

# 保险年度工作总结计划 保险公司年度工作总结(通用6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 保险年度工作总结计划篇一

时光飞逝□20xx年即将过去。回顾过去的一年，我不禁感慨万千。时光飞逝，转眼间，它将跨过一年的门槛。回顾过去，虽然没有辉煌的成就，但也经历了不平凡的考验和磨砺。现将20xx年的工作简要回顾和总结如下：

在公司经理室的领导下，核保部总结往年的工作经验和教训。核保部制定了本部年度工作目标：提高服务意识，转变观念，以市场为导向，做好业务质量控制，加强与各部门的合作与沟通，积极推动业务发展。积极响应“稳定发展,完善管理,加强改革创新”的工作思路,努力全面实现“效益优先”的目标“一是改善和纠正承保部全体员工的服务态度，从人才交流中心专门挑选优秀的服务人员坐在柜台前。规范文明语言。提高发单效率，使承保部人员受到公司内外人员的高度赞扬。每月月初，对各类保险业务进行统计，并将各种数据报告上报国企相关部门。

## 保险年度工作总结计划篇二

今年，我司反洗钱工作紧紧围绕市公司反洗钱工作要求及工作重，充分认识到反洗钱工作的重心，认真学习、贯彻执行《反洗钱法》要性，根据、《中华人民共和国反洗钱法》《金融《金融机构反洗钱规定》《金融机构客户身份识别融机构大额交易和可疑交易报告管理办法》和客户身份资料及交易记

录保存管理办法》等相关法律法规和公司的各项规章制度，在宣传与培训相结合的同时，继续提升员工对反洗钱工作的认识，日常工作中，切实履行反洗钱义务，进一步完善工作机制，强化对各项业务的监管，努力提高反洗钱识别水平。

现将今年反洗钱工作情况总结如下：

(一)采取多种形式，宣传贯彻《反洗钱法》。

利用晨会时间，每月召1.反洗钱培训：宣传贯彻《反洗钱法》开两次反洗钱培训活动，培训活动采用灵活、有针对性的方式进行。

培训主要围绕《反洗钱法》《反洗钱工作管理办法实施细则》及补充《业务管理反洗钱工作实施细则》及有关补充规定、等相关制规定、度展开学习，主要目的是更深入的普及反洗钱基本知识，主要从应尽的反洗钱义务及未按规定履行反洗钱义务应承担的法律责任等方面深入浅出地讲解了反洗钱有关知识。

通过培训，大幅度提高了大家对反洗钱工作的认识。

认真开展反洗钱月宣传活动。

根据公司《关于转发公司〈关于开展反洗

钱宣传活动的通知〉的通知》及市公司相关文件精神，9月我部开展了以“依法履行反洗钱义务，预防和打击洗钱犯罪”为主题的反洗钱专题宣传教育活动。

利用多途径、多渠道对大家进行活动宣传，活动内容针对性较强，宣传达到较好效果。

2.举办反洗钱知识考试。

为推动《反洗钱法》等法律法规知识的学习和宣传，使各岗位工作人员理解和掌握反洗钱法律法规制度，更好地履行反洗钱义务，我司根据市公司要求并结合我司具体情况，进行了反洗钱知识考试。

极大地提高了反洗钱从业人员的理论知识水平和业务素质，有力地促进了反洗钱工作的开展。

3、按市公司要求，及时对可疑交易进行登记、识别、审核、排查，做好客户信息留存和保管；每月按时上报反洗钱报表、根据实际情况撰写反洗钱季度总结等。

在销售环节人工识别可疑交易，通过定期抽取可疑交易数据进行人工识别并逐笔保留可疑交易识别轨迹。

加强大额交易的审核。

根据公司反洗钱工作要求，我司对大额交易做好相关信息登记、及时上报反洗钱小组进行审核、识别，严格执行《金融机构大额交易和可疑交易报告管理办法》规定；按照规定向市公司及当地人民银行报送可疑交易报告及非现场监管信息。

对系统抽取的可疑交易数据信息进行分析并填写《可疑交易信息》，并按规定进行分析。

4、在今年度反洗钱工作中，取得较好效果，我司未发生一例反洗钱案件，这也说明了我司在反洗钱工作的执行过程中管控到位，杜绝了风险的发生。

(二)，加强反洗钱工作相关规章制度的执行力度1. 加强反洗钱工作内部管理制度的实施。

以《反洗钱法》为工作指导方针，继续深入实施《反洗钱工作管理实施细则》将反洗钱责任明确到人到岗，确保公司反

洗钱工作的顺利开展。

并将反洗钱纳入岗位职责内容。

全面、准确领会市公司关于反洗钱的各项精神，依法调整和规范各岗位日常工作中的正确操作流程，严格实施内部管理制度，严格内部管理，有效防范了各种执法风险。

3、对达到客户信息识别的. 客户在办理业务时对客户当事人间的关系进行审核，当场核对客户的有效身份证件或者其他身份证明文件，并进行登记其身份基本信息，留存有效身份证件或者其他身份证明文件的复印件或者影印件，若为第二代身份证则保存其双面资料。

4. 对团体客户进行身份识别时，对法人代表进行身份识别在符合法律法规的条件下，按保险合同规定识别被保险人。

5. 在与银行、邮政等代理机构签订的保险代理协议中加入反洗钱义务，监督保险代理方履行客户身份识别职责。

6. 当客户出现反洗钱法律法规要求进行重新识别的情况时对该客户重新进行客户身份识别并留存相关识别资料。

7. 对客户按相关规定进行风险等级划分，定期审核保存的客户基本信息。

提高;2、部份业务员对履行反洗钱法定义务还需深入认识，支持配合公司开展反洗钱及交易资料、客户身份信息资料保存工作的主动性仍需加强;4、公司对反洗钱法律法规及实施细则的宣传培训还有待进一步加强。

明年，我司反洗钱工作的总体思路是：继续深入的开展反洗钱监管，强化反洗钱非现场监管，加大反洗钱监督检查力度，全面提高反洗钱工作在预防和打击洗钱犯罪方面的有效性。

(一)继续加强对《反洗钱法》的宣传和培训工作。

将《反洗钱法》的宣传与培训作为贯彻落实反洗钱法律法规、做好反洗钱工作的基础，继续广泛深入开展反洗钱相关知识宣传培训活动，提高全社会对反洗钱的认识。

以宣传促认识，营造更加浓厚的反洗钱氛围。

(二)加大对重点可疑交易的分析、识别力度。

努力提高主动识别涉嫌洗钱线索的能力和水平，积极寻找可疑交易线索，加大对重点可疑交易的分析、审查，若有涉嫌洗钱的案件发生，则责无旁贷的配合司法机关严厉打击洗钱犯罪活动。

(三)按照强化反洗钱非现场监管。

《反洗钱非现场监管办法(试行)》及相关文件要求，切实执行非现场报告制度，并依照有关评估规定，对市公司发送的信息资料和履行反洗钱义务情况进行评估和等级划分登记，实行等级管理制度。

对存在问题和等级较低的问题，进行通报，并作为重点对象实施反洗钱监管。

反洗钱工作是一项长期而艰巨的工作，为保证此项工作正常有序开展，我公司将继续强化组织领导，明确工作职责，确保公司反洗钱工作的顺利开展；在新一年反洗钱工作中，我司会一如既往的对相关岗位人员进行反洗钱知识技能的培训，不断提升对洗钱行为的判断处理能力；加大对业务员及客户反洗钱法规的宣传教育，使其能自觉支持和配合我公司反洗钱工作；不断总结公司反洗钱工作的问题和不足，不断寻求解决问题的新办法新思路，确保公司反洗钱工作正常有序的开展，切实履行反洗钱义务。

## 保险年度工作总结计划篇三

参加工作近十年，也写了近十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首时对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。作为财产保险公司，财务是公司的关键部门之一，对内要与上级公司配合沟通协作做好本公司的内部服务工作，目前社会对从事财务的人员水平要求也在不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握社保、税收政策及合理应用。一年来，在领导带动下以及全体成员的帮助下，我从接手财务兼承保部主管工作到熟悉该工作的各项细节，不断改进工作方法，提高工作效率，在这一年里承保部全体人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。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、以“大营销、大服务”为宗旨和效益的目标上，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。这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。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：

20xx年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗”的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范文明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

(1)认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，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。

(2)按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3)认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

(1)严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

(2)对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3)正确计算营业税款及车船税，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，重点税源监控软件的更新。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)作为公司底层管理人员，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。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。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。

## 保险年度工作总结计划篇四

xx年是xxx寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是xxx个险发展重要的一年。xxx个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将xxx个险xx年的工作情况和xx年的工作计划汇报如下：

截至12月1日，xxx个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入xxxx万元，其中期交保费xxx万元，趸交保费xxxx元，意外险保费xxxx万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至12月有营销代理人xxxx人，其中持证人数xxxx人，持证率xx%；各级主管xx人，其中部经理x人，主任x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾xx年走过的历程，凝聚着xxx太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

(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。今年xxx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xxx个险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，转变个险所有内外勤的观念，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xxx个险从根本上增强了凝聚力□xxx个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结合个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年7月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩□xxx个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

(三)针对个险组训，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。
- 2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。
- 3、针对个险内勤人员，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。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

- 1、基础工作，立足长远发展，是xxx个险长期以来始终坚持的方向，在xx年，xxx个险基础管理工作又上了新的台阶。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。

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，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，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；

3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高；

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。

## 保险年度工作总结计划篇五

时光荏苒，岁月如梭。转眼之间，我们就步入了20xx年度，结束了20xx的工作。在此辞旧迎新之际，为进一步提高20\_的各项工作绩效，我特根据上级领导要求对我个人在20\_年度的各项工作做出总结。回顾20\_年度，我在上级领导的正确指导下，在各部门同事的支持与配合之下，较好地完成了本年度的公司安排的各项工作任务，为我公司的工作绩效做出应有贡献。现将工作总结如下：

我于今年\_月份进入我\_财产保险公司工作。自进入公司之初，我在我公司大厅进行了为期三个月的工作实习。在实习期间，我较好地完成了公司上级领导所安排的各项工作任务，积极向我\_财产保险公司的老员工进行学习，虚心请教和吸取老一辈员工经验，做到了在较短的时间内融入了我\_财产保险公司，并熟悉的掌握和了解了我公司的各项保险业务，做到主动接待，热情服务，用真挚，微笑的服务态度，赢得了顾客的一

致好评，和领导以及同事的一致肯定与认可。

我于去年4月份被分配到办公室进行工作。自进入办公司工作以来，我坚持在竞争中求生存，在竞争中促发展的工作理念。立踏踏实实工作，勤恳做人。在工作中，我做到及时接听和转接电话，并将来电信息准确记录，及时转到相关部门进行处理；热情接待来客，使客人有宾至如归的感觉，得到客人一致好评。同时，我还坚定职责尽可能的负责好办公室的文秘、信息、机要和\_，做好办公室档案收集、整理工作等工作。及时对总经理办公室的卫生进行清洁，并坚定做好各项会议纪要。准确做好公司公文、信件、邮件、报刊杂志的分送工作，以及及时负责传真件的收发工作。此外，我还坚定自身岗位职责负责保管好办公室仓库物品，做好物品出入库的登记，按照公司印信管理规定，保管使用公章，管理好员工人事档案材料，建立、完善员工人事档案的管理，严格借档手续。在今年我紧密围绕上级领导要求撰写了四篇工作稿件，做好公司宣传专栏的组稿工作。

在办公室工作的一年来，我除了做好办公司的各项工作之外还坚定负责好公司内的部分财务工作，一年来，我坚持每月报表的邮寄及社保的打表，管理好办公各种财产的合理使用并提高财产的使用效率，提倡节俭。并及时做好社会保险的投保、申领工作。坚持定期统计每月考勤并交财务做帐，留底。此外我还积极的接受并做好领导所安排的其他临时工作。为我公司的保险工作带来保障。

## 保险年度工作总结计划篇六

一年来□xx保险xx公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

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，带领各部员工紧紧围绕“立足、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，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xx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。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、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，部室情况确定每个部室合理的、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，来确保各部室目标计划的顺利完成。

- 2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。

一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向客户。我的客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入xxxx元，其中车险保费xxxx元，非车险业务xxxx元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，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，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，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意，不断创新，规范运作，取得了很成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。