

保险公司培训工作总结 保险公司工作总结 总结保险公司工作总结(大全8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

保险公司培训工作总结 保险公司工作总结保险公司 工作总结篇一

2017年七月，我加入到了中国人寿保险公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，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，

坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门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。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

保险公司培训工作总结 保险公司工作总结保险公司工作总结篇二

本次员工对学习培训重视程度有很大的提高，从培训人数上看比以前年度都有一定的增长。部分下乡预试人员白天外出工作，晚上不仅要加班填写试验单，还能积极参与培训学习。这种精神值得大家学习，在这里对他们提出表扬。

- 1、电气分厂在3月18号有生产任务，最后两节课未学习。
- 2、干变分厂人员随电气分厂加班，有一到二节课未学习。
- 4、部分人员因结婚、工伤、有事等请假，未能完成全部课程的学习。

本次实际参加考试人员共计95人。其中90分以上人员29人，

占考试总人数的31%;60分以下人员16人，占考试总人数的17%(详见集中培训考试成绩单)。

(一)通过规章制度的培训，使员工对公司各项规章制度更进一步的熟悉与了解。特别是新员工原来对公司的各项规定不清楚，本次通过学习，对各项制度都有了深刻的认识，增强了遵章守纪的自觉性。(二)通过对员工责任、团队、忠诚、职业道德、优秀员工的素质培养、文化知识等方面的素质教育培训，提高了员工的思想意识和文化理论水平。并利用视频、课件等现代化科技教学的方法带动了员工的学习积极性，活跃了学习气氛。为打造高品质、高素质、作风过硬队伍打下坚实的基础。

(一)部分人员工作与学习未合理调配，白天工作较忙，晚上不加班但也没有参加学习，造成缺课现象。

(二)在培训过程中，仍有部分人员打瞌睡、玩手机等不认真听讲现象。

(三)授课人授课技能有待提高。部分授课人员备课不充分，讲课内容不新颖，培训效果一般。

(四)部分人员对学习重视不够、学习意识较差，存在应付现象。

(一)对本次不及格的人员各部门领导要加以督导，如补考仍不及格，将对其后三名处以100元罚款，并补考到及格为止，如再补考不及格者再次处罚50元。

(二)各部门领导要加强本部门人员的监督和管理，合理安排工作与学习时间，避免本部门人员有缺课现象。

(三)在以后的培训中，对打瞌睡、玩手机等不认真听讲的人员进行点名批评，对仍不悔改的人员将严格按培训纪律规定

给予处罚。（四）加大力度对员工素质教育的培训，提高员工的学习意识和积极性，实现“要我学习”到“我要学习”的转变。

（五）授课人员提前五天把教案交至技术中心，技术中心对授课内容进行审查，确保培训质量。

培训是公司的长效投入，是发展的最大后劲，是员工的最大福利。对公司的培训工作，我们将持之以恒贯彻落实建设学习型公司、培育学习型员工的精神，推动公司向更高目标发展做出积极贡献。

保险公司培训工作总结 保险公司工作总结保险公司工作总结篇三

参训通过通过率无缺勤人员通过率缺勤一天以上通过率形式：
5天开放式

课程安排：前两天为章节讲解、章节习题及练习讲评，第三至五天综合练习测验及讲评、上机练习。

- 1、培训班在开训时讲解行业前景、持证的重要性及资格证的现金价值。让新人了解考试取得证书是为自己而不是为别人。
- 2、本班采用开放式培训，考勤制。
- 3、本次培训班学员状况：
- 4、对年纪大或文化程度低的学员，采用“一对一”的单独辅导方式，让其赶上进度并强化记忆。
- 5、每天晚上布置大量家庭练习。并追踪主管对其组员进行电话追踪。（晚上八点、十点各一次）培训期间时常对学员进行心理建设，缓解压力并放松心情。

6、培训过程中请学习好的学员作为典范分享，并要求其做保险网络（）

例如：

1、出勤方面

2、授课方面。

3、追踪方面

1、出勤方面

2、授课方面。

3、追踪方面

以上是本次培训班的总结与反思，不足之处望请各级领导批评指正！

班主任：

年月日

保险公司培训工作总结 保险公司工作总结保险公司工作总结篇四

时间急转流逝，从我成为中国太平洋人寿保险公司大家族的一员到现在已经6个月了，作为一名四级机构的综合内勤，自己对一些专业性的知识和技能了解还不是很透彻，所以工作中遇到了不少问题。20xx年5月13日我有幸参加了太平洋人寿保险股份有限公司山西分公司“启航五期“后援条线内勤培训班的学习。通过四天的培训，我对太平洋人寿有了更进一步的了解，对自己的岗位职责也有了更清晰的认识。

培训的第一天我们很有幸参加到人众人的素质拓展训练，虽然身体力行都感到疲惫，但却充满收获的喜悦，“团队、协作、沟通、勇气”，这些往常挂到嘴边的，今天都得到了实实在在体现。参加的每一个游戏，都是小组成员智慧的结晶，从极速60秒到鼓动人心，从七巧板到惊险倒计时，每一项都是所有成员决策、分工与决心的努力。

一天半的拓展训练告诉我们一些道理：

- 1、团队的成功，不一定取决于某一个人，而取决于团队的向心力和协作以及相互的鼓励和加油，否则即便这个人的能力再高，也会遭到必然的失败，每一个人的个人成功，并不能代表一个团体的成功，而团体的失败，则一定是每一个人的失败。
- 2、在工作和生活中会遇到很多事情，不要老是在去抱怨事情太多，每做一件事情要注意时间上的衔接，从而有效地提高工作的效率。
- 3、言胜于行，电视剧《士兵突击》中团长对许三多说过一句话：想到和得到中间还有两个字就是做到。
- 4、在工作和生活中要关注积极向上的事物，俗话说：你的注意力在哪里，你的舞台就在哪里。在工作和生活中，如果你的关注点放在积极向上的事情上面，那么你的生活将充满阳光；如果你只会一味的抱怨，那么你将生活在无尽的黑暗中，发现不了任何美的事物。生活中不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。

第二天的培训由总经理室各条线的分管总对整个公司的一个系统讲解。通过学习，我对整个公司有了一个更深更全面的了解，也加深了我作为一个太保人的荣誉感。各条线分管总也与我们分享了一些人生感悟，他们的不凡的经历、拼搏奋斗的精神更值得我们努力学习。我们要以创业者的激情投入

到工作中，为自己开辟一番天地。通过学习我意识到自己在工作中沟通不到位，人与人之间的沟通是很重要的，在工作中更是这样。同事之间要沟通、上下级之间也要沟通，许多工作沟通到位的话会变得相当简单。

我很感谢公司给我这次培训的机会，也十分珍惜这次机会，因为它不仅是提升我能力与知识的加油站，更是我人生道路上实现自我价值的重要一课。米卢曾说过：“态度决定一切。”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。所以在这极为有限的几天时间里我严格遵守培训纪律，谦虚认真地听取各位老师的精讲！这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。

这次培训虽然结束了，但我的新的征程才刚刚开始。我会在以后的工作中走好脚下的每一步，努力的学习和积累，将理论知识进行有效的实践。让我们用“扬帆组”的“组呼”来振臂一呼：乘风破浪，扬帆起航！

作为新员工，有幸参与高新个金部举办的保险营销能力提升培训班。这次培训机会难得，王裕堂老师给我们分享了这样一个理念：签订军令状不代表施加压力，而是一种推人前进的动力。

这让我想起身边的一个案例，那就是上周我们铁道支行奋勇拼搏成为首个完成建信人寿冲刺目标的网点，并超额完成170%的良好成绩。取得这样优异的成绩，得益于网点上下同心，凝心聚力。我们铁道支行接到冲刺目标时，第一时间开展建信保险营销主题晨会，把握了建信人寿产品的核心要素，鼓励全员参与，积极开口。启动会结束后，网点上下营销氛围高涨，整个铁道支行上下同欲、团结一致，厅堂与柜台相互配合，对公、对私条线密切联动，对前来办理业务的客户进行了广泛营销，在完成了客户需求的同时也对建信人

寿进行了大力推广。

网点同心协力的营销氛围和“黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还”的决胜信心深深感染了我。有心者有所累，无心者无所谓，情出自愿，事过无悔，这是20届新员工们共同心声，今后我不仅需苦练基本技能树立在新员工考试中成绩誓取前三的决心，同时也多与优秀的前辈交流，沉淀经验厚积薄发。

保险公司培训工作总结 保险公司工作总结保险公司工作总结篇五

保险公司工作总结精选【一】

一、 员工管理、业务学习工作：

- 1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。
- 2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。
- 3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。
- 4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。
- 5、制订xxx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

二、 意外险方面工作：

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xxx万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在xxx万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

三、 寿险业务方面工作：

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。

一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、今年在总公司的指导下从营销部招募了xxx人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xxx万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

五、 建议：

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮助。

六、明年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。4、开拓寿险市场，尝试职场营销。5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。6、加强对团险业务员队伍的建设。

保险公司工作总结精选【二】

2018年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

2018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

2018年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及2018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。

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。三是已失业业务不放弃。

我们不仅对2018年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把2018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xxxx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。

地区现有1xxxx(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xxxx公司(大地产险)在我县争夺业务，而地区人口少，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**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

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14xxxx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10xxxx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10xxxx□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。

**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，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。

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。

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。

保险公司工作总结精选【三】

2018年七月，我加入到了中国人寿保险公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，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开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，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，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门

下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门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。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

2.保险公司工作总结

3.保险公司工作总结

4.保险公司工作总结

5.保险公司年终工作总结精选

保险公司培训工作总结 保险公司工作总结保险公司工作总结篇六

一、我由20xx年xx月加盟中国人寿，于xx年xx月担任朝阳分部组训一职，在xx年六月参加省公司组织的初级组训培训，顺利的拿到组训合格证书。通过一系列的学习和在工作方面的实际，了解了组训是在职场内协助业务主管从事职场训练、业务辅导、业务推动、活动管理等职能的专业管理人员。

主要事项：

全年以创优秀服务部为目标，积极开展各项工作。

寿险经营就是会务的经营。每月根据经营重点制做月行事历进行会务管理。严格各项会务的顺利召开：(1)、首先在干部早会上每天对主管对各自团队业绩情况，业务伙伴的访量、追踪和记录。促使各主客养成对属员活动量追踪和辅导的习惯。在每月当中都会选出当月的出单王做心得分享，在团队树立标杆，既起到了表扬先进又起到了引导教育的作用。(2)、在一次早会中重点进行专题教育，氛围营造及方案宣导。比如：区域拓展的开展中，前夕宣导、市场开发流程、拓展话术、拜访技巧等，使伙伴们团队协作意识增强，团队凝聚力大大提升，也解决了一些业务员客户资源问题，使伙伴们看到了希望，对未来充满了信心，队伍也得到了肯定。(3)、二次早会中重点追踪团队成员动态和日活动安排。及时了解伙伴们的展业心态，遇到问题及时共同找到解决的方法，让伙伴们感觉团队就是家，就是军队，就是战场。

在20xx年的工作中，通过区域拓展及产品说明会的运作，为全年的目标起到了积极的作用。

1、教育训练

通过以会带训，提高业务员的专业知识及展业技巧，创一个专业化团队。

1、全年根据业务形势的需要制定相应的教育训练方法和课题，在晨会中充分利用公司资源按行事历安排逐一讲授专题帮助伙伴们规划职涯，增强从业信心，提高展业技巧。严格按照公司的销售重点，对新险种的学习，话术的演练，及技能培训都做到人人都能通关到位。如新险种康a康b险，总先让所以伙伴进行专业的学习，通过学习，要业务在每次的早会上进行反复的演练，我部的一位伙伴在做心得分享就这样么说：“我这所以能成功的签这个份单，是按照公司教给我们的话术与客户接洽的，虽然通关通了四五次，但是我觉得还是值得的……” 2、通关爱心会，掌控好爱心班的学习时间，做到既对爱心班成员充实了教育，又留有时间让其跑市场，多

次组织爱心班成员实战演练，话术过关等训练活动，强化爱心班成员销售技能，帮助业务员破零举绩，3、在每月不定期的讲述一些激励类小故事，激发展业激情。

2、表报管理

表报管理追踪到位

1、全年结合公司开展的各项劳动竞赛方案进行一系列的表报追踪。认真的传达公司的精神和各项劳动竞赛方案，月初及时订立目标，制表上报，制做每月伙伴绩效与达成竞赛方案人员追踪版块。做方案宣导海报和业绩追踪海报，积极营造职场展业氛围，制做标语口号，并及时更新。2、在每天的晨会中通告前一天的各团队业绩进度、排名、个人奖项达成情况、与兄弟部业绩对比情况。使业务员能够清楚及时的知道自身的业绩和所在团队的业绩状况。关注全市业绩动态，增强团队荣誉感。

团队目标的达成：

全年完成期交保费103万，主要利用公司的一系统措施，抓产品说明会的运作，抓好区域拓展，还有就是针对大单的突破，在20xx年，我部开发一位高端客户，年交保费31万元，实现开发大单零的突破。为全年的目标奠定坚实的基础。

通过一年来的工作，让我深切感受到要想做好一名组训，要有扎实的专业知识、要有良好的表达能力、要有业务辅导能力、业务推动能力、人际沟通能力，所以我要在今后物工作中，加倍努力，不断学习，不断创新，为做一个优秀的寿险工作者而努力。

保险公司培训工作总结 保险公司工作总结保险公司

工作总结篇七

保险公司组织培训是常态，关于培训方面有哪些工作总结呢，下面是本站小编为大家整理的：保险公司培训工作总结，欢迎阅读，仅供参考。

一、我由20xx年xx月加盟中国人寿，于xx年xx月担任朝阳分部组训一职，在xx年六月参加省公司组织的初级组训培训，顺利的拿到组训合格证书。通过一系列的学习和在工作方面的实际，了解了组训是在职场内协助业务主管从事职场训练、业务辅导、业务推动、活动管理等职能的专业管理人员。

主要事项：

全年以创优秀服务部为目标，积极开展各项工作。

寿险经营就是会务的经营。每月根据经营重点制做月行事历进行会务管理。严格各项会务的顺利召开：(1)、首先在干部早会上每天对主管对各自团队业绩情况，业务伙伴的访量、追踪和记录。促使各主客养成对属员活动量追踪和辅导的习惯。在每月当中都会选出当月的出单王做心得分享，在团队树立标杆，既起到了表扬先进又起到了引导教育的作用。(2)、在一次早会中重点进行专题教育，氛围营造及方案宣导。比如：区域拓展的开展中，前夕宣导、市场开发流程、拓展话术、拜访技巧等，使伙伴们团队协作意识增强，团队凝聚力大大提升，也解决了一些业务员客户资源问题，使伙伴们看到了希望，对未来充满了信心，队伍也得到了肯定。(3)、二次早会中重点追踪团队成员动态和日活动安排。及时了解伙伴们的展业心态，遇到问题及时共同找到解决的方法，让伙伴们感觉团队就是家，就是军队，就是战场。

在20xx年的工作中，通过区域拓展及产品说明会的运作，为全年的目标起到了积极的作用。

1、教育训练

通过以会带训，提高业务员的专业知识及展业技巧，创一个专业化团队。

1、全年根据业务形势的需要制定相应的教育训练方法和课题，在晨会中充分利用公司资源按行事历安排逐一讲授专题帮助伙伴们规划职涯，增强从业信心，提高展业技巧。严格按照公司的销售重点，对新险种的学习，话术的演练，及技能培训都做到人人都能通关到位。如新险种康a康b险，总先让所以伙伴进行专业的学习，通过学习，要业务在每次的早会上进行反复的演练，我部的一位伙伴在做心得分享就这样么说：“我这所以能成功的签这个份单，是按照公司教给我们的话术与客户接洽的，虽然通关通了四五次，但是我觉得还是值得的……..” 2、通关爱心会，掌控好爱心班的学习时间，做到既对爱心班成员充实了教育，又留有时间让其跑市场，多次组织爱心班成员实战演练，话术过关等训练活动，强化爱心班成员销售技能，帮助业务员破零举绩， 3、在每月不定期的讲述一些激励类小故事，激发展业激情。

2、表报管理

表报管理追踪到位

1、全年结合公司开展的各项劳动竞赛方案进行一系列的表报追踪。认真的传达公司的精神和各项劳动竞赛方案，月初及时订立目标，制表上报，制做每月伙伴绩效与达成竞赛方案人员追踪版块。做方案宣导海报和业绩追踪海报，积极营造职场展业氛围，制做标语口号，并及时更新。 2、在每天的晨会中通告前一天的各团队业绩进度、排名、个人奖项达成情况、与兄弟部业绩对比情况。使业务员能够清楚及时的知道自身的业绩和所在团队的业绩状况。关注全市业绩动态，增强团队荣誉感。

团队目标的达成：

全年完成期交保费103万，主要利用公司的一系统措施，抓产品说明会的运作，抓好区域拓展，还有就是针对大单的突破，在20xx年，我部开发一位高端客户，年交保费31万元，实现开发大单零的突破。为全年的目标奠定坚实的基础。

通过一年来的工作，让我深切感受到要想做好一名组训，要有扎实的专业知识、要有良好的表达能力、要有业务辅导能力、业务推动能力、人际沟通能力，所以我要在今后物工作中，加倍努力，不断学习，不断创新，为做一个优秀的寿险工作者而努力。

合规经营不单单是公司的事情，也是每个保险从业人员的要求。只有合规了，才是正当经营、合法经营了，我们的事业才能前进。

从业务开展来说，对于合规宣传我们的产品，这个就是非常重要的一环。举个简单的例子，上半年中国人民银行来我们公司检查，查出了一些不符合反洗钱相关规定事情，比如资料没有收集齐全等，还有一些代客户签名或者抄写保险提示语句等问题，为此公司被中国人民银行处罚了。还有之后，保监会对广西各个保险公司进行了大检查，也发现了各种各样的问题，并予以处理。所以，规范的应用销售工具和其他辅助工具，还有其他促销手段，必须符合保监会规定和同业守则。不然，个人与公司都要为此付出代价。

从交接流程上，也是必须合乎规范。这个是非常重要的一个环节。可能我们很多银保人员没有直接的感受。但是看了很多的新闻说，我们保险公司在销售产品的时候，发生过分公司经理个人挪用客户投保费进行炒股的行为，并且发生客户出现理赔，公司无法理赔的问题。可想而知，这个是多么大的一件事情啊。这就是由于在业务交接流程上不够规范，重要凭证的管理不够严谨。在目前的银保业务中，也包含这种情况。比如

客户经理对已经生效的投保单的交接不够严谨，与网点与公司内勤等交接上是否规范。从保护客户信息的角度，是否有客户经理私自透露客户信息的问题。这个都是合规方面的重点。

从进公司到现在，公司也组织了多次学习，通过对中国反洗钱法及保监局合规文件的学习，我的合规意识大大提高。我认识到，合规操作是关系到员工每一个员工自身综合素质和执行能力，更加关系到公司的整体利益和健康发展。

健全的合规风险管理机制，成熟的合规文化，是构建公司有效的内部控制机制的基础和核心，从而也为健全公司内控体系、提高市场竞争力奠定了基础。稽核中心领导说过，不能因为业绩就忽视了合规经营的重要，去触碰那根红底线。通过此次教育学习活动，使我对职业道德诚信、合规操作意识和监督防范意识有了更深一层的认识。现就此次学习活动的总结心得总结几点体会。

一、爱岗敬业、无私奉献。

在平凡中奉献，爱岗敬业是各行各业中最为普遍的奉献精神，它看似平凡，实则伟大。从大的方面来说，一份职业，一个工作岗位，都是一个人赖以生存和发展的基础保障。从小的方面讲，比如我们太平，每一个人所从事的工作岗位都是个人生存和发展的保障，也是太平存在和发展的必需。太平要发展，要在这个竞争激烈的金融业中不断强大，立于不败之地，没有我们每一位同志的无私奉献精神是不行的。作为一名太平人，为了太平的前途，为了太平的荣誉，做一名爱岗敬业的人，是职业道德对我们最引为用以规范行为品质，评价善恶的行为规则。

作为一个金融单位的职工更应在自己所从事的职业上讲求道与德，如果路走得不对就会犯错误，就会迷失方向；如果没有德，就难于为人民服务，就谈不上自己的事业，也就没有单

位事业的兴旺，就没有个人事业的发展，也就失去了人身存在的社会价值。我现在正在从事保险工作，这是我的职业，也是我唯一的职业，自我参加工作以来，我一直从事这项职业，也一直热爱这个职业，对保险工作有浓厚的兴趣和深厚的感情，所以我一直是爱岗敬业的。只有爱岗敬业才是我为人民服务的精神的具体体现。

讲求职业道德还必须诚实守信，所谓诚实就是忠心耿耿，忠诚老实。所谓守信就是说话算数，讲信誉重信用，履行自己应承担的义务。所以通过对这次的学习，使我更深地了解到作为一个太平职工的根本、为人、言行和责任，就是自己在工作中不断地加强学习，时刻按照职业规范去要求自己，努力工作，才能使自己立于不败之地。

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。

“没有规矩何成方圆”，身为太平的员工，切实提高业务素质 and 风险防范能力，全面加强自身的合规风险防范意识，是我们太平人最为实际的工作任务。作为太平人，我深知保险工作的重要性。因此，在工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心服务每一位客户，同时也热心对待客户。在保险行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象。我们每天面对形形色色不同层次的客户和形形色色事物，更加要求我们的员工有高度的思想觉悟。

按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。我们的各项规章制度正如一架庞大的机器，每一项制度都是一个机器零件，如果我们不按程序去操作维护它，哪怕是少了一颗螺丝钉，也会造成不可估量的损失，各项制度的维护和贯彻是要我们广大的员工严格执行，管中窥豹，时见一斑，规章制度的执行，不是某一人来执行的，而是要一个集体相互制约、监督来实施的。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。

规章制度的执行与否，取决于广大员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就运营人而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的经营安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

近年来，保险系统发生的各种案件，不仅干扰破坏了保险行业的秩序，而且严重地损害了保险的社会信誉。采取相应措施，从源头上加强预防，是新时期防范金融犯罪的一道重要防线。这几年保险职业犯罪之所以呈上升趋势，其中重要一条是忽视了思想方面的教育，平时只强调业务工作的重要性，忽视了干部职工的思想建设，没有正确处理好思想政治工作与业务工作的关系，限于既要进行正面教育，又要坚持经常性的案例警示教育，使干部职工加固思想防线，经常警示自己“莫伸手，伸手必被捉，合规经营才是硬道理”，从而为消除保险犯罪打下良好的群众基础和思想基础，自觉做到常在河边走，就是不湿鞋。健全规章制度，严格内部管理，是预防经济案件的保证。为此要认真抓好制度建设，一方面要根据我们运营工作的特点，组织学习，通过学习，使各岗位人员真正做到明职责、细制度、严操作。有效的事前防范与监督是预防各种案件的重要环节，本岗位的自我检查与自我免疫是第一位的；其次可采取定期或不定期的自检自查、上级检查、交互查等方法，及时发现和纠正工作中的偏差。对业务工作的各个环节进行有效的内控与制约。

通过此次合规教育活动，找到了自我正确的价值取向与是非标准，找准了工作立足点，增强了合规办理和合规经营意识，

通过对相关制度的深入学习，对提高自己的业务素质和执行制度的自觉性有了更高的要求，为识别和控制业务上的各种风险增强能力，积极规范操作行为和消除风险隐患，树立对保险改革的信心，增强维护保险行业利益的责任心和使命感及建立良好的合规文化都起到了极大的帮助。

怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了中国人寿保险股份有限公司福建省分公司第期组训培训班。通过余天的积极参与和全心投入，我在对寿险的知识、态度、技巧和习惯等各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，这一切的取得，与领导的帮助和指导是分不开的，如果没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢！

一、态度决定一切，理念产生力量。

第期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业；另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为理想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切！”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望？我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良

好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

二、养成良好习惯，体现组训风范。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了老师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在这里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮助，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就可以体现组训的修练功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

三、充实知识教育，提升专业技能

国寿股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育训练体系，如何提高营销员队伍的整体素质，如何突破思维有所创新等等一系列的问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，只有通过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售人员的综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。从公司的生存和发展的战略高度上讲，充实营销知识教育，提升国寿专业技能是第一期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自己的根本要求。

培训班的课程由浅入深，深入浅出，可以体会到是经过老师认真考虑，周到安排和精心设计的。第一周的课程是导入性和结构性的，主要包括组训人员的工作职责和基本工作模式，寿险营销团队的经营运作，寿险公司的组织形式与结构，国寿的双成企业文化，一流组训的风范等。第二周课程转入实践性和具体操作性，包含如何填写工作日志，如何进行活动管理，如何经营日志的批阅与指导，职场辅导要领，团队亚文化建设等。第三周课程有：如何安排行事历，如何进行业务推动，如何培养企划力，如何撰写企划案，如何进行沟通和激励，营业单位指标分析，职场训练要素，版基本法，爱心激励会和经营总结会等。每一节课对我来说都是受益非浅的。其中：李俊勇讲师的指标分析课具有鲜明的针对性和非常强的实用性。通过对营业单位各项经营成果的分析和解剖，形成系统化的指标和规范化的报表，使生硬和冰冷的数字产生强烈的视觉冲击效果，用数字说话，用指标来纠正目标，用分析来查明问题，用最佳方案来解决问题。这些对原本粗放型经营的单位来讲，具有相当现实的指导意义。业务报表体系的建立，不仅要直观易懂，导向突出，同时尽量做到格式统一，防止工作量过大而影响业务报表的质量，更重要的是要将可用资源优化配置，争取价值最大化。准确、科学、

完整也是对业务报表的基本要求之一。系统设立业务报表并进行指标分析的终归目的是发现问题和解决问题。作为一名职场的组训，仅有发现问题的能力是不够的。只有通过敏锐的观察和精准的判断，将发现的问题锁定下来，并运用科学的方式来分析问题产生的原因，根据原因设计解决方案，只有这样的方案才能有的放矢。有关职场训练的节课，重点是要提升组训人员的辅导和培训业务员的能力。通过辅导和培训，将组训所学的知识有效地转移到业务伙伴的身上，并通过业务伙伴的展业，将知识转化为生产力，从而达到业绩辉煌组织满堂的良好效果。怎样才能有效地训练呢？首先要营造温馨的氛围，鼓励全员参与，激发业务伙伴提升素质，卓越成长的欲望；其次，要以培养能力为出发点，一切课程的设置，专题的选材都必需顺从业务伙伴的需求出发，以创造绩效为归宿。做到需什么练什么，缺什么学什么。同时，要使伙伴们明白，训练是双向的交流，是互动的过程，不是传统的、简单的教与学的老模式。专业知识是组训施展水平的基础与出发点，只有把基础夯实，才能构筑起飞的平台。

四、技巧必不可少，演练实战是宝

市场如战场。要想赢得战争，光有勇气和胆识是不够的。保险营销正处于扬帆启航，期待变革的大好时期，同时，营销市场也将狼烟四起，烽火连天。组训作为一名保险教练，除了要让动运员掌握丰富的知识，端正的态度，良好的习惯以外，实用的技巧是必不可少的。而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须通过大量的实践和演练，最后让市场来检验可行性。

本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去，以持之以恒的精神、认真严谨的作风，立志为中国人寿的光辉事业奋斗终身！

一、开展合规经营大讨论，让合规经营理念深入人心。

识结构，努力提高综合素质，更好地适应全行业务提速发展的需要。按照我行的要求，认真履行岗位职责，要注重加强对政治理论、经济金融、法律法规等方方面面知识的学习，不断提高自身的综合素质，增强明辨是非和拒腐防变的能力，做到在大是大非面前立场坚定、头脑清醒。同时，要进一步端正经营指导思想，增强依法合规审慎经营意识，把我行各项经营活动引向正确轨道，推进各项业务健康有效发展。另一方面，要提高全体员工对合规文化建设大讨论活动的认识，全行干部职工是我行企业合规文化建设的主体，又是企业合规文化的实践者和创造者，没有所有从业人员的积极参与，就不可能建设好优良的合规文化企业，更谈不上让员工遵纪守法。从现实看，许多员工对企业合规文化教育的内涵缺乏科学的熟悉和理解，把企业合规文化建设与企业的一般文化娱乐活动混淆起来，以为提几句口号，组织一些文体活动，唱唱跳跳就是企业合规文化建设。在全员中开展合规文化建设大讨论，就是要通过学习、讨论，使大家认识到合规文化建设的极端重要性并积极参与其中。其次下大气力做好全员的培训、考核，业务培训力求达到综合性、系统性、专业性、实用性、提升性，要使所有业务人员人人熟知制度规定，个个争当合格柜员、营销能手；通过系列活动，使全体员工正确把握企业合规文化建设的真正科学内涵，自觉地融入到企业的合规文化建设中去，增强内控治理意识，狠抓基础治理，促进依法合规经营。

二、建立合规经营企业文化，促进业务发展的健康可持续。

从我行来看，应建立合规经营的企业文化，包括企业精神、价值观念、企业目标、企业制度、企业环境、企业形象、企业礼仪、企业标识等内容，形成有自己特色的文化经营理念。如何做到这一点，我认为首先还是要通过形式多样的学习、教育、交流，通过学习、交流、研讨使全体员工熟悉**银行应如何发展，员工在自己的岗位上应如何做好自己的工作，与别的员工相比差别有多大，应如何改进；要通过谈认识，谈个人的人生观、世界观、价值观，以此建立我行的合规文化，

进而提高**银行的凝聚力、战斗力。其次要把大讨论活动与内控管理和案防工作结合起来，要统筹兼顾，合理安排，突出重点，有的放矢地开展专项治理，要通过开展教育活动，鼓励员工检举违纪违法的人和事，提供案件线索，推动案件防控工作深入开展，提高企业合规文化。最后要结合工作实际，认真开展规范化服务，按照总行各项规章制度规定中的条款，对一些细节问题、难点问题要进行专项学习。对当前的业务经营和柜台服务形势，认真总结和细分客户群体和业务需要，整合有限资源，对存在较大矛盾和服务困难的服务焦点要集思广益，打开思路，不断创新服务方式，以最大的限度满足客户需要，提升企业合规文化精华。

三、开展合规经营大讨论，为提高经济效益保驾护航。

加强合规经营大讨论的主要目的，是通过提高企业的凝聚力、向心力，降低金融风险，实现企业效益的最大化。合规就像红绿灯，你遵守它，它就会保护你。很多人都认为一提到合规，就觉得受到了束缚、业务不好做了、发展也受到了影响，在接受合规管理时总会自觉或不自觉地产生这样或那样一些抵触情绪。但是我们要明确这点“合规文化是立行之本，经营之本”，合规与业务发展不是矛盾的、更不是对立的。合规像红绿灯一样维护着业务发展的秩序，担负着为经营管理保驾护航的职责和使命。工作中，应该做到“三要”。一要树立正确指导思想。要在追求盈利的同时重视资金的安全性和流动性，防止出现为了片面追求高速业务增长而忽视风险防范和内控机制建设的倾向。二要建立健全各项规章制度。要始终把制度建设放在突出位置，注重用制度来约束人，用制度规范日常行为。为此，要结合工作实际，制订并完善一系列规章制度，坚持用制度来规范业务经营过程，确保有章可循，切实堵住各种漏洞，防止违规行为的发生，确保每一个环节都不出现问题。要认真借鉴国际先进经验，积极运用现代科技手段，建立健全覆盖所有业务风险的监控、评估和预警系统，认真执行重大违约情况登记和风险提示制度。要建立健全内控制度，保证经营的安全性、流动性、效益性，

建立自我调整，自我约束、自我控制的制衡机制，要在追求自我经济利益的过程中建立健全不断自我完善的内部控制制度，加强操作风险防范。三要坚持思想教育。要紧紧抓住思想教育这一重要环节，经常开展有关规章制度的学习，有针对性地进行党风廉政教育，不断增强依法合规经营意识，利用金融系统身边发生的案例进行现身说法，使全体职工始终保持清醒头脑，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀。

在我们的身边有很多真人真事，各种案例都反映了合规建设的重要性，十次小的违规操作可能造成一次较大的飞行故障，百次较大的故障可能酿造成一次大的飞行事故，十次大的飞行事故就可能造成一次空难。这就要求我们从根源上控制风险，杜绝违规操作，不给“事故”留下任何可乘之机。只有这样，才能保障我们的事业在合规大道上又好又快的发展。我们要经常参加一些“学内控制度，创合规文化”的活动，真正的使合规文化融入我们员工的日常操作行为，融入具体的业务办理过程，为全行业务实现又好又快发展奠定坚实的合规基础。通过此次合规经营大讨论活动，我们更应给清醒的认识认识到合规经营的重要性和必要性，严格执行业务规章制度和操作流程，在业务发展的过程中以制度为准绳，按章操作，及时、正确的督促各二级支行，按规定和制度履职，确保我行各项业务合规、稳定、可持续发展。

保险公司培训工作总结 保险公司工作总结保险公司工作总结篇八

2016年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻坚克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

2016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

2016年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及2015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。

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2016年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把2016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xxxx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。

地区现有1xxxx(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xxxx公司(大地产险)在我县争夺业务，而地区人口少，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**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，加大市场占有率

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

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14xxxx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，及时拟定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10xxxx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10xxxx□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。

**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，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。

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。

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。