

保险公司工作总结报告 8 篇

(经典版)

编制人： _____
审核人： _____
审批人： _____
编制单位： _____
编制时间： ____年____月____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如工作方案、工作总结、心得体会、演讲稿、合同协议、条据书信、规章制度、教学资料、作文大全、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

Moreover, our store provides various types of classic sample essays, such as work plans, work summaries, insights, speeches, contract agreements, policy letters, rules and regulations, teaching materials, complete essays, and other sample essays. If you want to learn about different sample formats and writing methods, please pay attention!

保险公司工作总结报告 8 篇

写优秀的工作总结能够进一步提升自己的专业能力，为自己的职业发展打下坚实的基础，写工作总结可以对工作中的决策和执行进行评估和优化，提高工作的决策效果和执行力，下面是本店铺为您分享的保险公司 2024 年工作总结报告 8 篇，感谢您的参阅。

保险公司 2024 年工作总结报告篇 1

当前，中国保险业走在快速发展的道路上，兼有巨大的潜力和开阔的前景。我们坚信中国保险业会逐步成为中国资本市场的中坚力量，当前，我国保险行业自身发展和对外开放速度明显加快，竞争日益加剧，全面提升服务水平、营销能力、强化企业形象、提高美誉度，已经成为行业共识。

我们 XXX 保险公司以保险市场规模、发展速度和水平位居全国同行业前列。XX 保险公司积极解答社会公众对保险行业的相关咨询，更好的展现了我公司从业人员的良好形象和公司的营销方式和能力，进而树立了良好的公众形象和公信力，为广大投保人选择保险公司、保险代理人提供了参考。20XX 年，XXX 保险公司在业务上取得了广泛进展，公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作均顺利发展。结合今年工作实际，将公司本年度工作总结如下：

一、主要做法与工作业绩

(一) 公司业务管理做法

为了使 XX 保险公司稳步发展，公司领导制定了《XXX 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 and 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。

1、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 XXX 亿元，同比增长 XXX%；其中新契约核心业务保费收入 XXX 亿元，增速超过 XX%，均领先市场平均水平。从各渠道来看，个险期缴保费增速达 XXX%，增速远高于市场。今年，个人保险保费近 XXX 亿元，创历史新高；银代期缴 XX 亿元，市场份额 XXX%，保持占比第一地位；法人短险实现保费 XXX 亿元，同比增长 XXX%，月均平台突破 XXXX 万元。

2、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 XX%，总体期缴占比达 XX%，新契约期缴占比超过 XX%，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 XX%，远高于市场平均水平，产品结构优势明显。

3、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。

二、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)下一步计划

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。

保险公司 2024 年工作总结报告篇 2

认真、务实、创新、热忱这是今年给自己定下的岗位关键词，在 20XX 年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自己的实际行动证明自己能做的更好！

在 20XX 年即将过去之际，回顾我在年初总结时立的誓，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和希望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事半功倍，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处微不足道的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来宽以待人，严以律己的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

百尺竿头，更进一步。20XX年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

保险公司 2024 年工作总结报告篇 3

同志们：

今天的会议，主要任务是贯彻落实总、省公司半年会议精神，传达贯彻省公司总经理在省半年工作会议上的讲话，总结上半年工作，安排部署下半年重点工作任务。刚才，听取了财务部门关于上半年公司经营形势的分析报告，各产品线经营情况的汇报，几个单位就有关险种业务发展存在问题的分析和改进措施的汇报。同时还利用此次会议之机，对上一年度公司涌现的先进党支部、先进党务工作者及优秀共产党员进行了表彰。几位副总对分管工作进行了安排部署，提出了很好

的意见，我都同意。此次会议之前，我们还如期召开了机关部门质询会议，这些都为我们做好下半年工作打下了良好基础。下面，我就公司上半年的工作作一简要总结，并就下半年工作几点讲意见。

一、关于 20XX 年上半年的工作

(一) 上半年工作的主要亮点

上半年，我们深入贯彻落实省公司关于全年工作的要求，坚持以改革创新为动力，以加快发展为主线，以效益为统领，以依

1

法合规为基础的工作方针，管理与服务同步推进，全司上下同心协力，勇于开拓，奋力拼搏，较好地完成了上半年的各项任务和经营指标，公司全面建设取得新成绩。上半年工作亮点主要体现在以下八个方面：

亮点一、各项经营指标全面实现

从发展指标看，截至 6 月末。累计实现保费收入 亿元，增幅%，低于行业 个百分点，超全省 百分点。市场份额 XX%，同比 百分点领先 个百分点。

从管控指标看，6 月末，赔付率 XX%，费用率 XX%，综合成本率%，应收余额 万，应收率 XX% 。

从盈利指标看，6 月末，实现利润总额 万元，完成年计划的 XX%，超时间进度 个百分点。在地区行业亏损面达 XX%的情况下，公司利润指标继续向好，抗风险能力得到明显提升。

亮点二、车险业务呈现持续反弹回升态势

上半年，突出车险发展龙头作用，对标市场，及时应对，紧跟市场增速，紧紧跟踪车险续保率、新保率、转保率关键考核指标，加大激励力度，实现了车辆业务的持续高速发展。实现车险保费 万元，增速 XX%，与市场基本持平。认领目标达成率 XX%。市场份额%，同比增 个百分点。

车商、电商渠道全面推进。车商保费收入 万元，认领目标达成率 XX%。其中新车业务保费 万元，增长 XX%，全省排名第一。

2

电商上半年完成三进入团购项目 __ 个，电商完成保费收入 万元，增速 XX%，全省排名第__。

亮点三、商业非车险超速增长

上半年共实现非车险保费 万元，认领目标达成率 XX%，增速 XX%。其中：商业非车险实现保费 万元，认领目标达成率 XX%，增速 XX%，超行业增速 个百分点，市场份额 3XX%，同比增加 个百分点。政策性农险保费收入 万元。

亮点四、机构改革与管理机制创新成效显著

机关部门设置更规范、职能更清晰、职责更明确、业务关系更顺畅。设立重点客户业务部对促进非车险业务发展发挥了重要作用。

实行中层干部竞聘、员工双向选择上岗的竞争机制，增强了员工的紧迫感、责任感，员工的积极性与创造性得以较好调动与发挥。

六项管理机制创新促进了管理升级(管理、考核、督导、考评、财务、沟通机制)，使制度管人、制度管事的机制得以确立。

亮点五、绩效考核全面落实

今年加大绩效考核挂钩力度，在完善考核指标体系和评价体系的基础上，对所有层级的人员进行考核，无一例外。在业务发展方面突出考核市场增速与市场份额两项指标，真正做到了不盯计划盯市场。公司加大绩效考核执行力度，在考核落实上切实做

3

到叫真章，不搞花架子。考核机制的完善和有力执行，增强了公司发展的内在动力。

亮点六、四强化实现精细化管理水平再提升

上半年，我们通过强化关键环节管控机制的落实，有效推进了精细化管理水平的进一步提升。

一是强化车商合作管控机制，合作效率得到提升。建立事故车辆送修管理平台，完善送修考核制度，对送修流向的执行奖优罚劣。每周发布送修效能提示，每月发布送修效能预警，以送修效能和代理业务质量作为调整合作政策的依据，有效调动了店(厂)代理业务积极性，提升了店(厂)代理业务规模和份额。

二是强化 it 平台建设，it 服务保障水平大幅提升。合作开发车队、续保、人力资源绩效三套管理系统，建立数据查询平台，安装和更换了自动电源、pc 机、网络线路、监控设备。

三是强化销售费用差异化配置机制，资源效用明显提升。以险别、客户群、渠道、业务来源、出险情况五个维度，车险手续费向优质业务倾斜；制定月度新车费用支持方案，提高家用新车手续费上限标准；

加大竞回业务的奖励力度;对非车险效益差的业务及时调整承保政策,促进了盈利能力改善。

四是强化理赔关键环节管控,理赔管控能力进一步提升。围绕队伍、成本、服务三大工程,建立理赔全员考核评价体系;按月、按查勘组、按险种进行理赔数据分析 ;多措并举,有效降低了赔付成本。人伤跟踪、打击欺诈、诉调对接、损余物资回收

4

等工作都取得可喜进展。

亮点七:以客户为中心转型稳步推进

一是积极推行客户经理制,一对一配置团体客户、专属客户经理,提升了客户维系能力。二是客户信息真实性明显提高。三是积极推进差异化服务,对 vip 客户实行优先签单、优先理赔、优先服务,客户满意度明显提升。四是规范员工礼仪行为,提升了窗口服务标准。五是成立了诉讼调解委员会,加强了与职能部门沟通协调,理赔服务标准化水平有新提高。六服务职场建设全部达标。

亮点八:公司精神面貌发生深刻变化

随着公司各项改革创新的深入推进,管理制度和考核机制的完善,党的群众路线教育实践活动的落实,员工教育培训工作和企业文化建设的深入开展,公司员工的精神面貌发生了可喜的深刻的变化,为公司各项任务的完成和持续健康发展提供了强大的精神动力和保障。一是市场意识、服务意识、团队意识、责任意识、法规意识不断增强;二是各级领导和机关的作风明显改进,公司各级班子成员自觉以公司

发展为已任，廉洁自律，求真务实，深入实际，亲历亲为，带领员工战胜困难与挑战，在各项工作中发挥了带头作用。机关服务观念明显增强，工作效率不断提高；三是员工素质进一步提高，进取精神和积极性普遍增强。学习型团队建设的落实，学习风气初步形成。老员工干劲不减，新员工朝气蓬勃，创新成果不断涌现。

5

(二)上半年工作存在的难点与不足

总结上半年工作，我们必须清醒地认识到，虽然取得了一定的成绩，但仍然存在很多不足和差距。公司发展进入关键阶段，我们必须着力解决以下六个难点与不足：

一是基层销售能力不足。销售模式和展业走向需深入思考，这是发展的重点和难点。特别是 月末后，保费基数将持续抬升，发展的压力不容忽视，要提前做好足准备。

二是关注车险盈利能力弱化趋势。虽然车险 ab 业务占比 XX%，较去年末上升了 百分点，车险业务结构有明显改善，但要注意盈利能力弱化的趋势。业务结构还有很大的调整空间。交强险处于亏损状态。

三是服务能力释放不明显。基础服务工作还有很多不达标的地方，以客户为中心转型年的服务探索和实践还不够。

四是精细化管理还有很大上升空间。数据分析能力不强。一方面习惯于传统的指标通报，多维度、专业性、市场化的指标对比不到位；另一方面，通过指标分析折射出的管理问题研究不到位，透过现象看

本质的能力还需提高，要为决策提供可靠依据。

五执行力和落实能力还有待提高。表现一、执行效果与安排部署有偏差、不到位；表现二、落实执行按部就班、坚决不走样，缺少创新；表现三、政策学习和宣导不到位，有令不行、有禁不止。

二、凝神聚力，再接再厉，全面完成全年经营目标

6

下半年工作的总体要求是：认真贯彻落实省公司半年会议精神，紧紧围绕中心，进一步理清工作思路。按照目标导向，聚集问题，缺口管理、过程监控要求，结合实际抓好落实。动员全系统干部员工，居安思危，乘势而上，凝神聚力，再接再厉，圆满完成全年经营目标。下半年公司发展的定位和目标是：在上半年基础上，对标全年目标，主攻三季度，确保超市场平均增速，重点经营指标完成90%以上。实现下半工作目标，必须抓好五项重点工作。

重点工作一、持续推进业务快速发展

一是车险速度和效益并重。继续坚持车险龙头地位，坚持和强化上半年一切行之所效的措施，加强车险业务发展；要树立规模与效益同步协调增长的可持续发展观，关注车险效益，继续加大效益险种政策倾斜力度，确保车险业务有效益地高速增长。电商三进入团购开展不力的单位，要尽快扭转局面；强化考核，加强车商驻店员团队建设。

二是重点推动分散性业务联合销售，紧抓政府民生类保险推动。农房保险、随车行、驾意险必须确保完成全年目标。环责险、医疗责任险、电梯责任险、燃气责任险要实现新的增长点。复制1-2项商业

非车险项目经验;制定三年规划,深入推进商业非车险专营取得新进展。

三是放宽农险视野,推动一号工程。充分利用农网建设政策支持,搞好农网布局,加快农网平台建设,依托三农平台占领广

7

阔农村保险市场。加强与政府部门协调与沟通,确保农险应收保费年内如期到账。

重点工作二;始终坚持效益第一不动摇

效益是企业发展的生命,是全部经营工作的目的之一。全体员工都要牢固树立效益观念,始终坚持效益第一不动摇。

一要加强承保环节管控。进一步完善交强险经营管理模式,降低交强险经营亏损;积极调整非车险业务结构,提升优质业务占比,提升非车险亏损险种盈利能力。

二要加强理赔环节管控。强化人伤、通赔、欺诈、追偿等理赔关键环节管控,强化查勘、定损环节复勘工作,有效降低赔付成本。提高结案率,加快未结案件清理工作,提高估损充足率。确万元以上车险案均赔款同比下降要超过 10%,保证人伤案件跟踪率达到 100%,车险涉及人伤案均赔款同比下降 10%;总体上要确保赔付率同比下降三个百分点,达到 XX%的挑战目标。

三要持续控制行政费用。实施成本领先战略,落实全面预算管理制度,落实压缩行政费用目标,严格控制机关非人工成本。

重点工作三、做好客户服务大文章。

全员要牢固树立服务制胜理念，做好客户服务大文章，持续提升公司的服务能力。一是进一步提高出单环节服务水平。优化承保环节。以提高出单速度、提升出单中心服务质量为基础，加强系统和设备的优化力度，打破固有模式，进行岗位的适度交流，建立出单员的量化考核机制，按出单速度、出单数量、出单

8

质量、服务水平等方面进行考核排名，作为薪酬发放和末位淘汰的依据。

二是所有服务要真正向以客户为中心转移。要以客户需求以客户否满意为标准，把坚持以客户为中心的经营理念真正落实到位；要继续搞好服务标准化建设，进一步强化差异化服务和增值服务。对 vip 客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，持续提升客户满意度；继续提高客户信息真实性，提升公司整体客户服务水平。

重点工作四、坚持依法合规。

一是业务快速发展决不能以牺牲合规为代价。坚持依法合规是经营管理工作的前提条件，也基本要求。各级领导和全体员工都要牢固树立法规意识，在任何时候在任何情况下都不能突破法规底线，更不能踩上红线，绝不能以牺牲合规经营为代价来换取业务发展。要严格执行统一法人授权经营管理的有关规定，强调权责制衡，建立岗位责任追究制，完善监督检查机制，做到合规经营常抓不懈。

二是高度关注潜在风险因素。加强经营分析，善于发现问题，通过风险提示机制，强化风险管控。汛期到来了，要提早落实防汛防灾

工作。要认真完善防汛预案，做防大灾防大汛的准备工作。要切实落实防灾检查工作，落实整改措施。

三是严格落实转变作风八项规定。全体员工特别是各级班子成员以及机关部门负责人，要深刻领会中央八项规定的重大

9

意义，以鲜明的态度、坚定的决心、自觉的行动贯彻落实好八项规定。要求别人做到的自己先要做到，要求别人不做的自己坚决不做。要认真查检存在的差距，切实改进作风，克服形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风。

重点工作五、注重文化和队伍建设。

一是提升员工幸福感工程。公司要在经营状况不断好转的情况下，以最大努力实现员工利益最大化，尽可能提高员工收入水平；要抓好员工食堂管理；要关心员工身心健康，适时安排体检；下半年要安排好员工休假；还要根据实际情况，安排好文体娱乐活动。总之，要切实关心员工利益，通过多种措施，不断提升员工幸福指数。

二是持续做好员工队伍建设。落实基层建设三年规划，建立中层干部储备库，加强后备人才培养；强化学习型组织建设，深入开展读书活动，把工作当作学习的内容，把学习当作工作的形式；落实培训计划，实现知识更新；帮助新入司员工设计职业成长计划，充分发挥大学生团队在公司建设中生力军的作用；机关部门负责人要紧跟时代发展，与时俱进，注重提高自身素质，要努力使自己成为复合性人才，在抓部门全面工作的同时，还要直接承担一两项具体工作。以自己的

品格和实际能力水平赢得员工信任与支持;要加强机关岗位工作强度评估,保证合理的工作负荷,控制人员数量增长;在考核方面,要坚持叫真章,功过分明,奖罚严明,公开公正,不搞表面文章。通过一切有力措施,努力

10

把员工队伍建设成具有较高道德素养、专业水平、营销服务能力和具有全新观念的战斗力和执行力最强的新型企业团队。

三是自上而下抓好党的群众路线教育实践活动。按照上级要求完成规定动作,要重点围绕为民务实清廉要求,认真查摆四风方面存在的问题,进行党性分析和自我剖析,开展批评和自我批评;各级领导班子要对照提出的意见建议,带头查摆问题,认真撰写对照检查材料,深入开展谈心谈话,高质量开好专题民主生活会;结合总、省公司基层建设年活动,班子成员、中层干部要深入基层开展调研,着力解决影响业务发展的重点问题、突出问题和瓶颈问题,从而促进业务发展各项措施执行到位;要进一步改善领导和管理部门的工作作风,全面履行服务、管控、检查、督导、协调的职能,做好横向纵向的沟通协调工作;要把开展教育实践活动与全面完成各项工作结合起来,努力做到统筹兼顾,合理安排,做到两手抓、两不误、两促进。

同志们,让我们更加紧密团结起来,凝神聚力,再接再厉,脚踏实地,真抓实干,为全面完成全年经营目标而努力奋斗。

谢谢大家!

保险公司 2024 年工作总结报告篇 4

这一年时间以来，我们____保险公司在正确的领导之下，加上全体员工的努力奋斗，公司的业务取得了巨大的突破。今年，我们保险公司超额完成了总公司定下的目标，下面结合实际，我来总结一下这一年来我们保险公司的成绩与不足。

一、工作思维

积极贯彻省市公司对于公司发展的一系列重要唆使，与时俱进，勤恳工作，求实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧环绕立足改革、加快发展、真挚服务、提高效益这一核心，进一步改变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的____保险市场，强化中心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，我们保险公司保持了较好的发展态势，为____保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。

全方面加强学习，尽力进步本身业务素质水温和管理程度。作为一名领导干部，肩负着上级引导和全部员工赋予的主要职责与使命，公司的经营方针政策须要我去贯彻实行。因而，我非常重视保险实践的学习和管理能力的培育。留神用迷信的方式领导自己的工作，标准自己的言行，建立强烈的义务感和事业心，不断提高本人的业务能力和管理才能。

不断提高我们保险公司业务人员步队的整体素质水平。一年来，我始终把造就展业职员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训筹划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

不规则不成方圆。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入一定会发生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和办法，并真正贯彻到行为中去，才干出成绩、奏效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、依据省市保险公司总部下达给咱们的全年销售义务，制订各个部室的周、月、季度、年销售规划。制定打算时本着捕风捉影、根据各个险种特色、客户特点，部室情形断定每个部室公道的、可实现的目标。在目标肯定之后，我本着事事落实，事事督导的方针，通过增强进程的治理跟监控，来确保各部室目的方案的顺利实现。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思惟和业务素质教导。一年来，我屡次组织局势发动会、业务研究会，发展业务培训运动，组织大家学常识、找教训，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技能的知识上，并且强调对团队精力的培养。学习增进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的连续、稳固发展打下扎实的基础。

3、辅助经理室全面推动薪酬制度翻新，一直夯实公司基本管理工作。树立与岗位和绩效挂钩的薪酬轨制改革。今年，我牢牢缭绕职位明白化、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系改造。初步建破了一个能上能下，能进能出，可能充足激发员工踊跃性和发明性的用人机制。

三、部室负责工作

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/208126005024007005>