

2023年保险公司年度合规报告 度保险公司 司工作报告(通用8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

保险公司年度合规报告篇一

20__年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻坚克难的一年，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。

20__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

20__年初，我司经理室就针对__地区保险市场变化及20__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”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务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__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20__年业务台帐做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20__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____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1____(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____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，加大市场占有率

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__、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

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14____的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的__纸业、__药业、__公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

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10____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10____，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，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、20__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、__、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。

五是针对竞争，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。

2020年度保险公司工作报告3

保险公司年度合规报告篇二

20__年七月，我加入到了中国人寿保险公司，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汇报。

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，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

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、购买非法彩等不良行为。

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。

2020年度保险公司工作报告4

保险公司年度合规报告篇三

20__年，太保寿险×中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，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;切实抓好两核体系建设,不断加强基础管理;继续深化各项改革,狠抓队伍建设,努力实践“三个转变”,全面提升管理水平,全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务,提高经营效益,扩大市场占比。内强素质,外塑形象,通过公司上下的团结一致,奋力拼搏,真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想,截至12月6日,×中心支公司共实现保费收入16431万元,完成全年任务计划的122%,到今年11月份的市场占有率为25%。其中,个险新保保费收入(含意外险)1610万元,完成年度计划的80.5%,同比增长20%,全省达成率第八名;意外险完成474万元,完成年度计划的103%,同比增长60%,提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万,完成计划的195%,提前半年超额完成任务;中介代理保费实现保费收入6778.6万元,完成年度计划的101.1%;个险续收保费2928.5元,完成年度计划的100%。与去年同期相比,业务结构更加合理,经济效益大幅度提高。同时,公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高,全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作,可以概括为以下几个方面:

一、抓业务、抢市场,实现各项业务的快速发展。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台,扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想,积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署,中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念,提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理,拓宽业务渠道,以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念,不断优化业务机构,提升业务质量,在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破,得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司“_”联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜×。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。

在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比03年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。

今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。

在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

二、抓重点、带全盘，实现了规模和效益的同步发展。

按照“三个转变”的要求，我们注重全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，不断扩大市场占比，提高经营效益。在今年的工作中，公司上下团结一致，奋力拼搏，较好地完成年初预定工作目标，工作中有以下几个亮点：

1、县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。

东营原来没有县区架构，为使×太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为05年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。

管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持“一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬”的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理

水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在×举办了全省两核调查员培训班。

3、系统业务和集团业务取得了大的发展。

今年以来，我们通过积极努力，不断开拓各种销售渠道，先后打通了“小额信贷”、“建工险”、“绿色救助”等意外险销售渠道，到目前这些渠道业务都已经走上了良性发展的轨道。而且这些系统业务运作，赔付率很低，仅有11%，为公司提供了费用来源，为公司的生存和发展作了贡献。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响。我们创造了一个健康险运作的全国性典范，为公司的有序发展奠定了坚实的基础。

4、思想政治工作和企业文化建设都得到了加强。

企业文化建设摆上了公司发展的重要议事日程，企业文化建设不断加强，使得公司的凝聚力进一步增强。一年以来，我们高度重视企业文化建设，通过举办庆祝“三八节”晚会、诚信教育签名、机关晨操比赛、歌咏比赛以及各种政治业务学习等活动，一方面活跃、丰富了职工的文化生活；另一方面进一步增强了团队的凝聚力、向心力。通过开展读书学习活动，先后学习了《自动自发的工作》、《没有任何借口》等书籍，提高了员工的理念和工作的自觉性。利用每周周一下午的时间，在中支公司会议室进行中心小组学习，公司所有中层领导干部参加，集中学习讨论上级公司下发的有关文件和政策。在学习的同时，制定本周的工作计划，使工作有方

向、目标和计划性。同时，我们还积极引导广大员工向党组织靠拢，今年共有13名同志向党组织递交了入党申请书，并有3名同志光荣地加入了中国共产党。从党内到党外，从领导干部到一般员工都坚持思想政治学习和业务学习。形成了上下一心、团结一致、齐心协力共谋公司大发展的良好氛围。

在今年的12月18日，在公司党组的领导和广大职工的支持下，经过职代会筹备工作小组的紧张准备，中国太平洋人寿保险公司×中心支公司第一届职工代表大会胜利地召开。这次大会进一步贯彻“三个代表”的重要思想，认真总结近年来公司在业务发展与经营、管理工作中的经验与教训，把职工民主管理、参政议政纳入职代会职权范围，提高了员工参政议政的能力，进一步调动了全司员工的积极性。会上，提出合理化建议17条，我们将在今后的工作中对合理的建议逐一解决。职代会的召开，为全面提高公司经营、管理水平，向创建一流寿险公司的目标扎实推进打下了坚实的群众基础。

大会表决通过了《中国太平洋人寿保险公司×中心支公司关于20__年分业以来经营情况工作报告》等11个制度、办法和规定。

这次会议是×中心支公司企业发展过程中的一件大事，也是公司员工政治生活中的一件大事，它对充分保证广大员工正确行使民主管理监督权利，调动和发挥广大职工参政议政的积极性，真正形成“依靠职工抓管理、抓好管理求发展”的良好局面，对不断完善公司经营管理机制，进一步提高经营管理水平和经济效益，必将产生深远的影响。

三、存在的不足。

在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节。

握市场、应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全

局的掌控能力、综合素质还有待提高。二是部分单位还存在执行不到位的问题，个别领导同志的危机意识、忧患意识、责任意识还不够强。三是进一步提高全员敬业精神，要在明年作为一项系统工程来认真对待。四是县区机构建设还很薄弱，必须得到全面加强等等。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。

20__年的工作打算

(一)总体指导思想是：深入贯彻落实“十六”和十六届五中全会精神，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展。

20__年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市场。以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现05年业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋寿险×市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。

具体到各个业务渠道的要求是：

1、个险方面。

20__年是“标准化团队建设年”，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。

以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质

服务为宗旨，全力打造×太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进取’的中介部精神。

4、客服续收。

强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导“以客户为中心”的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

(二)20__年的经营目标

个险标保任务2000万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

明年，要做好以下几项工作：

一、认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。

通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。

市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于

不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、切实抓好员工队伍建设。

经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、继续加强系统和集团业务运作。

根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造影响、树形象。

五、抓好各方面的管理。

通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、加强思想政治工作和企业文化建设。

全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把×太保寿险做大做强。

新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的

斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创×太保寿险的新局面。

2020年度保险公司工作报告5

保险公司年度合规报告篇四

1、提高自身素质，履行自己的职责。

今年2月份我步入到__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，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。

2、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。

3、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，__保险公司会做的更大、更强、更辉煌！

保险公司年度合规报告篇五

(一)总体指导思想是：深入贯彻落实十六和十六届五中全会精神，继续坚持稳健经营，以效益为中心的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展。

20xx年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市场。以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现xx业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋寿险x市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。

具体到各个业务渠道的要求是：

1、个险方面。

20xx年是标准化团队建设年，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。

以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造x太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。

3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进取’的中介部精神。

4、客服续收。

强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导以客户为中心的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

(二)20xx年的. 经营目标

个险标保任务20xx万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

明年，要做好以下几项工作：

一、认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。

通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中

介的全面发展。

二、大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。

市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、切实抓好员工队伍建设。

经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、继续加强系统和集团业务运作。

根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造影响、树形象。

五、抓好各方面的管理。

通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、加强思想政治工作和企业文化建设。

全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把x太保寿险做大做强。

新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创x太保寿险的新局面。

保险公司年度合规报告篇六

我已在保险公司工作四个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过四年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的‘公司保险的’重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对工作情况的总结。

学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我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。

一直以来，我都保持着积极取的心态，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。

我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，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，坚持文明用语，不越

权办事，不用权谋私，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、不良行为。

在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、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。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一直走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与最优秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

保险公司年度合规报告篇七

在人生的道路上，每个人都在用自己的足迹书写着自己的历史。在经济浪潮汹涌澎湃的今天，许多人正在以无私的工作态度和忘我的敬业精神在自己平凡的岗位上默默无闻、无声无息地奉献着，他们虽然没有惊天动地的业绩，也没有世人皆知的名誉，但却在自己平凡的岗位上塑造了一种不平凡的敬业精神，为自己所从事的事业付出了满腔热忱，这样的人值得我们去学习和赞扬。而我的梦想就是成为这样的人。

我叫，现任中国人寿保险公司客户服务部主管。从年月有幸结识中国人寿以来，我终于开始了自己的事业，在工作中不断从身边的人和事学习经验，提升自己的工作实力，如今算来，在这里我已度过了15个年头，今天有幸站在这里，非常感谢各位领导的关心与厚爱，以及所有帮助我的同事们，是你们成就了现在的我，帮助我从一个什么也不懂的外行逐

渐掌握各项业务。

“保险工作者就要‘三干一吃亏’”

一位成功学的大师说过：“认清自己在做些什么，就已经完成了一半的责任。”是啊，每一个人都有责任。有些责任是与生俱来的，有些责任是因为工作、朋友而产生的，这些责任是每个人推脱不掉的。年月，当我踏上中国人寿保险岗位时，与激动相伴的是一份沉甸甸的责任。我立志要继续坚持在工作实践中铸就的“三干一吃亏”——肯干、能干、带领身边人一起干，个人勇于吃亏的作法，认真履行保险工作者的职责。

我始终把基础管理工作放在首位，一方面严于律己，时刻用企业道德规范来约束、鞭策自己，紧记自己职责，做到以身作则，用行动树榜样。另一方面，经常给身边员工敲响警钟“公司的利益高于一切，这是一个工作人员必须具备的基本素质。”

____年的工作历程，我已从一个营销工作者做到了如今的客户服务主管，所有付出过的努力，也获得了各界的好评，20____年、20____年先后两次获得公司先进个人，20____年有幸成为契约主管，20____年以实力成果获得客户服务柜面主管这一职位。15个春秋中，无论我身居何位，从事何种工作，面对再苦再累再困难的条件，依然坚持积极肯干的工作态度。

在7年营销工作中，无论何种天气，何种态度，我都能够坚持以真诚热情的态度，优质的服务为客户解决最急迫的问题。20____年本着变位不变心的态度，我来到了客户服务部，这一待就是8年的光景，在这里我找到了自己终生追求理想的事业，我将全身心都投入到了这份事业中，始终坚守着最初的诺言，用行动践行着我永恒不变的心，用最高的热情，释放着“能量”，让每一位客户都能够感受到我最诚挚的服务。

“何必多言，用成绩说话”

客户服务部主管多少人向往的位置，多少人关注的焦点，多少流言蜚语讲述着这个位置的轻松。没有经过的人永远不能了解其中的苦，每天面对各式各样的客户，稍有不慎，将导致整个公司损失大批客户，每一句话每一个决定都关系到公司的赋予的责任。

每天我都日复一日的面对着各种各样的客户，加班加点处理事务是常事，面对客户激动的言语，我坚持从客户的角度出发，全面掌握客户急需，用专业知识帮助客户解决问题，用高效的工作效率帮助客户处理问题，不断提高客户的满意度，提升客户的忠实度。

2022年保险公司年度述职报告4

保险公司年度合规报告篇八

尊敬的各位领导、各位同仁：

转眼间，又到了年末，20__就这样在忙忙碌碌中不知不觉的过去，但这一年，仿佛过的格外快。回想一年前的今天，刚刚经历了20__年农险在重重压力下实现突破发展，我显得信心满满，所以当面对今年____亿的全年任务时，比起压力，更多的是挑战新高度的欲望和信心。如今，20__已尘埃落定，全年任务超额完成，终于松了一口气。面对这样的结果，有不负众望的轻松和喜悦，也有这一年忙碌的感悟与思考。比起最初的踌躇满志，现在我更多的是对这一年来农险经历曲折发展的感悟和对未来发展的冷静思考。

今年以来，在分公司的正确领导下、在机关各部门的支持配合和农险条线全体同仁的通力合作下，紧紧围绕公司农险业

务发展战略部署，坚持“发展为中心、效益为目标、合规为底线、抢抓机遇、加快发展”的工作思路，上下一心，攻坚克难，奋力拼搏，实现保费收入____亿元，同比增长____%，提前完成总公司下达的农险挑战型目标，系统排名第四，并实现历史性突破。这一年，我们顶住了力度空前的监管风暴，顶住了全面升级的竞争压力，超额完成任务并首次取得____农险市场第一份额；份额与增速双料冠军，充分展示出了我公司的核心竞争力和无所畏惧，迎难而上的中华精神。2022，必将是____分公司农业保险里程碑式的一年。在此，我将一年来的工作汇报如下，请各位评议：

一、20__主要工作

(一)全力配合检查，总体获得好评

今年年初，接到监管部门通知，财政部与保监会将组成联合检查小组开展全国性的农业保险专项检查，____省成为重点检查省份之一。我公司作为____农险市场主要经营主体之一，自然榜上有名。得到这个消息时，我顿时感到有压力，虽然经历过大大小小很多次检查，并且由于我公司始终坚持合规经营的工作原则，在历次检查中均获得较好评价，但是，这次大规模、高规格的检查也是我第一次面对，忽然觉得心里没底。总、分公司领导也都十分重视这次检查，及时安排部署各项准备工作，并表示总、分公司各相关部门将全力配合农险部做好本次检查工作。我作为农险部负责人，责无旁贷，立刻投入到了各项准备工作中。一方面安排本部门着手准备检查需要提供的各项材料，同时与分公司相关部门协调迎检事宜；另一方面，第一时间与需要检查的驻马店中支公司取得联系，告知检查工作安排，并赶赴____公司现场安排指导，要求____中支做好一切迎检工作，全力配合检查。从____月__号检查组正式进场，到__月__号现场反馈，近__个月的现场检查过程中，____总和我几乎是全程陪同检查组。为了检查过程中实地回访不出差错，在炎热的__月陪同检查组走进乡村入户调查和回访，第一时间响应检查组提出的各项要

求，帮助检查组与基层机构、财政所、地方政府等之间的沟通和协调工作。同时，为配合联合检查组查调结合的工作思路，我安排本部门专人组成了农业保险课题研究小组，用了一个月的时间加班加点，帮助检查组完成了《关于农业保险经营模式、财税支持政策经营中的问题与对策》、《基层服务体系建设》、《___省农险市场状况》等__个课题调研报告。最终，检查结果证明所有的辛苦是值得的，我们的配合取得了检查组的满意，我们的农险经营情况总体上获得了肯定。这是农险战线全体同仁们辛苦付出共同努力的结果，是全公司的胜利，也极大的鼓舞了我们后续把农业保险做大做强的信心和决心。

(二)紧盯业务发展，确保任务达成

业务发展始终是公司的中心工作，作为公司的第二大险种，农险业务不仅对公司的业务规模与经营效益贡献显著，更重要的是，作为公司优势、特色险种，农业保险的经营成果有助于提升公司品牌形象，增强公司核心竞争力。为确保农险业务的有效达成，我重点从以下几个方面开展工作：

1、认清发展形势，及时调整业务结构。种植业保险一直是我省农业保险的主力险种，但是从近几年的发展情况来看，由于土地集约化程度不高、土地基础信息不健全、保障程度偏低，缺少科学技术手段支持等原因造成的承保难、理赔难的问题没有得到很好的解决，数据真实性受到了政府及监管部门的质疑，种植业保险遭遇瓶颈，发展乏力，这从上半年冬小麦保险大幅下滑的数据中可见一斑。而此轮力度空前的联合专项检查，对种植业保险的发展更是雪上加霜，与此同时，我省作为生猪养殖大省，养殖业保险发展却相对滞后，发展空间巨大。正是由于看清了这种发展形势，我及时调整了发展思路，一方面收紧种植业保险承保政策，保证数据真实性，另一方面把发展方向悄悄转移到养殖业保险上来。

2、积极运作，营造良好外部发展环境。为了给农业保险的发

展营造良好的外部环境，这一年来，我多次拜访财政厅、畜牧局、保监局等职能部门，就推进育肥猪保险工作进行了反复的沟通与协调。今年__月，农业部与保监会在成都联合召开了保险支持畜牧业发展经验交流会，我陪同____市畜牧局领导出席会议，会上，我公司与____市畜牧部门合作形成的养殖业保险“____模式”被作为典型向全国推广，____市畜牧局领导作为典型代表发言。我们在养殖业保险方面所做的努力以及取得的成绩得到了省财政、省畜牧和监管部门的高度认可，在制定养殖业保险支持政策时充分听取了我公司的意见和建议。功夫不负有心人，在我们充分的调研和多次的商讨中，__月x__三厅局联合下发的关于育肥猪保险工作方案终于下发，为我公司今后的养殖业保险发展起到了保障作用，为x__分公司总体任务的达成奠定了坚实的基础。

3、深入基层，坚定信心，抢占发展先机。面对养殖业保险发展机遇，部分机构还显得犹豫不定，或者无从下手。为了在全省范围全面推进育肥猪保险工作，抢占养殖业保险发展先机，我陪同____畜牧局长先后到____等地，参加当地畜牧部门、养殖企业组织召开的畜牧业保险座谈会，并亲自介绍养殖业保险政策、业务流程以及我公司在经营养殖业保险方面的经验和成果，赢得了地方畜牧部门和养殖企业的充分认可，消除了基层机构的顾虑，坚定了养殖业保险的信心。今年以来，尤其是下半年，养殖业保险全面开花，截止目前，全省已实现保费收入____亿元，同比增长____%，业务占比达到____%，其中育肥猪保险保费收入____亿元，同比增长____%。在种植业保险急速下滑的状况下，确保了农险业务发展目标的达成。

(三)强化基础管理，严守合规底线。

经历了上半年一轮农险大检查，让我确定了农业保险合规问题已经是刻不容缓。虽然此次检查中，我公司虽然总体上是获得肯定的，但同时，检查组也给我们指出了诸多问题，让我意识到并不是我们公司做的好，是别人做的太差而已。所

以我们并不是高枕无忧的。随着农业保险相关法律法规和各项制度的逐步完善，合规要求必然会有大幅提高。农业保险落实依法合规的工作仍然任重而道远，我们一刻也不能松懈。针对这种形势，我加强了以下几个方面的工作：一是带领全省开展自查自纠工作，全面梳理农业保险工作中遇到的问题，发现漏洞，及时整改，并在以后的工作中引以为戒，做到心中有数。二是严把业务关口，严格审查承保手续，确保承保数据真实性。三是关注赔付率、理赔时效、异常数据等经营指标，加强过程控制，规避经营风险。四是加强分公司农险部人员力量，细化分工，精细化管理，提升管理能力。五是继续推进农村基层服务网络建设，提升服务能力。

(四) 创新新技术应用，提升品牌形象。

农业保险理赔效率低、成本高一直是困扰农险工作的一个难题。面对这些人力无法解决的客观困难，我们只能求助于科学技术。科学技术的运用，不仅可以提高工作效率，提升服务能力，更是一个公司综合实力的体现，有助于提升公司品牌形象。今年以来我公司在农险新技术运用方面做出了一些尝试：一是参与总公司基于卫星遥感技术的“底图工程”项目，此项技术有望在种植业保险承保、理赔工作中发挥重要作用。二是将无人飞机投入运用，先后在___等地安排无人机飞行任务，缩短了承保验标的实效性，彰显了我公司的技术实力，起到了良好的宣传效果。三是养殖业“农险图”查勘手机技术全面应用，将全面提升养殖业保险的服务能力，为养殖业保险的快速发展提供强力支持。

二、工作中暴露的问题和个人存在的不足

(一) 发展方式依然粗放。农业保险虽然实现了较快增长速度，但发展基础未得到根本改善。在面对各类监管和外部检查的过程中，公司的经营管理活动距离相关法律法规和“三到户、五公开”的要求仍有不小差距。

(二)基层调研工作不够深入。在实际工作中，自己深入基层的时间还是过少，这造成了对基层工作了解不够全面，管理工作的针对性不强，同时不能及时掌握基层工作遇到的困难，抓不住问题的实质，拿不出有针对性很强的举措和方法，从而影响了工作效率。

(三)制度建设还需加强，内控管理还需强化。

个别经营单位存在重规模，重速度、轻内控的观念，存在内部监督表面化、不同步或监督缺失的问题，导致了经营风险和隐患未得到及时发现和化解。今年以来虽出台完善了一些建章立制的工作，但是从监管检查、审计检查、从长期业务健康发展的角度上，还需进一步强化内控管理。

(四)业务理论知识学习尤其是专业知识学习有待进一步加强。平时注重工作多一些，而忽略了日常的学习，包括对农业专业知识、农业生产以及相关的政策法规等。

三、2022年工作打算

2022年，在认真总结近年来农险业务发展历程中的经验和教训中，要把握当前农险业务发展形势，克服不利因素，发挥自身特点和优势，紧紧抓住养殖业保险发展机遇，在确保依法合规经营的前提下，巩固并适度扩大经营阵地和经营品种，力争与行业发展速度保持同步。同时，在发展中不断解决经营行为不规范、服务能力不到位以及队伍建设不匹配等突出问题。主要工作计划如下：

(一)要保持合理的发展速度，领先市场地位。

2022年，我们将在坚持依法合规的前提下，把握积极因素，消除不利影响，确保农险业务保持均衡、合理的发展速度，力保全年__个亿的总任务。从业务发展策略上，继续优化险种结构：一是要巩固种植业保险发展成果，力争保持业务的

相对稳定，业务占比____%；二是充分利用养殖业保险先发优势，继续推进、提高养殖业保险在整体农险业务中的比重，占比增至____%；三是探索具有地方特色和新产品，在新险种发展上有所突破，加快形成公司特色业务，引领全省农险市场。从任务目标的制定和分解上，充分结合各地发展实际和历史发展状况，合理制定并下达各项经营目标。从资源配置上优先保证并扶持发展基础较好的地区。对基础不牢的地区，降低任务压力，绝不以牺牲合规换发展。

(二)要进一步深化集中管理，合规落到实处。

2022年，我们将以《农业保险条例》以及各项监管政策为准绳，重新梳理基础管理体系，做好业务和财务流程的优化和完善，提升业务流程的标准化与规范化程度。通过强化集中管理，重点治理在农险业务经营过程中长期存在的问题，通过管理方式的转变促进发展方式转变，确保2022年农业保险经营管理水平再上台阶。

(三)要推进各项基础建设，夯实发展根基。

农业保险要往更高的层面发展，是对公司的管理和服务能力提出了更高的要求，我们将在明年对农险基础管理进行全面升级：一是落实农业保险事业部改革，健全农险条线组织架构，明确中支公司农险部工作职责，加强垂直管理；二是完善管理制度体系，提升规范化、精细化管理能力。三是优化农险考核体系，制定农险部经理及农险协保人员管理考核办法，明确职责，提高工作效率，为全面有效达成农险2022年各项指标提供有力支持。

各位领导，各位同仁，在今年的工作中，农险工作经受了压力和考验，也收获了成绩和经验，成绩的取得与公司的正确领导是分不开的，而自己的管理工作还有很多不足之处。2022年，我会吸取以往的经验教训，求真务实，开拓创新，以积极的态度和饱满的热情来推动农险工作向更高、

更快、更强的水平发展。

最后，恳请各位领导和同仁对我的工作给予批评指正。

谢谢大家！

述职人：_____

20__年__月__日

2022年保险公司年度述职报告3