# 最新保险工作总结(优秀14篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-04-06

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

**保险工作总结篇一**

总结就是把一个时间段取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训进行一次全面系统的总结的书面材料，写总结有利于我们学习和工作能力的提高，让我们一起认真地写一份总结吧。那么你真的懂得怎么写总结吗？以下是小编为大家收集的保险工作总结，希望能够帮助到大家。

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x年工作结如下：

。

今年2月份我步入到保险公司，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和考验。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，甚至让自身泄气烦燥，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，保险公司会做的更大、更强、更辉煌!

**保险工作总结篇二**

积极贯彻省市公司关于公司发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，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx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\'发展态势，为xxxx保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，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，来确保目标计划的顺利完成。

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

**保险工作总结篇三**

20xx年，在上级公司的正确领导下，通过薛城营销部全体人员的共同努力，取得了优异的成绩。全年收取保费1000余万元，较去年增长了43%，当地市场占有率约17、86%，保费计划达成率178、57%，本年历年制赔付率56%，（滚动一年）历年制赔付率59%，（滚动一年）综合成本率75%。

1、加强四级机构团队建设。保险市场是业务竞争的市场，而实质上是人才竞争的市场。

早在薛城营销部筹建之初，我们就决心打造一支具有强大竞争力的团队。并在今后的工作中，注重招贤纳士，选贤任能。通过与当地产、寿险各公司的横向联系，吸纳了一大批优秀的人才。同时注重日常的人才培养和锻炼，为人才搭建平台，坚持用人之长，使其才华得以施展。从而使团队不断壮大，整体战斗力得到迅速提升，并转化成优良的经营业绩，在薛城营销服务部开业的第三个年头，实现并不断巩固了自己在当地财产险市场上的领跑者地位。

2、以业务发展为重点，以提高经营效益为核心。我们结合各级公司的激励政策，及时宣

导，及时制定服务部的业务推动方案，极大地调动了全员的积极性，使整体业务得到迅猛发展，大大提高了安邦保险在本地区的市场占有率和知名度。同时，我们牢牢抓住经济效益这个核心不放松，采取一系列降本增效措施：一是拒绝垃圾业务的承保；二是加大对优质业务的引导和奖励；三是严把理赔质量关，努力降低赔付率；四是开展以“俭以养德”为主题的全员厉行节约活动，从节约一张纸、一滴水、一度电着手，努力控制劳动成本。

3、倡导优质服务，树立安邦品牌。从承保和理赔两大环节入手，全力打造安邦保险的优

质服务品牌。对于业务人员，在承保时就对客户介绍安邦保险公司，宣传安邦文化及其一系列服务客户的政策措施；对于营业窗口，一个礼貌的微笑，一声真诚的问候，一番耐心的解释，都让客户切实感受到我们的主动和热情，体现和增长的是我们安邦保险的品牌价值。在理赔环节上，首先体现出安邦保险公司从业务经办人到查勘、定损理赔人员，再到各级内勤、总公司后援等整个公司在给客户服务，而不是某一个环节或者某一个人给客户服务。在这个环节上，我们努力做到主动、迅速、准确、合理，最大限度的提高第一现场查勘率，并第一时间安慰客户、指导客户，实事求是地处理每个案子。最大限度地提高了客户的满意度，从而使安邦保险公司在当地具有较高的知名度和美誉度。

4、建立健全各项内部规章制度，提高执行力和各项工作效率；制定一系列与总公司政策相配套的激励措施，集中四级机构所有资源，激发和调动员工和广大营销人员的积极性，最大限度地发挥全员的创造力和潜能。

5、注重联络、广泛交往，努力创造良好的企业外部生存环境。一方面，经常性深入厂、矿、企、事业单位，采集信息、分析市场、调查研究；另一方面，加强与公安、交通、工商、税务等职能部门和银行等金融机构的沟通联络。上述工作的有效开展，为公司的各项工作顺利进行铺平了道路，同时，也大大提高了安邦保险在当地的知名度。

6、加强四级机构文化建设。着眼于长远，在深入理解安邦保险“家文化”、“水文化”以及“六个人人”等大的企业文化背景下，努力进行基层文化建设。注重提高全员的大局意识、责任意识和诚信意识。所谓大局意识，就是教育员工和广大营销人员增强协作精神，“先国家而后私仇”，正确处理工作和生活中人与人之间的矛盾，懂得相互尊重、相互支持，合作共赢的道理，也即所谓“成人达己，成己达人”的理念。懂得任何优秀成绩和价值的取得，只有通过艰辛的努力和付出，也只有通过艰辛的努力和付出才能获得，别无他途。所谓责任意识，即作为安邦保险的员工或营销员，其言行要对安邦保险公司负责，对客户负责，对自己负责，做一个负责人的人；所谓诚信意识，即是作为安邦的一员或其代理人，说话、做事要讲诚信，以诚待人，以信立身。孔子说“人而无信，不知其可”。我们是服务行业，没有了诚信，也便成了无源之水，无本之木。另外，还教育全员要有爱心，所谓“仁者，爱人”。要用爱心对待周围的人，才能做到“快乐做人”。对别人要宽容，对自己要严谨。多看别人的长处，多找自己的缺点，即所谓“严以律己，宽以待人”，只有这样，才能建造和谐宽松的职场文化氛围。

7、坚持依法合规经营。带领员工和广大营销人员，认真学习《保险法》、《公司法》等各

项法律、法规，认真执行保监会、行协及上级公司的各项规章制度。将合法、合规贯穿到日常工作中的各个环节，自觉抵制各种不正当的竞争行为，为当地保险业健康、有序的发展做出重要贡献。三、20xx年工作中存在的主要问题：

1、对信用险、雇主责任险、企财险等非机动车险的重视程度不够。2、对电销业务的重视程度不够，对如何开展好该业务缺少探索性研究。3、对当地银行系统缺少整体性的有效沟通。

不断总结经验，扬长避短，继续保持公司良好的发展势头。广纳贤才，打造一流的团队，并将企业文化建设不断深入地开展下去。不断拓宽业务发展渠道。历年制赔付率控制在50%以下，综合成本率控制在75%以下。创造一流的业绩，使业务保持在20—50%的年增长率。不断巩固安邦保险在当地财险市场的领跑者地位。措施：

1、带领全员严格执行安邦公司各项推动方案及各项政策措施，顺势而为，更好地借助安邦公司对四级机构的强大推动力。

2、通过提高服务质量，树立安邦保险在本地区的良好口碑。主要是加强营业窗口的微笑、耐心服务和查勘、理赔的时效、满意度服务。一个业务发展的领跑者，首先应是一个服务质量的领跑者。

3、稳定并不断加强团队建设。广泛联系，扩大增员范围，提高增员力度。不断发现人才，培养人才，并为其提供平台，激励其发挥才智，形成公司核心竞争力。

4、采取措施，提高续保率。对20xx年一千万元的业务，提高明年的续保率，是实现20xx年任务目标的一个基础。我们将围绕提高续保率，增加人、财、物的投入，创造性地采取各种有效措施。

5、按照总公司配备两名销售副总的要求，加快人才的选拔和招聘。以便在新一年目标的实现上发挥其应有的作用。

6、大力发展非车险，积极拓展业务新渠道。努力发展信用险业务及企财险、雇主责任险等非车险业务。积极拓展4s店、银行等业务发展渠道；重视电销业务的发展。为全面提高安邦保险的市场占有率和知名度、美誉度而努力。

1、财务人员能不能招聘211工程院校毕业以外的人员？缺一名财务人员。

2、团队长政策很好，只是每人300万元/年保费太高，若改为每人100万元/年更适宜。希望团队长政策能延续下去。

3、基层负责人需要一项自主费用。如团队管理、对外联络等。

4、天气渐冷，公司三个小房间需安装空调三台，费用预计6600元。（每台2200元）

5、需客服专员一名。可兼职电销专员，与上级电销部呼应。

**保险工作总结篇四**

装载着美好和希望我来到了洛阳天安公司，对我来说一切都是那么新鲜好奇，刚来到公司就参加了短期的保险培训学习，我象回到了年少时代，作回了教室，我认真听取所学的知识，好用于以后的实践中。经过短暂的保险培训后我被分到业务部，得到了同事们对我的帮助，使我备感亲切，我认真学习企业文化，业务知识，熟记险种条款、保险责任范围、责任免除范围，学习投保单的填写，做到不懂就问，学习上有了极大的进步。

要出去展业了，我想营销员是公司的先锋兵，是代表公司形象的体现，一定要牢记公司文明礼貌用语，按照公司仪表要求着装，把公司的良好形象传递给客户。第一个客户成为我追求的第一个目标，我记得跟第一个客户接触，向客户介绍天安文化、条款险种、特色服务后，得到的是拒绝，我失望、沮丧，经过同事们对我精神上的鼓励，通过再与客户接触，最后得到了信任。由最初与客户接触、怀疑、拒绝、再接触、忧虑、信任，最后得到了支持理解，使我迈开了成功的第一步。通过对第一个客户宣传天安，让第二个……让更多的客户了解天安、认可天安。

四月份牡丹花会期间，我积极到举办车展中去宣传天安文化，车险条款，售后服务，让洛阳市民了解天安、认可天安，进而选择天安。八月份积极参加客户温馨活动月，更好地为客户服务，特别是车险售后特色服务，如：\"小额赔款现场赔付\"、\"重大赔限时赔付\"、\"事故车辆自主择厂修理\"受到了客户青睐。

夏天天空象小孩的脸说变就变，我为了及时能把保单交给客户，冒着大雨，不小心路上滑了一跤，但是想到不影响客户审车，一定要把保单送到，客户见了我很是感动，说我太认真。当今世界，客户决定企业的发展和生存，使客户满意，是我应该做的。

认真学习陈总《以科学发展观为指导，坚持规模、品牌、效益的有机统一，把公司发展推向品牌建设新阶段》的重要讲话，使我意识到品牌是一种无形的财富，品牌塑造就能拥有现在，拥抱未来。认真钻研《业务员展业手册》，虚心向同事们学习，体会到一名营销人员学习获得知识越多，展业成功的机会就越大。

今年出去展业，也遇到不少挫折，有的客户不理睬，有的客户不信任，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是\"自信\"。从事保险的十个月期间，每周都给自己下计划，按计划一家家单位去宣传，业务也有大的进展，先后承保了几家单位车险。每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。感谢领导、同事对我的帮助，感谢客户对我工作的支持。

通过学习保险公司企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转变成朝气蓬勃、积极进取的人，公司发展了，员工才有好的未来。企业文化也无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，在这个变化中也给公司进行了传播。

**保险工作总结篇五**

一季度作为各家保险公司打响开门红战役的关键时期，纷纷出台了各种奖励方案和业务推动措施。总公司为配合各分公司打好开门红战役也提供了最大的助力，在公司上下全体内外勤的共同努力下取得了巨大成果！

（1）、业务推动措施和方案

2、根据业务节奏制定强有力的阶段方案，追踪达成，确保业务平台逐步提升；

3、单独约访，重点突破。对阶段业务达成不理想的团队和个人进行单独面谈，一对一分析业务不理想的原因，根据反馈信息制定达成举措，鼓足干劲迎头赶上。

5、严格季度考核，通过鼓励晋升提高客户经理销售积极性，冲刺保费目标。利用早夕会反复试讲、研讨、演练、分享来加强对产品和销售技术的掌握程度，更好的提升网点经营水平。

（2）、主打销售险种、新险种发展情况

主要销售产品为迎合市场现状，适合银行柜员销售的简单产品，趸交为推出的初始费用低、返本快、公布收益高的的xx系列万能型保险和xx系列两全保险，期交为高内涵价值的xxx保险。

力下，保费平台不断提高，其中不乏百万大单，三月份因为xxx、xx这两款一年期产品停售，xx两年期产品限额销售，业务平台大幅下降。

一季度交行渠道为战略合作渠道，农行渠道为重点合作渠道，建行、工行为辅助渠道。农、工、建等长期合作渠道业务环比下滑较大，交行渠道保费平台持续稳定。

农行8个网点，其中长期合作网点8个；受市区人力不足的影响，闲置网点较多，网点活动率偏低。三季度活动网点共1个，活动率12.5%。保费占比1.19%；工行合作网点7个，共0个网点活动，活动率0%。保费占比0%建行网点合作5个，有0个网点活动，活动率0%。保费占比0%。

第二季度工作计划

一、银保第二季度工作目标、经营重点及方向

二季度银保渠道正式开始产品转型，原先的一年期、两年期产品全线停售，现在可以销售的产品只有养老定投一款，如何做好外勤团队战略转型的对接工作以及现有渠道的产品培训、沟通将是二季度工作的重点，另外在此基础上加大人力增员的力度：

1、人力增员。坚持团队成员的优胜劣汰，继续加大增员方面的人力投入，计划每月完善一个团队，满足各渠道各网点的人员需求。

2、紧跟公司步伐，加强渠道公关。对重点网点重点柜员重点公关，通过银行渠道内部认购的形式带动柜员的销售热情，同时加大综合开拓力度，大力宣传养老社区对接产品。

平。严格考核，优胜劣汰，塑造一支人员能打硬仗、充满激情的销售团队。

二、银保第二季度业务推动措施及相关方案

1、继续每周召开内外勤管理人员例会，培训销售技能，明确阶段经营方向和任务目标，每天督导销售情况。通过阶段经营分析会、落后团队述职会、落后个人汇报会及时了解各渠道团队面临的问题，制定相应达成举措，确保整体任务目标的达成。

2、培训方面：每周一次小型培训，专题学习阶段推动业务重点和专业推动技术。同时本月每个网点都进行一次培训，以便更好的提升网点经营水平。

3、节点经营：将月度目标分解至周，分团队、渠道业务进度状况进行追踪，结合市场情况和业务节奏，制定阶段经营主题，通过会议、电话、现场陪访等方式进行督导，确保节点任务目标的达成。

4、方案追踪：充分利用好总、分公司的竞赛方案，明确团队和客户经理的经营目标，利用短信和微信追踪汇报、电话沟通、会议追踪、表报管理落后团队和个人述职等方式全方位过程追踪，激励更多客户经理通过达成方案、完成考核、顺利晋升目标。

5、渠道拓展：已有合作渠道积极沟通，加强同分行、支行的自上而下的督导力度，全面达成阶段性任务目标；借助合众养老社区全国行业领先的优势，全力开拓新的合作渠道，为合众银保业务大发展打下坚实的基础。

**保险工作总结篇六**

很快xx年就要结束了，我也在银行保险部工作了1年，银保部的工作在周总的领导下，在各位同事的帮助和鼓励下，边学习，边工作，逐渐在部门的工作中逐步转入正轨，现就接手后的工作总结如下：

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

二是在提高业务上下功夫，增强工作的指导性。实践中认识到，缺乏业务知识，超前意识，工作被动应付，是影响工作上质量、求实效的一个重要因素。业精于勤荒于嬉，克服懒惰思想，锐意进取，就必须发挥工作的主动性、能动性，力争在某些情况的把握上能够合理适度，做事有分寸，力求让上级放心让下级满意。在主动服务上跟上领导决策的节拍，做到与时俱进。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对xx年工作的简单总结，眼间又要进入xx年了，新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一是进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫。把学习作为武装和提高自己的首要任务，牢固树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习、勤于思考的良好习惯。把参加集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另一方面根形势发展和工作需要，本着缺什么补什么的原则，搞好个人自学，不断吸纳新知识、掌握新技能、增强新本领。

二是进一步强化职责意识、团队意识。进一步树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，埋头苦干奋发进取追求卓越，积极主动地把工作做到点上、落到实处。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫。牢固树立宗旨意识，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变;由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变;由只注意搞好对内服务向把对上服务和对下服务、对内服务和对外服务统一起来转变，努力为领导为同事提供优质高效的服务。

以上，是我对xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望，我会更加努力、认真负责的去对待每一天，完善管理开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**保险工作总结篇七**

今年以来，我区失业保险工作在区政府和人社局的正确领导下，在市处的具体指导下，以落实政策为着力点，以市处下发的20xx年县市区失业保险工作任务为目标，扎实工作、多措并举，确保了各项工作任务的顺利完成。现将工作情况汇报如下：

全年失业保险参保总人数9709人，其中新增参保721人，完成目标任务103%；征缴保费226万元，完成目标任务178%；上解调剂金20.75万元，完成目标任务100%；基金滚存结余1121万元。

（一）强化失业保险基金筹集和管理

1、不断扩大企事业单位参保覆盖面。通过与工商、地税、养老保险、医疗保险机构的信息对比，摸清未参加失业保险的企事业单位名单，确定了重点参保对象。今年下半年，我区48个社区共492人已在我单位参保。

2、不断完善基金管理体制机制。以省、市社保基金专项检查为契机，今年7月底，区人社局与区财政局联合对我20xx年来失业保险基金运行情况开展了一次全面的自查，并就存在的问题进行了及时的整改，同时，根据工作要求进一步完善了失业保险基金管理体制。

一是在基金财务管理方面，严格实行收支两条线，将基金纳入财政专户管理，严格按制度支付基金，做到专款专用；严格对账制度，定期和财政部门、银行部门核对账目，做到三方账务核对相符。二是在征缴方面，我们认真核实参保单位和个人的基本情况，参保人数，缴费基数，缴费和续保等情况，保证各项数据准确无误。三是在基金管理方面，对基金存储安全，结余基金定期活期的分布情况，基金的流转程序，银行优惠利率的执行等做到心中有数。进一步落实优惠利率政策，达到了基金的保值增值的要求，杜绝了基金的流失。四是失业保险金发放方面，依法依规认真进行失业人员资格审查，按时足额发放失业救济金。今年，我区共审核符合申领条件人员115人，发放失业保险金45.84万元。

（二）加大失业保险政策法规宣传力度

针对部分单位及职工对失业保险政策法规认识不足的现状，今年来我单位通过各种途径如广播、电视、上街宣传、深入未参保企业实地讲解等各种方式大力宣传失业保险政策，让广大职工都能了解参保的权利和义务，努力提升全社会对失业保险的认知度，整体推进失业保险工作的开展。

（三）不断提高信息网络建设水平

一是更新了失业保险业务及财务系统，对于新老系统数据转换中出现的问题积极与市里进行了沟通，力争今年底实现业务、财务新系统的运行并与市里联网；二是加大办公经费投入，更新了网络基础设施。目前我区失业保险股已更换新的业务、财务计算机，保证了系统数据的及时更新和各项业务的顺利开展。

（四）着力加强失业保险统计工作认真学习和贯彻执行《统计法》，科学有效的开展统计工作，保障各项统计资料的准确性和及时性，发挥统计工作在各项工作中的重要作用。按时准确的报送财务和统计报表并做好统计分析，确保统计资料的完整。

（五）加强失业保险工作队伍力量

今年我处新录公务员两名，招聘临时人员一名，均充实到失业保险岗位上来，并进行了明确分工，极大增强了失业保险工作力量，严格落实了“一事两岗两审”制度。

（一）继续扩大失业保险覆盖面。要加大失业保险政策的宣传力度，增强企事业单位的参保意识和失业人员的维权意识，不断强化基金征缴。

（二）继续做好新老系统的数据转换。不断完善新系统业务和财务数据的同时，各项业务要逐步由新系统进行办理，并对参保人员实行统一制度、统一标准、统一管理，让失业保险业务流程更加规范有序。

（三）切实加强工作人员的自身建设。要认真学习失业保险的有关政策和法律法规，不断提高自身的业务能力，要增强对本职工作的事业心和责任感，工作积极主动，勤奋实干，为我区失业保险工作添砖加瓦。

**保险工作总结篇八**

20\_年以来，我市机关事业单位养老保险工作坚持以邓小平理论.“三个代表”重要思想和党的“xx大”会议精神为指导，树立和落实科学发展观，根据全省劳动保障和全省养老保险工作会议精神,按照省机关社保局提出的“围绕一个中心”，做到“两个坚持”，实现“三个创新”，达成“四个目标”的工作要求，以抓征收保发放求稳定促和谐为重点，认真抓好各项工作的贯彻落实，以目标考核为契机，以星级优质服务窗口建设为载体，强化内部控制，改进经办机构作风，提高经办能力，促进我市机关事业单位养老保险工作更好更快发展。截止十月底，全市参加养老保险单位2946个，在职参保人数63158人(其中执行企业制度的2771人)，离退休人数18906人(享受企业保险待遇的128人)。1-10月份基金征收31800万元，完成全年计划93，基金支出32100万元，完成全年计划92，分别比去年同期增收7100万元、增支7055万元，增长28。现就20\_\_年1-10月主要工作总结如下：

一、抓好征收，确保发放，继续做好清欠和清偿工作。

按照全省养老保险和基金监督工作会议精神，我市及时研究布置今年养老保险费征收支付任务，按照“确保发放，强化征收，力争平衡”的要求，做好养老保险基金征收发放工作。一是根据年度征收拨付计划,按照序时组织基金征收和养老金发放工作。二是根据\_\_年度\_制度和事业单位收入分配制度改革,做好6万多参保人员工改增资基数调整核定和补缴工作,全市共增收养老保险费3700多万元。三是根据工改提高离退休人员待遇标准及时重新核定18500名离退休人员养老金标准和补付工改增发的养老金,共增付养老金4000多万元。四是根据企业职工养老金待遇调整规定，对实行“一保两制”的企业退休职工按时计发了待遇标准。五是做好\_\_年度参保单位基金收支结算工作。六是积极做好事业单位改制的养老金预留清偿工作。市本级落实外贸属企业养老金清偿资金596万元，三真公司清偿资金150万元。七是继续完善征缴机制，加大养老保险费清欠工作。全市共收回欠费1270万元。

二、建设网站、细化需求，不断推进系统工程建设。

高了征收机构和参保单位工作效率。六是进一步完善数据库。市公司和部份县公司加紧参保人员的历史缴费数据补建核对工作。

三、开展自查，加强核查，确保基金安全与完整。

[\_\_]443号文件精神，积极开展财务自查，强化基金核查，完善管理制度，确保基金安全。一是根据省市主管部门的布置，开展\_\_年养老保险基金财务自查工作。二是按照财政部门的要求，完成事业单位资产清查工作。三是开展形式多样的基金核查工作。继续采取结合延伸审计、财政等多种方式开展养老保险核查工作，重点核查缴费基数、非在编人员参保和专项做好异地安置退休人员领取养老金资格协助认证工作。市本级对3个参保单位发出改按企业养老保险制度执行的核查通知后，促进了参保单位的参保意识，其中一个单位补缴了欠缴多年的“双费”。

四、加大宣传，完善制度，促进业务经办操作规范。

为进一步推进我市机关事业单位养老保险业务管理科学化、规范化和制度化，加强培训，完善制度，促进业务经办操作规范。一是举办参保单位申报员培训，组织申报员学习了解我市养老保险业务规程，从业务申报环节上做到规范操作，从而较好促进业务经办操作规范。二是制定欠费业务台账,加强欠费管理。为清欠和业务统计提供准确的基础数据。三是加强特殊工种退休资格审核工作。制定特殊工种提前退休审核程序规定，统一规范特殊工种提前退休的审核程序。四是组织学习和转发《福建省机关事业单位养老保险经办机构内部控制暂行办法实施细则》，通过组织学习，查找不足，促进我市内部控制逐步统一、规范到省统一规定上来。

五、以人为本，比照调整，解决改革中出现的新问题。

府常务会议研究后，及时组织实施，市级确保在春节前将增发的养老金111万元发放到756位离退休人员身上,全市共比照调整1890人。三是采取措施，做好比照调整工作。参照企业社保“两确认”做法，由参保单位、机关社保公司、劳动保障局、人才服务中心四方共同确认比照调整人员基本信息，委托人才服务中心代理调整缴费基数办法，确保比照调整工作的顺利实施。

六、完善内制，强化考核，改进经办作风，提高经办能力。

以创建星级优质服务窗口为载体,以年度目标考核为契机,进一步完善内制制度，强化考核，加强基础和内部管理工作，不断改进经办机构作风和提高经办能力。一是根据市劳动保障局制定的目标考核要求，统一下发20\_\_年度全市机关事业养老保险考核标准。二是积极开展星级优质窗口建设活动。成立工作小组，制定创建工作实施计划。按照计划有序的开展窗口建设工作。三是加强政治理论和业务知识学习，提高经办机构的经办能力。四是进一步完善和规范内部规章制度，确实做好内部控制、财务分析、业务统计、缴费记录、档案管理、政策宣传等基础工作。五是认真办理人大政协议案和提案以及信访件8件，做到件件有落实。特别是对事业单位改制过程中出现群体上访问题做好政策解释宣传。

**保险工作总结篇九**

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，20xx年即将过去，在全体员工的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展市场和健康险的宣传下，从客户的利益角度服务、业务管理、提高公司的知名度和利益最大化，经过扎扎实实的努力，圆满地完成了20xx年的工作。

进取贯彻省市公司关于公司发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，带领互动部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，应对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司坚持了较好的发展态势，为健康保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。

互动部负责工作：现我就将20xx年某某互动部和某某互动部的工作向公司领导汇报一下：相比往年，今年某某、某某业务的发展更好一些。这些都是经过全员的共同努力，才有了业务的较大突破。截止20xx年11月30日某某互动部共实现保费：545。427万元。其中团险11。4882万元、银保：335。5万元、个险：2。4万元、续期：3。6388万元、特需：192。4万元。在去年的基础上更上一层，该成绩的取得离不开上级公司的正确领导和互动部员工的大力支持。

工作中的不足：由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。在保险销售的眉县市场，天地虽宽，但增员的路走的很艰难。所以现某某、某某互动部团队的建设是一大问题。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，互动部员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续坚持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大团队的发展和市场营销力度。新的一年我将以饱满的活力、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司必须能够创造出更加辉煌的业绩！

**保险工作总结篇十**

为把“生育关怀行动”落到实处，泸溪县人口计生部门把为“计划生育家庭意外伤害保险”作为一项重要工作进行安排部署，狠抓落实到位。具体投保事项由县计划生育协会牵头负责办理，采取乡镇政府出资，投保到人，以户建账的方式，给独生子女户、两女户和当年政策内生育的计划生育家庭，[]每户交纳保费30元，投保一份“计划生育家庭意外伤害保险”，这样，全家即可获得总额32000元的保险保障，把党和政府的关怀传送给广大计划生育家庭，使之成为广大计划生育家庭实实在在的利益享受。

为了使每个计划生育家庭和群众都真正明白开展计划生育系列保险的好处和重大现实意义，县计生协采取多层次、多渠道的宣传方式，不断增强宣传效果。

1、电视宣传：为了引导广大人民群众自愿入保，计生协会常务副会长杨燕新同志亲自和电视台记者一起深入群众家中，了解他们对保险赔偿的满意度，并多次深入基层，调查了解群众生活状况。当了解到好多群众不知开办有计划生育系列保险这项业务时，在县电视台就系列保险工作做宣传广告，极大地提高了群众的入保积极性。

2、“会员活动日”宣传。县计生协组织人员300余人，组成了15个宣传小分队，制作宣传牌面20块，出动宣传车3台，同时，还设立计生法律、法规、生殖保健、计生系列保险咨询台11个，接受群众保险咨询6492人次，印制宣传单10000份向过往群众散发，使群众参保意识得到了提高。

根据省、州计划生育协会的工作要求和全州下达的保险目标任务，县计划生育协会和中国人寿保险股份有限公司泸溪分公司决定20xx年在全县继续开展“生育关怀杯”计划生育保险活动。活动时间从20xx年1月1日至20xx年12月31日，保险目标为10万元。工作要求：

1、加强计划生育保险工作的组织领导，配备专（兼）职工作人员，明确工作职责，工作计划和制度，逐步建立“政府引导、协会实施、市场运作、依法管理、独立核算、群众受益”的计划生育保险工作长效机制。

2、继续将计划生育保险工作纳入“生育关怀行动”的重要内容，认真组织实施，考核验收。开展好宣传和发动工作，举办各种培训班，不断提高业务能力，积极引导群众自愿参保，杜绝强迫投保。

3、依法依规开展计生保险工作。加强保险有价单证、保险费、保险理赔金等管理，做到定人、定岗、定责。加强保险统计工作管理，做好各级保险业务统计。村级协会要确定专人负责计生保险代办工作，负责工作台帐建立，每月上报“投保保费、投保人数、出险人数、理赔人数、理赔金额”数据。代办人员不得从事其它部门的保险代办工作。

**保险工作总结篇十一**

“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，用自已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，我更多看到的则是我所致力于的xx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”。xx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xx太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**保险工作总结篇十二**

骐骥一跃，不能十步；驽马十驾，功在不舍；锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂。”这些话语犹如醍醐灌顶，使人震撼，我决心在以后的工作中扎扎实实做好做细基础工作，从点滴做起，为提高续期高达成而努力。陈永芹老师的分红知识的讲解，使我们系统的了解了分红保险的定义，红利分配形式、以及分红保险目前的优势。使我更加相信因为有华泰资产管理公司，华泰人寿是值得信任的寿险公司，分红保险，保险分红，买分红保险，做华泰人寿的股东。陈老师的授课，更加坚定了我的信心。

**保险工作总结篇十三**

20\_年我公司各部门都取得了可喜的成就,作为公司出纳,我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责,特别是在非典期间,仍按时到银行保险等公共场合办理业务.

在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、开学期间日常工作：

1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作，出纳个人年终 工作总结。

2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。

3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。

4、做好20\_年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

二、其他工作

1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室，年终总结《出纳个人年终 工作总结》。

2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作,对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3按照公司部署,做好了社会公益活动及困难职工救济工作.

在本年度工作中

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

**保险工作总结篇十四**

20xx年，太保寿险×中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与转载自百分网，请保留此标记发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理;进一步调整业务结构，加大业务推动力度;切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理;继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通转载自百分网，请保留此标记过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日，×中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入(含意外险)1610万元，完成年度计划的80.5%，同比增长20%,全省达成率第八名;意外险完成474万元，完成年度计划的103%，同比增长60%,提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务;中介代理保费实现保费收入6778.6万元，完成年度计划的101.1%;个险续收保费2928.5元，完成年度计划的100%。

与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年转载自百分网，请保留此标记新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作压滤机滤布，可以概括为以下几个方面：

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的.战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司“\*\*\*”联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜×。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，转载自百分网，请保留此标记继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比03年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

按照“三个转变”的要求，我们注重全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，不断扩大市场占比，提高经营效益。在今年的工作中，公司上下团结一致，奋力拼搏，较好地完成年初预定工作目标，工作中有以下几个亮点：

1、县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。东营原来没有县区架构，为使×太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为05年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的转载自百分网，请保留此标记文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持“一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬”的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在×举办了全省两核调查员培训班。

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