

帽子床教案反思中班(实用10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

保险纪检工作总结篇一

我校自从xx年开展学生平安保险代理工作以来，特别是2xxx年以来在长沙育才代理有限公司的直接领导下，为保障广大学生的切身长身利益，维护学校的稳定，在保险代理方面做了大量的实际工作，取得了显著成效，主要体现在：

一、一直以来得到了学校党政领导的高度重视和积极支持。我校学平险工作能自觉遵守《中华人民共和国保险法》、《合同法》，中共中央、国务院、中国保监委、教育部、湖南省人民政府、省保监局、省教育厅等部门文件及法律法规。认真学习、贯彻执行有关保险方面的政策法规，热情支持长沙育才保险代理公司依法进行学生保险代理工作。

二、认真贯彻执行上级组织有关规范保险业务的文件，如认真学习了省教育厅、湖教通[2xxx]150号《关于协助保险监督管理机构规范学生保险代理业务的通知》和湘保监发[xxx]43号文件的规定。在2xxx年刚开始开办学生保险代理工作时，主要是校关工委具体操作的，到20xx年之后，特别是20xx年以来。校关工委不在具体操办学生保险代理业务，学校专门成立了学生平安保险代理办公室，不过，校关工委仍全力支持协助学生保险代理工作的宣传教育，在新生入学时，组织离退休老同志，深入现场进行宣传发动工作。并继续督促保险机构搞好理赔服务，切实保护了学生合法权利。

三、从事学生保险代理的机构和代办人员，能切实按照有关

保险法规依法依规做好学生保险代理工作。

1、组织健全，人员配备到位

2、我校学生保险代理有独立的办公室，办公用品包括专用电脑、办公桌椅和文件柜以及空调、复印与传真机配套基本齐全。

3、我校学生平安保险代理每年均与各有关承保公司签订了补充协议，做到了手续完善，合规合法。

4、严格执行投保自愿的原则。从2xxx年起学校财务部门和校关工委没有代收学生保费，而是由学生保险代理人员协助保险公司收取保险费。

5、根据有关协议确认的结算表，及时向有关保险公司如数转交代理的学生保费。之后，再由保险公司将保险代理手续费按协议比率汇入长沙育才保险代理有限公司。然后，按报账程序转给我校学生保险代理机构。

6、已建立和完善了各种业务台账，按上级要求，及时准确地报送各类报表。

7、从2xxx年起，认真执行了公司制度，加强与完善了财务管理，及时到省公司报账

8、建立健全了各种规章制度，并严格按制度办事。

在一些不足之处，如今年投保率只有70%多。还有待于采取相关有效措施，提高学生的保险意识和防范意识。进一步改进我们的工作。使我校学生保险工作搞得更好。

保险纪检工作总结篇二

保险工作总结（一）：

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，透过这几个月的学习和工作，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自我的理论知识付诸于实践，挑战了自我的工作潜力和学习潜力。

在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮忙，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，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，给客户带给了最好的服务，维护了公司的形象。

2、坚持财务手续，严格审核算(发票上务必有经手人、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，用心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。

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* 列宁主义、* 思想、* 理论和党的基本知识，不断提高自我的 * 觉悟，不断提高自我的政治素质、业务素质和工作潜力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自我，兢兢业业做好本职业工作，

用满腔热情用心、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，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自我的团队合作精神。

2、透过日常工作积累，发现自我的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险好处和功能的领悟，个性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。

xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，透过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。3、不断锻炼自我的胆识和毅力，提高自我解决实际问题的潜力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，用心、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自我的业务潜力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、用心参加公司组织的每项活动，提高自我的沟通潜力，更期望能参加公司组织的每次培训。

应对保险业激烈的竞争形势，应对外部竞争所带来的业务压力，持续沉着冷静，客观应对现实状况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战，是我们值得思考并值得去做的事情。我的思考有以下几点：

1、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。

2、服务更加人性化、亲密化。应对企业单位，公司经理室成员年初就对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推荐，这一举措势必会得到企业的充分肯定，让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。应对个人业务，业务员也能够回访，平时持续联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业务必亲自上门拜访，对所有新保客户务必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，只要客户需要务必随叫随到，带给各方面服务。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户带给力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，用心参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是用心做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，用心会同相关业务部门对预案执行状况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的潜力。

三、建立严格的内部管理考核制度

- 1、统一员工服装，给客户整齐划一的感觉，一开始就给他们留下良好的视觉好感。
- 2、严格考勤制度，对于迟到早退现象的要给与相应得惩罚。
- 3、每一天做好值日工作，持续良好的工作环境。
- 4、每名员工清楚自我的岗位职责，做好自我本分的事，由于个人失误给公司造成损失的要负相应的负责。
- 5、每项工作要本着公开透明的原则。
- 6、公司可定期向员工采集公司合理化发展的推荐，鼓励员工为公司发展献计献策。

保险工作总结（二）：

我是财产保险股份有限公司的一名普通的业务员，我入司2年以来，无时不刻的感受着财产保险文化的熏陶。在那种：以人为本，我为人人，人人为我的公司精神礼貌的感染下，自身素质得到了快速的提高和成长，在此我衷心的感谢公司各位领导给予的关怀与帮忙。同时在近两年的工作中也遇到了一些困难和问题。例如：1公司的出单系统程序比较的不给力，有时出个单子因为系统的缘故，需要客户多等将近半个至一个小时，这样一来的后果将是导致客户产生不信任感和焦躁情绪，以至于对我们业务员以后的展业造成必须影响。

2公司核保政策变动较快：对于我们业务员来说，如果业务要做的好，平时就需要有一些大客户的支持与帮忙，在此状况下同样的我们也需要给予这些客户些政策上的支持与帮忙，这样才能换来彼此的真诚与信任，双方都得到长足的发展。

3公司组织的培训较少：诚然如古人所云，学习知识如逆水行舟，不进则退；做业务的其实也是如此，我们需要不断的在实践中积累经验及借鉴一些好的，与时俱进的销售手段。这样我们才能不被时代抛弃及淘汰，才能为公司贡献更多的力量！

最后再此衷心的感谢各位公司给予的帮忙及关怀，同时也祝愿**财产保险股份有限公司在新的一年里：蓬勃发展，蒸蒸日上。祝福公司的每位员工：身体健康，万事如意!保险工作总结（三）：

人保财险电子 *近半年的工作，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持与帮忙，让我取得了必须的好成绩。

我从8月26日进入到人保财险公司电子 * 以来，在这期间主要是跟电子 * 里的同事学习，熟悉业务资料。主要包括：了解熟悉保险条款及一些基本知识，熟练操作业务系统，以及话术的掌握等一系列工作。这但是让我明白了很多工作中务必了解，务必明白，务必清楚的东西，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。

原定于两个月的实习期，在领导和大家的帮忙下取得了优异的成绩超额完成了当月的业绩任务，得到了领导与同事的认可提前结束实习转为正式员工，这让我的自信心又增添了几分，到此刻近半年的工作生活，与公司共同进退，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于应对失败挫折的心，电子 * 就像是一个大家庭，容入这个大家庭让我感到一丝温暖。12月3日电子 * 所有员工开了一次会议，关于xx年全年业绩任务未到达预期成绩610万元，市公司决定裁员或撤消部门，这使得公司领导和同事深受打击，但是我们并没有因此而泄气，电子 * 所有员工，大家互帮互助齐头并进共同应对这突如其来的危机，然而我们的努力也证明了我们的实力，在事后短短的一个星期我们超额完成市公司给我们的任务，燃眉之急得以缓解。时间过的真快，转眼间xx年又过去了。从8月份进入到公司以来，始终相信：努力也许不会成功，但放下肯定失败，我会全力以赴，把握每次学习和提升自我的机会：

我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。路虽远，行则将至；事虽难，做则必成！保险工作总结（四）：转眼我到公司工作已接近半年了。在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮忙、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自我所承担的各项工 作，个人素质和业务工作潜力都取得了必须的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作状况总结如下：

一、加强学习，提高素质。

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自我，自觉遵守，进一步强化自我的职责意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，透过多看多听多想多问多做，努力使自我在尽短的时间内熟悉工作环境和资料，积累自我的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，透过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

二、踏实肯干，完成工作。

在公司工作的半年中，透过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面：第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，

有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作潜力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，期望领导和同志们对我进行监督指导：1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自我的知识水平和业务潜力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自我。

3、继续提高自身修养，强化服务意识，努力做好自我的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自我的一份力量。

保险工作总结（五）：

保险公司个人工作总结 “认真、务实、创新、激情”这是今年给自我定下的岗位关键词，在09年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自我的实际行动证明自我能做的更好！在xx年即将过去之际，回顾我在年初总结时“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滨海个险未来的憧憬和期望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，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。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，此刻的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每一天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔能够极大助力工作的财富，要明白专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却十分关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自我一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自我工作的同时，透过理论与实践相结合的方式来进一步充实自我，从技术层面提高自我的业务潜力。“百尺竿头，更进一步”□20xx年，我必须会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

保险工作总结（六）：

在工作思想方面，用心贯彻省、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，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。用心认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自我的思想武器。作为一名展业人员，自我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，高标准的要求自我，加强自我的专业知识和技能。同时做到尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店持续良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算；无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以

赴。近几年保险市场竞争十分激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们能够在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。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，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了必须的进步和成绩，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善。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。

保险工作总结（七）：

时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我待。在加入中银保险江西分公司的半年时间内，得到大家的帮忙实在是太多，此刻我将本年度的工作状况汇报一下：

理赔理算岗位是一个工作十分较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。是这是一项十分需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

一、理赔案件结案：从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结xx余件已决赔案。并且在透过年底理赔部全部部门的努力，将已决案件结案率成功的从70%提升至85%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

二、通知客户及时理赔提高结案率：通知客户需要超多时间，在告诉客户一共赔付多少的状况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每

一个案件不一样，每一个客户也不一样，不一样意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只有及时安抚客户情绪，告知保险公司条款，如不计免赔，300元绝对免赔等等。

三、案件归档：在一个案件赔款完毕后，需要将车险理赔卷宗按照报案排序，填写好名称。每个案子材料不一样，薄厚程度也不一样，需要的时间更是不一样。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。

保险工作总结（八）：

保险公司个人工作总结

第二部分，是个人成果和不足的总结

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，每一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我的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自我的任务进度，做到心里有数，透过对数据的分析，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很多的知识，积累了必须的经验。

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，提高自我的业务水平，那

我期望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自我去看和透过老师讲解，在理解上是有必须的差距的。

下方是个人感受（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十分的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于此刻的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的潜力和经验，强化了我对扩展知识和提高潜力的学习欲望。虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不一样，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼excel表格，但是透过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自我犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也期望在我犯错误的同时，领导用心地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有必须的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负职责的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项资料空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自我的职责。

其次，是期望我们经代能够在各位老师和我们大家的辛勤努力下，保质保量的完成各项任务，甚至是超额完成第三，是

对我自我的一个愿景吧，期望我有一天也能够像在座的各位老师一样，站到台上去讲课，有一天大家也会尊敬的叫我温老师，那我也算完成了小时候的一个当老师的梦想 第四，是对大家的祝愿，期望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差十分的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家必须要注意身体，加强锻炼。

最后我要说一声感谢。

感谢领导长久以来的指教，感谢各位老师对我的帮忙和关怀。

这么长时间以来，领导和老师们不只是在工作中给予我很大的帮忙，在生活中也很关心我，大家都十分的照顾我，让我觉得这就是个家，十分的温馨。所以在那里我也代表我的父母向领导以及各位老师说一声多谢！多谢你们对小温的培养。

最后一句多谢，多谢大家能够与我分享我的总结汇报。多谢！

保险工作总结（九）：

保险公司个人工作总结

转眼又是一年，在***这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长为一名正式的组训，让我感受到了**的温暖、励练与激励——感慨万千。回首**所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20**年工作状况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的： 一、中介团队日常

工作的经营

自我。

团队的变化，看到了一次又一次刷新的业绩，感受到大家越来越强的群众荣誉感。目标就是职责，完成就是忠诚！二、银行网点各种培训工作的安排及授课 由于中介的销售主要是依托于银行，能够说没有银行，客户经理就失去了更多销售的机会，所以网点工作的开展是至关重要的。也就是当每一次新产品、活动开展的时候，都要第一时间与网点搞好关系，并且要使每位银行人员全面掌握产品的卖点，这样我们才能占有有利的局势，而银行往往驻点的不只是一家公司的客户经理，多时能到达四家，所以及时到位的培训是至关重要的，这对我来讲也是一个更高的要求，因为给银行人员培训不一样于对自我公司的人，所以不仅仅要有清晰的思路，讲解产品基本职责，还要透彻分析产品的市场、定位，这样对于银行里的行外人才能更好的全面掌握产品卖点，提高销售技能，带动保费增长。

三、参与筹建、管理理财经理团队

在这次**年业务达成中创造了近700万期、趸交业绩，不仅仅打开了新的销售局面，而且也为全年业务冲刺立下了汗马功劳。

四、目前我存在的问题：

在上方的总结已有了一些指出，目前，我觉得做为一名组训最重要的一点就是学习、学习、再学习！而每一个人又都存在惰性，所以我务必要克服。还有就是授课、产品解析潜力，有所欠缺，要不断加强。目前银保团队也在不断的增加人力，所以还要多补充一些团队管理知识。

对于我这样一个入司时间只有两年的员工来讲，能够被评

为**年的优秀个人，我感到无比光荣，同时也感到身上的职责更重了，这不仅仅是对我一年来工作的肯定，而且是对我的鼓励与鞭策，我要牢记这份荣誉，勇往向前！

我原先看到过一篇文章《组训如水》，摘抄上方的一段话做为我20**年工作总结的结尾：水的灵性造就了生命的历程，失去了水的地方一切将黯然失色，组训在寿险营销蓬勃发展的这天将发挥他们不可磨灭的作用。在这样一份高度专业的工作中，虽然充满艰辛，但我们相信，透过我们的努力，我们将成为经理最得力的左膀右臂，成为主管最专业的合作伙伴，成为伙伴心中最亲密的良师益友，我们将用我们水一样的情怀陪伴寿险营销事业，直到永远。

我又想起了铮铮入耳的组训誓词：只要**在，我就有前途，只要有我在，**必须强！

保险工作总结（十）：

我是财产保险股份有限公司的一名普通的业务员，我入司2年以来，无时不刻的感受着财产保险文化的熏陶。在那种：以人为本，我为人人，人人为我的公司精神礼貌的感染下，自身素质得到了快速的提高和成长，在此我衷心的感谢公司各位领导给予的关怀与帮忙。同时在这两年的工作中也遇到了一些困难和问题。

例如：1公司的出单系统程序比较的不给力，有时出个单子因为系统的缘故，需要客户多等将近半个至一个小时，这样一来的后果将是导致客户产生不信任感和焦躁情绪，以至于对我们业务员以后的展业造成必须影响。

2公司核保政策变动较快：对于我们业务员来说，如果业务要做的好，平时就需要有一些大客户的支持与帮忙，在此状况下同样的我们也需要给予这些客户些政策上的支持与帮忙，这样才能换来彼此的真诚与信任，双方都得到长足的发展。

小班保育员工作总结

保险公司开门红口号

服务行业工作总结

助理工程师工作总结

内容仅供参考

保险纪检工作总结篇三

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 and 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。

保险纪检工作总结篇四

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，积极开展有效的工作。

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！

保险纪检工作总结篇五

（一）城乡居民社会养老保险工作基本情况

我区下辖1个乡、5个街道办事处，共计18个农业村、6个城中村、31个社区，现有人口22万人。截止到11月底，城乡居民社会养老保险参保人数为25536人，基金收入810、59万元，基金支出510、17万元，基金累计收入1946、34万元，基金累计支出736、24万元，基金结余1210、1万元。

（二）全年工作情况总结

第一、完成20xx年度城乡居民社会养老保险保费收缴工作。

根据省厅规定，每年度的城乡居保保费要在每年10月底之前收缴结束。为进一步规范保费收缴工作，今年提前筹划与银行合作，由银行代扣代收20xx年度保费。但由于邮政储蓄银行经办能力较差，导致工作进展缓慢，延误了保费收缴最佳时机。为确保在10月底前完成20xx年度保费征缴工作，放弃节假日休息，加班加点，采取区、乡、银行三方合作入村的方式，分四组下村收取保费。截止10月底□20xx年城乡居民社会养老保险保费收缴工作全部结束。

第二、配合上级做好社保资金审计工作。

按照国务院部署，国家审计署在今年2月至5月对我省社会保障资金进行审计。得到上级做好迎审工作的通知后，加班加

点做好相关材料、制度的准备工作，工作人员保持24小时联系畅通，与审计组成员随时保持沟通。五月初审计结束，审计中出现的的问题是33人重复城乡居民社会养老保险和企业职工养老保险，主要原因是由于两个险种没有实现数据共享，导致重复参保。已集中精力在5月11日前为其办理了城乡居民社会养老保险退保，政府补贴已存入财政专户，完成了整改。

第三、加强信息化建设，实现系统化管理。

对乡办级新农保系统管理员进行培训，日常工作中系统出现的问题及时与领导和软件公司进行沟通解决；在新农保系统内对到龄人员进行认定，截止到20xx年10月底，新农保到龄人员共计434人，养老金已全部补发。今年七月份，河北省城镇居民社会养老保险管理系统投入使用，我区在xx市率先进行城镇居民社会养老保险管理系统信息录入。为保证信息录入工作尽快完成，工作人员加班加点，牺牲休息时间。发现异地重复参保等现象后，及时与省市及相关县区沟通联系，确保工作顺利开展。至20xx年年底，我区城乡居民社会养老保险管理系统信息录入工作全部结束，实现系统化发放。

第四、完成被征地农民社会保障费预存款的审核工作，建立被征地农民台账，保障被征地农民的根本利益。

xx市20xx年度第二批次、第七批次、第十五批次、第二十五建设用地涉及到xx区部分村及社区，按照省政府《关于实行征地片价的通知》（冀政[20xx]132号）和□xx市xx区人民政府关于实行征地区片价后被征地农民社会保障费提取比例有关问题的批复》（沧新政字[20xx]32号）文件的规定，核算上缴社会保障费预存款1778、1836万元，风险基金128、8845万元。

此外，为摸清被征地农民底数，保证被征地农民根本利益，按照区政府要求，建立全区被征地农民台账。

第五、完成“8023”涉核部队人员基本情况调查工作。

按照上级统一布置，与区民政局积极沟通，由民政局提供符合参加城乡居民社会养老保险条件的“8023”涉核部队退伍人员名单，确保该类人员养老保险问题得到妥善解决。根据民政局报送情况，我区“8023”涉核部队退伍人员中并没有符合条件参保人员，此项工作全部结束。

第六、排查重复参保人员，避免财政重复投入。

在实际工作中，由于城乡居民社会养老保险与企业职工养老保险未实现数据共享，存在部分参保人员重复参保的现象。我中心经过集中排查，共计发现重复参保人员282人，个人账户本金770400元，本息共计774958、71元，政府补贴32821元。截止到9月底，相应政府补贴已存于财政专户，个人账户金额退发工作全部结束。

第七、完成老农保养老金核算工作，落实老农保新账户。

由于老农保与城乡居保缺乏必要的政策衔接，为保障参保人的利益，按照原有制度核算老农保到龄人员养老金，并按照原有渠道发放。20xx年老农保新增到龄人员43人，领取人员231人，老农保参保人员共计2401人，老农保基金累计结余184、38万元。

此外，原有老农保账户由于开户资料不全，需要更换账户。经与区财政局协调后，老农保新开户工作已经完成。

第八、进行城乡居保经办机构服务规范化达标建设。

按照省市统一安排，在今年11至12月对城乡居保经办机构管理规范化建设工作进行验收（沧人社字[20xx]340号）。我中心高度重视，周密安排，倒排工期，组织区、乡（办）、村（社区）三级经办机构进行规范化建设。

第九、进行待遇领取人员生存认定。

为了进一步推进城乡居民社会养老保险工作，不断加强基金监督与管理，防止冒领或故意弄虚作假、骗取社会养老基金的现象发生□20xx年10月开始进行我区城乡居民社会养老保险待遇领取人员生存认定工作。截止到20xx年11月底，待遇领取人员生存认定工作全部结束。

第一、进行20xx年城乡居民社会养老保险保费收缴工作。

根据我区实际情况，计划在20xx年上半年进行保费征缴工作。

第二、进行20xx年年度待遇领取人员生存认定工作。

第三、做好城乡居民社会养老保险业务档案验收工作。

按照统一安排，省厅将于20xx年对全省社会保险业务档案进行达标验收工作。我中心将根据有关文件要求，对城乡居民社会养老保险业务档案进行整理规范，务求达标。

第四、做好被征地农民社会保障工作。

按照上级政策做好被征地农民社会保障工作，保障被征地农民根本利益。

第五、做好老农保到龄人员养老金核算发放工作。

第六、指导今年没有达标的城乡居保经办机构继续进行规范化建设，争取明年达标。

保险纪检工作总结篇六

1、计划落实早、措施实

2004年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及2003年全年保费收入情况进行综合分析，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况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑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。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对2003年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把2003年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因

素，使得展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

xx地区现有10家（中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理）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（大地产险）在我县争夺业务，而xx地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，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xx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，向中小企业提供保险保障，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、信赖和帮助的，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建议，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，提供各方面服务。

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当前阶段的保源情况，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，首先与交警、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、责任险、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。特别是在年末开展的“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况，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。

保险纪检工作总结篇七

我就是财产保险股份有限公司的一名普通的业务员，我入司2年以来，无时不刻的感受着财产保险文化的熏陶。在那种：以人为本，我为人人，人人为我的公司精神礼貌的感染下，自身素质得到了快速的提高和成长，在此我衷心的感谢公司各位领导给予的关怀与帮忙。同时在这两年的工作中也遇到了一些困难和问题。

例如：1公司的出单系统程序比较的不给力，有时出个单子因为系统的缘故，需要客户多等将近半个至一个小时，这样一来的后果将就是导致客户产生不信任感和焦躁情绪，以至于对我们业务员以后的展业造成必须影响。

2公司核保政策变动较快：对于我们业务员来说，如果业务要做的好，平时就需要有一些大客户的支持与帮忙，在此状况下同样的我们也需要给予这些客户些政策上的支持与帮忙，这样才能换来彼此的真诚与信任，双方都得到长足的发展。

3公司组织的培训较少：诚然如古人所云，学习知识如逆水行舟，不进则退；做业务的其实也就是如此，我们需要不断的在实践中积累经验及借鉴一些好的，与时俱进的销售手段。这样我们才能不被时代抛弃及淘汰，才能为公司贡献更多的力量！

最后再此衷心的感谢各位公司给予的帮忙及关怀，同时也祝愿**财产保险股份有限公司在新的一年里：蓬勃发展，蒸蒸日上。祝福公司的每位员工：身体健康，万事如意！