

最新保险内勤工作计划 度保险公司内勤 个人总结(汇总5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

保险内勤工作计划 度保险公司内勤个人总结篇一

一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神和淡泊名利的思想境界。

内勤每天阅读文件，翻看档案，查阅材料。看文件、材料不能像过眼云烟，毫无印象。要认真看，对上级的文件要反复看，领会精神，吃透方针、政策，记住术语，明确任务；对下面的工作报告要细阅全文，掌握工作进展，熟悉情况，看出问题，以利指导；对有关部门的文件、材料着重学习经验和做法，取彼之长，补己之短。对各类业务报表要认真阅读填表说明，掌握填报方法和填报时间、要求。

在工作上积极主动，做好各项工作记录和资料的积累，对看到的情况、问题、数据、工作进展，都要根据需要分别摘录。

在处理日常事务工作中，要多动口向业务部门和其他同事请教，对不清楚的情况、细节、一件事的着落，要勤问、勤打听、勤催办，超越职权范围的要及时向领导请示，不能随自己的意志去办，随时向同事和群众多动口了解各方面的工作情况，实事求是，及时全面地向领导和上级汇报。

要结合实际，经常开展调查工作，熟悉掌握各项工作动态，要与外勤和有关业务部门多联系，相互交流情况，互相支持配合做好各项工作。

对各类业务报表，要认真分析，所填报表与上年、上月和其它表册之间有没有关联性，同一表中栏与栏、项与项之间有没有联系。对收集的信息，要动脑分析研究，采取归纳、比较、判断、推理和分析，注意摸索、积累和总结工作经验，善于学会观察分析各种社会现象，透过现象看本质，掌握分析、研究专项整治动态，注意发现问题，养成勤于思考、善于思考的习惯，做到“沉静以深思”才能逐渐提高自己的工作水平。

总而言之，内勤这个岗位，是一个熔炉，也是一个舞台，既能锻炼自己也能展示自己，只要不断加强自身的政治思想素质、作风素质、业务素质和心理素质的修养，切实履行好内勤工作岗位职责，持之以恒地做到“五勤”，不断开拓创新，就能做好内勤工作。

完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。

保险内勤工作计划 度保险公司内勤个人总结篇二

20xx年是忙碌的一年，是播种希望的一年，是收获成功的一年。从分行筹备初始到正式试营业，经历了漫长的将近一年的时间，在伴随分行成长的岁月里，作为为行里打前阵的营销部，面对巨大的存款压力和**区域对**银行近乎于零认知度的外部环境，经过我部全体员工的奋力拼搏和锲而不舍的努力，最终取得了比较令人满意的成绩。下面就半年来的工作及20xx年工作计划向领导做一个汇报。

一、辛勤耕耘的20xx

(一)存款任务完成情况

从去年十一月十八日分行正式试营业到年底，在短短的一个月零十二天的时间里，我行存款余额为36568万，121%的完成了总行下达的3个亿的存款任务，其中营销团队吸收存款9605万，截止到20xx年12月31日，我部有四名员工营销业绩达到了时点800万以上，更有一人从开业至今一直保持着日均1180万以上的存款数。

(二)员工的个人能力的培养

从五月份开始，在分行的筹备期，我行下大力度，在**地区选拔了一批学历够高、专业素质够硬、社会资源够丰富、形象良好的员工组建了一支年轻的团队，并在总行的统一部署下，参与了在支行和其他支行为期一个月到三个月不等的培训，在培训期间主要是对员工进行爱岗教育和业务技能培训。

回到后，我部门积极贯彻总行领导以及代行指示，对员工进行全面的综合能力的培养。在礼仪上，利用晨会的时间对新入职的营销员工进行了为期一个月的专业的礼仪培训；在业务上，积极组织全体员工学习人民币账户结算、信贷调查、财务报表分析、调查报告、营销技能等专业知识，并在部门内部进行了阶段性的业务考试，目的就是把我营销团队的员工培养成业务素质全面，专业知识过硬，商务礼仪娴熟的全面手，使员工在营销客户的过程中能够在本行利益和客户利益间寻找好最优平衡点，从而使企业和银行达成双赢。

(三)积极组织开展多种多样的营销活动

我们在营销团队组队之初，就创建了自己的营销文化，即跟进战略、客户合作战略、亿元骨干战略和滚雪球战略。在整个营销过程中，我们始终践行“四千”精神，千方百计拉客

户、千辛万苦学业务、千言万语说客户、千家万户访客户。

在我行办公大楼尚未竣工，办公环境较为简陋的情况下，营销团队每一名员工每天坚持到岗，汇报前一天工作，并一起讨论安排新一天的工作计划。在此三个多月的时间里，我部门员工走好了两条线，即直接营销和间接营销，也就是对外营销和对内营销。对内，我们不错失每一次与家人亲戚朋友聚会的机会，并不遗余力的做好**银行的惠民宣传工作；对外，我们以分行办公大楼为中心，划分成了四个片区，同时，将全体员工也划分了四个组，每个组在组长的带领下，对自己组分管的片区逐一进行了地毯式的摸排工作，并对片区内的小区、企业、商户情况一一进行了走访宣传，宣传分行产品，走进社区，走进企业，建立健全了辖区内企业客户联系档案。

在分行正式试营业以后，我们积极开展灵活多样的宣传活动，首先借助商会成立的机会，在商会众多会员中掀起了一场“沧行热”，借势**人自己的银行这一优势，让奋斗在**人首先了解到我们银行。然后员工主动联系商会会员，拓展业务，建立初步的合作意向，向个体经商户营销pos机，向法人公司营销一般户、代发工资业务，并在营销的过程中，积极发展信贷客户，为分行服务中小企业、服务地方经济的宗旨贡献自己的一份力量。

为了立足，增加知名度□20xx年12月12日到15日，**银行分行在百世开利举办了一场规模空前的，为期四天的文化润古城之河北梆子专场演出，我营销部充分发挥整个团队的主观能动性，完成了从该场演出的宣传单设计、广告语策划到剧院会标的设置安排以及客户的接待等大量具体而细致的工作。一方面我们利用商会提供的会员名单，不厌其烦的为每一位顾客订票、选票、送票，向整个商会展开营销攻势；另一方面，我们也没有忽略掉社区、居民这个群体，对此，我们在**市区选择了花园里、滨河公园、百世和办公楼周围社区这些人员相对集中、戏迷广泛聚集之地，携带宣传单、易拉宝和广告条幅等宣传资料，走进社区，不放弃每一名戏曲爱好者，

不错失每一名有存款意向的客户，在整个宣传期间，我们建立客户信息300余条，借助这次戏曲演出，在新增存款的基础上，大大提高了我行的知名度，信誉度。

此外，我们通过各种关系取得了商会、商会、商会、商会、商会的会员联系方式，预留我行电话，为今后的业务合作奠定基础。同时利用水产商会等各商会年会的契机，积极营销**银行，不错失每一个向**市民展现我行的机会。全体员工在营销的过程中一点一点的锻炼自己，做到了放下面子，俯下身子，耐住性子，每个人在向大家营销我行的过程中，也营销了自己，锻炼了自己，成长了自己。

(四) 业余文化生活

在完成营销任务的基础上，我们不忘对员工的文化修养的培养，受总行、代行会议精神的指引，我部门号召员工读一本好书，写一手好字，唱一首好歌，作一篇好文，讲一口好话，干一件好事，建一个好家，养一身好技，做一个好人，练一双好手。从入行开始，我部门就始终以不同形式践行着以上十个好活动，达到了预期的效果。尤其是在分行试营业期间，我部门举办的以增加正能量，增强凝聚力，增加综合能力为目的，以“起航”“路在脚下”为主题的演讲比赛，同志们利用下班的时间加班加点积极备稿，终于付出的汗水得到了回报，演讲比赛当天，虽然员工面带些许青涩，但是员工认真的备战态度得到了领导的认可，领导的认可，是我们工作最直接的动力。

(五) 努力提高风险防范意识及处理突发事件的能力

安全防范工作对于银行来说是重中之重，一刻也马虎不得的事情，但是在安全防范工作执行上却存在一个怪状，就是说起来重要，做起来次要，忙起来不要。作为营销部门的一员，在业务上，我们能做的就是警钟长鸣防患于未然，经常组织防范金融风险的学习，把金融安全放在首位；在日常工作上，

对员工进行安全教育，包括上下班安全、外出营销客户安全、办公室用电安全，增强员工的安全防范意识。

去年十二月十六日，我部门成功处置了一起突发事件。事情发生在当天下午，正当总行领导在大厅门前迎接**市市长来我行指导工作的时候，在大厅里突然闯入一名神情激动的中老年妇女，她企图借市领导来我单位视察之际，拦截车辆，向市领导诉说自己的冤屈。此时，我部员工沉着冷静机智应对，首先与其交谈控制住其去向，在接下来的一个多小时里，这位妇女几次三番想要接近市领导，都被我部门员工稳住，直到领导安全离开，为我行避免了一起影响巨大的突发事件的发生。

(六) 认真履行民主理财小组职责，精打细算节约开支

开业后，在我行购置大宗商品时，凡经我部参与的，都做到了货比三家，选择性价比最高的产品。在员工餐厅货源的采购上，我也充分利用了自己的人脉关系，为行里选择了地理位置最近、质量优良价格最低的惠友超市，而且该超市经过我们谈判协商，不仅给我们在最低价格的基础上又走了团购价，而且还每天送货到行，大大节约了我们的人力物力。与市场采购模式相比，在账目上也很好的避免了跑冒滴漏现象，日积月累下来也为行里节省了一笔不小的开支。

此外，在日常工作中，我部门还配合办公室和财务部门进行客户接待、会议组织、装修验收等工作，经常性的向相关领导提出一些可行性的建议和意见。总之，在对待行里的每项工作时，我们都以行为家，时刻秉承“行兴我荣、行衰我耻”的理念，这也是我作为部门领导引导和教育员工的贯行宗旨。

(七) 带队伍、抓管理、举人才

作为营销部的主管，对于营销团队的管理，确实花费了大量

的心血。这支队伍组队初期，员工来自不同的领域，应往届毕业生参差不齐，为了把这支队伍带好，代行以及其他领导都给与了我们大量的支持和帮助，投入了大量的心血和热情，我们真抓实干，务实求真。我也是非常注重人才的选拔、培养和举荐，作为员工的上级，我要对员工负责，做好培养工作，作为领导的下级，我要对领导负责，做好优秀员工的举荐工作。自任职以来，我先后向行里各单位输送人才10余人，只要是优秀的，全都毫不保留的举荐到他们适合的岗位，虽然对我的部门直接造成人才缺少，但是我问心无愧、无怨无悔。

二、工作中的不足

知足知不足方有长进，这半年的时间里，我们取得了一些成绩，然而不容忽略的是，我们工作中还存在着许多不足。

(一)学习不够。面对金融改革的日益深化和市场经济的多元化，怎么做到掌握第一手金融资讯，如何将这些资讯跟我们的工作联系起来，这些我们做的还远远不够，挖掘原因，一是工作经验少认知能力浅，二是底子薄，专业基础不过关。

(二)对客户的营销效率有待提升。行里提供的平台再大，如果我们不能充分的利用好这些资源的话，那也是资源的最大浪费。

(三)员工的工作态度仍需端正。员工队伍年轻就免不了存在一些年轻气盛、急功近利、好大喜功的现象，这种现象我们允许其存在，但我们也要一个个的做好员工的思想工作，脚踏实地，激发其工作上的主观能动性，少说多干，在实践中完善自己，提高自己。

三、工作计划

1、在新的一年里继续做好对内营销，加大力度营销亲友圈，

亲人的亲人和朋友的朋友，发展众多下线，使其成为一个营销网，提高营销效率。

2、继续利用岁末年初的机会，继续加深、拓宽**市各个商会和高开区企业，我们暂定的目标是与我行签约的商会及高开区创业中心、清真牛羊商圈、农大科技市场等。

3、二月份之后，天气逐渐回暖，我们将以营销小组形式向周围社区及所属企业挺进，全体动员，不留死角。

4、继续加强业务知识的学习，希望可以得到分行对金融业务系统培训的支持，让我们行里的每一名成员都可以独当一面，做一个业务上的全面手。

5、我部门打算从今年起，健全阶段性业务知识、营销技能的考试考核，一方面使各项制度正规化，另一方面督促大家加强学习。

四、总结

回顾半年来我们走过的路程，我们有付出，也有收获，我们笑过也哭过，我们曾经有过放弃的念头，是沧行人这种锲而不舍、坚忍不拔的品质和浓郁的团队氛围以及行领导的关怀培育让我们坚定信念，让我们一步步走下来，人的成功往往就在最后那一点坚持。

虽然我们金融基础薄弱，工作经验欠缺，但是相信通过我们刻苦的学习和实际工作的磨练，一支专业化、知识化、现代化的营销团队在**银行分行会迅速成长壮大起来，她定会为我行业务作出应有的贡献，为沧行的伟大事业谱写华美的篇章！

保险内勤工作计划 度保险公司内勤个人总结篇三

认真、务实、勤奋、创新，这是我自己定下的岗位关键词，在近一年的基层管理工作中，我坚持用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用我的实际行动证明自己能做的更好！

在20xx年即将过去之际，回顾我在片区管理工作中，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着分公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我们所致力于的城市公交未来的憧憬和希望以及发展方向。

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，我在实践操作中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，在分公司领导的关心、帮助、指导，自己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积累，和半年前的业务水平比起来，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。其实所谓事倍功半，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。

下面我会就今年的学习及各项具体任务和日常工作做一番全面的梳理。

一、严以律己，自觉加强历练，使个人修养和政治素养得到进一步提高

1、加强政治理论学习，不断提高政治素养

一年来坚持以马克思、列宁主义，毛泽东思想，邓小平理论和

“三个代表”重要思想为指导，自觉加强理论学习，认真学习党的报告及xx届三，四中全会精神，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。本人在积极参加处安排的各项政治学习活动的同时，充分利用杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，认真学习贯彻党的路线、方针、政策，深入学习领会党代会精神，努力践行“三个代表”重要思想，在不断的学习中，逐步提高政治理论水平。

2、强化业务学习，不断提高自身综合素质

工作中，始终坚持一边工作一边学习，记得孔子说过：“取乎其上，得乎其中；取乎其中，得乎其下；取乎其下，则无所得矣！”只有不断的学习才能更好的提高自己。在业余时间继续加强学习，不断提高业务能力，努力适应公交工作的新形势和要求，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上默然奉献。遵守管理人员职责，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务。

二、忠于职守，勤奋工作，努力推动各项工作。

1，在安全方面，今年春节后，由于分公司领导的关爱，我很荣幸的走上了管理岗位，协助分公司完成841、891线路的各项经营工作，说实在的刚走上管理工作岗位，与做一名驾驶员还是有很大的区别，作为一名驾驶员只要管好自己的安全、营收、搞好服务你就是一名好员工，但是作为一名管理者，你需要广大驾乘人员在你的指挥下做好各项工作，作为片区值班我们上半年的安全形势较为严峻，发生841线“2.14”追尾事故，造成车内乘客10多人受伤的群伤事故□20xx年1—11月份，我们片区共发生上报事故7起，伤23人，经济损失20万元左右，发生事故主要是在841线，由于该线属于责任制线路，责任人往往是追求利益的最大化，重生产、轻安全，抱着多装快跑的心态，再加上安全防范教育的跟进不力，现场监控的流于形式，路检路查的落实不到位，造成事故频发，通过一段时间的梳理、整治，一些运行规章制度的出台，加强了

驾驶员安全意识的培训，以公司“百安活动”为契机，狠抓安全检查以及加大查处力度，为此841线安全工作有了较大的好转□20xx年下半年841、891线片区共发生上报事故2起，伤2人，事故费用接近2万元，与上半年安全形势相比事故件次及费用都有了明显的下降。同时891线还获得了公司“百安活动”优胜线路。

2， 机务方面，作为市民公共交通工具，营运车辆技术状况的好坏，对市民的出行影响极大，为保证每台营运车辆的正常使用，针对841线改制后营收、班次完成不理想等，我们片区一方面加强驻站技工的培训及劳动考勤管理，另一方面加强与维修厂的衔接，在分公司的帮助下领取备用马达在调度室调换，及时配齐驻站小修材料，并且联系就近轮胎换修店，通过挖掘内在潜力，打通外部环境，841、891线班次执行率有了极大的提升。针对841线高能耗车辆较多，及时组织驻站技工对我片区高能耗车辆、气老虎车辆进行调校，使运营成本有了较大的下降，为公司增大了利润空间。

3， 营收方面，在841线1-6月由于是责任制线路，相对来讲没有严格考核该线路的营收、班次，6月底改制后，841线营收不理想，受到责任制遗留员工不稳定因素的影响，在严重缺员的情况下，不过通过其他兄弟线路的大力支持，841线7-11月份计划1056000公里，实际运行1003200公里，完成计划的95%。计划10-11月份营收1305600元，实际完成1286400元。完成计划的95.6%班次计划15360，实际完成14745.6完成计划的96%。

4， 服务方面，由于责任制线路的特点，员工抱着重效益、轻服务的心态，在服务过程中，不使用普通话，态度差，不按规定收取货票等，通过分公司转变服务意识的培训，同时加大服务、票务的检查、查处力度，通过在现场与驾乘人员的交流沟通，使广大驾乘人员逐渐转变观念，养成一种主动、热情为乘客服务的良好风气。

这是今年年初以来，在线路基层管理工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。成绩和荣誉只能代表过去，更应着眼未来、展望未来，真诚希望在分公司各级领导的批评、帮助、指导下，在学习中进步和成长，在明年的工作中，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，通过安全、机务等方面的积极充电来进一步充实自己，从专业技术层面提高自己的综合业务能力。

保险内勤工作计划 度保险公司内勤个人总结篇四

工作报告是下级机关向上级机关行文，是为上级机关进行宏观领导提供依据，一般不需要受文机关的批复，属于单向行文。下面是小编分享的保险年度工作报告，一起来看一下吧。

xx年，国际金融环境比较复杂，国家为了抑制通货膨胀，不断加息，企业资金出现了短缺，融资渠道相对较窄，私人借贷比较猖獗，并且借贷利率有所提高，面对资金短缺，融资困难，保险行业也受到了一定的影响，**县支公司在这种复杂多变、困难重重的环境下，在县委、政府和上级公司的正确领导下，在各职能部门的密切支持和配合下，通过全体员工的奋力拼搏，开拓创新，勇于进取，公司业务取得了长足发展，业务规模创造了历史同期最高纪录。回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足，为了总结经验，改进不足，现将全年工作总结如下。

□

截止至xx年12月31日，**县支公司共实现总保费*万元(预)，其中：首年期缴保费**万元(预)，短期险保费**万元，团体年金保费**万元，中介业务保费**万元(预)，续期保费**万元(预)。共支付各类赔款、满期(生存)保险金**万元(预)，其中：短期意外险赔款**万元(预)，简单赔付率为(预);短期健

康险赔款**万元(预)，简单赔付率为(预)，短期险综合简单赔付率为(预)。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。自xx年伊始，根据省、市公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产品说明会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

全年我司共实现首年期缴保费*万元(预)，完成市分公司下达全年任务的%(预)，圆满完成预定的保费任务目标。首年期缴保费规模达到历史最高峰。核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请理财专家进行培训指导，把托展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达*人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费**万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

中介业务再创辉煌。

今年上半年，省公司发出中介全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，按照省、市公司的统一布署和安排，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。在认真为网点做好服务工作的同时，我们还发动全司员工共同努力，全司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费*万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出**公司中介业务历史新高，半年的业务规模是xx年全年的3倍多。这大大稳固了国寿的市场占有率，体现了中国人寿领军市场的主导地位。至此，我司全年共完成中介业务保费*万元(预)，创造历史最好成绩。

为积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，全面落实总、省公司提出的“巩固城市、拓展两乡”战略，我公司增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感，加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，农村保险工作开始提速。

由于我县经济欠发达，农村群众经济状况普遍不好，而这4部分群体又恰恰是最需要获得保险保障的群体。针对这一实际，根据上级公司“乡镇有点，村村有人”的精神，我司积极想办法，探寻出路，并大胆尝试，先后在**个乡(镇)设立服务点，培训驻村业务员，把保险服务延伸到农村，极大地方便了当地群众，减少了他们的投保、理赔成本，此举获得了当地群众的好评，并得到了乡(镇)党委、政府的大力支持与肯定。

服务是企业的生存之本，服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。

我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，

急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关，而为此增加的理赔成本已逾万元。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期(生存金)给付案件金额*万元(预)。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。

总公司领导：

一是多项重要指标未完成总公司考核□201x年，我公司实现寿险首年保费12.93亿元，仅完成总公司考核指标17.8亿元的72.63%；实现首年标准保费6.37亿元，仅完成总公司考核指标8.67亿元的73.46%；实现寿险期交首年保费1.80亿元，仅完成总公司考核指标2.21亿元的81.63%。

二是大多数基层公司经营困难，费用超支，严重削弱了发展后劲□201x年，在市公司下达的11项重要指标中，只有两家公司全部完成任务，其余21家支公司中，有20家未完成指标在3项以上。并且多家支公司的费用指标超支，最多的一家超支603.89万元，费用超支在100万元以上的有15家，一共超支3794.72万元，有些公司甚至连职工的工资都发不出来。天津分公司系统士气低落，队伍涣散，业务发展和经营管理处于停顿状态。

鉴于此，去年年底新的领导班子成立后，天津市分公司全面实施了人力资源制度改革，重组了机构和人员□201x年公司重点围绕“抓班子”、“定战略”、“带队伍”的工作思路安排部署全年的工作。

1、抓好班子建设。去年底，天津分公司系统进行了人力资源制度改革，重组了机构和人员，因此，抓好各级班子建设成为分公司党委的首要任务。

——市分公司班子建设方面，我们特别注重统一思想，坚定发展信心，党委、总经理室成员用一个声音说话，同心同德，科学决策，率先垂范，共赴时艰，成为凝聚人心、带领全系统拼搏奋进的坚强的战斗集体。

——各基层公司和业务服务部班子建设方面，强调领导干部实现角色转换，由发号施令的“指导型”转换为具有管理能力、能够带领队伍冲锋陷阵的“指挥型”团队领导，调整、充实了基层领导班子，选用了一批德才兼备、年富力强、精通业务的同志担任领导职务，把基层班子打造成为具有执行力、战斗力和凝聚力的团队领导核心。

2、确立了“六个最”的发展战略。新班子组建后，天津市分公司确立了明确的发展战略，即在天津保险市场上实现6个最：最好的品牌、最大的市场份额、最强的管理能力、最优的服务能力、最佳的效益和最具竞争力的员工薪酬。

业务发展、客户服务、公司运营等各个环节的工作着重围绕实现“六个最”来开展工作，通过制定战略、理顺关系、强化管理、扎实推进来确保公司奋斗目标的达成。

3、带好三支队伍。今年乃至今后，我们的重要工作就

是要带好三支队伍：一支是具有相当规模、高素质、依法合规展业的销售队伍；一支是具备管理能力、精通业务、德才兼备的管理队伍；一支是训练有素、水平高、能力强的专业技术人才队伍。

为此，我公司坚持做好以下三方面的工作：

——继续按照总公司的要求，加大业务发展力度，做好

规模的扩张，占领市场主导地位，维护中国人寿的市场优势。

——各业务渠道坚持结构调整，提高经营效益，稳步有

效增长，做到规模、速度并重，一手抓效率，一手抓效益，坚决打好翻身仗，赢得天津国寿应有的市场地位。

——强化内部管理，提高管理水平，理顺各个工作环节，

严格内控制度，增强风险管控能力，提高后台支持和保障力度，确保公司业务持续、稳步、健康发展。

1、保费收入情况：

2.35亿元；风险型保费及投资型管理费完成3.12亿元。

其中，个险业务总保费完成2.87亿元，较上年同期4.26亿元减少32.6%，其中：期交业务完成7272万元，期交率81.34%；趸交业务完成1669万元；续期业务完成19793万元。业务总保费完成1.29亿元，较上年同期0.82亿元增加57.8%，其中：长险业务完成8994万元，较上年同期3322万元增加171%；短险业务完成4524万元，较上年同期4867万元减少7%。中介业务总保费完成2.48亿元，较上年同期3.94亿元减少37%，其中：首年业务完成2.27亿元，续期业务完成2067万元。

市场份额方面，截止4月份，天津市分公司市场份额27.85%，落后平安1.4个百分点，位居第二。

2、费用情况：

根据5月底保费收入完成情况，计算费用可用额为5109万元，综合费用率7.63%，去年同期可提费用5442万元，综合费用率5.48%，综合费用率较上年同期提高2.15个百分点，加上年费用结余754万元，全部可用费用5863万元。

截止5月底，费用支出合计为5541万元，较上年同期5518万元增加23万元，综合费用实支率8.27%，在消化去年费用超支的基础上实现了费用节余321万元。

3、利润情况：

截至5月底短险利润完成215万元(未考虑准备金提转差因素)，完成下达计划的47%，其中：短险业务实际综合赔付率为61%，较上年同期145%下降84个百分点。

4、业务结构调整方面：

个险业务：

重点围绕科学发展、依法合规展业的主题，注重发展期交业务，特别是十年期以上的期交业务，经过5个月的艰苦努力，个险业务结构趋向良好。一是期交保费占比提高。截至5月31日全系统个人业务完成总保费28734.36万元，新单保费收入8940.38万元，新单期交保费收入7271.67万元，其中二季度4、5月份完成新单期交保费3695.94万元，与去年同期新单期交3173万元相比增长了16.5%。新单保费期交占比为81.3%，比去年年末期交占比43.6%提高了38个百分点。

二是主推险种、分红险种销售态势良好。在新单保费中，主推的鸿鑫险保费收入占比42%；其中，二季度4、5月份鸿鑫保费占二季度完成新单保费的65.2%。截止今年4月份，分红险保费占新单总销售额的61.3%，位居第一，其中鸿鑫险占43.6%，鸿裕险占24%，列居前二位。

三是风险型险种占比提高。截止4月份，全系统新单风险型保费为4567万元，占新单总保费6714万元的68%。

四是城区业务回升。经过人力资源制度改革，今年我们确立了中心城区突破策略，城区实现了营销业务的专营，截至5

月31日，城区期交2556.55万元，比去年同期2117.31万元同比增长20.7。

团险业务：

通过人力资源制度改革，对团险销售架构进行调整，组

中介业务：

人力资源制度改革后，形成了城区专业化集中经营，城区以外地区由综合公司实行业务拓展，发挥机构网络优势，确立了在保证和巩固业务规模的前提下，大力发展风险型期交和意外险卡折业务，努力改善保费结构，提高创费能力的的工作思路。截至5月底，中介代理业务收入23088万元，同比下降37.9%。其中4、5月份与去年同期下降的比例分别为30%和15%，日均保费收入水平由年初的100万元，提升至196万元，说明进入二季度以来，业务发展缓慢的状况有所缓解，业务发展正逐渐步入正常发展轨道。

根据当前的市场情况和分公司确立的阶段性目标，近期中介业务的重点将首先放在发展业务规模上，在保证业务规模的同时，将积极开展期交业务，使险种结构得到有效改善。

今年以来，天津分公司出现了一些大事、难事，客观地讲，在一定程度上影响了业务的正常发展。

一是由于去年公司在经营与管理方面出现了业务结构不合理，费用亏损，员工收入降低等现象，致使员工工作积极性受到了挫伤，影响了士气。

二是去年年底，我们实行了人力资源制度改革，在人员和组织架构方面进行了较大的调整，这次改革过程仅两个月，时间短，力度大，在全国系统也是少有的。事实表明，全系统基本实现了平稳过渡，各项工作能够正常运转，没有出现大

的问题，改革是成功的。但是，在新的体制下，人员之间、岗位之间、部门之间都需要有一个适应和磨合的时期，需要在工作方式和工作效率上有一个摸索的过程，改革要付出一定的代价。

三是由于新的竞争主体增多，特别是生命人寿的成立，致使我系统部分中高级管理人员和业务骨干发生流动，部分员工在思想上出现波动，影响了业务的发展与市场的开拓。

四是在业务发展方面存在以下问题：

在个险业务方面，亟待解决团队建设问题，贯彻落实基本法，优化险种结构，提高市场份额，确保个险业务队伍生产力的持续提高。

团险业务方面，克服市场不规范、销售费用不足等不利因素，提高团队队伍的销售能力，积极探索新的销售模式，提高团险业务的盈利能力。

中介业务方面，克服分红偏低的客观因素，强化与代理渠道的合作关系，加强客户经理队伍建设，尽快把业务规模恢复起来，奠定天津分公司的市场地位。

预计6月底实现保费收入10.1亿元，较上年同期10.7亿元减少5.6%，其中：寿险首年业务保费收入6.76亿元，较上年同期8.07亿元减少16%；寿险期缴业务保费收入1.1亿元，与上年同期1.09亿元持平；寿险首年标准保费完成3.51亿元；风险型保费及投资型管理费完成4.28亿元。

预计个险业务总保费完成3.77亿元，较上年同期4.98亿元减少24.3%，其中：期缴业务完成1.1亿元，与上年同期1.09亿元持平；趸缴业务完成0.17亿元，较上年同期2.16亿元减少92%；续期业务完成2.5亿元，较上年同期1.73亿元增加44%。

预计团险业务总保费完成2.11亿元，较上年同期1.04亿元增加103%，其中：长险业务完成1.49亿元，较上年同期0.36亿元增加220%；短险业务完成0.61亿元，较上年同期0.68元减少10%。

预计中介业务总保费完成4.22亿元，较上年同期4.69亿元减少10%，其中：首年业务完成4亿元，较上年同期4.47亿元减少10.5%；续期业务完成0.21亿元，与上年同期0.22亿元基本持平。

预计6月底当年可提费用7400万元，综合费用率7.34%。

依法治国精神的体现。

保险内勤工作计划 度保险公司内勤个人总结篇五

综合内勤的工作事情很多也比较杂，要想面面俱到每个方面做得很圆满确实不容易，在很多事情的处理上需要灵活把控，刚开始接手这份工作时我由于经验不足，做的比较吃力而且很多地方不尽如人意，我通过一年多的磨练逐渐理清思路，各项工作的开展也逐步走向正轨。在今后的工作中我要抓住每个学习的机会不断提高自己，不断提升自身的工作能力，不仅要完成工作，还要把工作做好做细。尤其是在自身不足的地方要痛下苦工，积极配合机构的工作。争取在明年做的更好！

协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神和淡泊名利的思想境界。

以下是我在公司的基本的工作任务：

1协助销售经理完成各类信息的收集、录入、统计、分析工作。

2负责对销售订单的审核工作，同时开据出库单。

3负责销售统计及分析工作，按进做好日报、月报、年报，报销售经理。4负责本部门文件的收发工作及部门资料的档案管理工作。

5负责本部人员的评估汇总工作20xx年保险公司内勤工作总结20xx年保险公司内勤工作总结。

6完成本部门的行政事务性工作，为本部人员提供后勤服务。

在工作期间，较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务。一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

严格执行各项规章制度。一年来，无论在办理业务还是其它的的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为，业余生活检点，不参与赌博、购买六合彩等不良行为。努力提高政治素养和思想道德水平动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

以上是我在保险公司的自我鉴定，请上级领导批评指正。