

2023年公司经营会议上财务工作总结(模板5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

公司经营会议上财务工作总结篇一

同志们：

大家好！首先感谢大家从百忙之中抽空齐聚于此。今天我们在这里隆重召开公司xx年工作会议暨中层领导干部述职大会。刚刚听取了财务会计部的财务xx年工作报告和各部门xx年度工作述职报告，我觉得大家都扎扎实实做了很多工作，工作务实认真，而且卓有成效。截止xx年12月末□xx中支累计实现保费收入xx万元，同比增长xx%□完成区公司下达底线目标xx%□确保目标xx%□全年累计增加xx万元□xx年是成功的一年，奋斗的一年。在这一年里，我们面对压力、阻力和同业公司的强劲竞争，通过在座各位的共同努力，依然取得了较好的成绩。

回顾xx□展望xx□为实现公司稳健发展，有效益经营，并确保圆满完成区公司下达的保费任务，我主要讲以下两个方面的内容：

一、xx年工作思路和奋斗目标

以科学发展观为统领，全面贯彻落实总公司、区公司各项工

作会议精神，强化创新驱动，加快管理升级，不断增强公司对外竞争力，扎实推进公司有质量、有效益发展，努力实现公司业务发展、经营效益、员工幸福感指数迈向行业领先水平。

到xx年末，力争市场份额达到xx%以上，业务增速高于行业平均增速xx个百分点以上，综合成本率控制在xx%以内，综合赔付率控制在xx%以下，力争保费续保率达到xx%以上，争取用一年时间赶超成立xx年xx公司。

二、xx年保费计划和工作要求

(一)xx年保费计划

计划目标□xx万元，同比增长xx%□计划完成xx%□xx年各渠道保费计划：自主渠道xx万元，同比增长xx%;xx渠道xx万元，同比增长xx%;电销渠道xx万元，同比增长xx%□

(二)具体工作要求：

为实现以上保费计划目标，有以下几项工作要求：

1、发展县域保险，服务当地经济

我们要以xxx□xxx两县支公司筹建为契机，加大宣传力度，深挖县域保险资源，增强xx财险在县域保险服务体系的品牌影响力。

2、加强行政事业单位公务用车保险服务营销

公司陆续获得xxx等行政事业单位公务用车保险服务定点采购供应商资格。我们要以此为契机，深入开展党政事业公务用车保险的拓展力度，强化服务意识、完善服务职能，赢得行政

事业单位用户口碑，实现保费创收，并以此进一步提升品牌形象影响力。

3、以优质服务赢取市场

强化服务意识、完善服务职能，改善服务措施。改变以往传统的服务观念，大胆创新，强化服务的角色定位，采取全方位的服务措施，形成一个具有品牌的特色服务。提升理赔服务能力和质量。努力提高现场查勘、核损效率，采取人性化服务，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

坚持服务创新，促进公司向差异化竞争转变。竞争手段同质化一直是制约行业发展的重要因素，随着保险市场逐步走向成熟，这种依靠价格竞争已不能适应行业发展的需要，必须利用我们当前的优势，通过拓展竞争领域、提升竞争层次、丰富竞争内涵来实现公司可持续发展能力。

4、严控展业成本，实现效益最大化

xx年保费任务重，经营费用较为紧张。在实现新增客户量化目标的同时，要侧重考虑新的低成本优质客户。严把业务承保关、质量关，加强成本控制，进一步压缩展业成本，保费规模与承保质量相适应，努力实现承保盈利的目标。。

5、在非车险业务上实现新的、大的突破。

(1)非车险业务是公司优化结构、争取效益的有利保证。一个公司的经营目的除了上规模，占居一定的市场份额，就是争取利润的最大化。就其他同业公司的数据来看非车险保费收入高，而赔付率较低。非车险业务是公司赢利的有利保证。

(2)非车险业务的发展对提升公司品牌有着更为积极的作用。非车险业务保额高，费率低，所承保的大部分是当地政府的大中型企业或投资在建的重大有影响力的项目，能为这些企

业、工程提供保险保障服务的公司也是有品牌、有实力的保险公司，客户同样会选择这样的公司，所以承保这些业务也能为我公司扩大品牌知名度，提高社会影响力，为今后业务的长足发展奠定良好的社会基础。

所以我们要坚定信心，坚持不懈地大力发展非车险业务，通过狠抓非车险业务，使全员充分认识到改善险种结构对改善公司经营效益，提升品牌知名度，促进公司员工全面素质提高起到很重要作用。

6、坚持合规经营，严防经营风险

在依法合规的前提条件下，保证业务发展与风险管控相结合。进一步完善内控管理制度，坚持依法合规经营，努力提高自身依法合规经营的能力，逐步实现内控向自控的转变，抓好各项业务自查自纠的实施工作。全面整改公司合规经营存在的各类风险，以有效的风险保障体系防范和化解经营风险。

7、抓好队伍建设

公司将完善激励机制、考核制度，全面调动员工的积极性和主动性。同时，全体员工应转变思想观念，增强竞争意识和忧患意识，居安思危才能在市场上有长足的发展。

xx年公司以提高销售能力为重点，通过改变经营模式，整合优化销售团队，打造精品团队提升整体战斗力。同时，通过加强内、外勤员工的培训，提高员工队伍的综合素质，深入推进学习型组织建设为公司未来发展做好人才储备。

8、强化渠道建设，加快电销渠道建设

渠道是财险公司高质量、有效益、可持续发展的基础。大力推进电、网销及交叉互动和中介渠道销售，不断探索多渠道、广代理的销售服务网络，学习和借鉴兄弟公司先进经验，促

进各渠道间良性互动，不断提升渠道服务和销售产能。

电话销售作为新兴渠道，是目前成最经济的渠道，具有极强的吸引力和影响力，受到行业和客户的推崇，且成为后劲勃发的销售渠道。我们要从战略高度和长远角度，强化电话销售渠道建设，充实作业团队，规范销售服务，明确政策界线，严格定价标准，打造发展健康、服务规范、客户满意的电销品牌，提高电销产能，充分发挥新兴渠道在财险公司快速发展中的强大推动力。

xx年，xx中支将迎来第一个完整经营年度，我坚信，只要我们全体员工能够统一思想，围绕上级公司的“规模、效益、合规”经营要求和任务目标，齐心协力，勇于承担，以高度的使命感和责任感扎扎实实的开展工作，一定能够圆满完成区公司给我们下达xx年的任务目标！

最后，祝愿大家在新的一年里，工作顺利！身体健康！合家幸福！

谢谢大家！

公司经营会议上财务工作总结篇二

各位员工：

大家好！

回顾这一年来的工作，我在局领导和各处室同事的支持和帮助下，很快适应了财务岗位的工作，为我局的后勤（财务）工作提供了优质的服务，并较好的完成了各项工作任务。现将个人如下：

爱岗敬业、坚持原则，在工作中，自己快速适应安排的工作岗位，并认真履行，一丝不苟，忠于职守，尽职尽责的工作。

工作上踏实肯干，服从组织安排，努力钻研业务，提高业务技能。尽管平时工作繁忙，不管怎样都能保质、保量按时完成岗位任务，主动利用会计的优势和特长，给领导当好参谋，合理合法处理好一切财会业务。

加强政治业务学习，我深知作为财务工作人员，肩负的任务繁重，责任重大。为了不辜负领导的重托和大家的信任，更好的履行好职责，就必须不断的学习。因此我始终把学习放在重要位置。认真学习单位全体会议贯彻内容，自己无论是在政治思想上，还是业务水平方面，都有了较大提高。工作中，能够认真执行有关规定，履行节约、勤俭办事。

做好出纳及其他会计工作的承接，及时登时现金及银行等明细账，保证账实、账账、账表相符。并认真学习办公室报销单据的相关会计制度，为领导审批把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报。认真做好会计基础工作，认真审核原始凭证，保证会计凭证手续齐全、装订整洁符合要求。

重视日常财务收支管理工作收支管理是一个单位财务管理工作的重中之重，为加强收支管理，对一切开支严格按财务制度办理，并做好每月的预算及预算执行情况，在经费相当吃紧的形势下，既保证办一系列正常业务活动和财务收支顺利地开展，又使各项收支的安排使用符合事业发展规划和财政政策的要求，提高资金的使用效益，达到节支的目的。

公司经营会议上财务工作总结篇三

又一年过去，是特殊的一年，年初集团给xx中心安排了新的任务方向，现在到了检验阶段性成果的时候。在领导指导下，以及xx中心所有工作成员的努力下，我们完成了公司指派的各项财务工作任务，确保财务工作有序进行。为更好地发挥会计职能，以及对一年的财务工作进行梳理，下面我简单地做一个总结。

一年来，本人自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁杂，且具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，全年的工作总结如下：

一、完成的主要工作

1、及时准确的完成各月账务处理工作，按时报送各时期统计报表，配合各部门完成各类经营性报表分析。（结合各公司实际情况填写）

2、完成了全年各月税务申报与缴纳，参与xx项目税务筹划……（结合各公司实际情况填写）

3、及时准确地完成各类款项审核及支付……（结合各公司实际情况填写）

4、完成年度资金测算及调度……（结合各公司实际情况填写）

5、按照公司要求，对各类财务档案，进行了分类整理和归档……

二、加强学习，注重提升个人修养和综合素质

1、通过纸质及互联网各种媒介积极学习，加强政治思想和品德修养。

2、不断了解国家的各项财经政策和规定，更新自己的知识体系。

3、……（结合实际补充）

4、……（结合实际补充）

三、不足或有待改进的地方

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但仍要不骄不躁，看到工作存在的不足：

2、思考不够深入，总结不够精炼……

3、……(自行添加，建议不超过三条)

总结：

为了响应公司的号召，作为财务人员，也应该全面参与和了解公司经营的各个环节。我们在公司加强经营管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应付出更多的努力。在未来的日子里，我们将不断鞭策自己，努力工作，提高专业知识水平，以适应企业和时代的发展需要，与公司共同成长。

公司经营会议上财务工作总结篇四

八月二十九日下午，集团召开了各子公司财务经理工作小结会，会议对近期各子公司财务工作进行了总结和交流。主要包括以下内容：

一、针对现金结算中心前几次出现的一些问题，提议财务工作流程必须规范化，各子公司财务经理在预约前要及时了解现金在结算中心的状况，根据结算中心现金余额进行合理预约，且现金结算中心不允许出现负数(即占用其他单位的资金)。同时，出纳人员编制的结算中心现金对帐清单应该经复核员复核后再交给相关责任人核实。

二、由于出现过各子公司在预约时有预约人不明确的问题，因此，此次会议提议，应加强财务经理的责任意识，对照岗位要求主动工作，预约单必须由财务经理亲自填制。

三、对各子公司的资金流量也提出了一些要求，要加强资金流动，必须深入把握现金流量表的填制工作。

四、大家一致认为，财务工作要不断地学习和创新，要强化理财意识，要围绕经营目标，做到量入为出，合理精确安排。

总之，只有在工作中持续不断的学习和总结，才能提高相应的工作能力和更好地符合岗位要求，才能做好集团的支撑和服务工作。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

公司经营会议上财务工作总结篇五

各位员工：

上午好！非常感谢公司领导的对我的信任，让我担任湖北莱克集团生产废水处理工程的项目经理。本项目是一个280m³/d的小龙虾及鱼加工废水处理工程，2月21号正式签订合同的，业主要求我们在5月21号之前能正式竣工并进入调试阶段（因为业主5月份要投入生产）。也就是说设计、土建、安装总共只有3个月的时间，所以时间紧任务重，而上个月因

要跟业主确定污水站的平面布置等，前后耽误个一个礼拜时间，所以工期更紧了。目前这个项目马上就要开工了。借今天这个时机，我将本工程的目前情况向各位领导作简要汇报。

1、目前项目部的组建及相关人员配置已准备就绪，项目相关相关制度正在建立并落实。因工期要求比较紧，上周工艺图纸完成初稿以后就及时将土建提资图给了土建设计人员，土建图纸已于上周完成。韩总这边已经安排土建单位在做报价，公司方便陈工在做施工预算。等预算都出来后跟土建单位确定施工合同，并在本周尽快安排进场施工（业主已经催过好几次了）。

2、施工现场准备情况（三通一平）：施工现场场地较平整，水和电随着我们施工队伍的进场甲方都会逐步接好。业主也会尽量安排我们施工人员的住宿问题。

3、安装工程设备及材料准备：本工程安装的设备及材料将在土建施工期间都会按施工进度计划逐步安排提前采购及进场。

1、安全生产安排：开工后，项目部将严格执行公司的管理方针，严格执行现行的各项安全生产、文明施工管理规范，始终坚持“安全生产、预防第一”的管理方针确保本项目安全顺利的实施。

2、质量管理：结合工程实际，建立施工管理质量保证体系，建立健全“工程质量检查制度”、“进场材料报验制”等质量保证制度。使质量管理组织及责任人员尽职尽责，严格执行各种质量制度，落实质量保证措施，使工程质量始终处于受控状态。确保工程质量目标的实现。

3、工程进度安排：为了保证工期目标的实现，项目部会根据现场实际情况结合我公司的综合实力，制定切实可行的施工总进度计划。将工艺图纸细化设计和安装工程材料采购与土建工程同步进行。充分调动全体管理人员的积极性，确保合

同工期。

4、在项目建设过程中，我们将努力与业主及土建队伍建立良好的关系。在今后的施工中，我项目部将尽心尽力，尽职尽责，树立公司形象，打造精品工程，给公司一份满意的答卷。