# 国家保险工作总结范文(热门21篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-07-23

*国家保险工作总结范文1尊敬的各位领导、各位同事：大家好！我于今年7月底加入到云南省诚泰保险公司这个集体中来，在理赔中心从事外勤查勘定损管理工作，在这4个月的时间里，总公司各级领导和客服中心同事们对我的关心与帮助很多，让我能很快融入到个大家庭...*

**国家保险工作总结范文1**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我于今年7月底加入到云南省诚泰保险公司这个集体中来，在理赔中心从事外勤查勘定损管理工作，在这4个月的时间里，总公司各级领导和客服中心同事们对我的关心与帮助很多，让我能很快融入到个大家庭中，现20xx年即将结束之际，特将我及我们部门的工作总结如下：

>（一）理赔中心组织架构

目前我司理赔中心的各种组织架构还没有搭建，各岗位职责及业务流程并不清晰和顺畅，所以，理清岗位职责

及优化业务流程势在必行。前期在组织中心架构搭建及人员调整之后，9月底，理赔部还组织了全省理赔业务骨干的专项学习，对中心及全省各岗位人员职责及业务流程进行了全面的梳理和整合。然而，理赔中心目前还面临着职责覆盖面较大，全省理赔人员数量、年龄、学历及思想意识不统一等各方面的不利因素，因此在理赔部相关领导带领下，我中心还深入全省各支公司工作一线，对各个支公司理赔负责人及相关理赔人员进行思想对接、强化绩效考核、统一规范我司理赔流程等方式方法，进行宣导和沟通，目前全省理赔人员队伍比较稳定、归属感普遍增强。

>（二）理赔中心重点开展工作

根据公司理赔部的要求，重点开展了以下几项工作：

一、目前昆明市区平均每天受理车险报案量80-90件不等，因此根据昆明地形及公司车险报案量，理赔中心把昆明市区化为东（官渡区）、南（西山区）、西（五华区）、北（盘龙区）4个片区，同时将我司的查勘定损人员分配为4个小组来对应4个片区，每个季度按逆时针方式轮换，每个片区分别设有1个片区负责人，负责管理及协调各个片区的人员和工作。其中昆明市区的`除外，还单独设立远程岗，对我司服务网点覆盖不到的出险案件进行受理和跟踪。

二、根据公司出台的查勘车实用管理办法，严格管控查勘车辆的使用，杜绝公车私用，并且每周做不定期的抽查，对非工作期间私自使用查勘车辆的工作人员处于经济罚款和通报批评。

三、根据公司出台的大额案件管理办法，对全省的万元以上的大额案件给予处理意见和后续案件处理重点注意事项。平均每日批复大额案件8件，同时对万元以上的案件进行复勘，复勘率达到80%以上，按照公司出台的查勘定损规范，对全市的查勘理赔人员做全面的培训和要求，从而有效防范道德风险，节约理赔成本。

四、成立每周四的例会，对公司各项管理规定做定期的宣导，检查各个查勘定损员名下的案件滞留情况，对于工作突出的员工给予奖励，反之罚款。对全市的理赔人员做不定期的技能培训和疑义案件的讲解，在提升自己管理能力和专业技能的同时，带动部门人员提高学习，4个月以来，理赔中心通过例会等形式，对理赔服务常抓不懈，使得公司的各项理赔数据及外部客户服务方面都取得了一定的成效。

五、加大对保险骗赔案件的查处力度，我部出台拒赔案件奖励办法，调动全员工作积极性，进一步降低赔付率，增大利润空间，重点加强车险万元以上和疑义案件的调查，随着打假力度的加大，近期的工作取得了明显的成效。截至20xx年12月13日我部门与有关部门密切配合，共查处保险骗赔案件\*\*件，为公司避免经济损失\*\*万余元，有效地维护了我公司的权益，同时对居心不良者也起到了警示的作用。”

>（三）理赔中心具体经营指标达成情况

截止11月末，公司车险满期赔付率为，结案率为，平均结案周期从原来的20多天大幅缩短到现在的天，车险未决件数从原来的3000多件减少到现在的1500多件，已超额完成公司下达的考核指标。截至4季度末，理赔工作在全省综合考评中位居前茅。

>（四）加强自我学习及廉洁自律

自到理赔中心工作之后，是领导的指引和同事的帮助推动着自己不断前行，一路上更加深刻的领悟了“感恩、珍惜、责任”的含义， 同时也更加让我明白：生活中，重要的不是凯旋，而是奋斗；重要的不是必须获得胜利，而是奋力拼搏！

在政治上，我始终和公司党委、总经理室保持高度一致。工作中摆脱自己以前在其他公司固有的思维模式，提升自己管理能力和专业技能，工作到位不越位，积极与公司其他成员进行沟通、协作，结合我们诚泰公司的特点扎实推进全市理赔工作。同时在廉洁自律方面对自己提出了更加严格的要求，时刻以高标准警醒自己，将“要严于律己，不谋私利，做到顶得住歪理，耐得住艰苦，抗得住诱惑，管得住小节”作为座右铭。

**国家保险工作总结范文2**

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仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

>4、续收业务方面。

在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

**国家保险工作总结范文3**

“不知庭霰今朝落，疑是林花昨夜开”，回首20\_\_，确实是不平凡的一年，20\_\_是我人生经历的一个重大转折点。感叹时间的飞逝，自己的脚步显得如此匆忙。细细品味，发觉自己在不轻易间成熟了许多，对待工作的态度和为人处世的方式也有不少改变，也许这就是成长。由衷感谢公司领导对我的信任和栽培，给我一个广阔的平台，让我在工作中不断学习，不断进步，全面提升自身的素质和才能。让我实现自己的梦想，翻开了我人生崭新的一页，在此我向尊敬的领导和亲爱的同事们表示衷心的感谢。

20\_\_年，电气全体工作人员在公司领导正确的领导下，公司各职能部室的支持帮助下，电气工作取得了历史性突破现将我一年来的工作情况汇报如下：

一、20\_\_年电气安全生产任务完成情况：

1、未发生一起轻伤及以上人身事故；未发生一起有人员责任的设备事故；未发生一起误操作事故；未发生一起电气火灾事故；博源MMM110kV变电站全年，未发生一起停电事故。供电可靠性100%；因外界原因，导致NNN35kV变电站全站或部分设备停电5次。

2、全年办理的变电第一种工作票163份、第二种工作票382份、倒闸操作票355份，合格率达100%。

二、自我及工作管理：

1、加强自我管理：深入现场、扎实工作，“桃李不言，下自成蹊”，“其身正，不令而行，其身不正，虽令弗从”，“喊破嗓子，不如做出样子”。做为电仪室负责人：我带头讲团结、讲奉献、讲民主、讲科学、讲负责。以“五讲”为鉴戒，时刻检查自己的思想，规范自己的言行。时常提调其他工作人员以“五讲”为鉴戒。逐渐树立比思想讲风格，比协作讲团结，比贡献讲成绩，比工作讲奉献的良好风尚。

努力转变自己的工作作风，做下属的贴心人。经常主动与下属谈心，深入现场进行讲解，了解设备运行情况，发现问题、解决问题。在生活上视下属为亲人；下属婚丧嫁娶，必访必问；下属生病住院，及时前往探望。树立良好的形象，激发工作人员“甘于清苦、乐于奉献”的工作热情和积极性。

2、合理调配现有人员，以达配置。

电气专业共有：49人，20\_\_年有1人辞职，2人请产假。

用人之长，天下无不用之人，用人之短，天下无可用之人。通过建立自上而下的各级电气工作人员岗位制和工作标准，根据个人技能水平、爱好及性格，及时对人员岗位或在班组之间进行调整。使大家做到在其位谋其政、不在其位帮其谋，让大家同心协力，各尽所能。完善工作程序，理顺各种关系，提高办事效率，减少相互扯皮。

3、思想管理工作

电气、仪表部分工作人员思想比较消极，信心不够坚定，执行力较差。感觉自身前途无望，从而产生消极懈怡思想，感觉没有前途与发展，因此对工作的企业及自己的选择失去信心。为此我通过谈话、培养、引导、激励等方式方法，帮助其正确认识形势，转变思想观念。

把消极的思想改变成积极的思想。进一步将其思想、行为引导到与团队共同命运的思想上。

三、20\_\_年主要工作回顾：

1、加强安全运行、检修工作管理

1)习惯性违章是电力安全的大敌，是事故的源头。杜绝习惯性违章是一项长期的、烦琐的工作。在本年度各项工作中，我始终把反习惯性违章作为安全管理工作的重点，大力倡导“零违章，零缺陷，确保零事故，防止非停”的安全生产管理理念。全面加强安全知识学习，提高安全意识，聘请电力系统有关专家，围绕“安全”这一主题对电气全体工作人员进行人员安全、设备安全、事故处理等知识讲座；加强对两票三制、《电力安全工作规程》等规章制度的学习。通过多方努力，电气工作都有了新的转变，逐步走向了标准化、制度化。

2)、运行管理，学习中提高：通过不断灌输标准化管理理念和思想，进一步要求电气工作人员上标准岗，干标准活，物品摆放定置化，设备管理包机化，促使电气工作人员养成良好的行为习惯和工作习惯。

对检修工作人员提出严格要求：必须坚持“应修必须、修必修好”的原则；设备维护、检修，重点抓，抓重点，及时检查、督促工作人员对电器设备进行全面检查、维护、检修、更换、试验，并认真做好相关记录。加强日常维护、设备巡检工作力度，及时发现设备隐患和缺陷，并及时消缺。规定每月由各运行主操、检修组长参加，对所辖的33个供配电室、235台高压柜、278台低压配电柜、23个变压器室、800多台电动机进行全面的安全检查。并结合设备实际情况和各季节气候变化全面做好防风、防雷雨、防火、防冻和防鼠、鸟工作。

3)、加强了电仪室班组建设管理。结合人员岗位的变动，从劳动纪律及各项运行记录、巡视检查、日常工作着手，针对工作过程中存在的管理不完善等方面，组织工作骨干进行了分析和改进，对存在的记录不规范、违反劳动纪律等问题进行了严格考核。

4)积极主动配合完成了20\_\_年设备、工艺等部室的计划检修和非计划检修工作。

5)搞好外部环境，处好与上级主管部门的关系，是确保我们公司电力系统稳定运行的前提和条件，在公司领导的正确领导和支持下，与供电部门的友好关系进一步加强。同时与220kV苏贝变电站的关系也进一步加深。

2、大型设备维护、新增及技改工作

1)、提出MMM110kV出线间隔新增技改方案，该工程完工设备投运后(该工程已开工，计划20\_\_年停电期间投入运行)，MMM110kV变电站110kV系统运行的可靠性将增加一倍。

2)、对NNN已存在安全隐患的主变压器，组织进行返厂吊芯检修、更换变压器油和做大修后投运试验工作。

3)、对NNN35kV变电站的全站高压设备进行预防性试验。

4)、对NNN18万吨35kV变电站直流系统存在隐患的充电柜、蓄电池进行更新。

5)、NNN18万吨35kV变电站6kV系统在设计时存在着很大缺陷，20\_\_年停电检修期间对6kV系统共11台高压柜电压互感器二次侧增设熔断器，消除了运行中存在的安全隐患。

6)、因设计缺陷，NNN18万吨35kV变电站6kV、3kV共28台高压柜均无接地开关位置观察孔，大修期间全部进行了技改，增设了接地开关的观察孔，防止带地刀合闸的恶性误操作事件发生。

7)、对NNN后台监控系统进行全面升级、维护。

8)、组织对NNN新消防站新增500KW柴油发电机组进行安装、调试、投运工作。

四、工作中存在的问题与不足

1、我虽然年轻充满干劲，但是缺乏经验，在工作中容易走“弯路”，处理一些新问题上存在着一定的欠缺。自我执行力不够，专业水平和管理水平需进一步提高，对工作人员的关心和帮助不够多，对设备运行情况了解需加强深化。

2、电仪室班组建设还不够成熟，年轻工作人员较多，认识不足，观念肤浅，部分工作人员综合业务水平太差，安全意识和严格遵守规章制度的意识尚有欠缺，没有上进心，执行力差，事故应变能力受限于自身技术水平，需要在今后工作中努力提高。

3、安全、运行、检修规程随着设备的增加、更新及技改，没能及时修订，需进一步完善，且对工作人员的培训学习和具体执行环节的监管仍存薄弱环节。

4、设备基础管理工作虽做了大量工作，但仍不能的服务于生产，甚至有脱节现象，今后要花大力气进行整改落实。尤其是对已陈旧、老化的设备，我们还需要大力加强管理，并采取有效措施。

5、专业内部培训工作搞得多，收到实效的少；培训形式，冰冷死板的多，灵活多变的少。需要在今后培训工作中不断创新形式，改进方法，增强实效性。

6、电气、仪表设备检修体制落后，还停留在故障检修状态下，随着生产力的发展和科学技术的进步而不断演变，设备检修体制已经演变为状态检修，我们的检修人员对这种检修体制并不熟知，我们需要加强学习先进的检修体制和科学技术。

7、备品备件管理不到位，时常出现无备件现象，有时影响检修进度。需健全设备台帐、做好材料计划和备品备件管理。

20\_\_年主要工作计划：

1、全面加强自我管理，提升自身综合素质，做好自我批评和自我反省。

2、全面做好电仪室安全生产管理工作。

3、加强电气、仪表设备管理工作，围绕公司的生产目标，提高电气、仪表设备的完好率，全力完成公司下达的任务。

4、加强电仪室人员管理工作，为打造优秀团队而奋斗。

5、全面做好电气、仪表运行、检修及技术管理；搞好各项培训，抓好重大技术决策，搞好新技术、新产品的推广应用。

6、建立健全基础资料及各种记录、台帐。

7、修订完善的运行、维护检修规程，编制检修方案，做到安全运行，文明检修。

8、加强电气、仪表设备的备品备件管理工作。

9、继续做好电气、仪表设备技术合理化改造和更新工作。

10、制定日常检修计划，提前做好停电大修各项工作。

11、加强用电管理，做好安全用电工作，做到节约用电。

12、加强与其他部室之间的沟通、协作。

**国家保险工作总结范文4**

>一、实习基本情况

1、实习时间：

20xx年XX月XX日—20xx年XX月XX日

2、实习地点：

人寿保险公司济南分公司

3、实习内容：

保险范围内的工作及相关内容

>二、实习内容保险营销。

就是与保险市场有关的人类活动，即保险人为了充分满足保险市场上存在的风险保障需求和欲望，而展开的总体性的活动。包括保险市场的调查与预测、保险市场营销环境分析、投保人的行为研究、新险种的开发、费率的合理拟定、保险营销渠道的选择、保险产品的推销以及售后服务等一系列活动。

保险营销就是与保险市场有关的人类活动，现阶段我国的保险市场处于较高的垄断地位，新的营销观念尚处于萌芽状态，保险营销人员整体素质不高，极不适应保险消费市场需求，必须寻求创新。

重要的思路有两条：

(1)注重关系营销，留住顾客;

(2)突出营销中的文化含量和品位，建立企业文化，塑立美丽的企业形象。

第一、保险营销并非等于保险推销。保险营销的重点在于投保人的需要，是围绕满足投保人的需要而进行的整体营销，即从搜寻保险市场上的需求一直到完成险种设计以及对投保人投保后的服务等一整套营销活动。而保险推销的重点则在于保险产品本身，主要是为了销售保险产品而进行的活动。具体表现为：保险营销不仅仅包含保险推销，而且还包括保险市场预测、设计新险种、协调保险企业的内部环境、外部环境以及经营活动的目标，促进保险企业在竞争中取胜等内容;保险营销还是一种注重长远利益的保险企业活动，也就是在注重促销的同时还注重树立保险企业的形象，为保险企业的发展作出预测与决策，而保险推销则侧重于短期利益，是一种为获得眼前的销售利润而采取的一种行为。虽然保险营销和保险推销都以盈利为目的\'，但保险营销是通过投保人的满意而获得利润，而保险推销则是通过直接的销售来获得利润，所以，从营业员的角度来看，营业员要与顾客很好地沟通以保持密切的联系，淡化卖保单的商业行为，强化作客户永远朋友的服务行为。从保险企业的角度来看，保险营销要求保险企业建立一套远比保单推销复杂的营销系统，来完成包括调查分析、实际营销、售后服务在内的一系列活动。

第二、保险营销更适于非价格竞争原则。

保险商品价格(费率)是保险人或保险主管机关依据对风险、保额损失率、利率、保险期限等多种因素的分析，并通过精确的计算而确定的，因而它是较为客观、较为科学的。为了维护保险人和被保险人的利益，这一价格一般不能轻易提高或降低。因此，为了保证保险人的偿付能力，为了促进规范竞争，国家有关部门要对保险价格进行统一管理。

所以，价格竞争在保险营销中并不占有重要地位，相反而非价格竞争在保险营销中却占有重要地位。

对于保险营销人员，保险企业应建立企业文化来管理。人是有多方面、多层次需求的。当现代的科学技术创造了很高的生活标准，充分满足了人们生活需要和安全需要后，人们在追求自尊、交际、自我成就等更高层次需要时，报酬、允诺、刺激、威胁和其他强制手段就不会太起作用。而企业文化作为一种把人的精神属性和价值追求提到首位的管理方法，正好恰恰满足了这一需求。

就保险而言，它通过仪式、典礼、文化沙龙等一系列形式，把保险企业价值观念变成所在企业员工共有的价值观念，通过共有价值观念进行内在控制，使本企业成员以这种共有价值观念为准则来自觉监督和调整自己的日常行为，借以增强保险企业的凝聚力、向心力，齐心协力实现保险企业的目标。

>三、实习表现与效果实习收获主要体现在以下几方面。

1、工作能力。主动参与保险市场调查等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告。实习单位的反馈情况表明，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。

2、实习方式。实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。我们同单位员工一样上下班，完成单位工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

3、实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与公司的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

>四是我们在实习单位受到认可并促成就业。

实习过程中，结合实习单位的具体情况，帮助我们学会具体地分析问题、解决问题。

学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导我们做好具体工作;在业务不多的实习点，挖掘他们的实践经验;检查我们实习工作日记，掌握实习情况，指导工作及时有效;督促我们认真完成实习报告。

4、总结交流。返校后召开了各种形式的交流会，内容丰富、气氛热烈，同学们积极发言谈经历，谈体会，谈感想，论题丰富，论据翔实。实习指导老师亲临交流会，既肯定了同学们的成绩，又指出了实习中的不足，并对同学们的观点或体会进行了点评。

**国家保险工作总结范文5**

混凝土分公司于20\_\_年3月18日成立，一年来，在公司的正确领导及兄弟单位的大力支持下，紧紧围绕公司制定的各项目标任务，全体员工以崭新的面貌以及积极的团队精神，努力在平凡的岗位上做好自己的工作，各项工作都有条不紊的进行，现将工作总结如下：

一、全年各项工作完成情况

（一）分公司整体运营良好，完成各项指标。

20\_\_年，混凝土分公司主要任务集中在阳安二线项目部混凝土加工运输、临白项目部混凝土加工运输及预制、宁西二线项目部弹性支撑块预制。截止20\_\_年12月30日，宁西二线预制厂工作已基本完成，临白搅拌站。新开麟游搅拌站正在。

（二）建章立制，保障各项工作有章可循。

依据公司的有关文件规定，结合分公司的实际制定了《混凝土分公司混凝土运输、泵送设备经营管理办法》、《混凝土分公司作业队管理办法实施细则》、《混凝土分公司拌合设备按、拆、维修专业化队伍管理办法》等各项实施细则，并按照文件规定进行了严格执行，把制度落到实处，从而保障了工作有章可循，有据可依，有理可讲，增强和提高了员工按章办事的意识及自我提高的积极性。

（三）安全教育工作常抓不懈。

1、为加强施工工程中的安全质量管理，有效地预防和减少安全质量事故的发生，结合国家有关安全质量管理法律、法规和集团公司、公司安全质量管理的有关要求，制度了混凝土分公司安全质量管理办法。

2、分公司成立了以经理为组长，副经理、项目总工程师为副组长，分公司相关职能部门、安全工程师、站、队负责人、技术负责人及安全员为组员的安全领导小组。安检工程师负责日常的安全工作的落实，督促员工按有关规定进行生产，分公司相关职能部门提供安全施工的保障及协助工作，同时在站、队、班组都设兼职安全员。

3、明确安全生产教育、培训和安全生产检查制度。坚持强化安全生产教育、培训工作，去年组织临白、阳安二线员工学习搅拌站安全操作，进行全员安全教育闭卷考试，通过不间断的灌输安全生产知识、安全生产制度和法规等，在员工中树立“安全第一、预防为主”的指导思想，从而增强安全意识。同时，明确规定安全生产检查制度，每周由安全工程师组织站、队施工安全领导小组对各办公室、宿舍及施工现场进行全面的安全检查，查找存在的问题，做好记录，建立登记、整改、消项制度，把安全工作渗透到生产管理的各个环节中去，实实在在的做好安全工作。

（四）围绕中心，服务大局，后勤工作卓有成效。

制度建设方面，先后制定了《车辆管理制度》、《员工考勤制度》、《混凝土分公司员工管理办法》《混凝土分公司人员培训管理办法》等多项管理制度，使公司的发展建立在有章可循、有法可依的基础上。

为了规范分公司人员培训工作，提高分公司人员素质，促进分公司管理水平和经济效益的提高，根据项目生产经营目标需要，结合施工特点、重点、难点，重点对施工技术、安全、质量、物资设备管理等内容进行培训。同时，规范食堂管理，健全各项规章制度，专人管理，保障职工吃饱、吃好，保证晚下班的员工及因工误点人员吃上热饭。“五一”联合租赁、钢结构分公司组织拔河比赛，增进友谊；中秋佳节，给施工一线的员工送月饼、员工聚餐，使员工感受到集体大家庭的温暖，从而鼓舞员工士气、提升员工素质，改善员工工作生活条件，促进项目管理水平。

二、20\_\_年的工作计划

（一）追求项目管理精细化。

依据《中铁七局集团项目精细化管理手册》中工程项目标准化管理体系制度，建立健全“以责任成本为核心”的项目预算管理，进一步规范管理行为、优化管理手段，实现项目管理标准化与信息化的结合，强化全员、全过程的成本管控，堵塞效益流失的漏洞。

（二）加强“家”文化建设。

将进一步细化、规范分公司各部门业务流程，完善部门制度，继续明确各科室的岗位职责，规范员工行为，加强企业“家”文化宣传力度，明年将继续在原有宣传栏的基础上、增加“家”文化宣传及安全宣传力度，使员工对“家文化”的了解更加深入、让企业精神植根于我们分公司的每一个角落。

（三）继续抓安全质量生产。

坚持“四到位”即：安全督导责任到位。站、队、班组的安全员要严格执行“自检、互检、专检”制度，安检工程师要在安全生产中起到监督作用。安全培训责任到位。强化安全生产教育培训，依据管段施工情况结合安全事故案例定期进行安全教育学习，进一步提高全员的安全生产意识，规范安全生产管理行为和施工行为，坚决杜绝“违章指挥、违章作业、违反劳动纪律”的现象，积极营造良好的安全生产氛围。隐患排查整改到位。安全领导小组要定期对下属施工现场进行检查，要将安全生产检查工作做到经常化、制度化、规范化。安全责任追究到位。在强化全员安全生产意识过程中，要求项目部现场技术人员、安全人员与施工队共担责任和风险，严格执行《安全生产奖惩办法》。

总之，分公司全体员工明年将继续秉承“发展为本效益领先回馈员工奉献社会”的经营理念，自强不息，凝心聚力，抓近谋远，做好生产、管理等各项工作，奋力完成全年工作任务，切实增强工作的主动性、前瞻性和创造性。

20\_\_年，是我们非常期待的一年，我相信在公司的正确决策和领导下，在混凝土分公司全体员工的共同努力下，一定能完成更好的成绩，我们将齐心协力，再创辉煌。

**国家保险工作总结范文6**

20xx年是保险市场竞争更加激烈的一年，同时也xx保险发展历重要的一年，xx营销区部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，现将今年工作情况总结如下：

>一、从思想上坚定信心，明确方向

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。xx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xx保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xx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。

>三、提高团队素质，提高规模保费

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。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。

>四、工作存在问题及解决方法

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。新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；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；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。

继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。大力开展增员活动，特别是城区增员工作，要以区部层面运作，努力提高增员质量。建立完善的层级培训体系，抓好主管培训、新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。

**国家保险工作总结范文7**

>一、主要做法及取得的成效

（一）创新机制、多措并举，全力推进失业保险扩面工作。

1、加强协调，建立扩面联动机制。

为拓展费源，确保完成市处下达的扩面任务，我所分别从县工商局、县\_提取了全县国有、集体企业，事业单位及私营企业信息资料。归类排查，建立了应参保单位台帐、切实掌握了我县各类型单位详实资料，并建立了企事业单位台帐。为扩面工作奠定了坚实的基础。我们与工商、地税、劳动监察、养老保险、医疗保险机构等部门密切联系，建立了齐抓共管的良好机制。

一是与工商、地税和养老保险、医疗保险经办机构进行信息对比，摸清未参加失业保险的企事业单位名单，确定扩面重点对象。

二是多次与地税、劳动监察、养老保险经办机构联合行动，深入到企事业单位内部向企事业单位负责人面对面宣讲参加失业保险的重要意义和相关法律法规，并详细了解企事业单位职工基本情况，要求其限期参加失业保险，并按时申报缴费。

我所同时结合省厅下发的《关于开展失业保险扩面专项执法检查》专项活动和市处下发的《信用优良企业参保情况调查》活动，我所联合县劳动\_门、县地税局征缴办公室及乡镇劳动保障事务所深入各企事业单位，宣传失业保险政策，发放失业保险宣传材料，努力使各类企事业单位了解失业保险，认识参加失业保险的必要性和重要性，掀起了扩面参保的新高潮。XX年我所扩面14家，新增参保人数1243人，完成全年目标任务的。XX年1—6月份扩面11家，新增参保人数755人。完成全年目标任务的。

（二）、把握重点，强化稽核工作，确保失业保险费应收尽收。

1、我所抽调业务精、责任心强的工作人员成立了专门稽核小组，以规模大、参保人数多及缴费不正常企事业单位作为稽核重点，主要检查用人单位失业保险的申报缴费情况，有无虚报、瞒报等违法违规行为。严格执行《社会保险费征缴条例》和《社会保险稽核办法》，强化稽核手段，严防失业保险费跑、冒、滴、漏，努力营造“诚信申报，依法缴费”的良好氛围。在稽核过程中，稽核小组严格执行稽核程序，据实提取各单位的财务账簿、凭证、工资发放表、失业保险申报表等资料，掌握第一手材料。稽核过程中认真审核、坚持原则、不循私情，对稽核中发现的漏报、瞒报、基数不实等问题，下达整改通知。同时及时通报县地税征缴办公室催缴。对各被稽核单位，我所及时下达稽核意见书，撰写稽核报告，并建档备案。XX年共查处漏报单位5家，漏报失业保险费万元，已催收补缴1家，补缴金额万元。XX年1—6月份共稽核单位25家，稽核参保人数4234人，完成全年目标6800人的，没有发现有漏报瞒报的行为。

（三）、着力加强失业保险统计工作

认真学习和贯彻执行《统计法》，科学有效的开展我所统计工作，保障各项统计资料的准确性和及时性，发挥统计工作在各项工作中的重要作用。按时准确的报送统计报表并做好统计分析，确保统计资料的完整。

>二、工作中存在的主要问题

1、失业保险的社会认知度不高，部分单位和职工对失业保险没有足够的认识，缺乏参保主动性。

2、企业用工极不规范，没有鉴定劳动合同关系。人员流动性大，很难形成固定的`用工模式。企业管理也不规范，缺乏健全的管理体制。增加了私营企业扩面的难度，即使参保对于今后的跟踪管理服务也是一个难题。

3、事业单位参保不能足额缴费问题没有得到有效解决。

>三、下步打算

1、加大稽核力度，确保完成市处下达的稽核任务。

本年度，我所将强化稽核力度，对全县各参保单位进行拉网式稽核，特别是对大型参保企业及缴费不政党企事业单位进行重点稽核，彻底摸清参保单位基本情况，确保参保单位如实申报、如实缴纳失业保险费，对漏报瞒报失业保险费现象，一经发现严厉查处，绝不手软，确保市处下达的稽核任务的完成。

2、加大扩面力度，确保完成市处下达的扩面任务。

按照市政府去年下发的社会保险三年扩面计划的通知，我县今年的失业保险扩面任务比去年有所增加，同时，随着我县企业改制的不断深入，参保费源不断流失，为巩固费源，弥补因企业改制而减少的参保户数、参保人数，只能加大扩面力度。因此扩面工作已是失业保险工作中的重中之重。

3、加大失业保险政策法规宣传力度，努力提升全社会对失业保险的认知度。

上街宣传、深入未参保企业实地讲解等各种方式大力宣传失业保险政策，让广大职工都能了解参保的权利和义务，努力提升全社会对失业保险的认知度，整体推进失业保险工作的开展。

针对部分单位及职工对失业保险政策法规认识不足的现状，我所今年将通过各种途径如广播、电视、投稿、一年来，中国人寿保险股份有限公司中山分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20xx万元大关。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。

>一、工作思想

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。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。

>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：

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。

3、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、部室负责工作

>四、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，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，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

**国家保险工作总结范文8**

时光流逝，又在xx开心的过了一年，回顾这一年的工作历程，作为公司的每一名员工，我们深深感到xx之蓬勃发展的朝气，感受到xx人之拼搏的精神。这一年来的工作，有收获，有教训，总结，对一个热情工作的人来说是承上启下的，所以年终工作总结，现将这一年来的工作总结如下：

>一、在工作上

今年也是忙碌充实的一年，我的工作主要是案件的预估录入和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作，预估是否准确，要列入分公司的一项考核当中，不单单是理赔部门的一项工作，而是关系到温州中支公司，所以每个月都要关注的一个问题。于是在预估上，对于不知晓的案件金额，收集各方面的资料，如问客户，问查勘员，问损失部位，问三者的车型等等，尽量问的全面，让预估偏差尽量做到最小。在这过程当中，便会遇到各式各样的客户，有态度好的，十分配合的，让我感到很欣慰；有态度差的，让我莫名其妙的，苦笑不得的……而更是郁闷的便是临近过年那会儿，我那里要提前预估放假期间的工作，让预估工作难上加难，不可是工作量大，一天要估两天的案件，最多的那天一天要估80件，就算全部录入核价系统，也要一个个复制进去查，然后录入系统估掉年终工作总结，何况三分之二的案件是没有录入的，也就意味着要打电话，几十个电话要打，要是打了都明白也就罢了，关键的是连定损员都估不出来，因为很多车子临近过年修理厂关门而导致的无法修理情景，无法拆解，也就无法知晓，但预估工作并不是因为无法明白而停滞在那里，我必须要得到接近的数字，所以常常一个案件，我要打好几个电话，所以预估是一份棘手的工作，但我还是在预估偏差率上很好的体现出来，x年我想我会做的更好。

接下来是客户的咨询和投诉，应对客户的咨询和投诉，我首先做的工作便是对此案件的来龙去脉摸个清楚，对不清楚的条款向同事们讨教，于是能够很好的.答复客户的疑问，同时也给客户一些很好的提议，常常引得客户“满意而归”，当然这其中也有着难缠的客户，但最终都能迎刃而解。这是我最为开心的事情。在处理咨询和投诉上，不但能让我学会与各式各样的客户沟通的本事，还在理赔及其它知识上给予了必须的学习和提升，异常在x年xx月份，投诉仅有1个，还是无效投诉，很明显的降低了，让我很欣喜，这不但说明我们在外工作人员在理论上，技术上，沟通上有了很好的提升，还说明了平时我对于客户咨询问题处理的好。

最终是xx年的销案工作的做的好。在领导的正确领导下，在同事的相互帮忙下，在自我平时的辛勤努力工作下，案件的未决件数一向处于一个很好的位置，x年将做的更好。

>二、业务上

完成了今年公司完分配的业务任务，实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要，管理部门人员分配了必须的业务任务，每季度都定期评比，应对了相当的压力，我经过自身的努力，顺利的完成了全年任务，期间遇到的客户多种多样，经过耐心回答客户的疑问，尽量系统解释条款，最终让客户满意买下我们的保险产品，中间虽然有很多小麻烦，但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

>三、劳动纪律上

今年在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件，本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退，上班时间不开小差，认真负责的工作。平时尽量不请假，遇到事情必须请假时，也提早向上级领导申请并交接好自我的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。

本人以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，尽责尽职，按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一向勤勤恳恳，任劳任怨，把工作放在第一位，及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不一样，预估是十分注重实效的，要在规定是时间里完成，如不然，就会超时，所以加班也是难免的。平时都会很虚心的请教领导，请教同事，在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新，来提高自我的工作效率和工作技能，在工作与生活中，本人与同事间和睦相处，互相友爱，互相学习，互相帮忙。

本人虽然在工作中取得了必须成绩，但也存在许多不足，x年要更加的努力克服，在与客户的沟通方面更待上一层，本人要“做到老，学到老”。要不断的学习保险的专业知识，充实自我，也要不断的提高自我的业务水平，更好的服务于我们的客户，更好的为我们的客服部做出一些贡献。祝愿xx在x年发扬成绩，更上规模。

**国家保险工作总结范文9**

针对农村社会养老保险制度本身的缺陷以及在执行中出现的上述问题，许多文献都从不同的角度对农村养老保障的发展提出了对策和建议，主要集中在以下几个方面：

1.应加大对农村社会养老保险的扶持。不少研究者注意到缺少政府扶持是农民缺乏投保热情的根本原因，因此针对目前集体补助比重过小，国家扶持微乎其微的状况，均提出应适当提高集体补助的比重，加大政府扶持的力度。只有这样，才能使农村社会养老保险真正具有社会保障应有的“社会性”、“福利性”，才能调动起农民投保的积极性。

2.应当确立农村社会养老保险的法律地位，使其具有制度上的稳定性。国家关于农村养老保险的方针政策变化无常，不利于这项工作的开展。全国各地在这方面也没有规范统一的业务、财务及档案管理的规章制度，这都导致了农村社会养老保险制度的不稳定性。而通过立法是达到稳定政策的最好途径。

3.应提高基金的保值增值能力，以解决农村社会养老保险的支付问题。这是一个非常棘手的问题，因为投资本身就是一门相当复杂的学问，我国这方面的人才非常稀缺；而且目前我国风险较小、回报较高的投资渠道很少，但是许多文献仍然提供了一些有益的思路和改革的方向。比如

①可以通过法律程序，在保证资金安全的前提下，推行投资代理制，将部分养老保险基金交由专业投资公司进行投资，以提高积累资金的增值率。

②由于农村养老保险以县为覆盖范围，因此基金大多集中在县级保障部门，其保值增值受到人才、信息、投资能力等方面的限制。因此可以规定，不能保证适当增值率的投资主体，要在一定期限内放弃投资权，将养老保险基金全部或部分上缴，由省级部门负责保值增值并承担责任。省级部门不能实现保值增值的，可以将基金交由全国有关机构管理。福建省就是采用的这种办法，效果比较好。

另外，王\_主张完全放弃现有的农村社会养老保险制度，另起炉灶，建立“从城乡‘二元’保障到基本保障、补充保障和附加保障的城乡有机衔接的社会保障制度”。在基本保障中，农业劳动者通过税收的方式，向全国统一社会养老保障机构交纳社会养老保障税，社会养老保障税率应按各地农民的收入水平、物价指数和人口预期寿命而分别制定；在补充保险中，如果农民受雇于人，超过一段时间后，雇主和雇工必须按雇工工资的法定比率向社会保障管理机构交纳社会补充保障费；在附加保障中，农民可以参加商业保险或个人储蓄的方式获得保障(刘书鹤等1998)。

**国家保险工作总结范文10**

为做好20xx年的政策性农业保险工作，我们根据上级文件精神，保险公司将工作细化量化，严格按照\'三必须\'（即必须出据保险单、必须保险费收取到户、必须保险理赔款到卡）原则办理业务。承保工作结束后，各公司将各乡镇承保情况汇总表及县级匹配资金申请送财政部门审核，审核无误后，财政部门及时将匹配资金拨付到各公司。通过大力宣传和通力协作，全县圆满完成了水稻承保面积万亩，玉米承保面积万亩，油菜承保面积万亩，马铃薯承保面积万亩，能繁母猪承保万头，育肥猪承保万头，森林承保万亩的承保任务。

**国家保险工作总结范文11**

自去年7月工作开展以来，我区坚持早启动、广动员、优服务的工作思路，出色完成了上级部门下达的目标任务，截止20xx年11月，我区6个街道2个乡，系统参保人数为32278人，其中新农保29197人，城居保3081人;截止20xx年10月待遇发放人数为6073人，其中新农保4926人，城居保1147人，1—10月累计发放养老金325万元。目前，我区新农保缴费人数为19132人占目标任务20800人的，圆满完成上级交办的任务。

**国家保险工作总结范文12**

为深化完善我县被征地农民社会保障工作，根据《浙江省人民政府办公厅关于深化完善被片地农民社会保障工作的通知》（浙政办发〔20xx〕33号）和《温州市人民政府关于深化完善被征地农民社会保障工作的通知》（温政发〔20xx〕63号）文件精神，在国土、社保、罗阳、雅阳等单位调查研究基础上，于20xx年10月出台了《泰顺县人民政府关于深化完善县被征地农民社会保障工作政策的通知》，并于20xx年12月开始申报实施，进一步推进了我县被征地农民社会保障工作的顺利开展。20xx年，我县共有被征地项目17个，涉及11个乡镇14个行政村，应当落实即征即保对象225人。到20xx年12月底，共落实应保对象155人。

**国家保险工作总结范文13**

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!

**国家保险工作总结范文14**

克难攻坚强势奋进\*\*国寿抢得一季度业务主动权新年以来，中国人寿保险股份有限公司\*\*分公司紧跟省公司战略部署，把握主动，明确目标，扎实措施，合力攻坚，强势奋进，保持了业务持续、健康发展。截止XX年3月31日，共实现总保费收入\*万元，同比增长\*%。其中，寿险首年保费\*万元，首年期交保费\*万元，短险保费收入\*万元。

>一、提前谋划，抢抓机遇

XX年中国人寿\*\*分公司全面贯彻省公司关于业务发展的一系列推动举措，尤其是按照省公司提出的提前一个月完成全年主要经营目标的战略部署与要求，克难攻坚，全力拼搏，较好地把握了全年业务发展的运行节奏，提前一个月实现了全年主要经营指标。由于进入XX年12月\*\*分公司人力资源改革需在年内完成，加之12月份还要进行大规模增员工作，使用于准备XX年首季开门红工作的时间显得不够充足。在此情况下，\*\*分公司坚持一手抓好人力资源改革，一手抓好新年开门红准备工作，努力做到两不误，两促进。一是立足“早谋划、早沟通、早部署”，认真抓好“赢向未来”大增员活动。通过成立专门的行动项目，实行增员“一把手”负责制，经过一周时间紧张的分片增员启动、宣导安排、精英培训、分职场准增员拜访邀约、创业产品说明会、当地主流媒介宣传等活动，实现增员500多人，为XX年顺利实现首季开门红奠定了坚实的基础。二是全力抓好“祥和新春”员工回馈活动。\*\*分公司从XX年12月16日----XX年1月26日，在全市系统员工中提出“奋战一个月，开心过大年，新春赢头彩，一年好运来”的活动口号，积极瞄准更高的目标定位，采取不同的有奖申报方式，按照5元、10元、15元标准购买三个等级认购，达到申报等级奖励标准退还认购金，并按申报等级标准的10%馈赠超值“祥和新春”大礼包，有效地激发了广大员工的积极性。三是适时培训，做好启动。从XX年11月下旬起，\*\*分公司先后组织全市系统业务人员实行分层次轮训，通过采取组训主管精英授课、结对帮扶，开展了以市场分析、卖点介绍、话术推介和险种条款为重点的全方位培训。尤其是结合总公司新人育成体系，加强对新人育成工作的力度，重在专业知识、展业技巧、习惯养成、心态调节等方面下功夫，强化了对产品销售的全面支持，全面调动了各经营单位、广大干部员工和业务伙伴的发展热情。

>二、强势启动，精心组织为全面实现

XX年首季各项竞赛目标，\*\*分公司切实加强了一季度“开门红”业务工作的组织领导。一是于XX年12月25日，下发了《\*\*分公司XX年一季度开门红业务工作方案》。围绕省公司“亮剑出征”竞赛方案，提出了一季度“突出上量中心，协调平衡发展，整合三大销售渠道，做到既要整体推进，又要各有侧重，抢占全年业务制高点”的工作思路，在全市系统开展了“大闹新春”竞赛。将一季度业务竞赛划分为三大阶段、九个时段，设立了竞赛必达目标和冲刺目标，采取不同的激励措施，鼓励各经营单位和广大员工向更高的目标攀登，通过对一季度经营目标的分析，以时段促赛段，以赛段保全季，增强了全体员工参入竞赛的节奏感和紧迫感，形成了你追我赶、互不服输的竞赛局面。

>三、是抓好节日商机，全面出击市场

\*\*分公司根据上级公司《关于开发外出务工人员保险市场的指导意见》要求，积极采取多种多样的形式，打好“外出务工市场开发”这一攻关、开发战役。通过加强领导，精心组织。召开支公司分管农村业务的经(副)理，支公司农村业务部经理，农村营销服务部(营业部)经理参加的“外出创业务工人员保险”研讨会，广泛收集信息，争取上级部门支持，大造宣传声势;以春节为契机，开展强势促销;外出进点展业，加强代办合作等问题。认真抓好“外出务工人员”保险市场，做好“三定”和四个阶段的工作。即：定险种、定时间、定责任的工作思路。专门制定下发了《关于全市春节期间“外出创业务工人员”保险销售活动的指导意见》，明确了活动目的、活动时间、参与人员、活动目标、主推险种。从四个阶段具体做好此项工作。截止3月30日，实现外出务工保费361422元、承保人数达296人、件数达1137件。三是搭建展业平台，创新激励举措。首先是抓好目标定位。要求各单位将3月中下旬定位两个时段，即3月22日和3月30日，第一时段不低于首季目标计划的75%，年度目标计划的23%;第二时段每天完成年计划的1%，全市力争达成期交保费1600万元，冲刺1800万元。其次是抓好群体定位。抓好3月份5万元和8万元群体的定位，提升精英业务;抓好“沙场点兵”竞赛中赴南宁北海高峰会群定位，拉升达标群体;抓好3月份“中国人寿精英彩玲”群体定位，拉升中间层后劲支援;抓好标准员工、一人一单及“破零”群定位体，拉升举绩率;抓好乡镇业务定位，拉升了乡镇的贡献率。再次，抓好时段定位。集中全部精力做好3个月份两个关键时段点，注意做好相应时点的推动，形成小的业务发展波段。

即：3月10日、3月22日、3月30日“中国人寿精英彩玲”三个时点，3月29日南宁北海高峰会推动时点以及3月24日佣金日、25日考核日等时点。第四是抓好措施定位。一季度未完成年度期交27%的单位，负责接待个4月份的人业务总结会，要求各单位进一步要细化推动措施，精心组织实施好市公司各个时点的业务推动工作，发挥精英作用，全力实现首季开门红目标。抓好典型引路，注重整体推进。针对不同时段和销售渠道，及时发现和宣扬先进典型。尤其是在XX年全市系统保险工作会议上，市公司党委、总经理室大力表彰了先进集体和先进个人，请基层支公司从事个人营销业务、团险业务、兼代业务员、农村网点及大力加强基层班子建设取得良好成绩的单位交流经验，在当地主流媒体刊登业务精英图片和先进事迹，在公司内部刊物适时宣传先进团队和优秀展业能手的事迹，在各级领导和广大员工中产生了极大的\'震撼力，形成了“比、学、赶、超”的浓厚氛围。围绕省、市两级总经理室一季度制定的三大业务竞赛方案，扎扎实实地抓好各职级、申报不同类型保费员工的工作，抓好对手赛、擂台赛、对抗赛等竞赛活动;要求各级领导和主管，通过关心队员和关爱客户，从队员的个人、家庭、团队、公司的发展、责任、荣誉等方面进行多方面的思想交流，通过短信、家访、帮扶、新春团拜等方式，让队员们感受关心和关爱，激发由内到外的发展意愿;同时，通过组织开展与客户的联谊活动，加大与客户的接触，增进友谊，扩大共识;通过召开XX年度高峰会，开展“一人一万献礼高峰盛会，精英携手共创辉煌明天”活动以及在全市系统宣导、推动星级营销团队创建活动，利用两级公司召开产品说明会的机会，掌控好发展节奏，使整个业务竞赛亮点频现，高潮迭起，确保一季度业务目标的实现。

>四、强化支持，协同作战通过实施定点联系制度，加强业务追踪督导，强化后援支持保障措施，加大了考核力度

市公司总经理室成员对挂点基层单位重新进行了调整，拿出三分之二的时间在基层现场解决问题，班子每名成员都拿出XX元进行抵押，与挂点单位完成任务情况进行挂勾，尤其是对业务发展相对滞后的基层单位，采取定点督办、长期驻办的方式，强化督促，靠前指挥，注重内外结合，将竞赛目标细化分解到每个阶段，落实到团队、个人。通过抓细抓实，具体帮助基层公司解决业务发展过程中出现的各种难题，有效地推动了业务的发展。同时，规定机关副科级以上管理人员每周不得少于2次到挂靠的团队服务，加强业务追踪督导，保证了各项业务的持续、快速发展。市公司工委根据分公司党委的要求，在市机关本部人员中开展“首季开门红”劳动竞赛。二线和一线之间相互理解、相互配合，确保了业务发展的顺利进行。

转眼间，xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。 、

>一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

>二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀，xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

>三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

>四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

转眼间，我进入xx行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中有辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

**国家保险工作总结范文15**

1、领导高度重视，提供有力保障。为了确保工作的有序开展，我区从组织领导、工作机构、经费保障、办公场地、办公设施等各方面给予了大力支持。一是加强领导并健全组织机构。我区成立了城乡居民社会养老保险管理服务中心。各乡街也成立了工作领导小组，并专门配备了1至2名工作人员，负责具体业务工作，设立了村(社区)级联络员，建立了区、乡街、村(社区)三级联动的城乡居民社会养老保险工作网络体系。二是确保了财政投入。区委、区政府对城乡居民社会养老保险试点工作在人、财、物上给予政策倾斜。试点工作启动之初，区财政每年安排了5万元专项工作经费用于区城乡居民社会养老保险管理服务中心办公场所、办公设施、政策宣传、组织培训等费用。三是强化“配套”保障服务，确保了工作顺利启动。区财政为城乡居民社会养老保险管理服务中心配备了电脑、打印机并联通信息网络，确保了城乡居民社会养老保险工作有人做事、有场所办公、有必要的办公设备。

2、制定实施办法，落实责任目标。我区认真学习国发[20xx]32号、国发[20xx]18号、湘政发[20xx]38号、湘政发[20xx]22号等文件精神，深入学习制度的基本原则和主要政策，熟悉掌握相关文件对经办管理服务工作提出的明确要求，结合我区实际，制订了试点工作的具体实施办法，并将城乡居民社会养老保险工作列入年终目标考评，按照年度参保的目标任务，进行任务分解，与各乡街道签订《石鼓区城乡居民社会养老保险目标责任书》，层层贯彻落实，形成主要领导亲自抓，分管领导具体抓的工作机制。

3、宣传家喻户晓，营造积极氛围。我区始终坚持“多渠道、广角度、深层次、全覆盖”的.宣传原则，切实做到宣传下基层、下乡、下社区，动员工作进村、进户、进居民心中。20xx年累计发放宣传单4万份，悬挂横幅标语100多条，在全区营造了浩大的舆论宣传声势。对少数群众认识不到位、参保有疑虑等实际问题，我中心负责人亲自带领工作人员进村入户解疑释惑，帮助群众算清早参保、多受益的“经济帐”，让应参保群众手中拿到宣传品，眼中看到宣传册，耳中听到宣传声。在促征缴的最后几个月，我区各乡街的村干部采取“白加黑，5加2”的工作模式，挨家挨户上门进行征缴，通过大家的努力，我区在10月底就已圆满完成了上级下达的目标任务。

4、定时调度通报，工作奖罚分明。根据上级部门下达的目标任务，我区多次组织各乡街分管领导及乡街劳动保障站站长召开动员会，从7月开始，每月组织各乡街劳动保障站站长召开调度会，会议内容主要是报告缴费进度，提出问题，找出解决办法。今年为了加强经办机构自身作风建设，我们开展“周计划，月讲评，季考核”活动，从上至下营造了积极的工作氛围。我区还成立了石鼓区城乡居民QQ群，每周五对各乡街的缴费情况进行通报。今年区人社局决定将各乡街新农保完成任务数与年底就业资金分配挂钩，对没有完成任务的乡街从下拨资金中予以抵扣，对完成较好的乡街给予相应奖励。

5、有序开展业务，扎实推进工作。在推进城乡居民养老保险工作中，我们从宣传、登记、征缴、发放、档案管理等多个方面，规范养老保险的经办流程，做到手续办理到户，凭证发放到手，确保业务流程的标准化。按上级部门要求，我中心的档案管理工作也有条不紊的开展，我中心现已设立了高质量的档案室，安装了档案柜，制订了完整的档案管理制度，采购了齐全的硬件设施。在全体工作人员的共同努力下，我区的档案管理工作受到了上级部门的好评。

6、按时足额发放，加强基金监管。为了防止重复领取养老金的现象发生，每月我们都会将领取待遇人员与社保局退休人员进行比对，及时终止重复领取待遇人员养老金。为了防止信息错误，我们与银行每月都会进行联网核对，发现错误信息后及时与各乡街联系并修改。为了确保养老金及时发放，我中心于每月10号开始就会做好准备以保障25日之前将养老金发放到位。为了方便群众，我区将农村信用社作为合作银行，以保证服务范围覆盖到全区每个乡街、村、社区，让领取人员不出乡街就可以领到养老金。为保证基金安全，我们建立了保费收缴稽核制度，紧抓财务核查不放松，严格执行“收支两条线”制度，确保基金安全。

**国家保险工作总结范文16**

xx年中国人寿xx分公司全面贯彻省公司关于业务发展的一系列推动举措，尤其是按照省公司提出的提前一个月完成全年主要经营目标的战略部署与要求，克难攻坚，全力拼搏，较好地把握了全年业务发展的运行节奏，提前一个月实现了全年主要经营指标。由于进入xx年12月xx分公司人力资源改革需在年内完成，加之12月份还要进行大规模增员工作，使用于准备xx年首季开门红工作的时间显得不够充足。在此情况下，xx分公司坚持一手抓好人力资源改革，一手抓好新年开门红准备工作，努力做到两不误，两促进。一是立足“早谋划、早沟通、早部署”，认真抓好“赢向未来”大增员活动。通过成立专门的行动项目，实行增员“一把手”负责制，经过一周时间紧张的分片增员启动、宣导安排、精英培训、分职场准增员拜访邀约、创业产品说明会、当地主流媒介宣传等活动，实现增员500多人，为xx年顺利实现首季开门红奠定了坚实的基础。二是全力抓好“祥和新春”员工回馈活动。xx分公司从xx年12月16日----xx年1月26日，在全市系统员工中提出“奋战一个月，开心过大年，新春赢头彩，一年好运来”的活动口号，积极瞄准更高的目标定位，采取不同的有奖申报方式，按照5元、10元、15元标准购买三个等级认购，达到申报等级奖励标准退还认购金，并按申报等级标准的10%馈赠超值“祥和新春”大礼包，有效地激发了广大员工的积极性。三是适时培训，做好启动。从xx年11月下旬起，xx分公司先后组织全市系统业务人员实行分层次轮训，通过采取组训主管精英授课、结对帮扶，开展了以市场分析、卖点介绍、话术推介和险种条款为重点的全方位培训。尤其是结合总公司新人育成体系，加强对新人育成工作的力度，重在专业知识、展业技巧、习惯养成、心态调节等方面下功夫，强化了对产品销售的全面支持，全面调动了各经营单位、广大干部员工和业务伙伴的发展热情。

**国家保险工作总结范文17**

今年来，主要采取了三项措施强化征缴扩面工作。一是明确工作目标。3月份，全市劳动保障工作会议、全市工伤保险工作会议下达了XX年工伤保险征缴扩面目标，明确全年新增扩面人数达到万人，其中：农民工扩面3万人，基金征缴XX万。二是突出扩面重点。今年来，我们始终将农民工扩面、实现农民工工伤保险全覆盖作为全年工作的重中之重。为此，我们重点推进了建筑行业、商业服务业农民工参保扩面工作。

在去年年底两局下发《关于做好建筑施工企业农民工参加工伤保险有关工作的通知》的基础上，今年初，经与市建设局衔接，我们下发了《建筑施工企业农民工参加工伤保险若干问题的通知》，对建筑企业农民工参保程序、登记管理、“本人工资”等问题作出了具体规定，有利地推进了建筑企业参保工作。3月份，通过深入调研，我们拟定了商业服务业“以面积定人数”的工伤保险参保办法，5月22日,以市劳动保障局名义下发了《关于商业服务行业农民工参加工伤保险有关问题的通知》(常劳社发[XX]21号)。

目前，全市商业服务业农民工参保工作全面启动。桃源县在去年全面摸底的\'基础上,今年又对该县大型商业企业进行了参保可行性调研,完善了参保办法，该县花源酒店、丰彩超市等大型商业企业都已全面参保。三是进一步推进事业单位参保工作。今年来，市工伤保险处组成专门的扩面督导班子，对市本级部分事业单位进行政策宣传，对部分县市区事业单位参保扩面工作进行督促检查。通过宣传发动，常德日报社等单位已全员参保，安乡县、鼎城区等县市区全额事业单位财政代扣代缴工作已落实到位。石门县于今年元月全面启动了机关公务员参保工作，133家行政机关、事业单位,共8600多人纳入了工伤保险管理范畴。

**国家保险工作总结范文18**

为扎实做好城乡居民养老保险信息采集工作，4月底，我县组织各乡镇村街认真学习了此项工作的具体操作方法和填报说明。确保在采集过程中做到村不漏户，户不漏人，人不漏表，表不漏项。我县指定信息采集公司，由工作人员陪同进入试点村罗庄和南朱营先行采集信息，为下一步大面积铺开信息采集工作打下了基础。

>保险工作总结怎么写（20）

自政策性农业保险工作开展以来，在省财政厅的正确指导下，\*\*县认真贯彻落实中央、省市有关文件精神，坚持\'政府引导、市场运作、自主自愿、协同推进\'的原则，按照部门分工，各负其责，相互配合，积极开展我县政策性农业保险工作，充分发挥保险在农业生产中的保障作用，缓解农业灾害压力，积极为全县经济社会发展和人民生活安定做出贡献。现将20xx年度全县政策性农业保险的工作情况总结如下：

**国家保险工作总结范文19**

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大客户。我的大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元，其中车险保费元，非车险业务元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

**国家保险工作总结范文20**

时间真的是个奇妙的东西，有时感觉过得很慢，但有时又是感觉过得很快，而这半年，我也是感叹真的过得太快了，而在保险公司工作的这半年多，我也是有了挺大的改变，自己的成长，自己的一个收获是有很多，同时自己也是去顺利的完成业绩，去让自己得到肯定，对于这半年的保险工作，要来总结好。

年初我也是顺利的度过了试用期，准备好好的去把工作做好，但是想不到的事情总是会改变我们的生活和工作，春节期间的疫情严重，不但是让我们居家隔离了，同时很多的工作也是做不了，但是虽然如此，公司也是紧急的去应对，推出了针对疫情的.新险种，同时也是让我们居家线上办公，同样也是可以去开发客户，开拓业务的，只是工作方式的改变，但是只要去适应了，其实也是能做好的，而我本来也是没有太多的经验，无论是哪种的方式，我都是乐于接受的，虽然又是要对新险种去进行学习了解，但是开发客户我确实积极的去做，并且也是在居家这段日子，工作比较的出色，得到了肯定，保险的工作也是让我清楚，何时何地，都要有销售的想法，遇到客户，就要去抓住机会，不管是否会成功，但是还是要有所努力，所以我也是积极的通过线上的方式，去开发，寻找客户，去推荐我们新的险种。

除了做好了工作，我也是积极的去学习，后面疫情得到了缓解，回到公司，工作方式有所改变，所以很多的方面其实也是需要去学习，而我也是没有浪费，无论是培训或者同事们的分享，自己看的书，都是认真的去学，去掌握，半年下来，了解的越多，也是感叹自己之前是多么的无知，不过幸好也是学习了，让我更加的谦虚，懂得真的很多的知识，你不去了解，真的不会懂，很多的方法，掌握了对于销售真的有挺多的帮助，而且多去思考，换不同的角度去考虑问题，真的会让自己获得很大的成长。同时也是在工作以及学习之中，感受到自己有一些的问题是之前没有发现的。但经过自己的努力，也是得到了改善，并且让自己的工作做得更好了，要进入到下半年了，我也是要继续的努力，去作出更好的业绩来，外部的环境也是变好了，而且大家对于保险也是更加的重视，我也是要去抓住这个机会，去让自己的销售做得更漂亮。

**国家保险工作总结范文21**

经过近一个多月在华夏公司银保部的实习，让我在各个方面都取得了长足的进步。相比一个月前，我成长了许多，变得更加成熟更加稳重，开始意识到工作的压力和生活的必须。认识到自己很多方面还得去学习，去提高。曾经很幼稚的认为自己是保险专业的科班出身，从事保险行业肯定会如鱼得水，肯定会比别人优秀，比别人做的更好，可是现实深深地教训了我的自大，教会了我谦卑，教会了我忘掉过去的光环，用空杯的心理去面对现在，这样才能

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