

最新保险公司教育培训部工作总结(通用6篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

保险公司教育培训部工作总结篇一

综上所述为我泗洪营销部在三季度工作期间的主要内容，存在的一些问题我们也将在今后工作中积极改正。四季度工作已经开始，接下来我将泗洪营销部四季度的工作安排向各位领导汇报，请指正：

借助三季度良好势头，我们在四季度仍将小额信贷业务放在第一位，努力开拓农商银行同时，加大对工商银行、农业银行以及苏州银行业务的开拓和衔接，争取在最短的时间内完成对商业银行的拜访和衔接。针对农商行未拜访的网点和主要业务产生的大网点，在四季度我们在做好下乡维护同时也要找准时机融入花园口支行，争取一块属于人保寿险的坐席以便后续业务的开展。

四季度我们将继续深入拜访陌生客户单位，积极主动出击，深入市场为企业客户寻求最合理的承保方式，大力开拓法人客户，挖掘准客户，为明年开门红奠定基础。

在与商业银行以及农商行开展小额信贷业务中，积极与银行的公司部进行联系，积极索求大客户信息，从银行入口出发，寻求突破口，让银行成为我们大客户的转介人！扩大合作空间，使资源利用最大化。

在四季度中，我们也将借助一部分关系，与计生局部分领导

衔接，努力开展独生子女保险，期待通过一定的努力可以将泗洪独生子女保险承保一部分。

1、单证问题

三季度小额信贷业务开展中，由于我们公司提供的凭证式a4纸张大小，与同业中国人寿、人保财险、太平洋寿险等保险公司的单证相比较大了至少一倍！厚度也增加了不少，关于保险单证的打印，各支行的会计分别反映我们的单证过大，不方便农贷记账员出单，更不利于后期会计在整理单证的装订，前期业务量小的情况下，会计叠好后可以装订，后期在四季度甚至开门红一季度中，业务量突飞猛进的时候，会给支行的会计带来很大的不便与麻烦！为此，农商行的会计部以及各支行的会计及农贷记账员全部反映我们公司的单证过大，不利于业务的办理！

2、系统问题

在业务开展中，同业公司的系统比我们公司的系统简单很多，不需要输入家庭住址，不需要输入被保险人电话，只要输入贷款号，就可以打印凭证！相比较我们公司需要输入六位地址以及电话，为农贷记账员的工作带来极大不便。反之再问公司，农商行为客户发放的贷款，本身就是资料齐全，包含了身份证复印件、担保人以及详细的各种资质资料，我公司在系统录入时仍然需要输入地址和电话，则显的累赘了不少，平白为会计和出单人员增加很多麻烦，就系统操作而言，各支行网点更倾向于做其他两家保险公司的单证，极力希望我们公司能根据业务开展的实际情况简化系统程序，去掉繁琐且不必要部分，以方便后续大量业务开发。

3、花园口支行特殊出单问题

花园口支行为所有开展小额信贷业务寿险公司的必争之地，截止目前为止，一共只有中国人寿和太平洋寿险两家保险公

司进驻开展业务。现在仅为国寿一家独家在办理。由于花园口支行地处县城中心，每日客流量极大，发放贷款笔数及金额均较大！在办理小额信贷业务中由于放贷的办公室和保险打印地方时分开楼上下办公，无法保证在放贷过程中同时开具保险单，农商行的会计也不会了这业务而奔波于楼上下。

目前国寿和太平洋寿险开展此项业务时均为农商行提供了自制的不带公章的一式三联投保单，与银行存款单大小一致，由客户在办理贷款同时填写好以后交给信贷员收缴，每周六统一在农贷记账员处出单。若要进驻花园口支行开展小额信贷业务，我公司必须要准备类似的一式三联投保单，以方便合行会计每周一次的出单。

综上为泗洪20xx年三季度团险工作总结及四季度业务发展规划，同时将业务开展中遇到的问题和建议向公司汇报，请各位领导批评指正！

保险公司教育培训部工作总结篇二

新的一年，我们将按照保监局下发的“十二五”规划的各项发展要求，结合自身实际，围绕分公司总经理室的具体要求，坚持固强、抓弱、补缺、创新的总体工作思路，在转变思维上做文章，在科学发展上使狠劲，在人才建设上动脑筋，努力完成分公司下达的年度指标，确保支公司的各项建设在原有的良好基础上有新的提升。

强化危机意识，增强发展的紧迫感。面对竞争激烈的市场环境，公司一大批中支公司、四级机构的崛起对我们的生存空间带来了从未有过的挑战，我们将在支公司广泛开展危机教育，进一步健全支公司内部绩效考试制度，真正把业绩与生存相挂钩，从而最大限度的调动工作的内在动力。强化创新意识，培树真抓实干的工作作风。在新的一年里，我们将结合xx公司的实际情况，针对车险规模大，效益基础差的问题，采取业务培训、难题会诊、专家指导、政策引领等有针对

的发展措施来提高效益，保持支公司业务的可持续的跨越式发展。强化换位意识，全面提升支公司的服务形象。保险的竞争已经是服务的竞争，在新的一年里，我们将把服务的观念认真落实到每一笔业务中，细化服务流程，明确服务内容，规范服务质量，通过我们的服务来获得客户的认同，获得品牌的效应，获得市场的机会。

继续抓好车险业务。车险业务是我们的主打业务。但如何使车险业务降低赔付、产生效益一直是我们亟需突破的瓶颈，在新的.一年里，我们将根据对车险业务的统计数据，进一步执行分公司核保的管理规定，保优限劣，达到提高车均保费、减少赔付率，力争车险业务成为有效益的龙头险种。

一是要巩固老客户，做好车险的续保工作，充分发挥“全城通赔”的服务优势，力争将续保率维持在50%以上，其中长期客户续保率维持在90%以上；车队业务及团车业务维持在80%以上；4s店的续保业务维持在30%左右。

二是要继续以营运车辆为主，使其成为车险发展的主渠道。

三是要积极开拓新的车险渠道，我们计划xx年将拓展2-3个车险渠道。

重点拓展非车险市场。一直以来优质的非车险业务其市场竞争非常激烈□xx公司的华东电网及中电投业务，由于英大公司成立后份额的增加，使我支公司的业务受到了影响，保费规模明显减少□xx年我们除了要继续争取做好非车险的续保工作以外，还要积极开拓新的非车险增长点，这对我们的经营核算和控制风险具有重要的作用。我们计划重点发展“信用险+车险”的联动业务，积极争取信用险的保费规模，力争在非车险业务续保的基础上，使非车险保费规模上个新的台阶，确保保费规模比xx年上涨50%以上。

大力深化人身险业务。从xx年的经营情况分析，我们的人

身险业务还没有快速发展，但是在今年年末我们已经作了有效和积极的准备，力争在xx年促进人身险业务快速发展。我们计划运用营业车辆的承保特色，做好“车+人”保险。并以分散型的人身险业务整合成渠道发展，争取有稳定的保费来源。

努力提升支公司班子成员驾御全局的管理能力。认真研究和分析市场，掌握宏观和微观的政策，对公司经营方向做出正确的判断和决策。严格坚持会议制度、学习制度、调研制度，班子成员既做决策者，也做实践者，同时严格执行分公司的要求正规各项费用管理，提高各种资源的利用率，在公司的经营管理中既提高效能又提高效率。努力提升管理人员发现问题解决问题的能力。根据万总在十月份司务会会议中提出的要“崇尚一个精神，强化二个意识，提升三个能力”的要求，我们将把管理人员能力素质的提高做为新年度工作的重中之重，坚持以会代训的方法提高管理层的理论素养，利用结对承包的形式提高管理者的实践能力，发挥考核载体的作用增强管理人员工作的责任意识。通过一级抓一线，达到一级带着一级干，一级干给一级看的效果，从而促进整个支公司的良性发展。努力提升支公司人员的整体战斗力。把培养和引进人才作为公司发展的根本大计来抓，为公司持续健康发展提供强大动力。

今年，我们将继续保持队伍的持续稳定，并把新鲜血液的引进作为一种常态的工作来抓。目前我们正在跟1-2位优质展业人员进行洽谈沟通，一旦条件成熟我们将立即引进。同时我们将加大业务培训力度，除了参加分公司组织的各项培训，我们还将根据分公司各业务部门的要求，有针对性的进行业务培训，主要是政策宣导，展业技巧等方面，不断提高全体员工对公司发展要求的理解能力和执行能力，使全体员工把公司的发展要求和自身的利益结合在一起。

对保险项目认真审核，保优限劣，回避高风险项目。用细心规避失误。继续做好业务财务数据真实性工作。虽然在这方面我们已经做了大量的工作，数据真实性也经得起考验，但

我们不能有所松懈，要继续保持下去。

保险公司教育培训部工作总结篇三

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。保险销售工作计划由提供！

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质

服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。

经过20xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在20xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

保险公司教育培训部工作总结篇四

在新的20xx年里，社保工作要继续坚持以社保征收、扩面和保发放为重点，强化内控管理，努力“提升四种经办能力”。即是提升独立经办的能力，提升依法经办的能力，提升优质服务的能力，提升廉洁经办的能力。努力推行“一事两岗，两审”的管理模式，努力提高工作效率和服务质量，争创一流社保，满意社保，构建长效机制。

(一)依法扩大社会保险覆盖范围。全面完成征缴任务5000万元。要在全县范围内开展一次以社会保险为主题的百日宣传

活动，争取广大群众应保尽保。要以规范企业用工行为为抓手，依法动员各类企业特别是城镇个体、私营非公有制经济等单位参加基本养老保险。以此扩大社会保险资金筹集渠道，尽快实现社会保险全覆盖。要加强改制企业职工养老保险接续工作，促改制企业职工主动续保。

(二)加强社会保险费征缴清欠工作。做好企业基本养老保险征缴工作，做到应收尽收，全面完成省市下达的征缴任务。对欠费单位，要与有关部门密切配合，特别是对有缴费能力的欠费单位，除了加大征缴力度外，社保不做挂帐处理坚决执行x政办发[20xx]4号文件。要进一步规范企业改制行为，确保把欠缴的社会保险费第一顺序清偿，切实维护企业职工的合法权益。

(三)加快离退休人员社会化管理步伐。要按时足额发放离退休人员的养老金，进一步做好离退休人员社会化管理服务工作，完善相关措施，加快退管服务进程。加强街道、社区劳动保障工作平台建设，确保机构、人员、经费、场地、制度、工作“六个到位”，加快公共服务设施和服务网络建设，扩展经办范围，增加服务内容，不断提高离退休人员的生活质量，确保“老有所养、老有所为、老有所乐”。

(四)完成20xx年离退休人员人脸认证工作□20xx年11月开始我站推行离退休人员人脸认证系统进行每年的人脸认证工作□20xx年完成建模□20xx年开始进行认证。我站把每年的10-12月作为离退休人员认证时间，现在20xx年人脸认证已结束□20xx年2月要整理数据，并停发未认证人员基本养老金。

(五)搞好基金稽核工作。采取日常稽核、重点稽核、举报稽核相结合的方式，严肃查处社会保险费瞒报漏报现象，防止保险费在源头流失。要加强对社会保险基金的管理，积极开展专项审计，及时发问题，解决问题。坚持政策，严格审批支付养老保险等各项社保基金的关口。

(六)做好新标准的死亡丧葬费和抚恤金发放工作。根据《社会保险法》规定，从20xx年7月开始死亡丧葬费和抚恤金按照新标准进行发放。20xx年要继续做好死亡丧葬费和抚恤金的结算工作，核实具体死亡时间，核实面达到100%，保证基金安全。

(七)贯彻执行《xx省全民社会保险参保登记工作方案》。根据《xx省全民社会保险参保登记工作方案》的要求，为切实做好我县全民参保登记任务顺利完成，我站从20xx年继续对前来缴费的参保人员逐个进行身份信息核对，完善参保人员的参保信息，要求参保单位提供准确的参保人员信息，修正错误的参保信息，完善缺失的信息，确保年底前完成全民参保登记工作。

总之20xx年我县社保工作在县委、县政府的领导下，在省、市、县有关部门的支持帮助下，会努力圆满完成市县下达的各项目标任务。展望未来，社保工作任重道远，我们决心在县委、县政府以及县劳动保障局的领导下及在省市业务部门的支持和帮助下，努力践行科学的社保发展观，以人为本，团结一致，同心同德，调动一切积极因素，为我县经济社会发展，共建和谐城步和离退休人员老有所养做出更大的贡献。

保险公司教育培训部工作总结篇五

以省企业提出的工作目标为指针，以寿险业务发展为中心，以城乡网点建设为重点，全面促进营业部寿险业务工作持续、健康、高速发展;在内强素质、外树形象上，企业品牌宣传上，经营管理水平上，业务队伍的专业素质上下功夫，顺利完成营业部的评级，同时圆满完成上级企业下达的全年任务目标而努力奋斗。

1. 建立健全营业部农村营销网点。年内将在现有业务队伍基础上，新育成3名业务总监，6名高级业务经理，12名业务经

理，资深理财顾问达到100人(其中上半年完成45人，下半年完成55人)。完成城区两个营销分部、4个主要农村网点的高立工作;积极拓展渠道，将保险协保员制度建立健全，将协保员队伍发展到200人，准股东队伍争取扩大到100人。

2. 全年寿险价值保费考核目标360万元，奋斗目标450万元。

3. 组织举办10期新人班，20场以上的创业说明会，30场以上的产品说明会，40场以上的客户联谊会。

4. 建立健全营销网点管理办法，制定具体的实施方案与措施。

5. 加大广告宣传力度，实现电视宣传加标语、横幅、宣传单的立体式广告宣传，迅速的打响品牌。

6. 设计制作一套简单实用的展业手册和增员手册，为业务员提供一些较实用的营销工具。

1. 战前动员树立必胜的信念，抢抓机遇、直面挑战

通过各种会议，将企业的伙伴代理制、企业的市场竞争优势，保险市场的发展道理讲深讲透，保持观念新、万事新，从而变被动经营为主动经营;同时建立健全企业各项具体的规章制度，为管理提供良好依据。

2、点将布阵组建营销服务分部，选拔和培养专职管理人才

组建两个城区营销服务部，四个农村网点服务部。形成竞争格局，在竞争中锻炼和培养人才，形成一支人才辈出的中层业务管理骨干;为业务达标的服务部提供良好的展业平台，同时出台服务部管理方案。

3、签订军令状实行目标管理，任务责任细分到月到人

与各管理部门签订全年目标管理责任状，做到目标明确、奖

惩有据，增强全体主管带团队冲刺全年业务的信心；将全年任务目标细分到每月，在开业务启动会时，分配到各服务部。通过每月的工作总结会、周主管会、晨会、圩会的绩效分析，追踪团队目标达成情况。

4、招兵买马开展增员活动，发展兼职协保员队伍

前期投入较小的费用，开展有效专职增员，并要求所有专职的老员和准股东一并进行素质提升培训，在此基础上大力提倡发展兼职协保员队伍，为业务员业务拓展打造平台。形成企业良好的月初增员，月中培训，月尾大举绩工作机制。在全县经济基础较好的200个行政村挑选200名较有知名度和美誉度的人员担任兼职协保员，迅速扩大企业人员队伍规模。制定好协保员管理方案。

保险公司教育培训部工作总结篇六

通过加大社保政策法规宣传力度、强化激励机制等措施，进一步摸清各项社会保险应参保人数，明确扩面的重点行业和重点人群，提高重点人群的参保率。督促民营企业等各类用人单位依法为职工足额参保缴费。鼓励引导非公企业从业人员、个体灵活就业人员、农民工、城镇居民、农牧民、被征地农民积极参保，不断提高参保率，稳定续保率。下半年起，根据国家关于事业单位人员参保的要求，将事业编制人员纳入养老保障体系，实现应保尽保。以高风险单位和事业单位为重点扩大工伤保险覆盖面；将生育保险实施范围扩大到各类用人单位。确保完成自治州下达的20xx年五项社会保险参保护面工作目标任务。

继续加强社会保险基金征缴力度，严格执行社会保险参保登记、缴费申报及缴费基数审核制度。确保完成自治州下达的20xx年五项社会保险基金征缴、清欠工作目标任务。

加强各项社会保险待遇支付审核，重视基金收支运行分析，

以年预算、重点监控等行之有效的方法，继续确保各项社会保险待遇按时足额合理正确支付，确保离退休人员养老金的社会化发放率达100%。

通过稽核手段认真查处拒缴、少缴社会保险费行为，着力解决企业单位少报、漏报和瞒报社会保险缴费基数和缴费人数的问题，实现应收尽收。确保完成自治州下达的20xx年五项社会保险书面稽核、实地稽核工作目标任务。

继续认真组织实施县政府办下发的《和静县建立统一的城乡居民基本养老保险制度实施方案》（静政办发[20xx]71号），实行新的统一的缴费标准档次和养老待遇计发办法。在对过去的城乡居民社会养老保险工作开展情况进行总结回顾、全面分析、深入思考的基础上，总结好的经验做法，查找工作薄弱环节，并结合实际制定具体改进办法，力争进一步扩大覆盖面，实现城乡居民应保尽保全覆盖。同时，不断规范经办流程，严格按照规定使用管理基金专用收据，推动形成年终集中缴费与个人全年自愿缴费相结合的工作机制，实现基金征缴全年常态化。并在全县范围内进一步扩大城乡居民基本养老保险费银行代扣代缴覆盖面，不断提高保费收缴工作银行代扣代缴成功率，切实维护参保城乡居民、农牧民的合法权益，确保完成自治州下达的20xx年城乡居民基本养老保险工作目标任务。