# 保险公司的工作总结报告(大全10篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-05-28

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。保险公司的工作总结报告篇一当前，中国保险业...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**保险公司的工作总结报告篇一**

当前，中国保险业走在快速发展的道路上，兼有巨大的.潜力和开阔的前景。我们坚信中国保险业会逐步成为中国资本市场的中坚力量，当前，我国保险行业自身发展和对外开放速度明显加快，竞争日益加剧，全面提升服务水平、营销能力、强化企业形象、提高美誉度，已经成为行业共识。

我们\*\*\*保险公司以保险市场规模、发展速度和水平位居全国同行业前列。\*\*保险公司积极解答社会公众对保险行业的相关咨询，更好的展现了我公司从业人员的良好形象和公司的营销方式和能力，进而树立了良好的公众形象和公信力，为广大投保人选择保险公司、保险代理人提供了参考。20xx年，\*\*\*保险公司在业务上取得了广泛进展，公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作均顺利发展。结合今年工作实际，将公司本年度工作总结如下：

为了使\*\*保险公司稳步发展，公司领导制定了《\*\*\*保险公司员工规范管理条例》，采取有效措施加强员工管理，通过不断完善各种管理制度和方法，使其真正贯彻到行动中去，充分积发员工的积极性，使员工出成绩、见效益。业务管理中我们主要采取以下工作措施：

1、根据省公司今年下达给我们的全年销售工作计划及任务，公司制定各个部门的周、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，部室情况确定每个部门合理的、可实现的目标。在目标确定之后，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，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、注重各个部门的团队建设。一直以来公司都十分注重各部门经理和部门成员的思想和业务素质教育。一年来，公司通过多次组织动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织公司员工学知识、找经验，提高员工全面素质。培训重点放在学习保险理论、推销技巧的知识上，并且强调对团队精神的培养。促进各个团队自身素质的不断提高，为公司今年的持续、稳定发展打下了扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，公司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”目标，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，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

今年，寿险行业全面深化结构调整和业务转型，加上受到全球性金融危机的影响，行业整体增速放缓，在这种情况下，公司经营实现“逆势飞扬”，保费规模保持高于行业的增长水平，市场地位稳步提升。更为难得的是，公司先于市场成功实现转型，业务结构、产品结构、业务品质、渠道绩效、机构作业能力、业务价值、经营效益等均达到历史最好水平，其中部分指标处于行业领先水平。

为进一步强化结构调整，全面发展高价值业务，公司在年初计划工作会议上首次下达核心业务计划任务，公司“核心业务战略”的实施取得显著成效：公司核心业务保费强势增长，保费收入达\*\*\*亿元，同比增长\*\*\*%；其中新契约核心业务保费收入\*\*\*亿元，增速超过\*\*%，均领先市场平均水平。从各渠道来看，个险期缴保费增速达\*\*\*%，增速远高于市场。今年，个人保险保费近\*\*\*亿元，创历史新高；银代期缴\*\*亿元，市场份额\*\*\*%，保持占比第一地位；法人短险实现保费\*\*\*亿元，同比增长\*\*\*%，月均平台突破\*\*\*\*万元。

随着公司转型的深入，业务结构持续优化。公司核心业务占比达到\*\*%，总体期缴占比达\*\*%，新契约期缴占比超过\*\*%，均处于市场领先水平。个险新契约业务中，传统险和分红险合计占比\*\*%，远高于市场平均水平，产品结构优势明显。

公司保险业务品质指标持续向好，达到行业领先水平。其中银代续收各项指标均达到90%以上，位居行业第一。良好的续期业务品质确保了公司客户数量和现金流量的稳定，为核心业务快速发展奠定了坚实基础。

主要渠道kpi指标不断提升，个险各项人力指标增幅均超过40%，创历史新高；绩优人力增长尤为明显，增幅超过48%，绩优人力占比达到41%，较去年同期上升7个百分点。同时，新人3月转正率由1月的24%上升到5月的33%。队伍留存率达到25%，较去年同期上升6%。渠道内部积淀逐渐形成，队伍持续发展能力得到增强。

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，圆满地完成了省公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

目前存在的几个主要问题。一是理赔难的问题，包括理赔流程尚需加快步伐、保险责任需事先向客户说清楚、查勘定损服务态度尚需改进；二是销售误导的问题，营业员夸大保险责任、缩小责任免除、保险售后服务没有持续性、营销员的业务水平亟需提高。

一要继续重视解决群众反映的突出问题，二要打造一流的员工队伍，更好地服务于公司，三要抓好保险业行风建设长效管理，全面落实“两个服务承诺，一个自律公约”各项内容，四要加强保险业宣传力度，为开展行风建设营造良好的社会氛围。

**保险公司的工作总结报告篇二**

1、提高自身素质，履行自己的职责。

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。

2、执行做好领导交办的任务。

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。

3、在工作中存在的问题。

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！

**保险公司的工作总结报告篇三**

近几年来，随着新区的不断发展，原园艺场职工的社会保障、失地劳动力就业等一系列问题，成为直接关系和影响新区发展和稳定的重大问题。一年来，我们以湘政办发[xx]44号文件为契机，紧紧抓住园艺场职工基本养老保险这个工作重点，切实解决老百姓的思想认识、养老保险金的支付、上级财政资金的争取等关键问题，全面启动并稳步推进农垦系统养老保险工作，使原园艺场问题得到了较大程度的解决和缓和，为新区的稳定和发展做出了积极的贡献，此项工作得到了省、市、区各级的充分肯定。目前农垦系统养老保险参保5299人，享受基本养老保险待遇2539人，累计收缴农垦系统养老保险个人保费292万元，累计发放养老金892万元，争取了中央、省财政转移资金594万元。

健全机构，做好各项基础工作。区委王群书记、市政府翟笃培副市长、管委会杨平主任等多次主持召开专题会议，研讨和协调农垦系统养老保险工作;区委、区政府成立了以常务副区长丁乾峰、副区长邓尚文等同志为领导的农垦系统养老保险工作领导小组，成立了由劳动、农业、民政、信访、财政、社保等部门组成的工作班子。区社保中心升格为正科级事业单位，增加5个事业编制，各街道办事处增加2个专门编制，管理处落实了专职工作人员并保证了工作经费。按照市、区领导指示，全面开展调查摸底，起草了《株洲市园艺场参加全省农垦系统养老保险实施办法》及《实施细则》、《宣传提纲》。建立了市园艺场农工参保对象基本数据库，设计了养老保险费的收缴、养老金测算等十几种资料表格，规范了农垦系统养老保险全过程的工作。

宣传发动，切实做好政治思想和稳定工作。印4号文件和《宣传提纲》，开辟农垦系统养老保险政策宣传栏，公开办事程序和工作职责，定点接待群众政策咨询，积极开展一系列宣传发动工作。分级、分批举办了20多期农垦系统养老保险知识培训班，使基层干部对文件政策吃得透、讲得清、说得准。启动初期，为了及时向区领导汇报每日工作进展情况，编辑《园艺场养老保险工作快报》共16期供领导参阅，及时掌握信息，把握动态，处置突发事件。在工作过程中，虽然也发生了多次群众集体到市、区政府上访事件，但在市区领导多次亲自接待群众来访、多次召开群众座谈会、工作人员挨家挨户做政策宣传劝解工作后，事态得到了有效地控制，未发生影响稳定的重大事件，保证了园艺场养老保险工作按计划、稳步的开展。

分级负责，稳步推进养老保险工作。坚持公开、公平、公正的原则，根据我区的实际情况，采取分级负责、分步实施的办法，积极稳妥推进园艺场养老保险工作。精心设计工作方案，详细制定工作程序，明确了区社保中心、街道办事处、管理处、生产队各级的责任，并由区政府与两个街道办事处签订园艺场农垦系统基本养老保险工作目标管理责任书，有力地推动了农垦系统基本养老保险工作的开展。现在，园艺场农垦系统基本养老保险工作已进入正常运转阶段，达到了区委、政府对园艺场问题处理的基本要求，赢得了广大园艺场职工的理解和欢迎，维护了新区的大稳定和大环境，取得了预期的良好效果。

二、今年工作的几点意见

劳动就业和养老保险工作能够取得这样好的成绩，与区委、政府和区主要领导的高度重视和大力支持分不开，与各基层单位、责任单位的辛苦工作分不开，在此，特向在座的各位表示感谢。

认真总结工作成绩的同时，我们也要看到一些不容忽视的问题：失地劳动力“等、靠、要”和“要舒服地赚钱”这些陈旧的就业观念越来越成为阻碍就业工作的绊脚石，帮助失地劳动力转变就业观念，引导他们积极参与创业致富，我们还需下大功夫，认真研究;随着市场经济的发展，如何把日常工作和重点工作有机地结合，充分发挥服务职能，我们的服务体系有待进一步完善;适应新的工作要求，我们工作人员及时掌握业务信息和准确运用新的政策能力还有待加强;实现现代化的管理，新险种启动后的管理有待进一步规范等等。

xx年，新区进入了快速发展的“二次创业”阶段，工委、区委要求我们的工作“突出以人为本，高度关注民生”，对劳动就业和农垦系统养老保险工作提出了更高的要求。市委、市政府也将劳动就业和养老保险工作纳入了新一年的10件实事考核。要促进新区的快速发展，要构筑和谐发展的新局面，我们深感责任重大，同时，我们也充满信心。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**保险公司的工作总结报告篇四**

回顾我在上月底时“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\_个险未来的憧憬和希望。不积跬步，无以成千里。在过去的一个月中，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。总结起来，这个月工作有以下几个方面：

一、工作方面

1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责,真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了的服务，维护了公司的形象。

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

3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。

4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。

5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

二、学习方面

1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的基本知识，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

半年以来，感谢领导和同事们对我极高的评价和厚爱，同时觉得自己很惭愧，自己离一名合格的营销人员还相差的太多，今后更加努力学习和工作。艰辛与希望同在，我将用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓新的领域，迎接美好未来。

**保险公司的工作总结报告篇五**

style=\"color:#125b86\">保险公司工作总结报告1

\_\_保险公司通过销售费用、承保政策、考核政策、业务竞赛等多方位引导核心业务的发展。截至目前，\_\_\_保险公司不仅平衡了今年的保费缺口，同时实现非水险业务同比增幅13.2%。具体举措有：

一是明确发展目标，细化销售政策。

公司明确加快发展非水险及其核心业务为20\_\_年重点工作，在业务计划的下达、承保政策和销售政策指导意见的制定上，均遵循并体现了政策向一线倾斜、向销售倾斜、向优质业务倾斜的原则。在分公司下发的《销售政策指导意见》中，针对具体险种、业务渠道进行了具体细化，实现了真正意义上的以政策来引导销售。

二是通过业务竞赛，改善险种结构。

今年年初，公司就精心策划和组织了3—10月份的非车险和核心业务专题竞赛活动，以责任险等险种为竞赛对象，重点推动非车险业务发展。竞赛期间，核心业务增量明显，活动结束后分公司经过研究又再次开展了第二期非车险销售竞赛，以进一步增强辖内机构发展非车险业务的信心，提高核心业务占比。

三是加强渠道建设，合理配置资源，扩大销售能力。

公司今年把渠道业务纳入考核体系，同时在承保政策、销售政策上加大对渠道业务的支持力度，引导和鼓励辖内机构加强对渠道的分析和取舍，整合资源，开辟新兴渠道，实现非水险业务新的突破。截至目前，公司银保渠道非水险业务得到迅猛发展，保费同比增幅达88.96%。

四是加强风险监测，强化合规建设，提高抗风险能力。

强化风险管理，对高风险业务实行严格的查勘制度;对防灾防损工作常抓不懈，通过这一系列举措，使公司整体业务质量优于去年。同时，建立应收保费管理长效机制，将应收保费管控指标纳入考核体系，按机构、按条线、按险种层层下达，令应收保费控制初见成效。

**保险公司的工作总结报告篇六**

十一月份以来，大地保险河东公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。本月，我公司提前完成了省公司下达的全月营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这个月来的成绩与不足。

一、工作思想

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，带领各部员工紧紧围绕“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，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，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，为大地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。

作为一名领导干部，肩负着上级领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实施。因此，我十分本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一个月来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。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月销售任务，制定各个部室的周、月、季度、月销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、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，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一月来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。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提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今月，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”目标，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，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作 除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全月完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元 ，非车险业务759389.82元 ，满期赔付率为 。成为公司发展的重要保证。

四、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。

总之，一个月来，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，公司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。 十一月即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。十一月我将以饱满的激情、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，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩!

**保险公司的工作总结报告篇七**

我是xx公司一名普普通通的员工，没有惊天动地的壮举，没有感召世人的豪言，有的是一颗做好份内工作的平常心。到天安一年来，我把全部精力投入到在xx公司行政人事部的本职工作之中，不断的学习知识，积累经验，自我充实，自我提高，投身我司“建设中国财产保险第一品牌”的事业是我不懈的追求。

自从走上工作岗位的第一天起，我就认为，付出越多，得到的回报就越多，我始终把公司的经营理念作为指导自己工作的最高准则。缺乏专业知识，我就默默勤奋学习，没有相关经验，我就积极请教，不为别的，只为对得起自己的每一寸光阴，对得起公司付给我的每一分薪水。我觉得：我司“建设中国保险第一品牌”的口号并不是一句空话，而是属于我们全体员工的一项伟大的事业，我只是这项事业中一颗小小的螺丝钉，能当好这一颗小小的螺丝钉，是我对工作的唯一想法，我相信每个人都做好自己的本职工作，我们就能成就一项伟大的事业。

我是这样想的，也是这样做的。在我的工作日程表上没有上下班、节假日，就连生病也不例外。在参加工作的一年中，我从来不计较工作时间的长短，从来不吝惜节假日的加班，上班的时候认真工作，下班以后也把心放在工作上，无论是工作时间还是工作量，我都不甘人后，即使生病，我也竭力不耽误工作，今年全年，我一共请了病假四天，但若要计算加班，则至少十倍于此，为了完成工作有时我甚至住在公司的值班室。不懈努力终有回报，我的工作得到了领导的肯定，也得到了同事们的认可。如果说献身保险事业之志，报效天安公司之愿，使我甘当螺丝钉的话，那么可以说是我对本职工作始终如一的热爱使这颗螺丝钉从未锈蚀。

要当合格的天安人不容易，要当一名合格的办公室员工更难。公司开业培训结束后，我被分到行政人事部工作，我们部门只有吕经理和我两个人，而工作任务却是比较繁重的。起初的时候，我缺乏经验，只能在吕经理的指导下做一些简单的工作，后来在吕经理和其他领导同事的不断地指导帮助下，我慢慢熟悉了行政人事部的工作范围，学到了一些工作方法，逐步适应了分配给我的工作，主要包括：计算机和网络维护管理、文秘、档案管理、资产管理、安全保卫和一部分信息宣传工作以及总经理室安排的遂行任务。

除了认真对待本职工作以外，我按照公司对员工“一专多能”的要求，积极学习机动车辆保险知识和核心业务系统操作，较熟练地掌握了如何在核心业务系统输入机动车辆投保单和打印保单等操作。根据领导安排，节假日时我和业管的同志轮流值班，保证了公司业务节假日不间断。面对我司根据市场情况不断调整的业务政策，我也没有产生畏难情绪，而是向业务管理部的同志们看齐，积极主动的掌握相关知识，在xx版新车险条款出台后的第三天，我跟随业管部领导到一家保险代理公司开展业务，应对方要求我示范手工计算了两台车辆的保费，做到了分毫不差，得到了对方的肯定。在今后的工作中，我将继续向同事们学习掌握保险知识，随时准备接受公司的工作安排，迎接新的挑战。

在自己计算机和网络管理的专业方面，我注重不断更新知识结构，掌握行业动态，学习先进技术，为适应未来我司信息系统可能的升级调整做好充分的准备。目前我正在学习linux操作系统、综合布线等计算机和网络工程的知识，并在备考网络工程师中级职称。对公司新职场的综合布线工程，我全面考虑计算机网络和内部电话系统的需求，目前已经设计出实施方案。

这一年的工作，使我深刻地体会到，对待每一项工作，都需要认真的态度和饱满的热情才可以做好，基层单位的特点导致一名员工可能承担多种不同的工作，每样新工作都是一种挑战，适应挑战，做一个天安事业合格的螺丝钉，是我始终如一的工作目标。

记得有句广告词这样说：苦苦的追寻，甜甜的享受。我想，这也是我对工作的态度，也是我对天安事业的认识。

**保险公司的工作总结报告篇八**

为突出信访工作的重要地位，我局严格按照有关法规和文件精神，以“17大”精神和科学发展观等重要思想为指导，高度统一思想，明确工作目标，把信访工作纳入全局重要工作议程。

(一)成立领导小组。

为了高效、及时、认真地处理好人民群众的来信来访，切实落实好人大代表意见建议和政协委员提案的办理工作，将信访工作做细做实，我局成立了信访工作领导小组，由主要领导任组长，局属各单位、股室负责人为成员。按照“谁主管，谁负责”的原则，明确责任，分层管理，不得随意上交矛盾。发生群众集体上访时，领导干部敢于面对群众，妥善化解矛盾。

(二)加强人员培训。

我局十分重视信访人员的学习培训，购买了有关学习资料，督促信访工作人员加强信访基础知识、理论知识和法律法规知识的学习，重点学习了《信访条例》,明确了信访工作的主要任务、作用、信访办理知识等。通过学习，提高了工作人员的综合素质和工作水平。

信访工作是一项十分艰巨复杂的工作，我们牢固树立“群众利益无小事”的观念，热情接待，认真办理，及时反馈，做到了“件件有着落，事事有回音”，信访工作质量明显提升。

(一)做好接待、受理工作。

根据信访工作的特点，提出了信访工作的“六心”要求，即接待来访要热心，听取反映要诚心，了解情况要细心，说明解释要耐心，排忧解难要真心，处理问题不偏心。一年来，我局信访接待、投诉受理严格遵守《信访条例》，切实保障了信访者的权利。

(二)认真办理信访、投诉案件。

一是印制了专门信访、投诉记录本，做好接待、受理记录;二是领导及时批阅来信来访，做到一般性信访由分管领导批转办理，重要信访事项由班子成员集体研究处理;三是办理信访、投诉坚持原则，秉公办事，做到了不违反政策，不激化矛盾。

(三)严格执法，切实维护群众利益。

一年来，我局共收到了县领导批转信访9件，上级信访部门批转6件，一般直接来信来访23件次，现已办理22建，正在办理的1件，办结率为96%;受理人大代表建议7件，政协提案11件，协办3件，所有建议提案已作出书面答复并送呈各位代表和委员。

随着人民群众法制意识的提高，城市建设信访、投诉案件将会越来越多，建设纠纷、建设矛盾越来越突出，我局始终站在战略的高度、全局的高度，用与时俱进的思想，加强城建队伍能力建设，严格依法行政，努力提高执法水平。

(一)加强党风廉政建设。

加强行政执法人员特别是领导干部的廉政建设，建立了党风廉政建设责任制，平时加强监督检查，对违规执法、人情执法，一经发现，严加查处，树立城建行政执法的良好形象。今年，全局未发现一例执法人员严重违法行政、滥用权利等案件。

(二)加强政风行风建设。

一是加强学习，提高认识。今年全局的各项政治学习做到了学习制度化，形式多样化;二是落实政务公开制度，我局在办公楼地点显著位置以公务公开栏的形式向社会公布了各自的执法职权、执法程序、办事期限、收费标准和举报的信箱及投拆电话，自觉接受社会监督，赢得了社会好评，建筑企业和城市居民、群众对我县城建行政执法工作予以了充分的肯定。

总之，一年来，我局在信访工作方面做出了较大的努力，取得了一定的成绩，但离上级领导和广大人民群众的要求还有一定的差距。在今后的工作中，我们将认真学习贯彻“科学发展观”等重要思想，开拓进取，努力工作，为维护社会稳定作出更大的贡献。

**保险公司的工作总结报告篇九**

20\_\_\_\_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，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

一、抓业务、抢市场，实现各项业务的快速发展。

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。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，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。

二、抓重点、带全盘，实现了规模和效益的同步发展。

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。

**保险公司的工作总结报告篇十**

(一)总体指导思想是：深入贯彻落实十六和十六届五中全会精神，继续坚持稳健经营，以效益为中心的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展。

20xx年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市场。以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现xx业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋寿险x市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。

具体到各个业务渠道的要求是：

1、个险方面。

20xx年是标准化团队建设年，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。

以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造x太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。

3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创‘团结、奉献、拼搏、进取’的中介部精神。

4、客服续收。

强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导以客户为中心的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

(二)20xx年的.经营目标

个险标保任务20xx万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

明年，要做好以下几项工作：

一、认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。

通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。

市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、切实抓好员工队伍建设。

经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、继续加强系统和集团业务运作。

根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造影响、树形象。

五、抓好各方面的管理。

通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、加强思想政治工作和企业文化建设。

全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把x太保寿险做大做强。

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x太保寿险的新局面。

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