

最新公司年度总结及明年计划(实用5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

公司年度总结及明年计划篇一

一年来，在领导和同志们的关怀和支持下，我立足本职，扎实工作，积极主动，强化落实，顺利地完成了自己所承担的工作任务，在政治思想和本职工作方面取得了一定的进步。现就本人这一年工作作如下汇报：

一、加强自身建设，不断提高思想政治素质和决策水平一年来，我始终把加强理论学习放在重要位置，特别是到校工作以后，随着我校日新月异的发展。安全保卫工作更为重要，学校领导对保卫工作也提出了更高的要求。因此，作为安全保卫人员，不仅坚持理论学习，丰富知识，提高认识。能积极参加各项学习，重点学习党的路线、方针、政策，认真学习“三个代表”重要思想和科学发展观等理论知识，通过学习，不断提高自己的政治素养，牢固树立大局观念，而且还要注重加强学习，不断提高个人的业务水平。努力做到政治上放心业务上过硬，工作中坚持以防为主，防治结合、巡防巡查、重点保护。较好的履行了自己的岗位职责，积极提高工作水平，虚心向他人请教，积极改进工作方式方法。

二. 敬岗爱业、无私奉献

意自己的言行举止，不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，勤勤恳恳做事，老老实实做人，领导交给的工作能做到不推诿、不拖拉，即时有效的完成各项工作任务，在工作中遇到的困难及不懂的地方，能虚心向领导请教，发现学生

中的矛盾，及时处理并向领导汇报，不把矛盾复杂化。这一年来没有发生一件不安全责任事故，因此而受到了师生和家长的好评。

三、克服困难，努力完成领导交负的各项工作任务在工作中，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。

为创建“和谐校园”，改善教学条件，我校一直搞基础建设，是我们安全责任大，看似简单、实施复杂，为防止学生绊倒、摔伤，要耳听八方，眼观六路，杜绝学生靠近基建工地，严格杜绝一切不安全事故。为了避免学生正常活动和日常就餐时的打架斗殴，我们不时巡逻管理，让学生互谦互让，高高兴兴上学来，平平安安回家去，创建“和谐校园”。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，这些进步是校领导和同志们对我极大的支持和帮助的结果，在此，我从内心深处表示衷心的感谢，也真诚地希望在今后的的工作中，校领导、同志们对我的工作一如既往给予关怀和支持，在工作、生活及其他方面做得不妥之处请校领导同志们给予原谅。

最后，再次请各位领导和同志们对我以上总结不妥之处，给予批评和指正。

公司年度总结及明年计划篇二

20xx年即将到来，为完成了公司下达的各项指标，加强工作作风建设，提高思想认识，严格落实公司各项条款，加强工作的积极性和主动性，提升车险理赔服务工作，全面提高工作业绩，提升服务质量，现将20xx年工作计划如下：

一、努力学习，提高业务水平

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是xx营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

二、进一步拓展销售渠道

xx市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

三、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他xxx产品的销售情况以及整个xx市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

公司年度总结及明年计划篇三

20__年是我校公安教育面临新的形势和新的挑战的一年，也是我校学管工作承前启后，开创新局面的重要的一年，警察学校学生处年度工作总结。一年来，我们始终坚持以xx大精神和“三个代表”重要思想为指导，以全国职教会议精神为核心，在校总支的正确领导下，学管工作坚持以教学为中心，以提高学生素质为目的，全体学管人员立足本职工作，发扬无私奉献、开拓创新、锐意进取的精神，以生为本，以校为家，让学生学有所获、学有所乐、学有所长，培养学生良好

的学风，树立学校严谨的校风。

一、主要成绩

(一)德育为中心，以管理为手段，加强学生思想教育，提高学生整体素质

1. 大力营造良好学风校风，促进学生德智体美劳全面发展。开学之初就制定了《入学教育方案》，根据假期的情况，开展了为期一个月的军训活动；开展了“爱我警校，宣传警校”的活动，在学生中形成相互爱护、相互团结的良好局面；进一步学习《公安警务化管理规定》、《省中等专业学校学籍管理规定》，在学生中树立遵纪守法，举止有理，组织严明的风气。

2. 在学生中深入开展宣传科学、尊重生命的教育活动。结合身边存在的各种小事所反映出来的问题，引导学生自己分析产生的原因及带来的后果。在自我剖析过程中，树立学生正确的人生观、世界观、社会观。

3. 为进一步推进我校走健康成长之路活动的开展，在学生中开展了“走向新世纪，树立新风尚，塑造新形象”的“三新”活动。围绕xx届三中、四中全会精神和“三个代表”重要思想，在学生中开展了有针对性地大讨论活动。在讨论中，使学生明真假、辨美丑、知善恶，努力通过“三新”活动，树立学生良好的行为作风。

4. 结合时代特点，顺应学生要求，“五·四”期间，有重点性地发展了一批团员，把一些政治思想坚定、学习态度端正的学生吸纳到共青团队伍中来。既充实了团这一基层组织，又大大激发了学生的积极性；既表彰了先进，又鞭策了后进。

5. 各区队利用班会及课余时间有针对性地开展主题鲜明的思想教育活动，收到良好效果。大队每天课前集合，对过去

一天所发生的事情及时地进行讲评。各班主任深入到学生中去，真诚地与学生做朋友，互相交心谈心，切实解决学生的实际问题；各区队经常组织丰富多彩的活动，寓教于乐，成了形象而又生动的思想教育阵地。

(二) 以教学为中心，加强一日生活制度及警务化管理

每学期初组织学生认真学习我校各项管理规定和警务化管理制度，各类组织纪律要求在学生思想中根植，深入人心。

1. 加强警务化管理规范化、日常化、制度化，严格请(销)假制度，规范警容风纪，加强内务规范化，学生按时到课、出操，各项日常生活制度有条理实施。并制定了一系列有针对性，可操作性出气操制度，课前集体制度、晚就寝制度，在日常管理中，严字当头，制定出严格的学生权利性规范、义务性规范和禁止性规范，这为本年度管理工作顺利实施奠定了基础。

2. 为保证“一日生活制度”贯彻落实，我们不断改进了对各区队各项工作考核制度，严格认真，每月一总结评比，使学管工作考核操作性加强，透明度提高，措施更有力了。

3. 充分发挥学生会、护校队的职能，配合学生处有力对学管工作进行协作。充分调动学生干部积极性，每天考核情况上墙，每周晚自习情况通报，每项大型活动宣传发动组织等无疑是对学管工作力度进一步加大。进一步加强护校队工作力度，严格就餐秩序，就餐秩序日益好转，引发打架等不稳定因素减少，多次在校园进行巡查中发现一些不稳定因素，及时与班主任联系，防患于未然，有效控制事态发展。

(三) 开展丰富多彩的文娱活动，活跃了校园文化，提高了学生综合素质

本学期我校第二课堂活动开展最大特点在于各项活动既适合

我校青年学生特色，又具有时代要求，正确处理了警务化管理“严”和“宽”的关系。为学生充分自由发展创造了条件，使我校思想最为活跃的青年学生得到了锻炼和提高。

1. 学期初开展军事训练，培养学生严整警容风纪和服从命令，听从指挥的优良作风。2. 组织开展了棋类比赛、跳绳比赛等体育活动，丰富了学生业余文化生活，增强了学生的团队意识。3. 为激发学生的爱国热情，引导学生的健康成长，在学生中开展了演讲比赛。另外，各区队结合自身特点，一如既往地实施“四个一工程”，采取演讲、书法、板报等形式丰富了校园文化，促进了学生的德、智、体、美等方面全面发展，推动我校素质教育的发展。

二、工作措施

20__年，全体学管人员以极大的责任心和使命感投入工作，采取有力措施，保证了年初工作计划的圆满完成。

1. 加强学管队伍学习，丰富例会内容，在例会中增进交流，共同提高，商讨管理中出现的难点，总结经验，共同解决。
2. 增强学管队伍凝聚力，协同作战，齐抓共管，使学管队伍团结向上，朝气蓬勃，工作热情空前高涨。
3. 强化班主任工作考核办法，对班主任管理工作各项考核目标进行量化，坚持公开、公正、公平的原则，树立了身边先进，激发班主任工作积极性，发挥我校管理工作潜能。

(二)以教学为中心、以德育为首位、以管理为手段，注重素质提高

今年学管工作以德育为主线，把加强“一日生活制度”管理和思想政治教育结合起来，把各种活动开展和提高学生道德修养结合起来，把我校“走健康成长之路”活动不断引向深

入，大力营造良好的学风校风。

(三)善于捕捉时机，抓住有利契机，开展有益活动

全体学管人员充分发挥主观能动性，保持高度责任感和政治敏锐性，紧跟时代形式特点，丰富思想教育和二课活动，我校师生以xx大精神和全国职教工作会议精神为指导，横贯一条主线，结合警务化条令、“四观”教育等活动，有条不紊地开展各项工作。

公司年度总结及明年计划篇四

又是岁末令人激动的时刻，崭新的一年即将到来，在不经意中已伴随公司成长了三年，作为公司的一员，我由衷的感到骄傲，感到欣慰，某某的成长也就是我的成长，在共同的努力中，我已完成了自己人生的转折，不再是年轻没有失败的代言了，从现在起我将可以成熟、理智、自豪的站在属于自己的舞台上从容的面对一切工作与生活，面对自己的人生，永不言败。某某三年，学习三年。

年底了，静下心来总结一年工作中的得失、查找自己的不足，为来年的工作做好安排和计划，是很有必要的，本人就这一年的工作小结如下。

一、思想方面

在单位领导的精心培育和领导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。思想上，始终和公司保持高度一致，自觉遵守各项法律法规及抢险值班，线路巡查，门站值班等各方面规章制度，认真学习管理规范、积极开展创新。

二、工作方面

能吃苦耐劳、认真、负责、在同事的热心指导下提高对燃气工作的重要性的理解。天然气运行的正常和管线所各位同志工作是紧密联系在一起的。不管遇到什么问题，不管出现了什么问题，我都需要虚心诚恳的请教随时总结随时反省，绝对不允许出现自欺欺人，在这个行业对自己不认真就是对生命不负责、对国家财产不负责。工作在不同的时间段要有不同的侧重点，这是必然的也是必需的。我不但要了解而且要积极的配合。我要抛弃个人的利益，把我的能力以团队的形式发挥出来，不搞个人的表现主义，这样既损害公司，也伤害了自己。公司需要有干劲的人，但一个人的力量永远是不够的。我一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。我的工作是个极其平凡的一份工作，甚至有些高贵的人鄙视轻视这个琐碎平凡普通的岗位。我在平凡的岗位以严格扎实的工作态度要求自己不能放弃，踏踏实实的在岗位上做到努力创新，任劳任怨，兢兢业业，主动参与各项活动，培训等。以优质的服务道德去服务好每一位用户，以理智的心态对待我工作的每一天，始终保持着努力学习，力争提高增强自己素质要求，我知道，没有对自己要求探索的思绪，那是不可能做好一份工作的。虽然岗位是琐碎平凡的可我却充满信心，自我鼓励做好本职工作时要尽心尽力。之所谓敬业，我一直认为是指用一种严谨的态度和责任心，来对待自己的职业，即使工作繁杂极其渺小也要为此肯劳动肯对自己的工作专心、认真、负责。我总是预示告诫自己做任何一件事的最大收获对我来说不管是哪一类的，高等的，低位的只要奋斗有了方向，付出就有明见，最大的收获是在于真正内心领域的那种归属感。我与公司在成长的阶段总会受到挫折，曾经遇到过客户的刁难，意境的困难，深与浅的桑仓，经历了挫折和失败并没有磨灭我奋斗的欲望，反而让我的生命更加丰富多彩，使我今后的人生更加美丽，公司崇高的精神动力，领导的模范榜样，一直指引着我向前迈进。我认真学习抢险员和巡线员的职责，尽快的适应了工作，能单独执行各项任务。管线所是某某天然气有限公司的窗口，自己的一言一行，一举一动都和公司的形象有关，于是自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提

高工作效益，力求及时、准确、优质、高效，避免疏漏和差错，基本做到事事有计划，事事有落实。只有把清位置，搞清职责，团结同志，诚实待人，脚踏实地，忠于职守，勤奋工作，老老实实做人，踏踏实实做事才能做好本质工作，从而创造性的开展工作。我深知不管在什么岗位都要做好自己的本质工作，认真践行自己的人生理念，力争把自己的工作做的更好更到位，公司为了天然气更好的运营，今年采取了许多的措施，先后在公网和庭院通过设置警示砖和警示桩，对门站设备进行了除锈补漆，在各个小区悬挂用气知识展板等，通过这些举措进一步增强了用户的安全防范意识。巡线工作是一项集人文、责任、社交于一体的综合性工作，它不但要求巡线人员全面、准时地掌握管线的走向，调压箱等的准确位置，而且要求巡线人员必须具有极强应变能力，社交知识和高度责任心。在遵守公司各项规章制度的前提下，充分发挥个人的主观能动性，使之与客户情况相结合。

巡线工作要求脚踏实地、扎扎实实，严格遵守巡线工作标准，不破坏制度，不践踏标准，做事先做人，做人要方，做事要圆，每日在巡查中不留死角，并施用循环式巡线法，及时发现问题，现场适度处理，不能及时处理时要及时上报。要积极与相关单位或个人建立联络机制，做到及时互通，把可能或可预见性的问题处理在萌芽状态。这样不但减少人力，而且大大降低成本，从而提高效益。

施工旺季由于施工方较多，且施工点分散，更需要巡线人员吃苦耐劳的精神，遇事保持冷静，抓住工作重点，根据施工人员的个性做针对性的思想工作，使之配合我方工作，做到管网安全，符合要求。要充分发挥巡线员社交能力，为公司的发展营造良好的环境。

两年巡线工作以来，就是由于公司的正确领导和公司领导对巡线工作的高度重视，巡线人员全方位执行，公司全体员工共同的努力而铸就了某某公司的良好形象，赢得了用户的信赖。为进一步提升工作质量，再创某某燃气辉煌。我在今后

的工作中仍将牢记自己的座右铭：

我是某某人：

安全、质量一刻不忘

勤俭、节约一定牢记

拼搏、团结一丝不苟

协作、执行一板三眼

巡线征程没有终点，只有永远。在巡查线路时一丝不苟，认真细致严格按照巡查路线对每一个疑点都不放过，把发现的问题及时向下一班人员交接，并及时做好巡查记录，保证工作万无一失。能熟悉抢险预案和工具的使用，对所辖区域的环境及其他做到心中有数，对突发事件能积极有效的应对，把事故的危害及影响降低到最小。在门站值班时能克服生活单调枯燥的特点，按时记录流量变化，并进行流量分析，防止超压运行，对门站设施能熟知，并及时清理设备及门站卫生，熟知消防器材的使用和防火防爆知识，确保输气安全畅通。能保质保量的完成领导交给的各项任务。

三、加强自身学习，提高业务水平

作为一名管线所的员工，知识和经验的欠缺是自己致命的弱点，而且抢险和巡线员的工作也是一个特殊的岗位，它要求永无止境的更新知识和提高技能，我感到自己肩上的担子很重而自己的能力与岗位有一定的差距，总不敢掉以轻心，为了尽快弥补自己的不足我十分注重学习，更以实际行动去践行这一目标积极配合各位师傅，随时向书本学习，向同事学习经过各位师傅们的大力帮助能比较从容的处理工作中出现的问题，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，积极提高自己的业务素质，争取工作的主动性，具有较

强的责任心和事业心，努力提高自己的工作效率和工作质量。

四、严格要求自己，时刻警醒。

天然气行业本身是一个高危险的行业，它犹如一面双刃剑，它即造福千家万户，它又如一头桀骜不驯的野马，如果不能科学的驾驭就随时可能威胁到百姓的生命财产和安全，给公司带来极大的损失，所以我时刻绷紧安全这根弦不放松，做到事事讲安全，时时讲安全，坚决杜绝安全讲起来重要忙起来不要的错误做法，严格要求，时刻惊醒。

五在完成巡线抢险，和处理用户反应问题上能优质高效，对待工作能计划性，系统性，科学性，不断提高自己综合分析和解决问题的能力。

在完成领导交办任务的基础上能，能发挥自身优势不断加强专业知识和新技能的学习，进一步提高自己的业务水平。通过阅读大量的燃气方面的书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质为能保质保量地完成工作任务. 积极为《某某人》投稿，目前已刊发7篇。积极参加公司组织的各项活动，在公司组织的岗位练兵中取得了第一名的好成绩，在公司组织的我的梦，某某梦的演讲中取得了第三名的成绩。成绩归功于过去，未来的路还很长，还需要不懈的奋斗。

存在的问题和本人以后的努力方向。

本人能够爱岗敬业创造性的开展工作，在工作中取得了一些成绩但也存在着一些问题和不足。

一、管线所对我而言是一个全新的部门，巡线员和抢险员对我来说是一个全新的岗位，许多工作我是边干边摸索工作还不能向师傅们那样游刃有余，工作效率还不高。

二、有些工作还不是很过细很到位。

三、在学习上还缺乏主动性，和针对性。

四、自己的业务能力还有待提高。

自己决心努力从提高自己的业务知识和工作能力入手，为实现公司新的经济增长点贡献自己的力量。我努力做到。

一、加强学习扩展知识面，努力学习天然气专业知识和法律法规知识，加强对天然气发展动向的研究，为气化陕西做贡献。

二、认真履行自己的岗位职责在各级领导的领导下不折不扣的完成自己的本职工作。

三、注重加强本部门的团结协作和其他同志紧紧拧成一股绳努力建造团结和谐的过硬团队，勤奋工作形成良好的工作氛围，不断提高自己的工作能力和为民服务的水平，遵守公司的规章制度，坚决维护公司的利益，大力弘扬企业文化，积极树立正面的某某形象，为某某奉献为自己工作，把自己融入某某这个大家庭，要有企兴我荣，企衰我耻的意识，为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩。重视安全，紧绷安全之弦不放松。

即将过去的一年也是我收获最多的一年，在这一年的工作中，通过不断地实践，我能独立的完成一些领导交代的任务。通过一年的工作，使我对一些管线的位置更加熟悉；更熟悉了调压箱位置、阀井位置，这都为我以后的工作积累了一笔宝贵的财富。充实的一年已经过去，崭新的一年即将到来，在未来的工作中，我会更加努力的向周围的领导同事学习，学习他们的经验和一些新的知识，把它们应用到日常的工作中，我会更加努力的工作，为某某美好的安全生产蓝图添上自己自信的一笔！

总之，一年来取得了一定的成绩，但与上级的要求相比，仍

存在一定的差距，我将在今后的工作中不断努力克服和改进。

公司年度总结及明年计划篇五

(一)抓管理，全面提高规范经营水平

一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管理规定、实施细则及各种管理办法，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

二是加强业务管理。在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：制定了《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

三是完善考核机制。随着保险竞争越来越激烈，加之上市后面对的新形势、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，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我们除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，还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，使得我们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上级公司的好评。

(二)抓销售，积极开拓市场

一是层层落实任务指标。年初，我们就针对地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我公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。

二是加大市场拓展力度。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。我们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，主动把握市场，消除了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。针对已失业务，我们要求业务内勤把全年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。

三是积极参与竞争。面对外部竞争所带来的业务压力，我们始终保持着沉着冷静，客观面对现实情况，主动寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。公司多次向当地政府主要领导汇报工作，突出汇报我们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，我们积极参与了全民创业调研活动，与领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使政府对我们热心参与地方工作表示满意，还对我们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，从而对我们的工作给予了很大地倾斜。我们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，深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员；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。

四是加大市场占有率。根据当前阶段的保源情况，年初，我们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。同时与教育部门取得联系，班子成员多次与分管教育的领导、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。

五是开展劳动竞赛。我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了劳动竞赛活动，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，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，最终以良好的成绩超额完成市公司下达的任务。

六是狠抓理赔管理。今年以来，我们狠抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。据统计，截至目前，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

(三)抓服务，树立保险行业的良好形象

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容。在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进了业务的发展。

一是转变服务观念，办活保险服务。为使保户满意，我们进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，平均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。

二是转变工作作风，提高工作效率。我们简化办事程序，实行一条龙服务，打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续。同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主动为保户到交警部门协助处理事故，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户提供了方便；在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案；在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解了保户交费困难，保障了保户迅速恢复生产。

三是树立保险形象，打造财保品牌。我们下发了《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事。我们在广泛开展创建“文明科室”，争当“文明优质服务标兵”劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

(四)抓队伍，不断提高员工素质

一是加强思想教育。我们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。我们坚持进行了“两个条例”、党的xx大和xx届三中、四中、五中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了思想和认识，增强了政治敏锐性。注重加强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、向上的干部队伍，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。

二是大力引进人才。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。我们采取现招现用、培训提高和人才储备的办法，通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列，保证了短期和中长期的人力资源。

三是加强人员培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。我们通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水平和综合素质。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终进行综合评价。

四是关心员工生活。公司始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到公司送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处充满着团结、拼搏、进取向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实思想和人才基础。

一年来的工作虽然取得了一定成绩，但是离上级领导的要求和保户的期望还有一定差距，还存在一些问题和不足：一是

思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够；二是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；三是客服的基础工作有一定的差距，如：制度建设、人员配备、工作流程、服务网络和信息支持等都不够；三是服务意识不强、措施不力，服务体系和服务网络不够健全，服务的办法不多，也没什么特色。

随着市场变化和竞争的不断加剧，在今后的工作中，我们将牢牢地把握市场的主动权，加强争夺市场的力度，加快抢占市场的速度，进一步拓展市场。

一是加强思想政治工作，加强学习，认真贯彻执行总公司的各项方针政策，树立服务的观念、管理的观念。

二是转变思想观念，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。

三是强化服务意识、完善服务职能，改善服务措施。改变以往传统的服务观念，大胆创新，强化服务的角色定位，采取全方位的服务措施，形成一个具有品牌的特色服务。

总之，新的一年，我们面临着新的机遇和挑战，面临的困难很多，工作压力将更大，要求会更高。我们将在上级公司的领导下，以党的精神为指导，牢固树立和落实科学发展观，团结一心，齐心协力，勤奋工作，把各方面的工作做的更好，努力开创保险工作的新局面，为我公司和保险业的发展作出新贡献。