# 失业保险个人工作总结 保险个人工作总结(大全9篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-06-07

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**失业保险个人工作总结篇一**

二0一一年底，我加入到了中国太平洋保险北海分公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一个月以来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一个月的工作情况汇报。

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，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，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、购买六-合彩等不良行为。

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。能够积极主支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员工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。

【扩展阅读篇】

工作总结格式一般分为：标题、主送机关、正文、署名四部分。

(2)前言。即写在前面的话，工作总结起始的段落。其作用在于用简炼的文字概括交代工作总结的问题;或者说明所要总结的问题、时间、地点、背景、事情的大致经过;或者将工作总结的中心内容：主要经验、成绩与效果等作概括的提示;或者将工作的过程、基本情况、突出的成绩作简洁的介绍转载自百分网转载请注明出处，谢谢！

**失业保险个人工作总结篇二**

1、计划落实早、措施实20xx年初，我司经理室就针对\*\*地区保险市场变化及20xx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\*\*\*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;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\*\*\*、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。

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。

**失业保险个人工作总结篇三**

本站后面为你推荐更多保险个人工作总结！

在办公室领导的正确指导下，在同事们的支持和帮助下，很好地履行了工作职责，基本上完成了工作任务。在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮助，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和学到的很多知识。办公室工作事物多，头绪杂。初到办公室，毫无头绪，不知如何开头，于是谦虚地向周围理论水平高、业务能力强的同志学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、非常感谢同事们对我的帮助。过去的20xx年，是我们中国人寿财产保险不断解放思想、与时俱进的一年，是大力发展业务的一年，是积极稳妥地推进改革的一年，是全员上下团结战斗的一年，是再次崛起的一年，是创造奇迹的一年，也是我们辛勤付出、艰苦努力的一年。1、计划落实早、措施实、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”3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面5、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。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。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。保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面对的新形势、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。面对保险业激烈的竞争形势，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，是我们值得考虑并值得去做的事情。我的考虑有以下几点：

1、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。

2、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对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，这一举措势必会得到了企业的充分肯定，让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。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、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。

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，不断开创中国人寿财产保险的新局面。

**失业保险个人工作总结篇四**

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

1、提高自身素质，实行自己的职责。

今年2月份我步入到太保x核心支公司，从事保险这个生疏的行业。对一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会见临更大水平上新的挑衅跟考验。为了适应该前工作的`需要，应当时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，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，这些看似简略的事情，做起来却须要有足够的耐烦，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修正，一遍又一遍打印，甚至让自身气馁烦燥，可是后来将心比心，公司领导都能够不厌其烦当真看待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，到达了培育耐心的良好目标。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，执行领导交办的事件当然也是天经地义的。同时我踊跃配合领导部署的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作渎职尽责，尽量替领导分忧，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、简捷明了的工作方式，缺少对保险实践与业务知识的深刻懂得。在今后的工作中，我会更加积极尽力提高自己，一直总结教训教训，让自己的不懈努力发明应有的价值。同时，在工作中如有错误的处所，还需领导批驳指出。

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

**失业保险个人工作总结篇五**

近年来，我县失业保险工作紧紧围绕县委、县政府和谐抓经济、稳定促发展目标，以促进就业、保障失业人员基本生活为出发点开展了一系列工作，局领导高度重视，提高认识，统一思想、加强宣传、完善措施，把失业保险基金征收管理工作作为各项工作的重中之重，竭力做好失业保险稽核监督、内部管理、机制完善工作，取得了一定成绩。

近年来，我们在总结历年工作经验、完善各项监管措施的基础上，加强领导、加大工作力度，狠抓工作落实，出台了一系列具体措施，使我县失业保险工作提高到了一个新水平、展现出了新风貌。

(一)参保情况。20xx年，失业保险参保人数共计4451人，企业参保3793人，事业单位参保132人，其他526人;20xx年，失业保险参保人数共计4362人，企业参保3704人，事业单位参保132人，其他526人，参保情况相对稳定。

(二)征收情况。20xx年，失业保险费共计征缴153.91万元;20xx年，失业保险费共计征缴251.97万元，与上年相比增收63.71%。

万元，农民工一次性生活补助1.14万元;20xx年发放失业保险基金867人次，共56.23万元，其中失业保险46.61万元，医疗补助金6.55万元，农民工一次性生活补助1.69万元，其他1.38万元。

(四)“援企稳岗”情况。我局积极响应省市关于“援企稳岗”相关文件精神，积极探索、勇于创新，取得了“援企稳岗”工作较好成效。20xx年以来，我县认真执行援企稳岗政策，共认定审批享受政策企业161户，涉及职工4451人，共用失业保险基金支付援助资金76.95万元。

(一)领导重视

1、局领导班子高度重视，先后多次召开会议，研究部署我县失业保险工作;全局职工积极配合，进一步改进和完善了申报、申领程序和失业保险征收管理、支付监管程序，实现了失业保险工作的制度化、规范化。

2、援企稳岗，发挥失业保险促进就业功能。积极按照援企稳岗相关政策文件精神，及时、有针对性的对“援企稳岗”政策精神进行了普及宣传，落实待遇，确保企业职工岗位稳定，使有限的扶持资金发挥出最大的社会效益。

(二)责任明确

1、狠抓制度建设和内部审计稽核工作，确保我县失业保险基金专款专用,落实责任，扎实做好检查整改工作。我局经过仔细的自查，进行了认真整改，按照规定收缴失业保险基金，足额征收失业保险费，并全部进入基金专户。同时，按照相关规定、要求，层层落实责任，做到制度完善，“惩防并举”。

2、依法规范管理，强化制度建设。根据《三明市失业保险市级统筹管理办法》要求和实际工作，查漏补缺，改进工作方法、完善工作流程、加强内部监管，做到征收、发放、稽核管理“三线并进”，形成了相互监督、相互促进、相互协作的工作模式;建立健全了我局失业保险征收、发放和财务稽核制度，以确保失业保险工作“有人抓、有人管、有制度约束”。

(三)部门配合

强化组织协调，齐心协力、齐抓共管，形成良好的工作氛围。为扎实抓好失业保险各项工作，加强基金征收、支付、内控管理，以及档案建设和“援企稳岗”工作，各中心在局领导班子带领下，积极配合、加强沟通，按照失业保险内部管理制度和责任分工，细化责任，做到分片包干，主动联系，强化协调，共同完成征管各项工作。

在各级领导的高度重视下，我局失业保险工作取得了阶段性成果，但我们清楚地认识到，我们的工作也还存在着一些问题，离上级主管部门的要求还有很大差距。我们将以这次督导检查为新的动力，新的起点，思想不松，措施不丢，力度不减，常抓不懈，再接再厉，打好失业保险工作的持久战。

(一)加大工作力度，力争我县失业保险工作更上一个台阶。按照《三明市失业保险市级统筹管理办法》总体要求，加强领导、统一思想，努力完善管理机制和工作程序，加快失业保险市级统筹工作信息化现代化金保工程进程，保质保量完成各项目标任务。

(二)加大探索力度，不断创新，积极探索失业保险工作的新思路、新模式。积极做好失地无业农民失业保险工作，充分发挥失业保险在促进就业中的功能和作用。

(三)内部稽核常抓不懈，继续加强制度建设。随着工作的深入推进和当前形式的变化，加强失业保险内部稽核机制建设和失业保险内部管理制度完善力度，做到强化责任、惩防并举，确保失业保险基金安全运行，杜绝挤占挪用现象，确保领导和工作人员不违规违法。

**失业保险个人工作总结篇六**

今年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。

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。根据xx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，利用多种销售模式，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。公司一开始就加大了队伍建设力度，把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。

按照xx公司的统一布署和安排，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。我公司增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感，农村保险工作开始提速。我司积极想办法，探寻出路，并大胆尝试，先后在多个乡村设立服务点，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。

保险个人工作总结篇xx年是值得xx保险人难忘和考验的一年，根据省公司和保监局的筹建批复文件精神，我司自4月份开始筹建至5月10日正式挂牌开业，至今各项工作都已步入正轨，公司发展初见规模。正式开业以来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在市委、市政府及社会各界的大力支持下，我司员工以拓荒者的勇气，团结拼搏，攻艰克难，取得了骄人的战绩，至12月中旬累计完成签单保费x万元，全面完成了省公司下达的各项任务目标。这些成绩验证了我司的\"特别能吃苦，特别能战斗\"的公司精神。现将xx年所做工作总结如下:一、深入开展市场调查，制定积极的筹建方案。

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。并在此基础上制定了筹建方案和未来中心支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的.筹建工作得到了市委、市政府的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于5月份顺利通过保监局的验收并批准开业。

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入我市保险市场的新公司，如何在激烈、甚至无情的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司提出的xx年业务发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，大家群策群力，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。在发展直销业务和个人代理业务的同时，xx公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，努力构建多渠道，全方位的保险产品的销售网络，通过积极努力，我司在较短的时间内就与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了良好的基础。

三、坚持\"两手抓，两手都要硬\"的原则，使公司管理与发展齐头并进。

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证xx公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度，并按上级公司\"集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设\"的管理模式搭建管理平台，牢固树立\"管理无小事，管理就是生产力\"思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程，公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解中华保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等，xx年，我们共举办各类业务培训4次，参加人数达180人/次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，共核保、签发各类保单2240份，实现签单保费1085万元，接受各类报案185起，代查勘案件14起，已决案件61起，占已决案件的94%。

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以xx在成立之初就倡导全体员工要树立\"业务要发展、服务要先行\"的理念，以中华保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。因此如何提高服务工作质量，建设一流的客户服务平台，也是我们工作的重中之重，随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。因此，xx在成立之初就严格规范客服工作，把中华保险一流的客服管理平台运用、落实到位，并建立健全语音服务系统，让众多的客户全面了解语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。同时加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行\"热情、周到、优质、高效\"的服务宗旨，坚持\"。

**失业保险个人工作总结篇七**

一转瞬已经是20xx年了，在这新年来临之际，回想本身一年所走过的路，所经过的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份冷静，从容的心态。

1、投保单的初审、登记、交单。

2、保单的领取，发放登记。

3、报表，包含各家代理公司本月截止到当天的数据报表、各渠道（各片区经理）本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表。

4、库存管理，紧要是产品单证它的一个入库和领取的登记。

1、个人成果：

第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真认真的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，削减后续问题的发生，（削减问题件）以便提高承保速度。第二个方面是报表，每天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司适时的了解本身的业务量，对于各位老师来说就是能够适时的了解本身的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作订立更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那的收获就是学到了很多的学问，积累了确定的阅历。

2、工作不足：

对于初审工作，说实话开始的.时候我觉得它就是个小case。但是经过一段时间的工作之后，显现的一些问题，譬如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，由于往往越是觉得简单的工作就越简单马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、认真。单子多的时候，我就用以焦虑焦急，也就简单马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务学问，业务水平还有待提高。

1、连续做好以前的工作，听从领导的布置。

2、努力做好本身的本职工作，做好后援服务，为公司搭建一个更好的平台。

3、连续努力的学习业务学问，提高本身的业务水平。过去的一切都只属于过去，在新的一年里，我要努力弥补做得还不够的地方，连续为公司制造出更大的收益！

**失业保险个人工作总结篇八**

四季轮回，自我调入工作岗位，努力工作，勤勤肯肯，充分发挥自己的聪明才干。今年第二季度，贯彻公司的任务要求，以踏实的工作作风、高度的责任感和求真务实的工作态度积极主动地参与各项工作。

一开始接触自身岗位工作，遇到一些棘手的业务问题时，心理总是没底，但为了尽快适应岗位，我积极主动向各位前辈傅们请教，自学了大量信息员业务技术书籍及有关规章制度。我认为只有扎实过硬的业务技术，才能在企业、部门中立足。社会生产不断发展进步，需要人们掌握更新更好的技术，满足社会生产发展的需要。当代社会，已进入高速发展的信息时代，新技术，新科技不断出现，本行业也不例外。

本人目前所从事的工作，绝大部份是在电脑上完成，日常工作也都在两大系统中进行。如何更有效地提高工作效率是我目前所思考的。

公司系统的业务架构设计是对企业核心业务的建模和规划。系统的整体业务架构将采用soa架构(面向服务架构)，根据需求通过网络对松散耦合的粗粒度应用组件进行分布式部署、组合和使用。服务层是soa的基础，可以直接被应用调用，从而有效控制系统中与软件代理交互的人为依赖性，它通过结合企业现有系统的操作模式和企业管理的组织结构，将it最新成果运用到系统建模中，使得it系统与企业组织架构融为一体，充分提高业务运营的高效性和灵活性。它的好坏将直接影响到系统以后运行的稳定性和扩展性，是项目实施成败的决定因素。我在系统中负责的内容有：\*\*模块、\*\*模块、\*\*模块、数据的增添及修改、分公司与总公司的媒介、维护运输数据等等，管\*\*模块和\*\*模块是每日的基础工作之一，每日清晨我按时收取相关人员所负责项目的单据，然后将它们按照各个项目分门别类的整理妥当后，仔细的将项目的单据内容输入系统，做到录入的内容与材料相一致;对账时两者相同，确保不出错。

系统是面向组织的日常运作和管理，()也是员工及管理者使用频率最高的应用系统。在该系统中，我主要负责\*\*模块中的操作，每日工作的内容是将文件中的重要数据导入系统中，然后制作成excel形式的\*\*。虽然操作起来看似是简单录入工作，可其中输入数据较多。

1、缺乏创新精神。不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是每天疲于应付工作。领导交办的事情基本完成，但自己不太会主动牵着工作走，很被动。

2、缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常琐事，工作没有上升到一定高度。

3、自身存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于学习工作，很多知识虽然了解但却不精通。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去，不断在工作中学习、进取、完善自己，更好的为中外运久凌贡献自己的力量。

保险公司个人年终工作总结

财产保险公司个人工作总结

保险公司经理个人工作总结

保险公司前台个人工作总结报告

保险营销工作总结

**失业保险个人工作总结篇九**

20xx年5月，怀着一颗期待而又忐忑的心情走上新的工作岗位，来到了\_\_\_营销服务部，内心充满欣喜。

而面对陌生的环境，生僻的专业词汇，从来不懂得的保险，内心里充满了疑问和茫然。无比焦虑地想融入到群体中，急切地想了解所有的相关知识。然而，工作是个循序渐进的过程，面对从来没有接触过的新鲜事物，时刻告诫自己，要脚踏实地的从头开始，从基础做起，切勿好高骛远。

对于尚且不熟悉业务的我们，首先，学习保险条款，了解相关系统，熟悉如何操作，如何上单子，厘定保费，在不断的实践中潜移默化地懂得了本行业中更多的保险知识。再将所学的知识用于实践操作，试着自己在系统中录入保单，计算保费。我们一行四人还到中国\_\_\_运城分公司学习了如何批改车牌，打印电销的单子，并在平时及时地处理好电销业务。在自己闲暇时帮助工作繁忙的同事，既增进了我们之间的感情也了解到了更多的业务知识。

一月份，我们一同到\_\_\_参加了20xx年人保新员工培训。深入学习了我公司的发展战略、文化精神、保险销售以及职场礼仪。培训时间虽短，但结识了很多新的朋友，见识了很多人才精英，学到了人保的文化精髓。在与大家的共同学习和协作配合中，提高了自身的沟通能力，加强了团队合作的精神。在这正规又进取的氛围中，也激发了自己力争上游的心劲，努力做到干一行、爱一行，在自己的岗位上充分发挥自己的潜能。

经过了两个多月的工作积累，由未知到已知，不断发现自己的不足，及时向前辈们请教学习，逐渐熟悉了各类保险，付诸实践，可以与客户进行简单的沟通。共收保费\_\_\_多元，这为数不多的数字也都是靠身边的亲戚朋友介绍，尚且没有鼓足勇气自己发展业务。

因此，在这半年里，我将尽自己的努力拓展业务，在竞争中逐渐提升自己的各项能力。对保险知识知之甚浅的`自己，还需要在不断实践中，深化学习，不仅要熟悉理论知识，还要熟练掌握展业技巧，在工作中多学习，常反思，勤总结，提高自己的业务以及服务能力，严格要求自己，争做一名优秀并有价值的人保员工。

在初来乍到的这段时间里，有紧张，有欢笑，有进步，有茫然，而使我受益匪浅的就是：不管做什么，都要踏踏实实，一步一个脚印地把它学好、做好，才会有更大的能耐去面对各种挑战与考验，才能成为一个值得信赖的工作者。

最后，由衷地感谢这段时间里领导的悉心教导和同事们的热心帮助，让我在实实在在的工作实践中学到了更多有用的知识，我也将努力用自己的实际行动为我单位奉献自己一份微薄的光和热！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn