

# 保险公司每周工作总结(优质7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。相信许多人会觉得总结很难写？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。

## 保险公司每周工作总结篇一

我很喜欢，我很珍惜我现在的工作机会，在接下去的工作中，我会继续保持我工作的热情，做到尽善尽美，不让领导失望，我会用我的真诚和服务赢得感动，详细内容全文。

来公司工作已经4年多，一直在客户服务中心任职，日常的工作也都是按部就班，工作模式没有多大的变化。但是公司的制度年年变，月月变，这就使得柜面的服务要做到更加到位，加上今年\*\*评选省级文明城市，于是县里也有在进行县级文明柜面的活动。在信息科技发达，人们视觉感官强烈的21世纪，人们最在意的就是服务，很多商家都是用服务打开市场。同样作为销售为主的人寿公司，身为人寿公司的柜面服务人员更是深知其重要性。今年9月份的时候，省公司要求全省完成集团老业务的月转年的工作，我们xx公司有325单。一接到这个同事，我们就在陈燕经理的带领下开始工作，但是325单中有将近200多单是没有留存电话号码和身份证号码的，这就使我们的工作陷入了瓶颈。最后，在市公司领导的建议下，走访了坐在客户的居委会。然后，我们就在晚上下班后一个一个打电话确认，由于老业务的被保险人都是年过半百的人，几乎全部都人不清楚月转年到底是个什么保全作业，于是乎，每打一个电话之前，我们都要把每个保单的领取金额，领取时间，打入的是哪张卡，还有几期未领取等等~~，几通电话下来，我们的喉咙也都是口干舌燥，第二天客户来办理时候，还要解释一番。这种种的辛苦真的只有身处其中才能体会的到，但是，我们依旧没有放弃，用我们真诚的态度和微笑，

得到了很多伯伯阿姨的支持。在12月7日晚上，已经超额完成了省公司布置的任务。

我工作中的优点是：有较强的适应环境的能力，和同事关系融洽，工作认真负责，效率高，不耻下问，不迟到，不早退。在办理业务时，有耐心，态度和善，微笑服务。当然，在工作中我也存在着不足，有时做事为求速率，导致质量不高，还有点马虎，但是，我会在今后的工作中发扬自己的长处，改正自己的不足。

我很喜欢，我很珍惜我现在的工作机会，在接下去的工作中，我会继续保持我工作的热情，做到尽善尽美，不让领导失望，我会用我的真诚和服务赢得感动！

## 保险公司每周工作总结篇二

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。

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。

## 保险公司每周工作总结篇三

我司经理室就针对xx地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情景进行综合分析，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景及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分研究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。

管经理介入，共同公关。

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，向中小企业供给保险保障，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、信赖和帮忙的，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提议，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，供给各方面服务。

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。

根据xx当前阶段的保源情景，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\_\_\_、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。

今年以来，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、职责险、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。异常是在年末开展的“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景，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140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

## 保险公司每周工作总结篇四

xxxx年，我加入到了xxx支公司，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他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，



在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。

## 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，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，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。

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。

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xx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员工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。

尊敬的领导和同志们：

大家好！

我于200\*年6月任个人业务部经理，两年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务，保险公司个人业务经理总结(述职报告)。

在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。

下面就两年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。

一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习江总书记的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。

对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘

理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

二、狠抓业务发展取得了明显成效。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：1、科学计划。

两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

2、做好推动。

业务计划能否落实，关键在推动。

两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。

200\*年5至7月，由于分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。

200\*年九9、10两个月以分红险销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了广东和上海。

“鸿泰杯”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

### 3、搞好总结。

业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。

两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。

当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。

”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。

由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

### 三、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。

张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。

两年来在队伍管理问题上煞费了心思。

200\*年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。

当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：一是全面了解情况。

到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。

数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

二是对症下药。

根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。

各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。

200\*年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到2001年底全拾基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基矗同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。

这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。

特别在200\*年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不

定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。

后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。

这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

#### 4、亲情管理。

两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。

任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。

这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

四、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系。

两年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。

一是组训队伍的培训。

至今不能忘记的是200\*年8月，我省第一期以自己的'力量教学，为期14天有116人参加的组训班。

由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。

目前组训力量已达到近200余人。

二是主管培训。

两年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。

三是讲师培训。

为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。

四是管理人员的培训，协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

五、抓好几项大的基础工作。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。

一是个人代理人档案管理工作。

通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。

二、信息通报工作。

自200\*年8月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年

开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。

三是建立了代理人群众组织。

先后建立的代理人业务发展研究会，并于2001年7月召开第一次年会；成立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌；建立了代理人“爱心社”，使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。

四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。

五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

六、新基本法的试点工作的成功，

为代理人管理走向正规化、科学化打下坚实基矗

七、开好了两个大会。

一是200\*年的“双过半”和今年5月份首届高峰会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。

党会的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升。

八、抓好了部室建设，综合素质日渐提高，尽力使部室人员有能力驾驭日益激烈的竞争形势。

目前全处同志团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

总之，两年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是总经理室和机关各处室，没有他们的支持就不可能有



这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全处同志对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之两年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等，请大家多批评。

另一方面我自己也要不断的加以改进。

面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层次。

谢谢！

#### 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xx-x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地完成打下坚实基础。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xx-x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xx-x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xx-x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xx-x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，在业务思路上予以指导与帮助。

## 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。

1.养殖保险合同范文大全

2.保险问候语大全

3.保险工作感言大全

4.保险公司工作总结范文

5.工作总结范文大全

6.保险公司半年工作总结范文

7.保险简历范文

## 8.保险合同协议书大全

### 保险公司每周工作总结篇五

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。规范文明用语。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。

## 保险公司每周工作总结篇六

装载着美好和希望我来到了洛阳天安公司，对我来说一切都是那么新鲜好奇，刚来到公司就参加了短期的保险培训学习，我象回到了年少时代，作回了教室，我认真听取所学的知识，好用于以后的实践中。经过短暂的保险培训后我被分到业务部，得到了同事们对我的帮助，使我备感亲切，我认真学习企业文化，业务知识，熟记险种条款、保险责任范围、责任免除范围，学习投保单的填写，做到不懂就问，学习上有了极大的进步。

要出去展业了，我想营销员是公司的先锋兵，是代表公司形象的体现，一定要牢记公司文明礼貌用语，按照公司仪表要求着装，把公司的良好形象传递给客户。第一个客户成为我追求的第一个目标，我记得跟第一个客户接触，向客户介绍天安文化、条款险种、特色服务后，得到的是拒绝，我失望、沮丧，经过同事们对我精神上的鼓励，通过再与客户接触，最后得到了信任。由最初与客户接触、怀疑、拒绝、再接触、忧虑、信任，最后得到了支持理解，使我迈开了成功的第一步。通过对第一个客户宣传天安，让第二个……让更多的客户了解天安、认可天安。

四月份牡丹花会期间，我积极到举办车展中去宣传天安文化，车险条款，售后服务，让洛阳市民了解天安、认可天安，进而选择天安。八月份积极参加客户温馨活动月，更好地为客户服务，特别是车险售后特色服务，如：“小额赔款现场赔付”、“重大赔限时赔付”、“事故车辆自主选择厂修理”受到了客户青睐。

夏天天空象小孩的脸说变就变，我为了及时能把保单交给客户，冒着大雨，不小心路上滑了一跤，但是想到不影响客户审车，一定要把保单送到，客户见了我很是感动，说我太认真。当今世界，客户决定企业的发展 and 生存，使客户满意，是我应该做的。

认真学习陈总《以科学发展观为指导，坚持规模、品牌、效益的有机统一，把公司发展推向品牌建设新阶段》的重要讲话，使我意识到品牌是一种无形的财富，品牌塑造就能拥有现在，拥抱未来。认真钻研《业务员展业手册》，虚心向同事们学习，体会到一名营销人员学习获得知识越多，展业成功的机会就越大。

今年出去展业，也遇到不少挫折，有的客户不理睬，有的客户不信任，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的十个月期间，每周都给自己下计划，按计划一家家单位去宣传，业务也有大的进展，先后承保了几家单位车险。每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。感谢领导、同事对我的帮助，感谢客户对我工作的支持。

通过学习保险公司企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转变成朝气蓬勃、积极进取的人，公司发展了，员工才有好的未来。企业文化也无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻



了，在这个变化中也给公司进行了传播。

## 保险公司每周工作总结篇七

在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

### 一、开学期间日常工作：

1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作，出纳个人年终工作总结。

2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。

3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。

4、做好20\_年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

### 二、其他工作

1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室，年终总结《出纳个人年终工作总结》。

2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

在本年度工作中

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。
- 3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。
- 4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。