

2023年保险转型工作总结报告 保险公司 工作总结保险工作总结(精选10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

保险转型工作总结报告 保险公司工作总结保险工作总结篇一

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。

3.保险公司工作总结

4.保险公司工作总结

5.保险公司工作总结

6.保险公司工作总结开头

7.保险公司车商工作总结

8.保险公司关于客服工作总结

保险转型工作总结报告 保险公司工作总结保险工作总结篇二

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。

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。

保险转型工作总结报告 保险公司工作总结保险工作总结篇三

2. 学习保单填写规则

3. 学习个险与银保录入规则

4. 学习录入个险银保的正式单

5. 记录录单过程中遇到的机构填写问题

6. 记录自己录单的过程中出现的错误

回顾这一个月来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，对公司整体框架有了大致的了解，对保险行业也有了新的认识。在来公司之前打字速度很慢，现在打字的速度已经有所提高，但是还是需要加强练习。还有就是和同事们的相处很融洽，在遇到不懂的事时，同事们都很乐意帮助我。

1. 对公司的产品还不是很了解，在工作方面不能熟练地运用。改进措施：平时多看看公司的产品资料，增加知识。

2. 在录单的过程中很不细心，经常会犯错，增加了其他同事的工作量，给其他同事增加麻烦。改进措施：在以后的录单中要注意在容易犯错的地方录完之后要再检查一遍。确保正确率。

3. 对电脑知识还很欠缺，降低了工作效率。改进措施：可以在下班回家加强对电脑的运用，达到熟能生巧的境界。

1. 加强专业化的学习，拓宽知识面。

2. 加强电脑知识的学习，熟练运用电脑的基本功能，

3. 继续做好录单的工作，学会发现问题，记录录单过程中发现的问题

4. 学习查询保单的各个状态

5. 学习从最简单的团险开始录入，由浅入深掌握更多团险录入的规则

6. 学习新契约操作的工作流程

7. 认识问题件，学习追踪问题件

保险转型工作总结报告 保险公司工作总结保险工作总结篇四

医疗保险工作的宗旨就是服务于广大的参保患者，为广大的参保人员服务，不应成为一句空洞的口号，在具体工作中需要有一支敬业、奉献、廉洁、高效、乐于为参保患者服务，热爱医疗保险事业的工作人员，因此，根据县委要求，按照我局开展学、转、促活动的实施方案精神，全所同志积极参加每次局里安排的集体学习活动，通过学习，结合医疗保险工作的实际，在思想观念，工作作风，工作方法上力争实现三个转变，树立三个观念，即转变思想观念，树立大局观念，识大体、顾大局，紧跟时代步伐。医疗保险工作的目的就是要切实让广大的参保患者有病及时得到治疗，发生的医疗费用按照政策规定及时的得到报销，通过工作人员的辛勤工作，让广大参保人员满意，促进我县社会稳定；转变工作作风，树立服务观念。医疗保险工作的宗旨是：服务于广大的参保患者，因此，我们以为参保患者服务为中心，把如何为参保患者提供优质服务贯穿于工作的始终，工作中坚持公平、公正、公开的原则，客观公正，耐心细致，经常加班加点是很平常的事了，有时为了工作加班到深夜两、三点钟；转变工作方法，树立责任观念，医疗保险改革是一项全新的工作，没有成功的经验可直接借鉴，而且直接关系到广大参保患者的切身利益，因此，我们在认真学习政策理论的同时，努力学习业务知识以便能熟练掌握医疗保险工作的有关政策，提高业务水平，以对事业对参保人员负责的精神，本着既救人治病又让参保患者的利益最大化，同时，又不浪费医疗保险基金，节医疗费用开支，努力使医疗保险基金的风险损失降为零。

在基金收缴工作中，我们坚持应收尽收，减少流失的原则。征缴工作确定工资基数是关键，征缴医疗保险费是难点。因此，我们首先把参保单位上报的参保人员基本情况，特别是月工资基数进行认真核对，要求参保单位把本人签字的工资

表报上来，经我们审核确定后，参保单位再按政策规定比例缴纳医疗保险费，有的单位为了少缴纳费用，借口找出各种理由不如实上报工资基数，但我们很耐心，他们跟我们磨，我们不厌其烦地讲政策，讲原则，我们认为，既然领导和同志们信任我们，让我们从事医疗保险工作，我们就应尽职尽责，克服各种困难，如果造成基金损失是我们的责任。由于参保单位特别是非县财政拨款的企事业单位，经济实力参差不齐，有的单位缴纳一个月或一个季度以后，迟迟不再续缴，针对这种情况，我们一是不怕丢面子，不怕磨破嘴，积极追缴直到单位缴纳了费用为止；二是不定期召开催缴医疗保险费会议，要求欠费单位主要负责人和会计参加，组织他们一起学习《社会保险费征缴暂行条例》并以事实说明医疗保险改革给单位和参保职工带来的诸多益处，通过我们耐心细致的工作，经济效益较差的单位也能克服困难，想办法缴纳了应缴的医疗保险费。到××年底，参保单位××个，占应参保单位的*，参保职工××人，占应参保人数的*.*，其中在职××人，退休××人，超额完成覆盖人数××人的目标。共收缴基本医疗保险金××万元，其中单位缴费××.*万元，个人缴费××.*万元，共收缴大病统筹基金*.*万元，其中单位缴纳*.*万元，个人缴纳*.*万元。

让广大职工都能参加医疗保险，使他们能够病有所医，享受医疗保险待遇，是医疗保险工作十分重要的任务，是最为实在有效的为广大职工办实事，办好事。为此，自去年以来，我们狠抓扩面工作，参保单位从年初的××家扩展到××家，参保人员由××人扩大到××人，覆盖单位和人数均达到应覆盖的*以上。在工作中我们本着处理好医疗保险扩面工作中当前利益与长远利益，局部利益与全局利益，职工利益与企业利益的关系，首先把经济利益好有能力缴费的单位收进来，这样可以增加基金规模，提高医疗保险基金抵御风险的能力。其次，在扩面工作中，为了解决有些经济效益差的企业，难以解决单位职工医疗费用的困难主动深入到企业，倾听企业及职工有什么苦处，有什么想法，有什么疑问，对他们提出的问题详细解答，欢迎他们参加医疗保险。如县社系统共有

职工××人，其中在职人员××人，退休人员××人，退休人员与在职职工的比例为*：*.*，并且职工工资基数很低，一半以上人员工资在我县平均工资的*以下，并且县社企业经济形势逐年走下坡路，在职参保人员逐年减少，而退休人员逐年增加，面对这种情况，为解决县社系统在职、退休人员的基本医疗需求，保持我县的社会稳定，满足这些企业和职工的要求，将县社系统全部职工吸收进来，使县社企业难以解决职工医疗费用，造成领导工作压力大，职工有意见的老大难问题得以妥善的解决，受到了县社企业领导职工的普遍欢迎和赞誉，这充分体现了城镇职工基本医疗保险社会统筹互助共济的优越性。

医疗保险工作成功与否，一看是否能保障参保患者的基本医疗需求；二看是否能确保基本医疗保险基金收支平衡。因此，我们紧紧围绕管理抓预防，为了加强对定点医疗机构和定点药店的管理，我们制定出台了定点医疗机构和定点药店管理暂行办法，并与他们签定了协议，明确责任，严格执行。在工作中严把两个关口，第一关是把住参保患者住院审核巡查关，实行证、卡、人三核对，医疗部门在认真负责的为参保患者治疗的基础上积极协调医疗保险所审核参保患者住院病历登记、各种检查、治疗及医药费用开支等情况，医疗保险所对每个申请住院的参保患者到医院进行核实，核实参保患者的疾病是否属于基本医疗保险规定的范畴，有没有挂名住院，杜绝冒名顶替，张冠李戴，开人情方，堵塞漏洞，随时掌握参保患者住院动态，不定期到医院进行巡查，及时掌握住院患者和医疗提供单位的医疗服务情况，抓住行使管理监督的主动权，发现问题及时解决。据统计××年申请住院的参保患者××人，其中县内住院××人，转诊转院*人，一年来，我们到县内定点医院审核住院患者××人次，到、天津、廊坊、顺义等地县外医院审核转院患者××人次，做到了证与人、人与病、病与药、药与量、量与钱五相符。第二是把住参保患者住院费用审核结算关，对每一位出院患者的住院费用、清单、处方等进行认真细致的审核，看有没有不按处方剂量开药，所用药品是否为疾病所需用药，所用药品哪些

是基本医疗保险药品目录规定的甲类、乙类，哪些是自费药品。这些工作做的如果不够细致，就会造成医疗保险基金的错误流失，所造成的损失无法挽回，因此，我们感到自己的责任重大，不敢有丝毫的懈怠。一年来疾病发生率*，大病发生人数占参保人员的*%，大病占疾病发生率的*；住院医疗费用发生额为××万元，报销金额为××万元，其中基本医疗保险统筹基金报销××万元，基金支出占基金收入的*.*，大病统筹基金报销*万元，支出占大病统筹基金收入的*.*。经过一年的努力工作，做到了既能保障参保人员的基本医疗需求，使他们患病得到了及时的治疗，发生的医疗费用能够报销，既赢得了广大参保人员的拥护，满意，又实现了基本医疗保险基金的收支平衡，略有节余的目标。

根据我县《门诊特殊疾病管理暂行办法》的通知精神，开展了对门诊特殊疾病患者进行申报的通知，并分系统分部门召开了*次专题会议，认真细致地安排了此项工作，对享受门诊特殊疾病待遇人员的申报范围、条件、申报标准进行了详尽的说明，要求各单位把精神传达给每个参保人员，特别是给退休的老同志讲清楚，讲明白。在申报鉴定过程中我们坚持标准，严格筛选，层层把关。一是对××名申报人员的病种、病历、诊断证明等材料进行认真的初审，确定了符合申报条件的人员××名，不符合申报条件人员*人（其中不符合十种慢性疾病种类*人，无诊断证明或其他材料的*人）。二是组织专家鉴定组对符合申报鉴定的人员进行检查鉴定，专家组由县医院*名副主任医师，*名主治医师和友谊医院*名心内科专家组成。鉴定分二步进行：第一步专家鉴定组对申报人员的病历、检查资料齐全，完全符合门诊特殊疾病标准的人员进行直接确定，经审核有××名患者直接确定为门诊特殊疾病的患者。第二步，对其他资料病历不齐全的不直接确定患有门诊特殊疾病人员，在*月*日- *月*日，利用两天时间在县医院进行医学检查、鉴定，通过专家组门诊检查鉴定，××被确定为门诊特殊疾病患者，不符合门诊特殊疾病患者标准的有××人（其中检查不合格者*人，未参加检查者*人）。经检查鉴定确定为门诊特殊疾病患者的共××人，

核发了门诊特殊疾病专用证及医疗手册，从××年一月起享受有关待遇。

由于我们在这次门诊特殊疾病鉴定工作中坚持公平、公正、公开、的原则和仔细的工作，得到了参加门诊特殊疾病鉴定人员的理解和支持，被确定为门诊特殊疾病的人员对政府的关心非常满意，没有被确定为门诊特殊疾病的人员也表示理解。

在个人账户管理工作中，本着简捷、易行、快速、准确的原则，实行微机化管理，避免了手工操作造成的费时、费力、不准确，从而实现了个人账户管理的规范化、现代化，提高了工作效率。经统计××年共向个人账户划入资金××.*万元，其中个人缴费全部划入个人账户，金额为××.*万元，单位缴费中按单位向个人账户划入金额为××.*万元。为方便广大参保患者门诊就医，在*个点点医院及门诊部分别装备了刷卡机，满足了广大参保患者能够就近门诊看病拿药、刷卡结算。经统计个人账户共支出金额为××*元，划卡人次为××*人次，个人账户余额为××.*万元。

由于有局领导班子的正确领导，其他各股室同志们的协助配合，××年我县医疗保险工作取得了一定成绩，得到了各级领导和参保人员的充分肯定，但是我们的工作还有一定的差距，在以后的工作中我们决心以实实在在的工作搞好服务，对以前的工作进行认真总结，分析原因找出差距，制定措施，把医疗保险工作提高到一个新的水平。

保险转型工作总结报告 保险公司工作总结 保险工作总结 总结篇五

在回顾20xx之前，我首先要感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分和xx支公司各级对我工作的支持和上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持。

自xx年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和xx支公司车险部经理李刚来到xx支公司。在xx支公司7x10三个月在意外险部。在这期间主要是跟意外险部里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。

很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了□xx年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多的机会，并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加的为客户服务的.方式。以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。

保险转型工作总结报告 保险公司工作总结保险工作总结篇六

（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；

（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。

保险转型工作总结报告 保险公司工作总结保险工作总结篇七

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。

（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足于不败之地。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。

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 and 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；
- 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。

保险转型工作总结报告 保险公司工作总结保险工作总结篇八

- 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。

保险转型工作总结报告 保险公司工作总结保险工作总结篇九

今年，我市的社会保险工作在市委、市政府的正确领导下，在市劳动和社会保障局及上级业务部门的具体指导下，以贯彻落实省、市劳动保障工作会议精神和年初制定的一二六工作目标(一个确保、两个重点、六个建立即确保离退休人员养老金按时足额发放;抓住社会保险基金管理和离退休人员社会化管理这两个重点;建立社会保险业务运行、资金支撑、信息服务、监督检查、社会化服务和内部管理等六大体系)为主要内容，以保障职工基本生活，维护社会稳定为目的，建立独立于企事业单位之外的社会保障体系，为深化国有企业改革、促进全市经济发展和社会稳定创造良好的外部环境，实现了时间过半、完成任务过半的目标。

截止_月底，全市参加社会保险的各类企业职工工人，实际缴费人，新增扩面_人。征收养老保险费_万元，收缴历欠基金万元，支付养老保险费_万元。实行社会化发放的离退休人员达_人，离退休费用社会化发放率达%。

一、加大确保力度，巩固了离退休人员养老金社会化发放成果

全面推进养老保险费全收全支，是推进养老金社会化发放进程，建立独立于企事业单位之外的社会保障体系的重要环节。全市在全面实现养老金社会化发放的基础上，把着力点放在规范发放上来。做到四个规范，即：规范数据库资料，规范业务流程，规范稽核办法，规范发放职责。进一步夯实了社会化发放基础。上半年，全市继续巩固社保机构直接发放、银行代发和邮寄等多种社会化发放方式，实行全市银行通存通兑、统一结算的办法，极大地方便了离退休人员就近领取养老金。为了确保发放的准确性，_月初，市局筹措资金，购买了指纹鉴别系统，目前已完成对享受待遇的_名离退休人员的指纹采集。市局规定离退休人员持本人身份证、退休证和

养老金存折到指定地点按压指纹。工作人员还对行动不便、居住外地的离退休人员实行上门服务，派专人前去登记按模和确认，然后建档，进入识别系统，从而有效地遏制了虚报冒领养老金行为。全市还及时落实增资政策，按照鄂劳社办[]_号、_号文件精神，各地周密安排，精心准备，认真细致做好这次增资工作。在时间紧、任务重的情况下，专班人员加班加点，多方筹措资金，及时为离退休人员办理正常增资，仅_月份一个月时间，全市已为_名符合条件增资的离退休人员人平月增资_元(其中：市直_人，月增资_._万元)增资额达%，做到了不漏一人、不错一分，确保了离退休人员养老金的提标、增资工作按时发放到位，保证了国家政策落实到每个离退休职工身上。

二、维护职工权益，狠抓扩面续保不放松

全市劳动保险机构积极主动参与、支持和配合企业改革顺利进行。对那些已参保的企业，主动介入做工作，确认参保职工个人帐户的记录和个人缴费年限。首先做好离退休人员测算剥离工作，全部实行社会化发放，从根本上解决离退休人员的老有所养问题。同时，做好内退、下岗、买断职工的续保工作，解决好因企业改制而导致参保职工中断养老保险缴费、养老保险关系接续不上的问题。年初，市局下发了《做好社会保险费申报和开展企业职工养老保险登记的通知》，召开企业劳资人员会议，成立专班突击抓，做好了企业社会保险费的登记、申报工作，完善了社会保险数据库。同时落实了告知制度，下发了《职工养老保险关系接续卡》，千方百计做好下岗、失业职工养老保险关系的接续、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，保证下岗分流人员不断保，做到不论职工到哪干，养老保险接着算。上半年，全市续保人数达_人(其中市直_人)。

三、开展专项稽核，防止虚报冒领

根据省厅的统一安排和布署，全市从_月中旬开始，开展了对

养老保险费专项稽核工作。制定了工作方案，成立了工作专班，各地把专项稽核工作作为上半年的一项中心工作来抓，抽调一批具有一定业务知识和政策水平的人员，不辞辛劳，深入厂矿企业开展实地稽核工作。针对这次稽核工作时间紧、任务重、要求高、工作量大的实际情况，工作人员严把企业自查质量关。一是向所有参保企业下发了通知，对企业自查提出了具体要求；二是狠抓实地稽核，严格实行三对照。组织审计、财务、会计和核定人员，对重点企业进行实地稽核，实行三对照，即将企业职工工资花名册与参保职工个人缴费核定表进行核对，查企业所有职工是否参加养老保险，有无漏保或隐瞒职工人数的现象；查看企业职工工资发放表和工资年报表，将企业工资总额及职工个人实际收入与申报缴费工资进行核对，查是否有少、漏报和隐瞒上报缴费工资总额的行为；将企业离退休人数与社保机构离退休人员花名册进行核对，查有无虚报冒领养老金的行为。市局把稽核与扩面、续保登记、年检、印发个人帐户有机地结合起来，借这次稽核的机会，已对_%的离退休人员和享受待遇的遗属人员进行了指纹采集，为建立规范的指纹识别系统奠定了基础。据不完全统计，全市已对_%的参保企业进行了实地稽核。

四、加强服务意识，推进社区管理

继续推进企业离退休人员社区管理服务工作是今年社会保险的重大任务之一，是离退休人员管理服务工作的重中之重。按照四中全会《决定》逐步推进社会保障的社会化管理，实行离退休人员与原企业相分离，养老金实行社会化发放，人员由社区管理的要求，全市一是继续做好养老金社会化发放工作，二是巩固完善了对离退休人员的走访慰问、上门看望和信访接待三项制度。今年元旦、春节期间，在组织资金、一次性发放元至_月份养老金的同时，全市共筹措_. _万元资金对_名离退休人员进行了走访慰问，确保了广大企业特困离退休人员度过一个安全、祥和的节日。三是社区试点管理工作初现端倪。在去年的基础上，市局将钢窗厂、三江航天劳服公司离退休人员纳入社区管理，组织离退休人员开展了竞

技麻将比赛、钓鱼等活动。大悟坚持离退休人员活动经常化，加强了活动中心阵地建设，进一步完善了社区中心的软硬件建设。_月下旬，他们的社会化管理服务工作经验在黄石召开的全省劳动保障工作会议上进行了交流。目前，全市_名离退休人员已有_人进入社区管理，进入率达_%。

五、加强基础管理，规范业务工作

按照省下发的《湖北省社会保险基础管理系统建设规划》，全市下大气力建立健全社会保险的业务运行、资金支撑、信息服务、监督检查、社会化服务、内部管理六大体系。一是进一步完善基金财务管理制度，完善基金收支两条线的管理办法，主动加强与财政、审计部门的联系，达到基金收支存运转通畅的目标。为了加强社保基金和财务管理，规范保险业务环节、运行程序和操作过程，_月上中旬，市局组织对各县市区进行了社保基金财务和业务管理工作的大检查，并下发了检查结论及整改意见通知书。二是加强了各种台帐的管理，清理打印了职工个人帐户，做好基金财务对帐日清月结。三是做好了与地税的核定，对帐衔接工作，实现了企业主动到劳动保障经办机构登记、申报、核定社会保险费，由企业主动到税务部门缴费的良性运转。四是严格执行财经纪律规章制度，杜绝了新的挤占挪用基金问题。五是进一步理顺社保机构与财政、监察、审计、银行、税务部门的业务关系，搞好协调配合，确保六个环节的衔接和资金的畅通运转。六是积极争取政府和财政部门理解和支持，合理合法地解决了本机构的经费，保证了各项工作的正常进行。在基础管理方面，好的地方：大悟、安陆规范了对参保单位的帐、表、卡、册的管理，上半年个人帐户分配率、记入率、对帐率均达到%。应城采取巩固一批、接续一批、扩大一批的措施，开展五个一接续工程，即成立一个工作专班、上一次失业职工的家门、填一份养老保险关系接续表、发一份接续指南、开辟一个个人缴费窗口的办法，使失业人员接续养老保险关系登记率达%。孝昌、汉川加强了社保六个环节的管理，按要求设立职能股室，使业务上既相互联系，又相互制约。云梦、

孝南和市局都把基础管理作为重点工作来抓，常抓不懈，并且都抓出了成效。

六、开展文明创建，提高整体素质

保险转型工作总结报告 保险公司工作总结保险工作总结篇十

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。

□

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 and 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，甚至让自身泄气烦躁，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！