

保险阶段性工作总结汇总29篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/184076.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

保险阶段性工作总结1

在总公司“价值经营”的工作思路指引下，根据总公司制定的文件精神，对县级营业部实行分级管理，合我县实际情况，为顺利完成全年任务目标，特制定本工作计划：

>一、指导思想

以省公司提出的工作目标为指针，以寿险业务发展为中心，以城乡网点建设为重点，全面促进营业部寿险业务工作持续、健康、高速发展；在内强素质、外树形象上，公司品牌宣传上，经营管理水平上，业务队伍的专业素质上下功夫，顺利完成营业部的评级，同时圆满完成上级公司下达的'全年任务目标而努力奋斗。

>二、工作目标

1. 建立健全营业部农村营销网点。年内将在现有业务队伍基础上，新育成3名业务总监，6名高级业务经理，12名业务经理，资深理财顾问达到100人（其中上半年完成45人，下半年完成55人）。完成城区两个营销分部、4个主要农村网点的高立工作；积极拓展渠道，将保险协保员制度建立健全，将协保员队伍发展到200人，准股东队伍争取扩大到100人。
2. 全年寿险价值保费考核目标360万元，奋斗目标450万元。

>三、方案措施

1. 战前动员——树立必胜的信念，

抢抓机遇、直面挑战

通过各种会议，将公司的伙伴代理制、公司的市场竞争优势，保险市场的发展道理讲深讲透，保持观念新、万事新，从而变被动经营为主动经营；同时建立健全公司各项具体的规章制度，为管理提供良好依据。

2. 点将布阵——组建营销服务分部，选拔和培养专职管理人才

组建两个城区营销服务部，四个农村网点服务部。形成竞争格局，在竞争中锻炼和培养人才，形成一支人才辈出的中层业务管理骨干；为业务达标的服务部提供良好的展业平台，同时出台服务部管理方案。

3. 签订军令状——实行目标管理，任务责任细分到月到到人

与各管理部门签订全年目标管理责任状，做到目标明确、奖惩有据，增强全体主管带团队冲刺全年业务的信心；将全年任务目标细分到每月，在开业务启动会时，分配到各服务部。通过

每月的工作总会、周主管会、晨会、圩会的绩效分析，追踪团队目标达成情况。

4、招兵买马——开展增员活动，发展兼职协保员队伍

前期投入较小的费用，开展有效专职增员，并要求所有专职的老员和准股东一并进行素质提升培训，在此基础上大力提倡发展兼职协保员队伍，为业务员业务拓展打造平台。形成公司良好的“月初增员，月中培训，月尾大举绩”工作机制。在全县经济基础较好的200个行政村挑选200名较有知名度和美誉度的人员担任兼职协保员，迅速扩大公司人员队伍规模。制定好协保员管理方案。

保险阶段性工作总结2

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，xx年即将过去，在全体员工的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展市场和健康险的宣传下，从客户的利益角度服务、业务管理、提高公司的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了xx年的工作。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领互动部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为健康保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。

互动部负责工作：现我就将xx年某某互动部和某某互动部的工作向公司领导汇报一下：相比往年，今年某某、某某业务的发展更好一些。这些都是经过全员的共同努力，才有了业务的较大突破。截止xx年11月30日某某互动部共实现保费:万元。其中团险：第2页共3页章万元、银保：万元、个险:万元、续期:万元、特需:万元。在去年的基础上更上一层，该成绩的取得离不开上级公司的正确领导和互动部员工的大力支持。

工作中的不足：由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。在保险销售的眉县市场，天地虽宽，但增员的路走的很艰难。所以现某某、某某互动部团队的建设是一大问题。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，互动部员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大团队的发展和市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩!

保险阶段性工作总结3

20××年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻坚克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

20××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

20××年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及20xx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20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx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xxxx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1xxxx（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xxxx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

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14xxxx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，及时拟定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10xxxx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10xxxx，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。

**纸业有限公同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，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。正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

>三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司采用，《**支公司抓住车辆年审时机宣传车险新费率》等新闻在省公司内部网上交流。

>五、存在的问题

1、公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

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。

>六、20××年的基本工作思路

随着市场变化和竞争的激烈，就**而言，要牢牢地把握市场的主动权，必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

一是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑选并占领市场。

三是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

五、针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

保险阶段性工作总结4

太保寿险x中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理；进一步调整业务结构，加大业务推动力度；切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理；继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日，x中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入（含意外险）1610万元，完成年度计划的80.5%，同比增长20%，全省达成率第八名；意外险完成474万元，完成年度计划的103%，同比增长60%，提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务；中介代理保费实现保费收入6778.6万元，完成年度计划的101.1%；个险续收保费2928.5元，完成年度计划的100%。与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

>1、在个险业务方面。

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜x。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

>2、在团险业务方面。

在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经

走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比xx年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

>3、银行保险方面。

今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

>4、续收业务方面。

在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

保险阶段性工作总结5

回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

参加工作近十年，也写了近十份的年终总结，按说，我们每个追求提高的人，免不了会在年终岁首时对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。作为xx保险公司，财务是公司的关键部门之一，对内要与上级公司配合沟通协作做好本公司的内部服务工作，目前社会对从事财务的人员水平要求也在不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握社保、税收政策及合理应用。

一年来，在领导带动下以及全体成员的帮忙下，我从接手财务兼承保部主管工作到熟悉该工作的各项细节，不断改善工作方法，提高工作效率，在这一年里承保部全体人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、以“大营销、大服务”为宗旨和效益的目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的职责。这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，经过自身的不懈努力，我在工作上取得了必须的成果，但也存在了诸多不足。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将x年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作能够分以下三个方面：

>一、承保部管理工作

x年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，进取促进业务发展。进取响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗”的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范礼貌用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

>二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，进取配合相关人员工作。

(3)认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

>三、财务核算工作

- (1) 严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。
- (2) 对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。
- (3) 正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，进取配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，坚持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。
- (4) 作为公司底层管理人员，我充分认识到自我既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情景下，大家都能够主动承担工作。在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作进取性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

保险阶段性工作总结6

20xx年，在总经理室的正确领导下，在同事们的共同努力下，我司于x月x日完成了分公司下达的全年任务，在分公司名据首位，在分公司也是第一个完成任务的三级机构，在这半年里充满了激情与挑战。

随着公司业务规模迅速发展，业务团队逐渐增加，保险监管部门的严格管理下，我的业务管理和专业技能都有了更多提高，现将一年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

>一、提高自我意识

自加盟xx保险公司以来，一直从事业管部承保工作。以以往的工作经历，清楚的知道这个岗位的严格和重要。以“合规、合法”为中心在工作的同时，牢记各项核保政策，努力学习核保专业知识，调整自身知识结构、提升自我意识与政策执行把握能力。

公司在承保面对业务量的迅速增长，承程中遇到的问题也与日俱增，我一直秉承着认真钻研，仔细调研，努力做到：不放走一个优质客户，不放进一笔不良业务，推动公司合规经营，降低风险努力做到规范化、专业化、标准化。

>二、日常工作总结

每天摆在我面前的总是那看似平凡平凡的保险单，每天的工作就是录入、录入、再录入。但我的每一笔录入，每一次出单，都是和公司在半年完成全年任务的xxxx万密不可分的。看起来我的工作枯燥无味，但我深知，认真仔细的做好每一单业务，严格审核每一点信息，才能把风险拒之门外。

>三、20xx年计划

在20xx年的工作中我会一如既往的，严格要求自己，在不断完善和细化自己工作的同时，还要带领部门员工，认真学习专业知识，夯实专业基础，做到理论和实际相结合，不断的提高自己的业务能力。“从我做起，从点滴做起，从现在做起”，以公司荣为荣，为民安保险业务稳健、高效快速发展做出自己的贡献。不辜负领导的信任和关怀。

三个月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大熔炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快我就适应了这里的工作流程，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯。

所以，很快的，我就融入了xx这个大家庭，并认真做好自己的'本职工作。我喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼

自己的平台，和公司共同发展，做出自己的贡献。对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

在xx，我的主要职责是保险公司内勤，负责统计各区业务人员的工作汇报、每月费用报销的初步审核。同时，负责与各区经销商核对每月的帐务，资料 and 信息的传递。

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的重要。就拿每月和经销商对帐来说吧，我要用心的做出近百家经销商的帐务，专心的做好每一家经销商的帐，细心的做好各经销商的每一笔帐，耐心的与各经销商对好每一项帐目。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”；二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、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，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自己的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”我对它的理解就是：如果成功了，不要骄傲，继续努力，以便取得更大的成功；如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

保险阶段性工作总结7

从近几年的自然灾害、全球金融危机的爆发，无一不人们的生活带来了巨大的影响，此时保险的多种样式被更多的人所热捧。我做一份保险销售工作总结，来系统性的给大家展示保险销售的具体业务流程及近期的发展。

公司在复杂多变的环境下，在各职能部门的密切支持和配合下，通过全体员工的奋力拼搏，勇于进取，业务取得了长足发展，业务规模创造了历史纪录，回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足。

>一、个人业务取得突破性发展

业务的迅猛发展，一定要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司加大了队伍建设力度，重金聘请x专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。主管也付出了辛勤的劳动，他们时刻关注着自己的组员，帮其解困、助其成长，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。我公司根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“客户答谢会”、“产说会”等多种销售模式，抓住多个新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的果实。

>二、奋勇拼搏，团体业务稳中有升

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费x万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

>三、服务社会主义新农村

公司全面落实“巩固城市、拓展两乡”战略，积极响应x关于建设社会主义新农村的号召，我公司加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感。

>四、雄踞市场主导

今年上半年，公司发出全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费x万元，虽然这一成绩x公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出历史新高。

>五、以人为本，诚信服务

服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期给付案件金额x万元。

这次的保险销售工作总结，更系统、全面的展示了我们公司以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续努力，让更多的人有担保。

保险阶段性工作总结8

1、基本养老保险收支维持历史较高水平。20xx年上半年养老保险基金征缴入库11210万元，基本养老金支出达到xx万元，支出创同期最高水平。

2、及时、准确做好退休人员基本养老金计发。今年上半年，我局已完成退休人员基本养老金测算xx人，区人社局退休批复下发后，我局及时进行退休人员档案审核、数据维护，加班加点进行待遇测算，第一时间兑付。截止目前，新增退休人员已全部打卡发放基本养老金。

3、加强养老保险在职转出和退费工作。今年以来，我局规范程序，将在职转出和退费支付项目进行分类、细化，强化内控措施，严格把好支付关。上半年共办理转出和退费112人次，涉及支付养老保险基金107万元。其中，市本级内转出40人，不涉及养老保险基金转移；跨市、跨省转出27人，转出养老保险基金元。另办理在职死亡7人，支付养老保险基金元；办理在职重复参保退费18人，退还养老保险个人账户资金元；办理到达法定退休年龄缴费不足十五年退费20人，支付养老保险基金元。

4、企业退休人员领取养老金资格认证工作有序开展。4月1日至6月30日，20xx年企业退休人员领取基本养老金资格认证在各乡镇人社所、城区各社区集中开展。为确保今年认证工作顺利完成，3月4至18日我局对全区22个乡镇街人社所41个认证点认证真准备工作进行了督查。在督查工作中，一是对乡镇街（社区）人社所进行系统安装、调试，对经办人员进行培训；二是对认证、建模存在问题的乡镇，尤其是社区，是设备问题的要求人社所限期解决、是软件问题的请工程师现场解决，是经办人员操作问题的及时纠正；三是要求各乡镇街人社所高度重视建模认证工作，确保按时按质完成此项工作。经过3月份的督查、指导后，4月份各乡镇街人社所、社区认证建模工作有序开展。截止6月底，我区41个认证点已完成建模认证xx人。其中，xx区退休人员15008人，xx区1679人，市直4887人。完成应认证人数的90%。下一步，待市局信息中心对认证数据进行筛查后，我局将按规定对未按要求参加认证人员暂停发放其养老保险待遇，待其重新认证后予以恢复发放。

5、开展异地退管认证系统开展协助认证工作。此次协助认证的时间为6月1日至8月31日。除河南省外全国其他省份均参加统一的异地协助认证工作。各地均要做好认证数据的上传和下载工作，各地要加强协作、配合，确保认证期间及时为认证对象办理认证手续，确保协助认证率达到75%以上。目前，我局已着手整理居住异地的企业退休人员数据，并已上传信息105条，剩余人员信息将在5月31日前上传完毕。

6、继续做好一次性补费参保工作。我局继续做好一次性补费参保工作，把好初审关。20xx年上半年，受理要求参保人员39人，经审核通过35人，已办理缴费31人。一次性补费参保政策实施以来，我局共受理要求参保人员600人，经审核通过572人，办理缴费548人，已打卡兑现基本养老金534人。

7、加快养老保险历史数据整理工作。我局高度重视此项工作，为加快工作进度，采取多种措施予以推动。

一是制定实施方案，并严格按照方案要求逐步落实；

二是通过购买服务从皖西学院聘用2名学生，进行培训后专职整理数据，录入系统；

三是组织单位骨干业务人员利用星期六等休息日加班整理数据；

四是加强抽查、复核，确保数据录入系统准确无误。

经统计，我区需整理历史数据的养老保险参保人员约为17000人。截止6月底，我局已完成历史数据整理5267人。力争在7月底前基本完成第一阶段（企业正常参保人员约7000人）的数据整理工作。

8、基本完成20xx年度档案整理归档工作。截止6月份，已整理20xx、20xx两个年度退休人员个人档案1666份，整理业务档案近200盒500余卷。各类文书档案目前已整理装盒归档。

保险阶段性工作总结9

一、目标完成情况

1、确保了全旗4553名离退休人员、689名遗属人员和7188名享受待遇农牧民的养老金按时足额发放，截止年末共发放养老金8099万元（其中职工养老保险金支出6599万元、农保养老金支出1500万元），社会化发放率达100%，工伤保险个人工作总结。

2、养老保险参保人数达24874人，其中在职职工20321人，离退休人员4553人，比去年净增1720人，完成市级下达全年1700人任务的101%。

3、医疗保险参保人数达25227人，比去年净增1120人，完成市级下达全年1100人任务的102%。其中农民工参加医疗保险1363人，比去年净增705人，完成市级下达700人任务的101%。

4、工伤保险参保人数达18175人（其中高危行业有40个单位3984人参保），比去年净增2175人，完成市级下达全年20xx人任务的109%。

5、生育保险参保人数达15120人，比去年净增416人，完成市级下达全年320人任务的130%。

6、农保新增14691人，达到43016人，完成旗政府下达任务的293%。

7、社会保险费收缴17872万元，其中职工养老保险收缴8319万元、农村养老保险收缴6100万元、职工医疗保险收缴2827万元，工伤保险收缴603万元，生育保险收缴23万元。共支出11386万元，其中城保支出9886万元，农保支出1500万元。社保基金累计积累亿元，其中城保积累7694万元，农保积累亿元。

8、全旗已有15248名城镇居民参加了居民医疗保险，其中成人2882人、学生12366人，收缴医保基金35万元，共为9名住院患者支付医药费万元。

二、工作措施和效果

（一）狠抓扩面收缴工作

扩面收缴是社保工作的生命线，为此我们积极采取各种措施，努力做好扩面续保工作，做到应扩尽扩、应收尽收、颗粒归仓。首先，建立扩面征缴责任制，层层分解指标，人人落实任务，全局上下从股到所到中心，人人都有扩面任务，并做到奖罚分明，有效地调动了职工的扩面续保积极性，形成了一种“链条”式的扩面征缴工作局面。其次，通过收取利息的形式促进扩面续保，对不能按时缴费的中断人员，在补齐原来欠费的同时，收取利息，时间长不缴费，利息就越多，再加上新软件的使用，利息将利滚利，更加增多。对此，我们通过广播电视报纸等新闻媒体，加大了这方面的宣传，从而使大部分断保人员补齐了欠费。再次，建立专职的基金征缴大队，具体负责养老保险、医疗保险、工伤保险、生育保险基金收缴催缴工作，确保各项基金及时足额到位。另外，采取灵活措施，根据任务进度，施以阶段性目标，严格处罚，促进工作。

通过以上措施，今年又有8个新成立的单位142人纳入参保范围，个体户参保1432人，断保职工续保率达到97%以上。共收缴社保基金17872万元，共支出社保基金11386万元（其中城保支出9886万元，农保支出1500万元），社会化发

放率达100%。由于我旗社会保险工作思路超前、发展迅速、体系健全、成果显著，在自治区、国家影响很大，年初我旗被自治区确定为中瑞合作项目社会保障子项目示范旗，8月1日，自治区、市两级项目组领导来我旗检查项目区工作，对我旗项目区工作开展情况非常满意，尤其是对我旗社保工作在体系建设、模式构建、制度创新、难点突破等方面给予了高度评价。4月份我旗又被列入全国农村牧区养老保险重点县。8月21日，国家社保中心主任孟昭喜、自治区劳动和社会保障厅厅长冀秉峰一行来我旗视察社会保险工作，对我旗的社会保险工作给予了高度评价。

（二）加强社会保险稽核

为了堵塞基金跑冒滴漏，今年我们在做好对重点对象日常探望监控工作的同时，6月份开始进行了一年一度的集中生存认证工作，利用指纹验证系统，对离退休人员、工伤残人员、二等乙级以上伤残革命军人、遗属人员共5552人进行了认证，认证率达100%，重点对象平时探望率达100%，共查出132人死亡，未发生冒领现象。10月份开始，利用三个月的时间对所有参保单位的缴费基数进行了实地稽核，稽核率达100%。为了有效堵塞诈骗医药费现象，我们加强了对医疗、工伤医药费的稽查力度，严格住院登记审批，建立查房制度，做到逢住必查，逢住必回查，并严格审核报销程序，从而使诈骗医药费现象无空可钻，工作总结《工伤保险个人工作总结》。由于管理监控措施得力，无一例诈骗保现象发生。

（三）进一步提高社会化管理服务水平

今年我们在不断提高3个中心和14个社保所的管理服务水平，在元旦等重大节日继续组织包括享受农保待遇农牧民在内的所有离退休人员开展各种赛事活动，丰富离退休人员的生活外，加强了对参保对象的服务，为了让参保者能够方便快捷地了解社保政策，查询自己的养老保险缴费情况，了解用人单位是否按时足额为自己缴纳养老保险费，社会保险局建立了服务网站，设立了政策法规、办事指南、政策解答、视频新闻等栏目，公开了各股室职能职责、工作流程和电话，并在本局服务网站建立了养老保险个人帐户缴费信息查询系统，凡参保者打开敖汉旗社会保险局服务网站（），进入个人帐户查询系统，输入自己的身份证号码或养老保险个人编号就可查询到自己的养老保险缴费和记帐情况。实现了个人帐户管理工作透明化、公开化。

（四）做好城镇居民医疗保险启动开展工作

按照上级的有关规定，3月份社保局对城镇居民医疗保险应参保人数进行了摸底调查。6月份做好了启动的全面准备工作，专门成立了城镇居民医疗保险股，配备了工作人员，配齐办公设施设备，实现办公管理手段现代化、信息网络化。按照《赤峰市城镇居民基本医疗保险试行办法》，结合我旗的实际，制定出台了《敖汉旗城镇居民基本医疗保险实施细则（试行）》，同时做好与财政、民政、教育、残联等部门的协调配合工作。8月份，正式步入开展阶段，对居民医保政策通过各种新闻媒体，采取散发传单、张贴标语、悬挂横幅等形式进行了广泛宣传，做到了家喻户晓、人人皆知。今年全旗已有15248人（其中成人2882人、学生12366人）参保登记缴费。20xx年收缴医保基金35万元，共为9名居民支付医药费万元。

（五）严格抓好社保基金管理工作

为确保我旗社保基金安全完整、合理使用和有效运转。严格了工作制度和工作流程，结合_、自治区、赤峰市的有关规定，制定了我旗社会保险经办机构内部控制管理制度，规范了各股室职能职责，细化了各股室工作流程，并建立了检查监督制度，从而使社会保险从参保、登记、缴费、建帐、运营、管理等整个收支运转全过程都建立在全面监控之中，实行双人双控，严格内部审计对帐制度，4月份我们对全旗各发放点的发放情况进行了一次全面排查清理，对一年以上积压的养老金全部清回入户，有效杜绝了发放点挤占挪用发放基金的现象。未出现一例违规违纪、挤占挪用现象。由于我旗社保基金管理到位，措施得力，效果明显，3月20日，市审计局局长徐连生在全市审计工作会议上，对敖汉社保基金管理使用给予了充分肯定。

（六）认真做好个人帐户管理自查工作

为了更好地维护广大参保人员的合法权益，实现养老保险工作的规范化、精细化管理，按照国家、自治区、赤峰市的要求，对我旗企业职工基本养老保险个人帐户情况进行一次全面的自查，做到不留死角，不留隐患，全面梳理分析了个人帐户管理工作存在的问题和原因，并对发现的问题进行了整改纠正，夯实了管理基础，提高了个人帐户管理质量。为确保此项工作取得实效，我旗社保局专门成立了以局长为组长，分管领导为副组长，相关股室负责人为成员的自查工作领导小组，下设数据信息工作小组和文字材料工作小组，全面负责清查工作，形成了一级抓一级，层层抓落实的工作机制。并确定5月15日——6月10日为自查阶段，6月10日——6月30日为整改阶段。同时搞好政策培训，使业务人员切实学深吃透，保证工作有序开展。通过整改，更新使用了新的软件，个人信息完整率提高了15

%, 准确率提高了8%, 记帐率提高了10%, 及时率提高了12%。消除了重复建户和人户分离等现象。解决了记帐不及时、人员转移变更不及时、对账方式单一、账户信息不全等问题。

(七) 建立了乡镇社保所与局机关联网办公

8月份, 政府投入40多万元资金优化了社保局办公管理软件, 集中采购了微机、打印机、扫描仪等设备, 建立了乡镇社保所与局机关联网办公, 参保登记、收缴保费、生存认证等工作手续可就地办理, 各项数据利用网络传输, 实现了办公管理手段现代化、科学化、网络化, 简化了办事程序, 提高了工作效率。

三、存在的主要问题

- 1、城镇居民医保工作开展难。由于有关部门配合不力, 参保登记不及时, 导致居民医保开展难度加大。
- 2、养老保险、医疗保险、工伤保险、生育保险参保扩面难问题。按照自治区内政发(20xx)221号文件要求, 将所有非公有制企业、私营企业、外商投资企业等全部纳入社会保险范围, 但由于政府的特殊政策, 导致招商引资企业不能及时参加社会保险, 足额缴纳社会保险费, 大部分招商引资企业仍游离于社会保险之外, 损害了职工的社会保险权益, 影响了扩面收缴任务的完成。

四、20xx年工作思路

按照“广覆盖、保基本、多层次、可持续”的方针, 以国家试点为动力, 以中瑞合作为契机, 进一步深化社会保险制度改革, 建立一个符合旗情、统筹城乡、五险合一的社会保险体系。

- 1、继续加大城镇职工养老、医疗、工伤、生育保险和农村牧区养老保险的扩面续保收缴工作力度, 以责任制为平台, 多渠道筹措社会保险资金, 规范征收流程, 强化征收管理措施, 严格征收奖惩机制, 做到应扩尽扩、应收尽收, 实现养老、医疗、工伤、生育保险扩面各增1000人, 农保新增5000人的目标, 收缴工作实现收支平衡, 并略有节余。
- 2、加强基金监管。一是强化稽核审计和基金监察的监管力度, 严格工作流程, 严格监督检查对账制度, 确保基金安全完整和有效运营。二是在做好城保享受待遇人员的认证工作的同时, 强力抓好对农保享受待遇人员的生存认证工作, 就像抓计划生育对象一样, 做到不漏一村、不丢一人, 实现认证率100%的目标, 杜绝养

保险阶段性工作总结10

加大失业保险参保扩面力度。我区今年失业保险参保扩面与往年相比难度更大。受金融危机影响, 20xx年10月份以来, 我区失业保险每月减少停保人数均远远多于新增参保人数。结合我区实际, 下半年拟从下面两个方面开展失业保险参保扩面工作:

和其他保险一道加大企业参保扩面力度。金保系统上线后, 要求单位同时参加五大保险, 因此单一险种基本上无法单独开展参保扩面工作。建议请劳动局或社保局牵头, 组织养老、失业、医疗、工伤、生育保险五个险种统一开展20xx年度的参保扩面工作, 力争完成年度目标任务。

>保险工作总结(3)

海口从7月起调整城镇从业人员社保月缴费基数, 并公布了最新的五项社会保险单位和个人缴费费率。据了解, 从7月份起, 海口市参保人员基本养老保险月缴费基数不得低于元, 基本医疗、工伤、失业、生育保险月缴费基数不得低于元。据介绍, 省人力资源和社会保障厅《关于按20xx年度在岗职工平均工资征缴社会保险费和计发社会保险待遇的通知》(琼人社发[201X]139号)规定, 20xx年度全省在岗职工年平均工资为58406元, 月平均工资为4867元。

20xx年度全省在岗职工月平均工资为4867元。因此, 20xx年7月至12月, 海口市城镇从业人员基本养老保险月缴费基数不得低于元(4867×50%);基本医疗、工伤、失业、生育保险月缴费基数不得低于元(4867×60%)。灵活就业人员缴费基数, 基本养老保险在元至14601元之间自愿选择缴费基数, 基本医疗保险缴费基数为4867元。

最新的五项社会保险缴费费率为: 基本养老保险总费率28%, 单位缴纳20%, 个人缴纳8%;失业保险总费率, 单位缴纳1%, 个人缴纳;基本医疗保险总费率10%, 单位缴纳8%, 个人缴纳2%;工伤保险总费率至, 均为单位缴纳;生育保险

总费率，均为单位缴纳。灵活就业人员基本养老保险缴费费率为20%，基本医疗保险缴费费率为6%。

>保险工作总结（4）

今年上一年，我公司在深入贯彻落实总公司“优化结构、把握节奏、依法合规、效益经营”的战略部署下，在省公司总经理室的正确指导下，有效应对市场形势变化，全面加快业务发展，使公司自身能力稳步提升，各项核心指标在当地市场对标情况较好。现将一年的工作情况总结如下：

一、确保业务合规、平稳发展

在省公司各部门的悉心指导下，每月我们严格遵守上级公司下发的承保政策、费用政策，把好承保入口关，确保业务质量稳步提高。在业务良性发展的同时，经营成本和盈利水平持续改善，规模效益总体呈现协调发展的态势。针对理赔工作中存在盲点问题，查找症结，进一步优化工作流程。如在加强损余物资的管理上，继续细化管理制度和理赔、财务的交接环节，使“跑、冒、滴、漏”现象得到有效控制。

采取管控措施的同时，公司还通过每周五的培训例会，强化理赔人员的职业道德素养和专业工作技能，防范道德风险对理赔工作的影响。通过这些有效措施的管控使公司理赔各项指标保持在较好的水平范围内。

二、内控合规工作进一步完善，为业务发展保驾护航

通过合规经营的宣导，提高全员的合规意识。提倡将合规工作日常化：即将监管机关的各项检查内容做为日常实务工作的准则、做为我们进行自查工作的重点；把上级公司的各项工作制度切实运用到实际工作中，提高了员工的责任意识。根据公司发展的实际情况，定期、合理地对公司内部各条线的管理办法进行修订和补充。通过整章建制，完善内控合规工作的依据。

三、存在的主要问题

由于业务发展思路的惯性思维，认为新的承保政策“管控过严、过死”，业务发展没有出路。没有真正理解上级公司的精细化管理意图，体现出我公司在适应市场变化和调整经营策略上的能力较弱，致使公司上半年业务发展滞后，整体序时进度落后于省公司下达的目标，全年业务发展较吃力。对新版基本法的贯彻落实不到位，使销售团队在管理上没有好的制度做保障，人员流动性较大，各销售渠道都缺少稳定、专业的销售人员，影响了标准化团队的建设。公司的业务仍以内部员工销售为主，中介业务和互动业务的占比较低。

按照总、省公司客户服务工作的要求，我们在客户服务规范上做了大量工作，客服工作从整体上有了一定的改善，但距离执行客户服务的标准化规范还相差甚远：在基本服务礼仪上仍然存在着装不规范、服务用语不标准，对外部客户和对内部员工服务环节不紧凑，工作态度散慢的情况。柜面人员时常遭到外部客户和内部员工的投诉，与公司业务发展不和谐。

较强的执行力是我们统一思想、统一目标、统一行动的重要保障。但从整体来看公司的执行力实行较弱，主要表现在：对上级公司的工作安排和工作要求执行不及时，不细致、存在敷衍工作的情况；公司各部门和下辖机构均存在对公司制度和工作要求有令不行、有禁不止的现象，我行我素，在执行力实行上存在懒散、抵触心理。极大影响了公司管理水平的提高。

随着公司的不断发展壮大，原有粗犷性的管理方式已不适应公司的发展需要，在薪酬绩效管理、人事编制管理、服务规范执行结果考核、承保理赔服务流程和关键岗位的风险管控上体现出精细化管理程度不高。

>保险工作总结（5）

200×年我公司各部门都取得了可喜的成就，作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，特别是在非典期间，仍按时到银行保险等公共场合办理业务。

在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、开学期间日常工作：

- 1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。
- 2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。
- 3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。
- 4、做好200_年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

二、其他工作

- 1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。
- 2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。
- 3按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

在本年度工作中

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。
- 3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。
- 4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

20_年财务出纳工作总结

20_年，是本人在财务工作的第一年。也就是在这一年，我结束了四年的大学生活，踏上了迈入社会的道路，开始了一生生活的征程，从此，迈开了我走向社会的里程碑。经过领导的安排，我被分到财务管理部任出纳，开始了紧张和繁忙的工作。我的岗位工作职责是负责现金收付、银行结算、货币资金的核算、开具增值税发票和现金及各种有价证券的保管等任务。刚刚开始的时候，让我担任出纳工作，我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票、填填支票、跑跑银行等事务性工作。但是当我真正投入工作，我才知道，我对出纳工作的认识和了解是错误的，其实不然，出纳工作不仅责任重大，而且有不少学问和政策技术问题，需要好好学习才能掌握。

并且刚刚从学校走出来，毕竟理论和实践是有一定的差距的，理论很难和实践相结合，这就对实际工作造成了很大的困难，很是我以前很难完全意料到的。况且我对公司的情况不是完全的了解，对公司的运作方式也还不熟悉，处理起来不是很顺畅，因此，工作的效率很一般，对工作形成了难度，还好好的是，在各位公司领导和同事的帮助下，知道了如何办理货币资金和各种票据的收入，保证自己经手的货币资金和票据的安全与完整，如何填制和审核许多原始凭证，以及如何进行账务处理等问题，通过在实践中指导，业务技能得到了很快的提升和锻炼，工作水平得以迅速的提高。

经过了将近一年紧张的工作实践和总结，知道了要作好出纳工作绝不可以用“轻松”来形容，出纳工作绝非“雕虫小技”，更不是可有可无的一个无足轻重的岗位，出纳工作是会计工作不可缺少的一部分，它是经济工作的第一线，因此，它要求出纳员要有全面精通的政策水平，熟练高超的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的出纳，必须努力使自己具备以下要求：

一.学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的政策水平。

二.出纳工作需要很强的操作技巧。打算盘、用电脑、填支票、点钞票等都需要深厚的基本功。作为专职的出纳员，不但要具备处理一般会计事物的财务会计专业基本知识，还要具备较高的处理出纳事务的出纳专业知识和较强的数字运算能力。

三.做好出纳工作首先要热爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德。

四.出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制;也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

五.出纳人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为本单位中心工作，为单位体利益、为全体职工服务，牢固的树立服务的思想。

>保险工作总结(6)

按照《安徽省人民政府关于开展政策性农业保险试点工作的实施意见》(皖政〔20xx〕42号)、《关于印发涡阳县20xx年政策性农业保险试点工作实施方案的通知》(农险办〔20xx〕1号)和《涡阳县人民政府办公室关于进一步推进我县政策性农业保险试点工作实施意》(涡政办〔20xx〕108号)要求，我县认真开展了种植业保险和养殖业保险工作，较上年有较大幅度的提升。

保险阶段性工作总结11

今年的时间感觉过得真快，不知不觉间半年就在销售的工作当中过去了，作为保险业务的销售，这一年来我较好的完成了销售的任务，同时自身也是得到了一些成长，对保险行业有更多的一些了解，对于销售的经验也更加的多了，现在我就我这半年的保险业务工作做下总结。

>一、学习提升

我在做保险销售的工作当中，明白想要做好工作是必须了解我们的产品，明确我们的目标人群，以及一些销售的技巧的，我做保险业务的时间不长，到现在为止也就是一年多一些的时间，可以说我这一年刚开始工作的时候是还有特别多不懂的地方的，虽然经过了一次培训，但是其实要学的方面还有很多，对于保险种类的学习也是我做销售必须要学的，不然也无法很好的去给客户做好介绍。

这一年公司也是开设了一些新的保险业务，对于我来说，这些是基本的学习，不然就无法和客户沟通了，在了解了保险之后，我也是多去了解销售的一些技巧，我明白我对这个行业，这个保险业务不是那么的熟悉，那么我就必须要多学，同时要用一些销售的技巧来补足，不然也是无法做好保险业务的。

>二、工作收获

提升个人能力的同时，我也是努力的去工作，积极的完成我的销售任务，做保险的销售，有些时候会被人误认为是骗子，觉得我们是骗人的，其实这些也是由于很多人对于保险的不了解导致的，但真正懂得保险的，却是非常乐意我们的推荐，他们也是能从各种保险中找到合适自己的，然后购买。

工作中很辛苦，但是每次我卖出一个保单，给客户带去安全感，我都觉得是值得的，再苦再累，但我做的是正确的事情，同时也是完成了销售的任务，我觉得特别的开心，同时在销售的过程中，我也是结识了各行各业不同的人，让我的见识更加宽广，也让我 and 客户的沟通能找到更多的话题，和客户做朋友，也更好的促进了我的销售工作。

半年的工作下来，我进步很大，但同时我也有一些不足还需要继续改进，有时候我业绩不好，我会比较急躁，或者和客户的成交如果迟迟不能下定，我也是感觉焦急，这些也是要慢慢的工作去改变的，不能急躁，作为销售，同样也是要有耐心，把业务给去做好，我也期盼着来年我的业务能做得更加的好。

保险阶段性工作总结12

近年来，我市工伤保险工作坚持以贯彻落实《社会保险法》和新《工伤保险条例》为中心，不断扩大工伤保险覆盖面，努力在完善工伤保险制度体系、加强基金安全管理、切实提高保障水平上狠下功夫，在全市各级工伤保险经办机构的不努力下，实现了工伤保险事业又好又快的发展，充分发挥了“全国工伤保险重点联系城市”的作用。今年1—12月，全市新增参保人数万人，完成年度任务的121%；征缴工伤保险基金8218万元，完成年度任务的182%；支出工伤保险基金7422万元，基金滚存结余8343万元。

>一、征缴扩面成效显著

今年来，我们采取了四项措施强化征缴扩面工作：一是明确工作目标，并将征缴扩面任务分配到各县市区；二是突出扩面重点，加强农民工参保扩面工作。重点加强了矿山、建筑施工等高危企业农民工参保工作。目前，全市农民工参保人数达到万人；三是扩大覆盖范围，推进机关公务员参保。从今年7月1日起，我市全面启动机关、社会团体和参照公务员法管理单位工作人员工伤保险制度，已将4万多名公务员纳入了工伤保险范畴，进一步完善了我市社会保障体系；四是适应企业特点，实施多样化征缴方式。建筑施工企业实行按工程造价的一定比例缴纳工伤保险费，矿山企业按吨煤（矿）产量缴纳工伤保险费，为参保单位提供了更科学合理的参保服务。

截止20xx年底，全市共有4133家用人单位依法参加工伤保险，参保人数达到万人。

>二、老工伤统筹稳步推进

为贯彻落实人社部发（20xx）10号、省政府湘政发（20xx）16号文件精神，今年来，我们采取切实措施加大了老工伤统筹管理工作力度：一是召开会议，落实任务。今年4月，我们组织召开了全市老工伤纳入统筹管理专题会议，明确老工伤人员纳入范围，下达了全年纳入工作任务；二是落实资金，确保待遇。按照财政专项资金、劳动专项管理、资金专项监督的原则，拟定了老工伤资金的筹资渠道与管理办法。今年7月，市人民政府下发了《关于进一步加强工伤保险有关工作的通知》，进一步明确了老工伤筹资渠道。今年来，市县两级财政累计筹集企业老工伤专项资金2800万元；三是全面调查，摸清底子。在20xx年人社部调查摸底的基础上，今年又对老工伤人员的相关信息、原始资料进行再次清理。通过核实原始病历、工伤认定书、劳动能力鉴定表、退休审批表等方式严格开展了老工伤人员纳入统筹资格审核工作；四是多方测算，明确趸缴标准。根据原省劳动保障厅相关规定，经过多次测算，对全市用人单位老工伤预留工伤保险费用标准及基金补助比例进行了整体调整，确定了三种费用趸缴方式，12月，以市人民政府名义下发了《关于将国有企业老工伤人员等纳入工伤保险统筹管理的通知》（常政发〔20xx〕24号），对上述趸缴方式及统筹范围、统筹目标等问题进行了明确。

目前，全市“老工伤”纳入统筹管理人数达到万人，累计给付工伤保险待遇20xx万元。20xx年3月，全国社会保险工作会议上印发了我市老工伤管理工作经验材料。

>三、基金运行安全完整

我处把确保工伤保险基金的安全运行，提高基金的使用效益作为工作的重心，采取切实措施加强了基金监管工作。一是完善了工伤保险基金内控管理制度，全面实施科学化、标准化、规范化、制度化管理，规范了经办机构组织机构、业务运行、基金财务、信息系统、内控监督工作制度，形成了规范完整的内控制度体系；二是强化基金部分项目支出管理。加强了县市区基金项目费用使用预算的审核，完善了项目支出使用中的计划、备案管理，加强了基金项目支出情况检查；三是强化基金监督检查。我处重点实施了对参保基数、参保人数的稽核监督，对待遇支付的监督检查，对大额医疗费用的重点审核。按照省人社厅和市纪委的要求，组织开展了全市工伤保险基金安全运行专项检查；四是圆满完成工伤保险基金预决算工作和工伤保险统计年报工作，两项工作均被省人社厅评为全省一等奖。

>四、待遇支付管理日益规范

今年来，我们采取切实措施进一步规范了工伤保险待遇支付管理，确保了待遇水平提高。一是加强工伤事故调查管理。完善了工伤事故限时备案制度，实施了书面调查、现场调查相结合的调查方法，重点加强了对交通事故、工作岗位突发疾病死亡事故及县市区提请复核事故的调查。通过调查，排除非工伤事故30多起，挽回基金损失250万元；二是加强工伤保险待遇支付管理。建立健全了待遇资格定期审核、长期待遇定期调整、待遇支付“五堂会审”的工作机制。按新《工伤保险条例》规定，全面提高了一次性工亡补助金、一次性伤残补助金标准，落实了工伤职工住院伙食补助费、转外地就医交通食宿费待遇，全年累计支付工伤保险待遇6723万元；三是加强工伤医疗管理。完善了工伤保险协议医疗管理机制，做到了统一核定协议机构、统一协议文本、统一协议时间、统一考核办法，使工伤协议医疗管理更加规范有序。建立完善了“先康复、后评残”制度，使工伤职工医疗救治、康复治疗、伤残鉴定得到了有机结合，促进工伤职工早日回归社会、回归家庭、回归职业；四是加强民办医疗机构管理。通过采取社会举报、随机抽查、定期考核等方式，加强了对民办医疗机构的监管，进一步规范了工伤医疗行为，维护了工伤职工利益。

>五、经办能力全面提升

今年来，我们采取切实措施加强了经办能力建设。一是全面加强行政效能建设。通过规范受理文书、规范业务程序、规范办结期限的“三规范”措施，强化了全处工作人员的责任意识，行政效能大大提升；二是全面贯彻落实“一法一条例”。深入企业宣讲“一法一条例”，提高了全社会的遵法守法意识和工伤保险新法规的知晓率。以“一法一条例”为基准，全面清理完善了我市现行工伤保险操作规程，督促企业对涉及工伤管理的企业规章进行清理。拟定了《工伤保险基金先行支付操作规程》，建立了先行支付制度；三是加强基础建设。加强了工伤保险信息系统建设。按照统一开发、单险种运行的模式，工伤保险信息系统建设工作基本完成，工伤保险信息系统实现了联网运行。加强了工伤保险业务档案清理工作，基本达到了规范化管理要求；四是加强机关作风建设。组织开展了重要岗位监督、机关效能监察及“一联一、一帮一”等活动，取得了显著成效，多次得到市满意办、市纪委等部门的通报表扬。

保险阶段性工作总结13

一个月来，在公司经理室的领导下，认真贯彻落实，上级公司有关车险业务承保调控政策，结合公司全月业务工作目标 and 上级部门的工作要求，加强和促进车险业务发展，不断拓宽服务领域，加强市场调查研究，着力提升车险业务发展能力，现将九月来的业务工作所取得的成绩级所存在的问题，做一简单的总结，并对业务下一步工作的开展提几点看法：

一、牢固树立法规意识，切实做到依法合规开展保险业务。

按照公司和上级部门的有关要求，自学加强对规范车险经营法律法规和车险承保调控政策的贯彻学习力度，认真领会精神，积极广泛宣传，端正车险市场竞争意识与经营行为，为提高公司车险承保质量和管理水平，切实防范经营风险，促进车险业务健康，持续发展做出了努力。

二、以市场为导向，加强对车险续保及竟回业务的拓展。

一个月来，在公司经理室支持领导下，我们业务一部加强了对原在我司投保现已流失的客户，以及其他保险主体客进行了上门服务 and 公关工作。按照公司制定竟回业务的工作计划，分解目标任务，落实目标责任，加强沟通交流，强化服务承诺，积极主动配合抢回其他车险主体的业务，做到新保业务必争夺，流失业务必抢回。通过主动出击，改变了竞争格局，改变了攻防态势，确保了车险业务的可持续发展。全月实现了个人保费收入万元，(其中个人业务：万元，兼业代理及经销业务236万元。电销20954元)为业务科室历史性突破834万元保费收入大关和顺利完成全月冲刺目标(750万元)作出了贡献。

在工作上，做到了尽职尽责、任劳任怨，正确执行公司的各级规章制度和保险条款、方针、政策，有高度的责任感。在廉政自律上，不谋私利，不违规违法。遵章守纪，严格按照公司规章办理，在发展业务方面，积极主动配合部门领导，做好续保和新保工作，密切与客户的关系，促进业务发展。在自己的努力下完成了公司交的各项任务。团结同志，顾全大局，在新的一个月里更好的努力工作，为忠县人保财险事业繁荣发展，做出自己的应有贡献而努力。

三、在新的一个月里基本工作思路：

- 1、建立车辆信息统计，车险项目储备及跟踪机制，续保巩固续保业务。
- 2、重视渠道建设，积极拓展车险经销商和兼业代理业务。
- 3、加大力度，巩固政府公务用车定点保险，扩大车辆承保面。

四、存在的不足：

随着竞争的日趋激烈，业务发展的压力也越来越大，对理论学习和业务学习的有所放松。

保险阶段性工作总结14

在过去的一年里，我们在公司经理室的正确领导下，根据理赔事业部改革总体工作要求和去年车险降赔提速主要工作举措，从理赔业务管理各关键环节着手，进一步厘清环节、厘清责任、优化流程、简化手续、明确目标，达到降

低理赔成本、强化理赔管理、提高理赔效率、提升服务质量的总体目标，勤奋工作，文明服务，努力按要求完成中心主任交付的各项工作，现对20xx年的工作进行总结。

一、20xx年工作情况汇报

1、20xx年全年理赔数据，xx公司20xx年全险种共结案4314件，去20xx年同比减少339件，案件处理率达到102%，其中车险全年结案共2623件，理赔周期为天。

2、加快案件处理速度。全面实现车险赔案服务承诺，重点是实现5000元以下案件2个工作日处理完毕、实现1万元以下案件资料齐全1小时通知赔付、实现1万元以上案件资料齐全1个工作日通知赔付

3、提升岗位人员业务技能水平，组建一支高素质的理赔队伍

在过去的一年里，公司不断加大对理赔各岗位人员培训的投入力度，并于全年内组织参

加了两次理赔员技能考试，我也在考试中通过拿到了高级理赔员资格证书。

二、20xx年工作计划

我们人保财险的品牌一直以来都得到社会各界的广泛认可，优质、快捷的理赔服务是我们赢得客户信赖的有力武器。但是，在工作中，我们仍然有不少的问题与不足之处，如处理保险拒赔案件欠缺方式方法等等，因此，全面提高理赔质量和理赔管理水平，仍是我们未来一段时间内的工作重点。

在工作中，我们要按照上级公司的要求，进一步加强查勘、定损、报价、核赔、医疗跟踪、医疗审核等关键环节的工作，做到有目标、有措施、有激励，不断提高保险理赔质量与效率，我们要切实做到：

1、控制好车险险定损质量，确保车险赔付率与去年相比稳中有降，挤压车险赔案中的水分，切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘定损工作的监督和把关。

2、加强理赔队伍建设，严格执行纪律，全面细心接报案，及时出现场，热情服务，在坚持主动、迅速、准确、合理的原则下，保证案件处理的简化、便捷、快速。

随着业务规模不断扩大，我们要进一步提高全体理赔工作人员的业务技能，加强理赔人员的监督考核力度，提高理赔人员的工作效率，规范理赔人员的言行，杜绝吃、拿、卡、要等有损公司形象利益的行为，要求查勘人员要做到车辆洁净、衣着整洁、言语文明、不卑不亢、耐心细致、服务高效。做到在做理赔服务的同时，也要做好保险业务的宣传员。

3、在保证第一现场到位的前提下，进一步提醒客户第一现场报案，加大二现报案核查案发现场的工作力度，以减少假骗赔案的发生。增大利润空间，重点加强重大疑难案件的调查工作。

4、加强内部信息反馈。理赔环节中发现的问题要及时向经理室及承保部门反馈，以促进公司承保风险控制，监督承保制度的执行，从源头上遏制赔付率的上升，协调好业务发展和理赔管控的关系。

在接下来的20xx年里，我们将以提高客户满意度为宗旨，以维护公司利益为目标，着力提高保险理赔质量与效率，提升公司的社会美誉度，树立公司优质品牌，展示公司的服务优势，力争通过服务促进效益，为把我公司建设成为一流的现代保险企业做出应有的贡献。

保险阶段性工作总结15

在政策性农业保险试点工作推动的初级阶段，正确处理出现的问题，加以规范修正，是正确的处理方式。我县在找出问题的同时，分析出现问题的原因，总结经验教训，指导政策性农业保险工作逐渐走向完善。当前，主要存在以下几个方面的问题及建议。

（一）各级政府、农民的认识还需提高，加强宣传仍是以后工作的重点。政府和保险经办机构在宣传上应做好分工，政府部门做好面上的宣传，保险经办机构需做好群众的点上的宣传工作。

(二) 试点工作的初级阶段仍然会存在问题, 正确处理, 不能一棒子打死。在试点阶段, 由于群众的认识不高, 乡镇、村干部工作差异, 必然出现这样和那样的问题, 正确处理, 积极引导, 逐渐规范。如果一棒子打死, 就会出现掩盖问题, 不利于总结和发展。如处理垫付现象上, 采取积极的态度, 督促收取, 杜绝懒散现象, “不以费小而不收”。

(三) 加快保险机构向镇、村延伸, 构建完善的服务网络。政策性农业保险采取的是政府和保险公司联办的模式, 特别是种植业, 依靠政府性强, 政府推动加市场运作模式, 没有完善的服务组织, 纯粹就是政府的事, 不如政府自己做。所以, 建立健全保险服务组织是试点成功的前提条件。20xx年我县的基层服务组织还不健全, 各个镇(场)形式上已经建立了“三农保险服务站”, 国元保险还没有正式进行委托和签订协议, 协保员也没有签订服务协议, 服务组织建设滞后。下一步着力支持保险经办机构建立起一个有力的服务网络, 担当起市场化运作的服务架构。

(四) 简化投保理赔操作流程, 创新工作, 探索保险新方法。我县部分乡镇采取一次收的办法可以总结借鉴, 加以推广。以土地面积为投保标的, 以农作物作为一个保险理赔的依据, 把投保理赔简单化。有利于降低基层工作人员的劳动强度, 减少收取农民保费的次数。国元保险公司应加以研究, 制定保险新措施。

保险阶段性工作总结16

一年来, **保险公司在省市公司正确领导下, 依靠我公司全体员工的不懈努力, 公司业务取得了突破性进展, 率先在全省突破保费收入千万元大关。今年, 我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务, 各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作, 谈谈这一年来的成绩与不足。

>一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示, 与时俱进, 勤奋工作, 务实求效, 勇争一流, 带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心, 进一步转变观念、改革创新, 面对竞争日趋激烈的保险市场, 强化核心竞争力, 开展多元化经营, 经过努力和拼搏, 公司保持了较好的发展态势, 为大地保险公司的持续发展, 做出了应有的贡献。

全方面加强学习, 努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部, 肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命, 公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此, 我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作, 规范自己的言行, 树立强烈的责任感和事业心, 不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来, 我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓, 并和经理室一起实施有针对性的培训计划, 加强领导班子和员工队伍建设。

>二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展, 必须制定规范加强管理。管理是一种投入, 这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作, 更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法, 并真正贯彻到行动中去, 才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务, 制定各个部室的周、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室合理的、可实现的目标。在目标确定之后, 我本着“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、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来, 我多次组织形势动员会、业务研讨会, 开展业务培训活动, 组织大家学知识、找经验, 提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上, 并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高, 为公司的持续、稳定发展打下坚实的基础。

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, 我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。

>三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入元，其中车险保费元，非车险业务元，满期赔付率为**。成为公司发展的重要保证。

>四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发