

保险工作日报 保险工作总结(实用7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

保险工作日报 保险工作总结篇一

今年以来，在外部经济形势和市场环境更加复杂多变的情况下，xx公司认真学习和贯彻落实总公司和分公司的指示精神，在分公司党委、总经理室的正确领导下，支公司全体员工齐心协力，攻坚克难，紧紧扭住经营绩效这一主线，牢牢把握经营管理这一根本，始终盯住队伍建设这一关键，立足自我求发展，勇于创新求突破，克服了种种困难，业务发展和经营管理都取得了较好的成绩。截止xx年12月15日，xx公司完成保费收入4140万元，完成全年保费指标的96%。其中：车险保费收入3745万元，非车险保费收入389万元，人身险保费收入6万元，应收率为0。

一是抓重点，扩大车险及非车险保费规模

今年以来，xx公司根据分公司各项会议精神和分公司总经理室的要求，充分抓住内部业务政策改善和外部环境规范的机遇，重点抓好了车险业务的续保工作和特种车的增保工作，并新开多家4s渠道业务新保了车队业务，使车险的保费规模快速扩大，达到3000万以上，占总保费规模的75%以上。此外我们还通过分公司相关部门的大力协助，今年华东电网和中电投的续保工作得以顺利完成，共实现保费354万元，为全年的非车险工作任务奠定了基础。在此基础上，支公司还在积极拓展其它渠道的非车险业务，比如信用险业务等。3. 今年人身险业务有规模的发展局面仍未打开，全年保费仅6余万。

二是抓绩效，全面推行各项考核制度

考核制度是驱动经营行为最重要的指挥棒，是经营行为正向激励的机制保证。年初，我们根据分公司《xx年经营绩效考核办法》和《上海分公司xx年依法合规经营考核办法》的通知要求，制定和印发了《xx公司xx年经营绩效考核办法及费用管控办法》，公司在考核管理中采取了一系列措施，建立和完善了以利润考核为中心，以总成本控制为前提，提奖比例与保费规模、险种分类相挂钩的绩效考核机制，在发展过程中根据实际情况，动态适时调整策略，并对为公司争得特殊荣誉的员工，给予相应的奖励。这些机制促进了业务的正常发展，有力的保障了支公司保费规模的达成。

三是抓队伍，不断营造争先创优的内部环境

xx年，我支公司组织人员参加了分公司组织的各类核保政策、财务管理、信息宣传和人力资源等各种业务培训，对于提高岗位人员的各项业务操作技能，进一步的推动我支公司的健康发展起到了积极作用。在此基础上，我们还根据分公司的关于印发《上海分公司xx年加快人才引进壮大销售队伍的激励办法》通知要求，广泛招贤纳士，于7月份引进了一位优秀展业人员，预计今年的保费能达到200万以上。为了有效提升队伍素质，我们积极参与了分公司组织的“双过半”任务目标优胜机构和个人的活动，荣获了“双过半”任务优胜机构的第六名，并有一位展业人员进入了保费规模前三十名。参加分公司组织的三季度业务发展优胜单位和个人的活动，荣获了“豹”奖机构中的银豹奖，并有三位展业人员进入了保费规模前三十名的“鹰”奖员工。在总公司二季度组织的“谁与争锋业务擂台赛”活动中，支公司荣获二等奖。

四是抓监控，努力防范经营风险

预算管理是总公司近几年提出的新型管理思路，给我们的利润预测工作带来了很大的挑战，我们根据分公司计划财务部

的要求，对保费收入、满期赔付率、险种结构等要素设计了不同的动态模板，对利润指标进行科学预测，并以此为基础加强内部监督和经费控制，实现了全面预算管理。我们严格按照贯彻保监会70号文的要求，实现了合规管控零问题的目标，全面落实各项合规管控制度，进一步强化合规管理，未踩地雷不碰红线。同时我们还严格执行《上海分公司费用集中支付暂行管理办法》、《上海分公司xx年经营机构费用管控办法》及总公司的《关于进一步加强销售费用管理》的通知各项规定，合理高效合规的使用费用，并进一步开展对“财务业务数据真实性”自查和“中介业务合规自查”整顿工作，以提升管控水平。年末，我们利用“反对洗钱”宣传月活动的契机，建立和完善反对洗钱预防和风险防范工作。

五是抓服务，积极清理有效降低赔案

积极参与分公司组织的第三季度的劳动竞赛，把加快结案，减少未决赔案，降低赔付率作为重要工作目标；二是制定了支公司的降赔竞赛方案，并认真组织实施；三是请分公司客户服务部的领导到进行了现场指导，对支公司的各类未决赔案进行了会诊，在客服部领导的指导下，业务人员对各自客户的赔案进行了再次的梳理。为了加快清理未决赔案的步伐，支公司想尽了一切办法，业务员们也在展业工作外，抽出时间积极清理赔案。其中业务一部新进的刘中同志为了尽快降低赔付率，还放弃了周末休息时间，驱车三百多公里，将一起30万的赔案降到了15万。

一是业务结构相对单一，保费构成不尽合理。支公司车险业务偏大有其历史原因，但是由于市场竞争的因素，非车险业务有所下滑，人身险业务又一直无法打开局面，所以，支公司的保费结构不尽合理。

二是历年制赔付率不理想。因为业务结构不尽合理，在遇到较大的赔款时，赔付率偏高，效益状况不理想。

三是人员结构和素质有待提高。展业员工偏重车险，对非车险、人身险等险种不了解，不专业，所以，在非车险、人身险业务上始终难于突破。此外支公司内高级管理人才和优秀销售员工缺乏，内部培训还比较薄弱。

新的一年，我们将按照保监局下发的“ ”规划的各项发展要求，结合自身实际，围绕分公司总经理室的具体要求，坚持固强、抓弱、补缺、创新的总体工作思路，在转变思维上做文章，在科学发展上使狠劲，在人才建设上动脑筋，努力完成分公司下达的年度指标，确保支公司的各项建设在原有的良好基础上有新的提升。

(一)不断转变思维观念，增强发展信心

强化危机意识，增强发展的紧迫感。面对竞争激烈的市场环境，公司一大批中支公司、四级机构的崛起对我们的生存空间带来了从未有过的挑战，我们将在支公司广泛开展危机教育，进一步健全支公司内部绩效考试制度，真正把业绩与生存相挂钩，从而最大限度的调动工作的内在动力。强化创新意识，培树真抓实干的工作作风。在新的一年里，我们将结合xx公司的实际情况，针对车险规模大，效益基础差的问题，采取业务培训、难题会诊、专家指导、政策引领等有针对性的发展措施来提高效益，保持支公司业务的可持续的跨越式发展。强化换位意识，全面提升支公司的服务形象。保险的竞争已经是服务的竞争，在新的一年里，我们将把服务的观念认真落实到每一笔业务中，细化服务流程，明确服务内容，规范服务质量，通过我们的服务来获得客户的认同，获得品牌的效应，获得市场的机会。

(二)不断优化经营结构，实现科学发展

继续抓好车险业务。车险业务是我们的主打业务。但如何使车险业务降低赔付、产生效益一直是我们亟需突破的瓶颈，在新的一年里，我们将根据对车险业务的统计数据，进一步

执行分公司核保的管理规定，保优限劣，达到提高车均保费、减少赔付率，力争车险业务成为有效益的龙头险种一是要巩固老客户，做好车险的续保工作，充分发挥“全城通赔”的服务优势，力争将续保率维持在50%以上，其中长期客户续保率维持在90%以上；车队业务及团车业务维持在80%以上；4s店的续保业务维持在30%左右。二是要继续以营运车辆为主，使其成为车险发展的主渠道。三是要积极开拓新的车险渠道，我们计划将拓展2-3个车险渠道。重点拓展非车险市场。一直以来优质的非车险业务其市场竞争非常激烈，xx公司的华东电网及中电投业务，由于英大公司成立后份额的增加，使我支公司的业务受到了影响，保费规模明显减少。我们除了要继续争取做好非车险的续保工作以外，还要积极开拓新的非车险增长点，这对我们的经营核算和控制风险具有重要的作用。我们计划重点发展“信用险+车险”的联动业务，积极争取信用险的保费规模，力争在非车险业务续保的基础上，使非车险保费规模上个新的台阶，确保保费规模比xx年上涨50%以上。大力深化人身险业务。从xx年的经营情况分析，我们的人身险业务还没有快速发展，但是在今年年末我们已经作了有效和积极的准备，力争在促进人身险业务快速发展。我们计划运用营业车辆的承保特色，做好“车+人”保险。并以分散型的人身险业务整合成渠道发展，争取有稳定的保费来源。

(三)不断强化队伍建设，夯实发展根基

努力提升支公司班子成员驾御全局的管理能力。认真研究和分析市场，掌握宏观和微观的政策，对公司经营方向做出正确的判断和决策。严格坚持会议制度、学习制度、调研制度，班子成员既做决策者，也做实践者，同时严格执行分公司的要求正规各项费用管理，提高各种资源的利用率，在公司的经营管理中既提高效能又提高效率。努力提升管理人员发现问题解决问题的能力。根据万总在十月份司务会会议中提出的要“崇尚一个精神，强化二个意识，提升三个能力”的要求，我们将把管理人员能力素质的提高做为新年度工作的重

中之重，坚持以会代训的方法提高管理层的理论素养，利用结对承包的形式提高管理者的实践能力，发挥考核载体的作用增强管理人员工作的责任意识。通过一级抓一线，达到一级带着一级干，一级干给一级看的效果，从而促进整个支公司的良性发展。努力提升支公司人员的整体战斗力。把培养和引进人才作为公司发展的根本大计来抓，为公司持续健康发展提供强大动力。今年，我们将继续保持队伍的持续稳定，并把新鲜血液的引进作为一种常态的工作来抓。目前我们正在跟1-2位优质展业人员进行洽谈沟通，一旦条件成熟我们将立即引进。同时我们将加大业务培训力度，除了参加分公司组织的各项培训，我们还将根据分公司各业务部门的要求，有针对性的进行业务培训，主要是政策宣导，展业技巧等方面，不断提高全体员工对公司发展要求的理解能力和执行能力，使全体员工把公司的发展要求和自身的利益结合在一起。

(四) 不断规范法规意识，加大风险防范

用文件防范风险。继续贯彻落实70号文件精神。70号文件是公司健康发展的指导性文件，我们要继续深入学习，认真贯彻落实，坚持把合规贯穿于经营管理的全过程，做到主动合规，自觉合规，始终紧绷“合规经营”这根弦。用制度堵塞漏洞。进一步探索建立控制承保风险的机制，在展业过程中要尊重保险规律，严格按照总分公司的承保规定和要求，对保险项目认真审核，保优限劣，回避高风险项目。用细心规避失误。继续做好业务财务数据真实性工作。虽然在这方面我们已经做了大量的工作，数据真实性也经得起考验，但我们不能有所松懈，要继续保持下去。

保险工作日报 保险工作总结篇二

大家上午好，下面由我来做一个个人年终总结。刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自己的总结甚是肤浅，思考问题的角度以及深度还远远不够，下面的汇报若有什么不妥之处，会后还期望领导和老师们多多批评指正。

首先第一项是我的工作资料。

1、投保单的初审、登记、交单

2、保单的领取，发放登记

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。第二个方面是报表，每一天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时了解自己的任务进度，做到心里有数，透过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多知识，积累了必须的经验。

下面是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个小菜一碟。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我期望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和透过老师讲解，在理解上是有必须的差距的。

下面是个人感受(个人收获)

1、保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。

说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识十分的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于此刻的社会，太多的事故的发生，保险就显得越加重要。

2、对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，透过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的潜力和经验，强化了我对扩展知识和提高潜力的学习欲望。

虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼excel表格，但是透过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。

我不怕自己犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也期望在我犯错误的同时，领导用心地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有必须的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负职责的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项资料空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的职责。

下面是个人的一个祈愿，愿景。

第四，是对大家的祝愿，期望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差十分的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家必须要注意身体，加强锻炼。

最后我要说一声感谢。

感谢领导长久以来的指教，感谢各位老师对我的帮忙和关怀。

这么长时间以来，领导和老师们不只是在工作中给予我很大的帮忙，在生活中也很关心我，大家都十分的照顾我，让我觉得这就是个家，十分的温馨。所以在那里我也代表我的父母向领导以及各位老师说一声谢谢！谢谢你们对小温的培养。

最后一句谢谢，谢谢大家能够与我分享我的总结。谢谢！

保险工作日报 保险工作总结篇三

在回顾20xx之前，我首先要感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分和xx支公司各级对我工作的支持和上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持。

自xx年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和xx支公司车险部经理李刚来到xx支公司。在xx支公司7x10三个月在意外险部。在这期间主要是跟意外险部里的

两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。

很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了□xx年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多的机会，并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加的为客户服务的方式。以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。

保险工作日报 保险工作总结篇四

一个季度过去了，又一个季度又过去了，我在保险销售岗位上已整整奋斗了半年，上个季度的今天我也在书写着这样的工作总结（萌芽杯刚结束，那时的点点沮丧、淡淡疲惫、丝丝遗憾及火热的期望与激情——依然历历在目，记忆犹新。而今当我提笔写新的总结时，心中如倒反五味瓶，一个词——无语……看惯了，身边的同事来来去去；听惯了，早会的业绩播报日复一日；做惯了，电话约访依然继续。上个

季度期待新的开始的我，来到业务一部，来到正式拼杀战场，我成了一名真正意义上的角斗士，然而在充满荆棘、硝烟弥漫的道路上，我病倒在那个我期待山峰的坡上，没能完全体会什么是无限风光在险峰的乐趣，也很难品味一览众山小的气魄（冲高暂时没有成功）。

而生活依然需要继续，保险销售依然要进行，作为我第一份正式职业，我不能留下任何“no”的记录，我依然会用自己的激情和努力来证明我适合这份工作，当然我也要用实际的业绩这证明我存在的价值。

时光荏苒，如白驹过隙。这个季度的我多了一份“老”的痕迹，身体在一天天变老，为了那个不想荒废的岁月；脸庞多了一份沧桑与成熟，是岁月的烙印，也是为美好生活而奋斗历程的瞬间留念。

年岁岁花相似，岁岁年人不同。保险依然卖，而我更应该检讨上个季度工作中的不足，抖擞精神，整装待发。

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到xx月xx日第一营业部业务三部创造了车险保费xx万，非车险保费xx万的佳绩，提前xx个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车

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。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

工作除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。

保险工作日报 保险工作总结篇五

刚刚听过领导以及教师的汇报，我觉得自我的总结甚是肤浅，研究问题的角度以及深度还远远不够，下头的汇报若有什么不妥之处，会后还期望领导和教师们多多批评指正。

- 1、投保单的初审、登记、交单
- 2、保单的领取，发放登记
- 4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，（减少问题件）以便提高承保速度。第二个方面是报表，每一天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自我的业务量，对于各位教师来说就是能够及时的了解自我的任务进度，做到心里有数，经过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多知识，积累了必须的经验。

下头是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个case[soeasy]可是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第三，继续努力学习业务知识，提高自我的业务水平，那我期望有机会的话能够去听一听教师们的课程，因为很多东西自我去看和经过教师讲解，在理解上是有必须的差距的。

下头是个人感受(个人收获)

- 1、保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识十分的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于此刻的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的本事和经验，强化了我对扩展知识和提高本事的欲望。虽然我大学学习的是电脑，可是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不一样，所以之前对办公的应用也不是很精通，并且我之前是很烦恼excel表格，可是经过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自我犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也期望在我犯错误的同时，领导进取地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有必须的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负职责的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，可是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项资料空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自我的职责。

下头是个人的一些祈愿，愿景，

第四，是对大家的祝愿，期望大家身体健康，合家幸福。因为教师们经常出差十分的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家必须要注意身体，加强锻炼。

最终我要说一声感激。

感激领导长久以来的指教，感激各位教师对我的帮忙和关怀。

这么长时间以来，领导和教师们不只是在工作中给予我很大的帮忙，在生活中也很关心我，大家都十分的照顾我，让我觉得这就是个家，十分的温馨。所以在那里我也代表我的父

母向领导以及各位教师说一声多谢!多谢你们对小温的培养。

最终一句多谢，多谢大家能够与我分享我的总结汇报。多谢!

保险工作日报 保险工作总结篇六

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史[]20xx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20xx年的工作。

11.4882万元、银保：335.5万元、个险：2.4万元、续期：3.6388 万元、特需：192.4万元。在去年的基础上更上一层楼，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。

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!

保险工作日报 保险工作总结篇七

参加培训，使业务水平不断提高学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

一切按规章制度办事，一心一意工作，提前完成公司各项任务我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩票等不良行为。在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。