

物业财务部门工作总结与计划书 财务部门工作总结与计划(优秀5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。怎样写计划才更能起到其作用呢?计划应该怎么制定呢?这里给大家分享一些最新的计划书范文,方便大家学习。

物业财务部门工作总结与计划书篇一

20__年,是本人在财务科工作的第二年。在一年的时间里,本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作,以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作,在财务岗位上发挥了应有的作用,做出了贡献。

一、深入学习实践科学发展观,认真学习政治理论知识,参加有益的政治活动,不断提高自身思想修养和政治理论水平。20__年,本人进取响应自治区劳教局、所部两级提出的打造一支“学习型劳教机关”队伍的号召,在学习的过程中能做好记录、进取讨论、用心体会、写出心得。同时进取参与到“礼貌执法树形象”、“向任长霞同志学习”等政治活动以及“爱岗敬业”演讲比赛、“两个条例”知识竞赛活动中,在参加活动的时候,明确目标、树立榜样、锻炼胆识、提高认识。经过进行政治理论学习和参加政治活动及各种竞赛,本人在思想上、行动上与党中央坚持高度一致,同时使得政治思想素质和执法水平得到了极大的提高,加强了廉洁自律、拒腐防变的本事,增强了执法和服务意识,为做好财务工作奠定了思想基础。

二、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担,热情服务,在本职岗位上发挥出应有的作用。

1、顾全大局、服从安排、团结协作。今年,根据财务科的工

作安排，本人从原先的记账岗位上调整到报账岗位上。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与全科同志一齐做好财务审核和监督工作。

2、坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务报账工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。经过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

3、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。今年以来，由于场所整体搬迁和会计基础规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作，本人还同时兼顾科里的内勤工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。在完成报账任务的同时，兼顾内勤，做好预算，管理劳教存款，出色地完成各项工作任务，起到了先进和榜样的作用。

4、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传培训工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务

质量，以高效、优质的服务，获得了民警职工的好评。

三、遵纪守法、廉洁自律，树立起劳教工作人民警察和财务工作者的良好形象。

本人作为劳教系统的一名财务工作者，具有双重身份。所以，在平时的工作中，既以一名劳教工作人民的标准来要求自己，学习和掌握与劳动教养相关的法律法规知识，做到知法依法、知章循章。又以一名财会人员的标准要求自己，加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，做到秉公执法、清正廉洁。在实际工作中，将劳教工作与财务工作相结合，把好执法和财务关口，实践“严格执法，热情服务”的宗旨，全心全意为民警职工服务，树立了劳教工作人民警察和财务工作者的良好形象。

物业财务部门工作总结与计划书篇二

20xx年计划财务部根据省公司“全保会”的会议精神，在市公司党委、总经理室的领导下，在全市各部门、各基层公司紧密配合下，以“规模服从效益，管理适应发展，一切服从转型”为指导思想，一如既往地做好日常财务核算工作，细化各项管理，做到财务工作长计划，短安排，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用，坚持科学发展观，进一步更新观念，理清工作思路，以公司效益为首要目标，为公司提高盈利能力，步入健康发展之路，做出应有的贡献。

回顾xx年的财务工作，在日常基础工作外，主要有以下几个方面：

(一)认真做好20xx年会计决算

根据决算日程安排，本部全体人员按照省公司要求，加班加点、同心协力，对于日程安排中所列各项工作，提前收集数

据资料，做好相关准备，并认真核对决算报表，向省公司报送财务报表、财务年报及各类统计报表。并根据总公司要求及省公司的统一部署进行了期初建帐，期初建账的准确性关系到全年的数据质量，因此对科目所属明细进行了逐项认真核对，根据实际情况进行了修改，以使账套数据更加明晰；同时按照总公司要求对部分科目的归属进行了调整。

(二)做好所得税的预报工作

按照省公司的通知内容，企业所得税为总公司汇总交纳，总公司需要预先对公司整体的申报情况进行汇总计算，要求下属公司根据审计表先做所得税的预报，以方便总公司确定最终申报数据，为此总公司专门召开了关于所得税申报的视频会议，并要求专业税务代理一同参加，在会议上，对20xx年的所得税预申报进行了部署，要求各公司按照要求，详细填报。随后公司专门下发了所得税的预报表样，接到下发表样后，我们立即联系专业税务代理到公司进行所得税汇算，组织本部人员积极配合，积极完成好省公司的所得税的预报工作，同时根据总公司对于准备金的各类调整，进行所得税的二次申报的电子表格填列，其中对于近年的准备金进行了核对和调整，在省公司认定后把二次申报的电子表格上报省公司。

(三)加强应收保费的管理

xx年，我们按照应收保费的各项管理规定，继续加强对应收保费的管理，经常检查各单位应收保费情况，并及时上报总经理室，会同各部门主管经理对应收保费进行催收，由于总经理室对应收保费的严格管理和县区经理的努力催收，应收保费率(除今年新增的政策性农险外)符合省公司下达的目标范围。政策性农险也已经专门向省公司打过专门的情况报告。

(四)做好各项自查工作

根据省公司所下的紧急通知，对三年内的正常批退、注销、批减金额；税务申报和审计下账差异；印花税、个人所得税进行自查，根据自查的情况向国税和地税部门以及省公司上报了自查的报告和自查汇总表。

(五)做好财务集中管理工作。

根据省公司集中管理的要求，业务部和客服部已经先后于上半年完成了省公司的集中管理，根据省公司的计划财务部将在下半年由省公司进行集中管理，在集中管理后，财务部门的工作会有部分变动，包括制度的修订，工作流程的修订等等，这样势必会在工作中会有一些新问题的出现，在这种情况下，在同县区财务人员研究后，我们将积极同其他地市进行联系，针对新产生的问题及时做好沟通，同时积极向省公司进行汇报，积极努力协调好各方面的问题，保障财务集中管理前后，各项工作的平稳运行。

(六)做好银行账户及资金管理。

根据省公司“财务实行收支两条线，保费全额上划，赔款费用资金下拨”的原则，下半年我们继续加大资金的管控力度，收入户现在已实施了中管理，保障了收入户资金全额、及时的上划；根据集中管理的要求，对于县区所开设的费用户和赔款户进行消户，所有费用和赔款将由市公司统一进行网上支付。

根据集中管理的需要，县区日常使用较多的银行账户为赔款户，对于县区每个月申请的资金，由本部人员和理赔部门人员结合，估计县区赔款大致数据上报经理室，方便经理室对于赔款的审批，这样可以防止县区申请资金的随意性，减少资金的沉淀，同时由出纳员通过网上银行实时跟踪，对于滞留在银行账户的资金，及时通过网上银行管理，增强其流动性，从而为企业带来更大的效益。

(七)做好费用管控和预算管理。

为了实现公司产生效益，必须加强对各项费用成本的管控，对于机关的各类费用打算同综合部一起建立日常消耗明细表，以加强对今后各项费用支出的管控。省公司现已对各地市开始实行费用预算拨付制度，即先由各地市公司预算自己的保费规模，然后根据保费规模和日常的费用支出填列统一下发的“费用预算表”，省公司以此表为依据，分次对各地市进行费用的拨付，对于超出预算的部分省公司坚决不予拨付；根据省公司这样的严控，对于县区的管控我们将照此方法实行，加强费用管控，即加强对县区固定费用外的开支情况进行严管，对于每笔开支要求向市公司说明情况，列明用途，市公司将根据实际情况核准此笔费用的开支，予以支付费用，不再像以前一样根据保费规模直接把全部费用下放到县区由县区全权支配，达到压缩不必要的费用开支的目的。

(八)做好各类数据的统计工作。

做好对各类台帐的登记汇总工作，对于应收保费，在月末继续坚持“隔天上报”制度，及时向总经理室上报应收的动态，使其了解应收保费的实时情况，月末及时的提供各项费用类指标，及时反映出业务部门及险种的经营效益情况和费用支出情况，同时根据省公司的培训内容，尽量多列举各类指标数据情况，方便领导全面掌握经营方面的各类情况，方便公司总经理室根据指标情况进行相应的政策调整，为公司最终效益的实现提供好数据支持。

(九)稽核工作方面

按照省公司下发的稽核工作手册内容，定期进行应收保费情况、稽核计划等相关的资料报送，并按照省公司下发的《费用管控调研通知》，积极逐项去准备报送内容和备查材料。同时做好稽核总结的报送工作。

(十)增强服务意识，作好各项服务工作。

要求本部人员根据公司要求的“四个一”工程，继续为客户做好个性化服务工作；对于基层公司人员，更要尽心协助，对于部门间的协同工作，积极提供配合，做好服务工作，使各项工作顺利开展。

20xx年工作打算：

由于公司在xx年处于转型发展的一年，接到上级公司的新的措施、规定比较多，出台的新的政策也比较多，处于快速变化时期，因此加强对各种方针政策的学习亟待加强，并根据公司出台的政策，适时地调整各项财务管理工作，而且由于财务集中管理的逐步实行，财务工作的各项工作流程都需要做好相应的调整，以保障日常财务工作的顺利运行。总之，我们在今后财务工作中，要进一步加强学习和培训，快速适应新的制度、流程的规定，严格执行省公司制定的各项制度和决策，为公司效益的实现做出应有的贡献。

物业财务部门工作总结与计划书篇三

大家好。这里请允许我代表x物业管理公司财务部向大家做部门的工作总结。请领导审议。

（一）、开业前期的工作

现代国际广场商业管理有限公司是4月29日试业，5月27日正式盛大开业。前期，财务部（财务信息部）按照公司的部署，配合招商工作，部门上下都热情忘我的投入到租金收取，履约保证金、各种物业费用及押金收取，服务于广大商户，较好的完成了租金、保证金、押金及商户所需各种物耗品的销售服务工作。为试业及开业做出了部门及个人的奉献。

（二）、开业之后的结算工作

在试业期间，配合结算的财务收银系统《x商业管理系统》还处于初期的摸索使用中，因多方面的因素，该系统在最初的一段时间里数据准确上有欠缺，为了夯实数据，部门新设了对账会计岗位，由专人配合结算会计进行对账，这个举措对于收银系统数据的准确起了积极的作用，使得系统数据日趋准确，为优质服务与商户做出好的基础。

自试业以来，配合商户返款，前期返款频次密集，5月份3期，6月份4期，这段时间结算工作频密，部门工作在紧张忙乱中开展；自7月份以来，部门逐步规范结算工作，根据合同约定相关条款规定结算周期15天，结算返款工作在10个工作日内完成。结算工作都能在要求的10天内完成。从此和商户形成了一种固定的结算模式：结算周期、返款期。这有助于形成一种良性的管理合作关系。

结算、返款工作都是在既定的期间完成。在8月中旬，11月上旬，财务部配合公司的管理政策，在收取租金和返款中力争灵活处理，急商户资金需求之急，但也充分维护公司的利益。结算返款工作做到了有理有节有据，虽然一定程度滞留了部分商户的货款，但也及时保证了公司租金收取，维护了公司的利益。

（三）、部门建设管理

本人5月中旬被公司聘为财务人员，历任会计主管、财务部经理，在岗位上，尽心竭力进行管理工作，协调工作，组织部门人员按照部门职责进行开展工作，为部门的良性运作做了积极的大量的工作。

关于部门管理

根据公司领导的意见，部门职责，重新拟定了部门管理架构，明确了管理的级次和权责，对每个岗位都制定了《岗位工作责任书》，分别下发部门职员进行讨论，讲解，明晰岗位工

作的责权。

先后拟定了系列管理制度，分别是：

- 1、部门组织架构设计；
- 2、结算过程的流程设计；
- 4、费用管理制度；
- 5、固定资产管理制度；
- 6、低值易耗品管理规定；
- 7、销售对账出现差异调账相关程序；
- 8、财务部岗位职责；
- 9、收银班次结算流程；
- 10、收银工作岗位管理职责；
- 11、收银工作流程；
- 12、供应商结算管理制度；
- 13、员工结算管理制度及流程等；

这些制度的编写这些都可以使我们的工作做到有章可循，有参照标准；也组织相关的职员进行学习，充分领悟制度内容、流程节点。为部门工作开展做了制度化建设。

关于会计实务工作

针对第一期结算期间账务处理方式，我提出了有关结算单账

务处理的改进建议并拿出了具体方式，对原有的账务处理的不合理地方进行了改进，使得账务处理既能反映经济过程的全貌，又符合会计准则的要求。具体到现金存款、刷卡进账处理，到结算挂账、再到返款的账务处理，都进行了相关的细致的要求规范，结算过程出现各种代扣款项，为此，在会计科目设置上进行了新的设计，让结算会计工作从全程反映经济业务的全貌，合理并准确。

关于账务优化处理，按照财务通则，结合企业实际的财务工作特点，还将继续优化账务处理的方式，让结算工作更准确，更及时，更符合经营管理对财务数据的需求。

财务部的财务处理都是现代国际广场商业管理有限公司财务工作的一分子，所以，对于结算的账务，要配合现代广场财务室的核算，做到及时、准确、会计科目及数据衔接一致。

服务商户，服从管理。

配合结算和财务管理的需求，结合公司的实际情况，有选择有重点的拟定部分财务管理制度并推行。加强制度建设，企业管理循制度而管理。

引入预算管理、成本费用控制。

根据租金、销售额的比率关系，制定来年各层、各户预期销售额；实现销售管理，考核平米销售额（也就是平效销售额），及时和各楼层管理进行沟通，共享各户销售信息，为楼层管理提供一定程度的数据支持。

建议公司进行成本费用控制，制定各部门的费用项目及标准、实际核算部门的费用，甚至费用核算到个人；考核费用实际发生额和费用标准，为绩效考核提供数据支持。为企业利润化而控制成本费用的发生。

加强劳技及劳纪

财务部是服务部门，一线的收银员更是折射公司管理的一扇窗口。

加强收银队伍建设和管理，及时联系人力资源部，做好人员补充，培训工作。

加强会计实务工作的精准，学习国家财税制度，组织部门会计进行选择性培训学习，提升业务处理技能。

财务部的财务工作不脱离现代广场财务室的核算工作。做好会计科目适用的一致性，做好账户数据衔接，让财务部的财务工作既有独立性又有融合。共同致力于财务工作的准确、及时；更好服务于企业管理对财务数据的需求。

在部门管理上我将坚持推行工作计划检查制，要求开展：

月、周工作计划制定，要求部门同事制定出本岗位一个月、每一周的工作计划和达成日期及标准，按照计划达成日期进行对照检查各个岗位的工作进度和质量，以便于考核部门员工的工作绩效。蜂巢物业管理网收集整理，致力于为广大物业管理师提供原创反问。

（一）、重视制度建设，依照制度对企业进行管理；

公司缺少的是成本费用控制制度、完善绩效考核制度、奖惩制度。让制度既有，还要落实执行。

（二）、建立公平公正的薪酬制度，改革现存的不合理状态。生存压力大，通货膨胀的压力大，生活成本高！

（三）、用人机制

重学历但不唯证是从。重能力但不重人际关系。唯才是举。

本部门在公司总经理的领导下开展部门工作，正确履行并行使部门职责权限。为自己工作，为生存工作，为企业发展尽力。

物业财务部门工作总结与计划书篇四

时光如梭，转眼20xx年已临尾声□20xx年即将拉开序幕。回顾过去一年，财务部在公司张总及各位领导的正确指导及各位同仁的全力支持下，基本上完成了全年核算，资金调度，款项收支等工作。初步建立了财务制度，完善了核算体系，为适应张总对财务工作从严从高奠定了基础。虽然距张总的期望还有一定的距离，但我部定查漏补缺，尽力达到张总要求。

下面就20xx年的财务工作做如下总结：

一、完善财务核算体系

因我公司前期财务人员更换频繁，财务人员配备不齐，造成了前期财务核算不全面，财务资料保管不完整，以至无法核算公司往年真实经营状况。针对此现状，财务部将此做为重中之重，建立了规范的核算办法，完善了报支程序，使得资金来有影去有踪，公司任何业务均有账可查，有据可循。

二、建立问责制度

对公司的固定资产进行盘点，建立了完善的出入库制度，月末进行盘点清查，明确责任。凡是丢失，毁损，照价赔偿。使得之前出现问题无人追究的局面得以遏制。

三、处理遗留

对历史遗留工程款项进行归纳，整理建账，对以前的往来账款有具体的数据显示。

四、融资和资金安排

根据公司的资金需求，积极同银行信贷员协商沟通，收集，整理，编辑各种贷款资料，为下一步我公司贷款事项打下坚实的基础。已成功办理农信社1500万元展期贷款。已在农行建立企业授信档案，完成贷款卡办理及年审工作。积极询问公司重大事项的资金预算，以便合理安排资金。

五、配合、审核售楼部门售房合同签订及星期六日房款收交工作。

六、整理土地增值税清算所需资料，对税务指导提出的问题及解决方案予以落实，对二期清算的顺利进行做好准备。对金天洋商务酒店公寓的销售、纳税情况进行收集、整理。

七、制定二期材料购进出入库、签字、保管传递手续，保证二期工程成本核算的准确、完整。

总之，今年财务部的工作在公司领导的支持与帮助下，在其他部门的配合下，按照公司的总体部署和安排，认真组织落实，基本完成了全年工作目标，但是本部门工作中仍有许多问题的存在。比如在及时准确地向公司领导汇报财务数据上、财务分析、和财务制度的执行方面。针对今年存在的问题，来年的任务会更重，压力会更大。

作为财务部门，我们在公司加强管理，规范经济行为，提高企业竞争力等方面，还应尽更大的义务与责任。我部将不断总结和反省，不断鞭策自己，加强学习，适应时代和企业的发展需求，做好20xx年工作计划，积极进取，开拓创新，为企业的发展壮大做出财务部应有的贡献！

物业财务部门工作总结与计划书篇五

20__年是人保财险股份制改革上市后的第二个年度。这一年，

是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。____年，我司实收毛保费____万元，同比增长_%，已赚净保费__万元，净利润__万元，赔付率为_%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

____年初，我司经理室就针对__地区保险市场变化及20__年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。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

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”业务一是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。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，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。三是已失业务不放弃。我们不仅对20__年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20__年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。四是大小齐抓，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____元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

__地区现有1____(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现____公司(大地产险)在我县争夺业务，而__地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对__地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，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。三是服务更加人性化、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。四是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。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据__当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以14____的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。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。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持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；三是加强考核、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；四是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。我们先后到有安全隐患的__纸业、__药业、__公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于10____的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达10____，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，____厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。__纸业有限公司保险业务一

直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了市公司的好评。

今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵循总公司突出效益第一、长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力施行从规模型发展向效益型发展的转变，加大了对赔付率和费

用指标的考核力度，坚持走低成本发展路子，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的老套思想，实行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的树立了全员注重经营效益的观念，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。

四、深入开展创建活动，全面塑造企业外部形象

1、加强思想政治教育活动。在精神文明建设过程中，我司一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持中心组牵头下的党组织日常学习，今年以来，我们进行了“两个条例”、党的__届三中全会、四中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了领导班子思想和认识，增强了政治敏锐性。

2、党风廉政建设结硕果。我司一直以来注重良好党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的领导班子队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

3、稳定职工队伍。20__年，公司施行了新的薪酬制度，在基层公司中造成了一定的人心动荡，我司经理室成员从大局出发，找员工逐个谈心，做出了大量的工作，为公司的业务平稳、发展平稳创造了条件。

4、积极开展文明单位创建活动。年初，我司再次获得了江苏省诚信单位、__市文明单位的光荣称号，为了保持荣誉，我司继续深入开展软环境行风建设，在电视台、电台进行了公开承诺讲话，《__资讯》刊登了承诺内容，并适时召开了软环境行风监督员座谈会，广泛征求意见。并注重宣传工作，我们在《广播电视报__专刊》上开辟了“走进__人保财险”系列专栏，并在车站候车大厅不间断的投放流动字幕广告，《以诚信拓宽企业发展路》等通讯被《__日报》采用，《__

支公司抓住车辆年审时机宣传车险新费率》等新闻在省公司内部网上交流。

五、存在的问题

- 1、公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。
- 2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。

六、基本工作思路

随着市场变化和竞争的激烈，就__而言，要牢牢地把握市场的主动权，必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

一是转变思想观念，积极适应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，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑选并占领市场。

三是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

四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，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

五、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。