

# 保险公司月度工作总结(模板6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 保险公司月度工作总结篇一

保险是承担各种自然灾害和意外事故所致的损失，但保险所保的不是世界上的一切危险，而是有一定的范围，即保险公司中所列明的保险责任，或者合同双方当事人特别约定的危险或者约定的事件。今天本站小编给大家为您整理了保险公司工作总结范文，希望对大家有所帮助。

在支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，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给予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。

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，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会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，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对很了解，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，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：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。

安分和有点徘徊的我在历经半年多的一个工作中，我不时想着看看外面的世界怎么样，心里一直有这个冲动的想法，而且有个和我有相同观点的人表达出来或者看到一本书中叙述到时，我都会不由自主地去勇敢尝试对自己有点挑战的工作。而这次我就在本地人才招聘市场像扫大街似的筛了一遍，最终选择了保险代理。

之前也有关于这个职位的传闻，如：这是个传销性质的职位，这是个曾经辉煌过现在进入低谷的职位，这是个对我来说没有条件(我的社会关系很稀薄)的工作等等。不过我还是在传闻中坚持了下来。从现在我离开保险公司到我快速进入了另一个工作，且几乎适应了这份工作的状况下，我不仅清醒了，而且也反思保险培训给我带来了什么。

我带着忐忑的心情进入了培训现场，当时的场面确实让我有了新颖加内心有点热烈的感受。我内心说道：这里是个人性化工作环境，我有点激动的感觉。我就做了一个选择：且听听，看咋样。就这样我开始了听课的征程。不管怎么听怎么想，每个公司都在宣扬自己的市场和实力，就此自己做了一个心理微妙变化的改变用写日志的方式记录了下来。并且我有时间就和我在前一个工作一起上班的同事不间断的聊天。确实同事们都对我的选择抱有了各自的态度，我当时还无意地、闲聊地和一个同事叙说自己的感受，有一个同事见我沾沾自喜地、自信地宣扬我得意洋洋地情绪时，她对我泼冷水：你好像被洗过脑了，我当时无意地自吹到：我没把他们洗脑就不错了。她说被洗过脑的都这么说。我无语。转身又像另一个同事叙述到：他们是用一个长远利益来说服、牵制你。他说你还有点觉悟。我哑口无言。随后我慢慢地不在回去而是一心进入培训课程。在培训过程中我首先面对的一个我拒绝听课的一个想法就是我不要虚幻的梦想，因为理想和现实相差太多。这是其中一个自己不愿面对的一个感受。整个培训阶段，我想了很多，也面对了许多一直给我泼冷水的朋友和亲戚。刚陪亲戚吃过饭，喝了点酒，哎真不舒服。我大概总结了一些：期间我也看了一些关于经历过保险行业的实战经验。保险的激励政策有：尊重营销员，每天上午都上台分享前天的经历和相互鼓励，自我鼓励，和来自讲师的自我安慰（有些是自我欺骗的谎言）。保险学习成长和升职的途径：保险公司有成套的培训体系（有业务实战方向和讲师培训方向）。各个讲师讲授的内容互相矛盾这是其一，随后讲师运用心理学并且坦白说教这是其二，随后讲师运用各个极端的实例来这份工作的前途光明这是其三，随后里面每位讲师都有自己的一套方法，这个和其一类似，随后讲师带动学员思考，也是一种引导这是其四，最后培训开始和结束的两端讲师做法相互矛盾这是其五，其六是保险公司完善的培训体系也是一个方法，其七是20xx年新出的财务政策有了新的颁布（其中进入保险公司的新学员在前几个月有佣金奖励政策）这个财务改变也是保险行业在现在状况下慢慢不在炽热而是走下坡路的一个。我在里面只学习了两个月的课程。我生气保险公司引

导我思考，思考过度，把什么都想透了，烦。我庆幸保险公司让我感受到最人性化的一面。

关于保险公司，也有个比喻：曾经有人把婚姻比喻成围城，其实保险公司也类似围城，里面的员工在理想和现实的冲突中慢慢忧虑和彷徨，欲出，出了无门，欲坚持，坚持无果。外面的无知人士也蠢蠢欲动想瞭望和感受保险职业，眼红保险员工开豪车，眼绿保险营销员整天奔波无资金存储。

年，史册上必将留下深深印记的一年，这一年大事频发，从上半年冰冻灾害、汶川大地震到下半年奥运会成功举办、全球金融风暴的暴发……无一不把本就不平静的经济环境引得更加波涛汹涌、波澜起伏。\*\*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最高纪录。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。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的

基础□20xx年伊始，根据省、州公司各个时期的企划，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产说会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住“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。

20xx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最高峰。

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。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

#### 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，按照省、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)，创造历史最好成绩。

#### 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。

## 六、以人为本，诚信服务。

服务是企业的生存之本，服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关，而为此增加的理赔成本已逾万元。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期(生存金)给付案件金额658万元(预)。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。

## 保险公司月度工作总结篇二

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司采用，《\*\*支公司抓住车辆年审时机宣传车险新费率》等新闻在省公司内部网上交流。

## 保险公司月度工作总结篇三

20-年是公司的关键之年，是我公司面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。我公司在上级的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩，现总结如下：

20-年，我司实收毛保费----万元，同比增长-%，已赚净保

费---万元，净利润---万元，赔付率为--%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

## 一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

### 1、计划落实早、措施实

20-年初，我司经理室就针对--地区保险市场变化及20-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20-年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20-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，使的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。

### 3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

一地区现有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，而一地区人口少，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一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。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面根据--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。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

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。

## 6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高

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，为客户提供力所能及的方便。

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，积极参与“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；四是积极做好防灾防损工作。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，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的--纸业、--药业、--公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，---厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公

司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。一纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

### 三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了市公司的好评。

今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵循总公司突出效益第一、长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力施行从规模型发展向效益型发展的转变，加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展路子，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的老套思想，实行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的树立了全员注重经营效益的观念，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。

#### 四、深入开展创建活动，全面塑造企业外部形象

1、加强思想政治教育活动。在精神文明建设过程中，我司一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持中心组牵头下的党组织日常学习，今年以来，我们进行了“两个条例”、党的十六届-、-精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了领导班子思想和认识，增强了政治敏锐性。

2、党风廉政建设结硕果。我司一直以来注重良好党风政风的建设工作，定期召开-，倡导建立民主、团结、积极、向上的领导班子队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

3、稳定职工队伍。20-年，公司施行了新的薪酬制度，在基层公司中造成了一定的人心动荡，我司经理室成员从大局出发，找员工逐个谈心，做出了大量的工作，为公司的业务平稳、发展平稳创造了条件。

4、积极开展文明单位创建活动。年初，我司再次获得了江苏省诚信单位、--市文明单位的光荣称号，为了保持荣誉，我司继续深入开展软环境行风建设，在电视台、电台进行了公开承诺讲话，《--资讯》刊登了承诺内容，并适时召开了软环境行风监督员座谈会，广泛征求意见。并注重宣传工作，

我们在《广播电视报--专刊》上开辟了“走进--人保财险”系列专栏，并在车站候车大厅不间断的投放流动字幕广告，《以诚信拓宽企业发展路》等通讯被《--日报》采用，《一支公司抓住车辆年审时机宣传车险新费率》等新闻在省公司内部网上交流。

## 五、存在的问题

1、公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。

## 六、20-年的基本工作思路

随着市场变化和竞争的激烈，就--而言，要牢牢地把握市场的主动权，必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

一是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑选并占领市场。

三是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化

服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

五、针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

## 保险公司月度工作总结篇四

xx年的工作就在不经意间走过去了，在我一年的工作中，像之前二十余年一样，没有什么特别大的贡献，只有平凡的工作，平凡的生活。不过平凡的生活才是真谛，刺激的生活谁也过不了几天，我一直就这样平平淡淡的度过了一年。时光荏苒，作为x集团子公司的x公司，财务部是x公司的关键部门之一，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比20xx年又迈进了一步。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、宗旨和效益目标上，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。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：

- 1、作为基层管理者，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。

- 2、按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意

见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

3、正确计算营业税款及个人所得税，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，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、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。作为一个管理者，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。

1、在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

2、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

1、按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

2、认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，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。

3、国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我



们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一家公司。

财务工作二十余年，也写了近二十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。20xx年我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

财务工作人员在公司里也算是不错的职位了，因为公司立足的根本还是财务，我知道了我自己的事情，我也知道了在以后的'工作中，我还是会做好这一项工作的。公司的财务工作做好了，那么其他的事情就不是难题了，只有财务部门出现了问题，那么公司的发展就会出现更大的问题了，我知道这样，我才会做好这一个属于我的平凡而又重要的岗位的!述职人：我的工作内容可以说既简单又繁琐。例如登账，全公司的分类账全部由我来逐笔登记汇总。庞大的工作量、准确无误的帐务要求，使我必须细心、耐心的操作。经常是一天下来眼花缭乱的。其次是收付货款。针对个别客户账期较长、押的账较多的情况，我专门进行整理记录。

以便随时掌握应收账款情况，既可以保证客户洁款时准确无

误、又可以使应收、应付账款及时购销。再有随着社会经济的发展，以及各种弊端现象的层出不穷。在支付给我们公司货款的时候，出于各种考虑，个别客户常常会少付货款。经常是催促很多次都不见回音。于是，我不得不频繁提醒业务员尽快收回欠款，以便清账。但业务人员也会在结款时候遇到各种各样的困难，使得款项不能顺利结清。一方面是来自我的催促另一方面是来自客户的压力，使业务人员很是为难。

随着社会经济创新以及知识经济时代的逐步来临，学习新的知识早已经显得十分重要。知识是浩瀚的海洋，我们一生所能学到的知识相以于这片海洋来说，是及其的渺小。随着对财务信息处理要求的日益提高，对财务工作者的要求也越来越高。一方面需要借助计算机完成财务核算工作；另一方面是不断推陈出新的财经法规。于是对于我们来讲，熟练掌握计算机操作、不断学习新的财经法规条例都是必需的。或许任何一种产业，一个行业都有各自的背景和发展。要想使自己不被时代抛弃，只得紧紧的跟上时代的步伐。学习，也是唯一的途径。

综上所述。在过去的一年中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，跟着感觉走抓住梦的手已经不再现实。用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的二〇〇xx年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

## **保险公司月度工作总结篇五**

20xx年，我中介业务部在总经理室的正确领导以及我中介业务部全体员工的共同努力下，同舟共济，深化内部改革，克

服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，提前完成了下达的各项指标任务，现将xx年度我中介业务部各项工作总结汇报如下：

## 保险公司月度工作总结篇六

（一）坚持有效益发展不动摇，多措并举加快业务发展今年下半年市场竞争压力将会继续加大。分公司车险部要在下半年的业务发展中做到先发制人，牢固占领市场。面对国寿财险机构快速铺设、平安的“超人计划”、太平洋的专业化团队进攻，我们要保持清醒的头脑，我们要的是有效益发展，而不是盲目拼抢、不计成本、违规操作。既快又好是我们的目标定位。

制度上全力保障。车险发展快、占比高、涉及相关部门多，车险兴衰事关公司存亡。拓展渠道需要销售管理部支持、搞业务奖励活动需要财务部门支持、与4s店进行送修资源换需要理赔部门支持、杭州流程系统控制需要信息技术部门支持。车险管理人员将积极争取相关部门支持，创造有利条件，创造性开展车险工作。

工作中扎实落实。为加快业务发展，分公司车险部将推行一系列措施：一是下半年开展多样的业务竞赛，全部奖励用于基层一线支公司，旨在推动优质业务快速发展；二是出台《车险专管专营指导意见》，制订《车辆送修资源管理办法》，加深与4s店的合作深度，加大理赔对业务拓展的支持；三是加大市场份额监督考核力度，对市场份额下降幅度大的公司要实行督导谈话、下发提示函、诫勉谈话等方式。

（二）以核保省集中为重点，完善制度，提升定价能力进一步细化核保政策。分公司按照《20xx年车险承保指引》的要求，依据20xx年车险任务与利润目标、综合区域市场竞争形势、行业自律情况、车险平台运行情况，细化核保政策，对业务

分类、费率折扣、费用配比例、险种组合进行调控，同时提高自动核保率，提高工作效率，张弛有度，做到发展和管控相结合。

加强培训，提高人员素质。下半年，车险产品线，要加强学习，进行培训，着力提升核保人员专业技能，打造专业化核保队伍。下半年要对各公司车险人员和部分车险出单人员进行集中培训。内容包括：承保政策、车险信息平台操作流程、专管专营业务管理、费用差异化配办法等。

（三）深化考核督导机制，提高分析能力和服务水平规范考核办法，严格进行考核。科学、合理、相对稳定的考核评价体系，对引导、激励基层公司日常经营行为具有十分重要的作用。分公司将进一步完善全面质量考核评价体系，更多地引入交强险、党政机关事业非营业客车、车队业务、续保率、零出险续保率等关键指标，引导基层逐步形成明朗的车险经营理念 and 经营思想。并且通过考核改变以往时松时紧现象。

深化督导服务机制，提高服务效率。一是加强督导帮扶，继续深化“一对一”督导机制，根据各对口公司的业务情况，下发督导提示函；二是制作日报、周报、旬报、月报，每月都对车险业务进行分析点评，做到实时监控；三是做好车险集中核保服务工作，公布值班电话、延长工作时间、提高工作效率、提升服务水平。

加强转入业务分析，筛选优质业务。下半年，在新增市场增速回落的形势下，要想实现保费跨越，需要解决转入业务有效益发展的问题。现在要加强对转入业务的客户细分，多维度、多层次对转入业务进行分类，挖掘优质业务，明确竞争手段，加大资源投入，使优质转入业务成为公司车险业务的新增长点。

（四）坚定不移地以重点渠道和业务为突破口，全面推进车险专管专营工作。

近几年4s店专管专营已经证明，专管专营模式在规范经营管理，减少内部竞争，优化资源配，强化渠道管理，减少渠道冲突，提升管理与服务专业化水平等方面具有十分积极的作用。下半年，分公司车险部要在继续做好4s店和总省公司车险项目专管专营的基础上，大力推进资源整合，积极探索非4s店车险专项业务的专管专营，在出租车、公务车辆、大型营业车队等重点渠道和业务领域全面推进专管专营工作，以“标准化、集中化、差异化、专业化”为路径，逐步实现专项业务的单元模拟核算、综合评价、分类管理。

（五）是坚定不移地倡导行业自律，净化经营环境，分享规范成果。

以车险为抓手带动财产险规范发展，已经由监管要求变成行业自觉行为。吕梁人保作为区域市场最大主体，理应率先垂范。在分公司领导的不断努力下，新的《车险行业自律公约》已经开始实施，“车险信息平台”也已经上线。下半年分公司车险部将主动协调当地同业公司，通过学习、动员、落实、检查、评比、处罚等手段，积极引导行业自律，规范当地车险市场，在规范中分享成果、创造价值。

（六）抓保源、强拓展，加大辖内重点企业的货运险攻关力度。

重点大型企业是货运险的立业根本，下半年公司将要求各展业单位认真对当地的保源进行排查，积极拓展大企业、大客户。公司将成立以分公司分管领导为组长，包括市分公司货运险负责人、所辖各基层公司负责人为组员的工作小组，负责辖内重点行业、企业货运险业务的拓展。各公司利用内部组建的专业团队对重点行业、企业进行划分包干，明确每个团队的拓展目标。同时，在小组内要实行行业、企业的专人负责、专人跟进和专人维护，对拟突破的行业、企业实行项目管理，确保责任落实到人，工作取得成效。同时积极开展货运险营销地图编制工作，通过绘制展业地图实现对区域性

货运险市场和客户的摸底排查，做到知己知彼；通过展业地图实现专业团队与区域经济的主要行业和重点企业的有效对接，划定销售区域，明确销售目标，根据项目推进计划及时时间表，全程动态监控业务发展进度，落实展业责任，全力提升辖内货运险市场占有率。尤其是汾酒集团、中阳刚厂这样的龙头企业，更是要以进出口货运险、预约货运险为突破口，实施强力公关，争取有更深更大的合作空间。

下半年，我们相信在省公司车险部和市公司总经理室的正确领导下，在全体车险产品线员工的拼搏奉献下，我们一定能实现车险发展模式、管理模式和盈利模式真正转型，圆满的完成今年的各项任务目标！