

保险公司年终总结及明年计划(优秀5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

保险公司年终总结及明年计划篇一

转眼间，这一年度就要结束了，公司的.年度工作总结又要到了，以下是我这一年整理的工作总结：

一、个人素质和态度

技术可以学习，素质却难以培养，有些素质是成功的产品经理必不可少的。对产品的热情有这样一群人，他们对产品有一种本能的热爱，把自己生活中的一切事物都看成产品，怀揣对优秀的产品的热爱和尊重。这份热情是产品经理必备的素质，是他们夜以继日克服困难、完善产品的动力。这份热情能感染团队成员，激励所有人。

二、用户立场

理想的产品经理不一定来自产品的目标市场，但是他必须融入目标市场。这一特质对制造大众产品的高科技企业尤为难得。我们倾向于从自己的角度去理解用户和市场。事实上，目标用户的经验、喜好、价值观、知觉能力、忍受程度、技术理解很可能与我们的大相径庭。可以就产品的目标市场向应聘者发问，让他谈谈如何换位思考。了解应聘者对目标市场的感觉，最重要的是看对方是尊重目标市场希望融入其中，还是打算一意孤行改变用户习惯。对国际化的产品和针对特定地域的产品来说，换位思考尤其重要。各种文化虽有共通之处，但也存在许多差异。

三、市场上的淘宝精品

有些差异对产品无关紧要，有些则至关重要20xx年产品经理工作总结工作总结。应该考察应聘者是否足够了解目标市场，能否区分这两种差异。人的智力水平是无法替换的。产品管理需要洞察力和判断力，因此必须具备敏锐的头脑。勤奋当然是必需的，但从事这项工作光有勤奋还远远不够。

2、工作总结：工作总结[jobsummary/worksummary]以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。总结与计划是相辅相成的，要以工作计划为依据，订计划总是在总结经验的基础上进行的。其间有一条规律：计划——实践——总结——再计划——再实践——再总结。当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。总结的写作过程，既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是人们思想认识提高的过程。通过总结，人们可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便改正缺点，吸取经验教训，使今后.....

3、回收率：回收率包括绝对回收率和相对回收率。绝对回收率考察的是经过样品处理后能用于分析的药物比例。因为不论是生物基质还是制剂辅料中的药物，经过样品处理都有一定的损失。相对回收率严格来说有两种。一种是回收试验法，另一种是加样回收试验法。前者是在空白基质中加入药品，标准曲线也是如此，这种测定用得较多，但有标准曲线重复测定的嫌疑。第二种是在已知浓度样品中加入药物，来和标准曲线比，标准曲线也是在基质中加药物。绝对回收率因为不论是生物基质还是制剂辅料中的药物，经过样品处理

都有一定的损失。作为一个分析方法，绝对回收率一般要求大于50%才行。它是在空白基质中定量加入药物，经处理后与标准品的比值。标准品为流动相直接稀释而来，而不是同样品一样处理。若一样，只是不加基质来处理，可能会有很多影响因素被此屏蔽掉。如全部转移有机相时只转移了98%等。也就因此失去了绝对回收率的考察初衷。相对回收率主要考察准确度。准确度系指用该方法测定的结果与真实值或认可的参考值。

4、客户经理：客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表。（以银行为例）客户经理的职责包括：全面了解客户需求并向其营销产品、争揽业务，同时协调和组织全行各有关专部门及机构为客户提供全方位的金融服务，在主动防范金融风险的前提下，建立和保持与客户的长期密切联系。客户经理狭义上讲无论是客户经理，还是证券经纪人，或是其他一些名称，比如客户顾问等，其实都是一回事，指的都是证券公司中接触客户，为客户提供服务的一类人员。从广义上讲，当今的客户经理是指和客户打交道的管理人才。由于各个公司的经营策略不同，并不是所有的客户经理都从事同样的工作。有的客户经理仅提供前期的客户开发工作而不具体为客户提供服务，而有的客户经理则仅负责为现有客户提供服务而不开发新的客户。不过，我们大多数时候所指的客户经理，或者证券经纪人，指的是在海外的证券市场中非常普遍的，既要开发客户，又要为客户提供服务的这一类客户经理。一方面，他们要花大量的时间去接触潜在客户，以自己的服务。

保险公司年终总结及明年计划篇二

2020年，国际业务部认真贯彻落实总行年初工作安排，紧紧围绕总行相关部署，坚定信念，狠抓落实，稳步推进各项工作顺利开展。现将全年工作情况以及2020年工作计划汇报如下：

一、2020年业务经营情况

2020年在行领导的正确指导和帮助下，在各经营机构的配合下，我行国际业务各项工作较上年得到了较大的提升，各经营机构业务规模和客户数量增长明显，产品营销和推广能力进一步加强，业务指标整体完成情况较好，且超额完成年初目标任务。

（一）业务指标完成情况

2020年国际业务规模有了较大幅度的增长，各项业务指标较2020年至少增长50%以上，尤其是重要指标贸易融资（20亿）及跨境保函业务（3亿美元），增长率分别为xx%和xx%。各项收入达xx万元，盈利能力显著提升。

对于年初定的经营目标，国际结算（xx亿美元）、贸易融资发生额（xx亿人民币）以及客户数（xx户）均超额完成目标任务，详见下表：

（二）产品推广情况

从产品来看，2020年国际业务产品共12类，包含结算、资

金、担保以及融资，客户的产品使用种类越来越多元化，使用频率逐渐提升，单一产品的币种也在不断的增加，外币贸易融资从传统的美元融资已扩展到欧元，客户对我行的产品依赖度在逐渐加强。

（三）客户推展情况

2020年国际业务新增客户xx户，其中外汇客户xx户，大部分为基础性的出口结算类客户，外汇客户的客户群不断扩大。授信类客户履约情况较好，资产质量较好。

（四）机构覆盖情况

从办理业务的机构分布来看，2020年主要业务办理机构集中在洛阳，域外分行仅有郑州、南阳、焦作、许昌且产品均已小额结算为主。2020年xx家经营机构中有xx家实现了产品落地，其余3家也均有储备业务，基本实现了国际业务产品的全机构覆盖。

二、重点工作完成情况

（一）潜心研究产品创新，丰富我行公司业务产品线

代付xx万美元□xx管理行共办理福费廷xx亿人民币，两项产品共计收入xx万元。

（二）继续拓展我行国际业务代理渠道，助力国际业务产品创新

1. 加大加深已合作银行的合作力度。在与交通银行结算代理业务的合作基础上，进一步深化合作融资业务，合作机构由洛阳分行延伸至其离岸中心和香港分行，我行融资渠道也由境内同业延伸至境外同业，从而拓宽了融资渠道，进一步降低了获取资金的成本。
2. 代理行又新增了中信银行和兴业银行，并在兴业银行落地了代理结算业务，进一步拓宽了境内合作渠道。
3. 在境外、境内外汇账户行纷纷关户的不利影响下，我部不仅及时稳定了现有的外汇账户行关系，而且积极筹划下一步的外汇账户行的新增事项。

（三）加强部门管理职能，深化国际业务条线管理 1. 制定系统的考核办法，加强过程管理，力促年终目标任务的完成按照总行“双百分”绩效考核的相关要求，我部积极探讨、认

真研究，根据各个机构的实际情况，以完成年度既定任务为目标，制定了较为合理的绩效考核方案，量化考核指标，加强对分支机构的绩效考核管理。

为了实现目标任务，我部加强过程管理，把经营机构分包至

员工，确保每家机构都有专人负责，分包人员负责所分包分行或管理行的业务指导、产品推广、配合营销、后续业务追踪等，为经营机构完成国际业务既定目标提供服务，与此同时，加强指标完成进度的过程督导并辅以“产品计价”，充分调动了经营机构拓展国际业务的积极性。

为了提高分支机构的业务落地率，在前期营销、产品设计、业务处理以及后续业务管理，我部给予全程业务指导。尤其是在业务营销方面，我部与分支机构共同营销目标客户，设定金融服务方案。2020年与郑州分行和西工管理行共同促成了一客房xx亿元议付业务和恒大20亿内保外贷业务的落地。

除了亲自参与营销力促业务落地外外，我部积极加强总行各部门的合作，通过开展各种宣传或活动提高国际业务的普及度。

首先，我部配合总行公司金融业务部向全辖下发了《金融合作服务方案》，在客户准入时，即了解客户的贸易及涉外交易情况，将国际业务产品纳入整体合作方案中通盘考虑，提高客户的综合贡献度。

其次，在企业文化办公室的主导下，我部与公司金融业务部共同完成了我行《公司金融产品手册》的设计，并独立设计完成了国际业务产品宣传折页，在加强我行产品的宣传的同时也树立我行外部良好形象。

第三，为了壮大客户基础，提高我行国际业务的市场占有率，3月，我部下发了“在全行开展对公美元结售汇汇率优惠活

动”的通知，并附以《2020年河南省进出口企业情况表》，明确业务拓展方向和目标。通过该活动，有效调动了客户经理营销结售汇业务的积极性，结售汇业务及客户数量均有所增加，客户的结算频率也有所提升。

（四）完善外汇业务系统功能，加快系统优化建设。

科技引领业务，为了更好地配合系统开发，我部抽派专人负责系统建设，从提出业务需求到系统开发测试直至业务上线全程参与确保系统的顺利上线。

2020年全年完成对公网银、个人外汇业务、外汇汇率自主报价的项目跟进，完成信贷系统的上线和国结系统的配套升级以及上线后的优化。

（五）有计划有层次地进行国际业务培训，推进专业队伍的建设。

为了推进国际业务人才队伍建设，我部通过开展内部自我培训、参与外部培训、组织客户经理轮训等一系列的国际业务培训来强化国际业务人员的专业素养，加快建设一支专业化的国际业务人才队伍。

一是加强内部员工的学习和培训。每天定时组织晨会，通过轮流讲解的方式，对各项监管政策、国际惯例、管理办法和操作规程等进行有计划的学习、交流和讨论，对于业务实际办理中的问题和难点及时进行沟通交流，以提高业务人员的业务操作水平、风险识别和控制能力。

二是参加专业的外部培训，加强同业交流。借助参加外部培训的机会，学习同业的先进理念、先进经验和先进做法，努力提升人员的国际业务综合管理能力。

三是全辖范围内针对客户经理开展了一次集中的七期国际业务产品轮训活动。通过课件讲解、案例分享、共同讨论、资格考试的培训模式，提高了客户经理对国际业务的认知度，普及国际业务知识的同时也推广了国际业务产品。同时通过考试的形式，建立了对公客户经理国际业务从业上岗资格，确保国际业务从业人员素质水平，进一步推进国际业务专业人才培养建设。

四是定向培训，为了满足不同分支行客户的业务需要，将现有产品迅速与客户需求对接，针对分支行的特点和需求，我部积极开展定向培训。通过开展定向培训，进一步锁定营销对象，给予“一对一”解决方案，有效解决营销难题，加快业务落地。

五是编撰并印制完成了《国际结算及贸易融资业务基础教程》，并于3月份在全行范围内下发。该教程普及面广，通俗易懂，适合内部交流和自学，该教材为今后国际业务在行内的普及以及后续人员的培养打下了基础。

（六）加强内控制度建设，注重风险防控，确保稳健发展。

为确保国际业务的稳健发展，我部严抓风险防控工作。一是明确了分支行以及我部业务人员的岗位职责，强化岗位制约。二是梳理现有制度体系并根据实际情况修订和新增内控制度以规范业务行为，全年共完成制度修订1个，制度新增3个。三是加强业务指导，在当前经济增长乏力，国内外环境复杂的情况下，提示各分支行及客户经理注意加强风险防范，要更加关注企业的经营和财务状况，严格审核业务的贸易背景，并按照我部相关规定做好贷后管理，确保国际业务稳健发展。

三、2020年工作计划

（一）加强产品营销和推广力度，扩大业务规模

2020年我部拟在郑州建立营销中心，负责产品的研发、推广和经营机构的业务指导和辅助营销，最终实现国际业务全年目标任务。

1. 目标任务：国际结算量2亿美元；贸易融资余额25亿元；
2. 产品研发和推广：实现2-3个创新产品的落地和推广。如代客汇率保值类产品、出口信用证、自营外汇业务交易产品。将国内证的业务受理权下放经营机构，在2020年完成国内证业务在分行办理的常规化。
3. 客户拓展：协助10个域外分行营销1个国结结算重点客户或供应链金融核心客户，2个中型客户，3-5个中小型客户，逐步扩大分行的国际业务客户群。

（二）郑州地区工作规划

为了提高业务处理效率，理顺工作流程，2020年我部将进一步梳理部门内部职责分工，逐步建立单证中心、营销中心和管理中心，并将单证中心和营销中心迁移郑州，将前中后台分行，最终实现营销、操作、管理明确的职责分工。

拟以郑州单证中心为国际业务集中处理中心，周边经营机构为收单点，扩大开办国际业务的机构范围，加快建设覆盖全省的国际业务服务渠道，为客户提供便利的本外币全功能服务。

发挥郑州桥头堡的作用，加强郑州地区考核，设定年度目标任务：

1. 贸易融资新增3-5亿元；
2. 实现收入3000万元。

（三）加强外汇资产和负债管理，提高盈利能力

为了进一步提高盈利能力，最大化地经营和管理外汇资产和

负债，2020年我部已与招商银行、浙商银行等金融机构就外汇资产的管理达成合作意向。2020年将加强资产的运用和管理，利用产品组合提高外汇资产的盈利能力。

在2020年产品手册的基础上，继续完善现有产品的流程梳理，逐步建立客户经理国际业务标准化全流程操作，以提高客户经理营销和办理国际业务的综合能力。

2. 加强业务培训

一是以干代训。通过以干代训等方式抽调经营机构客户经理到国际业务部跟岗学习，在实际业务办理中学政策、学产品，提高为客户设计产品方案的能力；二是上门培训。通过到经营机构进行面对面的业务培训，普及国际业务基础知识和业务产品，提高参训人员学习的主动性，增强学习效果；三是外部培训。充分利用总行培训资源，参加外部专业化培训，提高人员综合素质和业务能力。

（五）借助政策红利，加大外汇资金的运用

2020年监管对外汇管理的方针是“宽进严出”，我部积极利用《中国人民银行关于在全国范围内实施全口径跨境融资宏观审慎管理的通知》（银行【2020】132号）政策精神，成功为企业寻找到了较低成本的资金。

有了此次成功经验，我部还将继续探索，挖掘并深度利用政策红利，寻找更好、更优的途径解决客户资金需求，同时进一步满足我行自用，通过吸收低成本外汇资金降低我行资金成本。

（六）加强境外渠道建设

目前我行的外汇业务借助境内同业的渠道可以基本满足进口企业的需求，但要想满足出口企业的需求，就必须走出去建

立自己的境外代理行渠道。

在现有柜面办理国际业务的基础上，2020年将加强国际业务的线上开发，通过网银等电子渠道实现办理跨境汇款、结售汇以及信用证业务。

在人民币国际化的趋势下，以跨境人民币来结算的客户需求越来越多。因此，2020年我部将向人民银行申请办理跨境人民币资质，实现跨境人民币业务的办理。

（八）反洗钱系统建设

在国际反洗钱制裁日趋紧张的环境下，为了控制业务风险，我部将在现有swift反洗钱系统的基础上，进一步搭建我行黑名单筛查体系，认真对待跨境反洗钱和kyc工作，确保我行国际业务安全合规。

保险公司年终总结及明年计划篇三

一、要加强预算管理。各级工会必须增强预算管理的法规观念，严格执行《预算法》。年度预算必须按规定程序报批，要坚持先报批后使用的原则。经过上级工会批准的预算计划，必须严格执行，不得随意变动。为了保证年度预算的正常执行，要正确运用“预备费”和“预算周转金”科目，既要保证非开支不可的不可预料的开支项目，又不至于频繁追加预算，保持预算计划的严肃性。凡是未经批准的大项开支，各级工会都不得“先斩后奏”，也不能列入决算，上级工会更不得批准。凡是给工会事业造成重大损失的必须严肃查处。

二、要加强票据管理。

各级工会必须严格执行票据的发放范围，凡是没有专职财务机构和专职财务人员的单位，一律不得领取和使用不规

范票据。必须严格票据的使用范围，专票专用，不得相互替代。坚决禁止用工会经费专用收据和工会内部往来收据用于事业性收费。对于违犯规定，擅自改变票据用途的必须严肃处理，并停止票据领用。

三、要加强现金管理

国家财政和银行对现金库存和现金的使用范围及额度都做过严格的规定。各级工会对本级所辖财务核算单位的现金使用情况必须进行一次认真的清理，并针对问题，充实和完善现金管理制度。

四、要严格经费开支的报批程序和手续

各级工会必须健全经费支出报销审批制度，强化内部约束机制，杜绝或减少随意性，严格开支范围和标准。要完善报批手续，经办人、财务审核、物品验收、领导审批必须健全。原始单据必须合法，坚决杜绝白条报账。对于实现在无法取得原始单据的个别开支项目，必须由经办人提出书面说明，审核人、验收人、领导签字盖章后，可视同原始单据，否则一律不得报销入账。要使用全区统一规定的工会报销单据。

五、要加强民主理财，自觉接受经费审查委员会的监督，各级工会及直属的事业单位年度预决算计划，必须报经同级经费审查委员会审查通过，年度计划的执行情况必须自觉地接受同级经费审查委员会的审查监督。各级工会领导要增强群众观点，树立民主意识，正确处理民主理财与坚持一支笔审批原则的关系。工会经费的重大开支项目必须在广泛听取群众意见的基础上，集体研究决定。已经集体决定，并报上级批准的经费计划，在执行中必须坚持一支笔审批，以便确保计划的统一性和严肃性。

保险公司年终总结及明年计划篇四

尊敬领导、同事们：

大家好！

20××年的年味越来越浓了，这时的人们都在忙着置办年货，作为企业也不例外。而我们公司的“年货”就是这一年我们从成功和失败中总结出来的经验财富。下面是我在20××年里的工作总结。

我来公司比较晚，5月份入职。虽然没赶上火炬广场工程的建设，但这多半年的时间，除日常工作外尤其是以下工作足以使我较以前有所成长。

一、首先从整理火炬广场的竣工资料开始，逐渐地了解火炬广场施工阶段的一些工作情况，并且查出了许多竣工资料中的签字、盖章手续还不完整。经过两个月逐单位资料送、取工作使得火炬广场全部竣工资料达到备案要求。经过这段时间的重复工作，使我明白了这类文件资料必须要在当时就完成签字、盖章的确认手续，不然后期工作会很麻烦。

二、为提高对项目组织管理的能力和对工程实施阶段工序施工的了解，以及对单项造价和工程成本、综合单价形成的了解，工程部和合约预算部决定联合组织一次“练兵”活动。因为图纸都是从一家在建的投资方取得，所以由于图纸变更和图纸不全的因素导致开始编制方案时的工作量比较大。但经过两个部门多次协调，最终如期的完成了此次“练兵”的两个方案和一个装修说明的编制，两个部门也在一起做了系统的总结。

通过这次“练兵”活动，不仅让我们拓展了相关的知识，了解了相关部门的工作情况，在今后的工作中更好的配合，更在无形当中让我们工程部4人在工作时，根据每个人的专长合

理地分配工作内容，将团队力量有效发挥。

三、之后，在房总的组织下，我和工程部的其他同事对三亚周边一些典型的酒店和会所参观、学习。有：龙泉谷高尔夫球会、富力湾一线海景酒店、三亚海居铂尔曼度假酒店、三亚君澜度假酒店等。每次考察都把收集的照片整理保存，及时向庄总和行政部门提交考察报告。

通过对这些地方的考察，个人也有所体会和心得。

一是无论建筑物风格和外型如何变化万千，可最终让人们做出决定的关键却体现在了工程的质量问题上。因为影响质量的因素很多，尤其在海南这边气候潮湿并且空气中的海盐侵蚀情况比较严重的条件下，对一些耐腐蚀和耐侵蚀特点的建筑材料和装修材料的选用极为重要。

二是，建筑物不能一味的追求美观，乃至忽略了该建筑的使用功能。这就要求我们在做规划之前一定要先全面地考虑建筑的功能性，再去规划建筑形式，防止返工现象，节省时间和财力。

四、我在与其它部门人员接触中也都很尊敬，团结大家，听从公司安排。虽然曾和财务部有过一次小摩擦，确是我的工作失误造成，大家也都只是为工作就事论事，没有影响工作的个人情感。

7个多月的时间，让我学到了很多知识。需要自我批评的是有时工作没有用心，容易出现错字现象。20××年即将过去，我也会让这一年犯的错误就此结束。

在20××年里我会在努力做好本职工作的同时，多向领导和同事学习，多阅读有关工程和管理类的书籍和刊物，不断提高项目管理、协调方面的知识，提高自身价值。

借此机会给大家拜个早年，祝身体健康、合家欢乐。

谢谢！

保险公司年终总结及明年计划篇五

1、全面配合改制上市工作。

为完成集团公司改制上市整体战略部署，确保我公司改制上市工作按时按质完成，计财部全力参与配合改制上市工作。

(1) 协同教材业务部门认真做好库存商品的盘点和分年核价工作。

(2) 协同办公室做好君泽君律师事务所和中信证券公司尽职调查资料的整理和集团公司改制上市文件及资料的上报和下传工作。

(3) 配合xx审计事务所对我公司xxxx年至xxxx年6月30日财务状况进行审计和国信资产评估事务所对我公司xxxx年年6月30日资产状况进行评估工作。

(4) 协同物业部门认真做好固定资产和土地的清查和资产确认工作，使我公司顺利完成阶段性改制上市工作。

2、严格按照财经纪律进行会计核算。

计财部全体人员严格遵守国家财务会计制度、税收法律法规和集团公司的财务规章制度，认真履行计财部的工作职责。从原始凭证审核、记账凭证录入，到会计报表编制；从各项税费的计提到申报纳税上缴，从资金的及时入账到规范支付等，会计人员都努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息传递的及时性和数据的准确性。

3、切实加强财务管理。

根据公司规模财务管理、优化财务审核程序、提升财务服务质量的要求，计财部制定了商品进、销、调、存、退业务核算流程，会计核算流程，货款结算流程，费用核算流程，统一了子、分公司核算和结转方法，使子、分公司报出数据口径一致，加强了对分公司会计基础工作的规范力度，特别是加强了对分公司原始凭证的审核工作，从而逐步提高了会计信息质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有效的信息保证。

4、增强财务服务意识提高服务质量。

切实增强服务的主动性，努力创新工作方式，推行分管责任制，根据实际情况，梳理轻重缓急。每月根据流转表和进销部门对帐，发现问题及时解决，主动同往来客户单位相对帐，做到账账相符，账卡相符。在集团托收货款高峰期时，做好资金融通和调剂工作，缓解资金短缺压力。

加强部门之间的沟通和协作，增强全局意识和主人翁精神，认真组织会计人员学习十七大文件和各项法律法规，不定期进行业务知识学习和探讨，不断提高工作效率，努力提升服务质量和服务水平。

5、预算管理得到一定的发展

预算指标根据集团公司下达指标和各分公司实际情况经董事会审议通过形成，并以文件形式下达，使各公司对本公司的预算一目了然，增强了预算的透明度，增加了领导的责任感。

虽然全面预算还存在不尽人意的地方，但在预算执行过程中也关注了对存在的问题和预算偏差的分析，不定期的向领导反馈情况，对于超预算等问题进行预警。一年以来，各

分公司的预算观念也较以前有较大的提高和增强，为做好xxxx年全面预算工作积累了经验。