# 202\_年党支部上半年工作总结\_2023年保险公司上半年工作总结

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-01-28

*作为一名年轻的员工需要学习的东西还很多很多，努力提高自身业务素质，严格执行各项规章制度，那工作总结该怎么写呢？以下是由本站小编为大家整理的“202\_年保险公司上半年工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。　　202\_年保险公司上半年工作总结...*

　　作为一名年轻的员工需要学习的东西还很多很多，努力提高自身业务素质，严格执行各项规章制度，那工作总结该怎么写呢？以下是由本站小编为大家整理的“202\_年保险公司上半年工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

**202\_年保险公司上半年工作总结（一）**

　　半年来，养老保险局在市委、市政府的高度重视和劳动保障局党委的正确领导下，在上级业务部门的有力指导和全市相关部门的大力支持下，鼓足干劲，乘势而上，围绕建设和谐社会，全面提升养老保险整体实力的目标要求，内抓管理强素质、外抓扩面强支撑，突出“党员先进性教育、创建xx市文明单位和扩面征缴”三大主题，全面推进养老保险“信息化、规范化和制度化”建设，基础管理进一步得到完善，业务行为进一步得到规范，工作领域进一步得到拓宽，服务意识和服务水平进一步得到提高，养老保险良好的新形象在短短半年时间内得以迅速树立，在全市参保单位和离退休人员心目中留下了良好的口碑。

>　　一、主要工作及措施

　　㈠以狠抓扩面与征缴为龙头，强化措施，奋力冲刺目标任务，打造“实力”社保。

　　去年，我市养老保险征缴入库创历史最好记录。新年一到，市委、市政府就在此基础上给我局下达了新的目标任务。面对新挑战，我局认真分析，正视困难，鼓舞士气，及早部署，以扎实的行动推进扩面及征缴工作。元至6月份，累计完成养老保险费收入3020xx，完成市局下达任务6020xx的50.20xx现了时间过半，任务过半的目标；完成扩面单位57家，新增参保人数3370人，实现扩面征收130万元。

　　1、认真调研，明确方向。市委、市政府给养老保险是自定6800万元的硬任务后，针对这个任务，我们认真分析，摸清家底：经摸查，全市参保职工39000余人，实际正常缴费职工为18000人，正常核定费源为每月320xx，加上部分单位历年欠缴可收回的保险费，预计全年可入帐5000余万元，剩余的最少也有1500万元必须通过其它途径得以解决。经过大家的共同分析，明确了努力方向：

　　①加大扩面力度；

　　②扩大接续成果；

　　③狠抓欠费清理；

　　④确保核定增收。

　　2、及早部署，出台方案。在以上四点中，只有扩面才是完成全年目标任务的最主要因素。明确了这一点，新年一过，我局就根据局党委的统一安排，迅速制订了今年的扩面征缴方案，报市委、市政府，以两办的名义向各乡镇和市直有关职能部门发文予以明确，将全年扩面征缴的目标、任务分解到各相关单位。

　　3、组建机构，全员参与。根据《实施方案》的统一布署，我局对应成立了以局长xx、书记xx和副局长xx同志为扩面一线领导，以副局长xxx、xxx、xx同志为后勤服务保障的工作机制，同时要求相关科室充分发挥自己的职能优势：要求待审科对未正常履行协议的单位暂停办-理有关手续；核定科对未足额上报缴费工资的单位强制提高缴费基数；个私科对上门咨询社保政策和办-理相关业务的提供跟踪服务；支付科对离退休老人做好以他本人为事例的宣传发动工作；稽核科对全市符合参保条件的单位加大稽核力度等，使全局上下人人身系扩面征缴，个人参与扩面征缴。随后，根据工作的进展情况，增强了扩面征缴工作的直接参与力量，从内勤中再次抽出两名班子成员及四名科室精干力量充实到扩面征缴的第一线。

　　4、深入实地，狠抓扩面。我局把扩面作检验党员先进性教育活动的具体要求，作为完成市委、市政府下达任务的头等大事来抓。半年来，集中人力、物力、财力长抓不懈。各扩面工作小组不分节假日，冒着酷热深入全市各乡镇和有关单位，详细搞好调查摸底工作，并基本弄清了未参保单位的底细。同时，积极争取一些单位加入社保，对一些具备条件但配合不够的单位一方面提供给核定科强制进行核定；另一方面，积极争取局监察大队的支持。元至6月份核定扩面缴费900多人，移送监察大队强制执行14家。

　　5、搞好宣传，营造氛围。我局充分认识宣传工作的特别重要性，半年来，通过举办全市养老保险工作座谈会，上街、上门宣传和举办培训班以及通过新闻媒体宣传等多种方式开展养老保险宣传工作，切实使养老保险宣传工作达到“发挥一个效应，即领导的‘权威’效应；强化两方面的作用，即正面宣传的鼓舞激励作用和反面典型的惩戒警示作用；紧扣三个主题，即社会各界对社保扩面的支持、理解，企业职工对社会保险的关注、期盼，企业法人对缴纳社会保险费的态度和行动；产生四个效果，鼓励社会，震动业主，促动职工，推动扩面”的目的。通过宣传，职工缴纳养老保险费的积极性明显提高。今年上半年来出现了近百名离退休和即将退休的职工为自己的子女缴纳养老保险费的“反哺”现象。如原大冶建工集团一位姓盛的老师傅及其老伴将自己的养老金为自己在外打工的儿子和媳妇缴纳养老保险费，并现身说法，动员身边一些断保职工参保，使左邻右舍一位原在农机公司工作，现在太平洋保险公司工作的刘姓女同志，一位原在大冶商场上班，现在自己干个体的叶姓女同志都到保险局缴齐了近几年来欠缴的保险费。

　　6、加强协调，服务缴费。针对我市近几年来由于加大企业经营体制

　　和产权制度改革所带来的大量职工由“单位人”变成“自由人”或个体工商户所形成的大量参保职工断保现象，特别是断保职工反映续保难的问题，我局多次与税务部门交涉并前往xx、xx等地实地考察个人缴费窗口的设立办法，并结合我市实际制定了相应的方案。尽管这一方案由于涉及多家部门利益没有落实，但向市委、市政府、市人大及市政协反映了我们诚意，并已引起了市委、市政府的高度重视。与此同时，我局内部简化办事手续，想尽办法方便职工办-理接续手续，使续保职工真正感受社会保险给他们带来的温暖。上半年，通过我们的努力，全市粮食、供销、水产和商业系统有2400余名断保职工接续了养老保险，他们的缴费达到500余万元。

　　7、强化稽核，增收节支。作为养老保险局开展扩面、征缴以及防冒领的拳头，上半年，我局进一步充实了稽核力量。一方面，挑选精干力量到稽核科担任重责；另一方面，进一步充实了稽核科工作队伍，使稽核科由原来的6人增加到8人。元至6月份，我局以稽核为龙头，对全市108家企业和机关事业单位进行了稽核，其中实地稽核76家，书面稽核32家。通过一些行之有效的稽核措施，使酒厂、船机厂、化工厂等二十余家企业的缴费基数得到了调整，月增缴费基数56万元，月缴费金额增加16万元。与此同进，我局对全市1698名离退休人员的生存状况及享受待遇的情况进行了稽查，对一些不能按政策提供相关资料并说明情况的人员采取了制约措施。

　　8、突出重点，清收欠费。抓好对欠费的清收工作是我局完成今年任务的一项重要措施。上半年，我局主要通过以下措施确保清欠取得实效：一是不等不靠，自己主动开展清欠；二是将全市欠费单位分类排队，明确清欠的大户、要户，突出重点；三是及时与税务部门沟通信息，反馈情况，为税务部门提供准确依据；四是积极争取市财办、市财政局和相关主管部门的支持，形成齐抓共管的格局；五是充分运用本局职能，对一些明确还款时间而未及时还款的单位采取制约措施，促其履行协议。通过以上行之有效的措施，元至6月份，我局完成清欠440万元，完成全年计划的54。

　　总之，扩面征缴作为养老保险扩大费源、增强养老保险支撑能力，巩固我局在全省养老保险经办机构中整体实力的根本大计，我们始终把它作为核心任务来抓。半年来的工作证明，只要有信心、有决心、想办法、添措施，我市养老保险就能够迎难而上，在全省乃及全国创出自己的特色。

　　㈡以党员先进性教育为契机，抓好服务，努力做实“晚霞工程”，打造“魅力”社保。

　　党员先进性教育活动是深入贯彻落实党的精神，解决影响改革发展稳定，涉及群众切身利益，增强党组织创造力、凝聚力和战斗力的重大举措。半年来，养老保险局根据市委和局党委的统一安排，以“晚霞工程”作为载体，切实做好为离退休老人服务的“五有”文章，得到了全市离退休党员和离退休职工的广泛赞誉。

　　“五有”活动的具体内容是：

　　老有所依方面。针对企业改制，离退休党员失去组织而社区管理尚不健全等情况，我局主动与当地党组织或基层劳动保障所联系，使他们尽快纳入到驻地附近党组织过组织生活，帮助这些“失散”的党员寻找“娘家”。对由于种种原因未能及时纳入社区管理的离退休党员，我局又积极争取有关部门，筹划建立“改制、破产企业离退休党员临时党支部”，使这些企业的离退休党员“有理有处可讲、时时能有‘娘家’”。

　　老有所养方面。一方面，继续实行养老金社会化发放，确保社会化发放率达到100。另一方面，加强与银行、邮政部门的联系，保证养老金“一分不少、一天不差、快捷方便”地到达职工手中。为了不让老人多跑路、跑空路，我们坚持根据离退休老人不同的居住地点，将离退休费下拨到各居住地所在的银行，以便领取。对行动不便的残疾老人，我们直接将退休费送到他们家中。

　　老有所乐方面。开春以来，我局加快老龄活动中心的建设步伐。到5月底，已完成老龄活动中心的硬件建设，并确保了体育场、羽毛球场的按期竣工。与此同时，我们努力克服活动中心未建成所带来的不便，积极配合市老体协、市老年人协会、市老年人舞蹈协会等老年组织，并租用场地自己组织，开展了大大小小的老年人活动 11次，投入资金3万多元，使全市离退休职工，特别是一些离退休老党员体会到了互相交流、健康幸福的乐趣。

　　老有所学方面。基于老年同志对 “市场经济知识和知识经济”的了解和学习有很大渴望的这种认识，我局大力做好老年人“富学于乐”的文章，在机关经费十分紧张的情况下，投入资金为离退休职工建设“老年人电子阅览室”。目前，电子阅览室的主要构件——六台电脑和互联网服务器已准备到位。此外，我局认真组织开展向离退休职工和党员捐送“精神食粮”的活动，分成三个小组为离退休党员送“党员先进性教育读本”10余套，送自己组织编写的“社会养老保险知识手册”500余册。一些离退休党员和职工感慨不已，他们说：“先进性教育活动，把我们与社保局联系得更近了，我们也在这次活动中得到了教育，学到了不少的养老保险知识。”

　　老有所为方面。我局充分认识到老年人，特别是老年党员他们工作了一辈子，经验和阅历丰富，他们在家庭及社会中的影响非常之大，应充分发挥他们，尤其是老年党员的作用。因此，在给他们“送学上门”的同时，积极发动他们做好自己子女、身边年轻同志、一些企业负责人参加“养老保险及接续养老保险”的文章，用他们的亲身实践证实参加养老保险的好处。这项举措对提高全社会保险意识，促进社保工作的顺利开展起到了事半功倍以及政府宣传所不能相比的效果。市教育局职教科的负责同志主动到本局联系一些私立学校员工参保的事情，并承诺指派专人配合社保局家家上门。此外，我局还准备做强做大“老有所为”事业，对全市离退休老人在经济建设战场上继续发挥余热的情况将进行一次全面摸底，选择一至两家老年经济实体作为典型，搞好宣传，以发挥带动和辐射作用。

　　“晚霞工程”的实施，极大地树立了政府的威信、维护了社会的稳定，增强了养老保险局在全市参保单位、在职职工及离退休老人中的凝聚力和吸引力，养老保险的魅力初步显现。

　　㈢以创建xx市级文明单位为载体，规范管理，全力抓好内部建设，打造“活力”社保。

　　文明单位作为一个单位综合素质的全面体现，20xx—20xx年我们获得了市本级的援牌。但“乔迁新大楼，树立新形象，更快上台阶”更成为新局建设更紧迫的需要。基本这种认识，养老保险局整体搬迁过程来后，把争创xx市级文明单位作为一项突出任务列入了安排。半年来，全局上下紧密配合，办公室和基建办具体操作，创建xx市级文明单位工作有条不紊、深入扎实地展开，极大地推动了单位进一步规范和完善内部管理，有力地激发了全局干部、职工的工作热情和生机活力。

　　1、适应形势，加大投入，建设一流的信息化系统。

　　近几年来，我局根据工作的需要，不断更新计算机设备。但随着参保人员日益增多，干部队伍日益壮大，工作业务日益拓宽，仅靠少数电脑支持养老保险工作已暴露出诸多问题，而且由于电脑少，工作人员缺乏对电脑知识的学习，导致业务衔接不上，干部不容易交流。在这种情况下，为适应工作的开展，我局通过融通资金的方式集中40万元通过政府采购电脑40台，并更换了电脑服务器，基本上保证了每个工作人员人手一台。办公自动化水平得到极大的提高。目前，一个“数据共享、资料共存、信息互通、微机管理”的信息化管理体系已在我局基本建立。在此基础上，我局提出，养老保险信息工作既要寻求支持，更要立足自身，要通过努力，实现信息管理工作一年硬件到位，一年软件上台阶，确保社保工作的“心脏”强有力的跳动。

　　2、精心布局，合理安排，构建一流的服务平台。

　　为提高工作效率，提高办事的透明度，我们根据集中办公的要求，将养老保险六个业务环节的主要科室全部集中大厅办公，从登记咨询——缴费核定——稽核审计——缴费记录——待遇审核——待遇发放，实行一站式、柜台式服务，并从细微处着手，向办事人员显示指示牌，在主要位置张贴政策性文件。

　　与此同时，我局设身处地为办事人员提供周全的服务条件：在大厅提供：免费的热水供应、能够容纳几十人坐的座位、干净、整洁、舒适、绿化、美化的内、外环境……一流的服务平台基本建成。

　　3、加强学习，激发活力，争带一流的干部队伍。

　　今年来，我局牢固树立“以人为本”的指导思想，大力加强干部队伍思想作风和能力建设。通过强学习、强管理、强机制的有力措施，创氛围，树典型，顺人气，干部队伍的综合素质和业务水平得到明显提高。

　　一是将全年考核改为季度考核，并将考核内容从单纯的指标性任务扩展到科室的综合能力和素质的表现上，科室负责人能够以更高、更全面的要求衡量自己，提高驾驭科室的工作能力；

　　二是强化学习，确保学习具有针对性、实用性，不走过场。上半年来，我局利用每一个月最后一周星期五下午的时间，组织由分管领导主持、科室负责人主讲，全局干部职工参与的学习例会。目前，稽核科已就如何搞好稽核工作以及《社会保险稽核办法》对扩面征缴需相关科室配合的建议，核定科就核定过程中应掌握的一些具体的政策性文件及操作细则，信息科就如何加强养老保险局信息安全管理和我局信息系统的特点，已分别作了主题讲课，效果比较理想，一方面促使了科室负责人自己加强学习，另一方面使大家增长了业务知识。此外，班子成员认真开展调查研究，学习和借鉴外地经验，在如何加强党的建设，如何行之有效地开展扩面征缴工作，如何搞好服务改制企业人员续保工作，如何加强和完善机关事业单位养老保险工作等分别提出自己的想法并互相交流意见。领导班子掌握和处理业务的能力有了进一步提高。目前，我局关于加强和完善我市机关事业单位养老保险工作这一政策性的意见将在征求xx市局意见的基础上尽快提交局党委并报市政府通过。

　　三是深化内部分配制度改革，激发工作人员的工作积极性。在年终奖、文明单位奖励基金上向一线科室倾斜，与工作人员责任大小直接挂钩，切实解决干多干少一个样，干与不干一个样的问题。四是理顺人气，为那些默默无闻工作，不为自己个人利益操心由此而造成个人工资待遇偏低的工作人员主持公道，体现组织的关心，体现单位的公平。今年来，我们对全局干部职工的工资、职称、受奖励、学历等情况进行了全面清理，发现了一些问题，并采取了一些措施。五是加强对局党委组织工作要点的学习，在全局上下养成竞争上岗、轮岗、末位待岗的竞争和危机意识。六是树典型、立榜样，在全局树立了邹素元同志热爱本职，勤勤恳恳、无私奉献的榜样；树立了冯志强同志敢于吃苦、勇挑重担、勤奋工作、正直无私的榜样。

　　4、不断总结，不断完善，争取一流的管理水平。

　　对照更高的衡量标准，上半年，我们针对管理中暴露出的一些不合时宜的制度和做法，根据工作的需要，并对照新形势下越来越规范的要求，及时地予以修订。元至6月份我们共修订完善了《考勤管理办法》、《小车管理办法》、《职称评、聘、晋升管理办法》、《过错备案和责任追究制度》、《业务学习制度》、《大厅安全管理办法》等，坚持以制度管人，以制度办事，各项管理费用明显减少，内部管理措施得到了进一步规范。

　　总之，上半年，我局按照加快“三化”建设，打造“三力”（实力、魅力、活力）社保的总体思路，一手抓党建、一手抓业务，各项工作跃上了一个新的台阶，向全社会充分展示了养老保险局文明、向上、进取、活力的崭新形象。

>　　二、当前面临的主要困难和问题

　　“实力”建设任重道远，扩面征缴形势严竣。一方面，受企业欠费、离退休人员增加、养老金标准调高以及有效核定费源实际减少和财政划拨社会保障资金实际缺位等因素的影响，我市养老保险基金积累严重不足，支撑能力较弱。养老保险基金收不抵支的现象仍然突出。另一方面，受经济体制改革县域经济基本变成民营和个体私营经济以及一些乡镇和部门等、靠、望思想的影响，扩面征缴困难重重，社保费源的有效补充得不到及时的跟进，养老保险“实力”建设得面临严竣的考验。

　　保费征收多方制约，清欠难度依然很大。原因一方面是仍有一些企业法人社会保险意识不强，法制观念淡薄，有钱不交，故意拖欠；另一方面是一些企业发展经营困难，企业领导想交但又无钱交；再次是养老保险费征缴机制不健全，地税部门征缴力度不大，重税轻费的思想在一定程度上仍然存在。

　　断保现象突出普遍，接续缴费不容乐观。一方面，困难企业续费难；另一方面，我市1万多名断保职工由于受经济、年龄等方面的影响，接续养老保险的自觉性不高，同时，由于缴费职工办-理续保手续繁杂，往返跑路，相关部门无力给他们提供良好的服务，也增加了接续养老保险的难度。

　　工作经费严重不足，影响正常工作开展。目前，我局人员和工作经费仍然紧张，难以保证人员工资和工作经费，影响了工作的正常开展。

　　社区管理尚未启动，对照要求差距甚远。目前我市社区管理以民政部门牵头。对离退休人员实行社区社会化管理的服务机构、职能、编制、人员和经费还未有效落实。离退休人员社区管理服务平台建设还未引起各方足够重视，各社区退管机构还未建立健全，还未能采取有效措施，实行规范管理服务，与上级劳动保障部门要求相距甚远。

　>　三、下半年工作打算

　　1、指导思想：

　　全面贯彻落实党的十九大精神，不断推进我市养老保险事业快速向前发展。

　　2、工作思路：

　　继续抓住扩面征缴这个龙头，巩固党员先进性教育活动取得的成果，着力推进xx市级文明单位创建工作，进一步深化内部改革，强化各项管理，抓实全部业务，完善服务措施，使养老保险工作在更强、更高的道路上实现新的跨越。

　　3、具体打算：

　　⑴基本养老金按时足额发放率实现100，养老金社会化发放率巩固在100。

　　⑵克难攻坚，全面完成全年扩面6500人，确保xx市局下达620xx元的目标，争取完成自定6800万元的任务。

　　⑶争取养老保险关系接续率达80以上，接续参保职工达3000人以上，确保实际缴费人数占参保人数的比重达到80以上。

　　⑷对参保企业实地稽核面达到80，书面稽核率达100，待遇发放稽核率达到20xx，力争对查出问题的整改率达到90以上。

　　⑸个人帐户建帐率实现100，年度公布率达到100。

　　⑹培育社保文化。要大力培育社保文化，弘扬社保精神，形成“社保情结”。要树立全心全意为参保单位服务、为参保人员服务的宗旨，以优质高效的服务体现执政为民，为用人单位和劳动者提供优质、方便、快捷的服务，

　　⑺进一步加强学习。

　　⑻进一步强化宣传工作。在抓好常规宣传的基础上，结合各时期的重点、难点、热点、疑点问题，从不同角度，采取多种形式，有针对性地宣传。

　　⑼进一步创新工作思路，大力弘扬求真务实、勇于创新的精神，创造性地推进各项工作。

　　⑽进一步加强计算机的运用及管理，及时修改、完善基本信息库，加快信息网络系统建设，确保计算机使用效率，抓住一切有利时机，优化加快社保事业向前发展的外部环境。

　　尽管我们面临着一些困难和问题，工作中还存在一些薄弱环节，但我们坚信，有市委、市政府的重视支持，有劳动保障局党委的关心指导，只要我们团结协作，认真贯彻落实国家、省、市有关方针政策，加快完善社会保障体系，以维护稳定为主题，以确保发放为主线，我市养老保险事业就一定会创造出更美好的明天。

**202\_年保险公司上半年工作总结（二）**

　　今天的会议，主要任务是贯彻落实总、省公司半年会议精神，传达贯彻省公司总经理在省半年工作会议上的讲话，总结上半年工作，安排部署下半年重点工作任务。刚才，听取了财务部门关于上半年公司经营形势的分析报告，各产品线经营情况的汇报，

　　几个单位就有关险种业务发展存在问题的分析和改进措施的汇报。同时还利用此次会议之机，对上一年度公司涌现的先进党支部、先进党务工作者及优秀党员进行了表彰。几位副总对分管工作进行了安排部署，提出了很好的意见，我都同意。此次会议之前，我们还如期召开了机关部门质询会议，这些都为我们做好下半年工作打下了良好基础。下面，我就公司上半年的工作作一简要总结，并就下年半工作几点讲意见。

　　一、 关于20xx年上半年的工作

　　（一）上半年工作的主要亮点

　　上半年，我们深入贯彻落实省公司关于全年工作的要求，坚持以改革创新为动力，以加快发展为主线，以效益为统领，以依法合规为基础的工作方针，管理与服务同步推进，全司上下同心协力，勇于开拓，奋力拼搏，较好地完成了上半年的各项任务和经营指标，公司全面建设取得新成绩。上半年工作亮点主要体现在以下八个方面：

　　亮点一：各项经营指标全面实现

　　从发展指标看，截至6月末。累计实现保费收入 亿元，增幅%，低于行业 个百分点，超全省 百分点。市场份额 %，同比 百分点领先 个百分点。

　　从管控指标看，6月末，赔付率 %，费用率 %，综合成本率%，应收余额 万，应收率 % 。从盈利指标看，6月末，实现利润总额 万元，完成年计划的 %，超时间进度 个百分点。在地区行业亏损面达 %的情况下，公司利润指标继续向好，抗风险能力得到明显提升。

　　亮点二：车险业务呈现持续反弹回升态势

　　上半年，突出车险发展龙头作用，对标市场，及时应对，紧跟市场增速，紧紧跟踪车险续保率、新保率、转保率关键考核指标，加大激励力度，实现了车辆业务的持续高速发展。实现车险保费 万元，增速 %，与市场基本持平。认领目标达成率 %。市场份额%，同比增 个百分点。车商、电商渠道全面推进。车商保费收入 万元，认领目标达成率 %。其中新车业务保费 万元，增长 %，全省排名第一。电商上半年完成三进入团购项目 X 个，电商完成保费收入 万元，增速 %，全省排名第X。

　　亮点三：商业非车险超速增长

　　上半年共实现非车险保费 万元，认领目标达成率 %，增速 % 。其中：商业非车险实现保费 万元，认领目标达成率 %，增速 %，超行业增速 个百分点，市场份额3 %，同比增加 个百分点。政策性农险保费收入 万元。

　　亮点四：机构改革与管理机制创新成效显著

　　机关部门设置更规范、职能更清晰、职责更明确、业务关系更顺畅。设立重点客户业务部对促进非车险业务发展发挥了重要作用。

　　实行中层干部竞聘、员工双向选择上岗的竞争机制，增强了员工的紧迫感、责任感，员工的积极性与创造性得以较好调动与发挥。

　　六项管理机制创新促进了管理升级（管理、考核、督导、考评、财务、沟通机制），使制度管人、制度管事的机制得以确立。

　　亮点五：绩效考核全面落实

　　今年加大绩效考核挂钩力度，在完善考核指标体系和评价体系的基础上，对所有层级的人员进行考核，无一例外。在业务发展方面突出考核市场增速与市场份额两项指标，真正做到了不盯计划盯市场。公司加大绩效考核执行力度，在考核落实上切实做到叫真章，不搞花架子。考核机制的完善和有力执行，增强了公司发展的内在动力。

　　亮点六：“四强化”实现精细化管理水平再提升

　　上半年，我们通过强化关键环节管控机制的落实，有效推进了精细化管理水平的进一步提升。

　　一是强化车商合作管控机制，合作效率得到提升。建立事故车辆送修管理平台，完善送修考核制度，对送修流向的执行奖优罚劣。每周发布送修效能提示，每月发布送修效能预警，以送修效能和代理业务质量作为调整合作政策的依据，有效调动了店（厂）代理业务积极性，提升了店（厂）代理业务规模和份额。

　　二是强化IT平台建设，IT服务保障水平大幅提升。合作开发车队、续保、人力资源绩效三套管理系统，建立数据查询平台，安装和更换了自动电源、PC机、网络线路、监控设备。

　　三是强化销售费用差导化配置机制，资源效用明显提升。以险别、客户群、渠道、业务来源、出险情况五个维度，车险手续费向优质业务倾斜；制定月度新车费用支持方案，提高家用新车手续费上限标准；加大竞回业务的奖励力度；对非车险效益差的业务及时调整承保政策，促进了盈利能力改善。

　　四是强化理赔关键环节管控，理赔管控能力进一步提升。围绕“队伍、成本、服务”三大工程，建立理赔全员考核评价体系；按月、按查勘组、按险种进行理赔数据分析；多措并举，有效降低了赔付成本。人伤跟踪、打击欺诈、诉调对接、损余物资回收等工作都取得可喜进展。

　　亮点七：以客户为中心转型稳步推进

　　一是积极推行客户经理制，一对一配置团体客户、专属客户经理，提升了客户维系能力。

　　二是客户信息真实性明显提高。

　　三是积极推进差异化服务，对VIP客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，客户满意度明显提升。四是规范员工礼仪行为，提升了窗口服务标准。五是成立了诉讼调解委员会，加强了与职能部门沟通协调，理赔服务标准化水平有新提高。六服务职场建设全部达标。

　　亮点八：公司精神面貌发生深刻变化

　　随着公司各项改革创新的深入推进，管理制度和考核机制的完善，党的群众路线教育实践活动的落实，员工教育培训工作和企业文化建设的深入开展，公司员工的精神面貌发生了可喜的深刻的变化，为公司各项任务的完成和持续健康发展提供了强大的精神动力和保障。一是市场意识、服务意识、团队意识、责任意识、法规意识不断增强；二是各级领导和机关的作风明显改进，公司各级班子成员自觉以公司发展为已任，廉洁自律，求真务实，深入实际，亲历亲为，带领员工战胜困难与挑战，在各项工作中发挥了带头作用。机关服务观念明显增强，工作效率不断提高；三是员工素质进一步提高，进取精神和积极性普遍增强。学习型团队建设的落实，学习风气初步形成。老员工干劲不减，新员工朝气蓬勃，创新成果不断涌现。

　　（二）上半年工作存在的难点与不足

　　总结上半年工作，我们必须清醒地认识到，虽然取得了一定的成绩，但仍然存在很多不足和差距。公司发展进入关键阶段，我们必须着力解决以下六个难点与不足：

　　一是基层销售能力不足。销售模式和展业走向需深入思考，这是发展的重点和难点。特别是 月末后，保费基数将持续抬升，发展的压力不容忽视，要提前做足准备。

　　二是关注车险盈利能力弱化趋势。虽然车险AB业务占比 %，较去年末上升了 百分点，车险业务结构有明显改善，但要注意盈利能力弱化的趋势。业务结构还有很大的调整空间。交强险处于亏损状态。

　　三是服务能力释放不明显。 基础服务工作还有很多不达标的地方，以客户为中心转型年的服务探索和实践还不够。

　　四是精细化管理还有很大上升空间。数据分析能力不强。一方面习惯于传统的指标通报，多维度、专业性、市场化的指标对比不到位；另一方面，通过指标分析折射出的管理问题研究不到位，透过现象看本质的能力还需提高，要为决策提供可靠依据。

　　五执行力和落实能力还有待提高。

　　表现一：执行效果与安排部署有偏差、不到位；

　　表现二：落实执行按部就班、“坚决不走样”，缺少创新；

　　表现三：政策学习和宣导不到位，有令不行、有禁不止。

　　二、凝神聚力，再接再厉，全面完成全年经营目标

　　下半年工作的总体要求是：认真贯彻落实省公司半年会议精神，紧紧围绕中心，进一步理清工作思路。按照目标导向，聚集问题，缺口管理、过程监控要求，结合实际抓好落实。动员全系统干部员工，居安思危，乘势而上，凝神聚力，再接再厉，圆满完成全年经营目标。 下半年公司发展的定位和目标是：

　　在上半年基础上，对标全年目标，主攻三季度，确保超市场平均增速，重点经营指标完成90%以上。实现下半工作目标，必须抓好五项重点工作。

　　重点工作一：持续推进业务快速发展

　　一是车险速度和效益并重。继续坚持车险龙头地位，坚持和强化上半年一切行之所效的措施，加强车险业务发展；要树立规模与效益同步协调增长的可持续发展观，关注车险效益，继续加大效益险种政策倾斜力度，确保车险业务有效益地高速增长。电商三进入团购开展不力的单位，要尽快扭转局面；强化考核，加强车商驻店员团队建设。

　　二是重点推动分散性业务联合销售，紧抓政府民生类保险推动。农房保险、随车行、驾意险必须确保完成全年目标。环责险、医疗责任险、电梯责任险、燃气责任险要实现新的增长点。复制1-2项商业非车险项目经验；制定三年规划，深入推进商业非车险专营取得新进展。

　　三是放宽农险视野，推动一号工程。充分利用农网建设政策支持，搞好农网布局，加快农网平台建设，依托三农平台占领广阔农村保险市场。加强与政府部门协调与沟通，确保农险应收保费年内如期到账。

　　重点工作二；始终坚持效益第一不动摇

　　效益是企业发展的生命，是全部经营工作的目的之一。全体员工都要牢固树立效益观念，始终坚持效益第一不动摇。

　　一要加强承保环节管控。进一步完善交强险经营管理模式，降低交强险经营亏损；积极调整非车险业务结构，提升优质业务占比，提升非车险亏损险种盈利能力。

　　二要加强理赔环节管控。强化人伤、通赔、欺诈、追偿等理赔关键环节管控， 强化查勘、定损环节复勘工作，有效降低赔付成本。提高结案率，加快未结案件清理工作，提高估损充足率。确万元以上车险案均赔款同比下降要超过10%，保证人伤案件跟踪率达到100%，车险涉及人伤案均赔款同比下降10%；总体上要确保赔付率同比下降三个百分点，达到 %的挑战目标。

　　三要持续控制行政费用。实施成本领先战略，落实全面预算管理制度，落实压缩行政费用目标，严格控制机关非人工成本。

　　重点工作三：做好客户服务大文章。

　　全员要牢固树立服务制胜理理念，做好客户服务大文章，持续提升公司的服务能力。一是进一步提高出单环节服务水平。优化承保环节。以提高出单速度、提升出单中心服务质量为基础，加强系统和设备的优化力度，打破固有模式，进行岗位的适度交流，建立出单员的量化考核机制，按出单速度、出单数量、出单质量、服务水平等方面进行考核排名，作为薪酬发放和末位淘汰的依据。

　　二是所有服务要真正向以客户为中心转移。要以客户需求以客户否满意为标准，把坚持以客户为中心的经营理念真正落实到位；要继续搞好服务标准化建设，进一步强化差异化服务和增值服务。对VIP客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，持续提升客户满意度；继续提高客户信息真实性，提升公司整体客户服务水平。

　　重点工作四：坚持依法合规。

　　一是业务快速发展决不能以牺牲合规为代价。坚持依法合规是经营管理工作的前提条件，也基本要求。各级领导和全体员工都要牢固树立法规意识，在任何时候在任何情况下都不能突破法规底线，更不能踩上红线，绝不能以牺牲合规经营为代价来换取业务发展。要严格执行统一法人授权经营管理的有关规定，强调权责制衡，建立岗位责任追究制，完善监督检查机制，做到合规经营常抓不懈。

　　二是高度关注潜在风险因素。加强经营分析，善于发现问题，通过风险提示机制，强化风险管控。汛期到来了，要提早落实防汛防灾工作。要认真完善防汛预案，做防大灾防大汛的准备工作。要切实落实防灾检查工作，落实整改措施。

　　三是严格落实转变作风八项规定。全体员工特别是各级班子成员以及机关部门负责人，要深刻领会中央“八项规定”的重大意义，以鲜明的态度、坚定的决心、自觉的行动贯彻落实好八项规定。要求别人做到的自己先要做到，要求别人不做的自己坚决不做。要认真查检存在的差距，切实改进作风，克服形式主义、官僚主义、享乐主义和奢糜之风。

　　重点工作五：注重文化和队伍建设。

　　一是提升员工幸福感工程。公司要在经营状况不断好转的情况下，以最大努力实现员工利益最大化，尽可能提高员工收入水平；要抓好员工食堂管理；要关心员工身心健康，适时安排体检；下半年要安排好员工休假；还要根据实际情况，安排好文体娱乐活动。总之，要切实关心员工利益，通过多种措施，不断提升员工幸福指数。

　　二是持续做好员工队伍建设。落实基层建设三年规划，建立中层干部储备库，加强后备人才培养；强化学习型组织建设，深入开展读书活动，把工作当作学习的内容，把学习当作工作的形式；落实培训计划，实现知识更新；帮助新入司员工设计职业成长计划，充分发挥大学生团队在公司建设中生力军的作用；机关部门负责人要紧跟时代发展，与时俱进，注重提高自身素质，要努力使自己成为复合性人才，在抓部门全面工作的同时，还要直接承担一两项具体工作。以自己的品格和实际能力水平赢得员工信任与支持；要加强机关岗位工作强度评估，保证合理的工作负荷，控制人员数量增长；在考核方面，要坚持叫真章，功过分明，奖罚严明，公开公正，不搞表面文章。通过一切有力措施，努力把员工队伍建设成具有较高道德素养、专业水平、营销服务能力和具有全新观念的战斗力、执行力最强的新型企业团队。

　　三是自上而下抓好党的群众路线教育实践活动。按照上级要求完成规定动作，要重点围绕为民务实清廉要求，认真查摆“四风”方面存在的问题，进行党性分析和自我剖析，开展批评和自我批评；各级领导班子要对照提出的意见建议，带头查摆问题，认真撰写对照检查材料，深入开展谈心谈话，高质量开好专题民主生活会；结合总、省公司“基层建设年”活动，班子成员、中层干部要深入基层开展调研，着力解决影响业务发展的重点问题、突出问题和瓶颈问题，从而促进业务发展各项措施执行到位；要进一步改善领导和管理部门的工作作风，全面履行服务、管控、检查、督导、协调的职能，做好横向纵向的沟通协调工作；要把开展教育实践活动与全面完成各项工作结合起来，努力做到统筹兼顾，合理安排，做到“两手抓、两不误、两促进”。

　　同志们，让我们更加紧密团结起来，凝神聚力，再接再厉，脚踏实地，真抓实干，为全面完成全年经营目标而努力奋斗。

**202\_年保险公司上半年工作总结（三）**

　　20xx年是xx财险xx中支成立的一年，是初步发展的一年，也是面临压力攻艰克难的一年，在省公司总经理室的正确领导下，在省公司各部门的大力支持下，xx中支以科学发展观为统领，紧密围绕“统筹发展、能力、管理”这一根本性要求，强化内部管理，切实防范经营风险，把各项工作引导到又好又快发展这个核心目标上来，较好地完成了各项工作任务，取得了公司的良好开局。

　>　一、深入开展市场调查，制定积极的筹建方案。

　　为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。并在此基础上制定了筹建方案和未来中心支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了社会各方的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于7月15日顺利一次性通过保监局的验收并于7月28日批准开业。

　　>二、紧紧抓住“第一要务”，牢固树立发展意识。

　　公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入xx市保险市场的新公司，如何在激烈、甚至无情的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，大家群策群力，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。在发展直销业务和个人代理业务的同时，中支公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，通过积极努力，我司在较短的时间内就与xx等签定了兼业代理合作协议，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了良好的基础。

　>　三、坚持“两手抓，两手都要硬”的原则

       使公司管理与发展齐头并进 管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证中支公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度，并以“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程，公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解xx财险保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等，20××年，我们共举办各类业务培训十余次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，实现签单保费700万元。

　　>四、明确公司经营理念，建立健全规章制度

　　（一）秉承集团公司“双成”理念，发展独具特色的xx财险文化

　　公司一直以集团公司“成己为人、成人达己”的文化理念为依托。在双成企业文化的指引下，开展各项丰富多彩的活动，打造家文化，举办月生日会，让员工真实感受到xx财险独有的双成文化。

　　（二）建立健全规章制度，加强内控管理

　　围绕省公司相关要求，结合保监局标准，对省公司下发制度进行了分类归档；对业务流程和考试，大收集整理服务规范进行完善；对日常行政办公管理、员工行为等方面进行建章立制，建立起开业后的公司会议流程、公文、印章以及职场管理制度；对公司现有固定资产进行编码登记，建立了各类台账。

　　我司根据省公司下发的文件精神，制定相关制度，有关的制度全面涵盖了人力资源管理、行政办公管理、财务会计管理、业务销售管理、承保管理、理赔管理、客户服务管理等多个方面，为规范公司经营活动打下了基础。

　　（三）加强人力资源管理，合理搭建组织架构

　　1、科学合理搭建了公司组织架构。我司严格按照省公司初始化设置要求初步搭建了组织架构，目前共设立人事/行政/合规部、财务会计部、业管/客服部、互动业务部、银行保险部、营销业务部、业务一部、业务二部、业务三部、业务四部共10个部门。

　　2、规范了用工与薪酬管理。

　　按照省公司“三定”文件中有关的定编、定岗、定薪要求，我司人员未出现超编，薪酬管理合理、有效，由于xx当地五险合一的实际，未能按照省公司要求对在编员工社保进行行业统筹，经过努力，我司在当地办-理所有在编员工五险一金。

　　（四）加强团队建设，提高员工综合素质

　　按照省公司人力资源管理相关规定，坚持德才兼备原则，积极做好业务团队的人员配备，精心选择有一定专业工作经验、有敬业精神和团队合作精神、有学习能力的人员管理业务团队，同时健全公司培训体系，加强员工培训教育，不断提高员工的业务素质和岗位技能切实增强公司凝聚力和执行力，形成公司的核心竞争力。

　　（五）大力发展非车险业务

　　20xx年，在省公司领导的大力支持和关怀下，我司成功开办船舶险，成为安徽省唯一一家开办船舶险业务的公司，同时，在总、分公司“两金一银”发展战略的指引下，我司除大力抢夺“金牌”业务，同时也大力的发展企业法人业务，把银牌当作金牌来打造，积极参与了xx、xxx、电厂等招标项目，并取得阶段性地成绩。

　　（六）积极稳健地推动互动业务的发展

　　互动业务是集团发展的战略决策，取决于产寿险公司之间的协调和配合。目前，我司成立不久，互动各方面的工作刚刚起步，无论在考，试大收集整理内部管理，还是市场拓展等方面，工作压力都很重。我们一定要本着“产寿一体化、集团内一家人”的理念和“互信、理解、支持”的态度，与寿险公司保持互助合作的关系。我司互动业务从一穷二白起步，逐步发展到现在的七大互动出单点，积极推进寿代产业务。20××年，寿险各部门和支公司累计实收保费73万元，作为起步晚的xx中支，取得这样的成绩和我司总经理室的正确领导，互动部全体员工的共同努力是密不可分的。。

　　（七）大力开展三县工作

　　目前，三县工作在积极争取之中，经过努力，已和xx县租赁房屋协议签订，xx县20××年即可开业。同时在南陵和xx积极寻找合适的房源，为三县发展奠定基础。

　　（八）牢固树立服务意识

　　无论在承保出单还在理赔服务上，我司的服务都得到了客户的称赞。在工作始终，我司牢固树立服务意识，本着一切为客户服务，全心全意为客户服务的意识。

　>　五、存在的问题和不足

　　1、员工思想统一问题，未完全统一到xx财的文化之下。

　　2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。

　　3、三县发展偏缓慢，目前只有xx县房屋租赁合同签订。

　　4、业务尚大飞跃，我司未完成省公司下达的20xx年的任务指标。

　　以上可以看出，20xx年，xx中支在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了一定的成绩，占领了一定的市场份额，在此基础上，公司总结20××年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

　>　一、进一步统一思想，坚定必胜信心

　　我公司人员来自各家保险公司及业外，各自的理念有所不同，但都是为打造“鼎级集团、一流财险”的xx财险的大前提而奋斗，这就需要我们要打破原有的观念，统一思想，实事求是。公司开业以来，市场业务快速攀升，这来自于公司卓越的品牌、和谐的文化、先进的平台、一流的团队，公司从稳定期、磨合期、

　　成长期遇到各种困难，包括行业间诋毁的声音，这就需要全体同仁抱着必胜的信念，团结一致向前走，着力打造优质的营销方式和高水平的后援团队，用实际行动应对市场。

　>　二、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强xx财险品牌

　　20xx年，我司力争完成省公司下达的2300万保费，赔付率控制在63%以下，应收保费占比3%，费用占比31%，力争在20××年底达到有效人员100人。

　　计划从以下几个方面去实施完成：

　　1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20××年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

　　2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20××年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

　　3、积极做好与银行的代理业务工作。20××年我司经过积极地努力已与xxx、xxx等签定了兼业代理合作协议，20××年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解xx财险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

　　4、加大船舶险业务发展，20××年11月底，我司顺利开通船舶险业务，20××年要集中力量发展船舶险业务，争取把船舶险做成xx中支的金牌业务。

　　>三、加强客户服务工作，提高风险管控能力

　　（一）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，是公司生存的基础保障。因此，在20××年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

　　1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

　　2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

　　3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

　　4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

　　（二）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20××年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也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，xx中支在20××年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

　　1、加强承保、理赔人员培训，提高承保、理赔人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好出单、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

　　2、提高xx中支查勘人员的整体素质，切实提高查勘、定损理考，试大收集整理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

　　3、在20××年完成三县和城北、城南支公司的布点工作

　　目前我司积极在三县开拓工作，计划在20xx年建成城北、城南和三县支公司，至此，全市的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险服务。

　　四、夯实互动工作，促进寿代产业务的进一步发展

　　20xx年，我司互动业务累计实收保费73万元，其中xx支寿代产业务13万，开发区12万，xx县13万，可以看出，xx地区互动业务已有相当起色。20xx年是我司业务大发展年，要进一步夯实互动业务，促进寿代产业务的发展，表现在在寿险网点布设我司网点，逐步形成互动业务点、线、面相结合，多层次、全方位的发展。

　　在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，xx中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

　　>保险公司工作总结

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！