

保险总结报告(优秀6篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

保险总结报告篇一

实习是大学生接触社会，进而改造自己，提升自己，从而达到适应这个社会的途径，实习报告是展示自身实习收获成长的重要报告，它的内容主要包含实习目的、实习时间、实习地点、实习内容、实习总结这些基本要素。你是否在找正准备撰写“保险实习总结报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

一、实习目的

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在五天的实习过程中，我深深地感受到课堂上所学知识的肤浅和实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难受。在学校自认为学得不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。“学无止境”，保险是一块相当广阔的领域，它不仅要求你有专业的保险知识，更要有相关的财经知识，以及知道包括历史地理，政治，文化等方面的知识，这样在介绍保险时才能跟客户对答如流，全面的向客户介绍保险信息，解答客户对保险的疑问和困惑。

二、实习单位

中国太平洋保险公司福州分公司

三、实习单位简介

该公司(简称太保福州分公司)是中国太平洋保险公司(简称太保总公司)设在福州的分支机构,系全国性的股份制保险企业,不具有法人资格,其民事责任由总公司承担。前身为交通银行福州支行保险业务部。1991年开始为中国太平洋保险广州分公司代理保险业务,1992年8月,经人行省分行批准成立福州代理处。1995年5月,经人行省分行批准,由代理处改设办事处。1996年11月18日,经人行总行批准,由办事处升格为分公司,时任公司副总经理张庆永主持工作,全辖正式职工96人,其中公司本部49人,地址在福州市福新路华威大饭店15层。

公司内部设人秘处、行政保卫处、业务管理处、业务处、计划财务处、电脑处、市场管理处、监察审计处及人身险部;下设泉州、三明、漳州和福州市台江等支公司及福清、马尾、亭江等办事处。其业务经营范围:承保人民币和外币的各种财产保险、责任保险、信用保险、农业保险、人身保险等业务;办理各种国内、国际再保险业务和法定保险业务;与国内外保险及其有关机构建立代理关系和业务往来关系,代理外国保险机构办理对损失的鉴定和理赔等业务及其委托的其他有关事宜;有价证券投资、实业投资和经人行总行批准经营的其他资金运用业务,以及经人行总行批准的其他业务。

1996年升格后,公司业务运行正常。当年底实现利润625万元。1998年由于上半年水灾等因素影响,亏损594万元,下半年经采取扭亏增盈的措施,至年底实现扭亏目标。当年财产险保费收入12885万元,赔款支出6061万元,赔付率47.04%;人身险保费收入16735万元。

四、实习方式

实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生,指导学生的日常学习。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。

五、实习内容

(一)参加业务培训及考核

在中国太平洋保险公司福州分公司，2011年10月1日至3日我先后参加了新人培训班和衔接班，接受了保险业基础理论和中国太平洋的各个险种的基本条款及规定的培训和学习。

学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，对我在进行的职业规划和职业生涯设计时给予了莫大的帮助。

(二)业务实习阶段

经过3的培训后，从10月4日起我便在师傅的指导下开始了我的业务实习。新人上道，自然容易多犯错尽管我试图认真做好每件事但是还是会出小差错，还是会紧张，遇到了许多这样或那样的问题。

一、实习目的

进一步接触社会、了解社会。逐步增强自己的事业心、责任感，提高自己的人际交往能力。为将来就业积累一些宝贵的实践经验。

二、实习单位和实习岗位介绍

(一)实习单位的基本情况

中国太平洋保险集团股份有限公司成立于1991年5月13日，总部位于上海，12月25日在上海证交所a股上市(601601)，12月23日在香港联交所上市(021601)。中国太平洋旗下拥有寿

险、财险、资产管理、养老保险等专业子公司。建立了覆盖全国的营销网络和多元化服务平台，拥有5700多个分支机构，7.4万余名员工和30多万产寿险营销员，为全国5600万个人客户和330万机构客户提供全方位风险保障解决方案、投资理财和资产管理服务。公司总部大楼位于上海浦东新区陆家嘴金融中心。股东包括：宝钢集团、申能(集团)有限公司、美国凯雷集团、保德信金融集团、上海国有资产经营有限公司、上海烟草(集团)公司、上海久事公司、云南红塔集团有限公司、大连实德集团等。

(二) 实习岗位基本情况

2. 对客户的资产家庭状况做全面的了解并做好保密的工作；
3. 根据客户的需求为客户做全方位的寿险规划；4. 对客户的售后服务要做到全面细致；5. 将保险责任与免赔条款向客户解释清楚。

三、实习过程和内容

保险可分为社会保险和商业保险，社会保险是在既定国家政策的引导下，由国家通过立法对公民强制征收保险费，形成保险基金。用以对其中因年老、疾病、生育、伤残、死亡和失业而导致丧失劳动能力或失去工作机会的成员提供基本生活保障的一种社会保障制度。社会保险不以盈利为目的。而商业保险是一种以营为目的的保险形式，它专门的保险企业经营。保险公司的经济补偿以投保人交付保险费为前提，具有有偿性、公开性和自愿性，并力图在损失补偿后有一定的盈余。在保期间，保险人和被保险人都以保险合同来约定彼此的权利和义务。

在我看来，保险也是给自己和他人的一份爱，一份责任，一个承诺；保险不是必需品，但是必备品，人们总是在造成损失后才后悔没有投保，但此时后悔已无法挽回所造成损失。虽然保险不能预防和防止事故的发生，但是它能在事故发生后

最大限度的弥补事故所造成的经济损失。使被保险人不至于因为经济的问题而走投无路。

(二)对太平洋人身保险业务的认识 1. 人身保险范围

人身保险以人的寿命和身体为保险标的。当被保险人发生死亡、伤残、疾病、年老等事故或保险期满时给付保险金的一种险种。人身保险的投保人按照保单的约定，向保险人缴纳保险费，当被保险人在合同期限内发生死亡、伤残、疾病等保险事故或达到人身保险合同约定的年龄、期限时，保险人依照合同约定向被保险人或其受益人给付保险金。人身保险的具有保险事故发生通常具有必然性；人身保险事故的发生具有分散性；人身保险中死亡事故的发生概率随被被保险人年龄增长而增加，其具有相对稳定性。

2. 人身保险的市场营销

人身保险的营销，就是在不断变化的人身保险市场环境中，旨在满足消费者各种人身保险需求、实现保险公司利润目标的商务活动过程。它包括人身保险产品的构思、开发、设计、费率厘定、分销、促销及售后服务等一系列与人身保险市场有益的计划与实施活动。我在太平洋保险公司主要从事间接营销渠道中的个人人身保险业务，主要作为营销员从事人身保险的销售，跟随老员工学习经验和人际关系的处理。做好对客户的服务工作，过程主要包括咨询、约访、面谈、缔约、收费等，如果保险标的的发生符合合约规定的保险事故，还要包括审核、理赔、契约变更、附加价值服务等过程，还有可能发生投保人和保险人之间的法律申述过程。

3. 人身保险的核保与理赔

核保是保险人对申请保险保障的准被保险人的风险程度进行选折或评估，以决定是否承保和确定承保条件的过程。核保流程要经过四次风险选择，既业务员核保、体检医师核保、

专业部门核保以及生存调查。主要通过投保单、体检报告书、病历报告书和生存调查报告等资料来进行核保。进而将核保对象划分为标准体、次健体、拒保体和延期体。人身保险的理赔流程有受理登记，审核各项单证和证明材料，现场查勘，责任审核，理赔计算。

4. 人身保险的给付人身保险金的给付主要包括人寿保险金的给付，人身意外保险金和医疗费用保险金的给付。

(三) 对企业管理的认识

对于员工而言：跟对一个领导就解决了路线问题。

为了使企业能够更好的发展，管理者首先要制定一个完备的企业发展战略模式，其次想办法提高工作效率、降低劳动成本以及节省企业不必要的开支。再者就是管理者必须优化资源配置，对企业资源进行资源整合。其中最主要的就是人力资源整合。人力资源是企业核心竞争力的关键，企业要提高盈利能力、市场形象、社会影响力必须先提升员工的技术水平和素质。对员工要定期组织开例会，及时交流工作经验、提出工作中存在的问题，以便解决，并附带企业工作技能培训，培训之后要进行考核，以检查培训效果。根据每个人的特点，安排适合他们的工作，并要让他们感受到一定的工作压力，在能够做好自己本职工作的同时，要能够胜任其他工作，实现工作角色的转换。为了降低企业风险，尽量不要让某一人负责企业某项工作的全部内容，这样一是增加了企业的风险性，二是不便于实现企业员工角色的转换。

企业在用人上要秉承公开、公正、公平的人才选拔制度，奖罚分明。建造一个和谐、温馨的工作环境。让员工对企业有一种归属感，这样他们才会认同企业文化、全心全意为企业发展出谋划策，克忠职守为企业服务。

一、实习时间

2019年x月x日

二、实习单位简介

_保险公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。_保险公司拥有多家专业子公司。_保险公司秉承“打造最具品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

三、实习环境

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

四、实习过程

每天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的保险产品，希望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许

多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，但是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听，这种情况占了30%。其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直接挂掉电话。这种情况占了60%。剩下的10%呢就是听完产品介绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂机了，这时候我们就要想办法跟顾客聊下去，如给他们下风险意识，重复我们产品的优势，或者不聊保险，聊其他生活内容等等，唯一目的就是不要让他们挂机。

刚开始打电话的那两天因为是新人，对话术和说话技巧不熟悉，挂机率超级高，比如一周的三百个数据，两天就打光了，一天100多个电话，通时才一个小时多一点点，不能按期完成要打的电话目标话，数据打完了就重复拨打，有些电话被我重复打了四遍，搞得我都不好意思再打电话过去了。还有就是，有时连续打了好十几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，所有同事都碰到过。

首先呢，他们要求我们这些新人去听优秀销售人员的录音，然后还原，再模仿他们的话术去跟顾客交流。这样两个星期后，挂机率没有那么高了，基本都能和顾客聊上了，每天的通时也在2个小时以上了。第二周星期五，我一生可能都不会忘记这个时间，幸运之神降临在我身上，我终于出单咯，而且是个8000的大单，那时候兴奋的输入顾客资料时手都是颤抖的。合同是我和小组一个老人陪我亲自送上门的，顾客也顺利签字刷卡了，有了这张单，这个月考核目标也顺利完成了。

我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也

很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且给你签字刷卡，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

通过对理论课的学习，我了解了人身保险的基本原理、各类保险产品种类和责任等相关知识。然而这只是停留在理论的层面，如何把它运用到实践中去就需要走向市场，就需要到保险公司、拜访客户等深入到保险业务的每一个环节。此次我来到_保险公司进行实习，以下是我的实习报告。

一、实习时间

2019年x月x日

二、实习单位介绍

_保险公司是一家融保险、银行、投资等金融业务为一体的整合、紧密、多元的综合金融服务集团。

三、实习内容

本次我实习的岗位是_保险公司的保险代理人。自保险业问世以来，保险代理人便应运而生，并成为保险业务经营不可或缺的部分。世界各国，凡是保险业发达的国家，保险代理也十分发达。目前，保险代理人在数量上，已经远远超过了保险公司人员。

保险代理从业人员虽然是代理保险公司招揽保险业务，但是他们的佣金却是由保险公司进行支付的，因而你不用担心代理人再会额外加收保费，更不必为保险公司与代理人的关系而产生疑问，认为代理人会损害自身利益。实际上，在规范的保险市场上，保险代理从业人员的利益与客户是休戚相关的，可以说客户就是代理人的“上帝”，他们的收入是与销售出去多少保单和提供什么程度的服务是有密切联系的，因而两者的利益是相通的。

了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解保险内部的组织体系、管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。了解保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。具体知道保险在健康保险、意外伤害保险业务营销中的主要环节、主要险种。进行市场调查，了解人们对保险的具体需求和认识，保险营销现状并交流心得。具体向居民介绍_保险产品并力促成交。

纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！

在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

四、实习收获与体会

做保险代理人首先是做人。我们同客户打交道，首先要诚信，要善于与人沟通，这样客户才会信任我们。只有“人”做好

了，保险才能做好。

做保险代理人是做一项事业。银行保险代理专员是传播保障福音的幸福天使，为广大群众防范人生风险，让每个家庭都拥有平安。“帮助别人、成就自己”，这是一项伟大的事业。同时，做保险代理人是做一项不需要自己投入本钱的生意。所以我们要热爱自己的工作，对保险事业怀抱着无比的信心。只有事业心强的人，才能做好保险。

做保险代理人需要一种奋斗精神。每天的工作都是战斗。虽然说做保险勤奋不一定能成功，但不勤奋肯定不成功。只有不断进取，才能有成就。

五、实习总结

在_保险公司实习的这段经历，对我以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。

保险总结报告篇二

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在七月的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自己的实际行动证明自己能做的更好！

在七月即将过去之际，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希望。

不积跬步，无以成千里。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，和上个月的业务水平比起来，现在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可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

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，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进行进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”。今后，我一定会以新的姿态、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__的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

保险总结报告篇三

尊敬的领导：

我在这里代表公司向您汇报我在保险试用期的工作情况。

一、试用期工作概述

在本次试用期中，我主要负责公司线上保险产品的推广和销售工作。从2023年1月1日至2023年3月1日，我共销售保险产品1000份，销售额达到100万元，销售业绩在公司排名第一。同时，我也积极参与公司的培训和知识分享活动，提升自己的专业能力和业务水平。

二、工作成果

1. 业绩达成

在销售保险产品方面，我通过精准的市场定位和客户分析，成功地开发了1000名潜在客户。同时，我也积极与客户沟通，及时了解客户需求，为客户提供个性化的保险方案。最终，我成功地完成了100万元的销售额，业绩在公司排名第一。

2. 客户反馈

为了了解客户对保险产品的反馈，我积极与客户进行沟通，并及时将客户反馈反馈给公司。通过客户反馈，我及时调整销售策略，提高了客户满意度和销售业绩。

3. 个人成长

在本次试用期中，我积极参加公司的培训和知识分享活动，不断提升自己的专业能力和业务水平。同时，我也积极与同事沟通交流，分享自己的经验和心得，共同推动公司的发展。

三、问题与改进方案

1. 沟通能力

在销售保险产品时，沟通能力是非常重要的。虽然我在本次试用期中取得了一定的成绩，但在与客户沟通时还存在一些问题，如沟通不够细致、语言不够简洁等。针对这些问题，我计划加强自己的沟通能力，提高自己的表达能力，让客户更加清楚地了解保险产品的特点和优势。

2. 客户需求

在销售保险产品时，客户需求是非常重要的。虽然我已经成功地开发了1000名潜在客户，但在满足客户的需求方面还存在一些不足。针对这些问题，我计划加强自己的客户分析能

力，更好地了解客户的需求和痛点，为客户提供更加个性化的保险方案。

四、总结

在本次试用期中，我取得了一定的销售业绩，同时也存在一些不足和问题。但我相信，在未来的工作中，我会不断改进自己的不足，不断提升自己的专业能力和业务水平，为公司的发展做出更大的贡献。最后，我感谢公司对我的信任和支持，也希望公司能够继续关注和支持我的职业发展。

谢谢！

保险总结报告篇四

时间转逝，银行工作多年的我无论是在思想上还是在日常工作中都积累了工作经验，这为以后的更好的工作理清思路、加快发展提供了捷径。通过对事后监督细则的不断学习，在工作中不断的总结我取得了长足的进步，也有着很多的感悟。

一、事后监督工作中对监督员的业务素质要求很高，需要掌握非常全面的业务内容，这样才可以认真审核每一笔业务。

二、重点监督特殊业务。

作为一名事后监督人员，时刻牢记时效性是监督工作的灵魂，对于特殊业务和重要业务，时效性更是平时工作的高度浓缩，因此对于核算质量要求较高的业务，一定要认真审核无误后再进行监督，在时间上确保核算后当天监督，对于那些一经核算出现异常的要及时反馈信息，防范可能发生的信用风险，这样一来，大大提高了监督的时效性，避免了时过境迁后无效监督，也达到了上级行防范风险的目的。在监督工作中应不断地总结经验，发现问题及时纠正，并对监督中遇到的难点问题加以分析，进一步更好地做好监督工作。

三、认真监督，严格把关，按规范操作。

1. 监督出纳工作。每日检查营业凭证、会计演习、出纳机内、库存现金、印签、预留印鉴卡、核定库存现金限额等，核对是否存在错误，使各项凭证在核算质量方面达到规定标准，手续完备，数据准确，结算准确。检查微机业务有无违规、错账、漏账情况发生，科目运用是否正确，有无违规操作行为等，进一步挖掘和发现隐患，规范核算，使会计核算合规、合法、规范。

2. 监督储蓄工作。认真监督各项储蓄业务的账务处理是否合规、合法，入账是否及时，金额计算是否准确，相关单证、戳记是否齐全，库存现金是否与所内实际库存现金相符，相关账务处理是否正确，从而达到防范风险，堵塞漏洞，规范核算的目的。

3. 监督信贷工作。严格把好信贷资产质量监督关，严格执行各项规章制度，积极配合信贷员，及时做好信贷自查工作。重点检查贷款五级分类情况，防止出现人为少划、不划不良贷款，对查出的问题积极进行整改，并对各项贷款形态的真实性和认定标准进行监督，使信贷资产风险得到有效控制。

四、工作体会及经验总结。

1. 认识是行动的先导，制度是工作的前提。只有认识上去了，制度明确了，工作才能收到较好的效果。

2. 疑人不用，用人不疑。只有疑人不用，才能避免出现漏洞。

3. 疑事无功。只有把事情做对了，才能收到事半功倍的效果。

4. 经验是工作的总结。有什么样的经验，就有什么样的工作，只有认真总结工作，吸取以往失败的教训，才能使工作做的更好。

在今后的工作中，我将继续认真工作，不断提高自己的综合素质，在各种工作中树立敏锐、果断、灵活的优良品质，以达到更高效的监督水平。

保险总结报告篇五

____年上半年，我市个险业务工作在省公司的正确指引下、在分公司党委、总经理室的正确领导和大力支持下，认真贯彻落实分公司全保会议精神，围绕“抓队伍、促发展，优结构、增效益，严管控、防风险”这条主线，和个险业务工作“扩充人力、提高产能、强化管理”的总体要求，强化营销基础管理建设，紧紧围绕“携手创富”这一主题，大力发展20__年期及以上期交业务，进一步加大市场开拓力度，优化险种结构，各项业务指标较上年同期相比均取得了一定的成绩。截止6月30日，全市共实现个险总保费收入10,____万元，其中：个险首年保费收入2,____万元，同比增长____；新单期交保费收入2,____万元，同比增长____；20__年期及以上新单期交保费收入2,____万元，同比增长____；股份续期保费收入7,____万元；个险短险保费收入____万元。总的来讲，上半年我市个险业务工作与去年同期相比均处于稳步增长的态势。

回顾____年上半年个险业务工作，我们主要开展了以下几方面工作：

一、认真做好业务企划，有效推动业务发展。

____年以来，按照省公司业务发展的指导思想，在历次业务竞赛活动中突出销售人员创富主题，围绕这一主题分季度策划了____次全市范围内的大型业务企划工作：一季度，为了实现20__年首季，特别是首月业务开门红，我们于____年12月11-13日在延安窑洞宾馆以____年携手创富帮扶团总结表彰大会的召开为契机，邀请田芳老师为全市____余名销售精英和营销主管进行了开门红业务的启动培训，统一全员开

开门红业务思想。借助培训班的东风，我们于____年12月14日，在延安窑洞宾馆隆重组织召开了____年一季度“红牛精耕春满神州”业务竞赛启动大会，会上出台了个人业务竞赛方案。明确了各单位的任务目标及一季度各阶段的实施步骤和实施目标，提出了分段经营、分段考核的办法来推动阶段业务的发展。通过前期半个多月的运作和积累，____年1月1日首卖日当天全市实现个险20__年期保费收入____万元，一举走在全省的前列。实现了首卖日业务的开门红。截止3月31日，通过全市各级销售人员的共同努力，我市共实现个险期交保费收入____万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务工作目标。。

二季度根据省公司提出的“时间过半、任务过六五”的目标以及我市加快发展个险120__年期及以上期交业务的发展思路，我们制定了二季度“红牛精耕创富增效”个人业务竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，期间根据省公司有关培训会议精神，我们又制定下发了《中国____分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，通过在全市销售人员中广泛开展销售技能大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务发展的竞赛氛围，提高销售人员展业的水平和技能，巩固和发展销售队伍。

通过努力，我们于6月15日，以20__年期保费____万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年20__年期过六五目标任务，在全省赢得了荣誉。

二、组织召开业务启动会，有效形成思想合力，确保阶段目标达成。

上半年以来，围绕每个业务企划方案的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝聚力量，确保各阶段目标任务的达成。期间先后策划组织了一季度“红牛精耕春满神州”开门红业务启动大会，采取单位之间对抗的办法营造竞赛的氛围；2月份春节过后，在延安交际宾馆借助省

公司王新生总经理致营销主管和广大营销员的一封信的有利时机，以进一步增强主管自主经营意识为目的，及时组织召开了春节过后的个险业务工作；3月份在全市兼职组训选拔培训班结束之际启动了全市为期一个月的兼职组训“携手创富”帮扶活动，通过帮扶活动在实践中检验兼职组训的基本技能。二季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作，通过强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。并借助精英高峰会分配名额来激发销售人员的展业积极性，增强其精英荣誉感，统一思想，凝心聚力。

三、加强对销售人员培训，提升销售人员展业技能

2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到正常的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们在延安交际宾馆举办了全市系统____余名主管和部分精英人员参加的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优秀主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行沟通和交流。同时省公司教育培训部也给我们大力支持，选派讲师担任部分课程的授课，让主管们再次明确了自己的工作职责和角色定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的通关，让其再次明确自己的利益，从基本法的角度激发主管们从业的意愿和从业的自主性。会上配合主管自主经营意识的提升，宣导了分公司的标准化团队创建方案，并将各主管____年底的职级架构进行了通报，分析职级维持不住的原因等，通过本次培训拉开了全市标准化营销团队建设和增强团队主管自主经营的序幕。

围绕标准化团队建设，我们每个月都和教育培训部一起组织一次新人岗前培训班，培训班采取半军事化的管理模式，力求从一开始就锻炼所有参训人员吃苦耐劳的精神，磨练意志。通过培训使所有的人员了解和掌握最基本的产品销售流程和职业道德，为以后长期从事这项工作奠定了基矗截止6月底，我们已经累计举办了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数达到____人。每期新人培训班后，我们都出台新人回归团

队后为期一个月的业务推动方案，并安排专人进行追踪，通过这些工作的实施，使这部分新人在一季度和二季度的业务冲刺中发挥了积极作用。

四、抓增员、有效提升销售队伍规模。

自____年1月份以来，在历次业务活动中我们都将增员工作作为一项常态事项来抓，突出增员的长期性。2月份，围绕增强各级主管的自主经营意识，以基本法为抓手，在营销团队中打造“标准化营销组、营销分处、营销处”活动，为使此项活动用制度的形式确定下来，我部制定下发了《中国____分公司“携手创天下”标准化营销团队创建方案》，并在2月中旬举办的全是主管培训班上专门进行了培训宣导，力求让每个营销主管都明白分公司推出这一方案的背景、目的和意义，尤其是各级主管达标后的激励措施，让人人都参与到标准化营销团队创建中来。按照创建方案的要求，我们每个季度末对各级主管现有组织架构情况进行一次大考核，以此决定获得团队达标奖励的资格，然后在下个季度每个月以人力是否达标决定发放的次数。一季度末我市有____个主管获得达标奖励资格。二季度5月15日人开始，我们积极响应省公司“百天百人万人万元”增员活动方案的安排，制定下发了《中国____分公司“百天百人万人万元”增员活动方案》，每三天分单位单独下发一次增员活动追踪情况，总结分析上阶段工作，安排部署下阶段工作。截止6月30日，活动开展46天来，全市新进amis系统人力____人，其中有____人20__年期业绩达到300____元标准以上。纵观前半年的增员工作，我们共举办了4期新人培训班，累计培训新人达到____人次，充实了销售队伍，同时全市个险销售队伍规模经过不断的考核淘汰和坚持不断的增员，达到了____人，销售队伍较年初稳中有升，基本达到了省公司下达我市的个险人力发展计划，从而为后半年个险业务发展奠定了人力资源的保证。

五、狠抓农村标准化营销服务部建设

在____年农村营销服务部标准化建设的基础上，今年以来，结合我市实际情况，农村营销服务部建设继续以“两实一大”为目标，突出一个“实”字，即队伍实、业绩实。为此，我们在充分调研的基础上结合《中国____保险股份有限公司延安分公司农村营销服务部建设____—____三年规划》，制定下发了《中国____保险股份有限公司延安分公司____年农村标准化营销服务部创建方案》，进一步明确了____年各单位、各个营销服务部的人力发展目标和20__年期业务发展目标。为了使今年农村营销服务部建设工作得到快速的提升。3月底4月初在兴和大酒店隆重召开了中国____分公司____年农村营销服务部创建工作会议。一方面由各单位对本单位农村营销服务部____年工作情况进行了汇报，另一方面，分公司对在____年农村网点工作中取得优异成绩的单位进行了隆重奖励。宣导了____年创建方案。同时，组织所有农村营销服务部负责人专门赴商洛进行观摩学习和经验交流。截止6月底，农村网点实有人力____人，实现期交保费收入____万元，其中20__年期保费收入____万元，在全市业务发展中的占比逐步显现。

期间，我们不定期的制作农村营销服务部旬报及工作开展简报，在一定程度上起到了发展评比和信息交流的作用。

六、加强组训队伍建设，提高组训工作积极性。

(一) 组织召开组训例会，发挥组训作用

根据业务发展和团队建设的要求，为了更好的突出组训人员的作用和优势，我们先后组织了四次组训例会，分享了组训人员的工作经验，透明了组训人员的收入情况，安排部署了每个阶段的工作。

(二) 建设兼职组训队伍，促进业务发展

为了进一步调动现有主管的工作积极性，按照延安分公司兼

职组训管理办法，我们在3月份举办了全市系统首次兼职组训选拔培训班，并利用三月份一个月时间，对参加选拔的人员进行了实践帮扶考核，最终确定出了第一批____名优秀销售人员入围分公司兼职组训队伍；同时，为了今后我市业务发展，给更多的选拔人员入选的机会，我们在二季度有给未入选者一定的延长考核期，将在7月份对再对准兼职组训人员进行最后考核，壮大兼职组训队伍，更好的促进业务发展。

(三)我部组训管理岗人员在每个节假日和业务发展的关键时期，都积极收集一些有针对性的专题和最新资讯下发各单位组训，增加各单位组训人员日常晨会和工作的素材，增强现有组训人员的知识积累，满足组训人员专业知识缺乏的需要。

七、配合财务部门全面推动非现金收付费工作

八、常态性工作。

(一)组织代理人资格考试工作

按照保监局提出的代理人百分百持证上岗的要求，为了提高我市代理人持证率，我们组织了两次代理人资格考试。由于今年全部实行机考，大部分人员缺乏电脑知识，加之前期复习备考不充分，导致通过率不是很理想，总计过关人数____人。鉴于此，我们决定在下半年每个月组织最少二次代理人资格考试，并要求各单位必须对参考人员进行前期的考试辅导培训。对考试辅导不扎实的单位推后报名考试，确保年底持证率上一个新台阶。

(二)完成了个险销售部的amis系统升级维护及保监局营销员监管系统的上线、销售人员基本信息的录入工作和系统运行等日常工作。

(三)在每个阶段结束，及时进行业务数据的核实，确保了业务奖励对象工作的准确性。

(四)完成了日常新人工号的录入和分红权限的授予，及时为一线服务。

(五)根据省公司个险部不同阶段对销售人员业务的预警，在第一时间将连续____个月、____个月未出单人员情况分类下发各单位，要求利用晨会时间进行追踪，张榜公布，个险部进行追踪。同时，制作温馨提示卡，不断提醒联系60天和连续90天未出单人力快速出单，有效提升了销售人员举绩率。

保险总结报告篇六

以下是一篇保险试用期总结报告：

时间转眼又过去了一年，我作为保险代理人，在今年已经完成了自己的工作目标。在这一年的工作中，我经历了很多困难和挑战，但也收获了很多成长和经验。现在，我将对自己的工作进行总结，并分享一些成功的经验和教训。

一、工作目标和计划

在今年年初，我制定了详细的工作计划和目标，并按照计划逐步开展工作。我的目标是在半年内完成100万的保费目标，并提高自己的客户满意度和忠诚度。为了实现这个目标，我积极学习和了解保险知识，提高自己的销售技能和服务水平。同时，我还通过各种渠道寻找潜在客户，并建立良好的客户关系。

二、工作完成情况

在今年上半年，我通过不懈的努力，最终成功完成了120万保费的业绩目标，超过了年初制定的100万目标。同时，我也通过提高自己的服务水平，成功地提高了客户的满意度和忠诚度。在工作中，我也遇到了一些困难和挑战，但最终都通过自己的努力和同事的支持，成功地克服了这些困难。

三、经验教训

在工作中，我也遇到了一些困难和挑战，其中最大的问题是如何提高自己的客户满意度和忠诚度。通过反思和总结，我发现客户对保险的需求和期望越来越高，我们需要更加注重客户体验和服务质量。同时，我也发现自己在沟通和协调方面还需要进一步提高。

四、总结

通过一年的工作，我不仅完成了自己的工作目标，还收获了很多成长和经验。在未来的工作中，我将继续努力提高自己的销售技能和服务水平，并积极学习和了解保险知识，为客户提供更好的服务和体验。同时，我也将进一步加强沟通和协调，更好地协调和配合团队的工作。

最后，我要感谢公司的领导和同事们对我的支持和帮助，没有他们的支持和鼓励，我不可能完成自己的工作目标。在未来的工作中，我将继续努力，为公司的发展和客户的利益贡献自己的力量。