

# 最新保险公司电销工作总结 保险工作总结 (优质7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 保险公司电销工作总结篇一

我县2008年教育保险工作，在积极宣传、尊重自愿的原则指导下，在各级领导和有关部门的大力支持下，在社会各界的充分理解和广大师生的积极参与下，在教育、保险双方的真诚合作下，取得了令人满意的成绩，现总结如下：

自今年秋季在学校大力推行的校方责任保险，将义务教育阶段学校保费纳入学校部门预算，在学校公用经费中列支，由同级财政部门实行国库集中支付以来，为了落实这项利民的工作，县教育局积极配合保险公司逐校逐乡镇核实学生名册，做到应保尽保，不多一人，也不漏掉一名学生；县财政局在认真核实学生数后，及时划拨资金；县政府主管财务的县长及时签字同意经费列支，保证学生自九月一日以后，能享受到校方责任险的权益，使我县六万五千多名学生切实感受到了党和国家所给予的关怀和温暖。

每年秋季开学时，我们都积极配合保险公司下发《致学生家长的一封信》，宣传学生保险的政策及保费和赔付的标准，以增强群众的投保意识，通过多年的宣传，极大地调动了广大师生及学生家长投保的积极性，优化了保险的社会环境，使教育保险工作出现了健康顺利的良好局面。学生家长能正确认识到为学生买保险，与乱收费、乱摊派有本质的区别，它是学生发生意外伤害和疾病时的“急救站”，能有效减轻

学生及家庭的经济负担，体现了父母对子女的爱心和责任，也是社会文明和进步的象征，因此我县学生保险工作推进顺利，社会反响良好。

本学年度，虽然我县学生总量与上学年度相比减少幅度较大，但由于工作措施得力，宣传工作到位，学生入保率稳中有升。

上学年度，我县学生总数为96433人，参保“学平险”的学生为79944人，参保率为82.9%。本学年度，我县学生86716人，参保“学平险”的学生为76869人，参保率为88.64%，校方责任险07—08学年度入保学校为81所，保费只有14.1万元；08—09学年度，入保学校达到220所，保费达32.7万元，出现了历史性的飞跃。

学生保险政策性强、涉及面广、社会影响大，因此我们非常重视学生出险后的理赔给付工作，我们要求保险公司严格遵守小案不过周、大案不过月、特案及时付的理赔承诺，尽量做到准时及时，不积压、不惜赔、不少赔，以取信于学生，取信于社会。一年来，我县学生出险2360次/人，已赔付234万元，其中未决赔案360件，待赔金额57万元，出险案子的及时赔付，确保了师生生命财产安全，有力地保障了学校教育教学的稳定。

过去一年，尽管我们的学生保险工作取得了显著的成绩，但仍然存在需要改进的地方，突出表现之一是，校方责任险没有做到学校全覆盖，相当一部分非义务教育阶段的学生，没有纳入到校方责任险之中，其主要原因，除了一些学校存在经费紧张之外，还是思想认识不足，这有待于我们今后加大宣传力度，提高学校领导的风险转移意识，共同把这件利国利民利教的好事办好。表现之二是避险自救的教育没有做到常抓不懈。今年的“五·一二”\*\*大地震，从一个侧面为我们上了一堂严肃的安全教育课。在平时的教育活动中，是否开展过学生避险自救教育，是否经常进行学校建筑物安全隐患的排查，是否经常对学生进行诸如防火、防电、防毒、防

流行疾病等方面的安全卫生常识教育，是切实与学生生命安危息息相关的大事，所以避险自救教育来不得半点松懈。

经过多年教育保险工作的开展，我县教育保险在社会的共同关爱下，不断发展，不断壮大，不断完善，不仅及时化解了广大中小學生因意外事故和疾病所带来的经济风险，而且维护了学校正常的教育教学秩序，为我县创造和谐社会贡献了一份力量。

## 保险公司电销工作总结篇二

结

保险公司工作总结七篇整理如下，快随一起来了解下吧。

### 保险公司工作总结七篇【一】

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

#### 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。 保险公司工作总结七篇  
【二】

2017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。

2017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

2017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。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃垃圾保费

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2017年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把2017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。

## 保险公司工作总结七篇【三】

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，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。

## 保险公司工作总结七篇【四】

彻落实全省系统工作会议精神和省分公司的各项工作部署，积极应对激烈的市场竞争的挑战，围绕开门红、6.30任务目标，努力克服内部和外部的各种困难，艰苦奋斗，以崭新的精神风貌和工作姿态大力推动业务发展，取得了积极成效。

### 一、主要经营指标执行情况

(一)在困境中求发展，业务规模保持行业首位。目前\*\*市场寿险主体6家(人保寿险已批设筹建)。截止6月30日，全市寿

险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

泰康人寿：人力约470人，保费收入2991.98万元(主要收入来自万能险和投联险)，同比负增长3.6%，市场份额19%。

太平洋人寿：人力约250人，保费收入1901.57万元(主要收入来自投联险和传统寿险、意外险)，同比负增长23.03%，市场份额12%。新华人寿：人力约150人，保费收入1141.16万元(主要收入来自传统寿险和银保业务)，同比增长347.13%，市场份额7.3%。中国人寿全市系统：人力734人，较年初增长5%，总保费规模8679.12万元，同比负增长12.05%，占市场份额的55%，业务规模居行业首位。

(二)调整结构，规模效益齐头并进。截止6月30日，全市系统实现首年保费规模3698.56万元，同比负增长37.61%，占总保费的比重为42.61%，与去年同期的比较占比降低了17.46%。实现首年期交保费902.72万元(其中银保渠道168.60万元)，同比下降48.00%，占总保费的比重为10.40%，与去年同期相比下降了7.08个百分点。实现5~9年期个险首年期交保费和十年期及以上期交保费的规模608.12万元，同比下降45.19%。实现续期保费4262.15万元，续收率57.65%，同比增长43.82%，占比49.11%，与去年同期相比提高了19.08个百分点。(三)半年目标完成情况。截止6月30日个险渠道实现734.12万元，完成率58.50%。其中3~9年期186.09万元，完成率43.28%；10年期及以上548.03万元，完成率66.43%；实现短险保费443.56万元，完成率68.24%；银保渠道实现保费2957.40万元，完成率70.58%，其中趸交2788.80万元，完成率69.72%，期交168.60万元，完成率38.32%。一季度保险先进村入围17个，完成率40.5%。(四)人力稳步增长，队伍规模居行业首位。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

我公司的营销人力734人，较年初增长5%，在当地行业中人力占比46%，增长速度逐步提高。我公司营销人力的举绩率51%，月人均期交保费1700元，较去年底下降了近3455元，件均保

费为2447元。我公司银保签约网点数96个，出单率36%，拥有客户经理21人，人均网点数为4.6个，在当地行业中处于领先地位。

(五)赔付率大幅度下降。截止6月30日，我公司的赔付支出为376.46万元，赔付率为84.87%，同比减少247.12万元，同比下降65.64%。赔付率较高的主要是健康险。

(六)费用结余，效益增强。截止6月30日，公司可提费用为690.28万元，可用费用为491.56万元，费用支出为486.54万元，结余5万元。可提佣金为476.33万元，可用佣金为476.33万元，佣金支出为393.76万元，结余80万元。

## 二、主要工作措施 (一)统一思想，紧跟落实

及时贯彻省分公司会议精神统一思想、统一步调。为进一步落实2015年度省分公司开门红启动工作，总结分析\*\*分公司开门红起步阶段排名全省落后的原因，采取切实可行的解决措施，我们于元月8日召开全市系统开门红启动工作落实情况汇报视频会，对开门红工作措施进行督促落实。分公司新班子调整后，2月8~9日，分公司召开了为期一天半的全市系统2015年工作会议，进一步统一思想，坚定发展的信心。

加大个险期交拓展力度，确保经营成果实现。今年以来，我们在抓中介业务上规模、抓团险抢阵地占领市场的同时，突出重点打好个险渠道的城市保卫战和农村圈地战，着力推动个险期交业务，最大限度缩短我市系统个险期交业务与发展进度快的州市分公司的差距。

一是细化省分公司各阶段期交业务发展企划。为深入贯彻落实省分公司个险期交业务企划，我们结合\*\*实际，出台了\*\*论剑系列业务推动活动，大力推动个险期交业务发展。特别是4月2日，我们在\*\*市委党校隆重召开有\*\*市杨副市长参加的高规格的2017年一季度精英表彰暨\*\*论剑高峰会，为

公司的发展产生积极的、重要的影响。二是分类指导，分层经营分类指导。分类指导：分公司在工作督促指导时，重点加大一二类公司的督导力度。即思茅区(一类)作为中心城市，宁洱、墨江、景东、景谷澜沧为核心(二类)，在每一个阶段的发展企划的关键时段派出工作组进行重点督导。分层经营：一二类六大公司全力以赴打好城市保卫战和农村圈地战大上期交，提升内涵价值，同时也确保规模业务不落下。镇沅、江城、孟连、西盟四小三类公司，在解决自身核心价值的同时，大力发展期交和意外险业务。

三是强化措施，重点突击。首先是加强组织领导。业务企划下发后，分公司总经理室以下发《督导令》及时跟进，强化执行力。同时□xxx总经理还通过内网平台，向各县(区)支公司经理、班子成员先后发出了《致各位经理的一封信》、《5.20备忘录》、《6.30动员令》等，不断表明党委、总经理室对完成任务的决心和信心，并对具体工作措施进行指导。与此同时，我们对六大公司适时或派出督导组、或由分管个险的班子成员蹲点督导，加大分公司的督导力度。同时，动态重点突击。为充分利用省分公司3年期业务财务预算政策调整的机会，我们下发了《紧急通知》，要求城乡统筹兼顾，齐头并进。城区团队严格按一周工作模式进行运作，城区全员主打金彩明天、美满一生的3~5年期业务；农村团队全员以创建保险先进村为发展平台，主打两康+顺兴卡。

六大公司成立金彩35和美满35突击队，四小公司可根据公司业务员的意愿来确定成立相应的突击队员，要求专人负责，确保实效，达成任务目标。为支持配合基层公司期交业务的冲刺，充分发挥机关的表率作用和生力军作用，确保全市系统半年期交目标的达成，分公司机关成立了金彩明天突击队，全力冲刺3年期交业务，全力支援一线公司。鉴于现有人力有限，达成现在的任务目标非常困难的情况，我们采取内勤人员做大、中单进行突击。同时，盘活无绩效人力和低绩效人力，推动中绩效人力向高绩效人力发展，并规定中绩效人力迅速行动在5月20日前破零；低绩效人力在5月25日前破零；无

绩效人力在5月30日前破零。达到全员行动，全员举绩，全员破零，全员奋起突击期交任务。

四是全力推动银邮渠道期交业务的发展。首先，下发了《跨越顶峰银邮期交推动方案》，在银邮渠道主推安享一生期交业务。加强网点的维护和开拓，在网点以安享一生期交为主要推动产品，加快业务转型，全面推动费用率高的产品，创造渠道价值。同时，加大与邮政合作力度，组织召开邮政相伴、安享一生高端客户答谢会。在6月13日上午澜沧县邮政局成功召开牵手邮政、安享一生客户答谢会的基础上，通过积极准备，分公司与\*\*市邮政局定于6月19日举办了高规格的邮政相伴、安享一生高端客户答谢会，预约保费118万元。另外，加强自营业务发展，做好美满人生的再包装与炒作，主推鸿富期交和美满人生这样容易上量的险种，强势启动自营期交的发展。

### (三) 打开缺口，夺回阵地

今年以来，我们从解决自身生存问题出发，向意外险阵地特别是痛失的口子业务，展开强势的公共攻势。在今年的团险渠道，我们不仅提出不丢老客户，抢抓新客户的目标，同时也把目标瞄准曾经失去的口子业务作为新的业务增长点。我们在个险和县域渠道大力推行卡折式业务、积极拓展法人团体客户业务的同时，把工作的突破点放在交运集团上。经过我们多次沟通协调，联络感情，于3月7日与\*\*市交通运输集团公司签署了乘意险业务合作协议，在全市全面准入乘意险市场，并在乡镇以下线路作为主体公司进入，夺回了失去多年的乘意险阵地。截止6月30日，全市系统乘意险保费收入42万元。

通过积极的公关协调，与思茅民航站增进了友谊，密切了关系，巩固并占据了航意险市场的主导地位。

积极做好学平险的前期准备工作，与各级政府分管领导及教

育局主要领导沟通协调，争取到市场份额的支持。

一是加大实施积极财务政策的力度，进行规范化管理。一方面，优化考核机制，发挥财务政策的杠杆作用，促进业务发展和结构调整，引导业务发展，促进首年业务快速增长，确保市场领先地位。另一方面，注重业务结构的平稳优化，大力发展期交业务，特别是10年期及以上期交业务，努力实现公司积极均衡的战略目标。二是完善县级voip系统，降低通讯成本。今年2月份，根据省公司的相关培训资料，我们制作了形象的voip系统接线图(每县各一份)，并利用远程测控手段，对全市各县逐一进行voip设备在线状况开展查遗补漏工作，通过上下配合，至2月底，全市所有网点的办公电话，均恢复接入到了voip系统，降低了全市系统的通讯成本。

### 三、存在问题

上半年，我们做了大量艰苦的工作，取得了来之不易的成绩，但也还存在着不容忽视并有待于在今后的工作中加以克服和改进的问题。

一是业务发展滞后。全市系统总保费出现负增长，10个经营单位，只有宁洱、景谷县支公司是正增长，其余的均为负增长，而占全系统业务近三分之一的思茅区支公司，负增长高达29%。

二是队伍的基础建设薄弱，对团队的培训欠账太多，整体素质不高。基础工作不扎实，队伍建设薄弱，教育培训跟进不足，整体素质有待提高。

三是期交业务发展缓慢，低于全省发展水平。一方面反映在开门红，部分县支公司没有按照分公司的要求、步骤、方法按时完成；另一方面反映在二季度期交业务的启动、推动上没有及时跟上分公司的步伐，贻误战机，影响进度。

四是执行力不到位，有的支公司对完成任务目标的决心不坚定，态度不积极，甘于落后。

五是人力规模不足，增员难增员的问题始终是困扰着\*\*公司一大难题。个险队伍开单人力和举绩人力严重不足，城区队伍规模小、活动量低。

以上是上半年的工作总结，相信在下半年我们会越做越好。

## 保险公司工作总结七篇【五】

认真、务实、创新、激情这是今年给自己定下的岗位关键词，在09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，用自己的实际行动证明自己能做的更好！在xx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希望。

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，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□20xx年，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，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

## 保险公司工作总结七篇【六】

转眼我到公司工作已接近半年了。在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮助、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项任务，个人素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作情况总结如下：

一、加强学习，提高素质.首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，通过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

二、踏实肯干，完成工作.在公司工作的半年中，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面：第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

- 1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

## 保险公司工作总结七篇【七】

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

参加工作近十年，也写了近十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首时对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。作为财产保险公司，财务

是公司的关键部门之一，对内要与上级公司配合沟通协作做好本公司的内部服务工作，目前社会对从事财务的人员水平要求也在不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握社保、税收政策及合理应用。一年来，在领导带动下以及全体成员的帮助下，我从接手财务兼承保部主管工作到熟悉该工作的各项细节，不断改进工作方法，提高工作效率，在这一年里承保部全体人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。

回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、以大营销、大服务为宗旨和效益的目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

## 一、承保部管理工作

20xx年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现效益优先的目标而奋斗的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

## 二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。(2)按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3)认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

### 三、财务核算工作

(1)严格执行总公司的收、支两条线，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。(2)对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3)正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(4)作为公司底层管理人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。在紧张的工作之余，加强团队建设,打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。对下属充分做到察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

## 保险公司电销工作总结篇三

截止7月底，失业保险新增扩面9805人，其中农民工新增扩面2100人，失业保险参保人数57756人，离完成年度目标任务还有5244人的缺口。

为帮助辖区企业度过难关，根据全市统一部署，结合本区实际，我局与其他相关部门联合发布《大渡口区开展对困难企业给予稳定岗位补贴和待岗培训补贴有关工作的实施办法》，并通过印发纸制文件、政府门户网站向有关部门、辖区企业做了大量宣传。截止7月底，我区有7户区属困难企业享受稳定岗位补贴，补贴人数1261人，补贴金额81.19万元；有5户困难企业享受待岗培训补贴，补贴人数1247人，补贴金额37.41万元。其中市属及以上困难企业享受稳定岗位补贴和待岗培训补贴300万元。

截止7月底，累计征收失业保险金1636万元，闯同年度历史新高。

根据市局的统一部署，按要求对系统数据进行了核对和维护。截止目前我区921家参保单位已全部进行金保系统电子化管理。同时严格根据系统失业人员参保数据审核失业人员待遇享受，并确定领取失业金期间的失业人员再就业后停发失业金情况。

我区今年失业保险参保扩面与往年相比难度更大。受金融危机影响，我区失业保险每月减少停保人数均远远多于新增参保人数。结合我区实际，下半年拟从下面两个方面开展失业保险参保扩面工作：

金保系统上线后，要求单位同时参加五大保险，因此单一险种基本上无法单独开展参保扩面工作。建议请劳动局或社保局牵头，组织养老、失业、医疗、工伤、生育保险五个险种统一开展参保扩面工作，力争完成年度目标任务。

## 保险公司电销工作总结篇四

\*\*年上半年，我市就业和失业保险工作在市委、市政府的高度重视下，在市人力资源和社会保障行政主管部门的正确领导下，坚持“就业优先”的发展战略，继续实施更加积极的就业政策，强化各项服务措施，扩宽就业渠道，各项工作取得了显著成效。

——就业再就业工作。全市城镇新增就业人员\*\*人，完成年目标任务的\*\*%；城镇失业人员再就业\*\*人，完成年目标任务的\*\*%；帮助困难人员就业\*\*人，完成年目标任务的\*\*%。组织农村劳动力转移就业\*\*人，完成年度目标任务的\*\*%；城镇登记失业率为\*\*%，低于\*\*%控制目标。

——失业保险扩面征缴工作。全市城镇参加失业保险人数\*\*万人，完成年度目标任务的\*\*%；征收失业保险费 \*\*万元，完成年度目标任务的\*\*%。发放失业救济金\*\*万元，享受失业保险待遇的有\*\*人，发放率为\*\*%。

为切实解决城镇失业人员就业问题，帮助回乡务工人员实现就地就近就业，全市各级就业服务机构按照市委市政府工作要求，为城镇失业人员和农民工进城就业提供了形式多样、各具特色的就业服务。一是开展“四送”春风行动。\*月\*日以来，全市各地以“送岗位、送信息、送培训、送信心”为主题的“\*\*春风行动”全面展开，各类招聘活动为返乡农民工就地就近就业和本地企业用工搭建了良好平台。在“春风行动”活动期间，全市共举办面向农村劳动者的大型劳务招聘活动48次，进场招聘企业\*\*多家，提供就业岗位\*\*万多个，为\*\*名农村劳动者找到了工作岗位，帮助\*\*家本地企业缓解了用工难问题，为\*万余农民工提供了维权服务和法律援助。\*\*\*还出动了下乡进村宣传车，并在村镇主干道悬挂就业横幅标语，帮助广大务工人员树立自主择业的信心。二是积极举办民营企业招聘周。为满足我市民营企业的用工需求，为各类求职者提供更多的就业机会，市人力资源市场办积极组

织城区民营企业，特别是市内招商引资企业，在市人力资源市场进行专场招聘。\*月\*\*日，\*\*\*等50多家民营企业进场，提供了\*\*多个就业岗位，\*\*多名下岗职工、进城农民、大中专毕业生及社会各类技术人才，进场求职应聘，现场达成就业意向的有\*\*多人。同时建立城区企业联系制度，了解企业用工信息，并应企业要求随时举办现场招聘会。三是做好《就业失业登记证》换发工作。根据《湖北省就业失业登记管理暂行办法》的要求，我市已于\*月份启动了《就业失业登记证》的换发工作。我们在全市各大媒体进行了广泛宣传，并召集市内各大型企业召开座谈会。同时，在各大招聘会现场发放宣传资料\*\*\*\*余份。目前前期换发准备工作已经完成，部分县市已经启动。四是强化公益性岗位开发和管理。为确保政策严肃性和管理规范，我们依托各基层劳动保障平台，建立登记台帐，对就业困难人员进行“一对一”就业援助，围绕保安、保洁、保绿、公共设施看管、治安巡逻、城市交通协管等公共服务类开发公益性岗位，优先安路“零就业家庭”人员、“4050”人员和低保家庭人员等就业困难人员。同时，对全市所有公益性岗位进行了一次监督检查和排查梳理，重点检查人员在岗、工作考核、工资配套及社保缴费等六个方面的情况，对存在人浮于事、套取资金等情况的单位，取消其公益性岗位补贴，使公益性岗位开发与安路工作真正发挥效果，促进我市就业困难群体就业。截至目前，全市共为\*\*名就业困难人员提供公益性岗位援助，为他们落实岗位补贴\*\*万元，社保补贴\*\*万元。

带动就业现场会，对\*\*\*\*第二届“\*\*\*\*”进行了表彰，还将他们的创业事迹制作成宣传牌进行宣传。通过创业典型的现身说法，给广大创业人员增添了信心，同时也指明了创业之路，推动了全市创带工作的深入开展。

为切实吸取过去技能培训的经验教训，全市各级劳动就业部门以抓基础、保质量、促发展为出发点和着力点，狠抓劳务品牌创建工作，积极推动下岗失业人员再就业培训和创业培训开展，以培训促创业带就业，打造优秀的劳务品牌。一是

调查摸底，掌握就业培训需求。年初，通过对全市规模以上工业企业、商贸企业和第三产业企业劳动者的年龄、文化程度和培训需求的调查，了解用人单位和劳动者对就业培训工作的意见和建议，掌握用工市场的需求，制定有针对性就业培训实施方案。二是整合资源，发挥中心教学优势。各级就业训练中心不断加强公共实训基地建设，整合教学资源，狠抓拳头专业，挖掘劳务品牌，形成了响当当的品牌特色。\*\*\*面向社会招纳培训专业，通过对社会零散培训资源调查和考察，将一部分师资素质较好，有一定社会影响的培训专业吸纳到训练基地，扩大基地培训规模。三是打造亮点，狠抓创业培训。市就业训练中心先后开办\*\*期创业培训班，为创业者量身设计创业项目，揭示创业过程中的短板问题，并开设“一对一”财富金手指特色课堂，深受创业者欢迎。四是加强监管，完善基础台账建设。按照省人社厅、省财政厅、省监察厅印发的《\*\*\*就业培训管理暂行办法》规定，全市迅速组织各地就业训练中心全体工作人员、定点培训机构和培训网点负责人认真学习，进一步加强农村劳动力技能就业计划培训台帐的管理、资金拨付和监督。严把开班申请、日常监管、培训考核、就业达标和资金兑付关，确保培训到人、补贴到位。上半年，全市共组织开展再就业培训\*\*\*人，就业前培训\*\*\*人，创业培训\*\*人，劳动部门培训农村劳动力\*\*\*人。

由于失业保险金发放人数不断增加、待遇标准提高，\*\*年部分县、市失业保险基金收不抵支，面临穿底现象，在一定程度上制约了失业保险工作健康发展。为破解这一难题，年初，我们紧紧围绕年度工作目标，狠抓失业保险扩面和征收工作。一是送政策、强宣传。为切实做好各单位的参保工作，我们下发了《\*\*\*年度黄冈市参保单位失业保险申报核定工作的通知》，上门送达各参保单位，使各参保单位在申报核定时做到懂政策、知程序，为失业保险业务工作打下了坚实的基础。\*月份，全市各经办机构组织相关人员集中学习了《社会保险法》，进一步加强了对《社会保险法》的理解和认识，明确了职责，强化了责任。\*月份市直组织了用人单位《社会保险法》培训，\*\*\*多家参保单位的政工人员对《社会保险法》五

项保险制度进行了培训学习，深受政工人员的好评。同时，还编制了《社会保险法》失业保险政策问答，并制作成宣传单，上街设点咨询解答；黄州区将失业保险有关文件规定和企业职工转岗培训补贴办法等政策编印成宣传手册，进行宣传。全市各地通过报纸、电视等新闻媒体宣传失业保险政策，提高人们对失业保险的认知度。二是抓基础、促规范。自“金保工程”工作布路以来，我们对已有二十多年的失业保险各参保单位信息和参保个人信息进行采集、核对、录入，市直共清理单位\*\*家，其中已纳入上线的单位\*\*家，人数\*\*人。目前，失业保险业务工作已顺利上线操作，夯实了基础，规范了业务。

## 保险公司电销工作总结篇五

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

在20xx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xx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，虽然所以碰了不少壁，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提高，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，经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本事。

“百尺竿头，更进一步”□20xx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xx保险稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

## 保险公司电销工作总结篇六

今年中心在医保经办管理服务工作中，坚持以优化服务为主线，围绕建设一流窗口服务的目标，从“以人为本、至善至诚”医保服务理念出发，推行“一口式”受理服务，保障民生的医保服务品牌，不断提升医保窗口服务形象。

(一)注重岗位能力建设，着力在“软件”上创优□20xx年11月至今年3月止，中心对窗口及办公室内部部分人员进行了岗位调整和聘用，7月份开始部门、系统逐步调整到位，9月份中心进行审核、结算、非现金制卡制册各岗位实例培训与测试，10月窗口正式推行一口式受理工作。10月，中心制卡制册业务量急增突破原来360个号一天的日均量记录达到400多号，一口式受理效率得以显现，窗口实现了从“专业窗口”向“综合窗口”的转变，窗口排队等待时间明显缩短，提高了工作效率和业务知识技能，全面提升了窗口服务水平。

(二)注重业务延伸工作，着力完善三级网络平台。为满足参保人员就近便捷办理各项医保事务的需要，缓解区中心人员紧张、场地狭小、业务繁忙的矛盾，中心积极争取上级业务管理部门许可，将区级制卡服务功能延伸到街镇三级网络公共平台地区。中心申请将华漕镇、浦江镇、虹桥镇、梅陇镇、吴泾镇和江川街道作为第一批试点，得到市中心支持和

批复。

（一）抓技能培训，提升医保服务素质内涵。1-6月，中心以自编自制“医保窗口经办岗位经验之谈培训材料”为指导，坚持一线职工主讲，部门领导重点点评，全体职工参与互动的方式，结合市中心服务标准化的操作规范开展为期六个月的业务操作培训。培训根据职工自行整编的37个操作规范，将平时窗口工作中职工实际操作经验之谈通过晨会学习、个案探讨、专题座谈、现场提问等方式进行，上半年度共60课时，30名职工参加讲课，下半年进行了全面考核。讲课以最结合本职工作的原始方式，找出理论与实际操作的区别，寻求完善理论与实际运用的最佳方案，将《标准化》服务落实于实际工作中。

（二）抓基础管理，完成医保业务档案整编工作。上半年中心成立医保业务档案整理工作小组，按照《xx市医疗保险业务档案管理规范》，在时间紧、任务重、人员少的条件下，对20xx年度居保、帮困参保档案及13年度各类参保报销、信访、非现金制卡册等业务档案进行责任分工，明确职责，全面落实。截至10月，中心完成居保参保登记690卷，大学生保障参保登记10卷，互助帮困计划参保登记115卷，转移接续29卷，办理就医记录册247卷，办理医保卡494卷，办理大病登记49卷，办理住院及家床登记6卷，离休干部变更定点医院5卷，异地就医关系转移22卷，参保对象管理76卷，造口袋2卷，大学生大病、住院参保凭证48卷，小城镇门急诊统筹10卷，各类医保业务档案已全部整理、归档，以上共计1803卷。

（三）抓品质建设，开展窗口服务立功竞赛活动

4月份，中心向区人保系统全体窗口单位倡议开展“保障民生，服务民生，创一流服务窗口”为主题的立功竞赛活动。中心作为窗口单位的代表，组织全区人保系统职工紧密围绕“转型服务、保障民生、服务民生”这一主线，以开展“五比五

赛”活动为目标，以开展职工思想和职业道德学习教育、争创“工人先锋岗”、开展职工岗位技能、“岗位标兵”、“业务能手”“党员先锋岗”等活动为载体，通过广泛开展岗位练兵、业务比拼、合理化建议、和技术创新竞赛，营造比、学、赶、帮、超竞赛氛围，促进职工整体素质提高，推动窗口服务效能和服务形象的提升。

中心作为全市医保系统高龄老人护理保障计划试点，结合本区实际，对具有本市户籍，年龄80周岁以上，参加本市城镇职工医疗保险经老年医疗护理评估达到一定护理需求等级的由老年医疗护理服务机构提供基本的居家医疗护理，试行医保支付80%居家护理费用政策。作为老年护理试点区县，上半年度，中心已完成前期调研、政策操作培训、人员排摸等大量工作。截至10月31日，本区共受理高龄老人医疗护理登记85人，其中江川27人、莘庄58人；目前已评估人数77人，其中评估等级未达护理需求的一般人员为31人、轻度等级14人、中度等级10人、重度等级22人。上门护理22人中江川2人，莘庄14人。受理登记人数高于其他两个试点区。

（一）做好居保、帮困参保缴费审核工作。今年，居保、帮困参保缴费于20xx年12月20日开始实施。中心充分领会政策精神，一是明确分工；二是对医保服务点、医疗机构组织召开政策培训会；四是加强宣传，做好告知；五是及时做好各类卡册发放工作。截止今年10月，中心共居保审核236324人次，涉及个人缴费金额3697.86万元；互助帮困审核25534人次，涉及个人缴费金额329.11万元。

（二）做好流动就业人员基本医疗保险关系转移。医保转移接续工作在区县医保中心推广，中心医保关系转移接续工作严格按照市中心的操作规范操作，有序、顺利的进行，13年共办理转移接续431人次。

（三）积极应对医保年度转换工作

我区130多万参保人群，医保年度转换涉及减负居多，为确保医保跨年度（20xx年3月底至4月初）工作以及医保年度转换顺利进行，中心及时召开年度转换工作会议，解读政策内涵、统一操作口径；对窗口工作人员、全区104家医药机构以及13个街道（镇）16个医保服务经办点进行了重点培训，切实提高基层对账户清算、零星报销、减负操作、个人账户查询、邮汇资金查询等业务理解和工作能力；及时调整结算窗口结算人员，以应对大量的减负人群。

#### （四）做好医保各项日常工作

截至9月，大厅服务人数75555人，周六服务人数4932人，中心完成各类零星报销20376人次，报销总额为3081万元；各类帐户清算1328人次，清算金额为680万元；各项减负4415人次，涉及减负金额2392.71万元；各定点医疗机构的日对账通过37476日，改账通过477日；制卡110284张，就医记录册113176册，各类登记16549人次，就医关系转移652人次，关系转移接续431人次，镇保资金转城保1412人次，回复人民来信69封，接待业务支持641人次，离休干部转诊、变更定点901人次。

为应对急剧增加的各项服务工作，中心在窗口工作人员人数保持不变的情况下，采取多种措施加强配置，优化资源。一是放开绿色通道，将原有绿色通道改造为非现金业务受理窗口，缓解窗口压力，原绿色通道安排的后台办理。二是开展预受理服务，由值班长在参保人排队等候时，主动询问他们的要求，解答参保人的疑问并提供快捷的服务引导，避免重复排队，加快服务办理速度。三是合理调配窗口：在行政办公区域重新规划设置“集中受理室”，将居保帮困参保审核、单位集中零报、批量制卡等不对外受理业务的台席移到集中受理室，保证前台开足对外接待的窗口。四是完善应急措施，在大厅等候人数较多的情况下，将会议室改造为等候区，分散大厅人流，并抽调办公室人员加强窗口力量，加快窗口办事速度。

（五）加强本区医保信息安全工作。中心认真开展日常网络的维护、安全管理工作，通过委托第三方管理使我区医保网络信息管理更专业。6月份，中心组织对104家医药机构，16个医保服务点开展信息安全自查督查活动，同时指导了各服务点的网络信息管理，杜绝了网络安全隐患。

## （六）做好医保监督检查工作

中心就新成立医保基金稽核部职能进行分工，截至10月，根据市中心下发的具体要求，做好“住院、门诊大病及家庭病床、计划生育”等高额费用审核及“甲、乙类药品支付错误”及“药品代码失效”情况核查比对工作，共计审核各类费用为9034894.08元，扣除不合理费用60808.88元。

根据市医保中心、区人保局对规范服务达标要求，结合政风行风建设办公室继续做好了政风行风及窗口优质服务达标自身督查及规范服务工作。2月份，中心今年度拟定政风行风、规范服务达标计划，利用晨会等及时提醒、跟踪、督促窗口服务，每季度发放200张满意度测评，确保市、区对我中心政风行风明察暗访取得良好成绩。

## 六、明年工作要点

1、以公共服务形象为目标，创新机制提升窗口服务能力。在窗口工作中紧扣优质服务为宗旨，完善窗口管理制度，强化窗口管理。14年中心将着力于窗口整体形象建设，通过培训、实践比赛等将微笑服务、礼仪服务、规范化、标准化服务贯穿于窗口整个过程中，全面推动窗口服务水平的提高。

2、继续寻求医保业务延伸推进工作，方便参保人员就近办理。在13年取得上级业务管理部门许可的情况下，中心将制卡延伸至6个试点街镇，14年中心将继续寻求医保业务其他街镇延伸的推进工作，同时争取将其他部分功能亦延伸到我区街镇三级网络公共平台地区，满足参保人员就近便捷办理各项医

保事务的需要。

## 保险公司电销工作总结篇七

细算一下，本人在保险公司工作已有三个年头了！经过三年的磨练，本人已从过去那个卖不出一份保险的新手，成长为公司保险业绩排在前头的佼佼者了。为保证自己未来的工作也能够如过去那样顺利开展，现将上半年的工作做一下总结：

能够在保险公司坚持工作三个年头，本人以为自己做得做多的，或许就是不断地提升业务能力了。刚开始做保险时的窘迫，自不用说，甚至于在今年上半年之前，去年下半年的时候，本人的业绩本人的业绩也上升到前三之后就再也没有突破过了。

在今年上半年，本人意识到自己的业务能力或许没有了进步时，本人开始寻找突破的机会。本人努力为自己业务能力的提升，做着寻找客户、维系客户的工作，或许是之前的工作一定要积累到一定量或者时期吧！

在提升业务能力的过程中，也正是本人坚持学习进步的过程，不过这过程值得单独拿出来说一说是因为本人为了学习进步参加的相关培训都让本人受益匪浅，另起一行记录下来才对得起自己的努力与付出。

在今年上半年中，本人一共参加了4场培训，这些培训都是本公司的前辈们亲自给我们进行的培训，在培训中，本人发现了自己业务能力无法得到突破的原因，也发现了迅速提升业务水平的诀窍。也是在坚持学习进步的过程中，本人才有了如今现有的这些成就。

总结到上半年工作的最后一点时，本人毫不犹豫将标题写为了“保持不懈干劲。”在保险行业工作是需要有一份不可思议的热爱支撑的，毕竟保险业在很多时候都会被人家所排斥，

也正是因为这样一份否定在前方阻挡着我们本行业的工作者，我们才有了真正热爱这个行业和并不热爱只是因为生计而工作的区别，而这份不懈的干劲，正是可以将这份热爱坚持下去的原因！