

# 结算工作总结个人 结算会计个人工作总结 (模板7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。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 结算工作总结个人篇一

为完善科学的激励约束机制，提升我部的内控管理水平，强化会计、出纳制度的执行力度，坚持贯彻总行内控考核的“客观性、公平性、实操性、综合性”原则，制定网点在会计结算方面的内控考核指标，并根据业务发展的变化和趋势，适时调整了我部银企对账、单位结算账户管理和事后监督三个方面的考核内容，不断加强和细化各项业务的内部管理，通过长期有效的内控考核机制，有效防范和化解经营风险。

(一)严格按照《佛山顺德农村商业银行股份有限公司人民币单位银行结算账户操作规程》的有关要求，对单位账户的开立、变更、备案等业务进行严格把关，确保资料齐全，手续完备。目前我部存量单位结算账户共户□20xx年新开各类结算账户270户，变更账户资料120户，撤销各类账户118户。

(二)按总行信息中心ecif账户系统的管理要求，严格审阅账户资料的完整性、规范性，确保资料归档的准确性、及时性□20xx年通过ecif系统传递资料共1250份。

(三)顺利完成人民币单位银行结算账户年检和账户管理系统批量迁移工作。历经半年时间，通过我部全体员工的共同努力，纳入本年度年检范围的账户户，已年检户，完成占比%，

同时辖内18间营业机构的单位结算账户也均已迁移成功，涉及户数。

四、加强事后监督管理工作，进一步规范业务操作，严防案件发生

20xx年随着我行事后监督ocr系统的正式上线，标志着我行集中事后监督工作已顺利完成，为配合总行工作的顺利开展，我部共开办5次培训、交流会，并针对上线后出现的各类问题制定《总行营业部事后监督考核办法》，按月、按季进行考核、通报，并从10月份起每隔10日公布一次近期存在问题，就期间重点注意事项进行重申、规范，不断加大对网点事后监督工作的管理和考核，进一步规范各项业务操作。

(一)做好辖内现金管理及现金调配工作，在总行下达的库存限额中进行合理分配，按月监控网点的月日均库存金额，并按季下发月日均库存金额的考核通报，根据网点业务量和需求量的不断更新□20xx年先后两次调整了我部各营业机构的库存限额。

(二)认真履行岗位职责，严格执行假币收缴和报送规定，严格按照人民币收付的有关规定，认真为群众办理残缺污损人民币的收兑停止流通人民币业务，及时对回笼款项进行整点挑剔，防止对外支付不合规定的人民币。在总行开展的人民币收付和假币收缴业务检查中，11间支行中只有我部得满分。

六、加强会计印章管理，切实做到严格规范、专人保管、专人使用和专人负责

根据总行下发的管理办法，重申并细化了我部印章管理的有关规定，进一步规范了印章的申领、使用、停用和保管，切实做到严格规范、专人保管、专人使用和专人负责。今年8月份，我部停用的各类会计印章275枚，启用新会计印章186枚，均严格按照规定进行启用和停用，对印章的日常管理常抓不懈，

确保印章无漏登、无遗失。

## 七、继续加强检查与监督，防范会计结算业务的操作风险

(一) 狠抓专项检查，明确检查目的，提高检查针对性。20xx年共开展各项会计结算业务检查13次，投入检查人员人次，累计个工作日。具体包括年终会计决算真实性检查、账户使用合规性检查、会计档案资料检查、商业汇票承兑和贴现业务专项检查、亚运前反假货币工作检查和汇兑业务合规性检查各1次，重要空白凭证及印章管理和存款风险滚动式检查各2次，银企对账单回收情况检查3次。

(二) 完善整改纠错机制，对检查中发现的问题及时跟进、验证整改效果，并提交整改报告到总行相关部门。

## 八、加强队伍建设，提高整体人员素质。

(一) 制定优秀业务人员定向培养计划。以“与时俱进、大兴学风、以人为本、苦练内功”为指导思想，坚持“理论联系实际，按需施教、学以致用”的基本原则，采取“业余自学与岗位实践相结合”的方法，通过不断变换角度与角色的方式，力争在短时间内迅速提升个人业务水平，加强我部会计结算人员的整体素质。

(二) 促业务、推发展，及时开展各项业务培训。20xx年共开展各项业务培训次，培训内容包括ocr系统和反假数据报送系统上线培训、货币反假知识培训、新工业务培训、网点日常会计结算重点、难点业务培训等。

## 九、其他

(一) 高度重视、全力以赴、积极配合总行完成重点工作。在我行以直接参与者直联方式接入支付系统、以集中直联模式接入支票影像交换系统工作中，及时召开宣传动员会议，向

多个企业客户进行宣传推广，使系统在停运期间，得到客户的支持与配合，确保系统升级期间各项结算业务的顺利过渡。

(二) 尽职尽责，积极客观地向总行反馈各种意见和建议。今年以来，根据总行下发的结算专管员管理办法、会计印章管理办法、电脑报表实施细则、久悬账户操作规程和单位账户年检操作规程、会计主管管理办法、一级支行会计及风险管理部会计结算管理人员管理办法等征询意见稿，结合实际，以支行管理和操作的角度，积极提出了合计51条反馈意见和建议，为总行提供了决策依据。

(三) 认真做好日常报表、资料的上报上送工作，如每月的支付业务情况报表、会计优秀人员培养鉴定表、人民币流通检测表和二级支行会计主管任用情况表等等，切实做到及时准确报送，确保无错报、漏报。

## 结算工作总结个人篇二

一年来在主管行长的带领下，一总两员、各位经理及专职监管员各履其职、各负其责，加强管理、监督、检查与辅导，尽其所能把工作做细做实，从最基本的制度入手，指导全员严格按照规章制度和操作流程办理业务，通过现场检查，调阅录像、传票、登记簿和不定期抽查等多种形式进行检查，全年重点对反交易及冲正业务进行监测和检查，同时对省、分行以及各部门检查出现的问题逐条逐项分析原因，及时落实整改，将隐患消除在萌芽状态，从而化解并防范了风险，会计结算全年安全无事故。

利用晨训和空闲时间，有计划、有步骤的组织员工学习有关文件、规章制度以及新业务、新知识，使员工对所做的业务有了更深的了解，如组织员工对外汇业务、财政支付系统业务流程及非税收入业务进行系统的学习，使每一个柜员都能顺利办理业务针对会计结算部和两个分理处三个对公网点的传票核算质量出现的问题，制定出凭证样本，提供给柜员参

考，同时针公务员之家版权所有对钱捆质量问题，下发了文件，根据实际情况及时下发业务明确进行指导，杜绝习惯做法，以制度为标准严格要求，使核算质量有了很大的提高。

结算部在巩固和完善传统中间业务的同时，利用报纸、电视媒体和发放宣传单等形式，大力宣传保管箱业务；与人寿保险公司、烟草公司及城市信用社等多家企业签订现金管理服务协议，同全区四十多家执法单位签订代收罚没款协议，大幅度增加中间业务收入；利用银税联网网上缴税和人行清理帐户之机，开立和清理帐户，从而大大增加了帐户管理费。

精心组织，周密安排，在卫东所撤并到加铁分理处，专柜所撤并到支行的过程中，指导业务人员进行帐务结转，使我行的网点撤并工作准确无误，顺利完成。组织各网点业务人员参加全功能银行系统的测试和验证工作。

我们按照分行下发的现金库存额度，为各网点重新核定了库存限额，为了合理运用资金，提高资金使用率，做到支取大额现金提前预约，各网点使用现金勤缴勤调，节假日、月末有效控制库存额度，全年101002科目无在途，现金综合运用率达61%。

在人行清理帐户过程中，会计结算部抢先抓早，在帐户数量多，开户时间久远，企业分布较广的情况下，有计划、有重点的对优质的大客户提前收集帐户资料，同时得到了机构业务、公司业务、个金业务等部门的大力帮助和支持，同志们克服各种困难，下企业收集开户资料，现已核准430户。

上半年由结算部牵头，组织两办及各储蓄网点负责人召开了“加强钱捆质量工作现场会”，并制定下发了《关于切实加强钱捆质量工作的通知》，制定了具体的奖罚措施，指定专人对各营业网点钱捆质量情况进行监测、考核，定期通报，表扬先进，鞭策后进，提高了业务人员的责任心，调动经办人员的工作积极性，取得了较好的效果。

在人民银行组织的反假币和反洗钱工作中，在主管行长的带领下，结算部组织人员以挂宣传标语、宣传画报、发放宣传手册、宣传单及设咨询台等多种形式，向广大市民宣传反假币和反洗钱知识，提高了广大人民群众和企业财务人员反假、识假的能力，有效的防范了现金风险。

2018年，会计结算工作虽然取得了一些成绩，但离领导和同志们们的要求还有很大的差距，如服务不到位，不常使用文明用语等，因此在今后的工作中，我们要加强管理，发挥一总两员、会计主管职能，加强内控外防，提高员工的素质和核算质量，拓展外汇市场，使结算部的工作再上新台阶。

## 结算工作总结个人篇三

市场经营部

国际业务2014年年终工作总结

编制：

审核：

目 录

二、对公司相关工作的建议和意见.....9

2014年，在公司领导的大力支持及公司各部门通力协助下，国际业务的发展取得了显著成绩，基本完成各项经营指标。由于国际业务起步较晚，国际市场开拓及项目运作经验有待进一步提升。现总结如下，不妥之处，请批评指正。

第一部分：2014年各项指标完成情况 2014年，国际业务实现新签合同6850万元，完成年度任务目标6820万元的；实现营业收入1535万元，完成年度任务目标1500万元的。2014年度

新签合同30个，其中100万元以上的合同8个，300万元以上的合同4个，1000万元以上的1个。2014年度国际市场产品销售涵盖了电力金具、紧固件、绝缘子、高低压开关柜、铁塔、避雷器等6种。国际业务始终坚持以客户需求为中心，以经营效益为目标，确保国际业务健康可持续发展。

## 第二部分：2014年国际业务开展的工作亮点和典型经验

### 一、工作亮点

一是坚持自我激励，充分发挥主观能动性。2014年以来，部门员工始终保持积极的工作态度，以满腔的热情投入到工作中去，工作上从市场开拓、技术沟通、发货协调、售后跟踪、收入确认、回款保障等各个环节主动开展工作，不等不靠，任劳任怨，以实际行动践行着作为公司的一员应尽的责任和义务，为实现部门年度经营目标打下了坚实的基础。二是科学管理，为业务健康发展保驾护航。2014年以来，在公司管理制度的基础上，国际经营部加强了包括项目运作及结算、员工周报、员工出差总结、代理服务费用管理、客户资源管理、供应商资源管理、公司领导境外职务消费等方面的管理工作，全力保障国际业务的健康有序发展，有效控制国际业务经营过程中存在的风险。三是坚持深耕细作，经营业绩明显提升。2014年，部门新签合同额同比2013年增长1500%，其中有两名业务人员销售合同过千万。历时1年多，阿尔及利亚项目开花结果，实现合同金额达3780万元；历时将近2年的跟踪开拓，西班牙市场苦尽甘来，与11月和12月份累计实现销售合同715万元，为后续南美区域市场的开拓迈出了坚实的一步。

### 二、典型经验

一是积极创新市场经营理念。坚持渠道至上的原则，主动发掘和培养渠道资源，以客户需求为中心，坚持满足客户需求，科学管理客户资源，充分发挥中国电建的品牌效应深入有序

的开拓国际市场。二是不断坚持自我能力的提升。从语言交流、技术沟通、客户公关等多维度、全方面的提升自我综合素质，维护和增强公司在客户心中的良好影响。三是严格做好项目信息跟踪管理工作。国际市场瞬息万变，项目信息来之不易，通过科学的甄别判断，确保有价值的信息跟踪到位。

### 第三部分：2014年工作中存在的主要问题及对策

主要问题一：团队协助需进一步加强。国际经营部起步较晚，发展时间较短，部门内部各模块职能细分不到位，导致一线业务人员精力分散，以越南项目为例，从合同签订、物资采购、出入库手续办理、发货协调、单证制作、售后跟踪都要亲力亲为，很大程度上影响和制约了国际市场开拓的力度。解决方案：根据国际业务的特性，部门内部实行模块化分工，细化工作职能，以确保一线业务人员有充足的精力开拓市场。

主要问题二：员工激励制度不够完善，落实不到位。缺乏科学完善的员工业绩评估与激励机制，一定程度上影响和制约了员工奋斗的主动性和积极性，容易出现迷茫、失望、自我否定等负面影响。解决方案：建立和完善科学的员工业绩评估与激励机制，并落实到位。主要问题三：销售支撑力度不够。普遍现象是拿下订单，无法按时生产，无法保质保量，无法及时发货，从而导致客户资源的丢失，甚至直接影响货款回收。另外产品设计能力的欠缺也直接影响了国际项目无法按时投标，从而导致项目信息的丢失，直接影响销售订单的形成。解决方案：明确部门职能，完善考核体系，各项管控方案要落到实处。

### 第四部分：2015年工作思路及展望

#### 一、工作思路

一是坚持走实体加贸易发展模式；公司主营产品为电力金具，但受产品特性影响，出货量和附加值比较低，需要兼顾其他



产品的经营销售，比如绝缘子、电力铁塔、变压器及电线电缆等，抓住海外各国电力建设迅猛发展这一契机，深入开拓市场。二是坚持转型升级，从单一的设备供货商向epc承包商发展；公司具备丰富的生产经验及线路施工经验，只有拿下epc总承包才能有力的推动公司发展规模迈上新台阶；三是坚持借船出海，合理利用集团公司海外业务平台；集团公司的海外业务已经十分成熟，在海外各国都具有丰富的信息资源及相应的政府支撑，在集团公司的大力支持下，公司国际业务定会实现跨越式发展。

## 二、2015年经营指标计划

2015年力争实现新签合同8000万元（包括直接出口和间接出口业务），实现销售收入3000万元。

## 三、重点工作部署

(一)定期与集团公司内部各工程公司进行沟通联系，如山东三建、湖北电建、河南火

一、火二，定期组织交流，保持信息对称；

(五)参加2015年春季广交会；

(六)成功运作一个单合同总额1500万元以上的工程类或贸易类项目，争取成功参与一个epc项目合作。

## 四、采取的保障措施

(一)加强营销团队的建设和培养，巩固和提升团队协助意识和能力；

(六)形成epc项目可行性运作方案。

## 第五部分：对公司和集团公司相关工作的建议和意见

### 一、对集团公司相关工作的建议和意见

（一）调整完善银行授信及额度。目前我公司所有的投标保函基本都是在光大银行开出的，主要原因是光大银行有可使用的授信，但光大银行国际保函处理效率偏低，周期偏长。我们希望能够在中行或者建行给予相关额度的授信，以便更好的开展国际业务。

（二）加强国际业务团队建设培养。自2011年电建集团成立以来，鼓励各成员企业借船出差，积极开拓国际市场，但各成员企业的国际业务规模参差不，人员素质高低不等，国际业务开展的专业程度更是千差万别。建议集团公司制定科学合理的培训计划，并落到实处。

（三）统筹部署避免内部竞争恶化。同行业竞相压价，市场竞争暗流涌动，面子上都是兄弟单位，但具体到业务上寸土必争，最终搞的两败俱伤。建议装备制造部资源整合，统一配路，切实贯彻集团公司的“大市场、大营销”战略。

## 结算工作总结个人篇四

回顾过去2011年，公司经营走过了艰难的历程，作为财务部主要负责人，没将财务工作进行到位，没有充分有效地去进行财务部管理及协调财务部整体工作，没有充分发挥财务部门在公司管理中的作用，本人深感愧疚，愧对公司领导给予的平台及同事们的热忱支持。深深体会到财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，当好家、理好财，更好地服务企业是财务部门应尽的职责，在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面负有很大的义务与责任。现就2011财务部门工作总结如下：

一、过去的一年中，财务部认真的完成了总经办交办的各项

事宜，比如融资手续的办理，公司证照的变更、年检、办理，与各大厂商的业务资料等及临时交办的各项事宜，但由于事务烦多，往往重视了这头却忽视了那头，没能全方位地进行管理，虽然事务能完成，但总体上未能及时给总经办带来有用的可支配的各种信息，使得总经办的抉择总是迟后于发生的现实问题。

二、在上年的税务工作中财务部克服了许多困难，通过积极参加银行、财政、税务等各大部门举办的纳税、会计教育培训以及查阅税务资料，探索税收稽核的重点等，顺利通过了20\_\_年增值税缴纳工作。通过学习培训，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了\_\_、财政局、税务局、商务局、经贸局、外管局等各项报表的填制工作。

三、分公司财务工作。分公司日常经营活动通过分公司上传的日报表进行分析控制，日常费用开支趋于正常，各项费用开支均能先核批后支付。分公司财务活动在大的方向有序地进行，分公司财务人员也能积极配合财务工作，但在分公司的控制上没有实地进行过内审，下一步的工作中将安排定期到分公司进行全面账务审查。

四、在实际工作过程中，我们部门时时与销售部\_\_、\_\_进行沟通，销售部门都完全配合做好当中存在的问题，财务也完全配合了销售部做好了财务部门应做和不应做的，使两部门之前的衔接越来越紧密。销售部门，特别是销售员在开具销售单上出现了好几次严重错误，将销售价款少写，后来查账时财务部出纳已将全款收回，未给企业带来损失。在\_\_的认真学习下，使装饰部财务核算及财务管理正常地开展，装饰部的众多小商品核算也能清晰、明确，各往来业务，成本费用均能准确核算，但在今后的实际工作中还有待加强财务部与装饰部的沟通，使工作更能有序地开展。

五、财务部主要现状

1、业务经验不足、业务不够熟练，都是初涉或非专业人员，另外就是本身的事务烦多，这无疑是对加强全面财务管理工作的弊端。

2、对日常办公应用软件各功能不掌握。

3、专业胜任力不强。

4、但能积极配合处理各方面财务工作及财务部其他事项。

5、对于公司债权债务的清理催收力度不够大。

6、未及时进行财务核算，不能及时提供公司经营成果及财务状况，未定期或不定期组织对公司经营活动业绩进行的分析评价会议，未深入开展公司财务的分析评价、发现经营活动过程中的弊端。

7、公司财务管理的首位是加强对公司资产的管理，特别是流动性的货币资金，但在过去一年里没有对公司的资产进行严格的管理，没有专门的制度进行约束，形成了一种随意性的做法，但商品车辆财务部门指定由何媛媛全面进行管理，监督公司商品车收发数量的完整性、完好性，另外：公司应指定专门人员对公司的商品车负责。

8、公司各种档案未能健全地进行管理。

六、“一份耕耘一份收获”，针对存在的问题，特别是公司出纳现金帐的账款不符，严重影响了整个报表的真实性、准确性，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任人，我负有不可推卸的责任。2011年工作重点将放在加强货币资金、资产管理、财务分析上，使财务工作及时、准确、有效、有用地完成，工作计划如下：

(3)加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用；

(8)继续并充分与各部门、分公司财务部交流学习，使整个财务工作的开展更加紧密有序进行。

七、思路决定出路，行动决定结果。今后财务部开展工作的思路是：以发展的理念进行工作，根据公司的具体情况及公司领导将公司在整个市场中的定位变化，不断学习、不断更新思路、不断创新思维来适应工作需要及开展财务部工作。

回顾过去一年，财务部略表看法：

- 1、公司未明确具体销售政策，使得产品销售价格及利润空间起伏不定，从一定程度上不可进行控制，影响了公司的盈利水平。
- 2、公司信息化建设不够，也就不能更好的服务于消费者及更好地达到消费者需求、期望，在一定程度上影响了公司销售。
- 3、公司业务宣传不够，在一定程度上影响了公司销售。
- 4、公司的全面管理工作不够，影响了公司的盈利能力。
- 5、对员工的影响力不够(学习培训等)，不能让员工素养形成良好的、积极向上的氛围，影响了销售及盈利能力。

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

## 结算工作总结个人篇五

时光荏苒，春已远去，夏正火热。回首过去的一年，看着自己在工作的道路上所走过的足迹，我感到无比的欢欣和鼓舞，这一程，有风沙坎坷，亦有喜露甘甜，如果要用一句话来概括的话，那就是“成功无他，用心而已”。朴实而简单，但是却表达了我整个工作历程的真谛。

## 一、胸怀目标、矢志不移的坚定信念。

从学生到社会工作人员，角色转变，让我思考人生，工作中的，用心感悟，让我明白工作中，只有胸怀目标、矢志不移的坚定信念，才能奋勇向前。去年夏天，我正式步入工作岗位，走进了现实的社会。角色的转变带给我无尽的思考，成熟仿佛在一瞬间走来。

当自己开始要独自去面对一个不熟悉的世界的时候，当自己学会独立的思考问题的时候，当自己需要一个人应对困难与波折的时候，我慢慢的学会了感恩，学会了照顾自己，同时对未来也充满了期待和惶恐。对我来讲，成长或许是一件痛苦的事情，但更多的时候带给我的是振奋。

因为伴随着成长，我越来越深刻地体会到肩上责任的重要性，包括对自己的责任，对家人的责任，还有对企业的责任。

## 二、岗位轮换，多项工作技能出色掌握。

我之前在劳务公司工作，岗位是出纳，现在在结算中心，主要负责资金收付，还有账务处理。岗位轮换，使得我学到了很多工作技能。也使得我养成了无所畏惧、勇往直前的工作态度。仔细说来，过去短短一年的时间，我经历了很多，也成长了很多。不同的岗位教给我不同的知识，不同的同事教给我丰富的经验。

从劳务公司到结算中心，让我对建筑行业的两种模式有了更加深刻的认识。通过一年的工作，我对公司各项业务有了比较熟悉的了解，劳务公司面对的是各个施工班组，而结算中心又是面对各个内部单位，两者的工作不同，需要的技能也不一样。

经过摸索与学习，我渐渐明白了，在不同的工作岗位上该如何承担自己的职责与责任。总体上来说，经过了一年多的实

践，我把在学校内学到的知识与实际结合在一起，总结了很有用的东西。

去年刚踏入这个行业时，我对自己所要从事的工作还是一知半解。进入公司后，我参加了为期半个月的岗前培训和一天的素质拓展。通过公司各个部门的领导为我具体讲解企业文化和各个部门的一些职能，我迅速的了解了公司的内部情况，熟悉了自己的工作环境，明确了自己的工作目标。

还记得刚工作那会，我满脑子的都是疑问，虽然在学校也接触过相关的理论知识，但当面对实际的工作时，那些理论显得特别的单薄，到实际工作中根本不知怎么运用。就拿简单的对账来说，虽然有足够的理论知识，但面对实实在在的账单，还是不知道如何下手，脑子乱乱的，心里也特别的着急。

还好有陈姐在一旁鼓励我：“刚开始工作都这样，要沉的住气，凡事慢慢来，不要慌，财务工作最需要的就是冷静，静下心来慢慢的想，慢慢的理”。

接下来陈姐又帮助我把对账的思路从新理了一下。在陈姐的帮助下，我不仅很快的完成了对账，并且掌握了对账的基本要领。

三、工作中学会沟通，我用心去聆听。

20xx年8月初，我正式走上工作岗位，被分到劳务公司，成为劳务公司的一名出纳，负责日常的现金收付、工资的发放以及劳务费的支付、银行的对账工作、凭证账簿的装订及归档工作。在劳务公司工作期间，由于工作需要，需要和很多人打交道，如总包、银行、外管处，各施工队班组等，应对这些不同方面的人，需要不同专业知识与沟通能力技能，尽管大多时候都是处理一些细小琐碎的事，但协调好了，就能大事化小、小事化了，协调不好工作就会非常被动。通过与他们打交道，我的沟通能力和技巧大大的提高了。

为了搞好工作，我把业余时间和节假日全部搭上了，包括和朋友压马路的时候，我满脑子想的都是劳务费支付、银行对账工资发放等问题，记得有一次，因为工资发放对帐时候银行人员出错了，导致个别工作人员工资结算出错，我积极的去与银行沟通，确实把工作做到点上了，工夫不负有心人，我的出色表现得到了上级领导的肯定。我也懂得了一个浅显的道理：工作中除了讲求奉献，还要学会沟通，学会去聆听他人的心声。

#### 四、细心对待结算中心工作，我学会用心去思考。

任何工作都需要思考。多彩的世界带给了我们无限的思考，每次思考都是一次进步，思考使我们的思维更加严密，每次思考使我们渐渐走向成熟。有时候，每个人都不可避免地进入新的环境，要融入其中，就只能学会适应环境了。现代人要有很强的学习能力，不断的学习，终生的学习，在自己的一生中不断地接受新事物。

20xx年3月中旬，由于工作需要我借调到结算中心，结算中心是由局内部设立的，办理各内部单位资金往来结算、资金调拨、运筹，以降低资金成本、提高资金使用效益的内部资金管理机构。结算中心的工作对财务人员的细心程度要求特别高，尤其是在所有款项都从网上银行支付的情况下，更容不得有一丝的疏忽，必须细之又细，严把财务的最后一道关。

我在结算中心主要负责收款、付款，以及账务处理。在结算中心的工作是繁忙的，但同时也是充实的。每天早晨打开电脑的第一件事就是查询各个银行网银的一些情况，是否有收款、是否有退票，同时需要了解是哪个单位的收款，退票的原因等等，并一一把进账单填好。

白天的时间通常都是在支付各内部单位的一些款项，到月底的时候为了能尽快把这个月的账理出来，往往需要加几天班，抓紧时间做账，以便月底能及时的同各个内部单位、各个银



行以及局资金部对账。

还记得刚来结算中心的时候，摆到我面前的首要问题就是如何用erp做账？当时我非常疑虑，心里很不安，但这种不安很快被打消，在局办刘姐以及公司的各位前辈的指导下，很快就已经开始上手做账了。不到一天的时间，刘姐就和我完成了交接。接下来，我面对的便是如山的账务了，我知道自己不会的还很多，甚至连最简单的查账都还没学会。

遇到困难的时候，我就第一时间向前辈们请教。3月底的时候，时间非常紧迫，紧接着而来的就是面对各个内部单位的对账工作，以及银行的对账工作，当时心里真的挺没底了，慌乱的不知道该怎么办，在慌乱过后，很快平静下来，因为时间并不允许我考虑太多，我必须马上进入状态，多亏在何总的耐心指导下，我才一步步的进入状态，第一天四公司账对上了，第二天xx公司对上了三公司对上了，接着各个公司的账务逐步理清了，直到4月中旬，一季度的各种对账工作已经告一段落了，心中感慨万分，仔细回头想想，这半个月来虽然忙碌，但一切都是值得的。

结算中心的工作看似反复枯燥，似乎每天都在干着同一件事情，然而我却不那么认为。在结算中心工作，每天都需要高度的认真，容不得一丝马虎，慢慢地磨练了我的耐心。在结算中心工作期间，收获很大。通过思考，我不仅明确了自己的工作方向，还从宏观上看到公司的发展情况。明白了学习的过程就是思考的过程，并且我相信：“点点滴滴，造就不凡”有今天积累，就有明天的辉煌。

## 五、工作中存在不足与自我反思

- 1、自我学习的主动性还需要加强。在过去，总是在遇到问题的时候才会想去请教别人或查询相应的资料，从来不会事先就把自己的不会的解决掉。

2、理论与实践不能很好的相结合。常犯眼高手低的毛病，自认为理论知识学的很扎实，然而到了实际工作中总是觉得处理不够好，这一点尤其深刻，给工作带来不少的麻烦。

还有就是不够耐心，财务工作最重要的是数字，可数字常常让人厌烦不已，可是对于一个财务工作者，耐心是非常重要的。因此，在今后的工作中，我一定会培养自己的耐心，积极地做好工作。

## 六、我以我心换明月，用心我学会了去感恩

回首过去，我感慨很多！我要感谢一路上帮助过我的领导和同事们，没有你们的热心帮助，就没有我今天的成长，没有你们一如既往的支持，就不会有我今天的成绩。

“滴水之恩，当涌泉相报。”自古以来，感恩就是做人的基本品质，我会把这些好心人永远的记在心里，并把对他们的感恩之情化作在工作中的动力，为公司做出更大的贡献。生命不息，勤奋不辍！

## 七、结束语

成绩不应该定格在了昨天，展望未来，我任重而道远！前行的路上，我还有很多的东西去学习，还有很多的不足去完善。拼搏奋斗依旧是我的主旋律，我要用我的努力来报答领导的栽培和同事们的鼓励，生命不息，奋斗不止！未来，我要以只讲贡献，不求回报；只讲奉献，不求索取为坐标，与时俱进，开拓创新，力争把本职工作做到最好。

我坚信：用心就能创造未来！

## 结算工作总结个人篇六

保险出单员个人工作总结

转眼入司已经xx了，首先感谢公司给我这个成长工作的机会，同时感谢各位领导和工作伙伴对我在工作中的帮助、支持与指导。在这段工作期间，经过不断的学习，我提高了保险业务技能及知识水平，但也存在着一些不足，现就xx来的工作总结如下：

在思想上，我严于律己，遵守公司规章制度，坚持做到不迟到，不早退，准时上下班。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。

现阶段，我主要在虹升江淮车行出单，是一个直接面对客户，需要耐心和细心的工作岗位，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。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车行进行购买车险的所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的录入每一个保单。我深知自己工作的重要性，对此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。

在这段时间的工作中，自己还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，关于车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，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；更努力地熟悉承保政策和工作系统，加强专业技能；更加积极努力提高自己，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。

4. 简述半挂牵引车的吨位该如何确定？ 5. 简述特种车分为哪几类？

6. 简述交强险在什么情况下可以出短期险？ 想象的压力，克服了无比复杂的困难，创造了“一季过亿，二季超亿，三季夺亿，全年近三亿五”的发展奇迹。

成绩的取得，倾注了太多人的聪明与才智、心血与汗水。特别是上级的正确领导决策，分公司总经理室的坚强领导以及全体员工的辛勤工作。作为班子成员之一，我也积极主动的投入到各项工作中去，为公司的发展贡献自己应有的力量。

纵观xx年，公司发展上了一个新的台阶，同时，在履职的过程中，我的思想、能力也都有了一个全面的提高。

一是无论工作多忙多累，我都做到自加压力，注重加强理论知识的学习和道德修养。能够认真贯彻执行党的基本纲领、基本路线、基本方针、基本经验，认真学习^v^理论□“xxxx”重要思想，认真践行科学发展观□xx届五中全会精神，能够按照上级公司党委和市分公司党委的重要决议、决定，指导工作和实践，在大是大非问题上，头脑清醒、立场坚定、旗帜鲜明地在思想上、政治上、行动上同^v^和上级公司、分公司党委保持一致。二是能主动参加公司举办的各种培训，严肃认真。特别是在加强德能绩勤方面，严格恪守岗位职责，从我做起，从我严起，遵章守纪，合规办事，为政清廉。

今年以来，根据总经理室分工，我分管办公室、车辆保险部和销售管理部、法律部/合规部、出单管理中心五个部门，以平定支公司、冠山营销服务部为蹲点包片单位。在工作上，我坚持以“后台支撑前台，内务服务业务，分工不分先后”作为分管工作的立足点和出发点，与部门经理、基层负责人一道，积极制定工作计划，认真梳理工作重点，准确把握工作节奏，稳步推进工作进程，为党委、总经理室的科学决策，为业务部门的工作实践，为基层公司的业务发展，提供了充

分的支撑和保证。

## 一、办公室恪守“服务承诺”，协调组织、综合服务能力明显提升

办公室对于确保政令上传下达，保证工作协调落地，提高机关效率效能，具有与业务工作同等重要的作用和意义。因此，我要求办公室要在协调组织能力和综合服务水平上有新提高和新突破。

一年来，办公室能够把握节奏，有序开展各项工作。共处理各类公文1700余件，下发政务文件278个，党务文件41个，撰写领导讲话和经验性材料26份20余万字，编发《阳泉人保财险信息》65期，《山西保险行业协会信息》刊登稿件4篇，《总公司创先争优专刊》刊登信息1篇，《山西人保财险信息》采用稿件30篇。通过多种文化平台进行了业务、经验交流，有效促进了工作的扎实开展。

一年来，办公室成功组织了“首季过亿庆功大会暨二季度超亿启动仪式”、“年中超2亿引领发展全员唱红歌感怀党恩”年中总结大会暨歌咏比赛、“xx年工作总结表彰暨职工文艺汇演”等大型会议，协助理赔中心成功举办了“携手中国人保共享世博亚运”客户节，以及配合各兄弟部门进行会议接待和后勤服务，均取得了良好成效，受到了党委、总经理室的高度赞扬。

## 保险公司员工个人工作总结

全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

## 结算工作总结个人篇七

自xx年2月末来到xx结算部工作，至今5个月的时间，这期间在公司领导、同事的大力支持下，其他相关人员的积极配合下，踏实工作，较好地完成各项工作任务。无论是对于我个人来说还是结算部来说都是零起点，可能大家都知道我们结算部都是新人，俗话说青出于蓝而胜于蓝，我们会延续老人留下的工作方式、方法，同时我们也会在此基础上不断地改进完善，提高我们的工作效率。

我公司由xx物流二级供方转变为一级供方，在方方面面上都与前有所不同，要求越来越高。针对我们结算部门来说，结算周期、结算方法都有所改变。大众为上月26日—本月25日，通用为上月21日—本月20日，每月1—15日为回收交接单时间，根据排序，对交接单进行编号、附表，20日之前寄给上海；20—25日期间，做面表，开发票、发票清单、结算清单；25—30日期间做次月暂估表，须业务经理、财务经理签、盖章。时间节点比较紧凑，一个环节出错，就可能会影响整月结算。回收交接单是我们的重点也是难点，4月份大众、通用回单率分别为97%、100%，5月份大众、通用回单率分别为100%、98%。6月份大众、通用的回单率都达到了100%。在这里我要代表结算部感谢公司领导、业务部、质量部、大连现场、沈阳办事处的积极配合，没有你们的帮助，我们也不会做出这样的成绩。

虽然xx物流□xx船务□xx一汽、为我们主要合作单位，但我们也注重xx物流□xx物流□xx中海□xx物流□xx物流等合作单位，按合作方的规定要求，及时返单，及时结算。对于内部工作，我们要及时登记司机行车路线，准确核算司机里程，承包车和外放车的收支明细，这就要求我们仔细、认真、事实求是，绝不损害公司经济利益。

五个月的时间里我们学到的不仅仅是工作上的内容，还有生

活上、社会上的一种无形资产，我们是一个年轻化的团队，有理想有抱负，有一颗热忱的心，可以在打击中成长，越挫越勇。同时，我们也需要鼓励、需要希望！一个领导曾和我说过，一个好领导是做后勤工作的，只有你的员工在精神状态良好的情况下，才会积极努力的工作，实现资源利用最大化，为公司创造更大利益。我也认为有事业心的人才会有责任心，有责任心才会把事情做到尽善尽美。来到大连，对今后的生活、工作迷茫过、也彷徨过，一个资深的同事和我说，只要生活、工作压不倒我们，我们就会挺起来！的确，我们应该在思想上，上升一个层次，调整心态，端正态度，套用米卢的一句话“态度决定一切”，有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。

有这样一段话想在这里与大家分享一下：辉煌只是瞬间，失意也并非永远，永恒的往往是人生中最不注重的平凡，只有在平凡中站住脚，去经历一次次失意的苦难，才会赢得的辉煌瞬间！我想这就是我们结算部，平凡而有意义的工作。

虽然我们结算部门都是新人，经验不足，但我相信以我们的努力和高度的责任感会把我们的本职工作做到尽善尽美，我们有信心，也有决心！xx年下半年，我们将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，为公司发展竭尽所能。

最后，就今天我所谈的，希望大家多提宝贵意见。也希望大家在xx年下半年，能一如既往地支持配合我们结算部的工作，我们将与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出努力！