

2023年保险续期工作总结(实用5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

保险续期工作总结篇一

【篇一】今年以来，在省分公司的正确领导下，xx分公司新班子带领全市系统以十八大重要思想为指导，牢固树立和实践科学发展观，认真贯彻落实全省系统工作会议精神和省分公司的各项工作部署，积极应对激烈的市场竞争的挑战，围绕“开门红”、“”任务目标，努力克服内部和外部的各种困难，艰苦奋斗，以崭新的精神风貌和工作姿态大力推动业务发展，取得了积极成效。

一、主要经营指标执行情况

(一)在困境中求发展，业务规模保持行业首位。目前普洱市场寿险主体6家(人保寿险已批设筹建)。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。泰康人寿：人力约470人，保费收入万元(主要收入来自万能险和投联险)，同比负增长，市场份额19%。太平洋人寿：人力约250人，保费收入万元(主要收入来投联险和传统寿险、意外险)，同比负增长，市场份额12%。新华人寿：人力约150人，保费收入万元(主要收入来传统寿险和银保业务)，同比增长，市场份额。中国人寿全市系统：人力734人，较年初增长5%，总保费规模万元，同比负增长，占市场份额的55%，业务规模居行业首位。

(二)调整结构，规模效益齐头并进。截止6月30日，全市系统实现首年保费规模万元，同比负增长，占总保费的比重为，与去年同期的比较占比降低了。实现首年期交保费万元(其中银保渠道万元)，同比下降，占总保费的比重为，与去年同期相比下降了个百分点。实现5~9年期个险首年期交保费和十年期及以上期交保费的规模万元，同比下降。实现续期保费万元，续收率，同比增长，占比，与去年同期相比提高了个百分点。

(三)半年目标完成情况。截止6月30日个险渠道实现万元，完成率。其中3~9年期万元，完成率;10年期及以上万元，完成率;实现短险保费万元，完成率;银保渠道实现保费万元，完成率，其中趸交万元，完成率，期交万元，完成率。一季度保险先进村入围17个，完成率。

(五)赔付率大幅度下降。截止6月30日，我公司的赔付支出为万元，赔付率为，同比减少万元，同比下降。赔付率较高的主要是健康险。(六)费用结余，效益增强。截止6月30日，公司可提费用为万元，可用费用为万元，费用支出为万元，结余5万元。可提佣金为万元，可用佣金为万元，佣金支出为万元，结余80万元。

二、主要工作措施

(一)统一思想，紧跟落实及时贯彻省分公司会议精神统一思想、统一步调。为进一步落实20xx年度省分公司开门红启动工作，总结分析普洱分公司开门红起步阶段排名全省落后的原因，采取切实可行的解决措施，我们于元月8日召开全市系统“开门红”启动工作落实情况汇报视频会，对开门红工作措施进行督促落实。分公司新班子调整后，2月8~9日，分公司召开了为期一天半的全市系统20xx年工作会议，进一步统一思想，坚定发展的信心。5月12日省分公司视频会议召开后，我们高度重视，狠抓落实，及时贯彻会议精神，采取多项措施，把省分公司视频会议精神和当前我市系统的业务推动工

作结合起来，用会议精神指导和推动各项工作。为贯彻落实全省系统重点单位业务发展会议精神，安排布置当前和下一步业务发展的工作措施，确保“ ”任务目标达成，分公司于5月25日召开了全市系统业务发展工作会议，进一步强调了强化执行力，紧跟上级，把执行力变成行动。在省分公司每一次召开会议后，我们都把及时贯彻会议精神，作为是否与省分公司保持一致、政令是否畅通、是否“听话照做”的具体行动。

(四)借势推动，抢占两乡积极争取政府发文，市县乡村四级联动，大力开展中国人寿“保险先进村”建设活动，打好农村“圈地战”。在分公司取得普洱市政府发文支持开展“保险先进村”的文件后，九县一区支公司也先后争取当地政府发文，支持中国人寿在当地开展“保险先进村”建设，有效地抢占了农村保险市场，取得了可喜成绩。今年以来，我们以普洱市政府表彰15个首批达标的中国人寿“保险先进村”为契机，加大创建工作力度，把创建目标落实到村社。在各级地方党委、政府的大力支持下，我市“保险先进村”建设得到了全面推进。截止6月30日共创建达成17个，达成率为41%，为达成全年创建目标打下了坚实的基础。

(五)强化培训，增强素质鉴于普洱分公司队伍基础建设薄弱，整体素质不高，今年以来，我们加大了队伍的培训力度。分公司先后进行了会议培训2次，新人培训班2次，班子和组训培训班1次，周工作模式培训班1次，银保培训班1次，主管培训班1次，参训人数440余人次，队伍整体的素质的得到了提高。个险队伍留存率73%，人力规模734余人，有效人力60%以上，举绩率51%以上。

保险续期工作总结篇二

一、应缴月前电话回访话术（客户催缴）：

1. 客户：到期再说吧！还早着呢！

收费员：现在人们的保险意识强了，很多人可能买了很多份保险。您在我们公司的这份保单已经时隔一年了，我担心您都已经忘记了，先提个醒，您先准备一下。（备注：人都有很强的从众心理，通过从众对比给客户一定的心理暗示：这份保险买对了，因为人人都买保险）

另外顺便核对一下您的地址、电话和账号（核对具体信息），您的账号没有什么变化的话，建议您方便的话不妨这两天存上，我们公司会在在x月x日起对您的保单进行转账，到时候我会再次提醒您。

（备注：信息核对很重要，一方面表明公司对客户的重视，赢得客户的信任，另一方面也是后续催缴或客户面访的重要信息来源）2. 客户：好的，知道了。

收费员：保单或交费方面有什么问题吗？

3. 客户：不是有两个月的宽限期吗？

收费员：是的，我们的确是有60天宽限期。不过我们经常都会遇到最后几天交费的客户因为一些扣款不成功导致保单失效的情况。保单失效会产生利息，还要重新计算观察期，保全手续办理也不是那么便捷，挺不划算。

4. 客户：业务员还在公司工作吗？

收费员：如实回答业务员是否在职状态。并进一步询问客户咨询该问题的初衷。不过现在我也是您这份保单的服务人员，如果您有任何需求都可以跟我联系。如果客户有需求，可以留下业务员的联系方式，以便进一步沟通。二、应缴月前电话回访话术（业务员督导）：

1. 业务员：这是递归的保单，客户我也没见过。你联系吧。

收费员：我联系倒是可以。递归的保单也是你自己的保单呀，万一客户不交费是会影响你的奖金和考核的。这些保单客户都是很宝贵的客户资源，这个客户你没见过，正是一个接触的好机会，况且我也可以协助你，你看看赶紧联系客户好吗？（备注：阐明利弊）

2. 业务员：不是有两个月的宽限期吗？

收费员：咱们的宽限期是60天。但是你想想，60天的时间很快就过去了呢！早晚都是交，为啥不早交呢？万一客户钱有别的用处，或者你忘记了这张保单的交费截止日期，不就耽误了。你客户又多，及早交了多省心。

现在交了，下月就可以开佣金了；万一失效了，佣金和继续率奖金都得打折。3、业务员：现在首期压力很大。急着开单呢。

现在的客户保险意识都越来越强，你做续期服务的同时介绍一下公司的新险种，没准客户自己会要求投保呢。你要不试试联系一下客户，也祝你早日开单。4、业务员：没问题。这两天就存。

收费员：是呀！没问题那太好了。存多少钱提醒客户了吗？存好了也麻烦告诉我一声，我好及时告诉你转账的情况。

（文/河北唐山赵静；通讯员：河北分公司高霞）

保险续期工作总结篇三

今年以来，在省分公司的正确领导下，xx分公司新班子带领全市系统，牢固树立和实践科学发展观，认真贯彻落实全省系统工作会议精神和省分公司的各项工作部署，积极应对激烈的市场竞争的挑战，围绕“开门红”、“6.30”任务目标，努力克服内部和外部的各种困难，艰苦奋斗，以崭新的精神

风貌和工作姿态大力推动业务发展，取得了积极成效。

(一)在困境中求发展，业务规模保持行业首位。目前普洱市场寿险主体6家(人保寿险已批设筹建)。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。泰康人寿：人力约470人，保费收入2991.98万元(主要收入来自万能险和投联险)，同比负增长3.6%，市场份额19%。太平洋人寿：人力约250人，保费收入1901.57万元(主要收入来投联险和传统寿险、意外险)，同比负增长23.03%，市场份额12%。新华人寿：人力约150人，保费收入1141.16万元(主要收入来传统寿险和银保业务)，同比增长347.13%，市场份额7.3%。中国人寿全市系统：人力734人，较年初增长5%，总保费规模8679.12万元，同比负增长12.05%，占市场份额的55%，业务规模居行业首位。

(二)调整结构，规模效益齐头并进。截止6月30日，全市系统实现首年保费规模3698.56万元，同比负增长37.61%，占总保费的比重为42.61%，与去年同期的比较占比降低了17.46%。实现首年期交保费902.72万元(其中银保渠道168.60万元)，同比下降48.00%，占总保费的比重为10.40%，与去年同期相比下降了7.08个百分点。实现5~9年期个险首年期交保费和十年期及以上期交保费的规模608.12万元，同比下降45.19%。实现续期保费4262.15万元，续收率57.65%，同比增长43.82%，占比49.11%，与去年同期相比提高了19.08个百分点。

(三)半年目标完成情况。截止6月30日个险渠道实现734.12万元，完成率58.50%。其中3~9年期186.09万元，完成率43.28%;10年期及以上548.03万元，完成率66.43%;实现短险保费443.56万元，完成率68.24%;银保渠道实现保费2957.40万元，完成率70.58%，其中趸交2788.80万元，完成率69.72%，期交168.60万元，完成率38.32%。一季度保险先进村入围17个，完成率40.5%。

(四)人力稳步增长，队伍规模居行业首位。截止6月30日，全

市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。我公司的营销人力734人，较年初增长5%，在当地行业中人力占比46%，增长速度逐步提高。我公司营销人力的举绩率51%，月人均期交保费1700元，较去年底下降了近3455元，件均保费为2447元。我公司银保签约网点数96个，出单率36%，拥有客户经理21人，人均网点数为4.6个，在当地行业中处于地位。

(五)赔付率大幅度下降。截止6月30日，我公司的赔付支出为376.46万元，赔付率为84.87%，同比减少247.12万元，同比下降65.64%。赔付率较高的主要是健康险。(六)费用结余，效益增强。截止6月30日，公司可提费用为690.28万元，可用费用为491.56万元，费用支出为486.54万元，结余5万元。可提佣金为476.33万元，可用佣金为476.33万元，佣金支出为393.76万元，结余80万元。

(一)统一思想，紧跟落实及时贯彻省分公司会议精神统一思想、统一步调。为进一步落实20xx年度省分公司开门红启动工作，总结分析普洱分公司开门红起步阶段排名全省落后的原因，采取切实可行的解决措施，我们于元月8日召开全市系统“开门红”启动工作落实情况汇报视频会，对开门红工作措施进行督促落实。分公司新班子调整后，2月8~9日，分公司召开了为期一天半的全市系统20xx年工作会议，进一步统一思想，坚定发展的信心。5月12日省分公司视频会议召开后，我们高度重视，狠抓落实，及时贯彻会议精神，采取多项措施，把省分公司视频会议精神和当前我市系统的业务推动工作结合起来，用会议精神指导和推动各项工作。为贯彻落实全省系统重点单位业务发展会议精神，安排布置当前和下一步业务发展的工作措施，确保“6.30”任务目标达成，分公司于5月25日召开了全市系统业务发展工作会议，进一步强调了强化执行力，紧跟上级，把执行力变成行动。在省分公司每一次召开会议后，我们都把及时贯彻会议精神，作为是否与省分公司保持一致、政令是否畅通、是否“听话照做”的具体行动。

(二)突出重点，拓展期交加大个险期交拓展力度，确保经营成果实现。今年以来，我们在抓中介业务上规模、抓团险抢阵地占领市场的同时，突出重点打好个险渠道的“城市保卫战和农村圈地战”，着力推动个险期交业务，限度缩短我市系统个险期交业务与发展进度快的州市分公司的差距。一是细化省分公司各阶段期交业务发展企划。为深入贯彻落实省分公司个险期交业务企划，我们结合普洱实际，出台了“普洱论剑”系列业务推动活动，大力推动个险期交业务发展。特别是4月2日，我们在普洱市委党校隆重召开有普洱市杨副市长参加的高规格的20xx年一季度精英表彰暨“普洱论剑”高峰会，为公司的发展产生积极的、重要的影响。二是分类指导，分层经营分类指导。分类指导：分公司在工作督促指导时，重点加大一二类公司的督导力度。即思茅区(一类)作为中心城市，宁洱、墨江、景东、景谷澜沧为核心(二类)，在每一个阶段的发展企划的关键时段派出工作组进行重点督导。分层经营：一二类六大公司全力以赴打好“城市保卫战和农村圈地战”大上期交，提升内涵价值，同时也确保规模业务不落下。镇沅、江城、孟连、西盟四小三类公司，在解决自身核心价值的同时，大力发展期交和意外险业务。三是强化措施，重点突击。首先是加强组织领导。业务企划下发后，分公司总经理室以下发《督导令》及时跟进，强化执行力。同时xxx总经理还通过内网平台，向各县(区)支公司经理、班子成员先后发出了《致各位经理的一封信》、《5.20备忘录》、《6.30动员令》等，不断表明党委、总经理室对完成任务的决心和信心，并对具体工作措施进行指导。与此同时，我们对六大公司适时或派出督导组、或由分管个险的班子成员蹲点督导，加大分公司的督导力度。同时，动态重点突击。为充分利用省分公司3年期业务财务预算政策调整的机会，我们下发了《紧急通知》，要求城乡统筹兼顾，齐头并进。城区团队严格按“一周工作模式”进行运作，城区全员主打“金彩明天、美满一生”的3~5年期业务；农村团队全员以创建保险先进村为发展平台，主打“两康+顺兴卡”。六大公司成立“金彩35”和“美满35”突击队，四小公司可根据公司业务员的意愿来确定成立相应的“突击队员”，要求

专人负责，确保实效，达成任务目标。为支持配合基层公司期交业务的冲刺，充分发挥机关的表率作用和生力军作用，确保全市系统半年期交目标的达成，分公司机关成立了金彩明天突击队，全力冲刺3年期交业务，全力支援一线公司。鉴于现有人力有限，达成现在的任务目标非常困难的情况，我们采取内勤人员做大、中单进行突击。同时，盘活无绩效人力和低绩效人力，推动中绩效人力向高绩效人力发展，并规定中绩效人力迅速行动在5月20日前破零；低绩效人力在5月25日前破零；无绩效人力在5月30日前破零。达到全员行动，全员举绩，全员破零，全员奋起突击期交任务。四是全力推动银邮渠道期交业务的发展。首先，下发了《“跨越顶峰”银邮期交推动方案》，在银邮渠道主推“安享一生”期交业务。加强网点的维护和开拓，在网点以“安享一生”期交为主要推动产品，加快业务转型，全面推动费用率高的产品，创造渠道价值。同时，加大与邮政合作力度，组织召开“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会。在6月13日上午澜沧县邮政局成功召开“牵手邮政、安享一生”客户答谢会的基础上，通过积极准备，分公司与普洱市邮政局定于6月19日举办了高规格的“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会，预约保费118万元。另外，加强自营业务发展，做好美满人生的再包装与炒作，主推鸿富期交和美满人生这样容易上量的险种，强势启动自营期交的发展。

(三) 打开缺口，夺回阵地今年以来，我们从解决自身生存问题出发，向意外险阵地特别是痛失的“口子”业务，展开强势的公共攻势。在今年的团险渠道，我们不仅提出“不丢老客户，抢抓新客户”的目标，同时也把目标瞄准曾经失去的“口子”业务作为新的业务增长点。我们在个险和县域渠道大力推行卡折式业务、积极拓展法人团体客户业务的同时，把工作的突破点放在交运集团上。经过我们多次沟通协调，联络感情，于3月7日与普洱市交通运输集团公司签署了乘意险业务合作协议，在全市全面准入乘意险市场，并在乡镇以下线路作为主体公司进入，夺回了失去多年的乘意险阵地。截止6月30日，全市系统乘意险保费收入42万元。通过积极的

公关协调，与思茅民航站增进了友谊，密切了关系，巩固并占据了航意险市场的主导地位。积极做好学平险的前期准备工作，与各级政府分管领导及教育局主要领导沟通协调，争取到市场份额的支持。着力加大与银邮代理单位的合作力度，融洽感情，改善和加深了合作关系，在巩固原有的代理网点的基础上，新的渠道网点不断增加。

(四)借势推动，抢占两乡积极争取政府发文，市县乡村四级联动，大力开展中国人寿“保险先进村”建设活动，打好农村“圈地战”。在分公司取得普洱市政府发文支持开展“保险先进村”的文件后，九县一区支公司也先后争取当地政府发文，支持中国人寿在当地开展“保险先进村”建设，有效地抢占了农村保险市场，取得了可喜成绩。今年以来，我们以普洱市政府表彰15个首批达标的中国人寿“保险先进村”为契机，加大创建工作力度，把创建目标落实到村社。在各级地方党委、政府的大力支持下，我市“保险先进村”建设得到了全面推进。截止6月30日共创建达成17个，达成率为41%，为达成全年创建目标打下了坚实的基础。

(五)强化培训，增强素质鉴于普洱分公司队伍基础建设薄弱，整体素质不高，今年以来，我们加大了队伍的培训力度。分公司先后进行了会议培训2次，新人培训班2次，班子和组训培训班1次，周工作模式培训班1次，银保培训班1次，主管培训班1次，受训人数440余人次，队伍整体的素质的得到了提高。个险队伍留存率73%，人力规模734余人，有效人力60%以上，举绩率51%以上。

(六)强化管理，确保效益一是加大实施积极财务政策的力度，进行规范化管理。一方面，优化考核机制，发挥财务政策的杠杆作用，促进业务发展和结构调整，引导业务发展，促进首年业务快速增长，确保市场地位。另一方面，注重业务结构的平稳优化，大力发展期交业务，特别是10年期及以上期交业务，努力实现公司积极均衡的战略目标。二是完善县级voip系统，降低通讯成本。今年2月份，根据省公司的相关

培训资料，我们制作了形象的voip系统接线图(每县各一份)，并利用远程测控手段，对全市各县逐一进行voip设备在线状况开展查遗补漏工作，通过上下配合，至2月底，全市所有网点的办公电话，均恢复接入到了voip系统，降低了全市系统的通讯成本。

今年，我们做了大量艰苦的工作，取得了来之不易的成绩，但也还存在着不容忽视，并有待于在今后的工作中加以克服和改进的问题。一是业务发展滞后。全市系统总保费出现负增长，10个经营单位，只有宁洱、景谷县支公司是正增长，其余的均为负增长，而占全系统业务近三分之一的思茅区支公司，负增长高达29%。二是队伍的基础建设薄弱，对团队的培训欠账太多，整体素质不高。基础工作不扎实，队伍建设薄弱，教育培训跟进不足，整体素质有待提高。三是期交业务发展缓慢，低于全省发展水平。一方面反映在“开门红”，部分县支公司没有按照分公司的要求、步骤、方法按时完成；另一方面反映在二季度期交业务的启动、推动上没有及时跟上分公司的步伐，贻误战机，影响进度。四是执行力不到位，有的支公司对完成任务目标的决心不坚定，态度不积极，甘于落后。五是人力规模不足，增员难增员的问题始终是困扰着普洱公司一大难题。个险队伍开单人力和举绩人力严重不足，城区队伍规模小、活动量低。以上是上半年的工作总结，相信在明年我们会越做越好。

保险续期工作总结篇四

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，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2本资料权属文秘家园严禁复制剽窃546万，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万元，完成年度计划的；个险续收保费元，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。

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20xx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。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才本资料权属

文秘家园严禁复制剽窃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xx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。

3、系统业务和集团业务取得了大的发展。今年以来，我们通过积极努力，不断开拓各种销售渠道，先后打通了“小额信贷”、“建工险”、“绿色救助”等意外险销售渠道，到目前这些渠道业务都已经走上了良性发展的轨道。而且这些系统业务运作，赔付率很低，仅有11%，为公司提供了费用来源，为公司的生存和发展作了贡献。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。我们创造了一个健康险运作的全国性典范，为公司的有序发展奠定了坚实的基础。

4、思想政治工作和企业文化建设都得到了加强。企业文化建设摆上了公司发展的重要议事日程，企业文化建设不断加强，使得公司的凝聚力进一步增强。一年以来，我们高度重视企业文化建设，通过举办庆祝“三八节”晚会、诚信教育签名、机关晨操比赛、歌咏比赛以及各种政治业务学习等活动，一方面活跃、丰富了职工的文化生活；另一方面进一步增强了团队的凝聚力、向心力。通过开展读书学习活动，先后学习了《自动自发的工作》、《没有任何借口》等书籍，提高了员工的理念和工作的自觉性。利用每周周一下午的时间，在中支公司会议室进行中心小组学习，公司所有中层领导干部参加，集中学习讨论上级公司下发的有关文件和政策。在学习的同时，制定本周的工作计划，使工作有方向、目标和计划性。同时，我们还积极引导广大员工向党组织靠拢，今年共有13名同志向党组织递交了入党申请书，并有3名同志光荣地加入了中国_。从党内到党外，从领导干部到一般员工都坚持思想政治学习和业务学习。形成了上下一心、团结一致、齐心协力共谋公司大发展的良好氛围。

在今年的12月18日，在公司党组的领导和广大职工的支持下，经过职代会筹备工作小组的紧张准备，中国太平洋人寿保险公司×中心支公司第一届职工代表大会胜利地召开。这次大会进一步贯彻“三个代表”的重要思想，认真总结近年来公司在业务发展与经营、管理工作中的经验与教训，把职工民主管理、参政议政纳入职代会职权范围，提高了员工参政议政的能力，进一步调动了全司员工的积极性。会上，提出合理化建议17条，我们将在今后的工作中对合理的建议逐一解决。职代会的召开，为全面提高公司经营、管理水平，向创建一流寿险公司的目标扎实推进打下了坚实的群众基础。

大会表决通过了《中国太平洋人寿保险公司×中心支公司关于二020xx年分业以来经营情况工作报告》等11个制度、办法和规定。

这次会议是×中心支公司企业发展过程中的一件大事，也是

公司员工政治生活中的一件大事，它对充分保证广大员工正确行使民主管理监督权利，调动和发挥广大职工参政议政的积极性，真正形成“依靠职工抓管理、抓好管理求发展”的良好局面，对不断完善公司经营管理机制，进一步提高经营管理水平和经济效益，必将产生深远的影响。

三、存在的不足。

在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节。

一是县区和部门及业务渠道之间发展还不平衡，有些单位和部门的领导对市场的研究还不深入、不主动、不准确，把握市场、应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全局的掌控能力、综合素质还有待提高。二是部分单位还存在执行不到位的问题，个别领导同志的危机意识、忧患意识、责任意识还不够强。三是进一步提高全员敬业精神，要在明年作为一项系统工程来认真对待。四是县区机构建设还很薄弱，必须得到全面加强等等。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。

领导以及各位老师，大家上午好，下面由我来做一个个人年终总结。刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自己的总结甚是肤浅，考虑问题的角度以及深度还远远不够，下面的汇报若有什么不妥之处，会后还希望领导和老师们多多批评指正。

首先第一项是我的工作内容，

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

第二部分，是个人成果和不足总结

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了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时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case□ so easy □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。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

下面是个人感受(个人收获)

1、保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

保险续期工作总结篇五

20xx年，史册上必将留下深深印记的一年**县支公司在这种复杂多变、困难重重的环境下，在县委、政府和上级公司的正确领导下，在各职能部门的密切支持和配合下，我司牢固树立科学的发展观，努力实践“三个代表”重要思想，通过全体员工的奋力拼搏，开拓创新，勇于进取，公司业务取得了长足发展，业务规模创造了历史同期纪录。回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足，为了总结经验，改进不足，现将全年工作总结如下。

一、基本经营情况。

截止至20xx年12月31日，**县支公司共实现总保费1956万元(预)，其中：首年期缴保费296万元(预)，短期险保费266万元，团体年金保费54万元，中介业务保费733万元(预)，续期保费607万元(预)。共支付各类赔款、满期(生存)保险金658万元(预)，其中：短期意外险赔款20万元(预)，简单赔付率为20%(预)；短期健康险赔款100万元(预)，简单赔付率为84%(预)，短期险综合简单赔付率为39%(预)。

二、团结一心，个人业务取得突破性发展。

“产说会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓装金彩明天”等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥

洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

全年我司共实现首年期缴保费296万元(预)，完成州分公司下达全年任务的101%(预)，圆满完成预定的保费任务目标。首年期缴保费规模达到历史峰。

核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请北京专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达115人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

三、奋勇拼搏，团体业务稳中有升。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费266万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

四、雄踞市场主导，再创中介辉煌。

今年上半年，省公司发出中介全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，按照盛州公司的统一部署和安排，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。在认真为网点做好服务工作的同时，我们还发动全司员工共同努力，全司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费452万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标

还有一定的差距，但这一成绩已经创造出**公司中介业务历史新高，半年的业务规模是20xx年全年的3倍多。这大大稳固了国寿的市场占有率，体现了中国人寿领军市场的主导地位。至此，我司全年共完成中介业务保费652万元(预)，创造历史成绩。

五、服务社会主义新农村，农村保险工作大提速。为积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，全面落实总、省公司提出的“巩固城市、拓展两乡”战略，我公司增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感，加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，农村保险工作开始提速。

由于我县经济欠发达，农村群众经济状况普遍不好，而这部分群体又恰恰是最需要获得保险保障的群体。针对这一实际，根据上级公司“乡镇有点，村村有人”的精神，我司积极想办法，探寻出路，并大胆尝试，先后在维摩、阿猛两个乡(镇)设立服务点，培训驻村业务员，把保险服务延伸到农村，极大地方便了当地群众，减少了他们的投保、理赔成本，此举获得了当地群众的好评，并得到了乡(镇)党委、政府的大力支持与肯定。