

最新语文教学反思模版(精选5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

保险半年工作总结篇一

20__年上半年是值得x保险人难忘和考验的半年，正式开业以来，在总经理室的正确领导下，在x的大力支持下，我司员工以拓荒者的勇气，团结拼搏，攻艰克难，取得了骄人的战绩，至x月中旬累计完成签单保费x万元，全面完成了x公司下达的各项任务目标。这些成绩验证了我司的“特别能吃苦，特别能战斗”的公司精神。现将20__年上半年所做工作总结如下：

一、紧紧抓住“第一要务”，牢固树立发展意识

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入我市保险市场的新公司，如何在激烈的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司提出的20__年业务发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。在发展直销业务和个人代理业务的同时，x公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，努力构建多渠道，全方位的保险产品的销售网络，通过积极努力，我司在较短的时间内就与x银行、x银行、x银行、x银行、x银行等签定了兼业代理合作协议，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了

良好的基础。

二、深入开展市场调查，制定积极的筹建方案

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。并在此基础上制定了筹建方案和未来x支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了市委、市政府的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于x月份顺利通过保监局的验收并批准开业。

三、坚持“两手抓，两手都要硬”的原则，使公司管理与发展齐头并进

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证x公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度。并按上级公司“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程。公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解x保险的条款体系，

市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等。20__年，我们共举办各类业务培训x次，参加人数达x人/次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，共核保、签发各类保单x份，实现签单保费x万元，接受各类报案x起，代查勘案件x起，已决案件x起，占已决案件的x%□

四、在竞争中求生存，在服务中促发展

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以x在成立之初就倡导全体员工要树立“业务要发展、服务要先行”的理念，以x保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。20__年，在x公司的正确领导下和全体员工的共同努力下，我司做了一些工作也取得了一些成绩，但离总□x公司的要求还有很大差距，20__年□x将认真贯彻省会议精神，按照x公司“20__年总体工作思路”要求，实现速度、规模、效益同步快速发展。

回顾过去的上半年，我们对加盟公司无怨无悔；展望未来，前程将更加坎坷艰辛，但我们坚信：有省公司的正确领导和有力支持□x将开拓思路，勇于拼搏，用我们辛勤的汗水和智慧的力量去铸造更加辉煌的业绩，为做大做强公司保险事业而努力奋斗！

保险半年工作总结篇二

20__上半年来，____保险股份有限公司在__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，率先在全省突破保费收入___万元大关。今年，我公司提前__个月完成了省公司下达的上半年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这上半年来取得的成绩与不足。

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，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临沂保险市场，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，为大地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。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。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管理能力。不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。半年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“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。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。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、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：根据市公司下达给我们的上半年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、半年销售计划。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室合理的、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，来确保各部室目标计划的顺利完成。

作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。上半年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。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，我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。

三、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，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，上半年以来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

20__年上半年即将过去，20__年下半年即将到来，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。下半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！

保险公司半年工作总结范文

保险半年工作总结篇三

为报销公司这半年的工作做一个总结，本文是本站小编为大家整理的保险公司的半年工作总结范文，仅供参考。

上半年，在全州系统全体员工的共同努力下，一季度实现了“开门红”，取得了“零点行动——奔向20xx”竞赛活动的初步胜利。二季度，我司根据省公司“阳光行动，鏖战夏季”的安排部署，制订了20xx年二季度业务竞赛企划案，再次吹响“阳光行动，鏖战夏季”竞赛活动的号角，将我公司业务发展的战场向纵深方向推进。我们将17个经营单位分成五个军团，州公司5个党委成员分别担任军团司令，带领相关部门编入各个军团，开展业务竞赛。回顾半年来的工作历程，我们是有喜有忧，但总体来看是喜大于忧。喜在我们面对股份制改造后新的形势，广大员工的思想观念得到根本的转变；喜在各级公司面对激烈的市场竞争，业务拓展能力不断增强，企业的核心竞争力不断得到提升；喜在我们大部分公司团队建设进一步加强，团队经营有了新的起色；喜在我们全州系统业务结构调整取得显著成效，展现出良好的发展前景；喜在多年来困扰我司的短险赔付率居高不下的难题得以解决，经济效益明显好转；喜在我们全州大部分城乡呈现出诱人的市场前景，业务发展势头强劲。忧的是中介保险业务没有大的突破，首年新单保费负增长；忧的是增员难的“瓶颈”没有很好解决，大多数支公司的代理人队伍规模小，与市场的需求极不相适应；忧的是基础管理薄弱，“两规”落实不到位，相当一部分个人代理人的活动量不足；忧的是干部队伍建设滞后，个别支公司经理的观念没有大的转变，思路不清，干劲不足，业务

发展没有突破性的进展。这些“喜”和“忧”反映了我们上半工作的基本特点。

一、经营形势分析，

上半年，在全州系统全体员工的共同努力下，业务发展取得了较好的成绩，截至6月30日止，完成股份公司保费收入4100.6万元，完成省公司下达年计划的40.7%，与上年同期持平。其中首年新单保费收入1982.7万元，完成省公司下达寿险首年保费年计划的36%；比上年同期下降16%。寿险首年期交保费1010.2万元，完成省公司下达期交年计划的65.%，完成自定年计划的51%；比上年同期净增683.9万元，同比增长209.6%。中介业务首年保费499万元，同比增长42%。团体寿险首年新单保费68.7万元，同比增长262.5%。短险业务收入624.4万元，同比增长38.6%，其中意外险保费收入336.7万元，比上年同期净增144万元，同比增长75%；短期健康险保费收入287.6万元，比上年同期净增29.6万元，同比增长11.5%。。大病医疗保费收入185.5万元，同比增长58%。续收保费1308万元，续收率为85.4%。

从各分支机构的业务情况看，个人寿险期交保费达年计划60%以上的支公司有锦屏、从江、岑巩、麻江，保费收入分别为63万元、75万元、59万元、54万元，分别达年计划任务的105、75、73.8、67.5；达年计划任务50%的支公司有天柱、分公司营销部、雷山、黎平，保费收入分别为85.8万元、281.4万元、31.7万元、62万元，分别达计划任务的57、56.3、53、51.7。还有半数的单位个人寿险期交低于年计划50%。意外险完成计划任务在50%以上的支公司有凯里、剑河、天柱，保费收入分别为154万元、13.8万元、30.5万元，分别达计划任务的73.3、54.4、50.8。截至6月底，短险赔款为318.97万元，短险综合赔付率为51.09%；同比减少赔款125.04万元，下降28.16%。补充医疗类赔款71.20万元，赔付率为69.60%；毛利润为117.48万元，经济效益明显改善。可用费用为496.58万元，比上年同期净增218.15万元，增

长78.4%。已用费用428.83万元，同比净增长46.08万元，增长12%；费用节余67.75万元。两个“提高”的目标可望得到实现。

20xx年，我公司个人寿险期交和短险业务的发展及短险业务赔付情况较上年同期有了很大的改观，但也还存在如下问题：一是业务收入总量，特别是寿险及长期健康险首年保费规模还很小，全州仅完成1982.70万，与全年5470万元的计划相比，差距还很大；二是个人寿险期交结构不尽合理。个人寿险期交业务中“两康”的比重仅为25.64%，而“鸿鑫”的比重高达64.85%；三是各支公司的业务发展不平衡。除凯里支公司和分公司营销部外，15个支公司中股份公司总量在200万元以上的仅4个支公司，其中黄平支公司226.7万元、镇远支公司238.9万元、岑巩支公司239万元、天柱支公司265万元；四是二季度意外险业务发展明显放慢，二季度仅收入131.8万元。意外险收入极不平衡，保费收入在5万元以下的支公司就有5个，10万元以下的支公司有3个，最少的支公司意外险收入仅2.42万元；五是部分支公司的高赔付率应该引起重视。分公司营销部赔付率达94.45%，岑巩支公司达92%，镇远支公司达70.08%等。因此，加快短险(尤其是意外险)业务发展，严格控制短险赔付率仍然是我们的努力的方向。

进入二季度以来，业务发展速度减缓，且呈下滑趋势，个人寿险期交保费仅完成383万元，完成自编计划的75.4%。按7个险种计算，仅有麻江和锦屏支公司完成二季度计划任务，其余支公司均未完成二季度计划任务。其中保费收入在10万元以下的有施秉、台江、丹寨3个支公司，形势十分严峻。今年以来，在经营管理上我们虽然有所加强，效益明显提高，取得了较好的经济效益。但是，我们个别支公司粗放型的管理没有得到根治，在管理工作上稍有放松，在经营效益上取得的成果就会前功尽弃，管理工作这根弦我们一点都不能放松。

二、主要工作措施

1、强化忧患意识,更新经营观念。今年来,面临公司业务发展缓慢,业务结构不合理,经营无费用,保险市场疲软等困难,一部分经营管理者出现了“等、靠、要”的思想。州公司党委、总经理室决心从强化忧患意识和更新经营观念上做文章,一方面通过各种类型的会议,大谈特谈更新观念;另一方面通过走出去,到先进的公司学习考察。今年元月,州公司班子成员分别带领基层公司经理和州公司部门负责人组成三个组赴怀化、铜仁、黔南兄弟分公司学习考察。学习考察后大家感触很深,看看别人,想想自己,我们为什么这样落后。别人能做到的事情为什么我们做不到?大家深深感到我们的落后是思想上的落后,观念上的落后。赴怀化学习考察组还认真编写了赴湖南省怀化分公司考察学习感思录,供全系统交流学习,产生了很好的影响。通过走出去学习,我公司各级干部的思想观念得到进一步转变,为公司搞好各项工作打下了思想基础。

2、早安排、早部署,争取工作主动权。工作中立足于一个“早”字,既是经营管理工作规律的要求,也是我公司今年的工作特点。在去年四季度我公司业务发展取得较好成绩的基础上,元月份我们及时部署《零点行动一奔向20xx□业务竞赛活动。各单位积极响应,在新的一年里制定新的目标、落实新的措施。总、省公司全保会议后,州分公司党委 总经理室在认真领会的基础上,结合黔东南实际切实予以贯彻落实。省分公司全保会议一结束,参会的公司经理连夜赶回凯里,接着召开全州系统20xx保险工作会议。会上,倪朝勇总经理作了题为《开拓创新 奋力拼搏 夺取20xx年各项工作胜利》的报告。在报告中明确提出了州分公司20xx年工作的总体思路:以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导,深入贯彻党的xx届三中全会精神,认真落实总、省公司的战略部署,抓住公司股份制改革的契机,转变观念,开拓创新;调整结构,加快发展;强化管理,提高效益,努力保持业务的持续健康发展。并确定了 20xx年我司业务发展的总目标:总保费12255万元,其中个人寿险新单2720万元(期交保费1960万

元, 趸交760万元); 团体寿险530万元, 银行、邮政代理2070万元; 短险保费1500万元(意外伤害保险750万元); 99版以后续期保费2860万元; 其它保险业务2260万元; 大病补充医疗保险315万元。费用力争达到900万元, 突破1000万元; 利润210万元。同时提出, 要实现业务发展的总目标, 必须抓住一个“早”字, 突出一个“新”字, 落实一个“干”字, 加强公司全面建设, 促进全州系统人寿保险业务健康发展, 实现公司利润的最大化, 争取最佳经济效益。努力达到“股东有效益, 经营有费用, 员工有实惠, 发展有后劲, 社会有地位”的经营效果。全州系统认真贯彻落实总、省会议精神, 围绕分公司总经理室提出的工作思路和总体目标, 积极进取, 不断创新, 从而在各项工作中取得了较好的成绩。上半年, 有3个支公司首年新单保费(分公司营销部467.2万元、岑巩186.6万元、从江157.6万元)和4个支公司个人寿险期交实现了“时间过半, 任务过六”的目标, 这就是落实“早”、“新”、“干”三个字的具体体现。

，我们在工作的指导思想和工作方法上有了大的转变。州公司总经理室在积极制定措施加快发展的同时, 做到速度、规模、效益的有机统一。概括起来就是: 贯穿一个中心——加快业务发展, 做大做强; 实现两个目标——提高费用水平和提高经济效益; 抓住三个重点——个人寿险期交、意外伤害保险、银行邮政代理保险; 做好四项工作——强化管理、深化改革、队伍建设、诚信服务。上半年, 我们围绕“一、二、三、四”工作要求开展工作, 全系统业务取得了一定的成效。除中介业务外, 我公司个人寿险期交和意外险业务都较好地完成了任务。上半年, 个人寿险期交保费收入1010.2万元, 比上年同期净增683.9万元, 增幅209.6%; 意外险保费收入336万元, 比上年同期净增144万元, 增幅74.9%。费用水平大幅度提高, 上半年可用费用为496.6万元, 比上年同期净增218万元, 增长78.4%。已用费用428.8万元, 同比净增长46万元, 增长12%; 在费用开支比上年增加的情况下, 仍然节余费用67.8万元, 取得了很好的经济效益, 两个“提高”的目标得到实现。

4、整合人力资源，实施干部调整及托管。今年以来，针对麻江、锦屏、雷山等几个支公司业务发展低迷的现实情况，州公司及时采取措施，对几个支公司班子进行调整充实，并对锦屏、雷山等支公司采取托管方式。经过调整充实及托管后的公司，工作局面发生了很大的变化，如锦屏、麻江支公司个人业务发展取得了突出的成绩，上半年个人寿险期交业务分别完成63万元和54万元，达计划任务的105%和67.5%，处在全系统领先地位。

5、强化管理措施，降低短险赔付率。效益与费用既是一对孪生兄弟，又是我们抓好业务工作的一个“牛鼻子”。为了抓住这个“牛鼻子”，必须解决长期困扰黔东南分公司赔付率居高不下的问题。今年以来，公司上下围绕着如何降低赔付率实实在在地做了一系列工作。一是州公司加大核赔力度，集中收回部分上报理赔权；二是推行“探视制度”和“每案必查制度”；三是聘请有从医经验人员到公司任协赔人员；四是州公司加大对基层公司理赔工作的指导和检查力度；五是州公司建立了各单位高赔付率预警通报制度，及时通报短险赔付情况，对赔付高的支公司提出警示。通过各级公司的共同努力，今年年1—6月全系统短险赔付率牢牢控制在50%左右，此举对实现利润和增加费用起到了积极作用。

6、加大州公司讲师队伍建设，推动全州寿险业务发展。今年以来，根据各基层单位的实际情况，州公司充实了讲师队伍，加大对基础设施的投入，有力地保证了一、二季度全州范围内强势召开产品说明会的后援支撑，为寿险期交业务取得好成绩发挥了重要作用。

7、强化宣传公关，提高企业形象。宣传公关是保险业务发展的开路先锋，今年来我公司在这一工作上下了不少功夫。一是组建州公司业余艺术团，在丰富员工文化生活的基础上积极参加凯里地区举办的演出活动；二是州公司审时度势于20xx年4月26日隆重举行了酝酿已久的新大楼落成暨股份改制揭牌庆典活动，展示公司良好形象和员工全新风貌的活动目的得到

了全面实现，凯里新闻媒体对庆典活动作了很好的宣传报道；三是在“3.15”活动日，州公司认真组织策划了与州消协共同举办宣传活动，活动中公司领导作为唯一企业代表作了发言，派出了军乐队，公司全体员工现场进行了诚信签名。这次活动通过省、州各级媒体报道后，宣传效果良好；四是积极展示公司股份制改造后的崭新形象，推动全州系统业务的快速发展。从今年4月开始，分公司与黔东南电视台合作在《黔东南新闻联播》推出了新闻系列报道栏目——《爱心行动》。

《爱心行动》的主要内容是全州各县市范围内发生的扶贫帮困，资助失学儿童，人寿保险理赔服务，家庭、邻里和睦、尊老爱幼、见义勇为、拾金不昧和一切需要全社会关注的人和事；五是积极参与公益事业活动。4月26日，在凯里的200多名员工参加了为贫困生和儿童献爱心捐款仪式，共捐款5559元；六是加强与地方党政部门的联系，及时向党政领导汇报工作情况。5月28日，州分公司总经理倪朝勇，向黔东南州委书记刘光磊作了人寿保险业务发展的专题汇报，刘光磊书记听了汇报后，针对中国人寿黔东南分公司的工作作了重要指示，提出了工作要求。《黔东南日报》头版头条作了报道；七是开展网上宣传。最近州公司又利用资助师范学院“红色之旅”文化三下乡活动，在《黔东南信息港》网上对我公司进行介绍，开辟了网络宣传的新尝试。同时，近年来，公司内部加快信息交流也是一个工作特点。

8、主动出击，开拓市场。上半年大多数公司认真贯彻落实省、州保险会议精神，围绕着州分公司提出的“早、新、干”三字做文章。部分支公司在主动出击，开拓市场方面显现了一些成绩，如剑河、黄平、分公司营销部在向农村市场进军；从江、岑巩、黄平拓展兼代业务；麻江认真经营个人代理人队伍；天柱在竞争中扩充实力、全面发展；市公司迎接挑战、发展运输业意外险业务等方面取得了明显成效，充分体现了开拓创新的工作思路。

9、率先垂范，州公司做全员展业表率。上半年州公司除了政策引导和经常性下基层督导外，还适时制定企划案，要求广

大员工积极展业。分公司领导不论是意外险还是寿险都带头率先超额完成，州分公司机关全体员工积极响应，每人意外险1000元、寿险10000元的任务基本完成，较好地带动了全系统的业务发展。尤其是六月底的消负企划案，全州系统员工积极响应，分公司机关带头，在短短两天时间里实现首年新单保费收入300多万元，其中仅29日这一天达到283万元，顺利实现消灭负增长的预期目标。

三、存在的不足

上半年，我们虽然取得了一定的成绩，个人寿险首年期交、风险型保费、意外险完成计划任务较好，但首年新单保费仅完成1962.7万元，完成省分公司下达计划任务的35.9%；趸交406.8万元，同比下降75.3%(上年同期仅鸿瑞趸交就达1555.5万元，而本年鸿瑞趸交只有280.4万元)；意外险保费收入336万元，完成省分公司下达计划任务的44.8%。全州系统银行、邮政保险代理业务还没有走出低谷，任务十分艰巨。归纳起来有以下问题：

1、代理人队伍建设滞后，人员规模严重不足，增员难的“瓶颈”没有突破。上半年，虽然我司举办了三期新人培训，各支公司的代理人队伍有所增加，但从市场的情况来看，我们的代理人队伍完全不能满足保险市场的需求。目前，全州系统代理人在册人数620多人，大多数支公司的代理人在20人左右，有的甚至更少。

2、代理人队伍日常管理及基础管理薄弱，“两规”管理流于形式。活动量管理抓得不够具体、不够扎实，工作浮在面上；业务员的拜访量严重不足，准客户积累少，制约业务发展；对员工的思想动员不够得力，致使部分营销员把召开产品说明会当作一种负担，把寻找准客户看作是公司的事，是公司要他去寻找客户，而不是自己要去寻找准客户，从而导致客户的质量不高，签单率低。

3、中介业务进展缓慢，全州业务规模处在全省落后水平。个别支公司工作缺乏主动性，对做大做强辩证关系认识不清，理解不透，没有一盘棋的全局观念。上半年没有实现“时间过半，任务过六”的目标，主要原因就是银行邮政代理业务上不去。上半年中介业务仅完成499万元，达计划任务的24%。

4、客户服务工作不够完善，基本服务有待进一步加强。在客户服务工作上，我们要首先做好基本服务，然后谈得上为客户提供“超值服务”和“附加值服务”。我认为，我们现在是基本的服务工作都没有做好，就更谈不上其它的服务了。

5、个别公司经理工作激情不够、信心不足。我们有的支公司经理精神状态不佳，干劲不足，在困难面前畏首畏尾，退缩不前；工作只求过得去，不求过得硬，不思进取，缺乏创新精神；盲目骄傲自大，满足于现状，沾沾自喜于眼前一点小小的成绩，满足于一得之功、一孔之见，不求有大的创新和突破；工作怕苦怕累，表率作用差，小富即安、不富也安的小农意识浓厚。

6、经营的指导思想没有从根本上转变过来，管理粗放的问题没有得到很好解决。

上述问题，是影响我司上半年业务发展的主要问题，我们在下半年的工作中要着力加以解决。

四、20xx年下半年工作安排

下半年，是我州系统业务发展的关键阶段，各单位必须继续抓好总、省公司和州公司会议精神的贯彻落实，确保今年度州公司确定的各项经营目标的全面实现。各单位要认真按照“经营目标管理责任状”签订的各项经营指标，分析上半年的各项经营指标的完成情况，着力抓好下半年的各项工作，确保各项经营指标的全面完成。为了推动业务发展，省公司推出了“秋季风暴”业务竞赛企划案，我们与铜仁分公司开

展了“心连心、手拉手，跨越舞阳河，会师梵净山”业务竞赛活动。我们必须围绕20xx年“一、二、三、四”的工作思路开展工作，即：贯穿一个中心——加快业务发展，做大做强；实现两个目标——提高费用水平和提高经济效益；抓住三个重点——个人寿险期交、意外伤害保险、银行邮政代理保险；做好四项工作——强化管理、深化改革、队伍建设、诚信服务。同时，我们必须抓住一个“早”字，突出一个“新”字，落实一个“干”字，树立信心，振奋精神，开动脑筋，勤奋务实，咬住年度经营目标不放松，抓住州分公司“1234”工作措施不撒手。从而加强公司全面建设，促进全州系统人寿保险业务健康发展，实现公司利润的最大化，争取最佳经济效益。努力达到“股东有效益，经营有费用，员工有实惠，发展有后劲，社会有地位”的经营效果。下半年，应着重抓好以下几项工作。

1、树立科学的发展观，正确认识保险业做大做强的辩证关系。加快发展，做大做强中国人寿保险事业，这是我们必须始终追求的目标。做大是做强的前提，做强是做大的保证；没有大的强不是真正意义上的强，而没有强的大同样也是十分脆弱的；强和大是相互依存，相互联系的统一体，片面追求大和强都是不可取的。因此，在业务发展上我们要结合自身的实际，有所侧重，在做强时不要忘记做大，在做大时不要忘记做强。对于个人寿险、意外险、银行邮政代理保险这三块业务要统筹规划，遵循向“中介业务要市场，个人寿险要费用，短险业务要效益”的方针，优化险种，调整结构；通盘考虑，协调发展，狠抓发展不放松。

在个人寿险业务发展上，要重点抓好期交业务。要抓好“鸿鑫”、“两康”险种和“英才少儿”、“国寿千禧理财”等创费水平高的险种业务的销售，从而带动个人寿险期交业务的发展。上半年，我公司在个人寿险期交业务的发展较上年同期有了质的飞跃，但也还有施秉、剑河、榕江、台江4个支公司的个人寿险期交业务还没有突破30万元。同时，除分公司营销部外，15个县支公司个险新单期交保费列前五位的单

位共计358万元，占50.5%；排名第六位的后10个单位的个人寿险期交保费总量与前五名总量相差一个百分点。而个险新单期交保费排名后五位的保费仅127万元，占12.8%，相差2.8倍(上年相差6.6倍)，新单期交保费收入最高和最低的县支公司相差4.4倍(上年相差23倍)，业务发展不平衡的问题依然存在。因此，我们要继续抓好个人寿险期交业务的发展，重点抓好传统产品、风险型产品的销售。

抓好意外险业务发展。意外险业务要遵循“守住学平险，争夺公意险，抓好团意险，拓展个意险”的方针，争取有大的突破。学平险要抓好“三项制度”的落实，提高服务质量，以优质服务取胜。当前，各学校都在进行期末考试，暑假已经来临，各支公司要在暑假前将学平险工作落到实处；公意险要利用保监局加大监管力度的机遇，加大拓展力度；团意险要抓好清户排队工作，摸清市场脉搏，掌握客户资源，在此基础上逐一展开宣传攻势，走出团意险发展的低谷。在意外险业务发展上要抓好全员销售，发挥优势，动员全体员工销售意外险。要将营销员“用附加医疗险带动主险”的观念转变到“捆绑销售意外险”上来，实行政策导向。如在制定企划案中，要销售一定的意外险才能获奖，力争意外险的配售率达到50%以上。今后，分公司在制定企划案时，对意外险业务都要有一定量的指标要求，达到意外险业务指标的才能获奖。同时还要利用各种渠道销售意外险业务，如银行、邮政代理单位，计生协会等。形成多渠道、广代理的销售模式，促进意外险业务的快速发展。

抓好银行、邮政保险代理业务，形成较好的规模效益。中介业务是做大的前提条件，我们要加大对银行、邮政保险代理业务的工作力度，加强与银行、邮政部门的联系，建立良好的合作关系。银行邮政代理业务在上半年取得了一定的成效，有了一些成功的经验。尤其是岑巩支公司的产品说明会，为我们中介业务的发展闯出了一条新路子，也给银行的领导和员工鼓了气；黄平支公司的经验也同样是可取的。当前，各家银行对代理保险工作引起了重视，在观念上有很大的转变。

工行的行长助理带着有关人员配合我司到有工行机构的县支行进行宣导，效果很好。因此，我们要抓住这一有利发展时期，高度重视银行、邮政保险业务，抓好银行、邮政保险代理工作，从而实现做大做强的目标。

2、强制增员，实现个人代理人队伍快速扩张。

要突破增员“瓶颈”，扎扎实实抓好增员工作。我们现有的人员规模与市场 and 业务发展的要求极不适应，这是制约我们进一步提升业绩的关键因素。要想继续保持目前良好的发展势头，就必须清醒地看到这一问题，并采取有效措施，力争全州系统在短期内建立起千队伍、百人团队，从而形成大营销、大发展的格局。麻江支公司在下岗职工中招聘个人代理人，黄平支公司通过与劳动就业办联系招聘个人代理人，增员工作均取得了较好的效果。七月份，是我们增员大行动的关键阶段，我们要按照州分公司的部署，扎扎实实地抓好增员工作。有人就有业绩，没有队伍既死亡，这是发展个人寿险业务的至理名言。因此，我们要切切实实抓好增员工作，实现个人代理人队伍的快速有效扩张。按目前的市场条件，只要方法对路、措施得力，每个县支公司具备30以上的有效人员规模，任何一个县支公司都能达100万以上的新单期交保费收入。

3、加强培训，苦练内功，提高员工队伍的整体素质。

我们要加强个人代理人队伍建设，提高整体素质，打造一支精英团队，建设合格队伍。在个人代理人队伍建设上，我们千万要记住，没有队伍既死亡，没有合格的队伍难收场。因此，我们要一手抓增员，一手抓培训，抓好“一法两规”的贯彻落实。从个人业务的发展要求与我们目前的工作情况来看，个险工作还存在一些亟待解决的问题。要想实现健康快速发展的目标，必须推进专业化销售的进程。20xx年，虽然我司人员规模有较明显增长，但持证率却显著下降。一方面原因是考证难度加大和增员素质不高；另一方面则说明我们在

考试的培训和指导方面还缺乏有效的措施和办法，市场和业务发展要求我们必须解决好新进业务员素质把关和新老业务员素质提升问题，抓好新人培训和老业务员的提升培训，提高个人代理人的整体素质。四月份，个险部抓了黄平、镇远、岑巩、三穗等支公司的“产品需求分析”和“两规”的重点推广落实工作，但没有很好地巩固。在个人代理人队伍建设上，我们要扎扎实实地抓好“一法两规”的落实，抓好活动量的管理，抓好客户需求分析工具的推广应用。我们有的支公司业务老是上不去，业务大起大落的现象比较突出，其原因之一就是没有扎扎实实地抓活动量的管理，抓客户需求分析工具的推广应用。老办法不适用，新办法又不会用，这样下去，我们永远也走不出业务发展的低谷。要抓基础工作，要经常研究如何带好队伍。在代理人队伍建设上，要注重培养和提高代理人的育成能力；不要只看目标，要关心、重视和善待个人代理人。要壮大这支队伍，就要有经常性的措施，要提高管理能力。同时，各分支机构要重视新人培训，抓好新人的考证工作；要充分利用晨会经营，抓好个人代理人考证的辅导，提高参考人员的及格率。

抓好团体业务队伍和银行邮政专管员队伍建设，开展岗位练兵，抓好业务培训，提高全体员工的业务技能，以适应激烈的市场竞争形势。要重视专管员队伍的建设，建立一支合格的专管员队伍。要加强对专管员队伍的培训，使专管员掌握银行、邮政保险代理业务的相关知识，熟悉银行、邮政保险代理业务的销售技能。提高专管员队伍的整体素质，使专管员对柜面销售人员“一对一”培训得以落实，促进银行、邮政保险代理业务的快速发展。省分公司集中对专管员和银行柜台人员进行了培训，我们要把这些经过培训的人员很好地用起来，充分发挥他们的作用，尽快将银行、邮政保险代理业务抓上去。

团体业务队伍建设不容乐观，我们有的做团体业务的员工不会填写保险单及汇缴件，不知道如何处理团体业务的有关问题。下半年，我们要集中一段时间，对团体业务人员进行业

务知识的培训，以提高团体业务人员的业务技能。我们要抓好全体员工培训，苦练内功，把基本功打扎实。

4、强化管理，规范经营，提高经济效益。

要切实转变经营指导思想，正确处理好发展与管理这对矛盾，彻底改变粗放型管理的混乱状况。从美国的诉讼风波我们看到了管理工作的重要性，我们要严格执行12条禁令，切实抓好管理工作。在业务管理上，要按照《实务手册》的管理要求，严格实务手续，规范业务管理流程。认真贯彻“从严核保、从实理赔”的方针，挤干赔款水份，争取最好的经济效益；在财务管理上要加强费用管理，要学会理财，精打细算，量入为出。在费用管理上，财务处理中心已出台具体的管理办法，实行预算申报制度，各支公司要严格执行这一制度。要建立监督约束机制，各岗位要相互复核，相互监督，决不允许一手清。

在管理工作上要抓执行力，抓各项管理制度的落实。今年以来，我们在经营效益上一举扭转了亏损的被动局面，这是我们认认真真抓好管理工作取得的结果。为了巩固已经取得的成果，分公司财务处理中心和业务处理中心将出台有关管理制度的考核办法，其考评成绩与支公司经理的年终绩效挂钩。各支公司都要重视管理工作，不断提高管理水平，从而争取更好的经济效益。总之，我们要认真抓好管理工作，实行全面管理，严格管理。只有强化管理，才能产生较好的经济效益；要提高经济效益，就必须增强成本意识、核算意识，提高投入产出的占比，以较少的投入获取较大的产出。我们的产品说明会也要讲究投入产出的经营法则，提高产品说明会的经济效益。因此，不论是业务管理、单证管理、财务管理、信息技术管理、人力资源管理，还是物资管理、车辆管理等行政事务管理，都要努力达到科学化、规范化、标准化的要求。要学习先进管理经验，运用现代管理手段，不断完善管理制度，整合资源，使管理的整体效能得到充分发挥。

5、扎实工作，积极创新，推动保险业务的快速发展。

我们要克服只务虚、不务实，浮在上面，沉不下去不良作风，力戒漂浮，扎扎实实地抓好各项工作。要善于做艰苦细致的工作，克服工作怕苦怕累，不思进取，满足现状，不求有大的发展和大的突破。要加快工作节奏，提高工作效率。我们工作节奏太慢，效率太低，在工作安排上总是前松后紧，不到最后关头不着急。我们在工作方法和工作作风上要有大的转变，要变前松后紧为前紧后松。我们能不能作一个大胆的设想，争取在10月份完成全年的计划任务。只有这样，我们的工作才能争取主动。

要敢于出大手笔，敢于闯新路子，总结经验，不断创新。在工作方法上和思维模式上我们都要有新的突破，我们不能按部就班、墨守成规，受旧的模式和框框的约束。要克服小富即安，不富也安的思想，要鼓励员工敢于冒尖，勤劳致富，在公司业务不断发展的同时自己的收入不断提高。务实的精神在当前显得尤为重要。

6、加强诚信体系建设，不断提高服务水平。

诚实守信是社会主义市场经济的一条重要原则，也是企业长盛不衰的生命线。建设保险信用体系对于社会信用体系的建立健全、社会主义市场经济体制的成熟完善、经济社会的可持续发展以及全面建设小康社会意义重大。开展保险信用体系建设是做大做强保险业的必然要求，是以实际行动贯彻落实党的xx大和xx届三中全会精神的重大举措，是贯彻和实践“三个代表”重要思想的具体体现。中国人寿把“诚信为本，稳健经营”作为企业宗旨，视诚信为公司的生命、公司的灵魂，没有诚信就没有一切。因此，我们要把诚信建设当作一件大事来抓，列入公司的重要议事日程，自始至终抓紧抓好，抓出成效。诚实信用，优质服务，提高客户的满意度。

社会主义市场经济体制的确立，将企业推向了市场竞争的前

沿。市场竞争不外乎是价格竞争、质量竞争、品牌竞争、服务竞争，而服务竞争在市场竞争中具有十分重要的作用。因此，我们必须重视服务工作，尤其是作为服务行业的保险企业，要把服务工作放在重要位置。要建立服务制度，制定服务措施，规范服务行为。我们要充分认识客户服务的重要性，扎扎实实抓好客户服务工作。我们现在要实实在在地抓好基本服务，比如客户随时随地上门办理业务，我们都能提供周到的服务；能一次办好的业务，不让客户跑第二次，这些都是我们要认真做好的工作。尤其在基本服务工作上我们要下大力，要不断改进工作作风，提高服务质量，提高客户的满意度。分公司机关要切实转变工作作风，想基层之所想，急基层之所急，切实为基层服好务。

上半年，我们虽然取得了一定的成绩，但目前我们面临的问题不少，困难较多；第三季度“秋季风暴”业务竞赛的高峰又等待我们去攀登，新一轮竞赛已经开始，我们遇到的困难将会更多、压力更大。但是，我们应该明了这样一个道理：办法总比困难多；只要我们群策群力、开动脑筋，想办法、出主意，一切问题都能够解决，一切困难都能够克服。我们要树立信心，鼓起勇气，不言败、不言输；我们要再接再厉，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，努力保持业务的持续健康发展。我们要抓住一个“早”字，突出一个“新”字，落实一个“干”字”，鼓足干劲，勇于争先；乘势而上，再创新高，努力实现20xx年的奋斗目标，争取更好的成绩。

二：

同志们：

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20xx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。围绕“队伍、成本、服务”三大工程，建立理赔全员考核评价体系；按月、按查勘组、按险种进行理赔数据分析；多措并举，有效降低了赔付成本。人伤跟踪、打击欺诈、诉调对接、损余物资回收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

随着公司各项改革创新深入推进，管理制度和考核机制的完善，党的群众路线教育实践活动的落实，员工教育培训工作和企业文化建设的深入开展，公司员工的精神面貌发生了可喜的深刻的变化，为公司各项任务的完成和持续健康发展提供了强大的精神动力和保障。一是市场意识、服务意识、团队意识、责任意识、法规意识不断增强；二是各级领导和机关的作风明显改进，公司各级班子成员自觉以公司发展为己任，廉洁自律，求真务实，深入实际，亲历亲为，带领员工战胜困难与挑战，在各项工作中发挥了带头作用。机关服务观念明显增强，工作效率不断提高；三是员工素质进一步提高，进取精神和积极性普遍增强。学习型团队建设的落实，学习风气初步形成。老员工干劲不减，新员工朝气蓬勃，创新成果不断涌现。

(二)上半年工作存在的难点与不足

总结上半年工作，我们必须清醒地认识到，虽然取得了一定的成绩，但仍然存在很多不足和差距。公司发展进入关键阶段，我们必须着力解决以下六个难点与不足：

一是基层销售能力不足。销售模式和展业走向需深入思考，

这是发展的重点和难点。特别是 月末后，保费基数将持续抬升，发展的压力不容忽视，要提前做足准备。

二是关注车险盈利能力弱化趋势。虽然车险ab业务占比 %，

较去年末上升了 百分点，车险业务结构有明显改善，但要注意盈利能力弱化的趋势。业务结构还有很大的调整空间。交强险处于亏损状态。

三是服务能力释放不明显。基础服务工作还有很多不达标的地方，以客户为中心转型年的服务探索和实践还不够。

四是精细化管理还有很大上升空间。数据分析能力不强。一方面习惯于传统的指标通报，多维度、专业性、市场化的指标对比不到位；另一方面，通过指标分析折射出的管理问题研究不到位，透过现象看本质的能力还需提高，要为决策提供可靠依据。

五执行力和落实能力还有待提高。表现一：执行效果与安排部署有偏差、不到位；表现二：落实执行按部就班、“坚决不走样”，缺少创新；表现三：政策学习和宣导不到位，有令不行、有禁不止。

二、凝神聚力，再接再厉，全面完成全年经营目标

下半年工作的总体要求是：认真贯彻落实省公司半年会议精神，紧紧围绕中心，进一步理清工作思路。按照目标导向，聚集问题，缺口管理、过程监控要求，结合实际抓好落实。动员全系统干部员工，居安思危，乘势而上，凝神聚力，再接再厉，圆满完成全年经营目标。下半年公司发展的定位和目标是：

在上半年基础上，对标全年目标，主攻三季度，确保超市场平均增速，重点经营指标完成90%以上。实现下半工作目标，必须抓好五项重点工作。

重点工作一：持续推进业务快速发展

一是车险速度和效益并重。继续坚持车险龙头地位，坚持和

强化上半年一切行之所效的措施，加强车险业务发展；要树立规模与效益同步协调增长的可持续发展观，关注车险效益，继续加大效益险种政策倾斜力度，确保车险业务有效益地高速增长。电商三进入团购开展不力的单位，要尽快扭转局面；强化考核，加强车商驻店员团队建设。

二是重点推动分散性业务联合销售，紧抓政府民生类保险推动。农房保险、随车行、驾意险必须确保完成全年目标。环责险、医疗责任险、电梯责任险、燃气责任险要实现新的增长点。复制1-2项商业非车险项目经验；制定三年规划，深入推进商业非车险专营取得新进展。

三是放宽农险视野，推动一号工程。充分利用农网建设政策支持，搞好农网布局，加快农网平台建设，依托三农平台占领广阔农村保险市场。加强与政府部门协调与沟通，确保农险应收保费年内如期到账。

重点工作二；始终坚持效益第一不动摇

效益是企业发展的生命，是全部经营工作的目的之一。全体员工都要牢固树立效益观念，始终坚持效益第一不动摇。

一要加强承保环节管控。进一步完善交强险经营管理模式，降低交强险经营亏损；积极调整非车险业务结构，提升优质业务占比，提升非车险亏损险种盈利能力。

二要加强理赔环节管控。强化人伤、通赔、欺诈、追偿等理赔关键环节管控，强化查勘、定损环节复勘工作，有效降低赔付成本。提高结案率，加快未结案件清理工作，提高估损充足率。确万元以上车险案均赔款同比下降要超过10%，保证人伤案件跟踪率达到100%，车险涉及人伤案均赔款同比下降10%；总体上要确保赔付率同比下降三个百分点，达到 %的挑战目标。

三要持续控制行政费用。实施成本领先战略，落实全面预算管理制度，落实压缩行政费用目标，严格控制机关非人工成本。

重点工作三：做好客户服务大文章。

全员要牢固树立服务制胜理念，做好客户服务大文章，持续提升公司的服务能力。一是进一步提高出单环节服务水平。优化承保环节。以提高出单速度、提升出单中心服务质量为基础，加强系统和设备的优化力度，打破固有模式，进行岗位的适度交流，建立出单员的量化考核机制，按出单速度、出单数量、出单质量、服务水平等方面进行考核排名，作为薪酬发放和末位淘汰的依据。

二是所有服务要真正向以客户为中心转移。要以客户需求以客户否满意为标准，把坚持以客户为中心的经营理念真正落实到位；要继续搞好服务标准化建设，进一步强化差异化服务和增值服务。对vip客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，持续提升客户满意度；继续提高客户信息真实性，提升公司整体客户服务水平。

重点工作四：坚持依法合规。

一是业务快速发展决不能以牺牲合规为代价。坚持依法合规是经营管理工作的前提条件，也基本要求。各级领导和全体员工都要牢固树立法规意识，在任何时候在任何情况下都不能突破法规底线，更不能踩上红线，绝不能以牺牲合规经营为代价来换取业务发展。要严格执行统一法人授权经营管理的有关规定，强调权责制衡，建立岗位责任追究制，完善监督检查机制，做到合规经营常抓不懈。

二是高度关注潜在风险因素。加强经营分析，善于发现问题，通过风险提示机制，强化风险管控。汛期到来了，要提早落实防汛防灾工作。要认真完善防汛预案，做防大灾防大汛的

准备工作。要切实落实防灾检查工作，落实整改措施。

三是严格落实转变作风八项规定。全体员工特别是各级班子成员以及机关部门负责人，要深刻领会中央“八项规定”的重大意义，以鲜明的态度、坚定的决心、自觉的行动贯彻落实好八项规定。要求别人做到的自己先要做到，要求别人不做的自己坚决不做。要认真查检存在的差距，切实改进作风，克服形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风。

重点工作五：注重文化和队伍建设。

一是提升员工幸福感工程。公司要在经营状况不断好转的情况下，以最大努力实现员工利益最大化，尽可能提高员工收入水平；要抓好员工食堂管理；要关心员工身心健康，适时安排体检；下半年要安排好员工休假；还要根据实际情况，安排好文体娱乐活动。总之，要切实关心员工利益，通过多种措施，不断提升员工幸福指数。

二是持续做好员工队伍建设。落实基层建设三年规划，建立中层干部储备库，加强后备人才培养；强化学习型组织建设，深入开展读书活动，把工作当作学习的内容，把学习当作工作的形式；落实培训计划，实现知识更新；帮助新入司员工设计职业成长计划，充分发挥大学生团队在公司建设中生力军的作用；机关部门负责人要紧跟时代发展，与时俱进，注重提高自身素质，要努力使自己成为复合性人才，在抓部门全面工作的同时，还要直接承担一两项具体工作。以自己的品格和实际能力水平赢得员工信任与支持；要加强机关岗位工作强度评估，保证合理的工作负荷，控制人员数量增长；在考核方面，要坚持叫真章，功过分明，奖罚严明，公开公正，不搞表面文章。通过一切有力措施，努力把员工队伍建设成具有较高道德素养、专业水平、营销服务能力和具有全新观念的战斗力和执行力最强的新型企业团队。

三是自上而下抓好党的群众路线教育实践活动。按照上级要

求完成规定动作，要重点围绕为民务实清廉要求，认真查摆“四风”方面存在的问题，进行党性分析和自我剖析，开展批评和自我批评；各级领导班子要对照提出的意见建议，带头查摆问题，认真撰写对照检查材料，深入开展谈心谈话，高质量开好专题民主生活会；结合总、省公司“基层建设年”活动，班子成员、中层干部要深入基层开展调研，着力解决影响业务发展的重点问题、突出问题和瓶颈问题，从而促进业务发展各项措施执行到位；要进一步改善领导和管理部门的工作作风，全面履行服务、管控、检查、督导、协调的职能，做好横向纵向的沟通协调工作；要把开展教育实践活动与全面完成各项工作结合起来，努力做到统筹兼顾，合理安排，做到“两手抓、两不误、两促进”。

同志们，让我们更加紧密团结起来，凝神聚力，再接再厉，脚踏实地，真抓实干，为全面完成全年经营目标而努力奋斗。

今年以来，保险分公司着力打造以诚信为基础的合规文化，不断通过自身合规带动行业合规，成为保险行业合规的坚定支持者、实践者和受益者，合规及反洗钱工作逐步走上规范化、常态化的轨道，现将我司上半年合规、反洗钱工作总结如下：

一、20xx年上半年合规工作回顾

上半年，我们保险始终坚守合规经营，坚持走“合规促发展，合规出效益”之路，为有效将“转方式、促规范、防风险、稳增长”落实到具体工作中，将合规工作目标进一步具体化，年初，我们确立了总体工作安排，其中，首要一条就是合规工作，合规工作的核心就是一切围绕合规、一切必须合规，合规实行一票否决。

1、分公司及下属机构合规组织的建设情况；

为了加强对合规工作的组织领导，将合规工作常态化、机制

化，我司注重合规组织的建设，在公司主要负责人变动后，我们及时对分公司合规与反洗钱工作领导小组进行更新，为加强对合规工作常态化管理，更好地落实公司合规政策，有效防范和降低公司经营中的合规风险，分公司各部门和各机构设立了专(兼)职合规管理员，履行相应的工作职责，我司今年3月印发了《关于明确合规管理员及工作职责的通知》，使合规工作网络、工作机制更趋完善。

2、合规制度建设；

合规制度建设是整个合规工作的重要组织部分，我们在坚定执行保监会、总公司合规制度的前提下，与时俱进，有所创新。为有效从源头防止腐败行为的发生，让领导人员时刻提高警惕，绷紧廉洁从业这根弦。根据总公司《中层领导人员廉洁从业承诺实施办法》，结合我司实际，制定了《保险分公司中层领导人员廉洁从业承诺实施办法》；为认真贯彻落实保监局《关于印发20xx年保险业“小金库”专项治理工作实施方案的通知》和总公司下发的□20xx年“小金库”专项治理工作实施方案》的文件要求，制定《分公司20xx年“小金库”专项治理工作实施方案》；根据保监局《关于进一步加强保险公司分支机构高级管理人员和营销服务部负责人任职资格管理的通知》和□20xx版行政许可指引》的要求，为提高拟任高管人员合规意识，了解相关法规知识，制定了《拟任高管人员保险法规培训和测试管理办法》，这些制度的出台是对总公司和保监局相关政策的有效跟进，促进了我司合规工作的有序运行。

3、合规风险管控情况；

风险管控是整个合规工作的重要一环，今年以来，我司不断强化对合规风险的排查工作，根据保监发□20xx□1号《关于进一步加大保险公司中介业务违法行为查处力度清理整顿保险代理市场的通知》，为规范承保流程，加强合规经营，规

避监管风险，我司发出《关于承保数据真实性要求的风险预警通知》，要求各级承保中心在出单过程中，真实录入各项信息。1、业务来源必须如实录入，严格区分代理业务和直销业务。2、严格遵照《反洗钱》、《承保理赔客户信息查询制度》等规定，如实收集客户各类信息资料，真实录入业务系统。3、业务员业务必须真实，不得互挂。各类违规事件一经发现核实，分公司将对机构相关责任人问责，并给予重处。为了管控高风险车型业务，我司出台《关于高风险车型业务的承保通知》，根据分公司20xx年两核会议针对高风险车型业务承保要求的宣导，以及近期各级机构仍然继续大量此类一些高风险业务签报，全部集中体现在特种车、10吨以上货车(含自卸车);同时分公司此类业务经营数据持续恶化，为进一步管控此类业务的承保风险，我司对高风险车型界定，并作出高风险业务承保规定和管控要求。

我司高度重视风险排查工作，公司领导亲自挂帅，通过风险排查，财务、承保、理赔等环节的合规性、真实性得到切实的保证。年初，我司向各机构所在地保协发出合规工作征询意见函，就合规事宜与保险联谊互动，请他们对我司所属机构合规情况进行评价打分，从收回的征询意见函反馈情况来看，我司各机构均无违规处罚情况，监管机构及保协对我司“主动合规”的做法给予充分的肯定。

4、合规检查、督促、指导情况；

合规工作是一项系统工程，为了促进各机构合规工作按照总公司专项治理实施方案工作要求，一是全面推进“小金库”专项治理工作，要求各机构要认真组织复查工作，注重总结专项治理经验，建立健全长效机制，探索从源头根治的有效途径。经过全面复查、督导抽查阶段、整改落实、机制建设和总结验收5个阶段。这项工作仍在进行中，我们警示大家不要有“法不责众”的意识，丢掉“潜规则”，砸烂“小金库”，坚决摒弃违规违纪的做法，要堂堂正正做人，明明白白做事。

上半年，中介业务检查也是我们年内合规检查的重头戏，根据保监会《关于加强保险公司中介业务管理的通知》（保监发„20xx“107号）和《财产保险股份有限公司关于成立中介业务管理领导小组的通知》的文件精神，分公司于20xx年1月5日成立了中介业务检查小组。1月13日转发了《关于进一步加大保险公司中介业务违法行为查处力度清理整顿保险代理市场的通知》（保监发„20xx“1号），传达了总公司关于中介业务自查自纠的工作通知。1月27日，在全辖内下发了《关于开展中介业务专项检查的通知》的文件，要求各机构在2月24日前进行中介业务自查自纠工作，重点检查与中介机构业务财务等方面不合法、不真实、不透明的合作关系，着重检查是否利用中介业务和渠道弄虚作假、虚增成本、非法套取资金等问题。分公司2月22日起对苏州、常州、南通、扬州四家公司进行了现场检查。分公司根据现场结果结合各机构自查情况，分公司及时向总公司报送了自查报告，对存在一些其他问题，并制定了整改措施。

根据保监会及总公司《关于开展第三次保险机构财务业务数据真实性检查工作的通知》精神，我司认真开展财务业务数据真实性自查及整改。为积极稳妥的推进自查工作，我司在总公司文件的基础上，制定了分公司《第三次财务业务数据真实性检查实施方案》，方案进一步明确了工作目标、整体要求、组织保障、自查内容、自查范围、自查时间安排、自查报告的内容要求和报送时间。4月18日，我司又及时转发了总公司《关于开展第三次财务业务数据真实性自查工作的补充通知》。将总公司的要求第一时间传达宣导到位，为顺利开展自查和整改工作赢得了主动。

5、合规培训开展情况。

上半年，我司合规培训主要围绕三个层面进行，一是通过总公司oa合规专栏进行宣导。总公司oa合规专栏不时有合规资料、政策法规、合规动态的内容展示，我们及时通过晨

会、工作例会进行宣导，变要我合规为我要合规。二是组织各层面人员参加分公司合规系列视屏学习培训。凡是总公司安排的学习培训，我们都认真组织，做好记录，提出要求，加强互动。三是财务、承保、理赔等条线根据总公司及监管机构的要求，及时进行各类合规培训，如理赔上，按照总公司新理赔系统和呼叫中心平台上线工作的统一部署及要求，新车险理赔系统已于20xx年6月29日正式上线运作。为了更好的集中管理，根据总公司新理赔系统和呼叫平台上线工作的计划和要求，于20xx年6月13日，对全省理赔查勘车进行了gps系统的安装，并与新车险理赔系统进行了绑定。于20xx年6月20日对理赔查勘手机的使用进行了严格细致的系统培训，认真学习了总公司对于查勘手机使用的规定，并根据分公司的实际情况，制定了合理的查勘手机管理规定，与查勘员签订了书面的协议，以规范查勘手机的使用。

6、合规管理存在的问题、隐患、违规事件及处理情况；

合规管理是一项需要常抓不懈的工作，从我司当前合规管理实践来看仍在以下隐忧：全员合规意识仍有待于进一步提高。虽然，从保监会70号文件出台后，各层面人员的合规理念日益提高，但在实际经营工作中，仍有一些员工期望通过打“擦边球”、“走捷径”来增加既得利益。

行业自律的新变化使合规工作面临窘境。当前，行业自律的游戏规则屡遭冲撞，如车险手续费给付早已突破了监管设定的上限，使得保险业竞争更趋复杂多变，也使我们坚守合规变得更加困难。

二、上半年反洗钱工作总结回顾

在总公司及杭州人行的正确指导下，我司反洗钱工作有了新的进展，现将上半年我司反洗钱工作总结如下：

1、注重领导，完善组织领导体系。

为了做好反洗钱工作，我司成立了以分公司总经理为组长，分管总为副组长，各机构、各部门负责人为成员的反洗钱工作领导小组，设立反洗钱工作领导小组办公室，明确分公司计财部具体负责反洗钱工作，在计划财务部设立反洗钱主管一名，设立反洗钱岗负责此项工作，自上而下构建了一个较为完善的反洗钱组织体系，一旦相关岗位的人员发生变动，我司都及时予以调整补充，为履行好反洗钱职能提供了强有力的组织保证，只有组织推动，这项工作才能取得实效。

2、反洗钱内控制度建设与执行情况

报等具体做法，制定了客户洗钱风险划分标准等，有力促进了反洗钱工作的规范运作，为公司开展反洗钱工作提供了可靠依据。

总体来讲，我司在承保、财务、理赔等关键环节建立了识别、监控的“防火墙”，我司财务的“反洗钱筛选系统”，承保上“反洗钱客户信息”系统，具有很好的识别可疑交易信息的功能，对于有效防范、化解反洗钱工作的风险起到了有效作用。

3、反洗钱内部审计情况

在反洗钱工作中，我们坚持按照总公司及杭州人行的要求，认真做好反洗钱内部审计工作，做到定期不定期进行反洗钱审计，确保规定动作不走样。

20xx年5月9日，我司向总公司报送了《关于反洗钱工作内部检查的报告》，一是精心构建完善组织领导体系；二是制度执行及执行情况；三是可疑交易报送及相关情况。总之，我司反洗钱内部审计工作是在人行和总公司正确指导下有序、有力运行的。

4、反洗钱宣传与培训情况

20xx年11月是反洗钱宣传月，分公司与下辖机构联合举办宣传活动，并在所有营业大厅通过挂宣传横幅、发放宣传资料、设立咨询台的方式，向客户做反洗钱宣传。

公司围绕反洗钱法律法规的实施，结合工作实际，通过组织员工学习总公司oa[]合规专栏中有关反洗钱工作的规章制度、操作要领，邀请总公司相关专家到公司讲授反洗钱知识；积极组织反洗钱工作条线人员参加总公司视屏培训，利用司务会、晨会等形式进行反洗钱法律法规的宣导，使每个员工都做到学法、知法、守法，提高了反洗钱工作的基本技能。不断增强员工执行反洗钱法律法规的自觉性。

20xx年4月14日，总公司进行了2

保险半年工作总结篇四

__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，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我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，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临沂保险市场，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__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。

作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。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管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“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。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。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、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、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室合理的、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，来确保各部室目标计划的顺利完成。

- 2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

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，我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。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是__公司的。根据__公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，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，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，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！

保险半年工作总结篇五

半年来，在保险公司上班，一直受到公司领导和同事的关怀和帮助，让我能及时地完成工作。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

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，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，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。

二、努力提高业务素质和服务水平

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。

三、严格执行各项规章制度

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、购买六合彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

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，也发现自己与秀的员工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。