# 2024年保险经理工作总结 保险公司部门经理工作总结(8篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-06-11

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

**保险经理工作总结 保险公司部门经理工作总结篇一**

在中支各部门同事的关心帮助下、在支公司全体员工的共同努力下，与时俱进、勤奋工作、务实求效、勇争第一，紧紧围绕“有质量、增效益、提速度、稳发展”的工作目标，公司经营管理工作取得了明显成效，管理水平显著提高，保费收入大幅增长，圆满完成年度各项考核任务，职工精神面貌焕然一新。现将我一年来的工作情况汇报如下：

xx县支公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难。领导班子建设亟待进一步加强和完善；业务发展需要填补资金缺口。面对压力，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，集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。

(一)、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化，确保利润目标实现，我对公司历年的各项成本支出情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，完善了车辆管理、接待管理、办公用品管理等费用管理制度，制定了《xx县支公司规章制度》、《xx县支公司考勤制度》并与员工年终考核挂钩，严控各项费用支出，并取得很好效果。其次是抓好理赔管理，促进效益提高。我从强化理赔管理入手，通过加强技能培训，提高定损质量，加强对定损和理算的把关，挤出赔款水分，控制赔款支出，成效显著。

(二)、坚持以市场为导向，加大业务结构调整力度。

对上级公司的经营决策高度重视，坚决服从，同时坚持以市场为导向，坚持一切从实际出发，紧跟市场脉搏，根据xx保险业市场的变化，适时调整业务结构，层层分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保公司业务结构日趋合理，我们还制定了费用和手续费的倾斜措施，出台各险种业务发展奖励办法，帮助公司寻找业务增长点。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，使我公司业务结构调整工作取得了初步成效。

(三)、加强队伍建设，提高公司管理水平。

事业成败，关键在人。根据公司实际，建立健全激励机制，根据工作实际层层分解任务，严格考核，每月兑现奖励措施，进一步激发了员工工作的动力；制定学习制度，强化培训工作，切实提高员工素质；强化服务意识，树立“顾客至上、服务至上”的理念，以服务促发展。调整轮换了工作岗位，做到每位员工都熟悉各个岗位的工作流程，相互学习，打造全能型人才队伍。

(四)加强应收保费、账款管理，规避经营风险。

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，今年以来，我们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，彻底清除垃圾数据，严格控制应收保费产生，取得了明显成效。切实抓好账款清收工作，加强对清欠工作的领导，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，扎扎实实开展清收行动，努力化解经营风险，取得了较好的效果。

(五)、认真开展执法监察，促进依法规范经营。

为进一步提高工作效率，规范经营，公司开展执法和效能工作大检查，开展执法监察活动，对车险理赔、数据真实性、财务管理等项目进行自查自纠，找出管理上的薄弱环节并进行整改。强化依法合规经营观念，保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力提升了公司的内部管理水平和风险防范能力，使公司的内部管理水平有了进一步提高。

(六)、加强企业文化建设，推进精神文明建设发展。

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内容的企业精神文明建设。

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。

由于工作千头万绪加上管理经验不足，有时工作有急躁情绪、有时工作急于求成，影响了工作的进度和质量，使得一些工作还未能达到效果。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**保险经理工作总结 保险公司部门经理工作总结篇二**

回顾20xx年上半年个险业务工作，我们主要开展了以下几方面工作：

20xx年以来，按照省公司业务发展的指导思想，在历次业务竞赛活动中突出销售人员创富主题，围绕这一主题分季度策划了2次全市范围内的大型业务企划工作：

一季度，为了实现20xx年首季，特别是首月业务开门红，我们于20xx年12月11-13日在xx宾馆以20xx年携手创富帮扶团总结表彰大会的召开为契机，邀请田芳老师为全市200余名销售精英和营销主管进行了开门红业务的启动培训工作，统一全员开门红业务思想。借助培训班的东风，我们于20xx年12月14日，在xx宾馆隆重组织召开了20xx年一季度“xx精耕春满神州”业务竞赛启动大会，会上出台了个人业务竞赛方案。明确了各单位的任务目标及一季度各阶段的实施步骤和实施目标，提出了分段经营、分段考核的办法来推动阶段业务的发展。通过前期半个多月的运作和积累，20xx年1月1日首卖日当天全市实现个险10年期保费收入574.20万元，一举走在全省的前列。实现了首卖日业务的开门红。截止3月31日，通过全市各级销售人员的共同努力，我市共实现个险期交保费收入1883.39万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务工作目标。。

二季度根据省公司提出的“时间过半、任务过六五”的目标以及我市加快发展个险10年期及以上期交业务的发展思路，我们制定了二季度“红牛精耕创富增效”个人业务竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，期间根据省公司有关培训会议精神，我们又制定下发了《中国人寿xx分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，通过在全市销售人员中广泛开展销售技能大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务发展的竞赛氛围，提高销售人员展业的水平和技能，巩固和发展销售队伍。

通过努力，我们于6月15日，以10年期保费2150.11万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年10年期过六五目标任务，在全省赢得了荣誉。

前半年以来，围绕每个业务企划方案的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝聚力量，确保各阶段目标任务的达成。期间先后策划组织了一季度“红牛精耕春满神州”开门红业务启动大会，采取单位之间对抗的办法营造竞赛的氛围;2月份春节过后，在\*\*交际宾馆借助省公司王新生总经理致营销主管和广大营销员的一封信的有利时机，以进一步增强主管自主经营意识为目的，及时组织召开了春节过后的个险业务工作;3月份在全市兼职组训选拔培训班结束之际启动了全市为期一个月的兼职组训“携手创富”帮扶活动，通过帮扶活动在实践中检验兼职组训的基本技能。二季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作，通过强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。并借助精英高峰会分配名额来激发销售人员的展业积极性，增强其精英荣誉感，统一思想，凝心聚力。

2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到正常的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们在\*\*交际宾馆举办了全市系统200余名主管和部分精英人员参加的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优秀主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行沟通和交流。同时省公司教育培训部也给我们大力支持，选派讲师担任部分课程的授课，让主管们再次明确了自己的工作职责和角色定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的通关，让其再次明确自己的利益，从基本法的角度激发主管们从业的意愿和从业的自主性。会上配合主管自主经营意识的提升，宣导了分公司的标准化团队创建方案，并将各主管\*\*年底的职级架构进行了通报，分析职级维持不住的原因等，通过本次培训拉开了全市标准化营销团队建设和增强团队主管自主经营的序幕。

围绕标准化团队建设，我们每个月都和教育培训部一起组织一次新人岗前培训班，培训班采取半军事化的管理模式，力求从一开始就锻炼所有参训人员吃苦耐劳的精神，磨练意志。通过培训使所有的人员了解和掌握最基本的产品销售流程和职业道德，为以后长期从事这项工作奠定了基础。截止6月底，我们已经累计举办了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数达到277人。每期新人培训班后，我们都出台新人回归团队后为期一个月的业务推动方案，并安排专人进行追踪，通过这些工作的实施，使这部分新人在一季度和二季度的业务冲刺中发挥了积极作用。

自20xx年1月份以来，在历次业务活动中我们都将增员工作作为一项常态事项来抓，突出增员的长期性。2月份，围绕增强各级主管的自主经营意识，以基本法为抓手，在营销团队中打造“标准化营销组、营销分处、营销处”活动，为使此项活动用制度的形式确定下来，我部制定下发了《中国人寿xx分公司“携手创天下”标准化营销团队创建方案》，并在2月中旬举办的全是主管培训班上专门进行了培训宣导，力求让每个营销主管都明白分公司推出这一方案的背景、目的和意义，尤其是各级主管达标后的激励措施，让人人都参与到标准化营销团队创建中来。按照创建方案的要求，我们每个季度末对各级主管现有组织架构情况进行一次大考核，以此决定获得团队达标奖励的资格，然后在下个季度每个月以人力是否达标决定发放的次数。一季度末我市有138个主管获得达标奖励资格。二季度5月15日人开始，我们积极响应省公司“百天百人万人万元”增员活动方案的安排，制定下发了《中国人寿xx分公司“百天百人万人万元”增员活动方案》，每三天分单位单独下发一次增员活动追踪情况，总结分析上阶段工作，安排部署下阶段工作。截止6月30日，活动开展46天来，全市新进amis系统人力196人，其中有91人10年期业绩达到3000元标准以上。纵观前半年的增员工作，我们共举办了4期新人培训班，累计培训新人达到227人次，充实了销售队伍，同时全市个险销售队伍规模经过不断的考核淘汰和坚持不断的增员，达到了1732人，销售队伍较年初稳中有升，基本达到了省公司下达我市的个险人力发展计划，从而为后半年个险业务发展奠定了人力资源的保证。

在20xx年农村营销服务部标准化建设的基础上，今年以来，结合我市实际情况，农村营销服务部建设继续以“两实一大”为目标，突出一个“实”字，即队伍实、业绩实。为此，我们在充分调研的基础上结合《xx保险股份有限公司xx分公司农村营销服务部建设20xx--20xx三年规划》，制定下发了《xx保险股份有限公司xx分公司20xx年农村标准化营销服务部创建方案》，进一步明确了20xx年各单位、各个营销服务部的人力发展目标和10年期业务发展目标。为了使今年农村营销服务部建设工作得到快速的提升。3月底4月初在xx大酒店隆重召开了中国人寿xx分公司20xx年农村营销服务部创建工作会议。一方面由各单位对本单位农村营销服务部20xx年工作情况进行了汇报，另一方面，分公司对在20xx年农村网点工作中取得优异成绩的单位进行了隆重奖励。宣导了20xx年创建方案。同时，组织所有农村营销服务部负责人专门赴商洛进行观摩学习和经验交流。截止6月底，农村网点实有人力735人，实现期交保费收入550.15万元，其中10年期保费收入536.23万元，在全市业务发展中的占比逐步显现。

期间，我们不定期的制作农村营销服务部旬报及工作开展简报，在一定程度上起到了发展评比和信息交流的作用。

(一)组织召开组训例会，发挥组训作用

根据业务发展和团队建设的要求，为了更好的突出组训人员的作用和优势，我们先后组织了四次组训例会，分享了组训人员的工作经验，透明了组训人员的收入情况，安排部署了每个阶段的工作。

(二)建设兼职组训队伍，促进业务发展

为了进一步调动现有主管的工作积极性，按照xx分公司兼职组训管理办法，我们在3月份举办了全市系统首次兼职组训选拔培训班，并利用三月份一个月时间，对参加选拔的人员进行了实践帮扶考核，最终确定出了第一批20名优秀销售人员入围分公司兼职组训队伍;同时，为了今后我市业务发展，给更多的选拔人员入选的机会，我们在二季度有给未入选者一定的延长考核期，将在7月份对再对准兼职组训人员进行最后考核，壮大兼职组训队伍，更好的促进业务发展。

(三)我部组训管理岗人员在每个节假日和业务发展的关键时期，都积极收集一些有针对性的专题和最新资讯下发各单位组训，增加各单位组训人员日常晨会和工作的素材，增强现有组训人员的知识积累，满足组训人员专业知识缺乏的需要。

在四月份，为了紧跟分公司步伐，配合财务部门做好非现金收付费工作，我部在第一时间先在组训例会上对所有组训及主管个险副经理进行了非现金收付费的宣导工作，紧接着制定下发了非现金收付费营销员宣导胶片和xx公司非现金收付费操作指南，并印制成册，下发给每个销售人员，对全市系统非现金收付费顺利进行奠定了坚实的基础。

(一)组织代理人资格考试工作

按照保监局提出的代理人百分百持证上岗的要求，为了提高我市代理人持证率，我们组织了两次代理人资格考试。由于今年全部实行机考，大部分人员缺乏电脑知识，加之前期复习备考不充分，导致通过率不是很理想，总计过关人数91人。鉴于此，我们决定在下半年每个月组织最少二次代理人资格考试，并要求各单位必须对参考人员进行前期的考试辅导培训。对考试辅导不扎实的单位推后报名考试，确保年底持证率上一个新台阶。

(二)完成了个险销售部的amis系统升级维护及保监局营销员监管系统的上线、销售人员基本信息的录入工作和系统运行等日常工作。

(三)在每个阶段结束，及时进行业务数据的核实，确保了业务奖励对象工作的准确性。

(四)完成了日常新人工号的录入和分红权限的授予，及时为一线服务。

(五)根据省公司个险部不同阶段对销售人员业务的预警，在第一时间将连续3个月、6个月未出单人员情况分类下发各单位，要求利用晨会时间进行追踪，张榜公布，个险部进行追踪。同时，制作温馨提示卡，不断提醒联系60天和连续90天未出单人力快速出单，有效提升了销售人员举绩率。

通过认真总结回顾上半年工作，我们发现在个险业务发展中还存在以下几方面的问题：

营销队伍的经营就是会议经营，营销团队经营的三大法宝“早会经营、活动量管理、制度经营”都要通过会议来实现。经过20xx年上半年的不断努力，各单位在以上几方面都有了不同程度的加强和提高，但由于长期以来形成的一些不良习惯或管理层对会议经营的认识不够，加之全市组训人员的工作技能整体水平和能力较差，导致个别单位基础管理仍然不够，粗放式经营，基础差。

业务发展前松后紧不均衡现象在今年上半年仍然没有得到改变，导致我们一季度和二季度业务冲刺时压力较大。可以说，一季度我们是用一个半月的时间在做业务;二季度我们真正利用起来的时间尚不足一个月。而在大量的时间内我们的业务发展相当缓慢，这一点我们通过前半年各月份的保费绝对量就可以印证。

由于省公司业务发展考核的要求，全系统普遍存在任务压力大的客观情况。虽然都能认识销售队伍人力发展对个险业务发展所起的意义和作用，但在业务压力大的情况下，往往就减弱了增员的工作力度，更多的时间和精力放在了发展业务上，顾此失彼。很难做到业绩和增员两手抓、两手硬。前半年，经过我们不断的努力，在考核淘汰部分人力的前提下，全市销售人员总人力基本和年初持平，后半年我们要达成年初下达的人力规模指标，压力依然很大。

虽然，分公司从去年以来在城区市场发展上提出了“两强一大”发展策略，在队伍建设政策上也在城区给予了大力支持，但是，我市城区业务发展缓慢、队伍规模不大的问题仍然突出。而城区市场竞争较前些年更加激励，无论是在人力规模方面，还是在新单期交方面，我们在城区的市场占有率都出现了下滑。说明在同业竞争过程中，我们的手腕还不硬，还缺乏强有力的措施，导致城乡不能统筹兼顾。和兄弟公司相比，特别是关中地区我们的差距还很大;公司内部南北两片差距较大，导致在业务冲刺阶段压力较大。

今年以来，由于我省全部实行资格证电脑考试，加大了资格证考试的难度。加之，没有处理好业务发展与组织资格证考试的兼顾关系，截止目前，全市的资格证持证率偏低，全市仅为18.19%，有待\*\*年后半年通过增加参考的次数和强化考前辅导来提升。

**保险经理工作总结 保险公司部门经理工作总结篇三**

尊敬的领导：

您好！

今年以来，按照总经理室的工作分工，我主要负责xx营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和xx公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到20xx年xx月xx日，完成保费x万元，完成全年计划的x%，超额完成x万元，并计划截止到20xx年xx月xx日完成保费x万元，计划超额x万元。

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

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解；学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

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

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，20xx年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与xx鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此xx营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代xx店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

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

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

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

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

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**保险经理工作总结 保险公司部门经理工作总结篇四**

各位领导、同志们：

我于20xx年12月受区分公司党委、总经理室的重托，担任人保财险xx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，坚持两个文明建设一起抓，在公司其他班子成员的积极配合和协助下，带领公司全体员工克服困难、开拓创新、努力拼搏，在全体员工的积极努力下，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。下面，我将一年来的思想和工作情况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

今年计划保费收入8480万元;净利润670万元;已赚净保费6650元;综合成本率85.5%。今年一到十月，我公司共完成保费收入8428万元，完成年计划99.39%，增长20.26%;报表累计承保利润(按香港口径)1xx1万元，承保利润率17.96%，报表累计利润总额xx81万元，抵减所得税后，实现净利润724万元，净利润率为11.82%;实现已赚净保费6133万元，完成年初计划92.23%;赔款支出3963万元，%，同比下降7.39个百分点;营业费用控制在1239万元，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%。

(一)、采取积极有效措施，开拓业务新领域，推进业务快速发展。xx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xx公司今年的经营工作带来巨大压力。面对以上压力，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，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。

**保险经理工作总结 保险公司部门经理工作总结篇五**

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，坚持两个文明建设一起抓，在公司其他班子成员的积极配合和协助下，带领公司全体员工克服困难、开拓创新、努力拼搏，在全体员工的积极努力下，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。下面，我将一年来的思想和工作情况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

今年计划保费收入8480万元；净利润670万元；已赚净保费6650元；综合成本率85.5%。 今年一到十月，我公司共完成保费收入8428万元，完成年计划99.39%，增长20.26%；报表累计承保利润（按香港口径）1101万元，承保利润率17.96%，报表累计利润总额1081万元，抵减所得税后，实现净利润724万元，净利润率为11.82%；实现已赚净保费6133万元，完成年初计划92.23%；赔款支出3963万元，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1239万元，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%。

（一）、采取积极有效措施，开拓业务新领域，推进业务快速发展。

xx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xx公司今年的经营工作带来巨大压力。

面对以上压力，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，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。

二是积极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“责任险、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“责任险、意外险业务突击活动”等五次业务竞赛和业务突击活动，通过开展各种业务突击活动，采取政策扶持、费用倾斜措施，调动了员工的展业积极性，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8428万元，完成年初预算目标99.39%，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xx公司历年的各项成本支出情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xx公司的赔款压力很大，上年遗留的赔案有300多万元，今年发生的大案又特别多，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，通过加强技能培训，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。

**保险经理工作总结 保险公司部门经理工作总结篇六**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

大家好!很高兴能作为财险处销售部经理的竞聘者站在这里演讲，在这里真诚感谢公司领导通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建了一个锻炼参与的平台，给予了我们晋升提拔的机会，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

首先，我作简单的自我介绍。我叫\_\_，现年\_\_岁，中共党员，本科学历，工作以来我先后在国际业务部，理赔部，客户服务部，车商渠道部工作，2024年是天津分公司给了我一个人生关键的转折点，我成功竞聘成为车商渠道部销售团队经理一职，在二年的团队经理岗位上我任劳任怨，赢得了公司领导和同志们的一致好评，今天我大胆参与财险处销售部经理职务竞聘，我想我除了具备这一岗位所需的素质外，我还具有以下几点优势：

一、我曾在不同的部门工作过，具有较为丰富的工作经验，和极强的岗位适应能力和开拓创新的能力。

我1994年6月参加工作以来，曾先后在交通银行、太平洋保险公司任国际业务部，理赔部，客户服务部，车商渠道部销售团队经理岗位上工作过，在工作中培养了我极强的岗位适应能力，开拓创新的能力，这为我积累了较为丰富的实践经验。2024年通过竞聘上岗担任车商渠道部销售团队经理一职，这是我人生的有一个转折点，我倍加珍惜这个难得的机会，在新的领导岗位上我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，我始终将凝聚人心放在突出位置，率先垂范，正人先正己，自己处处以身作则，在工作中始终坚持公平、公正原则，做到一碗水端平，鼓励大家多提意见，只要合理的就采纳，营造一种大家心往一起想，劲往一处使的工作氛围，形成了一只作风优良，团结协作极具凝聚力的一流团队，我的工作得到了公司领导和同志们的高度认可。

二、17年的工作磨砺使我具备了成熟干练、一丝不苟的工作作风和敬业奉献的品质。

即将进入四十不惑之年的我，身体健康、精力旺盛、敬业精神强，这些年来我一直注重工作中的点滴进步，在工作中理清思路，团结同事，分清主次，事事以大局着想，注重上下协调、善于分析处理问题，注重实干，在实际工作中培

养自己爱岗、敬业、奉献的品质，注重传帮带作用，强化自身素质的不断提升，注重个人业务素质的不断提高。在担任车商渠道部销售团队经理工作以来，我深入调查研究，集思广益，制定方案，真正把我销售部工作往纵深推进，有力促进了工作局面的打开，17年工作的积淀也使我养成了成熟干练的军人作风及吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神，17年来不仅提高了我的工作能力也培养了我坚毅、顽强、任劳任怨的品质，我能把困难当成挑战、把吃苦看做磨练，遇事不含糊、办事不拖沓。

三、17年工作培养了我团结协作，协调沟通的能力以及积极进取的精神。

工作的这些年，我喜欢这极富挑战的销售工作，在销售工作中能培养我与别的协调沟通的能力，处理人情世故的能力，提高了自己的表达能力，推荐介绍的能力，所以在工作中我心系公司、情系我的销售客户、期待着我的付出能实现自己的人生价值，在工作中我认真负责，任劳任怨，坚持学习、勤于思考，知难而进，勇于拼搏，具有强烈的事业心和责任感，在政治上，我思想坚定，深刻学习和贯彻党的精神，积极参加党组织活动;在做人上，我处世严谨，严于律已，宽以待人，善于团结同志，具有良好的协调能力，善于从工作中享受工作带给自身的快乐和欢笑。

暮然回首自己已经工作17个年头，我为人谦和，懂得尊重别人，善于团结协作，深知大合作有大作为，小合作有小作为，不合作很难有作为的理念，明白交流获得成长，沟通消除隔膜，真诚获得信任的道理，在不同岗位工作的十七年我真正感受到了工作来给我的快乐，朋友同事们带给我的成长的力量，暮然回首是什么成就了今天的我?是领导和同事们的关系和支持，更是我血脉里流淌的那股劲，骨子里的那份坚持和执着。

四、17年的工作磨砺使我具有了拒腐防变的能力。

保险业是一个高风险的行业，我们销售部在与4s店经销商打交道的过程中，实现着我们的价值，我们的工作是来不得半点马虎的。出实招、干实事、鼓实劲是我工作中的一贯追求。在工作中我始终保持干净做人，踏实做事的品格、严格自律。特别是在处理公与私、感情与原则等问题上，做到原则面前不让步、不含糊，是非分明、立场坚定、作风扎实，确保销售业务的安全。工作一来我时刻绷紧廉洁这根弦，真正做到踏踏实实做事，干干净净做人。

尊敬的领导和同志们，财险处销售部经理是事业部总经理的参谋和助手，服从事业部总经理的安排调配，这一岗位没有极强的协调沟通能力，无法打开销售工作局面，难以当好这一职务;同样，管理能力不强，业务能力不足也不利于更高效的合理配置资源、统筹安排工作。一直以来，我注重锻炼、加强学习和实践中，努力做到管理能力与业务素质齐头并进、均衡发展，多年的实践积累，让我学会了站在不同层面考虑问题，养成了工作严谨、多角度思维、全方位理解的良好习惯。因此，我有信心带领销售部员工，完成年度业务计划，落好实事业部下达的各项指标，统筹部门资源，进行业务拓展，做好客户服务工作，协调业务承保，理赔，4s店等各方面关系，推动公司快速、稳定发展。虽然目前的工作与同事的期望和领导的要求尚有一定的距离，但今作为财险处销售部经理的竞聘者，这既是对我多年来工作的肯定，更是对我今后工作的鞭策，在此我向大家介绍我自己，诚恳的接受大家对我工作的考评。若我竞聘成功我将总结经验，积极摆正位置，结合销售部实际，以“如履薄冰”的谨慎态度，以“一丝不苟”的严细态度，慎对从事的职业，力争在工作中做到以下几点：

1、我将以这次竟岗为新的工作又一起点，在财险处销售部经理的岗位上放下架子，沉下身子，当好事业部经理的参谋和助手，平时多请示、勤汇报，坚持做到不越权、不越位、不错位、不失位;既充分尊重上级领导的意见，又敢于表达自己的看法，提出合理化建议，扩大业务范围，积极拓展销售市场，围绕“提速增效、合规盈利”这个经营主题，以永不懈怠、开拓进取的精神风貌，抢抓机遇，在发展中继续提升市场占有份额，面对行业竞争的而加剧。我们必须增强发展的紧迫感和危机感，努力加快发展，在发展中提升市场占有份额，并逐渐缩短与同行业的差距，从而推动公司向新的发展阶段迈进。

2、作为财险处销售部经理我将以人为本，当好纽带，经常与同事们交流工作经验，加深相互之间的了解，做到团结友爱、围绕本年度工作目标，饱满的热情，积极发挥我的专长，在发展中提升业务质量和品质，坚持在发展中调整结构，在调整中继续保持高质量的发展速度。在业务规模上保持平稳的增长速度，同时，还要大力发展效益型险种，要使其在规模上不断扩大，创造出更高的效益。在经营管理中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。和同志们一起在新的岗位上做出贡献，促进销售工作发展。

3、作为财险处销售部经理我将结合工作的实际，团结协作，调动各方面的积极因素，在管理中提升销售队伍战斗力，在销售体系上，建立以团体直销、个人营销和中介代理三支队伍为基础的业务销售体系，对现有机构本着精简、实际、高效的原则，进行合理的布局，以满足业务发展的需要。

在分配制度上，充分体现效率优先，在事业部指导下，全面推行销售员工的绩效工资制和提成制度，坚持薪酬向一线倾斜、向业务骨干倾斜、向贡献大的员工倾斜，限度地调动销售员工的积极性，提高销售能力，提高整体效益。

在用人制度上，建立淘汰机制，在培训中提升员工队伍素质，未来保险市场的竞争必然是人才的竞争、服务的竞争，谁拥有了人才谁就赢得了竞争。基于这样的认识，销售部要着力在提高队伍素质上下功夫，切实抓好销售员工的培训，以适应业务发展的需要。

4、作为财险处销售部经理我将努力营造销售部和谐愉快的良好环境，提高销售部的向心力，增强销售部的凝聚力。树立销售部的良好形象。坚持依法经营、规范经营，带头营造良好的市场竞争环境，坚持优质服务、文明服务，处处为保户着想，拓宽服务领域，改善服务态度，改进服务方法，提高服务质量，靠信誉赢得保户;加强攻关联谊活动，积极同有关部门和单位沟通情况，加深感情取得他们的支持，为销售部的发展创造一个宽松、有利的社会环境，促进销售部的全面发展。在财险处销售部经理的岗位上不能仅仅满足于低头拉车，还要抬头看路，在工作中不断开拓视野，强化服务理念，竭诚奉献为公司的发展作出贡献。

各位领导、各位同志，各位朋友!站在这里竞聘，我满怀期待和憧憬，我希望我真诚的演讲能得到你们的支持，给我一个机会我将不负厚望奉上一个个惊喜。请领导和评委们透过我的工作业绩考核我，无论今天的竞聘是否成功，在今后的工作中，我都将以执着的信念、踏实的作风、顽强的意志、饱满的热情不断投入到新的工作中去，促进销售部各项工作的跨越式发展!

**保险经理工作总结 保险公司部门经理工作总结篇七**

尊敬的领导：

今年以来，按照总经理室的工作分工，我主要负责xx营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司、总经理室的正确领导和xx中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。x月下旬参加xx省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解；学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

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

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，20xx年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前x个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与xx汽贸友好合作，签订协议，自此xx营销部有了第x家车商渠道队伍。

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

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

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

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

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**保险经理工作总结 保险公司部门经理工作总结篇八**

20xx年是值得保险人难忘和考验的一年，正式开业以来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在市委、市政府及社会各界的大力支持下，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，至年底累计完成签单保费xxx万元，全面完成了省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20xx年所做工作总结如下：

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20xx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，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银行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。

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5月份顺利通过保监局的验收并批准开业。

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《内控制度》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中华保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等。

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。所以公司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，以公司保险品牌、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。

20xx年，在省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、省公司的要求还有很大差距，并按照省公司“总体工作思路”要求，实现速度、规模、效益同步快速发展。

回顾过去的一年，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，必将开拓思路，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!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找