

# 最新公司滑雪活动总结 冬天滑雪工作总结 (优质8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

## 公司滑雪活动总结 冬天滑雪工作总结篇一

### 一、领导重视，组织协调

为保证上冰雪活动能安全有序开展，学校成立了以刘波副校长为组长、体育教师和班主任为组员的工作领导小组，把此项工作纳入议事日程，体育组为此项活动的直接负责部门，形成合力，推进此项工作开展。

学校结合本校实际制定了活动方案，召开全体教师会议，布置相关事宜并提出要求，体育教师为做好各项活动的技术指导，防止安全事故发生。

### 二、积极宣传，营造氛围

我校在20xx年11月22日举行活动启动仪式，仪式上刘波副校长讲了此次活动的重要意义，希望广大师生牢固树立“健康第一”的观念，养成良好的锻炼习惯，积极投身到此次活动中去。

### 三、精心布置，具体落实

为使活动能有序开展，我校根据学生年级特点和身体状况，确定一一一三年级为跳绳、堆雪人、踢毽子，四一六年级为长跑和雪地足球。

为确保活动顺利开展，我校将此次活动纳入体育课和大课间活动中，体育课上体育老师不仅对学生进行技术指导，还注重准备活动和放松活动，防止运动损伤发生。

通过上冰雪活动，极大促进了参加体育锻炼的积极性，磨练了学生意志，培养了学生良好的锻炼习惯，有效的提高了学生体质。

我们将以此次活动为契机，抓住机遇，加快发展，把“上冰雪”活动真正落实到每一个学生，进一步增强学生的身心健康，上下齐心协力把“上冰雪”活动轰轰烈烈、扎扎实实地开展下去，并要在今后工作中再上新台阶！

## 公司滑雪活动总结 冬天滑雪工作总结篇二

游系列活动举行

2017年1月至3月，钟山区文体广电新闻出版局组织开展了一次大型全民健身活动。本次于1月15日，在钟山区梅花山国际滑雪场举行启动仪式，标志着钟山区冬季滑雪节系列活动的正式开始。

本次活动主要是以打造冬季体育旅游相结合模式，推动六盘水市体育产业全面发展，宣传推广六盘水冬季旅游产品；培育冰雪运动项目，增强广大人民群众特别是青少年学生冬季体育健身意识，形成健康文明的生活方式；展示六盘水乌蒙山国家地质公园地质文化旅游风采为目的。今年梅花山国际滑雪场被选为2017“世雪日”系列活动中全国26个分会场之一，钟山区文体广电新闻出版局组织了1500余名青少年儿童全程参与了滑雪体验活动，增强了此次滑雪节的群众参与性。

1月18日，在梅花山国际滑雪场举行了全国高山滑雪青少年邀请赛，这次比赛是第一次在南方地区举办的高山滑雪竞技体育赛事，也是专业滑雪运动员第一次在南方地区进行比赛，

将有来自哈尔滨、八一队等7支队伍的51名国家注册运动员参加比赛。

本次系列活动的开展即切合冰雪运动“南展西扩”战略，又与六盘水市转型升级、大力发展冰雪体育产业和冬季旅游的实际吻合，这是一个国家政策与地方发展高度结合的举措。六盘水举办滑雪系列活动，是以实际行动积极投身“引领带动、三区协同、多点扩充”的冰雪产业发展格局，使“冷冰雪”变为“热经济”的重要举措；是让冰雪体育产业在促进产业转型升级、完善和提高体育公共服务供给、拉动体育旅游与消费、推动基础设施建设等方面发挥作用，促进区域经济社会发展的实际行动。

## 公司滑雪活动总结 冬天滑雪工作总结篇三

一年来，我司理赔部就针对xx地区保险市场变化及全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。现对本年度工作总结如下。

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。与有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的

业务不稳定因素。

已失业务不放弃。我们不仅对业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在x万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。

要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。坚持

双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平。

加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。

## 公司滑雪活动总结 冬天滑雪工作总结篇四

为保证“冬季上冰雪活动”能够安全、有序地开展，学校成立了以褚海林校长为组长，体育组全员，以及全体班主任老师为组员，把推动全校的阳光体育冬季长跑运动列入议事日程，命体育组作为此项活动的直接负责部门，形成合力，强力推进此项工作的进行。学校结合本校的实际，制定了《千名青少年上冰雪活动方案》，召开了全体教师会议，布置活动相关事宜并提出具体要求。学校安排体育组对学生做好各项活动的技术指导，了解学生的身体情况，循序渐进，防止意外伤害事故的发生。同时，要求班主任老师协助体育老师做好安全教育工作，确保活动安全开展，严防安全事故；还要求班主任老师和体育老师共同来指导学生做好冰雪活动计划和记录。

自“冰雪活动启动之日起，我校积极筹备，于20xx年12月26日利用大课间在操场举行了启动仪式，使阳光体育的“健康第一”、“我运动、我健康、我快乐”理念人人皆知。启动仪式上，褚海林校长向大家宣传了冬季冰雪活动的意义，希望广大师生牢固树立“健康第一”的观念，养成良好的锻炼习惯，积极投身到冰雪活动中，做到每天锻炼一小时，并作

了具体的工作布置和安全教育。

为确保活动顺利开展，我校将此项活动纳入体育课活动中。体育课上，体育老师不仅对学生进行冰雪活动的技术指导，还注重对学生在冰雪活动前后的准备运动和放松运动，防止出现安全事故。

学校对阳光体育冰雪活动中表现突出的“优秀班级”和“优秀学生”进行了表彰。通过本次活动，磨炼了学生的意志品质，培养了学生良好的锻炼习惯，有效提高了学生体质。本届千名青少年上冰雪活动落下帷幕，但我校的阳光体育运动不会停止，我们将利用体育课、课外活动等形式继续坚持带领学生每天积极锻炼一小时。

我校积极为学生组织丰富多样冰雪活动，雪地足球赛，堆雪人，雪地拔河，雪地跳绳活动等极大的促进了学生的参与积极性，同时也提升了学生的参与率，在我校领导和全体师生的通力合作下，圆满地完成了我校千名青少年上冰雪活动工作，并取得了极大的收获和胜利。在今后的工作中我们要再接再厉，再创佳绩。求真务实，与时俱进，为全校的教育工作做出更大的贡献。

## **公司滑雪活动总结 冬天滑雪工作总结篇五**

大家好！

及优化业务流程势在必行。前期在组织中心架构搭建及人员调整之后，9月底，理赔部还组织了全省理赔业务骨干的专项学习，对中心及全省各岗位人员职责及业务流程进行了全面的梳理和整合。然而，理赔中心目前还面临着职责覆盖面较大，全省理赔人员数量、年龄、学历及思想意识不统一等各方面的不利因素，因此在理赔部相关领导带领下，我中心还深入全省各支公司工作一线，对各个支公司理赔负责人及相关理赔人员进行思想对接、强化绩效考核、统一规范我司理

赔流程等方式方法，进行宣导和沟通，目前全省理赔人员队伍比较稳定、归属感普遍增强。

根据公司理赔部的要求，重点开展了以下几项工作：

一、目前昆明市区平均每天受理车险报案量80-90件不等，因此根据昆明地形及公司车险报案量，理赔中心把昆明市区化为东（官渡区）、南（西山区）、西（五华区）、北（盘龙区）4个片区，同时将我司的查勘定损人员分配为4个小组来对应4个片区，每个季度按逆时针方式轮换，每个片区分别设有1个片区负责人，负责管理及协调各个片区的人员和工作。其中昆明市区的除外，还单独设立远程岗，对我司服务网点覆盖不到的出险案件进行受理和跟踪。

二、根据公司出台的查勘车实用管理办法，严格管控查勘车辆的使用，杜绝公车私用，并且每周做不定期的抽查，对非工作期间私自使用查勘车辆的工作人员处于经济罚款和通报批评。

三、根据公司出台的大额案件管理办法，对全省的万元以上的大额案件给予处理意见和后续案件处理重点注意事项。平均每日批复大额案件8件，同时对万元以上的案件进行复勘，复勘率达到80%以上，按照公司出台的查勘定损规范，对全市的查勘理赔人员做全面的培训和要求，从而有效防范道德风险，节约理赔成本。

四、成立每周四的例会，对公司各项管理规定做定期的宣导，检查各个查勘定损员名下的案件滞留情况，对于工作突出的员工给予奖励，反之罚款。对全市的理赔人员做不定期的技能培训和疑义案件的讲解，在提升自己管理能力和专业技能的同时，带动部门人员提高学习，4个月以来，理赔中心通过例会等形式，对理赔服务常抓不懈，使得公司的各项理赔数据及外部客户服务方面都取得了一定的成效。

截止11月末，公司车险满期赔付率为49.03%，结案率为92.3%，平均结案周期从原来的20多天大幅缩短到现在的5.79天，车险未决件数从原来的3000多件减少到现在的1500多件，已超额完成公司下达的考核指标。截至4季度末，理赔工作在全省综合考评中位居前茅。

自到理赔中心工作之后，是领导的指引和同事的帮助推动着自己不断前行，一路上更加深刻的领悟了“感恩、珍惜、责任”的含义，同时也更加让我明白：生活中，重要的不是凯旋，而是奋斗；重要的不是必须获得胜利，而是奋力拼搏！

在政治上，我始终和公司党委、总经理室保持高度一致。工作中摆脱自己以前在其他公司固有的思维模式，提升自己管理能力和专业技能，工作到位不越位，积极与公司其他成员进行沟通、协作，结合我们诚泰公司的特点扎实推进全市理赔工作。同时在廉洁自律方面对自己提出了更加严格的要求，时刻以高标准警醒自己，将“要严于律己，不谋私利，做到顶得住歪理，耐得住艰苦，抗得住诱惑，管得住小节”作为座右铭。

## 公司滑雪活动总结 冬天滑雪工作总结篇六

首先感谢冬管中心和雪上部的领导给我们出国比赛学习的机会。我和队员都是第一次出国参赛，我们非常珍惜也感到非常光荣。

这次比赛我主要负责男队，人员的构成是吉林三人、哈尔滨一人，共四名男队员，有两名队员状态不好，于茂辰出国前十天在训练中脚踝严重受伤，赵帅由于骨折，一直没有系统训练，只有两名队员能正常参加比赛。

比赛情况：共参加了两站比赛，11月20日到达芬兰萨日山，21日只有一天适应场地，22日比赛，之前在国内没有上过一天雪，22日的比赛是传统短距离。这次比赛是世界杯的

资格赛，共有10多个国家137人参加男子比赛，尚金财获得了第九十五名，信德涛第九十六名，23日参加15公里自由比赛，共有140名运动员参加，尚金财第116名，其它都排在后面。

24日早晨去芬兰南部城市库萨摩准备参加29日的世界杯赛，29日的比赛共有28个国家，男子是88人，短距离自由和传统十五公里，比赛的名次都排在后面。12月1日离开芬兰到挪威的力勒哈摩尔，尚金财交给李常洲教练比赛，我领其它队员训练，12月11日回国，前后共21天。

存在的差距：通过世界杯比赛我们和国外的优秀运动员相比，存在较大差距，我们运动员的身体条件并不差，主要是专项能力和技术较差，我们的训练条件和环境比较差，我作为教练执教水平和能力和国外教练相比差的更远。

国内的训练条件，比如我们吉林队滑轮两人用一副，没有滑轮场地，去年8月份才滑上轮，用的是长春净月潭废弃多年的场地，所以我们专项能力较差。

冬训雪上训练，我们吉林省只剩长白山一个训练基地，长白山5公里场地被公路分成三段，队员要滑5公里，全程要穿越这三处公路，长白山旅游车辆较多，有几名队员被车辆撞伤，所以5公里场地训练根本不可能，安全难保证，亚布力住宿条件的限制，不接待我们，八一队每年要接待300多个特种兵训练，住宿解决不了，所以最近几年我们根本没有在标准的5公里场地训练过，训练场地没有难度更谈不上训练效果。今年冬天要不是国家给我们集训队一些经费出国时购买了部分器材，锦标赛、冠军赛我们都没有比赛的雪板参加比赛。从十二届冬运会到现在，我们队没有投入过一分钱购买器材，主要原因是我们队一年之内换了三次领导。

我们教练执教能力有待于提高，希望领导能给我们多创造像国外教练专家学习的机会。

都继良

2015年5月12日

## 公司滑雪活动总结 冬天滑雪工作总结篇七

一、履行岗位职责，深入工作实践，思想工作作风建设取得新的进步

3、分管工作有新的突破。

1、思想素质有新的提高。

过硬的思想素质是一个金融行业党员干部安身立命的重要品质。进入人保集团后，面对职位的提升，我主动“补课”。更加注重个人世界观的改造，牢固树立共产主义的世界观、人生观、价值观，不断强化正确的权力观、地位观、利益观。严格要求自己做到“在认认真真学习上要有新进步，在堂堂正正做人上要有新境界，在踏踏实实做事上要有新成效”。无论做什么，都能摆正自己同组织、同事的关系，主动把个人的发展目标与公司的发展目标结合起来，把个人的成长速度与公司的成长速度结合起来，把实现个人价值的高度与党和组织对我要求的高度结合起来。我深知，自己一直从事寿险工作，对产险特别是经纪工作比较陌生，要把集团领导托付于我的副总经理和纪委书记工作这一重担挑好，就必须打破知识边界，勇于破茧，以空杯的心态不断地学习、磨练、实践，努力提高自身素质。这一年来，我始终坚持把学习摆上首要位置，认真阅读各种文件，学习领会和及时掌握集团在发展的每一阶段的重要政策，文件和制度。积极参加集团召开的各种会议，力求做到听有笔记、学有内容，用有心得。从而使自身政治素质、党性修养得到了较大提高；认真系统地钻研学习保险经纪、市场经济、互连网络、经营管理、领导科学等方面的知识，使自己进一步深化了对市场经济的认知，提高了驾驭经济工作的能力。同时，按照理论联系实际的原

则，在工作中，我着眼于理论的实际运用，着眼于实际问题的理性思考，将所学知识与工作实践融汇贯通，靠理论指导实践，用实践升华理论，自身的领导能力、组织能力、协调能力、攻关能力不断提高，迅速适应了大型央企工作快节奏、高效率和思想素质与专业素质双优的要求。

## 2、工作作风有新的转变。

领导工作作风是员工工作作风的标杆。在较长时期的管理工作岗位上，本人深刻体会到：团结的班子出干部，团结的队伍出绩效。团结，是我们达成工作目标和实现公司愿景的重要保证。进入中盛后，我严格要求自己并多次在会议场合倡导“不利于团结的话坚决不说，不利于团结的事坚决不做”。同时积极实践宋总一贯倡导的“集体领导，民主集中，个别酝酿，会议决定”的组织原则和工作风格；坚决服从集团公司领导，维护中盛国际以宋总为核心的领导班子的集中统一；坚决响应和执行公司党委作出的各项决策和工作部署；积极主动维护公司两级班子的团结；注意保持与班子成员特别是与一把手经常性的工作汇报、思想汇报，坦诚相待交流意见。在公司发展决策和人、财、物资源性匹配上，捍卫宋总“重大决策酝酿不充分不上会、不形成统一意见不上会”的好传统；坚持召开分管部门总经理周例会，经常听取他们的工作意见，在工作中力求做到相互支持、相互帮助、相互理解和相互配合。在工作中，我始终坚持少说多做、脱鞋下水、边知边觉、扎实苦干。在公司备战“开门红”，“双过半”和“秋季大会战”期间，我在分支机构与总公司之间，分管的业务部门之间，员工之间既当指挥员又当战斗员。面对分支机构发展中遇到的问题和提出的要求，我正视矛盾，不撂挑子，积极主动向总经理室汇报情况，协调相关部门研究讨论，做细工作方案，积极向宋总汇报解决意见，从而极大地激发了广大干部职工工作的积极性和主动性。在作风上，“立党为公、执政为民、廉洁奉公”是党组织、集团领导和公司全体干部职工对我的基本要求。进入人保集团后，自觉按照“十不准”严格要求自己，始终保持清正廉洁的作风。深刻领会和践行吴总裁的“靠制度

管人、用制度管权、按制度办事”的讲话精神，用好宋总授予我的工作权利，真心实意地为公司发展员工发展谋利益、服好务。我入司以来，从未利用职权和职务上的便利与影响获取一丝己利的行为；没有身在曹营心在汉私自从事经营活动的行为；没有假公济私化公为私的行为；没有生活作风上的任何不检点、不严肃，影响党的形象和公司形象的行为。工作中，对自己的身边工作人员严格要求，与下属和同志们真诚相待、和睦友善、平易近人，为下属部门和工作人员树立了良好榜样。

升传统业务、创新扩大市场份额、扩张提升市场地位”的发展思路，以手机投保为目标，狠抓电子商务这一主线，大力实施“直保带动、再保发动、手机投保拉动”三大战略，着力做强直保这一亮点、猛攻再保这一难点、激活手机投保这一兴奋点。切实将工作重心转移到“调结构、控风险、增效益”这一工作主题上来。截止11月底，我分管的二大业务部门，三家督导机构均实现了历史性的突破。直保部完成\_\_万，为年计划的54%，同比增长252%。直保开发大型项目14个，其中年度佣金过100万的大型项目6个，直保经纪部还勇挑大梁完成了集团公司下达我公司的1.2亿的企业年金任务；再保部完成\_\_万，为年计划的112%，同比增长41%。全年完成临分邀约155件，同比增长60%，再保部充分运用总部的专业优势协助湖南，湖北，江苏，甘肃等四家分支机构开始了再保业务的拓展；电子商务方面，克服了费用不足等困难，自力更生，顽强起步，千方百计求得产寿健的支持，在手机投保上实现3家分公司签约上线，并在湖南电信取得前期突破。在落实宋总提出的总经理室成员分支机构对口联系点制度上，本人将联系点的发展和制度建设放在心上，重视分支机构实际问题的解决。一年来，我充分借助总公司的管理资源和专业优势，利用工作督导机会，将财务和法律人员带到分支机构进行现场办公，指导分支机构重视绩效经营和内控合规工作建设，形成了“开好一个会议(专题督导会议)，搞好两个谈心(班子谈心和员工谈心)，了解三个问题(业务发展的方式，队伍建设的现状，内控合规的手段)，做到四个反馈(向宋总汇报，

同部门协调，跟机构对接，向效果追踪)“的工作督导模式，使督导不走过场体现实效，得到了对口联系点干部员工的欢迎与认同。今年，湖北分公司完成1870万，为年计划的693%；湖南分公司完成1221万，为年计划的249%，同比增长578%；新疆分公司完成284万，为年计划的54%，同比增长109%。我分管和对口联系的业务单元均实现了绩效正增长。

二、瞄准新目标与新任务，自我加压，努力实现作风的大转变和工作的大突破。

在今后的工作中，我一定认真总结经验，克服不足，实现作风的大转变和工作的大突破，努力把新形势下的新工作做出新成效。

1、转变作风，严明纪律树形象。

作为人保集团的一名员工，我将把加强作风建设作为一项长期任务抓在手上，落实在行动上，以更高的标准严格要求自己，进一步塑立自身在公司广大干部职工中的良好形象。始终把员工赞不赞成、满不满意作为工作的出发点和归宿，从员工最盼的事做起，从员工最急的事办起，从员工最怨的事改起，从员工最忧的事干起，实实在在为一线员工解决工作难题。恪守堂堂正正做人、清清白白为政、勤勤恳恳干事的人生信念，以公生明，以廉树威，以俭养德，努力适应各种复杂环境，在想事干事成事的过程中磨练意志、增长才干，树立新时期人保干部讲责任守纪律勤政廉政的好形象，为人保新时期的新发展再献心智心力15年。

2、解放思想，开拓创新谋发展。

人生的价值在于奉献在于拼搏。作为一名党员干部，我将以奋发进取、争创一流的精神状态，克服传统思维方式的影响，坚持解放思想、实事求是，把思想与行动统一到“三个有利于”和“三个代表”上来，牢固树立机遇意识、开放意识、创新

意识，开拓创新，务实求效，无论何时何地都要脑子里想第一、目标上争第一、工作上干第一、业绩上创第一，要勇做改革弄潮儿、争当发展实干家、甘为创业拓荒牛、誓做兴业排头兵。特别是在下步工作中，我要进一步解放思想，更新观念，力求通过思想观念的大转变推动工作的大突破；在创新发展思路、创新业务渠道、创新工作方法上下功夫做文章。坚决执行宋总的“4321”发展战略，努力实现公司“保五争三”的市场地位目标任务。

### 3、与时俱进，完善自我强素质。

三、面对新形势与新挑战，深刻反思，自身在许多方面存在一定的差距与不足。

#### 一是理论学习钻研不

自己虽然对学习比较重视，抓的也比较紧，但对一些文件的学习停留在看标题、读题目上，走马观花，轻描淡写，根本没有去深入钻研，对一些知识的掌握仅仅停留在记忆中，而没有去很好地斟酌酝酿，远远不能适应信息时代与知识经济快速发展的要求。自己分管财务和纪委工作，财务专业知识和政工经验比较欠缺，也在一定程度上影响了这两项工作的深入开展。

#### 二是思想观念创新不够。

作为一名分管手机投保创新业务的副总经理，尽管手机投保发展势头不错，但仍存在着规模不大、平台不稳、效率与效益不高和发展速度不快的现实现象。创新业务的带动能力较弱，影响了公司的战略发展选择。究其原因，固然有历史、环境的影响，但真正的原因是观念创新不够，特别是我本人认为自己刚到中盛不久、对中盛的认知还不够深入，因而缺乏敢闯、敢冒、敢试的精神，工作上不敢完全放开手脚，没能做到不断地解放思想、更新观念、率先发展。

三是深入基层调研不够。

一年来，虽然自己主动抽出了许多时间到机构去调查研究，但存在调研工作不够深入、不够全面的问题，对基层干部职工和广大群众急需解决的一些困难与问题未能及时了解和解决。同时对自己分管的下属部门，也没有经常性地深入一线指导工作，与同志们畅谈交心等等。深刻反思这些问题，是自己工作作风不实，主动性不够的表现，存在“多一事不如少一事”的沾轻怕重的思想，务必在今后的工作加以改进提高。

面对日新月异的社会发展、瞬息万变的市场经济、充满机遇的公司“十二五”发展规划，在抓发展的过程中必将会遇到许多新情况、新问题，如果不加强学习，领导工作就会出现盲目性，甚至造成决策失误。今后在学习中我将首先重点学习邓小平理论和“科学发展观”的重要思想，学会从讲政治的高度来观察问题、分析问题、处理问题；其次，注重立足于自己所分管工作领域，认真学习相关专业知 识，运用市场经济理论指导工作实践；其三，就是要广泛涉猎科技、金融、法律知识、wto规则等知识，扩大知识面，努力使自身理论水平与综合素质能够适应新形势与新任务的需要。

## 公司滑雪活动总结 冬天滑雪工作总结篇八

时间一晃而过，到太保工作已经一个月了，在这段时间里领导同事都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了太保“诚信天下，稳健经营，追求卓越”的品质，也体会到了作为理赔人的专业和辛勤。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为太保的一份子而惊喜万分。

在这一个月的时间里，领导对我们工作学习进度有着细致的安排，一至二周主要学习理论知识，辅以简单案例的学习，二至三周则以实例案件学习为重心，理论联系实际，加强之前的理论学习，三至四周开始实际处理一些简单案例并学习系统的录入，第四周则开始了医院查勘工作。在领导和同事

们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初到太保时，在和领导的第一次谈话时就注意到，太保是一家非常重视员工感受的公司，公司的规章制度都非常的人性化，尽量为大家营造出轻松的工作氛围。但是，这并没有影响到公司运作的专业和严谨性。我想，作为一个分公司的理赔人员，对单个案件的处理的确只是基本技能，更重要的是对流程的把握，这也应该是自己工作学习的重心。

在太保工作的前两周，领导并没有安排给我们具体的工作任务，而是要求我们学习公司的条款，学习保险法，学习相关的法律法规，学习总公司的人伤理赔指导手册，或许有的理论我们暂时并不会用上，但是，不懂战术的士兵不会是一个好兵，没有这些理论知识作为基础，今后在在遇到复杂一点理赔案例时，我们可能就会束手无侧。在之后的案例学习中自己也发现，之前的理论并没有空学，很多案件都需要理论的支撑，扎实的理论知识让自己在实践工作中受益匪浅。我想，理论知识的学习在任何时候都不会是浪费时间。

根据岗位职责的要求，分公司人伤核损员的主要工作任务是(1)人伤案件的查勘工作；(2)人伤案件各项费用的审核；(3)人伤诉讼案件赔偿的建议；(4)分公司人伤理赔工作情况的分析；(5)领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的人伤核损员应当具有专业的医学知识和法律知识、良好的沟通能力、理赔数据的分析报告能力、理赔流程的检视能力。虽然之前对理赔工作有一定的接触，但实际工作中发现自己在许多方面都还存在着不足，案件的处理上还时常会有这样或那样的遗漏，在日常工作的同时，有针对性的学习了医学、法律专业知识，加强了对查勘流程的学习，加强了电话沟通的学习，目前自己基本能胜任一般案件的查勘、核损工作。