

2023年保险公司年度工作总结(优质10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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

保险公司年度工作总结篇一

时间过得飞快，转眼间就要结束了！作为保险公司的一员，首先感谢各位领导对今年工作的帮助、支持和指导。同时，在这个工作期间，也有得有失。现在，的工作如下：

第一、提高自身素质，履行职责

今年2月，我输入了xxx对于一个刚毕业从事新行业的毕业生来说，会更大程度的面临新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，我们应该始终把学习放在第一位，提高我们的综合素质，特别是增强我们的保险知识，做一个真正的保险人。作为办公室的机要人员，他的主要工作是上传发布、文档管理、文件管理和零碎的东西。这些看似简单的事情，需要有足够的耐心去做。我记得我第一次给领导看文件的时候，文件被一遍又一遍的修改，一遍又一遍的打印，甚至让自己很失落，很懊恼。但是公司领导互相对比后，可以不厌其烦的认真对待每一份文件，甚至每一份。态度决定一切，我会在工作中继续努力做好自己的事。

第二、完成领导交给的任务

作为自己人，除了做好本职工作，自然要执行领导布置的任务。同时积极配合领导安排的工作，做到手脚勤快，不怕苦

不怕累，对工作尽职尽责，尽可能为领导分担后顾之忧，提高工作效率。

第三、工作中的问题

在这一年中，存在着许多不足，如未能总结出积极有效、简单明了的工作方法，对保险理论和业务知识缺乏深入了解等。在以后的工作中，我会更加积极的努力提升自己，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，工作中有什么问题，领导要批评指出。

我相信，在领导干部的正确指导和全体员工的共同努力下□xx保险公司一定会做大做强。

保险公司年度工作总结篇二

时间悠悠，在激烈的市场竞争与机会和挑战中我司度过了，而是公司财险股份制改革上市后的第一个年度。在这一年里是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。较好地完成了上级公司下达的`任务指标。下面从不同角度对我司进行工作总结。

一、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。

二、计划落实

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。

三、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。

保险公司年度工作总结篇三

光阴似箭，转眼间xx年即将进入尾声！作为保险公司一份子来说，首先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，现就将20xx

年工作结如下：

1、提高自身素质，履行自己的职责。

今年2月份我步入到xx保险公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。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，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。作为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件管理、档案管理以及零碎的事情，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，而作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。

2、执行做好领导交办的`任务。

作为自身来说，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。

3、在工作中存在的问题。

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□xx保险公司会做的更大、更强、更辉煌！

保险公司年度工作总结篇四

在xx分公司的正确领导下，公司上下，通力协作、顽强进取，取得了较好的成绩，截止到目前为止，共计完成保费1.27亿元，其中一年期完成400万元，期交1570万元，续期589万元，赔付、给付赔款220万元。赔付率达50%以上。现将的工作总结如下：

1、经常性的开好生活会，形成合力。班子成员坚持每周一个碰头会，每月两次办公会，每季度一次班子成员生活会，及时了解情况，研究解决工作中出现的各种新问题。公司重大决策通过集体讨论决定，决不搞一言堂，一个人说了算。支公司经理充分听取科学采纳每一位班子成员的合理化建议 and 不同意见。一年多来，在制订业务计划、谋划工作思路、确定工作重点、加强业务管理以及培训、售后服务等诸多工作环节，都是由班子集体讨论决策的领导班子是公司的核心，班子建设的好与坏，直接关系到公司的兴衰。

2、加强自身的素质培养。黄骅支公司非常注重班子自身建设。努力建设成一支学习型班子。班学习党的路线、方针、政策，认真交流心得体会并自学保险专业知识，提高自身业务素质。

3、加强业务素质培训，建设高素质的业务员队伍。只有高素质的员工，才能发展高水平的业务，才能为黄骅30万人民提供高水准的服务。的业务培训工作，不仅加大投入，而且讲求实效。培训重点突出，狠抓了对各代办网点主任和业务管理人员以及业务员的培训。一年来，我公司共组织培训20余次，并邀请专业人员进行授课讲授保险知识，展业技巧，派员参加公司培训，到外参观学习。经常搞一些培训及合法经营教育，通过坚持不懈地狠抓业务培训，切实提高了广大员工的业务素质和展业能力，增强了业务发展的后劲。

1、实行费用预算制度，公司使用费用，都要先预算按照可用费用额进行使用杜绝了费用的超支，使我公司节约费用指标达150万元。

2、建立严格的报销制度。坚持一只笔签。

公司所报费用，不论大小必须先由使用单位打出申请，由财务审核后，再由经理决定方能使用。报销坚持一把手一只笔签。杜绝了因部门经理多而产生的费用使用混乱现象。凡大项开支都要经经理办公会议同意会方能支付。杜绝了乱购乱买现象。

3、严把资金关。我公司按照分公司的规定坚持收支两条线。保证不占用保费户资金。确保公司资金的及时上划。控制了假保费的出现，确保了保费的真实性入合规合法性。

强化核保核赔制度，提高核保核赔人员素质。核保、核赔是我公司业务管理的两部分，核保管理是最初环节，抓住核保也就抓住了业务管理的主动权。因此，我公司加强了对核保人员、核赔人员的培训，提高他们的理论水平和业务素质，强化核保员持证上岗制度，支持尊重核保核赔员的工作和意见，对核保员没有签定意见的保单，不签定同意承保的意见，不强迫核保人员按自己的意见执行。

1、严格按照核保手册执行，必须熟练掌握以下几点方可岗：

(1) 熟练掌握保险基础理论和人身保险专业知识；

(2) 熟练掌握核保工作的基本方法、规定；

(3) 熟练掌握医务查定的工作方法，掌握临床诊断学、生理学、生化学、病理学的知识；

(4) 掌握《保险法》和《民法通则》、《合同法》等相关法

律规定；

(5) 坚持原则，敬业爱岗，有较强的学习能力和协调能力。

(1) 赔付率偏高

业务管理还不完善，有些规定没能认真执行，承保上把关有时不严，致使一些加保体，甚至拒保体进行了承保，在核赔上，调查力度还欠缺，导致有些出险的被保险人蒙避过关，增多了赔款额。改进的主要办法是对核保核赔进行科学管理，进一步对核保核赔人员进行定岗定职定责，核保核赔办法需更加完善。

(2) 加快理赔速度

我们在公开服务承诺中承诺，小额赔款五个工作日赔付，大额赔款十个工作日赔付，并送赔款上门，由于理赔权限的限制，我们的赔案必须上报中心支公司后再进行理赔，所以佩服速度会延长，再这方面，我们会及时上报分公司，尽快解决，切实提高客户服务效率。

工作安排：

在下半年年我公司将继续按照“保规模，调结构，严管理，增效益”的经营方针，积极推进业务发展，具体工作安排如下：

- 1、切实有效的加强队伍建设，认真设立学习目标，建立学习型企业，抓好建立分级、分类培训体系，提升全体员工素质。
- 2、增员、增效，围绕多增员，增好员的理念，争取新增人数200人，改变队伍老化问题。
- 3、大力发展业务、提高服务质量。促进公司各项业务的发展，

坚决完成分公司下达的各项任务。

4、加强优质服务，彻底纠正业务员误导现象的发生。

5、完善和建立公司各项工作机制，推进工作运行，防止决策和指导推动失误，进一步深化人事、用工、分配三项制度改革，增强公司活力，充分调动积极性。

保险公司年度工作总结篇五

为有效突破业务发展瓶颈，进一步提升非水险业务发展水平□xx保险公司深入分析业务经营情况，认真剖析发展制约因素，研究制订有效发展举措，加快推进非水险业务发展。

xx保险公司通过销售费用、承保政策、考核政策、业务竞赛等多方位引导核心业务的发展。截至目前□xxx保险公司不仅平衡了今年的保费缺口，同时实现非水险业务同比增幅13.2%。具体举措有：

一是明确发展目标，细化销售政策。

公司明确加快发展非水险及其核心业务为20xx年重点工作，在业务计划的下达、承保政策和销售政策指导意见的制定上，均遵循并体现了政策向一线倾斜、向销售倾斜、向优质业务倾斜的原则。在分公司下发的《销售政策指导意见》中，针对具体险种、业务渠道进行了具体细化，实现了真正意义上的以政策来引导销售。

二是通过业务竞赛，改善险种结构。

今年年初，公司就精心策划和组织了3—10月份的非车险和核心业务专题竞赛活动，以责任险等险种为竞赛对象，重点推动非车险业务发展。竞赛期间，核心业务增量明显，活动结束后分公司经过研究又再次开展了第二期非车险销售竞赛，

以进一步增强辖内机构发展非车险业务的信心，提高核心业务占比。

三是加强渠道建设，合理配置资源，扩大销售能力。

公司今年把渠道业务纳入考核体系，同时在承保政策、销售政策上加大对渠道业务的支持力度，引导和鼓励辖内机构加强对渠道的分析和取舍，整合资源，开辟新兴渠道，实现非水险业务新的突破。截至目前，公司银保渠道非水险业务得到迅猛发展，保费同比增幅达88.96%。

四是加强风险监测，强化合规建设，提高抗风险能力。

强化风险管理，对高风险业务实行严格的查勘制度；对防灾防损工作常抓不懈，通过这一系列举措，使公司整体业务质量优于去年。同时，建立应收保费管理长效机制，将应收保费管控指标纳入考核体系，按机构、按条线、按险种层层下达，令应收保费控制初见成效。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

保险公司年度工作总结篇六

时间匆匆，不知不觉已在呆了x月，回顾这段时间，对我个人而言收获颇丰。不论是生活还是工作都让我重新审视了自己以往做人做事的态度和方式，得到了成长。在领导和同事的支持、帮助下，各方面所得到的锻炼都使我受益匪浅。在此，我须真诚的向各位领导和同事表达我深深的谢意，感谢大家在这段时间给予我足够的宽容、鼓励和帮助。下面就我这段时间以来工作的学习和思想进行简要的回顾和总结：

在日常工程合同方面我们参与各种与工程有关合同的起草、洽商、签订、会签与监督合同条款的执行，复核相关部门经办合同的合理性、规范性。日常工程合同方面涉及工程施工合同、桩基合同、咨询合同、施工用电合同、景观绿化合同、试验检测合同、委托协议以及其他合同等，我们对每一份已签署完成的所有资料都及时分类登记整理，做到底数清、情况明。

对于施工合同管理，主要依据□xx集团有限工程施工分包管理办法□xx号。

成本是管理是指项目在履约过程中，管理者对各项可控成本，采取组织、技术、经济等手段，通过事前合理预测、过程实时控制、期中期末及时考核等办法，完成预期成本控制目标，最大限度地实现成本结余的管理活动。

成本核算遵循的原则：

(1) 真实性原则：实际成本归集应完整、准确、真实，严禁弄虚作假、虚列或漏列成本费用。

(2) 一致性原则：核算收入与成本支出的核算对象、核算周期、核算方式要对应一致，要采用建造合同准则。

(3) 及时性原则：按规定的核算周期，在规定的时间内完成并及时上报。

1、劳务分包管理的原则：必须依法合规，合法分包；从严审查，择优录用；强化管理，共树信誉；量价可控，成本最低。

2、劳务分包队伍的选定。

(1) 劳务分包队伍必须已在集团或注册登记公布的合格分包方名录内，信誉良好，必须具备承担施工工程相应的施工技术能力，具有满足工程项目要求的专业技术人员和管理人员。

(2) 施工人员必须经过岗前培训，属国家规定的技术工种应有职业资格证书，特殊工种作业人员必须经过劳动安全卫生培训，取得特殊工种作业操作证。

(3) 劳务分包队伍进场后，必须提报营业执照、资质证书等资质资料，项目部及架子队分别备案，施工过程中劳务分包队伍应及时对营业执照、资质证书等资质资料进行年检并报项目部工经部备案。

3、劳务分包队伍招标。

(1) 施工前，由项目部提出分包队伍的类型和规模以及施工数量要求，报，项目部成立劳务队伍选用评审组，根据批准的方案，组织编制招议标文件，由项目部工经部测算分包价格，填写拟参与招标劳务队伍名册和拟选用劳务队伍名册，报劳务管理中心审批。

(2) 项目部组织在规定的时间内进行集中统一报价。各劳务队伍报价完毕后，招议标小组组织进行评标，围绕标底价格、资源配置与意向的劳务队伍谈判，力争使其接受标底价格，满足施工要求。经劳务队伍认可的单价，将作为签订正式合同的依据，按招标合同样本及标底价确定劳务合同。

(1)通过铁路工程投资控制系统和铁路定额认真学习单项概算和综合概算的编制方法，达到能的完成一个项目的概算编制工作。

(2)研究红线成本内容、费用组成等，做到能完成一个项目的红线成本编制工作。

(3)预算编制过程中需多考虑各种材料、运输、施工工艺等可变动部分的价格，积极关注、认真考察市场行情，以最合理的价格编制各项预算。

总之，在经营方针上坚持最高的收入，最低的支出。及时、准确、实事求是、把握住定额，控制量。有时遇到一些工作困难，主动思考、积极解决、及时汇报，为争取最大的利润。

保险公司年度工作总结篇七

一、统一思想，紧跟落实

我们高度重视，狠抓落实，及时贯彻会议精神，采取多项措施，把xx公司视频会议精神和当前业务推动工作结合起来，用会议精神指导和推动各项工作。为贯彻落实重点单位业务发展会议精神，安排布置当前和下一步业务发展的工作措施，确保任务目标达成，进一步强调了强化执行力，紧跟上级，把执行力变成行动。在xx公司每一次召开会议后，我们都把及时贯彻会议精神，作为是否与xx公司保持一致、政令是否畅通、是否“听话照做”的具体行动。

二、加大个险期交拓展力度，确保经营成果实现

我们在抓中介业务上规模、抓团险抢阵地占领市场的同时，我们大力推动个险期交业务发展。为公司的发展产生积极的、重要的影响。全力推动银邮渠道期交业务的发展。加强网点的维护和开拓，加快业务转型，全面推动费用率高的产品，

创造渠道价值。同时，加大与邮政合作力度，加强自营业务发展，做好xx的再包装与炒作，主推这样容易上量的险种，强势启动自营期交的发展。加大实施积极财务政策的力度，进行规范化管理。优化考核机制，发挥财务政策的杠杆作用，促进业务发展和结构调整，引导业务发展，促进业务快速增长，确保市场领先地位。注重业务结构的平稳优化，大力发展期交业务，努力实现公司积极均衡的战略目标。

三、存在问题

队伍的基础建设薄弱，对团队的培训欠账太多，整体素质不高。基础工作不扎实，队伍建设薄弱，教育培训跟进不足，整体素质有待提高。执行力不到位，有的支公司对完成任务目标的决心不坚定，态度不积极，甘于落后。人力规模不足，增员难增员的问题始终是困扰着xx公司一大难题。个险队伍开单人力和举绩人力严重不足，城区队伍规模小、活动量低。

保险公司年度工作总结篇八

20__年是寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是发展重要的一年，江油公司团险部在总经理室的正确领导下，积极响应总公司关于“团险上规模，短险出效益”的指导方针，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将20__年的工作情况和20__年的工作计划汇报如下：

江油团险部在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，截止20__年11月，团险部共计收入保费1242.82万元。其中团险法人业务(含意外险)保费收入152万元;农村小额意外保险(含小额贷款)保费收入264.16万元;学生保险保费收入423.14万元;大额补充医疗保险保费收入403.52万元。从总体任务上完

成了公司总经理室给团险部下达的任务，但在分项业务中，由于多种原因，致使部分业绩滑坡。在团体法人业务上，由于今年我市各大企业经济景气程度缓慢，团体法人业务销售停滞不前，严重影响了团体法人业务的发展。回顾20__年走过的历程，凝聚着顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

一、学生险方面：

团险部在今年学生保险中，从年初开始积极主动与我市各大中小学校联系，及时了解学生家长以及学校对学生保险工作的看法，面临同业公司的竞争，我们以服务着手，充分发挥我公司在全市用有众多网点的优势，将保险宣传保险收费、报案登记、理赔调查、及赔付等一系列工作做到一条龙服务，尽量减少学生家长及学校的手续，及时准确地为学生及其家长服好务，用我们高效的服务质量及良好地服务态度赢得了全市大多数家长及学校的首肯。截止11月底共计收入保费423.14万元，进一步巩固了学生保险市场。

二、补充医疗保险方面：

进一步加强了与我市劳动和社会保障局的联系，密切配合他们的工作，随着我国医疗卫生体制改革的进一步深化，大额补充医疗保险也越来越得到人们的认可，大额补充医疗保险费的征收也逐步进入正轨，保费收入逐年增高，年初通过与市政府的沟通在大额补充医疗保险上取得了市政府与劳动社会保障局的支持，大额补充医疗保险在其它公司分保情况，截止10月底已收回大额补充保险403.52万元。

三、小额保险方面：

第一，农村小额意外保险，20__年底，启动会召开后，团险部便开始紧抓此项任务，找出09年工作中的问题，着力出手，

在各级领导的大力支持和关心帮助下，全体员工的辛勤努力，无论酷暑，也都下到各乡各村宣传，并与各乡镇相关人员紧密沟通、衔接，截止10月底收回保费259.51万元；第二，小额信贷保险在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓该业务，收入保费4.66万元。

四、团险部在其他：

短期险业务上将争取有较大的突破，主要精力将放在建安险、旅游人身意外险、三轮车人身意外险等各种短期意外险上在团险业务上规模的基础上，也为公司创效益作出了团险部自己的一份力量，其中，将校园意外险及教师意外险作为今年意外险保费收入的增长点，到10月末共收意外险保险费共计24.13万元。

五、存在的问题：

在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节：一是业务渠道之间发展还不平衡，市场的研究还不深入、不主动、不准确，把握市场、应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全局的掌控能力、综合素质还有待提高。二是还存在执行不到位的问题，还需进一步提高全员敬业精神，要在明年作为一项系统工程来认真对待。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。

六、明年的计划：

进一步加强团体保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，加强法人业务的发展，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进取’的中介部精神。

转眼，新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以

高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创团险新局面。

保险公司年度工作总结篇九

营销x部收展渠道2022年一年以来在公司经理室的正确领导和支持下，紧密围绕市公司总经理室贯彻的“保增长，调结构，防风险，促稳定”的工作指导方针，全体收展内外勤人员不断进取，共同奋斗经过一年的努力各项主要工作取得了一定的效果。

进入2022年以来，收展部紧密围绕公司工作指导方向，以xx年期及以上期交产品为2022年的主要业务指标，深挖2022年期及以上期交产品的卖点及价值，及时向全体收展伙伴贯彻宣导，销售2022年期及以上产品的意义，全体收展伙伴积极响应，截止x月x日，二部收展部已完成2022年期及以上险种保费为xx万，完成全年计划的xx%□按时完成了市公司要求的xx%的一年进度。通过一年的xx年期及以上险种的销售，在提高公司价值的同时对稳定队伍起到了积极作用，很多收展伙伴通过销售以上险种认清的寿险保障的本质，也在公司的广大孤单客户资源中很好的树立的公司的的美誉度。

组织人力发展是寿险不断发展主题。2022年以来收展部深刻认识到这一点。在年初就积极通过人才市场，网络招聘，同业引进等方式加大增员力度，经过努力收展部持证人力从年初xx人，发展到目前xx人，超额完成市公司一年人力发展要求，基本完成全年xx人的发展目标。在增员的同时严格加大筛选，为打造三高团队输送优秀人才，同时加大培训力度，打造专业化销售队伍。

xx大赛这一省公司的重要举措，对一线全体营销人员起到了非常有力的促动作用。进入2022年我收展部认真分析往年经验，总结出模范带动的积极作用，特别是收展这一队伍，如

何在年轻化的队伍中树立标杆，带动全体收展伙伴xx成为今年增员，留员的工作重点。加大对新人的培育工作，设专人跟进所有入司新人，各层级主管紧密配合的思路。截止目前收展部入司一年多点的新人伙伴fyc已达xx元，无论对新人带动还是对老伙伴的促动都起到了积极的作用。

在每一阶段的工作，收展部都要进行总结评估。虽然在这一年的工作中收展工作取得了一些的成绩，但与发展要求，与先进公司相比还有很大的差距。2022年在积极发扬以上成果的同时，我们还有很多工作需要调整，以更好更快的适应形势发展需要，跟上公司步伐。

- 1、在继续保持发展2022年期及以上业务的同时，增加短期意外和短期健康险的销售力度，特别是卡单销售，开发更多有针对性的专题，为全体收展伙伴展业提供有力支持。
- 2、加强各项基础管理工作。对收展人员的面访率和活动管理进行每周检查，每月总结的层层把关，培养全体收展人员坚持有效拜访的习惯。
- 3、提高区域经营活动。根据时机结合公司和各区域特点举行适宜的社区活动，把区域收展做到实处，真正做到区域经营的有效带动作用，树立国寿品牌影响力。
- 4、针对各层级伙伴，做好xx经营。提高队伍的有效人力占比，稳定队伍基础。
- 5、加强各级主管的培训学习。主管作为公司组织的基础骨干是管理队伍的基石。下一年度在主管的培养上增加力度，提高主管的自主经营意识和管理能力。
- 6、培养团队文化和凝聚力。将二部收展团队文化“用真诚赢得感动，用专业赢得尊重，让优秀成为一种习惯”深入到日常管理中，逐渐建立团队影响力。

保险公司年度工作总结篇十

随着时间的流逝，加入xx已经一年了，总结222年的工作以予在222年中更好的发现自我，完善自我。2022年过去了，在这一年里经过领导和各位同事对我的帮忙和关心，让我也清楚的认识到了自我在工作中的不足，从而也让我学到了很多，使我在工作方面有了很大的提升，2022年的工作做出以下总结：

- 1、严格按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。
- 2、按规定认真收取营业款，核对无误后除备留日常费用开支款和自采款外，余款在每一天上午十点以前存入公司指定账户，同时与总部出纳进行核实。
- 3、严格保证现金的安全，及时收回公司各项收入，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都会双重复核，以确保准确无误开出收据，及时收回现金存入银行。
- 4、严格执行借款手续，按时催收各专柜的租金和水电费及其他有关费用及时按时与借款人结算借款金额，按相关规定和流程结清前一天的借款，并掌管保险柜、保管有关印章和空白收据及发票。
- 5、坚持以财务的规章制度为准，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。
- 6、根据总部会计供给的依据，确认无误后井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。
- 7、坚持每日进行库存现金盘点，严格保证现金的安全，防止收付差错及时登记现金和银行存款日记账，做到日清月结。

每一天核对现金日记账与总账。

8、配合主管会计做好各种账务处理，保守公司秘密，每一天下班终前向主管会计报送现金日记账和相关附表的报表。

9、做好凭证、账簿和有关业务记录的保管与移交工作。

1、吸取2022遗憾与不足及收获的经验，来进一步完善自我的工作。

2、严格执行本职岗位工作制度，发挥财务控制、监督的作用。

3、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自我的业务水平和知识技能。

4、加强与上级领导沟通，把分内的工作做好。

5、完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的2023将在充实、喜悦、收获中度过。

在此，我要异常感激公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作的肯定和鼓舞，我真诚的表示感激！