# 保险支公司三年发展规划

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2025-04-06

*第一篇：保险支公司三年发展规划第一部分经营环境分析一、经济环境分析2024年，\*\*地区生产总值由2024年的124.4亿元，提高到2024年的236.2亿元，同比上年增长15.45%，超过“十五”计划目标5.45个百分点。其中，全社会固定...*

**第一篇：保险支公司三年发展规划**

第一部分经营环境分析

一、经济环境分析

2024年，\*\*地区生产总值由2024年的124.4亿元，提高到2024年的236.2亿元，同比上年增长15.45%，超过“十五”计划目标5.45个百分点。其中，全社会固定资产投资完成70.2亿元，增长19.6%；财政总收入22.5亿元，粮食总产值达到32.4亿

元,增长指数9.1%；工业企业实现增加值37.78亿元，增长33.5%；城镇居民人均可支配收入8333元，农村居民人均纯收入4180元，分别增长12.3%和21.4%，；社会消费品零售总额实现56.5亿元，年均增长下降0.1%。

“十一五”期间，是\*\*市全面建设小康社会，实施振兴东北老工业基地战略，加快资源型城市经济转型的关键时期，也是\*\*市经济社会发展的重要战略机遇期。“十一五”时期\*\*市面临的发展环境和条件较为有利。国家继续实施东北老工业基地振兴战略，我市也出台了一系列扶持政策，支持资源型城市转型，为\*\*发挥后发优势，迎头赶上，创造了条件；近年陆续上了一批大项目，为\*\*市加快发展奠定了基础，其带动效应将会逐步扩大。\*\*市拥有两个国家一级陆路口岸，中俄两国政府积极支持地方间开展经贸合作，为利用沿边优势，做大做强对俄合作提供了舞台。\*\*资源丰富，能源充足，生态良好，为吸引投资和产业集聚，实现资源优势向经济优势转变提供了有利条件；\*\*具有良好的产业基础，为吸引战略投资者提供强有力的支撑；在国家政策和地方鼓励之下，\*\*的大经济环境进一步向好，随着经济的迅速发展，社会主义新农村的建设，各种保险的需求将明显增大，同时为财险的发展创造了广阔空间。

二、财产险行业分析

（一）财产险整体发展状况

保险市场的改革与开放使得\*\*地区的保险市场得到进一步拓展。2024\*\*地区总保费收入9.6254亿元，比上年增长48%。其中，财产险收入1.1682亿元，同比增长142%，财险深度0.49%，密度61.03元/人。虽然财险市场飞速发展，但市场开发程度仍然落后于发达地区，存在发展空间。《国务院关于保险业改革发展的若干意见》出台后，保险业在国家经济社会整体布局中的定位更加清晰，政府推动和政策支持保险业发展的力度不断加大。\*\*市政府和行业主管部门把保险业纳入自身发展规划统筹考虑，社会各界对商业保险在现代经济社会中重要作用的认识逐步提高，保险业发展的社会环境逐步改善。黑龙江保监局出台了《黑龙江省保险业“十一五”发展规划》，确立了非寿险主要预期目标为：到2024年，全省财产保险保费收入44亿元，年均增长16%。

（二）财产险市场情况分析

\*\*地区财险业务统计表(截止至06年12月份，单位/万)，\*\*地区各公司保险业务统计表（截止至06年12份，单位/万）

第三部分实现目标的关键举措

一、业务措施

（一）市场定位

城市市场是个现实的大市场和业务发展制高点，必须站在战略着眼点的高度抓好城市市场布局，在占领城市市场同时积极拓展农村市场。一是坚持中长期业务持续发展的指导方针，确立两个中心，两条腿走路的战略构思，做到城乡并举，协调发展，先抓城市上规模、培养县域攒后劲，全面开展农村市场，夯实基础快发展、扩张队伍占市场。二是在基层公司设置上，采取中心辐射周边的办法和小机构多网点的策略，发挥专员职能作用，在农村网点、个人代理人队伍、运营管理机制建设方面下功夫，以建立和完善农村社会保障体系和服务三农为切入点，加大农村业务拓展深度，建设起遍布城乡的服务网络抢占农村市场。

（二）推行积极的业务发展推动政策

用足用活上级给予的政策，落实产险专员制度，完善产险专员进驻寿险营业单位相关管理工作，策划全系统产险专员业务竞赛方案，贯彻落实积极的业务发展推动政策，为业务发展创造宽松的良好的业务发展条件与环境。

（三）全面实行目标考核激励机制

强化目标管理，逐级量化考核。建立一个以保费、资金、费用、赔款、应收保费、利润等主要综合指标为基础的经营绩效评价系统，以此推动基层公司向集约化、规模化经营方向发展。鼓励加快发展业务，实行经营目标责任制，将薪酬待遇与经营目标挂钩，多劳多得，深化人事用工制度改革，职务晋升、薪酬、奖励等方面给予关怀，为员工的成长与发展提供舞台和空间。

二、队伍建设措施

加强领导班子建设。吸纳思想政治素质和业务素质好的人组建过硬的领导班子，要把领导班子建设成作风过硬、政治稳定、富有朝气、勇于开拓、精诚团结的战斗集体。

加强直销队伍建设。在员工队伍建设中，重点建好专业化员工队伍。建立诚信、专业、高效的直销团队。制定直销基本法和业务操作流程，招收高素质营销人才，进行不断强化的培训和绩效管理。

加强中介

渠道队伍建设。坚持低成本、高质量和互惠互利原则，整合市场中所有能够为我们所用的渠道资源，争取多种模式的合作，建立策略型、战略型合作关系。

加强专业与互动队伍管理。按照总公司要求组建互动专管员队伍，原则上在每个有业务的国寿股份营业职场配备1－2名专管员，寿险各县区支公司和营销部组织相互代理业务，开展代理业务培训。

三、内控管理措施

业务要发展，制度要先行。一是增强风险管控意识，教育和引导员工树立正确的风险防范意识，自觉执行各项规章制度，正确处理风险防范和业务发展的关系。二是加强财务制度建设，正确引导公司的经营活动。建立完善的预算制管理体制，强化责任意识；建立周转金管理制度，严格收支两条线；实行财务负责人委派制度，以完善内控机制，加强风险控制力度。三是加强业务管理，提高市场拓展能力。在核保管理上，严格执行集中统一的核保政策。在理赔管理上，规范理赔流程，严格控制核赔权限，设定核赔服务时限，针对赔付较为集中的运工险设置便捷的理赔服务体系。

**第二篇：保险支公司上半年工作总结**

宁静致远 稳健前行

尊敬的总经理室领导：

回眸201\*年上半年，保险支公司紧跟分公司、中支总经理室的经营思想，一步一个脚印，围绕“开门红”“二月组织发展”“五六联动”脚踏实地进行业务推动及组织发展；坚持价值转型，强化团队基础管理，倡导团队感恩文化，切实保证队伍强劲发展势头，现对\*\*\*支公司工作做以下汇报：

一、上半年总结：

1、上半年价值保费达成314万，达成率62%，与去年达成率持平。

2、月均合格率34.5%，较去年上升4%。

3、合格部组率96%，较去年上升8%。

4、日均参会率27%，相对去年出勤率有所下滑。

主要问题和不足

1、团队出勤率较低，基础管理制度不完善

2、主管自主经营能力较差

3、营销员对内勤依赖性较大，不能独立运作部门经营

4、价值达成进度相对较慢

5、规模人力新增不足，绩优沉淀薄弱，导致团队经营疲软

二、下半年工作计划

展望201\*年下半年，整个保险行业充满机遇与挑战，对\*\*\*来说更是一飞冲天的大好时机，\*\*\*支公司现在成绩的取得不是一朝一夕的功劳，下半年，我们将紧跟公司营销节奏，脚踏实地做事，务实、合规经营，确保实现业绩、增员双丰收。

目标措施的达成离不开组织发展的有效跟进，下半年，\*\*\*将主要倡导增员文化，切实保证团队架构的稳定，消除季度合格人力10人以下的薄弱小组，大部、大组、大直辖架构理念深入团队文化，下面将列出达成下半年目标的具体计划：

目标措施及计划：

1、借力七八扩军组织发展，三季度实现新增40人上岗。

2、清分团队人力，剔除虚有人力，年底实现规模人力300人目标。

3、三季度，育成\*\*\*、\*\*\*两个资深业务主任，为15年晋升营业区部经理，\*\*\*部经理晋升总监铺平道路。三季度务必育成\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*四位业务主任，年底之前育成\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*三位主任。着重关注\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*四位潜力准主任晋升；争取在年底实现30个合格小组架构。

4、在夯实\*\*\*部直辖、\*\*\*直辖发展的前提下，准备抓住时机在三季度育成\*\*\*部，在今年实现一区三部的架构模式。

5、借助双狮政策，区经理、组训引导业务主任层级学会批发式增员，帮助业务主任确定合适目标，制定可行计划，确保每期有双狮、训后必规划、规划必追踪、追踪必定级的双狮追踪跟进制度。

6、借力《基本法》，强调业务主任新增必要性，区经理对于月度无新增主任面谈警告，双月无新增主任营业区上墙警告，季度无新增业务主任全辖通报警告。

7、引导晋升文化，树立增员标杆，由新培组训设立营业区伯乐榜，对月度、季度伯乐全辖分享、表彰，倡导增员文化；新人入司即新增、正式新增促留存。

8、已经筛选出的准主任，晋升预警上墙，时刻紧盯晋升差距，帮助制定新增目标及晋升规划，营业区内PK式晋升，内勤及时挑选优秀营销员入围准主任队伍，成为团队裂变主力军。

9、区经理恳谈上辖主任，敲打疲软团队长，引导其忧患意识、晋升意识，团队裂变是把双刃剑，不想被淘汰，只能向前冲。

10、新培组训完善新人上岗后续衔接培训，\*\*\*已经有一套完整的新人培训训练师梯队，确保新人训后立即上岗，上岗后快速熟知专业技能，适应新保险时代专业化销售模式。

宁静致远，稳健前行，时时博弈，冲刺巅峰，201\*年注定是\*\*\*夯实架构，稳步前行的关键年；所有内勤及外勤队伍定将紧跟总经理室的正确指导，超标完成总经理室下达的目标！使命必达！勇往直前！

**第三篇：县保险支公司工作总结[范文]**

20年，是某县保险支公司突破自我、不断发展的一年。各项任务指标的完成值达到历史的最好水平，内控管理水平得到更进一步的提高。

20年，全司员工落实科学发展观的要求，在市分公司党委、总经理室的关心、支持下，齐心协力、锐意进取，紧跟省公司的战略部署，把握主动，明确目标，扎实措施，合力攻坚，强势奋进，保持了业务持续、健康发展。基本实现了公司20年的各项工作经营目标，总保费达到亿元，比去年增长%。

20年，保险公司某县支公司以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握工作重点，积极有效地开展工作，取得了较好的经营成果。

一、20年的经营成果和工作情况总结

从20年开局以来，截止到12月日，我司共完成保费收入万元，比去年同期的万元增长了%；其中股份公司总保费完成万元，比去年同期的万元增长了%；新单保费完成万元，比去年同期的万元增长了%；期交保费完成万元，比去年同期的万元增长了%；10年期保费完成万元，比去年同期的万元增长了%；短险保费完成万元，比去年同期的万元增长了%；中介趸交保费完成万元，比去年同期的万元增长了%。

（一）个险业务发展情况

1、从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

上级公司多次在各种会议中强调，今后的市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。

公司上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，我们利用各种时机，转变各方面人员的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才从根本上增强了凝聚力，公司的个险队伍呈现出积极主动、健康向上的精神面貌。

同时，适时进行营销职场的调整与规划。年初，将城区营销的两个职场重新进行人力调整，划分为三个职场，形成职场间的相互竞争、奋勇达标的态势。

还组建了组训科，进一步加强完善个险授课培训力量。为全年的产说会、各项培训工作的顺利举办打下了基础。

2、针对全年各阶段经营重点，我公司积极配合市公司各项安排，结合实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

从年初开始，就针对一年的工作方向，倡导全体业务伙伴达到基础目标，并持续努力实现高要求。在全年的工作中，业务伙伴始终沿着既定方向努力，实现了整体工作的持续性和有效性。

公司也适时推出各类业务竞赛方案，有效地提升了团队士气和工作积极性，为全年发展进行了有效的拉动。如：年初推出业务竞赛方案，全面提升规模保费，实现了开门红；年中围绕分散型业务的发展要求，推出了“”的竞赛活动，充分调动广大业务伙伴的工作积极性，保证了目标顺利达成，最终完成万余元，超额万多元；四季度，根据上级公司的部署安排，推出相关的方案提升十年期交业务发展，有效地拉动了业绩增长。

3、一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓产品说明会，提高保费，保证目标达成。

（1）认真分析团队实际，从基础工作入手强化各项工作的落实，保证团队素质的稳步提升，实现稳定发展。

抓好基础工作，立足长远发展，是我公司长期以来始终坚持的方向，在20年，基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，我公司始终高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，进一步做好出勤管理，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风，有力地推动了各项工作的落实。

此外，我司在活动管理、举绩率管理等多个基础管理方面也都进行了深入持续的探索与实践，为持续健康发展奠定了坚实的基础。

（2）抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，使个险业务持续发展。

回顾20年的经营历程，高密度的产品说明会是一个突出特点，我们充分利用各种时机，坚持举办各类产品说明会，取得了显著的效果。充分利用现有条件，开展形式多样、不拘一格的答谢会版本。答谢会的举办局面如火如荼，高潮迭起。

为了给业务人员搭建好销售平台，确保每场说明会的质

量与效果，无论是高端客户还是普通客户的产品说明会，每次都要进行认真细致的准备，从说明会的流程安排到奖品设置；从主持主讲到礼仪服务人员的演练；每一个细节都要精心策划、充分准备；讲师、组训人员积极配合，服从公司大局，经常加班加点，展现出良好的团队协作氛围。产品说明会给业务伙伴提供一个很好的展业平台和约访借口，使各类业务得到良好发展。

4、积极响应保监委和总经理室的号召，进一步发展县域保险，利用乡镇网点扩大公司影响，提升战斗力。

我司多年来在乡镇网点建设方面成效显著，已形成了以县公司为中心，个乡镇保险营销服务部的合理布局，农网业务的增长成为目前公司业务发展的一个重要方面。

例如今年，我司的网点完成期交总保费达万余元、卡折业务万余元，人力规模人，网点完成期交总保费达万余元、卡折业务万元。其他个农村网点各项业务指标也均比往年有了长足的发展。

通过农村网点广大业务伙伴的辛勤工作，不仅给广大农村群众带去了保障，普及了保险知识，同时为公司带来了保费。在经济效益显现的同时，网点建设带来的社会效益更加明显，在设有营业网点的乡镇，保险公司的影响力占据突出地位，保险的社会意义和作用得到老百姓的认同，为我们事业的长远发展奠定了坚实的基础。

（二）收展业务方面

今年，我司收展部门的工作有了较大的发展与改观，改变了以往只收不展的做法。每位收展人员通过续收为拜访理由，接触客户，加强沟通，有效的提高了期交新单业绩，真正成为了“收”“展”队伍。

20年，收展部共收取续收保费万元，占全部应收保费的%；全年期交保费共达成万余元，比去年增长了%。

由此可见，收展队伍如果充分发挥能力，以“收”带“展”，是有着非常大的潜力可挖。因此，明年将会更进一步的加强收展队伍的建设，充实人员，提高队伍素质，充分挖掘老客户资源，使收展力量得以壮大，成为一支有战斗力的展业队伍。

（三）团险业务发展情况

今年，我公司为全面开拓团业短险市场，在团业部下属成立了综合销售部，选聘了一些有能力、有背景、有水平的资深业务人员充实到团险一线，培养出团个险的综合销售能手。

通过目前的工作实践证明，由于团业队伍建设得到了加强，抓住了短险业务发展中的关键因素，所以今年的团业有了较快的发展，取得了良好的业绩。

20年，短险保费完成万元，比去年同期万元增长了%。为市分公司完成年任务作出了应有的贡献。

今年，团业在市公司的指导、支持下，解放思想，锐意进取，成功的进入行业，通过采用险对其行业人员进行承保，开拓出一条业务发展的新路；同时公司在建工险上，要求团险综合销售人员主动出击，找路子，走出去，直接与建筑业主联系开展建筑工程保险；在学生保险业务上，我们在政府承保学生险的基础上，积极与劳动局、教委等部门联系，得到县政府、教委的大力支持，成功推出了城镇居民学生保险的补充保险，年此项业务初显成效。

这些工作为今年短险业务发展奠定了坚实的基础，并为以后的工作提供了创新思考的榜样。

（四）中介业务发展情况

兼业代理是“冲盘子、上规模”的关键，因此，我们采取了一系列积极措施，保证中介业务的正常健康发展。

一方面是支持中介队伍的发展建设，在政策上给予倾斜，另一方面，充分放权至中介部，由其根据市场情况，及时出台方案，保证市场份额不降、银保阵地不丢。

今年，中介趸交保费万元，比去年同期万元增长了%。年中介业务虽发展较大，但也存在不足，如费用控制不科学。在明年中介业务方面，我们首先要从基础管理入手，科学的合理安排执行政策。

公司还出台各类方案，全司动员，调动内勤人员的积极性，使公司内勤与业务一线人员一起为公司再创亿元县共同做贡献，全司上下一盘棋，完成了上级公司下达的任务目标。

（五）内控管理方面

县支公司作为基层展业单位，既有一线展业部门，也有相关的客户服务、业务处理等职能部门。所以在全面发展业务的同时，还要做到依法合规经营，符合公司管理的各项要求。

如何使各部门形成合力，有效的让管理推动业务健康发展，借业务发展促进管理水平，因为这是全年工作能否全面推进、提升的一个重要因素。

因此今年，为了更好地做好各部门间的配合工作，多次召开办公会、协调会，以工作目标为会议目的，既强调管理的重要性及原则性，也提倡原则性与灵活性相结合，更好的提高各部门的主观能动性，加强大局意识，使各部门、各部门负责人都能从公司的全局角度考虑问题、解决问题。

截止到目前，我司20年的各项业务、财务、客服检查均已顺利通过，没有发生重大违规违纪的情况。

除此以外，还着力加强执行力建设、加强内控。如今年，成立了办公室，统一了派车调度，合理有序的安排车辆使用；对于日常办公用品、低值易耗品，都要求必须有申报、审批，方可领用；对于超权限的业务、财务处理，要求必须严格按规章制度上报，不得越权。

（六）学习教育方面

学习是进步的根源。党的十六大提出：“要形成全民学习、终身学习的学习型社会”。

全司人员广泛深入的认真学习科学发展观。充分了解掌握了科学发展观的第一要素是发展，核心是以人为本，基本要求是全面协调可持续，根本方法是统筹兼顾。

按照“统筹城乡发展、统筹区域发展、统筹经济社会发展、统筹人与自然和谐发展、统筹国内发展和对外开放”的要求，学会了正确处理加快发展与风险防范的关系，正确处理公司效益与社会效益的关系，同时，强化抢抓机遇观念，强化第一要务观念，强化经济效益观念，强化合规经营观念，强化创新进取观念。找准着力点，增强抢占市场的紧迫性。

作为基层保险公司，更要抓住重点，实行城乡联动，促进城乡一体化发展，下大力气开拓中心集镇和农村市场。要加强服务，加快网点建设步伐，扩大中心集镇的辐射作用。要大力发展团险综合销售、中介理财师队伍，实行全方位和多途径多渠道展业。完善和创新展业方式，以短促长，实现长短并举。加大售后服务工作力度，建立理赔公示制和服务公开承诺制，不断地提高服务质量。

在日常工作中，也鼓励各部门员工、伙伴在工作中积极创新，用科学发展观指导我们工作事业的进步。例如今年团险部用险承保制造业便是一个创新促进业务发展的实例。

二、20年的工作安排

面对成绩斐然的20年，尽管我们的各项指标比往年均有令人欣喜的发展，但从全省县域情况来看，我们的进步是有限的，在县级公司排名位次还不够理想。

差距就是落后。我们将强抓各业务渠道的基础管理，在20年的各项任务目标下达后，精心谋划，将任务目标分解落实到各个业务部门，实行目标管理。

(一)个险业务工作安排

20年个险工作尽管也取得了一些发展与进步，但与年初目标仍有一些差距，如个险期交目前完成了万元，未完成全年的任务数；人力规模也没有跟随上全省的发展水平；驻村服务员制度的管理还较薄弱。

这三者是目前我公司的弱项，计划在明年要全面、认真的加强基础管理，加强团队建设，总结驻村服务员兼职多、专职少、难管理等问题，加强农网部管理力量，增加人员，专人负责驻村代表例会、培训等工作；同时，组织开展形式多样的增员活动，及时给团队注入新鲜血液，保持业务员高昂的斗志。

我们还要加强个险业务辅导，对我司的个人业务发展情况认真进行梳理，因地制宜的制订方案，提高业务人员的展业热情；抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。对每个业务人员的展业情况进行电话、短信追踪，保证任务分解计划得到真正的落实。

认真贯彻和利用《基本法》，结合明年的任务目标，对主管和业务人员严格考核，做到吐故纳新，使营销队伍健康的发展，加强增员和新人育成，保证一定的人力规模，稳定队伍、发展业务。

继续采用分红说明会与高端说明会相结合的方法，以及等险种并重进行销售。做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。发挥公司的平台作用，树立公司的品牌形象，集中力量，协助促成，保证业务持续发展。

(二)团险业务工作安排

团险部正计划加强队伍建设，充实人力，明年将分设两支销售队伍。通过人力的扩张和素质的提高，进一步提升我司的团险市场开拓能力。

明年，我司团险部会继续发挥创新精神，拓宽思路，积极寻找新的短险业务增长点，使得短险保费的来源多样化、险种分散化，避免短险业务在一定时间段内起伏过大，促进短险业务的持续稳定发展。

(三)中介业务工作安排

目前，中介部已在招聘人员，认真打造好专管员与理财师两支队伍，为明年趸交、期交保费的任务目标达成做好人力资源准备。同时，还要继续做好各渠道代理单位的公关工作，重点宣传我们的公司品牌、险种品牌，加强与他们沟通，确保开门红工作的顺利开展。

在目前管理要求日新月异的形式下，不论是新老客户经理，均需理顺思想，转变观念，以适应新形式、新市场的要求；尤其是新任客户经理初涉营销，业务不熟练，除强化培训外，要加强帮扶，做好传帮带工作。

在年末岁初这个承上启下的时点上，回顾以往，展望未来，我们对今后的发展充满了信心。

面对今年的业务发展情况，我司会戒骄戒躁，认真进行自我对照检查，分析数据，在肯定各项工作的同时，找出差距所在；强化责任意识和大局意识，为明年工作的持续稳定地增长作进行积极有效的布署。

20年即将过去，新的一年又将来临，新起点，新征程，新气象，新发展，我司将会在市分公司党委总经理室的正确领导下，继续认真贯彻省公司的号召，树立科学发展观，居安思危，永无句号，团结拼搏，奋勇争先，以高度的责任感和强烈的事业心，百尺竿头更进一步，再攀新高峰，确保实现20年“开门红”！

**第四篇：县保险支公司工作总结**

县保险支公司工作总结(精选多

篇)

2024年，史册上必将留下深深印记的一年，这一年大事频发，从上半年冰冻灾害、汶川大地震到下半年奥运会成功举办、全球金融风暴的暴发……无一不把本就不平静的经济环境引得更加波涛汹涌、波澜起伏。\*\*县支公司在这种复杂多变、困难重重的环境下，在县委、政府和上级公司的正确领导下，在各职能部门的密切

支持和配合下，我司牢固树立科学的发展观，努力实践“三个代表”重要思想，通过全体员工的奋力拼搏，开拓创新，勇于进取，公司业务取得了长足发展，业务规模创造了历史同期最高纪录。

回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足，为了总结经验，改进不足，现将全年工作总结如下。

一、基本经营情况。

截止至2024年12月31日，\*\*县支公司共实现总保费1956万元，其中：首年期缴保费296万元，短期险保费266万元，团体年金保费54万元，中介业务保费733万元，续期保费607万元。共支付各类赔款、满期保险金658万元，其中：短期意外险赔款20万元，简单赔付率为20%；短期健康险赔款100万元，简单赔付率为84%，短期险综合简单赔付率为39%。

四季度，在全球金融风暴等诸多不利因素的背景下，总、省公司英明决断，做出了业务转型的重要决定，在省、州公司的号召下，四季度一切从零开始，全司上下放下了所取得的荣誉和成绩，振奋精神，再次投入到新一轮的业务大发展中来。

二、团结一心，个人业务取得突破

性发展。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。2024年伊始，根据省、州公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产说会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住“金彩明天”等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

四季度，全体营销干将更是鼓足干劲，振奋精神，奋勇前进。有2位伙伴更是跻身全省前200名销售精英的行列，获得了省公司笔记本电脑大奖，这不仅仅是物质上的奖励，更是对我们辛勤付出的肯定，为我们树立了新的榜样。

2024全年我司共实现首年期缴保费296万元，完成州分公司下达全年任务的101%，圆满完成预定的保费任务目标。首年期缴保费规模达到历史最高峰。

核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一

开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请北京专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达115人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

三、奋勇拼搏，团体业务稳中有升。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费266万元。其中：短期意外险保费167万元，短期健康险保费99万元，团体年金险保费54万元，较之上年增长66万元，占据了\*\*团体人

身保险市场的2/3强，提前3个月完成了全年任务目标。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

四、雄踞市场主导，再创中介辉煌。

今年上半年，省公司发出中介全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，按照省、州公司的统一布署和安排，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。在认真为网点做好服务工作的同时，我们还发动全司员工共同努力，全司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费452万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标

还有一定的差距，但这一成绩已经创造出\*\*公司中介业务历史新高，半年的业务规模是2024年全年的3倍多。这大大稳固了\*\*国寿的市场占有率，体现了中国人寿领军市场的主导地位。

四季度，为了更好地面对金融风

暴带来的影响，州分公司再次追加了中介任务目标，全司员工再次积极行动起来，我们排除诸多不利因素的影响，站在讲政治的高度，克服困难，寻找突破口，最终以200万元的成绩递交了一份合格的答卷。

至此，我司全年共完成中介业务保费652万元，创造历史最好成绩。

五、服务社会主义新农村，农村保

险工作大提速。

为积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，全面落实总、省公司提出的“巩固城市、拓展两乡”战略，我公司增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感，加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，农

村保险工作开始提速。

由于我县经济欠发达，农村群众经济状况普遍不好，而这部分群体又恰恰是最需要获得保险保障的群体。针对这一实际，根据上级公司“乡镇有点，村村有人”的精神，我司积极想办法，探寻出路，并大胆尝试，先后在维摩、阿猛两个乡设立服务点，培训驻村业务员，把保险服务延伸到农村，极大地方便了当地群众，减少了他们的投保、理赔成本，此举获得了当地群众的好评，并得到了乡党委、政府的大力支持与肯定。通过努力，现在两个服务点已经取得了一定的成绩，并积累了一些经验，我们准备将在其他乡开设服务点，争取早日让中国人寿的优质保障覆盖到全县的村村寨寨。

同时，我们选定了十多个村委开展了“中国人寿保险先进村”创建工作，在各级党委、政府的关心和支持下，在广大业务人员和村干部的通力协作下，该项工作正在如火如荼地进行中，经初步

考核，目前已经有2个村民委达标，等待验收。余下的几个村民委也将在明年顺利通过达标验收。

当我们看到农村业务呈现健康快速发展的良好局面的同时，更应看到这样的成绩多么来之不易！有这么一群最基层的领导及员工在艰难、艰辛、艰险的环境中毅然无比坚强、坚定、坚持地从事着保险工作，并默默付出了艰辛努力和宝贵代价。他们把自己同中国人寿的旗帜一起扎根到了山的那一边。很多典型事例虽然点点滴滴，但感人至深，可歌可泣！

六、以人为本，诚信服务。

服务是企业的生存之本，服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。因此，我们从未放松过对服务质量的要求和服务技能的提高。按照总公司“统一标识、统一柜面、统一形象”的要求，我司斥资近30万元对客户服务大厅按照全国统一规范进行了装璜、改造。对柜面人员进行

了培训，并统一着装，使客户来办理业务时感觉到更专业、更方便、更温馨，全面提升了服务质量和公司的形象。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关，而为此增加的理赔成本已逾万元。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期给付案件金额658万元。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。

公司还进一步加强了收展队伍，使之能更高效地通知客户及时交费。上半年，收展部门上门收取的续期保费达486万元，占全部续交保费的80%，极大地方便了客户，同时也有效地避免因未及时交费导致合同失效而给客户造成损失的风险。

七、严格内部管控，加大督查力度。

我司在做好服务的同时，严格按照上级公司有关规定，结合自身实际，引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列行之有效的规章制度和考核办法。在制订各种考核办法时，始终遵循突出效益和长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力调整险种结构，使之从规模型向效益型转变。同时加大了对赔付率和费用指标的考核力度，努力降低经营成本，在全体员工中树立效益观念，把好承保关，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务，提高承保质量。在日常管理中，严格执行《财务管理规定》、《单证管理办法》、《核保实务》等一系列规章、办法，严格把关，认真审核。对经营过程中出现的各种问题，一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息。使公司的内控管理水平得到了提升。

八、奉献爱心，勇担社会责任。

2024年自然灾害不断，5·12大地震更是全球震惊，\*\*县支公司全体员工

第一时间自发捐款2642元，把爱心汇向了灾区，同时也成为了全省系统第一家向灾区捐款的机构，时逢全省经理工作会召开，会上省公司阮建设总经理闻讯后，当即打断了讲话，将这消息向在坐的100多位与会经理进行了通报，阮总最后激动的说：“这就是我们的\*\*支公司，这就是我们中国人寿人……”随后，我司又组织了多次捐款，累计捐款金额3282元，全司4名中共党员自愿向组织缴纳了特殊党费500元。更有多名员工纷纷提出要到抗震救灾的第一线去，出于当时实际情况的考虑，公司婉拒了他们的要求。

再看\*\*本地，小梁欣患上了严重的“地中海贫血”无钱医治，我司知道此消息后，向全司发出倡议，第二天，1887元爱心捐款交到了学校老师的手中；稼依某小学刘老师不幸患上了重病，全体员工再次解囊相助，捐款640元。对此，县妇联、团县委给予了表扬。

我们的捐款并不多，但那却是滴滴

爱心的流露，我们的员工并不富裕，甚至有的还很贫困，但在此时此刻，他们却表现出无私的关爱，他们的举动与中国人寿捐款6000万元、抚养地震孤儿一起，塑造出一个民族企业勇担社会责任、饱含爱心的形象。

九、安全生产，综合治理不放松。

安全工作始终摆在我司工作重点的头等重要位置，始终绷紧安全生产这根弦。我司除聘请专职安全保卫人员外，还建立健全了《车辆管理制度》、《门卫制度》、《安全保卫工作制度》、《学法制度》等一系列规章制度，并组织全体员工学习各项法律、法规，做到心中有法，行动依法，全年我司无一人因违法违纪被公安机关和相关部门传唤，辖区内也未发生刑事、治安案件，也未发现有“法轮功”邪教人员。同时，我司在全体员工中多次进行消防意识的宣导，注意用电、用火安全，确保长治久安。

作为县综合治理联动单位，我司积极配合综治办的各项活动，深入开展宣

传，为创造“平安\*\*”贡献着自己的力量。

十、深入开展思想政治教育和党风廉政建设工作。

在精神文明建设中，我司一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，在到学习有制度、有计划、有记录、有交流。全面学习了党的方针、政策和重要会议精神。通过学习，进一步端正和提高了领导班子思想和认识，增强了政治敏锐性。

我司一直以来注重良好党风政风的建设工作，以党中央关于《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施纲要》为指导，认真贯彻全国系统纪检监察工作会议和治本抓源头责任制现场会议精神，在各级公司党委统一领导下，围绕“权”、“钱”、“人”三个核心环节，采取”教育、改革、立制、监督、查处”五位一本的整治措施，标本兼治，惩防并举，齐抓共管，在强化建设，加大预防力度和监督管理上下功夫，有效防范了经营风险的发生，促进经营管

理，推动业务稳健、持续发展。

十一、存在的问题和不足。

虽然我们在工作中作出了很多努力，但还有些方面仍有所欠缺，主要表现在：

1、对理论学习和业务学习有所放松。主要表现在疲于市场竞争和业务发展，对非本职业务方面的学习没有跟上。

2、思想观念转变得不够彻底，对完全满足市场竞争需要还有一定的距离。

3、队伍建设虽然得到了前所未有的加强，但业务员展业技能单一，留存率低等问题也凸显出来。

4、代理渠道并未真正发挥中介业务的主力军作用，大量的中介业务均为自营业务。

5、驻村业务员业务素质不高，还不能充分发挥其服务作用，网点产能低。

6、客服人员日常培训力度不够，服务意识还要提高，服务水平还有待进一步增强。

7、风险管控能力以及理赔案件的调查力度不足。

十二、2024年工作计划。

随着市场的发展和变化，面对日益严峻的市场竞争，我们要牢牢地把握市场的主动权，加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度，面对新的一年，我们已做出了初步的规划：

一是全面贯彻总公司“积极均衡、整合转型、创新超越”的总体工作方针，积极落实总公司《关于实施员工职业素质提升工程的指导意见》，构建学学习创新型企业，搭建优秀的人力资源支持平台，加大人才培养力度，建立人才培养机制，全面提升员工职业素质。

二是转变思想观念，积极适应市场竞争的需要，继续加强竞争意识和危机意识教育，引入激励机制，巩固原有险种的市场份额，积极开拓新业务、新保源。

三是加强与政府和有关部门的沟通，提高政府领导对保险在经济社会发

展中重要作用的认识，积极取得政府和有关部门的支持，优化保险发展环境。

四是进一步强化服务意识，努力提高服务水平，改善外部展业环境。建立客服人员日常培训体制，努力提高服务技能和服务水平。同时加大理赔查勘力度，努力挤干理赔水份。

五是加强团队建设，营造事业留人、感情留人、待遇留人的和谐发展环境，激发员工对公司的认同感和归属感，保持队伍的高度稳定。进一步搞活用人机制，坚持打破身份界限，不拘一格用人才，确保人尽其才，才尽其用。

六是加强与各代理单位的沟通，使之尽快发展起来，达成双赢。

七是加强对农村网点的指导，尽快提高产能，积极联系党委、政府，建设其他乡网点，并维护好，建一个，出成效一个。同时进一步加大“中国人寿保险先进村”建设力度，并顺利验收，让广大农民群众更多地得到中国人寿的优质保险保障，感受到党和政府的关怀。

八是继续抓紧抓好安全教育、法制教育、党风廉政建设工作不放松，加强管理，杜绝各类经济、治安、刑事案件的发展，降低管理风险，确保后方稳定。

“巍巍乌蒙山，堂堂五百强。我不争第一，何言国寿人？”这就是中国人寿人的豪言壮志，正是这样敢争第一的精神，让\*\*国寿在激烈的市场竞争中不断发展壮大，不断自我超越。我们坚信，在新的一年里，在县委、政府和上级公司的正确领导下，在各职能部门的密切配合和支持下，我们将继续发扬吃苦耐劳、勇于拼搏的精神，勇攀高峰，与全县各族人民一起，为\*\*的经济建设添砖加瓦，共建和谐小康社会。

**第五篇：三年发展规划**

三年发展规划

来到这里已将近半年了。这半年里有不适有辛酸也有苦恼，但更多的是收获的喜悦，成长的快乐。尤其通过这一段时间的培训，更感到自己责任重大。因此根据自己的教学实际，我制定以下发展规划。

总体目标：

三年内能成为学生喜欢，同行认可，领导放心，初具自己教学特色的教师。具体发展任务：

第一年，多读教育方面以及教学方面的书，多听课学习，充实自己的文化底蕴，提高自

己的教学技能，完成教师角色转变。

第二年，积极推进课堂进步，促进专业技能成长，能驾驭课堂，游刃有余。第三年，不断钻研探索，反思研究，在教学上初具自己的特色。

介于此，我打算制定以下行动计划及保障措施

第一，备好课。若要上好一堂课，准备工作首先要做好。首先要把握好教材，研究好现有

资源；同时备好学生，把握好学生的需要以及学生的想法，争取课堂上能讲到他们心里。

第二，上好课。尽可能让自己的课幽默有趣而又充实专业，让自己的课堂教学具有“生活化、情景化”，打造高效课堂。

第三，常反思。既反思教学活动又要反思与学生的交流。对自己的教学活动及时进行反思，积累经验，提高自己的管理能力，把学生的做人教育放在首位，树立为学生一生负责的理念，培养人、塑造人，形成自己独有的工作风格。

第四，多交流。加强与同行、老教师的合作交流，多听课学习，多思考，多把理论与教学

实践相结合。

第五，勤学习。多读书，多钻研，进行教学研究，提高教师专业能力，适应新课程改革的要求。同时坚持参加学校以及片区的听评课活动，积极参与学校的集体教研，搞好学习的校本课程的开发与实施，不放过每一次的学习机会。

争取尽快达到目标。

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！