个人重大事项报告材料有哪些(模板5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

个人重大事项报告材料有哪些篇一

为了切实加强和规范重大事项的管理，建立健全快速反应机制，进一步严肃工作纪律，确保董事长能够及时准确地掌握公司重大事项信息并妥善处置，特制定本制度，请公司每个人严格遵照执行。

一、重大事项包括：

（一）对外事项

1、各有关部门、人员来公司指导工作、洽谈业务。

2、需要外出或前往其它部门以及事务办理情况。

3、新闻部门来人来函采访。

4、联络接待中，人员财物的支配。

5、涉及公司工作或形象的其他重大事项。

（二）内部事项

1、影响生产经营、安全环保和工作秩序有序进行等方面所发生的各类重大事故、失误、问题、隐患。

2、重大经营决策、技术改造、大宗采购行为。

3、财务收支情况、大宗借贷款项、公司融资及大宗信贷业务。

4、主要工作人员的聘用、任免、待遇、奖惩、辞退等情况。

5、各部门月度分析，即每月28日上报当月工作完成情况分析及下个月工作安排；半年和全年工作总结，以及下一步工作思路和计划。

6、省、市、区各部门以及董事长、总经理和其他领导任职的各社会团体和民间组织发来的信件、通知、邀请函、邮件等。

7、影响公司工作或形象的其他重大事项。

二、重大事项报告的形式、要求

上述情况发生后，负责人要在第一时间向董事长报告，不得以任何理由无故拖延。

1、重大事项报告的形式分三种：当面报告、电话报告和书面报告。

2、重大事项报告要做到事前有请示，事后有报告，要严格按批复意见办理，事后将办理情况向董事长进行书面或口头汇报。

3、重大突发事件、紧急问题，必须在第一时间报告董事长和各个主管领导。可先用电话口头报告，然后再补报文字报告，根据事态进展和处理情况，随时进行续报。

4、属事前报告的，报告内容应包括该事项拟发生的.时间、内容、申报事由及其他需要说明的问题等；属事后报告的，报告内容应报告该事项发生的时间、经过、结果以及其他需要说明的问题等。

三、责任追究

重大事项的直接责任人、部门负责人、分管领导、知情人，必须按制度要求及时报告董事长，凡重大事项出现瞒报、迟报、谎报、误报、漏报或扩大（缩小）事态进行虚报以及设置障碍、阻止知情人上报的，一经查实，将严格进行责任追究。

四、本制度自下发之日起执行。

个人重大事项报告材料有哪些篇二

来到**证券这个团队已经很多年了，我从一个对证券一无所知的新兵，在各级领导及同仁的关心和帮助下，渐渐成熟起来。但回首继往，很少对自身进行深入的自省。这次，市公司号召全体员工开展自查自评活动，对于我来说，是一个很好的发现、发掘自己，改造自身的机会，因此，我认真的对自己进行了反思、解剖，我觉得自身的基本状况如下：

一、优势：

一是**证券三年来培养了我较强的敬业精神和高度的事业心、责任感以及坚持不懈、持之以恒的务实的工作态度。在工作上我从不计较个人得失，事事以公司利益为重。为了服务部的利益，我常常找相关部门协调关系，避免服务部利益受损而主动去创造良好的外部环境；为了多开发客户，我多次自费组织从其它证券公司开发的客户到荆门办理转托管手续。在工作中不论困难有多大，希望多渺茫，我从不轻易放弃，总是想千方设百计的努力地让工作达到自己预期的目的。

第二个优势是本人具有得天独厚的外部人文环境资源优势。优良的人文环境资源也是生产力，能极大地推动且方便我们工作特别是客户开发岗位工作的有效开展，让各种努力起到事半功倍的效果。首先作为土生土长的**人，我对**县城及周边乡镇情况基本了解，特别是转型以后我对**每个乡镇的经济发展状态做过祥细的调查，我可以运用自己对**客观环

境的了解和掌握的第一手调查资料，直接运用到工作中去。其次，虽然我是位女同志，但在与人交往中对人坦诚、义气，在**我熟人和朋友较多，尤其是我的家庭及亲属成员、同学朋友中和县城各大中型企业的领导和负责人基本都很熟悉，且有一定的影响力，因而便于我充分利用广泛的人际关系，以及固有的亲情、友情，借助他们的力量来协助我开发各层次的客户，从而形成稳固网状的证券及基金客户销售网络，并且有利于这一客户网络不断良性拓展壮大。

第三个优势是我有从事客户开发的实践经验及工作能力。三年来，我作为**客户开发岗位上的主力队员为**服务部的客户开发做了一些力所能及的工作，证券和基金销售业绩在服务部都名列第一。这些业绩和工作能力也得到了领导和同仁们的肯定、认可和不断鼓励，这是我竞聘客户开发岗的信心之源。

另外，我认为我最大的优势还在于对客户开发岗充分的、理性的认识。现在，现实中对客户开发岗存在“三不”认识：即有些同仁认为只要搞好内部的it岗、交易岗、客户管理岗环境建设，客户自然主动找上门来，不必要干客户开发；有些同仁认为客户开发岗面对的是三教九流各阶层的人，鱼龙混杂，做的是低声下气求人的`活，不屑于干客户开发；还有些同仁认为客户开发岗风险大、难度大，待遇低，难于出业绩，不敢于干客户开发。这些认识都是错误的。我认为，客户的开发就如同一个企业不断地推出新的系列产品一样，它是一个企业生存和发展的关键所在。我们证券行业更是如此，如果一个证券营业部或者服务部不努力开发新的客户，那么这个网点的资券总值就会随着证券市场逐步的发展规范而慢慢的缩水。如果不迅速地采取措施，稳住老客户，扩充、补充新鲜的血液，长此以往，我们苦心经营的证券市值就会越来越少，在沉重的成本的压力下，必将导致收不抵支，严重亏损，甚至无法生存下去，所以我认为开发客户是我们证券服务部生存和发展的根本。从事客户开发岗位工作，有风险，有难度，但越是这样，我们应该越有勇挑重担、舍我其谁的

勇气来为公司分忧，为公司发展效力。我们现在某种程度上正面临着潜在客户萎缩的危机，客户开发力度不大，成效不明显，同时还有强大的竞争对手万联证券，我做为**本地人,更因为我是**证券的一分子，理所当然地应勇敢的站出来，为公司出力献策，击挎竞争对手，让我们服务部有一个良好的上升空间，使我们做大做强，成为品牌服务部。

二、劣势

1、证券业务知识的学习不够。

2、股评分析能力还有欠缺。

3、对待挫折的承受力还不强。

4、“没有让自己跑起来”。

三、机会

第一，就地开发：认真清理服务部现有的客户结构，找出休眠户。我想这些客户能主动到我部开户，虽然现在暂时未炒股或将资金抽出挪作它用，但至少说明他们有较强的投资意识，有一定的炒股基础。这些休眠户中，通过我们去努力，一定会有部分客户重出江湖，再次决战证券市场的。这种开发方式比我们盲目去寻找客户要方便、容易的多。

第二，开发企业投资者：**县工业经济相对较强，目前共有各类企业1238家，其中，投资过亿的企业8家，如**轻机、**化工、**纺织、**水泥等；过千万元的38家，如**液压、**胶辊、**米业、***米等；外资企业9家，如湖北**、**药业、**科技电池等，上市公司1家，为**轻机。这些企业才是我们真正潜在的客户群体。对那些有自主权的企业而言可以通过我们的社会关系逐步让他们进行基金投资，获得稳定收益，对那些自主权较大的个体企业，我们可以通

过各种方式和渠道让他们到我们服务部来投资，我想，只要我们不懈地去努力，一定会获得丰厚的回报。

第三，从我们的竞争对手**证券开发现成的客户，尽管****服务部为非法网点

证券服务部个人自我检查报告来自范文搜-，仅供学习，请注明出处。

个人重大事项报告材料有哪些篇三

一、需要报告的事项：

1、上级有关部门来街道检查指导工作;

2、参加上级召开的有关重要会议状况;

3、有关部门部署或涉及全街道工作;

4、涉及到公共财产变更、转移、外借和帐号借用的;

5、部门单位理解有关部门赞助或长期借用外单位通讯工具、车辆及其他财物的;

6、部门单位使用的公共设施遭受较大损失或出现交通事故的;

7、非正常渠道索取有关案件资料或统计数字的;

8、新闻部门来人来函采访案件或全街道工作的;

9、涉及机关形象或全街道工作的突出事件;

10、发生泄露机秘文件或综治保卫出现问题的;

11、其他应报告的重大事项。

二、报告方式：

重大事项发生后，实行逐级呈报制度。直接职责人应当立即将状况向负责人报告;负责人向分管领导报告;分管领导向主要领导报告。状况紧急的，可直接向主要领导报告(外出时应先报告主持工作的)。

在逐级报告的同时，直接职责人所在单位对涉及到的有关单位要及时告知。

三、奖励与处罚：

重大事项的直接职责人、部门负责人、分管领导、知情人及时报告并妥善采取措施，避免造成不良影响或事态扩大的，由党委研究决定，视状况给予表彰和奖励。

重大事项的直接职责人、部门负责人、分管领导、知情人有义务及时呈报主要领导，出现下列情形之一者，区别状况分别给予通报批评和党纪政纪处分。

1、隐瞒不报的;

2、扩大或缩小事态进行谎报的;

3、有意拖延报告期限的;

4、设置障碍、阻止知情人上报或对期限打击报复的。

以上问题由主要领导责令有关部门查处，由街道党工委、办事处决定处罚。

个人重大事项报告材料有哪些篇四

1、领导干部需营建、买卖、出租私房、装修房和参加集资建房，要事先提出申请，报告县纪委，按规定审批。

2、领导干部本人及家属、子女户口变更（除随军、招生、婚嫁等“农转非”和农村户口迁往异地外），应向县纪委、县委组织部申报。

3、因家庭特殊困难，确需借公款2000元以上且时间超过6个月以上的，应向县纪委申报。

4、直系亲属（指配偶、父母、子女等）受到执法执纪机关查处或涉嫌犯罪的情况，个人及其直系亲属涉及重大民事纠纷的.，应向县纪委报告。

5、本人因私出国（境）和在国外活动的情况，本人、子女与外国人通婚以及配偶、子女出国（境）定居的情况，应向县委组织部报告。

6、经县计生委批准生育第二胎的，应向县纪委、县委组织部报告。

7、因工作需要在各类经济实体兼职的，应向县委组织部申报批准（但不得兼职兼薪）。配偶、子女经营个体、私营工商业，或承包、租赁国有、集体工商企业的情况，受聘于三资企业担任企业主管人员的情况，要向县纪委、县委组织部报告。

8、每半年填报一次《党政机关副局级以上领导干部收入申报表》及《县直属企事业单位领导干部收入申报表》。

9、本人参与操办的家庭及近亲属婚丧喜庆事宜的办理情况，要向县纪委、县委组织部及时报告。

10、本人认为应当向组织报告的其他重大事项，也可报告。

中共xx县委

20xx年四月十四日

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

个人重大事项报告材料有哪些篇五

来到**证券这个团队已经很多年了，我从一个对证券一无所知的新兵，在各级领导及同仁的关心和帮助下，渐渐成熟起来。但回首继往，很少对自身进行深入的自省。这次，市公司号召全体员工开展自查自评活动，对于我来说，是一个很好的发现、发掘自己，改造自身的机会，因此，我认真的对自己进行了反思、解剖，我觉得自身的基本状况如下：

一、优势：

一是**证券三年来培养了我较强的敬业精神和高度的事业心、责任感以及坚持不懈、持之以恒的务实的工作态度。在工作上我从不计较个人得失，事事以公司利益为重。为了服务部

的利益，我常常找相关部门协调关系，避免服务部利益受损而主动去创造良好的外部环境；为了多开发客户，我多次自费组织从其它证券公司开发的客户到荆门办理转托管手续。在工作中不论困难有多大，希望多渺茫，我从不轻易放弃，总是想千方设百计的努力地让工作达到自己预期的目的。

第二个优势是本人具有得天独厚的外部人文环境资源优势。优良的人文环境资源也是生产力，能极大地推动且方便我们工作特别是客户开发岗位工作的有效开展，让各种努力起到事半功倍的效果。首先作为土生土长的**人，我对**县城及周边乡镇情况基本了解，特别是转型以后我对**每个乡镇的经济发展状态做过祥细的调查，我可以运用自己对**客观环境的了解和掌握的第一手调查资料，直接运用到工作中去。其次，虽然我是位女同志，但在与人交往中对人坦诚、义气，在**我熟人和朋友较多，尤其是我的家庭及亲属成员、同学朋友中和县城各大中型企业的领导和负责人基本都很熟悉，且有一定的影响力，因而便于我充分利用广泛的人际关系，以及固有的亲情、友情，借助他们的力量来协助我开发各层次的客户，从而形成稳固网状的证券及基金客户销售网络，并且有利于这一客户网络不断良性拓展壮大。

第三个优势是我有从事客户开发的实践经验及工作能力。三年来，我作为**客户开发岗位上的主力队员为**服务部的客户开发做了一些力所能及的工作，证券和基金销售业绩在服务部都名列第一。这些业绩和工作能力也得到了领导和同仁们的肯定、认可和不断鼓励，这是我竞聘客户开发岗的信心之源。

另外，我认为我最大的优势还在于对客户开发岗充分的、理性的认识。现在，现实中对客户开发岗存在“三不”认识：即有些同仁认为只要搞好内部的it岗、交易岗、客户管理岗环境建设，客户自然主动找上门来，不必要干客户开发；有些同仁认为客户开发岗面对的是三教九流各阶层的人，鱼龙混杂，做的是低声下气求人的`活，不屑于干客户开发；还有些

同仁认为客户开发岗风险大、难度大，待遇低，难于出业绩，不敢于干客户开发。这些认识都是错误的。我认为，客户的开发就如同一个企业不断地推出新的系列产品一样，它是一个企业生存和发展的关键所在。我们证券行业更是如此，如果一个证券营业部或者服务部不努力开发新的客户，那么这个网点的资券总值就会随着证券市场逐步的发展规范而慢慢的缩水。如果不迅速地采取措施，稳住老客户，扩充、补充新鲜的血液，长此以往，我们苦心经营的证券市值就会越来越少，在沉重的成本的压力下，必将导致收不抵支，严重亏损，甚至无法生存下去，所以我认为开发客户是我们证券服务部生存和发展的根本。从事客户开发岗位工作，有风险，有难度，但越是这样，我们应该越有勇挑重担、舍我其谁的勇气来为公司分忧，为公司发展效力。我们现在某种程度上正面临着潜在客户萎缩的危机，客户开发力度不大，成效不明显，同时还有强大的竞争对手万联证券，我做为**本地人,更因为我是**证券的一分子，理所当然地应勇敢的站出来，为公司出力献策，击挎竞争对手，让我们服务部有一个良好的上升空间，使我们做大做强，成为品牌服务部。

二、劣势

1、证券业务知识的学习不够。

2、股评分析能力还有欠缺。

3、对待挫折的承受力还不强。

4、“没有让自己跑起来”。

三、机会

第一，就地开发：认真清理服务部现有的客户结构，找出休眠户。我想这些客户能主动到我部开户，虽然现在暂时未炒股或将资金抽出挪作它用，但至少说明他们有较强的投资意

识，有一定的炒股基础。这些休眠户中，通过我们去努力，一定会有部分客户重出江湖，再次决战证券市场的。这种开发方式比我们盲目去寻找客户要方便、容易的多。

第二，开发企业投资者：**县工业经济相对较强，目前共有各类企业1238家，其中，投资过亿的企业8家，如**轻机、**化工、**纺织、**水泥等；过千万元的38家，如**液压、**胶辊、**米业、***米等；外资企业9家，如湖北**、**药业、**科技电池等，上市公司1家，为**轻机。这些企业才是我们真正潜在的客户群体。对那些有自主权的企业而言可以通过我们的社会关系逐步让他们进行基金投资，获得稳定收益，对那些自主权较大的个体企业，我们可以通过各种方式和渠道让他们到我们服务部来投资，我想，只要我们不懈地去努力，一定会获得丰厚的回报。

第三，从我们的竞争对手**证券开发现成的客户，尽管****服务部为非法网点

证券服务部个人自我检查报告来自范文搜-，仅供学习，转载请注明出处。