

人保财险年度工作总结(汇总8篇)

通过工作总结，我们可以总结出一些规律和经验，为今后的工作提供参考。借助以下的药师工作总结示例，相信大家在写作时能够更好地展示自己的工作成果。

人保财险年度工作总结篇一

《人保财险工作年终总结范文》是好的范文，感觉写的不错，希望对您有帮助，希望大家能有所收获。

人保财险年终工作总结

在工作思想方面，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，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。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。作为一名展业人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

这篇内容主要描述工作、自己、业务,公司,发展、改革,思想,方面，希望大家能有所收获。

人保财险年度工作总结篇二

在回顾这之前，我首先要人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分和xx支公司各级对我工作的支持和上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和。自xx年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和xx支公司车险部经理李刚来到xx支公司。在xx支公司7—10三个月在意外险部。在这期间主要是跟意外险部里的两个同事学习，熟悉内务。

主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。转眼间三个月过去了□xx年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。

而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的’关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加的为客户服务的方式。以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的洞察力，要有一颗敢于面对失败的心，而且

要有学习提升自己的能力等等。经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为保险贡献自己的一点力量。

人保财险年度工作总结篇三

201x人保财险工作总结范文一：

201x年度，在市分公司党委、总经理室和县委、县政府的正确领导下，在上级公司和县政府各职能部门的具体指导帮助下，我公司认真贯彻落实党的十七大及省、市保险工作会议精神，以科学发展观为统领，以深入开展创先争优活动为契机，努力加强党员干部队伍建设，严格以按照机关效能建设的标准抓好业务经营管理，在坚持合规经营的同时大力拓展业务，公司的全面建设保持了良好的发展势头，全年我公司共实现保费收入?万元，上缴利税?万元，代收车船使用税?万元，处理种类赔案?笔，为出险案件赔付出现金?万元，在完成上级下达的经营目标的同时，为本县经济建设做出了应有的贡献。

一、加强思想政治建设，确保员工坚定正确的政治方向

今年公司党组积极响应上级党委和县委号召，在公司党员干部中深入开展创先争优活动，公司党支部结合业务工作实际，拟定了公开承诺书，每个党员都制定了争当优秀党员承诺书，并予以公开，较好地发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，增强了党组织的向心力和凝聚力。一年来，公司全体员工紧紧团结在党组周围，精神振奋，努力工作，为圆满地完成上级赋予的各项工作任务打下了坚实的基础。全年未发生任何违法违纪行为和行政责任事故。

二、坚持以业务建设为中心，确保经济效益和社会效益双丰收 一年来，我司坚持以三个代表重要思想和科学发展观为指导，以构建社会主义和谐社会为工作的主线，为全县的经

济建设和人民的财产安全保障出发，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种，为全县人民创立放心的保险环境，取得明显经济效益和社会成效。

一是为发展全县的运输业积极提供保险服务。采取登门服务的方法，加强对各种车辆的承保工作，积极采取优惠政策，促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿。引进差异化管理，对集体运输单位和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全县运输业和经济建设的健康发展。

二是大力发展园方责任保险。学校安全工作是学校教育工作的重要组成部分，随着教育事业的发展和办学规模的不断扩大，教育行业面临的风险正在逐年增加。开办校园方责任保险一方面可以促使学校主动运用科学的方法，加强安全管理，采取各种积极有效的措施，增强风险意识和保险意识，防范各种可能发生的安全事故；同时在全县各类安全事故发生后可以立即运用现代保险机制，把风险产生的损失，分散转移出去。事故的调查处理及定性由保险公司运作，教育行政部门和学校的领导就可以从繁杂的事故处理中解脱出来了，全心全意投入到教学工作中。今年我们下大力开展这项工作，在市分公司的统筹协调下，我们在上一年度与教育部门良好关系的基础上，加大了工作力度，完成了全县的校园方责任保险承保工作，县区内23个乡镇所有中小学均在我公司投保了校园方责任险，截止12月底受理教职员工和在校学生意外事故起，已为出险学生和教职员工支付医疗赔款万元。

率，保障了保户的权益和经济利益。同时对理赔工作进行专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧”金牌服务工程，创建理赔服务绿色通道，对保户提供了及时快捷的服务。

二是进一步强化服务观念。为使保户满意，全县人民满意，我司进一步推出了 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。同时我们在加强24小时值班的基础上，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

三是树立保险形象，把人保品牌做好。今年，我们大力推进以德经营，诚信为民 的进程，认真贯彻执行《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；为接受全社会的监督，我们定期到群众中征求意见和建议；积极落实文明优质服务措施，坚持实行礼仪服务、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。

201x人保财险工作总结范文二：

人保财险 分公司按照年初提出的 抓重点、破难点、出亮点 的工作思路，围绕 促发展、保效益、防风险 的工作主基调和 创建四个一流、实现四个目标、做好十项工作 的要求，大力加强精细化管理，抢抓机遇，加快发展，扎实有效地推进各项工作，取得了较好的成绩。

按照统计口径，截至6月30日，人保财险 分公司实现保费收入18240.7万元，同比增加4200万元，增长率为30.2，在全国保费增长率中排名 一是必须把更新观念、创新理念作为首要任务，不断开辟解放思想新境界；二是必须把解决问题、破解难题作为重中之重，扫清体制机制障碍；三是必须牢牢把握发

展 全力推进核保核赔师制度建设，完善承保管控制度，创新理赔管理模式；建立清晰的理赔管理职责体系，优化对分支机构的理赔授权体系，完善理赔预警和监督机制，为企业正常经营和运转提供了基本条件。

目前，人保财险 分公司坚持以科学发展观为统领，坚持发展出单还是年底的手续费统一结算；无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。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，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

看了201x人保财险工作总结

附送：

人力资源专业大学生实习报告模板

人力资源专业大学生实习报告模板

为期三个月的实习，我非常重视，也很认真。因为我们平时只能从课本上学习理论知识，能有这样的实践机会，当然就格外珍惜，希望能够通过实践学习一些书本学习不到是知识，积累实践经验，为日后参加工作打下基础。

重加强专业知识的学习，坚持 向同事学、向书本学 的思路，不断提高业务水平，以弥补自身专业知识结构的欠缺和阅历短浅的受限。三人行，必有我师，企业中的每一位和同事都是我的老师，他们的丰富经验是一笔宝贵的财富，是我不断学习的源泉。为此，我积极向身边的、同事和前辈们请教，虚心吸取他们的宝贵经验，以他们的工作思路、言行举止、工作程序和工作方法为榜样，规范和纠正自己方法、思路上的缺陷。另一方面，通过系统的学习企业人力资源开发与管 理、民营企业党务管理实务等业务知识，努力掌握与企业主 桥梁工程有关的工作内容，熟悉工作流程。

这次实习经历让我发现，理论与实际的差距：

刚踏上社会的我跃跃欲试，大有气吞山河之势，因为我平时学的知识终于可以派上用场了。但后来实践发现实际上我看的只是基本理论学，尚未具有发展潜力，没有容入企业。学校主要是通过学习，掌握观察问题、分析问题、解决问题的思路和方法。走进企业才发现作为人力资源工作者一要熟悉国家人事劳动及其他法律法规政策，二要掌握最新的人力资源理论和技术，三要具备战略家的某些素质，最重要的是能够根据外部环境的变化和企业实际把学到的知识具体化。因为知识老化速度以加快企业外部环境变化更快更复杂，到社会上继续学习才是理论与实际的最佳结合办法，大学课堂上学的都是理论知识，很多案例的分析其实也都不够真实，而且还会失去现实意义。工作中的人力资源管理工作，很多方案如果用大学的理论知识来做，最后都实行不通的，甚至会被全盘否定掉。

要任务就是要学习、熟练掌握业务知识，始终一积极的工作态度、高度的责任感和只争朝夕的精神投入到工作中；要在加强业务知识学习的同时，踏踏实实的做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上作出优异的成绩在。

要扬长避短，不断完善自己。要正确的认识自己，在工作中

不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，更进一步注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学进取。

人力资源其职业道德的基本要求以及对我的影响 一要有爱心：

爱职业，爱员工，敬重领导。二要有责任心：

认真做好工作中的每一件小事。人力资源管理工作事无巨细，事事重要，事事都是责任。三要业务精益求精：

时时、事事寻求合理化，精通人力资源业务，知人善任，用人有方，追求人与事结合的最佳点。四要有探索、创新、团结、协调、服从、自律、健康等现代意识。五要树立诚信观念。诚信乃做人做事之本。

由于人的工作是最复杂微妙的工作，人力资源主任这个职位是对个人品性要求很高的一个职位，需要以积极的心态去全身心的投入其中。想成为一个合格甚至优秀的人力资源员工具备以下方面的素质：

己在人力资源构造过程和开展自己的工作中，承受来自于各方面的压力和挑战来坚持公正、忠信的原则。

具备广博的社会科学知识。一方面可充分利用各种社科学知识或方法。另一方面，一个人力资源的负责人同时要和专业、不同领域的人员接触相处，广博的社会科学知识有住与提高对各种人才以及各类人才和不同层次的人才进行验核判别，也有利于人力资源建立广泛的社会关系，为建造单位或组织所需的人力资源库营造条件。

具备实现人力资源有效管理的专业知识和职业能力。这些知识和能力包括：

人力资源规划管理和人力资源管理手册设计的能力职位分析和绩效考核管理能力;薪酬与福利管理能力;人力资源开发、培训能力;人事制度管理能力。当然,作为人力资源经理还具备组织能力、领导能力、表达能力、自信力等其它素质能力。

当前针尖内燃部件制造有限公司正在深化改革,以强化科学管理,提高工作质量和办事效率,提高企业经济效益为目的,真正建立起符合市场经济规律的、规范合理的、符合现代企业制度要求的组织管理体系。同时在工作制度方面实行岗位技能工资制,规范工资分配体系,加强岗位技能工资制的管理。

以上几方面可以看出,人力资源部的职责工作及对员工的要求是全面的,在整个单位中发挥着重要的作用。

人力资源的使用效益,从而实现人力资源的可持续性发展,已成为每一个企业所面临的重要课题。

因此我在针尖公司学到的不仅仅是职业技能,更可贵的是学到如何先去做个正直、无私、博学的人。也为我今后的学习指明了方向。

以下是我对人力资源管理提出的几点建议:

1、在激烈竞争的现代企业中,企业如果没有创新,就很难发展,即使生存也会面临危机在管理上也是如此,企业通过不断地自我否定、自我超越,不断扬弃来提高管理水平,提高人力资源的利用效率。

2、首先我们企业应该要树立人力资源管理的观念,将人力资源管理纳入企业的发展战略之中。

3、人力资源管理要与企业的经济挂钩,建立多种形式的系统化的激励机制,重视精神激励。

1) 目标设定方面不仅要体现企业目标的要求，还必须要满足职工个人发展的需求

4、要充分利用外部资源为企业人力资源发展服务。

不知不觉三个月结束了，在这段时间真的很高兴，身上学了还多有关人力资源的知识，课外的知识。这一个过程是值得我回忆的。这几天专业调查和楂树冷夜实践，所学到的和接触到的给人以启发，对我们这些在校大学生，对以后要从事的职业岗位进行全方位的了解，不仅是接触了解社会，更是提高自身的好机会，对适应社会是很有裨益的。

人力资源专业大学生实习报告就为大家介绍到这里，请继续关注我们~

人保财险年度工作总结篇四

为深入贯彻党的“*”和中央“一号文件”精神，开展“坚持执法为民大讨论”活动，推进检察机关“加强法律监督，维护公*正义”的进一步深化，靖宇县*党组开展了“面向农村、走近农民、关心农业”走访活动。并于9月14日-18日，检查机关人员分别对xxx□xxx□xxx□进行了走访。通过走访活动，与基层同志开展座谈会。就检察机关与“三农”的相关问题展开了热烈讨论，通过此次走访活动，我们检察人员加深了对三农问题上的认识，同时和群众拉近了距离，我认为这对于我们今后相关工作的开展打下了良好的基础。特此总结如下：

立足自身业务，寻找与农民的接触点，使法律监督具体化，拓展保护农民利益的新空间。这是广大农民所迫切需要检察机关为他们做的实事。如假种子、假化肥、假农药等坑农、害农的事时有发生，检察机关应加强对行政执法部门的监督，加大打击力度，使农民的切身利益不再受侵害。涉农案件检察机关应予以观注，带有普遍性的案件，可以追踪监督其处

理的全过程。

农民增收是农村经济持续健康发展的重要因素，目前农民增收的一个主要渠道是农民大量外出务工。检察机关可以延伸法律监督服务的空间，与外地检察机关相协调，通过大的检察体系来维护农民工在外的合法权益，优化他们发展经济的法治环境，为他们增收提供法律保障。

农村中法律知识的普及存在着差距，农民个体的法律水*参差不齐，在依法治乡(镇)和农民知法、守法上都迫切需要法律知识的进一步普及提高。希望检察机关结合检务公开，加大宣传普法力度，真正把法带到农民中间去。

农村中普遍存在着一些热点、焦点、焦点问题，如：税改后税额降低，反而加大了征收工作的难度；农民如何进一步*思想，发展市场农业；如何在农产品销售环节上保护农民生产的积极性；优化各地经济发展环境，有效打击已有抬头或正在萌芽的欺行霸市，扰乱市场现象；山林、宅基地纠纷、交通事故、移民搬迁等成为影响农村稳定的潜在因素应如何对待等诸多问题。我们检察机关会有所选择地解析某些问题，有针对性地为基层党委、*和农民提供法律上的帮助，体现检察机关执法为民，维护公*正义的价值。

人保财险年度工作总结篇五

工作总结很好写的，就是要让你的领导了解你，体现你的工作价值所在。总结要写你都做了哪些事，简明扼要。

个人保财险财务工作总结一：

20xx年很快就要过去了，我们迎来新的一年——20xx年，下面提前制定了财务部个人工作计划，当然计划赶不上变化，在工作过程中也会随机应变。

20xx年在一如既往地做好日常财务核算工作，加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。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。特拟订2012年工作计划：

一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，但是0x年11月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告□0x年财务上将有的变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部0x年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。

首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理，做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

三、个人意见措施要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

总之在新的一年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

个人保财险财务工作总结二：

财务部门是一个企业的神经中枢，能够对企业信息进行全面掌控，对于公司战略规划、预算管理、资金管理、内部控制、成本控制、纳税管理起着至关重要的作用。强大的财务设计能力和运营能力，是支撑公司健康成长的基石和保障。几年来，在济南市_和金德利集团公司正确领导下，我们以会计基础工作达标和开展财务管理年活动为契机，从基础工作入手，在公司党委和董事会的大力支持下，以“加强费用管理”为突破口，紧密结合我公司财务管理工作的实际，努力在加强财务管理，规范财务核算，提高财务管理水平上下功夫，取得了一定成绩，推动了我公司整体财务管理工作上了一个新的台阶。

一、健全管理制度，强化制度管理

公司成立以来，为完善财务管理制度，根据会计基础规范的要求，先后制订了《内部会计管理制度体系》、《会计人员岗位责任制》、《内部牵制制度》、《稽核制度》、《成本核算制度》等十二项内部管理制度。针对我公司在财务管理方面存在的问题，先后制定了《关于工资发放的暂行规定》、《xx年财务核算及奖励办法》及《补充规定》、《关于ic卡使

用规定》《中心厨房核算程序》、《关于公寓收费办法的暂行规定》、《关于机关人员见习期工资标准的规定》、《关于使用公司车辆的暂行规定》、《关于维修费用收取的暂行规定》等具体管理办法、规定。按照iso2xx认证的要求，规范了固定资产购置、修理、报废程序，并印制了专用表格，从资金、费用、生产、销售等各个环节，实行内部控制和监督，做到制度上墙，岗位责任到人，既人人目标明确，又相互协作，从制度上堵塞漏洞，取得较好的效果。电话费等日常开支、零星购置费用降低明显，非生产性开支基本杜绝，毛利率水平比去年同期有了较大提高。

二、加强会计队伍建设，提高会计队伍素质

财务管理工作对于企业经营具有十分重要的作用，财务人员的素质又是提高财务管理水平的关键。为此，针对各经营单位会计人员业务基础薄弱的现状，我们把提高基层财务人员素质作为一项重要工作。加强业务培训，提高基层单位会计人员业务素质；加强会计职业道德培训，强化会计人员职业道德水平；加强会计人员法律培训，增强会计人员遵纪守法意识。每年举行大型财务培训4期，培训人次达280人次，通过培训，使广大会计人员的综合素质和整体水平得到有效提高。为配合全省粮食系统会计知识大奖赛，我公司于7月15日举办了公司第二界会计知识大奖赛，并选出1名选手参加了省局组织的比赛，荣获团体三等奖。

三、加强内部审计监督、促进企业规范发展

为促进企业规范发展，今年以来我们加大内部审计监督力度，定期组织专门力量，对所属单位的经营情况、会计资料进行全面审计。审计前，制定审计程序，明确审计目标、审计范围；审计中，根据审计进度和存在的问题，及时调整审计程序；审计结束后，召开专门会议，汇总审计情况，讨论审计意见，据以提出审计报告。在审计过程中，坚持报送审计和就地审计相结合，一般审计和专题审计相结合，注重内部管理

制度的执行和落实情况，查找制度没有执行和落实的原因，是制度本身制定缺陷，还是根本没有认真执行；注重经济效益的审计，查找原因，推广经验；注重现场兼盘工作，特别是现金的存放、保管，固定资产的使用、维修，原材物料的实存、质量。对于发现的一般问题，当场提出整改意见，限期整改。对于突出问题，帮助他们制定整改措施，按照会计基础工作规范化要求，提出建设性整改意见，并在规定时间内，要求单位回复整改情况。另外，我们十分注重审计档案的建立，对于审计结果建立电子版审计档案。通过加强内部审计监督，使快餐店、招待所内部管理制度得到落实，会计基础工作得到加强、财务管理更加规范、到位。

个人保财险财务工作总结三：

一、 财务核算工作

1、 会计电算化。

会计电算化是搞好我司财务工作的必要前提之一。为了保证会计信息的快速准确，靠传统的手工来记帐、汇总、分析数据，满足不了公司的发展需求。财务部门既是一个职能管理部门、同时更是一个信息部门，要求随时为公司的决策提供准确的参考信息或决策依据。在2009 年年初我司财务部已经着手会计电算化的工作，各方面的基础工作均已具备，但由于合作单位浪潮国强软件公司的不合作，使此项工作进程耽搁较久。

针对浪潮国强不合作现状，我司计划重新寻找合作软件商，初步确定为金蝶或用友软件。目前正在洽谈和比价之中，预计 2000 年 11 月可以确定软件商和软件版本， 2000 年 12 月总公司财务部着手财务软件的切换工作□20xx 年 1 月开始在部分分(子)公司推广，在20xx 年 6 月份之前，所有下属公司实现会计电算化。

2、会计报表体系

1： 我司目前的会计报表体系主要包括(总公司和分公司一致)

日报： 资金日报表、 应收帐款日报表、 在途资金日报表

月报： 资产负债表、 损益表、 费用预算表、 实际费用汇总表、 往来明细表

年报： 资产负债表、 损益表、 现金流量表、 费用预算表、 实际费用汇总表、 往来明细表

初步计划是在20xx年增加一个报表，即“商品销售利润明细，该表要求各下属公司对不同商品的销售收入、销售成本、销售费用、销售利润等要素的计算分析，按月上报。总公司财务部 需要同样进行此项工作，然后按月将所有下属公司及总公司的销售利润明细表合并调整，从而对我司所有销售商品的销售利润状况有一个准确的了解。此项工作量非常大，在下属公司实现电算化后，可以交好的完成。

第二个计划是在 20xx 年的财务人员考核中增加一个项目，即会计报表数据准确性的考核。并以此作为衡量其工作质量的一个重要 重要指标。对工作质量较差者实行淘汰，比如末位淘汰制，以促进财务工作质量的提高。

3、下属公司财务信息监控 下属公司均在深圳以外的地区，总公司对下属公司财务状况需要及时准确的掌握。随着下属公司的增加，这项工作的必要性和难度日益突出，如何更好地解好该问题，是财务部当前的工作“重中之重”。主要方式有以下几点：

第一、上述的报表体系是总公司与下属公司沟通的途径之一，毫无疑问，报表体系的不断完善和准确十分重要。

人保财险年度工作总结篇六

xx年是人保财险改革的关键一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。这一年是我在人保财险工作的第四个年头，在这四年里公司领导和同事对我的帮助让我不断的成长。下面结合我的具体工作，给xx年的工作做一下小结：

在工作思想方面，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，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。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。作为一名展业人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算；无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。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，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出

更大更多的贡献。

20xx年三月进入人保财险，对我来说一切都是那么新鲜好奇，面对新的挑战，带着希望和憧憬开始人生的第一份正式的工作。

又到年终岁尾，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，中心陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手。

作为一名新人，没有丰富的工作经验，没有广阔的人脉圈，刚进入公司业绩几乎为零，每天除了学习还是学习。后来参加了公司组织的短期培训学习，仿佛回了教室，我认真听取所学的知识，好用于以后的实践中。经过培训，认真学习企业文化，业务知识，熟记险种条款、保险责任范围、责任免除范围，做到不懂就问，学习上有了极大的进步。再次回到工作中时，出去展业也有了自信，在领导的鼓励帮助下，慢慢的从迷茫中走出来。每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。感谢领导、同事对我的帮助，感谢客户对我工作的支持。通过学习企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转变成朝气蓬勃、积极进取的人，公司发展了，员工才有好的未来。企业文化也无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。现在已今后的发展方向也有了一些初步的计划。

经过这将近一年的历练学习，初到公司的不安急躁的情绪逐渐平稳下来□20xx年做的最多的事情就是学习，虽然枯燥，但

从中学到了许多专业知识，丰富了我的大脑。在做业务方面，我部门领导常常带领我出去展业，从中学会怎么与人交流，怎么与客户沟通，怎样能更效率的签单，怎样维护与客户之间的关系，这些都是事件中慢慢感受到的。

现将20xx年工作总结如下：

- 1 加强业务知识学习，不断学习新的业务知识，提高展业技能。
- 2 调整心态，平常心面对拒绝，走出去，嘴勤、腿勤。
- 3 做好车队业务，落实散单团的业务，加强与已经达成合作的客户的联系。抓紧与去接洽的运输公司联系，落客户的需求，尽快取得合作。
- 4 充分利用身边资源，为新农合工作做提前准备，经过20xx年的工作经验和人脉疏通□20xx年得新农合意外要更加积极的做，且要做好。
- 5 做好老客户的理赔服务和续保工作，加强联系，使其为自己带来更多的保源。

在当今这个弱肉强食的社会中，优胜略汰□20xx已成为历史□20xx年要更加努力才不会被淘汰，我相信只要努力，只要坚持，就一定会有回报□20xx年，加油！

人保财险年度工作总结篇七

1. 保费收入

财产保险公司工作总结□20xx年**分公司下达给我公司保费收入计划任务3700万元，截止20xx年10月31日止，**公司完成保费收入3991.1万元，占下达计划任务3700万元的107.86%，提

前60天超额完成全年计划任务。其中：企财险2498.03万元，机动车辆险780.82万元；交强险418.43万元；货物运输保险49.57万元，工程险21.6万元，家财险71.82万元，责任险8.54万元，意外险78.77万元，健康险35.43万元，农险(能繁母猪)28.08万元。

2. 赔款支出

全年共处理各种赔案1464件，赔款支出981.81万元，综合赔付率为24.6%，其中：企财险18件，赔款315.77万元，机动车辆险(含交强险)1149件，赔款517.86万元，意外险(含健康险)62件，赔款59.03万元，健康险件，家财险5件，赔款1.03万元，工程险1件，赔款13万元，能繁母猪保险229件，赔款23.39万元。尚有1200余万元的赔款案件(云天化“3.23”将近900万元和天安化工厂“8.19”将近300万元的火灾事故)正在报批过程当中。

二、主要工作及所采取的措施

20xx年，**公司能取得这样的成绩，各项计划任务能够得以顺利完成，首先是有上级公司的正确领导，有县委政府的正确领导；其次是得到县上各有关部门以及云天化集团公司、铁路部门的大力支持与帮助；第三是全公司职工的奋力拼搏，归结起来，主要抓了以下几个方面的工作。

2、加大公关力度。在巩固原有业务的基础上积极挖掘新保源。**县地处滇东北，与四川省一江相隔，是随着建云天化厂而于1981年新建的县，辖三个乡镇，全县人口仅十来万，没有大型的县办企业，从保险业来讲，保源有限，仅有云天化集团公司和火车站这两个比较大的保户与我公司长期保持着比较好的合作关系，在保险市场竞争日趋激烈的情况下，如何巩固保住这块业务，多年来都是我公司全年工作中的头等大事。今年在其他公司咄咄逼人的攻势下，我们通过努力仍然保住云天化这块业务。在保险实践中，我们深深感到，必须

改变过去的观念，在市场经济中必须学会用新观点、新方法去处理问题。因此我公司的工作指导思想是：发挥中国人保公司的整体实力优势，优质服务于客户，巩固好原有业务，开辟新保源，死死把住云天化这块业务，与他们随时保持着密切的关系往来，为他们排忧解难，使他们切实感受到中国人保公司**支公司是有实力的，有诚意的，是值得信赖的，愿意与我公司长期保持合作。为继续保持占领我县的保险市场，适应加入世贸组织后的保险竞争规则，我公司从四个方面开展工作：一是搞好对外窗口建设。搞好环境建设，使客户有宾至如归的感受，广泛开展文明礼貌服务；二是加强对外服务工作，上门办理保险，实行24小时报案制度，双休日坚持双人值班；三是加强业务质量管理，从承保到理赔按规定要求办理。通过开展这些活动，收到了较好的效果，使我公司的业务得到稳步发展。

3、积极应对保险市场变化，做好保险市场份额占有工作。随着保险市场的放开，多家保险公司入驻我县，原有保险业务在竞争对手低价的打压下，对我公司的业务构成极大威胁。对此，我公司采取在战略上藐视，在战术上重视对手的战略战术，认真对应，认真研究，在不违反保险经营法规的前提下，采取派员到***队协助办理车辆落户保险，加强与有关部门的合作，动用各种社会关系为我公司争取保户等措施，收到了较好的效果。事实证明，虽有多家保险公司入驻**，但我公司的. 保险业务并未受到大的影响，业务一直处于上升趋势。

三、存在的问题

20xx年，我公司的各项工作取得了一定的成绩，应归功于上级公司和县委政府的正确领导，归功于公司全体职工的共同努力，在总结成绩的同时必须正视我们的差距和不足，比起其他兄弟公司来讲，我们还存在着这样或那样一些问题。一是思想还不够解放，业务发展不够理想，保源的挖潜工作做得不够，有安稳思想，缺乏忧患意识；二是保险宣传工作做得

不够好，仅满足于搞好承保和理赔，忽视做好防灾防损宣传工作将有利保险事业的重要性；三是政治学习业务学习没有很好地坚持，随时被其他工作挤占，影响到对职工的政治思想素质、业务素质的提高。所有这些问题和不足将引起我们的高度重视，将在新的一年里加以改进和完善，不断完善制度，强化经营管理，努力适应社会主义市场经济体制的需要，自我加压，力求在竞争中完善自我，发展壮大，迈出新的步伐。

四、20xx年工作打算和措施

1、提高认识、统一思想，认真贯彻落实党的精神，深入学习领会贯彻落实《国务院关于保险改革发展的若干意见》，继续开展好深入学习实践科学发展观活动，组织号召全体职工为全面完成20xx年的各项工作目标献计献策。

2、继续抓好“两个文明”建设，抓好社会治安综合治理工作，积极开展有益于职工身心健康的各种活动，引导职工树立正确的人生观、世界观和价值观，自觉抵制中种腐朽思想的侵蚀，继续努力做好各项工作，争取来年各项工作再上台阶。

人保财险年度工作总结篇八

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、加快发展、真诚服务、提高效益_这一中心，进一步转变观念、创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，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，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水准和管理水准。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针策需要我去贯彻实施。因此，我十份本资料注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意

用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水准。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我份管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

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室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着_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、作为份管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

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的薪酬制度。今年，我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。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。

除了业务管理工作，我还兼任了行销一部的经理。行销一部

行销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营本资料权属月亮船 严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入元，其中车险保费元，非车险业务元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

由于工作千头万绪，加上份管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计资料出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和品质；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以_诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会_为经营宗旨，锐意，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场行销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我毛司一定能够创造出更加辉煌的业绩！