# 保险公司工作总结和工作安排汇总(8篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-07-04

*保险公司工作总结 保险公司工作总结和工作安排一20xx年，我司实收毛保费\*\*\*\*万元，同比增长\*%，已赚净保费\*\*\*万元，净利润\*\*\*万元，赔付率为\*\*%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作1、计划落实...*

**保险公司工作总结 保险公司工作总结和工作安排一**

20xx年，我司实收毛保费\*\*\*\*万元，同比增长\*%，已赚净保费\*\*\*万元，净利润\*\*\*万元，赔付率为\*\*%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

20xx年初，我司经理室就针对\*\*地区保险市场变化及200\*年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对200\*年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把200\*年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

\*\*地区现有10家（中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理）经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司（大地产险）在我县争夺业务，而\*\*地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对\*\*地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据\*\*当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细

的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的\*\*纸业、\*\*药业、\*\*公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，\*\*\*厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。\*\*纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

**保险公司工作总结 保险公司工作总结和工作安排二**

我于\_\_\_\_年加入人保财险这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感20\_\_\_\_年是\_\_\_\_公司发展迅猛的一年，\_\_\_\_公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为\_\_\_\_公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我半年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

我的这半年工作分为两个阶段，一季度主要从事销售部组训及代理人服务工作；二季度开始丁家营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是1450万，截止到5月初，已经完成半年任务，截止到6月31日，我部共完成保费收入约900多万，超任务指标约25%，；上半年，部门给我下达的任务指标是16万，截止到6月31日，我已完成保费收入31万（其中含摩托车8万），排除摩托车新增业务按23万计算，超出计划指标40%，于20\_\_\_\_年14万同比增长60%；此外，\_\_\_\_营销服务部实现半年保费任务约208万，同比增长19%。

下面是我的具体工作表现：

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，积极向党组织靠拢，定期撰写思想汇报，在党组织有意识的培养和锤炼下，我于20\_\_\_\_年6月9日光荣的成为了一名预备党员。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

在工作中勤于学习，刻苦钻研，积极要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要意义，为了能提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等地位，珍惜每次市公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能；利用一切时间加强自身学习，提高自身素质，比如阅读大量营销管理、保险知识类书籍、聆听专家讲座、登录保险相关网站收集资料、研究ppt制作等；为了保证晨会组织过程流畅，表达准确，除了内容上做足充分的准备，还要斟酌讲义，不断演练，卡时间，调整语速和表情等，每次晨会都经过深思熟虑、精心准备。

同时，做好代理人服务工作，帮助他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去丁家营销部工作奠定了基础。丁家营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，‘万事开头难’营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位（是指签单人员在前期还没有到位），我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。

根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇；有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中；同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时积极沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。

\_\_\_\_营销服务部开业后，不到5个月的时间，实现了保费收入200万，实现业务增长35%，高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。此外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，通过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单；在日常业务上或私人生活圈中，我经常和符合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名；作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在20\_\_\_\_年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆；作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在”职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

在上半年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。

2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的\_\_。

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

**保险公司工作总结 保险公司工作总结和工作安排三**

尊敬的各位领导:

您好!挥别了灿烂的xx,我们迎来充满神秘的xx。我自去年10月至今一直工作于理财中心,任组训一职。三个月的工作于我来说,是一次华丽的蜕变。

作为一个刚刚走出校门的学生其实,那个时候,我是稚嫩的,是茫然的,也是充满期待的。我对自己将来要做的工作不是十分的清楚,只是觉得组训的工作还比较适合我,还清晰的记得来到公司面试 ,程主任说过,作为组训要做到”兵头将尾，主管的参谋，经理的助手” ,当时也是朦朦胧胧的就开始了这样一条道路。

在xx工作的三个月以来,我收获了 我成长了,道路总是漫长的,但回首总是那样的充满无限感慨和留恋。

记得接到的第一份任务就是策划视频的方案。我知道这是领导给我的一次考验,更是一次展现自己的机会。后来这个视频在领导的指导所有伙伴的配合下,拍摄很成功。也得到了省公司高度认可。

有时候,我觉得工作是一种被称之为\"习惯\"的东西,就如同早会经营一样, 晨会是寿险业务工作中重要的环节。如何经营好晨会，对于一个团队的发展至关重要。刚刚开始的时候,我无从适应,幸亏在学校的时候有过担任晚会主持的经验,才勉强走上了主持的那个讲台。在长达一个多月的时间里,每次开早会我都是要提前写好主持搞 ,那样的日子我很急,我在想我要到什么时候才能像其他的老师那样,能够很自如的站在台上 ……，在领导的支持和培育下，现在我有了很大的提高。

平时的工作，除了经营早会，也要给新人培训，入司正好赶上了省公司的雏鹰招募计划，我们部门也是积极行动，在四季度先后有十几位新的伙伴加入团队里。 这十几位乎伙伴分为两批进行培训。当程主任将培训的重任交给我的时候，心里是没有底的，但在主任的鼓励下，第一批经过我初步培训的伙伴百分之九十通过了代资考试。第二批培训更是所有人通过，这也为新人开门红的展业作了铺垫。

作为一名组训，在自家公司要有章可循，若是出差，那更要统筹全局。 十月份的时候， 潜山那场高端客户答谢会，让我体会到组训的不易和重要，后来的开门红会议，我也是恪守职责，两天的时间学到了很多。虽然很累，但是，看到我们的团队是那样的优秀，我由衷地幸福。

虽然每天在公司不亦乐乎的工作，可是很长的一段时间，我的心里都是空的，也是虚的，因为我觉得自己以前所学的皮毛已经不够我在工作中运用了。而且寿险业真的是有很多的知识值得我去学习。我渴望学到新的知识，也期待能够系统的去学习到寿险的专业知识。终于在十一月底我很有幸的参加了省公司安排的新人培训班。我知道这对我是一次难得的机会，不仅为了自己，也为了我们支公司，我必须努力再努力。短短的十天，我有种脱胎换骨的感觉，为了能在一百三十七人的班级脱颖而出我每天高度的绷紧神经，积极参与一切活动， 直到最后拿到第二名的成绩，才觉得可以回公司给领导一个答复了。

寿险工作是一场有趣的战斗，其实在这个战场上没有败将，只有逃兵。我一直坚信自己不是一个轻易认输的人，所以我喜欢这样的工作，作为一个营销专业出生的学生，我热爱一切和挑战有关的事业。在这里每一天都有不同收获，每天也会遇到不同的问题，在这一点上很荣幸，我有很能理解我的领导和伙伴们，身为公司里唯一的90后，我得到了领导的关心，领导总能在适当的时候给予我最忠实的评价和建议。 我也难免会犯错，也难免会说错话，但这些都得到了领导善意的指出。尽管如此，作为一个年轻人，有时候，我还有种心理很不舒服的感觉。我难以接受工作中遇到的阻力，或许我还是以一个学生的心态在看待一切，经过几个月的磨砺，我在心态上也成长了 。

在实习的三个月里，在我们的团队里我感觉到了温暖，我们是一个整体，有任何压力来了，只要大家齐心协力 ，问题都能轻松解决的。我也热爱这样可爱的团队，我喜欢看到大家业绩不断的被刷新，我更是将我的所有精力都放在了 工作中，因为我觉得这份工作能够体现我的价值。

热情奔放的xx激情靠岸，成绩和不安属于过去，未来才属于自己，作为一名组训，我知道我的工作才刚刚开始，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩。

我感谢公司，让我有了一种信仰；感谢公司领导，给我的关心和帮助，给我教育和培训的机会，让我感到了公司的温暖。我坚信在理财中心，在公司的领导和支持下、在全体内外勤人员的共同努力下，xx年一定会是“直挂云帆济沧海”。在此我正式申请加入中国人寿怀宁支公司，担任理财中心组训一职，以后的工作，我定会尽职尽责不断进取,恳请公司所有领导随时对我进行检阅。

**保险公司工作总结 保险公司工作总结和工作安排四**

当前，中国保险业走在快速发展的道路上，兼有巨大的潜力和开阔的前景。我们坚信中国保险业会逐步成为中国资本市场的中坚力量，当前，我国保险行业自身发展和对外开放速度明显加快，竞争日益加剧，全面提升服务水平、营销能力、强化企业形象、提高美誉度，已经成为行业共识。

我们xxx保险公司以保险市场规模、发展速度和水平位居全国同行业前列。xx保险公司积极解答社会公众对保险行业的相关咨询，更好的展现了我公司从业人员的良好形象和公司的营销方式和能力，进而树立了良好的公众形象和公信力，为广大投保人选择保险公司、保险代理人提供了参考。20xx年，xxx保险公司在业务上取得了广泛进展，公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作均顺利发展。结合今年工作实际，将公司本年度工作总结如下：

（一）公司业务管理做法

为了使xx保险公司稳步发展，公司领导制定了《xxx保险公司员工规范管理条例》，采取有效措施加强员工管理，通过不断完善各种管理制度和方法，使其真正贯彻到行动中去，充分积发员工的积极性，使员工出成绩、见效益。业务管理中我们主要采取以下工作措施：

1、根据省公司今年下达给我们的全年销售工作计划及任务，公司制定各个部门的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部门合理的、可实现的目标。在目标确定之后，本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、注重各个部门的团队建设。一直以来公司都十分注重各部门经理和部门成员的思想和业务素质教育。一年来，公司通过多次组织动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织公司员工学知识、找经验，提高员工全面素质。培训重点放在学习保险理论、推销技巧的知识上，并且强调对团队精神的培养。促进各个团队自身素质的不断提高，为公司今年的持续、稳定发展打下了扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，公司紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

（二）公司工作业绩

今年，寿险行业全面深化结构调整和业务转型，加上受到全球性金融危机的影响，行业整体增速放缓，在这种情况下，公司经营实现“逆势飞扬”，保费规模保持高于行业的增长水平，市场地位稳步提升。更为难得的是，公司先于市场成功实现转型，业务结构、产品结构、业务品质、渠道绩效、机构作业能力、业务价值、经营效益等均达到历史水平，其中部分指标处于行业水平。

1、先于市场成功转型，保持了核心业务增速第一的优势

为进一步强化结构调整，全面发展高价值业务，公司在年初计划工作会议上首次下达核心业务计划任务，公司“核心业务战略”的实施取得显著成效：公司核心业务保费强势增长，保费收入达xxx亿元，同比增长xxx%；其中新契约核心业务保费收入xxx亿元，增速超过xx%，均市场平均水平。从各渠道来看，个险期缴保费增速达xxx%，增速远高于市场。今年，个人保险保费近xxx亿元，创历史新高；银代期缴xx亿元，市场份额xxx%，保持占比第一地位；法人短险实现保费xxx亿元，同比增长xxx%，月均平台突破xxxx万元。

2、业务结构和产品结构持续优化，达到业内水平

随着公司转型的深入，业务结构持续优化。公司核心业务占比达到xx%，总体期缴占比达xx%，新契约期缴占比超过xx%，均处于市场水平。个险新契约业务中，传统险和分红险合计占比xx%，远高于市场平均水平，产品结构优势明显。

3、业务品质行业，渠道绩效不断提升

公司保险业务品质指标持续向好，达到行业水平。其中银代续收各项指标均达到90%以上，位居行业第一。良好的续期业务品质确保了公司客户数量和现金流量的稳定，为核心业务快速发展奠定了坚实基础。

主要渠道kpi指标不断提升，个险各项人力指标增幅均超过40%，创历史新高；绩优人力增长尤为明显，增幅超过48%，绩优人力占比达到41%，较去年同期上升7个百分点。同时，新人3月转正率由1月的24%上升到5月的33%。队伍留存率达到25%，较去年同期上升6%。渠道内部积淀逐渐形成，队伍持续发展能力得到增强。

（三）认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，圆满地完成了省公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

（一）工作不足

目前存在的几个主要问题。一是理赔难的问题，包括理赔流程尚需加快步伐、保险责任需事先向客户说清楚、查勘定损服务态度尚需改进；二是销售误导的问题，营业员夸大保险责任、缩小责任免除、保险售后服务没有持续性、营销员的业务水平亟需提高。

（二）下一步计划

一要继续重视解决群众反映的突出问题，二要打造一流的员工队伍，更好地服务于公司，三要抓好保险业行风建设长效管理，全面落实“两个服务承诺，一个自律公约”各项内容，四要加强保险业宣传力度，为开展行风建设营造良好的社会氛围。

**保险公司工作总结 保险公司工作总结和工作安排五**

日月如梭，转瞬间20xx就要结束了！作为保险公司的一部分

首先，我要感谢我的领导和同事们在未来一年的工作中对我的支持。同时，在这个工作期间，也有得有失。20xx年的工作总结如下：

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤勤恳恳地工作，积极认真地参加公司组织的各种学习，认真领会，把它们变成自己的思想武器。作为一名上班族，我的言行也是

代表公司的形象，所以要提高自己的素质水平，高标准的为自己奋斗，强化自己的专业知识和技能。同时，要遵纪守法，兢兢业业，有强烈的责任感和事业心。

我主要负责柜台文件的打印、整理和归档。

值班周每天早上x点上班前打扫办公室区域，每月初通过电子邮件向公司财务人员报告贵重无价文件的数量。公司文件管理人员规定xx和xx为我们每月的收款日，一次只能申请半个月的账单。

我申请的时候要根据最近的客户奇数在接下来的半个月估计一个

一号申请，尽量保持单身。每次文件到达，首先用橡皮筋以xxxxxxxxx其实办理车险很简单，不是复杂的技术活动。有各种各样的东西，发票，保险单，标志，商业保险单，保险卡。

附上商业保险条款放入保险包交给被保险人就够了，但需要足够的细心和耐心。客户多的时候要仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

**保险公司工作总结 保险公司工作总结和工作安排六**

进入公司已经三个月了，三个月的时间下来，自我努力了不少，也提高了不少，学到了以前很多没有的东西，我想这不仅仅是工作，更重要的是给了自我一个学习和锻炼的机会，从这一阶段来看，发现自我渴求的知识正源源不断的向自我走来，到这个大熔炉里熔化，我想这就是经验吧，在此十分感激领导和同事给予的帮忙。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情景、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，进取发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的职责感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务本事，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么重要。在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身本事的紧迫性，一是向书本学习，坚持每一天挤出必须的时间不断充实自我，广泛汲取各种“营养”，二是向周围的同事学习，工作中我始终坚持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中。

在公司的三个月总体来说还是平稳的度过的，有过成就，但更多的是对工作的一些认识和工作中发现自我的一些不足，这些不足是阻碍自我提高的最大的绊脚石，我对工作中的一些失误及不足做了如下的总结：

一、工作方法有待进一步改善，时常忙而乱，无章法导致效率不高。由于自身所兼岗位较多，产生了多起由于工作安排不当所产生的失误，所幸在领导的关照和同事们的帮忙下，未能造成比较严重的后果，但在工作安排上，还是自我的一个软肋，经常出现事赶儿事的情景，为避免此情景的出现，我决定在工作中进行详细的条理安排登记措施，将需要进行的工作进行登记并合理的安排开来，以防止出现工作积压的情景出现。

二、沟通较少，工作中遇到问题，没有及时与领导沟通，导致一些工

作滞后。由于自身性格的原因，自我与同事和领导的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人和人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的最好的方法，我决定就自身缺点进行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

三、专业知识的欠缺和不足，导致在实践操作过程中遇到了很多棘手

的问题，我决定进一步的学习与加强

四、行业经验欠缺，处世判事本事不足

在新的一年里，我将抓住机会不断地学习专业知识，提高技能，总结经验，全面提高各方面的综合素质。认真学习公司的各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

总而言之，内勤这个岗位，是一个熔炉，也是一个舞台，既能锻炼自我也能展示自我，只要不断加强自身的政治思想素质、作风素质、业务素质和心理素质的修养，切实履行好内勤工作岗位职责，持之以恒地做到“五勤”，不断开拓创新，就能做好内勤工作。

**保险公司工作总结 保险公司工作总结和工作安排七**

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性，保险公司工作总结。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的\'逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订\*\*\*年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。

二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础，工作总结《保险公司工作总结》。

三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将\*\*\*万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在\*\*\*万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮助。

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

**保险公司工作总结 保险公司工作总结和工作安排八**

一、xxxx年工作情况回顾

（一）城乡居民社会养老保险工作基本情况

我区下辖1个乡、5个街道办事处，共计18个农业村、6个城中村、31个社区，现有人口22万人。截止到11月底，城乡居民社会养老保险参保人数为25536人，基金收入810、59万元，基金支出510、17万元，基金累计收入1946、34万元，基金累计支出736、24万元，基金结余1210、1万元。

（二）全年工作情况总结

第一、完成20xx年度城乡居民社会养老保险保费收缴工作。

根据省厅规定，每年度的城乡居保保费要在每年10月底之前收缴结束。为进一步规范保费收缴工作，今年提前筹划与银行合作，由银行代扣代收20xx年度保费。但由于邮政储蓄银行经办能力较差，导致工作进展缓慢，延误了保费收缴最佳时机。为确保在10月底前完成20xx年度保费征缴工作，放弃节假日休息，加班加点，采取区、乡、银行三方合作入村的方式，分四组下村收取保费。截止10月底，20xx年城乡居民社会养老保险保费收缴工作全部结束。

第二、配合上级做好社保资金审计工作。

按照国务院部署，国家审计署在今年2月至5月对我省社会保障资金进行审计。得到上级做好迎审工作的通知后，加班加点做好相关材料、制度的准备工作，工作人员保持24小时联系畅通，与审计组成员随时保持沟通。五月初审计结束，审计中出现的问题是33人重复城乡居民社会养老保险和企业职工养老保险，主要原因是由于两个险种没有实现数据共享，导致重复参保。已集中精力在5月11日前为其办理了城乡居民社会养老保险退保，政府补贴已存入财政专户，完成了整改。

第三、加强信息化建设，实现系统化管理。

对乡办级新农保系统管理员进行培训，日常工作中系统出现的问题及时与领导和软件公司进行沟通解决；在新农保系统内对到龄人员进行认定，截止到20xx年10月底，新农保到龄人员共计434人，养老金已全部补发。今年七月份，河北省城镇居民社会养老保险管理系统投入使用，我区在xx市率先进行城镇居民社会保险管理系统信息录入。为保证信息录入工作尽快完成，工作人员加班加点，牺牲休息时间。发现异地重复参保等现象后，及时与省市及相关县区沟通联系，确保工作顺利开展。至20xx年年底，我区城乡居民社会养老保险管理系统信息录入工作全部结束，实现系统化发放。

第四、完成被征地农民社会保障费预存款的审核工作，建立被征地农民台账，保障被征地农民的根本利益。

xx市20xx年度第二批次、第七批次、第十五批次、第二十五建设用地涉及到xx区部分村及社区，按照省政府《关于实行征地片价的通知》（冀政[20xx]132号）和《xx市xx区人民政府关于实行征地区片价后被征地农民社会保障费提取比例有关问题的批复》（沧新政字[20xx]32号）文件的规定，核算上缴社会保障费预存款1778、1836万元，风险基金128、8845万元。

此外，为摸清被征地农民底数，保证被征地农民根本利益，按照区政府要求，建立全区被征地农民台账。

第五、完成“8023”涉核部队人员基本情况调查工作。

按照上级统一布置，与区民政局积极沟通，由民政局提供符合参加城乡居民社会养老保险条件的“8023”涉核部队退伍人员名单，确保该类人员养老保险问题得到妥善解决。根据民政局报送情况，我区“8023”涉核部队退伍人员中并没有符合条件参保人员，此项工作全部结束。

第六、排查重复参保人员，避免财政重复投入。

在实际工作中，由于城乡居民社会养老保险与企业职工养老保险未实现数据共享，存在部分参保人员重复参保的现象。我中心经过集中排查，共计发现重复参保人员282人，个人账户本金770400元，本息共计774958、71元，政府补贴32821元。截止到9月底，相应政府补贴已存于财政专户，个人账户金额退发工作全部结束。

第七、完成老农保养老金核算工作，落实老农保新账户。

由于老农保与城乡居保缺乏必要的政策衔接，为保障参保人的利益，按照原有制度核算老农保到龄人员养老金，并按照原有渠道发放。20xx年老农保新增到龄人员43人，领取人员231人人，老农保参保人员共计2401人，老农保基金累计结余184、38万元。

此外，原有老农保账户由于开户资料不全，需要更换账户。经与区财政局积协调后，老农保新开户工作已经完成。

第八、进行城乡居保经办机构服务规范化达标建设。

按照省市统一安排，在今年11至12月对城乡居保经办机构管理规范化建设工作进行验收（沧人社字[20xx]340号）。我中心高度重视，周密安排，倒排工期，组织区、乡（办）、村（社区）三级经办机构进行规范化建设。

第九、进行待遇领取人员生存认定。

为了进一步推进城乡居民社会养老保险工作，不断加强基金监督与管理，防止冒领或故意弄虚作假、骗取社会养老基金的现象发生，20xx年10月开始进行我区城乡居民社会社会养老保险待遇领取人员生存认定工作。截止到20xx年11月底，待遇领取人员生存认定工作全部结束。

二、20xx年重点工作安排

第一、进行20xx年城乡居民社会养老保险保费收缴工作。

根据我区实际情况，计划在20xx年上半年进行保费征缴工作。

第二、进行20xx年年度待遇领取人员生存认定工作。

第三、做好城乡居民社会养老保险业务档案验收工作。

按照统一安排，省厅将于20xx年对全省社会保险业务档案进行达标验收工作。我中心将根据有关文件要求，对城乡居民社会养老保险业务档案进行整理规范，务求达标。

第四、做好被征地农民社会保障工作。

按照上级政策做好被征地农民社会保障工作，保障被征地农民根本利益。

第五、做好老农保到龄人员养老金核算发放工作

第六、指导今年没有达标的城乡居保经办机构继续进行规范化建设，争取明年达标。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找