# 关于主管的年度述职报告

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-10-02

*20xx年本人作为应用小组的主管，和xx一起负责应用小组的工作计划制定、日常事务组织等工作。日常工作主要围绕以下四个方面展开:1. 制定应用小组的每周、每月工作计划，并落实追踪。2. 做好项目性的管理工作3. 根据404的要求推进日常规范化...*

20xx年本人作为应用小组的主管，和xx一起负责应用小组的工作计划制定、日常事务组织等工作。日常工作主要围绕以下四个方面展开:

1. 制定应用小组的每周、每月工作计划，并落实追踪。

2. 做好项目性的管理工作

3. 根据404的要求推进日常规范化工作

4. 根据年初制定的信息技术部考核指标，对地市信息进行绩效辅导。

回顾20xx年，应用小组的年度重点项目有以下十个方面:

1. 协助各个部门完成核心系统运维23888件，平均每个月2179件，这是我们小组成员日常化的一项工作。通过这项工作让我们了解了公司的经营管理、理解了客户和内部员工的需求、了解了风险管控对于公司的重要性。

2. 3-6月份我和cf参加总部服务台项目开发，同时担任该项目的现场经理。通过这个项目我了解了it部门的基础管理的先进理念，这对我进一步从事it方面的工作影响深远。

3. 我们完成了业务受理系统在新契约方面的上线工作，这是一项非常具有开拓性意义的项目，它承载了我们三个方面的理念：第一将中国人寿集中处理的优势转变为集中管理的优势，将网点的优势转变为服务的优势；第二实现受理和处理分离提高工作效率，提升公司的服务形象；第三这是对新一代核心系统“瘦核心”的一项有益的尝试。

4. 协助个险部门完成收展系统全省上线，同时实现全省孤儿保单的区域化划分，利用现有的资源，深度开发，拓展业务；建立新的销售渠道，培育新的增长点。在高效利用客户资源的同时做好差异化的经营准备。

5. 协助总部完成统一收付费项目开发和上线工作，这个项目包括统一收付费、统一转账、银联收付费等，提升了公司的市场服务能力。其中银联收付费项目，不旦可以为柜面零现金工作作出巨大的贡献，并且我们构建的银联前置系统，在整个保险行业也属于领先的水平，这从这个意义上来说我们构建了一套保险公司和银联交易系统的交换标准，为将来进一步的应用打下坚实基础.

6. 协助总部完成首期代扣流程调整的开发和上线工作新单首期代扣是我省引导客户缴纳新单保费的一种非现金收费方式，通过首期代扣可以减少现金流，提高非现金收费率，降低经营风险和管理成本；同时新的流程大大缩短代扣的周期，这一点将深受营销员拥戴也有利于销售部门对业绩的追踪。

7. 协助财务部门完成新一代财务系统上线工作，这个系统结合了中国人寿未来发展战略和经营管理模式，“矩阵式经营管理体系”是整个系统设计的核心；流程设计方面，在兼顾各级业务流程差异性的基础上，系统进一步规范“省级集中”的管理流程。

8. 协助个险部门完成amis5.0上线amis5.0是基本法的最主要载体，是营销管理的核心制度，这次amis5.0的上线，在做好基础应用的基础上，我们在“利益导向”、“佣金激励”、营销员保障三个方面继续保持了福建省基本法在全国的领先地位。

9. 20xx年我们构建了数据质量监控系统，我们认为治理的关键在于预防，通过主动发现将数据安全的隐患扼杀在摇篮中，今后这项工作将成为我们日常工作的一个重要组成部分。

10. 协助总部完成了航意险实时出单的开发和上线工作，为将来这种类型的销售模式探索了一条可行的道路

另外我们还协助相关部门完成了各个阶段基础率分析、精算、留存业务清理、数据报送等阶段性工作，由于时间关系不做一一列举。

20xx年对我个人来说，有两个方面得到了提升

1. 团队经营的能力有所提升

2024年我们尝试将应用小组作为一家公司来经营，以公司运营来看待团队管理，我们经常这样问自己：如果我们这十多个人的团队作为市场竞争的一个主体，人寿保险公司凭什么把每年的基础运维工作交给我们来做？我们的竞争优势在什么地方？我们如何“盈利”？我们必须在成本分析、基础服务、创新等方面提高市场竞争力。

2. 对于itil理念的理解加深（信息技术基础设施库）

我认为公司的404教会了我们应该如何去做工作，itil教会我们如何将这些工作落地。未来it的服务是可以定价的，公司员工作为it的客户，能够很清楚知道自己可以得到什么样的it基础服务，以及服务的时效。现阶段我们要实现这些方面还很难，从平凡到卓越的路程有很长，当前我们应该着手去构建的it基础应该有：it服务台（作为it服务的透明窗口）、突发事件管理、问题管理、配置管理、变更管理、版本发布管理等。只有把这些基础工作做好了，我们才能够逐步实现it管理的卓越。

20xx年也有两个方面的不足

1. 团队经营管理的能力不足，这个课程对我来说还很长，需要在工作中用心摸索实践

2. 对于工作的追踪落实力度不足

对公司业务发展、经营管理的合理化建议有五点（站在it的角度)

1. 加大流程再造速度

流程改造可以降低成本、节约时间、提高效率。流程的再造依据四个方面的原则：第一全流程的考虑，是多部门的事情不是一个部门的事情；第二强调运用it工具的重要性，以自动化、电子化取代人的工作；第三重新思考流程的目的性，使流程和经营管理目的相结合；第四重视逆向思考。

2. 充分利用我们职场的优势，将服务延伸到销售的终端，充分发挥国寿网点的优势，制衡同业，应对竞争。

3. 继续深入收展体制改革，完善收展基本法。将区域收展和精英化服务思想融入日常经营管理中。

4. 统一客户的视图，逐步建立较为科学的客户分析指标体系，实现客户宏观分析、细分分析。建立投保人保险缴费模型，被保险人保险保障模型，挖掘客户保险需求、一般性销售规律，辅助公司产品销售。

5. 提供适合市场竞争的各种技术支持，从某种意义上这是一个将公司做“小”，客户做大的过程。可以通过三种方式将公司做“小”：一个是合理外包、二是强强联手，比如通知书邮政寄送、三是借助互联网。这些市场竞争的支持包括：航意险、城镇医疗、困难家庭救助、乘意险等。

20xx年部门的工作指导思想是：建立以价值为导向的工作思路，更加关注公司管理层、应用部门以及基层公司的年度经营管理思路，通过精细化的it服务，体现it的工作价值，发挥其生产力引擎的作用，在组织流程优化和提升市场服务方面做出努力，提高公司的整体运营能力和效率、降低成本。新的一年我们仍然会围绕这一主题开展工作。

以上是我的年度述职报告，谢谢大家。

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