# 2024年保险公司总经理述职报告(二十二篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-07-11

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。保险公司总经理述职报告篇一一、加强政治理论学习，进步本身政治素质一年来，我一直自觉坚持...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**保险公司总经理述职报告篇一**

一、加强政治理论学习，进步本身政治素质

一年来，我一直自觉坚持把政治理论学习放在首位。一是坚持学习，进步本身素质。我深感不学习就要落后，不学习就赶不上时代潮流，不学习就不能争先创优。因此，我坚持和全体干部成员一起学习公司制定的财管理规定，会计核算暂行办法，预算管理暂行办法等各项规章制度，熟练把握会计核算的各个环节，认真学习新企业会计制度，研讨新题目，努力进步本身独立解决各种题目的能力。在认真公司业务知识和规章制度的同时，坚持挤时间自学，严以律己，深进系统地学习马列主义、思想、理论和科学发展观，坚定政治信念，改造主观世界；学习党的列线路、方针、政策和上级领导讲话精神，牢固建立科学的发展观和正确的政绩观，在思想上、行动上与党中心保持高度一致；坚持理论联系实际的良好学风，把学习同解决公司改革和发展中出现的新情况新题目、同本身世界观和人生观的改造紧密结合起来，切实增强了应用理论知识指导工作和解决实际题目的能力。二是坚持学习xx大和今年召开的xx届四中全会的精神，学习金融法律法规知识，使自己的思想、道德与政治水平得到了进一步的进步。

二、工作上，全面履行职责，强化服务质量

工作中，作为财务部负责人，我率先垂范，建立竞争意识、责任意识，认真履行岗位职责，不断进步工作能力和服务质量。20xx年上半年我牢牢围绕“交通工作管理年”的要求，发挥领导作用，认真贯彻落实公司的财务会计制度，以扎实做好高速公路建设各项工作为基础，以进步管理水平，增收节支，全面加强财务预算管理，下降运营本钱，进步经济效益为目标的工作思路，进行财务管理，在工作中常常查找不足，努力研究业务知识，工作上讲学习、讲政治、讲正气，牢固建立，团结务实，廉洁高效的工作作风，严格遵守单位的各项规章制度，能够认真履行职责，较好的完成各项工作任务。

1、在上半年的财务管理工作中，加强财务内部控制制度，落实省公司各项规章制度，完善分公司内部财务制度。

首先，全面加强财务基础工作，对财务职员进行分工，要求财务职员努力研究业务知识，反复认真学习，公司制定的财管理规定，会计核算暂行办法，预算管理暂行办法等各项规章制度，熟练把握会计核算的各个环节，明确职责，对各项开支，严格依照财务制度执行，层层把关，杜尽一切分歧理支出。其次，认真审核每个月记帐凭证，正确、及时完全的登记进帐。编制各月财务报表，及半年度预算分析，按公司会计部要求上传下达各项会计资料，会计信息报送正确率达100%；再次，规范会计凭证装订，进档管理工作。

2、培训上，参加公司财务团体化管理培训，认真学习新的企业会计制度，配合完成会计集中管理系统升级，会计核算数据通过公司财务专网的连接，实现会计数据集中寄存，收进票据信息系统及财政报表软件的数据互传。并按省公司财务部要求，熟练把握新会计制度及会计科目核算范围，加班加点，完成财务软件升级，财务数据转换。并安装财务软件网络操纵平台。同时协助弄好公司举行的预算管理培训，组织财务职员及各业务部分认真学习，并熟练把握预算执行程序，有效进步资金使用效力。

3、预、决算上，第一、根据20xx年度预算标准进行分解，积极同各部分沟通，制定20xx年各基层单位包干经费。第二、20xx年1月根据省公司财务部做好20xx年度报表决算会议要求，加班加点，清算了本年度来往帐项，及漯驻路专项整治工程财务决算，结算完本钱年度各项本钱用度开支报帐手续，为xx年财务决算做好了预备工作。第三、配合完成会计师事物所对分公司调研工作和20xx年度所得税汇算工作。按时正确完成20xx年度中原股份公司决算报表及报表附注。

4、编制报表上，按公司资产部要求，编制分公司第一季度经济活动分析报告和核定干线收费站代管期间，收进、资金拨付、经费支出核定及固定资产清查和交接工作。按公司会计部要求，完成份公司xx年经营支出，单项金额5000元以上发票统计工作。根据xx年各项本钱用度开支，配合分公司各部分，做好20xx年度分公司财务预算编制工作。按资产部预算管理要求，根据xx年各项本钱用度开支，编制上半年经济活动分析，及三季度经济活动分析报告，为公司领导及各部分用度开支提供数据和意见。

5、审计工作上，一是加强财务审计工作，充分发挥财务在经济活动中的管理、监视、保障职能，对各单位及干线收费站经费支出进行检查，及时发现题目，及时找出缘由，及时提出建议。二是配合省公司会计部对分公司15年第一季度分公司经费支出审计，路专项整治工程审计，京都会计师事务所xx年财务决算审计，对审计中存在的题目提出积极建议，会同各业务部分进行沟通，分析缘由，逐项进行意见反馈，催促各单位将审计中存在题目进行纠正。三是协助完成公司财务部20xx年会计报表审计。通过审计，对今后的管理中，进一步完善财务制度，加强用度开支的内部控制，落实职责，加强财务管理起到积极推动作用。

20xx年9月我被提为总经理助理，在任职期间，我要责备体财务职员将工作基点放在服务、规范、创新上，苏醒地熟悉到只有弄好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险，只有推动创新才能有所作为；确立以优良服务为先，以制度建设为本的工作理念；立足于做好常规工作，着眼于推动重点工作。

三、继续抓好落实、增进廉政建设。

抓好党风廉政建设，领导是关键，制度是保证，教育是基础。在工作中，我以身作则，认真执行廉洁从业规定，始终把廉政建设作为加强本身建设的一项重要内容，放到突出位置。

1、带头学习党和国家政策，加强理论修养。为了进一步进步政治敏锐力、政治鉴别力和政策水平，增强贯彻落实党的方针、政策的自觉性、坚定性，始终坚持学习先行，把增强党性观念作为学习的根本任务，坚持以理论、“三个代表”、“科学发展观”等重要思想为指导，在实际工作中，带头学习政治理论、展开廉政建设教育活动、参加讨论、参加交换、深进工作实际，调查研究、执行廉政规定，自觉接受监视和改进思想作风，以创新的精神和求实务实的工作态度，履行好自己的工作职责，做到了识大体、顾大局，增强了服务意识。

2、严格执行公司规定，努力当好财务工作的带头人。作为财务工作的负责人，既担当着公司沉重的廉政工作，又要时刻维护良好的本身形象。在实际工作和生活中，我做到言行一致，本着对公司、对个人、对家庭负责的精神，时刻严格要求自己，珍惜公司领导和组织给予的荣誉和权利，不以领导自居弄特殊化，自觉遵守党纪国法，严格执行省公司对干部职工提出的廉洁自律各项规章制度，率先垂范，甘为标杆。作财务部负责人，我手中有一定的“权利”，在有权左右一定的利益关系的时候，我能克制欲看，廉洁自律，特别是在财务计算与核对管理上，严格按政策、按程序办，自觉做到既不借集体的利益往换取个人的私利，也不拿手中之权乱弄以权谋私，自觉当好“一把手”，努力把每分钱都花在刀刃上、花出效益来，努力为大家理好财、当好家，稳定批乱支一分钱。

3、在原则题目上，坚持民主集中制。站在“一把手”的位置上，我留意团结带领一班人，依照民主集中制的原则合作共事，一方面在谋全局、把方向、管大事上，充分履行“一把手”总揽全局、调和各方的职责，煞费苦心、殚精竭虑地谋划财务部分的建设和发展；另外一方面十分留意摆正自己的角色位置，自觉维护集体领导、集体利益和集体荣誉，做到宽容待人、宽厚用人，公正办事、公平处事，用自己的行动来引导和创造一个和睦相处、人心思进、气顺心齐的小环境。

总之，这些年来，我和全体成员一起努力，做了一些工作，也获得了一定成绩，但我深知，自己的履职情况，还有不尽如人意的地方。在今后的工作中，我将着力加以改进，更加严格要求，严厉纪律，同时，也恳请各位领导和职工多提出批评意见。今后我将继续努力与公司职工一道，创造更优良的成就。

**保险公司总经理述职报告篇二**

一、加强学习，努力提高自身素质

这些年来，我坚持学习xx大精神和重要思想，并同落实上级要求和创造性的开展工作结合起来，以增强干好工作的责任感和使命感，并紧紧围绕“观念怎样转变，思路怎么创新，物业如何发展”这些深层次的问题去实践。自从玉山物业公司成立之日起，我便以一个物业新兵的姿态去努力学习物业管理知识，去研究物业企业的发展方向和物业市场的发展趋势，我始终认为物业公司要生存，就必须走规模化道路。对此，我在思想上始终与社区保持一致，超前工作，做到了“认识到位、思想到位、工作到位”，在较短的时间内使公司的各项工作实现了有序运转。在工作中，我同班子成员一起研究确定了公司的管理运作模式、工作目标和“规范化管理、标准化服务、规模化经营、品牌化建设”的总体工作思路，并围绕这一思路开展了一系列扎实有效地工作，使公司的整体管理水平得到了进一步提高。我深知，作为一名管理者，要想带领大家创市场、求生存就必须不断的学习。为了提高自身领导能力和管理水平，我几年如一日的坚持经常性学习，学习物业管理相关知识，学习市场经济理论，并挤时间参加mba基础理论知识的学习，以不断充实自己，提高自己适应改革发展的需要。

二、履行职责，努力做好本职工作

作为公司经理，把精力用在管理上，用在抓服务上，用在抓队伍和品牌建设上，这是本职要求。6年来，我坚持按照“精、细、美”的工作标准和“严、恒、细、实”的工作要求去安排、布置、检查各项工作，制定并完善了公司各项工作制度、工作标准和考核办法，按照精干、高效的原则，组建了符合公司特点的运行机构，并对基层工作运行情况进行不间断的检查。我坚持定期到各队站听取意见，指导工作，帮助解决困难，在基层干部中树立起了“不干则罢，干就干好”的争一流精神。在抓好管理和服务的同时，我与班子成员一起积极协调各方关系，努力开拓外部市场，增加公司收入，并积极筹措资金，改善基层的办公条件。为了强化素质教育，在抓好员工岗位培训的同时还积极创造条件组织管理人员外出学习，开扩视野，增长知识，以提高基层干部的工作能力。工作中，我注重发挥班子成员的作用，坚持“重大问题集体决策，具体工作分工负责”的原则，及时沟通交流，工作上能够尽职尽责，尽心尽力形成合力地做好各项工作，是一个团结稳健、充满活力的班子。

三、严格自律，树立良好形象

日常工作生活中，我严格要求自己，以身作则，注意听取班子成员的意见，尊重、团结每一个班子成员，不搞一言堂，不搞特权，不谋私利，自觉遵守廉洁自律的各项规定，对涉及到采购，队伍录用，合同签订等敏感问题，自己始终坚持“工作人员具体运作，分管领导严格把关，主要领导最后负总责”的工作原则，能够做到不插手，不介绍，严格要求自己“堂堂正正做人，踏踏实实做事”，要在职工中树立一个良好的干部形象。

四、存在不足及改进方向

一是成本控制力度还略显不够，虽然成本控制指标不超，但成本控制的机制还没有完善起来。

二是在摸准下情上做的还不够，听取职工对公司发展的建设性意见较少。

三是公司某些方面、某些环节按照“精细美”的工作标准去衡量还有一定差距，还没有把“精细美”的工作标准贯穿到各项工作的全过程，需要在精细管理上下功夫。

岗位的改变并没有改变我工作的热情，在今后的工作中，我将继续发扬成绩，克服不足，带领广大干部职工奋勇争先，努力做好上级安排的各项工作。

**保险公司总经理述职报告篇三**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

时光飞逝，20--年已渐去渐远。在各位领导的关心及指导下，在各位同事的支持及努力下，我们共同完成了20--年各项工作。在过去的一年中我带领生产部门所有员工积极努力、开拓进取，在完成各项指标任务的基础上对各项工作也做出了相应的提升与改进。现就20--年各项工作完成情况及20--年工作计划做如下汇报：

一、20--年各项工作完成情况

生产计划协调方面

20--年吉林公司计划销量25万立，生产部共完成生产任务23、56万立，完成计划的94、2%。在保障计划的完成过程当中我们积极做好生产协调，本年度实现了与--公司的强强联合，签订了外委加工协议。并与--公司有借站往来，有效的弥补了在生产紧张的过程中供料不及时的问题。本年共借入1--17立，借出8177立。

技术试验提升方面

20--年配合比成本较计划降低75、79万元，节约3、22元/立。主要有以下两个原因达到成本控制目标：

1、降低成本，用一句话概括起来就是混凝土配合比优化，通过材料验收控制、材料计划控制、材料价格控制等材料成本的控制，以优化混凝土配合比。

2、通过大量的试验，优化混凝土配合比。①在保证其混凝土各项的基础上，进一步提高c40以上混凝土掺合料使用量。②使用聚羧酸高效减水剂，降低水灰比，调整混凝土胶凝材料比例。

安全管理工作方面

1、严格执行公司各项规章制度。我公司按集团公司及长春公司要求，以公司实际情况出发，严格执行“十个一”闭环管理制度。严格执行清理搅拌机安全锁定规定和清理运输车罐体安全锁定规定。安全生产管理是确保生产有序进行的前提，在安全管理方面，本着谁主管、谁负责的原则。在1月份全公司范围内层层签订安全生产责任书，做到一级对一级负责;根据生产实际情况，及时补充修订岗位安全生产责任制，岗位安全操作规程，并做到制度上墙;进一步强化安全锁定管理，按照集团公司要求，完善安全管理基础档案。

2、加强培训频率、强化职工安全意识。20--年培训类型分为七类，包括新入厂人员三级安全教育培训(厂级、部门、工段)、开工前安全教育培训、春季防火安全教育培训、冬季防火安全教育培训、冬季施工安全教育培训、驾驶员月安全教育培训及全员季度安全教育培训。公司范围内每月组织一次安全月例会，生产工段和运输工段每周组织一次安全周例会。例会中强调安全生产、道路安全运输的重要性，利用例会及时传达上级有关安全生产方面的文件精神，并及时贯彻执行。使职工树立“安全第一”的思想，为生产的安全有序进行保驾护航。

3、严格执行施工现场安全评估、巡查、检查、不定期抽查的标准。坚持安全巡查、检查制度。生产运输部每周一次安全检查，公司安全主管每日一次安全巡检。认真检查岗位人员安全锁定的执行情况，严格“执行三级检查制”，做到不走过场，对站内重点部位、施工现场足一检查，对发现的问题及不安全因素，及时加以整改落实，确保生产的安全有序进行。

4、道路运输安全管理是商混企业安全管理的瓶颈，集团商混企业连续发生了几起重大交通事故，在早例会、班前会上分析、吸取事故教训，同时完善落实安全奖励制度，使安全管理成为自下而上，自上而下的一体化管理体系。

二、工作中存在的不足及改进措施

20--年有成绩也有不足。在生产组织方面由于生产旺季运输车辆、泵车不足，直接导致集中供货时出现短时的延迟供应等情况。虽然公司协调相关单位借车、借料供应，仍未能做到完全满足客户需求。对此我们将在20--年的生产工作中提前做好准备工作，根据经营部提供的合同量做好生产预判，冬检时做好车辆及生产设备的全面检修工作，同时与相应企业签订好租车合同，与相关单位签订好借车协议等方式来满足生产需求。

在安全管理方面，公司在20--年中虽无恶性安全事故发生，但也发生了两起较为严重的安全事故。虽然我们已经通过调整安全奖惩力度、加强安全培训等方面，控制安全隐患，做到了安全事故发生率的降低，但是由于驾驶员流动性较大，新上岗员工安全素质、安全意识与公司要求有一定距离，因此造成了公司损失。对此在20--年我们将制定更为完善的安全保障措施，通过加强驾驶员驾驶技术月度评定，季度考核等方式从根源上提升驾驶员的技术水平，减少安全事故的发生。同时增强检查及教育力度，增加酒精测试的频次，结合集团公司及其他企业的安全事故材料做好安全培训工作，让驾驶员安全警钟长鸣，提升安全意识。

三、20--年工作计划

20--年我公司生产工作仍围绕保障安全、提升质量、顺畅供货、严控成本四个核心开展，在安全管控方面严格执行“十个一”闭环管理制度。严格执行清理搅拌机安全锁定规定和清理运输车罐体安全锁定规定。加强培训频率、强化职工安全意识。

在提升质量方面基于优化配合比的同时要使商品混凝土出厂合格率100%，加强进厂原材料的检验，要求中控员搅拌时准确输入混凝土配合比，技术员及操作人员必须经常监视混凝土的坍落度及和易性，对出厂混凝土进行“十”车重抽检及唱票制度管理。在顺畅供货方面首先保证车辆设备完好率、运转率达到95%，要求调度、车队长及生产主管紧密协调配合，根据经营部下达的生产计划合理排序，必要时向有长期合作关系的商混借车以满足生产需要。

在严控成本方面组织试验室人员利用停产期间进行混凝土配合比优化试验及生产混凝土配合比复核试验，通过近300组混凝土配合比优化试验，使用新材料降低混凝土成本、进而增加混凝土销售能力。20--年要从本质上提高员工保障安全、保障质量、提高生产效率的自觉程度，要继续推行成本标准化建设，提高标准的先进性，重点测算生产运输各环节成本，形式专项专管，降低各项成本支出。要着重做好质量技术管理梯队和供货服务管理梯队建设，大力培养高、精、尖的质量管理人员和调度人员，保障生产工作的稳定性。

四、小结

任职以来，做了不少具体的工作，但仍然有许多需要不断的改进和完善的地方，我一直在努力，并且力求做好。这表现主要是要进一步加强管理工作的计划性、系统性、科学性，提高综合分析、解决问题的能力;在完成领导交办的任务的基础上，发挥总经理的参谋、助手作用;继续加强业务知识的学习，进一步提高写作水平。我没有什么谋求利益和享受待遇的权力，有的是承担责任、带头工作的义务。既要事无巨细、认真做好具体的工作，还要进行宏观的管理。在平时的工作中，对领导交办的工作，我从不讨价还价，保质保量完成;对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位。在同其他几位经理的工作协调上，做到互相了解、真诚相待、互帮互学，建立了友谊，也获得了许多有益的启示。

这一年来，我的工作得到了领导和周围同事们的认可，我深知表扬的背后有我们生产部各位同仁的共同努力和辛勤的汗水。今后，我仍然会以平常之心对待不平常的事，勇于进取，一如既往地做好每一件事情。

述职人：---

20--年--月--日

**保险公司总经理述职报告篇四**

各位代表、同志们：

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入职责重大。因此，我一向为此而努力工作着。此刻，我向大会述职，请予以审议。

一、履行职责状况

20xx年，在集团公司的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜的成绩，完成企业总产值\*亿元;招揽任务\*亿元;全年人均劳动生产率到达\*万元;员工年均收入\*万元。公司的综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年多来的工作，主要有以下几方面：

1、认真学习贯彻“三个代表”重要思想及党的xx届三中全会精神，在实际工作中深刻领会党中央确定的各项工作方针的深刻内涵和新时期加强两个“务必”的重大好处，以及“八个坚持、八个反对”的精神实质，把思想和行动统一到党中央的路线方针政策上来，创新发展。

2、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、职责和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工“以企为家，共同发展”。人是生产力中最活跃的因素，是企业振兴发展的源泉和根本动力，只有公司全体员工把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司管理与生产经营中去，公司才能发展;只有公司带给宽松敞亮的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此，我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化，引导员工把“诚信、情感、职责和程序”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，透过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环境保护、职健安全”三位一体标准化作业程序等措施，促进各项目在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基础。

3、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入实际地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公司领导班子的团结。大厦之成，非一木之材;大海之润，非一流之归。团结班子成员，构成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改善工作，促进发展。

4、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展管理调研工作。作为公司总经理，不但要具备这个岗位所需要的一切素质，还要把握各方面的信息，持续对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足，从企业长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作，是因为我们的项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈的状况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

5、高度重视经营开发工作。招揽足够的施工任务是企业开展其他一切工作的前提，如何扩大施工份额，是我们就应不断探索的永恒课题。今年，经与公司班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责的经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，我们不断召开经营开发会议，透过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加职责感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以到达提高经营开发管理水平和中标率，拓宽经营范围和施工领域的目的。

6、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任公司总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和公司广大员工赋予我的权力当作一种职责和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级的指示、决定，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自我的家人。

二、存在的问题和今后努力方向

总结我个人的工作，离上级的要求与企业发展还有必须差距。表此刻政治理论不够丰富、业务知识学习少;表此刻我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间存在很大的差距;表此刻企业管理、项目管理与市场规律不相符;还表此刻企业改革之后，即将产生的一系列的其他问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和推荐，促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升;不改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作潜力和管理水平;我将与公司领导班子一齐带领全体员工深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的推荐，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在20xx年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗!

多谢大家!

**保险公司总经理述职报告篇五**

20xx年的工作已经告一段落，回顾这大半年来的工作，在集团公司各位领导和同事的支持与帮助下，按照集团公司的总体要求，我以积极的态度对待各项工作任务，较好地完成了自己的本职工作。现将半年来的工作情况向各位作一个汇报：

一、应履行的工作职责

1、全面主持办公室的工作，并向董事长和总裁负责。

2、负责制订集团公司和办公室的各项工作计划及月计划。负责审核、检查各部门工作及公司计划的落实情况。

3、负责集团公司各种会议的准备、组织、记录以及督查会议贯彻落实情况。

4、负责集团公司文件的起草、打印、审核。

5、积极协助领导处理各种事务，为领导出谋划策，排忧解难，把领导人从繁琐的日常事务中解脱出来，以便他们集中精力抓全局、抓政策、抓大事。

6、抓好总部人员的政治理论学习和政治思想工作，提高团队精神。加强世雄集团机关作风的管理，展示世雄集团的精神风貌。

7、抓好世雄集团企业文化的完善、提升工作，扩大世雄集团对外宣传，增强世雄集团在社会的知名度、赞誉度和信誉度，树立企业形象。

二、半年来，我紧紧围绕岗位职责，完成了以下八方面的工作

1、集团公司的文书工作

草拟综合性文件和报告，负责办公会议的记录、整理，并传达会议精神;配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度，基本完成了《湖南世雄集团员工守则》和《湖南世雄集团暂行管理条例》的编写，推动了公司运作的制度化、规范化、程序化。

2、档案管理

在配合下，认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和各种资料归档工作;

(1)重新建立了员工花名册和员工档案(主要包括个人基本信息表、身份证复印件、学历证复印件、小一寸照片、驾驶证复印件、个人职业技术等级证书复印件、职务变更审批表、个人奖惩记录、年度考核记录、个人年度工作总结)。根据12月20日的统计数字，目前共有员工209人，其中集团公司24人，建筑公司8人，物业公司47人，经纪公司12人，世雄大酒店118人，本科以上学历3人，大专学历8人。建筑公司包括挂靠人员在内，共有高级工程师2人，工程师33人。应该说公司的人才结构有了很大改善，员工整体素质获得了很大的提高，为世雄企业的发展奠定了坚实的基础。

(2)重新整理了各种工程档案按“湖天新苑”、“学府花园”、“都市春天”、“绿海明珠”、“阳光华庭”等7个小区分类整理档案，每一类放一个柜子，能做到快速、准确的提取档案。

3、考勤、卫生制度

建立健全考勤、卫生制度，并使之成为一项长期坚持的制度。 “湖南世雄集团机关爱岗敬业签到查岗制度牌”和“湖南世雄集团机关卫生作风检查考核评比牌”的设立，规范了员工的工作行为。

4、人才招聘

根据领导的指示和各部门的人才需求，我拟制了招聘方案，在集团公司网站和怀化人才网上公布了需求信息，长期在网上招聘我们公司需要的各种人才，并建立了人才储备库。当然收获也是很大的，招聘到了工程部经理邹治平同志、建筑公司技术总工梁文同志，还有一大批保安、售楼员等优秀人才。在招聘工作中我也发现这样的问题：有些部门急需大量某类专业人员，而另这类专业人员的招揽渠道有限，在特定岗位和时限内，招不到合适的人，出现供需矛盾.

这迫使我不断地思索，如何开拓一个收费低廉而资源较广泛的招聘渠道。一个切实可行的解决办法就是建立公司自己的人才库，将以往前来应聘却又因各种原因未被录用的人员信息录入其中，纵向分高、中、低端三大类，横向分具体职位进行归档。如果短期内有类似的职位需要，招聘者就可以直接入库搜索、联系应聘者、然后面试。这样在不占用配额资源发布职位需求的同时，又合理利用现有资源。不仅为公司节约了成本，而且可以把新职位发布限额让给少数多元化职位的发布，可谓一举两得。目前而言，这只是一个初步设想，可能还不成熟，今后我会在实践中进行尝试，努力实现其可行性。

5、举办演讲比赛

10.26日，我们在世雄大酒店七楼会议室举办了湖南世雄集团首届以“回首·展望”为主题的演讲比赛，虽然存在很多问题，但总体来讲还是比较成功的。这次大赛对于增进员工对世雄发展历程的全面了解，激发员工对世雄事业的热爱，坚定员工对世雄美好未来的信心，教育员工以世雄为家，做好世雄人都有着重要的意义。

6、企业文化建设

通过制作“企业文化宣传牌”和“xx大宣传栏”，通过一系列的篮球友谊赛，丰富了员工的精神文化生活，加深了和各职能部门、单位的联系，提升了企业的形象。

7、办公室的凝聚力加强和办事效率提升

根据目前的编制，包括两名司机在内办公室有四人，真正处理办公室工作的只有我和夏云同志，同时夏云还经常抽调到各部门整理相关资料。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我们能够较好的配合，强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，认真办理各项事务，力求周全、准确、适度，尽量避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

8、注重在工作中学习

来世雄工作，有一大批良师益友提携我，帮助我，从他们身上学做人的道理、学办事的方法、学社会经验。我来的第一天，谢总教导我说：“做人要谦虚。”我以此为人生格言，认真践行。向总，对我的关怀无微不至。在工作中耐心教育、循循善诱，有时候为了写好一个稿子耳提面命，一字一句地帮我修改，给我极大的精神动力。我还经常向彭助理、舒经理、杨主任、林经理、梁工、邹经理等同志请教问题、交流工作，并向他们学习那种对工作尽心尽力的态度，学习灵活处理问题的技巧，学习敢于担承的责任感。在半年多的工作与学习中，我逐渐明白了做人、做事应该有一种勇气，有一种激情，有一种超越自我的渴望。

三、工作存在的问题

半年来，我虽然能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

1、自身的思想水平、工作经验和管理能力与企业发展新形势的标准要求还存在一定的差距，还有很多地方需要进一步研究、开拓。

2、办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作的方式、方法有待进一步提高。

3、有些工作还做得不够细，不少工作是可以抓得更好一些，有的是疏忽了，有的是想到没有做到，有的是协调没有到位，顾此失彼。

四、x年的工作设想

1、“搭建两个平台、扮好三种角色、采用四种手段”，积极创新地工作

搭建两个平台：搭建一个汲取先进经验的信息平台，不断改进工作流程、管理规则;搭建内部信息交流平台，做好内部协调工作。

着力扮好三种角色：领导和员工的服务员、各部门工作的协调员、身先士卒的榜样。

采用四种手段：以提高工作效率和工作质量为目标，采用“每周一布置，每月一总结”、“工作责任落实到人”、“奖惩结合”、“团结协作”等四种手段。

2、开展员工培训，形成良好的学习氛围

目前公司缺乏对员工培训。个人认为：培训工作应该是公司能够不断前进的动力之一。定期的培训工作，不仅可以让管理者了解员工的专业技能、达到在共同的专业领域里开展部门领导和员工的有效沟通，更可以提高员工对企业的归属感，从而提高企业的凝聚力。对现有员工以及新进员工进行适当的培训才能够不断加强、充实我们公司这个团队的管理以及技术实力;计划建立学习制度，筹建一个员工学校和阅览室，购买一些专业书籍给员工充电，拓宽学习路子，营造良好氛围，形成善于思考、勤于动脑的工作习惯，变努力工作为“用心工作”，促进工作的整体协调和人员素质的全面提高。

力争做到合格人员能进的来、用的上、留的住。这样，不仅可以提升企业的内部文化，也会减少员工频繁跳槽的现象。对一个企业而言，外部引进在某些方面不如内部调动。内部员工相较新进员工更熟悉企业的运作和规章制度，光这一点就可以省下不少机会成本。

3、要树立高效、务实的工作形象

一是要提高自身工作的士气;

二是要积极主动工作，强化“办公室工作无小事”的责任意识;

三是树立敬业奉献的工作形象。

各位领导、各位同事，我期盼大家对我的述职进行全面的评议，也期盼通过这次学习的机会，提升自身的责任意识和履职意识，更好地开展以后的工作。

我的述职完了，谢谢大家!

**保险公司总经理述职报告篇六**

各位领导、各位同志:

就要结束，按照集团公司中层干部年度考核及党风廉政建设责任制考核的要求，我对自己一年来个人工作情况进行述职及个人党风廉政责任制落实情况进行述廉

一、述职

行政职务副总经理，分管质量、研发工作;担任支部书记，管理支部工作;

1、 质量工作、研发工作

1.1质量管理工作

1.1.1生产及批签发工作

截至12月10日前，共投入血浆66吨;生产人血白蛋白20批，批签发申报16批;生产静丙12批，申报批签发9批，3批在线 ;生产乙免2批，在线。

产品质量指标控制严谨，参数控制均在±2sd，其中95%控制在±1sd范围。申报和上市产品，批签发合格率100%，市场抽检合格率100%。

1.1.2落实了10版药典的实施工作

药典是企业技术指导性文件，10版药典的出台，在血浆管理、原辅料、检验、生产、包装等都有相应的变化。

为了落实药典的要求，分别作了下列工作：1、从学习抓起，从骨干抓起，先后派出3批共7个人次参加了国家级培训，然后又进行了公司内部培训。2、为浆站专门发了通知要求落实药典的新要求，并在浆站质量审计中，作了专项检查，已经落实;3、督促公司添置了必要的设备如toc检测仪、微粒计数器、

渗透压仪等;4、开展了必要的研究工作，为了在药典实施时，保证产品符合新药典的要求，研发部和生产技术部，白蛋白渗透压项目进行了多次实验，在药典实施时达到了要求。5、新药典加强了原料及辅料的监控，新增检验项目12个，质检室按要求建立实验方法;6、修改了文件系统，修改文件244个，记录146个。7、在省局正在进行相应的注册备案。

1.1.3将要完成现有四个批号的再注册工作，坚决保住现有批号。

在注册的资料已经准备完毕，现场核查已完成。能确保四产品的再注册顺利完成。

1.1.4基本完成了今年的质量审计

根据年度审计计划，开展了三项质量审计任务。所属三个浆站进行了质量审计2次，完成审计报告和整改确认报告;8月份公司内部进行了全面质量审计，共自检出问题34项，对存在的软硬件方面的问题进行了整改确认，完成自检案报告及确认报告;8月底前完成年度供应商审计工作，对43家供应商进行了审计评估，并对部分重要物料供应商进行了现场质量审计。

1.1.5坚强了现场监督，促进gmp文件系统有效运行，坚持质量工作持续改进。

出台了质控点管理制度，确立岗位质量监督员，有力的推动了质量工作向细化和深化方向改进。

1.1.8取得相关证照

血浆检验室取得了通过省疾控中心验收，取得艾滋初筛实验室许可证;动物房取得了年审;

1.1.7参与车间改造方案的设计及论证。为了改造的顺利进行，从改造方案的设计到论证，已经进行多次，每次都认真参与研讨。

1.2研发工作

1.2.1解决了免疫球蛋白和乙肝免疫球蛋白的外观及热稳定问题，保证了两产品的生产和上市;是两产品再注册具备了条件。

为解决两产品技术难题,研发部及生产技术部联合攻关,做小试验十次以上,派人咨询专家两次;为建立乙肝效价检测方法,特邀请兄弟单位同行指导两次.终于解决了关键的检测项目.

1.2.2组织了多项专利申报，为明年的高新企业的认证奠定基础;

专利和自有知识产权已经成为一个企业竞争力的衡量标志,也是企业实力的象征,更是获得国家及政府支持和资助的条件.今年申报获得产品外包装设计专利 4 项已获设计专利4个;申请并被受理的实用新型专利7个，已经获专利4个;正在申请工艺专利1个;

1.2.3静脉注射免疫球蛋白质量已有了明显的提高，工艺变更的工作进入到了实施阶段。

将层析工艺成功用于静脉注射免疫球蛋白生产中,使静丙的外观得到根本的改观,aca项目也得到改善.。

工艺变更的工作已经在有序的进行之中.

1.2.4为获得政府多项支持,完成多项立项申请工作.

将破伤风免疫球蛋白开发项目向国家科委申报了中小企业创新基金;向省工信厅递交了企业技术中心能力建设专项资金申请;向省中小企业促进局申请了《陕西省中小企业研发中心》;向工业和信息化委员会申请了>立项,已经被工业和信息化委员会列入xx年西安市第二批重点技术创新项目计划.

1.2.5通过省级研发中心的验收.

2支部工会会支部工作

2.1.支部工作

2.1.1完成了支部的改选工作

2.1.2坚持了三会一课制度，开支部大会7次;支委会4次;民主生活会1次;党课4次。

2.1.3及时贯彻上级党委的指示及会议精神。

1月28日传达了朱总的《转变作风、真抓实干、奋力推动公司发展实现新跨越》的党政工作报告;3月29日传达了xx年工作要点;xx年8月6日传达了“学制度、促廉洁、保发展”会议通知

2.1.3坚持大量培养积极分子,保证高质量发展党员。本年发展党员一名;重点培养两名;坚持业余党校活动，有学员18名，进行党课3次。

2.1.4坚持月计划,月总结

2.1.5建立了支部qq群,建大了支部内部宣传力度,加快了信息交流的力度.

2.2工会

2.2.1完成工会的换届改选工作;

2,2,2为丰富职工生活做了大量工作;组织了丰富的活动,组织了集体外出参观学习活动;组织春季爬山活动一次;组织代表队参加了总公司的羽毛赛并获团体赛冠军;组织代表队参加了高新区的乒乓球赛并进入了16强;

2.2.3积极参与总公司工会组织的活动，加强了员工的教育，和谐了氛围，提高了员工的凝聚力和战斗力。制备、分包装、动力车间参加了星级班组的建设活动，使更多员工参与了更多方面的管理工作，规范了管理，培养了员工，提升团队的竞争力。制备、分包装、动力、质检等部门参加了职工之家活动，确实起到了和谐职工关系，提高了凝聚力。

2.3.团支部工作

2.3.1完成了团支部的支部的换届改选工作

2.3.2开展了师徒结对活动，使10名新进员工在岗位上有指导及时。

2.3.3协助支部政治组织业余党校的活动。

二、述廉

1学习情况

1.1政治学习

1.1.1认真学习了中共中央办公厅、国务院办公厅引发《关于进一步推进国有企业贯彻落实“三重一大”决策制度的意见》;

1.1.2认真学习了《学习贯彻党的xx届五次全体会议文件汇编》;

1.2重视业务学习并有收获

1.2.1四月在山东泰邦参加>，从兄弟单位了解到不少有用的信息;

1.2.1八月在成都参加了10版药典的培训;

1.2.2八月在北京参加了设备验证会议;

1.2.3申报专利三项，其中已经获得专利1项;

2在工作中的廉政检查：

在主管的质量管理及研发工作中，能坚持公司财经规章制度，没有违规乱纪的现象。

对个人、家人及部属的管理：

个人在生产和经营活动中，能遵纪守法，能遵守公司各项规章制度，处处以公司利益为重，无违法无违规无违纪的事。

家人无参与任何与公司生产、经营有关的活动，妻子在市第四建筑公司卫生室从事医疗工作，儿子张雄在方正复读。

对质量管理及研发人员能严格要求，他们敬业爱岗，勤奋职守，在工作中无违法无违规无违纪的事。

三、个人存在的问题

1、政治素养，理论水平还需要进一步提高。

2、业务能力与工作的要求相比需要进一步提高;

2、工作还需要进一步深入。

四、在新一年中，个人努力方向

在新的一年里，加强学习党的基本理论，特别是学习领袖的原著，不断提高自己的政治素养，用正确的理论武装自己的头脑，指导自己的工作实践，使思想得到进一步的解放;还要根据工作的需要，针对不同的专题不断钻研，加速制约公司的关键问题的解决，在平凡的工作岗位上做出新成绩，为公司快速发展贡献竭尽全力。

**保险公司总经理述职报告篇七**

各位代表、同志们：

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。因此，我一直为此而努力工作着。现在，我向大会述职，请予以审议。

一、履行职责情况

20xx年，在集团公司的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜的成绩，完成企业总产值\*亿元;招揽任务\*亿元;全年人均劳动生产率达到\*万元;员工年均收入\*万元。公司的综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年多来的工作，主要有以下几方面：

1、认真学习贯彻 “三个代表”重要思想及党的xx届三中全会精神，在实际工作中深刻领会党中央确定的各项工作方针的深刻内涵和新时期加强两个“务必”的重大意义，以及“八个坚持、八个反对”的精神实质，把思想和行动统一到党中央的路线方针政策上来，创新发展。

2、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工“以企为家，共同发展”。人是生产力中最活跃的因素，是企业振兴发展的源泉和根本动力，只有公司全体员工把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司管理与生产经营中去，公司才能发展;只有公司提供宽松敞亮的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此，我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化，引导员工把“诚信、情感、责任和程序”贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环境保护、职健安全”三位一体标准化作业程序等措施，促进各项目在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基矗

3、加强民-主管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入实际地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公司领导班子的团结。大厦之成,非一木之材;大海之润,非一流之归。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

4、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展管理调研工作。作为公司总经理，不但要具备这个岗位所需要的一切素质，还要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足，从企业长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作，是因为我们的项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈的情况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

5、高度重视经营开发工作。招揽足够的施工任务是企业开展其他一切工作的前提,如何扩大施工份额，是我们应该不断探索的永恒课题。今年，经与公司班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责的经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平和中标率，拓宽经营范围和施工领域的目的。

6、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任公司总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级的指示、决定，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

二、存在的问题和今后努力方向

总结我个人的工作，离上级的要求与企业发展还有一定差距。表现在政治理论不够丰富、业务知识学习少;表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间存在很大的差距;表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符;还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升;不改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平;我将与公司领导班子一起带领全体员工深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在20xx年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗!

谢谢大家!

**保险公司总经理述职报告篇八**

尊敬的公司董事会：

xx年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并且一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并且想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并且积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能够做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并且积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并且按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(川建发〔〕200号)文件精神，以及《四川省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。

3、围绕董事会下达的工作目标任务，改进工作作风，全司干部职工同心协力、创新实干、扎实工作，圆满地完成了全年的工作任务，取得了较好的社会效益和企业经济效益。截止xx年底安全供气万方，完成年度责任目标的%，同比增长%;经营总收入万元，完成年度责任目标的%，同比增长%;实现经营利润万元，完成年度责任目标的%，同比增长%;供气输差率%，比年度责任目标下降个百分点，较去年下降个百分点;新增天然气用户××户;全年人工工资万元，同比增长%，对外各项业务支出万元;

五、目前存在的问题和今后努力的方向

1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

述职人：

20xx年xx月xx日

**保险公司总经理述职报告篇九**

同志们：

20xx年,在集团公司党委、纪委的正确领导下,我始终坚持以邓小平理论和“”重要思想为指导,认真学习贯彻党的xx大会议精神和中纪委三次全会精神，自觉遵守执行“四大纪律”、“八项要求”和“三个不得”以及总公司、集团公司关于廉洁自律的各项规定,严格要求自己,努力工作、勤奋求实,思想和认识上有了一个巨大的飞跃,工作上也取得了一些成绩,杜绝了违反党纪、政纪和上级有关规定的任何不良行为, 现将在党风廉政建设方面所做的工作述职如下，请同志们予以审议。

一、 认真落实党风廉政责任制,作到“五个亲自”。

作为公司主管领导,我深刻的领会到了落实党风廉政建设是至关重要的,因为党风廉政责任制的落实与否将直接关系到整个企业的风气,风正一帆顺。尤其是公司当前正处于经济效益滑坡,改革攻坚,职工思想波动较大的关键时刻,如何落实党风廉政建设责任制将是我公司新一届领导班子能否带领广大职工群众战胜歪风邪气,走出困境,重现光明的重要一环。作为公司主管领导,我积极配合党委书记和董事长两位主管,齐心网协力共同抓好了党风廉政建设责任制的落实工作。为了从组织上作到一级抓一级，形成各负其责的工作局面,我和两位主管一起与领导班子成员、公司机关各部室领导、各分公司、项目部党政主管签订了党风廉政建设包保责任书;在公司上半年生产经营工作会议和基层党委书记座谈会上,认真听取了各分公司﹑项目部党政主管关于基层党风廉政建设工作的汇报以及就公司下一步在党风廉政建设工作上的合理性建议和意见。对职工群众来信反映的有关问题都亲自批阅，对“重、难”点案件亲自组织安排查处工作。

二、加大了“三项”执法监察力度，全面贯彻落实中纪委提出的“五项规定”。

自担任公司主管以来，我非常重视“三项招标”工作,要求公司纪检部门必须加大“三项”执法监察工作力度，全面贯彻落实中纪委提出的“五项规定”。对公司新上项目全部实行了上场评审制度,亲自主持召开了“京开项目”、“”、“厦漳”、“泰建”、“哈齐客专”、“察得高速公路”等5个项目的上场评审工作。亲自布置有关部门下发了《关于进一步规范项目管理严格执行三项招标制度的紧急通知》文件。并就集团公司“关于开展验工计价拨款，工程质量、工程分包和外部劳务管理专项治理的实施意见”，督促各项目工点积极开展自查自纠工作，通过找问题寻根源进行了2次大的工作作风整顿，公司所属项目共辞退了20余名无证上岗的外聘人员;二是把中纪委提出的“五项规定”利用墙板、宣传栏等形式在职工当中进行了大力宣传。

三、严格遵守上级党委关于领导干部廉洁自律的五条要求

我本人无论是在担任公司副职领导还是主管领导,都自始至终恪守上级党委关于领导干部廉洁自律的五条要求,严格遵守“四大纪律”、“八项要求” 、“三个不得”。在日常生活工作当中严格要求自己和家人,从不违反原则为他人提供“便利”,不允许自己的家人搞特殊化,不收受任何人以任何形式的贿赂和做任何损公肥私的事。在日常生活当中作到严格要求自己,对身边的工作人员一律严格要求,坚决按照“四十个不准”办事,对违反原则的一律加以纠正、教导,情节严重的坚决予以处罚。

四、以身作则做好表率作用，为职工群众做出好的榜样

“其身正，不令则行;其身不正，虽令不从”。一个单位作风的好坏，关键在于班子的自身形象和示范作用，只有抓住班子建设这个龙头，才能建设一支高素质的干部队伍。作为党委委员、公司主管，我深知领导干部在廉政建设中的表率作用至关重要，我在工作中把反腐倡廉与公司改革发展相结合，严以律己，以身作则，切实履行好建设公司赋予我的神圣职责。我主要做好以下几个方面：一是认真学习、贯彻、执行好上级规定，加强自我警示，为自己构筑拒腐防变防线;二是带头遵守有关党风廉政建设的规章制度，要求别人做到的，自己首先要做到;三是带头同各种不良现象作斗争;四w是带头接受党和人民群众的监督，增加工作透明度;本人也坚决做到严于律己，从不搞行贿和受贿;五是对配偶和身边工作人员能够严格要求，严禁家属和身边工作人员打着自己的旗号谋取不正当利益;没有借用公款为自己办私事的行为;没有在企业兼职，领取任何报酬;六是带头发扬党的艰苦奋斗的优良传统，牢记全心全意为人民服务的宗旨，不计较个人名利得失，吃苦在前，享受在后。

五、今后努力的方向

一年来，按照上级的部署和党委的分工，我在党风廉政建设方面做了一定的工作，取得了一定的成效，但对照上级的要求还有一定的差距。党风廉政建设是一项根本性、基础性、全局性、长期性的工作，在今后党风廉政建设和反腐败工作中，我将始终把领导干部的权力和责任统一起来，充分发挥公司党委、职能部门的责任主体作用，充分发挥纪检监察部门的监督检查主体作用，努力建立有效的领导体制和工作机制，推进党风廉政建设和反腐败工作各项任务的全面落实。在今后的工作生活中，我会进一步增强做好党风廉政建设工作的自觉性和主动性，切实抓好党风廉政建设各项任务的落实，不断取得党风廉政建设的新成效，争取使公司的党风廉政建设再上新的台阶。

以上是我的述职述廉报告，不足之处恳请同志们批评指正，我将虚心接受，鼎力改进。

**保险公司总经理述职报告篇十**

尊敬的酒店领导:

感谢领导对我的信任和关怀，使我能在香格里拉大酒店总经办这个重要的岗位上工作。是香格里拉大酒店培养了我，自从我到香格里拉大酒店工作以来，我们在风雨中一路走来，在总经办工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，个性是香格里拉总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为总经办向带给第一手资料，帮忙决策者管理和经营企业。掌握的是一个企业的经济命脉，以下是我对本酒店的市场作出的一些分析:

一、目标顾客定位不太标准，过于狭窄。

总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自我的特色，定位偏高，消费者有点理解不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

二、宣传力度不够，未能在市场上引起较大的轰动。

能够在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也能够充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

三、服务细节要加强。

在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和推荐及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上状况，我部将在20\_\_年进行以下的工作部署:

1、全面了解掌握我酒店的市场态势。

对本酒店及周边进行一系列的调查，了解酒店的经营状况，锁定目标客户，便于对酒店的经营管理带给参考，也为我部更好的开展工作带给了详细的第一手资料;

2、进行客户的友好拜访。

结合目前客户来酒店的消费状况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，要做到全程跟踪服务，注意服务形象和仪表，热情周到，进行特殊和针对性的服务，限度的满足客户的要求。对以前经常来，此刻很少了的客户加强联络，进行回访，建立与客户之间的良好关系，网而与客户成为朋友，到达使其消费的目的。透过各种方式争取团队和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及推荐，反馈给有关部门及总经办;

3、制定节假日个性化营销方案，个性是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日;

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

20\_\_年，总经办将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益，开拓创新，团结拼搏。

最后祝愿各位家人努力完成全年销售任务。创造总经办的新形象、新境界!迎来我们香格里拉大酒店真正的春天!在新的一年里工作顺利，身体健康!多谢!

**保险公司总经理述职报告篇十一**

本人，俱乐部和\*\*大酒店总经理，在董事长及总部的领导下，率领酒店全体员工完成总公司制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店的服务质量、管理水平和经济效益。、确立酒店的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店的经营管理目标，并指挥实施。

一假日俱乐部自开业以来，受诸方面因素影响，经营情况不容乐观，制定20xx年度发展规划及经营方针即是围绕着改善经营状况进行的，20xx年基本确定俱乐部以中餐、西餐、客房三大营业点为重点，辅以会所、泳池等配套设施，加强营销，细化服务，提高出品，从而提高酒店整体盈利能力为酒店基本经营方针。

20xx年度俱乐部原计划收入为3709.04万元，实际收入为2329.65万元，完成率为62.81%。剔除中餐收入影响，俱乐部计划收入为1613.40元，实际收入为1648.69元，完成率为102.19%。其中西餐计划收入为401万元，实际收入为436.29万元，完成率为108.8%，客房计划收入为1186万元，实际完成1145万元，完成率为96.5%。

为推动住房，带动消费，俱乐部在经营方面主要采取以下措施保证经营持续增长：

1、对住房客人增设了免费的游泳项目，对商务客房推出了每月住房累计满五间赠送泳票一张的优惠活动，以此激励商务公司的订房并对新开业的游泳池起宣传推广作用。

2、针对6月下旬的住房预售低，实行对散客和商务住房赠送早餐，对旅行社调低周末价来吸引住客。

3、把西餐厅定位成华强北至高观景的中高档西餐厅，细化服务，加强出品。抓住五一黄金周契机，自5月1日起，对西餐厅再一次调价，将自助餐午餐价格上调至58元/位，同时新推出下午茶项目。

4、俱乐部经营未达目标，主要原因为中餐收入与计划相距过远。下半年中餐情形极不容乐观，在达声股份公司决策下，于9月11日宣布停业。意味着俱乐部摆脱中餐束缚，轻装上阵，扭亏目标指日可待。

5、指导制定策划中西方节日活动，实现创收高峰。

二、主持制定和完善酒店各项规章制度，建立健全内部组织系统，协调各部门关系，建立内部合理而有效的运行机制。

为使酒店的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。〖第一┆整理该文章，版权归原作者、原出处所有。〗

酒店成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。

酒店管理的规范化、制度化建设是酒店发展的基础,酒店管理层自20xx年年初开始，即对酒店整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。

在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

三、研究并掌握市场的变化和发展情况，制定市场拓展及价格体系，适时提出阶段性工作重点，并指挥实施。

市场的变化与酒店的发展息息相关，俱乐部正是基于此紧扣市场脉博，及时提出各阶段工作重点：

一月份制定20xx年商务散客、长包房、会议团房、旅行社团散房价格及合约版本。

二月份策划情人节活动及推广工作，加强财务管理，制定仓库管理制度，实行总机与服务中心分开管理。

三月根据季度转变调整金海悦大厅a、b区优惠政策，减少赠送，完善c区的服务功能。狠抓营销工作，落实酒店营销计划，做好或销任务分配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定会员卡章程。

四月完善酒店部门岗位职责修订，起草酒店各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的布置。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划母亲节活动。

五月编制新菜牌，做好季节菜的转换，改变中餐c区服务功能推出行政套餐，加强对游泳池的销售工作，对客房浴室渗水维修，西餐厅包房天花、墙纸发霉维修，中西厨地面修补，中餐空调尘网清洗。完成经济大厦东外墙户外喷绘广告的制作。策划六一儿童节的优惠活动。

六月重组中餐人员编制，续聘优秀营销人员，开展端午节、儿童节应节活(20xx年 武装部长个人述职报告)动，调整西餐厅暑期出品，完成酒店宣传册的订印。

七月份酒店为节约成本，实行部分物资自购，中餐增加新菜式的推广，西餐推出精选下午茶、夏日倾情饮品。客房增加可售卖毛巾，对客房一次性用品进行颜色区分。开始对客房的渗水维修。

八月对酒店电梯喷画进行更换，对中央空调及锅炉进行水处理、清洗，重新订制客房一次性用品。

九月根据中餐经营情况及时停止了中餐营业，并围绕中餐停业做好员工遣散、供货商物资退货及资产盘点工作。同时西餐厅开展了以登高赏月为主题的中秋活动，取得了良好效果。

十月做好十一黄金周的接待工作，同时由于高交会的举行，及时调整了房价，提高了营业收入。为节能降耗，制定秋冬季节中央空调开放时间。

十一月完成酒店部分制服的更换工作，同时对客房风机盘管进行清洗，同时为改善员工住宿，将员工宿舍由莲塘搬至上步，取消了员工班车。

十二月进行了办公室搬迁，同时以圣诞节为重点，对酒店进行全面布置与策划，基本达到预期效果。

五、负责中层以上管理人员的培养和使用，督导酒店的培训工作。

酒店中层管理人员为酒店的中坚力量，培养酒店自己的优秀人才，需要一个和谐的工作环境和对优秀人才能力的肯定，人格的尊重。目前酒店采用用人的原则为量才适用，让贤者居上，能者居中，智者居侧，充分发挥人才的主观能动性，本着对下属负责的态度，加强监督，加强约束，加强管理。

培训工作对于酒店适应环境的变化、满足市场竞争的需要、满足员工自身发展的需要以及提升酒店的效益都具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质，从而提高其工作质量和效率，减少失误，降低成本，提高客户满意度;员工更高层次地理解和掌握所从事的工作，增强工作信心。为此，俱乐部在20xx年度开展了大量的培训工作，要求各部门每月制订培训计划，以第二季度为例，累计培训时间为242.5小时，其中四月份为101.5小时，五月份为67.5小时，六月份为73.5小时。部门平均培训课程在6节/月，人均月平均培训课时约8小时，接近优秀企业培训课时指数的中上水平。

酒店初步建立了统一的培训师制度，人力资源部加强了对基础培训师的能力指导训练，集中组织了“培训技能实践课程”和一些基础的管理知识和专业知识课程。加大培训考试的力度，组织编制西餐、前厅、管家、财务收银等部门各岗位试卷共12份。为将来实行各岗位转正、调职、晋升等考核打下基础。

六、发动广大员工群策群力，搞好民主管理工作;关心员工生活，不断改善员工的工作、生活条件。

1、设立总经理信箱，建立起员工与总经理沟通的渠道。总经理信箱设立以来，俱乐部全年共接到了以下几方面的共投诉12件(见下图)：

针对员工提及的工服问题，当即要求管家部订制工程部夏天制服。

针对对个别部门、员工的投诉及员工申诉，酒店立即开展调查，及针对员工普遍反映伙食差、上下班不方便等意见，俱乐部采取了以下措施：

首先，及时调整了员工宿舍，将员工宿舍由车程半小时到达的莲塘搬至上步工业区，目前员工上下班只需步行十分钟，不受班车时间限制，员工休息得到了充分保障，获得员工充分肯定。

其次，员工伙食也是较为突出的一个问题。原承包给正和丰餐厅，为追求利润最大化，该餐厅提供给员工的大多为售卖区剩余积压的食物，不仅味道差，甚至出现变质食物，员工普遍反映吃不饱、吃不好，工作情绪受影响，也是员工流失率高的原因之一。为改变此状况，俱乐部领导层经商议，决定在26楼办公区自行开办员工餐，自12月6日开餐以来，由于食物干净卫生、味道可口，得到了员工的一致好评。

**保险公司总经理述职报告篇十二**

20\_年本人在6月份由省公司关于干部任免的安排，从纪委书记兼工会主席岗位调整到总经理岗位，虽说岗位变化，但全年工作、学习等指导思想没有变化，主要是贯彻落实科学发展观精神，认真学习党的十八届四、五中全会精神，紧密结合公司“1369”工作思路，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责。主要情况表现在以下几个方面：

一、重点指标完成情况

上半年工作岗位调整之前：

1、组织落实党风廉政责任制和“五个一”工作，公司范围内未发生违纪违法事项。

2、组织开展职工住宅楼及调试综合楼建设安全管理效能监察项目，稳步推进。

3、组织启动、落实了标准化班组建设工作，“争创工人先锋号---让业主满意”劳动竞赛活动，促进了工作，得到业主好评。

4、组织完成工会职工之家建设细则、职代会工作办法等相关5个制度的制定工作，开展了多项职工喜闻乐见的文体活动，职工到位，队伍稳定、积极向上。

上半年工作岗位调整之后：

1、协助完成全年安全生产目标，截至目前未发生安全生产事故。

2、主要管理的项目质量、进度可控、在控，业主满意度较高。

3、组织完成\_公司境外安全检查工作，所查两个项目均得到好评。

4、协助完成省公司安排的各项安全生产活动，效果良好。

二、主要工作成绩及经验

(一)在纪检监察方面，按照以党风廉政建设责任制为龙头，以惩防体系建设为主线，以作风建设为着力点，组织开展了大量工作，取得了一定成效。

1、积极宣传贯彻上级会议、文件精神，及时通过中心组学习、廉政教育会议、专题民主生活会等渠道，将有关规定传达到公司领导层、中层干部层以及党员干部层面。

2、开展了形式多样的廉洁文化建设活动。组织开展了“学制度、保廉洁、促发展”宣传教育月活动，进行了“古今廉政故事”征集活动、更新了廉洁文化景观墙、观看专题片等活动，组织参观警示教育基地---渭南监狱，通过听、看、讲、写四个环节，使广大中层干部受到了良好的警示教育。

3、公司“五个一”建设稳步推进。使用手册管理，简明直观并便于日常考核;扩大党风廉政责任制责任范围，在对二级单位、职能部门均签订了廉政责任书。

4、效能监察两项工作稳步推进，成效初显。组织推进了基建工程安全效能检查工作。

(二)在工会方面，按照服从服务于大局，确实维护职工合法权益为主线，以积极组织开展标准化班组建设活动和劳动竞赛为着力点，以丰富职工文化生活为手段，开展了细致工作。

1、加强基层工会组织机构建设。根据公司目前项目部较多，点多面广比较分散的特点，积极落实项目部工会小组建设工作，并划拨经费，使项目部职工切实感受到组织的温暖。

2、认真组织开展劳动竞赛、班组建设活动。量化劳动竞赛的内容170余项，共3次带队进行现场检查督导，赢得了项目部的普遍认可。按照班组建设活动整体安排，通过宣传、推动、分解指标进入责任书，量化了考核。

3、组织开展了知识学习以及系列文体活动。为加强工会基层干部理论知识的掌握，安排了企业工会工作条例、民主管理工作、劳动合同法实施细则等方面的知识培训，并组织开展了多项职工文体活动，受到上级单位和职工的好评。

(三)在安全生产方面，主要协助完成了全年安全指标管理工作和生产协调工作。

1、转岗后，积极掌握公司安全生产情况，对主营业务中的各个项目进行了了解，并选择性的查看了现场工作。

2、组织完成了\_公司境外工程安全大检查迎检工作，所检查的两个项目均得到好评。

3、协助完成了关于“抓基础、控风险、防事故”安全主题活动，各项工作进展良好。

4、根据公司安排，主要管理境外首个大型承包项目越南汪秘项目安全生产工作，先后四次赴项目部开展工作，目前项目克服种.种困难，正有序向前推进，计划于年底发电。

三、自身建设情况

(一)加强学习，努力提高自身理论素养和业务知识水平

1、认真参加公司党委中心组学习以及各项培训，着重学习了十八届五中全会精神、中央经济工作会议精神、网省公司年初、中工作会精神、坚强智能电网知识等等，牢固树立和全面落实科学发展观，用科学的理论指导实践。

2、认真学习了有关法律法规知识，包括：中国共产党领导干部廉洁从政若干准则、国有企业领导人员廉洁从业若干规定、合同法、劳动法以及劳动合同法等之事。把学习融入到具体的工作实践中去。

3、为拓宽知识面，加强对国家宏观经济政策的了解和分析，着重阅读了：国家“十二五”规划、政府工作报告、镜鉴、特高压知识以及听讲当前国内外形式等。

(二)严以律己，自觉加强党性修养

严格执行和维护党纪国法和上级关于廉洁从业的有关规定，自觉、主动接受党组织、党员和群众的监督。在工作生活中，注重提高自身修养，做到生活正派、情趣健康。认真履行党风廉政建设责任制，秉公用权、廉洁从政，在管好自己的同时，注意管好亲属和身边工作人员，做到清清白白做人，公公正正做事。未发生违纪国法的事项。坚持民主集中制原则，正确处理个人同组织的关系、全局与局部的关系，注意维护班子团结，团结同志，顾全大局;在参加党委会、党政联席会或班子会时积极发表自己的意见，形成决议后不折不扣地坚决执行;在主持主管业务会议时，能够认真听取其他领导同志和部门的意见建议，集思广益，以利于科学决策;与其他领导成员之间，注意相互尊重、相互配合，不搞自由主义，不搞一言堂;坚决执行党委的决定，顾全大局，令行禁止。注重解放思想、更新观念，坚持走群众路线，深入基层、深入群众开展调查研究，倾听群众呼声，为群众排忧解难。

四、存在的主要问题、不足

在学习方面，尤其是转岗后，需要补充的专业知识很多，并且还要增加解决问题的能力。计划在今后安排好专业知识的学习计划，多请教专业人事，多下一线开展工作，以补充专业知识的不足。

在工作方面，安全生产是各项工作的重中之重，涉及的部门、单位较多，目前自身的组织协调能力还需进一步加强。

在领导作风方面。在解决和处理问题时，有时统筹兼顾不足，容易犯简单决策的问题，需要多方听取意见，同各方交心，以提高决策水平。

**保险公司总经理述职报告篇十三**

各位领导、同志们：

我于xx月受区分公司党委、总经理室的重托，担任人保财险市分公司党委书记、总经理。近一年来，在区分公司党委、总经理室的正确领导下，认真贯彻落实总公司、区分公司工作会议精神，围绕“更新观念，调整结构，强化管控，提高效益”的总体工作思路和“抓住一个重点，明确两个目标”的结构调整工作要求，坚持两个礼貌建设一齐抓，在公司其他班子成员的用心配合和协助下，带领公司全体员工克服困难、开拓创新、努力拼搏，在全体员工的用心努力下，公司经营管理工作取得了明显成效，保费收入大幅增长，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。下方，我将一年来的思想和工作状况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

一、主要经营业绩

今年计划保费收入8480万元;净利润670万元;已赚净保费6650元;综合成本率85。5%。今年一到十月，我公司共完成保费收入8428万元，完成年计划39%，增长20。26%;报表累计承保利润(按香港口径)1101万元，承保利润率17。96%，报表累计利润总额1xx1万元，抵减所得税后，实现净利润724万元，净利润率为11。82%;实现已赚净保费6133万元，完成年初计划92。23%;赔款支出3963万元，简单赔付率为47。03%，同比下降7。39个百分点;营业费用控制在xx39万元，同比下降9。18个百分点;综合成本率为82。04%，其中赔付率57。34%，营业费用率24。70%。

二、主要工作及其绩效

(一)、采取用心有效措施，开拓业务新领域，推进业务快速发展。

公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难。“三个中心”建设亟待进一步加强和完善;业务发展需要填补高达600多万元的缺口;理赔工作又要消化上年遗留下来的300多万元巨额赔款，这些因素给公司今年的经营工作带来巨大压力。

应对以上压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与班子其他成员团结协作，大家集思广益，开拓创新，采取用心有效措施，奋力推进业务快速发展。

一是用心寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为基层公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与政府及交警、邮政、银行、安监、卫生等部门的关系，个性是取得了交警、邮政、安监等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使摩托车险、职责险等效益险种业务获得了快速发展，摩托车险业务同比增长114%，职责险同比增长15%，意外险同比增长7。2%。

二是用心开展业务竞赛和业务突击活动，加大营销力度，推进业务发展。从今年3月到9月，我们共开展了“职责险、意外险专项营销活动”、“非车险业务突击活动”、“秋季学幼险突击活动”和“职责险、意外险业务突击活动”等五次业务竞赛和业务突击活动，透过开展各种业务突击活动，采取政策扶持、费用倾斜措施，调动了员工的展业用心性，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全辖已有7个支公司完成了全年保费计划，全市收入保费8428万元，完成年初预算目标39%，同比增长20。26%。

(二)、强化内部管理，控制成本支出，促进效益提高。

为了追求经营效益的化，确保利润目标实现，我对

公司历年的各项成本支出状况进行了认真分析研究，找出管理上的薄弱环节，逐项进行整改。首先是完善各项费用管理制度，从勤俭建司角度出发，重新制定了车辆管理、接待管理、办公用品管理等六项费用管理制度，严格控制各项费用支出，并取得很好效果，今年1-10月，全司营业费用支出同比下降了9。18%。其次是抓好理赔管理，促进效益提高。今年公司的赔款压力很大，上年遗留的赔案有300多万元，今年发生的大案又个性多，仅车险业务10万元以上的赔案就比去年同期增长了186%，为了摆脱巨大的赔款压力，我从强化理赔管理入手，透过加强技能培训，提高定损质量，以及出台了《理赔业务分析制度》、《定损复查规定》及《车险招标修理办法》等一系列理赔管理办法，加强对定损和理算的把关，挤出赔款水分，控制赔款支出。经过努力，在消化了上年遗留的300多万元赔款的基层上，1-10月我公司简单赔付率为46。6%，同比下降了6。2个百分点。

(三)、认真贯彻落实三季度经营形势分析会精神，加大业务结构调整力度。

区分公司第三季度经营形势分析会议召开后，我对上级公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，召开业务结构调整动员会，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保区分公司结构调整目标的实现，我们还制定了费用和手续费的倾斜措施，出台非车险业务发展奖励办法，帮忙基层公司寻找业务增长点，组成工作组加强督导检查。由于我们班子能够顾全大局，坚持以公司整体利益为重，采取了切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效，10月份当月完成非车险业务保费收入245万元，与去年同月相比增长47。52%，使非车险业务占比从9月份的30。83%上升到31。70%。

(四)、加强“三个中心”建设，提高公司管理水平。

为实施总公司《“三个中心”建设与运行的实施方案》，我十分重视“三个中心”建设，做了超多工作。根据公司实际，一是亲自制定工作方案，落实各项工作职责;二是落实整改措施，建立健全各项规章制度;三是强化培训工作，提高人员素质;四是定期召开汇报会，认真分析研究“三个中心”建设与运行状况，狠抓整改。从而确保了我司实现全辖范围核保、报案、财务处理、信息数据、同城范围内查勘定损五个集中。目前，我公司“三个中心”运行状况良好，“三个中心”的职能作用正在逐步发挥和显现。

(五)加强应收保费管理，抓好车贷清收工作，规避经营风险。

一是加强应收保费管理。为了规避应收保费带来的经营风险，保证业务数据的真实性，年初以来，我们就对应收保费数据进行全面清理，加大了清理、追收、控制三个环节的工作力度，在彻底清除垃圾数据的同时，制定了《应收保费管理规定》，严格控制应收保费产生，取得了明显成效，应收保费占比由一季度末的17。10%下降到10月底的5。35%，有效地控制在区分公司下达的指标以内。

二是切实抓好车贷清收工作。按照总公司、区分公司关于车贷险清理整顿工作的部署，在区分公司的统一领导和指挥下，我们加强了对清欠工作的领导，加大了催收工作的力度。做到有计划、有安排、有任务、有量化指标，扎扎实实地进行“拔钉子”和“六个结合”的清收行动，努力化解车贷险经营风险，取得了较好的效果。到10月31日止，已清收逾期笔数40笔，使去年底的87辆减少到47辆;清收逾期金额70。31万元，使年初的102。5万元减少为32。19万元，完成了区分公司年初下达的逾期金额控制在34万元以内的指令性指标。

(六)、认真开展执法监察，促进依法合规经营。

为了贯彻落实好区公司关于开展执法、效能监察的工作部署，我们抽调了超多人力组成工作组，对全辖xx个支公司开展执法和效能工作大检查，重点对执行“六条禁令”状况进行执法监察，同时对车险理赔、数据真实性、财务管理等项目进行效能综合检查，透过执法监察的开展，找出管理上的薄弱环节，对管理工作滞后的公司提出整改意见，强化了统一法人观念，保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力推进了基层公司的内部管理水平和风险防范潜力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提高。

三、存在问题与对策

一年来，我在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决。

1、业务发展不平衡，仍有部分支公司业务发展缓慢，各业务险种间的发展也不平衡，车险和非车险之间业务结构不够理想。

2、各项政策制度落实得不够好。前段时间偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得不够紧。

对以上存在的问题，在今后的工作中，我将采取有力措施，专题研究，具体解决，力争把发展和管理工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了超多的工作，取得了一些成绩，但我深深体会到，这些都是上级公司正确领导和同志们支持帮忙的结果。今后我将一如继往，把工作做得更好，决不辜负组织和同志们对我的期望。

以上报告，如有不妥，请批评指正。

**保险公司总经理述职报告篇十四**

尊敬的公司董事会：

xx年是新公司成立后开局的重要一年，经过公司全体员工齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，并一切按照现代企业制度的要求，积极科学化民主化市场化的运作，采取了精心革新，细致调整，转机建制等一系列得力的举措，赢得了新公司开门红，顺利进行了新旧交接平稳过渡与快速发展的良好局面。在新公司按照全新体制下运行的开局关键之年，我有幸亲历并承蒙董事会的信任，受聘为新公司的总经理，现就一年来的履职情况报告如下：

一、及时调整思想，更新观念，适应新体制下企业经营管理的需要

1、树立好“角色”意识，当好上级“配角”、演好公司“主角”。作为公司的总经理，严格按照董事会的授权与经营管理范围，带领员工队伍围绕总公司下达的年度工作计划指标和企业发展的实际需要，始终坚持以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，积极谋划公司的营销策略与发展蓝图，建立健全公司规章制度与奖惩机制，并想方设法地开动脑筋，锐意进取，拓展市场，完善服务，开展了一系列卓有成效的经营管理工作，并积极向董事会报告与负责。

2、加强自身建设，贯彻“以德治企”的人本管理理念。做好人，才能做好做强企业。企业管理者是企业的一面旗帜，起着领头羊的指引作用。一年来，我们本着以人为本的思想，从严要求自己，坚持以企业“经理人”向出资人负责任的积极态度，矢志不渝加强自身素质建设，努力培养正确的世界观、人生观与价值观，用积极、健康、饱满的热情与工作态度来引领管好班子、带好队伍。对公司一起事务我们坚持做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，以此树立公平、公正，平等的管理氛围，让一切有用人为公司所用，为公司奋斗。

二、以人为本，身体力行，致力培育团结、和谐、高素质的经营管理工作团队

1、采取多种措施，营造良好的学习环境，着力提高员工素质。“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。按照创建学习型社会的要求，结合企业经营管理需要，积极倡导建设学习型单位，采取“请进来、走出去”多种形式的学习教育培训方式，使在岗位人员经过培训人人持证上岗，以良好的学习氛围带动员工愿学乐学好学的学习热情，从而使企业整体文化水平与业务素质得到全面的快速的提升，为企业发展奠定坚实的文化基础。

2、坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及班子的标竿作用。在企业中，我们积极寻求建立科学的人际工作关系和处事方法，要求管理层在对待员工时，要用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂，并积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强企业的凝聚力，合力地完成公司的计划与任务。

三、务实创新，科学规划，着力构建适应企业经营管理需要的新机制

1、按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，完善逐级责任管理建制，明确各自的分工和职责，强化的部门职能作用。

2、采取用多种方式，重视人才，发挥能人作用。根据工作需要设置部门岗位(职务)职数，对每一个岗位(职务)都制定了相应的岗位条件、工作标准和工作要求，基本完善了部门负责人、职工在新体制下的“双向选择”聘(任)用机制，月度、年终考核，优胜劣汰。

3、完善考核办法及薪酬制度。根据全年的目标任务进行层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献等系数指标适当地拉开岗位(职务)分配差距，绩效工资细化考核到每一个岗位。同时强化考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发企业内在活力，调动职工工作的主动性、积极性与创造性。

四、明确目标，合理安排，整合企业各项工作，做到全面协调的发展

1、加速企业标准化、正规化建设，提高市场竞争能力。公司多年来一直没有相应的独立的燃气资质，今年根据国家现行有关规定，积极申报完善企业燃气资质及区域确定，并按照《四川省燃气管理条例》的要求，对公司企业燃气资质注册登记手续，使其合法化，为公司今后的可持续发展奠定了基础。

2、加强供气区域管理，调整发展思路，规范农村燃气安装工程。为规范燃气市场秩序，保障人民生命财产和公共安全，明确燃气供应范围，按照四川省建设厅《关于城镇燃气企业管理的指导意见》(川建发〔〕200号)文件精神，以及《四川省燃气管理条例》规定，公司根据现已建成的燃气管网敷设现状和城市燃气发展规划，特申请新市、观鱼、孝德乡镇的供气区域，保障了公司的合法利益。

3、围绕董事会下达的工作目标任务,改进工作作风，全司干部职工同心协力、创新实干、扎实工作，圆满地完成了全年的工作任务，取得了较好的社会效益和企业经济效益。截止xx年底安全供气 万方,完成年度责任目标的 %，同比增长 %;经营总收入 万元，完成年度责任目标的 %，同比增长 %;实现经营利润 万元，完成年度责任目标的 %，同比增长 %;供气输差率 %，比年度责任目标下降 个百分点，较去年下降 个百分点;新增天然气用户××户;全年人工工资 万元，同比增长 %，对外各项业务支出 万元;

五、目前存在的问题和今后努力的方向

1、进一步理顺企业外部关系，努力营造满足企业经营发展需要的良好外部环境。

2、加强自身建设，进一步提高自身素质，以适应企业工作需要。

3、科学、合理、完善健全企业经营管理机制，培育独特的企业文化，逐步建立现代企业制度，推动企业健康、有序、持续发展。

总之，一年来，总结过去，在上级的坚强领导下，经全体员工的辛勤工作，顺利地完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作，为公司下一年度的宏伟发展，早谋划早打算早运筹。在新的一年里，我将加强各项工作的学习，与董事会成员一起，带领公司全体员工们积极深化企业改革，以促进公司健康长远的发展。

**保险公司总经理述职报告篇十五**

尊敬的各位领导、各位员工代表：

从我20xx年6月份来到这片热土到今年因为岗位调整回到西安已经四年多了。回想这四年来我的工作历练和岁月征程，我思绪万千，感触颇深，这里曾经承载着我们整个团队的责任、奋斗、成长、战绩，更承载着我们每一个做石油行业的人的信念、坚持、追求、情感与荣誉!

四年来，在集团公司党委、集团公司领导的关心与帮助下，我们齐心协力，团结奋斗，挑战困难，经历了一切从零开始的艰辛创业阶段，实现了各个阶段的发展与目标。

四年来，我们深入研究，优化部署，着力推进了区域勘探与开发的一体化进程，油藏评价也取得了突破的成果。

四年来，我们科技建产，高效组织，聚精会神搞建设，使我们产能建设也能够高效运行。

四年来，我们精细管理，强化注水，一点一滴的提高了增产，磨刀石上闹革命。

四年来，我们众志成城，严防死守，有效的保卫扩大了油田生产与油区矿权。

四年来，我们警钟长鸣，高度防范，保证了安全生产的平稳局面。

四年来，我们紧了又紧，严密控制，一心一意谋取低成本发展。

四年来，我们坚持双赢，团结一心，营造了良好的内外部工作环境。

特别是四年来，我们和广大干部员工手拉手，肩并肩，一起经历了奋斗的艰辛，享受了成功的喜悦，在与天斗、与地斗，与各种困难斗争的过程中建立了非常深厚的情意，以及共同的使命感、责任感、成就感、欣慰感。

我们不能忘记朝夕与共、荣辱与共、患难与共的深厚情感，我们不能忘记齐心克难、齐心攻关、齐心团结的铁石默契，我们不能忘记开发好、建设好、管理好五蛟油田的铮铮誓言，我们不能忘记热爱团队、忠诚团队、奉献团队的无悔选择!在此，我向集团公司党委、集团公司、集团领导以及公司各部门领导对我多年来工作的支持、帮助和指导表示衷心的感谢，向全体干部员工的辛勤劳动、无私奉献表示深深的敬意!

现将我四年来的工作述职如下，请审计监察组各位领导、各位员工代表审议!

一、取得主要工作业绩

(一)产能建设成果丰硕喜人。自单位20xx年组建成立以来，我们克服人员紧缺、用工多样、矿权争议频繁、优质储量不足、生产组织难度大、安全环保风险高等诸多困难，一切从零起步，超常规组织，快节奏启动，精细化管理，迅速掀起了建产高潮，促使油田快速成长为集团超低渗透油田开发的后起之秀。累计完成产能建任务22万吨，发现了3个侏罗系油藏和三叠系多套油层组，新增探明含油面积55.37平方千米，新增探明地质储量3396.78万吨，新钻井265口，配套完成了30万吨产能建设工作量，并为集团扩大建产50万吨的奠定了坚实的资源基础。

(二)矿权保护拓展卓有成效。20xx年以来，我们按照“立足和谐，讲究策略，维护矿权，守住地盘，拓展空间，突破难点，赢得主动”的工作思路，从油田南试验区面积9.3平方公里矿权为出发点，锲而不舍，稳步推进，逐步巩固了集团油田矿权，特别是在近年来激烈的矿权之争夹缝中，争抢矿权面积29.8平方公里，将矿权面积从66.9平方公里扩大到96.7平方公里，拓展了集团的续发展空间。

(三)示范油田创建取得突破。积极引入“标准化设计、模块化建设、数字化管理”的建设理念，完成了白181等3个井区的数字化配套建设，建成了集团第一个数字化油田;根据不同区块、不同层系、不同类型储层的特点，大胆开展储层改造工艺创新，走出了超低渗油藏科学效益开发的新路子;推动质量管理体系水平再上新台阶，推动安全建产、清洁建产、文明建产，油田稳步迈入现代化科技环境友好型油田。项目组在示范油田建设中形成的《精细化管理，效益化开发，打造数字化绿色生态油田——油田20万吨产能建设工程项目管理成果》20xx年荣获全国第六届工程项目管理二等奖，为国内同行树立了典范。

(四)原油生产年年超计划完成。20xx年以来，我们始终以“采油人的天职就是多拿油”为己任，以“稳得住、上得去、管得好”为奋斗目标，持续优化指挥系统、产量监控系统和生产支撑系统，大力实施“老井稳产、措施增产、新井投产”三大重点工程，积极解决了繁重的生产建设任务、紧缩的操作成本、复杂的油区治安环境和日益突出的老油田稳产开发难题，牢牢把握原油生产的主动权，确保了原油产量的快速攀升。

(五)油田开发良性全线飘红。围绕“降低自然递减”这个中心，持续完善油田开发管理体系，重点抓好精细注水和工艺配套两大工程，狠抓油藏平面、剖面治理，加强井区技术力量和现场管理，提高注、采、输系统效率，实现了油田开发持续稳定。

(六)效益业绩目标全面实现。在产能建设项目上，集团公司下达万吨产能建设投资计划4500万元，实际万吨产能建设完成4116.53万元，严格控制在计划范围之内。在作业区收入利润及预算执行方面，每年收入利润超额完成、操作成本在计划范围内运行，实现了效益开发的目标。

(七)精细管理深化落地有声。全面推行“精细化管理”，对重点工作实行跟进考核管理，成立了老油田稳产、措施增油、注水管理、隐患治理、数字化建设、成本管控6个精细化工作小组，与机关组室负责人签订重点目标责任书，步步靠实管理措施，逐级落实任务职责，促进以强化注水、措施挖潜、技术增产、节能降耗、安全生产等重点生产任务的完成，实现了油田开发精细化管理、安全环保精细化作业、采油成本精细化管控、基础工作精细化雕琢，确保了全年业绩目标的顺利实现。

(八)打造了长实陇东形象品牌。在实践中培育了“目标一致、苦乐与共、锲而不舍、精益求精”的团队精神，助推了五蛟油田的快速发展。所在单位1人荣获“中石油劳动模范”荣誉、6人获得油田公司级荣誉，10人荣获长庆油田陇东油区劳动竞赛先进个人，单位连续四年荣获“庆阳市油区治安综合治理先进单位”、“庆阳市和谐模范油区创建先进单位”和“庆阳市纳税明星企业”殊荣，为集团争得了荣誉，树立了良好内外部形象。

二、所做主要工作回顾

(一)抓班子建设，发挥整体功能。始终坚持抓思想、抓作风、抓素质建设不动摇，始终做到统一思想认识、统一组织管理，统一目标任务，始终做到“工作上分、目标上合，职务上分、行动上合，分工上分、思想上合”，时时刻刻讲政治，事事处处讲原则，从而使领导班子始终保持了奋发向上、团结协作的氛围，成为了带领广大员工的坚强集体。

(二)抓整章建制，促进管理升级。建立健全了生产管理运行管理各项制度，坚持“日沟通、周例会、月分析、年总结”的日常管理体制;建立干部、骨干人员的考评体系，动态管理，能者上，庸者下，从而形成了良好干事的氛围;严把“队伍准入、招投标、合同签订、设计审批、物资采供、工程结算”六道关口，筑牢防腐大堤;坚持一把手负责，层层签订责任书，严格检查考核，逐级落实责任，确保了安全生产、经营管理、综合治理等各方面重点工作有效落实，全员执行力全面提升。

(三)抓地质研究，确保开发效果。坚持“整体部署、分类实施、持续研究、及时调整”的原则，针对各油藏开发现状，加大研究力度，坚持“五个对比”(岩性、物性、电性、含油性、试油试采情况对比)，追求油层稳、厚、连通，圈定建产有利区域，确保了产建效果;全面实施“139”稳产上产综合管理工程，建立了围绕油藏管理的“一个中心，三个着眼点，九个管理体系”的长效机制，确保了油田长期稳产上产。

(四)抓方案优化，不断提高单产。狠抓了日常随钻跟踪工作，切实做到方案“三个加强”：加强区域开发方案地质研究。从沉积环境、砂体展布、储层物性等方面入手，分析产建区块潜在地质风险，不断优化方案部署，及时调整建产方向，降低产建风险;切实加强单井随钻方案分析，坚持做到对每口新井电测、试油、试采资料进行综合分析，对可能带来的油藏变化进行预测，及时指导钻机调整;切实加强与研究院技术人员的沟通联系，不定期进行分析交流开发方案，及时掌握产建动向和信息，提高认识水平;积极开展新工艺新技术方案试验，努力提高单井产量。

(五)抓激励培训，提升全员素质。在薪酬分配上，确保奖金分配向生产一线倾斜、向关键岗位、艰苦岗位、边远井区倾斜;在季度奖金分配中，全面推行“以产量保效益，以业绩挣薪酬”的分配思路;在井区层面，积极引导基层单位进行月度自检;在班组层面，实施了以分片承包集中运作的大班组管理模式;在员工层面，全面实施以季度为周期的优秀班组、优秀班组长以及岗位操作明星评选活动。坚持军事化管理和经常化培训，创新“自己学、教着学、现场示范学、送出培训学、单位组织学”培训模式，极大地提高了员工队伍的整体素质。四年来，单位一大批干部员工茁壮成长，逐步走上机关管理人员、中层干部岗位，成为长实集团骨干技术管理人才。

(六)抓安全环保，确保文明生产。牢固树立“以人为本”的思想，以落实安全环保责任为关键，以防范重特大安全环保事故为根本，落实各项安全环保措施，紧紧围绕年初确定的各项任务目标，注重员工、注重管理、注重细节，实现了重大人身伤亡事故、重大设备事故、重大火灾事故、重大环境污染事故和重大交通事故“五为零”的目标。

(七)抓投资控制，确保经济安全。切实加强财务管理。按照“统一管理，分级负责”的原则，优化财务审核程序、提升财务服务质量、实现低成本管理的要求;加强资金管理。按照“开支有依据、审批按程序、花销有制度”的原则，做到“不该花的钱一分钱不花，不该销的钱一分钱不销，降低和杜绝了资金的使用风险，保证了资金安全。

**保险公司总经理述职报告篇十六**

20xx年，这一年即将过去，新的一年准备到来，在此我恭祝大家，新年快乐，阖家幸福，万事如意，工作顺利。我们不得不承认时间过得太快，转眼之间本年度已经接近尾声，在回望着过去，我们有太多的无奈，我们得到的有很多，同样，失去的也不少，需要努力的负出的可能更多……

20xx年马上过去，大家都在盘点一年之中收获的同时，又寄予希望与新的未来。不知不觉中，我在岗位上结束了一年的工作，在领导和全体同事的关怀、帮助、支持下，紧紧围绕公司为中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，把“安全第一”放在首位。坚决杜绝习惯性违章。较好地完成了各项工作任务。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

ceo发话，面对今年里的任务和业绩，相对于以前有着大大的提高，不管是生产部还是行政部做得都相当的满意，同时希望继续把好的方面发扬下去。ceo表示公司能够有今日的局面全靠三位高层得力助手，当然也离不开大家共同的努力奋斗，ceo特别着重提出三位杰出人物以示表扬，黄总本人为了公司效益着想，为公司真心负出，一直愿意默默无言，并且在深圳办事处开拓公司的市场，黄总为了实现这一计划，曾经多次废寝忘食，长期漂泊在外，背井离乡有家没时间回，单单可以从这一点看出，黄总对公司的效力有多么的忠诚。副队在公司总体来讲是一个非常低调行事的高层领导人物，去年为了把产值提升上去，甘愿在海螺度过春节，总是抱着不放心的思想去查看生产线，凡事都要亲力亲为，能把大事做到，把小事做好，把工作做到家，真是一个极为细致的领导队长一直潜伏在珠三角地带，多半为在广州，曾经多次以书面形式向ceo发出请求，同时希望公司能在不影响正常运转的情况下，能投资在广州这一地带，好让公司拿下广州这块肥肉市场，在队长做足这个详细计划同时，我相信队长有这个能力，公司有这个实力。

我个人分析与点评：一年来的工作表现，强化形象，提高自身素质。为做好班组基础工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过多年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向高层领导、董事和同事请教，在不断学习和探索中使自己在技术上有所提高。

首先，我自己要严于律已，不断加强作风建设。几年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重高层领导，团结同事，谦虚谨慎，不断改进工作作风，只希望把所有工作圆满完成。

其次，工作中的不足与今后的努力方向，多年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是管理程度还不够严，学习、技术上还不够努力，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。及时提出合理化建议和解决办法供领导参考，确保公司安全生产，务实奉献，高效创新。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导和同事们的要求还有不少的差距：工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

最后，我知道我想讲的有太多，我只想讲一句，我希望大家做好本职工作，在20xx年里没有完成的，在2024里再继续，再努力，再完成，为公司发展创造更多的效益，共创辉煌的明天。

**保险公司总经理述职报告篇十七**

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的二o\*\*年既将过去，通过上级领导的帮助指导，加之全部十多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我是于97年6月份到xx公司参加工作的，今年按照领导分工主要负责公司的对外合作及全区经营工作的资费管理与策划工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有全部职工的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，邮政合作进一步扩大，全年完成邮政发展任务占公司总发展任务的50%以上;新兴业务发展迅速，管理正规，发展用户33100户，网上通话用户比例超过70%，在省任务发展中进入前三名。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己， 不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将二o\*\*年的主要工作情况述职如下：

一、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识

近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

二、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量

一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

三、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源

一年中，由于、等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对绥芬河市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源较广的情况，建议推出了卡，降低费，收到了较好的效果。在受领了省发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

四、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。

存在的问题及下步打算

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单;在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

**保险公司总经理述职报告篇十八**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

时光飞逝，20xx年已渐去渐远。在各位领导的关心及指导下，在各位同事的支持及努力下，我们共同完成了20xx年各项工作。在过去的一年中我带领生产部门所有员工积极努力、开拓进取，在完成各项指标任务的基础上对各项工作也做出了相应的提升与改进。现就20xx年各项工作完成情况及20xx年工作计划做如下汇报：

一、20xx年各项工作完成情况

生产计划协调方面

20xx年吉林公司计划销量25万立，生产部共完成生产任务23、56万立，完成计划的94、2%。在保障计划的完成过程当中我们积极做好生产协调，本年度实现了与xx公司的强强联合，签订了外委加工协议。并与xx公司有借站往来，有效的弥补了在生产紧张的过程中供料不及时的问题。本年共借入1xx17立，借出8177立。

技术试验提升方面

20xx年配合比成本较计划降低75、79万元，节约3、22元/立。主要有以下两个原因达到成本控制目标：

1、降低成本，用一句话概括起来就是混凝土配合比优化，通过材料验收控制、材料计划控制、材料价格控制等材料成本的控制，以优化混凝土配合比。

2、通过大量的试验，优化混凝土配合比。①在保证其混凝土各项的基础上，进一步提高c40以上混凝土掺合料使用量。②使用聚羧酸高效减水剂，降低水灰比，调整混凝土胶凝材料比例。

安全管理工作方面

1、严格执行公司各项规章制度。我公司按集团公司及长春公司要求，以公司实际情况出发，严格执行“十个一”闭环管理制度。严格执行清理搅拌机安全锁定规定和清理运输车罐体安全锁定规定。安全生产管理是确保生产有序进行的前提，在安全管理方面，本着谁主管、谁负责的原则。在1月份全公司范围内层层签订安全生产责任书，做到一级对一级负责；根据生产实际情况，及时补充修订岗位安全生产责任制，岗位安全操作规程，并做到制度上墙；进一步强化安全锁定管理，按照集团公司要求，完善安全管理基础档案。

2、加强培训频率、强化职工安全意识。20xx年培训类型分为七类，包括新入厂人员三级安全教育培训（厂级、部门、工段）、开工前安全教育培训、春季防火安全教育培训、冬季防火安全教育培训、冬季施工安全教育培训、驾驶员月安全教育培训及全员季度安全教育培训。公司范围内每月组织一次安全月例会，生产工段和运输工段每周组织一次安全周例会。例会中强调安全生产、道路安全运输的重要性，利用例会及时传达上级有关安全生产方面的文件精神，并及时贯彻执行。使职工树立“安全第一”的思想，为生产的安全有序进行保驾护航。

3、严格执行施工现场安全评估、巡查、检查、不定期抽查的标准。坚持安全巡查、检查制度。生产运输部每周一次安全检查，公司安全主管每日一次安全巡检。认真检查岗位人员安全锁定的执行情况，严格“执行三级检查制”，做到不走过场，对站内重点部位、施工现场足一检查，对发现的问题及不安全因素，及时加以整改落实，确保生产的安全有序进行。

4、道路运输安全管理是商混企业安全管理的瓶颈，集团商混企业连续发生了几起重大交通事故，在早例会、班前会上分析、吸取事故教训，同时完善落实安全奖励制度，使安全管理成为自下而上，自上而下的一体化管理体系。

二、工作中存在的不足及改进措施

20xx年有成绩也有不足。在生产组织方面由于生产旺季运输车辆、泵车不足，直接导致集中供货时出现短时的延迟供应等情况。虽然公司协调相关单位借车、借料供应，仍未能做到完全满足客户需求。对此我们将在20xx年的生产工作中提前做好准备工作，根据经营部提供的合同量做好生产预判，冬检时做好车辆及生产设备的全面检修工作，同时与相应企业签订好租车合同，与相关单位签订好借车协议等方式来满足生产需求。

在安全管理方面，公司在20xx年中虽无恶性安全事故发生，但也发生了两起较为严重的安全事故。虽然我们已经通过调整安全奖惩力度、加强安全培训等方面，控制安全隐患，做到了安全事故发生率的降低，但是由于驾驶员流动性较大，新上岗员工安全素质、安全意识与公司要求有一定距离，因此造成了公司损失。对此在20xx年我们将制定更为完善的安全保障措施，通过加强驾驶员驾驶技术月度评定，季度考核等方式从根源上提升驾驶员的技术水平，减少安全事故的发生。同时增强检查及教育力度，增加酒精测试的频次，结合集团公司及其他企业的安全事故材料做好安全培训工作，让驾驶员安全警钟长鸣，提升安全意识。

三、20xx年工作计划

20xx年我公司生产工作仍围绕保障安全、提升质量、顺畅供货、严控成本四个核心开展，在安全管控方面严格执行“十个一”闭环管理制度。严格执行清理搅拌机安全锁定规定和清理运输车罐体安全锁定规定。加强培训频率、强化职工安全意识。

在提升质量方面基于优化配合比的同时要使商品混凝土出厂合格率100%，加强进厂原材料的检验，要求中控员搅拌时准确输入混凝土配合比，技术员及操作人员必须经常监视混凝土的坍落度及和易性，对出厂混凝土进行“十”车重抽检及唱票制度管理。在顺畅供货方面首先保证车辆设备完好率、运转率达到95%，要求调度、车队长及生产主管紧密协调配合，根据经营部下达的生产计划合理排序，必要时向有长期合作关系的商混借车以满足生产需要。

在严控成本方面组织试验室人员利用停产期间进行混凝土配合比优化试验及生产混凝土配合比复核试验，通过近300组混凝土配合比优化试验，使用新材料降低混凝土成本、进而增加混凝土销售能力。20xx年要从本质上提高员工保障安全、保障质量、提高生产效率的自觉程度，要继续推行成本标准化建设，提高标准的先进性，重点测算生产运输各环节成本，形式专项专管，降低各项成本支出。要着重做好质量技术管理梯队和供货服务管理梯队建设，大力培养高、精、尖的质量管理人员和调度人员，保障生产工作的稳定性。

四、小结

任职以来，做了不少具体的工作，但仍然有许多需要不断的改进和完善的地方，我一直在努力，并且力求做好。这表现主要是要进一步加强管理工作的计划性、系统性、科学性，提高综合分析、解决问题的能力；在完成领导交办的任务的基础上，发挥总经理的参谋、助手作用；继续加强业务知识的学习，进一步提高写作水平。我没有什么谋求利益和享受待遇的权力，有的是承担责任、带头工作的义务。既要事无巨细、认真做好具体的工作，还要进行宏观的管理。在平时的工作中，对领导交办的工作，我从不讨价还价，保质保量完成；对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位。在同其他几位经理的工作协调上，做到互相了解、真诚相待、互帮互学，建立了友谊，也获得了许多有益的启示。

这一年来，我的工作得到了领导和周围同事们的认可，我深知表扬的背后有我们生产部各位同仁的共同努力和辛勤的汗水。今后，我仍然会以平常之心对待不平常的事，勇于进取，一如既往地做好每一件事情。

谢谢！

**保险公司总经理述职报告篇十九**

自20xx年2月开工，到此刻已经8个月，在集团公司总部大力支持和具体指导下，经过项目部全体员工努力，目前已经完成合同工程产值的67。66%，项目主建筑物已经全面进入尾工阶段，管道安装工程逐渐进入施工高峰，按项目部计划实施状况，确保明年1月底工程手动通水阶段目标，明年10月底总工期目标实现，项目部充满信心。

我是20xx年2月进入施工现场的。在这8个月的工作中，项目部在集团公司的大力支持、指导下，克服了诸多困难，走到这天，极为不易。两年多来，根据项目施工重点的不断转移，针对监理工程师和业主的思维习惯和处事作风，我们的工作、管理思路也在不断地调整、适应，构成了此刻较为顺利的施工格局，与业主和监理工程师的关系也逐渐理顺。

今年以来，项目施工透过有效的计划和施工调度，确保了工程关键线路项目和其他项目的合理的人力、设备资源调配，到达了关键线路项目不耽误节点工期，其他项目不影响总工期的既定目标。

现将自我一年来的工作状况向党委报告如下：

一、注重班子建设和干部队伍的培养建设

\*同志以前说过：路线方针确定以后，干部是决定因素。项目部领导班子成员共有10人，来自集团机关及7个二级单位，在一齐工作磨合已经一年以上，虽然各自工作方式、习惯有很多不一样，但在项目部整体目标上，大家都能做到和谐相处、同舟共济，有较好的大局观和合作配合意识。我主要是透过班子民主生活会、经理办公会、生产协调会，调解、化解工作产生上的矛盾，帮忙各工区理顺关系，同时对工区自身难以协调和处理的问题，及时给以帮忙和解决;对施工中出现的难点问题，我总是在第一时光和承担任务的工区主任及相关的其他班子成员一齐商量解决办法，寻找对策，将他们身上的压力卸载;工作之余，我主动和班子成员交心谈心，了解思想心态，鼓励他们大胆工作、大胆管理，对他们工作中出现的急躁情绪、畏难思想、简单方法，认真劝导、细心引导，较好地稳定了情绪、激励了斗志;对自我存在的不足和缺点，我在班子成员参加的会议上勇于自我批评，平常也比较注意倾听班子成员的推荐意见，有则改之，无则加勉，我还注意深入基层一线，到施工现场，一方面靠前指挥，另一方面能够及时听取职工合理的推荐和意见，是自我存在的不足，及时改善，是班子其他成员的欠缺，我都及时转达;项目部党工委还注意加强班子成员理

论学习和政策学习力度，每月一次集中组织班子成员开展政策理论学习，一方面认真学习党和国家重大政策和方针，强化素质、提高理论政策素养，做到与时俱进，一方应对集团公司党委出台的文件、领导讲话集中学习，认真领会精神实质，并结合项目施工特点切实贯彻落实;在工程重大事项决策上，注意做到决策的可行性、科学性，反复论证、比较不一样决策方案，听取和吸收各方推荐意见，努力使决策过程体现周密性、严谨性，杜绝个人说了算和拍脑袋决策等陋习，今年以来无论是在干部任用、合同分包、政策制定上，项目部都很好的体现了群众决策的智慧。透过以上六个方面的努力，项目部班子成员之间团结互助的大局意识和苦干实干的奉献精神，有了更大进步，在工作中能够很好自我增压、率先垂范，能够说，项目部班子是团结的、有战斗力的。

项目部是由来自集团公司机关和10余家基层单位人员组成。我们坚持在实践中、在困难中锻炼和检验干部队伍，在培养中健全干部队伍。我个人尤其注意做到任人唯贤，搞“五湖四海”，不搞“山头宗派”，在工区制的施工格局中，我们共任用了7个副主任，他们分别来自四个单位，任用的队长8人，分别来自6个单位;在机关部室中任用部长、副部长9人，分别来自4个单位。对所有任用干部都由分管领导提名，人事部门考核，最后由项目部党工委召开扩大会议审议透过后任命;对从事管理和技术工作的干部，我们注意从政策倾斜上关心、爱护他们的成长，注重化解不良情绪，引导他们从大局出发，放下小自我，为集团荣誉、中国人形象增光，我经常利用工余时光和他们聊天谈心，摸清其思想动态，有的放矢的做好一人一事的说服疏导和思想教育工作。目前，除个别同志因为可能从事更好的工作而有离开项目部的想法以外，其他同志都能顾全大局，安心本职工作。

二、坚持不懈抓好党员教育和管理，注重党员领导干部廉洁自律

项目部党工委于20xx年1月，经集团公司党委常委批准正式成立，我担任书记。根据项目人员的不断增加变化，党员队伍的组成和流向也在不断变化中，我们建立了2个基层党支部，之后又于20xx年11月按新的建制成立了6个基层党支部。党工委经过选举产生，支部委员会也完善健全。在此基础上，我们一是给党员和支部建档立卡，二是建立健全各项工作制度、议事制度和会议制度，有效保证了工作的系统性、连续性。对新从事党务工作的同志，项目部党工委成员言传身教指导工作，并主动从总部索取党务工作理论书籍发放到支部。今年我们在发展党员工作中，审核批准1名预备党员按期转正，2名用心分子经考察合格作为纳新对象，目前已经进入外调阶段，2名同志被列为入党用心分子考核。

项目部现有党员63人，其中从事管理工作党员44人，作业层职工党员19人，女党员3人，预备党员2人;大专以上文化程度党员50人，所有党员来自集团公司机关及11家二级单位。

项目部党组织在国外开展各项党务工作与活动存在以下几个先天不足：一是远离祖国大后方，信息传递不畅，掌握的信息往往不是滞后就是不全面;二是在相对封闭保守的国度里，各项清规戒律制约着我们活动与工作的开展;三是项目是以工程施工管理为重，没有专职的党务工作人员，党员之间以前缺乏了解，工作与活动受到掣肘。

我们把今年8月启动“持续共产党员先进性教育”活动作为强化党员教育和管理的一个重要契机，在全体党员中深入扎实地开展学习教育和整改提高活动，力争透过活动，到达党员素质提升、支部战斗力提升、党工委核心力强化的目的。

项目部党工委接到集团公司党委及党工委关于开展先进性教育活动的文件后，立即组织召开专题会议，根据集团公司党委和党工委统一部署，讨论制定了项目部先进性教育活动实施方案，并提出了“学习时光、人数、资料、效果四达标”的学习教育要求。项目部及时召开了持续共产党员先进性教育活动动员会，全体党员集中收看了集团公司党委书记、总经理在集团公司持续共产党员先进性教育活动动员大会上的讲话，在此基础上，各支部召开党员大会，认真讨论细化活动安排和落实措施。此后，项目部党工委三次组织全体党员收看学习《时代楷模》、《警醒》及集团公司党委副书记余长生同志《学习若干规定促进廉洁从业》的党课光碟;十一前夕，我结合工程建设实际，给全体党员上了题为《强化先进性，反对自由主义》的党课，做了题为《我们的形势与任务》的形势报告。

目前，项目部所有党员都完成了先进性教育读本12篇文章的学习、撰写了党性分析材料和个人整改措施;各支部和党工委也完成了项目整改方案并张贴公示，理解群众监督。项目部党工委正在规划建立党员理论学习、不断提高自身素质、改善工作不足的长效运作机制。

在党员领导干部廉洁自律上，我带头作出表率，不搞任何特殊，和职工住同样的宿舍、一齐吃大食堂，从未理解任何分包商和个人的礼金礼品，在生活用品和设施配置上与机关普通管理人员一致。

三、支持工会开展职工喜闻乐见的文化体育活动，丰富职工业余生活

项目部周围没有任何饮食、娱乐、休闲场所。我们因地制宜、因时制宜地在营地建立了灯光篮球场、排球场、乒乓球室、电视房，并将食堂大饭厅建为卡拉ok厅，购置了dvd影碟机、先锋音响、电视机、卫星接收器、篮球、足球、排球、乒乓球、羽毛球，制作了单杠、双杠，确保开展活动的必要投入。今年以来项目部工会在全体员工中开展了元旦猜谜活动、春节卡拉ok比赛、篮球赛、五一双升比赛、象棋比赛等项活动，参与职工总数达700人次以上，基层工会之间开展的对抗赛、友谊赛，以及和劳务之间开展的足球比赛，我和项目部党工委一班人，也是用心鼓励和大力支持，由于文体活动的丰富多彩，必须程度上化解了职工思念亲人的感伤情绪，对稳定职工队伍也起到用心作用。

四、勤政敬业，为项目施工的全面进展和有效实施恪尽职守

我们是第一次进入x市场，人生地不熟，项目一开始就面临着十分多的困难，仅来了4人就开始计算工程的开工时光，人员从数量和素质上都满足不了起码的工作要求，准备不充分，设计图纸、施工方案跟不上，造成工程一开始就拖延工期了。应对这样严峻的形势，我们不等不靠，加班加点，带领大家闯过了一个又一个的难关，保证了工程目前的正常地进行。下方将工作的的几个主要方面作如下汇报：

1、抓建制立章，使管理有序

工程的管理是很关键的，个性像这样的大项目，更不能够出现任何差错，否则会有很大的损失。项目要靠制度管理，一开始我就重视了这项工作，成立了七部室，相应地制定了技术管理、施工设备管理、设备材料采购管理、财务管理、成本管理、计划统计管理、人力资源管理、护照签证管理、文档管理、质量安全管理、行政管理多项贴合实际状况的管理制度。个性在实施过程中，不断的完善和修改构成项目部系统的管理文件。尽管项目大、复杂、要求高、在今年人员变动大，但是各项管理都是有序的。

2、抓市场调查，实行比质竞价采购

实行的是代理制，本国几乎不生产什么产品，大小产品都得经过代理才能采购得到，一家的产品只有一个代理，其漫天要价是常事。我们这个项目有近70%的设备和材料，其采购量十分大。而且有些单项工程是由业主指定的分包商，也要进行分包商的采购。因此，我们从开始就分组全面进行市场调查，摸清建筑市场行情，根据合同规范要求确定设备材料采购计划和务必的分包项目，全部是采取的多家比质、比价类似招标采购的方式，所选定的供货商和分包商全部是经过群众讨论确定的。

房建的装饰性材料，品种多，要求高;每一项材料都要带给技术资料和样品报批;且工作量十分大，很多人认为我们做不了这类事情，要求外包。我在总结我们的所有外包难管理，分包价格高的状况下，坚持自我做下去，并且经常调整思路、过问这项工作，到目前为止，大部分材料都获得批准和订货，就应说这一难关也闯过了。

3、抓思想工作，解决人力缺乏的压力

这个工程大，技术复杂，要求高;由于我们的人员少，素质也不高;要做的事情个性多。我每一天带头加班加点(每一天工作都在14小时左右)地工作。由于环境恶劣，部分人员工作一段时光就要求退场，工作人员的思想极不稳定，个性是一些不可替代的专业人员，更是不愿意在长期工作。我经常要花超多的时光做这些人的思想工作，有些人回家探亲后就不来工地工作了，使我们的工作十分被动，在这种状况下，一时找不到适宜的人，工作又不能停止。我都得想尽办法来完成这些人所留下的工作，只有立足于在现场的人加班解决。

4、攻克技术难关，保证工程进展

本工程的每一道工序的实施前都要得到工程师的批准(含施工图、材料、施工方案以及工程师认为需要批准的事项)，批准后在实施中有错误也由承包商负责。这项工作除了工作量十分巨大外，其难度也十分之大，是我们集团公司甚至中国人干国际工程的弱项。为了节省费用和时光，项目部自我承担了所有土建和部分机电项目施工图的设计、材料选取、施工方案编写等报批工作。此项工程是水电部第一个实行国际监理的工程，也是监理单位英国比利咨询公司在水电部承接到的第一个项目，监理工程师对审批十分谨慎和严格，每一个技术提交都要有贴合英美标准的计算和更多的背景支撑资料，要到达这个要求是十分不容易的。因此许多图纸、施工材料、永久设备和施工方案都要经过二、三次甚至更多次提交才能透过审批。我经常鼓励大家不要气馁，坚定信心，这个难关必须会闯过的。实践证明，我们闯过了这个难关，目前大部分图纸和技术方案基本上是依靠我们自我的力量完成的，并且已经得到工程师批准并实施。就应说是取得了三大丰收，既节省了资金和时光，又锻炼了队伍。

5、机电设备采购、安装基本满足工期要求

我们承建的是整个工程四个标段的核心项目，机电设备占了相当大比例，首先碰到的订货就很难，这个订货不一样于国内的采购，不但在合同中指定的世界厂家的价格难谈，产品的每一个性能参数、原材料、制造工艺等都要用文字和图纸报监理工程师和业主批准后才能签合同或者合同生效，这一批准过程少则3个月，长的要一年多，十分难。等批准了供货商又要求涨价或者是供货时光没有保证，一轮接一轮的问题，经过我们的努力及艰难的谈判，仅有少量设备涨价且涨价幅度不是太大。目前静态混合器、桥机已经到货安装;管道、阀门都已经到货并即将安装完毕;两台水泵也已经到货本月进行安装，其他四台明年1月到货;两台大型柴油发电机(每台4500kw)也已经到达现场，部分空调、电气设备也到达现场，正在进行安装，剩余设备也即将陆续到货，基本能够满足工期要求。

6、深入现场，保证各项工作顺利进行

项目实行的工区制，工区主任是项目部副经理，我的协调工作量很大。我每一天都深入现场，及时发现、解决问题;每周组织两次生产协调会议;一次大规模的生产周会，让有关人员都明白每周的生产任务;每周参加工程师召开的会议，解决与工程师之间的有关问题;在工程师不能解决的一些重大问题，及时到水电部寻求解决;每一天都直接阅批工程师、业主发来的英文函件，做到基本上但是夜，保证文件、信函的及时处理率;对分包商和供货商的重大问题都及时过问或举行会议，使得问题很快就得到处理。

目前一号水池正在做冲洗，之后就是消毒、装水试验;二号水池混凝土已浇完，正在清理和做接缝的密封处理工作;三号水池的中间块既将完成，预计明年三月能够完成混凝土工作;房建的大部分结构已经完成，正在进行砖砌体和装饰工作;管道安装已完成90%，预计12月底能够基本装完;目前机电设备正在进行安装，能够满足明年一月通水的要求。

7、重视索赔工作，取得工期延长的胜利

国际工程业主都用严谨的合同将自我保护的很好，要想索赔都不是件容易的事情，首先要有找理由说服工程师和业主，就是理由再充分也不必须就能够得到什么。针对这个工程的特点，我们首先重视基础工作，成立索赔领导小组，有一段时光每周召开一次索赔会议，通报索赔进展状况，收集索赔事件，研究索赔策略。把所发生的各类事件都收集、整理、分析，并请索赔专家写成索赔报告。在工期的索赔上就应是取得了成效，给我们延长工期9个月，避免了高额的罚款。目前我们已经交了7个索赔报告，业主正在审查中。我们也作好了充分的准备，不管业主怎样对待我们的索赔，我们都要坚持进行到底。

在自我理解这项任务后，我就告诫自我：以身作则，勤政廉政。是这样想的，也是这样做的，二年多来我没有违背原则擅自提拔一名干部;没有擅自调进一个人;没有任何贪图享受;没有因私花费公家一分钱(这在今年的审计报告中得到了证实);没有接收过任何分包商、供货商的礼品和礼金。这个项目很大，人员的数量和素质都达不到，资源配置不到位，物价上涨很多，条件艰苦进度上不去，工作压力个性的大，遭到很多人不一样程度的指责，在集团公司领导的支持和帮忙下，我没有气馁，一向坚持工作在现场，来了29个月仅回国一次35天，带领大家克服了很多困难，最后使工程能够顺利地进行。并得到了监理和业主的认可。

五、对自我存在问题与不足的认识和下一步改善工作的措施

尽管为了把这个项目搞好作了很大的努力，自我认为还是尽职尽责地工作。但是按照党章规定的党员义务、权利和新时期持续共产党员先进性的基本要求，还是有很多不尽人意的地方，一方面是主观努力不够，另一方面有些问题也确实没有找到解决的办法：

1、与业主、监理的关系不是很顺畅

我们已经在这个工程上工作了两年多，跟业主、工程师的关系一向不是很顺畅;分析其原因：客观上，我们第一次在做工程，人生地不熟;业主是政府部门，聘用了附近一些国家的人管理;监理是英国人和招聘的其他国家的人;多个国家的人在一齐工作，各为其主，文化差异很大，时常发生矛盾冲突也属正常。因为这些人是按月领取工资的，工期拖的越长拿工资的时光就长，所以他们都为业主把好关、严格按合同、规范做，只力求把事情做好，不求快;这样就只有我们承包商一家操心工期，怎样都快不起来。所以验收但是关，不能连续施工现象经常发生。主观上，努力不够，没有摆正我们是承包商的位置;今后就应主动多联系业主和工程师，就应抱着大事化小，小事化了的办事原则，减少与他们的摩擦。

2、职工的用心性没有充分的调动起来

职工的用心性没有充分的调动起来，客观上：本项目的人员大部分是从各单位抽来的，很大一部分人不是思想过硬，技术水平高的人，只是为钱而来的。由于国际工程的特殊性和这个工程的多专业的特性要求，没有做到切块分包，就是像房产公司这样的分包实际上也是失败的。这是不一样于国内工程的管理，所以人员的管理难度很大，这些人的主人翁意识没有发挥出来，其效果不尽人意。主观上：一是思想工作没有做好，\*曾说过：只有落后的工作，没有落后的群众，只抱怨群众的思想觉悟低是不对的;另一方面工资方案没有激励的作用。所以下一步要从这两方面着手，充分调动大家的用心性。

3、成本控制没有找到有效的方法

在一些项目如果分包给当地的公司其价格很高，我们仅对合同中有要求而务必分包的项目进行了分包;我们找的劳务队伍都不愿意包工包料，主要是劳务分包商不可能对市场进行调查，另外语言障碍也是个大问题，几乎全靠进口物质，而且要全有工程师批准，所以国内劳务分包商是不具备这些素质的。这样全部由我们采购，造成材料、机具的控制很难，也试用过多种办法，就应说有成效，但我觉得还没有找到更加有效的控制方法。下一步要不断的深入现场，摸索出行之有效的管理办法来。

4、项目的减亏还没有突破性的进展

本项目由于材料涨价、地质条件的变化、反投资以及关税的上涨，造成项目的亏损很大，要想减亏只有透过索赔。由于业主对合同的管理严谨，索赔、变更都不是一个人能够决定的，能够说我们这个合同的业主是整个政府，给我们已经发的1号变更令是经过了除水电部以外的其他很多有关部室同意才签发的。咨询过其他公司干的政府项目，都是工程结束后两家确认索赔事实和金额，找适宜的机会由两国的高层决定。按照这样的思路我们在目前要想顺利地索赔是不大可能的。下一部要多作些调查工作、多公关，突破索赔关，使工程少亏损、不亏损甚至盈利!

针对这些差距和突出问题，我认真梳理了下一步就应强化和整改的方面，共四个大的方面：

1、与业主、监理的关系不是很顺畅的问题的改善思路

与业主、工程师的关系问题，除了有些人期望得到一些自我的利益需要特殊处理外，我认为多数是对人的尊重和沟通问题。因此，我们都是来自很多国家的人，各为其主，在工作中有分歧意见是难免的。作为总承包商，要有委曲求全的思想，要认识到把事情办成是的目的。所以我们要针对不一样的人采取不一样的办法来处理，直到到达目的为止。对于工程师的指令也要分类进行处理：

a、对于工程师是对的指令，我们要快速、准确地落实;

b、对于含糊不清的指令，要及时去沟通，达成共识后按处理的意见办;

c、对于工程师的错误指令，也要及时去沟通，找到理由不厌其烦地想办法说服工程师;

d、某件事情要做之前，与有关工程师有沟通，得到他们的理解和支持;

e、号召各分管领导、专业工程师齐动员作好对口的公关工作，使得超多的问题在基层得到解决。

2、职工的用心性没有充分的调动起来的问题改善思路

要充分地调动职工的用心性，就应从两方面着手：

a、层层做好职工的沟通工作，把项目部的难处和任务要及时向大家讲清楚，要督促各基层单位的会议制度。要认真做好信访工作，对于群众反映的问题要认真对待，办不办的成都要有反馈和答复。使群众的思想统一到项目部的行动上来。

b、制订好新的工资方案，体现多劳多得。为了充分调动大家的用心性，给工区主任的适当发放奖金的权利，发挥经济杠杆的作用。

3、成本控制问题改善思路

打算从下方几个方面着手成本的管理：

a、把单项成本与工资挂钩;

b、及时清理工作量不饱满的人回国;

c、对办公用品实行定额管理;

d、严格审批周转性材料和小型机具的采购;

e、及时退掉任务不饱满的租赁设备。

4、减亏思路

减亏的途径主要是增收节支，节支就是降低成本好比较好思考，增收在量和单价上基本是固定的，只有从索赔上思考。索赔问题思考很久，也做了很长时光，一向没有找到好的办法。我认为能够从下方几个方面进行思考：

a、加强管理，降低成本;

b、对于含糊不清的项目，及时与业主交涉，能够不做的尽量不做，做了的要及时结算，减少今后的索赔;

c、把反投资与亏损分开，寻找比较好的反投资项目，真正的投资，也不必须就真的有亏损;

d、及时收集、整理索赔事件，给业主去索赔信函;

e、在业主内部和社会上寻找适宜的人员，帮我们找到索赔途径;

f、多与大使馆、经参处联系，得到他们理解和支持，让他们给我们出谋献策，寻找适宜机会让他们或者其他领导帮我们解决问题。

从此刻开始到工程结束还有10个月的时光，我将和项目部班子成员一齐，同心同德、任劳任怨，以卧薪尝胆的毅力、背水一战的决心，带领全体员工顽强拼搏、奋力进取，为工程项目的顺利完工做出自我的贡献。

**保险公司总经理述职报告篇二十**

各位代表、同志们：

我是心怀着对我们企业的深厚感情而工作的。这种感情来自公司对我的培养，来自于全体员工对我的信任和支持。我深知带领全体员工促进企业持续长远发展，振兴壮大企业，增加员工收入责任重大。因此，我一直为此而努力工作着。现在，我向大会述职，请予以审议。

一、履行职责情况

20xx年，在集团公司的正确领导下，经过全体员工的共同努力，我们在企业管理、投标揽活、项目管理、文化建设、稳定发展等方面都取得了可喜的成绩，完成企业总产值\*亿元;招揽任务\*亿元;全年人均劳动生产率达到\*万元;员工年均收入\*万元。公司的综合实力增强，社会信誉提高。回顾一年多来的工作，主要有以下几方面：

1、认真学习贯彻 “三个代表”重要思想及党的xx届三中全会精神，在实际工作中深刻领会党中央确定的各项工作方针的深刻内涵和新时期加强两个“务必”的重大意义，以及“八个坚持、八个反对”的精神实质，把思想和行动统一到党中央的路线方针政策上来，创新发展。

2、注重企业文化建设，提倡“诚信、情感、责任和程序”八字管理理念，主张“以人为本，守法诚信”，引导广大员工“以企为家，共同发展”。人是生产力中最活跃的因素，是企业振兴发展的源泉和根本动力，只有公司全体员工把聪明才智充分发挥出来，并应用到公司管理与生产经营中去，公司才能发展;只有公司提供宽松敞亮的舞台，员工的人生价值才能够得以施展和实现。因此，我们要依靠员工促进企业发展，就要培育先进的企业文化，引导员工把“诚信、情感、责任和程序” 贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范操作，通过宣传、培训以及制度建设，强化项目管理，推行“质量、环境保护、职健安全”三位一体标准化作业程序等措施，促进各项目在安全、质量、工期等方面全面兑现对业主的承诺，为公司树立良好的信誉，为共同事业的长远发展打下基础。

3、加强民-主管理，以真诚和友谊建立良好的同事关系和社会关系，风雨同舟。一是从职工关心的“热点”、“难点”、“疑点”入手，深入实际地解决好公司经营管理与改革发展等重大问题，做好领导干部廉洁自律以及有关职工切身利益方面的工作。二是注重维护公司领导班子的团结。大厦之成,非一木之材;大海之润, 非一流之归。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。

4、不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展管理调研工作。作为公司总经理，不但要具备这个岗位所需要的一切素质，还要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与企业管理实际相结合，才能领导公司不被激烈的市场竞争所淘汰。因此，去年我充分运用国家政策、法规，依法开展财务监督、审计监督、质量监督和效能监察。把长线工作与短期的具体工作相结合，深入分析公司管理、项目管理工作中的思想政治、人事管理、机构设置、标准化程序贯彻、合同管理、设备管理等工作的不足，从企业长远发展的角度，初步确定了深化企业管理改革的方案。之所以开展这项工作，是因为我们的项目管理任务逐年增加，但在市场竞争日趋激烈的情况下，项目利润越来越少，改革创新、挖潜增效势在必行。

5、高度重视经营开发工作。招揽足够的施工任务是企业开展其他一切工作的前提,如何扩大施工份额，是我们应该不断探索的永恒课题。今年，经与公司班子成员协商：我们决定加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责的经营方针，取得了可喜成绩。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、调整投标思路和策略、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平和中标率，拓宽经营范围和施工领域的目的。

6、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任公司总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和公司广大员工赋予我的权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级的指示、决定，一切从公司以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害公司和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己的家人。

二、存在的问题和今后努力方向

总结我个人的工作，离上级的要求与企业发展还有一定差距。表现在政治理论不够丰富、业务知识学习少;表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间存在很大的差距;表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符;还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他问题。当然，个人总结难免片面，我诚恳地请求大家对我多提意见和建议，促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电，个人素质难以提升;不改革，企业难以展开腾飞的双翼。今后，我将加强学习，提高思想觉悟、工作能力和管理水平;我将与公司领导班子一起带领全体员工深化企业改革，解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内的一系列问题，促进企业健康长远发展。

在此，我有信心和班子成员一道，广泛采纳大家好的建议，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取，为公司在20xx年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗!

谢谢大家!

**保险公司总经理述职报告篇二十一**

尊敬的领导：

您好!

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的\_\_年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自20\_年x月任第一营销服务部经理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指证。

一、深化思想认识，明确职责定位

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和x经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

二、努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

三、严格履行公司的各项规章制度和纪律要求

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

四、不断改进工作方法，在管理艺术上寻求新的突破

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

五、业务发展的基本情况以及存在的问题

年初，在分公司确定的“一个目标，两个坚持，六个关键”的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万;在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形;新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已;业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费x万，有效增员x人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：“这个保险咱们又不能办啊?”，“我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了?”。这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种.种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

六、工作中的欠缺

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

此致

敬礼!

**保险公司总经理述职报告篇二十二**

一. 公司服务情况：

20\_年度，公司共经营服务蓝调街区、上城水岸两个小区共\_户，及沿街门店的物业服务工作。总服务面积\_㎡，公司在集团的领导下秉承业主至上，优质服务合理经营，共创和谐的原则。尽职尽责的完成各自的工作和任务，取得了较好的成绩。同时蓝调街区获得市房管局管理中心授予20\_年度市级“优秀住宅小区”的光荣称号。

二. 建立行之有效的管理制度：

公司为了规范化管理，做到有序可循、有规可依，在原有的规章制度基础上，逐步完善健全了消防制度、公共设施维修保养制度，以及财务管理物业收费、业主装修、秩序维护、岗位责任奖罚等多项管理制度，为公司的可持续发展以及物业队伍建设发挥了积极的作用。

三. 加强员工队伍建设：

公司20\_年度现有员工\_名(含临时聘用)都有一定的素质修养和团队精神，公司领导能严于律己、以身作则实行不计时工作制，没有节假日处处以公司发展为己任，起了模范带头作用。由于有好的领导，公司现有人员都有较好的业务能力和素质，能够爱岗敬业、遵纪守法、勤于学习、积极向上、对公司有很强的向心力和凝聚力。同时公司能顺应市场用工形势在用人机制方面采取市场经济框架下灵活的用人方法，对胜任者留、不称职者走，不留闲人庸人，并在平时增强对所有人员进行业务能力专业和知识敬业态度的考核和观察，随时把优秀人员推到管理岗位担任较重的工作任务。用成绩说话用制度和规定管人。现在员工都能自我加压有一定危机感，能热爱本职工作，敬业爱岗，不分节假日的各司其责，尽职尽责的愉快完成各自的工作任务。灵活的用人机制为公司创造出了一支优质高效的物业服务队伍，也为公司的继续稳健发展夯实了坚实的发展基础。

四. 员工知识培训与教育：

一年来公司一直把知识当做企业发展的优先选择，为了培育加强员工的专业素质、专业能力、思想道德、责任教育，针对工作情况采取灵活务实的多种方式，适时召开会议，谈话的形式，宣传集团和公司的经营思路和重大决策，学习房产管理部门的行业文件及物业管理服务的责任与要求和相关规定，以及当前物业市场，住宅小区应当注意的事项和工作中发生事故方面的应急处理方法。比如停电后，要检查电梯里是否有人，应急灯是否打开。总之如何在突发事件发生后能随时把损失和危险降到最低点，减少损失确保安全。由于教育措施得力，方法灵活及时，员工尽职尽责。20\_年度未发生有影响的盗抢，安全文明责任事故。

五. 硬件建设：

为了提升小区的服务质量和安全标准以及小区品位，公司本着服务为了发展，物业必须安全、和谐、稳健、共创的思路，加强小区的公共设备的日常检查和定期效能检测和维修，增强压力泵网供电线路、消防系统、园林绿地的维护保养、对电梯使用、专业公司维护，公司监督出资的方式，千方百计的提高设备的完好率和使用效能增加安全系数。在小区硬件建设方面公司又投入\_万元并于12月份完成了蓝调街区的电梯及单元门庭的监控可视探头的安装项目。同时完成了配合业委会关于可视探头安装的使用的说明公告，进一步提高了小区的安全防范能力。

六. 沟通密切业委会之间的工作关系与协调

公司自成立以来一贯坚持物业的人性化管理工作配合小区业委会和业主(上城水岸小区由于移交物业工作较晚，没能组建成立业主委员会，蓝调街区业主委员会也是5月份才成立)做好诚意服务，公司领导一直坚持沟通协调共创稳定和谐小区的主导思想同时教育员工在平时的工作中尊重业主尊重业委会，基于物业公司自身的工作要求必须做好、做到位办事力求公开、公正、公平、透明让业主放心。对于有影响的事件必须经业主、业委会了解知情征得他们的同意。为取得好的效果，公司在小区多次采用、公示、提示、通告、座谈见面的方式，做到物业办事业主知道了解，业委会清楚同意进过不断沟通加深了解，共同做好物业的协调工作。促进了物业服务工作的稳妥开展，使业主至上，业主掏钱买服务的模式得到了真正的体现。现在整体来讲，业主业委会与物业方面关系和谐、平稳、能够互相信任互相支持。为下一步的物业服务工作形成了好的局面。

七. 强化经营核实意识：

公司领导严把费用审核关，做到该用的费用必开支，该节约的材料必审查，把握购进材料支出费用环节精打细算、开源节流、控制一吨水、一度电从源头开始，形成齐抓共管的良好经营习惯和作风，经过不懈努力才使公司朝着良好的势头稳步发展。

八. 财务情况：

20\_年度物业费收入：\_\_元，合计收入\_\_

20\_年度开支：上缴税金：\_\_，员工工资及三金：\_元，公共设施维修费：\_元，增加设备：\_元，上缴管理费：\_\_，固定资产折旧:\_\_，水电费：\_元，慰问招待费：\_元，其它费用：\_元

20\_年度收支盈亏：\_\_元

九.20\_年度工资中存在的不足：

1.受社会用工制度的影响，人员流动性大且工资费用增加，以及水电费用的`调增都给公司的稳定和经营造成了潜在的影响和冲击。

2.物业费用收缴困难。仅举蓝调街区为例，到目前为止390户业主中，由于这样那样的原因仍有53户业主未交物业费，占总户数的13.6%(9户未领钥匙)业主的工程质量缺陷久拖不能解决问题是造成业主不缴费的主要原因。

3.上城水岸由于入住率低原因，业委会没有成立，给物业协调增加部分难度。

4.经营理念属求稳怕乱，开拓意识有局限性。整体员工素质风险意识仍有待提高。

回顾20\_年对新姿物业来讲，可以说是喜忧参半。因为20\_年的成绩只能属于过去，但20\_年度的不足才是鞭策新的一年不断发展的无限动力，只有继续发扬成绩，吸取教训后新的一年才会有好的开端新的起点。

20\_年度工作安排

一.继续按照集团公司的安排部署，与其保持高度的一致，配合做好物业服务工作。以物业的后方稳定促进集团的强劲发展，继续做大做强。

二.继续强化核算经营理念严格执行财务制度和财经纪律，合法经营，照章纳税。在内部管理方面按照集团和公司规定强化费用开支审核程序，控制不必要的费用开支、增收节支做好物业费用收取工作，同时做好集团新住宅小区的物业接受移交工作，扩大经营创收面。以经营实效扎实来保证公司的平稳发展。

三.健全完善管理机制，健全建立必要的规章制度，用制度来激励公司的发展，来促进员工队伍的素质提高和稳定。面对市场各项费用浮动，员工队伍流动性大的现状，在公司内部做好诸如水电、人工费用上涨的幅度和预测，做好员工的岗位技能教育，提升员工爱企业的信念稳定员工队伍。并根据费用及人员的市场浮动性，做好防备预案，以免因此造成公司经营和队伍建设的不稳定。

四.提升物业至尊、业主至上的高度。物业公司赖以生存的经济来源是物业服务的收费，因此要想发展，必须在保持好现有服务的物业小区外，审时度势的适时发展新的物业项目，要想长足发展，就必须有物业至尊、业主至上的思想和精神，把提高服务质量，改善服务态度，全身心的做好物业范围内的实效性服务。视业主、业委会为上帝，及时真心的帮业主排忧解难，并与他们保持经常性的沟通，建立好互信桥梁。经过努力全方位的为业主创造力所能及的宜居环境，在现有条件下，让他们能舒心、安心、放心的居住。互信的提高能使物业服务提升了新的高度，这样业主和物业企业都能在和谐的氛围中能共同受益。业主的真心支持物业才能正常经营和不断的发展，这是公司新一年一项重要工作。

五.物业经营将会增加新的困难。1.工程维修期过后，业主的房屋质量是造成个别业主拒交物业费的不合理理由(工程质量不属于物业服务范围)。2.公共设施设备的逐步老化将增加维修次数和投入的费用。3.不可抗拒的社会性水电费、人工费增加也是影响公司经营的一大难题。4.物业企业的增多，竞争会相当残酷。以上不和因素既是困难也是对公司经营的考验。压力只要能正确对待，办法总比困难多，只要团结齐心再大的困难也不会阻止公司的前进和发展。

六.继续加强与业委会的沟通协调，随时 配合业主做好上城水岸业委会成立的配合服务工作。

七.加强与外界同行业先进单位的学习与沟通，学习外部的物业先进经验来提升公司的管理能力和水平，使公司逐步的做大做强。总之，前进的道路上是没有平坦的道路可走，只有在那崎岖的攀登的不畏劳苦的人才有希望达到光辉的顶点。事实就是：只有公司的发展即是靠务实拼搏更靠对知识的不断学习和求索，只要团结起来共同努力要创造公司的幸福，全靠我们自己，我们坚信在集团的领导下在公司自身的不懈的努力下，公司一定会在20\_年里取得又一个新的胜利，创造又一个辉煌。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找