

最新公司年度工作汇报(实用6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

公司年度工作汇报篇一

时间过得真快，转眼一年就要过去了，这一年里大家都接触了许多新的东西、学习了许多新的知识和技巧，感觉我们很有必要对自己的工作做一下总结。下面是小编整理的关于2022公司年度工作汇报的内容，欢迎阅读借鉴！

一、个人总结

这一年自己在工作中的表现是很不错的，对待工作的态度非常的认真，每天也在努力的学习新的知识，让自己能够更好的完成工作。在做好自己每一天工作的同时，也能够做到遵守公司的规章制度，不犯纪律上的错误。虽然我现在的工作能力并不是很好的，但是我想我的工作态度绝对是挑不出错的。也因为自己认真的工作态度在这一年学到的东西是不少的，我想我自己的工作能力相比去年是有了很大的进步的，这也让我觉得努力还是有收获的，之后也一定会保持现在这样的一个工作的态度。

二、个人反思

今年自己取得了不错的成绩心里是很高兴的，对自己的工作成果也比较的满意，但我不能只看到自己做的好的地方，也要去寻找自己还可以做得更好的地方，这样才能够有进步。在回顾自己今年的工作的过程中也是发现了自己的很多的问

题的，也确实是有许多的地方是没有做好的。所以在新的一年自己要在这些地方多留意一些，尽力的去把自己的工作完成到最好。这样的话自己既能够有好的工作成绩，也能够在这其中提高自己的工作能力。

三、个人计划

新的一年我觉得自己应该是要有一些改变的，不管是工作的方法还是个人的思想，我觉得在明年的工作中我应该要有一个计划，合理的去规划好自己的时间，让自己能够利用好上班的时间去完成工作，并且也要完成得很不错。在工作的过程中也要去思考完成工作的多种方法，让自己能够多掌握几种完成工作的方法。我想自己在明年也要有一个认真的态度去工作，同时也要遵守公司的纪律，这样才可以说是一名优秀的员工。

新的一年马上就要到了，我也已经做好了准备去迎接新年的工作，我相信我是一定能够在新的一年中有一些进步的，也一定能够让自己的工作能力也得到提高的。

一年过得很快，然后又完成了一年的工作。在这一年里，我一直在认真完成我的工作，所以我终于取得了好成绩。然而，也有很多成就，也有很多不足，所以我认为我仍然有很大的空间来提高自己的能力。在开始新年的工作之前，我想对自己这一年的工作做一个总结，让自己知道自己做的不好的地方，有一个新的一年进步的目标。

第一、个人总结

这一年，我的工作表现非常好，对工作也非常认真。我每天也在努力学习新知识，这样我才能更好地完成工作。在每天做自己工作的同时，也能遵守公司的规章制度，不犯违纪错误。虽然我现在的工作能力不是很好，但是我觉得我的工作态度绝对不会错。由于我认真的工作态度，这一年我学到了

很多。我觉得自己的工作能力比去年有了很大的进步，也让我觉得自己的努力还是有回报的，事后一定会保持现在的工作态度。

第二、个人反思

我很高兴自己今年取得了不错的成绩，对自己的工作成绩也挺满意，但不能只看自己做得好的地方，还要找自己能做得更好的地方，这样才能进步。在回顾今年工作的过程中，我也发现了自己的很多问题，确实有很多地方做得不好。所以，在新的一年里，你应该更加关注这些地方，尽最大努力把工作做好。这样，我不仅可以有好的工作成绩，还可以提高我的工作能力。

第三、个人计划

在新的一年里，我想我应该做一些改变，无论是工作方法还是个人想法。我想我应该对明年的工作有一个计划，合理地规划我的时间，这样我就可以很好地利用我的工作时间来完成我的工作，并把它做好。在工作过程中，也要思考多种方式来完成工作，这样才能掌握几种完成工作的方式。我想我明年应该有一个认真的工作态度，也应该遵守公司的纪律，这样才能说我是一个优秀的员工。

新年快到了，我已经准备好迎接新年的工作了。我相信在新的一年里，我可以取得一些进步，提高我的工作能力。

四年前，我加入到了咱们公司的这个大家庭，这里有着诸多年龄段的同事，有不少70、80后的同事，90后的同事更是成为了现在的主力军，甚至现在00后都已经开始工作了，这让我感到了一丝丝的压力，如何让自己在这个快速发展的社会中不被淘汰，是我一直都在思考的重点问题，所以我觉得学习永远都是一个很重要的事情，无论是从现在还是从长远角度来看，唯有时刻学习才能让自己的思想和技能跟上大家的

步伐，更何况我们现在身处于一个互联网社会，每一年都会冒出一些新鲜的事物，要是我不去了解，不去接触，那么我定然会吃越来越多的亏。所以在本年度里，我除了在工作的时候尽心尽责外，在闲暇的时候还会花一些时间去学习新知识、新技能，这样才能保证自己一直都处在一个进步的状态，不然我老是会觉得心里慌慌的。

在工作这方面上，我虽然已经有了几年的工作经验了，但是我在这个行业里还只能算是一个小弟，因为我还有太多东西需要向领导和前辈们学习，光是一些工作的技能我都还没掌握完全，更别提怎样和人打交道了，所以我不能骄傲。为了能让自己的工作开展的更为顺利，我参加了公司里面组织的每一次培训，这给我解决了不少的疑惑。遇到问题和困难先自己去思考，去想解决办法，实在想不到了再去寻求同事的帮助，这才能使自己的能力一点点的向上提，虽然我在本年度里取得了一些小成绩，但是我也清楚，要是没有大家的配合和帮助，我肯定是不可能完成的这么顺利地，此外在工作中，我也出现过一些失误，例如在处理事情时不够仔细，与同事们在工作交接的过程中发生过矛盾等，这都是我需要改进的地方。

在新的一年里，先祝愿咱们公司能发展的越来越大，其次便是祝愿公司里面的每一位成员能做好自己还未完成的心愿！

20__年即将逝去，总觉得时间时而快时而慢，不管快与否，时间是一种沉淀，浑浊的水通过时间可以变得清澈透亮，其实我们也一样，会因为时间的流逝而沉淀出各自身上不同的阅历和经验。这些阅历和经验或多或少也将会影响人的一生。眨眼一年，我从学校步入社会，也经历了一段小曲折的寻找工作之路，现在觉得自己很庆幸，找到了一份对我来说已经很满意的工作。在公司的四个月左右里面，无论是在工作能力还是日常工作与生活中都得到了进一步的成长。

在日常工作中，我努力、认真的做好自己的本职工作，公司

是我的第二个家，在公司里面，不管与领导还是同事之间相处都很融洽，领导交予的工作，都尽力而为。平时公司的卫生打扫，也积极配合同事做好，在工作上积极配合领导，团结同事，保持以学为主的态度，踏实工作，勤勤恳恳。

通过在公司工作的几个月，涉及公司业务方面的工作，在电脑运用上能熟悉运用办公常用软件。公司要求员工应有的工作能力，我也在工作中用心努力的去学习着，不停地扩展自己的工作能力。在公司领导的关怀与帮助下，我努力提高一个文职工作人员的工作能力和素质，在提高自身工作的能力上，不断学习，戒骄戒躁，虚心谨慎，认真学习与工作相关的知识，弥补自己现有的不足。工作之余，我努力学习与公司发展相紧密联系的其它知识以及其涉及的一些信息，加强专业知识学习，提高处理工作的能力。学会在工作当中一边做事一边学习，只有不断知道自己的弱点才能不断地完善自己，为自己以后的工作开展做好铺垫。

在公司工作的四个月左右里，我也发现了自身很多不足的地方。最主要的我个人觉得还是在很多方面都有不细心的时候，比如，卫生死角打扫得不够干净，忽略某些小细节；或者是领导交给的工作由于疏忽，不谨慎，导致某些问题的发生；考虑事情不够全面等。在业务水平上也有很多不足，对电脑运用某些方面掌握得还不够完全熟悉，未能快捷及时的完成工作，做事的质量和效率欠佳，这是我还需要不断学习与加强的地方。

我们公司现在暂时还处于前期的准备阶段，通过这段时间的工作与对公司的了解，我对公司的发展前景抱有很大希望，我们公司虽然尚处于初始阶段，但在这段时间里，各位领导也用各自的方式学习着，充实着自己，为公司今后的发展做好充足的准备。我相信，机遇是留给有准备的人。同时，我也很感谢公司能够给我的每一个学习的机会，让我在为公司献出自己一份微薄力量的同时也能不断完善自身。我也会把握这个很好的机会来努力学习各种知识，为公司今后的发展

献出自己的一份小力量。以后的路还很长，可能遇到各种各样的困难，不过我相信在领导的正确引导和同事的支持帮助下，一切难题都会迎刃而解，相信未来公司在领导以及每一个员工的努力下会有更高更远更好的发展。

一、具体工作方面

作为公司的一员，在这一年里，我认识到我的具体工作做得怎么样，也会直接影响到公司的效益。过去我并没有这样强烈的感触，因为觉得自己这一颗小螺丝钉不足挂齿，可今年我的具体工作有了很大的提升后，我发现我的那一部分收益直接提升了公司的效益，这一明显的变化让我明白了，过去我没能看见是因为我的工作做的还不够好，一旦做好了，这份影响就显而易见了。

二、为人处世方面

在公司工作已经有几年了，过去我与同事关系不慎融洽的时候，我以为是因为我过于忙碌带来的作用，今年我的工作也还是很忙碌，我与同事的关系却越来越好了。我思考了一下，应该是我这一年在为人处世上变得大气了！过去我会因为一些小事与人斤斤计较，现在我改变了一下我的思维方式之后，这些斤斤计较的部分都已经不在我的身上了，这一变化也被同事感受到或者看在了眼里，我和他们的关系慢慢就变好了，甚至我还能够与同事一起出去聚餐时唱两首了，整个人都放开了许多。

三、心态行动方面

也不知道是不是结了婚有了老婆和孩子的原因，我这一一年在工作生活上的心态和行动也有了彻底的不同。过去我的心态，应该算是略偏消极的那种，现在我对生活充满了希望，哪怕是再难挑战的工作，我也没有像过去那样胆小害怕到放弃了，而是勇往直前的去面对这些该来的挑战。或许是想给我的孩

子一个好的榜样吧？或许是想给我的老婆一个骑士的保护吧？不管原因是怎样，我都很高兴自己这一年心态与行动上的变化，这是我最大的收获！

四、未来计划方面

有了今年的这些好的方面的变化后，我对未来的计划更加有热情了。以前我总是抱着“计划赶不上变化”的心理去做来年的计划，但这一次我做了好几个标准的计划，我知道最高标准的如果真不能实现，我可以进行第二标准的计划，有详细计划的工作，怎么样都会比没有计划的工作更有方向感一些！我会带着这些计划，灵活地面对新一年的到来！

一、在思想上加强学习提高理论和业务素养。

始终坚持把政治理论和业务知识学习作为提高政治信念、思想素质、工作潜力的重要途径。业务管理科是一个涉及绝大多数业务的部门，对各方面的流程和业务知识都要掌握。要做好本职工作就务必首先用理论武装头脑。我用心参加各种学习教育活动，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注与业务相关的知识。在学习过程中，注意理论联系实际的方法，不断提高自身的认识潜力和思想政治素质，不断提高工作潜力，以便更好地完成领导交办的各项工作任务。

二、业务上勤学好问。

平常主动向领导、同事请教，用心参加各种形式的学习，切实提高了业务知识和技能，并在实际工作中不断总结经验，进一步提高办事效率。

三、工作上保质保量。

日常的部分具体业务有：数据统计、业务模块升级和各部门数据联网接口规范等工作，在工作中，勤勤恳恳，严格要求：

一是认真校对数据，确保数据的真实有效性；二是高效办理，确保在第一时间内办结，且无因疏忽返工；三是仔细整理办公室资料，合理归档，提高办公效率。

最终，在新的一年里我会更加活力，更加负责的在工作中表现自我，去温暖别人，带动别人，感激所有帮忙和支持我的每一位同事！

（一）、一年来，认真学习，提高思想认识，树立新的理念

1、坚持每周的专业学习和业务学习，紧紧围绕所从事的工作为目标，不断更新管理知识。通过学习专业知识，认识到新技术、新管理。将理论联系到实际，解放思想，更新观念，丰富知识，提高能力，以全新的素质结构接受新的工作岗位。

2、通过学习新的专业，使自己逐步领会到将管理发展作为出发点。重视专业独立性、管理自主性的培养与发挥，收到了良好的效果。

（二）、一年来，在工程部、公司各位领导下，完成了本职工作内容：

- 1、参与图纸审图，参与图纸优化工作；
- 2、参与施工、监理合同补充条款工作；
- 3、熟悉工地、完成工程开工的准备工作；
- 4、促进施工单位人员、机械设备到位工作；
- 5、工程现场技术把关工作；
- 6、测量、核实原地形工作量；
- 7、审核施工单位施工进度、施工组织计划工作；

- 8、协调工地有关单位工作；
- 9、参加会议，提出建议性的问题；
- 10、审监理规划，监理细则工作；
- 11、参与工程报备工作；
- 12、监督、促进施工进度按计划完成；
- 13、投资费用控制；
- 14、收集、整理会议记录、汇报材料、工程资料等。

总之，一年来，干了一些工作。也取得了一些成绩，但成绩只能代表过去，工作中也存在着一些不足，如：管理知识不够。在今后的工作中，我一定要发扬本人优点，改正不足，扬长避短，争取更大的成绩。

首先非常感谢公司给了我进入担保行业的机会，进公司一年半的时间里，我从开始了解担保行业，到所有的流程掌握和对担保的全面认识，收获了很多，这些都离不开公司领导和全体同事的支持和帮助，在此真诚地说声：谢谢。

下面，我将入职以来的工作情况总结如下：

（一）基本情况。

入职以来，本人认识到自身工作经验不足，社会阅历较浅，为了尽快适应工作，尽快掌握担保行业的相关事项，工作流程等，我查阅了大量资料，并虚心请教有经验的同事，实际工作中，我不断学习怎样与银行工作人员沟通，怎样与客户打交道，怎样在坚持工作原则以及维护公司利益的前提下，灵活处理工作中遇到的细节问题，及时改进工作方法，充分发挥自身能力，自本年度20__年4月份负责个贷业务以来，我

们业务一部完成近80万的担保业务，这是全体成员齐心协力，共同努力的结果。

（二）树立风险意识。

担保行业是高风险行业，对于从业人员除了要有较高的风险意识以外，还必须要有丰富的业务知识和实际业务操作能力。自己在这方面的经验和知识都还欠缺，在今后的工作中我会加强学习。多向公司领导、同事请教，工作和生活中多留意财政金融相关政策，及时掌握经济领域的新动向。公司从事的是高风险行业，如不加以防范，就会对公司利益造成损失。在工作中务必加强保前调查核实，从源头上严把风险关，认真做好客户信息的调查，对客户的还款能力和家庭经济状况进行综合性的评估，有情况及时向领导汇报，及时维护公司利益，避免将来出现欠款垫付之类事情。

（三）改正不足，积极进取。

回顾20__年度的工作，本人取得成绩的同时，也有很多犯错过和不足的地方。今后我会更加努力，工作中做到不骄不躁，谦虚谨慎，服从公司领导安排，加强与公司同事的沟通与合作，做好各项工作的衔接，脚踏实地，尽职尽责地做好本职工作，争取在新的一年里更上一层楼，为公司创造更多价值。

20__年，在总经理室的正确领导下，在同事们的共同努力下，我司于x月x日完成了分公司下达的全年任务，在分公司名据首位，在分公司也是第一个完成任务的三级机构，在这半年里充满了激情与挑战。

一、提高自我意识

自加盟__保险公司以来，一直从事业管部承保工作。以以往的工作经历，清楚的知道这个岗位严格和重要。以“合规、合法”为中心在工作的同时，牢记各项核保政策，努力学习

核保专业知识，调整自身知识结构、提升自我意识与政策执行把握能力。

公司在承保面对业务量的迅速增长，承程中遇到的问题也与日俱增，我一直秉承着认真钻研，仔细调研，努力做到：不放走一个优质客户，不放进一笔不良业务，推动公司合规经营，降低风险努力做到规范化、专业化、标准化。

二、日常工作

每天摆在我面前的总是那看似平凡凡的保险单，每天的工作就是录入、录入、再录入。但我的每一笔录入，每一次出单，都是和公司在半年完成全年任务的__万密不可分的。看起来我的工作枯燥无味，但我深知，认真仔细的做好每一单业务，严格审核每一点信息，才能把风险拒之门外。

三、20__年计划

在20__年的工作中我会一如既往的，严格要求自己，在不断完善和细化自己工作的同时，还要带领部门员工，认真学习专业知识，夯实专业基础，做到理论和实际相结合，不断的提高自己的业务能力。“从我做起，从点滴做起，从现在做起”，以公司荣为荣，为民安保险业务稳健、高效快速发展做出自己的贡献。不辜负领导的信任和关怀。

20__以来，工行支行把发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额作为银行卡工作的重点，依托自身资源，通过争揽高端客户，营销集体办卡，抢占优质特约商户，扩大发卡规模，通过全行共同努力，收到了显著成效，截至9月10日，信用卡发卡量4500张，是去年总发卡量的5倍，位居工行分行信用卡发卡量榜首，实现银行卡中间业务收入66万元。

一是明确市场定位。为扩大发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额，该行对信用卡市场进行客观准确的调研、分析、预

测，多次召开部门、网点负责人座谈会，提高思想认识，转变观念，把员工的行为统一到贯彻落实支行的经营决策上来，努力营造“全辖围着市场转、员工围着客户转”的经营思想和经营环境。

二是完善考核机制。20__年初，该行将信用卡目标任务分解到部门、网点，实行“双挂钩”政策，即：指标数与部门网点绩效挂钩、与客户经理挂钩，同时，对二线人员也要求充分挖掘个人客户资源，下达目标任务。通过制定《银行卡营销奖励办法》等激励措施，对完成任务的员工按标准进行奖励，对未完成任务的员工加重进行处罚。既做到人人参与，又与岗位职责挂钩，使员工做到心中有目标，肩上有压力，工作有动力，最大限度调动员工积极推广、介绍、宣传、营销信用卡的积极性。

三是主动出击营销。该行摆脱单靠个金部门孤军作战被动营销的局面，制定实施了市场营销联动机制，充分发挥个金部、客户经理等现有营销队伍和营业网点的综合营销功能，达到全行整体营销、部门优势互补、产品捆绑销售、单位批量发卡的效果。东庞支行深入矿区，加大对集团客户营销力度，一次成功营销信用卡374张；在信用卡的推广过程中，注重发挥公司、住房等对公业务优势，通过客户经理向房地产开发公司、借贷新增户、住房按揭客户宣传、介绍该行各类新兴业务把银行卡与借贷营销等业务有机结合起来，有针对性地一次捆绑营销信用卡，提升服务品质。

公司年度工作汇报篇二

1. 来料检验：

1.1 现在的人员配置来说，还是比较缺乏，每天的工作量还是比较大的，况且像原材料、焊接、外协五金抛光、机加件产品的来料检验都划分给了五金机加部门的品管员，来进行

质量监督!在外协处目前覆盖的检验有:外购的半成品和成品、零配件、包材、电镀件抽检、成品的抽检试水这几个大项!在产品的覆盖面基本可以满足现行的品质需求!

1.2 在来料检验品管员的配置上是定岗定职;主要负责产品检验和异常处理;检验内容主要为产品外观、装配、功能、尺寸等;在实际的检验技能方面还需要逐步提升;在检验的流程上基本达到要求,在标准的判定上还需要牢固掌握!对于异常的处理还需要掌握一定的技巧和方式!针对龙头方面的检验还需要培训上岗!

1.3 在目前外协处的电镀抽检中,发现的问题点主要是产品的电镀镀层达不到要求!此种现象一直存在着,没有得到很好的改善!其次就是外观性异常特别多,基本上每批次都有30%左右的不良品被挑选出来!造成生产和成本的双增加;在这方面很多都是电镀厂原因造成!

1.4 外购方面的检验有时回来的产品找不到原定的图面清单或者样品,在品质判定上比较难决定;在决大部分的产品中可以依据图纸和样品进行检验判定;在实际工作中发现仓库的送检单上的名字跟技术部的清单名字不统一;有时各有各的叫法,这点必须进行改善!物料在全公司必须有固定的代码和名称!

1.5 在外协机加和焊接方面的检验还存在着问题,在12月底有所改善!之前出现的问题主要是没有发现异常:主要是焊接件的外观、密封性和外协机加产品的尺寸等!

2. 制程检验:

2.1 五金车间:

2.1.2 在抛光的抽检没有发现大的问题,检验内容主要是产品抛光后的外观;主要问题是外观不良等!基本可以解决!总体上品管员在抛光检验方面还需要提高和改进!

2.2 注塑车间:

2.2.1 注塑车间的人员配置2人;一个做现场巡检、一个做成品检验,实行定岗定职;主要负责检验产品的外观、功能、尺寸、处理现场异常等;在实际的检验过程中对于注塑成品的不良现象还不是特别了解;在巡检发现问题的及时性不及时,有时在成品转序的时候才发现问题,这就是检验能力的不足!对于在生产过程中发现异常问题的判定不牢固,在收与不收之间不好决策,这是对于公司检验标准和塑料的本身特性不够了解,对于后序品质需求不了解,还有就是对于异常处理的方式不够快!面临着生产车间、技术方面的压力,处理的不是很及时!

2.2.2 塑胶抛光在现在面临着人手不够的局面,主要是抽检产品抛光后的外观;在品管员的努力下,可以满足现在需要,发现了不少问题,主要是注塑时的产品外观问题和抛光操作不当而产生的异常!

2.3: 安装车间:

在安装成品检验方面实行的定人定岗;实行线上首、巡、抽检同打包时的抽检相结合,实行全覆盖;主要负责产品检验和异常处理;检验内容主要是外观、适配、功能、包装、配件、不良品界定;在产品的实际检验中发现了不少问题:主要体现在产品的功能和配置上,由于前工序的问题导致产品无法装配或是达不到品质要求;再就是在生产的流程上,比如在龙头试水检测上,要求是先堵住出水口试气再试水,但是在实际中未能完全去执行!公司在具体的生产流程上还需要继续完善!特别是在部门与部门的沟通上,存在着很大问题,有时发现问题异常去进行沟通解决,安装有时不配合执行!总是显得比较高傲!

总体来讲,在安装成品检验方面基本可以满足现在出货需要,在龙头方面还需要培训检验标准和检验方法!在花洒方面可以

满足出货品质需求!

3.0 成品抽检:

在成品抽检这个岗位上实行定职定岗、专人检验;主要负责产品检验和异常跟踪处理;在实际的检验过程所起的作用是明显的;在工作中发现了很多问题:功能性、外观、配件、包装等方面的异常都能得到发现和解决。在一定程度上阻止了不良品的外流!

公司年度工作汇报篇三

- 一、狠抓生产，经营业绩不断提高
- 二、完善制度，管理水平不断提高
- 三、注重培训，员工综合素质不断提高
- 四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展。

二、工作中存在的一些问题

一对__年工作的总结

- 一、抓住时机，上马顺酐二期工程
- 三、抓好企业文化建设，全面提升企业形象

(三)、要继续抓好安全工作

一、全年主要工作

- 1、强化形势教育，推动执行意识提高。

2、强化民主建设，认真贯彻职工大会制度。

4、强化职工关爱，深入实施送温暖工作。

5、强化自身建设，提高工会队伍执行力。

以下是今年的工作报告：

一、公司总体方面

4、共站方面由年初即将崩溃的系统，在年中访问及中秋举办活动，极大的巩固了原有的根据地，为今后的人力资源提供了安全保障。相信，在20__年举办的春节活动，将是更加的稳固并发展壮大。更好地为公司运作服务。共站也顺利成功的由行政向文化理念的转变，因此共站往文艺活动之路迈向了新的方向。但是，共站的本质依然没有任何改变，也不会改变：共站领导公司运营，而共站的工作完全为公司而服务。在此宗旨下，展开一系列的工作及活动，均为此展开。共站也因公司实现网络远程，而进入到现代化模式，成功续接站员各个工作及稳定站

公司年度工作汇报篇四

一、工作任务完成情况：

(一)、以物业管理和工程维修、秩序维护、环境维护为重点，全力完成几个服务项目的工作任务。

在物业管理方面，我们公司顺利完成了对管理工作。我们先后投资了近20万元，对设施设备进行维修，维修了屋顶漏水60余户，维修更换了大量的供水、供暖阀门，清掏了小区所有的污水井、化粪池、隔油池，修补了破损的路牙、花池边牙，对b区的7栋楼20个单元的楼道进行刮白处理，维修更

换了多处地下破损排污管道。此外我们接了业主报修单共计2019多个，100%的进行了维修，回访住户400多户，业主对我们的满意率达95%以上。

我们在公安局对所有的安保人员进行了备案登记，深化了服务辖区的安全管理工作，明确了各级安全管理岗位的职责，强化了工作、安全一岗双职的意识，强调了安保人员的敬业精神和纪律性。同时强调所有员工都参与到安全维护工作中，人人增强安全意识，努力为业主、公司、项目和自身创造平安和谐的工作和生活环境。

我们通过对保洁工作的量化管理，划分责任区，分工明确，及时检查。服务区域的卫生得到了业主的认可。为了优化服务区的环境，今年春我们买了2万余株花苗在a□b区绿化带栽种，夏天有购置1万株景观花对b区的假山进行装点，也购置了大量的盆景树对4s店精心妆扮，同时积极配合集团公司项目对d区的绿化美化工程献计献策，出人出力。

年初我们先出台了一系列适应新形势的新制度，并下发到各个服务中心，通过不同形式的会议对各岗位人员进行培训宣传，接着不同程度、不定期地对各岗位人员进行检查考核。这样公司的各项规章制度的执行力度加强了，员工的考核有了依据，真正做到了“以法为据，有约可依”，员工的职责明确了，员工的工作有了方向。

这一年来，面对鄂市的经济危机，我们公司敢于迎接挑战，主动把握机遇，在加强物业管理和内部管理上做文章，按照现代企业制度的标准和要求进行管理体制的改革，我们通过对目前形势的认真分析和准确定位，转变了以前单一的服务模式，走“一业为主，多元开拓”的经营战略，为此我们成立了第三产业部，为业主的特约服务提供了便利的条件，同时配合工程项目部解决了许多工程遗留问题，也对旧小区公共设施破损及工程遗留的老大难问题做了多方面的整改维修，为公司节约了许多费用开支，也给公司创收了利润。

为了更进一步降低服务成本，保证公司的健康发展，我们在公司开展了“开源节流，节能降耗”的活动，我们先让公司财务做好资金营运掌控，通过预算与收支两条线对收支费用进行实质控制。相对的措施有：物品采购控制、人力成本控制、工程维修成本控制、用水用电成本控制、办公成本控制、食堂成本控制、车辆成本控制。专人负责，对各部门开源节流活动的开展情况与实际成效进行检查、考核，通过检查考核，公司的服务成本降低了，是好制度我们就应用，之后我们将“开源节流，节能降耗”的相关制度纳入公司运行制度中。我们清醒地认识到制度的建设关键在于落实。我们不断加大对各种制度的检查及执行力度，发现问题不回避，及时纠正，确保了各项工作有计划、有依据、有落实地稳步展开。

今年我们公司成立了工会组织，广大员工的切身利益有了保障机构，年初我们顺利地通过了企业各种手续的变更与年检，第四季度我们的三级资质升级也顺利过关。

我们积极参与行业上级部门开展的创优活动，今年我们单位被东胜区物业管理协会吸收为常务理事单位，我们先后申报了全区物业管理优秀住宅小区的评选和全区文明优质物业服务企业的评选，预计我们企业会通过一系列的竞争考核进入优秀行列，企业的知名度通过一系列的活动的参与得到了提升。

(四)、参与市场竞争，积极拓展公司业务

今年我们本着“适度有效，量力而行”的方针，管拓并举，把现有企业管理好的基础上，吸引更多的人才、技术、逐步拓展市场。我们通过投标，和内蒙古润锋汽车销售服务有限公司签约，对12211万平方米的一个4s店进行物业管理。完善的公司管理制度，优质的物业服务得到了甲方的好评。4s店的接管为我们的企业赢得了利润，也为市场拓展迈开了成功的第一步。

(五)、把握市场信息，随行就市，及时调整物业服务费用

针对学府小区物业费收取偏低，经营持续亏损的现状，我们走访了铁西周边大部分小区的物业管理现状及费用收取情况，查找了相关法律政策，走访了部分业主，和业委会成员商谈研究，下半年制订了一套行之有效的上调学府小区物业费的方案，目前此方案正在前期准备与酝酿之中。明年将正式执行。此外根据b区共用设施设备实际破损情况，今年通过和小区业委会研究，并受他们的委托，申请了b区的部分两共基金，申请流程已经接近尾声，维修工程都已结束。预计年底此项费用就会下拨下来。

(六)、继续推进企业文化建设，积极参与各种公益活动

为了加强企业内部管理和服务小区的文化建设，我们创建了学府小区群网和学府华庭群网，为住户和公司更好的交流提供了便捷的互动平台。我们在小区院内设牌宣传物业常识，消防知识、市民文明礼仪等，加强公司的品牌宣传，提升业主素质，使业主能更好地了解我公司的各项业务，增强业主的认知度和信赖度。结合小区的实际情况，我们配合社区在小区举办了两次类型不同的文化娱乐活动，精彩的演出，别具特色的互动，博得了小区业主的阵阵掌声，业主与物业心的距离拉近了。

“五一”前夕我公司先后两次在集团公司的带领下，参加了到准格尔旗长滩乡庙壕村和暖水乡速机沟村的义务植树活动。今年我们公司还多次积极参与了巴音盟克办事处组织的志愿者服务活动，先后有20名员工成为志愿者服务队的成员。我们通过参与这些公益活动，教育广大员工热爱企业、团结友爱，热爱鄂市、热爱祖国，践行“鄂市是我家，建设靠大家”的市民誓言，教育广大员工承担社会责任，帮助他人，奉献爱心，服务社会。

为了增强企业内涵，全面提升员工，特别是基层管理人员的

服务水平，我们非常重视对员工的素质教育和培训。尽管几个项目分散，组织培训活动较为困难，但我们还是根据各阶段的实际情况，精心策划分、组织，不拘形式，不分地点，分部门，分层次，分内容进行定期培训学习，员工通过层层培训，服务水平提高了，服务意识与职业能力得到了提升。

通过各类型的文化教育、职业培训、娱乐联谊、公益活动，员工的价值观、思想意识、工作态度有了改变，道德观念逐步形成，团结向上、为企业争光的企业精神逐步形成。

(七)、顺利完成了d区1、2、3号楼的验房、交房交接工作

(八)、配合集团公司项目部完成了大量的工程遗留问题

d区接管以来，工程遗留问题多，如墙体裂缝、反味、玻璃门窗不严、渗漏水，电梯故障、供暖设施存在问题等，这诸多的问题都需要耗时间、人力、物力来协调、整改、解决。面临问题，我们没有回避，在这方面我们做了大量的工作。业主投诉，我们派专人查看、协商，逐户造册登记，派专业工程人员落实整改。对空置房进行排查巡视，11号楼的积水由于工程没有完善，长时期进行处理，我们完成了公共用电的节能改造及底商、公共楼道、门厅、电梯、机房公共照明的安装改造，清理了底商、车库的垃圾，完成了大门、楼宇、楼层、及门标牌的制作安装，对各栋楼的保洁用水进行改造，安装了电梯监控设施，对所有电梯进行了年检。在业主意见分歧极为严重、地下车位确实存在问题的情况下，我们公司先对地下车位进行整改、调整，然后走户调研、逐户突破、个别交谈，制定出科学的分配车位方案，顺利地将车位分配下去。为了完善配套设施，我们安装了电话、网线。考虑到d区正在入住，业主需要的各种服务较多，我们除了三产部进行特约服务外还对其他部门制定了特约服务制度，及时为业主提供了便捷的服务。这一年来d区的大量工作耗在了处理工程遗留问题上，但我们仍然出色地完成了业主、工程等各方

面信息的制作和存档，完善了各种配套设施，为我们后期的服务打下了扎实的基础。

二、存在的问题

(一)、物业员工队伍文化程度不高，整体素质相对偏低，再加上小区管理人员和保安、保洁队伍变动相对频繁，他们一方面对新环境不能及时适应，沟通协调不足，另一方面大多没有接受比较专业的物业管理技能培训，工作能力欠缺，导致工作效率较低。

(二)、工程遗留问题严重，有些问题我们能力范围内无法解决，这给我们的服务及费用的收取带来了很大的被动。

(三)、我们公司的各项管理与考评仍有待于实践中不断改进，企业文化的建设仍需不断探索和实践。一些制度的执行力度还有待加强。

三、2019年工作计划与思路

2019年，我公司将继续加强公司的各项制度的建设，进一步拓展市场，拓展服务范围，提高服务质量，创建有信誉、有实力的物业品牌。

我们将进一步完善工作机制和管理模式，进一步强化内部管理水平，继续巩固完善现有各项制度，深化内部机制改革。试行定员、定岗、定酬及费用包干制度，实行小区经营目标责任制，向管理要效益。在我公司管理的各小区内建立并推行经营目标责任制，对小区进行年度经济指标与服务指标考评。激发服务中心全体员工的积极性，提高他们的工作能力和效率，进一步明确小区范围中的责、权、利，保证小区物业管理的良性、高效运作。同时在做好现有项目的基础上，把开拓物业管理市场当作一项重点工作来抓，促使公司的发展状况和经济状况有明显的好转。

(二)、加强人力资源的培训与人才队伍的建设

要加强培训和学习力度，以提高其业务素质和整体管理水平，加强对高技术、高能力人才的引进，并通过培训挖掘内部人员的潜能，发现、培养、和储备人才。

(三)、加强财务管理，确保公司的正常运作

在保证服务品质的同时，实行预算管理，加强对人、才、物的成本控制，细化成本，对项目成本进行月核算，逐月上报，领导随时掌握开支情况，严格把控一切经济。面对鄂尔多斯的经济危机，继续完善“开源节流，节能降耗”的制度，同时寻求增收之源。

(四)、开发边缘企业，确立三产发展新方向

(五)、继续加强企业文化建设，增强企业的凝集力和向心力

(六)继续奉行“业主至上，服务第一”的服务宗旨，保证原有服务范围的基层上，扩大服务范围，让服务再上一个新台阶。

总之，旧的一年我们物业公司排除万难，努力做事，赢得了业主和集团公司的好评。新的一年，我们有新目标、新任务、新挑战。面对机遇和挑战，我们相信在集团公司的支持关怀帮助下，在闫总的直接领导下，通过全体员工会的精诚努力，协同奋进，开拓进取，我们的公司未来的发展会前程似锦，我们的员工会有更大的发展，我们会实现公司经济和员工事业双丰收。

公司年度工作汇报篇五

抓内强素质外树形象工作。公司按照县运管站的要求，和有关文件精神，公司狠抓内强素质和外树形象工作，改变从以

往出租车公司重服务，轻管理现象。公司加大对本公司出租车车辆和司机驾驶员的管理力度，为加强和适应形势发展的需要，加强规范化管理力度，在硬件上，公司添置了多台电脑、打印、复印机设备，实现联网办公，微机操作。加强对本公司车辆的各项技术指标信息的统计，电子归档工作，加强了对本公司出租车车辆以及晚班司机资料和个人信息，加强了管理工作。

按照公司的要求，每月及时用电子表格上网申报，本公司车辆燃油消耗数据，上网传输各种信息和数据，极大的提高了管理和办公的效率。并在电脑上实现了gps定位系统监控，了解出租车运行状况等。

公司按照县运管站的布置，对本公司全体司机驾驶员以及晚班司机驾驶员，进行了上岗培训学习和考核，参学参考合格率达百分之九十九以上。

公司加强了对出租车驾驶员的安全学习教育，公司将全体驾驶员分十个学习小组，每月不少于一次学习，通过学习交通法律法，道路运输管理条例、出租车服务条例评分细则等内容，出租车驾驶员，安全文明服务经营意识明显提高。

公司狠抓出租车驾驶员，深刻学习领会星级出租车的评分细则，使全体驾驶员高度重视，对照评分细则进行整改达标。

公司对出租车驾驶员，包括晚班司机，分别签订了驾驶员安全生产责任书。进一步明确了公司和驾驶员的权利、义务、职责，出租车驾驶员文明、安全规范合法运营行为明显好转。

20xx年度公司广大驾驶员，文明规范经营，好人好事不断涌现；例如车号黑blu503司机李佳豪，拾到价值七万元的钱物，主动送到失主手中。得到失主和电视台的.表扬宣传。另还有许多司机拾金不昧的事迹，据不完全统计[]20xx年内共有二十多件，公司收到表扬的锦旗两面。

六月高考期间，本公司有十多台出租车司机，积极参加爱心送考生，社会公益事业活动。广大出租车司机驾驶员，能自觉接受公司和出租车行业管理部门的的监督和管理。违规违章，宰客、甩客、乱收费现象明显减少。

在20xx年七月，公司在出租车党员司机中，选了两名司机作为创先争优活动，党员示范车，并配有标志，放在前排，接受乘客的检验，取得了示范带头作用，和初步的社会效益。

总之在20xx年各项工作中，公司全体员工，能在出租车优质服务各项工作方面，为龙江县城区交通运输工作，做了一定的工作，但同上级的要求还有很大差距。

公司全体员工，决心在新的一年里，发扬成绩，克服缺点，狠抓拒载不文明服务经营的现象，减少乘客投诉率。

进一步加强管理水品和服务质量，力争在各项工作中，走在全市出租车行业的前列。为龙江和谐、繁荣、发展而努力。

公司年度工作汇报篇六

2019年，太保寿险x中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理；进一步调整业务结构，加大业务推动力度；切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理；继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家

精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日□x中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入(含意外险)1610万元，完成年度计划的80、5%，同比增长20%，全省达成率第八名；意外险完成474万元，完成年度计划的103%，同比增长60%，提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务；中介代理保费实现保费收入6778、6万元，完成年度计划的101、1%；个险续收保费2928、5元，完成年度计划的100%。与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

一、抓业务、抢市场，实现各项业务的快速发展。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参

与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司“八九”联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜x□全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。

在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比2019年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。

今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。

在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

二、抓重点、带全盘，实现了规模和效益的同步发展。

1、县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。

东营原来没有县区架构，为使x太保寿险有一个长足可持续发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为2019年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。

管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持“一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬”的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在x举办了全省两核调查员培训班。

3、系统业务和集团业务取得了大的发展。

今年以来，我们通过积极努力，不断开拓各种销售渠道，先后打通了“小额信贷”、“建工险”、“绿色救助”等意外险销售渠道，到目前这些渠道业务都已经走上了良性发展的轨道。而且这些系统业务运作，赔付率很低，仅有11%，为公司提供了费用来源，为公司的生存和发展作了贡献。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响。我们创造了一个健康险运作的全国性典范，为公司的有序发展奠定了坚实的基础。

4、思想政治工作和企业文化建设都得到了加强。

企业文化建设摆上了公司发展的重要议事日程，企业文化建设不断加强，使得公司的凝聚力进一步增强。一年以来，我们高度重视企业文化建设，通过举办庆祝“三八节”晚会、诚信教育签名、机关晨操比赛、歌咏比赛以及各种政治业务学习等活动，一方面活跃、丰富了职工的文化生活；另一方面进一步增强了团队的凝聚力、向心力。通过开展读书学习活动，先后学习了《自动自发的工作》、《没有任何借口》等书籍，提高了员工的理念和工作的自觉性。利用每周周一下午的时间，在中支公司会议室进行中心小组学习，公司所有中层领导干部参加，集中学习讨论上级公司下发的有关文件和政策。在学习的同时，制定本周的工作计划，使工作有方向、目标和计划性。同时，我们还积极引导广大员工向党组织靠拢，今年共有13名同志向党组织递交了入党申请书，并有3名同志光荣地加入了中国共产党。从党内到党外，从领导干部到一般员工都坚持思想政治学习和业务学习。形成了上下一心、团结一致、齐心协力共谋公司大发展的良好氛围。

在今年的12月18日，在公司党组的领导和广大职工的支持下，经过职代会筹备工作小组的紧张准备，中国太平洋人寿保险公司x中心支公司第一届职工代表大会胜利地召开。这次大会进一步贯彻“三个代表”的重要思想，认真总结近年来公司在业务发展与经营、管理工作中的经验与教训，把职工民主

管理、参政议政纳入职代会职权范围，提高了员工参政议政的能力，进一步调动了全司员工的积极性。会上，提出合理化建议17条，我们将在今后的工作中对合理的建议逐一解决。职代会的召开，为全面提高公司经营、管理水平，向创建一流寿险公司的目标扎实推进打下了坚实的群众基础。

大会表决通过了《中国太平洋人寿保险公司x中心支公司关于20xx年分业以来经营情况工作报告》等11个制度、办法和规定。

这次会议是x中心支公司企业发展过程中的一件大事，也是公司员工政治生活中的一件大事，它对充分保证广大员工正确行使民主管理监督权利，调动和发挥广大职工参政议政的积极性，真正形成“依靠职工抓管理、抓好管理求发展”的良好局面，对不断完善公司经营管理机制，进一步提高经营管理水平和经济效益，必将产生深远的影响。

三、存在的不足。

在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节。

一是县区和部门及业务渠道之间发展还不平衡，有些单位和部门的领导对市场的研究还不深入、不主动、不准确，把握市场、应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全局的掌控能力、综合素质还有待提高。二是部分单位还存在执行不到位的问题，个别领导同志的危机意识、忧患意识、责任意识还不够强。三是进一步提高全员敬业精神，要在明年作为一项系统工程来认真对待。四是县区机构建设还很薄弱，必须得到全面加强等等。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。

2019年的工作打算

(一)总体指导思想是：深入贯彻落实“十六”和xx届五中全会精神，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展。

2019年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市场。以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋寿险x市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。

具体到各个业务渠道的要求是：

1、个险方面。

2019年是“标准化团队建设年”，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。

以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造x太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，最大限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进取’的中介部精神。

4、客服续收。

强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导“以客户为中心”的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

(二)2019年的经营目标

个险标保任务2019万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。