截至目前累计新增户数为17户，目前进展比较缓慢。

期缴保险：截至6月30日，我局期缴产品实现标准保费529.53万元。其中城区营业局、锡山区分局、惠山区分局、滨湖区分局已完成各自目标数。

(二)上半年度工作开展情况

纵观上半年工作开展情况，取得以上成果主要有以下几点：

1、积极有效地组织开展邮储跨年度竞赛活动。

积极有效地开展邮储跨年度竞赛活动，是我局保持邮储余额持续增长的“致胜法宝”。在营业部门跨年度邮储竞赛活动期间，组织非营部门也展开跨年度储蓄竞赛活动，并组建高级营销团队，同时各职能部室与营业部门积极挂钩，积极走访营业网点并协助解决网点实际需求和困难。全体员工紧紧抓住元旦、春节这两大黄金吸储季节，大力开展邮储跨年度竞赛活动，获得了圆满的成绩。

2、积极发挥客户经理团队作用，发展个人中间业务

上半年完成对《无锡邮政代理金融业务客户经理管理办法》的修订，制定了《客户经理队伍运作流程》方案，进一步落实客户经理每天日志的上报工作，抓好每月客户资料的整理及工作计划总结的填报工作。同时每月召开客户经理例会，例会上对客户经理的业绩进行通报，并由优秀的经理交流经验，分享心得，每次例会后对客户经理进行业务培训。与去

年相比，客户经理整体素质、营销意识、专业知识有很大的提高。从这支团队的建立到一步步的成长，本着打造邮储理财精英团队的理念，这支队伍已经成为发展邮储中间业务必不可少の中坚力量。

3、做好__年各项金融重点业务营销方案的制订与推进，促进我局金融业务有效增长

根据职代会提出的余额达到75亿，活比达到18%的要求，同时争取中间业务两年翻番，根据各局实际情况，年初下达了3-12月份净增活期平均2.5亿和标准保费1.3亿的目标。

同时为积极贯彻落实省公司、省分行文件精神，抢抓市场发展机遇，加快邮政金融业务发展方式的转变，推进业务结构调整，促进局、行邮政金融业务的长效发展。局、行共同在全局、行范围内开展邮政金融业务重点营销项目活动，成立重点项目推进小组，制定商易通、缴费宝、代发工资、绿卡通、基金定投和期缴保险等六大重点营销项目的方案并做推进。

6-8月有大量华安金龙客户到期，为进一步推动保险业务的发展，推进业务结构调整，以及维护好这些客户资源，制定了代理保险业务的阶段性目标，即6-8月净增标准保费7500万。自阶段性目标下达后，金融业务局及时将到期客户发至城区营业局、各区分局及各网点，同时给每一位客户寄递了告客户书，在告知的同时并宣传我局其他理财业务，并要求每个网点、每个客户经理主动联系客户、走访客户，积极做好后期维护和接转工作。

4、做好网点人员各项业务培训及网点检查工作配合银行风险合规部门做好邮储二类网点、代理网点负责人签署合规承诺书工作，同时邀请人民银行专家为二类网点、代理网点负责人进行了风险合规讲座，针对“反洗钱”内容进行培训；发放银行合规管理实用手册电子光盘，组织网点人员学习；为防范

风险，并配合邮储银行风险合规部门做好网点风险合规自查活动；配合省行进行网点的基金、保险、理财产品的风险合规检查；为防止邮储资金案件的发生，打造平安邮政金融，局、行成立邮政金融网点案件风险检查小组，组织网点储蓄业务员进行“合规管理年”活动考试，同时并组织网点负责人进行“反洗钱”知识培训考试；组织网点储蓄业务员进行规范服务培训，并组织了相关考试。

二、上半年业务发展中存在问题

1、跨年度竞赛后余额规模出现下跌，活期规模止步不前。截至目前，总余额较__年12月31日净增8.2亿，其中营业部门总余额净增7.86亿，营业定期净增7.2亿，营业活期平均净增6681万元。但与跨年度竞赛结束后相比，我局总余额下跌5635万元，其中营业部门总余额下跌526万，营业定期下跌4629万元，营业活期平均下跌1393万元。__年12月31日活比为17.4%，而目前活比为16.3%，活比下降较多。离职代会提出的余额达到75亿，活比达到18%仍有一定距离。跨年度竞赛结束后，从外界因素看，负债业务进入常规的清淡期，金融危机的影响仍在继续影响，而股市、房市又逐渐开始升温；从内部因素看，各营业部门对金融业务的发展思想上有所松懈，特别是在如何进一步发展活期业务，通过项目为抓手来推动的具体措施有所缺失；此外非营部门协储任务逐渐减轻，非营余额下跌较多且较难掌控，也给全局活期余额的净值长带来一定压力。

2、重点营销项目启动缓慢。目前除了保险项目外，商易通、缴费宝、代发工资、基金定投及绿卡通进展缓慢。主要原因是，一保险项目各部门都非常重视且做了周密的布置，但是其他项目有的部门不是很重视，有的甚至计划都没有分解下去，或者说只是简单的分解没有具体的措施，工作布置不细致；二是在六大重点营销项目方案制定和推进过程中，银行启动较慢，因此出现与银行步调不一致的状况，同时银行将业务重点转向了信贷业务及公司业务，对传统的中间业务由于

诸多原因支撑力度不够，特别是在数据分析和通报过程出现脱节；三是对新项目业务熟悉程度不够，部分网点还没完全认识到这些业务的发展对于网点金融结构调整及维护发展客户的重要性。

职业年金经办个人工作总结报告篇五

一是继续加强学习，进一步提高素质。

具备良好的产品知识和专业素质是做好工作的前提和必要条件。一年来，我们始终把学习放在重要位置，努力提高综合素质。一是注重学习产品知识；二是学习电商部门相关的规章制度；三是在前辈的指导下，学习电子商务的工作技巧，注意收集相关信息。每次开会总是认真听公司领导讲话，吸收养分，收获颇多；四是向理论水平高、业务能力强的同事学习，努力充实、丰富、提高自己。可以说，在这一年里，从最初饶有兴趣的介绍到现在，我能够独立处理一些事情，对这项工作始终有着浓厚的兴趣。

二，努力工作，做好本质

我的主要工作是客户服务，完整的工作流程可以体现在了解上架产品的信息—客户接待—订单处理—售后处理和评价管理。早期在淘宝平台上用于收集商品网络信息。客户接待可以说是我们产品信息输出的重要环节和直接窗口。在今年的实际操作中，我抱着一丝不苟的态度。在不断总结日常工作、提高沟通能力的同时，参考了一些优秀的例子和经验分享，逐渐形成了日常工作体系，不断更新工作技能，查漏补缺。现阶段，我们在订单履行和售后处理过程中掌握了更高效的订单处理和统计方法，可以有效解决售后问题中的常见问题。对于罕见的、复杂的、难以处理的问题，要第一时间去看问，看看前辈们是怎么处理的，问一下相关生产、销售环节的细节。如果再遇到类似的问题，我们可以独立解决。

三、有待改进的缺点

我在学习和工作中逐渐成长和成熟，但我知道自己还有很多不足，这将成为新年伊始的改进重点。

1、善于沟通，优于协助和协调，逐步提高自己的理论水平和专业能力。

2、克服青春急躁，脚踏实地，提高工作主动性，提高时间利用率，不怕多做事，不怕做小事，在实践中提升自己。3、熟练掌握专业技能，勤于观察和总结，并尽量将工作总结标准化、数据化和可视化。