# 最新保安公司副总经理年终总结 保安公司总经理年终总结报告(7篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-06-13

*保安公司副总经理年终总结 保安公司总经理年终总结报告一理赔理算岗位是一个工作十分较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。是这是一项十分需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。一、理赔案件结案从客户出...*

**保安公司副总经理年终总结 保安公司总经理年终总结报告一**

理赔理算岗位是一个工作十分较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。是这是一项十分需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

一、理赔案件结案

从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结20\_余件已决赔案。并且在透过年底理赔部全部门的努力，将已决案件结案率成功的从70%提升至85%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

二、通知客户及时理赔提高结案率

通知客户需要超多时间，在告诉客户一共赔付多少的状况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只有及时安抚客户情绪，告知保险公司条款，如不计免赔，300元绝对免赔等等。

三、案件整理归档

在一个案件赔款完毕后，需要将车险理赔卷宗按照报案整理排序，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。

总而言之，理赔岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。做到自己的最好，发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战潜力，才能促进业务的全面发展。再次，谢谢所有的新老同事，谢谢领导对我的宽容与教导，在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立潜力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对中银保险公司的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

**保安公司副总经理年终总结 保安公司总经理年终总结报告二**

今年本人在总经理室及理赔中心的正确领导下，在公司同事的关心指导下，认真贯彻了公司及理赔中心年初制定的工作目标，较好的完成了理赔中心车险分部全年工作计划，取得了必须的成绩。现述职述廉如下：

理赔中心车险分部全年工作主要围绕：市场变化和公司业务发展需求，在依法合规的前提下，坚持“稳健经营，以效益为中心”的指导思想，全面实施预算管理。不断加强理赔车险队伍基础制度建设，切实抓好理赔服务体系建设；继续深化各项理赔制度改革，狠抓理赔队伍建设；全面提升管理水平，提高公司经营效益，扩大市场份额。

（一）加强学习，扩宽思路，不断提高履职潜力和水平

加强管理潜力和政治理论方面的学习。坚持把管理潜力的学习放在首位，不断提高思想政治站位。结合理赔中心车险分部工作实际，不断提高工作认识的思想和论断。通过学习上级领导的讲话精神，增强了事业心，提高了工作的管理潜力。同时不断拓宽工作思路，综合各个理赔环节全方面思考问题，目前看来合理的工作方法，并不必须是最好的方法，在工作中不断总结好的经验，不被陈旧的经验所束缚，增强创新精神，才能让自身工作潜力得到提升，明确努力工作的方向，从而增强了做好车险理赔工作的职责感和使命感。

（二）进一步加强工作机制改革创新

进一步规范完善理赔中心车险分部管理制度和流程的同时，管理模式的创新意识也逐步增强。今年初，为配合城区三家公司，从公司业务出发，管控方式从公司内部转移到协合作单位和个人，切实落实协合作单位的管理考核机制，充分调动一切能够利用的资源，围绕着公司目标开展工作。个性是在市政两大班子的招、投标车辆以及重点客户的疑难处理等方面取得了很好的协调，在自己工作职责范围内，充分发挥用心性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，为公司创造出了更多的经济价值。

（三）完善理赔管理制度，依法合规经营

今年是人保公司的合规年、服务年。在合规经营方面，总、省公司要求理赔发展要建立在依法合规的基础上，理赔中心车险分部严格按照上级公司内控制度和监管部门的要求操作，定期进行自查工作，对于出现的问题及时汇报、总结，不是藏着掖着，把问题放在桌面上，在依法合规的前提下，共同讨论解决方法。同时不仅仅只要求自己，也要求分部员工共同学习，深刻领会合规工作的重要性。为提升车险理赔队伍服务水平，年内多次组织分部员工进行《标准化操作指引》统一培训及书面测试，标准话术场景模拟，结合总公司对车险查勘“四个一”理赔服务的要求，引导查勘定损员在理赔观念上要有转变，把理赔服务工作放在首位。把“提升服务质量，用理赔创造效益”的理念带到理赔一线。

（四）抓好理赔基础工作，推动公司业务有序发展

在公司业务发展的同时，也要求自身管理潜力要不断得到加强。在制度制定工作方面不断完善的同时，严格按照相关制度的要求安排工作，把工作分解到各个环节，职责到人，确保工作按质按量完成。为配合理赔人员薪酬改革，特制定员工量化考核细则，并每月在公司及中心网站上公示，以此提升员工工作用心性，加强员工理赔数据化管理。三季度随着理赔服务年活动的推进，车险理赔也把跨越式发展作为下半年的工作重点，按上级公司要求，落实“四个一”理赔服务的同时，还推行“一张纸”理赔、快捷案1小时通知赔付、自助理赔查询等服务举措。德阳分公司万元以下的案件1小时通知赔付达成率在全省排行第二，车险案件处理率达\_\_%，\_\_万元以下结案周期\_\_天，\_\_万元以上\_\_天。正是把车险理赔服务作为工作方向，围绕“以利润为中心”的思路，车险理赔分部每个季度都有不同的业务发展重点。

（五）定期分析总结，发现问题及时跟进解决

定期对分部日常工作进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。针对个别员工工作不在状态的状况，平心促谈，更多是站在员工立场来分析解决问题，让员工真正热爱本职工作。

通过定期对理赔各项指标的分析，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为理赔管理决策带给依据。理赔数据分析能够比较客观的反映公司理赔状况，为营销、承保等各个业务环节带给数据支持。

（六）以点带面，强化培训，全面提高部门综合素质

高标准、高要求这是对工作结果的要求，充分调动分部员工工作潜力，提高他们工作能动性，才能确保工作结果准确无误。车险分部工作压力大、进度快，对新员工进行系统化培训是不现实的。我们采用的方式是工作中学习，是将工作安排到每个人，由工作职责人先向上级主管汇报此项工作怎样去完成，需要多长时间，需要怎样的支持。再由主管对不足或错误的地方给予意见，锻炼他们对工作的解码潜力和处理潜力。在工作过程中由上级主管不定时督导，避免偏差的出现，逐步增加工作的难度，使其潜力在工作中得到不断提升，员工的工作潜力相对初期有了长足进步。

（七）加强廉政和作风建设，严格遵守廉洁自律各项规定

努力完善自身道德体系，严格执行廉洁自律的各项规定。牢固树立正确的价值观和人生观，自觉抵御腐朽思想文化的侵蚀。严格按照一名优秀共产党员的标准要求自己，严格按照《保险从业人员行为准则》以及《理赔纪律八条禁令》等相关规定要求每一位员工，带头遵守公司制定的各项规章制度。认真抓好部门的廉政工作，做到严格管理、严格教育、严格监督。

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，还有一些在今后的工作中亟待提高方面：一是要继续加强车险理赔管控，有效降低赔付成本。具体采取以下措施：加大第一现场查勘力度；加大核损的管控力度；做好未决赔案管理工作，严格职责追究制度。要提高估损准确率和结案率。二是要增强防范保险欺诈意识，要进一步与交警、经侦等部门做好打假防骗工作。三是开展“双整一创”。即整肃车险理赔队伍、整顿车险理赔质量和车险理赔数据创优活动。

在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持“学以致用，用以促学”的原则，不断提升自身管理潜力，以更好的适应岗位的要求。严于律己、克己奉公，在思想上提高认识，行动上严格规范，以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，用自身的带头作用，使本部门工作再上新台阶。

**保安公司副总经理年终总结 保安公司总经理年终总结报告三**

尊敬的领导：

您好！

我于20\_\_年7月加入\_\_，至今在\_\_工作已有三年的时间。这三年我一直担任中支公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况述职如下：

一、业务拓展

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费\_\_万，非车险保费x万的佳绩，提前\_\_个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和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。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理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。

二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，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。

一年来，我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，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。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。

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**保安公司副总经理年终总结 保安公司总经理年终总结报告四**

各位领导、同志们：

我于20\_\_年踏进保险行业，入行\_\_年以来，坚持以诚信服务赢得了客户的一致好评，年保费收入从当初的80多万增加到近400万元，多次在省、市公司的营销竞赛活动中获奖，值得高兴的是\_\_年我被市公司授予钻石金星营销员荣誉称号。一直以来，我个人的成长进步一刻也离不开公司党委的关心支持，20\_\_年我被支公司党委任命为人保财险\_\_市支公司副经理。面对公司党委的厚爱，我个人在兴奋之余，感受更深的是沉甸甸的责任，我唯有更加勤奋工作，以实实在在的工作业绩来报答支公司领导们的信任和期盼。

20\_\_年以来，在支公司党委、总经理室的正确领导下，我认真贯彻落实支公司工作会议精神，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，在同事们的积极配合和协助下，我所分管的车险业务从20\_\_年的3445。54万元，到20\_\_年的3663。73万元，再到20\_\_年的4566。42万元，一年上一个台阶，保费收入实现大幅增长，经营管理工作取得了明显成效。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。

(一)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，家用车去年的贷款车较多保费收入有300多万元，今年只有100多万，缺口数额较大。这给\_\_公司今年的经营工作带来巨大压力，面对这些压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与分管部门的同事们团结协作，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。

一是积极寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与区政府及交警、银行、安监、消防、卫生等部门的关系，特别是取得了交警、安监、消防等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使营业货车险、责任险等效益险种业务获得了快速发展，营业货车险业务同比增长212%，责任险同比增长\_\_%，意外险同比增长\_\_%。

二是充分调动销售队伍的工作激情，不断提高市场竞争力。我坚持利用每周二早上班前半个小时的时间召开晨、夕会，组织员工学习省、市公司的重要文件，为充分激发销售人员展业的积极性，树立以业绩、效益论英雄的市场观点，强化公司销售队伍的奋勇争先精神。与此同时，我还帮助销售人员规划职业生涯，增强他们的职业归属感，稳定壮大公司销售队伍，不断提高公司的市场竞争力、业务拓展力和盈利产出力，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全市收入保费3989。23万元，完成年初预算目标72。43%。下一步，我将把20\_\_年流失的业务整理出来，把业绩目标细分到每个片区，发动员工继续跟踪，把它做为11-12月业务的增长点。与此同时，继续做好市场调查，了解行业信息，掌握经营动向，为公司提供全面、真实、及时的信息，以便制定营销决策和灵活的工作方案。

(二)强化内部管理，切实提高办事效率。

为了提高服务意识，转变工作思路，积极促盔车险业务发展，我按照省分公司三代业务系统上线的推广计划和安排，督促承保部认真完成培训工作，确保每个岗位的工作人员都能熟练操作三代业务系统完成签单、批改、核保、见费的整体流程，掌握三代系统上线后带来的业务规则变化。今年元-11月，承保部共出单12944笔，均熟练使用了三代业务系统。其次，为进一步加强理赔管控，加大重大案件的审核力度，切实提升理赔服务水平，我严格落实限时赔款理算制度，加强各环节的衔接，实行对赔案处理时限的全程监控，明确责任人、落实责任追究制。对未处理的赔案，双方及时互通信息，根据集未决赔案清单，亲自督促处理，加快正常案件理赔速度，尽快结案;对有争议的重大案件，要求理赔人员采取提高案件的第一现场查勘率、掌握第一手翔实资料、及时完善案件手续等方法，及时跟业务员互动、与客户沟通，摆事实、讲道理，据理力争，本着公平、合理、实事求是地原则予以解决，得到了客户的理解和好评。今年1至10月，共办理车险理算1962笔。

(三)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，我十分注重加强以党风廉政建设、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。

一是加强自身学习。一方面，我认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态;深入分管部门，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态;另一方面积极向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，通过种种途径加快自己对\_\_市分公司以及\_\_保险市场情况的了解，为工作的顺利开展打下基础。

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，自己先做到，认真贯彻总公司六条禁令，保持自身廉洁自律。

三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，我积极组织开展各种有益的集体文娱活动，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。通过开展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，提高了干部的工作能力，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。

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。

一是业务发展不平衡，车险业务中家用车保险、摩托车保险发展较为缓慢，去去年同期相比分别下降了19.2%和58.5%。

二是各项政策制度落实得不够好。工作中偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得还不够紧。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，力争把分管的各项工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了大量的工作，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助的结果。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。

谢谢！

**保安公司副总经理年终总结 保安公司总经理年终总结报告五**

各位领导、同志们：

我于\_\_月受总经理室的重托，担任人保财险市分公司总经理。近一年来，在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\_\_万元；净利润\_\_万元；已赚净保费\_\_元；综合成本率85.5%。

今年一到十月，我公司共完成保费收入\_\_万元，完成年计划39%，增长20.26%；报表累计承保利润\_\_万元，承保利润率17.96%，报表累计利润总额\_\_万元，抵减所得税后，实现净利润\_\_万元，净利润率为11.82%；实现已赚净保费\_\_万元，完成年初计划92.23%；赔款支出\_\_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\_\_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，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\_\_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，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。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\_\_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，通过执法监察的开展，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；再一方面是用心向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，通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。思想上与党持续高度一致，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。通过自我和班子成员的模范行为，在全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。通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！

**保安公司副总经理年终总结 保安公司总经理年终总结报告六**

尊敬的领导：

您好！

又到年终岁尾，回首过去的一年，內心不禁感慨万千。时间如梭，转眼间又跨过了一个年度之坎，回首望，虽沒有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢给我这个成长的平台，令我在中不断的，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。同时也将这一年的工作向大家做以述职。

一、严于律已，团结同志；以身作则，任劳任怨

在工作中严格要求自己，响应公司各项号召，积极参加公司的各项活动。克服种种困难，不计个人得失，加班加点学习业务知识，在短时间内完成了多起案件的接案、立案、查勘、跟踪、医疗审核等多个工作程序，赢得了客户的好评，较好的完成了领导交给的任务。

二、树立中心形象，维护公司及客户利益

在工作中发现，多家医院存在收费不合理现象，导致公司和客户损失。在掌握足够证据情况下，多次到问题医院据理力争，为客户挽回了损失，也避免了我公司的损失，在客户及医院面前均树立了人保理赔的良好形象。

三、发现问题、解决问题。寻求创新，促进工作

1、经过市场调查，结合家政及各家医院的特点，提出护理费实行统一价格，既节省了理赔手续，又降低了此项费用的赔付。

2、涉及人伤（病）案件流程、非车险特别告知单证、人伤案件跟踪表、医疗审核表等单证。使人伤案件集中立案，集中医疗审核，简化了理赔程序，也大大降低了赔付。

四、提升深化服务，服务于客户、服务于承保公司

1、将理赔工作前置，在交警队调解前为客户把关。

2、针对不同险种，配合支公司处理人伤赔偿纠纷，不仅降低了赔付，同时为支公司稳定、争取了客户，得到了各支公司的好评。

五、保持成绩，找出不足，加倍努力，更上一层楼

1、我们业务小组工作刚刚起步，各方面经验还很不足，需要大家共同学习，加倍努力。同时因工作中涉及多个险种，需要多个部门的支持与配合，今后要加强各方面的协调工作。

2、随着新险种的开展，还有许多新问题，在加强业务学习的同时，也需要横向联系，向其他公司学习先进经验。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**保安公司副总经理年终总结 保安公司总经理年终总结报告七**

尊敬的领导：

您好！

一年来，\_\_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。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和业务素质教育。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生资公司的。根据生资公司车队的特点，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！

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

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