

保险公司年终工作总结及报告

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zhuanti/29674.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

保险公司年终工作总结及报告（7篇）

想必许多人都在为如何写好一份保险公司年终的工作总结而烦恼吧，回想起这段时间的工作，一定取得了很多的成绩，这也意味着，又要准备开始写工作总结了。下面是小编给大家整理的保险公司年终工作总结及报告，仅供参考希望能帮助到大家。

今年是__保险市场竞争更加激烈的一年，同时也是__个险发展重要的一年，__个险在__公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及__下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将__个险今年的工作情况总结报如下：

一、经营成果和工作总结

从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年__同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是__保险等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。__个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着总公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。

我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到__保险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为__个险从根本上增强了凝聚力，__个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。在早会经营方面，__个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提

出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动。

二、工作中存在的一些问题

增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是__团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高;团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

三、明年工作设想

继续紧跟总公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。抓好基础管理工作，切实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。大力开展增员活动，特别是县城增员工作。建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在__公司的正确领导下，在__支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让__保险的大旗永远飘扬。

20__年，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。

一、工作经营情况

截止至20__年x月x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)。

二、精心合作，个险业务取得新突破

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。20__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。

20__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。

三、奋勇拼搏，团体业务稳中有升

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，还积极寻找新的保险公司半年工作总结业务增长点，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。

四、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20__年全年的x倍多。这大大稳固了__的市场占有率，体现了__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。

五、服务新农村，农村保险工作大提速

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(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。

六、以人为本，诚信服务

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。

半年来，__保险__分公司在总、分公司总经理室的正确领导下，依靠分公司干部员工的不懈努力，克服困难，凝聚力量，业务取得了突破性进展，完成了分公司总经理室的奋斗目标，实现了时

间过半、任务过半的发展要求，保这是我们__分公司的一个特大的喜讯，极大鼓舞了全体员工的工作激情和干事创业的热情，也为下半年各项工作顺利发展，奠定了基础，下面总结一下上半年的各项工作。

一、工作中率先垂范

积极贯彻总、分公司关于公司发展的一系列重要指示，勤奋工作，务实求效，率先垂范，努力做好本职工作，和客服部的伙伴们日夜坚守在工作岗位上，为公司的业务发展服好务，紧紧围绕“十大价值观、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变个人观念、很快融入公司大家庭的工作中，创造性的

开展工作，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化理赔为业务服务，协助业务部门到一线洽谈业务，搞好客户服务，理顺理赔人员工作流程，主动举办各类学习班，自制学习课件二十余个，为伙伴们鼓舞斗志，理顺工作流程，提高岗位技能做出了我一个普通员工应该做的工作。通过传、帮、带等形式让伙伴们短时间内掌握人伤查勘调查，__损失查勘流程，意健险的查勘流程。

规范了现场查勘流程，大案查勘报告，开展了多元化的培训，查勘途中，晚上等时间，为伙伴们、业务一线的精英们讲解保险知识，理赔流程，保险案例，法律法规，经营合规，商务礼仪，展业技巧，团结协作等方面的知识，为__分公司的持续发展，做出了我应尽的贡献。半年来，我一直把培养客服人员的业务素质作为客服建设的一项重要内容来抓，实施有针对性的培训计划，提高了伙伴们的岗位技能，加强了理赔队伍的建设。

为了能全面了解公司目前开办的险种的理赔流程、客户服务的相关内容，在分公司各个部门的领导帮助下，我认真学习条款和管理规定，很快结合自己的工作经验加以融合，举一反三，全方面加强学习，努力提高自身业务素质和服务水平。我作为一名保险行业的工作者，肩负着上级领导赋予的重要职责与使命，公司的伙伴们也需要我去传、帮、带，公司的流程需要继续规范，需要我去带头贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和自身的技能的提高。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和履岗能力，用真诚和包容赢得伙伴们的认同。

二、充分发挥执业技能

“没有规矩不成方圆”。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，这种投入必定会产生效益。我半年内向总公司、分公司书面提建议30多条，为公司的发展做出我应该做的工作。我负责督导客服部承保岗，档案管理，协调归档;牵头大案的跟踪调查;医疗核损;车险人、财物的核损;人伤调查;非车险的查勘;组织培训;诉讼庭审;客户投诉等工作。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见成效。

1、服从分公司的领导，圆满完成总经理室安排给我的工作任务，制定各个工作的流程，和伙伴们认真学习。制定工作计划时本着实事求是的原则、根据各个伙伴们的特点、技能的不足分别传、帮、带，结合客服部的职责和工作特点、情况确定每个伙伴学习达标的方向、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，通过加强过程的疏导，来确保每次工作任务的顺利完成，创造性的去开展工作。

2、作为客服部的工作特性我十分注重为各个业务部室提供后援支持，只要我能做到的，我都会积极去做，并协助业务部室的领导们洽谈业务，培训员工，解决困难，尽全力为各位领导服务，

做好沟通，汇报，征得他们的工作支持。关注业务部门的需求，用阳光的心态，积极向上的斗志，良好的职业素养和岗位技能为一线服务，得到了业务部门的好评。我多次协助业务部门组织业务动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，强素质。培训重点放在学习保险理论、职业素养、展业技巧、心态调整、团队精神等知识上，为公司的持续、稳定发展做出我应该做的贡献。

3、在总经理室的领导下，不断夯实客服部基础管理工作。建立规范一人多岗的管理模式。紧紧围绕岗位的多样化、流程清晰化、仪表统一化、工作标准化“四化”目标，全面推进客服体制的转变。初步倡导积极向上，工作主动，作风严谨，衔接到位的工作流程和集体荣誉感、责任感的氛围，这是总公司、分公司英明领导的结果，是客服部全体伙伴们分工协作的结果。

三、工作中存在的不足

由于客服工作的不确定，案件千变万化。加上我分管的业务工作较多，也非常繁杂、艰辛，有时难免忙中出错。例如有时请示不及时，沟通不到位;有时工作有急躁情绪，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有时过于激进，脾气急躁，耐心周到不足。这些都是我在下半年的工作中有待于改进、有待继续向同志们学习、有待于总结教训，继续完善提高的。

半年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高认识，行动上用严格的制度规范，在我的言传身教带领下，分公司总经理室的领导下，客服部的伙伴们努力下，各部门的协助下，客服部全体同仁以不断学习，提高服务水平为己任。

在大家的期望下，20__年终于向我们迎面靠来了，这意味着我们再过不久就能举办年会活动了，当然了，开心归开心，本年度的工作总结还是得认真的写一写才行。说起来这已经是我工作的第三个年头了，我在咱们的这个__保险公司里，完成了一名大学生到__人的转换，这多亏了公司里诸位同事和领导的帮助，不然的话我怕是坚持不到现在。现在，眼看着20__年已经来了，我也就简单的总结一下本人在20__年里保险工作情况。

这一年里，咱们公司在年初的时候就下定了任务，要求今年的保费要达到__万元，并且还给每一位员工都下达了指示，总的来说就是要在20__年度的工作基础上，在20__年再创工作上的新高度。能为公司出一份力，自然也是我份内的事情，我在年初的时候也早早的计划了20__年的工作，那就是争取让自己的业务知识和能力再上升几个台阶，以此来冲击更高的保险业绩。但是，想要提高自己的个人能力可不是光靠说说就能起作用的，还得通过实际的行动才，所以在这一年里，我改变了不少的个人习惯，其中包括了思想方面和生活方面。

在思想上，我始终都让自己紧紧跟随好上级领导的脚步，认真听取每一次会议领导给我们的建议，在开展培训活动的时候，我也积极地做好笔记，让自己的思想一致都保持在了一定的高度，不敢有所松懈，更不敢在工作中徇私作弊。另外，我还吸取了往年的教训，所以在这一年里，我每天积极准时的来上班，本年度里仅仅只出现过数次因为意外事件而导致的上班迟到情况，当公司里需要我的时候，我必然会坚守在自己的岗位上，即便加班加点到晚上，我也毫无怨言。我深知，现在的自己继续提升个人的业务能力，这样才能为公司创造更多的业绩，才能给自己增加更多的收入，所以我一直都没有停下自己学习的脚步，我经常会去找公司里面的前辈讨教一些保险业务的经验，此外我还会在网上观看一些讲座视频，这样一来，我能感觉到自己在处理保险业务的时候是越来越熟练了，但是我不能够骄傲自满，因为我还有许多的东西需要去学习。

在20__年里，我一定会继续保持一种良好的工作势头，争取在新的一年里让自己的业绩再翻一番!

营销二部收展渠道__年半年以来在公司经理室的正确领导和支持下，紧密围绕市公司总经理室贯彻的“保增长，调结构，防风险，促稳定”的工作指导方针，全体收展内外勤人员不断进取，共同奋斗经过半年的努力各项主要工作取得了一定的效果。

一、坚决积极调整保费结构，提高保费价值，稳定收展队伍。

进入20__年以来，收展部紧密围绕公司工作指导方向，以10年期及以上期交产品为20__年的主要业务指标，深挖20__年期及以上期交产品的卖点及价值，及时向全体收展伙伴贯彻宣导，销售20__年期及以上产品的意义，全体收展伙伴积极响应，截止6月27日，二部收展部已完成20__年期及以上险种保费为101.58万，完成全年计划的65.54%，按时完成了市公司要求的60%的半年进度。通过半年的20__年期及以上险种的销售，在提高公司价值的同时对稳定队伍起到了积极作用，很多收展伙伴通过销售以上险种认清的寿险保障的本质，也在公司的广大孤单客户资源中很好的树立的公司的的美誉度。

二、夯实组织基础，扩大组织发展，建立三高团队。

组织人力发展是寿险不断发展主题。__年以来收展部深刻认识到这一点。在年初就积极通过人才市场，网络招聘，同业引进等方式加大增员力度，经过努力收展部持证人力从年初35人，发展到目前49人，超额完成市公司半年人力发展要求，基本完成全年50人的发展目标。在增员的同时严格加大筛选，为打造三高团队输送优秀人才，同时加大培训力度，打造专业化销售队伍。

三、倡导共同创富，树立典型带动，人人创富。

万众创富大赛这一省公司的重要举措，对一线全体营销人员起到了非常有力的促动作用。进入20__年我收展部认真分析往年经验，总结出模范带动的积极作用，特别是收展这一队伍，如何在年轻化的队伍中树立标杆，带动全体收展伙伴创富成为今年增员，留员的工作重点。加大对新人的培育工作，设专人跟进所有入司新人，各层级主管紧密配合的思路。截止目前收展部入司半年多点的新人__伙伴FYC已达61402元，无论对新人带动还是对老伙伴的促动都起到了积极的作用。

四、及时总结经验，认真分析原因，迅速反应调整工作思路。

在每一阶段的工作，收展部都要进行总结评估。虽然在这半年的工作中收展工作取得了一些的成绩，但与发展要求，与先进公司相比还有很大的差距。20__年在积极发扬以上成果的同时，我们还有很多工作需要调整，以更好更快的适应形势发展需要，跟上公司步伐。

- 1、在继续保持发展__年期及以上业务的同时，增加短期意外和短期险的销售力度，特别是卡单销售，开发更多有针对性的专题，为全体收展伙伴展业提供有力支持。
- 2、加强各项基础管理工作。对收展人员的面访率和活动管理进行每周检查，每月总结的层层把关，培养全体收展人员坚持有效的习惯。
- 3、提高区域经营活动。根据时机结合公司和各区域特点举行适宜的社区活动，把区域收展做到实处，真正做到区域经营的有效带动作用，树立国寿品牌影响力。
- 4、针对各层级伙伴，做好532经营。提高队伍的有效人力占比，稳定队伍基础。

5、加强各级主管的培训学习。主管作为公司组织的基础骨干是管理队伍的基石。下半年在主管的培养上增加力度，提高主管的自主经营意识和管理能力。

6、培养团队和凝聚力。将二部收展团队文化“用真诚赢得感动，用专业赢得尊重，让优秀成为一种习惯”深入到日常管理中，逐渐建立团队影响力。

以上是对收展工作半年来的简单总结，不足之处还请领导批评指正。

____年是非常繁忙、非常充实的一年。在车险部两位老总的得力领导和同事的大力支持下，我们按时、保值保量地完成了工作任务。

一、工作与成绩

结合本人核保岗岗位工作职能，对德、能、勤、绩、廉5方面进行总结：

(一)不攀比，不浮躁，加强自身素质修养。当今社会相互攀比、人心浮躁，加强自身素质的锤炼和修养尤为重要。我坚持做事讲良心，为人讲诚信，力争格局大一点，境界高一点，心态好一点，把坚定正确的政治思想放在第一位，扎扎实实地加强自身综合素质的修养。

(二)不懈怠、不畏难，坚持政治业务学习。

核保工作市场变化快，相对应的政策、制度变化也快，因此要不断加强时事政治、制度和业务学习。我坚持向内行学，向书本学，通过考试拿到了公估证。

(三)不迟到，不早退，坚守岗位坚持满勤。

我的家离公司较远，上班途中需要三个小时，我每天五点半准时起床，晚上坚持做完工作后下班，为了保证每一笔业务不因核保人的原因流失，经常八点钟后才到家。襄阳开通提车险业务前期，曾核单到晚上12点。午休时、节假日时坚持值班制，平时从不无故迟到早退，坚持出满勤。

(四)不躲懒，不耍滑，圆满完成工作任务。

核保工作是一项工作量大，政策性和原则性都较强的工作，这就要求我在工作中耐心细致，坚持原则，不躲懒，不耍滑。____年车险起保保费达2亿，核单量为2万多笔，我的记名核单量为1万多笔。在完成本职工作的同时本人也取得了较大的进步，业务分析从最初的粗而空到最后大家的认同，与领导的耐心指导和同事的帮助密不可分。平时我还兼任了部分车险部综合事务。本着认真负责的态度，比较圆满地完成了领导交给我的各项工作任务。

(五)不邀功，不贪钱，严格做到廉洁自律。

在处理公与私、感情与原则等问题上，做到原则面前不让步，不含糊，是非分明，立场坚定;在廉洁方面，不贪功，不恋钱，做到自重、自省、自励，严格要求，廉洁自律，树立公司良好形象。

二、差距与问题

回望____年的工作，我积累了知识，拓宽了视野，加强了锻炼，丰富了阅历，提高了处理事务的能力。但离公司及领导的要求尚有一些差距，主要差距是固有的思维方式和与工作模式与变化了现实不相适应，具体表现在三个方面：一是缺乏换位思考，二是缺乏主动进取，三是缺乏沟通协调。

三、展望与思路

展望未来，我将秉承公司“忠诚、专业、创新、进取”的核心价值观，弘扬“专业、专长、专家、专诚、专攻、专注”的企业精神，突出“履行职责、开拓创新、优化服务、沟通协调”四大重点，围绕公司目标奋力工作。

(一)履行职责。围绕公司目标和公司对本部门的要求，认真制定工作计划，尽心尽力履行职责。

(二)开拓创新。加强市场调查和 market 分析，创新工作方式，适应市场变化要求。

(三)优化服务。提高服务质量，开展主动服务、微笑服务和耐心服务，树立长安保险良好口碑。

(四)沟通协调。妥善处理好上级、同级、下级等各种关系，使其减少摩擦，调动各方面的工作积极性。

我相信，有领导的得力指导，有同事的共同努力，未来的工作一定会做得更好。

国际金融危机爆发后，中国保险业遭受了巨大冲击。如今一年过去，世界经济正在复苏，中国保险行业不仅走出了低谷，还弥补了自身的软肋。如今的保险业成为中国金融业重要的组成部分，对中国经济增长产生自己独特的贡献。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__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。__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。20__年，__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、指导思想

今年国际经济虽然有所复苏，但国际金融危机的阴霾尚未彻底消散，公司领导积极拓宽发展思路和发展空间，防范风险、稳健经营，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，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，公司强化核心竞争力，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__保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

二、工作业绩与主要做法

(一)加强公司业务管理

为了使__保险公司稳步发展，公司领导制定了《__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。

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

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

四、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。

五、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)解决办法

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。

更多 专题范文 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zhuanti/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发