# 2024公司年终工作总结模板

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-21

*20\_公司年终工作总结模板7篇工作总结能使我们及时找出错误并改正，不如立即行动起来写一份总结吧。下面是小编给大家整理的20\_公司年终工作总结模板，仅供参考希望能够帮助到大家。20\_公司年终工作总结模板篇120\_\_年，我自觉加强理论学习，在镇...*

20\_公司年终工作总结模板7篇

工作总结能使我们及时找出错误并改正，不如立即行动起来写一份总结吧。下面是小编给大家整理的20\_公司年终工作总结模板，仅供参考希望能够帮助到大家。

**20\_公司年终工作总结模板篇1**

20\_\_年，我自觉加强理论学习，在镇委、镇政府的指导下，带领\_\_公司全体职工钻研业务，努力提高公司业绩。在这一年中，我自身在思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现总结如下：

一、立足本职岗位，求真务实，扎实工作

在工作岗位上，我时刻要求自己要坚持原则，秉公办事，服从政府的统一指挥，树立大局观念，善于抓住主要矛盾和关键环节，求真务实，以身作则地带动全体职工共同为公司服务。

20\_\_年，在镇委、镇政府的支持下，\_\_公司迎难而上，财务状况稳健，利润增长平衡，总体上取得不错的成绩。在具体工作方面，我着力加强公司的内部管理，楼盘款项催收，促进新项目的发展建设和历史案件的处理等方面。在工作中，认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

二、严于律己，加强锻炼，提高修养

在政治思想方面，我一直在各方面严格要求自己，不断加强理论学习和实践学习，坚持以优良作风投入到工作中。同时，在公司支部建设方面，由于支部成立时间尚短，所以我集中在完善支部各项工作建设，促进支部的不断发展壮大，认真部署重点工作，狠抓干部队伍建设，以增加公司的凝聚力。

三、查漏补缺，不断完善工作计划，保证完成工作任务

通过对20\_\_年的工作总结，我查漏补缺，不断完善工作计划，争取能更好地完成工作目标，为公司带来更大的利益，为镇的城市建设贡献一份力量。对于土地资源的有限性，我筹划在20\_\_年能够在做好现有项目的基础上，寻求新项目增长点，实现公司可持续发展;作为公司的决策者，我将不断地完善公司制度建设，提升管理水平，加强队伍建设，强化工作措施，和全体干部职工共同实现公司的经济建设工作;对于困扰我公司多年的历史案件，我将不断寻求创新的方式，争取多部门的支持和合作，以便早日解决这些案件。

回顾一年来的工作，在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均圆满完成，取得了不错的成绩，得到领导和群众肯定。我个人在思想、学习和工作上也取得了新的进步，在今后的工作中，我将自觉把自己置于群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的员工，为我公司的发展和镇的城市建设作出自己的贡献!

**20\_公司年终工作总结模板篇2**

新的一年也已来临，回顾过去一年的工作，在公司领导及各位同事的\'支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求，顺利的完成了自己的本职工作。进入公司后，从起初新办公室的装修，到公司一个个同事的到来，分工细化，部门间的协作以及制度的健全，我感到了公司正在一步步的壮大，通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将我这段时间的工作情况总结如下：

设计部的工作对我来说应该是一个熟悉的领域，主要负责了印象城购物中心的整体广告以及美陈设计。由于之前的工作是做商场美陈设计的，所以做起来就轻车熟路，但是平面方面就稍差些，在整体的分工中，总监主要负责设计的大体方向的确定以及平面类的设计工作，我主要负责美陈方面以及小部分的平面类设计，以及联系第三方等工作。

\_\_月份：公司新办公室的装修，物料购买，电话网线等安装。月底，同总监一起做了\_\_城万圣节的部分设计，(这部分是为其他公司做的万圣节进行补救)。并且全公司进行了现场施工。

\_\_月份：开始拟定印象城圣诞节的主题元素，大体方向等，做了相应的平面广告类设计和美陈设计。在甲方意见中不断进行修改，与11月下旬开始施工。期间做了印象城美食节的设计方案。宝龙城市广场的户外等。

\_\_月份：相应的平面类的户外、海报、活动背景墙等做的多了些，并且协助策划部做活动现场多，采购、现场配合等。

x月份：上旬开始做印象城春节的美陈方案，改了很多次，方案也做了好几套，庆幸的是最终对方案进行了实施。由于人员配备齐全，商场施工由外联的同事负责，对我们设计部有了很大的帮助。下旬对外联部的活动策划进行了相应的道具设计及采购。

x月份：开始着手设计印象城三月份的约会春天，畅想海洋为主题的美陈方案。

公司明年开始做住宅，由于之前没有做过相应的工作，感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以不敢掉以轻心，向总监学习，从网上多看，多收集资料，感觉自己这段时间，在平面上还是有一点进步的。经过这段时间的学习、积累，能够处理日常工作中出现的设计问题。在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过这半年的锻炼都有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。

当然，我也存在一些问题和不足，主要表现在一下几点：

商业广告对我而言是一个新的领域，一些工作都是边学习边做，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;

有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;

自己的理论水平还不太适应公司工作的要求;

第四，由于比较喜欢卡点上班，遇到堵车的时候就会有迟到的现象。第五，平时喜欢在工作的闲暇时间浏览一些网站，看一些新闻资讯，不知道是否违反了公司的规定。这些缺点和不足我会在明年的工作中进行改善。

来年计划：

一、做好印象城各个阶段的美陈设计。

二、努力提升自己的平面设计水平，汲取自身的不足，多向总监学习，争取早日能够在平面设计方面独当一面。

三、学习住宅方面的商业广告设计，为公司开展的新领域做好准备。

四、在设计部工作清闲的时候，积极配合其他部门的工作。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中能不断的学习，不断的进步，不断提升自身的素质与才能。展望新的一年，我将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

**20\_公司年终工作总结模板篇3**

时间飞逝，转瞬间一年的工作又已接近尾声。在岁末年初之际，总结一下在这一年中我都做了哪些工作?工作中收获了那些成果和阅历?其中还存在着哪那些缺点和不足,这样也能更好地做好今后的工作，连续保持自己的特长.克服自己的弱点,逐步提高自己的技术水平和业务力量,协作公司进展的步伐。

我于\_\_年10月中旬从\_\_市\_\_煤矿来到x矿业，在x矿业从事测量工作的这一年多的时间里，本人时刻把测量工作的主旨.于心，仔细运用测量理论及有关业务学问，分析煤矿和非煤矿山的共性和非共性，通过平常下井及地面进行实践测量操作，使我娴熟地把握了矿山测量工作中一些更深层次的学问和技能。在技术处的队伍里我任测量助工，和小组里的其他成员主要负责1420中段以下至主斜井1370中段(包括1406中段、1406绕道、1388中段)五个中段及部分露天方面的测量工作。由于测量工作不是单单靠一个人的力气和构思来完成的，只有靠小组成员的合作和团结才能让工作快速而高效的完成，所以各项工作必需紧密协作，这就要求测量人员在工作中肯定要仔细负责、细心谨慎，必需为下一步工作打下良好的基础。

下面就我个人20\_\_年的工作总结

一.克服困难，做好基础工作

记得刚来到这个新的环境工作时，对这里的一切都是生疏的，但我没有退缩，没有任何畏难心情，而是知难而进，秉着一个负责的看法仔细了解各施工井巷工程进展状况，整理和更新了相关井巷的测量记录帐及各种比例的工程平面图，讨论探讨适合本矿山最佳的测量方法。刻苦钻研和巩固本专业理论学问，主动深化到井下每个工作面操作测量，积累实践阅历，对每次的测量工作都根据矿山测量技术要求，一丝不苟地完成到位，切实做到了测量精度达到技术规范要求。做了大量的技术预备工作。

二.刻苦钻研专业技术学问、做好本职工作

自从来到x矿业工作以来，在同事、上级领导的关心指导下，努力运用本专业的理论学问结合每天的实际工作、总结当天的工作状况，再做好明天的预备工作。随着学问和阅历的不断积累，自己的业务力量大有提高。每月不低于35井次的实际操作，平常对专业学问的钻研和对工作的仔细负责，与兄弟矿山相互沟通，使我在同事帮助测量中，对设计图纸的放样，平巷对平巷、平巷对上山、上下中段之间的贯穿都能娴熟地顺当完成，并且成果都符合精度要求。测量是一门严谨的学科，是时刻与数字打交道的工作，所以每次工作我都严谨以待，不允许出一点差错，对每个工程都仔细、细心的完成。

三.适应进展的需要，不断学习新学问。

随着不断的进展，学问不断更新，矿山测量也出现了新的技术、新工艺、新材料，作为一名技术工，假如不准时学习、补充、将不能适应.和企业的进展需要。我利用业余时间学习并会娴熟操作全站仪，cad电子版图纸、cad多图层复合图纸的制作，抽时间与地质采矿的同行们相互学习相互进步，使自己的业务水平有上了一个新台阶。

四.力量拓展、提高工作效率

测量工作是一项头脑敏捷反应机灵、腿勤脚勤的活儿。另外，上文也说道它也是一项靠团体共同努力才能完成的工作。但就我们测量队伍的实际而言，成手技术员的比率特别小，故而在某种程度上也就大大降低了工作效率，测量工作看似简洁粗糙，其实学问许多。所以在这种状况下，实际工作中除了我个人力量的提高外，还针对小组成员的个人力量及学习时间的长短制定了不同的方案，进行严格的训练，培育他们在工作中当心谨慎、测量结果真实牢靠，必需严格根据测量技术的基本要求进行各项工作习惯。让从我们手里出来的数据必需有肯定的真实性精准性和代表性。

通过几个月实际的测量学习，让成员们学到了许多实实在在的东西，比如对试验仪器的操作更加娴熟，学会了各种比例工程平面图的绘制和经纬仪、水准仪的用法等课堂上无法做到的东西，很大程度上提高了动手、动脑和绘图的力量，同时也拓展了与地质和采矿专业的合作力量。在实际工作当中，个别成员已能独立指挥或完成规定的巷道测量侧设工作，大大提高了整组的工作效率，相应的也为做内业和其个人的学习供应了充分的时间。

**20\_公司年终工作总结模板篇4**

一、担保业务及资产经营情况

1、担保业务工作

\_\_年由于国家宏观经济调控，实行适度稳健的货币政策，压缩银行贷款，我公司为了加强贷款风险管理，降低融资担保风险，采取了压缩融资担保额度的经营策略。\_\_年公司累计担保132笔，担保金额16916万元(其中：为中小企业担保48户102笔，担保金额15806万元)，年末在保责任余额18980万元，其中：在保企业48户，在保余额17870万元、在保个人30户，在保余额1110万元。

2、担保代偿及追偿工作

\_\_年公司累计担保代偿27笔，金额1544万元，其中：为华祥集团(文映祥)提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余万元。

通过法院起诉15笔，金额1200余万元，已通过法院执行、调解追偿收回189余万元。其中：华祥集团(文映祥)提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余万元正在执行过程之中。

3、资产经营情况：

\_\_年末公司资产总额6702万元，较投入的国有资本总额5000万元增加1702万元，增值34%。负债总额1355万元(其中：累计计提担保赔偿准备金354万元，累计计提未到期责任准备金526万元，担保保证金424万元)，所有者权益5347万元(其中：实收资本5000万元，资本公积320万元，一般风险准备16万元，盈余公积7万元，未分配利润4万元)。\_\_年，公司实现保费收入173万元，净利润1、2万元。

二、主要工作开展情况：

1、努力拓展担保业务，程度缓解企业融资难问题

作为国有控股的政策性担保公司，我们始终以促进县域经济发展，提高中小企业信用，拓宽中小企业融资渠道，推动中小企业改革与发展为首要工作任务。但由于这些企业起步晚，资本偏小，抗风险能力弱，可供反担保抵押的优质资产少，再加之自身的财务制度不健全，财务管理欠规范，在银行的信用记录缺乏，使得他们很难从银行获得贷款。针对这些问题，公司采取财务核查，上门调研，外围调查等措施详细了解企业情况，灵活多样地落实反担保措施，千方百计促成他们与银行部门的沟通。通过我们的不懈努力，使大部分发展前景好，综合效益优的企业顺利取得了担保贷款，解决了他们发展中的资金紧张难题，促成了这些企业快速、健康发展，取得了较好的社会效益。

2、采用灵活多样的反担保措施，为企业发展服务

目前，我们公司采取的反担保措施：一是企业实际控制人和主要经营者个人无限责任保证;二是土地使用权、房产、机器设备抵押;三是函、司法公正等，一方面支持企业发展，另一方面控制公司自身风险，通过以上担保措施为我县50余户企业及30余户个体工商户，通过我公司进行贷款担保，企业资金困难得到缓解，保证了我县中小企业生产的正常进行。

3、不断规范管理，有效控制担保风险

今年以来公司进一步加强了担保业务的风险管理一是针对当前担保业务的具体问题重新制订了担保业务操作办法，加大了对中小企业的服务范围，增强了担保业务的实际操作性。二是完善了担保审查制度，建立了担保审查委员会，从源头上有效控制了担保风险的发生，三是为了我县担保业务长期规范发展，公司已在省中小企业局备案，纳入了省担保行业管理部门统一监管。

三、存在的问题

1、注册资本金较小

随着我县中小企业规模的不断发展，对资金的需求也逾来逾大，而金融部门对单户贷款企业只能按照担保公司注册资本的10%发放担保贷款，因此根据我公司目前5000万元的注册资本单笔贷款只能达到500万元，远远不能满足我县中型企业的资金需求。

2、担保业务收费比例低

按照国家规定担保业务收费比例不得高于银行贷款利率的50%，由于我公司为政策性的担保公司，不以盈利为经营目的，因此我公司目前收费比例仅为1、2%-1、8%，公司盈利能力不强。

3、担保贷款业务风险存在

\_\_年县政府为支持我县银丰国际商业中心的建设，通过政府协调由我公司向华祥集团公司提供工程款履约支付及借款担保，截至目前我公司为银丰国际商业中心(华祥集团公司)工程款履约担保代偿及贷款担保累计代偿900余万元，绵阳新华建筑公司对我公司已通过司法程序要求我公司承担担保责任，并通过法律手段对我公司在银行开设的帐户进行了查封冻结，虽然我公司通过协调目前法院暂时对银行帐户解冻，但担保人目前履行债务责任的能力较弱，公司担保责任依然存在。

四、下一步工作打算及建议

1、请求政府安排资金5000万元扩充公司注册资本力争\_\_年达到10000万元，以进一步支持我县中小企业的发展。

2、提高担保收费比例

建议提高收费比例为2%-3%，并对公司在保企业进行信用等级的评定，对诚实守信的中小企业实行优惠的担保政策。

按照“利益共享，风险共担”的经营原则，着力建立公平，合理的合作关系。加强业务上的沟通联系，在相互推荐客户，参与项目考察中，共同防范和控制风险，有效解决企业融资难题，推动企业信用升级，促进我县信用体系建设。

3、积极做好不良担保贷款的催收工作

要加强同银行，法院的联系通过多种手段措施积极催收已逾期担保贷款，力争将赔偿损失降到最低。

**20\_公司年终工作总结模板篇5**

回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人今年的工作总结如下。

一、收获

\_\_顺利交房，\_\_立面形象基本完成;

\_\_样板房完成幕墙正在封闭中，预计\_\_完成封闭。目前的状态除\_\_外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在\_\_的基础上有长足的进步，为\_\_赢得了荣誉和声望。

在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下\_\_终被成功攻破。这其中凝聚了\_\_人的多少艰辛和付出，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核;

其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础;

其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

二、成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。这段经历带给我太多的收获和正面影响，我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的\_\_事业做出更大的贡献。

三、不足

虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别\_\_土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使\_\_后期工期过于紧张。

没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。2\_\_从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

四、计划

以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为\_\_的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以“永不满足、思变图强、永不止步、争创一流”的\_\_企业精神为导向，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

**20\_公司年终工作总结模板篇6**

\_\_年，在公司的统一领导下，\_\_热力公司围绕既定目标强化基础管理，着力提升供热质量，坚决服务公司发展大局，确保供热各项任务顺利完成。

一、细化管理，责任上墙

公司根据“四大管控体系”以运行部各专业为主管，建立以项目经理为主体的生产体系。细化管理，逐级落实责任，形成各负其责、齐抓共管，照单履责的安全格局。

二、严格落实外包标准化

今年7月，随着外包标准化的试行，公司严格按照标准规范，从基础设施、人员培训、运行规范、设备治理、风险评估、应急管理等全过程管控，全面推行了标准化的规范工作。今后将持续按照标准化规范要求认真执行各项任务。

三、节能减排，保质保效

20\_\_—20\_\_年度采暖季城区供热面积\_\_万㎡，总供热量\_\_。\_\_万GJ，月热指标\_\_。\_\_W/㎡。环比供热面积增加了\_\_万㎡，换热站平均供热量\_\_。\_\_GJ/㎡。节省电量\_\_KWh。公司结合实际情况，利用废旧物资，制作泵体防护罩、管网路面警示标识、禁停标志、配电柜防护底板等一系列安全防护措施。

四、排除隐患，夯实安全

公司自\_\_月初开始对一级主管网、中继泵站、换热站全部设备设施进行检修、保养工作，彻底排查治理隐患，确保设备的可靠性。

截止\_\_月底，圆满完成清洗和保养计划，校验安全阀\_\_个，热流量计校验\_\_台，新　　为保证中继泵站两路电源可靠性，停暖期对两路电源的快切装置进行试验，并对中继泵与首站热网循环泵进行联锁试验。更换中继泵\_\_kVⅡ段工作电源开关\_\_线路综合保护装置，检查DCS控制系统。

进行DCS系统UPS充放电实验和\_\_kV直流电蓄电池放电实验

调试金水湾、联片、百信苑、和胜地下换热站排污泵自动启停装置，可实现自动排水，保证了地下换热站设备的安全可靠。

五、制定应对措施，保障热网安全

停暖期对一级管网的\_\_个分段阀门井、\_\_个支线阀门井、\_\_个放气阀门井、\_\_个补偿器阀门井内设施全部进行打磨刷漆，防止阀门的锈蚀，保障热网安全运行。

供暖前夕，重新修订完善热网运行规程、注水打压方案、保供热措施和应急预案，确保及时有效的处理各类突发供热事件。供热信息网了解到为保障供热安全稳定，\_\_月修订《供热事故专项应急预案》，进一步规范安全风险隐患排查管理制度，开展隐患排查工作，为今冬供暖工作安全运行奠定了基础。

供暖期间，为确保管网设备安全，由检修人员对一级主管网、补偿器、支线阀门井进行定检。发现隐患及时上报，随时处理。安全员不定期对中继泵站、换热站设备设施进行隐患排查，有效杜绝安全隐患。

六、增强风险意识，提高应急能力

为落实“风险预控年”方案，公司定期召开风险预控培训，利用安全学习对风险预控执行情况进行通报。按照要求编制热力公司风险辨识库、风险预控票。严格落实作业安全措施内容，有效的增强了员工的风险意识，提高了安全生产效率。

定期检查应急物资储备，切实提高了应急需求的可执行性。全年共开展应急演练8场，顺利完成全年应急演练计划，并按时上报演练方案及反事故评价报告。

七、热力公司新年工作展望

\_\_有限公司副总工程师\_\_，对20\_\_年的工作导向：

加强\_\_项目部的全过程管控，全面推行外包标准化。

建全应急管理体系，提高应急处置能力。

推动运行、检修标准化工作的执行，进一步提高管理水平。

确保冬季供热工作，提高供热设备，供热管网的安全管理。

**20\_公司年终工作总结模板篇7**

国际金融危机爆发后，中国保险业遭受了巨大冲击。如今一年过去，世界经济正在复苏，中国保险行业不仅走出了低谷，还弥补了自身的软肋。如今的保险业成为中国金融业重要的组成部分，对中国经济增长产生自己独特的贡献。当前，中国保险业走在快速发展的道路上，兼有巨大的潜力和开阔的前景。我们坚信中国保险业会逐步成为中国资本市场的中坚力量，当前，我国保险行业自身发展和对外开放速度明显加快，竞争日益加剧，全面提升服务水平、营销能力、强化企业形象、提高美誉度，已经成为行业共识。

我们\_\_X保险公司以保险市场规模、发展速度和水平位居全国同行业前列。\_\_保险公司积极解答社会公众对保险行业的相关咨询，更好的展现了我公司从业人员的良好形象和公司的营销方式和能力，进而树立了良好的公众形象和公信力，为广大投保人选择保险公司、保险代理人提供了参考。20\_\_年，\_\_X保险公司在业务上取得了广泛进展，公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作均顺利发展。结合今年工作实际，将公司本年度工作总结如下：

一、指导思想

今年国际经济虽然有所复苏，但国际金融危机的阴霾尚未彻底消散，公司领导积极拓宽发展思路和发展空间，防范风险、稳健经营，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保险市场，公司强化核心竞争力，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\_\_X保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

二、工作业绩与主要做法

(一)加强公司业务管理

为了使\_\_保险公司稳步发展，公司领导制定了《\_\_X保险公司员工规范管理条例》，采取有效措施加强员工管理，通过不断完善各种管理制度和方法，使其真正贯彻到行动中去，充分积发员工的积极性，使员工出成绩、见效益。业务管理中我们主要采取以下工作措施：

1、根据省公司今年下达给我们的全年销售工作计划及任务，公司制定各个部门的周、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门合理的、可实现的目标。在目标确定之后，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、注重各个部门的团队建设。一直以来公司都十分注重各部门经理和部门成员的思想和业务素质教育。一年来，公司通过多次组织动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织公司员工学知识、找经验，提高员工全面素质。培训重点放在学习保险理论、推销技巧的知识上，并且强调对团队精神的培养。促进各个团队自身素质的不断提高，为公司今年的持续、稳定发展打下了扎实的基础。

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，公司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。

(二)公司工作业绩

今年，寿险行业全面深化结构调整和业务转型，加上受到全球性金融危机的影响，行业整体增速放缓，在这种情况下，公司经营实现“逆势飞扬”，保费规模保持高于行业的增长水平，市场地位稳步提升。更为难得的是，公司先于市场成功实现转型，业务结构、产品结构、业务品质、渠道绩效、机构作业能力、业务价值、经营效益等均达到历史最好水平，其中部分指标处于行业领先水平。

1、先于市场成功转型，保持了核心业务增速第一的领先优势

为进一步强化结构调整，全面发展高价值业务，公司在年初计划工作会议上首次下达核心业务计划任务，公司“核心业务战略”的实施取得显著成效：公司核心业务保费强势增长，保费收入达\_\_X亿元，同比增长\_\_X%;其中新契约核心业务保费收入\_\_X亿元，增速超过\_\_%，均领先市场平均水平。从各渠道来看，个险期缴保费增速达\_\_X%，增速远高于市场。今年，个人保险保费近\_\_X亿元，创历史新高;银代期缴\_\_亿元，市场份额\_\_X%，保持占比第一地位;法人短险实现保费\_\_X亿元，同比增长\_\_X%，月均平台突破\_\_\_\_万元。

2、业务结构和产品结构持续优化，达到业内领先水平

随着公司转型的深入，业务结构持续优化。公司核心业务占比达到\_\_%，总体期缴占比达\_\_%，新契约期缴占比超过\_\_%，均处于市场领先水平。个险新契约业务中，传统险和分红险合计占比\_\_%，远高于市场平均水平，产品结构优势明显。

3、业务品质行业领先，渠道绩效不断提升

公司保险业务品质指标持续向好，达到行业领先水平。其中银代续收各项指标均达到90%以上，位居行业第一。良好的续期业务品质确保了公司客户数量和现金流量的稳定，为核心业务快速发展奠定了坚实基础。

主要渠道KPI指标不断提升，个险各项人力指标增幅均超过40%，创历史新高;绩优人力增长尤为明显，增幅超过48%，绩优人力占比达到41%，较去年同期上升7个百分点。同时，新人3月转正率由1月的24%上升到5月的33%。队伍留存率达到25%，较去年同期上升6%。渠道内部积淀逐渐形成，队伍持续发展能力得到增强。

(三)认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，圆满地完成了省公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

三、工作上的不足之处与下一步计划

(一)工作不足

目前存在的几个主要问题。一是理赔难的问题，包括理赔流程尚需加快步伐、保险责任需事先向客户说清楚、查勘定损服务态度尚需改进;二是销售误导的问题，营业员夸大保险责任、缩小责任免除、保险售后服务没有持续性、营销员的业务水平亟需提高。

(二)解决办法

一要继续重视解决群众反映的突出问题，二要打造一流的员工队伍，更好地服务于公司，三要抓好保险业行风建设长效管理，全面落实“两个服务承诺，一个自律公约”各项内容，四要加强保险业宣传力度，为开展行风建设营造良好的社会氛围。

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