

保险公司综合部经理个人工作总结精选4篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/279554.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

小编为大家整理了保险公司综合部经理个人工作总结(精选4篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

保险公司综合部经理个人工作总结(精选4篇)由整理。

第1篇：保险公司经理个人工作总结

大家好!我于****年**月任个人业务部经理，两年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习江**的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

二、狠抓业务发展取得了明显成效。我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。20xx年5至7月，由于分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。20xx年九

9、10两个月以分红险销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了广东和上海。“鸿泰杯”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，

又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

三、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军。队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞费了心思。20xx年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：一是全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单

一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。二是对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。20xx年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到20xx年底全省“基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基础。同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。

第2篇：保险公司经理个人工作总结

保险公司经理个人工作总结

在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务，在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。以下是小编给大家整理的保险公司经理个人工作总结范文，希望对大家有所帮助。

保险公司经理个人工作总结范文篇【一】

20xx年是xxx寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是xxx个险发展重要的一年，xxx个险在中支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，紧紧围绕分公司及中支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xxx个险20xx年的工作情况汇报如下：

截至12月1日，xxx个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入xxxx万元，其中期交保费xxx万元，趸交保费xxxx元，意外险保费xxxx万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至12月有营销代理人xxxx人，其中持证人数xxxx人，持证率xx%；各级主管xx人，其中部经理x人，主任x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾20xx年走过的历程，凝聚着xxx太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

(一)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xxx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xxx个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被被动地围着市公司的计划指标转，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，要看到寿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，营销团队才能在市场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xxx个险从根本上增强了凝聚力，xxx个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结合个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年7月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，xxx个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

(三)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。

- 1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。
- 2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。
- 3、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。

(四)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。

1、基础工作，立足长远发展，是xxx个险长期以来始终坚持的方向，在20xx年，xxx个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，xxx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。

2、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，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；

3、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；

4、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。

保险公司经理个人工作总结范文篇【二】

在过去的一年及将结束的时候，根据总经理室的要求，本人对过去的一年的工作总结如下：

本人于x月加盟到公司以来，一直分管客服中心的经理工作，主要做了如下几个方面的工作。

由于我们支公司成立时间不久，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、管理规定、实施细则及各种办法20多个，初步形成一套完整的管理制度，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，如：《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等。

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配置。一年来，参加公开招聘3次，组织大的培训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、共立案：件

2、已决案件：件，已决进额：万元。

3、未决案件：件，未决金额：万元。

- 4、赔付率：%。
- 5、结案率：%。
- 6、人伤调查率：(5000元以上的98%)。
- 7、告破骗赔案件：件，挽回赔偿金额：万元。
- 8、拒赔案件:件，拒赔金额：万元。
- 9、核价剔除金额：万元。
- 10、人伤剔除金额：万元(其中车险万)。

上述合计为公司减少赔付：万元。

1、抓管理。客服的管理工作，是非常重要的工作，它包括人的管理、业务的管理、和服务的管理。在对人的管理上，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;在业务管理上，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意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进业务的发展，使员工满意、公司满意，客户也满意。

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，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

1、思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够。

2、客服的基础工作有一定的差距，如：制度建设、人员配备、工作流程、服务网络和信息支持等都不够。

3对各种制度、规定贯彻和执行的不利、不严、不细、不彻底，如：奖惩办法等。

4、服务意识不强、措施不利，全省的服务体系和服务网络不够健全，服务的办法不多，也没什么特色。

1、加强思想政治工作，加强学习，认真贯彻执行总公司的各项方针政策，树立服务的观念、管理的观念。

2、加强管理工作，一是加强对人的管理，制度管理和思想工作，提高部门员工的思想觉悟、工作责任心和责任感;二是业务的管理，管好业务流程，管好理赔质量，使整个业务在规范有序中进行。

第3篇：保险公司经理个人总结

保险公司经理个人总结

XX年就要结束，我们即将迎来令人振奋的XX年。按照市分公司的指示和工作安排，现就我分管的xx支公司个险部、b柜面、综合管理部和纪检监察等多项工作，及个人的相关情况向公司领导和各位同仁们作如下简要述职，若有不妥和错误的地方，请领导和同仁们批评指正。

一、主要工作做法及效果

发展是硬道理，发展是要务。作为支公司“一把手”，抓业务发展是我所有工作的重中之重，任何时候都不能有丝毫的松懈，围绕中心抓好以下几项具体工作：科学决策。一年来业务发展策划都是在大量调查研究基础上，根据市分公司的指导思想，结合本公司实际，汇同相关部门意见制定而成。做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。一年来先后组织实施了8次重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。XX年上半年，由于股市和基金的持续火爆，给保险行业带来了很大影响，为了尽快扭转局面，带领营销队伍经过精心策划和准备，以农村市场为突破口，通过院坝会等多种形式，迅速占领农村市场，掀起了保险销售的高潮，的一场院坝现场签单达13万元。9月、10月、两个月以万能险销售为主要险种的突击行动，更是使公司门庭若市，连续出现排着长队交保费的喜人景象，仅国庆节7天就实现万能险保费130多万元。“开门红”企划活动由于策划好、部署早、行动快，一季度保费收达420万元。

二、致力培育团结、和谐、高效率的员工队伍

不论什么时候，“人”是公司发展壮大的要素，员工素质的高低决定企业管理和发展水平。按照打造创建学习型团队的要求，结合公司经营管理需要，积极倡导培养学习型人才，采取“请进来、走出去”、“老带新、先带后”等多种形式的学习教育培训方法，邀请的林良讲师、以及市分公司讲师来公司传经送宝;前往华东五市参观学习，到梁平支公司考察交流等等，良好的学习氛围带动了员工的学习热情，公司整体文化、业务素质得到全面提升。

在工作中，我始终坚持“以行导之，以情动之，以德为之”的思想，不断提升自身及班子成员的标杆和模范带头作用，特别是在8月份以来，经理室只有我一人的情况下，克服了工作千头万絮，压力大，身体欠佳等诸多困难，和全体员工同甘共苦，肝胆相照，在公司营造了良好的人际工作环境，培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍思想，增强公司凝聚力和战斗力。

按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，建立适应公司需要的管理机构，完善岗位责任管理机制，明确分工和职责，强化部门职能作用。

对原有考核办法及薪酬制度进行改革，根据全年的目标任务层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献适当调整。绩效工资细化考核到每一个岗位。同时完善考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发公司内在活力，调动员工工作积极性。目前已经在客户服务岗位进行了实施，收到明显成效。

三、内控管理工作上了新的台阶

内管工作是保险行业的重中之重，公司无论业务工作多么繁忙，都始终把内部管理、加强合规经营放在突出位置来抓。对客户服务中心实行了“一站式服务”，按照市分公司印发的《客户服务柜面管理系列制度》进行管理，提高了工作效率，提升了服务质量。在风险管控方面，严格遵循404条款要求执行，为确保落到实处，经理室经常定期或不定期组织学习教育，并进行统一检查，特别是在财务制度执行、系统权限管理、单证管理等方面查漏补缺，完善管理制度和措施；营销代理人员管理严格按照《营销员基本法》规定执行，对违规行为严肃处理，决不姑息，坚决做到合规经营。一年来，在总经理室的严格管控之下，公司没发生各类案件，和管理出现严重漏洞的现象，始终保持在良好的内控管理运行之中。四、精神文明建设取得明显成效

1、党员先进性教育进一步深化。学习党的xx大报告、召开民主生活会、诚信教育等活动都开展得有声有色，收效

明显，为纯洁党员干部队伍思想和提高政治敏锐力起到了极大的促进作用。通过xx大的学习，全体党员干部坚定了理想信念，坚信了党的路线方针，树立了科学发展观。召开民主生活会，提高了党员干部参政议政能力，增强了民主决策能力，发挥了堡垒作用。诚信教育方面，总经理室召开了专题会议，组织员工开展“xxxx”教育，联系每个人，每个岗位，来如何做到诚实为人，诚信工作，以自己的实际行动来维护公司的良好形象。以举办演讲会，写学习心得等形式扎

扎实推进，全体党员干部、员工在思想上政治上、工作作风上取得了明显提高。

2、治本抓源头反腐败工作进一步加强。全年公司开展了一系列的反腐倡廉工作，深入贯彻中共中央关于《建立健全教育、制度、监督并重的整治反腐败体系实施纲要》，狠抓“反商业贿赂”清理工作，开展内部各项工作的自查整改，杜绝了违规违纪事件的发生，提高了内控管理水平，加强了风险管控。

3、综合治理成绩显著。全年来公司由于狠抓了综合治理、安全生产工作，消除了各类安全隐患，全体员工防范意识得到了进一步增强，全公司实现了“五无”目标：无火灾事故、无交通事故、无盗窃案件、无泄密事件和无上访事件的发生，为公司业务工作的开展起到了重要的保障作用。

五、勇担社会责任、增强公司美誉。

xx支公司非常重视加强与社会公众、政府部门的沟通联系，努力营造良好的公司形象。一是在今年的特大洪涝灾害中，为了发挥保险的社会管理功能和“稳定器”作用，提升公司的品牌形象，公司主动与县委、政府及相关部门沟通联系，帮政府解决燃眉之急。经考察并请示市公司对包峦镇人民捐款两万元，并积极倡导全员捐款捐物，有效地缓解了当地人民的生活困难，得到了社会的广泛赞誉。二是对受灾群众及时给予理赔帮助，解救了无数个家庭的危急之难，解除政府的后顾之忧，确保了社会稳定、家庭幸福。为构建和谐社会奉献了一份力量，公司的美誉度和企业文

化得到了进一步的提升和丰富。

六、个人工作作风和廉洁自律情况

在政治思想觉悟方面

作为组织培养多年的基层干部，为了能搞好自己的工作，适应工作岗位的需要。不断坚持学习，养成了良好的学习习惯。在政治上，讲党性，能够始终牢记党的根本宗旨，心系员工，服务大众，始终能与党中央保持高度一致;坚定自己的政治方向，在任何时候，情况下都没有忘记自己身份和职责，在树立自己的世界观、人生观、价值观和正确的权力观的时候都能做到保持清醒头脑，能模范地、积极地贯彻落实党的路线、方针、政策、及上级公司业务指导思想和各

项中心工作;坚持解放思想、实事求是，与时俱进，在工作中绝对服从组织安排，并能创造性地开展工作;善于团结广大员工，能长期保持艰苦朴素的工作作风、脚踏实地的工作习惯;善于听取基层员工意见，不管是刮风下雨，还是烈日炎炎，只要工作需要，都毫不犹豫的奔赴基层，去现场办公，去关心他们，帮助他们，千方百计解决他们工作之需、生活之需;在工作上，重大事情的决策上，时刻不忘肩上的责任，都能以身作则，率先垂范，从不搞“一言堂”;坚持办公会议制度，千方百计维护班子的团结，不论在任何地方，任何时候都光明磊落，胸襟坦荡，从不突出个人的作用;在工作上非常具有开拓精神，能弘扬正气，敢与歪风邪气作坚决的斗争，哪怕遭到个别同志的不理解，甚至辱骂和攻击，自己都能保持健康心态，坦然处之。一年来的实践证明;本人具有坚定的政治信仰、讲党性、重品行、作表率，综合素质较高，经受得起风浪的考验。作为基层公司的主要负责人，有较高的政治思想觉悟，能讲政治、识大体、顾大局，有较强的开拓精神，思路敏捷、办法灵活，并能以身作则、风雨同舟，有较强的独立处理问题和解决问题的能力，能认真履行主要负责人的各项职责，每年都能很好地完成组织交办的各项工作任务。作为“一把手”不管工作多忙，为了使公司能够统一在总经理室的集中领导下，为了公司的发展，我非常注意班子成员之间、员工之间、特别是营销伙伴之间、开展谈心和思想交流，教育和要求他们识大体、顾大局，共同营造和谐健康的发展环境，按照“物竞天择，适者生存，天行有常，不为尧存，不为桀亡”的自然法则，树立忧患意识，危机意识，超前意识。并在交流谈心中、做到与人为善、坦诚相待、多作自我批评、多为员工及伙伴们着想、不管上班还是在休息之时，只要需要，都可以交谈，尽量达成共识，尽可能激发员工的工作热情、让他们在工作中找到快乐，在快乐中忘我而热情的工作，努力构建公司和谐的工作环境，真正营造心往一处想和劲往一处使的和谐环境。

、财经纪律方面

在我主持工作以来，能够正确处理好权力和责任的关系，真正做到五个不动摇，一是合规经营不动摇能够;二是改革创新不动摇;三是严格管理不动摇;四是公道正派不动摇;五是廉洁自律不动摇。严格执行国家和公司的各项财经规章制度，严格操作规范规则，加强印章、支票、保费发票的管理、严格了报账制度，重大费用开支和业务企划活动都坚持了预算制度和财务审核制度，在业务数字上从不搞泡沫经济，能做到每一笔业务的合规性、真实性。

、廉洁自律、努力作好表率

全心全意为人民服务是我党的根本宗旨，在任何时候，我都不会忘记自己的身份和肩上的重任。长期以来，自己不仅能自觉地学习和遵守《领导

干部廉洁及若干准则》、《廉政建设十不准》以及《怎样当好领导干部》等相关的规定和制度，在工作和生活中，能注意加强加强思想道德修养。模范遵守社会公德、职业道德、家庭美德，能继承和发扬党的优良传统、牢固树立为人民服务的观点、模范地执行廉洁自律的各项规定，随时做到自重、自省、自警、自励、自律、在工作中不闯红灯、不越红线，做到了个人利益永远服务于党和人民的利益，并决心长期贯穿于工作和生活之中。

七、个人不足之处

- 1、尽管几年来自己带领全体同仁忘我工作，也取得了一定成绩，但离上级的要求和本人的愿望都还有一定的差距。
- 2、自己对于工作要求一向甚高、对于每一件事情都希望做到尽善尽美，工作中强调业务和管理较多。因此，我经常对事不对人，往往因工作忙而缺乏深入细致的人性化教育，可能伤害了个别同事的感情。
- 3、由于支公司地处贫困县，业务工作压力大，历史欠账较多，一些现实问题自己无法解决，偶尔有点抱怨情绪。
- 4、对班子成员教育、引导帮助方面还做得不够。

XX年的工作思路及目标

一、严格落实404条款，加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在XX年，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

二、认真落实总公司在XX年11月30日全系统客户服务工作会议上杨超董事长、万峰总裁等领导的指示精神，提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争力时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过多年的努力，我司已在当地市场占有了80%以上的份额，拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，在XX年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把n+1的优质服务送给每一位公司的客户。三、加快业务发展，巩固城市市场占有率，扩大农村市场占有率。根据XX年支公司保费收入万元为依据，支公司计划XX年实现全年保费收入****万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。1、精心组织策划“开门红”坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。2、深度拓展城市市场，打好县城业务的攻坚战。3、有序推进，扩大和巩固农村市场占有率。

4、团险方面：深入抓好全县厂矿企业的意外伤害保险；

加强与卫生局、医疗单位的合作，抓好补充医疗保险工作；巩固与运输公司的长期合作关系；推行卡单销售会员化；积极参与学生险、企业年金的激烈竞争之中。

四、继续抓好精神文明建设和党风廉政建设工作，把党员先进性教育、诚信教育、反腐倡廉、反商业贿赂等工作引向深入，力争各项工作上一个新台阶。XX年要始终如一的做好综合治理、安全生产工作力争达标升级。

五、狠抓队伍建设，做好增员工作，继续完善人力资源改革，为公司业务发展提供人力保障。XX年在增员工作上，要实施高素质人才战略，避免粗犷型的招募增员，做到进得来、留得住、能展业，防止人员素质差，留存率低，资源浪费等现象。为了做好增员工作，继续抓好全员增员活动，发现人才，用好人才，把当地有一定声誉，社会关系广，有公关能力，热爱保险工作事业的人招进营销队伍，为营销队伍输入新鲜血液，注入新的活力，为XX年的业务开展提供强有力的人力保障。

六、完善管理机制，强化执行力。通过前几年的快速发展，公司现在已经跃上了一个新的台阶。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度在总公司、市分公司的制度、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，小使之更加符合丰都公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。

俗话说：好汉不提当年勇。真的英雄，自当永立潮头。在新的一年里，承蒙领导和全体员工的信任与厚爱，我必将竭尽所能，与全体同仁一道同甘共苦，相濡以沫，励精图治，共同续写丰都公司新的辉煌。

第4篇：保险公司综合管理部经理述职报告

保险公司综合管理部经理述职报告

篇1：综合部经理述职报告

综合部经理述职报告

一年来，在公司领导班子的领导下，在各部门的大力支持与帮助下，在综合部全体同志的共同努力下，综合部不断强化服务意识，提高自身素质和工作质量，紧紧围绕年初制定的各项工作任务，积极发挥其参谋、协调、督查、服务等职能作用，较好地完成了年度工作任务。现向各位领导汇报如下：

一、有效落实各项工作任务

(一) 提升队伍素质，强化人力资源管理

1. 优化组织架构。为了提升公司专业化运营水平，培育持续发展的能力，增强核心竞争力，以公司战略为导向，按照科学的组织机构设计原则，梳理现有组织架构、各部门职责和分工界面，解决组织架构现有问题，确保组织架构充分支撑主要业务和支持性职能的运作。

2. 加强职位管理。梳理现有职位分工和职责，构建统一的、标准的职位体系和职位库。

3. 优化绩效管理体系。制定《XX年经营绩效考核办法》和《绩效管理办法》，加强了干部管理和“督办事项”的考核力度，明确了绩效考核管理机构、考核方法和绩效工资核算办法，规范了绩效管理工作。对公司业务管理人员采取“量

化绩效”，充分提高员工主动性、激发员工活力，力求业绩和员工收入双提升，企业和个人双赢。

4. 强化干部管理工作，将日常干部管理及干部履职情况纳入绩效考核，提升干部管理水平。根据上级要求，对三级以上管理人员分别进行年度、半年度考核评估，加强对干部评估的科学性、公平性；持续提升干部管理水平，加强干部培训工作，力争打造高水准、高素质的管理队伍。

5. 加大培训力度。XX年培训工作以送培、视频培训、外购培训、内部培训为主，根据相关单位和厂家邀请参加各类技术、服务、管理等培训。全年共送培60人次。外购培训3期共450人次参培，视频培训40场次共150人次参加。参加班组长远程培训3人，内部内训师培训4期，共750人次参培。

6. 大力推广岗位竞聘。对8个岗位进行竞聘，秉承公开透明，公正公平的原则，通过笔试、面试有9人进入新的工作岗位。

7. 严格考勤管理。每天按时对各部门进行考勤点名，每月对各部门上报的考勤汇总，审核。做各类假台帐，发现考勤异常现象及时通报部门，杜绝随意请假现象。

8. 认真做好信息收集工作。核对全体员工基本信息、验证学历。通过此次核对，修正、更新、完善了员工个人基本信息，使人事信息库更加准确、完整。

(二)突出质量和效率，做好行政管理工作

1. 严把文字关。从文件的起草、审核、审批、印制、传阅、报送到归档，全程均以“严”字当头，严把程序关、格式关、文字关，使公司发文做到了格式统

一、文体规范、

符合标准，确保了办文质量。

2. 加强会议统筹管理。及时了解会议安排，及时沟通信息，统筹安排会议。根据会议安排部署的重要工作，及时加入督办事项，有效提升会议效果和工作效率。

3. 加大督办力度。实行分级督办制度，紧急事项日日督办，每周两次常规督办，每月对比分析督办情况，有效提高了公司的工作效率。

4. 严控法律风险。严格管控合同审批流程、审批权限、合作方资质等方面，及时杜绝合同漏洞，防范法律风险。加大对采购、营销、仓储、财务管理等模块的监督检查力度，穿越各项管理制度和业务流程，检查控制的有效性，提升经营管理的合规性。

(三)认真搞好后勤服务，努力做到保障有力

1. 加强车辆管理。按照车辆管理办法，加强车辆运行过程中的保险费、维修费、停车费的单车审核，尤其是单车燃油费公里数的核算审核，有效节约成本支出，确保公司利益和各项工作顺利开展。

2. 加强固定资产实物管理。做好固定资产盘点工作，

认真梳理各部门固定资产、低值易耗，回收闲置资产统一分配管理，报废资产统一移交总部。

3. 加强办公用品、话费管理。严格核查办公用品和办公低耗申请，分门别类建立办公用品台账，把好申购和领用关，杜绝超标。按照《话费管理办法》核发员工话费补贴；

按照办公需求，及时调整OA系统权限和办公电话。

4. 做好物业、后勤服务工作，针对员工工作区域、更衣室和休息区域进行了整体装修和维护，并在休息区配备了冰箱、咖啡机、微波炉、电视机、挂烫机等设备，为员工创造了良好的办公环境和休息场所。

5. 严抓安全生产。推进安全生产制度化建设，做好三级安全教育培训，实现安全隐患层层排查，认真落实区公司各项维稳部署，有效保障了公司安全生产无事故。

(四)推进企业文化建设，树立良好形象

1. 认真落实教育实践活动。结合实际制定深入开展教育实践活动实施方案，学习群众路线教育实践活动学习读本。召开全体党员动员大会和“转变作风提效率，廉洁健康促发展”主题的专题支部生活会，结合“啄木鸟行动”，深入落实实践活动。

2. 推进廉洁文件建设。分解领导班子党风廉政建设责任，签订《廉洁从业承诺书》，摆放反腐倡廉宣传海报、展架，开辟廉洁文化宣传栏，发送反腐倡廉信息，观看廉政影

片，发放廉洁教育书籍，参观反腐倡廉教育基地，在分公司内部建立起清正、廉洁的价值观。

3. 营造积极向上的企业氛围。开展企业文化全员宣贯活动、“求创新、促发展”的百日劳动竞赛和“众人拾柴火焰高”全员营销活动，启动公司“员工关爱互助金”，营造积极向上的企业文化氛围。

二、加强内部协调管理工作

按照公司整体工作部署和要求，围绕综合部工作重点，认真制定部门和每个岗位的年度、季度和月度工作计划，把全年工作任务合理分解到每个月和每个岗位。明确各岗位常规工作、重点工作，明确工作职责、内容和要求，明确工作时限和进程，做到保证重点工作、规范常规工作，做到有条理地办理综合部比较繁杂的工作。同时也以此作为部门绩效考核的主要依据，做好绩效管理基础工作。

在日常工作中，主动与员工沟通思想，协调指导工作，发挥综合部团队成员的工作积极性，鼓励员工提高自我管理能力和综合业务能力，提高工作效率，抓好对工作的指导、督促和落实，发现和解决工作中的困难和问题，总结工作经验和不足。

三、加强自身工作作风建设

在工作、生活中，我自觉约束自己，从点滴、细小之处，严格要求自己，牢记“两个务必”，风清气正，扎实工作。

坚持堂堂正正做人，公道正派做事，廉洁自律生活，尽心尽力工作，以身作则，言行一致。

四、工作中存在的不足和今后努力的方向

回顾一年来的工作，虽然尽心尽责地做了一些工作，但工作中还是存在一些问题。主要表现在：第一，服务质量还不够高，办文、办事、办会工作中有时还不够细致周到，在综合协调方面做的也不是十分到位;第二，公司经营压力较大，头绪繁多，而且许多新业务正在不断拓展，对综合管理

篇2：保险公司业管经理述职报告

述职报告

一、XX年经营概况

截止到XX年12月10日，秦皇岛中支共完成保费万，其中车险万，非车险万。

交强险保费万元。商业险万元

截止到XX年11月30日，秦皇岛中支车险历年制赔付率%。XX-XX承保赔付率%。

二、业务结构

交强险占比：%。商业险占比：%非车占比：%

三、日常工作管理

完成日常的承保、复核、批改工作，严格执行总分公司下发的核保政策及各项核保规定，不自私降低费率，不变相降低保费，认真完成各项报表工作，认真遵守公司单证管理

制度，从单针打印到装订归档全部一人完成，确保单子完好无遗失。认真做好台账及业务统计工作，确保数据及时、准确、有效，及时发送续保清单，做好续保分析。

四、XX年工作中的亮点及不足

亮点

XX年机构调整结构，交强险占比明显提高，对出险平率高的险种也进行了管控，出险频率得到控制，重大赔案赔款明显减少。

渠道分明，日常工作稳定，无重大违规事件，在秦皇岛行业

受到好评

不足

机构车险赔付率居高不下，严重影响机构业务发展，总分公司先后两次调整机构核保政策及费用政策，致使业务在6月底开始限制车损险承保，电销渠道停止出单。

五、下一年度工作计划

- 1、积极配合总经理室完成分公司下达的各项任务指标。
- 2、积极调研市场，寻找业务机构突破点，积极反馈市场信息，确保业务稳定发展。
- 3、加强日常工作管理，努力提升部门员工业务能力。 XX中支

XXX

篇3：保险公司支公司经理述职报告

保险公司支公司经理述职报告

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责xx营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和xx中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到XX年11月18日，完成保费x万元，完成全年计划的x%，超额完成x万元，并计划截止到XX年12月31日完成保费x万元，计划超额x万元。

今天，按照xx中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

(一)积极学习，不断提升，做个合格的保险管理者。

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识 and 了解;学习培

训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

(二)积极主动的做好全面业务的推动工作。

按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，XX年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与xx鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此xx营销部有了第一车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业

务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代xx店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

(三)理顺业务发展思路，为明年业务全面启动打好基础。

一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施，在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通;每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在xx县人民心中树立起美好的大地保险形象。

(四)存在的题和不足。

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高;二是忽视业务与学习的两者关系，平日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的题我将在

今后的工作中加以克服和改正。

篇4：综合管理部述职报告

宁夏宁东开发投资有限公司

综合管理部负责人年度述职报告

各位领导、各位同事：

大家好!XX年，综合管理部在公司的正确领导下，在公司各部门和全体员工的积极支持与配合下，我部门紧紧围绕工作职责，夯实基础、开拓创新，力求充分发挥综合部“参谋、组织、协调、服务、督促、检查”的职能作用，本人认真履行岗位职责，发挥管理事务、搞好服务、综合协调的“桥梁与纽带”作用，完成了综合部承担的各项工作任务，下面我从以下三个方面对全年工作进行述职，请各位领导和各位同事给予指正。

一、主要工作完成情况：

(一)个人思想品德方面。能够认真执行公司的各项规章制度;能够坚定不移地贯彻执行公司的经营路线方针;能够认真履行党员的义务和权利，坚决服从党组织的决定和安排;能够做到以集体的利益为重，以大局为重，注重维护公司形象;能够脚踏实地、认真负责的对待自己的工作;注重学习

，不断扩充本职工作相关专业知 识，同时努力拓展自己的知识面，研读各类政策、阅读各类书籍，以开阔自己的视野，不断提高自身的整体素质。

(二)公司基础管理工作。为进一步规范公司工作流程，提高工作运行效率，XX年全年制定、修订了14项制度，保证了公司工作的规范高效运行;随着公司的迅速发展，综合管理部牵头搭建了子公司目标责任制考核体系，为公司对全资、控股子公司的管理提供了规范的平台保障，为子公司的有序运转提供了良好的制度保障，有效发挥了公司对子公司的指导、监督作用。

(三)行政管理工作。综合部行政管理主要围绕“办文、办会、办事”三个方面开展;“办文”即主要完成了公司各类总结材料及日常材料的起草、梳理、汇总及公文的流转等工作，不定期组织本部门人员进行文字写作能力的交流学习，努力提升部门整体写作能力;“办会”即主要完成了公司各类会议的会前准备、会中服务、会后落实等工作;“办事”即主要完成公司证照、印鉴的审核、使用及保管，办公用品、低值易耗品的采购及管理等工作;XX年我部门积极对接管委会政务服务平台相关政策，打造了一套规范、高效的平台内部运转流程，保证了公司公文收发流转的有序、高效运转。

(四)人力资源管理工作。XX年是公司迅速壮大的一年，同时伴随而来的也是人事调整密集，人员流动频繁的一年。综合管理部全年圆满完成了公司员工薪酬福利、五险一金等日常工作的办理，完成了员工岗位调动、招聘、任免、职称

评聘等工作，建立了外派人员管理制度，搭建了绩效考核管理体系，通过绩效管理促进公司目标的及时、准确完成，努力借助绩效管理让公司

与员工实现“共赢”。

(五)党群、企业文化建设工作。在党群、企业文化建设方面，配合党支部积极开展入党积极分子培养工作，组织开展了十八届三中、四中全会精神培训学习等活动，以“创建服务型党组织”为主线，坚持围绕公司全局发展、全面推进党的建设各项工作。以创建健康和谐企业为理念，打造优良团队为宗旨，通过外出参观考察、与合作单位联谊、参加培训学习、组织视频学习、开展义务植树等多种多样的形式，提高员工团队意识，使企业文化融入到企业的经营管理的各个环节中。

(六)后勤服务管理工作。协助管委会完成了职工食堂管理工作，为职工解决后顾之忧;从规范办公用品、报刊、低值易耗品的管理等细节入手，多措并举节约办公成本。与物业对接，提供舒适的办公环境，为公司的工作的开展提供良好的后勤保障。

二、工作中存在的不足：

回顾XX年的工作，综合管理部做了大量繁琐细致的工作，也取得了一定的成绩，但仍存在很多不足之处。主要表现在子公司管理体系需进一步健全，绩效考核管理体系仍有

待于完善，企业文化建设导向不够鲜明，长期的培训体系规划需要建立、综合档案管理工作尚需启动等。这些问题我部门将认真研究，在今后的工作中着力加以解决。

三、XX年工作思路：

XX年，我部门将以团队建设为主线，努力让综合管理部

工作再上新台阶，进一步提升整体工作水平和能力，更好地发挥“桥梁与纽带”作用。

重点工作思路。从制度建设、档案管理、后勤保障等几个方面规范、细化公司基础管理工作。细化子公司管理体系、公司绩效考核管理体系，提高公司的规范化、目标化管理水平。强化人才队伍建设，加强企业管理管理人员的培养，构建长期、有效的培训体系。打造党群、企业文化建设年，构建企业视觉、理念识别系统，以团队建设为主题，营造健康向上的文化氛围，提高团队意识，打造精良团队。

个人提高方面。我将以积极向上的心态，勤思多学，学习各位领导、各位同事的优点，养成务实稳健的工作作风，不断完善自己，提高自己，努力提升自身综合素质。

以上是本人在XX年度的述职报告，敬请各位领导、同事批评指正。

特此报告。

二〇一四年十二月十九日

篇5：综合部经理述职报告

综合部经理述职报告

一年来，在上级的领导和各部门的大力支持与帮助下，在综合部全体同事的共同努力下，不断强化服务意识，提高自身素质和工作质量，紧紧围绕年初制定的各项工作任务，积极发挥其参谋、内外协调、质量督查、问题跟踪调查等职能作用，较好地完成了年度工作任务。现将我所做的工作向各位领导和同事汇报如下：

一、年度计划工作任务的推进及开展情况

(一) 降本增效，强化人力资源管理

XX年人工成本占经营收入的%。(实际收入 万元)

1、积极与绵阳几家星级酒店人力资源负责人沟通，就年初在人力成本控制方面采取的一些好的做法进行了交流借鉴，并结合酒店现状与各部门管理人员交换意见，逐一从岗位设置、人员配置、工作量的饱和度进行过滤、梳理，找到能够挤压的空间，针对个别岗位的人力配置及工作量不饱和的问题提出了跨部门整合的工作思路，并将前期摸底的情况作为岗位整合的参考数据，实现酒店编制人数由***人调整为***人，减少编制***人，大大节约了人力成本，提高了岗位工作的饱和度，较XX年相比节约人工成本**多万元。

2、按酒店定员、定编、定岗及岗位整合的要求与总务部进行宿舍物资交接和宿舍管理员岗位调整;同时减少行政岗位员工2人，进一步降低了人力成本。

3、通过人才招聘市场、络招聘渠道，全年共招聘新进员工**人，月平均新入职员工人数为**人;全年离职人数***人，全年期流动率为%。员工离职原因占前三位的是：自身发展67人，占比例%;

其他10人，占比例%;家庭原因9人，占比例%。

4、加强校企合作。与***大学、财经学校、中医药大学协商，接收三批次实习生在岗实习共**人。

5、针对酒店经营忙闲不均的现象，外援需求量较大，及时对绵阳几家星级酒店和社会高端餐饮帮忙补贴情况摸底，结合酒店现状拟订相应补贴措施，进一步改善和提高了外援帮忙补位综合能力。

6、社保缴纳情况。全年新增购买社保**人，全年单位缴费共增***元;按市社保局文件要求，根据XX年省平均工资调整了失业保险新基数，新基数较去年基数上涨了**%，全年失保费用增加****元。

7、全年培训围绕夯实基础，练好基本功，共开展培训32批次，参训人员累计达***人。除了常规的新员工培训、英语培训、部门月度培训以外，还结合酒店实际情况开展了文明礼貌主题月活动、餐饮技能交叉培训、服务意识培训、普通话培训、自选兴趣班培训、训导员专项培训及管理人。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发