

# 2023年保险公司年度总结报告及计划(优秀5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 保险公司年度总结报告及计划篇一

20\*\*年，加入\*\*分公司，从事不熟悉的寿险工作。在过去的一年里，在公司领导的亲切关怀和其他师傅的热心帮助下，我已经能够从一个保险门外汉独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上没有任何违法违规行为，与整个部门的员工一起更好地完成领导和上级交办的各项任务。以下是我过去一年工作的报告。

积极参加上级公司、分公司、部门组织的各类政治学习、主题教育、职业教育活动、组织活动、文娱活动，无无故缺席；能坚持正确的政治方向，主动从各方面提高自己的政治素养和思想道德水平，在思想政治上有所进步。

积极参加上级公司、分公司、部门组织的各种业务学习培训和考试，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质培训，不断提高业务操作技能和服务客户的基本技能，掌握应有的专业业务技能和服务技能，能够熟练处理各种业务，了解公司经营的各种业务产品，进行有针对性的宣传和推广。

一年来，我们能够严格执行上级公司和分支机构的规章制度、内部控制制度和服务规定，坚持使用文明用语，不越权，不以权谋私，没有任何客户投诉或其他违法行为。业余时间自律，不参与赌博、买\*\*等不良行为。

在过去的一年里，我能够兢兢业业，勤奋努力，早出晚归，坚守岗位，默默奉献，积极完成分公司和部门交给的所有任务。能够积极照顾部门的营销工作和任务，积极营销电子银行业务、各种银行卡等中介业务。

一年来，带着对保险营销的热爱，努力履行自己的工作和岗位职责，按照上级领导的要求，努力做好各方面的工作。我取得了一定的成绩，赢得了领导和同志的赞誉。回顾过去的一年，我对自己的成绩很满意，但同时也发现自己与秀的员工相比，还有一些差距和不足。但是，我有信心和决心努力工作，在未来的工作中寻找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自己的整体素质，做好工作。

## 保险公司年度总结报告及计划篇二

20\*\*年□xx财产保险公司在人行和各级监管机关的正确领导下，严格履行反洗钱义务，持续完善反洗钱工作，切实打击洗钱活动，有效地推动了全辖反洗钱工作全面深入的开展。

现将20\*\*年反洗钱工作总结报告如下：

### (一)注重领导，进一步完善组织机构体系

1、根据中国人民银行反洗钱管理要求，为了扎实开展反洗钱工作，今年以来，公司根据业务发展的需要和部分部室整合、人员调整的实际情况，及时调整、补充完善了反洗钱工作领导小组，切实加强对反洗钱工作的领导公司。

4家因人事变动的分公司和新成立的山西、贵州、山东分公司相应调整和建立了反洗钱工作领导小组，把反洗钱工作落实到部门、岗位和人员。

2、召开专题会议，研究部署反洗钱工作。

年初，公司制定了20\*\*年合规

工作计划

，把反洗钱工作列为重要工作，将反洗钱管理进行全面覆盖，同时，公司还建立了各业务部门和兼联合规员参加的季度合规工作会议，及时总结通报季度合规管理及反洗钱工作开展情况，协调解决反洗钱工作中存在的困难和问题，行文下发专题会议纪要，跟踪督办会议精神的落实。

各级分支机构结合各地人行和监管机关的要求，定期召开反洗钱会议，贯彻落实上级的反洗钱工作要求，保证了反洗钱工作的顺利进行。

(二)加强学习，提高对反洗钱工作的认识

针对保险公司容易存在的对反洗钱工作的片面认识，公司围绕反洗钱法律法规，结合工作实际，加强组织反洗钱知识的宣传学习、培训。

一是注重加强对各级高管人员反洗钱知识的培训，今年以来，先后组织公司董事、监事和高级管理人员，参加了中国保监会组织董、监事和高管人员法律法规培训班，提高各级高管人员对反洗钱工作的认识和自觉性。

二是强化对中层干部、分支机构经理、关键岗位、业务一线人员反洗钱方面知识的培训。

为切实履行好反洗钱重要职责，各分支机构利用晨会时间向全体员工灌输反洗钱思想，力求使员工深刻领会反洗钱的精神和意义，确保公司反洗钱工作措施在业务第一线得到全面落实，提高其反洗钱的主动性和积极性。

今年以来，公司还两次对兼职管理员集中进行反洗钱培训，

培训内容主要对《中华人民共和国反洗钱法》、《金融机构客户身份识别和客户身份资料及交易记录保存管理办法》、《金融机构反洗钱规定》、《金融机构大额交易和可疑交易报告管理办法》及□xx保险公司反洗钱管理办法》、《反洗钱客户风险等级划分标准及管理办法(试行)》等进行学习、讲解。

10月份，保监会颁布实施《保险业反洗钱工作管理办法》后，我司在转发、组织学习的基础上，又对全体员工进行了反洗钱视频培训，通过培训，进一步提高了全体员工对反洗钱工作重要性的认识。

(三)完善内控，推动反洗钱工作向纵深发展为了强化反洗钱管理，公司围绕客户身份识别、客户风险等级划分、身份资料及交易记录保存和大额可疑交易报告管理等反洗钱关键环节先后建立了□xx保险公司反洗钱管理办法》、《反洗钱客户风险等级划分标准及管理办法(试行)》等一系列较为全面的反洗钱内控制度，确保了反洗钱工作的有效开展。

目前，根据公司反洗钱工作具体情况正在按照保监会《保险业反洗钱工作管理办法》着手修订完善公司反洗钱管理办法及其实施细则等一系列内控制度，进一步完善反洗钱工作内部管理制度。

(四)积极研发信息技术系统，抓好关键环节管理，提高大额和可疑交易报告质量

为了更好地加强对客户身份识别和对大额可疑交易报告的工作，我们以做好反洗钱工作质量日常监测为抓手，积极抓好四个关键点：一是在展业、承保、理赔、客服等与客户接触的各环节，针对具有不同洗钱或者恐怖融资风险特征的客户类型，严格履行客户身份识别制度，收集客户信息，了解客户及其交易目的和性质，提高客户信息的准确性、完整性和有效性，努力守住洗钱的“入门”风险防线;并按照安全、

准确、完整、保密的原则，妥善保存客户身份资料和交易记录，确保能足以重现每项交易。

二是积极研发完善反洗钱大额可疑监控系统，各分支机构可以通过反洗钱大额可疑系统对相关数据进行抽取、筛选。

公司针对业务一线在使用反洗钱大额可疑系统存在的问题，在信息资源部的支持下，对原系统可疑交易“频繁投保、退保、变换险种或者保险金额的”提取标准由“30天5次收付”改为“10天3次收付”。

目前，该系统运行良好，可疑交易交易数据的提取准确度明显提高。

三是通过反洗钱大额可疑系统，对各分支机构反洗钱大额可疑交易进行日常化监测，每天核实反洗钱系统提取出来的大额、可疑交易数据。

目前，共审核321条反洗钱可疑交易信息，其中较为可疑的交易60余笔，经逐步研究均排除可疑交易，属于团意险集体投保、退保情形或车辆集中报废的情况等。

对监测结果进行适时通报，提出整改要求。

四是严把非现场监管报表质量关，全面提升反洗钱非现场监管报表质量。

公司按照人民银行重庆营管部的要求，按时汇总公司全系统范围的数据，填报《客户风险划分情况统计表》、《异地反洗钱监管信息报送表》以及10张非现场监管报表，未出现填报内容失真和错报的现象。

(五)采取多种形式，宣传贯彻《反洗钱法》今年是《反洗钱法》贯彻实施的第六年，我公司按照人行重庆营管部的统一

部署，10月份我司采取多种形式，组织全系统开展了反洗钱宣传月活动，宣传贯彻《反洗钱法》。

一是在公司总部及各分支机构营业场所门前悬挂了反洗钱的条幅；二是制作了35块展板，简明扼要地向受众介绍了什么是洗钱、洗钱的危害以及反洗钱的主要内容等；三是设立咨询展台，现场答疑，受理社会群众有关反洗钱的各类咨询使广大市民对反洗钱工作有了更深的认识和了解；四是加强沟通，同各业务条线密切配合，重点针对一线业务人员和重点岗位人员，认真讲解反洗钱在各条线业务环节中的要求，特别是对客户身份识别、大额交易及客户身份资料与交易记录保存制度，使得广大业务人员充分理解并进一步认识了日常业务活动中反洗钱规则的具体要求，重新认识到风险防范、合规经营及反洗钱工作的重要性。

#### (六) 加强检查，推动反洗钱工作的开展

为保质保量完成反洗钱工作，今年公司对全系统客户身份识别及资料保存、可疑交易识别和报送等工作进行了抽查。

各省分公司、中心支公司等分支机构进行了全面自查。

总公司审计稽核部还对20\*\*的反洗钱工作进行了内部审计，提出了反洗钱工作中存在的不足和整改要求，有力地促进了反洗钱工作。

#### (七) 建立反洗钱客户风险分类常规机制

要求，对存量客户进行风险划分，并持续做好新增客户反洗钱风险划分日常工作。

同时，定期监控分析高风险客户，及时开展尽职调查，掌握客户资金交易活动，分析交易特征，防范反洗钱和反恐怖融资风险。

(八)积极认真配合人民银行做好反洗钱工作作为人行重庆营管部反洗钱工作的定点联系单位，公司领导高度重视，对人行及营业管理部新下发的文件，及时组织相关人员认真学习，严格执行。

6月份，公司接到人行重庆营管部组织开展的反洗钱大额和可疑交易管理制度的适用性、大额可疑交易的筛选标准问卷调查工作后，组织全辖11家分支机构进行了贯彻落实，并按要求统计报送了20\*\*至20\*\*年5月的大额可疑交易数据。

10月20日，我司参加了20\*\*年前三季度重庆市反洗钱非现场监管工作通报座谈会后，及时将这次会议中的有关精神向各部门及全辖各机构进行了传达，要求各业务部门结合业务流程，查找工作不足，全面开展履行反洗钱义务自查自律活动，不断提升反洗钱工作质量。

流程并有效执行;反洗钱机构设置和人员配备情况;履行客户身份识别、客户身份资料和交易记录保存、大额交易和可疑交易报告、反洗钱宣传培训、审计等反洗钱义务的情况;与兼业代理机构签订的代理协议是否符合有关监管要求等方面的反洗钱工作。

另一方面，根据公司增资扩股的计划，公司董事会办公室认真加强对投资入股者资金来源的审核，要求投资者提交投资资金来源符合反洗钱法律法规要求的证明材料。

1、各级反洗钱工作人员的专业技能不足，在识别复杂交易行为方面还存在一定的困难。

2、反洗钱的培训还相对滞后，主要体现为培训的时间较少、内容单一、受众有限、深度不足，影响了反洗钱工作的深入开展。

(一)继续加强对《反洗钱法》和《保险业反洗钱工作管理办

法》的宣传和培训工作。

将《反洗钱法》的宣传与培训作为贯彻落实反洗钱法律法规、做好反洗钱工作的基础，继续广泛深入开展反洗钱相关知识宣传培训活动，提高全社会及全体员工对反洗钱的认识。

以宣传促认识，营造更加浓厚的反洗钱社会氛围。

(二)继续完善反洗钱内控机制，建立健全相应的机构和制度。

按照《反洗钱法》和《保险业反洗钱工作管理办法》

要求，在现有的基础上继续完善各项反洗钱内控制度，逐步建立一个完整的架构，为更好地完成反洗钱工作奠定坚实的基础。

(三)继续加大对重点可疑交易的分析、调查和案件协查力度。

努力提高主动识别涉嫌洗钱线索的能力和水平，积极寻找可疑交易线索，加强对重点可疑交易的分析、调查和协查，配合人民银行、保监会、司法机构做好发现涉嫌洗钱的违法犯罪案件的工作，严厉打击洗钱犯罪活动。

(四)继续加强反洗钱的检查和内部审计工作。

一是强化日常检查，依托业务部门，充分利用专业检查队伍，在进行业务检查中，把反洗钱的三大义务列入检查范畴，进行检查；二是将常规审计与专项审计相结合，进一步加大对反洗钱工作的内部审计力度，堵塞漏洞，防范洗钱风险。

今后我们将继续把反洗钱工作作为一项长期的重要工作来抓，严格执行大额和可疑交易报告制度，加大反洗钱培训的力度，确保全员树立应有的反洗钱意识，掌握必要的反洗钱技能，增强反洗钱工作的紧迫感、主动性；严格履行反洗钱义务，切



实打击洗钱活动。

特此报告

保险公司个人总结

公司年度总结文案

## 保险公司年度总结报告及计划篇三

20\*\*年，国际金融环境比较复杂，国家为了抑制通货膨胀，不断加息，企业资金出现了短缺，融资渠道相对较窄，私人借贷比较猖獗，并且借贷利率有所提高，面对资金短缺，融资困难，保险行业也受到了一定的影响。

xx县支公司在这种复杂多变、困难重重的环境下，在县委、政府和上级公司的正确领导下，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，开拓创新，勇于进取，公司业务取得了长足发展，业务规模创造了历史同期最高纪录。回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足，为了总结经验，改进不足，现将全年工作总结如下。

截止至20\*\*年12月31日□xx县支公司共实现总保费xxx万元（预），其中：首年期缴保费xx万元（预），短期险保费xx万元，团体年金保费xx万元，中介业务保费xx万元（预），续期保费xx万元（预）。共支付各类赔款、满期（生存）保险金xx万元（预），其中：短期意外险赔款xx万元（预），简单赔付率为xx□预）；短期健康险赔款xx万元（预），简单赔付率为xx□预），短期险综合简单赔付率为xx□预）。

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。20\*\*年伊始，根据省、市公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利

用“产品说明会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住xx新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

20\*\*全年我司共实现首年期缴保费xxx万元（预），完成市分公司下达全年任务的xxx%（预），圆满完成预定的保费任务目标。首年期缴保费规模达到历史最高峰。核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请理财专家进行培训指导，把托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。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达xxx人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

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xx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，还积极寻找新的保险公司半年工作总结业务增长点，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，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

今年上半年，省公司发出中介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，按照省、市公司的统一部署和安排，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指

导和促成。在认真为网点做好服务工作的同时，我们还发动全司员工共同努力，全司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。

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xxx万元，虽然这一成绩同州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xx公司中介业务历史新高，半年的业务规模是20\*\*年全年的3倍多。这大大稳固了xx国寿的市场占有率，体现了中国人寿领军市场的主导地位。至此，我司全年共完成中介业务保费xxx万元（预），创造历史最好成绩。

部分群体又恰恰是最需要获得保险保障的群体。针对这一实际，根据上级公司“乡镇有点，村村有人”的精神，我司积极想办法，探寻出路，并大胆尝试，先后在xx个乡（镇）设立服务点，培训驻村业务员，把保险服务延伸到农村，极大地方便了当地群众，减少了他们的投保、理赔成本，此举获得了当地群众的好评，并得到了乡（镇）党委、政府的大力支持与肯定。

## 保险公司年度总结报告及计划篇四

“平日注入一滴水，难时拥有太平洋”，这句耳熟能详、妇孺皆知的广告语，大家一定会想到中国太平洋保险公司。太保多年来一直致力于“为客户提供最好的一切”，无论从业务代理人员的培养还是公司的经营成果分红效益，无论是从险种的设计还是后勤服务保障，从各个方面各个角度全面提升，赢得了广大客户的信赖和支持，尤其是xx年汶川大地震中对东方汽轮机有限公司的地震损失进行赔付5000万！这是迄今为止中国寿险业界单笔赔付金额最高的保险赔案！在太平洋保险公司了解到：%的市民希望“增加收入”。少数人集中占有大量财富，消费需求却十分有限，穷人的消费需求巨大但是又不敢花钱。国民财富没有实质性的增长，拿什么拉

动内需。%的市民希望“生活越来越好”。期盼经济回升、时局安定，灾疫远遁，冀望世界向好，福祉惠及众生。%的市民希望“惠民政策更多”。惠民，才是解决问题的最根本。%的市民希望“工作/学习更好”。%的市民希望“身体健康、社会稳定、环境更好等”。由此可见，老百姓对未来充满了极大的期待与困惑。

而今天，太保一款即将退市的保障即可满足我们对未来所有的担心，她集健康医疗、退休养老、分红理财于一体，费用适中，任何层次的家庭都可以考虑选择。该产品在设计之初采用了先进的“英式分红”，在设计理念、费率制定等方面都非常先进，获得了中国第四届保险创新大奖。上市一年来，获得了客户的广泛好评。公司为了适应发展需要，提高内涵价值，该产品即将在10月15日完美谢幕！

“金泰人生”是一款适应老百姓要求的最新健康养老保障产品，是为解决客户的健康和养老双重需要而专门设计的一款分红保险。总的来说，“金泰人生”的突出优势主要表现在以下五个方面：

一、身价保障：自保单生效后，立即拥有高额的身价保障，伴随终生，每年保费不变，保障会随年龄增长而增值、且免体检，而且是以复利形式体现：时间越长，越能体现身价保障。人性化的设计让我们越老越值钱，越老越有尊严。

二、健康保障：合同生效180天后，就终身拥有35类重大疾病保险金；这是目前国内保障最全面的一款大病保险，如果被保险人在缴费期内发生合同所列明的重疾之一，在大病保险金赔付后，主险合同继续有效，以后各期的年缴保险费不再缴纳。累积红利保险金额继续有效并参加以后各的红利分配。

三、养老保障：这份计划最大的亮点是，有病防病，无病养老，可在任意有需要的时间将保单的部分或全部利益转换为养老年金，以满足不同的资金需求，灵活规划自己的生活。

四、应急现金：还不要担心这笔钱留在公司太久，本来保险就是防万一的，有事有病赔钱，没事没病就当存钱。它还拥有一个非常人性化的现金领取转帐帐户，如果急用现金，可以通过抵押贷款、减保等方式部分或全部提取现金，更方便做生意的人投资。

五、灵活理财，尽享财务自由。“金泰人生”交费方式灵活，有5年□xx□xx□xx四种交费方式供选择，保费自由灵活，可根据自己的家庭经济状况适当选择，并有保单质押贷款、转换年金等功能，真正做到轻松理财、自由规划。

金泰可真是一款：平时存小钱，有事不缺钱，万一领大钱，受益免税钱，小钱变大钱，零钱化整钱，家庭保障钱，养老永领钱，留给后代钱的好产品！

保险公司年度工作总结 | 保险公司年终工作总结 | 保险公司个人工作总结

## 保险公司年度总结报告及计划篇五

光阴似箭，转眼间20xx年即将进入尾声！感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就20xx工作简要总结如下：

为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，非凡是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。主要工作是上传下达、文件治理、档案治理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦躁，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，未来xx公司会做的更大、更强、更辉煌！