# 保险公司部门领导年终总结范文(精选3篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-03-24

*这真的取决于保险公司的服务。一般来说，它通过了&ldquo10000宗政策投诉&rdquo判断一下，即每售出10000份保单就有多少投诉。 以下是为大家整理的关于保险公司部门领导年终总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！第一篇: 保险公司部门领导年终...*

这真的取决于保险公司的服务。一般来说，它通过了&ldquo10000宗政策投诉&rdquo判断一下，即每售出10000份保单就有多少投诉。 以下是为大家整理的关于保险公司部门领导年终总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**第一篇: 保险公司部门领导年终总结**

　　一年来xxx部在上级公司的领导下在我公司全体员工的不懈努力下公司业务取得了突破性进展各项工作也在健康顺利的进展。下面谈谈我这一年来的工作经历与不足之处。

　>　一、工作思想

　　积极贯彻落实分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门员工紧紧围绕“承保有利润发展有效益”的战略方针进一步转变观念改革创新面对竞争日趋激烈的胶南保险市场强化核心竞争力经过努力和拼搏公司保持了较好的发展态势为公司的可持续性发展做了一个良好的铺垫。全方面加强学习努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导者肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责和使命。公司的经营方针政策需要我去贯彻落实因此我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养注重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各部门一起实施有针对性的培训加强领导班子和员工队伍的建设。

　>　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的管理制度

　　1、根据分公司下发的全年保费任务及考核办法制定各部门的月、季度、年的保费任务和考核办法我本着“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门的目标计划顺利完成。

　　2、作为一名机构负责人来讲十分注重各部门的团队建设注重各部门成员的思想和业务素质教育。一年来多次组织各部门员工开展各项业务培训会理赔研讨会组织大家学知识找经验提高员工的全面素质为公司的持续稳定发展打下扎实的基础。

　　3、全面推进薪酬制度的创新不断夯实公司的基础管理工作建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革充分激发员工工作的积极性和创造性。

　　>三、工作中的不足

　　由于工作千头万绪加上管理经验的不足有时难免出错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使得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认识在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至上服务社会”为经营宗旨锐意改革不断创新规范运作取得了很大的成绩。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提升公司品牌及市场份额。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。我相信在上级领导的正确领导下在全体员工的共同努力下在社会各界同仁的支持下上下一心艰苦奋斗同舟共济全力拼搏我公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

**第二篇: 保险公司部门领导年终总结**

　　XX年是人保财险股份制改革上市后的第二个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。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。

　　XX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

　　XX年初，我司经理室就针对\*\*地区保险市场变化及XX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，并和交警部门、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XX年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把XX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5万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10家(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1家公司(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，加大市场占有面

　　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，首先与交警、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

　　今年以来，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140%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，限时赔付，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100%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106%，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，更多的实现已赚净保费，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。

**第三篇: 保险公司部门领导年终总结**

　　202\_年就要结束，我们即将迎来令人振奋的202\_年。按照市分公司的指示和工作安排，现就我分管的支公司个险部、B柜面、综合管理部和纪检监察等多项工作，及个人的相关情况向公司领导和各位同仁们作如下简要述职，若有不妥和错误的地方，请领导和同仁们批评指正。

　　>一、主要工作做法及效果

　　发展是硬道理，发展是第一要务。作为支公司“一把手”，抓业务发展是我所有工作的重中之重，任何时候都不能有丝毫的松懈，围绕中心抓好以下几项具体工作：⒈科学决策。一年来业务发展策划都是在大量调查研究基础上，根据市分公司的指导思想，结合本公司实际,汇同相关部门意见制定而成。⒉做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。一年来先后组织实施了8次重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。

　　17年上半年，由于股市和基金的持续火暴,给保险行业带来了很大影响,为了尽快扭转局面，带领营销队伍经过精心策划和准备，以农村市场为突破口，通过院坝会等多种形式,迅速占领农村市场,掀起了保险销售的高潮，的一场院坝现场签单达13万元。9月、10月、两个月以万能险销售为主要险种的突击行动，更是使公司门庭若市，连续出现排着长队交保费的喜人景象，仅国庆节7天就实现万能险保费130多万元。“开门红”企划活动由于策划好、部署早、行动快，一季度保费收达420万元。

　　>二、致力培育团结、和谐、高效率的员工队伍

　　不论什么时候，“人”是公司发展壮大的第一要素，员工素质的高低决定企业管理和发展水平。按照打造创建学习型团队的要求，结合公司经营管理需要，积极倡导培养学习型人才，采取“请进来、走出去”、“老带新、先带后”等多种形式的学习教育培训方法，邀请的林良讲师、以及市分公司讲师来公司传经送宝;前往华东五市参观学习，到梁平支公司考察交流等等，良好的学习氛围带动了员工的学习热情，公司整体文化、业务素质得到全面提升。

　　在工作中，我始终坚持“以行导之，以情动之，以德为之”的思想，不断提升自身及班子成员的标竿和模范带头作用，特别是在8月份以来，经理室只有我一人的情况下，克服了工作千头万絮，压力大，身体欠佳等诸多困难，和全体员工同甘共苦，肝胆相照，在公司营造了良好的人际工作环境，培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍思想，增强公司凝聚力和战斗力。

　　按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，建立适应公司需要的管理机构，完善岗位责任管理机制，明确分工和职责，强化部门职能作用。

　　对原有考核办法及薪酬制度进行改革，根据全年的目标任务层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献适当调整。绩效工资细化考核到每一个岗位。同时完善考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发公司内在活力，调动员工工作积极性。目前已经在客户服务岗位进行了实施，收到明显成效。

　>　三、内控管理工作上了新的台阶

　　内管工作是保险行业的重中之重，公司无论业务工作多么繁忙，都始终把内部管理、加强合规经营放在突出位置来抓。对客户服务中心实行了“一站式服务”，按照市分公司印发的《客户服务柜面管理系列制度》进行管理，提高了工作效率，提升了服务质量。在风险管控方面，严格遵循404条款要求执行，为确保落到实处，经理室经常定期或不定期组织学习教育，并进行统一检查，特别是在财务制度执行、系统权限管理、单证管理等方面查漏补缺，完善管理制度和措施;营销代理人员管理严格按照《营销员基本法》规定执行，对违规行为严肃处理，决不姑息，坚决做到合规经营。一年来，在总经理室的严格管控之下，公司没发生各类案件，和管理出现严重漏洞的现象，始终保持在良好的内控管理运行之中。

　　>四、精神文明建设取得明显成效

　　1、党员先进性教育进一步深化。学习党的十七大报告、召开民主生活会、诚信教育等活动都开展得有声有色，收效明显，为纯洁党员干部队伍思想和提高政治敏锐力起到了极大的促进作用。通过十七大的学习，全体党员干部坚定了理想信念，坚信了党的路线方针，树立了科学发展观念。召开民主生活会，提高了党员干部参政议政能力，增强了民主决策能力，发挥了堡垒作用。诚信教育方面，总经理室召开了专题会议，组织员工开展“八荣八耻”教育，联系每个人，每个岗位，来如何做到诚实为人，诚信工作，以自己的实际行动来维护公司的良好形象。以举办演讲会，写学习心得等形式扎实推进，全体党员干部、员工在思想上政治上、工作作风上取得了明显提高。

　　2、治本抓源头防腐败工作进一步加强。全年公司开展了一系列的防腐倡廉工作，深入贯彻中共中央关于《建立健全教育、制度、监督并重的整治防腐败体系实施纲要》，狠抓“反商业贿赂”清理工作，开展内部各项工作的自查整改，杜绝了违规违纪事件的发生，提高了内控管理水平，加强了风险管控。

　　3、综合治理成绩显著。全来年公司由于狠抓了综合治理、安全生产工作，消除了各类安全隐患，全体员工防范意识得到了进一步增强，全公司实现了“五无”目标：无火灾事故、无交通事故、无盗窃案件、无泄密事件和无上访事件的发生，为公司业务工作的开展起到了重要的保障作用。

　　>五、勇担社会责任、增强公司美誉。

　　支公司非常重视加强与社会公众、政府部门的沟通联系，努力塑造良好的公司形象。一是在今年的特大洪涝灾害中，为了发挥保险的社会管理功能和“稳定器”作用，提升公司的品牌形象，公司主动与县委、政府及相关部门沟通联系，帮政府解决燃眉之急。经考察并请示市公司对包峦镇人民捐款两万元，并积极倡导全员捐款捐物，有效地缓解了当地人民的生活困难，得到了社会的广泛赞誉。二是对受灾群众及时给予理赔帮助，解救了无数个家庭的危急之难，解除政府的后顾之忧，确保了社会稳定、家庭幸福。为构建和谐社会奉献了一份力量，公司的美誉度和企业文化得到了进一步的提升和丰富。

　　>六、个人工作作风和廉洁自律情况

　　(一)在政治思想觉悟方面

　　作为组织培养多年的基层干部，为了能搞好自己的工作，适应工作岗位的需要。不断坚持学习，养成了良好的学习习惯。在政治上，讲党性，能够始终牢记党的根本宗旨，心系员工，服务大众，始终能与党中央保持高度一致;坚定自己的政治方向，在任何时候，情况下都没有忘记自己身份和职责，在树立自己的世界观、人生观、价值观和正确的权力观的时候都能做到保持清醒头脑，能模范地、积极地贯彻落实党的路线、方针、政策、及上级公司业务指导思想和各项中心工作;坚持解放思想、实事求是，与时俱进，在工作中绝对服从组织安排，并能创造性地开展工作;善于团结广大员工，能长期保持艰苦朴素的工作作风、脚踏实地的工作习惯;

　　善于听取基层员工意见，不管是刮风下雨，还是烈日炎炎，只要工作需要，都毫不犹豫的奔赴基层，去现场办公，去关心他们，帮助他们，千方百计解决他们工作之需、生活之需;在工作上，重大事情的决策上，时刻不忘肩上的责任，都能以身作则，率先垂范，从不搞“一言堂”;坚持办公会议制度，千方百计维护班子的团结，不论在任何地方，任何时候都光明磊落，胸襟坦荡，从不突出个人的作用;在工作上非常具有开拓精神，能弘扬正气，敢与歪风邪气作坚决的斗争，哪怕遭到个别同志的不理解，甚至辱骂和攻击，自己都能保持健康心态，坦然处之。

　　一年来的实践证明;本人具有坚定的政治信仰、讲党性、重品行、作表率，综合素质较高，经受得起风浪的考验。作为基层公司的主要负责人，有较高的政治思想觉悟，能讲政治、识大体、顾大局，有较强的开拓精神，思路敏捷、办法灵活，并能以身作则、风雨同舟，有较强的独立处理问题和解决问题的能力，能认真履行主要负责人的各项职责，每年都能很好地完成组织交办的各项工作任务。

　　作为“一把手”不管工作多忙，为了使公司能够统一在总经理室的集中领导下，为了公司的发展，我非常注意班子成员之间、员工之间、特别是营销伙伴之间、开展谈心和思想交流，教育和要求他们识大体、顾大局，共同营造和谐健康的发展环境，按照“物竟天择，适者生存，天行有常，不为尧存，不为桀亡”的自然法则，树立忧患意识，危机意识，超前意识。并在交流谈心中、做到与人为善、坦诚相待、多作自我批评、多为员工及伙伴们着想、不管上班还是在休息之时，只要需要，都可以交谈，尽量达成共识，尽可能激发员工门的工作热情、让他们在工作中找到快乐，在快乐中忘我而热情的工作，努力构建公司和谐的工作环境，真正营造心往一处想和劲往一处使的和谐环境。

　　(二)、财经纪律方面

　　在我主持工作以来，能够正确处理好权力和责任的关系，真正做到五个不动摇，一是合规经营不动摇能够;二是改革创新不动摇;三是严格管理不动摇;四是公道正派不动摇;五是廉洁自律不动摇。严格执行国家和公司的各项财经规章制度，严格操作规范规则，加强印章、支票、保费发票的管理、严格了报账制度，重大费用开支和业务企划活动都坚持了预算制度和财务审核制度，在业务数字上从不搞泡沫经济，能做到每一笔业务的合规性、真实性。

　　(三)、廉洁自律、努力作好表率

　　全心全意为人民服务是我党的根本宗旨，在任何时候，我都不会忘记自己的身份和肩上的重任。长期以来，自己不仅能自觉地学习和遵守《领导干部廉洁及若干准则》、《廉政建设十不准》以及《怎样当好领导干部》等相关的规定和制度，在工作和生活中，能注意加强加强思想道德修养。模范遵守社会公德、职业道德、家庭美德，能继承和发扬党的优良传统、牢固树立为人民服务的观点、模范地执行廉洁自律的各项规定，随时做到自重、自省、自警、自励、自律、在工作中不闯红灯、不越红线，做到了个人利益永远服务于党和人民的利益，并决心长期贯穿于工作和生活之中。

　　>七、个人不足之处

　　1、尽管几年来自己带领全体同仁忘我工作，也取得了一定成绩，但离上级的要求和本人的愿望都还有一定的差距。

　　2、自己对于工作要求一向甚高、对于每一件事情都希望做到尽善尽美，工作中强调业务和管理较多。因此，我经常对事不对人，往往因工作忙而缺乏深入细致的人性化教育，可能伤害了个别同事的感情。

　　3、由于支公司地处贫困县，业务工作压力大，历史欠账较多，一些现实问题自己无法解决，偶尔有点抱怨情绪。

　　4、对班子成员教育、引导帮助方面还做得不够。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！