

最新保险外勤上半年工作总结 保险外勤工作总结(优质5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

保险外勤上半年工作总结 保险外勤工作总结篇一

二00年是驻厂公司深入贯彻总公司新时期发展战略目标，全面实施市公司三年发展愿景，实现业务稳健经营的一年。过去的一年里，在省、市公司的正确领导下，认真贯彻各级保险工作会议精神，面对不利局面齐心协力，不懈努力，坚持“发展是硬道理”的观念不动摇。战胜了各种挑战，夺取了优异的业绩。为市公司业务发展做出了突出的贡献，又一次谱写了驻厂公司发展史上的新篇章。今天，我们欢聚一堂，满怀胜利之情，隆重地在这里召开*年工作总结大会，首先请让我代表公司党组、总经理室向全体员工，并通过你们向一年来全力支持你们工作的全体员工家属，表示热烈地祝贺和衷心地感谢，并致以崇高的敬礼。

下面，我代表公司党组、总经理室做工作报告，报告分三个方面：

一. *年业务经营情况

截止11月30日，驻厂公司共实现保费收入4102万元，完成年计划，超额完成了年初市公司下达的计划指标。其中车险保费为2469万元，完成年计划的，较上年同期增；企财险保费收入1111万元，完成年计划的，其它险保费375万元，总计赔

款支出2123万元（其中含去年帐面结转300万）。剔除此因素后，综合赔付率为，较上年同期增长，其中车险综合赔付率为，企财险综合赔付率为，其它险综合赔付率为，已决赔付率为。较上年同期减少，实现报表利润1290万元，较上年同期增加，实现人均保费213万元，人均利润68万元，保费利润率32%。我公司*年被市公司评为经营最佳单位，并获得经济效益特别贡献奖，被省公司评为最佳经营效益单位；被省委省政府授予精神文明建设先进单位；鞠红光同志被评为全国保险系统优秀员工；曹逢春同志被评为省的优秀员工等光荣称号，有6名同志被评为市公司级别展业员。

二. *年工作的特点

*年是实施新《保险法》的第一年，是运工险费率实现市场化改革的第一年，也是市公司“三个中心”正式运行的第一年。在这一年里，我们经受了非典疫情的生死考验，以及它所带来的经济负面影响和对保险的严重冲击和社会环境对展业的不利因素。可以说，*年是极不平凡的一年，我们所面临的市场又是既富于挑战、富于机遇、富于创新，同时也是充满不确定性、竞争更加激烈的市场，认真总结*年工作，有以下几方面特点。

1. 抓住时机早动手，工作掌握主动权

在日趋激烈的保险市场竞争中，各项工作抓早才能抢先，掌握主动权。我们在*年10月18日提前73天全面完成全年任务后，公司总经理室适时抓住时机，及早安排*年的工作，利用剩余时间，采取竞争上岗，双向选择的方式，实行了机构改革，调整了科室和人员，完善了下年经营目标管理考核方案。落实计划到人，责任到科。使全体员工工作明确，任务清楚，尽早进入了状态，激发、调动了全员的工作积极性。到12月末，共收保费685万元，为完成今年任务奠定了坚实的基础。

2. 驾驭市场，以变应变，保持业务平稳发展

*年是车险费率改革的第一年，由于行业协会自律公约的制约，没有能够完全的始终起到预期的效果和作用，因此，在个别公司的违规引导和暗箱操作下车险市场又陷入了更加无序的混乱局面，使得车险业务的开展带来了新的问题。同时商品汽车保费下调也直接影响了我公司保费收入。进入四月份“非典”的出现，特别二季度开始各保险公司开始了新一轮恶性竞争，高返还与高手续费直接冲击了我公司的部分业务，给我们带来了新的考验。为我们工作的开展带来了新的障碍。但是，在这个千变万化的市场面前，特别是在突发的变化面前，我公司全体员工，体现出了较高的驾驭市场的能力和应变能力。以变应变，面对不利，充分发挥个人优势，注意提供优质服务，加大公关力度，密切与保户的关系，以诚信赢得保户的理解和支持。使得特殊时期，不仅保费不减，还通过一年的努力，及时捕捉信息，以锲而不舍的精神跟踪，沟通和介入，尽而争取了主动，不仅为今后工作打下了良好的基础，还开辟了新的业务增长点。如一汽集团成立经纪人公司，鞠红光同志得到信息后，体现了超前意识早介入。前前后后，主动配合，在市公司领导的支持和亲自主抓下，通过诚实的合作，取得了经纪人公司对我们的认可。再如：马自达6轿车项目，在其下线前就签订了独家承保协议，今年仅这一项就增加了400万元保费。

3. 以发展促发展，不断增强实力

近几年来，我公司全面建设，业务规模有了长足地发展，经营成果也十分可观，因此，在全辖的龙头作用也逐年突现。*年公司全员达成的一个共识就是全面完成市公司下达的经营目标，既是驻厂公司自身生存发展的需要，也是再创辉煌提升实力的需要。我们所确定的战略目标是“适应市场，创造市场，坚守阵地，创新服务，强化管理，突出效益，与时俱进，持续发展”。

*年，国内市场股份制区域性公司加速规模扩张，保险人、经纪人公司等中介机构纷纷成立，市场主体增多，使本来就不

规范的市场竞争更加激烈，形势逼人，不进则退，优胜劣汰。一年来，无论市场环境如何变化，市场竞争如何激烈，我们始终坚持了发展是硬道理的思想不动摇，始终用发展的观念来面对当前市场，以加快发展来解决前进中遇到的各种问题，全面实现了发展预期目标。不仅提前一个半月超额完成了全年保费计划，在全省、全市都在巨额亏损的形势下，我公司创造利润一千多万元，为市公司减亏增效作出了突出的贡献，也获得了市公司经营管理奖和创效益奖。

4. 领导身先士卒，骨干发挥带头作用，全员努力拼搏，保持业务健康发展。

市公司总经理张咏同志在*年半年工作总结大会上的讲话中谈到值得总结的经验时说：“领导带头是关键，员工敬业是根本，真抓实干是保证，提升素质是基础”。*年在保险市场激烈竞争的无情挑战面前，以经理室领导为核心的业务骨干队伍和全体员工，面对保费任务的巨大压力，既没有被压倒，也没有被吓倒，而是通过统一认识，实现对压力和动力，困难和希望的共识，认真分析市场形势变化和工作任务情况，及时研究对策，重新修改了内部分配方案，注意调动全体员工的工作积极性。并注意发挥经理室的核心作用，分工负责，各思其职，各尽其责，挑大梁，冲在前。这是我公司全年工作目标得以如期圆满实现的关键。*年经理室共收保费3700万元，占全公司保费总额的82%，为公司带了个好头。今年年初副总经理室鞠红光同志，在母亲病重去世，个人身体不好的特殊时期，面对经纪人公司筹建，总厂企财受到各种外来保险及经纪人公司冲击的不利情况，注意主动出来，沟通关系，强化服务，并能及时发现问题，提出解决办法。得到了上级公司的支持，争取了主动，保证了业务不丢，并争取到新的增长点，全年增收保费700多万元，同比增长50%多。曹逢春副总经理，面对商汽单车保费下调20%的不利局面，积极沟通保户关系，主动上门服务，并注意开拓新业务，很快就扭转了不利局面。提前半年完成了全年个人保费计划。下半年继续全力收费，为公司完成任务指标做出了应有的贡献。以上

两位副总为公司*年计划的完成做出的贡献有力的拉动了公司业务发展，为全体同志带了个好头。杜军同志带领业务四部，努力完成公司交给的任务，部门总保费269万元，完成任务，个人保费240万元，完成任务120%。她在展业中，注意业务发展增长点，挖掘新保源。一年来业务进度一直走在各部门的前列，对公司整体业务进度起到了一定的拉动作用。业务二部李伟、项素杰同志去年工作有了较大的突破，工作积极，开拓进取，努力寻找新的业务增长点，积极催缴欠费，个人保费较上年有了大幅度的增长。李伟收保费165万元，同比增长；项素杰收保费171万元，同比增长71%。在他们两位的共同努力下，圆满完成了部门全年保费用任务，一举扭转了连续几年没有完成任务的被动局面。也体现出了较大的潜能和竞争力。在班子成员和骨干的带领下，员工的工作积极性也空前高涨。庞景洲同志在去年工作进入情况比较早，打开局面比较快。经努力上半年完成任务的，10月15日前完成100万，超额20万完成任务。*年总体看，部门和个人完成任务好于往年。个人完成或超额完成任务的有：鞠红光，曹逢春，杜军，李伟，项素杰，庞景洲，刘亚芹，初金东，刘芳，杨丽娟。在这里对上述同志提出表扬。并希望你们再接再厉，今年工作更上一层楼。正是有了班子成员和业务干部的带头拉动作用，有了全体员工的奋力拼搏，我们才能在极特殊的时期，圆满地实现了*年业务发展的预期目标。

5. 调整、整顿、强化服务意识，内管工作逐步走上轨道

200年底由于市公司成立三个中心，我公司向市公司输送了4名内勤骨干，由此，部分同志走上了新的岗位，充实了内勤岗位的空缺。由于新手业务比较生熟，一度影响了公司内部管理的正常进行，也为业务服务带来了一系列问题。为解决这一迫在眉睫的问题，年初公司经理室研究内管科与计财科进行合并，并对个别岗位进行了调整，理顺了工作关系。同时又用一周时间对内勤工作进行了思想整顿。从抓提高服务意识，爱岗敬业入手，重新学习《在告别银行的时候》，对照市公司岗位责任制查问题、找差距，树立为客户服好务，

为外勤服好务的思想，增强了责任感。并且每位同志都写出了新的工作目标的体会材料。从而，使公司的业务管理工作更加理顺，逐步适应外勤和整个业务工作的需要。

机构人员重组是人保股改所进行的最大的调整。我公司在市公司的统一领导下，在全体员工积极支持和努力下得到了顺利的完成。我公司的重组体现出了全体员工的主人翁和高度的责任感、使命感，个别同志体现出了高风亮节，大公无私，顾全大局的崇高思想，高尚的品质和风格。重组后的综合部的全体同志，尽早进行各自的角色，努力做好本职工作。在年终各级公司对我们的业务检查时，每次都能够在加班加点进行自查自纠，提前做好迎接检查工作。特别是落实省、市公司“关于进行经营效益督导检查的通知”和年末清理业务工作中每天加班到深夜甚至有时工作到凌晨4、5点钟，出色地完成了年末的收尾工作。为今年工作打下了良好的基础。在这里对加班加点辛勤工作的同志们提出表扬。

6. 提供良好的后勤保障，为一线做好服务

今年以来，针对业务一线工作节奏的加快，工作强度加大，特别是在“非典”疫情的特殊情况下，原综合部的同志们在刘亚芹同志的带领下，工作做得有条不紊。为了让大家有一个良好的就餐环境，重新装修了餐厅，改造了灶房。非典疫情期间，积极为大家组织预防“非典”的药品，每天消毒办公大楼以保障大家身体健康，全身心投入到工作中去。重组之后，新成立的综合部根据新形势，新的要求，创新服务，为员工搞好福利，办公用品的购置和发放等工作。同时加强食堂伙食管理，为员工提供早餐，既方便职工生活，也起到了凝聚大家的作用。

一年的工作，需要总结的方面还有很多如：强化业务培训，提高全员业务素质方面，我们做到了除每周周五的业务情况通报例会外，实行了每月最后一周进行新业务的辅导与培训等。还有坚持抓党建工作，以党课形式总结党务工作情况，

查摆党员队伍存在的有待解决的问题。统一参观学习长春市委员组织部、宣传部承办的先进党组织，优秀党员事迹图片展。全体党员捐资为老_员送温暖活动。受到了地方党组织的赞许，在长春保险快讯报道了这一活动情况。

三. 存在的不足

1. 业务发展不均衡，还存在死角

从去年业务完成情况年，虽然说前勤部门和个人都好于去年，但是没能完成任务的部门和个人，实际与任务差近100万元，影响整体业务进度。希望落后的部门和个人要引起注意，争取今年扭转被动局面。

2. 个别同志思想不够解放，缺少开拓进取精神

去年虽然有些同志摆脱了工作不利的阴影，正在增收保费，寻找新的业务增长点。但是，还有个别同志竞争意识不强，缺少工作主动性，思想不够解放。个别同志思想波动很大，工作极不稳定。在困难面前束手无策，找不到发展的出路。在此要提醒这部分同志，不要忘记竞争上岗的誓言，不要成为股份制公司的首先淘汰对象。总之，个别同志还没有完全适应股份制公司的新形势。

3. 正气不足，凝聚力不强

团结是企业凝聚力的基础。个别同志缺乏正义感，是非观念不清，任人为亲，搞无原则的团结。还有极个别人不但不搞团结，还极力破坏团结。每当遇到问题，不是报着解决问题的态度，而是挑拨是非，思想觉悟低下，心术不正。这样的同志一定要尽早警醒自己。大家都要做团结的模范，有利于团结的话多说，不利于团结的话不说，有利于团结的事多做，不利于团结的事不做，特别提醒同志们切记步调一致，才能得胜利。

四. 今年工作安排

*年是人保实行股份制的第一年。市公司总经理室张咏同志在谋划*年工作总体思路时所说，为了适应股份制发行这一变化，大家必须了解上市公司的一些基本要求。一是要按照现代企业制度，也就是法人治理结构来运作；二是必须依法合规经营，照章纳税；三是管理上非常严格，办事严谨并有效率，采用国际上规范的精算制度，进行严格的规范管理；四是建立激励约束机制；五是信息披露是公开的受到舆论的监督；六是员工队伍素质应该提高，应该是知识型，学习型的队伍；七是公司应具备很强的盈利能力和投资价值，这是最重要的一条要求。为了适应上述基本要求，在明年工作中，必须进一步解放思想，更新观念，端正经营理念，突出效益第一观念。

（一）要树立效益第一的经营观

效益是企业的生命，是企业赖以生存的基础，必须加倍重视。张咏总经理在讲话中强调“市场经济要求企业必须盈利。不盈利，企业没有必要存在，经营亏损，没有红利可分，不仅股东不答应，对于公司来讲，即使挂牌上市，股票也会下跌，甚至面临摘牌退市”。

一是全员端正经营思想，转变经营观念，适应新体制、新市场的要求。

二是依法合规经营，做净化保险市场的先锋。窝里斗，加大内耗，高返还，高风险，低费率，加大成本，不讲核算，严重扰乱保险市场的“自杀性”竞争，是多年来各有关部门努力解决且得不到解决的大问题。我公司之所以能成为全辖利润大户，是因为总经理室严格管理，合规经营，宁丢保费，不乱业务，不参与不正当竞争，相对减少了加大经营成本所带来的恶果。

三是大力加强风险控制。在处理规模与效益的关系时，必须坚决防止重规模，轻效益的倾向，加倍突出以经济效益为中心，把实现利润指标作为重中之重。采取切实有力措施，加强风险控制。抓紧，抓实，抓出成效。这是各级公司领导经常作为教育员工转变观念，树立效益第一的观念时的教导。风险控制首先要严把承保质量关。承保时要查验标的，认真核保，对高风险业务搞好风险评估及分保等；其次是严把理赔关和“防损关”。这是在几十年保险实践的经验和教训中总结出来的。我们应该认真的遵循。随着形式的发展，还要加强业务人员的“素质”，以及考核制度，激励机制都列为控制风险的重要因素。

正确地认识和把握形势，是实施科学决策，做好各项工作的首要条件。那么我们应该首先客观地正视所存在的困难和问题，还要必须意识到困难和问题将越来越严峻。对此，我们需要的是必胜的信心和战胜困难的勇气。要认识到所有的问题和困难无一不是发展中的问题，是社会发展的产物。树立信心，采取措施解决了它，事业有了进步和发展。

客观地讲，我们所面临的形势是非常严峻的。一汽集团公司近几年来，每年都出台一些对保险相当不利的改革措施。但是辩证的看，应该说这是暂时的，也是市场经济发展的必然。因为一汽的各项改革就是为了企业的发展，按照保险发展的理论讲，是随着经济的发展而发展的。一汽的发展将会为我们提供更大的存量市场，这就是我们保险难得的资源。只要我们有信心，有勇气，措施得力，不为失败找理由，多为成功去拼搏，胜利一定属于我们。

（三）创新服务，沟通协议，共同赢得客户

服务包括很多方面，通常讲的是为客户服务，内部讲的是内勤为外勤服务，后勤为前勤服务。最终目的就是通过内部的沟通和协议，共同为客户服务。今年要求继续抓好几个大保户特别是要巩固“黄金客房的关系。以服务赢得保户，要提

供优质服务，无论内勤还是外勤在服务质量上，都要做到优质快捷服务，保户满意。内勤要重温去年整顿时自己的承诺，更好地改进工作。外勤服务要做到经常关注客户，建立多种风险档案，为黄金客户提供高效优质服务。形势的发展不允许我们赤裸裸的讲价格，讲回扣，这种方法是不可取的。并按照张总的要求，首先把人保的牌子打出去，为上帝服好务。

（四）统一思想，树立团队精神，增强企业凝聚力

团队精神是指一个团体在大的目标下面，相互间的紧密团结。思想上求同存异，一致对外的精神。团队建设是现代企业管理的重要组成部分，团队的组织形式有别于其成员之间取长补短，培养对团队负责的精神，进而增强整个组织的凝聚力，企业的凝聚力，来自内部的团结协作，来自正气，来自员工的主人翁意识和集体荣誉感。因此，今年我们要以增强企业凝聚力为目的，有意识地加强管理，按制度严格要求每个员工，刹歪风，树正气，并加强主人翁意识教育，集体主义精神教育，团结协作教育。真正把公司的不良风气扭转过来。建设一支团结友爱，富于激情，富于战斗力的队伍。以饱满的热情迎接新的挑战！

保险外勤上半年工作总结 保险外勤工作总结篇二

一、明确工作目标，改进工作方式，强化监督职能

在“三长”没有分设以前，农村信用社实行的是内部监督机制，对业务经营和人员行为偏重于松散的管理模式，问题的查处随意性较大。7月份监事会成立之后，我就立即组织召开监事会议，研究制定监事会工作议程，提出下半年工作意见，把“履职责、强监督、求实效、促发展”作为整体工作的指导思想，提出了“加强队伍建设，提供组织保障，完善监督制约机制，实现依法合规经营，发挥民主监督作用，促进业务健康发展”的工作原则，并积极付诸实施。

1、加强队伍建设，为监督管理工作提供组织保障。鉴于过去基层信用社稽核人员不固定，开展工作流于形式的具体情况，监事会成立后，_月份就确定在全辖范围内公开选拔优秀稽核人员，通过闭卷考试和资格审查，在__个报名者择优录用了__名业务精、能力高、责任心强的同志担任各社的稽核人员，稳定了稽核队伍，充实了稽核力量，加强了监管力度，_月份又对新选拔稽核人员进行了强化培训，进一步落实了责任目标，强化了监督职责。

2、完善监督制约机制，实现依法合规经营。半年来，我主要抓了以下几个方面的工作：一是切实加强内控制度的贯彻落实，实行规范化管理，使每一个岗位、每一笔业务、每一道环节都能按照规定严格执行，做到制度先行、内控优先、风险防范；二是实行责任追究。稽核队伍健全后，在我的指导下，稽核科制订了稽核工作方案，建立起了序时稽核和专项稽核工作制度，成立了执法检查组织，定期检查制度落实情况，专项审计重点工作，对中层干部和要害岗位人员工作变动实行离任审计，对查出的问题及时纠正和有效处置，堵塞了风险隐患；三是加强和改进监管方式。在序时稽核和专项稽核的基础上，采用了现场稽核和非现场稽核相结合的方式，使信用社的业务经营和员工行为在每一个时点上都能接受监督；四是将稽核工作置于监事会的直接领导之下，强化了稽核工作的独立性。监事会每季召开一次稽核工作会，直接从基层稽核人员中了解全辖工作中的问题和事故隐患；五是实现了职能的三个转变，即：由常规稽核职能向制定项目稽核职能的转变，由业务经营稽核职能向完善内控制度建设稽核职能的转变，由事后监督职能向事前预防职能的转变，在工作中突出了合法合规、安全经营和成果真实性的特点。

3、建立民主议事制度，发挥监督促进作用。一是了解社情民意，完善民主管理职能，不仅深入基层了解，同时接触客户调查，将各方面反馈的意见及时提交理事会、主任办公会研究解决。__月份，还在全辖员工中组织了一次意见征询活动，共收集到涉及党建、经营管理、干部人事、员工生活福利、

基层工作等方面的意见和建议___余条，为今后的管理提供了基础依据。

4、加强员工法制教育，突出纪检监察工作。在人员行为管理上，紧紧围绕联社中心工作，认真履行教育、监督、惩处和保护职能，以教育为前提，以监督为手段，以查处为重点，不断提高全辖干部职工学法、知法、懂法、守法的自觉性，使全辖员工的政治觉悟、道德观念和法律意识有了明显提高。

5、认真做好信访工作，努力化解各类矛盾。在工作中注意方式，掌握原则，把握分寸，弱化矛盾，协调处理问题时尽量避免负面影响。半年来，共受理来电、来信、来访案件__起，均给来访者作了满意答复。

二、抓住四个关键步骤，促进信用社健康发展

1、主动参与，加强沟通，促进各项管理协调发展。在重大问题上，我主动列席理事会和主任办公会，参与决策和研究，及时提出建设性意见。在贷款审查和财务费用审批上，按照审批权限，分级安排管理人员和稽核人员参与审查，变事后监督为事前把关，并形成了一整套严密的管理制度，从源开始查堵漏洞，为业务经营规范化提供了制度保证。

2、独立执事，及时反馈，防范问题于萌芽状态。监督管理是稳健经营的重要保障。半年来，我坚持把发挥职能作用，加强监督检查贯穿于促进业务发展的整个过程，并围绕中心工作，有针对性地开展多项稽核工作。_月份组织了全辖信贷大检查，对贷款发放手续不严格、借据要素不规范、多头担保和互保，以及个人贷款企业使用等问题进行了查纠；_月份对票据现和质押贷款进行了全面稽核，针对存在的账务建立不规范、账实不相符、科目使用不符合要求及简化办理程序问题进行了现场纠正；_月份开展了重要空白凭证管理普查，针对管理混乱问题，在与理事会和经营班子交换意见后，组织稽核科会同财务科重新规范了重要空白凭证的保管、使用、

作废、收缴、销毁等操作程序。在组织专项稽核、序时稽核过程中，我还组织安排了对联社管理费用及统筹基金、辖区固定资产购建、装修、安全设施改造和重要岗位人员离职离任的稽核，并将稽核结果及时反馈到理事会和经营班子，提出整改建议，杜绝了重大责任事故的发生。

3、强化民主管理意识，促进干部队伍建设。为了增强领导干部清正廉洁、真抓实干、团结奋斗、开拓进取意识，我在建立每季度民主生活会的基础上，把民主评议干部形成了制度化，定期组织人员对党员干部进行民主测评，并将测评意见汇总，反馈给理事会和经营班子，为人事管理提供第一手资料。不仅增强了领导干部的自律意识和危机意识，也提高了他们的责任感和实干精神，增强领导班子的凝聚力。

4、做好警示教育，规范员工从业行为。在坚持每月召开基层纪检监察员例会，加强素质培训的同时，采取以会代训、个别谈话、观看教育片等形式，突出对员工思想道德、法律法规、反腐倡廉等方面的教育，消灭不稳定因素，杜绝种类隐患，加强了行业作风建设，弘扬了爱岗敬业精神，造就了“勤奋、敬业、忠诚、严谨、开拓”的员工队伍。__月份举办了纪检监察业务培训班，还利用集中与分散相结合的学习方式，组织党员干部学习了领导干部廉洁从政若干准则手册等多项党纪、政纪条规，在全辖组织了两个《条例》知识测试，并通过组织员工观看《为民书记郑培民》和《铁窗下的忏悔》等正反两方面的警示教育片，提高全员道德观念和法律知识，使干部职工把言行合法合规落实在了自觉行动上。

三、围绕改革总体目标，积极开展各项工作

1、加强组织协调工作，认真搞好清产核资。为了使清产核资工作能够全面认真细致地进行，保证工作质量，在吃透政策精神的前提下，我积极与人行、监管、工商、税务、财政等部门协调，抽调全辖主管会计、信贷会计和部分业务骨干共计__人，经过精心筹备和短期培训，划分_个工作组，于__

月__日分赴各社开展工作，对全辖的资产、负债进行内核外查，经过汇总整理，按照规定程序，分送各有关部门审核，在__月底顺利完成了汇总上报工作，为下步改革工作做好了充分的前期准备。

2、认真测算，周密计划，确定增资扩股目标。在完成清产核资工作后，我们把工作重点转移到了增资扩股计划的制定上。根据全辖的资产负债情况，经过认真测算，核定要达到央行发行专项票据的条件，必须增资扩股____万元。为了保证这一目标的实现，在制定《增资扩股计划》的同时，我们还与联社理事会和经营班子加强沟通，多次研究，制定了详细的实施计划，在充分考虑动态因素的情况下，把每一阶段、每一季度的具体进度都进行了分解，确保资本充足率在每一时点都能达到条件要求，确保能够提前达到兑付央行票据的条件。__月底已完成增资扩股计划的呈报工作，改造申请也已完成基础材料的准备工作。

四、坚持光明磊落的工作作风，带出清正廉洁的职工队伍

多年来，我始终坚持以马列主义、毛泽东思想武装自己的头脑，以邓小平理论和“三个代表”指导自己的工作，用两个坚持检验自己的言行，始终把自己置于党和员工的监督之下。并教育自己的家人和身边的工作人员，坚持原则、执行制度，牢记“两个务必”、“十个严禁”和“约法三章”，用“八个坚持、八个反对”和“领导干部廉洁从政若干准则手册”严格要求自己，立足从小处着眼、从小处着手，“过好五关”提高廉洁从业的自觉性。不仅保持了的清正廉洁的品质，也带出了一支高效工作、能抵歪风邪气的纪检、稽核队伍。

五、工作中存在的不足和今后打算

由于信用社改革工作刚刚起步，三长设立不久，监事会的组织机构还不够健全，各项管理制度还有待进一步完善，我本人也刚刚完成从经营型向监督型的角色转换，工作经验还须

进一步丰富和提高。进入____年之后，我计划与监事会成员一道，进一步加强组织机构建设，建立长效监管机制，实行基层稽核员和纪检考察员委派制，完成稽核监察工作的独立监督职能，克服基层工作人员不能管、不敢管的弊端，并通过强化培训，使他们熟知政策，把握界限，帮助信用社加强经营管理。同时，积极参与经营管理，搞好组织配合，为理事会决策和经营班子工作提供有力的政策保证，促进经营决策科学化、业务管理规范化和岗位操作制度化，推动信用社实现可持续发展的目标。

保险外勤上半年工作总结 保险外勤工作总结篇三

保险是具有社会经济互助性质的活动，体现”人人为我，我为人人“的精神，有相同危险的千家万户的投保人缴纳保险费，集中起来，分担某一户的经济损失。今天本站小编给大家为您整理了保险公司外勤试用期工作总结，希望对大家有所帮助。

在20xx年忙碌而又充实的工作生活中，我较好的完成了本职工作，下面从三个方面汇报20xx年的个人工作情况和20xx年的工作计划□

一、20xx年工作完成情况

(一)日常工作总结

20xx年，我始终把工作绝不出任何差错放在重要位置，努力提高自身综合素质，工作寓苦寓乐，把工作重点放在脚踏实地、埋头苦干上，严格遵守公司的各项规章制度，尊重领导、团结同事，谦虚谨慎，细心学习他人的长处，改掉自身存在的不足，虚心向领导、同事请教，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作方法，充分发挥岗位职能，绝不迟到早退，按时上下班，每天将办公室打扫干净，一个良好的工作环境

有利于工作的顺利进行。

(二)收付费工作和单证管理

收付费工作需要耐心、细心，我在工作中努力做到从小处着手、不使任何一笔续期、新单保费业务出错。在单证的管理工作中，我积极提高自己的制单审证水平，一年以来，这些努力得到了圆满的回报。从月到月，本人共完成笔业务的制单审证工作，处理信用证及相关单证共套，平均每月套，并能够做到正点交单。

(三)办公室、财务工作

在领导的统一部署下，我和同事们齐心协力，积极开展日常财务工作，严肃财经纪律，认真执行领导的统一部署，有条不紊地开展工作。按照财务规章制度和岗位职责，做到兢兢业业、有条有理。在一至七月的财务基础工作中，从粘贴票据、装订凭证等最基础的工作做起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。按照财务工作精神我又阅读并学习了《会计档案保管制度》等，每月终结都要进行自查、自检工作。

在经费的支出上，认真领会相关政策，为公司管理层提供预算、并严格执行预算，不挤占、不挪用，保正专款专用。每月底定时做帐，编制上报经费决算报表，为领导做出相关决策及时提供了财务信息。我的工作也离不开领导和同事们的支持，在我们同心协力下，我完成了公司下达的各项工作任务。

二、工作中存在的问题和不足

成绩是暂时的，虽然完满地完成了各项工作，但是由于各种原因，我在工作中也有很多问题。

工作前瞻性不足，主要表现在：工作存在被动接受的局面。

虽然领导安排的工作能够及时完成，但主动工作的意识还比较欠缺，距离公司的要求有一定差距，不能做到该做的工作做好，对公司有好处的工作也做好。不管是单证管理还是财务工作，都需要较强的执行能力。

在下一步的工作中，我希望自己能及时发现问题，做到用最快捷准确的方法做好所有工作，在工作中不断总结好的经验，不能被经验所束缚，抱有质疑的心态，增强创新精神。工作时千头万绪，有时忙中难免出错，比如服务不及时不到位，虽然没有造成大的问题，但是我会积极调整工作心态，以饱满的精神状态去服务客户。另外，平时忙于实践的业务，对于理论学习有些忽视，殊不知理论是实践的导师，我希望在实践中融入理论的学习，提高能力。

三、20xx年工作的主要思路和措施

总体指导思想是：深入贯彻落实公司经营运行策略，完成本职工作。为保持公司长期、稳定、可持续性发展贡献自己的一份力量。

市场形势千变万化、客户需求千差万别，这都对我的工作提出了新的要求，需要我提升自己发现问题解决问题的能力，在我现在的单证管理岗位上，坚持不懈地学习，加强对保险行业政策、公司战略发展计划、专业技术知识、服务规范等的理解、执行能力。增强服务意识，服务越来越成为各个企业竞争的核心因素，也是客户选择承保公司的首要考虑因素。新的一年我会继续完善、优化我的工作流程，做客户的贴心人，使我的服务更规范、更标准，更能赢得客户的尊重与认可。

20xx年是难忘的一年，是我不断学习、不断进步、不断为公司贡献自己微薄力量的一年。新的一年，保险市场的竞争将更加激烈，我将进一步强化学习意识，按照领导的要求做好所有工作，不断提升自身的业务能力，以更好的适应岗位的

要求，严于律己、克己奉公，作为的一名员工，我有责任也有义务为公司的高速发展担一份不可推卸的责任，与公司风雨兼程、同舟共济，与同事齐心协力、共创辉煌。

首先第一项是我的工作内容：

- 1、投保单的初审、登记、交单
- 2、保单的领取，发放登记
- 4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，（减少问题件）以便提高承保速度。第二个方面是报表，每天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多知识，积累了一定的经验。

下面是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个case□ so easy □但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

下面是个人感受(个人收获)

1保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

3、 电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼excel表格，但是通过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自己犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也希望在我犯错误的同时，领导积极地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有一定的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负责任的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项内容空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上

就该以身作则，做什么事都要担起自己的责任。

下面是个人的一个祈愿，愿景，

第四，是对大家的祝愿，希望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差非常的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家一定要注意身体，加强锻炼。

一年来，大地保险河东公司在省市公司正确领导下，依附我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。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。下面联合我的详细分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思维

积极贯彻省市公司对于公司发展的一系列重要唆使，与时俱进，勤恳工作，求实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧环绕“立足改革、加快发展、真挚服务、提高效益”这一核心，进一步改变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化中心竞争力，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，做出了应有的奉献。

全方面加强学习，尽力进步本身业务素质水温和管理程度。作为一名领导干部，肩负着上级引导和全部员工赋予的主要职责与使命，公司的经营方针政策须要我去贯彻实行。因而，我非常本材料权属文秘资源网严禁复制抄袭重视保险实践的学习和管理能力的培育。留神用迷信的方式领导自己的工作，标准自己的言行，建立强烈的义务感和事业心，不断提高本人的业务能力和管理才能。

不断提高公司业务人员步队的整体素质水平。一年来，我始终把造就展业职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筹划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

1、依据市公司下达给咱们的全年销售义务，制订各个部室的周、月、季度、年销售规划。制定打算时本着捕风捉影、根据各个险种特色、客户特点，部室情形断定每个部室公道的、可实现的目标。在目标肯定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过增强进程的治理跟监控，来确保各部室目的方案的顺利实现。

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惟和业务素质教导。一年来，我屡次组织局势发动会、业务研究会，发展业务培训运动，组织大家学常识、找教训，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技能的知识上，并且强调对团队精力的培养。学习增进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的连续、稳固发展打下扎实的基础。

3、辅助经理室全面推动薪酬制度翻新，一直夯实公司基本管理工作。树立与岗位和绩效挂钩的薪酬轨制改革。今年，我牢牢缭绕职位明白化、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系改造。初步建破了一个能上能下，能进能出，可能充足激发员工踊跃性和发明性的用人机制。

三、部室负责工作

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。我的大客户业务重要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有

车辆保险的基础上，我在全市首先创办了针对营本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户供给了保险保障又增添了公司保费收入，真堪称两全其美。经由不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保障。

四、工作中的不足

因为工作千头万绪，加上分管业务较多，有时未免忙中犯错。例如有时服务不迭时，统计数据呈现偏差等。有时工作有浮躁情感，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和品质；处置一些工作关联时还不能得心应手。

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意识，举动上用严厉的制度规范，在我的率领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，持重经营，价值为上，服务社会”为经营主旨，克意改革，不断立异，规范运作，获得了很大成就。

新的一年行将到来，保险市场的竞争将更加剧烈，公司要想持续坚持较好的发展态势，必需进一步解放思想，更新观点，冲破自我，逐步加大市场营销力度。新的一年我将以丰满的豪情、以百倍的信念，迎接将来的挑衅，使本职工作再上新台阶。我信任，在上级公司的准确领导下，在全体员工的独特努力下，高低二心，艰难斗争，风雨同舟，全力拼搏，我们公司必定可以创造出更加光辉的事迹。

保险外勤上半年工作总结 保险外勤工作总结篇四

一、备案对象

(一) 生育保险参保女职工，持本地生育服务证（准生证）

的，到生育服务证发放街道办事处办理生育登记，持异地生育服务证（准生证）的，到单位所在街道办事处办理生育登记。

（二）夫妻双方，生育保险参保男职工，配偶无劳动收入的，无论其配偶持本地生育服务证（准生证），还是持异地生育服务证（准生证），都到现居住地所在街道办事处办理生育登记。

二、备案材料

（一）女职工正常生育的携带《生育服务证》、女职工身份证、社会保险卡、工商银行牡丹灵通卡、存取款小票。

（二）参保男职工配偶无劳动收入的携带夫妻双方身份证、《结婚证》、《生育服务证》（做计划生育手术除外），男职工社会保险卡、工商银行牡丹灵通卡、存取款小票、配偶无劳动收入证明，到居住地社区录入女方的基本信息。

（三）做流（引）产手术领生育津贴的，持女职工本人身份证、社会保险卡、工商银行牡丹灵通卡、存取款小票，医院的诊断证明。

（四）生育保险备案对象携带以上材料到办事处办理相关手续，建立个人生育保险信息档案。

保险外勤上半年工作总结 保险外勤工作总结篇五

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，以下就是由本站为您提供的保险公司内勤年度个人工作总结。

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。

三是继续加强与公安。

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。

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。