# 保险公司年度工作报告专题

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-04-16

*第一篇：保险公司年度工作报告专题总公司领导：2024年是天津市分公司卧薪尝胆，艰难爬坡，负重前行,再创辉煌的一年。全系统员工肩负使命，扎实工作，努力拼搏，力争早日走出困境，扭转业务发展的不利局面。下面我就天津市分公司今年以来的工作向总公司...*

**第一篇：保险公司年度工作报告专题**

总公司领导：

2024年是天津市分公司卧薪尝胆，艰难爬坡，负重前行,再创辉煌的一年。全系统员工肩负使命，扎实工作，努力拼搏，力争早日走出困境，扭转业务发展的不利局面。下面我就天津市分公司今年以来的工作向总公司领导做如下汇报：

一、今年以来的主要工作情况

天津分公司是在去年基础上艰难起步的。2024年，天津公司经营陷入困境，出现了自分业以来的最低谷：

一是多项重要指标未完成总公司考核：2024年，我公司实现寿险首年保费12.93亿元，仅完成总公司考核指标17.8亿元的72.63%;实现首年标准保费6.37亿元，仅完成总公司考核指标8.67亿元的73.46%;实现寿险期交首年保费1.80亿元，仅完成总公司考核指标2.21亿元的81.63%。

二是大多数基层公司经营困难，费用超支，严重削弱了发展后劲。2024年，在市公司下达的11项重要指标中，只有两家公司全部完成任务，其余21家支公司中，有20家未完成指标在3项以上。并且多家支公司的费用指标超支，最多的一家超支603.89万元，费用超支在100万元以上的有15家，一共超支3794.72万元，有些公司甚至连职工的工资都发不出来。天津分公司系统士气低落，队伍涣散，业务发展和经营管理处于停顿状态。

鉴于此，去年年底新的领导班子成立后，天津市分公司全面实施了人力资源制度改革，重组了机构和人员，2024年公司重点围绕“抓班子”、“定战略”、“带队伍”的工作思路安排部署全年的工作。

1、抓好班子建设。去年底，天津分公司系统进行了人力资源制度改革，重组了机构和人员，因此，抓好各级班子建设成为分公司党委的首要任务。

——市分公司班子建设方面，我们特别注重统一思想，坚定发展信心，党委、总经理室成员用一个声音说话，同心同德，科学决策，率先垂范，共赴时艰，成为凝聚人心、带领全系统拼搏奋进的坚强的战斗集体。

——各基层公司和业务服务部班子建设方面，强调领导干部实现角色转换，由发号施令的“指导型”转换为具有管理能力、能够带领队伍冲锋陷阵的“指挥型”团队领导，调整、充实了基层领导班子，选用了一批德才兼备、年富力强、精通业务的同志担任领导职务，把基层班子打造成为具有执行力、战斗力和凝聚力的团队领导核心。

2、确立了“六个最”的发展战略。新班子组建后，天津市分公司确立了明确的发展战略，即在天津保险市场上实现6个最：最好的品牌、最大的市场份额、最强的管理能力、最优的服务能力、最佳的效益和最具竞争力的员工薪酬。

业务发展、客户服务、公司运营等各个重要环节的工作着重围绕实现“六个最”来开展工作，通过制定战略、理顺关系、强化管理、扎实推进来确保公司奋斗目标的达成。

3、带好三支队伍。今年乃至今后，我们的重要工作就

是要带好三支队伍：一支是具有相当规模、高素质、依法合规展业的销售队伍;一支是具备管理能力、精通业务、德才

兼备的管理队伍;一支是训练有素、水平高、能力强的专业

技术人才队伍。

为此，我公司坚持做好以下三方面的工作：

——继续按照总公司的要求，加大业务发展力度，做好

规模的扩张，占领市场主导地位，维护中国人寿的市场优势。

——各业务渠道坚持结构调整，提高经营效益，稳步有

效增长，做到规模、速度并重，一手抓效率，一手抓效益，坚决打好翻身仗，赢得天津国寿应有的的市场地位。

——强化内部管理，提高管理水平，理顺各个工作环节，严格内控制度，增强风险管控能力，提高后台支持和保障力度，确保公司业务持续、稳步、健康发展。

二、今年以来业务发展和结构调整进展情况

1、保费收入情况：

截至5月底，共实现保费收入6.7亿元，较上年同期9.02亿元减少25.7%，其中：寿险首年业务保费收入4.06亿元;寿险期交业务保费收入0.73亿元;寿险首年标准保费完成2.35亿元;风险型保费及投资型管理费完成3.12亿元。

其中，个险业务总保费完成2.87亿元，较上年同期4.26亿元减少32.6%，其中：期交业务完成7272万元，期交率81.34%;趸交业务完成1669万元;续期业务完成19793万元。业务总保费完成1.29亿元，较上年同期0.82亿元增加57.8%，其中：长险业务完成8994万元，较上年同期3322万元增加171%;短险业务完成4524万元，较上年同期4867万元减少7%。中介业务总保费完成2.48亿元，较上年同期3.94亿元减少37%，其中：首年业务完成2.27

亿元，续期业务完成2024万元。

市场份额方面，截止4月份,天津市分公司市场份额27.85%，落后平安1.4个百分点，位居第二。

2、费用情况：

根据5月底保费收入完成情况，计算费用可用额为5109万元，综合费用率7.63%，去年同期可提费用5442万元，综合费用率5.48%，综合费用率较上年同期提高2.15个百分点，加上年费用结余754万元，全部可用费用5863万元。

截止5月底，费用支出合计为5541万元，较上年同期5518万元增加23万元，综合费用实支率8.27%，在消化去年费用超支的基础上实现了费用节余321万元。

3、利润情况：

截至5月底短险利润完成215万元(未考虑准备金提转差因素)，完成下达计划的47%，其中：短险业务实际综合赔付率为61%，较上年同期145%下降84个百分点。

4、业务结构调整方面：

个险业务：

重点围绕科学发展、依法合规展业的主题，注重发展期交业务，特别是十年期以上的期交业务，经过5个月的艰苦努力，个险业务结构趋向良好。一是期交保费占比提高。截至5月31日全系统个人业务完成总保费28734.36万元，新单保费收入8940.38万元，新单期交保费收入7271.67万元，其中二季度4、5月份完成新单期交保费3695.94万元，与去年同期新单期交3173万元相比增长了16.5%。新单保费期交占比为81.3%，比去年年末期交占比43.6%提高了38个百分点。

二是主推险种、分红险种销售态势良好。在新单保费中，主推的鸿鑫险保费收入占比42%;其中，二季度4、5月份鸿鑫保费占二季度完成新单保费的65.2%。截止今年4月份，分红险保费占新单总销售额的61.3%，位居第一，其中鸿鑫险占43.6%，鸿裕险占24%，列居前二位。

三是风险型险种占比提高。截止4月份，全系统新单风险型保费为4567万元，占新单总保费6714万元的68%。

四是城区业务回升。经过人力资源制度改革，今年我们确立了中心城区突破策略，城区实现了营销业务的专营，截至5月31日，城区期交2556.55万元，比去年同期2117.31万元同比增长20.7。

团险业务：

通过人力资源制度改革，对团险销售架构进行调整，组

建了城区团险销售公司，实现了城区专业化经营，其他销售公司调整了团险销售人员，团险销售力量得到加强。今年以来，团险业务注重规模与效益的统一，调整短期险业务结构，加大意外险的拓展力度，1-5月份业务发展实现了较大幅度的增长。1-5月团险业务保费收入1.35亿元，同增长65.06%，其中：除短期健康险外，团体寿险及长期健康险新单保费收入8978万元，同比增长172.47%;意外险保费收入2961万元，同比增长16.29%;

中介业务：

人力资源制度改革后，形成了城区专业化集中经营，城区以外地区由综合公司实行业务拓展，发挥机构网络优势，确立了在保证和巩固业务规模的前提下，大力发展风险型期交和意外险卡折业务，努力改善保费结构，提高创费能力的的工作思路。截至5月底，中介代理业务收入23088万元，同比下降37.9%。其中4、5月份与去年同期下降的比例分别为30%和15%，日均保费收入水平由年初的100万元，提升至196万元，说明进入二季度以来，业务发展缓慢的状况有所缓解，业务发展正逐渐步入正常发展轨道。

根据当前的市场情况和分公司确立的阶段性目标，近期中介业务的重点将首先放在发展业务规模上，在保证业务规模的同时，将积极开展期交业务，使险种结构得到有效改善。

三、存在的主要困难和问题：

今年以来，天津分公司出现了一些大事、难事，客观地讲，在一定程度上影响了业务的正常发展。

一是由于去年公司在经营与管理方面出现了业务结构不合理，费用亏损，员工收入降低等现象，致使员工工作积极性受到了挫伤，影响了士气。

二是去年年底，我们实行了人力资源制度改革，在人员和组织架构方面进行了较大的调整，这次改革过程仅两个月，时间短，力度大，在全国系统也是少有的。事实表明，全系统基本实现了平稳过渡，各项工作能够正常运转，没有出现大的问题，改革是成功的。但是，在新的体制下，人员之间、岗位之间、部门之间都需要有一个适应和磨合的时期，需要在工作方式和工作效率上有一个摸索的过程，改革要付出一定的代价。

三是由于新的竞争主体增多，特别是生命人寿的成立，致使我系统部分中高级管理人员和业务骨干发生流动，部分员工在思想上出现波动，影响了业务的发展与市场的开拓。

四是在业务发展方面存在以下问题：

在个险业务方面，亟待解决团队建设问题，贯彻落实基本法，优化险种结构，提高市场份额，确保个险业务队伍生产力的持续提高。

团险业务方面，克服市场不规范、销售费用不足等不利因素，提高团队队伍的销售能力，积极探索新的销售模式，提高团险业务的盈利能力。

中介业务方面，克服分红偏低的客观因素，强化与代理渠道的合作关系，加强客户经理队伍建设，尽快把业务规模恢复起来，奠定天津分公司的市场地位。

四、6月底保费收入预计完成情况

预计6月底实现保费收入10.1亿元，较上年同期10.7亿元减少5.6%，其中：寿险首年业务保费收入6.76亿元，较上年同期8.07亿元减少16%;寿险期缴业务保费收入1.1亿元，与上年同期1.09亿元持平;寿险首年标准保费完成3.51亿元;风险型保费及投资型管理费完成4.28亿元。

预计个险业务总保费完成3.77亿元，较上年同期4.98亿元减少24.3%，其中：期缴业务完成1.1亿元，与上年同期1.09亿元持平;趸缴业务完成0.17亿元，较上年同期2.16亿元减少92%;续期业务完成2.5亿元，较上年同期1.73亿万元增加44%。

预计团险业务总保费完成2.11亿元，较上年同期1.04亿元增加103%，其中：长险业务完成1.49亿元，较上年同期0.36亿元增加220%;短险业务完成0.61亿元，较上年同期0.68元减少10%。

预计中介业务总保费完成4.22亿元，较上年同期4.69亿元减少10%，其中：首年业务完成4亿元，较上年同期4.47亿元减少10.5%;续期业务完成0.21亿元，与上年同期0.22亿元基本持平。

预计6月底当年可提费用7400万元，综合费用率7.34%。

预计6月底实现利润280万(未考虑准备金提转差因素)，完成下达计划61%，实现时间过半，任务超半。

五、对总公司的建议

一是继续加强对市场的战略性研究，使全国系统的各项

工作持续性、系统性地整体推进，充分发挥中国人寿系统的整体作战能力，提高全国系统的工作效率和工作效果。

二是抓好队伍建设，着力提高销售队伍和管理队伍的素质，从提高人力资源队伍质量入手，为业务的发展提供基础性保障和支持。

三是为各基层公司业务发展提供有力的后台支持。

产品开发方面，加强市场调研，增强快速反应能力，及

时出台一批市场定位准确、贴合客户需求、费率厘定合理的险种，提高险种的市场竞争力，增强客户的认同感。

技术支持方面，特别加强信息技术的对业务发展的支持与保障，提高数据处理、数据统计等方面的工作进程，为基层公司提供有力的后台支持。

在销售工具支持方面，加快推广先进的销售工具的步伐，根据各地具体情况，尽快推广如团险“现场销售”等先进的销售模式，明确中介业务客户经理队伍的管理模式等针对性强、基层公司急盼解决的问题

**第二篇：保险公司工作报告**

一、加大确保力度，巩固了离退休人员养老金社会化发放成果

全面推进养老保险费全收全支，是推进养老金社会化发放进程，建立独立于企事业单位之外的社会保障体系的重要环节。全市在全面实现养老金社会化发放的基础上，把着力点放在规范发放上来。做到“四个规范”，即：规范数据库资料，规范业务流程，规范稽核办法，规范发放职责。进一步夯实了社会化发放基础。上半年，全市继续巩固社保机构直接发放、银行代发和邮寄等多种社会化发放方式，实行全市银行“通存通兑”、统一结算的办法，极大地方便了离退休人员就近领取养老金。为了确保发放的准确性，4月初，市局筹措资金，购买了指纹鉴别系统，目前己完成对享受待遇的3543名离退休人员的指纹采集。市局规定离退休人员持本人身份证、退休证和养老金存折到指定地点按压指纹。工作人员还对行动不便、居住外地的离退休人员实行上门服务，派专人前去登记按模和确认，然后建档，进入识别系统，从而有效地遏制了虚报冒领养老金行为。全市还及时落实增资政策，按照鄂劳社办[2024]18号、48号文件精神，各地周密安排，精心准备，认真细致做好这次增资工作。在时间紧、任务重的情况下，专班人员加班加点，多方筹措资金，及时为离退休人员办理正常增资，仅5月份一个月时间，全市己为34015名符合条件增资的离退休人员人平月增资40元（其中：市直3788人，月增资15.15万元）增资额达100%，做到了不漏一人、不错一分，确保了离退休人员养老金的提标、增资工作按时发放到位，保证了国家政策落实到每个离退休职工身上。

二、维护职工权益，狠抓扩面续保不放松

全市劳动保险机构积极主动参与、支持和配合企业改革顺利进行。对那些己参保的企业，主动介入做工作，确认参保职工个人帐户的记录和个人缴费年限。首先做好离退休人员测算剥离工作，全部实行社会化发放，从根本上解决离退休人员的老有所养问题。同时，做好内退、下岗、买断职工的续保工作，解决好因企业改制而导致参保职工中断养老保险缴费、养老保险关系接续不上的问题。年初，市局下发了《做好社会保险费申报和开展企业职工养老保险登记的通知》，召开企业劳资人员会议，成立专班突击抓，做好了企业社会保险费的登记、申报工作，完善了社会保险数据库。同时落实了“告知”制度，下发了《职工养老保险关系接续卡》，千方百计做好下岗、失业职工养老保险关系的接续、转移工作，通过政策引导，增强职工参保的自觉性，保持职工参保的连续性，保证下岗分流人员不断保，做到“不论职工到哪干，养老保险接着算”。上半年，全市续保人数达5375人（其中市直1977人）。

三、开展专项稽核，防止虚报冒领

根据省厅的统一安排和布署，全市从4月中旬开始，开展了对养老保险费专项稽核工作。制定了工作方案，成立了工作专班，各地把专项稽核工作作为上半年的一项中心工作来抓，抽调一批具有一定业务知识和政策水平的人员，不辞辛劳，深入厂矿企业开展实地稽核工作。针对这次稽核工作时间紧、任务重、要求高、工作量大的实际情况，工作人员严把企业自查质量关。一是向所有参保企业下发了通知，对企业自查提出了具体要求；二是狠抓实地稽核，严格实行“三对照”。组织审计、财务、会计和核定人员，对重点企业进行实地稽核，实行“三对照”，即将企业职工工资花名册与参保职工个人缴费核定表进行核对，查企业所有职工是否参加养老保险，有无漏保或隐瞒职工人数的现象；查看企业职工工资发放表和工资年报表，将企业工资总额及职工个人实际收入与申报缴费工资进行核对，查是否有少、漏报和隐瞒上报缴费工资总额的行为；将企业离退休人数与社保机构离退休人员花名册进行核对，查有无虚报冒领养老金的行为。市局把稽核与扩面、续保登记、年检、印发个人帐户有机地结合起来，借这次稽核的机会，己对82%的离退休人员和享受待遇的遗属人员进行了指纹采集，为建立规范的指纹识别系统奠定了基础。据不完全统计，全市已对35%的参保企业进行了实地稽核。

**第三篇：保险公司工作报告**

保险公司工作报告

分公司深入研究，进一步明确“十二五”期间的发展方向和发展目标，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－１－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。

二、发展目标－２－年年年年年保费目标亿亿亿亿亿赔付率低于低于低于低于低于费用支出低于低于低于低于低于利润目标减亏万减亏万盈利万盈利万盈利万个地市机个地市机个地市机个地市机个地市机机构建设构、个区构、个区县构、个区县构、个区县构、个区县县机构机构机构机构机构内勤人力销售人力个险代理人

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－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。

**第四篇：人寿保险公司工作报告**

人寿保险公司工作报告团结拼搏　乘胜而进打造钢铁团队　创建精品公司不断开创×太保寿险的新局面--在太平洋人寿保险股份有限公司×中心支公司2024年工作会议上的工作报告2024年，太保寿险×中心支公司在济南分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理；进一步调整业务结构，加大业务推动力度；切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理；继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。正是由于遵循了这一指导思想，截至12月26日，×中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入（含意外险）1治理发愣功万元，完成计划的80.5%，同比增长20%,全省达成率第八名；意外险完成474万元，完成计划的103%，同比增长60%,提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务；中介代理保费实现保费收入6778.6万元，完成计划的101.1%；个险续收保费2928.5元，完成计划的100%。与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

一、抓业务、抢市场，实现各项业务的快速发展。业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司“八九”联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜×。全年个险保费和增员率在文秘公文第一站各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比03实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

二、抓重点、带全盘，实现了规模和效益的同步发展。按照“三个转变”的要求，我们注重全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，不断扩大市场占比，提高经营效益。在今年的工作中，公司上下团结一致，奋力拼搏，较好地完成年初预定工作目标，工作中有以下几个亮点：

1、县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。东营原来没有县区架构，为使×太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为05年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持“一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬”的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在×举办了全省两核调查员培训班。

3、系统业务和集团业务取得了大的发展。今年以来，我们通过积极努力，不断开拓各种销售渠道，先后打通了“小额信贷”、“建工险”、“绿色救助”等意外险销售渠道，到目前这些渠道业务都已经走上了良性发展的轨道。而且这些系统业务运作，赔付率很低，仅有１１％，为公司提供了费用来源，为公司的生存和发展作了贡献。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响。我们创造了一个健康险运作的全国性典范，为公司的有序发展奠定了坚实的基础。

4、思想政治工作和企业文化建设都得到了加强。企业文化建设摆上了公司发展的重要议事日程，企业文化建设不断加强，使得公司的凝聚力进一步增强。一年以来，我们高度重视企业文化建设，通过举办庆祝“三八节”晚会、诚信教育签名、机关晨操比赛、歌咏比赛以及各种政治业务学习等活动，一方面活跃、丰富了职工的文化生活；另一方面进一步增强了团队的凝聚力、向心力。通过开展读书学习活动，先后学习了《自动自发的工作》、《没有任何借口》等书籍，提高了员工的理念和工作的自觉性。利用每周周一下午的时间，在中支公司会议室进行中心小组学习，公司所有中层领导干部参加，集中学习讨论上级公司下发的有关文件和政策。在学习的同时，制定本周的工作计划，使工作有方向、目标和计划性。同时，我们还积极引导广大员工向党组织靠拢，今年共有13名同志向党组织递交了入党申请书，并有3名同志光荣地加入了中国共产党。从党内到党外，从领导干部到一般员工都坚持思想政治学习和业务学习。形成了上下一心、团结一致、齐心协力共谋公司大发展的良好氛围。在今年的12月18日，在公司党组的领导和广大职工的支持下，经过职代会筹备工作小组的紧张准备，中国太平洋人寿保险公司×中心支公司第一届职工代表大会胜利地召开。这次大会进一步贯彻“三个代表”的重要思想，认真总结近年来公司在业务发展与经营、管理工作中的经验与教训，把职工民主管理、参政议政纳入职代会职权范围，提高了员工参政议政的能力，进一步调动了全司员工的积极性。会上，提出合理化建议１７条，我们将在今后的工作中对合理的建议逐一解决。职代会的召开，为全面提高公司经营、管理水平，向创建一流寿险公司的目标扎实推进打下了坚实的群众基础。大会表决通过了《中国太平洋人寿保险公司×中心支公司关于二000年分业以来经营情况工作报告》等11个制度、办法和规定。这次会议是×中心支公司企业发展过程中的一件大事，也是公司员工政治生活中的一件大事，它对充分保证广大员工正确行使民主管理监督权利，调动和发挥广大职工参政议政的积极性，真正形成“依靠职工抓管理、抓好管理求发展”的良好局面，对不断完善公司经营管理机制，进一步提高经营管理水平和经济效益，必将产生深远的影响。

三、存在的不足。在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节。一是县区和部门及业务渠道之间发展还不平衡，有些单位和部门的领导对市场的研究还不深入、不主动、不准确，把握市场、应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全局的掌控能力、综合素质还有待提高。二是部分单位还存在执行不到位的问题，个别领导同志的危机意识、忧患意识、责任意识还不够强。三是进一步提高全员敬业精神，要在明年作为一项系统工程来认真对待。四是县区机构建设还很薄弱，必须得到全面加强等等。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。2024年的工作打算

（一）总体指导思想是：深入贯彻落实“十六”大会议精神，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展。05年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市场。以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现05年业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋

寿险×市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。具体到各个业务渠道的要求是：

1、个险方面。2024年是“标准化团队建设年”，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造×太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。

3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，最大限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进取’的中介部精神。

4、客服续收。强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导“以客户为中心”的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

（二）2024年的经营目标个险标保任务2024万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。明年，要做好以下几项工作：

一、认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、切实抓好员工队伍建设。经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、继续加强系统和集团业务运作。根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造影响、树形象。

五、抓好各方面的管理。通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、加强思想政治工作和企业文化建设。全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把×太保寿险做大做强。新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创×太保寿险的新局面。

**第五篇：保险公司办公室工作报告**

2024年XX中支办公室工作报告

回顾一季度的工作，漳州中支在这几个月内取得了很好的成绩，这些都离不开分公司办公室领导及各个岗位的大力支持与关心。

办公室成员是实事求是做事，能够把工作做好就是好，而奋斗目标与分公司办公室各个岗位保持高度一致，在分公司给予任务的情况下能够第一时间内完成是必须的，同时我们也希望上报事宜能够得到最快最大的支持，形成共同目标，共同发展！

对于同行业的当地品牌宣传调差，做个说明，目前，当地保险公司最猛最有力度的是XX人寿、XX人寿等保险公司，无论是户外广告、F形状、公交站等形式的广告都做的相当好，假如我们公司能在漳州地区播LED版面宣传，肯定能取得很好的效果，同时也可以做些车展式，F柱形式等对外宣传广告。

以上是中支办公室一季度的工作汇报，相信我们在分公司各个岗位的指导给力下，我们更应该努力工作、更进一步的学习，迎得更好的成绩。

XX中心支公司办公室 20XX.XX.XX

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！