

最新保险会议工作总结报告 保险工作总结大全

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

最新保险会议工作总结报告 保险工作总结大全篇一

1、提高自身素质，履行岗位职责。

20xx年11月份我加入到中国太保吕梁中心支公司离石本部这个团队，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事这个生疏行业的毕业生来说，将会面临很多未知的困难和挑战。为了能尽快适应工作的需要，我时刻把学习放在第一位，努力提高自身综合素质，恶补保险方面的专业知识，争取早日成为一个真正的保险人。做为办公室一名员工，我认真履行自己的岗位职责，主要工作就是上传下达、整理文件、档案收集以及领导交办的其他的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿着文件给领导看时，文件是一遍又一遍的修改，一遍又一遍的打印，改的自己都有些烦躁了，可是，公司领导仍不厌其烦认真审阅每一份文件，乃至每一个字，将心比心，显然是我工作太不认真了。后来自己反思明白了态度决定一切，在今后工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

2、认真做好领导交办的任务。

做为一个新员工来说，除了做好自己本职工作以外，还要认真做好领导交办的事情，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，提高工作效率。

3、在工作中存在的问题。

在这短短的一个月中，我认识到自己很多不足之处，比如在面对繁忙的工作时，未能合理统筹的将工作完成，工作效率不是很高，同时也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。在工作中如有不对的地方，还恳请领导批评指正，我将虚心学习。

总而言之，要保持一颗积极学习，虚心采纳、思考探索的工作心态去对待日后的工作，相信自己可以做的很好。

最新保险会议工作总结报告 保险工作总结大全篇二

一、贯彻落实国家政策，积极推行教育保险工作

根据学校相关政策要求，我院成立了教育保险工作小组，多次召开会议，专题研究推行教育保险工作中出现的新问题，进一步加强了保险管理、明确责任，提高了工作效率，使教育保险和安全管理进入程序化，保证我院教育保险工作的顺利推行。

二、注重调查研究，完善管理机制

在我院学生保险工作中，由于同学们对国家强制推行的险种的认识不够，政策理解不透，加之工作量大等原因，出现了投保率不高，保费收取困难，责任险概念不清等问题。为了解决问题，多次以班为单位对同学们进行政策讲解，为创建“平安校园、和谐校园”提供了良好的保障体制。

三、我院学生参保基本情况

据统计□20xx年我院参保学生数为 人，其中参加社会保险的有人，参加商业保险的有 人，赔付额为元。说明学校保险意

识的提高和保险在转移学校风险等方面起到的作用越来越大，越来越重要。

四、学生保险工作中存在的主要问题

对保险工作的认识有待进一步提高。从学生参保数据看，虽然参保学生人数逐年提高，但距在校生全员投保还有一定差距。

五、今后工作要求

高度重视、提高认识。各地各部门要重视教育保险工作的开展和推动。要最大程度的转移学校和学生所面临的安全风险。为学校的正常教育、教学工作、安全稳定的教学环境提供保障。

教育保险是一项系统工程，需要高度重视、认真落实。把这项关系到学校、学生安全和社会稳定的工作做好，使教育保险工作成为教育系统安全保障工作的稳定器，为教育事业保驾护航。

二〇**年十二月十六日

最新保险会议工作总结报告 保险工作总结大全篇三

时光荏苒[]20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

参加工作近十年，也写了近十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首时对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。作为财产保险公司，财务是公司的关键部门之一，对内要与上级公司配合沟通协作做

好本公司的内部服务工作，目前社会对从事财务的人员水平要求也在不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握社保、税收政策及合理应用。一年来，在领导带动下以及全体成员的帮助下，我从接手财务兼承保部主管工作到熟悉该工作的各项细节，不断改进工作方法，提高工作效率，在这一年里承保部全体人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、以“大营销、大服务”为宗旨和效益的目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

一、承保部管理工作

20xx年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗”的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范文明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对

所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2) 按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3) 认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

三、财务核算工作

(1) 严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

(2) 对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3) 正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(4) 作为公司底层管理人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

最新保险会议工作总结报告 保险工作总结大全篇四

新年以来，中国人寿保险股份有限公司x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20xx年3月31日，共实现总保费收入x万元，同比增长x%□其中，寿险首年保费x万元，首年期交保费x万元，短险保费收入x万元。

20xx年中国人寿x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，全力拚搏，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20xx年12月x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20xx年首季开门红工作的时间显得不够充足。在此情况下□x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20xx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□x分公司从20xx年12月16日---20xx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20xx年11月下旬起□x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。

为全面实现20xx年首季各项竞赛目标□x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20xx年12月25日，下发了□x分公司20xx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，增强了全体员工参与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。二、是抓好节日商机，全面出击市场□x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“外出务工人员市场开发”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，争取政府支持，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，精心组织落实好市公司各个时点的业务推动工作，发挥精英作用，全力实现首季的开门红目标。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20xx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20xx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。

通过实施定点联系制度，加强业务追踪督导，强化后援支持保障措施，加大了考核力度。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20xx元进行抵押，与挂点单位完成任务情况进行挂钩，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。

最新保险会议工作总结报告 保险工作总结大全篇五

一、20__年工作回顾

在20__年度，我两次提高当月综合达成90%以上，三次保单客户经营85%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20xx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。

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。

二、存在的问题

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。

三、20__年工作计划

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！

最新保险会议工作总结报告 保险工作总结大全篇六

通过2—3年的努力，到20xx年，全市工伤保险参保人数达到26万人，实现工伤保险基本全覆盖。

凡我市境内所有企业、事业（参照或者依照的单位除外）、民间非营利组织及有雇工的个体工商户，都必须按照《工伤保险条例》及相关配套政策的规定，依法为其全部职工或者雇工按实名制办理工伤保险参保手续，并按规定缴纳工伤保险费。

（一）提高，营造氛围。全面推进工伤保险，是维护工伤职工合法权益，分散用人单位的工伤待遇支付风险的重要举措，也是用人单位履行法律义务应尽的。各县（市、区）人民政府要进一步统一，提高认识，加强，加大宣传，营造良好的氛围，扎实推进工伤保险制度改革的深化和完善。人劳社保、财政、地税、卫生、民政、安监、建设、等部门，要认真履行职责，加强沟通联系，积极协调配合，共同做好全面推进工伤保险制度各项工作。

（二）积极探索，分步推进。各县（市）要在xx年年6月底前把应纳入工伤保险的所有企业、事业单位、民间非营利组织及其职工纳入工伤保险范围□xx年年要认真研究探索有雇工的个体工商户纳入工伤保险工作，争取到20xx年各县（市）有雇工的个体工商户都依法参加工伤保险。

（三）突出重点，积极扩面。加大高风险行业企业和农民工数量多的企业的工伤保险扩面力度。建筑、矿山开采等高风险行业企业必须依法参加工伤保险。建设、安监部门要严格生产许可证制度，在颁发许可证或者办理许可证延期手续前，应认真审查单位提供的《工伤保险参保》，对不能提供社会保险经办机构出具的《工伤保险参保证明》的，暂停颁发相关许可证。对建筑、交通工程等外来施工企业，雇用的农民工应全部参加工伤保险，并由地税部门核定和征收工伤保险费。对农民工数量多的企业，应优先为职工参加工伤保险，并按时足额缴纳工伤保险费。

（四）加快推进“五费合征”工作。已参加基本养老保险的单位和职工，在xx年年6月底前必须统一纳入工伤保险范围，并由地税部门负责向用人单位按月征收工伤保险费□xx年年底，各县（市）都要出台“五费合征”办法。从20xx年开始全面推行社会保险费“五费合征”，并将工伤保险率先实现基本全覆盖作为“五费合征”的重要内容。