

# 最新公司稽核报告 保险公司稽核部门工作总结报告(优秀5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。通过报告，人们可以获得最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 公司稽核报告篇一

日常工作程序

中国人保财险景宁支公司

二〇一三年

### 1 理赔分部经理每日工作程序

1、询问昨天查勘值班人员案件情况。昨日共发生几起案件，是哪些险种，是否全部立案，是否全部到第一现场，是否通知业务归属人员，是否有人伤案件，人伤情况怎样？人伤跟踪登记表是否填写？检查经办人员对跟踪案件的到位情况。车险壹万元以下非人伤及贰仟元以下小额案件是否按规定办理。

2、查昨天送赔案件。查送赔案件是否全部结案，未结案的询问经办人何种原因？是经办人原因，要求经办人立即办理；需与保户协商的，要督促经办人立即与保户联系（以后每天督办，直至结案）；是上级或兄弟公司原因，问清原由，经办人可以联系办理的，督促经办人办理，需要分部经理沟通

的，应帮助经办人沟通；需要公司经理室沟通的，要向分管经理汇报，直至结案为止。

3、查提交核赔案件。每日提交案件是否通过核赔，未通过的督促经办人员或自己打电话询问原因，直至核赔通过。

4、查退回案件。退回案件要问清原由，督促经办人及时办理，直至结案。

5、对理赔过程中存在的问题，要及时总结经验，并在理赔例会或工作间隙提请大家注意或改进。

6、看省公司经营分析平台。主要是理赔指标监控系统和总经理室报表两项：（1）根据监控系统中本公司的各项数据，分析存在问题的原因，找出解决问题的办法，并在工作中加以实施。（2）了解本公司业务经营情况。

7、看市网上挂有关理赔方面的数据报表。了解本公司在全市中的位置以及与兄弟公司相比存在的差距，分析问题的原因，找出解决的办法，督促落实相关举措。

8、看oa系统。对上级重要文件及本部业务有关的文件规定，要进行收藏或摘录。并对有关文件定期组织部门员工学习。

9、看邮件。对上级有关来件需要办理或上报的材料、报表，要及时督促有关人员及时上报。

10、看省、市网典型材料。通过典型材料的学习，对照本部门的工作，找出自己的不足，不断改进部门管理工作。

11、学习有关文件规定，找出自己在管理工作中比较薄弱的方面，有意识、分阶段地学习。

12、每月30号前将下月工作计划发至经理室。

## 业务部经理每日工作程序

- 1、每月初（5号前）将非车险（主要是企财险、意外险、责任险、政策性保险）下月续保清单整理好，发至业务归属人。每月初（6号前）将上月非车险已续保、脱保清单发至经理室。
- 2、每天查看当天及后三天非车险续保情况，遇未续保的，要督促经办人尽快办理，不能续保的要问清原由，并且予以脱保登记。
- 3、定期对非车险承保（单证使用、投保单证填写、特别约定等）情况进行检查，对存在问题要及时加以整改。
- 4、要根据景宁的实际情况，整理已有条款，学习好条款的有关
- 3 内容，并写好险种简介，适时推开某项保险业务。要针对业务人员的社会资源和特点，有意识对引导业务人员开展某项业务。
- 5、收集竞争对手有关承保政策信息，分析研究竞争对手经营策略，及时将有关信息反馈给经理室。
- 6、看省公司经营分析平台。主要是了解本公司业务经营情况。看市网业务发展监控表了解本公司与兄弟公司的差距，提出改进的办法和建议。
- 7、看oa系统。对上级重要文件及本部业务有关的文件规定，要进行收藏或摘录。并对有关文件组织部门员工学习。
- 8、看邮件。对上级有关来件需要办理或上报的材料、报表，要及时予以办理或上报。
- 9、看省、市网典型材料。通过典型材料的学习，对照本部门

的工作，找出自己的不足，不断改进部门管理工作。

10、学习有关文件规定，找出自己在管理工作中比较薄弱的方面，有意识、分阶段地学习。

11、及时办理政府采购车辆保费结算工作。

12、每月30号前将下月工作计划发至经理室。

### 业务部副经理每日工作程序

4 上。对后三天还未续保的业务要及时提醒和督促续保责任人。

2、二级经销商续保业务或不在我公司投保车辆，要提前一个月重新落实续保责任人，对不能落实责任人的业务亲自承担续保责任人，对确有难度的续保业务，应及时引导（电销）或向分管副经理汇报。对没有联系电话、没有牌照号码的车辆要提前一个月到交警队查询。

3、每天对不在我公司投保的车辆有选择的进行电话联系。定期对在其它公司投保车辆发送短信，引导电销。

4、收集竞争对手有关承保政策信息，分析研究竞争对手经营策略，及时将有关信息反馈给经理室。

5、不定时到二级经销商了解其销售情况，做好沟通协调工作。

6、每月查询新车牌照批改情况，未批改的要督促归属人员与保户联系，及时办理牌照批改。

7、每日看省公司经营分析平台。主要了解公司业务经营情况和车险续保率情况。

8、看oa系统。对上级重要文件及本部门业务有关的文件规定，

要进行收藏或摘录。

9、看邮件。对上级有关来件需要办理或上报的材料、报表，及时上报办理。

5 段地学习。

11、每月30号前将下月工作计划发至经理室。每月6号前将上月（脱保、回流、新车）清单发至经理室。

办公室主任每日工作程序

1、查阅oa系统及邮件。对上级重要文件及本部业务有关的文件规定，要进行收藏或摘录。

2、查阅内网新闻。第一时间了解省、市及兄弟公司的工作重点和热点，并根据我司情况及时做出反映。

3、查阅公司经营分析平台。了解本公司业务经营情况。

4、督查电子考勤数据。及时了解员工迟到早退现象，并将结果向经理室汇报。

5、对上级有关来件和指示要及时落实和督促办理。

6、及时向市公司和相关上级部门上报各类工作材料。

7、每日抽出一定时间学习业务知识和其它业务技能。

8、及时修复公司固定资产、电子设备和其它设施。

9、根据信息工作要求，及时报道贯彻上级公司会议精神及本公司各项新举措等材料。

10、提醒督促各部门每月30号前将下月工作计划发至经理室。

11、每月30号前将下月工作计划发至经理室。每月初（5号前）将上月各部门信息完成情况表发至各部门。

## 6 办公室副主任每日工作程序

### 1、文件（邮件）处理

每天上午和下午至少一次进行邮件签收和浏览oa系统及公司内部网，及时查看有关文件和通知，掌握相关工作动态，并根据有关来文要求，及时办理和上报相关报表和材料。

### 2、查看每日日结情况

查看每日日结情况，核对每日收付款及凭证张数等是否相符。若有不符要及时查明原因。如是自身原因，要立即改正，若是因系统问题，要及时上报上级公司处理，直至做到账款相符为止。

### 3、赔款、退费支付

认真核对每日应付退费及赔款支付明细表，检查所附凭证是否齐全、各项要素是否填写正确等。如有差错，要及时指出并告知相关经办人予以订正。定时送交邮包，并汇总好当日支付表，通过邮件上报市财务中心。

### 4、费用申报

及时做好公司当月费用预测及申报工作，填制相关费用支付表，经审批后及时上报市财务中心，以确保资金及时到位。

### 5、费用报销

认真做好各类费用报销审核，接到报销凭单后，首先检查手续是否齐全，发票是否真实，经核实无误后报送经理室审批，

方可上报承付。

## 6、工资及手续费等发放

7 认真核对个人业务及各部门人员考核表，按时做好工资、个人手续费等支付表并上报市公司，以确保工资等经费及时发放到位。每月10号前支付汽车二级经销商手续费。

## 7、税金申报

及时做好公司税金的计算、申报和解缴工作。月初根据账务系统编制计税表，按相关规定按时申报各类税金。

## 8、加强学习

针对自己的工作性质，不断加强业务知识的学习，通过学习不断提高自身文化素养及工作能力。

9、认真及时完成领导交办的其他各项工作，积极协助办公室主任做好相关工作。

10、每月7号前将各部门业务完成情况表发至各部门经理及经理室。

## 公司稽核报告篇二

分公司深入研究，进一步明确“十二五”期间的发展方向和奋斗目标，现将山东分公司“十二五”发展规划报告如下：

一、发展思路以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，继续深入贯彻落实科学发展观，坚持科学发展，深化模式创新，围绕集团公司“促发展、增效益、防风险”的主基调，按照总公司的战略部署，充分认识“两轮”驱动和“双翼”支撑的战略意义，着力促一 1 一使健康保险业务和健康管理

业务成为公司发展的“双驱动”引擎。做大“双翼”、巩固“两轮”。在初期，以做好做大“一轮”为主，使健康保险业务“轮”为公司资本市场投资“翼”提供支撑，快速形成“两轮”“双翼”并举的发展态势。在“提高经营效益、打造专业特色、提升发展能力”三个方面上很下功夫，全面实施工程，即围绕一个中心，紧盯两个目标，实现三个均衡，提升四个能力，抓好五个关键环节。一个中心，就是发展这个中心。以积极进取的心态谋发展。切实提高发展的可持续性，增强发展的均衡性，实现发展的创新性。用发展的办法解决发展中的问题。两个目标，就是发展与效益。认真分析在当地的市场份额和经济发展状况，切实跟上乃至超过当地保险市场增速，跟上总公司、同级兄弟公司的保费增速。以积极进取的目标引领发展，通过有效益的发展，实现为公司创费、为员工谋利。三个均衡。一是三条业务线间的均衡发展；二是公司间的均衡发展；三是业务结构的均衡发展，解决公司业务发展的短板问题。四个能力。增强市场开拓能力；利润创造能力；风险防范能力；专业服务能力。五个环节。坚定发展的信心；狠抓执行的力度；强化管理的思想；建立学习型的组织；着力打造优秀的企业文化。

### 三、重点举措

（一）力戒浮躁，理性经营，强化责任，紧紧围绕发展这个中心开展工作。山东公司的发展经历使我们清醒地认识到发展是公司的第一要务，大发展小困难，小发展大困难，不发展只有死路一条。山东是经济大省、人口大省、更是全国机构最多的省份，但我们却不是保费大省、保费强省。公司上下要进一步坚定加快发展的信心和决心，激发不懈进取的精神和乘势而上的斗志。要正确认识\*\*\*\*\*良好的发展势头和发展环境，保持清醒的头脑，冷静分析并正确把握当前内外部形势，做到不松劲，不懈怠，始终保持开拓进取的锐气。坚定发展的信心，尤其是要着力提升管理者的发展信心，为公司发展提供精神保障。号召各级管理者要时刻关注经济、关心政治、紧盯市场，要时常进行横向、纵向的分析比— 3



一较，查原因、找差距、谋措施。放大思维空间，在思想上要立意高远，不等、不靠、谋发展，要有计划而不惟计划，一切跟着市场走。为生存树立发展观念，为成长创新发展方式。抢占制高点，形成竞争力，筑牢生命力。

（二）紧盯效益目标，把握发展节奏，统筹协调发展。效益是企业的生命。分公司要指导各三级机构认真分析市场，研究经营方式，围绕创费与效益这个主题开展工作。改变过去粗放式的经营模式，避免盲目扩大人力，盲目增加展业成本，依靠集约化经营和合理的资源分配来搭建业务基础。以精细化管理作为公司发展的重点，紧紧把握效益这个主题，充分利用费用政策和企划方案，增效创费。把握业务节奏，在大力发展业务规模的同时关注业务质量、关注发展效益。紧紧围绕公司的发展战略、各项考核办法和企划方案，科学统筹，积极谋划，加大发展力度和发展速度，用智慧经营，用经营换产出，用产出赚费用，用费用留人才。在承保上，坚决杜绝病从口入，解决入口的问题；在理赔上，要坚决避免跑冒滴漏，严堵利益漏损，倡导公司利益高于一切的理赔精神。在财务预算执行上，严格预算的严肃性，精打细算，向管理要效益。

（三）实现三个均衡，夯实发展基础。一是机构间的均衡发展。借助公司对地市服务部翻牌的契机重点解决营销服务部的发展问题。采取“抓两头，促中间”的办—4—法，一方面通过先进单位的引领作用，用典型事迹影响和带动。另一方面加大制度建设，用制度管人，实施真正意义上的能上能下、能进能出，做到能者上、庸者下。通过营销服务部的翻牌，引进优秀的人才，充实到领导岗位上。对责任心不强、执行力不高、进取心缺失的必须进行调整。二是三条业务线的均衡发展。以银保发展上规模，团险经营创特色，个险业务夯基础为主线，加大业务的发展。银保业务。以转变经营方式为重点，积极实施业务发展由费用推动型向技能推动型转变，渠道合作由松散型向密集型转变，经营管理由粗放型向集约型转变“做大、做强、做出特色”。一是，强化考核，

加强队伍建设。按照巩固、调整、充实的原则，努力建设一支高品质、高绩效的专业化、学习型银保队伍。根据总公司银保基本法，结合分公司银保人员管理办法实施细则，建立健全银保系统考核管理机制，以科学的考核机制提升队伍销售能力。二是，加大银邮渠道开拓和维护力度，巩固老关系，开拓新合作伙伴。积极开拓农业银行和邮储银行渠道，积极尝试股份制商业银行和地方商业银行渠道的开拓。努力形成省公司层面“六行一邮”全面开通，地市公司有“三位一体”重点合作渠道的局面。三是，加大教育培训力度，初步建立银保教育培训体系，逐步建立银保专、兼职讲师队伍，使培训经常化、体系化、有效化，— 5 —有力支持队伍成长和成熟，逐步培养一支懂专业、善经营的银保管理销售队伍，从而推动业务持续健康发展。

团险业务。围绕“促进长项发展，改进短板缺憾；夯实发展基础，确保扎实落地；优化外拓环境，内部管扶并进”的工作思路。加大团险业务的发展，要紧紧围绕以效益为中心的原则，改善业务结构，改善服务质量，以“效益、特色、影响”为中心开展工作。一是，高度重视团险业务的发展。特别是关注政府委托业务的发展机遇和紧迫性，克服等靠要的思想，积极开拓，争取实现突破。要加大社保补充业务的发展力度，实现所有三级机构全覆盖的目标。要强力扩展城镇居民社保补充业务，积极开拓补充工伤医疗救助等新型业务，争取取得实质性突破。二是，探索和创新发展模式，打造专业特色，提高核心竞争力，扩大影响，提升服务。将原有的关系业务向特色和技能业务迈进。通过健康管理，体现服务特色。充分利用现有社保资源，开展有效的二次开发，切实改变资源不能有效利用的问题。三是，创新销售模式，拓展销售渠道。走出“人海战术”的误区，从引进人才开始，着眼渠道建设，尤其是对中介渠道开拓要动脑筋，想办法，本着互利共赢的原则进行有效的建设，在降低人力成本的同时，使业务有一个大的提升。加快小额信贷意外险的银保通业务的上线工作，为今年的意外险业务的快速发展打下坚实的基础。— 6 —

个险业务。创新是个险发展的基础，激情是个险发展的元素，要保持山东个险的霸主地位，就必须夯实我们的发展基础。一是，狠抓三支队伍

建设。通过三支队伍的建设，壮大师资力量，拉动指标的提  
升，传导公司的文化理念。二是，狠抓基本法的落实。三是，  
狠抓标准营销服务部、标准互动团队建设。通过标准团队的  
建设，拉动业绩的提升。四是，狠抓续保续收工作，保证公  
司的可持续发展。

（四）增强四种能力，应对变化的市场竞争一是增强市场开  
拓能力。首先改变用人的观念，坚持引进高效率的能人。第  
二加大激励政策，敢于让能担大任的人多劳多得，上不封顶，  
下不保底。第三有针对性研究市场、研究保险对象，对症下  
药。团个银各自均有不同的特点，要加以研发。二是增强利  
润创造的能力，保持公司的可持续发展。首先研究公司的产  
品政策、分析创费点，用智慧经营。其次，要加大理赔的管  
控，减少理赔中的跑冒滴漏，加大现场查勘的力度，坚决杜  
绝假赔案的发生。第三要加大成本的管控，尤其是要减少人  
力成本的支出，实施满负荷工作法，降低不必要的成本支出。  
三是增强风险防范能力。首先要抓发展方式的转变，解决粗  
放式经营，走精细化之路。其次要做好转授权工作，知道自  
己的权利，不越位。第三寻找风险的管控点，把好业务进口  
与出口关。建立健全核保制度流程，提高核保过程的严肃性，  
提高业务质量。探索和推行医院代表巡查和医疗资料评审制  
度，加强和医疗机构—7—的沟通和协调，转变医疗机构的  
认识，加强客户就医行为的跟踪，提升核赔水平、加大核赔  
力度，杜绝理赔漏洞。注意重点关注社保补充业务，加强社  
补业务合署办公的管理，从虚设到实实在在的参与理赔的全  
过程，解决挂床、异地就诊、用药等环节的风险防范，增加  
责任感与使命感。在理赔工作上就是以管理的集约化建设实  
现经营的精细化，以服务的标准化实现经营的差异化，以操  
作的流程化实现管理的规范化。第四，强化经营风险管理责  
任制，要求各级管理者时刻绷紧“合规经营”这根弦，时刻  
提高认识，为公司负责、为个人职业生涯负责。全面执行公  
司及监管部门的各项管理规定，强化制度执行力，形成合规  
风险快速反应机制。四是增强服务社会的能力。加快服务角  
色的转变，将健康管理尽快落地，通过绿色通道、慢性管理、

健康讲座、健康网络、健康短信等有效使用，传导健康的思想，服务客户，通过健康管理意识的培养，树立公司的企业形象。

（五）抓好五个环节关键环节。一是坚定发展的信心。加强思想建设，明确发展目标，创新发展理念，破解发展难题，加快发展步伐，战胜发展困难，确立市场地位。通过发展建立信心，通过信心加强发展的动力。二是狠抓执行力。在公司推行“不议论、不评论、不等靠”“听话、照做”的执行文化。对违反公司纪律，目标执行不力的要采取果断的组织措施，保障公司政令畅通。通过制度的执行使— 8 —全体员工自觉形成由“他控”变为“自控”，由“外控”变为“内控”的转变。同时加强考核的执行力，实施分类分级考核，以利益考核为导向，加大对盈利公司的奖励力度，对亏损机构严格限制开门费用和机构负责人薪酬。实施各级人员问责制。设立投诉信箱，提升工作效率，提升服务支持能力，降低沟通成本，提高各项工作的实效性。三是强化管理。建章立制，规范工作的流程，建立分析向导，提高数据分析时效和分析能力。通过成本管控分析、运营理赔分析、销售数据分析、人力成本分析、行业数据分析等定期规范的分析制度，建立边际效应模型，通过科学、适时的数据分析，及时提醒各级管理者明确当前所处的状态和环境，减少经营中的盲目性。强化预算管理，学会提前谋划，有效使用资源。做到按预算控制费用开支，根据分险种费用率按月预算三级机构可用费用额度，严格审批权限及审批流程，定期通报费用执行情况。树立大成本意识，深入开展“开源节流，增收节支”活动，严禁费用超支，在压缩行政管理费用上下功夫，要在分清成本属性的前提下“有所控，有所不控”保证销售费用。四是建立学习型组织。通过多种形式的培训，提升队伍的综合素质。建立共享课堂，请专家学者进行授课，提高对宏观经济政策的把握；选调部分有培养前途的年轻干部到基层挂职锻炼，在实践中增长才干，提高能力。结合业务开展有针对性的学习，学以致用。— 9 —五是着力打造优秀的企业文化建设。抓企业文化建设，塑造公司品牌美誉度，以增强发

展的信心和动力。着力强化内外部和谐的发展理念，调整员工的心态，创造良好的发展环境。一要弘扬“以人为本，和谐奋进”的公司文化，二要倡导“以诚聚人，以德成事”的企业精神。尊重员工的劳动，尊重员工的思想，尊重员工的创造力，通过有效的沟通，形成共同的意志。“十二五”时期是公司快速发展的重要时期。公司既要全面贯彻落实科学发展观，紧密围绕保险业又快又好发展和做大做强的宏伟目标，又要充分利用各种有利条件，发挥各方面的积极性，全面开创公司专业化的新局面，促进公司发展再上一个新台阶。山东分公司将在总公司的战略决策下，在总公司的正确领导下，全体干部员工进一步解放思想，振奋精神，树立信心，顺利实现公司“十二五”规划的各项宏伟蓝图。特此报告。

## 公司稽核报告篇三

作总结

省社保局：

2012年芜湖市社会保险支付中心（以下简称“中心”）养老保险稽核工作紧紧围绕上级稽核主管部门及市局的总体工作部署，结合皖人社险函[2012]26号《全省城镇职工养老保险经办机构“基础管理提升年”活动要点》，重点加强了内部控制的管理与监督，为中心各项业务健康稳定发展提供了重要保障。现将有关工作情况总结如下：

### 一、加大稽核力度，强化内控管理

#### （一）强化管理服务制度建设

在进一步理清经办管理的风险点和关键点的基础上，全面健全完善了社会保险支付各项业务环节之间的相互制约机制，达到了合理设置岗位，明确职责，强化考核和监督的目的。

一是进一步完善了管理重点岗位的制度建设。注重抓好领导班子议事、决策方面的制度建设，规范权力运行的关键环节，推进议事决策的科学化、民主化。制定了《支付中心党风廉政建设责任制度》、《支付中心岗位责任自律制度》，强化了对党员干部的管理，做到用制度管人，用制度管事，按制度办事。

二是进一步完善了窗口服务制度建设。制定了《支付中心政务业务公开制度》、《支付中心服务承诺制》，公开办事项目，实行“一站式”服务，使企业退休、失业人员在窗口办理业务时方便快捷。同时，制定了《支付中心首问责任制》、中心严格执行《社会保险基金财务制度》、《社会保险基金会计制度》等相关制度，认真做好基金收支管理并注重基金的保值和增值，使我中心社会保险基金管理的制度化建设得到进一步强化。通过《芜湖市社会保险经办机构内部控制制度》的实施，加强了社会保险基金收支条管理，规范社会保险基金支付流程，防止基金不必要的流失。全面完善社保基金财政支出管理，养老、失业保险基金的支出须报经市财政部门审核后，严格按操作程序和准则使用，基金结余全面纳入财政专户，逐步形成运转协调、规范、管理制度化的基金运行机制。

#### （四）充分利用计算机信息管理系统管理

中心各项业务办理全部实行计算机管理，各项业务操作必须以参保对象的原始资料为依据，通过养老保险信息系统对经办业务实行有效的监督控制，通过“金保工程”核对财务经办以及基金收、拨、支、存环节实行全程信息化管理，做到业务、财务相互衔接、相互制约、相互监督，日常的业务数据和基金财务管理均按时序进度进行计算机管理，确保信息系统数据库数据的及时、完整和准确。

#### （五）加大内控监督检查力度

-3有感情”贯穿窗口服务业务经办工作始终，同时，强化廉洁自律教育，提高拒腐防变能力，做到克己奉公、廉洁自律。

二是建立激励机制，把服务优劣、内控制度执行情况与个人工资福利适当挂钩，彻底改变“干好干坏一个样”现象，奖励先进，鞭策后进，不断提高经办人员的业务水平。把切实解决好事关群众切身利益的社会保险问题摆在工作首位，把群众满意作为工作的最高要求，真正为党和人民用好权、办好事。

### 三、存在的问题及建议

中心基本养老保险基础管理工作虽然得到进一步夯实，内控工作取得了一定成效。但也存在不足，一是各区县养老保险经办机构工作开展不平衡，部分区县因人员不足，存在岗位设置不科学，工作职责交叉的现象；二是组织机构控制方面普遍存在着养老保险经办机构内设机构不健全，人员交流、岗位轮换制度基本没有落实，工作人员培训制度缺乏时间和资金保证等问题，经办机构建设及内控工作还有待进一步加强；三是内部控制的管理与监督方面虽然基本上都建立了内控制度，但缺乏具体与所有工作相配套的实施细则，制度落实情况有待提高。

为进一步提高养老保险经办能力和业务规章的执行力，加强和完善内部管理与监督，完善内部控制制度，规范基金管理行为，确保基金安全运行，促进基本养老保险内部控制工作取得新突破，建议做好以下工作：

#### （一）加强业务管理和完善内控制度

# 公司稽核报告篇四

## 保险公司年终工作总结

(一)：

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁用心领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

### 一、员工管理、业务学习工作：

- 1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，用心调动团险业务员和协保员的展业用心性。
- 2、制定贴合团险实际状况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选取，降低赔付率。
- 3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。
- 4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。
- 5、制订xxx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

### 二、意外险方面工作：

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务



员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利地完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xxx万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的状况，上门拜访意外险保费在xxx万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的状况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的状况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

### 三、寿险业务方面工作：

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时用心走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务状况等，而最终到达促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，

在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、今年在总公司的指导下从营销部招募了xxx人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xxx万，在尝试中也取得了必须的效果，但是还未到达最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

五、推荐：

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，推荐公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是推荐公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮忙。

六、明年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，个性是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展状况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

# 保险公司年终工作总结

(二)：

转眼间xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是个性的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

## 一、任务完成状况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

## 二、客户反映较多的状况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货状况较多。如xxx客户的球阀xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，这天和昨日不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

### 三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了必须的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种状况存在公司各个部门，公司就应有适当的考勤制度，有不良现象发生时不就应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时带给报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱职责，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门职责不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

#### 四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。就说，只要我们战略得当，战术得当，用

人得当，前景将是十分完美的。

“管理出效益”，这个准则大家都明白，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司就应以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，但是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的用心性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有用心性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，期望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我推荐工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和

过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，用心性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当职责；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不必须都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

销售目标：

初步设想xx年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定期望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

保险公司年终工作总结

（三）：

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，透过这几个月的工作和学习，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自己的理论知识付诸于实践，挑战了自己的工作潜力和学习潜力。

在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮忙，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：

## 一、工作方面

- 1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户带来了最好的服务，维护了公司的形象。
- 2、坚持财务手续，严格审核算(发票上务必有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。
- 3、换岗担任公司核算员后，用心与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。
- 4、整理历史未解决的款项明细，并用心向分公司相关部门请教，在他们的用心帮组 and 指导下共同完成了未达账项的清理。
- 5、用心配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每一天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

## 二、学习方面

- 1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的基本知识，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作潜力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情用心、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，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。
- 2、透过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习



公司条款，增强对保险好处和功能的领悟，个性是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

20xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，透过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的潜力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，用心、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自己的业务潜力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、用心参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通潜力，更期望能参加公司组织的每次培训。

作为中国人民财产保险公司的一份子，关注公司的发展更是自己的一份职责，对于公司明年的发展，我想谈谈我的想法：

一、在竞争中求生存，在竞争中促发展

应对保险业激烈的竞争形势，应对外部竞争所带来的业务压力，持续沉着冷静，客观应对现实状况寻求对策，与竞争对

手们展开了一场品牌战、服务战，是我们值得思考并值得去做的事情。我的思考有以下几点：

1、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。

2、服务更加人性化、亲密化。应对企业单位，公司经理室成员年初就对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推荐，这一举措势必会得到企业的充分肯定，让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。应对个人业务，业务员也能够回访，平时持续联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、要求所有中层干部走出办公室，对所有中小业务务必亲自上门拜访，对所有新保客户务必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，只要客户需要务必随叫随到，带给各方面服务。

4、公司有新产品推出时，能够采取产品说明会的方式去吸引客户，真正做到与客户交流接触。这一点是公司推出投资型产品×××三代给我的启发，我有幸去中国人寿的产品说明会，觉得我们有必要跟寿险公司学习，做到真正的抓住客户。

二、狠抓理赔和防灾防损质量的提高

风险的潜力。

三、建立严格的内部管理考核制度

1、统一员工服装，给客户整齐划一的感觉，一开始就给他们留下良好的视觉好感。

- 2、严格考勤制度，对于迟到早退现象的要给与相应得惩罚。
- 3、每一天做好值日工作，持续良好的工作环境。
- 4、每名员工清楚自己的岗位职责，做好自己本分的事，由于个人失误给公司造成损失的要负相应的负责。
- 5、每项工作要本着公开透明的原则。
- 6、公司可定期向员工采集公司合理化发展的推荐，鼓励员工为公司发展献计献策。

## 公司稽核报告篇五

在过去的一年里，保险公司的各部门经理们，都取得了哪些辉煌的成绩呢?以下是小编为大家精心整理保险公司部门经理年终述职报告范文，欢迎大家阅读，供您参考。

保险公司部门经理述职报告1:

各位领导、同志们:

我于xx月受区分公司党委、总经理室的重托，担任人保财险市分公司党委书记、总经理。近一年来，在区分公司党委、总经理室的正确领导下，认真贯彻落实总公司、区分公司工作会议精神，围绕“更新观念，调整结构，强化管控，提高效益”的总体工作思路和“抓住一个重点，明确两个目标”的结构调整工作要求，坚持两个礼貌建设一齐抓，在公司其他班子成员的用心配合和协助下，带领公司全体员工克服困难、开拓创新、努力拼搏，在全体员工的用心努力下，公司经营管理工作取得了明显成效，保费收入大幅增长，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。下方，我将一年来的思想和工作状况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

## 一、主要经营业绩

今年计划保费收入xx万元;净利润xx万元;已赚净保费xx元;综合成本率85.5%。

今年一到十月,我公司共完成保费收入xx万元,完成年计划39%,增长20.26%;报表累计承保利润xx万元,承保利润率17.96%,报表累计利润总额xx万元,抵减所得税后,实现净利润xx万元,净利润率为11.82%;实现已赚净保费xx万元,完成年初计划92.23%;赔款支出xx万元,简单赔付率为47.03%,同比下降7.39个百分点;营业费用控制在xx万元,同比下降9.18个百分点;综合成本率为82.04%,其中赔付率57.34%,营业费用率24.70%。

## 二、主要工作及其绩效

(一)采取用心有效措施,开拓业务新领域,推进业务快速发展。

公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难。“三个中心”建设亟待进一步加强和完善;业务发展需要填补高达600多万元的缺口;理赔工作又要消化上年遗留下来的300多万元巨额赔款,这些因素给公司今年的经营工作带来巨大压力。

应对以上压力,我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现,我与班子其他成员团结协作,大家集思广益,开拓创新,采取用心有效措施,奋力推进业务快速发展。

一是用心寻找业务增长点,努力做好上层公关协调工作,为基层公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力,改善了与政府及交警、邮政、银行、安监、卫生等部门的关系,个性是取得了交警、邮政、安监等部门的大力支持,拓展了业务发展新领域,使摩托车险、职责险等效益险种业务获得了快速发展,摩托车险业务同比增长114%,职责险同比

增长15%，意外险同比增长7.2%。

二是用心开展业务竞赛和业务突击活动，加大营销力度，推进业务发展。从今年3月到9月，我们共开展了“职责险、意外险专项营销活动”、“非车险业务突击活动”、“秋季学幼险突击活动”和“职责险、意外险业务突击活动”等五次业务竞赛和业务突击活动，透过开展各种业务突击活动，采取政策扶持、费用倾斜措施，调动了员工的展业用心性，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全辖已有7个支公司完成了全年保费计划，全市收入保费xx万元，完成年初预算目标39%，同比增长20.26%。

(二)强化内部管理，控制成本支出，促进效益提高。

为了追求经营效益的最大化，确保利润目标实现，我对

公司历年的各项成本支出状况进行了认真分析研究，找出管理上的薄弱环节，逐项进行整改。首先是完善各项费用管理制度，从勤俭建司角度出发，重新制定了车辆管理、接待管理、办公用品管理等六项费用管理制度，严格控制各项费用支出，并取得很好效果，今年1-10月，全司营业费用支出同比下降了9.18%。其次是抓好理赔管理，促进效益提高。

今年公司的赔款压力很大，上年遗留的赔案有300多万元，今年发生的大案又个性多，仅车险业务10万元以上的赔案就比去年同期增长了186%，为了摆脱巨大的赔款压力，我从强化理赔管理入手，透过加强技能培训，提高定损质量，以及出台了《理赔业务分析制度》、《定损复查规定》及《车险招标修理办法》等一系列理赔管理办法，加强对定损和理算的把关，挤出赔款水分，控制赔款支出。经过努力，在消化了上年遗留的300多万元赔款的基层上，1-10月我公司简单赔付率为46.6%，同比下降了6.2个百分点。

(三)认真贯彻落实三季度经营形势分析会精神，加大业务结

构调整力度。

区分公司第三季度经营形势分析会议召开后，我对上级公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，召开业务结构调整动员会，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保区分公司结构调整目标的实现，我们还制定了费用和手续费的倾斜措施，出台非车险业务发展奖励办法，帮忙基层公司寻找业务增长点，组成工作组加强督导检查。

由于我们班子能够顾全大局，坚持以公司整体利益为重，采取了切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效，10月份当月完成非车险业务保费收入245万元，与去年同月相比增长47.52%，使非车险业务占比从9月份的30.83%上升到31.70%。

(四)加强“三个中心”建设，提高公司管理水平。

为实施总公司《“三个中心”建设与运行的实施方案》，我十分重视“三个中心”建设，做了超多工作。根据公司实际，一是亲自制定工作方案，落实各项工作职责；二是落实整改措施，建立健全各项规章制度；三是强化培训工作，提高人员素质；四是定期召开汇报会，认真分析研究“三个中心”建设与运行状况，狠抓整改。从而确保了我司实现全辖范围核保、报案、财务处理、信息数据、同城范围内查勘定损五个集中。目前，我公司“三个中心”运行状况良好，“三个中心”的职能作用正在逐步发挥和显现。

(五)加强应收保费管理，抓好车贷清收工作，规避经营风险。

一是加强应收保费管理。为了规避应收保费带来的经营风险，保证业务数据的真实性，年初以来，我们就对应收保费数据进行全面清理，加大了清理、追收、控制三个环节的工作力度，在彻底清除垃圾数据的同时，制定了《应收保费管理规

定》，严格控制应收保费产生，取得了明显成效，应收保费占比由一季度末的17.10%下降到10月底的5.35%，有效地控制在区分公司下达的指标以内。

二是切实抓好车贷清收工作。按照总公司、区分公司关于车贷险清理整顿工作的部署，在区分公司的统一领导和指挥下，我们加强了对清欠工作的领导，加大了催收工作的力度。做到有计划、有安排、有任务、有量化指标，扎扎实实地进行“拔钉子”和“六个结合”的清收行动，努力化解车贷险经营风险，取得了较好的效果。

到10月31日止，已清收逾期笔数40笔，使去年底的87辆减少到47辆；清收逾期金额70.31万元，使年初的102.5万元减少为32.19万元，完成了区分公司年初下达的逾期金额控制在34万元以内的指令性指标。

#### (六) 认真开展执法监察，促进依法合规经营。

为了贯彻落实好区公司关于开展执法、效能监察的工作部署，我们抽调了超多人力组成工作组，对全辖xx个支公司开展执法和效能工作大检查，重点对执行“六条禁令”状况进行执法监察，同时对车险理赔、数据真实性、财务管理等项目进行效能综合检查，透过执法监察的开展，找出管理上的薄弱环节，对管理工作滞后的公司提出整改意见，强化了统一法人观念，保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力推进了基层公司的内部管理水平和风险防范潜力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提高。

#### (七) 稳妥进行薪酬制度改革，保证业务和队伍双稳定。

分配制度改革工作政策性强，涉及面广，影响力大，为了确保薪酬制度改革的顺利开展，保证业务不丢、队伍稳定，我在改革实施之前，要求各相关部门认真做好调查研究和测算工作，广泛听取员工意见，制定合理可行的实施方案，并亲

自主主持召开薪酬制度改革动员会。

薪酬制度改革实施后，部分老同志因自身利益问题产生一些情绪，我又亲自下到基层公司找他们谈心，做耐心细致的思想工作，引导他们以大局为重，支持和服从改革，化解了较为复杂尖锐的矛盾，确保了这次改革的顺利实施和员工队伍思想的稳定。

(八)加强企业文化建设，推进精神礼貌建设发展。

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重加强以党风廉政建设、领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要资料的企业精神礼貌建设。

一是加强自身学习。初到，为了尽快地熟悉各方面的状况，我一方面认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态；一方面深入各基层公司，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态；再一方面是用心的向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，透过种种途径加快自我对市分公司以及保险市场状况的了解，为工作的顺利开展打下基础。同时，我始终抓紧党的各项方针政策学习，把政治理论学习摆在首要位置。坚持以“三个代表”重要思想和十九大会议精神指导，思想上与党中央持续高度一致，不断提高执行国家政策的水平和分析问题的、解决问题、驾驭全面工作的潜力。

二是严于律己，规范行为。我坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，凡要求员工做到的，自我先做到。组织制定党风廉政建设的各项监督制度，带头搞好公司领导班子廉政建设，认真贯彻总公司“六条禁令”，持续自身廉洁自律。透过自我和班子成员的模范行为，在全公司员工的心目中起到潜移默化的作用。

三是加强公司领导班子团结，发挥战斗堡垒作用。个性注重



领导作风的转变，提倡民主决策，不搞独断专行，尊重班子其他成员的意见，对涉及公司业务发展、管理措施、经营决策、重大开支、任免干部等重要问题，我都认真倾听各方面的意见，坚持做到决策民主化、科学化。

四是加强企业文化建设，增强队伍凝聚力。在职工队伍建设和企业文化建设方面，我用心组织开展各种有益的群众文娱活动，丰富员工的文化生活，陶冶员工思想情操，增强企业的凝聚力和向心力。与此同时，我还采取由中层干部轮流组织和主持司务会等方式，着重培养和锻炼中层干部的组织协调潜力和联合作战潜力。透过多种形式的企业文化建设活动，活跃了员工的思想，增强了队伍的向心力，提高了干部的工作潜力，使公司面貌焕然一新，有效地促进了各项工作的快速健康发展。

### 三、存在问题与对策

一年来，我在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决。

1、业务发展不平衡，仍有部分支公司业务发展缓慢，各业务险种间的发展也不平衡，车险和非车险之间业务结构不够理想。

2、各项政策制度落实得不够好。前段时间偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得不够紧。

对以上存在的问题，在今后的工作中，我将采取有力措施，专题研究，具体解决，力争把发展和管理工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了超多的工作，取得了一些成绩，但我深深体会到，这些都是上级公司正确领导和同志们支持帮忙的结果。今后我将一如继往，把工作做得更好，决不辜负组织和同志们对我的期望。

以上报告，如有不妥，请批评指正。

多谢！

保险公司部门经理述职报告2：

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自xx年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。

一、深化思想认识，明确职责定位。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。

有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

二、努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。

现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。

为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

三、严格履行公司的各项规章制度和纪律要求。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。

因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属

不能做的，我带头不去违犯。

在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

#### 四、不断改进工作方法，在管理艺术上寻求新的突破。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。

经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。

然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。

本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。

在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

## 五、业务发展的基本情况以及存在的问题。

年初，在分公司确定的“一个目标，两个坚持，六个关键”的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。

分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。

看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费 万，有效增员 人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：“这个保险咱们又不能办啊？”，“我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了？”。这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。

这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。

主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

## 六、工作中的欠缺

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。

从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

## 七、下一步的打算和努力方向

业务方面，我们必须痛定思痛，认真总结过去一年的经验和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，寻找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为xx年的负重前行做好充分的准备，确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础□xx年的工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说：“人心齐，泰山移；多增员，多举绩。”因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，

落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效的增员模式，增员理念。争取xx年营销人员总数达到x名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。

xx年，我在这面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。

我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。

在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部20xx年的稳定和发展做出更大的贡献。

个人述职难免片面，恳请大家对我多提意见和建议。

谢谢！

保险公司部门经理述职报告3：

各位优秀的伙伴：

大家好！

自20xx年xx保险在xx这片土地上扎根，我们已经携手走过了五年的时间，今天，我首先要向在座的各位致以由衷的谢意。感谢大家一年来辛勤的付出。谢谢大家！

五年来，在分公司党委、总经理室的正确领导下，在公司各位同仁的积极配合和协助下，我们克服各种困难，开拓创新、努力拼搏。经过全体员工的不懈努力，公司经营管理工作取得了明显成效，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。

下面，我将一年来的工作情况向全体同仁报告如下，请大家评议。

## 一、主要经营数据及业务开展情况

在20xx年，公司业务发展面临着很大的压力和困难。为了确保20xx年各项经营目标的实现，公司班子成员团结协作，公司全体员工集思广益，开拓业务新领域，采取积极有效措施，努力推进业务稳步发展。

20xx年，分公司的各项政策调整较大，公司经理室对分公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保分公司结构调整目标的实现，我们以公司整体利益为重，及时调整业务发展方向，采取切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效。

公司将有效控制风险作为20xx年业务发展的基本原则。车险业务一向是公司整个业务经营中最具有代表性的，但车险赔付率很难得到控制，为了控制风险，公司经过市场研究，同时遵循分公司的业务政策导向，大力扶持非车险等效益险种。

公司积极拓展业务发展领域，在20xx年加大攻关力度，承保了一直由人保公司牢牢把握的铁路货物运输险业务，对我公司优化险种结构起到了推动作用。



在确保业务发展的同时，我们将合规经营作为公司业务发展的生命线。坚决执行上级各项规章制度，公司的业务工作在开展中严格按照分公司的管理要求，严格执行省保监局和省保险行业协会的各项管理规定。坚持依法合规经营、坚持规模和效益并举的战略方针，加强业务内部管理，限制承保垃圾业务，杜绝经营风险。

## 二、加强政治理论学习努力提高自身的政治素质。

企业是社会的细胞。要使企业在市场经济条件下的激烈竞争中发展壮大，就得不断学习，掌握法规政策，了解市场动态。我坚持以十九大会议精神为思想指导，思想上与分公司党委保持高度一致，努力提高执行分公司党委各项政策的水平和分析问题的、解决问题、驾驭全面工作的能力。

20xx年，根据分公司关于学习实践科学发展观活动的总体安排，公司将落实实践科学发展观作为贯穿全年工作的主线。科学发展观中全面协调可持续发展的阐述对于保险业具有重要的指导意义。培养员工高尚的职业道德，加强保险公司的社会责任意识也是我在全年工作中始终贯穿的一项重要工作。

个人方面：本人坚持做到严于律己，规范行为。坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，带头搞好公司领导班子廉政建设。

## 三、民主决策，发挥集体智慧，充分发挥党员班子队伍的模范带头作用

凡涉及公司制度建设、运营管理、业务政策制定等重大事项，均通过会议研究决定，一时吃不准、定不了的事情，根据同志们提出的疑问，做考察调研，反复研究，直到统一认识，作出最终决定。重大事项的决定，广泛听取意见，力求决策正确。同时，加强与上级的联系，自觉请示汇报，听取意见，接受指导，争取支持，获得帮助。正是因为管理民主，决策

透明，才使得领导班子团结，部门关系协调，职工心齐劲弘，上下支持有力，在公司内部创造了和谐发展的良好氛围。

四、做好各项基础工作，确保集中管理工作的顺利推进。

20xx年，公司将集中管理作为实现公司正规经营的重要举措，以高效化、正规化为公司制度建设的基本原则，在业务、理赔、财务、人力、印章管理等方面做了大量工作，我公司能坚决执行上级的各项决议，健全各项规章制度，加强了制度建设和内控管理。

集中管理有利于提升服务质量，加强风险管控，实现效率优先，整合资源配置。对于提升客户服务水平，提升公司风险管控能力、高公司核心竞争力具有重要的推动作用。

五、建立健全公司各项内控制度，强化考核，确保执行力。

公司在每季度末成立考核小组根据考核办法对公司各机构的业务经营情况和内控管理情况进行了检查，对存在的问题及时提出整改意见，确保了公司的各项工作正规有序开展。保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力推进了基层公司的内部管理水平 and 风险防范能力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提高。

六、加强企业文化建设，推进精神文明建设发展，增强队伍凝聚力

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重加强以党风廉政建设、领导班子作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。

20xx年，公司圆满开展了政风行风评议、新保险法颁布实施等主题活动。在追求企业效益的同时，充分发挥了公司的社

会责任，在xx市树立了xx保险的良好口碑。

## 七、下一步工作思路

一年来，在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决，理论知识与实践水平有待于进一步提高。在今后的工作中，我将继续深入学习各种优秀的管理办法，采取有力措施，力争把发展和管理工作抓得更好。

总公司二次创业的号角已经吹响，在公司发展进入二次创业的关键历史时期，我们承担着重大责任和使命，公司的二次创业这一重大战略部署带来了严峻挑战和难得机遇。

我们要将二次创业所确定的指导思想、战略方针、奋斗目标和战略任务等真正落到实处的关键，主动适应形势任务变化要求，认真学习“二次创业”的相关文件精神，明确自身发展的方向，全面提升自身的业务水平，解决发展过程中出现的各种难题，以“企业文化”为指导，高标准、严要求，认真搞好思想定位，不断强化发展观、服务意识，破除旧的思想障碍，坚持通过各种行之有效的方式不断加强学习，用实践来检验和发展自身的创新力。

波澜壮阔的二次创业，为企业发展搭建了广阔的平台，也为自身提供了大有作为的舞台。我和大家一样，要不断提升学习力，增强执行力，发展创新力，坚持不懈地提高自己的综合实力。