# 2024年保险工作总结和计划 保险工作总结(实用13篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-04-06

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。保险工作总结和计划篇一我司经...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**保险工作总结和计划篇一**

我司经理室就针对xx地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情景进行综合分析，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景及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分研究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。

管经理介入，共同公关。

xx地区现有10家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家公司在我县争夺业务，而\_\_地区人口少，企业规模小，我司应对外部竞争所带来的业务压力，坚持沉着冷静，客观应对现实情景寻求对策，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，向中小企业供给保险保障，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、信赖和帮忙的，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提议，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，供给各方面服务。

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。

根据xx当前阶段的保源情景，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。

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、职责险、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。异常是在年末开展的“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景，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。

**保险工作总结和计划篇二**

克难攻坚强势奋进\*\*国寿抢得一季度业务主动权新年以来，中国人寿保险股份有限公司\*\*分公司紧跟省公司战略部署，把握主动，明确目标，扎实措施，合力攻坚，强势奋进，保持了业务持续、健康发展。截止xx年3月31日，共实现总保费收入\*万元，同比增长\*%。其中，寿险首年保费\*万元，首年期交保费\*万元，短险保费收入\*万元。

xx年中国人寿\*\*分公司全面贯彻省公司关于业务发展的一系列推动举措，尤其是按照省公司提出的提前一个月完成全年主要经营目标的战略部署与要求，克难攻坚，全力拼搏，较好地把握了全年业务发展的运行节奏，提前一个月实现了全年主要经营指标。由于进入xx年12月\*\*分公司人力资源改革需在年内完成，加之12月份还要进行大规模增员工作，使用于准备xx年首季开门红工作的时间显得不够充足。在此情况下，\*\*分公司坚持一手抓好人力资源改革，一手抓好新年开门红准备工作，努力做到两不误，两促进。一是立足“早谋划、早沟通、早部署”，认真抓好“赢向未来”大增员活动。通过成立专门的行动项目，实行增员“一把手”负责制，经过一周时间紧张的分片增员启动、宣导安排、精英培训、分职场准增员拜访邀约、创业产品说明会、当地主流媒介宣传等活动，实现增员500多人，为xx年顺利实现首季开门红奠定了坚实的基础。二是全力抓好“祥和新春”员工回馈活动。\*\*分公司从xx年12月16日----xx年1月26日，在全市系统员工中提出“奋战一个月，开心过大年，新春赢头彩，一年好运来”的活动口号，积极瞄准更高的目标定位，采取不同的有奖申报方式，按照5元、10元、15元标准购买三个等级认购，达到申报等级奖励标准退还认购金，并按申报等级标准的10%馈赠超值“祥和新春”大礼包，有效地激发了广大员工的积极性。三是适时培训，做好启动。从xx年11月下旬起，\*\*分公司先后组织全市系统业务人员实行分层次轮训，通过采取组训主管精英授课、结对帮扶，开展了以市场分析、卖点介绍、话术推介和险种条款为重点的全方位培训。尤其是结合总公司新人育成体系，加强对新人育成工作的力度，重在专业知识、展业技巧、习惯养成、心态调节等方面下功夫，强化了对产品销售的全面支持，全面调动了各经营单位、广大干部员工和业务伙伴的发展热情。

xx年首季各项竞赛目标，\*\*分公司切实加强了一季度“开门红”业务工作的组织领导。一是于xx年12月25日，下发了《\*\*分公司xx年一季度开门红业务工作方案》。围绕省公司“亮剑出征”竞赛方案，提出了一季度“突出上量中心，协调平衡发展，整合三大销售渠道，做到既要整体推进，又要各有侧重，抢占全年业务制高点”的工作思路，在全市系统开展了“大闹新春”竞赛。将一季度业务竞赛划分为三大阶段、九个时段，设立了竞赛必达目标和冲刺目标，采取不同的激励措施，鼓励各经营单位和广大员工向更高的目标攀登，通过对一季度经营目标的分析，以时段促赛段，以赛段保全季，增强了全体员工参入竞赛的节奏感和紧迫感，形成了你追我赶、互不服输的竞赛局面。

\*\*分公司根据上级公司《关于开发外出务工人员保险市场的指导意见》要求，积极采取多种多样的形式，打好“外出务工市场开发”这一攻关、开发战役。通过加强领导，精心组织。召开支公司分管农村业务的经(副)理，支公司农村业务部经理，农村营销服务部(营业部)经理参加的“外出创业务工人员保险”研讨会，广泛收集信息，争取上级部门支持，大造宣传声势;以春节为契机，开展强势促销;外出进点展业，加强代办合作等问题。认真抓好“外出务工人员”保险市场，做好“三定”和四个阶段的工作。即：定险种、定时间、定责任的工作思路。专门制定下发了《关于全市春节期间“外出创业务工人员”保险销售活动的指导意见》，明确了活动目的、活动时间、参与人员、活动目标、主推险种。从四个阶段具体做好此项工作。截止3月30日，实现外出务工保费361422元、承保人数达296人、件数达1137件。三是搭建展业平台，创新激励举措。首先是抓好目标定位。要求各单位将3月中下旬定位两个时段，即3月22日和3月30日，第一时段不低于首季目标计划的75%，年度目标计划的23%;第二时段每天完成年计划的1%，全市力争达成期交保费1600万元，冲刺1800万元。其次是抓好群体定位。抓好3月份5万元和8万元群体的定位，提升精英业务;抓好“沙场点兵”竞赛中赴南宁北海高峰会群定位，拉升达标群体;抓好3月份“中国人寿精英彩玲”群体定位，拉升中间层后劲支援;抓好标准员工、一人一单及“破零”群定位体，拉升举绩率;抓好乡镇业务定位，拉升了乡镇的贡献率。再次，抓好时段定位。集中全部精力做好3个月份两个关键时段点，注意做好相应时点的推动，形成小的业务发展波段。

即：3月10日、3月22日、3月30日“中国人寿精英彩玲”三个时点，3月29日南宁北海高峰会推动时点以及3月24日佣金日、25日考核日等时点。第四是抓好措施定位。一季度未完成年度期交27%的单位，负责接待个4月份的人业务总结会，要求各单位进一步要细化推动措施，精心组织实施好市公司各个时点的业务推动工作，发挥精英作用，全力实现首季开门红目标。抓好典型引路，注重整体推进。针对不同时段和销售渠道，及时发现和宣扬先进典型。尤其是在xx年全市系统保险工作会议上，市公司党委、总经理室大力表彰了先进集体和先进个人，请基层支公司从事个人营销业务、团险业务、兼代业务员、农村网点及大力加强基层班子建设取得良好成绩的单位交流经验，在当地主流媒体刊登业务精英图片和先进事迹，在公司内部刊物适时宣传先进团队和优秀展业能手的事迹，在各级领导和广大员工中产生了极大的震撼力，形成了“比、学、赶、超”的浓厚氛围。围绕省、市两级总经理室一季度制定的三大业务竞赛方案，扎扎实实地抓好各职级、申报不同类型保费员工的工作，抓好对手赛、擂台赛、对抗赛等竞赛活动;要求各级领导和主管，通过关心队员和关爱客户，从队员的个人、家庭、团队、公司的发展、责任、荣誉等方面进行多方面的思想交流，通过短信、家访、帮扶、新春团拜等方式，让队员们感受关心和关爱，激发由内到外的发展意愿;同时，通过组织开展与客户的联谊活动，加大与客户的接触，增进友谊，扩大共识;通过召开xx年度高峰会，开展“一人一万献礼高峰盛会，精英携手共创辉煌明天”活动以及在全市系统宣导、推动星级营销团队创建活动，利用两级公司召开产品说明会的机会，掌控好发展节奏，使整个业务竞赛亮点频现，高潮迭起，确保一季度业务目标的实现。

市公司总经理室成员对挂点基层单位重新进行了调整，拿出三分之二的时间在基层现场解决问题，班子每名成员都拿出xx元进行抵押，与挂点单位完成任务情况进行挂勾，尤其是对业务发展相对滞后的基层单位，采取定点督办、长期驻办的方式，强化督促，靠前指挥，注重内外结合，将竞赛目标细化分解到每个阶段，落实到团队、个人。通过抓细抓实，具体帮助基层公司解决业务发展过程中出现的各种难题，有效地推动了业务的发展。同时，规定机关副科级以上管理人员每周不得少于2次到挂靠的团队服务，加强业务追踪督导，保证了各项业务的持续、快速发展。市公司工委根据分公司党委的要求，在市机关本部人员中开展“首季开门红”劳动竞赛。二线和一线之间相互理解、相互配合，确保了业务发展的顺利进行。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀，xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的\'观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

**保险工作总结和计划篇三**

今年以来，我区认真贯彻落实上级决策部署，紧紧围绕城乡居民养老保险（简称城乡居保）高质量发展这条主线，进一步加大政策宣传力度，强化工作目标管理，创新经办服务方式，积极引导群众提高缴费档次，加强社保基金监督管理，切实防范基金安全风险，努力提升城乡居保工作质量，确保按时完成民生工程目标任务。

市下达我区城乡居保民生工程目标任务为：当年度缴费19.67万人，养老金发放率100%。目前已完成当年度缴费21.16万人，领取养老金8.29万人，缴费任务完成率107.6%，养老金发放率100%。

安徽省“两个机制”文件下发后，区政府及时制定了《颍东区贯彻落实城乡居民基本养老保险待遇确定和基础养老金正常调整机制的实施方案》，建立了高龄基础养老金和缴费年限基础养老金制度，《方案》规定：“自20xx年1月1日起，对65岁及以上城乡老年居民，每人每月加发2元高龄基础养老金。对累计缴费年限超过15年的参保人员，另行增发缴费年限基础养老金，每超过一年，每人每月增发2元。”根据省市文件要求，从20xx年1月1日起，我区城乡居保基础养老金增加5元，即由每人每月115元提高到每人每月120元。为确保养老金按时发放，我局加强与财政部门、合作银行沟通协调，每月底前及时将养老金发放到参保老人的领取账户中，保证了养老金按时足额发放。

今年以来，我区紧紧围绕高质量发展这一主线，全力推动民生工程工作。主要采取了以下措施：一是强化目标考核。年初我区在制定年度目标考核办法时，将提高人均缴费档次列入考核内容，加大考核分值，提高奖励标准，对6月底前完成缴费任务的乡镇奖励1万元，对9月底前完成人均缴费300元的乡镇奖励2万元，极大地调动了乡镇的工作积极性。二是加大宣传力度，通过微信、短信、广播、电子屏、宣传单等载体和集会、座谈会、文艺演出、大型宣传活动等场合广泛宣传城乡居保政策，使广大群众充分了解多缴多得的好处，极大地调动了参保人员高档次缴费的积极性。通过发放高档次缴费告知单、上门讲解政策、现场办理补缴和领待手续等措施，动员五年内到龄人员通过提高缴费档次、补缴欠缴保费、二次补缴保费等形式增加个人账户积累，提高待遇领取水平。截止10月底，我区人均缴费水平达319.69元，比上年度提高了69.03元（去年250.66元），人均养老金水平122.55元，当年新增领待人员人均养老金143.81元，三项指标均超过全市平均水平。三是定期督查调度。今年我区多次召开调度会，通报各地工作目标任务完成情况，督促落后乡镇加快工作进度。截止9月底，全区12个乡镇街道全部完成民生工程缴费任务，8各乡镇街道人均缴费水平超过300元。四是创新工作方式。

（2）推行微信缴费，解决外地务工人员缴费难题。2月份以来我局联合颍东农商银行推行微信缴费新模式，参保人轻点手机，瞬间完成缴费，深受广大参保群众欢迎。截至目前，全区已有16915人通过微信缴费469.08万元。

（3）积极宣传线上办理业务方式，引导群众通过网上办理相关业务，打通了为民服务“最后一公里”。

（一）政策宣传。今年以来，我区采取多种方式开展政策宣传。一是积极推行线上宣传。以文字、音频、动漫等形式在微信公众号上推送政策，通过短信向参保群众群发政策，利用广播、电子屏等设备循环播放政策。1—11月发送5次政策宣传短信共49.4万条。二是充分发挥线下宣传效应。利用就业招聘会、村民代表会、文艺表演、大型宣传等活动发放宣传单，现场讲解政策；结合全区疫情防控、秸秆禁烧、农村改厕、文明创建等中心工作进村入户宣讲政策，动员群众高档次缴费；在集市、学校、银行、商场、超市、居民小区等地段设立宣传点，面对面答疑解惑，现场办理提档业务。三是开展“三送服务”活动。3月份我区集中开展政策宣传和业务培训活动，城乡居保中心工作人员到各乡镇街道参加宣传活动，指导政策宣传工作，并对镇村经办人员进行业务培训。四是开展针对性宣传。向近两万名参保人员发放政策宣传告知单，动员五年内即将到龄的`参保人员通过提高缴费档次、补缴欠缴保费、二次补缴保费等形式增加个人账户积累，提高待遇领取水平。五是开展社情民意调查。印发调查问卷2.4万份，广泛开展城乡居保社情民意调查工作。我们将社情民意调查与政策宣传、信息采集、资格认证等项工作结合起来，做到既宣传了政策，又完善了基础信息；既调查了社情民意，又开展了资格认证。截止10月底，全区已调查参保人员17874人，满意度接近100%。

（二）业务培训。一是开展集中培训。20xx年12下旬，我局在颍东区党校举办了基层人社服务窗口能力提升培训班，对全区近360名镇村社保经办人员进行系统的业务培训。二是开展巡回培训。今年三月份，区居保中心到各乡镇街道巡回开展业务培训，指导帮带镇村工作，乡镇社保所对村居干部、社保协理员进行面对面培训。三是开展逐人培训。8月份，新的城乡居保业务系统上线，为帮助乡镇经办人员尽快掌握新系统，区居保中心对乡镇经办人员逐一进行现场培训，手把手指导，直到彻底学会为止。四是开展线上指导。区居保中心根据上级工作安排和工作进展情况，实时通过微信工作群推送工作指导意见和业务办理要求，及时提醒乡镇注意事项，帮助解决具体问题。

我区根据上级有关文件精神及时制定了《颍东区20xx年城乡居民基本养老保险实施办法》、《颍东区城乡居民养老保险工作考核办法》，分解下达20xx年目标任务，及时将上述文件报送市人社局备案。今年以来，区、乡镇、村居及时学习传达上级会议精神和有关工作要求，按时上报工作进展情况和统计报表，上报的统计数据均来源于业务经办系统，确保了数据真实、准确，符合逻辑，不存在漏报、迟报现象。

**保险工作总结和计划篇四**

在过去的\_\_\_年里，从初进弘泰公司至现今，足有十个月的时间，出纳个人年终 工作总结。在这十个月的时间里面，个人能飞跃性的提升，暂且不论。但是，个人成长还是有的。这也得力于公司的信任和培养。下面对个人工作职责作一些简单的总结和评价。

在公司里，本人担任内务的职位，主要负责开单与出纳工作。还有其他一些展厅日常作的监督，也在个人的工作范畴内，分类总结如下：

1、开单

此项工作需要做到足够的仔细、认真、谨慎。对于产品的专业知识也要有一定的认知。如此一来，就能避免很多工作上的失误。还需特别注意数据方面的。对于这份工作，我需要提升的地方还有很多，例如：应更仔细认真，尽量避免出错;效率的提升，仍需加强。做到更快更准，才是最终目标!

2、出纳

展厅日常，做到数目清晰明确，日清月结。做好登记明细，以免出现疏漏。当天收支情况及时输入电脑。在过去的半年里，做得未够好，来年必须完善。

以上是职责范围内最主要的工作，毋需置疑，必需竭尽所能做到最好!此外，还有很多展厅的日常需要注意。包括：早会记录、展厅人员出入登记、客流量登记、电脑日常@方案.范.文.库\'整理~工作的维护、公司q群信息的及时传达。另外还有展厅样板的维护：样板的出仓，必须经过公司的审批，做好登记以及相关的手续，展厅的出仓样板，需及时作好补充。还有展厅卫生的维护，属于个人负责的卫生区域，必须每天做到位，龙头、五金配件的维护，每月至少打蜡一次。这些工作尽管琐碎，但是，却高度体现个人的工作责任心。力所能及的事，更需要在细节上完善。因此，养成良好的工作习惯，非常.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，年终总结《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\_\_\_\_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。

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。

**保险工作总结和计划篇五**

年来，xxx部在上级保险公司的领导下，在我保险公司全体员工的不懈努力下，保险公司业务取得了突破性进展，各项工作也在健康顺利的进展。下面我将这一年来的工作经历与不足之处总结如下：

那么对于经代后援来说，它的任务也是非常繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项内容：

1、投保单的初审、登记、交单

2、保单的领取，发放登记

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)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及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作制定更好的\"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，那最大的.收获就是学到了很多的知识，积累了一定的经验。

下面是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个小case，soeasy。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、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，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第三，继续努力的学习业务知识，提高自己的业务水平。

**保险工作总结和计划篇六**

20xx年是我加入太平洋人寿保险公司第四年，回望过去的一年，感慨万千，在这一年里，在公司领导的指导下，在同事的关怀和协作下，我在学习和工作中成长，逐步成熟，现将一年的工作、学习、思想作一总结汇报，以便来年更进一步，有所提高。

自加入公司我始终从事白水营销部综合内勤岗，综合内勤是公司的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审、保全受理、理赔受理以及营销部日常财务工作，除此外还包括公司文件上传下达、文件管理、档案管理；95500协调回访；外勤人员入司、离司手续办理，柜面客户接待以及领导交付的其他工作。

面对公司日益增长的业务量，以及不断增长的客户服务需求，我们营销部也增加了一名综合柜员，我也由原先全面负责白水部综合柜员工作变为主要负责营销部日常保全处理及财务工作。但这并不意味着我们削减了工作量，相反，随着太平洋保险面对将来，全面实施“以客户需求为导向”的战略转型，努力建设“专注保险主业，价值持续增长，具有国际竞争力的一流保险金融服务集团”。为达成公司这一战略转型目标，对我们每一位员工都提出了更高的要求。具体到我们综合柜员，不仅是工作量大幅增加，对我们的业务水平也要达到更高更全面的水平。

因此在20xx年我为自己提出以下要求：

1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，主动、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

2、通过日常工作积累，发觉自己的不足，利用业余时间学习公司条款，坚持不懈地努力学习各种保险学问，并用于指导实践工作。通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、主动参预公司组织的.每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作力气和水平。

4、争取在20xx年通过公司中级保全员考试。

5、财务报销方面，要更严格遵守公司财务制度，严格审核财务发票，对不符合手续的发票坚决不予报销。

总结下来，这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新学问、新阅历，使自己在思想熟识和工作力气上有了新的提高和进一步的完善。在新的一年的工作中，我会连续努力，为客户供应更优质的服务，为公司缔造更大的效益尽一份力。

**保险工作总结和计划篇七**

时间真的是个奇妙的东西，有时感觉过得很慢，但有时又是感觉过得很快，而这半年，我也是感叹真的过得太快了，而在保险公司工作的这半年多，我也是有了挺大的改变，自己的成长，自己的一个收获是有很多，同时自己也是去顺利的完成业绩，去让自己得到肯定，对于这半年的保险工作，要来总结好。

年初我也是顺利的度过了试用期，准备好好的去把工作做好，但是想不到的事情总是会改变我们的生活和工作，春节期间的疫情严重，不但是让我们居家隔离了，同时很多的工作也是做不了，但是虽然如此，公司也是紧急的去应对，推出了针对疫情的新险种，同时也是让我们居家线上办公，同样也是可以去开发客户，开拓业务的，只是工作方式的改变，但是只要去适应了，其实也是能做好的，而我本来也是没有太多的经验，无论是哪种的方式，我都是乐于接受的，虽然又是要对新险种去进行学习了解，但是开发客户我确实积极的去做，并且也是在居家这段日子，工作比较的出色，得到了肯定，保险的工作也是让我清楚，何时何地，都要有销售的想法，遇到客户，就要去抓住机会，不管是否会成功，但是还是要有所努力，所以我也是积极的通过线上的方式，去开发，寻找客户，去推荐我们新的险种。

除了做好了工作，我也是积极的去学习，后面疫情得到了缓解，回到公司，工作方式有所改变，所以很多的方面其实也是需要去学习，而我也是没有浪费，无论是培训或者同事们的分享，自己看的书，都是认真的去学，去掌握，半年下来，了解的越多，也是感叹自己之前是多么的无知，不过幸好也是学习了，让我更加的谦虚，懂得真的很多的知识，你不去了解，真的不会懂，很多的方法，掌握了对于销售真的有挺多的帮助，而且多去思考，换不同的角度去考虑问题，真的会让自己获得很大的成长。同时也是在工作以及学习之中，感受到自己有一些的问题是之前没有发现的。但经过自己的努力，也是得到了改善，并且让自己的工作做得更好了，要进入到下半年了，我也是要继续的努力，去作出更好的业绩来，外部的环境也是变好了，而且大家对于保险也是更加的重视，我也是要去抓住这个机会，去让自己的销售做得更漂亮。

社会保险工作总结

保险理赔年终工作总结范文

保险从业人员工作总结

保险公司客服工作总结范文

**保险工作总结和计划篇八**

（一）努力做好失业保险金的征收工作。截止5月底，累计征收失业保险金1636万元，闯同年度历史新高。

（二）继续加强失业保险管理信息化建设。根据市局的统一部署，按要求对系统数据进行了核对和维护。截止目前我区921家参保单位已全部进行金保系统电子化管理。同时严格根据系统失业人员参保数据审核失业人员待遇享受，并确定领取失业金期间的失业人员再就业后停发失业金情况。

加大失业保险参保扩面力度。我区今年失业保险参保扩面与往年相比难度更大。受金融危机影响，20xx年10月份以来，我区失业保险每月减少停保人数均远远多于新增参保人数。结合我区实际，下半年拟从下面两个方面开展失业保险参保扩面工作：

和其他保险一道加大企业参保扩面力度。金保系统上线后，要求单位同时参加五大保险，因此单一险种基本上无法单独开展参保扩面工作。建议请劳动局或社保局牵头，组织养老、失业、医疗、工伤、生育保险五个险种统一开展20xx年度的`参保扩面工作，力争完成年度目标任务。

**保险工作总结和计划篇九**

xx年是我行发展至关重要的一年，这半年来，在行领导的正确带领下，办公室紧紧围绕管理、宣传、服务、学习等工作重点，立足服务，强化管理，充分发挥好办公室工作的上传下达，协调各部的中心枢纽作用，较好地完成了领导交办的各项工作，现将这半年的工作情况总结如下：

（五）对领导交办的临时性、紧急性的工作任务，能够以高度的责任心，认真踏实的工作态度，协调与沟通，加班加点，及时办理。

（三）明确了全年工作目标、工作重点、主要措施，制定了全年发展计划；

（五）设立了业绩概览、学习园地，将业绩优异的员工及优秀文章张贴上墙；

（九）成功注册我行微信公众平台，拓宽了我行宣传渠道；

（十二）为了进一步规范印章管理和使用，加强风险防范，提高我行印章基础管理水平，开展了行政印章管理风险排查工作，通过建立排查小组，健全印章管理制度，规范印章使用流程，从而杜绝风险隐患的发生，切实防范印章案件的发生，并撰写排查报告报送至村镇银行管理部。

（一）xx年1月初至3月底，开展了存款百日营销活动，在活动开展期间，充分调动了全员积极性，宣传营销工作认真、扎实，经过三个月的努力，均取得了一定的成绩。

（二）xx年1月19日至1月23日，开展了“金融知识进万家”的公益活动，针对兰州投资公司出现的“跑路”事件与各社区委员会合作，开展了打击非法集资活动，得到了社区居民的强烈关注。

（三）xx年1月29日，通过与兰化二十五街区负责

人取得联系，参与了“喜迎新春”为主题的党员联谊活动，会上与社区居民相互交流，相互认识，传递我行的服务理念、金融业务等，并将我行的袋子赠送给参会的居民，得到了社区居民的一致称赞。

（四）xx年2月6日，为进一步加强风险防范，培养全行员工的安全防范意识，在西固区公安分局福利路派出所干警的指导下，开展了一季度防抢演练工作，通过此次演练，进一步增强了我行员工的安全防范意识，明确了在发生安全事故时各自的岗位职责。

（五）xx年3月8日，开展了“三八”妇女节真情回馈活动，活动当日对前来办理业务的女士赠送一份礼品，对此取得了良好的效果，仅当日吸收个人储蓄存款达两百多万。

（七）xx年4月16日，参与了由西固就业局和先锋路街道办在西固金城公园共同举办的xx年电子商务创业项目展示暨用工洽谈会，在洽谈会现场，通过设立金融服务咨询台，与客户一对一的宣传交流，重点结合我行的服务特色、产品优势等展开宣传。通过联合西固就业局、先锋路街道办共同搭建就业贷款平台，受到了广大客户的关注。

**保险工作总结和计划篇十**

20xx年是中国保险市场竞争更加激烈的一年，全国公务员共同的天地!同时也中国人寿发展历史上重要的一年，x营销区部在市公司党委、总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初市保会和市公司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，现将十三区部202x年的工作情况汇报如下：

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x万元，其中期交保费x万元，趸交保费x元，意外险保费x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x人，其中持证人数x人，持证率x%;各级主管x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202x年走过的历程，凝聚着x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。x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x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x趸交销售业务竞赛，我区部配合市公司“xx”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x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x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“x”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x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，区部还每个工作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。

x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202x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，为精英业务员提供更多优惠政策，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、市公司领导和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202x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x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”、“x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x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202x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x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，x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。

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x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。

**保险工作总结和计划篇十一**

在20\_\_\_年度的工作中，我在\_\_\_保险公司续期收费办的正确指导下，在我全与各位同事的共同努力之下，在公司内各部门人员的帮助与配合之下，我在今年的业务工作中取得了一定的.成绩，较好的完成了公司所安排的各项工作任务。为进一步增强自身的工作能力，提升我自身的实际工作绩效，为我\_\_\_保险公司的效益提升作出努力。我特根据公司要求，结合20\_\_\_年部门工作实际，对我在20\_\_\_年度的工作内容进行如下总结：

在20\_\_\_年度，我\_\_\_次提高当月综合达成\_\_\_%以上，\_\_\_次保单客户经营\_\_\_%以上。突出达到了保险工作成效，体现了我部门的诚信服务，实际提升了我公司的保险续期收费绩效。较好地达成了公司制定的考核指标。

(一)紧抓工作实效，落实考核指标

在今年年初，我紧密结合部门上级领导要求，切合自身的工作实际，紧抓工作实效。将部门所部署安排的各项绩效工作进行了计划制定。我将领导安排的20\_\_\_年度的各项工作任务分解成为周阶段任务，达到周周落实，周周达成的绩效基础，有效的保证了自身对工作任务落实情况，以便在工作过程中做到及时的跟进与改善。

(二)强化全保工作，高效续保水平

今年以来，我在紧抓工作绩效，认真梳理全保工作的同时，对于有退保意向的客户及时予以阻止，紧抓顾客自身利益实际，从客户的效益角度出发，对客户实施详细的讲解，使客户了解参保的利益和参保保障，提升客户的续保意识。并且，我还积极利用业余时间，主动学习了不同险种的承保范围、承保条件的续保管工作，逐步落实续保措施，使得我自身的保险工作得以稳固开展。

(三)增强部门管理，突出工作重点

在今年以来，我实际巩固了自身的部门管理制度，并学习了我部门的相关制度规范。严格要求自己按照公司规定，开展各校续保工作，提升自身的续保绩效。此外，我还紧抓公司所下达的管理规章制度和绩效考核办法，严格遵守部门制度，加强自身的续保理论基础，提升自身的业务能力，积极展开有效的工作。

虽在今年的整体工作中，我较好地完成了公司所安排的工作任务，达到了公司的考核绩效。但是在具体的续保工作中，我还存在有一些问题，阻碍了我部门续保工作的效益实现。例如，虽然我自身的业务素质良好，但是在工作中我持有形式部分化思想，没有切实部门工作实际开展续保业务。此外，由于长时间的从事续保工作，自身对于业务工作的实际实施有所放松，没有做到在劝阻续保工作中，没有切实联系客户实际，造成了少部分业务的流失。

在20\_\_\_年度的工作中，我将紧密结合20\_\_\_年度工作实际，具体整改上一年度的工作不足，改善工作绩效，以更好地完成我部门来的工作中，积极鼓励自身的续保工作兴趣，进一步展开续保崔进工作，全面改善自身工作的主动性，提升自身的工作效率，提升自身的服务工作质量。并且，我还将紧密配合中支做好保全工作，实践关注客户的退保服务，在诚信服务的基础上，尽力做到退保劝阻，以维护公司利益，维持客户保障，真正做到双赢!

**保险工作总结和计划篇十二**

20xx年x月我加入x保险，成为x这个大家庭中的一员。从事保险这个陌生的行业，对于一个从未接触过保险的人来说，将会面临更大程度上新的挑战和考验。时至今天已快满1年了，为了适应当前工作的需要，本人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。20xx年是财险改革的关键一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。一年里，我在公司领导和同事的帮助下不断的成长。下面结合我的具体情况对20xx年的工作做一下总结。

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x号和x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x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x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(x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。

在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

20xx年，在总经理室的正确领导下，在同事们的共同努力下，我司于x月x日完成了分公司下达的全年任务，在分公司名据首位，在分公司也是第一个完成任务的三级机构，在这半年里充满了激情与挑战。

**保险工作总结和计划篇十三**

养老保险工作总结

今年以来，我市的养老保险工作在各级领导的正确指导下，以改革、稳定、发展为大局，认真抓好有关文件精神的贯彻落实，在实际工作中突出抓重点、攻难点，进一步深化养老保险制度改革，不断加强干部职工的精神文明建设，提高自身素质，自觉树立全心全意为人民服务的思想。经过全体工作人员的共同努力，我市的养老保险工作取得了一 定成绩，为促进我市的经济发展和维护社会稳定发挥了积极作用。

一、工作开展情况

（一）确保了企业离退休人员基本养老金的按时足额发放

1 / 13 下了基础。三是坚持并完善养老金发放监控制度，实行养老金发放情况按月内部通报和向社会公布制度，按照要求统计发放情况并认真核实数据，及时提供给劳动保障部门，定期向社会公布各县（市、区）确保发放落实情况，接受群众监督。四是是加大了监督检查力度。今年6月份，我市围绕规范统筹项目、巩固社会化发放、切实做到足额支付对各县（市、区）进行了检查督促，并通过对群众来信来访实行重点督办，力求消除工作死角，实现了全市当期无拖欠。

（二）养老保险费征缴工作得到进一步加强。

1、加强领导，强化征缴力量。处领导先后多次召开会议，对征缴工作进行部署，及时解决工作中存在的问题，使征缴工作得到组织保证。同时单位抽调专车，积极下企业、跑银行催缴养老保险费。由于领导的重视，全处自上而下层层联动，形成了大家都来关心基金征缴的可喜局面。通过努力，大部分企业法人代表对养老保险工作也非常重视，想方设法缴纳养老保险费，以实际行动维护了广大职工的切身利益。

2 / 13 已清欠2965万元。

4、建立信息通报制度。对于欠费100万元以上企业进行重点监控，并逐月将其清欠情况向四大班子领导、各职能部门和主管局（委）进行通报，便于各级领导决策，及时和各部门沟通并加强配合，制订下一步工作计划，形成清欠合力。

5、加大行政执法力度。严格按照《社会保险费征缴暂行条例》和《河南省劳动保障监察条例》等有关规定，配合劳动监察部门对恶意拖欠社会保险费的单位加大行政执法力度，在已送达限期整改指令书的基础上，依照法律程序强制收缴。

6、做好收入申报工作，确保基金应收尽收。根据年初工作安排，市保险处于3月开始开展了市直参保企业2024年度社会保险缴费基数申报工作，并以此切入点，全面检查参保单位执行政策情况，对违规企业实施重点稽核。

3 / 13 13487万元，完成目标任务的。

（三）扩面工作取得一定进展。

今年扩面工作的重点是新开办企业、私营个体企业和各种性质的临时用工，职工构成情况复杂，人员流动性大，企业缺乏参保的自愿性，针对这种这种状况，市保险处采取有效措施，一手抓扩面，一手抓养老保险关系接续，全面促进了扩面工作的开展。

1、加强宣传教育，强化维权意识。为使参保单位和人员对社会保险政策有更深的了解，我们采取多种形式进行社会保险政策法规宣传，不断提高员工的社会保险意识，树立参保是维护劳动者权益的观念，增强企业、职工的参保积极性。

2、创新工作机制，对参保单位实行上门服务。服务质量的好坏将直接影响到扩面工作的开展，为此我们转变工作作风，改变工作方式，积极实行上门服务，宣传养老保险政策法规。

4 / 13 险关系的接续、转移工作，通过政策引导，增强职工参保的自觉性，保持职工参保的连续性。上半年，全市续保人数达1643（其中市直410人）。

4、采取有力措施，严格依法办事。1－6月，我们共向31家企业下达了《办理社会保险手续通知书》，对于拒不参保企业，配合劳动监察支队坚决予以行政处罚，确实有效地利用和发挥现有法规的效能。

截止5月底，全市新扩参保职工4573人，完成目标任务（8600人）的％。其中市直新扩1672人，完成目标任务（3550人）的％。

（四）企业退休人员社会化管理工作。

我市社会化管理服务工作开展以来，各级养老保险经办机构在社会化管理服务工作条件还不完善的情况下，克服种种困难，逐步落实各项目标任务，不断规范管理，拓宽服务内容，社会化管理服务工作取得了明显成效。为进一步推动和规范企业退休人员社会化管理服务工作，根据豫劳社险金函[2024]16号文件精神，我市养老保险经办机构成立了检查评估领导小组，通过实地检查、座谈、查看工作方案、制度及相关台帐等方式，于2024年6月6日至6月14日对所属6个县（市、区）的社会化管理服务工作进行了检查评估。

1、建立健全各项规章制度，完善工作条件。我市于200

45 / 13 年底出台了《关于积极推进我市企业退休人员社会化管理服务工作的实施意见》，对社会化管理服务工作进行了规划部署，对落实街道（乡镇）、社区劳动保障工作平台建设条件、管理服务内容和标准提出了明确要求。许昌县、襄城县根据本县实际也相继出台了实施意见。许昌县、魏都区、禹州市街道（乡镇）、社区劳动保障工作平台建立了岗位职责、考核制度、统计报告制度、工作流程等相关制度和规定。

同时工作条件进一步完善。全市各县（市、区）劳动保障部门共有63街道（乡镇）成立了劳动保障工作机构，配备了专职人员252人。其中，魏都区6个街道劳动保障所有5个建立了宽敞的服务大厅，另外1个街道服务大厅正在筹建之中。全市已成立劳动保障工作机构和平台的63个街道（乡镇）、43个社区全部配备了计算机，实现了微机管理，养老保险经办机构通过拷盘的方式与街道（乡镇）、社区和企业退管组织实现了资源共享。

2、管理服务内容不断拓宽。首先，建立并逐步完善了企业退休人员基本信息库（卡）。全市各级养老保险经办机构、街道（乡镇）、社区、企业退管组织按照劳社险中心函[2024]37号文件规定的数据项目，建立并逐步完善了企业退休人员基本信息库（卡），并登录了微机。截至5月底，共填写《许昌市企业退休人员社会化管理服务登记表》53350份。第二，发放了企业退休人员社会化管理服务联系卡。

6 / 13 为了便于街道（乡镇）、社区开展服务，我市养老保险经办机构按照劳社险中心函[2024]37号文件规定的服务项目统一印制了企业退休人员社会化管理服务联系卡，分发到各县（市、区）。截至5月底，已向退休人员发放联系卡6020张，受到了退休人员的普遍欢迎。第三，定期开展了养老金领取资格认证工作。各县（市、区）实际情况采取了不尽相同的认证方式，如禹州市采取指纹鉴定系统开展认证，许昌县采取了数码认证，长葛市采取了电子扫描认证，其他县（市、区）采取了照相制卡等认证方式。各县（市、区）养老保险经办机构、街道（乡镇）、社区积极协助其他地区社保机构进行认证，能够做到主动上门认证，共备案协助认证记录360人次。

3、因地制宜地开展其他服务活动。由于经济条件不同，基础设施建设情况也相应差别，全市各级社保机构根据自身实际情况，积极开展其他服务活动，努力拓展服务内容。通过设立政策宣传栏、发放宣传单等方式进行宣传。许昌县下发了专门文件接收退休人员人事档案，建立了标准的档案室，微机排列，专人负责，目前已接收档案2591份，并为退休人员建立了健康档案。魏都区和许昌县建立了高龄和特困人员服务台帐，成立了退休人员互助组织，如夕阳红协会、781协会等。襄城县按行业定期组织党员开展活动并进行政治学习。

7 / 13

到5月底，全市纳入社会化管理的企业退休人员达到53350人，社会化管理率90％，完成全年目标任务的94％；纳入社区管理37369人，社区管理率63％,完成全年目标任务的97％。

（五）做好了市级统筹前期准备工作。

根据省政府的工作部署，我市已于6月22日下发了《关于印发企业职工基本养老保险市级统筹施行意见》，7月1日起，市级统筹工作将正式启动。实行市级统筹是一项复杂的系统工程，涉及到社会稳定和各方面利益调整。对此我们高度重视，认真组织测算、调研等工作，采取多种措施做好前期准备工作，确保市级统筹工作顺利进行。一是完善县（市、区）养老保险基础数据库。针对县（市、区）基础管理工作较为薄弱的情况，我们一方面规范业务管理，另一方面重点开展县（市、区）基础数据库的健全完善工作，确保有关业务和数据能快速、准确移交。二是制订了相关草案。依据市级统筹“五统一”原则，结合我市实际，我们制订了有关市级统筹的配套文件草案：《基本养老保险基金财务管理规定》、《养老保险业务操作规范》、《基本养老保险基金会计管理规定》、《关于许昌市养老保险经办机构设置等有关问题的意见》、《经费管理办法》和《养老保险计算机管理工作暂行规定》等。

根据我市目前的实际情况，7月份全市可以实现企业基本养

8 / 13 老保险政策、企业养老保险费率及实行基本养老金社会化发放的统一。筹集和管理使用基金和企业养老保险经办机构和人员管理的统一，由于省编办文件尚未下发及财政专户设立等因素制约，暂不能实现。

（五）各项基础管理工作进一步得到加强

1、进一步强化信息管理工作。为加快金保工程建设，实现全市数据共享，今年以来，我处抽调专门计算机人员长期到县（市、区）进行业务指导，对照80项数据指标，加快数据整理，已经取得阶段性的进展，数据质量逐步提高。截止目前，全市各县（市、区）数据基本整理完毕，为全市数据整合和市级统筹工作的开展打下了坚实基础。

2、展了县级规范管理达标活动，省中心对39个县（市、区）进行了认真检查验收，其中我市的许昌县通过验收，成为全省首批12个达标单位之一。下一步，我们要继续开展此项活动，到今年底，魏都区和禹州市要达到验收标准，其余县市也要在明年年底前达标，我市的基础管理工作全面得到提高。

3、严把退休审核关。在计算审核退休待遇时，我们认真审核档案，对有关退休条件、退休待遇的基本数据、基本情况逐一核实。尤其是对年龄、特殊工种年限等进行严格审核，严格按政策办事，把好退休关，减少基金流失。同时还实行了职工退休公示制度，接受群众监督。

9 / 13 4、基金管理进一步规范。为切实加强基金监管，确保基金安全完整和保值增值，今年5月份，省中心和我们分别对各县（市、区）进行了财务和基金管理情况进行了检查，重点检查了基金的征缴、支出、结算、管理等环节及内部监控制约机制，及时发现了问题并得到整改，取得了良好效果。截止5月底，全市基金累计结余14725万元（不含调剂金2592万元），其中市直基金累计结余4574万元，没有新的挤占挪用。

5、养老保险信息统计得到加强。我市的统计工作也有了明显进步，为领导决策发挥着越来越重要的作用，财务、统计报表报送及时准确，统计分析质量明显提高。

（七）塑立形象，搞好优质服务

1、加强学习，进一步提高社会保险干部队伍的政治业务素质。一是政治理论学习。我们定期组织全体职工重点学习党的十六大精神和“三个代表”重要思想，不断增强大家贯彻落实“三个代表”重要思想的坚定性和自觉性，真心实意地为群众着想，用我们的工作实绩实现好、发展好、维护好最广大人民的根本利益。二是学习业务。通过各种形式组织大家学习养老保险政策，把有关知识、制度学懂、学透、学精，提高业务素质。三是学习相关知识。学习与社会保障密切相关的知识，扩大知识面，拓宽大家思路，不断自我创新和完善。

（一）继续做好企业离退休人员确保养老金确保发放工作。今年，全市企业离退休人员持续增长，实行市级统筹后，保发放的任务仍然十分繁重，确保发放仍然是今年的工作重点，不能有丝毫松懈。要加强对基金收支情况的研究和预测预警，多渠道筹集资金，完善保发放机制。对收支缺口，首先要通过扩大覆盖面，强化基金征缴、加大地方财政支持力度等办法解决。同时，要进一步健全定期通报、重大紧急情况报告制度，对保发放工作不到位的地方，将给予通报。

11 / 13（二）做好扩面征缴和养老保险接续工作。一是要以非公有经济组织和灵活就业人员为群体重点，努力扩大覆盖面，确保今年新增参保职工8600人。二是严格执行《社会保险费征缴暂行条例》和《社会保险稽核办法》，下大力气抓好稽核、清欠工作，确保养老保险费征缴额达28500万元。三是加大行政执法力度。对一些效益好、人员多但拒不参保或恶意拖欠养老保险费的单位，在局里统一安排下，坚决纳入行政法律程序，强制其参保缴费。

（三）逐步做实个人帐户。根据十六届三中全会决定，今年国家要全面启动逐步做实养老保险个人账户工作，改变以前养老保险个人帐户“空帐”运行的状况，消除债务隐患。当前的主要任务包括以下几个方面：一是按老中新人分开的原则，逐步做实个人养老保险账户，2024年按2％起步，2024年做实到5％。二是中央对中西部省份给予补助，5％以内每个点中央补0．75％，剩余0．25％由地方负担；6％到8％部分，全部由地方负担。三是做实账户的基金统一集中到省里，全部购买国债。我们要坚持水平适当、结构合理、基金平衡、平稳过渡的原则，认真进行测算论证，做好准备工作。

（四）加快推进企业退休人员社会化管理服务工作，努力实现“两个提高”、“一个扩展”。

两个提高，一是提高企业退休人员纳入社区管理的比

12 / 13 例，二是提高中央企业（行业单位）退休人员社会化管理的比例。到今年底，全市社会化管理率达到95％，其中实行社区管理的达到65％。因此，下半年要注重质量提高和工作规范，要将提高社区管理的比例作为重头戏。

一个扩展，就是要扩展工作内容，提高社会化管理服务水平和质量，在做好有关基础工作的基础上，积极开展资格认证协查工作。

（五）加强党风廉政建设和干部队伍建设。全面落实党风廉政建设责任制，加大从源头上预防和治理腐败力度，强化勤政廉政教育，落实领导干部廉洁自律各项规定，坚决杜绝违法违纪案件的发生，特别是挤占挪用社会保险基金案件，积极推进行风建设。

13 / 13

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