

党员关系组织介绍信有效期 组织关系介绍信(精选7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

财险半年工作总结篇一

在回顾这20xx年6月到现在的半年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和xx支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自20xx年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和xx支公司车险部经理李刚来到xx支公司。在xx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，填写保险单等一系列工作。

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□20xx年xx月x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，我总以为自己对保险很了解，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“保险”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力等等。

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。

财险半年工作总结篇二

一年来，大地保险河东在省市公司正确下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司取得了突破性进展，率先在全省突破保费千万元大关，今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年任务，各项顺利发展。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

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，面对日趋激烈的临沂保险，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，努力提高自身业务素质平和水平。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。因此，我十分本权属文秘资源网严禁复制剽窃注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的感和事业心，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，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年任务，制定各个部室的周、月、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思想和业务素质教育。一年

来，我多次组织形势会、业务研讨会，开展业务培训，组织大家学知识、找，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、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

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。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，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“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。

新的一年即将到来，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，更新观念，突破，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！

财险半年工作总结篇三

人保财险××分公司按照年初提出的“抓重点、破难点、出亮点”的工作思路，围绕“促发展、保效益、防风险”的工作主基调和“创建四个一流、实现四个目标、做好十项工作”的要求，大力加强精细化管理，抢抓机遇，加快发展，扎实有效地推进各项工作，取得了较好的成绩。

按照统计口径，截至6月30日，人保财险××分公司实现保费收入18240.7万元，同比增加4200万元，增长率为30.2，在全国保费增长率中排名第三；完成全年保费计划62.8，快于时间进度12.8个百分点，实现了计划任务与时间进度双超60的目标；共承担的风险责任是647.5亿元，同比增加了171.8亿元，增长率为36.12。在较快完成的保费目标任务的同时，人保财险××分公司通过深入落实“促发展、保效益、防风险”工作主基调，综合成本率控制在75.2，居全国第一；百元保费现金净流量31.31元，比全国平均数18.41元多12.9元，居全国第四；人保财险××分公司占我区财险市场的81.9。

公司党委紧紧围绕“践行科学发展，再创人保辉煌”主题，结合××人保实际，突出实践特色，立足当前，着眼长远，着力在提高思想认识、解决突出问题、创新体制机制、促进科学发展等方面下功夫，在一些重大问题上达成了共识，主

要表现在以下几点：一是必须把更新观念、创新理念作为首要任务，不断开辟解放思想新境界；二是必须把解决问题、破解难题作为重中之重，扫清体制机制障碍；三是必须牢牢把握发展第一要务，坚持内涵式发展；四必须坚持以人为本这个核心，促进公司与员工的共同进步；五是必须履行企业社会责任，服务于经济社会大局中。

理赔出效益、理赔出诚信、理赔出市场、理赔出客户是工作中的重点，也是工作的难点。为破解这一难点，公司紧紧围绕自治区党委、政府中心工作，充分发挥保险社会稳定器、经济助推器的作用，在理赔工作中取得了优异的成绩。与此同时，公司还进一步强化“95518”专线服务。让广大客户感受到××人保“平时是朋友，患难之时更是朋友”的服务理念。

今年上半年，公司不但破解了理赔工作这一难点，还破解了与政府加强合作方面一些难点，确保了××社会和谐稳定。一是保险服务“三农”工作开始起步。大商部、渠道管理部、各分支公司大力加强了与财政、农牧、民政部门联系，农牧业保险得到了各级党委、政府和各部门大力支持和配合。二是承保中心大力加强与拉萨市政府合作，明确了拉萨市各行政、事业单位在公司承保中心定点保险。三是成立出租车专营专管部，加强了对拉萨市出租车保险服务。通过与运管部门和拉萨市出租车协会多次协调，统一承保了拉萨市第一批出租车更换新车。为确保出租车承保有效益，理赔中心及时调整售后理赔服务，要求出租车出险后到4s店修理，改变了过去一天多达30起出租车出险的现象，全力促进了城市交通安全。四是在旅游业逐步复苏后，与自治区旅游管理部门和各旅行社协调沟通，促成旅游保险在人保财险××分公司定点保险。

全力推进核保核赔师制度建设，完善承保管控制度，创新理赔管理模式；建立清晰的理赔管理职责体系，优化对分支机构的理赔授权体系，完善理赔预警和监督机制，为企业正常经

营和运转提供了基本条件。

目前，人保财险××分公司坚持以科学发展观为统领，坚持发展第一要义，继续发扬××人保“团结、奋进、忠诚、奉献”精神；以创建学习型组织为契机，努力做到“四个一流”，全力打造一流的管理、销售和技术人才队伍，提高承保效益；以“抓重点、破难点、出亮点”为突破口，乘势而上，开展好促发展、保效益、防风险工作。

财险半年工作总结篇四

2022年度，在市分公司党委、总经理室和县委、县政府的正确领导下，在上级公司和县政府各职能部门的具体指导帮助下，我公司认真贯彻落实党的十x大及省、市保险工作会议精神，以科学发展观为统领，以深入开展“创先争优活动”为契机，努力加强党员干部队伍建设，严格以按照机关效能建设的标准抓好业务经营管理，在坚持合规经营的同时大力拓展业务，公司的全面建设保持了良好的发展势头，全年我公司共实现保费收入?万元，上缴利税?万元，代收车船使用税?万元，处理种类赔案?笔，为出险案件赔付出现金?万元，在完成上级下达的经营目标的同时，为本县经济建设做出了应有的贡献。

今年公司党组积极响应上级党委和××县委号召，在公司党员干部中深入开展“创先争优活动”，公司党支部结合业务工作实际，拟定了公开承诺书，每个党员都制定了争当优秀共产党员承诺书，并予以公开，较好地发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，增强了党组织的向心力和凝聚力。一年来，公司全体员工紧紧团结在党组周围，精神振奋，努力工作，为圆满地完成上级赋予的各项工作任务打下了坚实的基础。全年未发生任何违法违规行为和行政责任事故。

一年来，我司坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，以构建社会主义和谐社会为工作的主线，为全县的经

济建设和人民的财产安全保障出发，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种，为全县人民创立放心的保险环境，取得明显经济效益和社会成效。

一是为发展全县的运输业积极提供保险服务。采取登门服务的方法，加强对各种车辆的承保工作，积极采取优惠政策，促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿。引进差异化管理，对集体运输单位和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全县运输业和经济建设的健康发展。

二是大力发展园方责任保险。学校安全工作是学校教育工作的重要组成部分，随着教育事业的发展和办学规模的不断扩大，教育行业面临的风险正在逐年增加。开办校园方责任保险一方面可以促使学校主动运用科学的方法，加强安全管理，采取各种积极有效的措施，增强风险意识和保险意识，防范各种可能发生的安全事故；同时在全县各类安全事故发生后可以立即运用现代保险机制，把风险产生的损失，分散转移出去。事故的调查处理及定性由保险公司运作，教育行政部门和学校的领导就可以从繁杂的事故处理中解脱出来了，全心全意投入到教学工作中。今年我们下大力开展这项工作，在市分公司的统筹协调下，我们在上一年度与教育部门良好关系的基础上，加大了工作力度，完成了全县的校园方责任保险承保工作，县区内23个乡镇所有中小学均在我公司投保了校园方责任险，截止12月底受理教职员工和在校生意外事故?起，已为出险学生和教职员工支付医疗赔款?万元。

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照^v^的规定和保险法的条款严格费率，不违规经营，不擅自提高费率，保障了保户的权益和经济利益。同时对理赔工作进行专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧—金牌服务工程”，

创建理赔服务绿色通道，对保户提供了及时快捷的服务。

二是进一步强化服务观念。为使保户满意，全县人民满意，我司进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。同时我们在加强24小时值班的基础上，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

三是树立保险形象，把人保品牌做好。今年，我们大力推进“以德经营，诚信为民”的进程，认真贯彻执行《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事；为接受全社会的监督，我们定期到群众中征求意见和建议；积极落实文明优质服务措施，坚持实行礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

一是市场竞争不够规范。××县财产保险市场几年来随着经营主体的增加，竞争日趋激烈。在这种情况下，有些公司不按市场经济规律办事，进行恶性竞争，有的甚至置国家的法律法规而不顾，违规操作。现在××的保险经营实体，只有人保财险、平保等数家公司有经营资格，其他均属无证营业，扰乱了××的保险市场。具不完全统计，今年以来几家未在××注册的公司其收取保费1000?余万元，直接造成税费流失达70?余万元。

二是保险市场受经济水平制约明显。××县是国家级贫困县，而且以农业为主，工业基础薄弱，经济发展滞后。××县经

济欠发达，××县财产保险市场也欠发达，与其他地区还有明显的差距。

三是业务发展不均衡。近几年来，虽然××县财产保险市场保费总额增幅较大，但业务发展不均衡。从各险种发展速度看，货运、机动车险增幅较大，家财、企财、责任保险等业务收入增加不明显。业务发展不均衡，一方面反映了市场供给不能满足消费者多元的保险需求，另一方面说明各家财产保险公司的业务结构不合理，亟待调整。

一是继续深化“创先争优”活动的开展。在加强党员干部队伍建设的同时，带动全体员工奋发向上、扎实工作，打造一支素质过硬的员工队伍，为公司的进一步发展提供足够的人力支持。

二是深入学习贯彻党的xx届五中全会精神，了解、掌握国家经济发展“xx”规划的要点，进一步转变思想观念，积极适应经济发展的新形势和股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，注重运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

三是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，认真贯彻“防风险、保效益、促发展”的方针，坚持“近期有效、长期有利”的原则，加强整体竞争力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量占领市场。

四是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高各种车辆、学平险、校园方责任险和医疗责任险的承保率。

五是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待性质不同的案件，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

六是针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订xxx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险

部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xxx万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在 xxx万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

下从营销部招募了xxx人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xxx万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以

指导与帮助。

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。4、开拓寿险市场，尝试职场营销。5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。6、加强对团险业务员队伍的建设。

财险半年工作总结篇五

时光就像个迟暮的美人，总在一年的尾巴里溢出自我的光彩。在缤纷的年岁里□20xx恐怕就是一场不算盛大的烟火，绽放过，绚烂过，最终落幕了。但于我的生活而言，忙碌无法概括出它所有的样貌。纪检部的工作也随着这个寒冷的冬季慢慢过去，以最优雅和谦逊的姿态。

在这一个学期我们谨记自我的职责和义务，督促检查同学们的上课情景，听从教师的各项提议，努力认真地完成本部门各项工作。在各位辅导员教师的帮忙和各班、各部门同学的积极配合和支持，以及本部门全体成员的努力下，纪检工作取得了必须的成果，同时也得到了广大同学的肯定。

在新学期的第一周里，我们部作为引导组的一份子，对全体xx级新生进行迎接，帮忙相应的同学办理入学手续，带领他们尽快熟悉学校生活。作为学长学姐，我们在与新生交流的过程中发现了他们对大学生活的无限向往。与此同时，也能够察觉到他们对于未知的丝丝恐惧。我们竭尽所能来帮忙他们，告诉他们相关经验，让他们努力融入大学这个大家庭中。

20xx年10月，在xx学院学生会的统一安排下，我部门在规定时间内开始招收一五级新成员，本着实事求是的原则，从50多位报名的同学中择优挑选出4名新成员。此次纳新不仅仅使一五级对学生会纪检部门的认识加深，并且对以后开展工作供给了一个很好的宣传机会。扩大了部门力量，为以后一五级考勤工作打下了坚实的基础。

1、查课

加强干事对于查课的保密性与严谨性，完善查课制度与相应纪律，做到严肃认真对每一次查课：提前三十分钟到达查课教室；收纸条时，坚持好秩序，保证一人一纸条的原则；态度严肃，不许打闹，更要避免和同学发生冲突等。

2、查操

针对一五级早操活动，我部门制定了一系列的考勤制度。根据安排，一四级干事早晨6：40在操场前门集中于6：50对xx级同学的早操情景进行检查。

3、查宿

每周不定时进行宿舍人员检查，保证各位同学的安全，督促他们重视相应的校规校纪。杜绝夜不归宿等拿自我人身安全开玩笑的相应活动发生。

1、部门成员经验增多，各项工作步入正轨，纪检部成员配合院里的各项活动发挥了维护秩序，发挥自我的优势。

2、在xx号开学生会培训技能大会中，我们部的干事踊跃，进取维护秩序签到工作以及安排会场等工作。

3、为迎接元旦的到来，学院将举行一场精彩纷呈的元旦文艺晚会，我们部也在准备着我们的工作-如何将场面秩序搞的更

好，如何做好安全措施。

可是，也应当看到，在工作中有很多不足的地方，工作并不是100%会保证准确，出现这样的问题我们在第一时间做了修改，把错误率降到最低。与同学产生矛盾时，也会想办法解决。

1、由于工作没有按时完成，致使每周的考勤结果没有及时上交辅导员，使辅导员教师没有能够对本周的.出勤率有所了解。

2、缺少部门与部门之间的沟通。

千里之堤毁于蚁穴，我们必须在下一个学期中认真解决好这些问题，努力完善好考勤工作，让教师满意。

1、全面加强各项考勤措施，依照学院制定的详细考勤细则开展工作。

2、加强日常工作的管理，如例会制度。内部成员考勤制度

3、充分发挥部门成员的主观能动性，与学生会各部门团结合作，共同为国际交流学院贡献自我的力量。

这学期即将过去，我们将一如继往发挥我们团结、协作、分工的精神，继续以满腔的热情，扬长避短，进取迎接新学期的挑战，努力为同学们营造出一个更好的学习、休息环境！

非常荣幸地在xx——xx学年的上半学期当选为学生会纪检部副部长，在此非常感谢领导对我的信任及厚爱。站在岁末，透视即将过去的一学期，工作的点点滴滴就时时在眼前隐现，回眸望去过去的一幕幕，也在不知不觉中充实眼睑。这半年来，在学校及学生会各干部的领导下，当然还有同学们的支持下，我部坚持以为同学服务为基本原则，为加强同学与学校、同学与学生会的联系和了解为目标，而努力工作！

从中我学到了许多东西,现将此学期工作总结如下:

为了有更充足的力量来完成纪检部各项工作,我部在9月14日至9月16日以报名、初试、复试的形式选拔了一批学习优良、拥有较强工作能力和服务意识的新生,以补充纪检部的力量。有意识的组织了对新成员的培养,使他们尽快熟悉工作,转变角色,尽快地融入到纪检部团队之中。

一切工作都是崭新的,作为首批开拓者中的一员,我制定了详细的工作计划,为以后的工作铺了条简单的道路。在工作中对部门成员进行工作情况的考核,对于违反规定的成员进行严重的批评及警告。

每一次会议,就是每一次的收获。在会议中,部门的各成员积极谈论近期的工作情况及在工作中遇到的一些问题,大家共同探讨解决。这就证明我们是一个团结向上的团队。当然例会的重点在于发现问题和解决问题。可以说我部的每一次例会都起到了它实实在在的效用,越来越完善的纪检条例,越来越有条理的校章检查制度。

根据工作需要,将我部成员分成三个小组,即:学习组、纠察组、娱乐组,由三位副部长各主要负责一组。我主要负责学习组。

我组的主要工作就是查旷课迟到。在每周不定期的检查迟到旷课情况,并把结果上报学生工作部,且对于违纪严重的班级在bbs上公开批评。用时我组也积极配合其他两个组的工作,在查食堂排队情况,机房玩游戏情况的时候,部门成员都积极的参与进来。这就从多方面锻炼了各成员的工作能力,主要是对大一的理事的锻炼。

如:开学之初的迎新晚会,各种学术报告讲座会,各类学院文艺演出、比赛,都有我们纪检部成员维持纪律的身影。

我部以团结学生会为宗旨，积极配合学生会其他各部门的工作。如：配合生活部一起检查宿舍，查大功率用电器，查旷课，这些工作都有效地结合在了一起。

1. 某些部门成员在工作中表现不够积极。

2. 某些成员的个人思想意识不好。

工作中是纪检部的人，生活中就是肆无忌惮的人。对于此种现象我部已对部分成员进行部门内部批评，给予警告。

3. 部分违规同学对于我们的检查置之不理，依旧我行我素，使我们的工作难以进行，收不到效果。

在查迟到方面，我组对于此类同学深查到底，坚决抓一个处理一个，在此也希望学校作我们工作的强硬后盾。

4. 部分成员不敢就大胆的管理。

这一点也可以理解，因为大一新入学对于学校的许多环境还不熟悉，但是在工作后期此种现在大有好转。

5. 某些成员的工作没有安排到位

过于表面；工作安排不够完善，灵活性欠缺，使得一有所调动就无所适从；工作的时候一些理事的积极性欠缺。

6. 与其他各部门的交流还是有些欠缺。

都是学生会的，但是见了就是不知道对方是学生会的。望下学期各部门间的交流增加，多多增进各部门成员的感情。

希望在下学期这些问题可以全面的解决，我会更加积极的工作，认真落实有关的要求，提高我们的工作效率，使纪检部发挥的作用更大。

总之，新的学期，新的开始，纪检部将在新时期尽职尽责，努力工作，以高昂的姿态和饱满的精神开始新的征程！我坚信纪检部一定会在以后的工作中做的最出色！

财险半年工作总结篇六

xx年一年来，中国**财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。

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财险市场，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，为大地财险公司的持续发展，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，我十分注重财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。

- 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 and 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。培训重点放在学习财险理论、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。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆财险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

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，财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。

财险业务经理年终总结报告希望大家可以得到祝福。