

# 最新保险公司个人年度工作总结 保险公司员工个人工作总结报告(通用7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 保险公司个人年度工作总结篇一

本站发布保险公司员工个人工作总结报告，更多保险公司员工个人工作总结报告相关信息请访问本站工作总结频道。

以下是本站为大家整理的关于保险公司员工个人工作总结报告的文章，希望大家能够喜欢！

领导以及各位老师大家上午好，下面由我来做一个个人年终总结。刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自己的总结甚是肤浅，考虑问题的角度以及深度还远远不够，下面的汇报若有什么不妥之处，会后还希望领导和老师们多多批评指正。

首先第一项是我的工作内容，

那么对于经代后援来说，它的任务也是非常繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项内容：

- 1、投保单的初审、登记、交单
- 2、保单的领取，发放登记

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

## 保险公司个人年度工作总结篇二

转眼即逝的20xx年，在分公司党委、总经理室的领导下，在各级机构的配合、支持下，风险合规工作是在消解司法案件历史包袱，沉稳应对、积极沟通，逐步解决问题的一年；是在加强外部监督与内部管理下，加大责任追究及与绩效考核挂钩力度的一年；是紧跟总公司步伐，工作稳定有序推进的一年；这一年，部门内部和谐，外部融洽，工作取得了一定的成绩。现汇报如下，敬请评议：

### 一、以身作则，强化学习，营造和谐氛围

风险合规管理部是合规管理体系中的第二道防线，是各项风险排查、问题整改、合规管理的组织者、协调者、监督者。做好这项工作，不但要具有爱岗敬业、以身作则的工作态度，还要具备广泛的业务知识，更要有发现问题的洞察力及处理疑难问题的沟通协调能力。针对部门工作特点，我带领部门人员时时以传统文化精髓对照自己的言行，主动提升学习能力、工作能力及处理复杂问题的能力，才能保证各项工作的顺利完成。

我部门坚持每周二集中学习，通过学习，提高了对国家政策的把握和运用能力及工作技能；分享国学心得及人生感悟，提升了对照自己、查找不足、营造工作和谐氛围的能力。

### 二、完善制度，明确职责，夯实工作基础

针对合规管理工作面广点多，敏感度高、难度大、原则性强等特点，在全面梳理和整合的基础上，制定了具有针对性、

可操作性的文件。

分别制定下发了《20xx年风险合规管理工作指导意见》、《审计整改管理办法》、《重大保险司法案件风险应急预案》、《纪委工作规则》等;把近几年分散的监管政策、合规、法务、审计、问责处罚等方面的管理制度进行归类整理,印制呈555页的《合规管理工作手册》,予以下发,为各级机构做好合规管理工作提供了学习和管理的工具,提升了工作的效率和质量。另外还根据公司近两年全面、全员及重点领域风险排查结果,结合审计中心对我公司各层级的审计情况,全面梳理业务全流程风险隐患分布、表现形式,制定下发了《内控合规评估考核办法》,依此对各机构内控合规情况进行考核、评价。共整理出内控风险提示涉及三级机构##条、分公司各条线##条,并提出了排查要求,为提升各条线内控管理水平提供了工作指向。

### 三、突出重点,强化监督,确保合规经营

#### (一)推进合规目标责任制,进行全面合规考核评价

一是对全省所有人员签订合规承诺书、合规责任书的情况进行排查,对因漏签、新进、岗位变化等原因,需要签订的人员及时予以补签,确保其持续有效。二是对全省系统各机构合规管理工作进行全面考核评价。根据考核结果,进行分类监管,并与绩效考核挂钩。

#### (二)开展合规管理检查和审计整改检查

于今年8月至9月,分别对8家地市机构20xx年风险合规管理考核评价自评情况进行核查,并对20xx年风险合规管理工作开展、审计整改情况及反洗钱工作等进行现场检查。检查组通过制定检查方案、发现问题及时沟通、现场反馈、下发通报、风险提示等工作的开展,有效提高了被检查机构对合规工作的认识及整改落实力度。

### (三) 组织开展重点领域风险排查

今年以来，按照总公司部署及监管部门的要求，结合部门工作计划，分别对司法案件管理、对外借款、担保、非法集资、印章管理、反洗钱管理等重点领域进行了风险排查。各项风险排查，都做到了制定排查方案，确定排查重点、排查方法，提出排查要求；针对存在的问题，制定整改措施及整改时限，并及时进行督导落实。

### (四) 加大宣导力度，加强合规培训，提升岗位人员从业技能

5月份举办了风险合规管理工作会议及培训，各中支公司合规岗位人员及机关各部门合规兼岗人员37人参加了培训。4月份，审计中心在结束了对我公司为期18天的农险专项审计后，利用视频形式对审计情况进行了反馈，分公司借此机会邀请审计中心周主任就如何积极配合外部监管检查、有效化解经营风险对全省进行了培训。分公司总经理室成员、各部门负责人及各中支公司班子成员、管理部门负责人150余人参加了培训。

5月份还在全省系统内开展了打击非法集资宣传月活动及打击和预防经济犯罪宣传活动。

今年8月组织了分公司系统20xx年反洗钱基础知识在线考试，三级机构反洗钱专兼岗人员及业务条线相关人员共计96人参加了考试，达到了以考促学的目的，营造了学习反洗钱知识的氛围。

### (五) 加大问责力度，维护问责制度的严肃性和权威性

根据公司《违规行为处罚办法》、《内部责任追究办法》、《案件责任追究办法》等文件，分公司下发及责成机构下发问责文件共21份，涉及分公司机关人员和#家中支公司共#人，其中解除劳动合同#人，留用察看#人，退回劳务派遣#人，免

职#人，警告#人，警告并罚款#人，通报批评18人，通报批评并罚款##人。通过对违法违规行为和司法案件责任进行追究，构筑和完善了公司违法违规行问责和重大案件的风险防范体系，维护了问责制度的严肃性和权威性，起到了警示作用。

## (六)加大司法案件的管理力度，防控案件风险

随着司法环境、监管形势的变化，近几年保险业司法案件呈多发事态，监管部门对司法案件管理的日益加强，今年省行业协会出台了《司法案件管理工作测评办法》，对公司案件管理工作进行考核。为了防控案件风险，今年共制定下发案件管理考核方面的文件三个。为做好司法案件管理提供制度支撑。

按照案件考核要求，在全省系统开展了案件考核的26项管理内容风险排查。通过对二、三级机构案件管理所涉及内容的风险排查，及时发现各机构在案件管理上存在的问题，制定整改措施，完善制度，不断提升管理水平，规避各类风险。

今年，把部门工作称作案件管理加强年，一点也不为过，自年初，按照上级公司及监管要求，并依据案件管理流程，历经近一年时间，对已发生已报告的案件进行了妥善处理。其中案件的问责，是司法案件管理中较为复杂和敏感的工作，为了做到不枉不纵，既能使责任人受到追究，又能保护公司的骨干，还能达到监管部门的要求，我们对每件问责的司法案件，都进行现场调查，在掌握较为详实材料的基础上，对每一件司法案件进行深入研究和分析，对问责起关键作用的涉案金额、损失金额反复推敲，与监管部门进行多次沟通，在合规的前提下，对10名责任人进行了问责。

## (七)做好非保险合同审核工作

非保险合同种类较多、内容广泛，而且还不断有新的合同类型出现。为了提高经办人员的法律意识、签订合同的专业能

力，在审核时，部门具体经办人员积极与地市沟通，指出存在的问题，提出修改建议，做到通过一个合同解决一类问题，提高签订合同的规范化水平。截止12月16日共审核非保险合同###件次，合同金额总计####多万元。通过坚持不懈的努力，合同的一次通过率与去年相比，提高##个百分点。

(八)认真做好反洗钱制度建设、宣传培训、现场检查、整改落实等工作。

(九)有效沟通协调，全力配合审计检查

今年，审计中心对部分公司进行了农险专项审计、经济责任及常规审计，并对审计发现问题进行调查。每次审计时，都能提前沟通，认真准备，检查中积极组织、协调、，结束时听取反馈，结束后，认真组织整改。

(十)及时准确报送合规报告、合规信息、案件管理、违规处罚、非法集资、内控评估、风险排查、反洗钱管理等资料的月报、季报、年报。

(十一)加强纪委监督力度，做好纪检监察工作

一是加强组织建设，不断完善组织结构，督促条件成熟的中支机构成立纪委，对不符合要求的中支纪委组织进行了调整，搭建了纪委组织架构。二是完善纪委工作制度，制定下发了《分公司纪律检查委员会工作规则》。三是做好信访案件的调查和处理。四是组织召开廉政教育视频培训会。

四、工作中存在的问题和个人不足

在即将过去的20xx年，尽管工作取得了一定的成绩，但仍存在很多不足，一是在合规管理上，有工作的主动性，但工作方法创新不够；二是对政策、合规制度的宣导、培训力度需进一步加大；三是个人深入基层督导检查不够。四是行有不得，

反求诸己意识需进一步加强。

## 五、20xx年的打算

20xx年，我将时刻结合传统文化内涵，转变观念，不断加强学习，改进工作方法，将紧紧围绕公司整体目标，着重做好以下几个方面的合规管理工作：一是加强风险管理组织体系与作风建设，强化岗位培训；二是健全制度，加强合规人员管理及考核，完善合规管理运行机制。三是加强合规检查，完善风险管理监督机制。四是继续开展风险排查，建立风险排查长效机制。五是继续加大反洗钱工作管理力度，降低洗钱风险及监管风险。六是加强案件管理，降低违法违规法律风险。七是做好非保险合同管理，严控合同风险。八是进一步加强问责管理，做好惩戒与教育相结合。九是做好审计检查的协调、配合工作。十是加强与地方纪检监察部门的沟通与联系，做好纪检监察工作。

各位领导、各位同仁[]20xx年，我将继续以平和、谦虚、低调、谨慎、负责的态度带领部门人员客观公正、实事求是、尽职尽责扎实做好各项合规管理工作，为公司稳健持续经营保驾护航，为打造幸福企业添砖加瓦！以上报告，如有不妥，请批评指正！借此机会，对一直对我工作支持、帮助的各位领导、同事表示由衷的感谢，感恩感谢大家！

文档为doc格式

## 保险公司个人年度工作总结篇三

在这段工作中，我认为最重要的提升，就是在思想上的进步。在过去的时候，我还带着那么一些学生的感觉，不知工作的严谨，不知道该带着怎样的心态去面对工作。

但是在听从了xxx前辈的教导后，我开始明白了，我们作为业务员，想要将我们的产品推销出去，仅仅只有产品出色是没

有意义。我们不去做，带着敷衍的态度，这首先就将客户挡在了外面！要做好，就要从思想上做好，要从思想上管理好自己，提升好自己！这样才能带动行动上的前进！

还记的自己在不久前，只会死板的将推销的话照背一遍，连我自己都拿不出信心认为客户会选择我的产品。但是随着工作的渐渐推进。我从前辈身上学会了很多。也渐渐的掌握了一些自己的技巧。从如何选择客户到如何去沟通，我做了很多的练习和准备这让我在工作中渐渐的也变的顺利起来。当然，最重要的还是因为有前辈在一旁的指点，他丰富的经验给了我很多的提示。

尽管经过了一年之久，但是我在工作中还是不能与那些出色的同事们相媲美。首先是经验上的差距，其次是对市场的了解，再者是我个人的努力程度。在今后的工作里，我会更加努力的提升自己，让工作边的更加出色。

现在一年结束了，我也完成了对过去20xx年的总结，在接下来的一年里，还有更多的希望和机会，我都努力的去完成自己的工作，做好自己的职责，成为一名出色的业务员。

## 保险公司个人年度工作总结篇四

光阴似箭，转眼间20\_\_年即将进入尾声！作为保险公司一份子来说，首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将20\_\_年工作结如下：

### 一、提高自身素质，履行自己的职责

今年2月份我步入到英雄联盟英雄联盟保险公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质

质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件管理、档案管理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦躁，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

## 二、执行做好领导交办的任务

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

## 三、在工作中存在的问题

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，英雄联盟英雄联盟保险公司会做的更大、更强、更辉煌！

## 保险公司个人年度工作总结篇五

政府为加强政策性农业保险工作，首先成立了以镇长为组长，分管负责人为副组长，财政、农综等部门负责人为成员的领导小组，领导小组下设办公室，具体处理政策性农业保险工

作。同时为加强政策性农业保险理赔工作，镇政府成立了专家理赔领导小组。真正做到了具体工作有人抓，衔接工作有配合，管理工作有组织的一套完整的工作机制，这些都为抓好今年的农业性保险工作提供了组织保障。

政府清醒的认识到，再好的政策老百姓不知道、不了解都很难抓好、抓落实。为抓好这项工作，镇政府抽调专人具体抓政策性农业保险工作的宣传工作。

一是拉横幅宣传；

二是通过会议宣传；

三是张贴涡阳县政策性农业保险致广大农民朋友的一封信进行宣传；

四是下发县制定宣传画宣传；

五是下乡和群众面对面宣传；

六是通过广播宣传；

七是培训协保员宣传等等。

由于宣传得力，群众知晓度高，今年的政策性农业保险工作很顺利完成。

有了组织的关心，有了良好的宣传范围，再加上工作人员的认真、细致，店集的政策性农业保险工作开展的好。

一是表现在投保上，今年店集的小麦、大豆、玉米等农作物，是全面百分之百投保，不仅投保率高，而且投保质量好。

二是表现在理赔上，由于报灾及时，勘灾得当，定灾合理使今年的小麦、大豆、玉米理赔顺利，群众满意、干部心理踏

实，上级部门放心。

虽然今年的政策性农业保险工作已全部完成，但与组织要求还相差很远，要认真总结，总结工作中存在的问题，更好的指导下年的工作。下年主要做好以下几个方面的工作：

一是继续加强领导组织建设。

二是进一步加大宣传力度，家喻户晓。

三是进一步加强基础信息工作。

四是加大工作力度，使老百姓应保尽保。

五是加强服务意识，真正让老百姓投保放心，理赔顺心。

## 保险公司个人年度工作总结篇六

在中国人寿短短的半个月实习中，我学到了很多宝贵的实用知识。针对这次在公司实习我主要从这几个方面来说说我的感受：

一：统培训使我对保险有了更深刻的的认识和了解。

曾经有人说“保险不是人做的”，“一人做保险，全家不要脸”等话。进入公司的那一天，公司进行了一次晨会表演，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我对保险行业一次深刻的认知，我觉得“信心”这是公司给我的最大感觉。无论做任何一个行业，担任任何一角色。首先树立自我对公司，对产品，对行业的自信心这是很重要的。

中国人寿保险股份有限公司是国内最大的寿险公司，总部位于北京。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员，公司以悠久的历史，雄厚的

实力,专业领先的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖,始终占据国内保险市场领导者的`地位,被誉为中国保险业的“中流砥柱”。在了解了保险行业的现状后,在了解中国人寿的实力与地位之后,使我对保险有了一个更客观,全面的认识,理智的判断,也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用兴趣。身处世界双五百强企业我对自己的工作岗位有了更大的信心.对保院的发展有了更大的信心.

二：产品流程,销售技能培训,提升自我素质单单光看还是不够的,某些认识都还是肤浅的,还需要我在实践当中去不断深入地理解。

晨会能够集思广益,发挥群体作用,经验分享,能缩短自我摸索的时间,把成功者的经验记下来,互相交流学习.在今后的工作中也可以借鉴.公司的这种管理模式让我体会到了员工团队的专业,高效,凝聚力.

经验分享,提高了自我的思考认知能力,通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测,进一步引发了我对职业取向的思虑.电脑办公的实用知识与软件应用技巧,以及处理问题的能力和经验,强化了我对扩展知识搜集整理和提高能力的学习欲望.而在整个实习过程中,我深深的感觉到,我对产品,业务流程,销售技能有了新的理解,自我的综合素质得到提升.更重要的是,我能够在今后的教学中利用在公司的所学所悟.

实习让我我了解保险行业及其营销运作状况,在此基础上把所学的保险理论知识与工作实践紧密结合起来,培养了实际工作操作能力与分析思考能力,以达到学以致用.

三：人际交往技巧和处世经验丰富

对职场有了初步,真实,贴切的认识,明确了努力和改善,通过与同事们和众多的业务员的交往,接触,学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验,交到了几位可以虚心请教的长辈朋友,感

谢他们对我的指导,教育和思想启迪.积累一定的社会处世经验.

当然,以我个人之见也发现了一些小的问题,如保险业务员职业素质参差不齐,分工不定期不够明确等需要改善.而我自身的实际操作能力还有待进一步加强.勤奋,踏实,认真,负责任做事风格的重要性,只有这样,才能得到认可,才能真正有所收获.

这次实践教会了我许多,让我扩展了知识,增长了视野,使我终生受益.学校要开展紧密联系教育教学实际的教研活动,采取“请进来,走出去”的方式推动校本培训的持续进行,确保与社会需求的密切联系.而对于工作中得细节,无论是会计方面还是理赔方面,必须要有严谨的态度和认真的精神,否则一时大意造就的后果会给团队和公司带来巨大的损失,其实做任何工作都要这样严谨。

谢在我实习期间所有帮助过我,教导过我的人!感谢中国人寿保险股份有限公司西安支公司给我这个难得的实习机会!

## 保险公司个人年度工作总结篇七

全年工作围绕:市场变化和公司业务发展需求,在依法依规的前提下,坚持效益导向、科学发展的指导思想,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;不断加强基础制度建设,切实抓好服务体系建设;继续深化各项改革,狠抓队伍建设;全面提升管理水平,提高经营效益,扩大市场占比。

议精神,学习分公司办公会中加强和改进管理工作,提高工作认识的思想 and 论断。通过学习增强了事业心,提升了工作的管理能力。拓宽工作思路,综合各个业务环节全方面考虑问题,目前看来合理的工作方法,并不是最好的方法,在工作中不断总结好的经验,不能被经验所束缚,抱有质疑的心

态，增强创新精神。在不断的学习中，工作能力得到了提升，明确了努力工作的方向，增强了做好工作的责任感和使命感。

进一步规范完善工作管理制度和流程的同时，管理模式的创新逐步增管控方式从公司内部转移到合作机构和个人，切实落实管理考核机制，充分调动一切可以利用的资源，围绕公司目标开展工作。在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，创造出了更多的经济价值。

公司开业初期，根据湖北市场和公司经营情况制定了《营销团队及营销序列人员基本管理办法(试行)》、《渠道业务管理办法》、《个人代理人管理办法》、《直销业务管理办法》、《业务交叉管理办法》等管理制度，在制度上保证业务协调有序发展。在合规经营方面，要求发展要建立在依法合规的基础上，严格按公司内控制度和监管部门的要求处理业务，定期进行自查工作，对于出现的问题及时汇报、总结，不是藏着掖着，把问题放在桌面上，在依法合规的前提下，共同讨论解决方法。在中介业务合规方面，不仅只要求自己清楚，同时也要求部门员工、中介机构能共同学习，深刻领会合规工作的重要性。年内组织了多次渠道业务管理培训，引导中介机构的业务经营方式的转变，把效益导向、科学发展的经营思路带到业务一线。

公司在年初进入市场的时机比较好、起点高，在业务高速发展的同时，个人管理能力也在不断得到加强。在制度制定工作得到不断完善的同时，严格按照相关制度的要求安排工作，把工作分解到各个环节，责任到人，确保工作按质按量完成。工作的高效完成，有力得推动了业务的发展。加强管理推动业务发展的同时，在三季度把巩固车险业务，推动非车险跨越式发展作为工作重点；四季度把车险结构调整作为工作方向；围绕以利润为中心的思路，每个季度都有不同的业务发展重点。在抓业务数量的同时，提高业务质量，坚决的屏弃屡保屡亏的垃圾业务，利用赔付率、折扣率、费用率三率联动

的杠杆作用引导业务发展方向，确保业务的可持续性发展。

定期对公司经营情况进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。

业务分析可通过各项经营数据的对比，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为公司经营决策提供依据。业务经营分析能够比较客观的反映公司经营情况，为营销、承保、理赔、等各个业务环节提供数据支持。四季度在车险经营中，通过分析转变了车险经营思路，调整了营业货车和私家车的承保条件，为车险实现精细化经营奠定了基础。

营销管理部在公司组织架构中处在一个核心地位，涉及职能部门的沟通，营业部门的协调，业务政策的制定，销售考核等等工作，几乎涵盖了保险公司所有的业务内容。因此，对于我们这个团队来说，要求高是必须的，有责任心、精通业务、执行力强、善于解码工作这是对我们的要求。部门工作压力大、进度快，对新人进行系统化培训是不现实的。我们采用的方式是工作中学习，首先是将工作安排到每个人，由工作责任人先向上级主管汇报此项工作怎样去完成，需要多长时间，需要怎样的支持。再由主管对不足或错误的地方给予意见，锻炼他们对工作的解码能力和处理能力。在工作过程中由上级主管不定时督导，避免偏差的出现，逐步增加工作的难度，使其能力在工作中得到不断提升，员工的工作能力相对初期有了长足进步。

在取得上述成绩的同时，由于工作经验和领导能力的不足，在工作中也存在着很多问题：

主要表现在：工作存在被动接受的局面，对工作发展趋势的把控能力不足。虽然领导安排的工作能够及时完成，但主动工作的意识还比较欠缺，宏观分析能力和开拓新市场的能力还不能满足要求，距离公司的要求有一定差距。业务政策的制定，考核制度的执行，市场变化的预计均需要非常敏锐的

观察和执行能力。在下一步工作中，我应该从具体的事务性工作中脱离出来，腾出更多时间和空间来考虑公司的经营发展方向，如何用更有效的管理手段来刺激业务的发展，把控营销的主动权，把拓展新的业务渠道作为工作重点内容之一。

部门员工工作经验欠缺是我们的弱项，直接导致工作方式简单，工作结果和预期存在差距，加强部门员工的工作责任心和自学能力是提高工作能力的有效手段。从部门员工的工作能力来讲，目前的工作状况虽然和公司要求有差距，但相对半年前还是有长足的进步的。我们这个团队在工作中具有比较好的协同性，能够毫无怨言配合其他同事完成工作任务，且能在工作中不断提高自己，熟悉业务技能，相信在不久的将来会有好的表现。

新公司、新团队、新员工，一切从零开始。人的理解能力是不一样的，部门员工对公司的制度理解在没有统一认识的情况下，有各自不同的理解方式，具体到执行也就不可避免的存在偏差，有的甚至没有执行。今后的工作中，我要定期组织制度和 workflows 的培训，把执行贯彻到业务一线，让部门员工做培训教案，加深对工作制度、流程的理解，提高工作的解码能力，最终体现到工作结果上。不断的学习、思考、总结，推动工作向目标靠拢。

总体指导思想是：深入贯彻落实总、分公司经营策略，继续坚持效益导向、科学发展的经营指导思想，抓管理、占市场，推动业务发展，提高经济效益，确保保持公司长期、稳定、可持续性发展。以员工队伍建设为基础，拓宽展业渠道，促进业务发展。

加强员工培训和传帮带工作，不断提高部门员工综合素质。不同的工作内容，不同的工作环境，用不同的人会得到不同的结果。善于发现员工的优缺点，利用有限的人力资源发挥其最大的作用。让部门员工的短期目标和长期目标和公司的经营目标统一起来，发挥员工的工作能动性，而非被动接受，

是我在明年的重点工作。

在结合市场实际需求和公司相关管理制度，落实《xxxx年营销员管理改革方案》，推动个人代理人的管理，把保险营销员的管理从单纯的业务量考核，转变为更接近客户经理的考核方式；最终让营销员和公司形成和谐发展关系，促进公司业务的健康发展。

为更好的贯彻公司经营思路，使渠道能和公司的经营情况实现联动《xxxx年渠道业务在继续实行以业务费用+奖励费用政策的基础上，参照机构考核方案对渠道进行管理。结合xxx年各中介机构的经营情况和《xxxx-xxxx年渠道业务管理方案》制定经营目标，并对中介机构实行业务规模、险种结构、满期赔付率、变动费用率等指标的考核。积极引导各代理渠道关注各项经营指标，避免业务盲目发展，不考虑经营结果的现象发生，最终实现公司、渠道共赢的局面。

配合大项目部对原有大项目的渠道业务进行跟进，专人专岗，专项考核，改变xxx年工作无人跟进，业务资源浪费的现象。新业务、新渠道的拓展是xxxx年公司业务发展的重点工作，我们部门会在业务指导、销售政策等各个方面给予公司业务部支持，逐步提高部门服务一线能力，提高工作前瞻性和营销规划能力，促进公司业务在新的一年里实现跨越式增长。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，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，提升自身的管理能力。在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持学以致用，用以促学的原则，不断提升自身管理能力，以更好的适应岗位的要求。严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，在行动上用严格的制度规范。以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，用自身的带头作用，使本部门工作再上新台阶。