# 最新保险公司年终总结及下半年工作计划(通用10篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-04-08

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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。

**保险公司年终总结及下半年工作计划篇一**

（一）牢固树立大发展思想，全力发展个险期交新单业务。

今年以来，我们从加强队伍建设、目标管理、从开展各种劳动竞赛为载体，大力开展个险期交新单劳动竞赛活动，精心组织策划，较好地组织开展了“新年开门红”“三月项、目运作”“五六联动”“决战八月”、“再别xx献礼华诞”“全年冲刺”等丰富多彩的业务发展劳动竞赛，充分调动了广大业务员的展业积极性，掀起了一个又一个展业高潮，一季度、5月、6月、7月、8月、四季度期交新单多次创造良好业绩，1这些劳动竞赛有效地促进了个险期交新单业务的快速发展，保证了各项目标按时达成，我公司止11月底已累计实现个险期交新单万元，占全年任务的%，同比净增万元，创下了我公司期交新单发展的历史最好成绩。

一、以创星工程为契机，大力发展农村业务。

为保持xx公司农村业务发展优势，我们把很大精力都投入到农村业务中去，经理室对农村业务发展非常重视，经常深入农村展业一线，督导工作，帮助解决业务发展中出现的问题和困难。

公司个险部具体负责业务的督导和协调，分片包乡，包任务、包进度、包发展，经常吃住在乡。各乡镇服务部面对多家同业公司激烈竞争的特殊情况，在困难面前不退缩，牢固树立发展才是硬道理的思想，千方百计谋发展，取得了良好的业绩，乡镇服务部个险期交新单达到了万元，创造了农村业务发展最好成绩。xx、xx等部在创星工程活动中成效显著，全县14个服务部有9个达成创星标准，乡镇服务部在11年业务发展中取得了辉煌的业绩，为公司业务发展做出了重要的贡献。

二、不断扩充队伍，城区营销部以发展保市场。

今年以来，城区狠抓了团队建设和主管建设，加强了各级主管的管理，调动了各级主管的积极性。注重了晨会经营和营销员管理，细分目标，利用基本法增强了主管和业务伙伴的责任感。充实了组训讲师队伍，为晨会经营、业务推动、2培训、召开产说会提供了有力的支持，同时利用各阶段劳动竞赛，充分调动全员展业积极性，特别是在今年开门红战役中，实现了万元的好成绩，全年实现新单保费万元。

三、严格标准，积极开展区域收展工作。

在xx年底组建收展队伍的基础上，今年以来，严格按照上级公司关于县域收展工作的有关要求，在增员、考核、分户、服务、业绩等方面加大督促力度，使收展人员按照高素质、高绩效、高稳定的有关要求，尽快适应收展工作需要，目前实现收展人力xx人，服务孤单户，发展新单期交万元，成为xx公司售后服务和业务发展新的主力军。

由于我的工作能力和经验有限，虽然平时工作能尽心尽力，但不少工作没有抓好，有的是忽视了，有的是想到了没有做到。今后要注意改进以下几个方面的工作。

一、要进一步认清形势，制定好城区及农村业务发展的思路和规划。

随着寿险事业的快速发展，改革旧的管理办法，建立适应现代寿险企业发展的管理机制已迫在眉睫。我们要在总结过去改革经验教训的前提下，根据上级公司有关政策，进一步加大改革力度，制定出一套符合xx公司快速发展的路子。

二、要进一步深入搞好调查研究，提高新形势下的竞争能力。

3我在工作中，对深入实际调查研究是重视的，下基层也不少，但总的讲，还是浮在面上多，开会研究多，下去具体帮助少。多研究同业的情况，发挥我们的优势，在激烈的竞争中取得主动。

**保险公司年终总结及下半年工作计划篇二**

20\_\_年是我加入\_\_人寿保险公司第四年，回望过去的一年，感慨万千，在这一年里，在公司领导的指导下，在同事的帮助和配合下，我在学习和工作中成长，逐步成熟，现将一年的工作、学习、思想作一总结汇报，以便来年更进一步，有所提高。

自加入公司我一直从事白水营销部综合内勤岗，综合内勤是公司的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审、保全受理、理赔受理以及营销部日常财务工作，除此外还包括公司文件上传下达、文件管理、档案管理;95500协调回访;外勤人员入司、离司手续办理，柜面客户接待以及领导交付的其他工作。

面对公司日益增长的业务量，以及不断增长的客户服务需求，我们营销部也增加了一名综合柜员，我也由原先全面负责白水部综合柜员工作变为主要负责营销部日常保全处理及财务工作。但这并不意味着我们减少了工作量，相反，随着\_\_保险面向未来，全面实施“以客户需求为导向”的战略转型，努力建设“专注保险主业，价值持续增长，具有国际竞争力的一流保险金融服务集团”。为达成公司这一战略转型目标，对我们每一位员工都提出了更高的要求。具体到我们综合柜员，不仅是工作量大幅增加，对我们的业务水平也要达到更高更全面的水平。因此在20\_\_年我为自己提出以下要求：

1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

4、争取在20\_\_年通过公司中级保全员考试。

财务报销方面，要更严格遵守公司财务制度，严格审核财务发票，对不符合手续的发票坚决不予报销。

总结下来，这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在新的一年的工作中，我会继续努力，为客户提供更优质的服务，为公司创造更大的效益尽一份力。

**保险公司年终总结及下半年工作计划篇三**

认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在09年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自已的实际行动证明自己能做的更好!

在xx年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和希望。

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，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，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，和去年的业务水平比起来，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。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。今后的工作中，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，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”。20xx年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**保险公司年终总结及下半年工作计划篇四**

时间就像卫生纸，看上去挺多的，但一天天的过去，撕着撕着就没了。xx年年底支公司在皆大欢喜的团年饭好像才刚吃完，没消化不久，看！这不，20xx年年底支公司又在喜来登的团年饭又准备吃了，从年头吃到年底。

当然，20xx年除了吃，更多的是工作，吃饭是为了工作，吃的多做的多，总结20xx年，工作才是重点，吃着顺德人保财险的一碗饭，就要为公司增添两碗饭的工作建设。

20xx年上半年，我在陈村营销服务部担任组训员，下半年，调动到北滘营业部担任组训员，以公司组训员的管理规定为镜子，对照个人工作表现，作总结如下：

1、主持与组织策划晨会（包括一次晨会、二次晨会及三次晨会）、夕会、业绩研讨会、创业说明会、联谊会等活动，以及负责团队日常考勤工作。

不管是在陈村还是北滘，我都能兢兢业业准备好各种会议内容，包括上网搜集保险资料、向资深业务员经验交流等，在会议上作ppt讨论，活跃会议气氛。

2、负责业务员的业绩追踪工作，每个业务员的活动量跟踪管理，并负责团队与个人业绩统计与报表工作。

若营销员在场，则直接面谈询问续保和新保情况，或者通过电话询问，统计出续保率和剩余未续保保费等数据后给经理过目，经理作为营业部业务政策制定的参考。

3、负责新进人员的培育、心理辅导和传帮带工作，陪同新人展业。

组训组训，组织与培训，其中新人的育成是重要一项。下半年我到北滘后，协助经理制定出营业部增员方案，协同营销员增员工作，下半年北滘一共增员13人，安排原意带新人的业务员带同新人，改变以往新人放羊局面，其中我司三季度招收的全司唯一一名高素质人才是我介绍入司的。加上每周二、四上午8：30—9：30营业部新人培训课，由我主持，业务骨干协同，新人的育成也有了一定成效，逐步的由营业部扶持慢慢的转变为自己可以“养活”自己了。

4、组织策划与实施团队日常培训、资格培训、基础培训、专题培训等活动。

以上各项的培训，我将其融入到每周每天的晨会和新人培训课上，由于我能力局限，加上陈村和北滘业务员都比较的不爱上台对众讲课，因此是我组训工作薄弱的一项。

5、参与新进人员的招聘、甄选工作及组织新人参加公司的岗前培训、代资考培训，组织未持证人员的考证工作。

上半年在陈村，我联系了陈村劳动服务中心，组织营业部组长以上人员参加两次劳动局举办设摊招聘会，一共招收了4位新人，并且全部考试通过，到现在仍留存在陈村。下半年，我到北滘后，协助营业部人员招收了15人，其中考试通过13人，并且这13人入司后一直留存下来，没有一人流失。

6、协助营业部经理制订业务发展计划，组织做好业务推动和业务竞赛活动，以及为完成团队计划任务的各项工作。

下半年到北滘后，在吴经理的教导下，我学到了如何制定业务发展计划，如何做好业务推动和业务竞赛活动，每季度根据支公司的季度方案，结合营业部实际情况，协助经理制定了每季度（月度）的业务推动和奖励方案，然后在一次晨会上宣导，让营销员看到冲击奖励的“奔头”。

7、负责团队资料的档案管理，职场布置、团队文化推广工作。

不管是在陈村还是北滘，此项工作我都做足了。

8、及时了解和调整个人代理人的心态并掌握市场的动态，做好对营销人员的压力舒解与思想沟通工作，使其保持充足的工作动力。

不用多说，这一项一直都是我的弱项。

9、每日撰写工作日志，每月写一篇所在团队的经营分析报告。

我将每月的团队经营分析分解成每周分析，每周六做一书面分析，周一给公司挂钩我部的门经理和营业部经理过目。每日书面或者电话、短信向营业部经理反映昨天营业部的工作情况，全力协助做好经理每天的工作安排。

10、完成公司交办的其他工作。

按时按质按量的做好上级部门交代的其他工作。

20xx年工作，80％我自我感觉满意，20％仍需要继续努力，自我打分85分。xx年，工作8字方针“继续好的，改进差的”。

吃完20xx年全年所有的饭，开始吃20xx年的饭，我希望能在人保财险顺德支公司吃上更加“香口”、“热腾”的饭。

xx年7月21日，我进入民生保险xx分公司南宁本部两年了。xx年上半年在南宁本部全体内外勤的共同努力之下我们获得首届保险业优质服务窗口殊荣。

综合内勤处在一线部门是为数不多不需要业绩考核的岗位之一，事务性的工作占了很大一半，重复的事情做多了，最后就做出了自己态度和自己特色。日常所做的事情有时候多而繁杂通过反复摸索和总结也创造了一套化繁为简工作模式，事情从来都是熟能生巧，工作不止是给你带来经验更是不断磨练了自己的心志。

结合自己所做的工作，让自己每天都同时拥有归零的心态，积极的心态，感恩的心态和包容的心态是对我工作最大最复杂的挑战。保持良好的工作心态是一个职场人必备的素养，在近半年的工作中，我学会了理智的把生活和工作情绪调控至适合的范围并区分开来。知道工作是为了给自己更好的生活享受，因此从工作中获取收获的快乐，这样面对工作就多了一份轻松的从容。我所负责的是本部的一项支援服务外勤伙伴的事物性工作，我检讨以往的工作，始终还是在态度上处理的不够得体恰当，显得生硬没有人情味，在面对都是比我年长和能包容我的外勤伙伴，我是否是因此而变得不会改善自己了?因女性特有的细腻心思才能更懂得外勤伙伴所需的是什么，有时候适当的一个小玩笑，小问候，小关心，小鼓励会更能让外勤在接下来一天的展业中获得自信。在忙乱的工作过程中怎样更细心的关心和服务外勤伙伴是我还得继续修炼的一项课程。

有位离职的内勤前辈告诉过我一句话把1+1=l；1转变为1+1=2。一枝独秀不是春，万紫千红总是春，尊敬自己的同事，并从中获得同事的协助，让一项工作通过多人的协作使之更能高效高质的落幕。一个人拥有再强大的力量在团队力量中总是显得弱小的，但是在团队中个人力量总不会被忽视，积极融入团队中，集大智慧完成领导布置的每项工作，不高估不低估自己，寻找自己在工作任务中的定位。我负责一些最基本的信息处理和简单的报表制作，简单不代表它不重要，好比万丈高楼平地起，我比喻自己所做的工作就是要打造最坚实的地基，事情只因为自己的重视会变得更重要。

**保险公司年终总结及下半年工作计划篇五**

新年以来，xx保险股份有限公司xx分公司紧跟省公司战略部署，把握主动，明确目标，扎实措施，合力攻坚，强势奋进，保持了业务持续、健康发展。截止xx年x月x日，共实现总保费收入xx万元，同比增长xx。其中，寿险首年保费xx万元，首年期交保费xx万元，短险保费收入xx万元。

一、提前谋划，抢抓机遇。

二、强势启动，精心组织为全面实现。

三、是抓好节日商机，全面出击市场。

四、强化支持，协同作战通过实施定点联系制度，加强业务追踪督导，强化后援支持保障措施，加大了考核力度。

市公司总经理室成员对挂点基层单位重新进行了调整，拿出三分之二的时间在基层现场解决问题，班子每名成员都拿出xx元进行抵押，与挂点单位完成任务情况进行挂勾，尤其是对业务发展相对滞后的基层单位，采取定点督办、长期驻办的方式，强化督促，靠前指挥，注重内外结合，将竞赛目标细化分解到每个阶段，落实到团队、个人。通过抓细抓实，具体帮助基层公司解决业务发展过程中出现的各种难题，有效地推动了业务的发展。同时，规定机关副科级以上管理人员每周不得少于2次到挂靠的团队服务，加强业务追踪督导，保证了各项业务的持续、快速发展。市公司工委根据分公司的要求，在市机关本部人员中开展首季开门红劳动竞赛。二线和一线之间相互理解、相互配合，确保了业务发展的顺利进行。

**保险公司年终总结及下半年工作计划篇六**

20xx年七月，我加入到了中国x保险公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结如下：

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，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。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，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、购买非法彩等不良行为。

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。能够积极主支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。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**保险公司年终总结及下半年工作计划篇七**

保险公司柜员应该怎么进行保险公司柜员年终工作总结才够客观呢?下面是小编推荐给大家的保险公司柜员年终工作总结，希望能带给大家帮助。

现将我公司2024体工作情况及2024作布署安排报告如下：

一、2024作总结

2024们在省、市公司正确领导下，坚持以“四个提升”为目标，以“经济效益为中心”强化管理，狠抓业务，严抓落实，努力搞好优质服务，竭尽全力推进社会主义精神文明建设，各项工作都取得了一定成绩。

截止20112月31日，共实现保费收入5650.8万 元，与去年同期相比保费收入增长102.9万元，支付各类赔款2024.5万元，综合赔付率35.4%，实现利润1425.8万 元。

认真总结起来，我们主要抓了以下几项工作：

(一)求事务实，努力开拓，全力以赴促进业务发展。

1、抢前抓早，计划分解落实到位。

今年我们按照“三步走”的要求，坚决贯彻抢前抓早的方针，认真做好计划指标的分解落实工作，各业务部积极按照经理室“开门红”、“双过半”等一系列重点工作目标和任务要求，将保费计划科学分解，切实落实到人、到月、到户、到险种，并仔细公布上墙，同时也作为外勤人员日后考评的重要依据。

这样一来，业务人员皆不等不靠，把握时机，月月咬住计划走，努力确保任务顺利完成。

根据任务计划完成情况，各业务部建立了具体的业务分析制度，仔细探讨业务拓展和完成情况，全面掌握工作发展动态，把握展业方向，对于分析出的业务发展问题，立即在早会时间认真提出，及时加以解决。

经过公司广大干部员工的奋力拼搏，攻坚克难，我们胜利实现了“首季开门红”和“二季双过半”，向市公司交了一份满意的答卷。

不置可否，这是我公司领导班子及广大员工辛勤汗水和心血智慧的结晶。

2、遵循市场规律，适应市场变化，积极发展业务。

一是公司密切关注市场动态，面对机构调整改革与市场的不断变化，做出了针对性时效性强的快速反映。

在战略与策略上争取把握市场竞争的主动权。

上半年，各业务部门通过与交警队和有关部门合作，对南岗区承保单位情况及有关资料进行了摸底调查，同时对保险市场进行了严谨的分析和预测。

据此，我们制定了切实可行的展业方案，采取了积极有效的展业手段，及时调整展业策略，为下半年的工作奠定了良好的基础。

二是坚持两手抓，一手抓好集中型业务，一手抓好分散型业务。

既在抓大户上下功夫的同时，也强调在抓小户上作文章，采取“西瓜芝麻一起捡”的战术，不放走一个保户，确保业务稳定发展。

大型商业风险等集中型业务一直是市场竞争的焦点，也是公司综合实力的体现。

公司坚持贯彻落实总公司的通知要求，积极参与良性市场竞争，坚决遏制保险市场恶性竞争。

不断加强与市、分公司的沟通协调，充分发挥公司的整体化优势，千方百计挖掘企业新增资产和原来未保足资产等保源，大力发展区域性个人业务市场，进一步增强公司在大型商业风险、统括保单及企财险业务领域的主导地位的同时，促进分散业务的快速发展。

三是发挥骨干险种拉动作用，业务结构得到进一步优化。

作为主要效益险种的财产险和货运险比重稳步上升，并对发展起到良好的支撑作用。

财产险和货运险一直是具有较高效益的险种，业务人员根据市场变化调整发展思路，积极投身竞争，严抓续保增值，抓好挖潜创新，提前完成了本年保费计划任务。

运输工具险继续保持龙头地位，公司各业务部全力抓好与“95518”相配套的优质服务。

采取强有力措施，巩固续保，广寻保源，收效显著。

与此同时，新险种的引进和开发取得进展。

进一步实现业务可持续性发展的战略性措施。

3、多渠道探索发展空间，改善经营状况。

各业务部在工作中普遍实行早会制度和经理包外勤制度，这样，业务员及时通报展业情况，研究妥善的展业策略，正确领导和督促外勤展业跑户，加强经理与外勤的沟通协作关系，起到了重要作用，从而极大的促进了业务的发展。

同时二线扛指标，保障了业务计划的顺利完成。

今年，我公司二线的同志在认真负责的做好本职工作的同时，积极响应公司号召，广开门路，多方面寻求关系，积极发现和挖掘险源，一年来，二线扛指标保费数额可观，为公司完成保费计划做出了很大贡献。

(二)全力强化服务意识和效益意识，创建优良经济发展环境。

随着我国市场经济的不断深入和完善以及中国加入wto后保险市场的调整改革和日益规范，保险竞争最终将是服务的竞争，公司创效的关键越来越取决于宣传公关和服务质量的水准，因此公司进一步强化“服务第一，客户至上”的理念，切实做到以服务赢得保户，抢占市场，同时也为全区经济发展环境的改善做出了积极贡献，提高了我公司在社会上的良好信誉和知名度，增强了保险竞争力。

1、解放思想，更新观念，强化服务意识。

公司通过不断宣传教育，使每位员工真正明确：加强和改善服务是关系到公司生存与发展的长远大计，务必切实抓好。

全员坚持学习贯彻《员工行为准则》，做到“四个一样”，即：对新老客户一样;对大小客户一样;对领导和群众一样;对投保和索赔一样。

每季度都对全体服务人员进行客户反映和业务人员打分评比。

以上举措有力的监督和保证了公司的服务质量。

2、实事求是，狠抓落实，优化服务措施。

按照省、市“为经济建设服务，树立部门和行业新风”最佳最差“双评”活动的通知决定，公司本着“全员为客户服务，公司为社会服务”的大服务理念，积极参加考核评比，这是对我公司自身建设、服务水准和社会信誉的一次检查。

由于我公司全体干部职工坚持按照“三个代表”的要求努力搞好优质服务，严把质量关，同时，加强自身建设，提高自身素质，增强业务能力，培养良好的作风，切实为改善社会和公司的经济发展环境做出了积极突出的贡献，被授予2024“双评”活动“达标单位”，并受到市区领导的赞扬和广大群众的普遍好评。

在具体服务中我们主要做到：向社会承诺，使保户高兴而来，满意而归;每位员工善用文明用语，微笑服务，真正体现人保员工的涵养和精神风貌;坚持统一着装，挂牌服务;实行24小时报案值班制度，设立多个举报箱和举报电话等等。

在服务效率方面，大作“优”字文章，进一步利用客户服务中心和95518服务专线的服务优势，兑现服务承诺，充分发挥其独有职能。

认真抓好承保理赔服务，切实简化理赔手续，促使客户投保。

强化服务监督机制，严禁不礼貌、不文明的现象发生，一经发现立即严肃处理，以确保服务质量的提高。

同时公司积极改善办公环境，将一楼大厅进行彻底修缮，并为保户设置饮水机、休息坐椅等设施，极大的方便了保户，受到保户的普遍认可和好评。

3、改善机制，创新服务体系。

公司将一线、二线职能明确划分：一线人员包括副经理全力抓业务，二线人员全力为一线服务，为客户服务。

同时，无论是大小保户,只要是需要二线人员的地方，从总经理到内勤员工都积极协调服务。

机制改革后，财务部门只对大厅窗口负责，窗口可同时受理承保与理赔，保户在窗口就可以全面办理收费、付费手续，获得我们最热情完善的服务。

这样，极大的方便了保户,也为一线人员提供了便利。

由于正确的工作导向，全司上下迅速形成了“一线第一，二线主动为一线服务”良好工作氛围，有效的提高了工作效率，有力的促进了业务的发展。

此外，公司积极创造条件，方便展业一线人员，包括就餐、车辆使用、通讯、网络等皆优先向一线人员提供服务，甚至经理室包括一把手的用车，业务一线急需时都可优先使用。

一线、二线相辅相成，默契配合，坚持领导包业务部，经理包外勤，党团员与职工结对子的协作方式，树立全局观念，加强协调配合，相得益彰，相互支持，共同发展。

(三)狠抓“三个中心”建设，坚持精细化管理，改善公司经营状况。

公司要走效益型、质量型的管理道路，必须强化管理，提升公司经营管理水平。

我公司认真按照总公司“三个中心”建设的重要指示要求，进一步加强管理，推行精细化管理模式,并结合公司实际于2024年3月份拟定了我们自己的小“三个中心”，积极配合响应上级公司,并以此督促保证提升我公司的业务质量与经济效益。

1、业务管理进一步加强。

一是运用现代信息技术、现代保险技术改造经营管理流程。

根据省公司制发的车险、财产险、货运险、责任险等十二个强化管理的规章制度，公司改善了各险种业务的微机处理方式，提高了办公效率和程序规范化。

二是强化承保和理赔质量管理。

针对去年审计检查和自检自查中暴露出的问题以及总结出的经验教训，公司在承保和理赔方面加强了管理，坚持验标承保和看帐承保，对大额标的坚持进行保前风险评估，超权限的及时上报审批。

严格执行理赔权限，提高第一现场查勘率，控制通融赔案，严格做到双人办案。

定期清理未决赔案，做到对未决情况心中有数，促进了综合办公效率。

2、财务管理继续强化。

公司建立科学经营管理分析制度，坚持经营形势月通报、季分析，从定性和定量两方面总结业务经营成果和目标责任制执行情况，为经理室制定决策提供重要依据。

强化会计基础工作，深入开展财务分析，加强财务监督检查，促进了核算质量的提高。

严格控制费用支出，强化费用管理。

首先加强了财务预算管理，认真编制费用开支预算;二是深入开展“五个一”活动，尽可能减少管理耗费，向业务一线倾斜，保障业务发展需要。

同时，严格控制并规范临时用工，降低人工成本。

3、电子信息管理步伐加快。

加大了电子化投入和管理。

更新了一大批电子设备。

升级了办公自动化系统，电脑人员和业务人员紧密配合，进一步完善了部分险种新旧程序转换、财险家财储金清理和统计程序应用等工作。

同时，确保了财务系统、收付费系统、三个中心管理系统、95518专线系统、统计信息管理系统的完善和推广。

以此促进了公司办公程序规范化，工作效率明显提高。

4、整改内部机制，全面实施规范化管理。

公司借“三个中心”建设之机，适时改善工作机制，大力推行精细化管理模式，取得了一定成效。

公司以往的各科室部门及办事处被全面整改为业务部和综合部两大部门，两大部门职能具体，分工明确。

业务部主抓业务工作，实行经理包外勤制度，强化人员管理，强调“以业绩论英雄”，注重“以效益见高低”。

综合部主抓内勤服务，负责窗口及财务等工作，承保与理赔手续皆在一楼窗口办理，财务工作也一改以往需对各科室部门负责的繁索情况，只对应窗口，这样，有效的消除了工作内耗，明显提高了工作效率。

5、坚持授权和依法依规经营。

我们在以往各项工作中，坚持强化统一法人意识，严格按照自己的权限开展经营管理活动，严禁有令不行、有禁不止、违规越权的.现象发生。

对超出自身权限的问题自觉请示，严格报批，自觉接受保险监督部门的监督和管理，自觉维护保险市场秩序，始终坚持依法依规经营。

(四)结合实际，深化改革，紧紧把握利益导向。

**保险公司年终总结及下半年工作计划篇八**

时光飞逝，又在xx保险公司开心的度过了一年。回顾这段时间的工作历程，有喜有忧。现在，就过去的这段时间的工作做下总结：

1、在工作上

今年也是忙碌充实的一年,我的工作主要是案件的预估录入和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作,预估是否准确,要列入分公司的一项考核当中,不单单是理赔部门的一项工作,而是关系到温州中支公司,所以每个月都要关注的一个问题。

于是在预估上,对于不知晓的案件金额,收集各方面的资料,如问客户,问查勘员,问损失部位,问三者的车型等等,尽量问的全面,让预估偏差尽量做到最小。

在这过程当中,便会遇到各式各样的客户,有态度好的,非常配合的,让我感到很欣慰;有态度差的,让我莫名其妙的,苦笑不得的……而更是郁闷的便是临近过年那会儿,我这里要提前预估放假期间的工作,让预估工作难上加难年终工作总结,不但是工作量大,一天要估两天的案件,最多的那天一天要估80件,就算全部录入核价系统,也要一个个复制进去查,然后录入系统估掉年终工作总结,何况三分之二的案件是没有录入的,也就意味着要打电话,几十个电话要打,要是打了都知道也就罢了,关键的是连定损员都估不出来,因为很多车子临近过年修理厂关门而导致的无法修理情况,无法拆解,也就无法知晓,但预估工作并不是因为无法知道而停滞在那里,我必须要得到接近的数字,所以常常一个案件,我要打好几个电话,所以预估是一份棘手的工作,但我还是在预估偏差率上很好的体现出来,20xx年我想我会做的更好。

接下来是客户的咨询和投诉,面对客户的咨询和投诉,我首先做的工作便是对此案件的来龙去脉摸个清楚,对不清楚的条款向同事们讨教,于是能够很好的答复客户的疑问,同时也给客户一些很好的建议,常常引得客户“满意而归” ,当然这其中也有着难缠的客户,但最后都能迎刃而解。

这是我最为开心的事情。在处理咨询和投诉上,不但能让我学会与各式各样的客户沟通的能力,还在理赔及其它知识上给予了一定的学习和提升,特别在20xx年12月份,投诉只有1个,还是无效投诉,很明显的降低了,让我很欣喜,这不但说明我们在外工作人员在理论上,技术上,沟通上有了很好的提升,还说明了平时我对于客户咨询问题处理的好。

最后是20xx年的销案工作的做的好。在领导的正确领导下,在同事的相互帮助下,在自己平时的辛勤努力工作下,案件的未决件数一直处于一个很好的位置,20xx年将做的更好。

2、业务上

完成了今年公司完分配的业务任务,实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要,管理部门人员分配了一定的业务任务,每季度都定期评比,面对了相当的压力,我通过自身的努力,顺利的完成了全年任务,期间遇到的客户多种多样,通过耐心回答客户的疑问,尽量系统解释条款,最终让客户满意买下我们的保险产品,中间虽然有很多小麻烦,但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

3、劳动纪律上

今年在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件,本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退,上班时间不开小差,认真负责的工作。平时尽量不请假,遇到事情必须请假时,也提早向上级领导申请并交接好自己的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。

本人以“立足本职、扎实工作”为理念,勤奋务实,,,尽责尽职,按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一直勤勤恳恳,任劳任怨,把工作放在第一位,及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不同,预估是非常注重实效的,要在规定是时间里完成,如不然,就会超时,所以加班也是难免的。

平时都会很虚心的请教领导,请教同事,在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新,来提高自己的工作效率和工作技能,在工作与生活中,本人与同事间和睦相处,互相友爱,互相学习,互相帮助。

身处保险公司，多的是一份责任和担当。我相信，公司的服务在新的一年里，将会是一个崭新的“面孔”。

**保险公司年终总结及下半年工作计划篇九**

我于20xx年加入x保险这个大家庭，已是第x个年头了，在这不算短的时间里，我深感x年是x支公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为x公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

我的x年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作;下半年开始x营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是x万，截止到x月初，已经完成全年任务，截止到x月x日，我部共完成保费收入约x多万，超任务指标约x%，;x年，部门给我下达的任务指标是x万，截止到x月3x日，我已完成保费收入x万(其中含x万)，排除x新增业务按x万计算，超出计划指标x%，于x年x万同比增长x%;此外，x营销服务部实现全年保费任务约x万，同比增长x%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

在工作中勤于学习，刻苦钻研，积极要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要意义，为了能提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等地位，珍惜每次市公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能;利用一切时间加强自身学习，提高自身素质，比如阅读大量营销管理、保险知识类书籍、聆听专家讲座、登录保险相关网站收集资料、研究ppt制作等;为了保证晨会组织过程流畅，表达准确，除了内容上做足充分的准备，还要斟酌讲义，不断演练，卡时间，调整语速和表情等，每次晨会都经过深思熟虑、精心准备。

同时，做好代理人服务工作，帮助他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去x营销部工作奠定了基础。x营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，‘万事开头难’营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位(是指签单人员在前期还没有到位)，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇;有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中;同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时积极沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。

x营销服务部开业后，不到x个月的时间，实现了保费收入x万，实现业务增x%，高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。此外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，通过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单;在日常业务上或私人生活圈中，我经常和符合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名;作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在x年“五四青年节”，便联谊活动x支公司一同组织参观了邱少云纪念馆;作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在”职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

在x年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。

2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

x年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加的困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年我将具体从以下几个方面着手：

1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。

2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在x年我们会做的更好，x支公司的明天会更加辉煌灿烂!

**保险公司年终总结及下半年工作计划篇十**

本站发布保险公司年终总结，更多保险公司年终总结相关信息请访问本站工作总结频道。

2024年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。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、执行新规定的第一年。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。

2024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、措施实

2024年初，我司经理室就针对\*\*地区保险市场变化及2024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”

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2024年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把2024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（中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理）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，加大市场占有面

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。

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。\*\*纸业有限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。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了市公司的好评。

今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵循总公司突出效益第一、长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力施行从规模型发展向效益型发展的转变，加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展路子，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的老套思想，实行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的树立了全员注重经营效益的观念，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。

四、深入开展创建活动，全面塑造企业外部形象

1、加强思想政治教育活动。在精神文明建设过程中，我司一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持中心组牵头下的党组织日常学习，今年以来，我们进行了“两个条例”、党的十六届三中全会、四中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了领导班子思想和认识，增强了政治敏锐性。

2、党风廉政建设结硕果。我司一直以来注重良好党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的领导班子队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

3、稳定职工队伍。2024年，公司施行了新的薪酬制度，在基层公司中造成了一定的人心动荡，我司经理室成员从大局出发，找员工逐个谈心，做出了大量的工作，为公司的业务平稳、发展平稳创造了条件。

4、积极开展文明单位创建活动。年初，我司再次获得了江苏省诚信单位、\*\*市文明单位的光荣称号，为了保持荣誉，我司继续深入开展软环境行风建设，在电视台、电台进行了公开承诺讲话，《\*\*资讯》刊登了承诺内容，并适时召开了软环境行风监督员座谈会，广泛征求意见。并注重宣传工作，我们在《广播电视报\*\*专刊》上开辟了“走进\*\*人保财险”系列专栏，并在车站候车大厅不间断的投放流动字幕广告，《以诚信拓宽企业发展路》等通讯被《\*\*日报》采用，《\*\*支公司抓住车辆年审时机宣传车险新费率》等新闻在省公司内部网上交流。

五、存在的问题

1、公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。

六、2024年的基本工作思路

随着市场变化和竞争的激烈，就\*\*而言，要牢牢地把握市场的主动权，必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

一是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和的质量挑选并占领市场。

三是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

五、针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn