# 中国人寿经理述职报告7篇

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-02-19

*通过写述职报告，可以反思自己在工作中的困难和挑战，述职报告是一个展示自己能力的舞台，让我们能够展示自己的领导才能，以下是小编精心为您推荐的中国人寿经理述职报告7篇，供大家参考。中国人寿经理述职报告篇11. 制定应用小组的每周、每月工作计划，...*

通过写述职报告，可以反思自己在工作中的困难和挑战，述职报告是一个展示自己能力的舞台，让我们能够展示自己的领导才能，以下是小编精心为您推荐的中国人寿经理述职报告7篇，供大家参考。

中国人寿经理述职报告篇1

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

20xx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。

中国人寿经理述职报告篇2

尊敬的分公司党委、总经理室：

昂扬奋进的2\*\*1即将在2\*\*2开门红的战鼓声中闪耀落幕。回顾过去的一年，在公司党委、总经理室的正确领导下，围绕公司核心指导精神，紧扣经营主题，在班子成员的团结奋斗下，机关同志和团队伙伴的热情支持下，我分管的xx公司个险业务发展、队伍建设方面均取得了一定进展，下面就一年来做的主要工作做简要总结，不妥之处敬请批评指正。

一、业务、队伍发展基本情况。

业务发展情况：截至12月6日，xx公司个险渠道共实现保费 收入6000万元。其中，个险期交新单保费1300万元， 5-9年期业务完成量220万，10年期以上业务完成量800万，个险渠道短险完成140万，续收保费5000万；其中十年期以上业务发展同比增长36.55%，十年期以下业务283.54万元，同比下降26.91%，结构调整有效推进，业务创费力提升；但新单保费总体呈同比降低趋势，因此在结构调整的同时，还需进一步加大十年期业务发展速度，以赢得长期业务市场竞争。

队伍发展情况：在制度经营主题下，在基本法管理下，截至11月底，个险队伍架构人力377人，队伍结构为处经理1人，高级组经理2人，资深组经理4人，组经理14人，业务主任117人，考降业务主任203人，业务员36人，全年有效增员57人；队伍月均举绩

145人，月人均佣金515元，主管月人均管佣1426元；

营销小组架构较少，管理、辅导力量不足，导致考降人员较多，月人均收入不足千元，这正是我们正在努力改善的重点工作。

二、管理工作内容汇报

“狠抓队伍管理不放松，全力打造业务发展生力军”。队伍管理工作是个险工作的中心工作之一，赵总多次强调指出：抓队伍就是抓业务。我们团队基础薄弱，经过2\*\*0年一年的基础建设强化工作后，较之以前有所改善，但相对兄弟公司来讲，还有很多需要改进的地方。具体工作中抓了以下几点：

一是坚定不移努力抓好晨会出勤率，结合基本法考核，公司出台了一些列对主管、骨干力量和业务人员的出勤管理制度，在强化主管思想教育和严格执行管理制度的双重管理下，晨会出勤情况逐渐好转，举绩率也逐步提高。

二是在新基本法开始执行后，队伍经历严格考核的表现出准备不足，不能适应的情况比较严重，考降人员急剧增加，主管掉级现象层出，队伍呈现出不稳定状况，当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：一方面加大下团队频次，深入一线和业务员面对面交谈，宣讲基本法，疏通人员思想，鼓励伙伴以积极向上的心态适应新基本法考核；一方面对主管层级强化新基本法培训和辅导能力提升培训，通过抓主管促全员，强化主管核心作用，分解管理压力，鼓舞全员士气，努力向专业化销售转型。另外对市公司下达的各类与基本法考核相关的文件、预警通知等内容及时传达不过夜，通过墙报张

贴、晨会晋升表彰、考降提示、飞信传报、重点对象电话沟通、主管考核专题会、考降人员座谈等多种形式，传达考核信息，营造新基本法贯彻落实氛围，激励人员发展意愿。

三是亲情管理。利用各种机会和条件同业务员交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

四是抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，整合人力资源，发挥最大人力优势，为队伍、业务发展鼓劲加油。

五是正确引导业务员展业行为，不断宣导展业行为操守和违规违纪处罚办法；在发展的同时培养良好的从业习惯，防范经营风险发生，促进队伍健康发展。

六是创新行销方式，改良产品说明会。今年一季度，市公司审时度势，开拓思路，在全市特别是市区统一运作产品说明会，对我有很大启发，我们结合实际情况对产品说明会进行统一步署，统一包装，统一流程，统一安排，对主持人、专家、场地布臵、奖品设臵、会议流程、礼仪服务和后勤保障进行重新设计包装，运作2场大型说明会，取得了比较好的效果。今年全县共举办公司集中产品说明会、客户联谊会、客户恳谈会共16场，邀请准客户724人，场均签单7.3万元。各部站也召开各种类型的通俗说明会，保险知识宣传座谈会等，取得了很好的市场反响，伙伴的展业意愿也得到激发。

经过市场洗礼和公司开展的各类学习活动，我个人深刻的认识

到必须加强自身学习力，尽管在工作中自己感觉很努力，但是仍有很多不尽人意之处，开门红的战鼓声中，我下定决心，在下一步工作中，以提高业务人员收入，提高主管管佣为核心，以增员工作为重点，不断拓宽说明会开展思路，夯实团队发展基础，占据保险市场，我个人也要不断适应公司工作要求，以一个好员工的标准时刻约束和完善自己，勇担公司发展责任，以作为国寿人的荣誉感不断鞭策激励自己，在成长的道路上奋勇向前，和公司同呼吸共命运，向着光辉灿烂的明天急行军！

中国人寿经理述职报告篇3

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20\_\_年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与与见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想与人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自20\_\_年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指证。

一、深化思想认识，明确职责定位

我一直认为，干好工作的前提是不仅要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

二、努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理与一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但是恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但是想要干好就绝不是那么简单了。

三、严格履行公司的各项规章制度和纪律要求

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

中国人寿经理述职报告篇4

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。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，最高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，邀请著名的林良讲师、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。学习党的报告、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。通过学习，全体党员干部坚定了理想信念，坚信了党的路线方针，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，始终能与总部高度一致；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，尽最大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、由于支公司地处国家级贫困县，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。

工作思路及目标

一、严格落实404条款，加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

二、认真落实总公司在11月30日全系统客户服务工作会议上杨超董事长、万峰总裁等领导的指示精神，提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过多年的努力，我司已在当地市场占有了80%以上的份额，拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，在里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把+1的优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展，巩固城市市场占有率，扩大农村市场占有面。根据支公司保费收入7497.55万元为依据，支公司计划实现全年保费收入\_\_万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划“开门红”坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、深度拓展城市市场，打好县城业务的攻坚战。

3、有序推进，扩大和巩固农村市场占有面。

4、团险方面：深入抓好全县厂矿企业的意外伤害保险；加强与卫生局、医疗单位的合作，抓好补充医疗保险工作；巩固与运输公司的长期合作关系；推行卡单销售会员化；积极参与学生险、企业年金的激烈竞争之中。

四、继续抓好精神文明建设和党风廉政建设工作，把党员先进性教育、诚信教育、防腐倡廉、反商业贿赂等工作引向深入，力争各项工作上一个新台阶。要始终如一的做好综合治理、安全生产工作力争达标升级。

五、狠抓队伍建设，做好增员工作，继续完善人力资源改革，为公司业务发展提供人力保障。在增员工作上，要实施高素质人才战略，避免粗犷型的招募增员，做到进得来、留得住、能展业，防止人员素质差，留存率低，资源浪费等现象。为了做好增员工作，继续抓好全员增员活动，发现人才，用好人才，把当地有一定声誉，社会关系广，有公关能力，热爱保险工作事业的人招进营销队伍，为营销队伍输入新鲜血液，注入新的活力，为的业务开展提供强有力的人力保障。

六、完善管理机制，强化执行力。通过前几年的快速发展，公司现在已经跃上了一个新的台阶。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度在总公司、市分公司的制度、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，小使之更加符合丰都公司经营管理工作的需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。

俗话说：好汉不提当年勇。真的英雄，自当永立潮头。在新的一年里，承蒙领导和全体员工的信任与厚爱，我必将竭尽所能，与全体同仁一道同甘共苦，相濡以沫，励精图治，共同续写丰都公司新的辉煌。

中国人寿经理述职报告篇5

今年以来，在省分公司的正确领导下，\_\_分公司新班子带领全市系统认真贯彻落实全省系统工作会议精神和省分公司的各项工作部署，积极应对激烈的市场竞争的挑战，围绕“开门红”、“6.30”任务目标，努力克服内部和外部的各种困难，艰苦奋斗，以崭新的精神风貌和工作姿态大力推动业务发展，取得了积极成效。

一、主要经营指标执行情况

（一）在困境中求发展，业务规模保持行业首位

目前\_\_市场寿险主体6家（\_\_寿险已批设筹建）。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

\_\_人寿：人力约470人，保费收入2991.98万元（主要收入来自万能险和投联险），同比负增长3.6%，市场份额19%。

\_\_人寿：人力约250人，保费收入1901.57万元（主要收入来投联险和传统寿险、意外险），同比负增长23.03%，市场份额12%。

\_\_人寿：人力约150人，保费收入1141.16万元（主要收入来传统寿险和银保业务），同比增长347.13%，市场份额7.3%。

\_\_人寿全市系统：人力734人，较年初增长5%，总保费规模8679.12万元，同比负增长12.05%，占市场份额的55%，业务规模居行业首位。

（二）调整结构，规模效益齐头并进

截止6月30日，全市系统实现首年保费规模3698.56万元，同比负增长37.61%，占总保费的比重为42.61%，与去年同期的比较占比降低了17.46%。实现首年期交保费902.72万元（其中银保渠道168.60万元），同比下降48.00%，占总保费的比重为10.40%，与去年同期相比下降了7.08个百分点。实现5～9年期个险首年期交保费和十年期及以上期交保费的规模608.12万元，同比下降45.19%。实现续期保费4262.15万元，续收率57.65%，同比增长43.82%，占比49.11%，与去年同期相比提高了19.08个百分点。

（三）半年目标完成情况

截止6月30日个险渠道实现734.12万元，完成率58.50%。其中3～9年期186.09万元，完成率43.28%；20\_\_年期及以上548.03万元，完成率66.43%；实现短险保费443.56万元，完成率68.24%；银保渠道实现保费2957.40万元，完成率70.58%，其中趸交2788.80万元，完成率69.72%，期交168.60万元，完成率38.32%。一季度保险先进村入围17个，完成率40.5%。

（四）人力稳步增长，队伍规模居行业首位

截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。我公司的营销人力734人，较年初增长5%，在当地行业中人力占比46%，增长速度逐步提高。我公司营销人力的举绩率51%，月人均期交保费1700元，较去年底下降了近3455元，件均保费为2447元。我公司银保签约网点数96个，出单率36%，拥有客户经理21人，人均网点数为4.6个，在当地行业中处于领先地位。

（五）赔付率大幅度下降

截止6月30日，我公司的赔付支出为376.46万元，赔付率为84.87%，同比减少247.12万元，同比下降65.64%。赔付率较高的主要是健康险。

（六）费用结余，效益增强

截止6月30日，公司可提费用为690.28万元，可用费用为491.56万元，费用支出为486.54万元，结余5万元。可提佣金为476.33万元，可用佣金为476.33万元，佣金支出为393.76万元，结余80万元。

二、主要工作措施

（一）统一思想，紧跟落实

及时贯彻省分公司会议精神统一思想、统一步调。为进一步落实20\_\_年度省分公司开门红启动工作，总结分析\_\_分公司开门红起步阶段排名全省落后的原因，采取切实可行的解决措施，我们于元月8日召开全市系统“开门红”启动工作落实情况汇报视频会，对开门红工作措施进行督促落实。分公司新班子调整后，2月8～9日，分公司召开了为期一天半的全市系统20\_\_年工作会议，进一步统一思想，坚定发展的信心。5月12日省分公司视频会议召开后，我们高度重视，狠抓落实，及时贯彻会议精神，采取多项措施，把省分公司视频会议精神和当前我市系统的业务推动工作结合起来，用会议精神指导和推动各项工作。为贯彻落实全省系统重点单位业务发展会议精神，安排布置当前和下一步业务发展的工作措施，确保“6.30”任务目标达成，分公司于5月25日召开了全市系统业务发展工作会议，进一步强调了强化执行力，紧跟上级，把执行力变成行动。在省分公司每一次召开会议后，我们都把及时贯彻会议精神，作为是否与省分公司保持一致、政令是否畅通、是否“听话照做”的具体行动。

（二）突出重点，拓展期交

加大个险期交拓展力度，确保经营成果实现。今年以来，我们在抓中介业务上规模、抓团险抢阵地占领市场的同时，突出重点打好个险渠道的“城市保卫战和农村圈地战”，着力推动个险期交业务，最大限度缩短我市系统个险期交业务与发展进度快的州市分公司的差距。

一是细化省分公司各阶段期交业务发展企划。为深入贯彻落实省分公司个险期交业务企划，我们结合实际，出台了“\_\_论剑”系列业务推动活动，大力推动个险期交业务发展。特别是4月2日，我们在\_\_市委党校隆重召开有\_\_市杨副市长参加的高规格的20\_\_年一季度精英表彰暨“\_\_论剑”高峰会，为公司的发展产生积极的、重要的影响。

二是分类指导，分层经营分类指导。分类指导：分公司在工作督促指导时，重点加大一二类公司的督导力度。即\_\_区（一类）作为中心城市，\_\_为核心（二类），在每一个阶段的发展企划的关键时段派出工作组进行重点督导。分层经营：一二类六大公司全力以赴打好“城市保卫战和农村圈地战”大上期交，提升内涵价值，同时也确保规模业务不落下。\_\_四小三类公司，在解决自身核心价值的同时，大力发展期交和意外险业务。

三是强化措施，重点突击。首先是加强组织领导。业务企划下发后，分公司总经理室以下发《督导令》及时跟进，强化执行力。同时，\_\_总经理还通过内网平台，向各县（区）支公司经理、班子成员先后发出了《致各位经理的一封信》、《5.20备忘录》、《6.30动员令》等，不断表明党委、总经理室对完成任务的决心和信心，并对具体工作措施进行指导。与此同时，我们对六大公司适时或派出督导组、或由分管个险的班子成员蹲点督导，加大分公司的督导力度。同时，动态重点突击。为充分利用省分公司3年期业务财务预算政策调整的机会，我们下发了《紧急通知》，要求城乡统筹兼顾，齐头并进。城区团队严格按“一周工作模式”进行运作，城区全员主打“金彩明天、美满一生”的3～5年期业务；农村团队全员以创建保险先进村为发展平台，主打“两康+顺兴卡”。六大公司成立“金彩35”和“美满35”突击队，四小公司可根据公司业务员的意愿来确定成立相应的“突击队员”，要求专人负责，确保实效，达成任务目标。为支持配合基层公司期交业务的冲刺，充分发挥机关的表率作用和生力军作用，确保全市系统半年期交目标的达成，分公司机关成立了金彩明天突击队，全力冲刺3年期交业务，全力支援一线公司。鉴于现有人力有限，达成现在的任务目标非常困难的情况，我们采取内勤人员做大、中单进行突击。同时，盘活无绩效人力和低绩效人力，推动中绩效人力向高绩效人力发展，并规定中绩效人力迅速行动在5月20日前破零；低绩效人力在5月25日前破零；无绩效人力在5月30日前破零。达到全员行动，全员举绩，全员破零，全员奋起突击期交任务。

四是全力推动银邮渠道期交业务的发展。首先，下发了《“跨越顶峰”银邮期交推动方案》，在银邮渠道主推“安享一生”期交业务。加强网点的维护和开拓，在网点以“安享一生”期交为主要推动产品，加快业务转型，全面推动费用率高的产品，创造渠道价值。同时，加大与邮政合作力度，组织召开“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会。在6月13日上午\_\_县邮政局成功召开“牵手邮政、安享一生”客户答谢会的基础上，通过积极准备，分公司与\_\_市邮政局定于6月19日举办了高规格的“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会，预约保费118万元。另外，加强自营业务发展，做好美满人生的再包装与炒作，主推鸿富期交和美满人生这样容易上量的险种，强势启动自营期交的发展。

（三）打开缺口，夺回阵地

今年以来，我们从解决自身生存问题出发，向意外险阵地特别是痛失的“口子”业务，展开强势的公共攻势。在今年的团险渠道，我们不仅提出“不丢老客户，抢抓新客户”的目标，同时也把目标瞄准曾经失去的“口子”业务作为新的业务增长点。我们在个险和县域渠道大力推行卡折式业务、积极拓展法人团体客户业务的同时，把工作的突破点放在交运集团上。经过我们多次沟通协调，联络感情，于3月7日与\_\_市交通运输集团公司签署了乘意险业务合作协议，在全市全面准入乘意险市场，并在乡镇以下线路作为主体公司进入，夺回了失去多年的乘意险阵地。截止6月30日，全市系统乘意险保费收入42万元。

通过积极的`公关协调，与\_\_民航站增进了友谊，密切了关系，巩固并占据了航意险市场的主导地位。

积极做好学平险的前期准备工作，与各级政府分管领导及教育局主要领导沟通协调，争取到市场份额的支持。

着力加大与银邮代理单位的合作力度，融洽感情，改善和加深了合作关系，在巩固原有的代理网点的基础上，新的渠道网点不断增加。

（四）借势推动，抢占两乡

积极争取政府发文，市县乡村四级联动，大力开展\_\_人寿“保险先进村”建设活动，打好农村“圈地战”。在分公司取得\_\_市政府发文支持开展“保险先进村”的文件后，\_\_支公司也先后争取当地政府发文，支持\_\_人寿在当地开展“保险先进村”建设，有效地抢占了农村保险市场，取得了可喜成绩。今年以来，我们以\_\_市政府表彰15个首批达标的的\_\_人寿“保险先进村”为契机，加大创建工作力度，把创建目标落实到村社。在各级地方党委、政府的大力支持下，我市“保险先进村”建设得到了全面推进。截止6月30日共创建达成17个，达成率为41%，为达成全年创建目标打下了坚实的基础。

（五）强化培训，增强素质

鉴于\_\_分公司队伍基础建设薄弱，整体素质不高，今年以来，我们加大了队伍的培训力度。分公司先后进行了会议培训2次，新人培训班2次，班子和组训培训班1次，周工作模式培训班1次，银保培训班1次，主管培训班1次，受训人数440余人次，队伍整体的素质的得到了提高。个险队伍留存率73%，人力规模734余人，有效人力60%以上，举绩率51%以上。

（六）强化管理，确保效益

一是加大实施积极财务政策的力度，进行规范化管理。一方面，优化考核机制，发挥财务政策的杠杆作用，促进业务发展和结构调整，引导业务发展，促进首年业务快速增长，确保市场领先地位。另一方面，注重业务结构的平稳优化，大力发展期交业务，特别是20\_\_年期及以上期交业务，努力实现公司积极均衡的战略目标。二是完善县级voip系统，降低通讯成本。今年2月份，根据省公司的相关培训资料，我们制作了形象的voip系统接线图（每县各一份），并利用远程测控手段，对全市各县逐一进行voip设备在线状况开展查遗补漏工作，通过上下配合，至2月底，全市所有网点的办公电话，均恢复接入到了voip系统，降低了全市系统的通讯成本。

三、存在问题

上半年，我们做了大量艰苦的工作，取得了来之不易的成绩，但也还存在着不容忽视并有待于在今后的工作中加以克服和改进的问题：

一是业务发展滞后。全市系统总保费出现负增长，10个经营单位，只有宁洱、景谷县支公司是正增长，其余的均为负增长，而占全系统业务近三分之一的思茅区支公司，负增长高达29%。

二是队伍的基础建设薄弱，对团队的培训欠账太多，整体素质不高。基础工作不扎实，队伍建设薄弱，教育培训跟进不足，整体素质有待提高。

三是期交业务发展缓慢，低于全省发展水平。一方面反映在“开门红”，部分县支公司没有按照分公司的要求、步骤、方法按时完成；另一方面反映在二季度期交业务的启动、推动上没有及时跟上分公司的步伐，贻误战机，影响进度。

四是执行力不到位，有的支公司对完成任务目标的决心不坚定，态度不积极，甘于落后。

五是人力规模不足，增员难难增员的问题始终是困扰着\_\_公司一大难题。个险队伍开单人力和举绩人力严重不足，城区队伍规模小、活动量低。

以上是上半年的工作总结，相信在下半年我们会越做越好。

中国人寿经理述职报告篇6

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责\_\_营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和\_\_中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到20\_\_年11月18日，完成保费x万元，完成全年计划的x%，超额完成x万元，并计划截止到20\_\_年12月31日完成保费x 万元，计划超额x万元。

今天，按照\_\_中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

（一）积极学习，不断提升，做个合格的保险管理者

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解；学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

（二）积极主动的做好全面业务的推动工作

按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，20\_\_年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与\_\_鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此\_\_营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代\_\_店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

（三）理顺业务发展思路，为明年业务全面启动打好基??

一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施， 在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通；每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在\_\_县人民心中树立起美好的大地保险形象。

（四）存在的问题和不足

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高；二是忽视业务与学习的两者关系，平日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的问题我将在今后的工作中加以克服和改正。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部20\_\_年的稳定和发展做出更大的贡献。

个人总结难免片面，恳请大家对我多提意见和建议。

谢谢！

中国人寿经理述职报告篇7

20xx年在中支公司党委、总经理室的正确领导下，英山支全体伙伴在经理室带领下，按照市公司统一部署，积极转变观念，提高强烈的市场竞争意识和危机意识，坚持“银保主渠道、团险创新高、个险夯基础、互动掀高潮”的方针不动摇。按照全年工作要求，以敢字当头、敢为人先、敢走新路、敢破难题的精神，认真贯彻落实开门红、五六联动等阶段性工作、渠道开拓、法人客户开拓、乡镇网点建设等有关文件和会议要求，紧紧围绕市公司下达的年度计划目标，以业务发展作为全年工作主基调，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，与英山公司的过去比取得了一些成绩。根据会议安排就一年来的履职情况报告如下：

一、主要经营指标达成情况

见附表。

二、一年来的工作回顾

回顾走过的历程，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，英山支公司积极调整思路，把握发展节奏，全力以赴开展工作，可谓是喜忧参半：

1、成绩方面

1）明确目标，身体力行，同舟共济，实现业务快速发展。

业务发展是公司的生存之本。英山支公司一直把提高业务平台作为工作中的重点，全面贯彻落实“规模效益化”的指导思想，积极推进业务结构调整，严抓基础管理，拓宽业务渠道，牢固树立“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，优化业务结构，提升业务质量，通过成立专门的帮扶小组，实行内勤人员联系部门、网点的方式，分片督导，促进了业务有效发展。在渠道和法人客户开拓，开门红、五六联动、九十联动战役中我们坚持领导带头、精英引路，同舟共济、和谐奋进的方针，做好做活一盘棋。走党员、干部带头之路，喊破口噪子不如干出样子，从经理室成员到部门经理、网点经理，到银保客户经理、团互专员、公司内勤人人身先士卒，率先垂范取到了很好的引领作用；走精英示范之路，通过培育精英达到了典型引路，以点带面，全面发展的效果。通过外树形象、内强管理，强化集体荣誉感和个人成就感，使英山公司凝集了人气，增添了活力。

2）以人为本，致力培育团结、和谐、高素质的团队，夯实发展基??

按照县公司年初制订的队伍发展思路，实行个、团、银、互四轮驱动，招、聘、增、引齐头并进的方式，强化增员、突出培训、稳扎稳打、健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶；坚持“早谋划、早沟通、早部署”，银保以稳定队伍、增加产能和综合理财为抓手，成功开拓工行、建行渠道，银保队伍建设平稳有序，综合理财业绩大幅攀升，业务质量明显改善，由过去的单一趸交产品向期交和

意外险领域迈进。 团险以法人客户开拓为重点，在业绩数量、险种开拓等方面我们继续领跑全市其他兄弟公司，20xx年在继续抓好以建工险、漂流人员意外险的同时在全市率先获准进入学平险市场，在全省第一家开办了教职工补充医疗保险，从而确保了团短险年度计划的达成； 个险一部以强基固本为主，增员展业两不误，激活老人、带活新人，实现了业务的正增长，通过开门红、五六联动、九十联动等一系列的措施推动，个险排位稳中有升；农村网点以固老拓新为主，在以南河网点为标杆的农网建设中，新组建了方咀农网，目前已初具趋形，雷店农网尽管队伍发展不足，但是20xx年业绩还是略有上升，石镇农网也在稳步推进之中；续收及内勤工作扎实细致，获得了上级公司、从业人员和客户的一致好评；督导及理赔工作在学习中进步，收效明显。在培训方面，我们在积极参与省、市公司组织的各类培训的同时，县公司经常不定期地组织主管、新人培训，我们还带着投影仪到渠道网点、到乡镇、村组，到农户家中进行增员和业务培训。通过一系列真抓实干的活动，有效地提高人保寿险在英山的知名度，为业务发展注入活力，增强了后劲，人保寿险在英山各界享有较好声誉。

3）加强政治学习，建立司务会制度，促进民主管理，提升公司文化。

今年以来，我们以加强制度化、规范化建设入手，成立了司务会，充分发挥了司务会民主管理、民主监督职能，进一步促进了公司的民主管理。通过晨会、部门例会、主管会有力在保证了公司各项工作的

顺利开展。通过开展学习和实践党的群众路线教育活动、三八节联欢和自发组织的多种形势的联谊活动有效地增强了团队凝聚力和战斗力，提升了公司文化品位；增强了从业人员的职业荣誉感，提升了伙伴们的大局意识；增强了公司的向心力，提升了公司社会知名度。

4）坚持依法合规经营，提高服务质量。

我们在抓好业务发展的同时，始终把依法合规经营当作公司发展、生存的主线来抓，严把入口关，明令禁止销售误导，坚决杜绝代签名等违法违规事情的发生。积极组织新人参加代资考培训，取得从业资格。对少数违规严重的害群之马，我们采取了劝其离司处理，对个险队伍虚挂人头、虚设人力现象进行了清理。开办了党的群众路线教育学习专栏，始终坚持上级服务下级、后勤服务前勤、全员服务客户的做法，得到了省、市公司、县委、县政府和广大客户的充分肯定。

2、不足之处。

我们虽然做了大量艰苦的基础工作，取得了一些成绩，但也还存在着不容忽视并有待于在今后的工作中加以克服和改进的问题。 一是业务发展滞后。虽然同比有一些增长，但，那主要是上年基数太低，期交保费规模依然不大， “开门红”、二三联动、五六联动、九十联动没有按照公司的要求、步骤、方法按时完成，没有及时跟上公司的步伐，贻误战机，影响进度。年度计划最终以不到14万元的缺口而留下遗憾。

二是队伍基础建设依然薄弱，人力规模不足，整体素质不高。基础工作不扎实，队伍建设薄弱，银保队伍增员难，网点获取难现象依然存在； 团险队伍人员不足，法人客户开拓能力不强；个险队伍主管无兵现象非常突出，开单人力和活动量低，人力严重不足。乡镇网点建设缓慢，人保村覆盖率严重不足；在当前形势下人难进、进难留现象还在制约着我们的发展，增员难、难增员的问题始终是困扰着县公司发展的一大难题。教育培训跟进不足，学习氛围不浓，开会不参加，培训没时间，业务不熟悉，整体素质有待提高。

三是创费能力不强。由于市场竞争激烈，业务发展不足，相对获取成本过高，理赔分摊不合理、管理不到位等多种因素影响，创费能力不足，导致县公司资金缺口大，公司推动业务发展的后援支撑乏力，难以适应新形势下的工作需要。

总结过去，在上级的坚强领导下，经全体创业伙伴的辛勤工作，基本上完成了各项任务，成绩是可喜的。展望未来，在其位谋其政，我当尽心尽职，勤勉工作。新的一年我们将在市公司党委、总经理室的领导下，紧紧围绕既定目标，在搞好日常工作的同时抢抓机遇，不断创新，深入研究和探讨展业过程中的得与失，攻坚克难，在中支统一安排的前提下根据实际，因地制宜，适当调整产品结构，做到个、银、团、互协调发展，力争全面完成20xx年各项工作目标任务。

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！