

最新公司员工年终个人总结 保险公司个人年底总结(优秀10篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

公司员工年终个人总结篇一

20--年一月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

一、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

二、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿“1+n”服务计划。旨在通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

三、从服务的本身出发，”一切为了客户着想”，不断创新服务内容

1、积极配合分公司做好vip客户工作为了进一步构建公司vip客户服务体系，为vip客户提供附加值服务工作，分公司开展了面向全区vip客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在一定程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把”上门送赔款”工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

繁忙的工作，有成绩也有不足，在做好总结的同时，要不断改进，现就不足与差距结合20--年的工作如何进行改进做如下安排：

(一)抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员特别是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。

针对客户服务部今年以来人员调整的客观原因，客户服务部新入人员对专业知识及业务技能的缺乏，2011年，我部将继续采取多种方式及途径，对所辖员工进行定期与不定期的培训，从本职工作做起，对于相关岗位技能进行专门培训，加强所辖人员的职业道德教育，有针对性地组织和开展业务知识及服务礼仪培训，对于分公司下发的业管文件及时进行传达及学习，真正领会其操作要领，将其运用到实际操作中。通过培训，推行公司综合柜员制，更好的为客户服务。

(二)配合公司团险、中介、个险三支销售渠道各项业务竞赛活动的开展，更好地对业务发展提供强有力的业务支持及后援保障积极配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动，全力促进公司业务持续、健康地发展。

1、配合分公司在全区范围内将要实行的银行、邮政转账收费、转账付费项目实施方案，保证此项目的顺利实施。

2、保证”两鸿”满期给付、转保工作和银行、邮政转账收付费工作的顺利进行，同时为了提高销售人员活动量，挖掘积累客户，有效整合客户资源，做好客户的二次开发，努力促进转保，为2011年开门红奠定基础，以进一步提升公司服务品质，增强客户对公司的满意度。

3、进一步加强柜面管理工作，营建良好的学习氛围，组织培训与自我学习相结合，建立体系化的培训教程，鼓励员工不断提高自身综合素质。

总之，客户服务部明年的发展思路将以加强客服队伍建设为根本，以加强柜面服务质量考核为重点，以人员管理办法为后盾，以教育训练为基础，积极推进柜面职场标准化建设，不断创新服务方式，建立科学、完善、严格的品质管理方法和监督、考核机制，提高客户满意度，提升柜面运营能力，防范经营风险，树立中国人寿热情、真诚的服务形象，使柜面真正承担起中国人寿品牌载体的重任。

客户服务工作是一项长期的工作，如何在激烈的服务竞争中处于不败之地，真正把对客户的服务做”好”、做”永久”、做到”深入人心”，并非一个人一朝一夕能够完成的，而是公司每一个部门整体的工作，人人都是公司客户服务链的一个关键环节，我们只有把客户服务各项工作及活动的开展与日常业务处理和服务工作结合起来，全员服务，营造良好的服务氛围，国寿”1+n”服务需要我们每一个客户服务人员去全面诠释，良好的客户关系需要我们每一个国寿员工去共同增进，客户的满意度与国寿品牌知名度及形象的提升将是我们每一个国寿人的责任与骄傲！

记得有一位实战培训专家曾说过，”简单的事情重复做，你就是专家；重复的事情快乐做，你就是赢家”。客户服务工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，我部将要求所辖人员在平凡的工作中，不断提高服务意识，营造全员为客户服务的氛围，将简单的工作做成不简单的事，达到客户、公司、自我的三赢。

公司员工年终个人总结篇二

20xx年，国际金融环境比较复杂，国家为了抑制通货膨胀，不断加息，企业资金出现了短缺，融资渠道相对较窄，私人借贷比较猖獗，并且借贷利率有所提高，面对资金短缺，融资困难，保险行业也受到了一定的影响，**县支公司在这种复杂多变、困难重重的环境下，在县委、政府和上级公司的正确领导下，在各职能部门的密切支持和配合下，通过全体员工的奋力拼搏，开拓创新，勇于进取，公司业务取得了长足发展，业务规模创造了历史同期最高纪录。回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足，为了总结经验，改进不足，现将全年工作总结如下。

一、 工作经营情况。

截止至20xx年12月31日，**县支公司共实现总保费*万元(预)，

其中：首年期缴保费**万元(预)，短期险保费**万元，团体年金保费**万元，中介业务保费**万元(预)，续期保费**万元(预)。共支付各类赔款、满期(生存)保险金**万元(预)，其中：短期意外险赔款**万元(预)，简单赔付率为(预)；短期健康险赔款**万元(预)，简单赔付率为(预)，短期险综合简单赔付率为(预)。

二、精心合作，个险业务取得新突破。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。20xx年伊始，根据省、市公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产品说明会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住“”等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

20xx全年我司共实现首年期缴保费*万元(预)，完成市分公司下达全年任务的%(预)，圆满完成预定的保费任务目标。首年期缴保费规模达到历史最高峰。核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请理财专家进行培训指导，把托展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达*人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

三、奋勇拼搏，团体业务稳中有升。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费**万元。四

季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的保险公司半年工作总结业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

三、 中介业务再创辉煌。

今年上半年，省公司发出中介全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，按照省、市公司的统一布署和安排，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。在认真为网点做好服务工作的同时，我们还发动全司员工共同努力，全司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费*万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出**公司中介业务历史新高，半年的业务规模是20xx年全年的3倍多。这大大稳固了国寿的市场占有率，体现了中国人寿领军市场的主导地位。至此，我司全年共完成中介业务保费*万元(预)，创造历史最好成绩。

四、 服务新农村，农村保险工作大提速。

部分群体又恰恰是最需要获得保险保障的群体。针对这一实际，根据上级公司“乡镇有点，村村有人”的精神，我司积极想办法，探寻出路，并大胆尝试，先后在**个乡(镇)设立服务点，培训驻村业务员，把保险服务延伸到农村，极大地方便了当地群众，减少了他们的投保、理赔成本，此举获得了当地群众的好评，并得到了乡(镇)党委、政府的大力支持与肯定。

五、 以人为本， 诚信服务。

服务是企业的生存之本， 服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展， 还关系到公司的声誉以及未来。 我们坚持“以人为本、 客户至上”的服务理念， 想客户所想， 急客户所急。 对于出现重大事故的家庭， 我们没有死板地执行规定， 而是以最快的时间确定事故性质， 然后第一时间将赔款送到客户家中， 帮助他们渡过难关， 而为此增加的理赔成本已逾万元。 全年我司客户服务部门已受理各类理赔、 满期(生存金)给付案件金额*万元(预)。 我们辛勤的劳动， 也得到了广大客户的信赖和认同， 在以后的工作中， 我们还将继续以快速、 专业、 高效、 准确的服务为广大客户提供一流的服务。

公司员工年终个人总结篇三

首先感谢领导在这即将一年的工作中， 对我的帮助支持与指导。 同时， 在这工作期间， 有得也有失， 现就x年工作总结如下：

1、 提高自身素质， 履行自己的职责。

今年2月份我步入到保险公司， 从事保险这个陌生的行业。 对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说， 将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。 为了适应当前工作的需要， 应该时刻把学习放在第一位， 提高自身综合素质， 特别是增强保险方面的知识， 做一个真正的保险人。 做为办公室一名机要员来说， 主要工作就是上传下达、 文件管理、 档案管理以及零碎的事情， 这些看似简单的事情， 做起来却需要有足够的耐心， 记得第一次拿出文件给领导看时， 文件是一遍又一遍修改， 一遍又一遍打印， 甚至让自身泄气烦躁， 可是后来将心比心， 公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件， 乃至每一个字， 而做为我显然是微不足道的， 达到了培养耐心的良好目的。 态度决定一切， 在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

2、执行做好领导交办的任务。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

3、在工作中存在的问题。

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，保险公司会做的更大、更强、更辉煌！

一年来，保险xx公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

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平和管理水平。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，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃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平。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。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。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。我分管的是业务工作，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：

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、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、作为分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改革，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，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。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，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文秘资源网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x元，其中车险保费x元，非车险业务x元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。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质量；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，锐意改革，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，逐渐加大市场营销力度。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，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

公司员工年终个人总结篇四

年转眼间就要过去，它那是那么的匆匆忙忙，匆忙的让我不知道该如何去挽留，转过身来仔细回味这一年来的酸甜苦辣，却也是那么的让人留恋和不舍。

从最辛苦年就开始了期盼着年的快快到来，因为年承载了我很多的希望和梦想……

20xx年我希望我可以有充足的时间来学习、年我希望我更加成熟与稳重、年我希望我的工作一切都是顺利的！我希望工作总能做到顺水又顺风□20xx年我梦想着我的生活更加美好！于是我就在这些希望与梦想中我开始了我的新的一年！在年我收获到的成绩就和大家分享一下：

公司员工年终个人总结篇五

过去一年来我在工作当中也有一些低级的错误，在工作上面我不认为这些瑕疵是可以忽视的，我也会在新的一年里纠正好错误，吸取教训，也会把这些好的习惯保持下去，维护好公司形象，继续做好的自己的本职工作，有文艺及时纠正，砥砺前行。

公司员工年终个人总结篇六

优秀作文推荐：前台，在一定程度上代表了公司的形象，虽

然前台的工作有时比较琐碎，但大小事都是要认真才能做好。在年底的时候，我们要学会反思、总结自己一年来的工作有没有做到位，新的一年才能做的更好。下面是公司前台个人年底总结，为大家提高参考。

20xx年是充实忙碌而快乐的一年，我站在这新旧交替的时间站台，回首过去，展望未来，不禁思绪万千。

过去不足一年的时间里，我在公司的正确指导和同事的教导帮助下，按照公司的总体部署和工作要求，在自己的工作方面认真履行职责，较好地完成了自己的工作任务。现将20xx年总结如下：

公司员工年终个人总结篇七

时间很快，我是一个对待工作跟生活都比较认真的人，从这些事情上面来讲，我认为我做的还是很不足的，有些事情应该要端正好心态，不断的保持下去，在工作当中有很多事情都应该要这么下去，我作为一名xx的员工，我一直都对自己的工作非常的端正，到了年底了，我认为我需要对工作做出一个总结归纳。

公司员工年终个人总结篇八

一、提高自身素质，履行自己的职责（一）加强加深对保险行业的认识。怀着对保险业的向往于今年4月份进入到__财险公司，从事保险这个陌生的行业，对于我来说，面临很大程度上的挑战与考验。为了适应当前工作的需要，我还需加强对保险方面的认识，做一个真正的保险人员。

（二）加强工作质量，提升工作能力。现阶段，我主要负责的工作有

出单， 安装系统， 整理台账， 重复刷卡申报， 手续费核

算，业务短信，维护系统，协调各出单点等以及领导交付的其他各项工作。我深知自己工作的重要性，所以对每一份工作都抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自己的业务水平和工作能力。

(三)提高服务水平，提升自身素养。我所在的岗位是一个窗口岗位，可以在一线了解客户情况，是一项非常需要耐心和细心的工作岗位，是体现公司的形象是公司的对外服务窗口，所以我时刻注意自己的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。做到自己的最好，发扬团队精神，加强岗位间的协调、配合的整体联动，增强团队的协同作战能力，促进业务的全面发展，努力完成我们每月的工作任务。

(四)虚心请教，团结互助。由于对保险知识认识的浅薄，所以我无时无刻不在提醒自己一定要向同事和领导虚心请教，以最快的进入状态，并能更快的成长，不断的丰富和强化自己的业务知识。在进入公司的这段时间里，我与同事相处融洽、互帮互助。在工作量大的时候，大家互相帮助，提高工作效率，促进团队合作，形成良好的工作氛围。

(五)遵守纪律。我严于律己，遵守公司规章制度，有事请假，不无故旷工，坚持做到不迟到，不早退，准时上下班。有时候回到家里的时候虽然略感疲惫不堪，但仍然能收获到工作充实的快乐。

二、自身存在的不足 在这段时间的的工作中，存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，对非车险还不是很了解，相关的承保和理赔还不能更详细的向客户介绍等等。在今后的的工作中，我会更加努力提高自己的，不断总结经验教训，使自己更好地做好本职工作，服务公司。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指导。

三、下一步的计划 加大对保险知识的学习。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在过去的日子里，我深深体会到了自己的保险知识较缺乏，对有些不常见的问题回答不了， 这让作为保险人员的我感到很惭愧。所以在以后的工作中，我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工 作，朝综合柜员的目标发展。

加强专业技能。在以后的工作中，我将更努力地熟悉承保政策和系统，这样有助于缩短出单时间，能快速、准确的给客户报价、出单。

公司员工年终个人总结篇九

2022年是我公司继续平稳发展的一年。岁末年初，回顾20xx年的工作，在陈总的正确领导下，我们财务部紧紧围绕资金运作、稳步发展两大工作任务，在各兄弟部门的通力合作下，经过财务部全体人员的共同努力，在资金管理、工程核算等方面均取得了新的进步和较好成绩□20xx年财务部着重做了以下工作：

资金的收付与财务报帐、记帐工作是财务部最平常也是最繁重的工作。在过去的一年当中，财务部妥善调整分工和工作职责，合理安排工作流程，形成高效、有序的组织运行模式，及时为公司各项经济活动提供支持□ 20xx年公司本部实现工程结算收入3.99亿元，全年资金收付累计达7.9亿元。在日常工作中我们严格履行财务监督职能，对出现的问题及时发现处理，充分发挥财务预警功能□ 20xx年度财务部与各开户银行继续保持了良好的银企关系、与税务部门保持了良好的税企关系，圆满完成了各银行、工商、税务等部门要求相关资料的申报及年检工作，获得上述部门的一致好评。

20xx年度财务部采取多走访、多联系的方式，继续和多家银行保持长期友好的合作关系，也争取到最低的贷款利率和银

行回报□20xx年度完成民生银行萧然支行、农村合作银行城厢支行、杭州银行萧山支行的续授信资料申报工作。在有多家银行融资渠道可选择的情况下，财务部择优选择利率低、回报少的银行。公司20xx年度在银行实际贷款额为6050万元，贷款额比上年增加12%。银行贷款利息支出为281万元，比上年同期下降58%。我公司银行贷款实际承担融资成本均低于本地区工程企业平均贷款成本。在11月份参与淘宝网司法拍卖，对办公楼进行前期了解，在成功竞拍后及时与人民法院进行对接，办理付款和交接事项。针对7500万的拍卖价格法院有明确的`规定付款时间，财务部及时与杭州银行萧山支行取得联系，在第一时间办理了贷款抵押物的质押，进行担保单位的签字确认。提前15天发放了2900万元贷款，并筹措其他资金及时向人民法院支付了拍卖款。

财务部结合目前工程投标的实际情况，在符合招标文件要求的前提下，投标保证金和履约保证金尽量采用银行保函的方式，在降低资金成本和减少法律风险之间寻求平衡点□20xx年为公司节约资金595万元。

财务部研究国家新出台的关于工程行业的财税政策法规，用好用足政策，最大限度地降低企业税务成本□20xx年度累计上缴各项税款1211万元，其中公司本部缴纳216万元，在合理合法的基础上做好税务筹划，达到合理避税的目的。一年来，财务部较好的完成了20xx年度公司年报审计工作、所得税汇算清缴工作，完成地税局布置的萧山区房产税税源调查上报工作。

20xx年度对公司下属的外地分公司进行了全面清理，解决了外地分公司的税务登记和纳税申报问题□20xx年的工作计划是继续加强对外地分公司的财务管理，定期进行查账和监督指导，对不运作的分公司及时进行注销，将分公司税务风险降到最低。领导的重视是我们搞好财务工作的前提，员工的团队精神是我们圆满完成任务的基础。

过去一年里，我们虽做了许多工作，但还存在着一些不足之处，在加强资金调控、加速资金流转、细化项目核算、进一步提升财务服务意识等方面仍有许多新任务摆在我们面前，需要我们创新思路、创新方法不断加以改进，适应形势发展的要求。面临不断变化的市场形势，面对即将到来的农历新年，我们将面临更为严峻的挑战和考验，我们决心围绕在陈总领导核心的周围，进一步发扬德居人先、利在人后的企业精神，更好发挥财务的服务、管理、监督职能，为伟达园林稳步发展壮大贡献我们的一份力量。

公司员工年终个人总结篇十

20xx年，我司客服部在总、省公司客服部的科学有力指导下，紧密围绕公司总经理室提出的“抓稳定、夯基础、防风险、重效益、树品牌”的年度工作指导思想，坚持“以客户为中心”，以“管理升级、服务升级”为目标，不断强化服务意识、提升服务技能和创新特色附加值服务，在工作任务重、人员配备紧张的情况下，较好地完成了总(省)公司下达的各项任务指标，对提升公司服务质量、塑造企业品牌形象、促进一线业务发展发挥了重要作用。现将20xx年我部门工作情况汇报如下：

20xx年，我司客服部在上级的正确领导和直接(大力)支持下，紧紧围绕公司总体发展目标，注重部门规范管理，主动靠前服务一线，延伸放大客服职能，实现了客户满意、领导认可、自身提高的预期目标，为我公司业务发展提供了良好的后援保障。