

最新保险总结报告 保险公司月总结报告(精选6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

保险总结报告篇一

月以来团险渠道的各项工作，也为下个月业务发展打下更为坚实的基础，使团险渠道以崭新的面貌迎接全新的挑战，现将团险渠道4月工作内容做以分析。

一、团险渠道业务发展情况

(一)业务发展整体情况 截至4月30日，团险渠道累计实现：短期险保费7222万元，完成市公司全年任务指标的43%，完成总公司全年任务指标的43%；短期意外险保费4__6万元，占短期险的71%，完成市公司全年任务指标的44%，完成总公司全年任务指标的100.3%。

(二)各单位业务完成情况追踪 截至4月30日，各单位团险渠道短期险及短期意外险任务指标完成情况。

二、团险渠道4月主要工作及特点

(一)各项业务稳步发展

1、渠道业务稳步推进 进入20__年，团险渠道通过各种方式，为各项渠道口子业务的开展奠基铺路，以确保渠道业务的稳

定发展。

今年，团险渠道始终把法人客户市场作为一个重要业务领域来拓展，从《团险销售人员管理办法》的考核要求，到中旬制定专项企划方案，通过考核加激励的方式，既激发了销售人员的展业热情，也确保了参与考核销售队伍的稳定性，为公司业务发展注入新的动力。

2、法人市场大力开拓

3、企划方案务实有效 自年初以来，团险渠道紧盯市场动态，结合公司业务发展规律，推出了一系列内容丰富、效果显著的企划方案，有力的推动了渠道各项业务发展： 上旬，单位奖励确保了开门红目标的顺利达成，个人奖励极大刺激了意外险销售；中旬，建工险和新增法人客户企划案的推出，为全年业务发展带来了新的亮点；下旬，学平险企划案的出台，更为今年学平险业务的顺利发展起到了积极的推动作用。同时，渠道内各单位也都积极响应企划案，加大宣导力度、制定相应方案，使得渠道企划方案取得了非常好的收效。

(二)队伍建设有效突破

1、自《团险销售人员管理办法》(员工制)于1月1日起正式实施以来，通过制度化的管理考核与市场化的绩效发放，充分调动了团险销售队伍的展业热情与销售积极性，有力推动了团险渠道业务发展。

2、《团险销售人员管理办法》(代理制)于4月中旬正式出台，目前，团险渠道正在全辖全面开展代理制销售人员的招募甄选工作。截至4月31日，全辖已发展新增代理制销售人员126人。

3、为加强销售队伍日常化管理，团险渠道印制并发放了《团险销售人员工作日志》，下发了“关于加强团险销售人员日

常管理、定期召开团队早会的通知”。同时，团体业务部实施部门人员包点制度，安排专人为各单位提供服务与帮助，取得了良好的效果。

4、上半年，团险渠道共举办培训班4期，针对业务条款、团险销售人员管理办法、公司规章制度等内容，对销售人员进行了及时、系统的培训。通过培训，进一步提升了销售人员对产品条款的运用能力，提高了销售人员对公司规章制度的了解，确保了业务顺利开展与依法合规经营。

团险渠道4月主要工作及特点

(三) 坚持依法合规经营

1、自年初来，团险渠道先后印发了《高校学生保险合作协议模板》、《意外险销售定价管理相关规定》等一系列办法规定，为规范渠道业务管理流程，提高渠道业务价值提供了制度保障。

2、根据公司经营体制改革要求，团险渠道自年初来，全面加强渠道费用管控，在合理支配费用的同时，提高渠道创费创利水平。通过有效改善渠道业务结构，控制渠道业务质量，使公司短期险整体创费创利水平迈上了新的台阶。

3、根据保监会及总部要求，团体业务部自一季度末开始对现有卡折业务进行清理，通过与总公司的反复沟通、与市公司相关部门的密切配合，已于7月1日顺利实现了卡折业务的集中管理工作。

三、当前存在的主要问题

随着业务发展的不断深入，目前团险渠道存在的问题主要包括以下两个方面：

(一)代理制队伍增员缓慢 目前从代理制销售人员的增员速度与我公司业务发展比较来看，团险渠道代理制队伍的发展略显缓慢，无法满足整体的业务发展需求。

(二)团险渠道缺乏新的短险业务增长点 虽然公司现有业务规模一直占据__市场行业领先地位，但面对外部监管部门日益严格的监督检查和同业白热化的竞争，我公司短期险业务仍然面临巨大的发展压力。

四、下一步工作安排

(一)做好学平险业务收尾工作

经过两级公司密切配合、通力协作，凭借着基层单位在三季度、特别是4月份以来在各个方面的大力投入，今年公司学平险业务在前期沟通与收费阶段的各项工作都取得了很大的进步。截至4月30日，__公司、__公司、__公司、__公司、__公司等6家单位均提前完成团险渠道短期险及短期意外险全年任务指标。希望上述6家公司能够再接再厉，继续拼搏，为明年业务发展打好基础。

(二)加大与农信社及计生协的合作 一方面，要借助今年省市两级农信社均与公司签订协议的良好契机，以及农信社今年年底股改的有利时机，加大对当地农信社的攻关力度，依托公司品牌实力，促成双方合作。 另一方面，也要进一步加强与计生渠道的合作，自去年10月份双方召开业务启动会议近一年来，公司计划生育家庭意外伤害保险的发展取得了一定的成绩，但是距离我们的理想还有一定差距，因此，各单位要进一步借助计生渠道的优势资源，实现业务的进一步发展。

(三)积极拓展佣金类业务 四季度，团险渠道还需重点关注和落实的就是佣金类业务，各单位要进一步认识到拓展佣金类业务，对充分挖掘团险渠道客户资源，提高销售人员创富水平，扩大公司业务规模所具有的积极意义。 各单位要借助四

季度费用方面的支持政策，抓紧时间细化任务分解、落实专项责任到人，保证业务启动迅速，取得实效。同时，团险渠道也将在近期推出相关方案，推动渠道佣金类业务的快速发展，为公司发展做出更大的贡献。

(四)加强团险渠道队伍建设

严格执行《团险销售人员管理办法(员工制)》 要运用好《团险销售人员管理办法(代理制)》 团险渠道计划在四季度，结合代理制队伍的快速发展，进一步加强团险销售人员培训力度，针对近期总公司下发的新险种、新产品，以及兄弟公司一些好的经验做法，组织销售人员开展相关培训，不断提高销售人员的综合素质，为明年业务发展奠定坚实的基础。

保险总结报告篇二

一、引言

在过去的三个月里，我有幸加入了____保险公司，开始了我的试用期工作。在这期间，我经历了各种挑战和机遇，深刻地认识到了保险行业的复杂性和重要性。在此，我将对我过去三个月的工作进行总结，以期在未来更好地为公司贡献。

二、工作内容

1. 培训与学习：在公司的初期，我主要参与了产品知识、销售技巧和客户服务等方面的培训。通过这些培训，我更好地理解了保险产品的特点和优势，也掌握了一些销售技巧和办法，这使我能够在销售过程中更好地为客户提供解决方案。

2. 客户服务：我积极参与客户咨询，提供了许多专业的建议和反馈。我始终坚信，优质的客户服务是保险销售的关键，因此我尽力满足客户的需求，提升客户满意度。

3. 销售任务：在试用期内，我设定了一定的销售目标，并努力完成这些目标。尽管我未能达成所有目标，但我始终在不断进步，并在销售过程中积累了丰富的经验。

三、工作成果

1. 产品知识：通过培训，我深入理解了保险产品的各种类型和特点，这使我能够更好地为客户提供专业的解决方案。

2. 销售技巧：在销售过程中，我学会了如何更好地与客户沟通，理解客户的需求，并有效地推销产品。

3. 客户服务：我提供的优质客户服务，赢得了客户的信任和好评，这对于保险公司的声誉建设具有重要意义。

4. 销售任务：尽管我在销售任务上未能达成所有目标，但我从中获取了宝贵的经验，这将对我未来的工作产生积极影响。

四、问题和改进

在试用期中，我遇到了一些问题，如销售目标未达成等。然而，我从不认为失败或困难是消极的，反而，我认为它们是成长和进步的催化剂。每一次的失败或困难，都让我更清楚地认识到自己的不足，并激励我更好地去改进。

五、结论

在过去的三个月里，我在保险试用期的工作中取得了一些成果，同时也遇到了一些问题。我深感保险工作的重要性，并决定在未来继续致力于提高自己的专业素质和销售技巧。

我坚信，只有持续学习和努力改进，才能使我在保险行业取得更大的成功。我期待在未来的工作中，继续为公司贡献我的力量，并从中获得更多的成长和进步。

保险总结报告篇三

这一年时间以来，我们x保险公司在正确的领导之下，加上全体员工的努力奋斗，公司的业务取得了巨大的突破。今年，我们保险公司超额完成了总公司定下的目标，下面结合实际，我来总结一下这一年来我们保险公司的成绩与不足。

一、工作思维

积极贯彻省市公司对于公司发展的一系列重要唆使，与时俱进，勤恳工作，求实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧环绕“立足改革、加快发展、真挚服务、提高效益”这一核心，进一步改变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的x保险市场，强化中心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，我们保险公司保持了较好的发展态势，为x保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。

全方面加强学习，尽力进步本身业务素质水温和管理程度。作为一名领导干部，肩负着上级引导和全部员工赋予的主要职责与使命，公司的经营方针政策须要我去贯彻实行。因而，我非常重视保险实践的学习和管理能力的培育。留神用迷信的方式领导自己的工作，标准自己的言行，建立强烈的义务感和事业心，不断提高本人的业务能力和管理才能。

不断提高我们保险公司业务人员步队的整体素质水平。一年来，我始终把造就展业职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筹划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“不规则不成方圆”。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，这种投入一定会发生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完美

各种管理制度和办法，并真正贯彻到行为中去，才干出成绩、奏效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、依据省市保险公司总部下达给咱们的全年销售义务，制订各个部室的周、月、季度、年销售规划。制定打算时本着捕风捉影、根据各个险种特色、客户特点，部室情形断定每个部室公道的、可实现的目标。在目标肯定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过增强进程的治理跟监控，来确保各部室目的方案的顺利实现。

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惟和业务素质教导。一年来，我屡次组织局势发动会、业务研究会，发展业务培训运动，组织大家学常识、找教训，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技能的知识上，并且强调对团队精力的培养。学习增进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的连续、稳固发展打下扎实的基础。

3、辅助经理室全面推动薪酬制度翻新，一直夯实公司基本管理工作。树立与岗位和绩效挂钩的薪酬轨制改革。今年，我牢牢缭绕职位明白化、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系改造。初步建破了一个能上能下，能进能出，可能充足激发员工踊跃性和发明性的用人机制。

保险总结报告篇四

时间转逝，银行工作多年的我无论是在思想上还是在日常工作中都积累了工作经验，这为以后的更好的工作理清思路、加快发展提供了捷径。通过对事后监督细则的不断学习，在工作中不断的总结我取得了长足的进步，也有着很多的感悟。

一、事后监督工作中对监督员的业务素质要求很高，需要掌握非常全面的业务内容，这样才可以认真审核每一笔业务。

二、重点监督特殊业务。

作为一名事后监督人员，时刻保持清醒头脑，认清形势，明确目标，在监督工作中一定要把风险防范作为工作重点。因此，我行开展了“认识你自己的职业”和“行之邦”活动。在此活动中，我作为一名会计主管参加了“行之邦”活动。活动中，我按照实事求是、开拓创新、艰苦奋斗的思路，以主人翁的态度，学习、学习、再学习，提高了业务水平，促进了工作的开展。在活动中，大家相互交换意见，讲心得、谈感受，通过这一系列的活动加深了大家对工作的认识，找到了差距，明确了今后工作的方向。最后，组织大家学习上机操作流程，在此基础上，大家认真按照流程操作，目前，储蓄所上机操作基本上按部就班能够顺利完成。

三、加大监督力度，提高工作效率。

作为一名会计主管，我在日常工作中所站的角度不同与其他同志，所以，我的监督力度也是银行其他同志无法达到的。

首先，从我做起，试想，如果连我都不能够监督好自己的工作，那么我又怎么有资格去监督别人呢？只有自己做好了，才能够在工作中发挥出更大的力量。

其次，在事后监督工作中，我的责任感更强了，为了使每一笔业务准确无误，在审核时，我不厌其烦的认真审核，并建立了相应的辅助账，采用多种方法进行登记，利用这些辅助手段，使我的工作效率有了很大的提高，同时，也得到了大家的好评。

再次，在工作中认真履行会计法规定的职责，强化了风险防范。

作为一名银行工作者，我深知，在银行工作中，无论在什么时候，无论做什么事情，都要认真、负责，在工作中，我一

直以一名会计主管的身份严格要求自己，工作上认真遵守规章制度，无差错事故。

四、在工作中，我时刻注意工作态度，团结同事，明确工作目标，树立高度的责任感和团队精神。

随着日月推移，事后监督工作的工作量逐渐加大，在工作中，我不怕麻烦，虚心向老师傅学习，发扬老同志的优良传统，为加快工作进程，刻苦钻研业务，干别人不愿干的事，干别人不能干的事，干别人干不了的事，争取尽快在工作中取得突破，目前，在储蓄所的事后监督工作，我已经基本掌握了精髓。

五、及时反映问题，认真总结经验。

在工作中，我随时记录遇到的问题和有价值的情况，认真总结，随时为同事提供参考。同时，将问题反映给领导，使领导及时协调、解决。如果是一般性问题，一般立即处理，如果是较为重要的问题，及时向上级领导汇报，在汇报问题的同时，提出自己的处理意见和建议。

六、加强自我管理，提高工作效率。

在工作中，我注意观察，善于总结，一年来我结合事后监督工作实际，针对性的写出了一些分析材料，供领导参考，领导在给我的材料中做了重要批示，这使我在工作中取得了很好的效果。

总之，一年来，在领导和同志们的帮助下，自己在工作中取得了一定的成绩，但离领导和同志们的要求还有相当的差距，在工作上，还需要进一步的努力，不断提高自己的工作水平，克服困难，以更高的标准，更高的要求严格要求自己，把本职工作做好，做出新的成绩。

保险总结报告篇五

我于____年__月__日加入__保险，成为公司一名试用员工，安排在客户服务第三方团队。从事工作主要包括产品讲解、销售支持、退保处理、服务质量跟踪。试用期三个月，根据部门分配的角色，我尽职尽责，并充分利用业余时间，学习相关知识，提高自己的业务水平。在此期间，我主要完成了以下工作：

1. 产品讲解。熟悉公司各类产品，包括少儿险、医疗险、重疾险、意外险等人身财产保险产品，熟悉各产品适合的客户群及条款，掌握公司最新业务信息。针对客户提出的需求，结合产品条款，为其提供详细的解答，并达成交易。
2. 销售支持。协助团队经理完成部分销售任务，提供客户咨询，如客户家庭情况、财务状况、风险保障等，帮助客户选择适合的保险产品。同时，负责客户合同的签订，将客户信息整理归档。
3. 退保处理。对于客户退保，及时处理，并跟进客户反馈，确保客户满意度。同时，对客户资料进行整理，确保客户信息准确无误。
4. 服务质量跟踪。通过电话回访、邮件沟通等方式，了解客户对公司产品、服务等方面的意见和建议，及时反馈给团队经理，以便改进。

在试用期间，我努力学习，提高自己的业务水平，积极参加部门的培训，提高自己的专业能力。同时，也发现了自己的一些不足，如沟通技巧不够娴熟，对客户的需求理解不够深入等。通过同事的帮助和自我反思，我努力克服了这些不足，并取得了一定的进步。

在此，我要感谢部门经理和团队成员的帮助和支持。在今后

的工作中，我将继续努力，提高自己的业务水平，提高服务质量，为公司的发展做出更大的贡献。

同时，我也意识到保险业的重要性和必要性，将积极参与公司的各项活动，提高保险知识，增强销售技能，为公司的业务发展贡献自己的力量。我相信，在公司的领导下，我们共同努力，一定能够取得更加辉煌的成绩。

最后，再次感谢公司给予我的机会，我将以更加饱满的热情，更加敬业的态度，为公司的发展贡献自己的力量。

报告人□_x

日期：____年__月__日

保险总结报告篇六

我于____年__月__日正式开始试用期。试用期截止到____年__月__日。试用期的工作包括：熟悉公司的规章制度，产品知识，学习做业流程和标准，独立开展市场销售工作。

在试用期内，我对于公司的规章制度和产品知识已经有了较为全面的了解和掌握。同时，我也积极参加了团队的销售工作，成功地完成了上级分配的任务。

在试用期间，我最大的收获是对于保险行业的深刻认识和体验。通过与客户的沟通和交流，我了解到了客户对于保险的需求和期望，同时也发现了自己在销售技巧和沟通方面的优势和不足。

在试用期中，我也遇到了一些问题和困难。例如，我在与客户沟通时，有时会因为紧张和担心而影响沟通效果。同时，我也发现自己在保险知识和业务能力方面还有待提高。

在试用期间的独立工作中，我采用了不同的方式和方法，并得到了不同的结果。例如，我通过参加行业会议和展会，与客户建立联系和信任，取得了较为明显的效果。同时，我也利用社交媒体和网络平台，积极宣传公司的产品和服务，并取得了不少关注和反馈。

在试用期中，我也深刻认识到了自己的优势和不足。我的优势在于良好的沟通和表达能力，以及对于市场的敏锐洞察力。同时，我也意识到自己在业务知识和销售技巧方面还有待提高。

总之，在试用期中，我取得了一定的成绩和收获，同时也遇到了一些问题和困难。我将继续学习和提高自己的能力，争取取得更好的成绩和进步。

感谢您的支持和关注！