

分钟读书演讲稿六年级 六年级课前三分 钟演讲稿(精选5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

保险公司工作总结及工作计划篇一

20xx年，我公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，克服不利因素，转变经营观念，为实现以效益为中心的总体经营目标，公司积极响应分公司关于做好集中管理工作的相关要求，优化险种结构，业务结构较之以往有了较好的改善，垃圾业务大量减少，控制风险能力得到提高。同时，公司将落实实践科学发展观做为贯穿全年工作的主线，在市场竞争中依靠优质服务奠定了保险的品牌影响力。

根据分公司的工作安排，结合我公司实际，现将我公司全年工作总结如下：

一、20xx年各项经营指标完成情况

为了确保今年各项经营目标的实现，公司班子成员团结协作，广大干部员工集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，扬长避短，积极寻求新的业务增长点。公司将有效控制风险作为今年业务发展的基本原则。

二、各项工作开展情况总结

(一)、业务管理方面

车险业务一向是公司整个业务经营中最具有代表性的，但车险赔付率很难得到控制，为了控制风险，公司经过市场研究，同时遵循分公司的业务政策导向，大力扶持非车险等效益险种。公司今年加大攻关力度，承保了一直由人保公司牢牢把握的铁路货物运输险业务，对我公司优化险种结构起到了推动作用。

我公司的业务工作在开展中严格按照分公司的管理要求，严格执行省保监局和省保险行业协会的各项管理规定。坚持依法合规经营、坚持规模和效益并举的战略方针，加强业务内部管理，限制承保垃圾业务，杜绝经营风险。

今年公司在业务承保上，停止了出租、租赁车、农用三轮车、低速载货车的承保，对营业性货车必须在投保商业三者险和附加险的同时，才能投保车辆损失险；对车上人员和车上货物的承保限额做了调整，营业性货车车上人员每人限额5万元，车上货物每车限额5万元，大大降低了经营风险。面对现在市场环境，客户购买高价车日益增多，我们严格按照公司针对高价值车辆相关管理规定，承保车损险时按不同车型类别进行上浮，对禁止承保的稀有车型严格把关禁保，如遇特殊情况，我们逐笔以oa签报形式上报分公司请示审批，充分尊重分公司的承保建议。

参考。业务开展必须做到在风险管控上绝不放松，正因为非车险保费规模远不及车险业务，所以我公司对每一笔拟承保非车险业务都会仔细斟酌，将风险尽可能降到最低。

（二）、承保管理方面

按照分公司业务承保规定，我公司结合实际情况，出台了中心支公司20xx年车险业务和非车险业务承保管理办法。

在20xx年业务工作方面做了以下几点主要管控工作：

- 1、一线签单内勤严把投保、批改手续资料关，保证签出去的

业务手续和资料的真实性、准确性和完整性；投保单必须投保人本人签章，杜绝代签现象的发生。

3、加强对营业性货车、家庭自用车的风险管控，严格按照保监会的费率浮动进行承保，列入黑名单或存在道德风险的业务坚决不予承保，每月监控上述两车型分险种理赔报表，发现问题及时调整。

管理员每周六上午半天实行周末培训制。通过培训不仅可以提高业务内勤对专业知识的掌握，还能及时对一周内日常承保工作中出现的问题和不足进行解决和强调。加强各县区机构在业务发展中风险管控的能力和各项考核指标的严格控制，有效杜绝了经营风险。

（三）、单证管理方面

1、严格按照分公司单证管理要求，中支配备有专职的单证管理员，县区公司指定专人或业管内勤具体负责单证管理工作。从单证的领用、入库、发放、核销，坚决做到账目、系统、实物三对照。对重要空白单证更是严加监管，定时盘点，决不允许有一份空白单证丢失。在单证工作管理上，市公司出台了一系列单证管理规定，对单证管理人员的调离，必须有市公司单证管理员负责交接。20xx年全市单证管理员比较稳定，没有发生更换情况。

2、公司完全按照分公司单证管理制度去执行，各类单证登记簿登记齐全，空白单证盘存清楚准确，单证核销及时并坚持核旧领新的原则发放新保单，我公司没有发生过单证遗失的情况。

3、进入20xx年，按照分公司的要求，对基层公司所有业务承保档案实施集中管理，我公司是第一批集中管理单位之一。今年元月份，市公司对所属的2个县和2个业务部实施了业务承保档案集中管理，承保印章上收到市公司，单证统一领用，

集中销号。4月份，又对全市的所有的非车险业务实行集中签单，有效控制了经营风险。5月份分公司对我公司单证集中管理后的各项工作进行了全面验收并一次过关。

（四）、依法合规经营方面

我公司坚决按照保监会70号文件精神和省保监局、省保险行业协会、省保险行业自律共同体的制度、规定去执行，坚持依法合规经营。在车险业务承保上，按照规定的费率、优惠系数，代收代缴车船税和信息平台的数据，严格把关签单，从没有出现违规违纪的现象。在今年历次的保险行业自律共同体检查中，我们中支没有出现一例违规案件的发生，在财险市场上我们能够严以律己，走在同行业的前列，为规范财险市场做出了不可磨灭的贡献。

（五）、理赔客服方面

施办法，有效排查承保标的风险比较突出的标的，认真分析，评估发展中与风险存在的根源，采取有效的应对措施，防范化解承保引发的各种风险，建立长期的督促机制，定期提出整改意见，组织员工分片包干，落实到人，及时发现问题及时整改，最大化保证承保标的的安全。

由于理赔客服工作事务性的工作比较多，业务流程处理起来较为繁琐，每个岗位或环节都影响案件的质量和进度。针对理赔工作的特点，公司对重要的岗位加强管控，突出骨干员工力量，不断改善工作氛围，创造条件，建立团结和谐的员工队伍。

今年理赔客服工作制定了多项管理制度，强化工作纪律，细化工作流程，制定出一系列的有效可行制度。不断采取会议的形式，商讨疑难问题，及时有效的解决。调动员工的工作积极性，让每位员工负有责任感。相对制定了查勘定损监控日志，随时掌握外勤人员工作状态；实施考核内部化，

在公司制定考核的基础上，部门再次进行考核，奖罚分明，通过考核来约束员工的工作行为。坚持实事求是，不断转化服务理念，有局限性的服务转变为大服务意识。在实际工作中突出服务亮点，做好具体实施工作。进一步加强与其他展业部门的合作，为公司和客户 provide 理赔服务。

客服部先从定损环节把关，控制工时费，配件价格下浮点数加大，残值的处理得到了全面控制，人伤方面继续对不符合用药标准的坚决予以剔除，严格按照标准给付其误工、护理、伙补等各项合理费用；诉讼案件为减少诉讼纠纷，能协商的就协商，不能协商的最大程度的降低诉讼成本，力争胜诉率。赔案上更是严格审批，对赔案有嫌疑的案件，及时抽调骨干人员协同检察院人员对此案件调查取证，得到有效证据的坚决严肃处理；对赔案中弄虚作假，坚决做拒赔处理。

通过全体员工的共同努力，完成了上级领导布路的各项工作任务。今年共处理疑难案件近40起，解决纠纷案件20起，拒赔案件7起，调查疑难案件17起，直接为公司挽回涉及理赔金额近30万元。得到上级分公司通报表扬3起，总公司数据质量通报1起。未决清理奖励4000元。通过媒体正面宣传报道两次。

（六）、综合管理方面

公司今年以高效化、正规化为公司制度建设的基本原则，配合分公司集中管理相关工作要求，加强公司制度建设和内控管理。

今年，分公司将集中管理作为实现公司正规经营的重要举措，在业务、理赔、财务、人力等方面做了大量工作，我公司能坚决执行上级的各项决议，及时向分公司反馈意见，严格执行分公司各项规章制度。

在人事管理方面，总、分公司颁布出台了三定方案等规章制度，坚决执行分公司的人事管理制度，并于近期根据分公司

人事管理制度，使员工利益得到保障，构建了和谐的企业文化。

今年，分公司的各项政策调整较大，为确保分公司结构调整目标的实现，公司顾全大局，坚决执行上级各项规章制度，对分公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，以公司整体利益为重，采取了切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效。

财务上，今年接到分公司的新的措施、规定比较多，因此对各种财务方针政策的学习极待加强，公司根据公司出台的政策，适时地调整各项财务管理工作制度。严格执行分公司制定的各项制度和决策。做好银行账户及资金管理，根据分公司“财务实行收支两条线，保费全额上划，赔款费用资金下拨”的原则，公司加大了对资金的管控力度。并根据财务指标情况进行相应的政策调整。

在建立健全公司各项内控制度的同时，为检查各项考核制度的落实和执行情况，公司在每季度末成立考核小组根据考核办法对公司各机构的业务经营情况和内控管理情况进行了检查，对存在的问题及时提出整改意见，确保了公司的各项工作正规有序开展。

（七）、企业文化建设

在抓好业务发展的同时，公司将深入学习实践“科学发展观”作为贯穿全年工作的主线，强化自身建设，将以人为本的理念贯穿于公司经营管理的方方面面。

今年，根据分公司关于深入学习实践科学发展观活动的总体安排，公司将落实实践科学发展观作为今年的重要政治任务来抓。科学发展观中全面协调可持续发展的阐述对于保险业具有重要的指导意义。为了做好科学发展观在公司的贯彻传达，公司成立了以总经理张新军同志任组长的实践科学发展

观领导小组，主抓公司落实实践科学发展观工作的开展和督导，及时将分公司关于落实科学发展观的文件进行通报传达，并按照要求向分公司上报各类文件材料，努力培养员工高尚的职业道德，加强保险公司的社会责任意识。

为加强领导班子的战斗堡垒作用，公司特别注重领导作风的转变，提倡民主决策，不搞独断专行，对涉及公司业务发展、管理措施、经营决策、重大开支、任免干部等重要问题，公司领导成员协商一致，坚持做到决策民主化、科学化。同时公司把各级班子建设放在第一位。注重班子成员的在职教育，采取以会代训、谈心交流等形式，并借助各种培训机会，对各级领导班子队伍进行政治思想、法纪观念、领导艺术、企业管理、勤政廉洁等方面的教育培训，不断提高领导能力和经营管理水平，保证了领导班子工作思路、思想作风的与时俱进。

在日常工作中，要求领导班子必须做到以身作则、到职到位、切实履行职责。执行民主决策和例会制度，密切关注领导干部的思想动态、工作动态，发现问题，及时解决，营造出领导班子“齐心协力谋发展，同心同德搞建设”的良好局面。

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，公司努力加强企业文化建设，推进精神文明建设发展，增强队伍凝聚力，加强以党风廉政建设、领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。

三、工作中存在的不足

1、业务基础管理工作还很薄弱，各项管理制度、承保规定不能严格落实到位，还有个别投保单和保单送达函存在代签字的现象。验车承保制度我们一直在努力坚持，但还有个别业务承保中验车不能落实到位，给公司的正常经营带来了潜在风险。

2、上半年认识上出现了偏差和误解，只为追求效益，放弃了部分车险业务的承保，没有兼顾到效益和规模同步发展，犯了认识上错误。直至7月份省公司精算小组对我保险分公司各项指标进行分析中看出，多半车险业务仍然需要我们大力发展。我公司及时调整经营思路，在下半年这几个月里业务规模下滑的局面已经得到缓解。

3、优化产品结构没有落实到实处，险种结构不尽合理，全市普遍存在非车险业务发展缓慢，特别是人险业务没有提高到议事日程上来，重视不够，力度不大，措施不到位。

4、各县区公司机构于年初进行了合并整合，受公司政策变化等多种因素的影响，从思想观念上没有及时调整，放松了业务发展这条主线，业务上出现了等待、观看等消极因素，造成业务发展思路不明确，员工队伍的向心力和凝聚力不强，展业积极性不高，制约了公司整体业务的发展。

5、对大项目的攻关与协调没有引起高度重视，发展思路不明确，缺乏攻关力度。

6、理赔流程的时效需要进一步加快，特别是县区有理赔权限的公司要加强管理力度，提升执行力。提升查勘定损管控和缩短操作耗时，缩短赔案流转时限。

7、提升法律意识，建立协调机制。全体理赔人员要树立法律意识，杜绝不必要的诉讼纠纷，在与客户沟通之间要尽量采取有效手段，与客户达成一致意见。上下级岗位之间要建立沟通协调机制，有效沟通，相互协调，圆满解决问题。

8、加强理赔数据管理。为了公司未决金额对未决备金的提取和上报，日常加大对理赔人员的监控和督促，制定考核办法，严格考核制度，坚决落实实施。明确责任追究，落实到岗到人。

四、20xx年的工作打算

为确保规模和效益实现双丰收，保证全年目标任务的顺利完成，我们需要做以下工作：

- 1、继续深化改革，注重引导，树立效益为中心的经营原则，大力发展效益险种，摒弃不良业务，加强对分公司集中管理政策的落实力度，实现公司健康持续发展。在保证“好”的前提下，加快业务发展。要优化险种结构，转变增长方式，大力发展效益险种和优质业务，重点扩大意外险、家财险、企财险等效益险种的业务规模。加强风险管控，严格承保条件，对风险大、赔付率高的业务要坚决舍弃。在保证承保质量的基础上，进一步扩大政策性保险的承保范围和覆盖面。
- 2、加强经营管理，提高经营效益。要在规范管理、科学管理上下功夫，修订、完善公司的各项规章制度，突出流程管理、环节控制。加大考核力度，提高执行力。重点抓好签单承保、查勘理赔、应收保费控制等关键环节，以管理促发展，向管理要效益。充分利用政策导向，在对基层单位目标考核和员工业绩考核中，加大赔付率、应收保费的考核权重，突出效益和质量，促使各机构、部门和全体员工真正把科学发展观融入到理念中，落实在工作上。
- 3、加强组织领导，认真解决当前工作中存在的只要问题，在总结经验和教训的基础上，对20xx年的各项工作早布路、早动员、早安排。总经理室成员实行分片包干制，督导各县区的业务发展工作，市公司业管部牵头对基层公司进行全方位的业务培训，业务咨询和业务督办。帮助解决业务发展中的难题，确保全年目标任务的顺利完成。
- 4、加大与专业运输公司的协调和管理□20xx年我们将选择有效益的几家车队作为合作伙伴，放弃垃圾业务的承保。对车队的维护要设专人负责，从业务咨询、业务承保到后期理赔管理，必须做到全方位的优质服务，一定要重新树立保险的

品牌形象，力争车队业务达到一定的规模，为完成全年任务打好基础。

5、督促各机构加大非车险业务的展业力度□20xx年要把重点放在意健险、家财险、建工险、货运险、企财险等效益险种上，确保中支险种机构搭配合理完善，实现效益险种上规模。

6、加强与4s店的业务合作，协助城区二个展业机构积极协调此项业务，使4s店业务做得更长久，保费越做越大。双方合作更加紧密，确保双方互惠双赢。

7、确保优质业务的顺利续保，我公司在经营已数年，但沉淀下来的优质业务规模远远不够。提供优质业务续保率也是中支20xx年业务发展的主要环节。

8、加快理赔速度，提高服务质量。客户服务工作在公司经营发展中有着至关重要的作用，直接影响到公司的可持续发展。各级机构要进一步强化服务意识，理顺工作环节，严肃工作纪律，特别是在理赔服务中要立足合理，突出快速，以对保户负责，对公司负责的态度，认真接待好每一位客户，处理好每一起赔案，以优质的服务塑造保险的品牌形象。

9、继续做好理赔业务数据统计和分析工作，与公司经营相结合，及时为公司提供决策依据。利用公司报表业务系统采集数据，详细缮制理赔报表，认真剖析，总结结论和提出合理化意见。

10、做好查勘、定损、人伤跟踪和医疗审核的具体工作，加强诉讼案件的管理工作。保证第一现场查勘率，严格定损原则，保证定损质量。注重重要岗位的管理，确实落实分公司各岗位工作要求。坚持分级授权制度，严格把关，坚决剔除水分。有效实施人伤案件的管理，有效提出在人伤案件中存在的不合理的赔付。为进一步维护公司合法权益，提升胜辩率，降低诉讼成本，采取在合理范围内有效调解，解决了客

户与公司的矛盾，不断提升了公司的外部形象。

11、继续加强理赔队伍人员的培训工作，通过培训提升人员素质。培训采取近期与长期相结合、理论与实际相结合、内部与外部相结合，力争在短期内大大提高员工的素质，从而提高服务水平。下阶段工作中，为全面塑造xx企业形象。由部门负责人带头，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流，有考评。定期召开例会，倡导建立民主、团结、积极、向上的理赔队伍。

12、着力落实已决赔案复审制度，加大赔案审批的监督管理力度，提高赔案质量。加大加重疑难案件的调查力度，合理、有效的收集证据，合理降低赔付率。完善各个理赔流程，在保证赔案质量的同时，加快赔案流转速度。

13、采取人性化服务，区别对待，改善管理模式。正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，注重理赔业务质量，以最快速度和最优的服务质量占领市场。

14、加强员工队伍建设，为公司可持续健康发展提供保证。建立灵活人力资源管理机制，重视引进、培养高素质人才工作。树立以人为本的理念，营造公平、和谐的氛围。在人员使用上做到人尽其才，能有所用，公平竞争，优胜劣汰。使每一名员工都能在适合的岗位上为公司发展发挥最大作用。要切实做好员工队伍的思想教育和业务培训工作，提高员工队伍的政治素质和专业技能。各级领导要关心员工的成长和发展，关心员工的切身利益，解决好员工工作中遇到的困难和问题，为引进人才、成就人才、留住人才创造环境和条件，使保险员工队伍尽快发展壮大起来。

15、做好费用管控和预算管理，加强对各项费用成本的管控，对县区固定费用外的开支情况进行严管，对于每笔开支要求向市公司说明情况，列明用途，市公司将根据实际情况核准此笔费用的开支，予以支付费用，达到压缩不必要的费用开

支的目的。

这一年来，我们虽然取得了一定的成绩，但目前我们面临的问题不少，压力较大。新一轮挑战即将开始，我们遇到的困难将会更多、压力更大。但是，我们会努力，办法总比困难多。中心支公司全体员工将理清思路，转变观念，统一思想，认真研究分析存在经营中的问题，严格贯彻执行分公司各项管理制度，以科学发展观为指导，抓住公司股份制改革的契机，转变观念，开拓创新，认真贯彻“调整结构，加快发展；强化管理，提高效益”的经营思想，开创出中心支公司的新局面。

保险公司工作总结及工作计划篇二

半年来，我们狠抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件。

由于xx公司成立较晚，加之人力、物力等方面的局限，使整个基础工作很薄弱，因此，首先抓好客服中心的'基础工作。

- 1、建立健全各项制度。如：内控制度、治理规定、实施细则及各种办法20多个，初步形成一套完整的治理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。
- 2、规范流程。采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作。
- 3、招兵买马，强化培训。我们通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，采取现招现用、培训提高、和人才储备，保证短期和中长期的人力资源。一年来，参加公开招聘3次，组织达的培训2次，小的培训5次。受到良好的效果。

4、协调关系，加强沟通。包括公安、交通队、公估公司、律师、修配厂等部门，为理赔工作打下良好基础。

1、抓治理。客服的治理工作，是非常重要的工作，它包括人的治理、业务的治理、和服务的治理。在对人的治理上，一是抓制度建设，建立健全各项规章制度，做到有章可循、有法可依；二是做好人的思想工作，提高理赔人员的积极性、责任心和责任感；在业务治理上，主要是规范理赔流程和监督检查，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

2、抓服务。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容，服务主要是为员工服务、为公司服务、为客户服务。在为员工的服务上，为了公司业务的发展，我们力争做到方便、快捷和周到；在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满足，通过我们的思想和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进业务的发展，使员工满足、公司满足，客户也满足。

3、抓培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终将进行综合评价。

4、抓理赔质量。一年来，我们很抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。

一年来，据上述统计，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合

理赔付，共为公司减少赔付xx万元，实际为公司创造利润xx万元。

它山之石可以攻玉，以上就是为大家带来的6篇《最新保险公司个人半年工作总结保险公司个人年终工作总结报告》，希望对您的写作有所帮助，更多范文样本、模板格式尽在。

保险公司工作总结及工作计划篇三

主要事项：

全年以创优秀服务部为目标，积极开展各项工作。

寿险经营就是会务的经营。每月根据经营重点制做月行事历进行会务管理。严格各项会务的顺利召开：(1)、首先在干部早会上每天对主管对各自团队业绩情况，业务伙伴的访量、追踪和记录。促使各主客养成对属员活动量追踪和辅导的习惯。在每月当中都会选出当月的出单王做心得分享，在团队树立标杆，既起到了表扬先进又起到了引导教育的作用。(2)、在一次早会中重点进行专题教育，氛围营造及方案宣导。比如：区域拓展的开展中，前夕宣导、市场开发流程、拓展话术、拜访技巧等，使伙伴们团队协作意识增强，团队凝聚力大大提升，也解决了一些业务员客户资源问题，使伙伴们看到了希望，对未来充满了信心，队伍也得到了肯定。(3)、二次早会中重点追踪团队成员动态和日活动安排。及时了解伙伴们的展业心态，遇到问题及时共同找到解决的方法，让伙伴们感觉团队就是家，就是军队，就是战场。

在20__年的工作中，通过区域拓展及产品说明会的运作，为全年的目标起到了积极的作用。

1、教育训练

通过以会带训，提高业务员的专业知识及展业技巧，创一个

专业化团队。

1、全年根据业务形势的需要制定相应的教育训练方法和课题，在晨会中充分利用公司资源按行事历安排逐一讲授专题帮助伙伴们规划职涯，增强从业信心，提高展业技巧。严格按照公司的销售重点，对新险种的学习，话术的演练，及技能培训都做到人人都能通关到位。如新险种康a康b险，总先让所以伙伴进行专业的学习，通过学习，要业务在每次的早会上进行反复的演练，我部的一位伙伴在做心得分享就这样么说：“我这所以能成功的签这个份单，是按照公司教给我们的话术与客户接洽的，虽然通关通了四五次，但是我觉得还是值得的……..” 2、通关爱心会，掌控好爱心班的学习时间，做到既对爱心班成员充实了教育，又留有时间让其跑市场，多次组织爱心班成员实战演练，话术过关等训练活动，强化爱心班成员销售技能，帮助业务员破零举绩，3、在每月不定期的讲述一些激励类小故事，激发展业激情。

2、表报管理

表报管理追踪到位

1、全年结合公司开展的各项劳动竞赛方案进行一系列的表报追踪。认真的传达公司的精神和各项劳动竞赛方案，月初及时订立目标，制表上报，制做每月伙伴绩效与达成竞赛方案人员追踪版块。做方案宣导海报和业绩追踪海报，积极营造职场展业氛围，制做标语口号，并及时更新。2、在每天的晨会中通告前一天的各团队业绩进度、排名、个人奖项达成情况、与兄弟部业绩对比情况。使业务员能够清楚及时的知道自身的业绩和所在团队的业绩状况。关注全市业绩动态，增强团队荣誉感。

团队目标的达成：

全年完成期交保费103万，主要利用公司的一系统措施，抓产

品说明会的运作，抓好区域拓展，还有就是针对大单的突破，在20__年，我部开发一位高端客户，年交保费31万元，实现开发大单零的突破。为全年的目标奠定坚实的基础。

通过一年来的工作，让我深切感受到要想做好一名组训，要有扎实的专业知识、要有良好的表达能力、要有业务辅导能力、业务推动能力、人际沟通能力，所以我要在今后物工作中，加倍努力，不断学习，不断创新，为做一个优秀的寿险工作者而努力。

保险公司工作总结及工作计划篇四

从毕业走出校园的那一刻起，我就带着对保险的激情和热爱，以及对保险的理论理解，进入了xx保险公司xx分公司。通过上半年的工作和学习，我进一步接触了保险和社会，将理论知识付诸实践，挑战了我的工作能力和学习能力。在此，我要感谢公司领导的悉心教导和同事们的及时帮助，使我通过不懈的努力获得了丰富的社会经验和很多在校园课堂上学不到的知识。概括起来，有以下几个方面：

作为公司的出纳，我在收款、付款、反映、监督三个方面尽到了我应尽的职责。我真的做到了每一次理赔无差错，为客户提供了最好的服务，维护了公司的形象。坚持财务程序，严格审核计算，不支付不符合程序的发票。转岗为公司会计后，积极联系银行相关部门，有序完成公司收付款项的及时存取。梳理历史未付款明细，并积极咨询分行相关部门，在他们的积极帮助和指导下，共同完成了未结清账款的清理工作。积极配合领导，及时核对当日财务凭证，做好日结和月结银行对账工作，并及时送相关主管部门。

坚持政治经济学习，不断提高自己的思想理论素养。关注工作生活中相关的政治经济政策，注意学习与工作相关的各种经济法律法规，关注保险行业经济环境的走势。我在假期里

努力学习，不断提高自己的。政治素质、业务素质和工作能力。认真做好本专业的工作，热情、积极、认真地完成每一项任务，严格遵守公司的规章制度，认真履行岗位职责，自觉遵守规则，在日常生活中团结同事，不断提高自己的团队合作精神。

通过日常工作的积累，我发现了自己的不足，并利用业余时间学习了公司的条款，从而增强了对保险的意义和作用的理解，尤其是对公司海上保险业务和建筑安装工程保险业务的理解。向业务人员和出单人员学习，掌握保险、核保、理赔的一般流程，以及一般单据的收集和使用。

学无止境，时代发展日新月异，各学科知识日新月异。我会坚持不懈地学习各种保险知识，并用它来指导实际工作。在今后的工作中，我们将继续学习业务知识，通过多读书、多学习、多实践，不断提高业务技能。不断锻炼自己的勇气和毅力，提高自己解决实际问题的能力，慢慢克服工作过程中的急躁情绪，积极热情细致地对待每一项工作。多做业务，提高自己的业务能力，为公司业务发展多做贡献。积极参加公司组织的每一次活动，提高自己的沟通能力，希望参加公司组织的每一次培训。

保险公司工作总结及工作计划篇五

20____年是____险股份制改革上市后的第二个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

20____年，我司实收毛保费_____万元，同比增长__%，已赚净保费_____万元，净利润_____万元，赔付率为____%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施

20____年初，我司经理室就针对____地区保险市场变化及20____年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20____年业务台账做到笔

笔清晰，并要求业务内勤把20____年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

____地区现有10家经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而____地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对____地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有率

根据____当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；

二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；

三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的____纸业、____药业、____公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，

对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，____厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。____纸业有公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

保险公司工作总结及工作计划篇六

分公司深入研究，进一步明确“十二五”期间的发展方向和奋斗目标，现将山东分公司“十二五”发展规划报告如下：

一、发展思路以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，继续深入贯彻落实科学发展观，坚持科学发展，深化模式创新，围绕集团公司“促发展、增效益、防风险”的主基调，按照总公司的战略部署，充分认识“两轮”驱动和“双翼”支撑的战略意义，着力促一 1 一使健康保险业务和健康管理业务成为公司发展的“双驱动”引擎。做大“双翼”、巩固“两轮”。在初期，以做好做大“一轮”为主，使健康保险业务“轮”为公司资本市场投资“翼”提供支撑，快速形成“两轮”“双翼”并举的发展态势。在“提高经营效益、打造专业特色、提升发展能力”三个方面上很下功夫，全面实施工程，即围绕一个中心，紧盯两个目标，实现三个均衡，提升四个能力，抓好五个关键环节。一个中心，就是发展这个中心。以积极进取的心态谋发展。切实提高发展的可持续性，增强发展的均衡性，实现发展的创新性。用发展的办法解决发展中的问题。两个目标，就是发展与效益。认真分析

在当地的市场份额和经济发展状况，切实跟上乃至超过当地保险市场增速，跟上总公司、同级兄弟公司的保费增速。以积极进取的目标引领发展，通过有效益的发展，实现为公司创费、为员工谋利。三个均衡。一是三条业务线间的均衡发展；二是公司间的均衡发展；三是业务结构的均衡发展，解决公司业务发展的短板问题。四个能力。增强市场开拓能力；利润创造能力；风险防范能力；专业服务能力。五个环节。坚定发展的信心；狠抓执行的力度；强化管理的思想；建立学习型的组织；着力打造优秀的企业文化。

三、重点举措

（一）力戒浮躁，理性经营，强化责任，紧紧围绕发展这个中心开展工作。山东公司的发展经历使我们清醒地认识到发展是公司的第一要务，大发展小困难，小发展大困难，不发展只有死路一条。山东是经济大省、人口大省、更是全国机构最多的省份，但我们却不是保费大省、保费强省。公司上下要进一步坚定加快发展的信心和决心，激发不懈进取的精神和乘势而上的斗志。要正确认识*****良好的发展势头和发展环境，保持清醒的头脑，冷静分析并正确把握当前内外部形势，做到不松劲，不懈怠，始终保持开拓进取的锐气。坚定发展的信心，尤其是要着力提升管理者的发展信心，为公司发展提供精神保障。号召各级管理者要时刻关注经济、关心政治、紧盯市场，要时常进行横向、纵向的分析比—3—较，查原因、找差距、谋措施。放大思维空间，在思想上要立意高远，不等、不靠、谋发展，要有计划而不惟计划，一切跟着市场走。为生存树立发展观念，为成长创新发展方式。抢占制高点，形成竞争力，筑牢生命力。

（二）紧盯效益目标，把握发展节奏，统筹协调发展。效益是企业的生命。分公司要指导各三级机构认真分析市场，研究经营方式，围绕创费与效益这个主题开展工作。改变过去粗放式的经营模式，避免盲目扩大人力，盲目增加展业成本，依靠集约化经营和合理的资源分配来搭建业务基础。以精细

化管理作为公司发展的重点，紧紧把握效益这个主题，充分利用费用政策和企划方案，增效创费。把握业务节奏，在大力发展业务规模的同时关注业务质量、关注发展效益。紧紧围绕公司的发展战略、各项考核办法和企划方案，科学统筹，积极谋划，加大发展力度和发展速度，用智慧经营，用经营换产出，用产出赚费用，用费用留人才。在承保上，坚决杜绝病从口入，解决入口的问题；在理赔上，要坚决避免跑冒滴漏，严堵利益漏损，倡导公司利益高于一切的理赔精神。在财务预算执行上，严格预算的严肃性，精打细算，向管理要效益。

（三）实现三个均衡，夯实发展基础。一是机构间的均衡发展。借助公司对地市服务部翻牌的契机重点解决营销服务部的发展问题。采取“抓两头，促中间”的办—4—法，一方面通过先进单位的引领作用，用典型事迹影响和带动。另一方面加大制度建设，用制度管人，实施真正意义上的能上能下、能进能出，做到能者上、庸者下。通过营销服务部的翻牌，引进优秀的人才，充实到领导岗位上。对责任心不强、执行力不高、进取心缺失的必须进行调整。二是三条业务线的均衡发展。以银保发展上规模，团险经营创特色，个险业务夯基础为主线，加大业务的发展。银保业务。以转变经营方式为重点，积极实施业务发展由费用推动型向技能推动型转变，渠道合作由松散型向密集型转变，经营管理由粗放型向集约型转变“做大、做强、做出特色”。一是，强化考核，加强队伍建设。按照巩固、调整、充实的原则，努力建设一支高品质、高绩效的专业化、学习型银保队伍。根据总公司银保基本法，结合分公司银保人员管理办法实施细则，建立健全银保系统考核管理机制，以科学的考核机制提升队伍销售能力。二是，加大银邮渠道开拓和维护力度，巩固老关系，开拓新合作伙伴。积极开拓农业银行和邮储银行渠道，积极尝试股份制商业银行和地方商业银行渠道的开拓。努力形成省公司层面“六行一邮”全面开通，地市公司有“三位一体”重点合作渠道的局面。三是，加大教育培训力度，初步建立银保教育培训体系，逐步建立银保专、兼职讲师队伍，

使培训经常化、体系化、有效化，— 5 —有力支持队伍成长和成熟，逐步培养一支懂专业、善经营的银保管理销售队伍，从而推动业务持续健康发展。团险业务。围绕“促进长项发展，改进短板缺憾；夯实发展基础，确保扎实落地；优化外拓环境，内部管扶并进”的工作思路。加大团险业务的发展，要紧紧围绕以效益为中心的原则，改善业务结构，改善服务质量，以“效益、特色、影响”为中心开展工作。一是，高度重视团险业务的发展。特别是关注政府委托业务的发展机遇和紧迫性，克服等靠要的思想，积极开拓，争取实现突破。要加大社保补充业务的发展力度，实现所有三级机构全覆盖的目标。要强力扩展城镇居民社保补充业务，积极开拓补充工伤医疗救助等新型业务，争取取得实质性突破。二是，探索和创新发展模式，打造专业特色，提高核心竞争力，扩大影响，提升服务。将原有的关系业务向特色和技能业务迈进。通过健康管理，体现服务特色。充分利用现有社保资源，开展有效的二次开发，切实改变资源不能有效利用的问题。三是，创新销售模式，拓展销售渠道。走出“人海战术”的误区，从引进人才开始，着眼渠道建设，尤其是对中介渠道开拓要动脑筋，想办法，本着互利共赢的原则进行有效的建设，在降低人力成本的同时，使业务有一个大的提升。加快小额信贷意外险的银保通业务的上线工作，为今年的意外险业务的快速发展打下坚实的基础。— 6 —一个险业务。创新是个险发展的基础，激情是个险发展的元素，要保持山东个险的霸主地位，就必须夯实我们的发展基础。一是，狠抓三支队伍建设。通过三支队伍的建设，壮大师资力量，拉动指标的提
升，传导公司的文化理念。二是，狠抓基本法的落实。三是，狠抓标准营销服务部、标准互动团队建设。通过标准团队的建设，拉动业绩的提升。四是，狠抓续保续收工作，保证公司的可持续发展。

（四）增强四种能力，应对变化的市场竞争一是增强市场开拓能力。首先改变用人的观念，坚持引进高效率的能人。第二加大激励政策，敢于让能担大任的人多劳多得，上不封顶，下不保底。第三有针对性研究市场、研究保险对象，对症下药

药。团个银各自均有不同的特点，要加以研发。二是增强利润创造的能力，保持公司的可持续发展。首先研究公司的产品政策、分析创费点，用智慧经营。其次，要加大理赔的管控，减少理赔中的跑冒滴漏，加大现场查勘的力度，坚决杜绝假赔案的发生。第三要加大成本的管控，尤其是要减少人力成本的支出，实施满负荷工作法，降低不必要的成本支出。三是增强风险防范能力。首先要抓发展方式的转变，解决粗放式经营，走精细化之路。其次要做好转授权工作，知道自己的权利，不越位。第三寻找风险的管控点，把好业务进口与出口关。建立健全核保制度流程，提高核保过程的严肃性，提高业务质量。探索和推行医院代表巡查和医疗资料评审制度，加强和医疗机构—7—的沟通和协调，转变医疗机构的认识，加强客户就医行为的跟踪，提升核赔水平、加大核赔力度，杜绝理赔漏洞。注意重点关注社保补充业务，加强社保业务合署办公的管理，从虚设到实实在在的参与理赔的全过程，解决挂床、异地就诊、用药等环节的风险防范，增加责任感与使命感。在理赔工作上就是以管理的集约化建设实现经营的精细化，以服务的标准化实现经营的差异化，以操作的流程化实现管理的规范化。第四，强化经营风险管理责任制，要求各级管理者时刻绷紧“合规经营”这根弦，时刻提高认识，为公司负责、为个人职业生涯负责。全面执行公司及监管部门的各项管理规定，强化制度执行力，形成合规风险快速反应机制。四是增强服务社会的能力。加快服务角色的转变，将健康管理尽快落地，通过绿色通道、慢性管理、健康讲座、健康网络、健康短信等有效使用，传导健康的思想，服务客户，通过健康管理意识的培养，树立公司的企业形象。

（五）抓好五个环节关键环节。一是坚定发展的信心。加强思想建设，明确发展目标，创新发展理念，破解发展难题，加快发展步伐，战胜发展困难，确立市场地位。通过发展建立信心，通过信心加强发展的动力。二是狠抓执行力。在公司推行“不议论、不评论、不等靠”“听话、照做”的执行文化。对违反公司纪律，目标执行不力的要采取果断的组织

措施，保障公司政令畅通。通过制度的执行使— 8 —全体员工自觉形成由“他控”变为“自控”，由“外控”变为“内控”的转变。同时加强考核的执行力，实施分类分级考核，以利益考核为导向，加大对盈利公司的奖励力度，对亏损机构严格限制开门费用和机构负责人薪酬。实施各级人员问责制。设立投诉信箱，提升工作效率，提升服务支持能力，降低沟通成本，提高各项工作的实效性。三是强化管理。建章立制，规范工作的流程，建立分析向导，提高数据分析时效和分析能力。通过成本管控分析、运营理赔分析、销售数据分析、人力成本分析、行业数据分析等定期规范的分析制度，建立边际效应模型，通过科学、适时的数据分析，及时提醒各级管理者明确当前所处的状态和环境，减少经营中的盲目性。强化预算管理，学会提前谋划，有效使用资源。做到按预算控制费用开支，根据分险种费用率按月预算三级机构可用费用额度，严格审批权限及审批流程，定期通报费用执行情况。树立大成本意识，深入开展“开源节流，增收节支”活动，严禁费用超支，在压缩行政管理费用上下功夫，要在分清成本属性的前提下“有所控，有所不控”保证销售费用。四是建立学习型组织。通过多种形式的培训，提升队伍的综合素质。建立共享课堂，请专家学者进行授课，提高对宏观经济政策的把握；选调部分有培养前途的年轻干部到基层挂职锻炼，在实践中增长才干，提高能力。结合业务开展有针对性的学习，学以致用。— 9 —五是着力打造优秀的企业文化建设。抓企业文化建设，塑造公司品牌美誉度，以增强发展的信心和动力。着力强化内外部和谐的发展理念，调整员工的心态，创造良好的发展环境。一要弘扬“以人为本，和谐奋进”的公司文化，二要倡导“以诚聚人，以德成事”的企业精神。尊重员工的劳动，尊重员工的思想，尊重员工的创造力，通过有效的沟通，形成共同的意志。“十二五”时期是公司快速发展的重要时期。公司既要全面贯彻落实科学发展观，紧密围绕保险业又快又好发展和做大做强的宏伟目标，又要充分利用各种有利条件，发挥各方面的积极性，全面开创公司专业化的新局面，促进公司发展再上一个新台阶。山东分公司将在总公司的战略决策下，在总公司的正确领导

下，全体干部员工进一步解放思想，振奋精神，树立信心，顺利实现公司“十二五”规划的各项宏伟蓝图。特此报告。

保险公司工作总结及工作计划篇七

凝神聚力 再接再厉

全面完成全年经营目标

——在 上半工作会议上的讲话

xxx（2014年7月31日）

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2014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

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 %，同比 百分点领先 个百分点。

从管控指标看，6月末，赔付率 %，费用率 %，综合成本率%，应收余额 万，应收率 %。从盈利指标看，6月末，实现利润总额 万元，完成年计划的 %，超时间进度 个百分点。在地区行业亏损面达 %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 %，与市场基本持平。认领目标达成率 %。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 %。其中新车业务保费 万元，增长 %，全省排名第一。

电商上半年完成三进入团购项目 x 个，电商完成保费收入 万

元，增速 %，全省排名第x□

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 %，增

速 %。其中：商业非车险实现保费 万元，认领目标达成率 %，增速 %，超行业增速 个百分点，市场份额3 %，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

保险公司工作报告

分公司深入研究，进一步明确“十二五”期间的发展方向和发展目标，现将山东分公司“十二五”发展规划报告如下：

一、发展思路以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，继续深入贯彻落实科学发展观，坚持科学发展，深化模式创新，围绕集团公司“促发展、增效益、防风险”的主基调，按照总公司的战略部署，充分认识“两轮”驱动和“双翼”支撑的战略意义，着力促一使健康保险业务和健康管理业务成为公司发展的“双驱动”引擎。做大“双翼”、巩固“两轮”。在初期，以做好做大“一轮”为主，使健康保险业务“轮”为公司资本市场投资“翼”提供支撑，快速形成“两轮”“双翼”并举的发展态势。在“提高经营效益、打造专业特色、提升发展能力”三个方面上很下功夫，全面实施工程，即围绕一个中心，紧盯两个目标，实现三个均衡，提升四个能力，抓好五个关键环节。一个中心，就是发展这个中心。以积极进取的心态谋发展。切实提高发展的可持续性，增强发展的均衡性，实现发展的创新性。用发展的办法解决发展中的问题。两个目标，就是发展与效益。认真分析在当地的市场份额和经济发展状况，切实跟上乃至超过当地保险市场增速，跟上总公司、同级兄弟公司的保费增速。以积极进取的目标引领发展，通过有效益的发展，实现为公司创费、为员工谋利。三个均衡。一是三条业务线间的均衡发展；二是公司间的均衡发展；三是业务结构的均衡发展，解决公司业务发展的短板问题。四个能力。

增强市场开拓能力；利润创造能力；风险防范能力；专业服务能力。五个环节。坚定发展的信心；狠抓执行的力度；强化管理的思想；建立学习型的组织；着力打造优秀的企业文化。

三、重点举措

（一）力戒浮躁，理性经营，强化责任，紧紧围绕发展这个中心开展工作。山东公司的发展经历使我们清醒地认识到发展是公司的第一要务，大发展小困难，小发展大困难，不发展只有死路一条。山东是经济大省、人口大省、更是全国机构最多的省份，但我们却不是保费大省、保费强省。公司上下要进一步坚定加快发展的信心和决心，激发不懈进取的精神和乘势而上的斗志。要正确认识*****良好的发展势头和发展环境，保持清醒的头脑，冷静分析并正确把握当前内外部形势，做到不松劲，不懈怠，始终保持开拓进取的锐气。坚定发展的信心，尤其是要着力提升管理者的发展信心，为公司发展提供精神保障。号召各级管理者要时刻关注经济、关心政治、紧盯市场，要时常进行横向、纵向的分析比—3—较，查原因、找差距、谋措施。放大思维空间，在思想上要立意高远，不等、不靠、谋发展，要有计划而不惟计划，一切跟着市场走。为生存树立发展观念，为成长创新发展方式。抢占制高点，形成竞争力，筑牢生命力。

（二）紧盯效益目标，把握发展节奏，统筹协调发展。效益是企业的生命。分公司要指导各三级机构认真分析市场，研究经营方式，围绕创费与效益这个主题开展工作。改变过去粗放式的经营模式，避免盲目扩大人力，盲目增加展业成本，依靠集约化经营和合理的资源分配来搭建业务基础。以精细化管理作为公司发展的重点，紧紧把握效益这个主题，充分利用费用政策和企划方案，增效创费。把握业务节奏，在大力发展业务规模的同时关注业务质量、关注发展效益。紧紧围绕公司的发展战略、各项考核办法和企划方案，科学统筹，积极谋划，加大发展力度和发展速度，用智慧经营，用经营

换产出，用产出赚费用，用费用留人才。在承保上，坚决杜绝病从口入，解决入口的问题；在理赔上，要坚决避免跑冒滴漏，严堵利益漏损，倡导公司利益高于一切的理赔精神。在财务预算执行上，严格预算的严肃性，精打细算，向管理要效益。

保险公司个人工作总结 2013年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的2013年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

一年来□xxxx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想 积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xxxx保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、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，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

三、工作中的不足

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

总公司领导：

2005年是天津市分公司卧薪尝胆，艰难爬坡，负重前行，再创辉煌的一年。全系统员工肩负使命，扎实工作，努力拼搏，力争早日走出困境，扭转业务发展的不利局面。下面我就天津市分公司今年以来的工作向总公司领导做如下汇报：

一、今年以来的主要工作情况

天津分公司是在去年基础上艰难起步的。2004年，天津公司经营陷入困境，出现了自分业以来的最低谷：

一是多项重要指标未完成总公司考核：2004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。2004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，2005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、公司运营等各个重要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

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。

二、今年以来业务发展和结构调整进展情况

1、保费收入情况：

截至5月底，共实现保费收入6.7亿元，较上年同期9.02亿元减少25.7%，其中：寿险首年业务保费收入4.06亿元；寿险期交业务保费收入0.73亿元；寿险首年标准保费完成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：

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。

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

建了城区团险销售公司，实现了城区专业化经营，其他销售公司调整了团险销售人员，团险销售力量得到加强。今年以来，团险业务注重规模与效益的统一，调整短期险业务结构，加大意外险的拓展力度，1-5月份业务发展实现了较大幅度的增长。1-5月团险业务保费收入1.35亿元，同增长65.06%，其中：除短期健康险外，团体寿险及长期健康险新单保费收入8978万元，同比增长172.47%；意外险保费收入2961万元，同比增长16.29%；中介业务：

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。

三、存在的主要困难和问题：

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。

四、6月底保费收入预计完成情况

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。

人寿保险公司工作报告-报告

[]--在太平洋人寿保险股份有限×中心支公司2006年上的工作 2005年，太保寿险×中心支公司在济南分公司党委、总经理室的正确下，经过全体员工的拼搏，开拓进取，在、内部，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面总公司提出的

“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——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续“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“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26日，×中心支公司共实现保费16431万元，完成全年任务的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，效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和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，强化增员，稳扎稳打，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，我公司全体员工和广大员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的中去，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×。全年个险保费和增员率在文秘秘书网各家保险公司下滑的下，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“职工团体医疗保险”。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03年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、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，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。

两项业务，不断扩大市场占比，提高经营效益。在今年的工作中，公司上下团结一致，奋力拼搏，较好地完成年初预定

工作目标，工作中有以下几个亮点：

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×太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年，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，让一批的人才走上了县区领导的，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05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基地，并在×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。

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。

（一）总体指导思想是：深入贯彻落实“十六”大会议精神，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。05年工作的总体思为：抓管理、树形象、创、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05年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×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。2006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×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、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）2006年的经营目标 个险标保任务2000万元。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。明年，要做好以下几项工作：

一、认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、切实抓好员工队伍建设。经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力

培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、继续加强系统和集团业务运作。根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造成影响、树形象。

五、抓好各方面的管理。通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、加强思想政治工作和企业文化建设。全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把×太保寿险做大做强。新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创×太保寿险的新局面。

〔人寿保险公司工作报告〕随文赠言：【受惠的人，必须把那恩惠常藏心底，但是施恩的人则不可记住它。

保险公司工作总结及工作计划篇八

20_年过去了，回首这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让在中国yy业内崭露头角，取得今天这样的成就。

我还记得这样一位员工aa[]当时，我派他到北方某一工地出差，走之前他来我办公室时，还是非常英俊，非常精神的一个小伙子。可是当他二个星期后回来再站在我面前时，我看到他的嘴上满是热苍。我就问他怎么回事，他说因为井道里很冷，冻感冒了。我问羽绒服穿了没有(因为冬天北方很冷，走前我特意给他们都买了厚厚的羽绒服)?他说衣服太厚，井道里干

活不方便就没有穿。说实话，当时，我真的是很心酸!很心疼!我知道在，有许许多多的员工象aa一样，为了工作，主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作;还有许多员工冒着寒风酷暑，常年累月奋战在工地现场，365天没有几天可以合家团聚。

很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们!你们辛苦了!拥有你们，我感到非常地骄傲!”

今天，我讲话的主题是光荣与梦想。为什么用这个标题?

所以说，进入公司并不意味着你就是一个一个人。只有当你真正地融入，把这个公司当成自己的公司，把的荣辱看作自己的荣辱，把这个梦想当成自己的梦想的时候，你才称得上是一个真正意义上的人。需要的是真正的人，如果不能成为一个真正的人，必将会被所淘汰，这也就是为什么05年公司会劝退部分员工的原因。

有什么问题，挺正常。但维保部说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们小时候都玩过的一个运动项目接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒

的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人，每个部门，就好比是这个队伍中的一员。而我们企业，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好，接得稳，跑得快，谁才能拿第一！目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦；我希望，我们都能有一颗宽容心。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！这是目前现代企业界里一个很流行的词。那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是把企业战略转化成行动的能力，这一点我认为中国人民解放军做得最好。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。