

2023年保险公司的年度总结(汇总17篇)

在知识点总结过程中，我们可以进行知识点的归纳、概括和整理，便于后续的学习复习。接下来是一些学霸们的学习总结分享，让我们一起来学习吧。

保险公司的年度总结篇一

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非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，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，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。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，但是通过在工作中的学习，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。也希望在我犯错误的同时，领导积极地批评指正，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”我觉得是有一定的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负责任的工作态度

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，可能就是一项内容空缺，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责任。

保险公司个人年度总结

有关年度教学总结模板汇编九篇

保险公司的年度总结篇二

截止xx年xx月xx日，在上级公司支持和全体员工的共同努力下，中心支公司营业部实现保费收入x万元，完成全年计划的x%同比增长x%历年满期赔付率x%x年满期赔付率x%较好的完成了领导交给的.各项工作工作任务。具体做了以下方面的工作：

今年以来，坚持每星期五开周会，宣导承保政策，在合法合规前提下开展工作。全年车险保费收入x万元，非车险x万元，人身险x万元，总体规模超过了调整计划x万。

积极协助理赔部门做好理赔服务，帮助保户提供相关手续尽快结案x月份处理未决赔款1x多万元，通过努力成功拒赔一起估损x万元的赔案。解决去年低估大案两起，虽赔付率暂还较高，但大大减轻了未决赔款压力。

经营管理进一步规范，通过培训学习业务知识，熟悉条款和展业技能。加强内部管理，杜绝违规。采取丰富多样活动，增强员工凝聚力，营销队伍进一步壮大，为公司业务发展奠定了基础。

业务险种结构不合理，非车险和人身险规模过小，只占总保费的x%完成计划不足x%影响了整体效益，赔付率各项指标不尽人意。

x年主要部署：

继续大上业务，力争保费增长率高于今年，不低于全区水平。同时加大非车险人身险展业力度，使整体业务险种得到优化。加大清理未决赔款力度，关注理赔数据，使赔付率指标得到优化，为公司创造更大效益。

保险公司的年度总结篇三

公司在正确指导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务获得了突破性进展达的全年营销任务，下面结合我的详细分管工作，谈谈这一年来的成绩与缺乏。

1、积极贯彻省市公司关于公司开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，带着各部员工紧紧围绕“立足改革、加快开展、真诚效劳、进步效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋剧烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的开展态势，为大地保险公司的持续开展，做出了应有的奉献。

2、全方面加强学习，努力进步自身业务素质程度和管理程度。作为一名指导干部，肩负着上级指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施行。因此，我非常注重保险理论的学习和管理才能的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，标准自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断进步自己的业务才能和管理才能。

3、不断进步公司业务人员队伍的整体素质程度。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建立的一项重要内容来抓，并和经理室一起施行有针对性的培训方案，加强指导班子和员工队伍建立。

1、“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步开展，必须制定标准加强管理。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、年销售方案。制定方案时本着实事求是、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、可实现的目的。在目的确定之后，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，来确保各部室目的方案的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我非常注重各个展业部室的团队建立。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，我屡次组织形势发动会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经历，进步职工全面素质。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进步，为公司的持续、稳定开展打下扎实的根底。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司根底管理工作。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”目的，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，可以充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

保险公司的年度总结篇四

转眼间，已过去整整一半的时间，今年是我加入太平人寿邯郸中心支公司工作的第三个年头了，在这一年里，在公司领导的指点下，同事的帮助和配合下，我在学习和工作中成长，逐步成熟，现将这一年的工作，学习和思想作一总结汇报，以便在下一年更进一步，有所提高。

自加入公司以来，我一直在公司的运营服务部担任一岗通并兼职it岗的工作，运营部一岗通是公司整个运营中的后勤保障

人员，日常重点工作是核保初审，保全受理，理赔受理以及综合内勤的日常工作，除此之外还担任部门的预算员、oa流转员，考勤员等工作，而it岗也是维护整个公司的网络和电脑办公设备的重要一员，现将上一年的进行的主要工作做一个汇报。

上一年，我的主要工作是保全的受理，银保通投保单的回收、it日常维护工作以及综合内勤部分工作，在上一年共受理保全：，1-3月共回收银保通投保单：，并完成日常it资产的维护，在指标考核方面，保全综合差错率达到卓越值0%，上一年无一个保全差错，保全外包通过率在卓越值98%以上，1-3月银保通投保单30日回收率为100%，整个上一年没有因为设备原因而影响公司正常运转的，具体的工作主要分为以下几个方面：

利多的大范围销售，绝大多数的盈利多客户会在这两年办理退保手续，上一年共办理银保退保xx件，这一数目也导致了上一年的保全量激增，邯郸中心支公司的上一年度保全量居全省首位，且由于保全中退保占大多数，收益不满的客户层出不穷，上一年在公司领导的指挥下，在同事们的通力协助下，并没有发生因退保收益不满而产生的大的投诉事件，而且在如此多的保全量下，上一年的两个保全考核指标，保全差错率和保全外包使用率也全面达标，保全差错率为0%，保全外包使用率也在卓越值98%以上，在时效上也是严格按照公司的规定，并在实际操作中为了避免客户的不满，采取退保前电话录音联系客户并严格按照公司话术说明退保事项，退保时严格变更客户电话以便客户接听总公司的退保后付费回访电话，并对收益不满的客户进行2次回访确认，最大限度上降低了客户的不满意度。在上一年的保全受理中，还建立了保全交接制度，规定了保全交接时必须有交接人在场，以防在交接过程中出现混乱，从而耽误客户保全时效。

由于总公司的考核指标有变，从1月起，银保通投保单会在总

公司系统中进行外包的二次录入，并且有总公司核保人员对外包的二次录入和银行的初次录入进行核对，二者不同的项目会下发相应的银保通投保单问题件，所以1-3月的投保单回收不同往常，再回收时需仔细同系统里进行核对，对于不同的地方要及时联系客户经理，并且要求客户经理及时联系客户核实处理，对于扫描进核心系统里的投保单要随时进行关注，并且及时下发问题件，将问题件交予客户经理并及时追踪客户经理的问题件回销，在上一年度的银保通投保单回收中，由于考核指标的变化，我多次向银保客户经理进行宣导，培训投保单的填写，38个字风险语句的亲笔抄录，以防止出现投保单问题件以及代签名的现象出现。

上一年，由于公司的职场换租，在换租过程中，需要对新职场的网络布线进行配置和整理，并且在新职场完成ssd网络的建设，并且将办公网络整体迁移至新职场，在这一过程中，我完成了新职场弱电施工项目的签报上报，在新职场弱电施工项目完成后参与了测试工作，并积极与公司的网络运营商中国电信联系，使得职场迁移后办公网络无缝对接，在迁移后第二天就完成了办公网络的架设，并且由于搬家后各部门的位置变化，我还将各个领导，同事的电脑进行了网络连接，保证了公司的正常工作。在日常的it维护中，为了防止出现因设备故障而导致的公司无法正常办公，我对机房设备进行了多次维护，并积极帮助同事解决办公电脑出现的故障，多次重装系统、outlook邮箱转椅工作，同时架设了内网的软件服务器：10.105.40.181，方便需要的伙伴下载软件和获取资料。4月左右，为配合分公司的工作，对全中支的电脑进行了桌面管理系统的安装和配置，并且遵照分公司的要求安装了诺顿11.0版本的杀毒软件，以方便it资产的管理和办公电脑的正常运转，并在6月进行了年中的资产盘点，对部分使用人和账面上不符的资产进行了盘查，以确保公司资产的合理使用。

在上一年，我还同时担任了部门预算员，部门考勤员，部门oa签报管理的工作，合理的进行部门财务的报销，并且每

月统计部门员工的考勤且按时上报□oa系统签报的正常流转。

保险公司的年度总结篇五

日月如梭，转瞬间x年行将进入序幕!做为办公室一份子来说，首先感谢指导在这即将一年的工作中，对我的辅助支撑与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就x工作扼要总结如下：

1、进步自身素质，实行自己的职责。

今年2月份我步入到太保x核心支公司，从事保险这个陌生的行业。对一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会见临更大程度上新的挑衅跟考验。为了适应该前工作的需要，应当时刻把学习放在第一位，进步自身综合素质，特殊是加强保险方面的常识，做一个真正的' 保险人。

做为办公室一名机要员来说，重要工作就是上传下达、文件治理、档案管理以及零星的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐烦，记得第一次拿出文件给指导看时，文件是一遍又一遍修正，一遍又一遍打印，甚至让自身气馁烦躁，可是后来将心比心，公司指导都可以不厌其烦当真对待每一个文件，乃至每一个，而做为我显然是微缺乏道的，到达了培育耐心的良好目的。立场决议所有，在工作中我会持续全力以赴做好自己的事情。

2、履行做好引导交办的义务。

做为本身来说，除了做好本人份内的事以外，执行指导交办的事件当然也是天经地义的。同时我踊跃配合指导部署的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作渎职尽责，尽量替指导分忧，进步了办事效力。

3、在工作中存在的问题。

在这一年中，存在着良多缺乏之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方式，缺少对保险理论与业务知识的深入懂得。在今后的工作中，我会更加积极尽力进步自己，一直总结教训教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有错误的处所，还需指导批驳指出。

我坚信，在指导干部准确指点和全部员工的独特努力拼搏下，将来太保x支公司会做的更大、更强、更光芒！

保险公司的年度总结篇六

截止xx年x月x日，在上级公司支持和全体员工的共同努力下，中心支公司营业部实现保费收入x万元，完成全年计划的`x%同比增长x%历年满期赔付率x%x年满期赔付率x%较好的完成了领导交给的各项工作工作任务。具体做了以下方面的工作：

今年以来，坚持每星期五开周会，宣导承保政策，在合法合规前提下开展工作。全年车险保费收入x万元，非车险x万元，人身险x万元，总体规模超过了调整计划x万。

积极协助理赔部门做好理赔服务，帮助保户提供相关手续尽快结案x月份处理未决赔款1x多万元，通过努力成功拒赔一起估损x万元的赔案。解决去年低估大案两起，虽赔付率暂还较高，但大大减轻了未决赔款压力。

经营管理进一步规范，通过培训学习业务知识，熟悉条款和展业技能。加强内部管理，杜绝违规。采取丰富多样活动，增强员工凝聚力，营销队伍进一步壮大，为公司业务发展奠定了基础。

业务险种结构不合理，非车险和人身险规模过小，只占总保费的x%完成计划不足x%影响了整体效益，赔付率各项指标不

尽人意。

x年主要部署：

继续大上业务，力争保费增长率高于今年，不低于全区水平。同时加大非车险人身险展业力度，使整体业务险种得到优化。加大清理未决赔款力度，关注理赔数据，使赔付率指标得到优化，为公司创造更大效益。

20xx年x月x日

保险公司的年度总结篇七

光阴似箭，转眼间xxx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xxx年工作结如下：

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。做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*了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己的，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！

保险公司的年度总结篇八

2xxx年以来，依照省公司业务发展的领导思想，在历次业务竞赛中凸起人员创富主题，环绕这一主题分季度谋划了2次全市范畴内的年夜型业务企划：

一季度，为了实现x9年首季，特殊是首月业务开门红，咱们于2xxx年12月11—13日在延安窑洞宾馆以2xxx年携脚创富帮扶团大会的召开为契机，约请田芳教员为全市2xx余名销售精英和营销进行了开门红业务的启开工作，统一全员开门红业务思维。借助培训班的春风，咱们于2xxx年12月14日，在延安窑洞宾馆盛大召开了2xxx年一季度“红牛精耕春满神州”业务比赛启动大会，会上出台了小我业务竞赛方案。明确了各单元的义务目标及一季度各阶段的真施步调跟实行目标，提出了分段运营、分段考察的措施来推动阶段业务的发展。通过后期半个多月的运作和积聚□2xxx年1月1日首卖日当天全市实现个险1x年期保费支入574□2x万元，一举走在全省的前列。实现了尾卖日业务的开门红。截止3月31日，通过全市各级销售人员的通力合作，咱们共完成个险期交保费收进1883.39万元，美满完成了省公司下达的开门红个险业务任务目标

爱美斯大童羽绒服。

二季度依据省公司提出的“时光过半、任务过六五”的目标和我市加速发展个险1x年期及以上期交业务的发展思绪，我们制订了二季度“红牛精耕创富增效”个人营业竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，时代根据省公司有关培训会议精神2x1x年11月思维汇报：亚运嘉会一思惟汇报一，我们又造定下发了《中国人寿延循分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，通过在全市销售人员中普遍发展销卖技巧大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务成长的竞赛气氛，进步销售人员展业的水温和技能，坚固和发展发卖步队。

通过尽力，我们于6月15日，以1x年期保费215x□11万元的支出，圆满实现了省公司下达的半年1x年期过六五目标任务，在全省博得了声誉。召停业务启动会，有效构成思想协力，确保阶段目的杀青。前半年以来，围绕每一个业务企划计划的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝集力气，确保各阶段目标任务的告竣。

期间前后策划组织了一季度“红牛精耕秋谦神州”开门红业务启动大会，采取单位之间抗衡的方法营建竞赛的氛围；2月份事后，在延安社交宾馆借助省公司王重生总司理致营销主管和宽大营销员的一封信的有益机会，以进一步加强主管自立经营意识为目标，实时组织召开了春节过后的个险业务工作；3月份在全市兼职组训提拔培训班停止之际启动了全市为期一个月的兼职组训“联袂创富”爱美斯大童羽绒服；帮扶运动，通过帮扶活动在中测验兼职组训的基础技能。两季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作爱美斯大童羽绒服，经由过程强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。

并借助精英顶峰会调配名额来激收销售人员的展业踊跃性，增强其精英枯誉感，同一思惟，凝心聚力。增强对销售人员

培训，晋升销售职员展业技能2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到畸形的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们正在延安寒暄宾馆举办了全市体系2xx余名主管和部分精英人员加入的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优良主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行相同和交换。

同时省公司培训部也给我们鼎力支撑，遴派讲师担负部门课程的讲课，让主管们再次明确了本人的工作职责和脚色定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的通闭，让其再次明白自己的好处，从根本法的角度激起主管们从业的志愿和从业的自主性。会上共同主管自主经营认识的提升，宣导了分公司的标准化团队创立圆案爱美斯大童羽绒服，并将各主管2xxx年末的职级架构停止了传递，剖析职级保持不住的起因等，通过本次培训拉开了全市尺度化营销团队扶植和增强团队主管自主经营的尾声。缭绕标准化团队建设，我们每月都和培训部一路组织一次新人岗前培训班，培训班采用半军事化的形式，力图从一开端就锤炼所有参训人员刻苦刻苦的精力，磨难意志。

通过培训使一切的人员懂得和控制最基本的产物销售流程和品德，为当前持久处置那项工作奠基了基本。停止6月底，我们曾经累计举行了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数到达277人。每期新人培训班后，我们都出台新人回回团队后为期一个月的业务推动方案，并部署专人进行逃踪爱美斯大童羽绒服，通过这些工作的实施，使这局部新人在一季度和二季度的业务冲刺中施展了积极感化。

保险公司的年度总结篇九

在xx年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和

希望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”□20xx年，我一定会以新的.姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

保险公司的年度总结篇十

1、会计电算化。

会计电算化是搞好我司财务工作的必要前提之一。为了保证会计信息的快速精确，靠传统的手工来记帐、汇总、分析数据，满意不了公司的开展需求。财务部门既是一个职能管理部门、同时更是一个信息部门，要求随时为公司的决策供应

精确的参考信息或决策依据。在20xx年初我司财务部已经着手会计电算化的工作，各方面的根底工作均已具备，但由于合作单位浪潮国强软件公司的不合作，使此项工作进程耽误较久。

针对浪潮国强不合作现状，我司打算重新找寻合作软件商，初步确定为金蝶或用友软件。目前正在洽谈和比价之中，预料20xx年11月可以确定软件商和软件版本□20xx年12月总公司财务部着手财务软件的切换工作□20xx年1月起先在局部分（子）公司推广，在20xx年6月份之前，全部下属公司实现会计电算化。

2、会计报表体系

1：我司目前的会计报表体系主要包括（总公司和分公司相同）

日报：资金日报表、应收帐款日报表、在途资金日报表

月报：资产负债表、损益表、费用预算表、实际费用汇总表、往来明细表

年报：资产负债表、损益表、现金流量表、费用预算表、实际费用汇总表、往来明细表

初步打算是在20xx年增加一个报表，即“商品销售利润明细，该表要求各下属公司对不同商品的销售收入、销售本钱、销售费用、销售利润等要素的计算分析，按月上报。总公司财务部须要同样进展此项工作，然后按月将全部下属公司及总公司的销售利润明细表合并调整，从而对我司全部销售商品的销售利润状况有一个精确的了解。此项工作量特别大，在下属公司实现电算化后，可以交好的完成。

其次个打算是在20xx年的财务人员考核中增加一个工程，即会计报表数据精确性的考核。并以此作为衡量其工作质量的

一个重要指标。对工作质量较差者实行淘汰，比方末位淘汰制，以促进财务工作质量的提高。

3、下属公司财务信息监控下属公司均在深圳以外的地区，总公司对下属公司财务状况须要刚好精确的驾驭。随着下属公司的增加，这项工作的必要性和难度日益突出，如何更好地解好该问题，是财务部当前的工作“重中之重”。主要方式有以下几点：

第一、上述的报表体系是总公司与下属公司沟通的途径之一，毫无疑问，报表体系的不断完善和精确非常重要。

其次、借助银行的结算网络，加强我司资金的管理和限制。目前总公司财务部已经和深圳的工行、建行、招行分别商谈。从我们的要求有以下几点：

3、总公司能够通过电脑系统（以某中方式与银行局部信息系统对接）借助银行的信息，实现对全国下属公司资金的实时监控。

从接触的几家银行看，目前招行的“网上银行”系统结算、监控均不错，但其资金实力不够强，且局部下属公司所在地招行没有网点，已根本否认。工行和建行资金实力不错，但目前尚没有开通“网上银行”，无法对下属公司进展实时监控。天音与工行正在起先合作，我司打算视天音的合作效果选取合作银行。

第三、实行分级工作报告制度。遵照财务部的人力架构打算□20xx年设置区域财务经理，每个区域财务经理帮助总公司财务经理分管3—5个下属公司。要求下属公司财务负责人定期向区域财务经理书面报告，区域财务经理定期向总公司财务经理书面报告。作为一项制度，每月至少一次。除了定期汇报，区域财务经理也可以不定期向总公司财务经理随时汇报工作状况，以保证上下信息的沟通流畅。假如总公司财务

经理一人面对全部下属公司财务负责人，从个人精力和实力均无法保证把工作做好。

从资金所处形态分包括：批发系统资金和零售系统资金。

目标：通过与银行的合作，搭建平安、快捷的资金结算网络。通过内部管理限制，合理筹措、统筹支配运用资金。

先谈批发：从批发系统看，资金管理主要包括：存货的管理、应收帐款的管理、在途资金的管理三个方面。

存货的管理包括两个内容：存货的平安性、存货的合理性。存货的平安通过标准商品进出库流程，严格出货管理制度，加强仓库平安设施等手段从根本上来保证。作为必要的协助措施商品运输保险和仓储保险工作不行不做。存货的合理性我司主要是通过合理的定货打算急合理的分货打算来保证。但作为一个全国的手机代理商，迫于种种缘由，在必须时期会存在库存的不合理，这方面我司能做的就是进一步增加融资渠道，确保资金能够满意库存需求。另一方面可以考虑加强与供给商的沟通，尽量削减不合理的库存压力，并尽量争取适量的信用额度。

应收帐款的管理，我司已经有一个特地的信用政策。财务部在20xx年的信用管理方面的工作起到了应有的作用。在20xx年将依据4公司实际开展状况，进一步完善信用政策，并采纳更有力的手段削减应收帐款，降低经营风险。比方现金折扣政策的运用等，我们要再进展谨慎测算，确定受否采纳，比率多少等等。在途资金的管理也就是结算手段不断改善的过程。确定了主要合作银行以后，对下属公司的开户行会根本统一。那么关键的问题就是下属公司与客户的结算问题，包括银行帐户的结算、存折的结算、现金结算等等。在选取结算方式时财务部的原则是：资金的平安性第一、结算的快捷性听从于平安性。这方面的工作，我从同行业先进单位取得一些经历，今后还要接着摸索完善。

零售：零售的资金管理的重点两个：一是自营店的管理、二是加盟零售店的资金结算方式〔平安性、快捷性〕，包括加盟费的收取和货款的回笼。这里的难点是加盟零售店的货款结算，由于各地银行结算手段的不同，须要依据当地银行系统的先进与否，采纳不同的结算方式。在这个方面我们没有经历，也没有现成的经历可以借鉴，仍是须要在时间中逐步学习和总结。

2、财务预算遵照财务人力架构，将设置一财务主管职位，其主要职能就是负责财务预算、资金调度和帮助融资工作。预算包括：商品销售预算、商品订购预算、费用预算、应收帐款预算、应付帐款预算、现金〔货币资金〕预算、其他收支预算等。

保险公司的年度总结篇十一

1、当真做好业务企划，有用推进业务□2xxx年以来，依照省公司业务发展的领导思想，在历次业务竞赛中凸起人员创富主题，环绕这一主题分季度谋划了2次全市范畴内的年夜型业务企划：

一季度，为了实现x9年首季，特殊是首月业务开门红，咱们于2xxx年12月11-13日在延安窑洞宾馆以2xxx年携脚创富帮扶团大会的召开为契机，约请田芳教员为全市2xx余名销售精英和营销进行了开门红业务的启开工作，统一全员开门红业务思维。借助培训班的春风，我们于2xxx年12月14日，在延安窑洞宾馆盛大召开了2xxx年一季度“红牛精耕春满神州”业务比赛启动大会，会上出台了小我业务竞赛方案。明确了各单元的义务目标及一季度各阶段的真施步调跟实行目标，提出了分段运营、分段考察的措施来推动阶段业务的发展。通过后期半个多月的运作和积聚□2xxx年1月1日首卖日当天全市实现个险1x年期保费支入574.2x万元，一举走在全省的前列。实现了尾卖日业务的开门红。截止3月31日，通过全市各级销

售人员的通力合作，我市共完成个险期交保费收进1883.39万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务任务目标 爱美斯大童羽绒服。

二季度依据省公司提出的“时光过半、任务过六五”的目标和我市加速发展个险1x年期及以上期交业务的发展思绪，我们制订了二季度“红牛精耕创富增效”个人营业竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，时代根据省公司有关培训会议精神 2x1x年11月思维汇报：亚运嘉会-思惟汇报-，我们又造定下发了《中国人寿延循分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，通过在全市销售人员中普遍发展销卖技巧大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务成长的竞赛气氛，进步销售人员展业的水温和技能，坚固和发展发卖步队。

通过尽力，我们于6月15日，以1x年期保费215x.11万元的支出，圆满实现了省公司下达的半年1x年期过六五目标任务，在全省博得了声誉。2、召停业务启动会，有效构成思想协力，确保阶段目的杀青。前半年以来，围绕每一个业务企划计划的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝集力气，确保各阶段目标任务的告竣。

期间前后策划组织了一季度“红牛精耕秋谦神州”开门红业务启动大会，采取单位之间抗衡的方法营建竞赛的氛围；2月份事后，在延安社交宾馆借助省公司王重生总司理致营销主管和宽大营销员的一封信的有益机会，以进一步加强主管自立经营意识为目标，实时组织召开了春节过后的个险业务工作；3月份在全市兼职组训提拔培训班停止之际启动了全市为期一个月的兼职组训“联袂创富” 爱美斯大童羽绒服；帮扶运动，通过帮扶活动在中测验兼职组训的基础技能。两季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作 爱美斯大童羽绒服，经由过程强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。

并借助精英顶峰会调配名额来激收销售人员的展业踊跃性，增强其精英枯誉感，同一思惟，凝心聚力。3、增强对销售人员培训，晋升销售职员展业技能2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到畸形的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们正在延安寒暄宾馆举办了全市体系2xx余名主管和部分精英人员加入的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优良主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行相同和交换。

同时省公司培训部也给我们鼎力支撑，遴派讲师担负部门课程的讲课，让主管们再次明确了本人的工作职责和脚色定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的通闭，让其再次明白自己的好处，从根本法的角度激起主管们从业的志愿和从业的自主性。会上共同主管自主经营认识的提升，宣导了分公司的标准化团队创立圆案 爱美斯大童羽绒服，并将各主管2xxx年末的职级架构停止了传递，剖析职级保持不住的起因等，通过本次培训拉开了全市尺度化营销团队扶植和增强团队主管自主经营的尾声。缭绕标准化团队建设，我们每月都和培训部一路组织一次新人岗前培训班，培训班采用半军事化的形式，力图从一开端就锤炼所有参训人员刻苦刻苦的精力，磨难意志。

通过培训使一切的人员懂得和控制最基本的产物销售流程和品德，为当前持久处置那项工作奠基了基本。停止6月底，我们曾经累计举行了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数到达277人。每期新人培训班后，我们都出台新人回回团队后为期一个月的业务推动方案，并部署专人进行逃踪 爱美斯大童羽绒服，通过这些工作的实施，使这局部新人在一季度和二季度的业务冲刺中施展了积极感化。

保险公司的年度总结篇十二

20xx年，是我加入xx保险公司的第四年。在这一年中，在各

级领导的悉心教导下，在同事的热情帮助下，我较好地完成了全年的各项工作任务，在工作和思想方面取得长足的进步，政治觉悟和业务素质得到较好地提升。现将全年工作总结如下：

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨8：30分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定1号和16号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以25份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以25份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒（4套为一盒）标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争

非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与人沟通的能力。

3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

保险公司的年度总结篇十三

截至11月30日，十三区部在全体业务同仁和工作人员的共同努力下，共实现新单保费收入xxxx万元，其中期交保费xxx万元，趸交保费xxxxx元，意外险保费xxxx万元，提前两个月完成市公司下达的意外险指标；区部至11月有营销代理人xxxx人，其中持证人数xxxx人，持证率xx%；各级主管xx人，其中部经理x人，分部经理x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾20xx年走过的历程，凝聚着xx区部人顽强奋斗，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）从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

总经理室多次在各种会议中强调，今后的市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xx区部上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变区部各方面人员的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为xx区部从根本上增强了凝聚力，区部呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

（二）针对全年各阶段经营重点，我区部积极配合市公司各项安排，结合区部实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

从年初开始，区部就针对一年的工作方向，推出了“人人达标，争做明星”的竞赛方案，倡导全体业务伙伴达到基础目标，向明星业务员学习，并持续努力实现高要求。在全年的工作中，区部带领业务伙伴始终沿着既定方向努力，实现了整体工作的持续性和有效性。全年基本上可以分为三个阶段：

第一阶段：年初xx趸交销售业务竞赛，我区部配合市公司“xxxxxx”趸交推动方案，推出区部“金鸡报喜”趸交业务竞赛方案，全面提升规模保费，实现开门红。

第二阶段：二月份至八月份，区部围绕期交业务和增员工作，先后推出了春节期间的“正月十五闹元宵，新春佳节赛中

赛”新春推动方案、“阳春三月换新装”期交业务推动方案、“雄鹰行动”期交业务推动方案、“激情初夏之六月风暴”业务推动方案等一系列有针对性的推动方案，有效地拉动了业绩增长。区部借助七月份乔迁新职场的契机，推出“火红七月，淘金行动”业绩、增员推动方案和“八月感恩勤拜访，人人举绩庆乔迁”推动方案，倡导“人人举绩，为新职场做贡献”，区部还借机提出了“天天拜访，周周举绩，月月增员，年年进步”的区训，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，取得了不俗战绩。

第三阶段：九月份至年底，区部利用xxx培训的有利时机，全面调动团队士气，提升销售技能，开展多层次对抗赛，冲刺年终目标。在市公司的安排下，九月份我区部组织了200余名伙伴参加xx公司的全套培训，使广大伙伴从全新的角度得到了思想的升华和技能的提升。区部借势而行，在团队中大力倡导技能训练、氛围营造和目标追踪，在配合市公司开展并炒作“xxxx”区部对抗赛的同时，积极开展区部内部的对抗竞争，先后发动了“狮王争霸”、“五虎争霸”、“精英擂台”等竞赛活动，区部推出的“九月争霸战鼓急，欢度中秋冲桂林”、“金秋十月燃战火，五虎争霸振雄风”、“众志成城，决胜深秋”十一月期交业务竞赛方案以及“决胜05大冲刺”十二月期交业务竞赛方案，都有效地提升了团队士气和工作积极性，为全年冲刺作了有益的拉动。

（三）针对各个层级人员，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

区部在年初制定了针对整个年度的工作方向，并将各项目标进行细化分解，与全体主管签订了全年目标责任状，做到目标明确，奖惩有据，增强了全体主管带领团队冲刺全年工作目标的信心；在一年的工作当中，区部还每个月都结合

团队的年度目标，制定月工作目标，并且不断地通过月工作总结会、周主管经策会的绩效分析，用数据说话，追踪团队目标的达成情况。在每次经策会上，区部会公布各级主管的个人举绩和增员情况，激励各级主管“打铁还需自身硬”，身先士卒带动属员。正是这种阶段追踪与检查的工作方法，引领着团队主管始终认清方向，带领团队追逐全年工作目标。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

区部从20xx年组建“精英俱乐部”以来，标准逐年提升，入会人数逐年增加，至20xx年已有区部精英俱乐部会员36人，入选市公司精英俱乐部的有3人，加入美国百万圆桌协会□mdrt□1人。为了进一步促进精英队伍的成长，区部在年初重新制定了《精英俱乐部章程》，对20xx年俱乐部入围标准再次上调，为精英业务员提供政策，有效地促进了团队争作优秀，努力加入俱乐部的热情。区部在搬入新职场后，专门为精英俱乐部制作了光荣榜，增强大家精英荣誉感，号召大家“向精英学习，向精英致敬”，区部内形成了的良好风气。为了加快精英成长，区部定期举办精英俱乐部例会，进行各种培训和目标追踪。特别是十月份以来，区部组建了60人的“精英突击队”进行分组对抗，每周日上午进行半天培训，邀请各区部高手、市公司领导 and 优秀讲师进行分享和授课，或提供外界交流机会、客户沟通机会。这些举措有力地提升了精英伙伴的水平，从观念、态度、技巧和习惯几个方面受益匪浅。至11月底，区部已有大批业务伙伴达到或接近20xx年精英俱乐部入围标准，绩优人员的基础越来越牢固。

3、针对区部工作人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

为了充分发挥组训、讲师、内勤等各级工作人员的作用，我区部在部门架构调整和人员岗位分工方面进行了大量有益的探索和实践，取得了明显成效。特别是乔迁新职场后，区部

专门设置了“销售支持办”和“人力支持办”，重新进行人员分工和配比，设置专人负责人力支持管理方面的工作，专人负责销售支持方面的工作，保证了各项工作的明确性和条理化。区部还充分发挥组训讲师的特点，分派组训协助各个团队或网点的发展，使每个部门网点都有专人辅导；与此同时，区部对一些专项工作分别派组训负责，保证工作的全面深入开展，如“精英俱乐部”“产品说明会”“基本法考核预警”“代理人资格考试”“职场布置”“新人培训”“新人学校”等工作，都按照组训讲师的特长明确分配，专项负责的组训讲师对工作负责到底，有效地调动了相关人员的主观能动性，为工作的持续深入开展奠定了基础。区部每日召开组训、讲师夕会，及时传达最新资讯，研讨工作方法，商议各类问题，互相交流学习，保证了工作的顺利开展和执行力的提升，同时提升了组训讲师的工作能力和协调互助，取得明显的效果。

（四）一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓产品说明会，提高规模保费，保证目标达成。

1、认真分析团队实际，从基础工作入手强化各项工作的落实，保证团队素质的稳步提升，实现稳定发展。

抓好基础工作，立足长远发展，是十三区部长期以来始终坚持的方向，在20xx年，区部的基础管理工作又上了新的台阶。区部从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，区部始终高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。特别是进入十月份以来，区部将早会密度从一周三次调整为天天早会，由于有多年来坚实的团队管理基础，此举不仅在各团队得以顺利实施，而且受到大多数主管和营销伙伴的欢迎。很多伙伴纷纷表示，天天早会使伙伴们的工作意识更浓了，学到的知识

更多了，非常有利于展业习惯的持续性。大家对天天早会的理解和支持，折射出区部长期以来基础管理的扎实和高度的执行力。

为了做好出勤管理，区部在年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全区部树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。好的制度放权给各部执行，加上有效的监督机制，使我区部出勤率始终在70%以上，有力地推动了各项工作的落实。

为了使各层级业务人员得到相应的培训支持，区部在早会经营之外，建立起有针对性的培训体系，如：针对新人的“新人培训班”；针对入司半年内人员的“新人学校”；针对精英高手的“精英俱乐部培训”，针对主管的“经策会培训”，针对无证人员的“代资考辅导培训”等等，区部还不定期为各级人员提供外界培训的机会，有效地提升了团队能力，开阔了眼界。

在职场建设方面，我区部本年度实现了质的飞跃。这首先得益于分公司总经理室的大力支持，区部借力使力，配合机关部门，充分利用乔迁新职场的时机，实现大手笔改建装修，使老公司焕发出新的活力，装修后的职场、办公室数量充足，环境优美，为团队的发展创造了硬件基础。借此机会，再一次对总经理室的高瞻远瞩表达全体xx区部人的感激之情！搬进新职场后，区部从长远出发，投入大量费用购置办公家具、基本设施等必需品，并重新设计各类展板，布置了“精英俱乐部光荣榜”“xx区部最受尊重的人”、“公司介绍”、“信息栏”等多种展板，为各职场制作了“业绩追踪榜”、“新人转正追踪榜”、“区训”等各类展板，使职场充满激励氛围。新职场的改建充分激发了全体伙伴的工作热情，也向来区部参加说明会、办理业务的社会各界展示出国寿的良好形象，受到了一致好评。

此外，区部在活动管理、举绩率管理等多个基础管理方面也都进行了深入持续的探索与实践，为xx区部的持续健康发展奠定了坚实的基础。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，向鸿鑫险种要规模。

回顾20xx年我区部的经营历程，高密度的产品说明会是一个突出特点，我们充分利用各种时机，坚持举办节假日产品说明会，取得了显著的效果。特别是五月份以来，区部利用“通州开办国寿个人保险业务8周年”的契机，加大客户答谢会密度，不仅“请进来”，还要“走出去”，充分利用区部网点多，分布广的优势，号召各部各网点举办专场客户答谢会，充分利用现有条件，开展形式多样，不拘一格的答谢会版本。如在家里举办的“家庭式”答谢会、在村委会、村小学举办的“乡村式”答谢会、在居民小区、居委会举办的“小区式”答谢会，再配合区部或网点内部职场召开的“职场式”答谢会，答谢会的局面一度如火如荼，高潮迭起。据统计，五月至七月，区部和各部共举办各种类型的客户答谢会一百余场，一度出现每周举办7场以上答谢会的局面。随着与外界的交流与协作，我们也不断更新客户答谢会的举办形式和讲座版本，尝试召开“企业家交流会”、现场为客户赠送礼物等形式的答谢会，取得了一定效果，积累了宝贵经验。在各种小型客户答谢会举办的同时，区部坚持每周至少一至两场区部级别的客户答谢会，针对中端客户开展工作；同时也积极倡导伙伴踊跃参与市公司高端客户答谢会，并提供礼品和门票的支持，使伙伴参与热情增加，并利用市公司高端客户说明会，签下了很多大客户，甚至出现了131万元的巨额保单，成效显著。

为了给业务人员搭建好销售平台，确保每场说明会的质量与效果，区部无论是高端客户还是普通客户的产品说明会，每次都要进行认真细致的准备，从说明会的流程安排到奖品设置；从主持主讲到礼仪服务人员的演练；从会场的整体布置

到灯光音响效果控制，每一个细节都要精心策划、充分准备；讲师、组训人员积极配合，服从区部的整体安排，经常加班加点，展现出良好的团队协作氛围。产品说明会给业务伙伴提供一个很好的展业平台和约访借口，使区部利用鸿鑫保险有效地提升了期交保费规模。

（五）积极响应保监委和总经理室的号召，进一步发展县域保险，利用乡镇网点扩大公司影响，提升区部战斗力。

我区部多年来在乡镇网点建设方面成效显著，已形成了以通州城区为中心职场，七个乡镇营业网点的合理布局，乡镇网点成为目前xx区部的重要业绩增长点。本年度区部成功育成次渠镇营销服务部，同时在乡镇网点建设方面加大了投入力度，从各方面给予必要支援，取得了突出成绩。

区部为每个网点都配备了内勤和组训，职场设备一应俱全，从根本上解除了网点发展的障碍。区部召开乡镇网点经理座谈会，商讨网点建设的新思路，并明确提出各网点的发展目标。今年二季度，区部专门将通州各村镇拥有销售人员的情况进行了汇总，从战略角度进行区域规划。区部轮流到各职场进行村镇分配，要求伙伴认领发展目标，努力实现“村村都有伙伴，村村都有客户”，这些举措为乡镇网点伙伴指明了方向，对增员和业绩都起到了长期推动作用。

农村网点的代理人在辛勤的工作中向广大农村群众带去了保障，普及了保险知识，同时为公司带来了保费，目前各网点的保费收入已经占据整个通州营销业务的半壁江山。在经济效益显现的同时，网点建设带来的社会效益更加明显，在设有营业网点的乡镇□xx人寿的影响力占据突出地位，同业公司很难在当地站稳脚跟，这些都为我们事业的长远发展奠定了坚实的基础。

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是城区团队，急需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；

3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高；

4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

针对20xx年的经验和不足□xx区部要在20xx年重点做好以下工作：

1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4、大力开展增员活动，特别是城区增员工作，要以区部层面运作，努力提高增员质量。

5、建立完善的层级培训体系，抓好主管培训、新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。

回顾以往，展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在市公司的正确领导下，在支公司的共同配合及xx区部全体同仁的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让国寿的大旗永远飘扬。

保险公司的年度总结篇十四

200x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。

200x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。

1、计划落实早、措施实

200x年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及200x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”

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5万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10家（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1家公司（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

今年以来，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140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

社会效果。

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100%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106%，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。**纸业有限公司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，更多的实现已赚净保费，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。

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《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了市公司的好评。

今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵循总公司突出效益第一、长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力施行从规模型发展向效益型发展的转变，加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展路子，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的老套思想，实行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的树立了全员注重经营效益的观念，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。

1、加强思想政治教育活动。在精神文明建设过程中，我司一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持中心组牵头下的党组织日常学习，今年以来，我们进行了“两个条例”、党的十六届三中全会、四中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了领导班子思想和认识，增强了政治敏锐性。

2、党风廉政建设结硕果。我司一直以来注重良好党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的领导班子队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

3、稳定职工队伍□20xx年，公司施行了新的薪酬制度，在基层公司中造成了一定的人心动荡，我司经理室成员从大局出发，找员工逐个谈心，做出了大量的工作，为公司的业务平

稳、发展平稳创造了条件。

4、积极开展文明单位创建活动。年初，我司再次获得了江苏省诚信单位、**市文明单位的光荣称号，为了保持荣誉，我司继续深入开展软环境行风建设，在电视台、电台进行了公开承诺讲话，《**资讯》刊登了承诺内容，并适时召开了软环境行风监督员座谈会，广泛征求意见。并注重宣传工作，我们在《广播电视报**专刊》上开辟了“走进**人保财险”系列专栏，并在车站候车大厅不间断的投放流动字幕广告，《以诚信拓宽企业发展路》等通讯被《**日报》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。

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。

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。

保险公司的年度总结篇十五

金沙支公司个险部从20xx年x月x日——10月，共完成首年期交保费：80.1万元，保单件数：127件，标准保费：33.94万元，短险保费（卡折）：3.83万元，件数：672件，完成了年度目标的54%，四季度差距：38.81万元。现有有效人力22人（含城区和农网）。

在1月—10月中，金沙支公司个险部按照分公司的工作安排和要求，在金沙支公司经理室的具体指导下，就个险团队日常管理、业务推动、团队建设、人力发展、文化建设等方面开展了一系列工作。

（一）、1月—3月，重点工作：全力组织、开展20xx年《龙腾九州盛世鑫尊》开门红工作，推动业务发展。在这期间筹划召开了3场酒店式中型产品说明会和6场职场产品说明会。在开门红第一阶段和第二阶段中，达到了预期目标。

（二）、4月—6月，重点工作：参加省公司组织的两营培训，以20xx版康宁上市为契机，组织险种学习，抓出勤管理和业绩，并围绕分公司《火红五六月，康宁谱新篇》企划方案组织业务推动。

（三）、7月—9月，重点工作：组织并完成代资证后续教育

学习及代资证换证事项，围绕《有山、有水、有钞票》企划方案，组织发展个险业务。在沙土镇中兴农网召开了一场产品说明会。

金沙支公司个险部存在的问题主要是这几个方面，一是团队人力少，平均参加早会人员不到10人，人力不足是制约业务发展的主要原因。二是主管没有团队经营意识，金沙公司目前仅两名主管，三季度中均被考降，主管从业信心不足。三是险管理人员缺乏经验，责任心不够。四是险经营管理的策略和思路不对。

从20xx年起，金沙支公司个险部将励精图治，全力以赴，以高度的责任心和危机感做好每一项工作，争取以一年的时间，让金沙支公司个险工作各项指标达到全市中上等水平，步入正轨。针对20xx年开门红，初步打算为：1月目标保费：40万元，争取全部完成。明年的工作，要从以下几个方面开展：

形式来传达和渲染“开门红”的气氛，目的只有一个，达成目标，也让每一个伙伴都找到钱，从而获得收入，获得信心，认可行业并壮大自己的团队。

（二）、强化团队基础管理，没有较为严格的纪律制度，团队就是一盘散沙，没有战斗力□20xx年，金沙公司个险将从晨会经营，考勤管理，会议制度都方面着手，进行严格的规范和管理，促进团队的建设。

（三）、采取切实有效措施发展团队，扩充人力，建设队伍。金沙个险的一大问题，就是团队人力太少，要根本解决这一问题，就要把发展人力作为一项非常重要的工作来抓，并且长期坚持。首先是要发动老团队的人员，全部搞清楚增员的意义及收益，每一个人都真正投入到增员中来，而且每月都要重点追踪，在每月15号左右，新人要报名完毕，在决定参加分公司的代资学习，还是自行组织，当一批新人上岗后，要重点辅导他们，并帮助他们再增人员，成为组经理，以此

类推，全员发动，采取多种形式，多种渠道和方法，踏踏实实，一步一步地走，在增员工作上一定会取得突破，实现目标。

保险公司的年度总结篇十六

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在xx年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自己的实际行动证明自己能做的更好！

在xx年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和希望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”□20xx年，我一定会以新的姿态、新

的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

保险公司的年度总结篇十七

时光荏苒□20xx年很快就要过去了，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。

作为**集团子公司的**公司，财务部是**公司的关键部门之一，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比20xx年又迈进了一步。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、宗旨和效益目标上，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责任。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。今年的工作可以分以下三个方面：

- 1、作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，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况下，大家都能够主动承担工作。

- 2、按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

- 3、正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，

积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

4、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。作为一个管理者，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积极性。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。

1、在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

2、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

1、按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

2、认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，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。

3、国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一

家公司。

财务工作二十余年，也写了近二十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

新的一年意味着新的. 起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼[]20xx年我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

财务工作人员在公司里也算不错的职位了，因为公司立足的根本还是财务，我知道了我自己的事情，我也知道了在以后的工作中，我还是会做好这一项工作的。公司的财务工作做好了，那么其他的事情就不是难题了，只有财务部门出现了问题，那么公司的发展就会出现更大的问题了，我知道这样，我才会做好这一个属于我的平凡而又重要的岗位的！