

最新医保基金监管工作总结 社保基金工作总结(优秀8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

医保基金监管工作总结 社保基金工作总结篇一

社会保障基金监督管理是一项政策性、专业性、技术性都很强的工作，为加强我区社会保险基金监督工作，我局领导高度重视，成立了社会保险基金监督领导小组。经局党组研究决定，我局基金监督工作设在工资保险科，主管局长担任小组长，全面主抓基金监督，牵头开展各项监督审查工作；由多年从事过社保业务工作的专业人员任行政总监督员，负责主持现场监督和非现场监督工作，从政策和业务方面指导基金监督工作；局财务会计师任财务监督员，从财务专业方面提供业务保障；办公室负责协调相关事务。各方面责任明确、分工到人、相互配合、协调一致，围绕市局基金监督处的要求展开工作，对我区社会保险基金从征缴、管理、运营和支付方面定期、不定期的展开监督检查工作。组织机构的健全和职能的落实保证了我局基金监督工作的顺利开展。

(一)明确工作目标

基金监管的目标责任制作为我局“十一五”规划当中重要的组成部分。在我局起草的《**区“十一五”时期就业和社会保障工作规划及2020年远景目标》中强调：“一是强化征收管理，实现依法征收，应收尽收，确保各项社会保险费的征缴到位。二是完善社会保险基金监督制度。完善行政监督、

专门监督、社会监督和社保经办机构内部监督相结合的社会保障基金监督体系，实现对社会保险基金征缴、支付和管理运营各个环节的全程监督，切实保障社会保险基金安全。”为切实保证基金的安全运行，各相关部门必须步调一致全力配合，层层落实，层层考核。要求所有审批岗、财务岗、基金业务岗工作人员从眼前工作着手，统一思想，统一认识，人人树立基金安全意识，为基金安全运行打下坚实的思想基础。

(二) 规范行政监督行为

今年以来，我局基金监督检查工作抓住全局各个部门全面推行iso9000质量管理体系试点工作和“三险合一”管理模式的变化为契机，针对去年对养老保险收缴、支付基金运行操作自查过程中发现的薄弱环节，制定了涉及到行政审批、审核和经办机构在基金运行操作过程中的近35个内部工作规范，规范了基金管理过程中的基金运作行为和强化了基金运行过程中各个环节的监管力度。形成了社会保险行政管理、业务经办和监督检查三方面密切配合、相互制约、相互促进的良性运行。5月份已开始试行，从7月份审核情况看效果良好。工作规范主要特点有：一是对各项社会保险待遇的核准及全部行政许可、行政审批行为实行复审制，并必须经主管局长审定或批准；二是重点对各类行政、事业性收费行为进行了规范，任何工作人员不准随意减免各类行政、事业性收费；三是加强了对薄弱环节的控制和管理，比如《定点医疗机构监督管理控制程序》等程序性文件，采取了有效措施，改进和加强调研工作和对辖区内定点医疗机构监督管理；四是对劳动保障工作的各项业务环节和细节全部进行了识别和约束，做到了细节完整，确保了各项业务行为的可追溯性；五是全面推进了对服务过程的控制，制定了《服务评价卡》，建立了日常化的服务对象满意度测量制度，对工作人员的日常服务行为进行随时监控，从事后监督为转向事前、事中监督为主。

(一) 通过专线网络，开展非现场监督工作

为进一步提高社会保险基金监督工作的质量和水平,促进事后监督向事前、事中监督转变,进一步完善社保基金监管体系,我局按照市劳动保障局要求积极开展非现场监督工作。通过半年多的不断的努力,我局基金监督工作小组进一步优化了计算机网络,专门铺设了两条基金监督专线,分别连接到区社保中心和医保中心的财务数据库,随时监督基金收缴、使用情况,对手工报送或网络传输的有关数据资料进行检查分析,掌握被监督单位社会保险基金管理和制度运行状况。基金监督终端被计算机管理员设置为只读状态,对社保基金信息有完全查询权限,但没有修改权限。

为了进一步提高基金监督的工作效率,我们对基金监督工作设置了专人专岗,专门从事数据统计分析工作,并且每月会同局会计师组织1-2次集中数据采样分析,并且每次抽取1-2个险种拟定调查报告。实施范围由点到面,数据信息由简到繁,及时总结经验,不断补充完善。

同时,我们还发挥了网络的优势,将不同类型的企业进行分类对比,在同类型的企业中,对所缴纳的社会保险基金的运行情况进行横向比较;除此之外,我们还在同一企业中,将不同时期内基金收支的情况进行纵向分析,对基金收缴、支付和运营管理过程中存在的非常态变化,及时与社保经办机构取得联系,组织相关人员进行现场监督工作,了解和掌握资金在此时期内的详细运行状况,发现问题及时查找原因,针对原因采取有效措施,杜绝了同类问题的再次发生。

(二)开展针对社保所会计的培训工作

为了使社会保障基金管理机构更好地严格执行社会保障基金财务、会计制度,加强对基金收入户、支出户及财务专户的管理,按时足额将收入户基金划入基金财政专户,并认真做好社会保障基金核算工作。我局将财务知识和保险业务知识相结合,对系统内所有会计人员开展全年4次的全面培训。同时,为了适应现代办公自动化的要求,我们还有针对性地委

托昌平区财政局开设了财务计算机课程。为基金监督工作的顺利开展奠定了坚实的基础。

(三)开展对退休人员领取养老金资格协助认证工作

我局于9月份，对**区80岁以上的退休人员开展了领取养老金资格协助认证工作，各单位在接到通知后，都积极认真地做这项工作。企业劳资和各社保所的干部对此项工作非常认真负责，他们积极主动地与退休职工联系，讲法规、讲政策，使因各种原因迟报死亡信息而多领取的养老金交回，再上交社保中心，有效地堵塞了养老金流失的漏洞。

这项工作今年年初就着手进行，我们查文件，找资料，并与其他区县联系，参考借鉴他们的经验和教训，认真总结，到7月份，我们经过计算机程序统计出我区领取养老金的退休人员共*. *万人，其中80岁以上的退休人员有****名，占退休人员总数的*. 8%，90岁以上的退休人员有**人，占退休人员总数的0. *%。高龄退休人员所占比重越来越大，再加上近年来，我区离退休职工因多种原因致使死亡信息没有及时上报，造成多领取基本养老金，共收回多发放的基本养老金人次和金额都有上升趋势。

到今天，发出****份认证表，收回****份占**%，其中有**名退休人员近期死亡，我们已及时减少，占总人数的*%。还有**名退休人员，至今没有联系上，占*%。到2007年12月底，还没有联系上的，我们根据文件精神，从20xx年1月起停发其基本养老金，共计*****元。

现实生活中，离退休职工去世后，其家属对死亡上报大概有以下几种情况：

- 1、一些偏远地区，交通和通讯都不方便，职工家属也就不方便通知单位，极有可能存在冒领养老金的现象。

2、退休职工去世后，由于工资直接从银行或邮局领取，职工家属确实不知道应该告诉谁。

3、退休人员已经全部实行养老金社会化发放，基本医疗保险的药费报销，现阶段也是由各居住地社保所报销，企业与退休人员之间的联系越来越少，这也是造成退休职工死亡后报迟或不报的主要原因。

针对以上几种情况，我们要进一步做好离退休人员生存认证及相关管理工作，及时掌握了解离退休人员的健康状况，加强与离退休人员的联系和服务工作，继续巩固社会化发放成果。

为了加大对我区失业保险基金的行政监督力度，进一步做好失业保险基金管理工作，我局各有关部门在基金监督工作小组的领导下，根据基金监管的目标责任制对失业保险基金情况进行了自查，并下发《关于开展失业保险基金检查工作的通知》。

2017年4月12日，召开社保所所长工作会议，将此次检查工作的文件及工作要求向各社保所进行了详细布置及安排。4月13日—4月20日，各社保所及相关部门按照《通知》要求，组织相关人员进行全面的自查。对自查中发现的问题进行整改，进一步规范资金拨付程序，同时进行数据的整理分析，撰写自查报告和整改报告。

根据各社保所上报的自查工作报告，基金监督小组分别对17个社保所自查自纠工作进行检查，重点检查失业保险基金用于促进就业的资金支出，确保基金运行安全。

加强社保基金的行政监督，确保基金安全完整，是社会保障体系正常运行的前提条件。

工作中，我们有以下几点体会：一是领导重视是做好社会保

障监督工作的关键;二是规范业务操作,落实目标责任制是做好社会保障监督工作的基础;三是实行社保基金信息化监管是做好监督工作的保障;四是积极开展各项检查是做好社保基金行政监督工作的重要手段。

一年来,我们在社保基金的行政监督工作中尝试着将现场监督与非现场监督工作相结合,通过网络化发展对基金的征缴、发放、管理和运营等重点环节实行重点监控。随着我局基金行政监管工作的步步深入,我们将继续扎扎实实做好以下几方面工作,提高基金监督水平。

1. 在市局基金监督处的领导下,继续完善我区社保基金监督体系。进一步优化现有网络和计算机设备,从人员配备、岗位增设、职责落实等方面下功夫,不断扩大基金监督范围。
2. 积极开展基金监督业务的学习和培训,不断提高工作人员的业务素质和政策法规水平,从多角度多层次出发,进一步探索和完善行政监督手段。
3. 树立服务型监督体制的理念,工作中不但要严厉查处被监督单位存在的违纪行为,而且要对其提出加强基金监督的管理建议。帮助单位健全管理体制,规范会计核算,共同探讨有利于基金良性运营的对策等等。
4. 认真抓好基金监督后的整改、督办工作,确保责任落实到位。进一步加大与劳动执法的协调配合,把行政监督工作现有的优势落到实处。

医保基金监管工作总结 社保基金工作总结篇二

一、严格

遵守财务管理制度和税收法规,认真履行职责,组织会计核算

财务部的主要职责是做好财务核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从收费到出纳各项原始收支的操作；从地磅到统计各项基础数据的录入、统计报表的编制；从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

二、以实施erp软件为契机，规范各项财务基础工作用

在经过两个月的erp项目的筹建和准备工作后，财务部按新企业会计制度的要求、结合集团公司实际情况着手进行了erp项目销售管理、采购管理、合同管理、库存管理各模块的初始化工作。对供应商、客户、存货、部门等基础资料的设置均根据实际的业务流程，并针对平时统计和销售时发现的问题和不足进行了改进和完善。如：设置“存货调价单”，使油品的销售价格按照即定的流程规范操作；设置普通采购订单和特殊采购订单，规范普通采购业务和特殊采购业务的操作流程；在配合资产部实物管理部门对所有实物资产进行全面清理的基础上，将各项实物资产分为9大类，并在此基础上，完成了erp系统库存管理模块的初始化工作。在8月初正式运行erp系统，并于10月初结束了原统计软件同时运行的局面。目前已将财务会计模块升级到erp系统中并且运行良好。

三、制订财务成本核算体系，严格控制成本费用

根据集团年初下达的企业经济责任指标，财务部对相关经济责任指标进行了分解，制订了成本核算方案，合理确认各项收入额，统一了成本和费用支出的核算标准，进行了医院的科室成本核算工作，对科室进行了绩效考核。在财务执行过

程中，严格控制费用。财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

四、资金调控有序，合理控制集团总体资金规模

由于原材料市场的价格不稳定，销售市场也变化不定，在油品生产与销售方面需要占用大量的资金。为此，财务部一方面及时与客户对账，加强销售货款的及时回笼，在资金安排上，做到公正、透明，先急后缓；另一方面，根据集团公司经营方针与计划，合理地配合资金部安排融资进度与额度，通过以资金为纽带的综合调控，促进了整个集团生产经营发展的有序进行。

五、加强财务管理制度建设，提高财务信息质量

财务部根据公司原制定的《财务收支管理细则》的实际执行情况，为进一步规范本集团的财务工作、提高会计信息的质量，财务部比较全面的制定了财务管理制度体系，包括：财务部组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、erp管理制度、预算管理制度。通过对财务人员的职责分工，对各公司的会计核算到会计报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。平时财务部通过开展定期或不定期的交流会，解决前期工作中出现的问题，布置后期的主要工作，逐步规范各项财务行为，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。

1、做好上半年和第一季度的所得税汇算清缴工作，合理地降低各项税务风险。

2、根据全面预算管理制度和预算管理指标跟踪预算的执行情

况，监控预算费用的执行和超预算费用的初步审核，按月准确及时地提供预算执行情况的汇总分析，为实现本集团和各单位预算指标提出可行性措施或建议。

医保基金监管工作总结 社保基金工作总结篇三

20xx年初制定的工作计划，又到了季度总结、思考、改进的时候了。在今年初设定工作计划时，告知自己每日成长一点点、每月改变一点点，希望自己一年中在思想上有所飞跃、学习的态度有所飞跃。

一、20xx年第一季度工作总结

1、“基智团”的工作

在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短评评价、基金对账单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

3月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

二、20xx年第二季度工作计划

1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到最好。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户(资产大经常购买基金)、核心客户(偶尔购买基金)、普通客户(持有套牢基金)。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通;对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。

通过书籍、微博等传媒方式来吸收正面能量，然后在部门员工之间、营业部员工之间起到传播正面力量的导体。

5、完成六月投资分析考试，做到有计划，有安排

6月11日，又是一次证券从业人员考试。我要利用现在起的两个月时间，对学习章节、学习要点按“周”进行划分，每周突出学习重点，把握书中的每一个知识要点，完成章节的练习题，争取在六月完成投资分析的考试。

医保基金监管工作总结 社保基金工作总结篇四

(主要是介绍企业在项目验收时的状况)

(验收时项目的技术特征、主要创新点、市场情况和社会经济意义。不能照抄企业申报材料的内容)

1、资金落实与使用情况

(介绍项目取得的技术成果时应包括项目直接取得的成果和项目关键技术衍生的成果)

(1) 总体目标完成情况(必须用表格形式对照合同列出指标完成的数据和比例)

(2) 技术、质量指标完成情况

(包括对主要指标的说明和对权威检测部门及其资质的说明,必须用表格形式对照合同列出指标完成的数据和比例)

(3) 经济指标完成情况

(必须用表格形式对照合同列出指标完成的数据和比例,并对主要的指标的加以文字说明)

(实施创新基金对本企业成长、变化的影响)

医保基金监管工作总结 社保基金工作总结篇五

2013年转眼就要过去了,在公司领导和各级同仁的帮助和支

一、销售目标完成情况:

今年西南区共完成销量3358吨,占销售计划3918吨的85.7%,货款回收100%,其中9度啤酒完成2400吨,占销量的71.5%,10度精品完成760吨,占销量的22.6%,11度以上啤酒完成198吨,占销量的6%,没有完成公司下达的销售目标,销量与去年同期持平,但中、高档啤酒比去年的53吨增长了3.7

倍。产品知名度和美誉度都有了较大幅度的提高，为下步市场开发与发展奠定了基础。

二、团队建设

1、团队组建

新市场由于距离远、基础弱、市场开发和客户管理难度大等原因，业务人员一直存在较大缺口，为破解用人瓶颈，经与人力资源部协商报请公司批准，试行在当地招聘业务员，探索了一条在合同工与季节工之间的用工方式，实行基本工资加绩效考核的办法进行管理，基本上满足了需要，同时也大幅降低了用工成本，如基本工资、差旅费、误餐补贴、通行费及各种福利待遇。

2、加强团队建设，打造了一支能吃苦，敢打硬仗的营销团队。尽管人员流动性大，新人多，但我们还是挤出时间、想尽办法对他们进行了啤酒酿造知识、产品辨别、终端开发、职业规划等方面的培训，手把手的教他们，对他们进行言传身教，使他们很快成长起来，也提高了他们对公司的忠诚度，增加了对公司的归属感，稳定了队伍，并且根据要求也为其他部门输出了五名优秀人才。

3、划分目标，逐步加压，以达到“千斤重担人人挑，人人肩上有指标”。充分发挥每个人的积极性和主动性，为工作的逐步推进献计献策。业务员实行每天短信汇报，时时定位，电话抽查等手段，来提高和保证业务员的工作状态。每半月召开一次部门例会，对各市场情况进行分析和诊断，帮助业务员提高市场的把握和掌控能力；每次还选择一个课题或典型案例进行剖析，提高了业务人员分析市场、解决问题、驾驭市场的能力。

三、根据市场情况，调整营销策略，合理布局，基础市场求增长，空白区域求突破。

10年我部签约客户23家，比09年15家客户增加了8家，销售区域由09年的11个拓展到16个，增长幅度达到50 %以上，特别是离洛阳距离较近的济源、郑州和登封市场，在今年都成功的发展了经销商，销量都在10车以上，实现了北上济源，东进郑州，南进登封市区，结束了我们产品多年未进省会郑州、及其周边的局面，也实现了环洛阳周围的全覆盖，遗憾的是存在着个别市场没有巩固好，出现昙花一现的现象。

今年啤酒市场竞争尤为激烈，雪花、青岛、汉斯、金星捉对厮杀、可以说是肉搏战，金星依靠买断占领了65%以上的餐饮终端，雪花凭借品牌优势、进店送冰展柜和堆头陈列、瓶盖设奖等组合策略曾一举占领市场，超过汉斯和金星，成为市场上第一品牌，但金星、汉斯营销策略调整很快，汉斯在瓶盖内设奖，积极买店、派驻促销员进行终端拦截等。针对这种情况我们在4月份开始筹备建立办事处，积极、主动参与市场竞争。之后，我们以三门峡办事处为依托，组织了多次丰富多彩的、形式多样的促销活动。规模比较大的有三次，如五月份在三门峡黄河旅游节期间在富达广场举行了喝啤酒大奖赛，当时在会场上中间摆放了洛阳宫啤酒彩虹门，啤酒立柱，两侧是洛阳宫啤酒遮阳伞一字摆开，场面宏大，气势恢弘，并且三门峡电视台、陕县电视台进行了现场直播和晚间重播，三门峡日报等进行了专题报道，在当时引起轰动。

6月份在爱家超市门口进行了三次啤酒免费品尝，啤酒知识问答活动等；7月份，连续三天在兰香量贩广场举行了“冰凉一夏、洛阳宫啤酒擂台赛”。除了举行以上宣传造势活动外，还组织业务员粘贴了pop广告画四万张，通过一系列的促销宣传活动，进一步的扩大了产品知名度和品牌的市场影响力，同时也实现了干扰和牵制作用，为基础市场的巩固和发展减轻了压力。

此外，4、5、6、7连续四个月在零售终端和现饮终端有针对性的分品种，举办了不同促销活动，如零售终端开展了11度啤酒堆头陈列活动，这次活动共进零超688家，铺路率达到

了83%以上；对餐饮终端开展了百家进店活动，根据公司要求对竞品专营店、混营店等开展了骚扰、破坏和进店活动，收到了较好的效果，有60多家专营店与金星解除了合同，180多家竞品专营店开始销售我们的产品。

1、调整区域布局，集中兵力打攻坚战，贯彻有所为，有所

不为，好钢用到刀刃上。根据10年产品推进情况结合市场发展趋势和竞争分析，在继续巩固现有市场的基础上，分清目标、划分战略市场和渗透市场，明年要抽调优势力量，集中资源，攻打战略市场。如三门峡、汝州等，把资源用在有开发前途的市场上。如三门峡、陕县、卢氏、灵宝、孟州、济源和登封等市场。

2、调整产品结构，树立品牌形象。城区聚焦形象产品如11度洛阳宫啤酒，10°精品，实现产品的升级和可持续性、健康发展。

3、改变运作模式，增加动销能力。改变过去把促销资源一股脑的扔给经销商，和单纯依靠经销商运作市场，业务员只是跑市场缺乏运作市场和掌控市场的支点，丧失主动性的做法，要把促销资源集中在部门和业务人员手中，增加话语权，提高对市场的应变能力和主动做市场的动力。

4、加强内部管理，打造一支团结、高效、执行力强、能打硬仗的学习性团队，实行“绩效导向，过程监督，制度约束”的三维管理模式。同时加强业务人员的培训，每半月召开一次部门会议，选择一个课题或市场案例进行讲解，提高业务人员的应变能力和实战技能。

20××年初制定的工作计划，又到了季度总结、思考、改进的时候了。在今年初设定工作计划时，告知自己每日成长一点点、每月改变一点点，希望自己一年中在思想上有所飞跃、学习的态度有所飞跃。

一、20××年第一季度工作总结

1、“基智团”的工作

在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对帐单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

3月份，在“××基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

二、20××年第二季度工作计划

1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到最好。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户（资产大经常购买基金）、核心客户（偶尔购买基金）、普通客户（持有套牢基金）。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通；对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通；对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员

牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。

通过书籍、微博等传媒方式来吸收正面能量，然后在部门员工之间、营业部员工之间起到传播正面力量的导体。

5、完成六月投资分析考试，做到有计划，有安排

回首2011年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

8、2011年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将xx品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己xx品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效

益。随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和
产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额
是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我
们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的
市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘
记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客
户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌
握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

医保基金监管工作总结 社保基金工作总结篇六

今年是我们xx具有转折意义的一年，经过六年的打拼和积
累，xx的羽翼已经逐渐丰满，准备更名挂牌，开始新的征程。
然而，如果要使我们xx真正走在xx的前列，我们首先要做的
是提高我们的业务能力，xx会计出纳部经常组织员工进行理论
学习、岗位练兵。对xx传达的每一个文件、通知都认真贯彻。
让员工树立主人翁精神，在工作中不推、不等、不靠，积极
主动的完成自己的本职工作。我部一直坚持向时间要效益、
向工作要质量。在核算上无重大差错事故。

我部的内部制度是比较健全的，各项工作都有明确分工，员
工并事假都严格按照规定及时请假。

在安全防范方面，对xx日常工作所用的各种公章、名章都严
格做到每日下库保管；对重要凭证的领用，都有专人负责；
明确xx的权限，不得擅自授权；对于xx要求上报的反洗钱可
疑业务及时上报；随时提高警惕，杜绝诈骗。总之，我们要
将一切防患于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使xx的工
作在稳健中谋发展。

今年是对xx职工个人业务考核要求最严格的一年，综合xx上
岗考试，直接关系到每个员工的切身利益，xx不想让任何一
个职工掉队，我会计出纳部，为了使每个员工顺利的通过考

试，带领员工们利用工作之外一切所能利用的时间，积极准备考试。其间，我们组织了员工点钞，打字的基本技能考试。组织员工去培训中心进行业务上机打操作的练习。

有些员工工作、家庭的各方面负担都很重，考试给其带来了很大的心理压力，思想包袱很重。为帮助这样的同志，我部各个员工在考试期间，经常互相交流思想，一起钻研考试的命题，接受能力快的同志，耐心的给其他同志讲解。体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了xx大家庭的温暖。考试临近期间，大家都想争分夺秒的看书，但xx的各项工作是不可以停滞的。时间是自己的生命，因为这关系到自己是否有资格上岗；时间更是xx的生命，因为有那么多的客户需要我们为其服务。我部全体员工都义不容辞的选择了后者。在考试期间，没有人因为自己的利益，耽误本职工作，在最关键的时刻，我们看到了员工们的可爱之处。

在临近年终的最后一季□xx“新百日会战”的各项指标下达到xx□xx下到各科部。我部所有职工都在第一时间积极的行动起来，配合xx完成各项指标。虽然“新百日会战”所大力宣传的各种产品大都是对个人客户的，但是我部员工只要有机会就向来办业务的客户宣传新产品。尤其是“xx”业务问世以后，我部员工向代发工资客户力推此项产品，滴水成河，为xx存款的上升做着力所能及的贡献□x领导多次强调，存款是责任，不是任务。就是想让职工转变思想，把xx的事当成自己的事，变压力为动力，当我们正视这个问题的同时，我们也感到了责任的重大和为xx工作的乐趣。员工们不再抱怨任务繁重，而是把“新百日会战”当成一个活动去积极的参与。

这一年的工作和考核，又使我部员工得到了很多经验，当然也有很多教训。我们一直重视员工的整体业务水平的提高，大部分职工的工作质量都是达标的，但仍有业务水平参差不齐的现象存在。这样势必会对xx的整体服务形象造成一定程

度的影响。所以，我部一旦接到上级部门的个别业务操作变更通知就及时的组织员工学习，减少核算差错。

医保基金监管工作总结 社保基金工作总结篇七

一、完成的主要工作

1、以认真的工作的态度及时准确的完成各月开票、认证、记帐、结帐和账务处理工作，及时准确的填报各类月度、季度、年终账务报表、并按时向各部门报送，及时准确的完成了税务的申报与缴纳，及时且顺利的完成了今年280万的退税工作。以及对各类会计档案进行了分类、装订、归档。

2、以严谨的工作态度及时准确的核签公司日常各类支出，并进行费用明细分类。及时准确的根据公司的资金情况和经营情况进行“资金预算”并提出合理的建议，以便让上层管理者能够及时的了解公司的资金情况并采取相对应的措施。

二、加强学习，注重提升个人修养和综合素质

1、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经方面的各项规定及新的法规政策，自觉按照国家的财经政策和程序办事。始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地的工作。

三、个人工作中存在的不足

尽管自己顺利的完成了今年的各项工作任务，但在工作还是有不足之处：谦于财会工作的繁与杂，日常忙于应付事务性的工作较多，而深入的探讨、思考、研究财务管理的办法和工作制度较少，导致在工作上广度有余，而深度不足。加之财务部门人员的不稳定，以致自己对于整个财务部没有起到

很好的统领作用。

四、明年的工作构想及要点

希望自己在新的这一年里，逐步学习运用科学的方法，加强对本部门的管理，提高本部门的工作效率，以达到事半功倍的效果。主要有以下三点：一是加强本部门的成本核算与管理，二是加强与各部门的工作链接，包括收汇管理，应付管理，进出仓跟进等，最大限度地发挥财务部门的职能。三是准确做好各项财务测算，为上级领导的决策提供依据。

医保基金监管工作总结 社保基金工作总结篇八

对团委工作的认识：

(一)、加强理论学习，提高自身素质

2、本人平时勤勉自励，以高标准严格要求自己，工作学习积极进取，倡导求实精神。在工作中有坚定不移的态度、雷厉风行的作风，以踏实的工作作风，务实的工作精神来推动医院团的工作。常常思考医院团工作如何开展，如何提高团干部和自身工作能力，如何在原工作基础上有所创新等问题，力争在团的岗位上做出成绩。同时还向兄弟医院学习团工作经验，总结阶段性工作，积累经验，为医院团工作的进一步开展打下坚实基础。

(二)、坚持一手抓管理，一手抓特色，努力开创团委的各项

工作。

1、培养青年团员远大理想和坚定信念，树立终身学习的观念。做到高度重视共青团的自身建设，增强团组织的凝聚力。通过加强培训、开展交流、社会实践、典型示范等方式，进步发挥广播站、文化链接等宣传阵地，营造青年团员学习理论

浓厚的氛围。通过开展实践教育活动，自愿者服务工作等，引导青年团员提高自身素质，完善人格。发挥优秀团员典型的示范带头作用，加强团员的教育和管理。提高团员全面素质，做好思想工作，利用医院团员活动，引导团员树立正确的人生观，世界观，价值观。加强团员模范意识教育，使广大团员在日常工作学习中能以身作则，以高标准要求自己，处处起带头作用。

2、踏实认真工作，积极努力创新。本人在任职期间，能针对医院方针和医院工作重点，利用团市委团区委的文件精神，找准南院内科第二团支部工作的着力点，深入实施团员素质教育，工作计划，青年志愿者活动等，以各种活动为载体加强青少年思想道德教育，培养爱国主义、集体主义精神，多方面培养团员的综合素质，努力成为跨世纪一代有用人才。通过升组织团员青年义务志愿者服务活动，入团宣誓，五一八成人宣誓仪式，成立青年志愿者服务大队，召开主题团日活动等等，通过活动来激发青年团员的热情，培养团员的使命感和责任感。

正视工作不足，努力迎头赶上

1、虽对团工作抓的面很大，但对各基层支部的指导力度还有所欠缺。

2、团委的基础性工作抓得较好，注重务实精神，但在对外宣传，工作力度不够。

3、思想工作因为缺少系统的制度督促以及基层团支部工作能力上的欠缺，整个工作成效不大。

4、对团员行为习惯的养成还要加强教育。争取摒除陋习，树立形象。

下一步团委的设想与打算

2019年，校团委将继承以往的宝贵经验，查找不足，不断完善，紧密围绕党的中心工作并适合团员青年特点的活动、有一套行之有效的工作制度、有保证工作正常开展的必要经费和阵地；班子建设好、主题活动好、支部建设好、阵地建设好。使我院共青团的工作再上一个新台阶。我知道成绩不会一蹴而就，但是我坚信，通过不断努力团委必定会锻炼成一个团结、奋进、有强大战斗力的集体。