

<<保险公司业绩管理>>

图书基本信息

书名：<<保险公司业绩管理>>

13位ISBN编号：9787505885455

10位ISBN编号：7505885456

出版时间：2009-9

出版时间：经济科学出版社

作者：蒋金中

页数：178

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<保险公司业绩管理>>

### 前言

业绩是保险公司及其投资者最为关注的东西，没有了业绩，其他一切发展都是空话。本书探讨了保险公司可用以提升业绩的几条途径，每一条途径都要求保险公司实施一定的变革。这些变革举措都是系统化的，需要整个公司层面的承诺和执行。

市场上谈论业绩管理的书不在少数，其中不乏一些经典著作，但这些书所具有的一个共同特点是，它们处理的是众多行业的问题，其业绩管理智慧往往以抽象的建议的形式予以展示，除非读者有极强的领悟力和天才般的将抽象理论转化为具体实施方案的能力，否则这些大而空泛的业绩管理建议尽管能引起读者的强烈共鸣，但它们往往只能停留在纸上谈兵的阶段，真正在实践中得到切实履行的少之又少。

与之相反，本书专门针对保险公司，叙述中摒弃了抽象的管理语言和模型，转而以一种实实在在的方式讨论保险公司切实可行的业绩管理举措，深入洞察保险公司所面临的具体的业绩管理问题。

源于内部和外部压力，保险公司需要在业绩管理上做出变革。

## <<保险公司业绩管理>>

### 内容概要

业绩是保险公司及其投资者最为关注的东西，没有了业绩，其他一切发展都是空话。

本书探讨了保险公司可用以提升业绩的几条途径，每一条途径都要求保险公司实施一定的变革。

本书的着眼点不在于泛泛的业绩管理理论，而在于指导保险公司克服经营中所面临的具体挑战，实现卓越且可持续的业绩成果。

## &lt;&lt;保险公司业绩管理&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 认识改变的需要 1.1 引言 1.2 变革的外部驱动力 1.3 变革的内部驱动力 1.4 分析需要变什么和变多少 1.5 接下来的步骤：分析阶段之后该做什么 1.6 认识改革的需要：对分析研究的整合 1.7 认识改革的需要：案例研究 1.8 本章小结第2章 提高利润率 2.1 引言 2.2 缩小成本如何着手 2.3 员工成本 2.4 其他成本削减机会 2.5 经营场所审查 2.6 IT审查 2.7 培训审查 2.8 一般性支出审查 2.9 整合成本削减方案 2.10 提高利润率：案例研究 2.11 本章小结第3章 为改革做准备 3.1 引言 3.2 制定有力的行动计划 3.3 组建改革方案小组 3.4 建立有效的管理控制 3.5 制定沟通策略 3.6 确定改革方案身份 3.7 整合项目启动计划 3.8 为改革做准备：案例研究 3.9 本章小结第4章 实现所有可获得收益 4.1 引言 4.2 制定收益目标 4.3 实现目标收益 4.4 实现目标收益的可能障碍 4.5 为实现所有可得收益制定一个计划 4.6 实现所有可得收益：案例研究 4.7 本章小结第5章 获得整个公司的支持 5.1 引言 5.2 董事会 5.3 部门管理人员 5.4 员工 5.5 变革方案小组 5.6 及时发现影响成功的种种现象 5.7 为获得整个公司的支持制定一个计划 5.8 获得整个公司的支持：案例研究 5.9 本章小结第6章 成功合并 6.1 引言 6.2 可行性研究 6.3 整合公司合并的可行性方案 6.4 成功实施合并 6.5 整合合并方案 6.6 合并两个公司：案例研究 6.7 本章小结第7章 开展有效的保险经营 7.1 引言 7.2 构建保险经营蓝图 7.3 开展保险经营 7.4 有效保险经营的整合计划 7.5 开展有效的保险经营：案例研究 7.6 本章小结第8章 维持收益和持续发展 8.1 引言 8.2 外部变革驱动力 8.3 内部变革驱动力 8.4 基于目标的绩效管理 8.5 正式的健康检查 8.6 维持收益：整合项目 8.7 维持收益和持续发展：案例研究 8.8 本章小结 8.9 结论参考文献

## &lt;&lt;保险公司业绩管理&gt;&gt;

## 章节摘录

管理流程分析的目的是确定一项业务流程实际上管理得怎么样，这个工作可以和前面讲过的流程评估同时进行。

管理流程分析试图识别出管理工作发生在整个流程中的什么地方。

这些工作包括分配任务给最适当的个人，检查正在进行的工作的质量和数量，审查个人的业绩水平并且在必要时采取纠正措施。

确定了现有的主动流程管理水平以后，下一步就是试着量化缺乏主动管理的后果。

如果已经感到流程中主动管理的水平需要提高，由此所带来的正面影响将会在改进顾客服务、改善现金流和减少处理成本上体现出来。

这些益处能够通过管理者加快流程、改进流程质量以及提高员工的效力和效率取得。

至于实际地量化潜在的改进，这可以通过正式测量流程中实施了主动管理的部分得到的改善来实现，或者（不那么正式地）通过让员工和管理者自己来估计他们认为可能获得的改进程度来实现。

**管理人员分析** 管理人员分析是设计来确定管理者实际花在指导或主动管理他们团队业绩上的时间，这要求管理者们保留一个两到四周内每天的时间分配记录。

如果感到有必要的话，时间甚至可以以分钟为单位来记录，但通常以15分钟为单位来记录就已经能提供一个关于部门管理运作状况的足够准确的“图景”了。

管理者们还被要求对他们如何使用时间进行分类，常用的一些分类有：主动业绩管理（分配工作、对已完成工作的跟踪、质量控制、识别业绩问题并采取行动）；被动业绩管理（对员工的问题和疑问作出回应）；培训；开会；行政管理；准备报告；其他。

这一分析经常显示，管理者实际上只用了他们时间的10%~15%来对业绩进行管理和指导。

剩下的时间他们通常会做一些更为复杂的部门工作，或者继续处理担任管理工作之前留下来的案例和客户。

在实际效果上，他们更像是高级职员而不是管理者，公司付薪水让他们做某个工作，而他们实际上做的是别的，因此公司的投入可能并没有带来相应的回报。

经验证实，如果主动业绩管理增加了，部门的生产率水平也会提高。

<<保险公司业绩管理>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>