# 12009928428\_保险公司银保系列早夕(周)会管理办法(4页)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-03-03

*第一篇：12009928428\_保险公司银保系列早夕(周)会管理办法(4页)圈中人寿险资源网http://收集整理制作，未经授权请勿转载转发，违者必究！XX公司银保系列早夕（周）会管理办法为了进一步加强会议管理，规范早夕（周）会流程，充分...*

**第一篇：12009928428\_保险公司银保系列早夕(周)会管理办法(4页)**

圈中人寿险资源网http://收集整理制作，未经授权请勿转载转发，违者必究！

XX公司银保系列早夕（周）会管理办法

为了进一步加强会议管理，规范早夕（周）会流程，充分发挥会议管理在统一思想、团队成长、鼓舞士气、推动业务等方面的作用，制定本办法。

一、意义及目的会议管理是寿险经营的一项重要内容，专业高效、组织严谨的早夕（周）会对于营造氛围、提升业绩、增强团队凝聚力有着现实意义。经常性的早夕（周）会管理，专业经营、加快发展的目的。

二、基本要求

2（周）会；对郊县业务人员因路途较远的，必须参加夕（周）会。

3、早会每周不低于三次，夕（周）会每周不低于一次，具体时间由机构根据情况自定，但时间应相对固定。

4、早会应明确月度主题，由与会人员依照主题轮流主持。早会主要是提升士气，以鼓励为主。

5、夕（周）会由银保分管总、银保部经理或内勤人员主持。重点应分析业务状况，解决展业中的各类问题，拟定下一个阶段的工作

计划。

三、一般流程

（一）早会一般流程

1、差勤

2、太平人寿之歌

3、太平早班车

主要内容为：通报业绩、公司新闻、同业信息、个人见闻、天气预报、社会时事等

4、政令宣导

5、专题

会人员以收获和启迪。

6、点评

主讲人及与会人员表现进行重点评价。

（二）夕（周）会一般流程

1、差勤

2、太平人寿之歌

3、一周回顾

主要针对一周业务情况及人员表现进行分析评价，总结经验，寻找问题，特别应围绕KPI指标对每位业务人员进行点评。

4、本周亮点及时表彰，激发团队斗志，引导业务发展方向。

5、交流研讨

以互动发言为主要形式，交流同业信息、网点动态；提出疑难问题，研讨解决方法；沟通营销体会，分享成功经验；寻找差距不足，解决实际问题。

6、领导训勉

由银保分管总或银保部经理进行总结点评，提出重点，规划方向。

四、会议形式及内容

1、讲授型

2、演练型

3、激励型

方案宣导、经验分享、光荣与梦想、表彰会、明星展示、心灵加油站、哲理知识、笑对人生、面对挫折、战胜自我等。

4、娱乐型

笑话、故事、脑筋急转弯、小游戏、角色扮演、猜谜、手语操、情景剧、早餐会、庆生会、拜师会等。

5、竞赛型

分组赛、冲刺对抗、技能挑战、智力抢答、有奖竞答、擂台赛、活动管理等

6、户外型

游园会、体育比赛、户外集体早会等

会议内容可结合实际，力戒雷同和千篇一律

1考勤管理；

2、政令宣导；

3、新闻简报；

4、喜讯传达；

5、竞赛公布；

6、目标挑战；

7、士气激发；

8、产品讲解；

9、知识测验；

10、技能培训；

11、市场分析；

12、同业信息；

13、头脑风暴；

14、专题讲座；

15、个案研讨；1617、日志检查；

18、热点追踪；

19、新人会诊；

21、趣味游戏；

22、有奖竞答；2324、理念分享；

25、经验介绍；

26、信息交流；2728、情景话剧；

29、特长展示；3032、奖项颁发；

33、倾诉心声；

34、总结表彰；

36、视听教学；

37、魔鬼训练；3839、集体早餐；40、领导训勉等。

五、本办法自发布之日起执行。

**第二篇：银保系列早夕(周)会管理办法**

太平人寿河北分公司银保系列

早夕（周）会管理办法

为了进一步加强会议管理，规范早夕（周）会流程，充分发挥会议管理在统一思想、团队成长、鼓舞士气、推动业务等方面的作用，制定本办法。

一、意义及目的

会议管理是寿险经营的一项重要内容，专业高效、组织严谨的早夕（周）会对于营造氛围、提升业绩、增强团队凝聚力有着现实意义。早夕（周）会是提高技能、分享经验的加油站；是激发潜力、自律成长的助力器；是交流沟通、答疑解惑演示演练的功能室。通过严格、经常性的早夕（周）会管理，要达到规范行为、凝聚人心、专业经营、加快发展的目的。

二、基本要求

1、与会人员应按规定着装，使用普通话。

2、全体内勤人员、渠道经理、客户经理及专管员均要参加早夕（周）会；对郊县业务人员因路途较远的，必须参加夕（周）会。

3、早会每周不低于三次，夕（周）会每周不低于一次，具体时间由机构根据情况自定，但时间应相对固定。

4、早会应明确月度主题，由与会人员依照主题轮流主持。早会主要是提升士气，以鼓励为主。

5、夕（周）会由银保分管总、银保部经理或内勤人员主持。重点应分析业务状况，解决展业中的各类问题，拟定下一个阶段的工作计划。三、一般流程

（一）早会一般流程

1、差勤

2、太平人寿之歌

3、太平早班车

主要内容为：通报业绩、公司新闻、同业信息、个人见闻、天气预报、社会时事等

4、政令宣导

及时宣导保监委及公司政策、制度及工作要求等。

5、专题

主持人按照会议内容的基本要求，张扬个性，展示自我，带给与会人员以收获和启迪。

6、点评

银保部经理或主持人对早会内容、主讲人及与会人员表现进行重点评价。

（二）夕（周）会一般流程

1、差勤

2、太平人寿之歌

3、一周回顾

主要针对一周业务情况及人员表现进行分析评价，总结经验，寻找问题，特别应围绕KPI指标对每位业务人员进行点评。

4、本周亮点及时表彰，激发团队斗志，引导业务发展方向。

5、交流研讨

以互动发言为主要形式，交流同业信息、网点动态；提出疑难问题，研讨解决方法；沟通营销体会，分享成功经验；寻找差距不足，解决实际问题。

6、领导训勉

由银保分管总或银保部经理进行总结点评，提出重点，规划方向。

四、会议形式及内容

会议形式可多种多样，主持人应追求差异化、个性化。

1、讲授型

寿险功用、专业知识、销售流程、投保规则、新闻与读书、商务礼仪、营销技巧、健康讲座、生活常识等。

2、演练型

励志演讲、生活感悟、险种及条款讲解、拒绝话术演习、礼仪展示、特别事件感受、脱口秀口才训练、跟我学等

3、激励型

方案宣导、经验分享、光荣与梦想、表彰会、明星展示、心灵加油站、哲理知识、笑对人生、面对挫折、战胜自我等。

4、娱乐型

笑话、故事、脑筋急转弯、小游戏、角色扮演、猜谜、手语操、情景剧、早餐会、庆生会、拜师会等。

5、竞赛型

分组赛、冲刺对抗、技能挑战、智力抢答、有奖竞答、擂台赛、活动管理等

6、户外型

游园会、体育比赛、户外集体早会等 会议内容可结合实际，力戒雷同和千篇一律 考勤管理；

2、政令宣导；

3、新闻简报；

4、喜讯传达；

5、竞赛公布；

6、目标挑战；

7、士气激发；

8、产品讲解；

9、知识测验；

10、技能培训；

11、市场分析；

12、同业信息；

13、头脑风暴；

14、专题讲座；

15、个案研讨；

16、话术辩论；

17、日志检查；

18、热点追踪；

19、新人会诊；20、晋升感悟；

21、趣味游戏；

22、有奖竞答；

23、读书感想；

24、理念分享；

25、经验介绍；

26、信息交流；

27、演讲演唱；

28、情景话剧；

29、特长展示；30、健身体操；

31、生日庆祝；

32、奖项颁发；

33、倾诉心声；

34、工作述职；

35、总结表彰；

36、视听教学；

37、魔鬼训练；

38、室外活动；

39、集体早餐；40、领导训勉等。

五、本办法自发布之日起执行。

二〇〇七年三月二十六日

**第三篇：保险公司银保年终总结**

导语：回顾以往，展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在市公司的正确领导下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让公司的大旗永远飘扬。接下来小编整理了保险公司银保年终总结，文章希望大家喜欢！

很快XX年就要结束了，我也在银行保险部工作了1年，银保部的工作在周总的领导下，在各位同事的帮助和鼓励下，边学习，边工作，逐渐在部门的工作中逐步转入正轨。

现就接手后的工作总结如下：

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

二是在提高业务上下功夫，增强工作的指导性。实践中认识到，缺乏业务知识，超前意识，工作被动应付，是影响工作上质量、求实效的一个重要因素。业精于勤荒于嬉，克服懒惰思想，锐意进取，就必须发挥工作的主动性、能动性，力争在某些情况的把握上能够合理适度，做事有分寸，力求让上级放心让下级满意。在主动服务上跟上领导决策的节拍，做到与时俱进。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对XX年工作的简单总结，眼间又要进入XX年了，新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一是进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫。把学习作为武装和提高自己的首要任务，牢固树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习、勤于思考的良好习惯。把参加集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另一方面根形势发展和工作需要，本着缺什么补什么的原则，搞好个人自学，不断吸纳新知识、掌握新技能、增强新本领。

二是进一步强化职责意识、团队意识。进一步树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，埋头苦干奋发进取追求卓越，积极主动地把工作做到点上、落到实处。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫。牢固树立宗旨意识，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变；由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变；由只注意搞好对内服务向把对上服务和对下服务、对内服务和对外服务统一起来转变，努力为领导为同事提供优质高效的服务。

以上，是我对XX年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望XX年，我会更加努力、认真负责的去对待每一天，完善管理开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接XX年新的挑战。

**第四篇：保险公司消保管理办法**

XXXX保险股份有限公司 消费者权益保护管理办法

目录

第一章 总则

第二章 消费者权益保护的组织架构 第三章 相关信息披露工作要求 第四章 投诉渠道建设与管理 第五章

诚信建设和问责制度

第六章

定期开展消费者权益保护的宣传活动 第七章

附则

第一章 总则

第一条 为了贯彻落实银保监会监管工作的相关指示，切实保护保险消费者合法权益，保证公司业务平稳健康发展，并根据《中华人民共和国消费者权益保护法》、保监发〔2025〕89号《中国保监会关于加强保险消费者权益保护工作的意见》、保监消保〔2025〕64号《2025年保险消费者权益保护工作要点》以及公司章程等系列法律法规文件，特制订本办法。第二章 消费者权益保护的组织架构

第二条 公司建立总经理负最终责任、经营层组织实施、运营管理部推动落实、各部门配合参与的客户服务管理组织体系，并通过本章明确各层级相应的管理职能和权限。

第三条 总公司、各级机构总经理为维护消费者合法权益责任的第一责任人。

第四条 总公司、各机构运营管理部是消费者权益保护工作的具体落实部门。

第五条 运营管理部监督公司各个业务环节中消费者权益保护工作的实施情况，并对不符合相关监管要求的问题予以指出。

第六条 运营管理部下设客服处负责与监管消费者权益保护局的日常沟通工作。

第七条 运营管理部负责做好相关信息披露工作、投诉渠道建设与管理工作、消费诚信建设工作以及定期开展消费者权益保护的宣传活动工作。

第三章 相关信息披露工作要求

第八条 公司各部门要按照《保险公司信息披露管理办法》等规章制度的要求，切实做好与保险消费者权益相关的信息披露工作，使客户直观了解产品的保险责任和除外责任、服务项目和承诺、投诉途径和办理时限等涉及自身权益的重要信息。

第九条 公司信息披露遵循真实、准确、完整、及时、有效的原则。

一、信息披露的内容： 第十条 公司披露下列信息：

(一)基本信息，包括公司概况和公司治理概要；(二)财务会计信息；(三)风险管理状况信息；(四)保险产品经营信息；(五)偿付能力信息；(六)重大关联交易信息；(七)重大事项信息。

第十一条 披露的公司概况包括下列内容：(一)法定名称及缩写；(二)注册资本；(三)注册地；(四)成立时间；

(五)经营范围和经营区域；(六)法定代表人；

(七)客服电话和投诉电话；

(八)各分支机构营业场所和联系电话；(九)经营的保险产品目录及条款。第十二条 披露的公司治理概要包括下列内容：(一)近3年公司股东大会（股东会）主要决议；(二)董事简历及其履职情况；(三)监事简历及其履职情况；

(四)高级管理人员简历、职责及其履职情况；(五)公司部门设置情况；

(六)持股比例在5%以上的股东及其持股情况。第十三条 披露的上一财务会计信息与经审计的财务会计报告保持一致，并包括下列内容：

(一)财务报表，包括资产负债表、利润表、现金流量表和所有者权益变动表；

(二)财务报表附注，包括财务报表的编制基础，重要会计政策和会计估计的说明，重要会计政策和会计估计变更的说明，或有事项、资产负债表日后事项和表外业务的说明，对公司财务状况有重大影响的再保险安排说明，企业合并、分立的说明，以及财务报表中重要项目的明细；

(三)审计报告的主要审计意见，审计意见中存在解释性说明、保留意见、拒绝表示意见或者否定意见的，公司还应当就此作出说明。

公司实际经营期未超过3个月的公司财务报告可以不经审计。

第十四条 公司披露的风险管理状况信息应当与经董事会审议的风险评估报告保持一致，并包括下列内容：

（一）风险评估，包括对保险风险、市场风险、信用风险和操作风险等主要风险的识别和评价；

（二）风险控制，包括风险管理组织体系简要介绍、风险管理总体策略及其执行情况。

第十五条 公司披露的产品经营信息是指上一保费收入居前5位的商业保险险种经营情况，包括险种名称、保险金额、保费收入、赔款支出、准备金、承保利润。

第十六条 公司披露上一的偿付能力信息应当包括下列内容：

（一）公司的实际资本和最低资本；

（二）资本溢额或者缺口；

（三）偿付能力充足率状况；

（四）相比报告前一偿付能力充足率的变化及其原因。

保险公司偿付能力充足率不足的，应当说明原因。第十七条 公司披露的重大关联交易信息应当包括下列内容：

（一）交易对手；

（二）定价政策；

（三）交易目的；

（四）交易的内部审批流程；

（五）交易对公司本期和未来财务及经营状况的影响；

（六）独立董事的意见。

重大关联交易的认定和计算，应当符合监管的有关规定。第十八条 公司有下列重大事项之一的，披露相关信息并作出简要说明：

（一）控股股东或者实际控制人发生变更；

（二）更换董事长或者总经理；

（三）当年董事会累计变更人数超过董事会成员人数的三分之一；

（四）公司名称、注册资本或者注册地发生变更；

（五）经营范围发生重大变化；

（六）合并、分立、解散或者申请破产；

（七）撤销省级分公司；

（八）偿付能力出现不足或者发生重大变化；

（九）重大战略投资、重大赔付或者重大投资损失；

（十）保险公司或者其董事长、总经理因经济犯罪被判处刑罚；

（十一）重大诉讼或者重大仲裁事项；

（十二）保险公司或者其省级分公司受到监管的行政处罚；

（十三）更换或者提前解聘会计师事务所；

（十四）监管规定的其他事项。

二、信息披露的方式和时间

第十九条 按照本办法的规定在公司官方网站披露相关信息

公司基本信息发生变更的，自变更之日起10个工作日内在官方网站进行更新。

第二十条 公司制作的信息披露报告，要包括本办法第八条第（二）项至第（五）项规定的内容；并在每年4月30日前在公司官方网站和监管指定的报纸上发布信息披露报告。

第二十一条 公司发生本办法第八条第（六）项、第（七）项规定事项之一的，自事项发生之日起10个工作日内编制临时信息披露报告，并在公司官方网站上发布。

第二十二条 公司不能按时进行信息披露的，在规定披露的期限届满前，在公司官方网站公布不能按时披露的原因以及预计披露时间。

公司延迟披露的时间不得迟于规定披露期限届满后的第20个工作日。

第二十三条 公司的官方网站保留最近5年的公司信息披露报告和最近3年的临时信息披露报告。

第二十四条 公司在公司官方网站和监管指定报纸以外披露信息的，其内容不得与公司官方网站和监管指定报纸披露的内容相冲突，且不得早于公司官方网站和监管指定报纸的披露时间。

第四章 投诉渠道建设与管理

第二十五条 公司对外公布保险消费者投诉维权电话号码，开放公司网站的投诉留言功能，通过官方网站在线客服或其他方式保持与客户的沟通交流。

第二十六条 可根据监管要求进一步设立公司总经理接待日制度，当面听取消费者的诉求和意见。

第二十七条 其他投诉渠道，包括但不限于：

（一）监管机关、其他行政机关、司法机关、保险行业协会、消费者协会等部门或组织转办；

（二）各类客户（个体或群体）通过电话、信函、登门、电子邮件、论坛、微信等或委托他人或机构提出。

第二十八条 公司各级机构积极参与行业调解和诉调对接工作，完善调解程序，强化调解协议约束力，并将公司各级机构参与调处工作情况纳入投诉考评、服务评价指标体系。

第二十九条 公司制定相关的投诉管理制度，投诉管理制度需明确投诉处理的权限以及处理流程，并将投诉考评管理、责任追究在制度中进行明确。

第三十条 定期发布保险消费投诉通报，督促公司各级机构依规处理投诉事项，及时妥善解决消费者诉求，将矛盾化解在公司内部，避免矛盾激化升级。第三十一条 加强对消费者反映突出问题的分析研判，密切关注舆论动态，抓早抓小，及时排查和化解投诉纠纷重点难点问题，防范群体性事件风险。

第五章 诚信建设和问责制度

第三十二条 加强公司的诚信文化建设，对于公司员工的失信违规行为依规进行严肃处罚，对涉嫌犯罪的，坚决移送司法机关。在公司内部树立诚信典型、倡导诚信文化，不断提高全公司的诚信服务意识。

第三十三条 强化公司主体责任，主要的内容有：

（一）树立客户第一的经营理念。

（二）公平合理设定合同权利义务和厘定产品费率，并在保险合同和条款中予以体现。

（三）规范公司销售人员的销售行为。

（四）公司要建立公正透明的理赔给付处理和争议解决程序，优化工作流程，简化理赔给付手续，及时、公道地开展理赔给付。

（五）提升保险服务质量和水平。

（六）通过作业标准化、技术化，保障消费者信息安全。第三十四条 严格执行保险法及各项监管制度规定，强化公司高管人员对公司员工失信行为的管控责任，对于造成严重后果的，要在处理直接责任人和主管人员的同时，对相关负责人进行问责。

第六章 定期开展消费者权益保护的宣传活动 第三十五条 公司需定期配合同业公会和监管机构开展保险消费者满意度测评活动，接受社会监督，不断改进业务经营和服务水平。

第三十六条 公司多层次、多渠道、多样式、多频次开展保险消费者教育引导活动，强化“保监微课堂”，普及保险知识作用。

第三十七条 公司充分利用“3·15国际消费者权益日”、“7·8全国保险公众宣传日”集中开展保险宣传教育活动，并持续推动保险知识“进学校、进农村、进社区、进机关、进企业”，深入推进各项服务举措，确保消费者权益保护工作取得实效。

第七章 附则

第三十八条 本办法由XXXX保险股份有限公司总公司运营管理部负责解释、修订。

第三十九条 本办法自印发之日起执行。

**第五篇：保险公司银保启动会致辞**

王总在银保系列2025年开门红启动会上的讲话

尊敬的贾总裁、银保系列的各位精英：

大家上午好！

首先，让我们以热烈的掌声欢迎今天亲临启动会现场的贾总裁一行。

日月开新元，天地又一春。在这个辞旧迎新的虎年岁末，我们掀开了泰康人寿河南分公司银保历史上的新篇章，写下了河分银保发展史上最为浓重的一笔。昨天，我们成功摘下银行保险 “规模、期缴”双达成的桂冠，继续领跑全系统。在此，我谨代表分公司总经理室向大家表示最热烈的祝贺和最诚挚的感谢。

2025年，我们在总公司“以价值为导向、发展大个险、建设大分公司”的战略指引下，规模、期缴齐抓共进，保费平台实现新跨越。截止12月21日，我们共实现保费收入87.7亿元，稳居系统第一，市场第二，今年有望跨越90亿新平台。同时，我们在价值的创造上稳步向前。截至12月21日，大个险累计实现保费收入11亿，全系统第一，提前两年完成了新三年战略的10亿大个险目标。

平台的跨越，价值的提升，离不开银行保险的巨大贡献，目前银保新契约规模保费已突破65亿，期交达成7.5亿，圆满实现规模、期交双丰收。此外，FIC也表现不俗，一举突破千万平台，累计承保1046万。银保续期突破2亿元，13个月继续率达90%。银保二开也有效展开。银保的蓬勃发展，为河南分公司早日实现“百亿分公司、十亿大个险“的目标做出了巨大的贡献。

河南分公司银保的全面胜利，离不开总公司贾总裁的战略指引，离不开分公司陈宝芝总的正确领导，更离不开全体银保将士的辛勤付出。你们永争第一、精诚团结、无私奉献、勤勉专业的精神是分公司银保制胜的法宝，值得河南分公司全体伙伴去学习、去发扬。河南分公司为有你们这样一支钢铁之师感到骄傲和自豪。我再次代表分公司经理室对你们取得的成绩表示由衷的祝贺，并对你们的辛勤付出表示真诚的感谢！

2025年，又是新的起点，更是新三年的起始，我们要用新思维去坚定不移的推进新三年战略，用新格局去谋划新三年的宏伟蓝图，用新跨越去实现新三年的伟大目标。要继续坚持以价值为导向，以营销为核心，发展大个险，建设大分公司；坚持以客户为中心，严抓基础管理、基础建设、专业化经营。力争成为系统内总规模第一、大个险第一、价值贡献最优的大型分公司。

对于银保系列，就是要积极响应总公司的号召，要快速积累客户，尤其是优质客户，快速实现客户价值最大化；要大力发展期缴、FIC、银保二开；要进一步强化专业经营，完善销售培训体系，夯实队伍基础；要进一步强化系统运作能力，推行标准化管理、精细化管理。从而为早日实现“三好”公司做出应有的贡献！

我们相信，在贾总裁高瞻远瞩的战略指引下，在分公司陈宝芝总的带领下，在全体银保将士的团结协作下，河南分公司银保一定会在新三年的发展中不断前行、不断突破、不断跨越，创造一个又一

个奇迹，抒写一个又一个辉煌。

今天，我们将再踏征程，让擂响的战鼓成为我们冲锋的号角，让我们以中原儿女特有的豪情，奋马扬鞭在2025年开门红的战场，共同收获一个金光灿灿的开门红！

谢谢！

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！