# 保险日工作总结模板(通用26篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-10-16

*保险日工作总结模板120xx年我县的失业保险工作在上级部门的指导、县委政府的正确领导下，抓住重点，突破难点，做好事业单位失业保险扩面征收工作，积极推进非公有制单位的参保统筹工作，继续扩大覆盖面，加大基金征缴力度，确保失业人员和下岗职工基本生...*

**保险日工作总结模板1**

20xx年我县的失业保险工作在上级部门的指导、县委政府的正确领导下，抓住重点，突破难点，做好事业单位失业保险扩面征收工作，积极推进非公有制单位的参保统筹工作，继续扩大覆盖面，加大基金征缴力度，确保失业人员和下岗职工基本生活费按时足额发放，较好地完成了基金征缴、失业人员接收、管理、培训与再就业等工作任务，为促进我县经济发展和维护社会稳定做出了一定贡献。

>一、工作任务完成情况

今年全县实际参保单位1XX家，参保人数25652人，其中企业16364人，事业单位9288人，参保率为100%。新增应参保人数1300人，实际新增参保人数1304人，完成任务。全年应缴基金万元，实际征缴基金310万元，完成任务100%，上解调剂金15万元，完成任务100%。失业保险费发放全部由银行发给，银行发放率为100%。

1、基金收入情况。

全年完成基金收入310万元，比去年同期300万元，增加3个百分点。其中：

(1)基金收入310万元，比去年同期300万元增加10万元，占基金收入的3%。基金收入中：企业缴纳万元，事业单位缴纳万元。

(2)利息收入万元。

2、基金支出情况。全年累计支出失业保险基金万元，比去年同期331万元减少了万元。其中：

(1)为847名下岗失业人员发放救济金90万元、医疗补助金10万元，丧葬费补助1万元(共计101万元)，大部分属企业改制解除劳动合同关系人员。

(2)为2765名下岗失业工人支付转岗培训补贴88万元(其中有万元属20xx年度支出)比去年同期101万元减少13万元，占基金支出的33%。

(3)为1200名下岗失业工人支付职业介绍补贴万元，比去年同期万元增加万元，占基金支出的。

(4)拨付再就业基本生活保障补助支出58万元，占基金支出的22%。

(5)上解调剂金15万元，占基金支出的。

>二、以人为本、服务社会，扎实做好失业保险管理工作

1、深入开展失业保险政策宣传，扩大失业保险覆盖范围。我们采取了多种形式对《失业保险条例》及失业保险政策进行广泛深入的宣传。一是开展失业保险政策问卷调查，全县参保企业单位及失业人员，共发放800余份，已回收520份。二是开展送政策活动，印制了失业保险政策宣传材料，对用人单位及职工如何参加失业保险，失业保险基金的来源和管理模式，如何申领失业保险，失业保险的待遇等失业保险热点问题进行宣传解释，今年全县共发放宣传材料20xx余份。三是政策宣传与平时稽核工作相结合。不定期召开各类失业保险专题座谈会。邀请各界人士了解失业保险，一方面解释有关失业保险政策，另一方面征求意见，监督工作。同时，利用对参保单位稽核的机会，及时宣传失业保险对支持企业改革，保障失业人员基本生活和稳定社会等方面发挥的作用。

2、充分做好失业保险个人缴费记录的准备工作。

为认真贯彻劳动和社会保障部、省劳动和社会保障厅关于建立失业保险个人缴费记录通知的有关文件精神，搞好失业保险个人缴费记录工作，印制下发了《石门县失业保险手册》20xx册，对参保单位的失业保险工作经办人员分期分批举行了失业保险个人缴费记录业务培训班。对新增失业人员和出中心的下岗职工及时进行登记，办理《失业证》，享受失业保险待遇，确保失业人员按时足额领到了失业保险金及医疗补助金。同时，加强失业人员的职业培训和再就业工作。到年底，职业培训结业的失业人员有2765人，再就业的失业人员有1800人。按时足额为国有企业下岗职工拨付基本生活费(社会承担部分)，已拨付58万元。

3、强化失业保险基础工作，建立失业保险信息化管理系统。

从20xx年开始，我们就已经开始了全县失业保险信息网络的筹建工作，经过2年的前期准备，先后18万元的资金投入，到今年6月份，我们已将全县134个单位、17100名职工的信息全部整理、审核、录入完毕，基本建成了石门县失业保险数据库、已接收人员数据库和失业保险各类台账，实现了微机网络化管理。今年七月，我县的失业保险信息系统正式投入使用，现已通过系统为561名下岗失业人员发放失业保险金42万元，并已实行了失业保险指纹对比发放。

4、不断提升失业保险服务质量，严格失业保险金的申领程序。树立以人为本的服务理念，坚持主动服务、诚信服务、满意服务的原则，开展了使用文明用语、设立\_员岗等优质服务窗口系列活动，打造人民群众信得过的满意服务窗口，让失业保险工作贴近民心、发挥实效。对用人单位解聘人员的情况进行备案，审核本人填写的“失业人员登记表”，查验本人身份证明与档案是否吻合，要求用人单位提供终止或解除劳动关系的相关文件及双方签定的参保表、交费证、人员花名册和解除劳动关系协议书。符合条件的人员填写求职基本情况表和失业人员申领表，在其失业保险证上作详细记载，然后可凭手册求职，享受失业保险待遇，接受免费就业服务和培训。

5、改进工作方法，适应新形势下的失业保险工作。为更好地向参保单位和失业人员提供优质便捷的服务，进一步提高办事效率，在日常工作中施行了“首问责任制”，第一个接待失业人员的属于自己职责范围内的事情要立即办理，非本部门职责范围内的要负责引导到位，找到具体负责的工作人员协助办理，不推萎，不扯皮。为了使申报、审核和缴费相协调，各个数据传输准确，有条不紊，积极组织科室人员学习劳动和社会保障业务知识和失业保险相关政策。结合本职工作，开展了“我爱我岗”、“假如我是一名失业人员”以及建立失业保险新形象的大讨论，在认真学习提高认识的基础上对照存在的问题进行深刻反思，带着深厚的感情为失业人员做好每一件事，使我们工作人员牢固树立正确的人生观、价值观，强化为民服务的宗旨意识，增强了责任感、使命感。让每个失业人员从辛勤的工作中感受到党和政府对他们的关爱。

>三、加大劳动执法监察力度，规范企业行为

在大力进行失业保险法规政策宣传的同时，我们与劳动监察人员配合加大执法监察力度，规范企业行为。今年，我们先后对4家未参保和参保未缴费的单位下达了催缴通知书，并在劳动监察人员的配合下对豪迈公司、血防院、防疫站、烟草公司4家单位进行了稽查，并且按照各单位上年度的工资总额的3%缴足了失业保险费，并取得了良好的效果。

>四、以先进性教育为契机，促失业保险工作人员争先创优

失业保险股不仅是为企业提供优质服务的场所，更是失业人员温暖的“家”。结合今年开展的党员先进性教育活动，我们要求所有失业保险工作人员对待下岗失业职工，必须做到“有一张笑脸、搬一把椅子、倒一杯开水、给一个负责任的答复”;为了给失业人员亲人一样的关心，我们进行了“假如我是一名失业人员”的换位思考，开展了与特困失业人员“一帮一”活动。五十多岁的老李和老伴都失业了，还供一个孩子上高中，生活十分困难，失业保险股帮助他找到一份门卫的工作，缓解了老李生活困难的状况。三十多岁的小姜年纪轻轻就失业了，心情格外沮丧，刚一来失业保险股报到时，充满了对社会的抱怨，经过我们的耐心劝慰和开导，心情逐渐平复下来，勇敢面对现实，接受了我们的再就业培训，掌握了微机初步知识，不久到超市做了一名收银员，重新找回了自我，再次扬起了生活的风帆。

为失业人员服务，不但要对失业人员有深厚的感情，更要对失业保险业务精益求精。为了将失业保险业务工作做到更好，我们制定了失业保险政策业务学习每周两小时的必修课时间，经过一年来的坚持实行，取得了良好的效果。

今年，我们失业保险股的工作在单位领导的重视，其他股室的大力支持帮助下，克服了工作中的许多困难。同时，我们在工作中严格按照制度办事，树立全心全意为失业人员服务的思想，善于发现问题，解决问题，扎扎实实、脚踏实地，多办实事，少说空话，充分发挥和调动每个工作人员的业务能力和工作积极性，将工作任务分解到人，各负其责，团结协作，拧成一股绳，使得失业保险工作得以顺利完成。今后的工作，我们将更加努力，为促进石门县改革发展稳定的大局做出积极贡献。

**保险日工作总结模板2**

保财险x分公司按照年初提出的“抓重点、破难点、出亮点”的工作思路，围绕“促发展、保效益、防风险”的工作主基调和“创建四个一流、实现四个目标、做好十项工作”的要求，大力加强精细化管理，抢抓机遇，加快发展，扎实有效地推进各项工作，取得了较好的成绩。

按照统计口径，截至x月x日，人保财险x分公司实现保费收入x万元，同比增加x万元，增长率为x，在全国保费增长率中排名第三；完成全年保费计划x，快于时间进度x个百分点，实现了计划任务与时间进度双超x的目标；共承担的风险责任是x亿元，同比增加了x亿元，增长率为x。在较快完成的保费目标任务的同时，人保财险x分公司通过深入落实“促发展、保效益、防风险”工作主基调，综合成本率控制在x，居全国第一；百元保费现金净流量x元，比全国平均数x元多x元，居全国第四；人保财险xx分公司占我区财险市场x。

公司党委紧紧围绕“践行科学发展，再创人保辉煌”主题，结合x人保实际，突出实践特色，立足当前，着眼长远，着力在提高思想认识、解决突出问题、创新体制机制、促进科学发展等方面下功夫，在一些重大问题上达成了共识，主要表现在以下几点：一是必须把更新观念、创新理念作为首要任务，不断开辟解放思想新境界；

二是必须把解决问题、破解难题作为重中之重，扫清体制机制障碍；

三是必须牢牢把握发展第一要务，坚持内涵式发展；

四必须坚持以人为本这个核心，促进公司与员工的共同进步；

五是必须履行企业社会责任，服务于经济社会大局中。

理赔出效益、理赔出诚信、理赔出市场、理赔出客户是工作中的重点，也是工作的难点。为破解这一难点，公司紧紧围绕自治区党委、政府中心工作，充分发挥保险社会稳定器、经济助推器的作用，在理赔工作中取得了优异的成绩。与此同时，公司还进一步强化“xx”专线服务。让广大客户感受到x保“平时是朋友，患难之时更是朋友”的服务理念。

今年，公司不但破解了理赔工作这一难点，还破解了与政府加强合作方面一些难点，确保了x社会和谐稳定。一是保险服务“三农”工作开始起步。大商部、渠道管理部、各分支公司大力加强了与财政、农牧、民政部门联系，农牧业保险得到了各级党委、政府和各部门大力支持和配合。二是承保中心大力加强与拉萨市政府合作，明确了拉萨市各行政、事业单位在公司承保中心定点保险。三是成立出租车专营专管部，加强了对拉萨市出租车保险服务。通过与运管部门和拉萨市出租车协会多次协调，统一承保了拉萨市第一批出租车更换新车。为确保出租车承保有效益，理赔中心及时调整售后理赔服务，要求出租车出险后到4s店修理，改变了过去一天多达30起出租车出险的现象，全力促进了城市交通安全。四是在旅游业逐步复苏后，与自治区旅游管理部门和各旅行社协调沟通，促成旅游保险在人保财险x分公司定点保险。

全力推进核保核赔师制度建设，完善承保管控制度，创新理赔管理模式；

建立清晰的理赔管理职责体系，优化对分支机构的理赔授权体系，完善理赔预警和监督机制，为企业正常经营和运转提供了基本条件。

目前，人保财险x分公司坚持以科学发展观为统领，坚持发展第一要义，继续发扬x人保“团结、奋进、忠诚、奉献”精神；

以创建学习型组织为契机，努力做到“四个一流”，全力打造一流的管理、销售和技术人才队伍，提高承保效益；

以“抓重点、破难点、出亮点”为突破口，乘势而上，开展好促发展、保效益、防风险工作。

**保险日工作总结模板3**

我已在中国人寿保险公司工作四个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过四年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪遵法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对20--年上半年工作情况的总结。

一、不断学习，参加培训，使业务水平不断进步

学无止境，固然我对公司的各方各面都已很熟习，但我仍不满足于现状，为了不断进步自己的业务水平，我积极参加上级公司和支公司、本部分组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强本身业务素质的练习，不断进步业务操纵技能和为客户服务的基本功，把握了应有的专业业务技能和服务技能，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地展开宣传和促销。

二、进步思觉悟，在思想上政治上不断进步

一直以来，我都保持着积极取的心态，积极参加上级公司和支公司、本部分组织的各种政治学习、主题其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持文明用语，不越权办事，不以权力谋私欲，没有出现被客户投诉的行为和其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博等不良行为。

在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、勤勤奋恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部分下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部分的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

总之，保险事业已成了我人生的一部份，带着执着和热情，我会一直走下往，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与最优秀的伙伴相比，还存在着一定的\'差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步进步本身综合素质而努力。

**保险日工作总结模板4**

20xx年，是我加入\*\*公司的第四年。在这一年中，在各级领导的悉心教导下，在同事的热情帮助下，我较好地完成了全年的各项工作任务，在工作和思想方面取得长足的进步，政治觉悟和业务素质得到较好地提升。现将全年工作总结如下：

一、以合规性为抓手，完善各项渠道销售管理工作。 我所在的岗位是渠道业务销售管理岗，销售管理岗的日常工作主要为建立和管理中介档案、营销员培训档案，营销管理平台的维护，相关数据报送、人员培训及合规管理等。除此之外还包括与银行相关部门、寿险公司中介部及银保部的日常沟通，配合上级公司追踪银保和综拓业绩，公司大项目基金的申报，以及协助营业单位制作建议书及标书等。为加强中介业务规范管理，我在平时的\'工作中会不断学习合规文件，并及时与领导及上级公司沟通，在实践中总结经验，确保中介业务依法合规。

二、加强信息调研，增强文字表达能力。

为提高自己的写作能力，我在日常工作中勤于动笔，在工作之余，大量翻阅公司的文件资料，虚心学习，将学到的知识应用到实际工作中。一年来，我起草总结类材料4份，自查报告10份。调研信息1篇，合规征文1篇。

三、完成领导交办的其他工作

在认真完成本职工作的同时，我还积极参加公司组织的各种活动，在今年公司的职工代表大会晚会及五周年庆典晚会中，我与同事一起主持并参与晚会节目编排，在组织与语言表达等方面锻炼了自己。

四、坚持思想政治学习。随着党的十八大的召开，作为一名\_党员，我应该时刻保持努力学习的劲头，学无止尽。深入贯彻党的十七届六中全会精

神，在工作中学习，在书本中学习，在实践中学习，将学习作为一种良好的生活习惯，在学习中不断提升自己的认知能力和认知范围，不断提高自己的综合文化素质和应对各种复杂情况的能 力。只有通过不断学习才能做到与时俱进，才能掌握最新的技术和最有效的方法，才能在本职岗位上创造出新的成绩。

在工作中，领导和同事们起到了很好的模范带头作用，很多很好的工作方法和在工作中体现出来的敬业精神值得我去好好学习，我在实际的工作中也发现自己很多的不足:一是动笔能力较差，写作能力有待进一步学习和提高。二是工作创新不够，不善于思考和发现问题，不善于把工作情况通过文字提炼总结。等等这些不足很大地制约了我在今后工作中能力的体现和提高，在今后的工作中，我一定更加认真学习，努力提高自己的思想觉悟和工作能力，争取更大的进步。

**保险日工作总结模板5**

回顾20xx年一季度的工作，客服部在公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实公司总经理室提出的各项要求，紧紧围绕公司下达的各项工作指标，明确思路，把握重点，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，积极有效地配合业务部门开展工作，现将有关情况报告如下：

1、继续加强基础性工作。不断完善细化各项规章制度，确保各项工作开展执行到位，实现精细化管理。强化执行力，提高对依法合规经营以及客服管理工作的重要性，做好客服人员的培训工作，提高自身素质及业务技能。

2、继续做好客户服务工作。我部的工作人员始终牢记“顾客至上，服务第一”的理念，做好每项服务工作，在保障客户利益的同时，又维护了公司的形象。

3、扎实抓好各项重点工作。扎实抓好各项回访工作,切实提高回访质量和成功率,及时深入的做好专项业务统计以及数据分析,提高新单电话准确率，做好客户资料重新收集工作，完善各项回访资料的收集归档。进一步加强与业务部门的协调沟通，提高问题件处理力度，确保公司业务能持续健康发展。密切配合业务部门的工作。建立长期有效沟通机制。

通过吴总在会议上对我们的讲话使我明白，规范的管理是公司持续发展的需要，提升服务品质是公司竞争的需要，在以后的工作中，客服部会上下齐心，共同努力，为中支开创美好未来添砖加瓦。

**保险日工作总结模板6**

今年xx保险公司在各职能部门的密切支持和配合下，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、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。根据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，利用多种销售模式，抓住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。

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。

>二、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，我公司以全年团体业务共收取保险费xxx万元。四季度经营指标重新下达后，我公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。

>三、雄踞市场主导，再创中介辉煌

面对巨大的挑战，我们并没有退缩，按照公司的统一布署和安排，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，我们还发动全公司员工共同努力，全公司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。

>四、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。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。

**保险日工作总结模板7**

>在工作思想方面

，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，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。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

作为一名副经理，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。

>在业务发展方面，

我主要负责非车险，这需要与学校、银行保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。在车险业务上新增了新的突破点，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非常激烈，在价格上我们的优势在一点的一点被缩小，但是我们可以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。

20xx年工作重点是继续扩大学校业务，继续开展银行非车险业务，有效地发展增员，加强团队建设，积极配合王波经理的工作，为公司的发展添砖加瓦。

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更多的贡献。

**保险日工作总结模板8**

20xx年是中国保险市场竞争更加激烈的一年，全国公务员共同的天地!同时也中国人寿发展历史上重要的一年，x营销区部在市公司党委、总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初市保会和市公司总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司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，现将十三区部202x年的工作情况汇报如下：

>一、20xx年的经营成果和工作总结

截至11月30日，十三区部在全体业务同仁和工作人员的共同努力下，共实现新单保费收入x万元，其中期交保费x万元，趸交保费x元，意外险保费x万元，提前两个月完成市公司下达的意外险指标;区部至11月有营销代理人x人，其中持证人数x人，持证率x%;各级主管x人，其中部经理x人，分部经理x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾202x年走过的历程，凝聚着x区部人顽强奋斗，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。

总经理室多次在各种会议中强调，今后的市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。x区部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，转变区部各方面人员的观念，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x区部从根本上增强了凝聚力，区部呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我区部积极配合市公司各项安排，结合区部实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

从年初开始，区部就针对一年的工作方向，推出了“人人达标，争做明星”的竞赛方案，倡导全体业务伙伴达到基础目标，向明星业务员学习，并持续努力实现高要求。在全年的工作中，区部带领业务伙伴始终沿着既定方向努力，实现了整体工作的持续性和有效性。全年基本上可以分为三个阶段：

第一阶段：年初x趸交销售业务竞赛，我区部配合市公司“xx”趸交推动方案，推出区部“金鸡报喜”趸交业务竞赛方案，全面提升规模保费，实现开门红。

第二阶段：二月份至八月份，区部围绕期交业务和增员工作，先后推出了春节期间的“正月十五闹元宵，新春佳节赛中赛”新春推动方案、“阳春三月换新装”期交业务推动方案、“雄鹰行动”期交业务推动方案、“激情初夏之六月风暴”业务推动方案等一系列有针对性的推动方案，有效地拉动了业绩增长。区部借助七月份乔迁新职场的契机，推出“火红七月，淘金行动”业绩、增员推动方案和“八月感恩勤拜访，人人举绩庆乔迁”推动方案，倡导“人人举绩，为新职场做贡献”，区部还借机提出了“天天拜访，周周举绩，月月增员，年年进步”的区训，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，取得了不俗战绩。

第三阶段：九月份至年底，区部利用x培训的有利时机，全面调动团队士气，提升销售技能，开展多层次对抗赛，冲刺年终目标。在市公司的安排下，九月份我区部组织了200余名伙伴参加x公司的全套培训，使广大伙伴从全新的角度得到了思想的升华和技能的提升。区部借势而行，在团队中大力倡导技能训练、氛围营造和目标追踪，在配合市公司开展并炒作“x”区部对抗赛的同时，积极开展区部内部的对抗竞争，先后发动了“狮王争霸”、“五虎争霸”、“精英擂台”等竞赛活动，区部推出的“九月争霸战鼓急，欢度中秋冲桂林”、“金秋十月燃战火，五虎争霸振雄风”、“众志成城，决胜深秋”十一月期交业务竞赛方案以及“决胜x大冲刺”十二月期交业务竞赛方案，都有效地提升了团队士气和工作积极性，为全年冲刺作了有益的拉动。

(三)针对各个层级人员，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。

区部在年初制定了针对整个年度的工作方向，并将各项目标进行细化分解，与全体主管签订了全年目标责任状，做到目标明确，奖惩有据，增强了全体主管带领团队冲刺全年工作目标的信心;在一年的工作当中，区部还每个工作月都结合团队的年度目标，制定月工作目标，并且不断地通过月工作总结会、周主管经策会的绩效分析，用数据说话，追踪团队目标的达成情况。在每次经策会上，区部会公布各级主管的个人举绩和增员情况，激励各级主管“打铁还需自身硬”，身先士卒带动属员。正是这种阶段追踪与检查的工作方法，引领着团队主管始终认清方向，带领团队追逐全年工作目标。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

x区部从20xx年组建“精英俱乐部”以来，标准逐年提升，入会人数逐年增加，至202x年已有区部精英俱乐部会员36人，入选市公司精英俱乐部的有3人，加入美国百万圆桌协会(mdrt)1人。为了进一步促进精英队伍的成长，区部在年初重新制定了《精英俱乐部章程》，对20xx年俱乐部入围标准再次上调，为精英业务员提供更多优惠政策，有效地促进了团队争作优秀，努力加入俱乐部的热情。区部在搬入新职场后，专门为精英俱乐部制作了光荣榜，增强精英荣誉感，号召大家“向精英学习，向精英致敬”，区部内形成了的良好风气。为了加快精英成长，区部定期举办精英俱乐部例会，进行各种培训和目标追踪。特别是十月份以来，区部组建了60人的“精英突击队”进行分组对抗，每周日上午进行半天培训，邀请各区部高手、市公司领导和优秀讲师进行分享和授课，或提供外界交流机会、客户沟通机会。这些举措有力地提升了精英伙伴的水平，从观念、态度、技巧和习惯几个方面受益匪浅。至11月底，区部已有大批业务伙伴达到或接近20xx年精英俱乐部入围标准，绩优人员的基础越来越牢固。

3、针对区部工作人员，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。

为了充分发挥组训、讲师、内勤等各级工作人员的作用，我区部在部门架构调整和人员岗位分工方面进行了大量有益的探索和实践，取得了明显成效。特别是乔迁新职场后，区部专门设置了“销售支持办”和“人力支持办”，重新进行人员分工和配比，设置专人负责人力支持管理方面的工作，专人负责销售支持方面的工作，保证了各项工作的明确性和条理化。区部还充分发挥组训讲师的特点，分派组训协助各个团队或网点的发展，使每个部门网点都有专人辅导;与此同时，区部对一些专项工作分别派组训负责，保证工作的全面深入开展，如“精英俱乐部”“产品说明会”“基本法考核预警”“代理人资格考试”“职场布置”“新人培训”“新人学校”等工作，都按照组训讲师的特长明确分配，专项负责的组训讲师对工作负责到底，有效地调动了相关人员的主观能动性，为工作的持续深入开展奠定了基础。区部每日召开组训、讲师夕会，及时传达最新资讯，研讨工作方法，商议各类问题，互相交流学习，保证了工作的顺利开展和执行力的提升，同时提升了组训讲师的工作能力和协调互助，取得明显的效果。

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

1、认真分析团队实际，从基础工作入手强化各项工作的落实，保证团队素质的稳步提升，实现稳定发展。

抓好基础工作，立足长远发展，是十三区部长期以来始终坚持的方向，在202x年，区部的基础管理工作又上了新的台阶。区部从早会经营、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。

在早会经营方面，区部始终高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。特别是进入十月份以来，区部将早会密度从一周三次调整为天天早会，由于有多年来坚实的团队管理基础，此举不仅在各团队得以顺利实施，而且受到大多数主管和营销伙伴的欢迎。很多伙伴纷纷表示，天天早会使伙伴们的工作意识更浓了，学到的知识更多了，非常有利于展业习惯的持续性。大家对天天早会的理解和支持，折射出区部长期以来基础管理的扎实和高度的执行力。

为了做好出勤管理，区部在年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全区部树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。好的制度放权给各部执行，加上有效的监督机制，使我区部出勤率始终在70%以上，有力地推动了各项工作的落实。

为了使各层级业务人员得到相应的培训支持，区部在早会经营之外，建立起有针对性的培训体系，如：针对新人的“新人培训班”;针对入司半年内人员的“新人学校”;针对精英高手的“精英俱乐部培训”，针对主管的“经策会培训”，针对无证人员的“代资考辅导培训”等等，区部还不定期为各级人员提供外界培训的机会，有效地提升了团队能力，开阔了眼界。

在职场建设方面，我区部本年度实现了质的飞跃。这首先得益于分公司总经理室的大力支持，区部借力使力，配合机关部门，充分利用乔迁新职场的时机，实现大手笔改建装修，使老公司焕发出新的活力，装修后的职场、办公室数量充足，环境优美，为团队的发展创造了硬件基础。借此机会，再一次对总经理室的高瞻远瞩表达全体x区部人的感激之情!搬进新职场后，区部从长远出发，投入大量费用购置办公家具、基本设施等必需品，并重新设计各类展板，布置了“精英俱乐部光荣榜”、“x区部最受尊重的人”、“公司介绍”、“信息栏”等多种展板，为各职场制作了“业绩追踪榜”、“新人转正追踪榜”、“区训”等各类展板，使职场充满激励氛围。新职场的改建充分激发了全体伙伴的工作热情，也向来区部参加说明会、办理业务的社会各界展示出国寿的良好形象，受到了一致好评。

此外，区部在活动管理、举绩率管理等多个基础管理方面也都进行了深入持续的探索与实践，为x区部的持续健康发展奠定了坚实的基础。

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，向鸿鑫险种要规模。

回顾202x年我区部的经营历程，高密度的产品说明会是一个突出特点，我们充分利用各种时机，坚持举办节假日产品说明会，取得了显著的效果。特别是五月份以来，区部利用“通州开办国寿个人保险业务8周年”的契机，加大客户答谢会密度，不仅“请进来”，还要“走出去”，充分利用区部网点多，分布广的优势，号召各部各网点举办专场客户答谢会，充分利用现有条件，开展形式多样，不拘一格的答谢会版本。如在家里举办的“家庭式”答谢会、在村委会、村小学举办的“乡村式”答谢会、在居民小区、居委会举办的“小区式”答谢会，再配合区部或网点内部职场召开的“职场式”答谢会，答谢会的局面一度如火如荼，高潮迭起。据统计，五月至七月，区部和各部共举办各种类型的\'客户答谢会一百余场，一度出现每周举办7场以上答谢会的局面。随着与外界的交流与协作，我们也不断更新客户答谢会的举办形式和讲座版本，尝试召开“企业家交流会”、现场为客户赠送礼物等形式的答谢会，取得了一定效果，积累了宝贵经验。在各种小型客户答谢会举办的同时，区部坚持每周至少一至两场区部级别的客户答谢会，针对中端客户开展工作;同时也积极倡导伙伴踊跃参与市公司高端客户答谢会，并提供礼品和门票的支持，使伙伴参与热情增加，并利用市公司高端客户说明会，签下了很多大客户，甚至出现了131万元的巨额保单，成效显著。

为了给业务人员搭建好销售平台，确保每场说明会的质量与效果，区部无论是高端客户还是普通客户的产品说明会，每次都要进行认真细致的准备，从说明会的流程安排到奖品设置;从主持主讲到礼仪服务人员的演练;从会场的整体布置到灯光音响效果控制，每一个细节都要精心策划、充分准备;讲师、组训人员积极配合，服从区部的整体安排，经常加班加点，展现出良好的团队协作氛围。产品说明会给业务伙伴提供一个很好的展业平台和约访借口，使区部利用鸿鑫保险有效地提升了期交保费规模。

(五)积极响应保监委和总经理室的号召，进一步发展县域保险，利用乡镇网点扩大公司影响，提升区部战斗力。

我区部多年来在乡镇网点建设方面成效显著，已形成了以通州城区为中心职场，七个乡镇营业网点的合理布局，乡镇网点成为目前x区部的重要业绩增长点。本年度区部成功育成次渠镇营销服务部，同时在乡镇网点建设方面加大了投入力度，从各方面给予必要支援，取得了突出成绩。

区部为每个网点都配备了内勤和组训，职场设备一应俱全，从根本上解除了网点发展的障碍。区部召开乡镇网点经理座谈会，商讨网点建设的新思路，并明确提出各网点的发展目标。今年二季度，区部专门将通州各村镇拥有销售人员的情况进行了汇总，从战略角度进行区域规划。区部轮流到各职场进行村镇分配，要求伙伴认领发展目标，努力实现“村村都有伙伴，村村都有客户”，这些举措为乡镇网点伙伴指明了方向，对增员和业绩都起到了长期推动作用。

农村网点的代理人在辛勤的工作中向广大农村群众带去了保障，普及了保险知识，同时为公司带来了保费，目前各网点的保费收入已经占据整个通州营销业务的半壁江山。在经济效益显现的同时，网点建设带来的社会效益更加明显，在设有营业网点的乡镇，x人寿的影响力占据突出地位，同业公司很难在当地站稳脚跟，这些都为我们事业的长远发展奠定了坚实的基础。

>二、20xx年工作中存在的一些问题：

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是城区团队，急需补充高素质人才，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。

回顾以往，展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在市公司的正确领导下，在支公司的共同配合及x区部全体同仁的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让国寿的大旗永远飘扬。

**保险日工作总结模板9**

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自我定下的岗位关键词，在20-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，用自已的实际行动证明自我能做的更好!

在-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”。20-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。

**保险日工作总结模板10**

一、目标完成情况

1、确保了全旗4553名离退休人员、689名遗属人员和7188名享受待遇农牧民的养老金按时足额发放，截止年末共发放养老金8099万元（其中职工养老保险金支出6599万元、农保养老金支出1500万元），社会化发放率达100％，工伤保险个人工作总结。

2、养老保险参保人数达24874人，其中在职职工20321人，离退休人员4553人，比去年净增1720人，完成市级下达全年1700人任务的101％。

3、医疗保险参保人数达25227人，比去年净增1120人，完成市级下达全年1100人任务的102％。其中农民工参加医疗保险1363人，比去年净增705人，完成市级下达700人任务的101%。

4、工伤保险参保人数达18175人（其中高危行业有40个单位3984人参保），比去年净增2175人，完成市级下达全年20xx人任务的109％。

5、生育保险参保人数达15120人，比去年净增416人，完成市级下达全年320人任务的130％。

6、农保新增14691人，达到43016人，完成旗政府下达任务的293％。

7、社会保险费收缴17872万元，其中职工养老保险收缴8319万元、农村养老保险收缴6100万元、职工医疗保险收缴2827万元，工伤保险收缴603万元，生育保险收缴23万元。共支出11386万元，其中城保支出9886万元，农保支出1500万元。社保基金累计积累亿元，其中城保积累7694万元，农保积累亿元。

8、全旗已有15248名城镇居民参加了居民医疗保险，其中成人2882人、学生12366人，收缴医保基金35万元，共为9名住院患者支付医药费万元。

二、工作措施和效果

（一）狠抓扩面收缴工作

扩面收缴是社保工作的生命线，为此我们积极采取各种措施，努力做好扩面续保工作，做到应扩尽扩、应收尽收、颗粒归仓。首先，建立扩面征缴责任制，层层分解指标，人人落实任务，全局上下从股到所到中心，人人都有扩面任务，并做到奖罚分明，有效地调动了职工的扩面续保积极性，形成了一种“链条”式的扩面征缴工作局面。其次，通过收取利息的形式促进扩面续保，对不能按时缴费的中断人员，在补齐原来欠费的同时，收取利息，时间长不缴费，利息就越多，再加上新软件的使用，利息将利滚利，更加增多。对此，我们通过广播电视报纸等新闻媒体，加大了这方面的宣传，从而使大部分断保人员补齐了欠费。再次，建立专职的基金征缴大队，具体负责养老保险、医疗保险、工伤保险、生育保险基金收缴催缴工作，确保各项基金及时足额到位。另外，采取灵活措施，根据任务进度，施以阶段性目标，严格处罚，促进工作。

通过以上措施，今年又有8个新成立的单位142人纳入参保范围，个体户参保1432人，断保职工续保率达到97%以上。共收缴社保基金17872万元，共支出社保基金 11386万元（其中城保支出9886万元，农保支出1500万元），社会化发放率达100%。由于我旗社会保险工作思路超前、发展迅速、体系健全、成果显著，在自治区、国家影响很大，年初我旗被自治区确定为中瑞合作项目社会保障子项目示范旗， 8月1日，自治区、市两级项目组领导来我旗检查项目区工作，对我旗项目区工作开展情况非常满意，尤其是对我旗社保工作在体系建设、模式构建、制度创新、难点突破等方面给予了高度评价。4月份我旗又被列入全国农村牧区养老保险重点县。8月21日，国家社保中心主任孟昭喜、自治区劳动和社会保障厅厅长冀秉峰一行来我旗视察社会保险工作，对我旗的社会保险工作给予了高度评价。

（二）加强社会保险稽核

为了堵塞基金跑冒滴漏，今年我们在做好对重点对象日常探望监控工作的同时，6月份开始进行了一年一度的集中生存认证工作，利用指纹验证系统，对离退休人员、工伤残人员、二等乙级以上伤残革命军人、遗属人员共5552人进行了认证，认证率达100%，重点对象平时探望率达100%，共查出132人死亡，未发生冒领现象。10月份开始，利用三个月的时间对所有参保单位的缴费基数进行了实地稽核，稽核率达100%。为了有效堵塞诈骗医药费现象，我们加强了对医疗、工伤医药费的稽查力度，严格住院登记审批，建立查房制度，做到逢住必查，逢住必回查，并严格审核报销程序，从而使诈骗医药费现象无空可钻，工作总结《工伤保险个人工作总结》。由于管理监控措施得力，无一例诈骗保现象发生。

（三）进一步提高社会化管理服务水平

今年我们在不断提高3个中心和14个社保所的管理服务水平，在元旦等重大节日继续组织包括享受农保待遇农牧民在内的所有离退休人员开展各种赛事活动，丰富离退休人员的生活外，加强了对参保对象的服务，为了让参保者能够方便快捷地了解社保政策，查询自己的养老保险缴费情况，了解用人单位是否按时足额为自己缴纳养老保险费，社会保险局建立了服务网站，设立了政策法规、办事指南、政策解答、视频新闻等栏目，公开了各股室职能职责、工作流程和电话，并在本局服务网站建立了养老保险个人帐户缴费信息查询系统，凡参保者打开敖汉旗社会保险局服务网站（），进入个人帐户查询系统，输入自己的身份证号码或养老保险个人编号就可查询到自己的养老保险缴费和记帐情况。实现了个人帐户管理工作透明化、公开化。

（四）做好城镇居民医疗保险启动开展工作

按照上级的有关规定，3月份社保局对城镇居民医疗保险应参保人数进行了摸底调查。 6月份做好了启动的全面准备工作，专门成立了城镇居民医疗保险股，配备了工作人员，配齐办公设施设备，实现办公管理手段现代化、信息网络化。按照《赤峰市城镇居民基本医疗保险试行办法》，结合我旗的实际，制定出台了《敖汉旗城镇居民基本医疗保险实施细则（试行）》，同时做好与财政、民政、教育、残联等部门的协调配合工作。8月份，正式步入开展阶段，对居民医保政策通过各种新闻媒体，采取散发传单、张贴标语、悬挂横幅等形式进行了广泛宣传，做到了家喻户晓、人人皆知。今年全旗已有15248人（其中成人2882人、学生12366人）参保登记缴费。20xx年收缴医保基金35万元，共为9名居民支付医药费万元。

(五)严格抓好社保基金管理工作

为确保我旗社保基金安全完整、合理使用和有效运转。严格了工作制度和工作流程，结合\_、自治区、赤峰市的有关规定，制定了我旗社会保险经办机构内部控制管理制度，规范了各股室职能职责，细化了各股室工作流程，并建立了检查监督制度，从而使社会保险从参保、登记、缴费、建帐、运营、管理等整个收支运转全过程都建立在全面监控之中，实行双人双控，严格内部审计对帐制度， 4月份我们对全旗各发放点的发放情况进行了一次全面排查清理，对一年以上积压的养老金全部清回入户，有效杜绝了发放点挤占挪用发放基金的现象。未出现一例违规违纪、挤占挪用现象。由于我旗社保基金管理到位，措施得力，效果明显，3月20日，市审计局局长徐连生在全市审计工作会议上，对敖汉社保基金管理使用给予了充分肯定。

（六）认真做好个人帐户管理自查工作

为了更好地维护广大参保人员的合法权益，实现养老保险工作的规范化、精细化管理，按照国家、自治区、赤峰市的要求，对我旗企业职工基本养老保险个人帐户情况进行一次全面的自查，做到不留死角，不留隐患，全面梳理分析了个人账户管理工作存在的问题和原因，并对发现的问题进行了整改纠正，夯实了管理基础，提高了个人帐户管理质量。为确保此项工作取得实效，我旗社保局专门成立了以局长为组长，分管领导为副组长，相关股室负责人为成员的自查工作领导小组，下设数据信息工作小组和文字材料工作小组，全面负责清查工作，形成了一级抓一级，层层抓落实的工作机制。并确定5月15日——6月10日为自查阶段，6月10日——6月30日为整改阶段。同时搞好政策培训，使业务人员切实学深吃透，保证工作有序开展。通过整改，更新使用了新的软件，个人信息完整率提高了15%，准确率提高了8%，记帐率提高了10%，及时率提高了12%。消除了重复建户和人户分离等现象。解决了记帐不及时、人员转移变更不及时、对账方式单一、账户信息不全等问题。

（七）建立了乡镇社保所与局机关联网办公

8月份，政府投入40多万元资金优化了社保局办公管理软件，集中采购了微机、打印机、扫描仪等设备，建立了乡镇社保所与局机关联网办公，参保登记、收缴保费、生存认证等工作手续可就地办理，各项数据利用网络传输，实现了办公管理手段现代化、科学化、网络化，简化了办事程序，提高了工作效率。

三、存在的主要问题

1、城镇居民医保工作开展难。由于有关部门配合不力，参保登记不及时，导致居民医保开展难度加大。

2、养老保险、医疗保险、工伤保险、生育保险参保扩面难问题。按照自治区内政发（20xx ）221号文件要求，将所有非公有制企业、私营企业、外商投资企业等全部纳入社会保险范围，但由于政府的特殊政策，导致招商引资企业不能及时参加社会保险，足额缴纳社会保险费，大部分招商引资企业仍游离于社会保险之外，损害了职工的社会保险权益，影响了扩面收缴任务的完成。

四、20xx年工作思路

按照“广覆盖、保基本、多层次、可持续”的方针，以国家试点为动力，以中瑞合作为契机，进一步深化社会保险制度改革，建立一个符合旗情、统筹城乡、五险合一的社会保险体系。

1、继续加大城镇职工养老、医疗、工伤、生育保险和农村牧区养老保险的扩面续保收缴工作力度，以责任制为平台，多渠道筹措社会保险资金，规范征收流程，强化征收管理措施，严格征收奖惩机制，做到应扩尽扩、应收尽收，实现养老、医疗、工伤、生育保险扩面各增1000人，农保新增5000人的目标，收缴工作实现收支平衡，并略有节余。

2、加强基金监管。一是强化稽核审计和基金监察的监管力度，严格工作流程，严格监督检查对账制度，确保基金安全完整和有效运营。二是在做好城保享受待遇人员的认证工作的同时，强力抓好对农保享受待遇人员的生存认证工作，就像抓计划生育对象一样，做到不漏一村、不丢一人，实现认证率100%的目标，杜绝养

**保险日工作总结模板11**

今年以来，我中心严格按照省厅、市局的统一部暑和要求，精心组织，周密部署，突出重点，注重实效，扎扎实实地开展社会养老保险扩面工作，取得了明显成效，有效的完成了市处下达的扩面工作计划。现将我县扩面工作总结如下：

一、抓宣传，营造扩面良好氛围

我县是一个较为贫困的县，国有企业大部分处于停产和半停产状态，就连县上唯一一家私营企业，也已停产两年多了，原部分已参加了养老保险的人员也时有相继转出的问题，对我县的扩面工作造成较大困难。我中心立足扩面工作的难度，迎难而上，重点以加强对养老保险政策的宣传为重点。一是先后印发宣传资料xxx余份，向机关企事业单位发放；二是利用电视、广播等新闻媒体加强对养老保险扩面工作在社会上进行广泛深入的宣传，尽力提高参保意识；三是利用会议、以及汇同县劳动保障行政部门一起深入单位等方式，现场宣讲政策，撒发宣传资料，让更多企业及职工、城镇个体劳动者认识到养老保险不同商业保险，从而使广大职工更深入的了解参加养老保险的意义及参保的好处，从而为扩面工作的顺利开展打下了坚实的基础。

二、抓措施，创新工作方法

良好的工作方法是做好一项工作的重要保证。今年4月以来，我中心针对扩面任务，认真研究分析我县基本现情况，创新工作方法，主动寻找加大我县社保扩面工作的切入点。首先，对我县人力资源进行了拉网式的调查，撑握第一手资料。通过对我县党、政机关，企、事业单位、民办实体等单位用人情况调查，发现象党、政事业单位编外人员未参保的现状，民办糼儿园、机砖厂等企业人员流动性大，职工收入低，多数职工只顾眼前利益，大部分职工参保意识不强等问题的显现，有效的促进了我们在扩面工作上的责任感。其次，认真 研究，全面分析扩面的主要对象和工作的突破口。经调查摸底，我中心及时将党、政机关和事业单位编外人员作为今年扩面对象和主攻目标。最后，制定工作计划和目标报上级部门，寻求各级领导在扩面工作上多方面的支持。在我县中心领导的努力下，及时将工作思路向主管局进行了汇报，在取得主管局的支持后，又向主要县长做了汇报，最后经县常委会研究通过了此项方案，为我们扩面工作起到了重要的保证作用。

三、抓力度，务求工作实效

为确保专项活动真正取得实效，我中心采取强力措施，不断强化活动效果。一是加强协作。积极联合局劳动\_门，对全区各类企业和个体工商户参保情况进行全面深入地检查，摸清底数，分类排队，本着先大后小、先易后难的原则，有重点地开展扩面工作。二是建章立制。建立扩面征缴日汇报制度，中心主要领导坚持每天听取工作情况汇报，及时掌握工作进展，部署下步工作；建立中心领导带头深入企业制度，中心领导班子成员分头带队下到企业单位，宣传社保政策，督促参保缴费；认真落实专项活动旬报制度，严格按上级要求上报有关事项。三是任务包干。中心将扩面任务分解到每个工作人员，实行人人头上有指标，个个肩上有任务，并建立奖惩机制，奖励先进，鞭策落后，充分调动了工作人员的积极性，截止目前，我中心通过开展专项活动，多征缴养老保险金 余万元，与 家企业达成参保意向，新扩面人员 人，有效取得了我县社保扩面工作的明显成效。

总之，通过大量的工作，尽管我们取得了扩面工作上的良好成效，但与上级的要求尚存在一定差距，我们将在今后的工作中以发展经济为中心，以全力做服务保障为础基，努力以良好的工作成效促进我县社会保障工作再上新台阶，开创新局面。

**保险日工作总结模板12**

今年上半年，--保险公司在业务上取得了广泛进展，公司提前完成了营销任务，各项工作均顺利发展。结合工作实际，将公司上半年工作总结如下：

一、公司业务管理做法

根据工作计划及任务，公司制定各个部门的周、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门合理的、可实现的目标。在目标确定之后，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。

注重各个部门的团队建设。一直以来公司都十分注重各部门经理和部门成员的思想和业务素质教育。公司通过多次组织动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织公司员工学知识、找经验，提高员工全面素质。培训重点放在学习保险理论、推销技巧的知识上，并且强调对团队精神的培养。促进各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下了扎实的基础。

帮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改革。公司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改革。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。

二、公司工作业绩

为进一步强化结构调整，全面发展高价值业务，公司在工作会议上首次下达核心业务计划任务，公司“核心业务战略”的实施取得显著成效。随着公司转型的深入，业务结构持续优化。公司保险业务品质指标持续向好，达到行业领先水平。良好的续期业务品质确保了公司客户数量和现金流量的稳定，为核心业务快速发展奠定了坚实基础。

三、认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，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，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

上半年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，圆满地完成了公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

今后要继续重视解决群众反映的突出问题，要打造一流的员工队伍，更好地服务于公司，要抓好保险业行风建设长效管理，全面落实“两个服务承诺，一个自律公约”各项内容，要加强保险业宣传力度，为开展行风建设营造良好的社会氛围。

**保险日工作总结模板13**

>一、分析一下我行保险代销工作的现状：

我个人认为:我行尚处于银行保险营销的初级阶段。为什么是初级阶段，而不是发展阶段或加速阶段呢?我们来分析一下我行现阶段的表现就知道了。

>表现一：销售额度小，市场占比小。

引用市行有关资料显示：代理保险业务开展几年来，在我行虽然得到大力发展，已成为我行中间业务中最具发展空间和发展潜力的业务品种之一。但是在XX年###市各家商业银行及邮政储蓄代理保险保费总额近亿元，其中：工商银行销售7652万元;农业银行销售1536万元;中国银行销售1683万元;邮政储蓄销售5600万元，而我行只销售了407万元。占比还不到，连人家的零头都不够，今年的形势仍不乐观，上面这组数据足以说明我行代理保险业务存在的差距非常巨大。

>表现二：保险代销的投放入力度不够，专业客户经理的队伍尚未建成。

根据我的了解，工行和农行的网点都专设了一个柜台，由专人进行保险业务的营销，而且是开放式的营销模式，即在柜台外面增设个柜台，可与客户近距离、手把手的接触，当面交流和沟通。而反观我行，则多是由前台储蓄人员，隔着厚重的防弹玻璃、通过对讲机与客户讲解，连具备保险代理人资格的营销员都凤毛麟角。这样，无论服务水平还是营销效果上看，都明显落后，很难取得客户的信任。并且由于营销的专业人才极其匮乏和缺乏专门的营销队伍，而造成因人力不足而导致需要投保的客户资源流失的现象，在我行屡见不鲜。前面提到的与其他专业行的销售情况所显示的数据进行比较，就说明了这个问题。

>表现三：员工代销保险业务的思想认识和工作积极性还不够高。

尽管市行领导为我们员工极力争取到大幅度提高代理保险销售的奖励费用的机会，但目前尚未在我行员工中起到理想的效果，一个不容忽视的重要原因在于在我们员工当中仍存在不少思想认识方面的问题没有得到真正解决，所以员工的积极性自然不高，并且加之销售手段单一，宣传力度不足等原因，都是造成销售额度上不去的原因。另外由于我们的dcc业务刚刚上线，大家在此方面的业务还远不够熟练，就更加加剧了目前保险代销工作停滞不前的阻力。 所以，根据以上表现，我个人以为，我行的保险代理工作目前的现状就是尚处于银行保险营销的初级阶段。现状是这样的，我们作为建行的一员，该怎么办呢?等、靠、要显然不行，那么怎么办?要想办法解决!怎么解决问题呢，我觉得首先要找出问题的症结在那?

>二、找出问题的症结所在：

首先，我认为，我们对待银行保险的认识上尚存在误区。银行柜面销售的保险和普通的保险存在本质的区别，即普通保险是保户由于担心发生意外而作出的一种保障行为。而银行保险的保户的心态是为了获取更多、更稳定的收益而进行的一种投资行为。

其次，研究每日与我们所打交道的客户都是什么类型的，那种会是银行保险的潜在客户，那种不是。

(一)研究什么样的储户才能成为银行保险的客户?也就是说什么样的客户群体才能给我们带来保费收入呢?我给大家介绍两种类型的客户供同志们参考：

1、有一定风险意识或遭受过重大损失的客户群体，他们的保险意识强烈，是最佳的人选，这个的客户你不需要多废话，只需要告诉他，我这里也能办理你需要的保险种类，就可以达成这笔生意。有的员工一定接待过主动来投保的客户吧，这些人就是最佳的保险推荐人选。

2、有定期储蓄倾向的客户群体，他们的资金多数长期不动，放在银行主要是为了保管，其次才是得点利息。这样的客户也是推荐保险的优质客户。因为：首先，有闲钱，可减少退保的几率。其次，有一定的投资意愿，希望获得更多的收益，又不想承担风险，最后，非常信任银行，你说的话，他基本都认可。这样的客户群体将最有可能成为我们的银行保险客户群体。也是我推荐的最佳人选。

那么，什么样的客户不大可能成为银行保险的客户呢?也推荐两种类型客户与大家商讨：

1、活期储户，保险说白了还是有钱的人才能买的产品，对穷人来说(—也就是说最需要做保险投资的人)来说，由于没钱，保险只能是一种奢望。另外，保险是一项长期投资的产品，时间越长收益才能越高。作为短期投资者是不大可能成为保险公司的客户的。这是保险的本质决定的。

2、闲钱不多，但又贪图高收益的客户。有人说，这样的客户也不错啊，可以利用他的贪财心里，诱惑让他买保险。可是就是这样的客户退保率最高，给银行和保险公司造成的负面影响也最大。对待这样的客户，我们最忌讳的就是盲目夸大我们代销产品的收益，你极有可能会惹祸上身，并给建行带来麻烦。我建议你，接待这样的客户要慎重。

**保险日工作总结模板14**

20--上半年来，-保险股份有限公司在-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-万元大关。今年，我公司提前-个月完成了省公司下达的上半年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这上半年来的成绩与不足。

一、工作思想

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，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，为大地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。半年来，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。

二、业务管理

“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：根据市公司下达给我们的上半年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、半年销售计划。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。

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。上半年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、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。帮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改革。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改革。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。

三、工作中的不足

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，反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，上半年以来，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，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

20--年上半年即将过去，20--年下半年即将到来，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。下半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!

**保险日工作总结模板15**

一年就在弹指一挥之间即将过去了，我们在感叹时光匆匆时，也不自觉地会想一想这一年的得失。20xx年是xx社区志愿者服务队工作突飞猛进的一年。

一年以来，我们一直都本着“奉献、友爱、互助、进步”为原则，以全心全意为社会服务为宗旨，结合xx社区自身的工作实际，扎实工作，积极进取，勇于创新，在各项工作顺利开展的基础上，通过开展各式各样的活动来树立社区志愿者服务队的形象，为全体志愿者提供了一个自我锻炼，自我展示的舞台!这一年是收获的一年。有太多的感动，太多的收获，太多的回忆……

这一年，志愿者工作在社区杜书记正确领导下，坚持弘扬志愿者精神，求真务实、团结进取，使得协会健康发展，工作步入轨道，并取得了一定的成绩。

今年，社区在建设标准化社区志愿者服务站过程中，配备了打印机、照相机、办公桌椅、电话等办公设备，但缺少电脑、传真机和文件柜。我社区已有专(兼)职志愿服务管理工作人员一名， 社区结合本辖区实际情况，定期开展志愿者活动，主要涉及空巢老人的关爱，留守学生的青教活动，帮困助残以及两劳释放人员帮扶，活动记录完善，各类志愿者名册已建立，各项管理制度都制定完善，上墙制度已在制作当中。

20xx年度工作总体思路：社区紧紧围绕和配合xx街道的工作，将“服务社区，服务社会”的志愿精神继续传承，加强创新力度，重点突出，有计划，有目标地开展工作。

(1)“关爱农民工子女”志愿服务活动要有所创新，打破传统的单一支教模式，真正做到对农民工子女的关爱，让他们切实感受温暖同时展现我们xx社区志愿者服务队服务的风采;

(2)加强宣传力度，提高知名度，增进与其他社区的交流，扬我所长，补我所短;

(3)进一步加强社区志愿者服务队的自身内部建设，完善我们的各项制度，调动所有会员的积极性，让更多的人加入我们的队伍中来。

(4)依托法律志愿者资源，建立志愿者法律援助与法制宣传体系。将法律援助活动推向更深更广的层次，设立法律志愿者咨询服务热线。

一、着力志愿者队伍建设，加强服务宣传

在原有社区志愿者服务队的基础上，社区对“志愿者服务进院落、进单位、进学校”进行大力宣传，吸纳更多高素质人才加入社区志愿者队伍。现社区共有在册登记志愿者xx名，志愿者服务队x支。并以“xx大家庭”主题活动为主线，开展社区志愿者服务活动。

二、服务社区工作，关注社会民生

根据社会关注、居民需要，20xx年xx社区志愿者服务队不断拓展志愿服务的领域，树立志愿服务的新亮点、新品牌，开展了丰富多彩的志愿者社区主题实践活动。20xx年志愿队走进了小区、院落，每到一处都设摊为社区居民及过往行人免费提供测量血压、测量血糖、法律咨询、家电维修、家庭教育咨询等便民服务，得到了群众的大力欢迎。

服务社区就是20xx年志愿队工作的重点，志愿者服务队多次组织队员参与社区开展禁毒知识讲座、参加社区文艺演出、为社区青少年举办快速阅读培训、协助社区开展人口普查工作、与社区低保特困户共度中秋、积极为社区下岗失业人员解决工作问题等等。

三、服务弱势群体，彰显人文关怀

志愿队在开展各具特色的志愿服务的基础上，大力弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿精神，把对孤寡老人、民工子弟作为教育和帮助的重点，做了大量卓有成效的志愿服务工作，取得了良好的成效。

20xx年2月对困难家庭进行新春慰问，志愿队一行在社区杜书记的带领下，走访了困难家庭，还为每户家庭送上了大米、食用油。x月结合辖区流动人口多的特点，对辖区妇女进行各项排查，列出需要帮扶的困难群体，并建立“1对1”跟踪式服务。在志愿服务带动社区计生工作的开展的同时，计生工作也加大了志愿服务的宣传效力。7月至9月，志愿队启动了20xx年盛夏助老服务活动，在7月至8月间的周末双休日为纳凉点的老人提供免费理发、测量血压、测量血糖的服务。

20xx年，我们虽取得了一定的成绩，但是我们更要清醒地看到，与其它社区的志愿者工作相比，我们还有很多要学习的地方，主要是组织健全、服务方式创新、软硬件阵地建设方面还有差距。我们将以饱满的热情投入到此项工作中去，把志愿者服务精神传递进千家万户。

**保险日工作总结模板16**

紧张、充实的20xx年过去了，我进入公司的第一个工作年度也顺利结束了，为了梳理20xx年的工作，总结经验，找出差距，更好的开展20xx年的各项工作，现将20xx年的工作情况做一总结并对20xx年工作做一简单计划（为条理及形成对比，将按照个人工作分工进行总结及建议）。

>1.新契约工作

20xx年个人先后负责xxxx、xxxx、xxxx、xxxx、xxxx、xxxx等的新契约承保工作。在工作过程中与部门伙伴通力合作，顺利完成了“四五联动”“半年业务冲刺”“冲击3亿”等多个业务承保高峰。20xx年下半年开展新契约竞赛以来，个人负责的xxxx、xxxx、xxxx、xxxx四家中支多次获奖。

20xx年新契约，一是在业务量持续攀升的情况下，保证承保的顺利进行。其次，在20xx年年末接手新契约的承保工作后，对其基本情况已经了解，20xx年将改善其业务品质，改变其业务竞赛排名垫底的状况。最后，对于xxxx、xxxx将在20xx年的基础上，促其业务品质进一步改善，尤其是xxxx，计划将其打造成业务品质的中支。

>2.健康险工作

20xx年个人共处理健康险二核1000余单，保险续保300多单，保证了续期缴费的顺利进行。但是由于前期部门人手短缺未经严格培训就开始边学习、边工作，也出现了一些差错。

20xx年健康险工作将进行前端操作，可能会因为系统原因，影响时效，在此，计划，一是尽量保证健康险二核、保证续保的及时性，其次，尽量做到核保结论的合理性、合规性、合法性。

>3.业务竞赛工作

20xx年下半年新契约关键指标竞赛，个人负责督导问题件指标，问题件作为KPI关键指标之一，上半年全省问题件比例大大超出总公司考核目标。在接受此任务后，个人积极和综合内勤沟通，并在领导的帮助下，改变事后督促的管理模式，变成事前提醒，全程跟踪。全省问题件的比例由10%以上，降到了7%左右，大大超出了预期目标。

20xx年业务竞赛将继续进行。作为问题件的督导人，一是继续坚持发布月中问题件分析，其次对于久久难以解决的“此次资料与系统原来资料不符”问题，与内勤一起寻找出解决办法。

对于问题件比例，目标是1月份调整，估计会在7%左右，然后进入提升期，计划在一季度后达到20xx年考核目标6%。

>4.会议记录工作

部门例会在工作中起到重要的作用，20xx年部门例会召开21次，这是核保部工作思路的转变、一年工作的历程的反映。个人负责会议记录的整理，并形成文字。20xx年能够顺利完成会议记录，但是存在时效性差的缺点。因为会议内容会在网络公布，其时效性将相当重要。

20xx年目标是确保在会议结束的第二个工作日下班前完成会议记录。

>5.部门资料库工作

20xx年公司推出网络资料库，个人整理并上传各类资料70余件。

20xx年对于件数不做具体要求，目前计划整理并上传系列资料，一是，总公司培训资料系列（20xx-20xx年总公司历次培训资料），二是，险种系列，对于公司新险种及热卖险种将整理并上传其条款、规则等。

6.业务培训及经验积累工作

20xx年个人共对xxxx本部、xxxx中支、临沂中支进行现场授课培训6次，并对全省进行网络培训一次。20xx年个人针对半年业务数据、各月数据、同业规则等内容，编写各类分析及总结报告10余篇。

20xx年将利用地利的优势，加大对本部的初审培训及工作支持。其次是针对各月情况，及时编写相关分析并与大家分享，最后是根据具体工作要求，编写相关课件。

以上仅仅是对20xx年工作的简单回顾以及对20xx年工作的勾勒，相信在领导的指挥下，在伙伴的配合下，20xx年的工作一定会取得比20xx年更辉煌的成绩。

**保险日工作总结模板17**

太保寿险x中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，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，x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80。5%，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2546万，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6778。6万元，完成年度计划的101。1%；个险续收保费2928。5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：

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。

>1、在个险业务方面。

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜x。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

>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xx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险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

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找