# 公司年终工作总结报告范文

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-01-13

*公司年终工作总结报告范文7篇大家了解吗？总结是做好各项工作的重要环节，通过它可以全面地，系统地了解以往的工作情况，可以正确认识以往工作中的优缺点。以下是小编为您整理的公司年终工作总结报告范文7篇，衷心希望能为您提供帮助！公司年终工作总结报告...*

公司年终工作总结报告范文7篇

大家了解吗？总结是做好各项工作的重要环节，通过它可以全面地，系统地了解以往的工作情况，可以正确认识以往工作中的优缺点。以下是小编为您整理的公司年终工作总结报告范文7篇，衷心希望能为您提供帮助！

**公司年终工作总结报告范文精选篇1**

不知不觉中，来到\_\_保险公司已经有一段时间了，在这临近年关之际，特对过去的工作进行总结，具体的情况如下：

一、指导思想

今年国际经济虽然有所复苏，但国际金融危机的阴霾尚未彻底消散，公司领导积极拓宽发展思路和发展空间，防范风险、稳健经营，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保险市场，公司强化核心竞争力，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。

二、工作业绩与主要做法

(一)加强公司业务管理

为了使\_\_保险公司稳步发展，公司领导制定了《\_\_\_\_保险公司员工规范管理条例》，采取有效措施加强员工管理，通过不断完善各种管理制度和方法，使其真正贯彻到行动中去，充分积发员工的积极性，使员工出成绩、见效益。业务管理中我们主要采取以下工作措施：

1、根据省公司今年下达给我们的全年销售工作计划及任务，公司制定各个部门的周、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门合理的、可实现的目标。在目标确定之后，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、注重各个部门的团队建设。一直以来公司都十分注重各部门经理和部门成员的思想和业务素质教育。一年来，公司通过多次组织动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织公司员工学知识、找经验，提高员工全面素质。培训重点放在学习保险理论、推销技巧的知识上，并且强调对团队精神的培养。促进各个团队自身素质的不断提高，为公司今年的持续、稳定发展打下了扎实的基础。

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钩的薪酬制度改革。今年，公司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。

(二)公司工作业绩

今年，寿险行业全面深化结构调整和业务转型，加上受到全球性金融危机的影响，行业整体增速放缓，在这种情况下，公司经营实现“逆势飞扬”，保费规模保持高于行业的增长水平，市场地位稳步提升。更为难得的是，公司先于市场成功实现转型，业务结构、产品结构、业务品质、渠道绩效、机构作业能力、业务价值、经营效益等均达到历史最好水平，其中部分指标处于行业领先水平。

一、先于市场成功转型，保持了核心业务增速第一的领先优势

为进一步强化结构调整，全面发展高价值业务，公司在年初计划工作会议上首次下达核心业务计划任务，公司“核心业务战略”的实施取得显著成效：公司核心业务保费强势增长，保费收入达\_\_\_亿元，同比增长\_\_\_%;其中新契约核心业务保费收入\_\_\_亿元，增速超过\_\_%，均领先市场平均水平。从各渠道来看，个险期缴保费增速达\_\_\_%，增速远高于市场。今年，个人保险保费近\_\_亿元，创历史新高;银代期缴\_\_亿元，市场份额\_\_\_%，保持占比第一地位;法人短险实现保费\_\_亿元，同比增长\_\_%，月均平台突破\_\_\_万元。

二、业务结构和产品结构持续优化，达到业内领先水平

随着公司转型的深入，业务结构持续优化。公司核心业务占比达到\_\_%，总体期缴占比达\_\_%，新契约期缴占比超过\_\_\_%，均处于市场领先水平。个险新契约业务中，传统险和分红险合计占比\_\_%，远高于市场平均水平，产品结构优势明显。

三、业务品质行业领先，渠道绩效不断提升

公司保险业务品质指标持续向好，达到行业领先水平。其中银代续收各项指标均达到90%以上，位居行业第一。良好的续期业务品质确保了公司客户数量和现金流量的稳定，为核心业务快速发展奠定了坚实基础。

主要渠道KPI指标不断提升，个险各项人力指标增幅均超过40%，创历史新高;绩优人力增长尤为明显，增幅超过48%，绩优人力占比达到41%，较去年同期上升7个百分点。同时，新人3月转正率由1月的24%上升到5月的33%。队伍留存率达到25%，较去年同期上升6%。渠道内部积淀逐渐形成，队伍持续发展能力得到增强。

(三)认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，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，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，圆满地完成了省公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

三、工作上的不足之处与下一步计划

(一)工作不足

目前存在的几个主要问题。一是理赔难的问题，包括理赔流程尚需加快步伐、保险责任需事先向客户说清楚、查勘定损服务态度尚需改进;二是销售误导的问题，营业员夸大保险责任、缩小责任免除、保险售后服务没有持续性、营销员的业务水平亟需提高。

(二)解决办法

一要继续重视解决群众反映的突出问题，二要打造一流的员工队伍，更好地服务于公司，三要抓好保险业行风建设长效管理，全面落实“两个服务承诺，一个自律公约”各项内容，四要加强保险业宣传力度，为开展行风建设营造良好的社会氛围。

以上是这段时间以来的工作总结，在接下来的时间里，我将继续努力，争取取得更大的成就。

**公司年终工作总结报告范文精选篇2**

我是一名普通的乡村医生，自从\_\_年从事乡村医生工作以来，在卫生局及镇医院领导下，认真开展各项医疗工作，全面贯彻上级领导布置的各项工作和任务，全面履行乡村医生的职责。

认真负责的做好医疗工作。“救死扶伤，治病救人”是医生的职责所在，也是社会文明的组成部分。医疗工作的进步在社会发展中具有不可替代的作用。为此，我抱着为患者负责的精神，积极做好各项工作，热情接待每一位患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，受到了村民的好评。

本人还积极参加各项业务培训，不断吸取新的医疗知识，自己的业务水平也慢慢的有所提高，现在掌握了农村常见病。多发病的诊断和治疗方法。在日常生活中严格执行各项工作制度，诊疗常规和操作规程，一丝不苟接待并认真负责的处理每一位病人，从最大程度上避免误诊误治。还通过订阅大量业务杂志和书刊，网上查阅等手段，从而开阔了视野，扩大了知识面，不断加强学习，不断涉取新的营养，促进自己业务水平的提高。

每次到卫生院开会，我都认真听取积极完成上级领导布置的任务，积极的向广大村民宣传党和国家的惠民政策。在儿童计划免疫工作中，走家串户送儿童防疫针的通知单，做了不少实实在在的工作，对于儿童家长的询问总是耐心的给予解释，直至满意为止。尤其是自\_\_年开展农村合作医疗以来，更是在我和村民之间架起了沟通心灵的桥梁，我不厌其烦的向村民解释，宣传农村新型合作医疗的政策，并且认真执行上级政策。

自从踏入乡村医生的工作中，这一年来，在各级领导的帮助和同事们的支持下，工作取得了一点点成绩，但与其他同事相比相差甚远，在今后的工作中，我要继续努力，克服不足，掌握更多更好的医疗知识，争取创造更好的工作成绩，为广大村民朋友排忧解难。

工作一年来，我逐渐认识到乡村医生是一个光荣而且神圣的工作，我将一如既往的兢兢业业地工作，为乡村医生增光添彩，为党和政府赢得民心，做一名合格的优秀的乡村医生。

**公司年终工作总结报告范文精选篇3**

我于\_\_年来到\_\_乡担任乡长工作，这一年来，在县委、县政府的领导下，我做为\_\_乡的一乡之长，带领乡领导班子成员求真务实，真抓实干，卓有成效的开展了各项有利于\_\_乡的工作，并取得了一定的成绩，得到了\_\_乡广大人民群众的拥戴。\_\_乡先后被评为\_\_优秀单位，（后面加上加上获得的荣誉），而我本人也多次受到上级领导的嘉奖，并在今年获得“全县十大人民公仆”的称号，我取得这些成绩，和乡领导班子成员的支持以及上级领导的正确指导是分不开的。今年，我乡开展了多项工作，在发展\_\_经济、环保、招商引资工作上进行重点发展，并取得了不错的成绩，现将我到\_\_乡\_\_年的工作情况进行汇报，请予评议。

一、抓好乡工作重点，促进经济发展

\_\_乡在\_\_年在经济上实现gdp\_\_元，增长\_\_%；财政收入\_\_万元，固定资产投入\_\_元，增长\_\_%，农民人均纯收入\_\_元，增长\_\_%。\_\_年，\_\_乡在经济工作上取得如些好的成绩，这和乡领导班子的努力工作是分不开的，我们在工作上主要抓好了以下几个方面的工作：

（一）突出抓好乡企业项目建设

今年，我乡以草柳编、面粉、板皮、铁皮加工产业为主体，膨胀现有企业。发展桑柳、龙柳500亩。帮助乡\_\_面粉厂完成6万吨面粉加工扩建项目；支持华宝木业创建“森狼”区域品牌；投资1200万元，筹办鑫源和山大两家新型建筑材料厂；加快清泉寺矿泉水、老虎崖纯净水厂的扩产增效；加大技改投入，支持马陵纸业公司建设污水治理项目，完成3200吨包装纸业生产线；支持格瑞工艺膨胀生产规模，实现出口创汇100万美元；通过帮助乡镇企业进行项目建设，有利的推进了乡财政的增长。

（二）加强\_\_乡城镇建设工作

\_\_年，我和乡领导班子成员，召开乡政会议进行研究，决定做好乡驻地“三横五纵”建设详细规划和\_\_平方公里的控制性规划，完成了我乡泉南商业街西部路桥衔接，加快粮管所区域内的沿街商业楼开发和北部拐角楼开发。推进泉东沿街楼建设，投资\_\_万元，新建商品楼\_\_间套，建筑面积\_\_平方米。新安装路灯30盏，栽植绿化带1000米，配套彩板砖等设施\_\_平方米。加强环卫制度建设。推动一街一品，搞活农机、摩托、家电、家具、服装、日用品等流通商贸业。

（三）积极促进旅游业发展

我乡积极促进旅游业的发展，在工作中主要进行了以下工作：

1、打通硬化外部通往马陵山的主要道路，建成环马陵山公路及五条进出马陵山重点景区公路。

2、搞好4000亩荒山绿化。抓好马陵古战场两侧清泉和南毛两个农家乐旅游示范村建设。投资50万元，开挖整修南毛至越山公路段围山群河，修复景区山路，修建亭阁，发展特色养殖。

3、搞好马陵山水库区人防工程建设，加快九道湾拓展中心和清泉山庄项目综合开发，积极促成山东九道湾旅游责任公司与英国索尔投资公司8000万元项目签约。

通过积极促进\_\_乡旅游产业的发展，今年，\_\_乡共接待国内外游客共计\_\_万人，收入达到\_\_万元，通过发展旅游产业，促进乡里部分群众开展和旅游业相关的工作，如开办农家乐，给游客照相等，解决了乡里部分无业人员的工作问题，增加了农民的收入。

（四）乡政府采取五项措施抓好招商引资工作

通过强化乡政府组织领导。我乡在\_\_年\_\_月份成立了乡招商引资百日集中活动工作领导小组，由我与乡党委书记\_\_任组长，乡党委副书记\_\_任副组长，\_\_、\_\_等六名同志为组员，领导小组下设办

公室，办公地点设在乡招商办，\_\_兼任办公室主任，整个活动由领导小组统一组织实施。\_\_乡对今年的招商引资活动高度重视，我们通过迅速动员部署，采取有力措施，狠抓工作落实。我们积极探寻招商引资线索，特别是利用10月份“两节”期间，积极与商业成功人士沟通联络，加强感情交流，及时获得有价值的投资信息，积极寻找招商引资线索。在\_月底，

我乡组团赴上海、苏州等地开展招商引资活动。经过乡招商小组的努力工作与有投资意向的上海浦东知名企业家、工商届人士交流，介绍我乡投资环境，推介招商引资项目，开展多领域合作。今年我乡共吸引外界投资\_\_万元，建成\_\_项目，截止目前为止，已建成项目\_\_个，正在建设中的项目\_\_个。

二、抓基层文明创建，促进乡村环境整治

今年，乡政府班子成员决定加强我乡的环境综合整治工作，并把这项工作与正在开展的全国文化先进县创建、文明示范村街创建和星级文明户评选等创建活动相提并论，通过有机结合，从而推动了\_\_乡环境综合整治和农村精神文明建设齐头并进、协调发展。

我乡首先把乡村环境综合整治同乡村文化阵地建设、文明示范村街创建结合，研究制定了《\_\_乡关于开展乡村文化阵地建设和文明示范村街创建活动》的实施意见，成立了有政府乡长任组长、分管领导任副组长、文化宣传、土地房建等部门负责人为成员的创建活动领导小组，配备专职工作人员20名，制定了切实可行的创建计划。并在财力紧张的情况下，拨出专项资金用于乡村文化阵地建设和文明示范村街创建工程，并将这项工作列入乡党委政府年度工作责任目标考核重要一项，做到周检查、月调度、季通报、半年初评、年终总评。同时采取以点带面、点面结合的方式，先后在乡里的黄沟崖、楼下、朱沟崖、房溜、孙塘、尚庄等6个文明创建基础较好的村搞了试点，力争到年底前，全乡80%以上的村文化阵地和精神文明一条街建设达标升级，60%以上的村通过上级主管部门检查验收。目前，我乡已对杂树丛生的乡文化大院进行了全面治理，院内篮球场、排球场等活动场地正在破土兴建，周围墙壁统一涂白刷新，文化创建标语牌悬挂整齐，排放有序。院外，以开挖排水沟渠、清运垃圾、安装路灯、铺设地下输水管道、修建防渗排污石渠和绿化、美化等为主的驻地环境综合整治工作也在紧锣密鼓的进行。黄沟崖、楼下等村在加强村级文化大院建设的同时，正在开展以文明一条街规划治理、路面硬化、筑建花墙、墙壁刷新、广告标语牌规范和垃圾桶固定安放、乡村主干道保洁等为重点的环境卫生综合整治工作。

其次是把环境综合整治同星级文明户评选结合，我乡结合新农村建设工作实际，统一制定印发了星级文明户评选标准，要求户户门前无“三堆”（柴禾堆、粪堆、沙石堆）。庭院清洁卫生，无垃圾、粪便和污水。居室明亮，衣着整洁，家庭团结，邻里和睦，无违法、违规行为等。凡达不到上述具体要求的，年终一律取消星级文明户评选资格。

乡里还坚持把整治违法排污作为保护环境的重要举措，采取三项措施，开展集中整治行动，跟踪督查，常抓不懈，把工作做扎实。

一是强化宣传教育。乡政府出动宣传车在乡驻地和各村街进行广泛宣传发动，宣传引导广大群众充分认识到违法排污的危害性，增强环境保护意识，积极参与集中整治违法排污专项行动。

二是明确责任目标。乡里组织环保、经贸、环卫、工商等部门工作人员对全乡违法排污企业进行逐村逐户调查摸底，针对各村、企业的不同情况，由党委、政府分别与各工作区、村、企业签订整治违法排污企业责任书，每月下达考核任务，严格标准打分，做到奖罚分明。

三是开展集中整治。由我亲自挂帅，带领由派出所、工商、供电、城管、执法中队、环保、安监等部门20多人组成的集中整治联合执法队伍，用十天的时间对全乡的废旧塑料、制药厂、锅炉等违法排污企业（户）进行集中专项整治，动用铲车、叉车、拖车、执法车等20余辆，对违法排污企业逐村逐户清理。到目前，全乡已清理整治废旧塑料加工户10家，非法制药厂2家，小炼油3家，实施断电42户，拆除厂房33间，扣押机械10台（套）；所有废旧塑料加工设备和小火纸生产加工设备已全部拆除并运出现场。同时，对部分违法排污企业拆除不彻底或设备暂时不能运出的，收取限期拆除转运保证金，要求在规定时间内进行拆除转运，否则押金变成罚金，并强行予以拆除。

三、加强\_\_乡农业生产工作

乡里为了进一步解放发展农村综合生产力，更好地解决“三农”问题，围绕“加快发展、争创强乡，构建和谐花园”主题，我乡全面实施了六项助农工程：

1、土壤改良工程，加大基本农田保护力度，严禁破坏土地，防止水土流失。认真搞好土壤分析，严格按配方施肥，有计划地搞好中低产田改良。

2、投资建设“绿化花园”工程，乡党委政府提出“科技兴林”的农业结构调整战略，号召广大群众大力植树造林，绿化花园。今年重点实施“三河两线绿化工程”和护田林网改造工程。

3、“科技兴牧”工程，动员政府和民间两股力量，加大财政和科技投入，重点搞好禽畜良种法的引进和推广，构建动植物疫情检测和预防控制体系，增强禽畜产品深加工能力。

4、“农资打假”工程，把农资打假作为扶助“三农”的重头戏来抓，认真宣传有关法律法规，严格检查农资市场，严肃查处假农资坑农害农案件，大力宣传辩假的方法与窍门，走群防群治路线。

5、“金蓝领”工程，针对农村剩余劳动力较多，盲目外流，经济和社会效益不高的状况，乡党委政府，有计划地引导、组织劳务输出，切实搞好岗前培训，使他们每人都掌握1——2门专业技术。

6、“百万农户致富”工程，积极响应市委、市政府号召，组织帮扶人员，按“五定（定农户、定项目、定时间、定效益、定奖惩）”责任制，做到“四帮（帮资金、帮技术、帮信息、帮销售）”。

四、遵纪守法、廉洁自律，保持共产党员先进性

我做为\_\_乡的乡长，严格遵守和执行各种规章制度，遵守国家法律法规，团结乡政府班子成员，依靠中层领导抓好队伍建设，抓好乡政机关的党风廉政建设工作，把党风廉政建设和反腐工作列入目标管理的重要内容来抓，我本人以身做则，在学习、工作、作风、生活等方面，首先带好头，做到洁身自好，为官清廉，严格、公正，不做有损于党、国家和集体利益的事，身体力行的带好队伍。

但是在工作中我也存在一些不足之处，一是由于参加各种会议比较多，深入基层调查研究时间少，了解\_\_基层干部的思想动态还做的不够。二是\_\_乡一些地区的严打整治工作力度还不够，治安环境需要加强，三是对政治业务学习重视不够，还有待于加强。

今后，我会在上级领导带领下，人民群众的监督下，与乡领导班子成员努力工作，为\_\_乡的美好明天做出更多的贡献！

**公司年终工作总结报告范文精选篇4**

回首过去的20\_\_，物业公司团结一致，齐心协力，攻坚克难，勤奋付出，求真务实，开拓创新，全面提升服务新格局。严格执行物业服务合同及相关条例法规，努力做到谋发展不动摇，抓管理不松劲，保稳定不懈怠，真抓实干，积极推进，所属小区员工无违纪且服务到位、真情付出、业主满意;在品牌树立、氛围营造，提升物业服务品牌，提高物业服务质量等方面取得了成立以来最佳业绩，进一步推进与高端物业服务接轨为目标，重合同，守信誉，诚信经营，人性化服务，品牌化管理，有大家的支持和关注，才使我们工作得到成功延续与顺利的拓展，目标任务的圆满完成，成绩的取得，主要是拥有了我们物业公司所有的好员工，默默无闻的奉献精神，忠于职守的职业操守，赢得了业主满意与荣耀。

为更好的紧跟集团发展战略，巩固提升管家服务品质，进一步拓展微信、APP平台高科技服务含量，尽快实现物业“转型”，逐步产生造血功能，使目标管理责任制落到实处，促进20\_\_年物业工作全面发展。现就20\_\_年物业工作报告如下：

(一)耕耘十一载塑造品牌捷报频传争创佳绩

时光荏苒，岁月如梭(SUO)，\_\_\_物业秉着诚信品牌与精诚服务理念已走过第\_\_\_个年头，一路走来，\_\_\_物业始终认真贯彻\_\_\_物业服务新理念，秉承 \_\_\_品牌主张，创新发展，积极推进项目晋升提档，\_\_\_项目全部进入国家示范项目的成功经验基础上，今年，小区继续以\_\_\_分的佳绩通过“国优”复检，同时，在接盘时间短，服务任务重的前提下，加班加点、自建自管设备间、档案资料室，全员参战无怨言，顺利通过“市优”考评，所属小区继续保持着行业领先地位。

(二)赴外考察择善而从学习进取拓展思路

20\_\_是物业公司促进服务品牌提升，加强赴外考察学习，开拓进取之年。在集团领导的鼎力支持下，物业公司本着“\_\_\_”的思想，坚持“走出去、请进来”的学习心态，组织物业中高层管理人员，先后有针对性的赴\_\_\_等地参观学习省内外先进、高端的物业管理经验，到\_\_\_系统的学习了彩生活在物业服务中《应用APP和微信平台构建智慧社区》专题培训。

(三)加强日常培训提升服务技能

物业公司在营造文化氛围与提升管理服务水平的基础上，通过贴合实际、系统规范的员工培训，加强员工队伍建设，不断提高业务素质，快速适应公司发展战略对人才素质的需求，进一步规范培训体系，形成系统完备、运行有效的制度体系，物业总部组织员工进行《爱企如家，知恩图报》、《物业服务基本技能培训》、邀请律师进行《物业常见法律法规》培训等，全年相继进行各类业务培训近\_\_\_次，增长了知识，拓展了业务，丰富了服务内涵和解决处理问题的能力，营造了浓厚的企业文化氛围，达到提升服务品质、转变思想观念、丰富创新能力、高效管理模式之目的。

(四)贴心细致管家服务共创和谐幸福社区

物业公司始终以“急业主之所急，想业主之所想”为服务初衷，围绕“平安健康喜乐”的服务理念，为业主提供温情、优质、快捷、高效的人性化服务，以浓浓的情、深深的意，营造出“业主心连心,温馨和谐一家亲”良好氛围，让业主感受到无微不至的物业服务。

一年来，物业公司紧紧围绕“便民、利民、为民”的服务宗旨，在各区域全面地开展了露天电影周投放、免费义诊、磨刀修家电、六.一儿童节演出等活动，进一步贴近了服务。用回馈业主、拉近业主与物业的距离，以此沟通情感、增进友谊、消除误会，为促进社区和谐文明发展起到了重要作用。

(五)节能降耗开源节流集思广益创造价值

物业公司始终树立“点点滴滴降成本，方方面面创效益“的勤俭节俭意识，强化措施，注重实效，加大与相关职能部门关系的沟通与联系，在保证服务过程不减，服务标准质量不降，确保形象品牌的前提下，扎实有效地开展了各项节能工作，采取因地制宜、多方借鉴的方法，先后实行降低人力成本、自行维修解决部分外包工程、节约水电能源、降低物料消耗等有力措施，收效显著，减少了资金的注入，养成了良好的爱企如家好习惯。

**公司年终工作总结报告范文精选篇5**

\_\_年，长沙市电工技师协会按照“立足科学发展、着力自主创新、完善体制机制、促进社会和谐”的总体要求，在长沙市科协和市民政局的领导下，依托会员单位，团结众多会员，本着为会员服务，为社会服务的办会宗旨，继续走以市场为导向的新路子，开拓进取求发展，为创建和谐长沙作贡献。

一、服务社会、面向市场再创佳绩

长沙市电工技师协会成立之初，就根据自身特点，确立了服务社会、面向市场的发展路子，协会成立三年来，积极探索，勇于实践，取得了一定成绩。今年在积累前两年经验的基础上，进一步发挥专业优势，扬长避短，在承接项目、技术培训、专业考评、编写教材等方面全面出击，再创佳绩。

1、为长沙市政府改造电容器柜。

长沙市政府总配电间的电容补偿柜由于电容老化，故障频繁，严重影响了政府大院日常供电质量。受市政府委托，协会派出精兵强将，协助对其两台补偿柜进行改造，由于协会派出人员技术娴熟，方案制定合理，改造一次性调试成功，验收合格，受到市政府有关部门高度赞扬。

2、主动争取承担政府职能

协会的一大批高级技师和技师积极参与省市劳动保障部门及各厅局有关部门组织的维修电工技术培训及鉴定、考核，全年达到216人次。通过参加这项工作，一方面锻炼了广大会员，同时扩大了协会知名度，提升了在政府相关部门心目中的地位，为今后赢得政府信任，争取地承担政府委托职能打下良好基础。

3、服务企业，培训专业人才。

今年协会还派出高级技师和技师参与、组织、指导海利化工集团维修电工技术大比武，湖南省国税局维修电工、运行值班电工的技术培训和长沙卷烟厂高压配电、高级工、技师的培训、考核，取得良好社会效益

4、编写专业教材。

协会几位高级技师受省安委委托，编写了300多万字的电工安全培训教材，并已出版发行，业内反映良好。

二、依托单位会员，互惠互利谋发展

协会能否不断发展壮大，很大程度上取决于挂靠单位和单位会员的支持。长沙市电工技师协会在成立后的短短三年里，能够开创出今天这样的局面，与我们的单位会员的大力支持是分不开的，如长沙华星灯饰电器实业有限公司、长沙美能电力设备有限公司、长沙拓远电气开关有限公司、湖南生物机电职业技术学院、香港主导电气设备（长沙）有限公司等。尤其是长沙东升电工家电高级技能培训中心，是协会的单位会员，无论是人、财、物，还是办公场地、办公设施，都给与了协会无私的支持。发展会员方面，学校历年历届技师班的学员，绝大多数在取得技师资格后都成为了协会会员，今年，又有近50位技师班毕业的技师加入了协会。今年协会搬迁到长沙市科协大楼办公，新的办公地点更方便了协会接受市科协的领导以及与会员的联系。

协会则通过创办网站、举办年会暨新产品展示等工作，多方面向社会极力推介、宣传我们的单位会员及其产品，以期求得单位会员对协会的更大支持。如湖南省博伟新材料有限公司开发一种新产品——电神，该产品为全合成特种单分子导电降阻防腐材料，协会特地在在湖南东升电工家电高级技能培训中心举行现场测试推介会，邀请了社会各单位电工电器负责人和相关专业人士50余人到会观摩，当场测试使用电神后的降能节耗效果，取得了极好的宣传推介效应，湖南经视台对这次测试会作了专题采访报道。

在为个人会员服务方面，协会利用联系面广、信息灵通的优势，为会员牵线搭桥介绍工作，今年共帮助十余人联系找到了工作。

三、继续办好网站，凸显专业特色

根据工作计划，长沙市电工技师协会网的全面改版工作，下半年已经启动。为了节省费用，我们自己会员利用业余时间，辛勤作业下经过两个多月的不懈努力，无偿担负起网站改版的全部工作。改版后的长沙市电工技师协会网，单位会员和个人会员的相关资料更加翔实，版面更加美观，内容更加丰富。现在还增加了下载频道，方便大家下载一些常用工具和电气安装工程施工图纸，更加凸显网站的专业特色。

四、吸纳新会员，不断发展壮大

今年，又一家从事新型节能、环保及安全保护材料的研制与生产的单位—湖南省博伟新材料有限公司加盟协会，同时，还有50位新近获得技师资格的个人加入协会，截止目前，协会个人会员总数已达到260人，协会在不断发展壮大中。

\_\_年即将过去，新的一年就要到来，在市科协的直接领导下，在市民政局、省劳动和社会保障厅、省技师协会等政府有关部门的支持下，团结一心，阔步向前，为协会的成长，为推动和谐长沙的建设，再创新成绩，再作新贡献。

**公司年终工作总结报告范文精选篇6**

20\_\_年即将结束，回顾过去的一年，医务科全体成员在医院党政领导下，齐心协力，努力工作。按照医院的总体部署，重点做了医院改扩建和学科建设两方面的工作。取得了辉煌的成绩，现将一年的工作情况总结如下：

一、学科建设。

按照学院的要求，围绕着未来将我院建设成为自治区肿瘤专科医院的目标，根据我院总体规划，进行了学科的设定和人员的编制及培训。

（一）学科设置

1、临床科室：总数32

（1）肿瘤科系：12

腹部外科（肝胆胰、胃肠）；泌尿外科；胸部外科；头颈外科；妇瘤科；骨与软组织肿瘤外科；乳腺外科；放疗1科；放疗2科；靶向介入科；肿瘤内科；血液科；

（2）综合科系：总数20

急诊科；ICU；心血管科；康复科；神经内科；消化内科；内分泌科；保健病房（老年医学科）；呼吸内科；肾内科；血液净化；眼科；麻醉科；产科；儿科；皮肤、变态反应科；同位素；临终关怀科；中医科；蒙医科；

2、医技科室：总数10

放射科（普放）；CTMRI；药剂科；检验科；病理科；核医学科；超声科；器械科；心血管电生理室；高压氧科；

3、门诊：

（1）肿瘤科系：（病房承担门诊）。

（2）综合科系：（病房承担门诊）。

（3）独立门诊：心理门诊；肠道门诊；发热门诊；疼痛门诊。

（二）人员的培训

根据医院20\_\_年工作整体安排，加快专业技术人员的培养，肿瘤专业的进修是20\_\_年培训的重点，分期分批派出14人赴中国医学科学院肿瘤医院进修学习。25人次参加了短期培训。

二、强化核心制度，提高医疗技术和服务水平。

（一）临床基础持续稳固，医疗质量稳步提高。

继续围绕着“以病人为中心”，不断提高医疗质量，从强化核心制度入手，狠抓医疗技术和服务。以质控考核为抓手，责任落实到科室，对每一位医生进行多层面的考核，直接与收入、晋职和聘任挂钩，取得了良好的效果。过去几乎40%左右的科室拿不到全工资，在年底几乎100%的科室除了全工资之外，还拿到了奖金。20\_\_年门急诊患者45826人次；住院人数8151人次，较上一年增加了42、02%；出院人数8375人次，较上一年增加了42、97%；危重症抢救患者358人次；平均床位使用率59、88%同比增加2个百分点；平均床位周转率23、26%，同比增加了9个百分点。

（二）重点扶持，扩大影响，打造特色科室。

20\_\_年医务科在整体规划上加强了这方面的工作，目的是扩大附属人民医院的影响，尽早的实现自治区特色肿瘤医院这一伟大目标。靶向介入科作为自治区唯一的特色科室，我们进行了重点的打造，除了给与特殊的政策照顾以外，还积极的向外介绍与宣传。同时积极引进设备，增加科室的硬件实力。特别是医务科于20\_\_年10月在内蒙古饭店组织承办了有关靶向介入技术在肿瘤治疗方面应用的全国性的学术会议，聘请了国内著名的专家莅临会议。扩大了影响，为提高我院的声誉起到了积极的作用。

妇产科的重新整合，使我院的“老大难”问题初步得到了解决，科室面貌有了根本改变。科室患者的数量明显增加，医务人员的收入也有了一定的提高。

（三）积极倡导新技术开发，开展科研，提高医院技术水平。

新技术的开展是提高医院整体医疗技术水平的关键，医务科积极倡导各科室开展技术的开发，不断的完善“三级医院”所规定的技术项目。普外科积极工作，20\_\_年完成了三项“三级甲等医院”要求的手术，填补了医院这方面的空白。

在科研工作方面也取得了一定的成绩，除了以往科研项目外，眼科、肿瘤内科等科室三个科研项目，在学院评比和推荐中均进入前20名，成功予以推荐。

三、热心服务，无私奉献。

从\_\_年春节前后开始，按照医院的部署，我科组织医疗队冒着严寒、风沙和酷暑等恶劣的坏境条件，深入“集通线”和“集二线”，为铁路职工家属的进行医疗服务。送去了党的关怀和温暖，也送去了内蒙古医学院附属人民医院全体员工的心意和良好的技术。为当地的百姓解决了“看病难”“看病贵”的问题。我们先后派出医疗、后勤保障人员近100余名，两台大型医疗救助车，十多万元的药品和检验试剂。在近半年的巡回医疗中，为铁路职工、家属以及当地的百姓近4000余人次进行了医疗服务，获得了当地群众的好评。为医院赢得了声誉。

以上是这一年来医务科做的主要工作，取得了一定成绩。也赢得了广大职工的肯定。但是，距离院领导对我们的要求还差得很远。我们还存在许多的不足，医院目前还很困难，还存在着病员不足的问题，医疗技术水平与兄弟医院比较还有很大的差距，还需要我们继续的努力。我们有信心在新的一年里，继续发扬好的传统，不断学习提高，努力进取，在院党政的正确领导下，为医院的早日腾飞做出我们应有的贡献。

**公司年终工作总结报告范文精选篇7**

20\_\_年是\_\_保险\_\_中心支公司理赔部紧跟市公司战略部署、把握主动、明确目标、扎实措施、合力攻坚、强势奋进的一年。在这一年里，中华保险\_\_中心支公司理赔部全体员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益“这一中心，与时俱进，勤奋工作，务实求效，文明服务，较好地完成了上级公司和公司总经理室交付的各项工作。截至20\_\_年12月底，我部共处理各类赔案\_\_件，支付赔款近\_\_万元，有利地保障了全市的经济建设和人民群众的财产安全。

一、20\_\_年全年工作总结

⑴ 围绕目标，落实计划，狠抓本职工作

截止20\_\_年12月31日，95585专线岗共受理各类报案\_\_件，较上年同期增长\_\_%;其中：机动车辆险\_\_件(交强险\_\_件，商业险\_\_件)、意外险\_\_件、企财险\_\_件、公众责任险\_\_件、雇主责任险\_\_件、货运险\_\_件、家财险\_\_件、校园方责任险\_\_件、产品质量保证保险\_\_件、医疗责任保险\_\_件、承运人责任险\_\_件、建工险\_\_件，其中，委托外地\_\_件、代勘\_\_件、投诉\_\_件 、电话回访\_\_件，客户满意度达\_\_。第一现场调派率\_\_%。

查勘定损岗共处理案件\_\_件，较上年同期增长\_\_%;其中：机动车辆险\_\_件，较上年同期增长\_\_%，人险\_\_件，企财险\_\_件，货运险\_\_件，责任险\_\_件，家财险\_\_件。

理算岗共理算各类赔案\_\_件，较上年同期增长\_\_%，注销\_\_件、拒赔\_\_件;其中机动车辆现场赔案\_\_件、金额\_\_万元，件数占总赔案件数的\_\_%;预付赔案\_\_件\_\_万元;诉讼赔案\_\_件，起诉金额\_\_万元，整体结案率为\_\_%。

针对伤人案件，我部特聘请了专业医师对机动车伤人赔案和各类人险、责任险赔案中医疗费用进行审核，截止20\_\_年12月31日，已审核各类赔案\_\_件、金额为\_\_万元，剔除金额占医疗费用赔款金额的\_\_%。

⑵ 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

20\_\_年，我们加大了对各环节工作的改革力度，通过改革本部门内各岗位人员的工资核算管理办法，即将本部门内所有员工的收入分拆成基本工资与绩效工资两个部分，施行绩效工资与个人实际工作质量相挂钩的考核办法，依据工作质量对绩效工资进行核定、发放，进而实现工资由统一的岗位工资向多劳多得、少劳少得、按劳取筹的科学转化，通过一系列的举措，切实加大了对现场赔付案件的推行力度，加快了案件在各环节的流转速度，提高了保险理赔服务的质量，进而使中华保险品牌特色服务进一步得到了社会的认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。

⑶ 以“比、学、赶、帮、超“为口号，提升岗位人员业务技能水平，组建一支高素质的理赔队伍

在过去的一年里，我们不断加大对本部门各岗位人员培训的投入力度，20\_\_年1-9月份，我部门共组织各类培训、岗位技能考核及业务知识交流活动10余场次，并邀请专业人员进行授课，讲授保险公估知识、理赔业务技巧;调派员工参加社会及公司内部组织的各类培训;在二零二厂华源汽车行针对特定事故车组织查勘定损人员进行查勘技能大赛;赴兄弟中支公司参观学习、进行业务交流;通过组织、举办形式多样的活动，切实提高了部门内广大员工的业务技能和工作水平。

⑷ 加大硬件投入力度，为客户提供优质、快捷的理赔服务

20\_\_年1月，ebao车险理赔系统正式上线使用，为适应工作发展的需要，理赔部及时的为每组查勘人员配备了笔记本电脑，并以组为单位增配了数码照相机，从而使每一个查勘组都能够拥有一台笔记本电脑、两部数码照相机，与此同时，理赔部还在每一辆查勘车上加装了GPS定位系统，进而使专线人员可以更直观的掌握\_\_市区及周边地区的交通状况以及部门查勘车辆所处位置与使用情况，使现场调派更加合理，避免了“误派“、“错派“，提高了调派的质量，进而保证了较高的第一现场查勘率。强大的硬件投入，先进的车险理赔系统，为中华保险特色理赔服务健康、有序的发展奠定了坚实的基础。

⑸ 加大对保险骗赔案件的查处力度，切实做到“不惜赔、不滥赔“

20\_\_年，中华保险\_\_中心支公司加大“打假、防骗、反保险欺诈“工作力度，取得了明显的成效。截至20\_\_年12月31日，我部门与有关部门密切配合，共查处保险骗赔案件\_\_件，为公司避免经济损失\_\_万余元，切实做到了不惜赔、不滥赔，有效地维护了我公司的权益，同时对居心不良者也起到了警示的作用。

⑹ 发送温馨短信，为客户提供人文关怀

每遇雨、雪天气，机动车辆肇事率增高，我部利用专线信息平台向客户手机发送温馨短信，提醒客户雨、雪天气小心驾驶、稳驾慢行，此举不但能有效地降低出险率，也能充分体现出中华保险的无时无刻无微不至的人文关怀。

二、20\_\_年工作计划

通过一年来的努力，中华保险品牌得到了社会各界的广泛认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。但是，在工作中，我们仍然发现了不少的问题与不足，如保险赔付率仍然偏高，处理保险拒赔案件欠缺方式、方法等等，因此，全面提高理赔质量和理赔管理水平，仍是我们未来一段时间内的工作重点，在工作中，我们要进一步加强车险查勘、定损、报价、核赔、医疗审核等关键环节的工作，做到有目标、有措施、有激励，不断提高保险理赔质量与效率。因此，我们要切实做到：

⑴ 95585专线接报案时间控制在每案3分钟以内，回访率力争达到95%;查勘定损岗现场到位率力争达到100%，超时限交案率力争控制在10%以内;报价岗自报车型控制1天以内，分公司报车型与分公司协调尽量控制在2天以内;理算岗件数结案率和金额结案率力争达到85%。

20\_\_年，我们将继续加大对现场赔付案件考核力度，扩大影响，造出声势，在\_\_市场树立中华保险理赔服务特色。

⑵ 控制好车损险定损质量，确保车险赔付率明显下降。因此我们要提高第一现场查勘率，挤压车损险赔案中的水分，切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘、定损工作的监督和把关。

⑶ 加强理赔队伍建设，严格执行纪律，全面细心接报案，及时出现场，准确报价，热情服务，合理理算赔付。进一步完善案件快速理赔办法，在坚持主动、迅速、准确、合理的原则下，保证案件处理的简化、便捷、快速，突出中华保险特色。建立健全维修、救援、配件为主的服务网络，本着互利互惠、控制风险的原则，考核签定合作协议的汽车修理合作单位。加强查勘定损队伍建设，提前一步储备人员，不让查勘定损拖业务发展的后腿。

随着业务规模不断作大，我们要进一步提高全体理赔工作人员的业务技能，加强理赔人员的监督考核力度，提高理赔人员的工作效率规范理赔人员的言行，杜绝吃、拿、卡、要等有损公司形象利益的行为，要求查勘人员要作到车辆洁净、衣着整洁、言语文明、不卑不亢、耐心细致、服务高效，以崭新的面貌应对客户，教育每一个理赔人员在做理赔服务的同时，要做中华保险的宣传员。

⑷ 20\_\_年，我们在保证第一现场到位率的前提下，进一步提高第一现场报案率，加大无现场自述案核查案发现场的力度，以减少假骗赔案的发生。我部出台拒赔案件奖励办法，调动全员工作积极性，进一步降低赔付率，增大利润空间，重点加强非车险和重大疑难案件的调查工作，抽调专业组进行非车险查勘和疑难案件的调查。

⑸ 加强报价管理，做好价格本地化工作，挤压汽车配件和修理价格中的水分，切实做到同一车型，统一报价金额。

⑹ 加强伤人案件赔偿的审核。

⑺ 积极防范保险欺诈，做好疑难赔案调查处理工作。

⑻ 规范未决赔案管理，严格执行总分公司未决赔案管理的各项规定，规范未决赔案的处理原则和操作流程，提高未决赔案的估损准确性，尽量杜绝未决赔案零估损情况的发生。

⑼ 加强内部信息反馈。理赔环节中发现的问题要及时向承保部反馈，以促进公司承保风险控制，监督承保制度的执行，从源头上遏制赔付率的上升势头，协调好业务发展和理赔管控的关系。

⑽ 加强对保险理赔工作的管控与监督。我们将面向中华保险\_\_中心支公司机关各部门及下设各支公司收集在我部门从事保险理赔服务、管理过程中发现的问题及指导性的意见和建议，并对有帮助性的意见和建议予以采纳，进而对保险理赔服务、管理工作进行整改，全面提高保险理赔服务、管理质量与效率。

在接下来的时间里，我部门将以提高客户满意度为宗旨，以维护公司利益为目标，着力提高保险理赔质量与效率，提升中华保险的社会美誉度，树立中华保险品牌，展示中华保险的服务优势，力争通过服务促进效益，为把我公司建成为一流现代保险企业做出应有的贡献。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！