

最新保险公司日总结(模板10篇)

通过知识点总结，我们可以发现学习过程中的薄弱环节，找到改进的途径。小编为大家整理了一些关于学期总结的经典范文，从中可以学到一些优秀的写作技巧和思路。

保险公司日总结篇一

光阴似箭，转眼间xx年即将进入尾声！做为办公室一份子来说，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，保险公司个人总结。同时，在这工作期间，有得也有失，现就xx工作简要总结如下：

今年2月份我步入到太保x中心支公司，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，个人总结《保险公司个人总结》。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，未来太保中心支公司会做的更大、更强、更辉煌！

保险公司日总结篇二

一、引导入场(入场音乐)：

请入场的各位精英，按指定的位置就座，请将手机关闭，并保持安静，请遵守会场纪律，不要随意走动，我们的会议马上就要开始，请大家积极配合。

二、各团队风采展示：

首先有请——

三、领导入场(音乐奥林匹克号鼓)：

我们直属一部全体寿险精英们心情豪迈，各展风采，使我们的整个会场，热血沸腾，激情澎湃！下面请全体起立，热烈的掌声欢迎领导入场。伙伴们，我想问大家，刚才的风采展示过瘾了没有？要不要再看一个更过瘾的？好，下面就有请我们直一部的领头人刘仕水经理给我们领唱一曲团结就是力量，有请刘经理。

四、宣布开始，齐唱司歌(司歌)：

尊敬的各位领导，亲爱的事业伙伴们，大家上午好！

感谢大家!群英荟萃齐欢颜，高手云集谱新篇。在这生机勃勃的灿烂季节，我们直属一部人以豪迈的激情、高昂的斗志创造了一个又一个辉煌，迎来了本次会议的胜利召开。

首先我非常荣幸的告诉大家，参加本次会议的领导有市公司办公室潘继忠主任、我们直属一部的刘仕水经理，让我们对两位领导的到来表示热烈的欢迎。下面我宣布中国人寿莱芜分公司直属第一营销部20xx上半年总结表彰暨下半年业务动员大会现在开始。

请全体起立，齐声高唱公司司歌把爱心献给每一个人。

大家请坐。

抖落一路的风尘，在清清朗朗的日子里，我们迎来了这一刻，满怀丰收的喜悦，在红红火火的季节里，我们相聚在一起；

无论怎样的时节，我们的心会永远飞翔在一起，因为我们有着共同的目标，共同的追求，

回顾上半年的工作历程，令人鼓舞，催人奋进，

在奋斗的坚实脚步中，不屈不挠的`直属一部人，以超常的智慧，以不达目的誓不罢休的精神，全力以赴，勇往直前，260名直一部精英抢抓机遇，奋勇争先，取得了20xx年上半年的全面胜利。

五、上半年表彰内容：

1、宣读20xx年上半年先进单位和先进个人

我们一路走来，带着成功者的自信与感慨，

我们一路走来，满怀奋斗者的骄傲与豪迈；

寿险战场上的摸爬滚打，练就了我们铮铮铁骨，

漫漫征程中的重重考验，磨砺了我们百折不挠的品格。

上半年，在直一部经理室正确领导下，全体营销将士奋力拼搏，浴血奋战，取得了非凡的战绩，其中有许多的优秀团队和先进个人脱颖而出，下面我们就掌声有请雷军经理宣读直一部20xx年上半年先进单位和先进个人获奖名单(上台音乐西班牙斗牛士。

2、颁奖(上台音乐：

热烈的掌声有请刘经理为他们颁发锦旗和奖金；

感谢刘经理，下面掌声有请优胜展业组称号的：郝桂华展业组、刘慧展业组、张振萍展业组、王庆军展业组、李万义展业组、李刚展业组、刘春梅展业组、毕研才展业组、亓秀荣展业组、张燕玲展业组的代表上台领奖，郝桂华展业组上半年完成新单保费28.19万元，奖励郝桂华本人现金200元，刘慧组完成新单保费20.57万元，奖励刘慧本人100元。

保险公司日总结篇三

今天的夕会让我收获很多，首先是工作上我知道了我工作不够用心，平时太懒惰，总结能力极差，没有学习意识。以后找企业一定要找到第一负责人，但不一定是老总。要把客户当朋友，有时候要果断，客户做只在这么一会的时间来决定的，老推托容易“过期”。要有自己的工作原则。尽快找到自己的工作套路。

生活中一定要刺激自己的.学习意识和危机意识。经常总结，经常思考，这样才能进步。一定要逼自己。有决心什么问题

都不是问题。光有目标没有，关键在于你有没有完成的决心。以前目标我也立了不少，但是我从没有想过自己怎样去完成，他只是只是说说罢了，一个“海市蜃楼”而已。

我现在最关键的是要提高自己的学习能力，最需要学的是总结能力和独立思考能力，要做的是好好规划一下接下来的时间。这次我依然定了两万的目标，我一定要完成。上个月是个影子，这个月我要抓在手里！

保险公司日总结篇四

优异的工作成绩，得到领导和同事们的一致好评。下面对我的主要事迹作以简要介绍：

一、严格要求自己，提高自身素质在思想上，我热爱祖国，热爱中国共产党。牢固树立正确的世界观、人生观和价值观。坚持学习党的各项基本理论、方针、政策，领悟党的各项会议精神，弘扬社会主义道德风尚，模范遵守社会主义道德规范。并坚持关注时政，使自己的思想能够与时俱进，增强了为人民、为社会服务的意识。我认真遵守公司各项规章制度，努力提高工作效率和工作质量，能够较好的完成本职岗位的各项工 作，积极配合相关业务部门工作，工作爱岗敬业，为人勤恳踏实，待人真诚热情，做事严于律己，工作扎实，具备较强的责任心和使命感。

保险公司日总结篇五

近年来，保险行业竞争日益激烈，保险公司纷纷推出各种创新产品和服务，以争夺市场份额。在这个竞争激烈的市场环境下，保险销售工作显得尤为重要。作为保险公司的销售人员，我们需要具备一定的销售技巧和方法，才能更好地实现销售目标。在这篇文章中，我将总结和归纳出我在销售工作中的心得体会，希望对其他销售人员有所帮助。

段落2：了解客户需求，提供个性化的销售解决方案

在保险销售工作中，了解客户需求是至关重要的。我们需要通过有效的沟通和了解，掌握客户的个人背景、风险承受能力、保障需求等信息，为他们提供个性化的销售解决方案。只有针对客户的具体情况进行全面而细致的分析，我们才能更好地推荐适合他们的保险产品，并取得客户的信任和认可。

段落3：建立信任关系，提供专业的咨询服务

在与客户的接触过程中，建立信任关系是非常重要的。客户购买保险产品前，通常需要一个相对长期的沟通和咨询过程。我们需要充分利用这个过程，通过提供专业的咨询服务，帮助客户更好地理解保险产品的特点和优势，以及选择合适的保险方案。只有做到真正为客户着想，提供诚挚、专业的服务，我们才能赢得客户的信任，并最终实现销售目标。

段落4：不断学习，提升专业能力

保险行业的发展日新月异，各种新的保险产品和销售技巧不断涌现。作为保险销售人员，我们需要保持学习的态度，不断提升专业能力。通过参加各种培训和学习机会，我们可以学习到新的知识和技术，不断拓宽我们的视野，并将其应用到实际销售工作中。只有保持学习的状态，我们才能在保险市场中保持竞争力，并提供更好的销售服务。

段落5：追求客户满意度，建立良好的口碑

保险销售工作的最终目标是追求客户的满意度。保险产品本身是为了满足客户的风险保障和财富管理需求，因此，我们需要始终以客户为中心，不断努力提高销售服务的质量。只有客户满意，他们才会给予我们更多的支持和信任，同时也会口口相传，为我们树立良好的口碑。因此，我们应该时刻关注客户的反馈和需求，积极改进和调整销售策略，为客户

提供更好的保险产品和服务。

总结：保险销售工作是一项艰巨而重要的任务，需要我们具备一定的销售技巧和方法。通过了解客户需求，提供个性化的销售解决方案，建立信任关系，提供专业的咨询服务，不断学习，提升专业能力，追求客户满意度，建立良好的口碑，我们可以更好地实现销售目标，同时也为客户带来更好的保险体验。在今后的工作中，我将继续努力，不断提升自己的销售能力，为客户提供更好的服务。

保险公司日总结篇六

有个焦虑的穷人，因为对生活失去了信心，于是便去找星相家。

星相家说：“在你40岁以前，我只看到了贫穷、恶运和失败。”

那人焦急地问：“后来呢？”

星相家装模作样地看看她说：“噢，40岁以后你就习惯了。”

感悟：天下没有白吃的午餐，成功只能靠自己不断地努力进取。所谓的‘星相家、预言家们都是危险人物，他们只能消蚀你的意志。千万不要让这些入打入你的生活中，影响你控制自己的人生。

保险公司日总结篇七

阳春三月，春风拂面，在这样一个美好的季节里，非常的感谢公司领导给我这个机会参加由总公司在北京举办的“新华保险第54期组训专员培训班”；怀着“学习、交流、成长”的培训期许来到培训班，通过25天的学习，可以说是收获非

常大，受益匪浅，感受颇深，让自己又一次得到了很大的提升。

在这个班里，不光让我从专业技能上得到提升，还让我感受到了另外一种激情——年轻、活力、意气奋发；同时在这个班里深深的体会和感受到了团队的魅力和团队荣誉的意识，因为在这个班级当中有着很强的团队荣誉感意识，都是“识荣誉为呼吸”，全国28家分公司92位学员都在极其严格、苛刻的纪律要求下，紧绷着弦为一个共同的集体荣誉而努力。

1、找准定位，今天预备明天

唐卫东总的开训，讲了很多的哲学道理，也给了我很大的启示，他讲道：人生当中有两个选择是非常重要的，一个是和自己长相守的爱人，另外是和自己长相守的事业；今天看似一个组训每天的工作都是很繁琐，但都是为美好的明天而做准备，所有年轻时不努力的人都会在未来为自己今天的轻松买很大的单。听了这些话，我感觉自己的工作更加有了目标，即使还是在从事着之前的琐事，但那是在为更高的目标在做准备。

同时唐总还说道：作为一名组训要不断的充实自己，不断壮大自己的翅膀，让自己有核心竞争力。这一席话惊醒了我；的确，一只翅膀没有硬朗的家雀，一片随时都能被风吹得没了方向的树叶，又怎能承担起更大的重任呢。自己虽然在寿险行业已整整3年了，但我的优势在哪里，我的竞争力在哪里？在这段时间里好像并没有有意识地去学习，自我总结渐渐少了，学习的步伐也渐渐缓慢了。后知后觉，现在的‘清醒还不晚，在以后的工作中要明确自己的定位，专注于外在形象与内在技能的并驾提升，让主动学习成为整个工作的主流，拥有自己的核心竞争力，塑造自身的不可替代性，为明天做准备。

2、扮演好自己的角色，体现出团结上进、不服输的精神

在培训当中，不管是军训的汇报演出，还是学习项目的比拼，还是活动类的小组竞赛；在整个过程中，感受最深的就是一种团队的氛围，一种奋发向上的激情。在培训当中讲的最多的一句话是：扮演好自己的角色，并体现出团结上进、不服输的精神。在每一次的活动竞赛中，处处闪现着一种友情、亲情，一种同喜同悲、永不服输的战友情。在这样一个团队里，每位伙伴都竭尽全力去扮演好自己的角色，共同捍卫集体的荣誉。这种集体荣誉感、团队使命感，是我们应该在工作中去发扬的，也是指引我以后工作的航标，是一种积极的做事态度，也是真诚的做人原则。

3、不断历练，不断超越

在培训当中，有着为期4天的ptt学习。之前虽然也经常上台演说、讲授，但真正的在ptt课堂的氛围当中去演讲心还是砰砰的跳。如果用一个词来形容整个ptt培训，那这个词就是一——历练。我的感觉是整个ptt的魅力全在于这个“历练”上：一分钟演讲、三分钟演讲、五分钟演讲，每一部分都是一次历练，一次超越自我的体现，因为我每次的演讲之后老师都会对我的演讲提出表扬，我觉得这也是在超越自我。不管是对自己心态的控制，还是对时间的控制；不管是对环境的把控，还是对演讲内容的把控，都是一种高水平的历练，一种能够明显感受到提升的学习方法。从一开始的紧张、对时间的压力，到后来对内容、时间的安排，这便是一种质的飞跃。

4、预演未来，减少失误

在ptt培训中，讲的最多的便是：预演未来。我们不能左右明天，但我们可以通过今天来预演未来，让我们明天的失误减少到最小。预演未来，不仅仅是一种方法，更是一种做事、做人的态度。通过四天ptt的学习，让我深刻体会到：投入多少，收获多少；参与多深，领悟多深。在以后的工作中要有

一种：未曾经历，不成经验的心态，不放弃没有尝试过的事情，在实践中做到：做你所学，进而教你所做，并在工作实践中将这些通过预演未来有机结合起来。

5、学习着、交流着、成长着

在个人激励、如何做好早会创新、利用kpi分析团队状况及改善措施、业务推动方案的设计及实施、如何做好职场训练、基本法在团队中的运用、职场追踪等方面,这些都是我们组训每天都在做的工作，正因为每天都在重复，却又缺少交流，基本上都是在处于闭门造车状态，导致绞尽脑汁都无法创新。

培训班中共有来自全国28家分公司92位学员，在学习中和每个学员去沟通和交流都可以产生火花，都会让自己得到成长；尤其在早夕会经营和产（创）说会的操作方面，通过大家的相互之间的交流，每天都有符合主题的早会展现，每场产说会、创说会都策划的很有新意，并且进行的特别顺畅。

在如何与外勤团队进行有效沟通，如何更好的辅导团队新人成长也成为了整个学习过程中的重点讨论内容。每天晚上的研讨交流中大家都会各自发表己见，然后进行总结，得出了不少宝贵的经验和诀窍。

1、扮演好自己的角色

在以后的工作中，找准自己的定位，扮演好属于自己的角色。在琐碎的工作中，分清缓急、轻重，在将自己的工作保质保量的按时完成。做到让领导放心，让团队称心，让自己负责的工作不能影响到整个工作的进度，不能影响到整个工作的质量，不能影响到整个营销业务的节奏。

2、俯下身子，内外兼修，把工作更加做细

组训工作是一项内外兼修的工作，不仅要有良好的外在形象，

更要有过硬的内在技能，只有内外兼修、并驾提升，才是一名合格的组训。2年的内勤寿险生涯都是站在公司的立场上用心的与外勤团队的每个人进行沟通。在接下来的工作中，应该说在整个工作生涯中，我会更加的放低姿态，俯下身子，从工作的每个细节出发，如：与各位业务员的沟通，新人的面谈和规划、业务追踪以及各种会议的运作都做到精耕细作。同时时刻提醒自己，时刻与队伍在一起，及时发现问题，及时解决问题。在日常工作中，不断总结工作，总结自我，找准方向，形成自己的核心竞争力，不断塑造自身的不可替代性。

3、充分预演未来

在做任何事情之前，做好充足的思考，多问几个为什么，多假设几种可能发生的情况，找出多种解决问题的方案，万事做好充分的预演未来，打好提前量。让工作不会因为细枝末节而陷入被动，不会因为日常的突发事件而束手无策。不管是平时的辅导，还是营销节点的业务启动和追踪，都要有充分的预演未来，不仅让预演未来成为一种工作的方法，更要成为一种做事的态度。

4、做我所学，教我所做

保险公司日总结篇八

2017年3.15消费者权益日宣传活动，受到了黑龙江保险行业协会和总公司的高度重视，分公司按照行协及总公司要求制定了宣传活动方案，明确了指导思想，即以宣传贯彻《消费者权益保护法》实施为中心，以“明明白白买保险，清清楚楚办理赔”为主题、为重点提高广大消费者健康的保险维权意识。分公司为做好本次宣传活动，按照保险行业协会的要求和分公司3.15客户服务活动的具体安排，结合分公司实际，及时召开会议，做好活动前宣导工作，并制定详细实施方案，

提前准备好宣传材料、展板等。

活动当天，分公司客户服务人员、核保核赔人员和服务部业务人员在分公司总经理刘兆龙的带领下参加了现场咨询宣传活动。我们充分利用省保监局和行业协会统一印发的基本常识解读、人身保险指南、以及保险案例分析等宣传资料，并积极向过往群众宣传人身保险基础知识，让消费者了解自己的权利和义务，进一步提升消费者自我保护的意识；利用展板积极宣传阳光人寿保险公司及我们的特色产品，让消费者了解阳光人寿保险，了解我们的产品；客服、两核人员耐心细致的回答消费者的咨询，打消了部分消费者“投保容易、理赔难”的疑虑，不失时机的宣传阳光人寿保险的直赔服务理念 and 优势也成为吸引过往路人了解阳光的一大亮点。

分公司在活动结束后，还在分公司内部组织了3.15消费者权益日活动特别晨会、如何促进保险消费和谐演讲比赛、热心服务标兵评比等多种形式的3.15宣传活动，旨在提高保险服务意识，提升保险服务品质。

为了营造更好的宣传环境，分公司还在东北网、人民网、黑龙江日报、朝闻快讯等刊物上配发了宣传稿件，借助多种形式的保险知识传播平台、保险优质服务展示平台、保险消费者权益维护平台宣传普及保险知识、倡导科学理性的保险消费观念，提高公众风险意识和维护自身权益的能力，展示保险业诚信服务的良好形象，为保险业发展创造良好的'外部环境贡献力量，同时，这些举措对宣传公司及产品也发挥了重要作用。

此外，借此活动机会，我们也与同业的客服、两核人员进行了交流，就如何提高消费者保险意识、提高保险企业依法合规经营、提高为客户服务的能力和水平等方面进行了有效沟通。分公司将总结2017年3.15消费者权益日活动经验，做好本公司保险服务工作，让全社会了解保险，了解阳光、支持保险，支持阳光、让消费者明白投保、放心消费，为保险业

健康持续发展贡献力量！

根据锦州市保险行业协会下发《关于开展2011年“3.15”保险宣传活动的安排意见》（锦保协发[2011]14号）文件精神及省公司传真电报的要求，市公司党委专门召开党委会议，研究市公司贯彻落实意见。一是成立了由党委书记为组长，党委委员为副组长，各单位、部门负责人为成员的应急预案小组；二是将行业协会文件及省公司传真电报精神及时转发给各县（市）支公司及市本部各部门，并要求传达到全体员工，要求全体员工统一思想，高度重视，提高对这项工作的认识，增强责任感和紧迫感，充分提高自身责任意识 and 防范意识，为锦州国寿的和谐发展创造良好的外部环境；三是高波总经理与市委宣传部、锦州市金融办等部门领导进行了沟通协调工作，市公司综合管理部与锦州市电视台、锦州市人民广播电台、锦州日报社等有关新闻单位相关负责人进行了有效沟通，确保不发生任何问题；四是要求市、县公司客服部门做好营业大厅的服务接待工作，3月15日a□b柜面经理全天在营业大厅值班，负责做好客户的业务处理工作，保证不出现客户投诉事件；五是从现在起对源头问题做好检查清理工作，由综合部牵头协同各销售部门、客服、监察等部门相关工作人员制定有效应对措施，对近期遇到的矛盾激烈的新发生的纠纷和长期未决的积案进行风险排查清理，避免激化矛盾，对于能够立即解决的投诉事件立即解决并做好安抚工作，将潜在问题在矛盾初期消化掉；六是要求各县（市）支公司、市公司各部门主要领导保持信息畅通，遇到问题及时沟通、及时处理，共同做好“3.15”期间的媒体危机工作。

3月15日，锦州分公司以“加快保险发展，加强诚信建设，提升行业服务水平，保护消费者权益”为主题在锦州市宝石广场开展大型宣传活动。市公司总经理高波、副总经理李巍、综合管理部经理杨柠、个险管理部经理李群、副经理李畅带领销售部及后援管理部员工参加了本次活动。锦州市人大、市金融办、市行业协会有关领导应邀出席了本次活动。活动现场大家用专业的术语为前来咨询的客户讲解保险知识，为

客户发放保险手册、《医食参考》健康手册等，得到广大客户的认同。

《3.15保险公司总结》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

保险公司日总结篇九

保险公司工作总结精选范文如下，希望对您有所帮助。

保险公司工作总结精选【一】

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

一、 员工管理、业务学习工作：

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订xxx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

二、 意外险方面工作：

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xxx万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在xxx万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

三、 寿险业务方面工作：

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、今年在总公司的指导下从营销部招募了xxx人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xxx万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

五、 建议：

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮助。

六、明年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。3、根据目前新型农村合作医疗的`开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。4、开拓寿险市场，尝试职场营销。5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。6、加强对团险业务员队伍的建设。

保险公司工作总结精选【二】

2018年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻坚克难的一年，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。

2018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。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

2018年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及2018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”

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 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2018年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把2018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xxxx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1xxxx(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xxxx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

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14xxxx的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、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。我们先后到有安全隐患的**纸业、**药业、**公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

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10xxxx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10xxxx□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，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。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

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。

五、存在的问题

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。

保险公司工作总结精选【三】

2018年七月，我加入到了中国人寿保险公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

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。

三、严格执行各项规章制度

一年来，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，

坚持使用文明用语，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、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、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。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

保险公司日总结篇十

- 1、学习公司产品的知识包括保险责任，承保规则，费用计算等一系列的基础知识
- 2、学习保单填写规则
- 3、学习个险与银保录入规则
- 4、学习录入个险银保的正式单
- 5、记录录单过程中遇到的机构填写问题

6、记录自己录单的过程中出现的错误

回顾这一个月来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，对公司整体框架有了大致的了解，对保险行业也有了新的认识。在来公司之前打字速度很慢，现在打字的速度已经有所提高，但是还是需要加强练习。还有就是和同事们的相处很融洽，在遇到不懂的事时，同事们都很乐意帮助我。

1、对公司的产品还不是很了解，在工作方面不能熟练地运用。
改进措施：平时多看看公司的产品资料，增加知识。

2、在录单的过程中很不细心，经常会犯错，增加了其他同事的工作量，给其他同事增加麻烦。改进措施：在以后的录单中要注意在容易犯错的地方录完之后要再检查一遍。确保正确率。

3、对电脑知识还很欠缺，降低了工作效率。改进措施：可以在下班回家加强对电脑的运用，达到熟能生巧的境界。

1、加强专业化的学习，拓宽知识面。

2、加强电脑知识的学习，熟练运用电脑的基本功能，

3、继续做好录单的工作，学会发现问题，记录录单过程中发现的问题

4、学习查询保单的各个状态

5、学习从最简单的团险开始录入，由浅入深掌握更多团险录入的规则

6、学习新契约操作的工作流程

7、认识问题件，学习追踪问题件