

# 2023年人保保险公司工作总结 县城药品销售个人工作总结(优秀10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 人保保险公司工作总结篇一

首先我十分感谢几位领导对我们工作的支持与帮忙。

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲是结束，还是开始这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，期望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位就应都比我有经验，期望你们也都不要保留了。利用这天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，但是也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都就应是我们每个人能够的，做销售首先就是做人很重要，但是在做产品的时候我们首先就应对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们务必做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想这天该去做什么，明天该去做什么比如我们每一天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么还有这天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般就应在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实

给打电话也并不代表我们的事情就能够办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不必须是有事情了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就能够做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的之后时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只明白吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，之后我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在那里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎样说我想我不说大家也都明白了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最

后还是收上了。前几天我又去，想来想去不明白买什么东西了，听一个朋友说\_\_有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来我说主任这是我一点的心意我到\_\_去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从\_\_回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而就应试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，期望在各位领导支持下，和各位同仁的帮忙下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品\_\_的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会持续必须的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里

没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

期望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一齐努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，这天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满。

药品销售部个人总结

药品销售员个人总结

## 人保保险公司工作总结篇二

为深入实施人才强区战略，努力营造“尊重劳动、尊重知识、尊重人才、尊重创造”的良好氛围，充分发挥全局各类优秀人才建设知名美好的积极性，我局于5月在全局范围内开展了“人才工作宣传月”活动，活动中广泛征求我局干部职工对人才工作的意见和建议，同时分析了我局存在的主要问题，并讨论研究了切实可行的解决办法。现将我局人才工作情况汇报如下：

我局现有在职人员102人，专业技术人员45人，占在职人员的44%；工勤人员18人，占在职人员的17.6%；管理人员24名，占在职人员的23.4%；公务员15人，占在职人员的15%，基本形成了一支结构良好、配置合理且具显著特色的人才队伍。

### （一）优化政策，促进人才发展

（1）深化事业单位人事制度改革。进一步推行事业单位新进人员公开招聘制度，完善事业单位岗位设置管理工作，探索岗位设置管理与人员招聘及职称评定有机结合的新方法。完善公务员录用、考核、培训、轮岗、竞争上岗、辞职辞退等

项制度；继续抓好公务员初任、任职、专业和更新知识培训；完善公务员日常考核和定期考核制度。

(2) 积极做好专业技术人员的聘任和机关事业单位技术工人技能等级考评工作。一是做好各级别各系列专业技术职务任职资格的申报推荐；二是深化职称制度改革，改进职称评审工作，坚持职称评审公示制度，职称评聘继续向基层一线专业技术人员倾斜，做好民营企业专业技术人员职称评聘工作，同时推荐一批有突出贡献的专业技术人员参加“三三三人才工程”选拔，提升我区人才层次水平。

(3) 努力做好各类培训。一是开展新录用公务员的初任培训和新晋升职务公务员的任职培训，积极鼓励引导公务员参加在职培训和学历学位教育，进一步改善公务员队伍知识结构；二是开展专业技术人才培训。启动实施专业技术人才知识更新工程，开展大规模的知识更新继续教育。

问题：我局人才资源状况还存在着人才的总量相对不足，人才的专业结构不对口，高层次人才短缺。

措施：一是积极争取一批大学毕业生充实到干部队伍，二是健全完善培训制度，创新培训方法和形式。认真抓好各类培训工作。三是建立培训教育目标体系。四是加强干部交流锻炼尤其是年轻同志到工作实践中增长才干，发挥作用。

## 人保保险公司工作总结篇三

xx年是人保财险改革的关键一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。这一年是我在人保财险工作的第四个年头，在这四年里公司领导和同事对我的帮助让我不断的成长。下面结合我的具体工作，给09年的工作做一下小结：

在工作思想方面，积极贯彻省、市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，

紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。作为一名展业人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算；无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

在回顾这半年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和xx支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助，人保财险个人年终工作总结。

自xx年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和xx支公司车险部经理李刚来到xx支公司。

在xx支公司7—10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了□xx年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会，年终总结《人保财险个人年终工作总结》。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你

让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。

## 人保保险公司工作总结篇四

我镇爱国卫生工作在镇党委、政府的领导下，在县爱卫办的指导及有关部门的配合下，解放思想，更新观念，开拓进取，立足实际，广泛发动群众积极参与爱国卫生运动。坚持以创建卫生村、镇为重点，以治理为突破口，巩固提高创卫成果；在农村以狠抓社会主义新农村村庄整治为重点，改水改厕、改造环境为突破口，努力提高卫生村建设质量。广泛深入开展爱国卫生运动，有力地促进了全镇爱国卫生工作不断向前发展，努力改善城乡居民生活生产环境，提高公众卫生防病意识和人民群众健康水平。经过全镇人民的共同努力，卫生面貌很大改观，全民健康教育和除害防病工作不断巩固，卫生管理工作经常化、制度化、规范化，科学化发展水平不断提高，圆满完成上级下达的各项工作。现将的工作总结如下：

镇爱卫办组织健全，职责分工明确，责任落实，工作有部署、有检查，全镇形成一个比较健全稳定的爱卫工作网络，有效保证了爱国卫生有开展，结合卫生防病的需要开展不同季节的爱国卫生运动。建立长效管理机制，以镇带村，整体推进，确保各项创建工作的完成。

我镇高度重视健康教育宣传工作，将健康教育作为提高公民素质的主要内容来抓。广泛开展各种形式的健康教育活动。由镇爱卫办牵头，组织卫生院、学校、计生等部门，利用镇、村广播、“文艺下乡”、上街宣传、群体性活动等多种载体，进行广泛的健康教育宣传，营造“人人讲卫生，个个保健康”的健康生活氛围，让群众在面广量大的健康知识宣传环

境中逐步接受正确的卫生知识，建立起良好的生活习惯。健康教育工作得到了越来越多群众的重视和支持，做到工作有领导、有计划、有总结。加强阵地建设，积极营造健康氛围，在4个行政村和2个社区新建了健康教育宣传栏，做到橱窗宣传内容每季换一次，利用无烟日、“世界防治结核病日”、“世界卫生日”等卫生宣传日，普及健康知识。不断创新健康教育方式，大力宣传卫生知识，倡导健康生活方式。居民群众健康知识知晓率达80%以上。全镇中小学全面开展健康教育，开课率达100%，中小学生的基本卫生知识知晓率达到90%以上，个人卫生习惯良好。积极开展控烟工作，中心小学和镇政府等公共场所设有禁烟标志。

我镇高度重视环境卫生管理和基础设施建设，做到有阶段性目标，有部署，责任落实到位，特别是为解决集镇“牛皮癣”、卫生死角、地面保洁等问题而建立了城管队伍，保证了镇区基础设施完善，道路、立面卫生、整洁；推行部门路段包干制，环卫实行“一把扫帚”制和考核奖惩激励机制，镇区环境卫生工作取得明显成效；公厕、垃圾转运站、垃圾箱、果壳箱布局合理，整洁；环卫机构健全，配备足够清扫保洁人员，经费落实；主要街道和公共场所实行12小时保洁；垃圾密闭清运，日产日清，生活垃圾、粪便无害化处理率达到要求；镇区内禁止放养家禽家畜；建筑工地卫生管理基本规范。全镇自来水受益率达到100%并足量供应的基础上，启动城乡一体供水化及污水管网贯通建设，目前工程已基本完成，加强对农村环境卫生长效管理机制的监管督查，镇爱卫办、对各村环境卫生长效保洁进行督查，发现的问题及时通知曝光，有效地做到对村级环境卫生长效保洁的监管，至此全镇已有保洁员59名，其中村保洁员35名，全面落实各村居民生活垃圾的收集，同时积极做好环卫设施硬件建设，真正做到“户集、村收、镇运、县处理”的要求。

加强卫生村、卫生先进单位动态管理，继续开展卫生村的创建活动，并将创建的对象向企业延伸。通过创建，加强企业食堂、厕所管理，增强了职工特别是新居民的健康教育和卫

生意识。

努力做好除四害工作，采购灭鼠药、对居民免费发放，落实专人负责，在采取标本兼治综合防制除害措施的同时，发现问题及时采取措施，切实将四害密度控制在国家规定的指标范围之内。通过积极宣传，使卫生知识家喻户晓、人人皆知，形成全民参与齐动手的良好风尚；进一步增强全镇人民的卫生意识，引导居民和农民自觉改变不卫生陋习，提高卫生意识和自我保健能力，形成人人讲究卫生，遵守社会公德的新风尚。

由于领导重视，宣传到位，组织有力，在全镇干部群众的共同努力下，合作医疗参保率达到100%。规范统一管理制度，完善方便农民的结算办法，扩大农民受益面，提高居民群众受益程度。提高了广大居民群众“无病早防、有病早治”的保健意识。五、2013年工作要点：

在努力完成党委、政府交办的各项任务的同时，积极做好以下工作：

1、在各村大力开展环境卫生综合整治活动。在完成爱国卫生工作中采取突击与经常、治标与治本相结合的方法，以务实创新的工作思路，紧紧抓各重要节日，广泛开展群众性爱国卫生运动。

2、积极鼓励农户建造卫生厕所，引导农户自觉做好改厕工作，使全镇改厕率进一步提高。

3、继续做好常年四害监测工作，以突击消杀与长期治理相结合的办法，对重点区域进行消杀并查漏补缺，防止和控制四害孳生繁殖。建立检查、监测、存档制度。以环境治理为本，继续巩固除四害成果。

5、抓好队伍建设。建立一整套完整、科学、规范的环卫管理

新模式。

## 人保保险公司工作总结篇五

不知不觉中□20x年已经过去一大半，过去的几个月，是公司提升企业安全，服务平直的一年，值此金秋十月，对之前的工作进行回顾，总结经验，查找不足，以利于在新的一年里扬长避短，做出好成绩。

在团队工作中，这一段时间让我学到了许多，不管是工作上、生活上，我都缺德了一定的经验。保安部在领导的关怀下，在主管的指示带领下，与各个部门同事的通力协作与配合，稳步前进，取得了一定的成绩。

自20x年x月下旬正式接手小区保安部工作，至今已有数月。作为小区保安系统主管，对过去一年中保卫工作总结如下：

x年x月下旬，小区内4#、5#、7#、8#、9#楼相继交工，保安系统员工大多从外岗划分过来，只有少数员工能通过小区内保安这一岗位，所以起初会出现这样或那样的问题，一度有些混乱，但经过一段时间的磨合，很快便走上正轨。

在这段时间内，队员与装修人员，队员与业主之间产生的误会，逐渐的小时，并渐渐的变成朋友关系，小区内一片祥和。

7月初，随着1#、2#、3#三栋高层和6#楼相继交工，装修人员出现井喷式增多，有些外部做广告人员冒充业主或装修人员混进小区，散发广告，造成不良影响。后对小区进入人员严格的管理和检查，杜绝了类似事件，但也产生了一些不良影响，有些业主对于这种过于严格的管理产生质疑，但是，随着相互之间的认知和熟悉，得到了大部分业主的理解和支持。

这一段时间内，已经有业主相继入住，因咱们小区为欧式风格建筑群，区内道路最窄处不足2.5米，不能承受重型车辆的

碾压，在对于车辆进入问题上意见很大，至今仍没有比较稳妥的办法，对于这类问题，只能靠队员之间对尺度的把握。

在这个发现问题，解决问题的过程中，得到了咱们物业公司其他如客服、维修、保洁等部门的协助，在此对各部门同事表示感谢。

## 一、 主要工作陈述

1、确保了本小区保安部门上半年无安全治理事宜，保安部在上半年继续脚踏实地抓好小区安全治理工作的落实，加强日常安全巡查和监督管理，做好经常性的安全检查，确保了上半年无偷盗、消防等安全治理事故，保障了小区的正常工作和生活秩序。

2、做好本职工作的同时，努力发挥职能，在做好日常安全治理工作的同时，不定期的对小区公共区域和楼宇进行全面巡查，对各类问题进行记录和汇总，清洁绿化，报告部门进行整改，并跟进整改情况。同时保安部积极配合各相关部门的工作及品搬运等。凡本部门所能及的都出动，权利予以配合。

3、以优质的服务为标准，严格要求尊敬，严格按照保安部人员管理准则，强化

管理，尽到职责，定期培训安全工作条例及消防器材使用知识，规范要求保安部人员的礼节、着装、卫生等。同时夜班不间断巡视物业内重点部位及业主的车辆安全。通过方方面面的努力，逐步完善安全岗位的窗口形象，不断提高自身的优质服务水准，赢得业主的好评和信赖。

4、预防为主，重点布控，措施到位，消除隐患，将小区消防预案、设施设备、

消防器材检查和维护，进行不断的完善制度，定期的维修保

养计划，使小区内的设施安全正常运行而且延长使用寿命，同时将这些商社分区管理、检查，将责任落实到个人。

## 人保保险公司工作总结篇六

### 1. 保费收入

财产保险公司工作总结[]20xx年分公司下达给我公司保费收入计划任务3700万元，截止20xx年10月31日止，\*\*公司完成保费收入3991.1万元，占下达计划任务3700万元的107.86%，提前60天超额完成全年计划任务。其中：企财险2498.03万元，机动车辆险780.82万元；交强险418.43万元；货物运输保险49.57万元，工程险21.6万元，家财险71.82万元，责任险8.54万元，意外险78.77万元，健康险35.43万元，农险(能繁母猪)28.08万元。

### 2. 赔款支出

全年共处理各种赔案1464件，赔款支出981.81万元，综合赔付率为24.6%，其中：企财险18件，赔款315.77万元，机动车辆险(含交强险)1149件，赔款517.86万元，意外险(含健康险)62件，赔款59.03万元，健康险件，家财险5件，赔款1.03万元，工程险1件，赔款13万元，能繁母猪保险229件，赔款23.39万元。尚有1200余万元的赔款案件(云天化“3.23”将近900万元和天安化工厂“8.19”将近300万元的火灾事故)正在报批过程当中。

## 二、主要工作及所采取的措施

20xx年，\*\*公司能取得这样的成绩，各项计划任务能够得以顺利完成，首先是有上级公司的正确领导，有县委政府的正确领导；其次是得到县上各有关部门以及云天化集团公司、铁路部门的大力支持与帮助；第三是全公司职工的奋力拼搏，归结起来，主要抓了以下几个方面的工作。

2、加大公关力度。在巩固原有业务的基础上积极挖掘新保源。  
\*\*县地处滇东北，与四川省一江相隔，是随着建云天化厂而于1981年新建的县，辖三个乡镇，全县人口仅十来万，没有大型的县办企业，从保险业来讲，保源有限，仅有云天化集团公司和火车站这两个比较大的保户与我公司长期保持着比较好的合作关系，在保险市场竞争日趋激烈的情况下，如何巩固保住这块业务，多年来都是我公司全年工作中的头等大事。今年在其他公司咄咄逼人的攻势下，我们通过努力仍然保住云天化这块业务。在保险实践中，我们深深感到，必须改变过去的观念，在市场经济中必须学会用新观点、新方法去处理问题。因此我公司的工作指导思想是：发挥中国人保公司的整体实力优势，优质服务于客户，巩固好原有业务，开辟新保源，死死把住云天化这块业务，与他们随时保持着密切的关系往来，为他们排忧解难，使他们切实感受到中国人保公司支公司是有实力的，有诚意的，是值得信赖的，愿意与我公司长期保持合作。为继续保持占领我县的保险市场，适应加入世贸组织后的保险竞争规则，我公司从四个方面开展工作：一是搞好对外窗口建设。搞好环境建设，使客户有宾至如归的感受，广泛开展文明礼貌服务；二是加强对外服务工作，上门办理保险，实行24小时报案制度，双休日坚持双人值班；三是加强业务质量管理，从承保到理赔按规定要求办理。通过开展这些活动，收到了较好的效果，使我公司的业务得到稳步发展。

3、积极应对保险市场变化，做好保险市场份额占有工作。随着保险市场的放开，多家保险公司入驻我县，原有保险业务在竞争对手低价的打压下，对我公司的业务构成极大威胁。对此，我公司采取在战略上藐视，在战术上重视对手的战略战术，认真对应，认真研究，在不违反保险经营法规的前提下，采取派员到队协助办理车辆落户保险，加强与有关部门的合作，动用各种社会关系为我公司争取保户等措施，收到了较好的效果。事实证明，虽有多家保险公司入驻，但我公司的保险业务并未受到大的影响，业务一直处于上升趋势。

### 三、存在的问题

20xx年，我公司的各项工作取得了一定的成绩，应归功于上级公司和县委政府的正确领导，归功于公司全体职工的共同努力，在总结成绩的同时必须正视我们的差距和不足，比起其他兄弟公司来讲，我们还存在着这样或那样一些问题。一是思想还不够解放，业务发展不够理想，保源的挖潜工作做得不够，有安稳思想，缺乏忧患意识；二是保险宣传工作做得不够好，仅满足于搞好承保和理赔，忽视做好防灾防损宣传工作将有利保险事业的重要性；三是政治学习业务学习没有很好地坚持，随时被其他工作挤占，影响到对职工的政治思想素质、业务素质的提高。所有这些问题和不足将引起我们的高度重视，将在新的一年加以改进和完善，不断完善制度，强化经营管理，努力适应社会主义市场经济体制的需要，自我加压，力求在竞争中完善自我，发展壮大，迈出新的步伐。

### 四、20xx年工作打算和措施

1、提高认识、统一思想，认真贯彻落实党的xx大精神，深入学习领会贯彻落实《国务院关于保险改革发展的若干意见》，继续开展好深入学习实践科学发展观活动，组织号召全体职工为全面完成20xx年的各项工作目标献计献策。

2、继续抓好“两个文明”建设，抓好社会治安综合治理工作，积极开展有益于职工身心健康的各种活动，引导职工树立正确的人生观、世界观和价值观，自觉抵制中种腐朽思想的侵蚀，继续努力做好各项工作，争取来年各项工作再上台阶。

## 人保保险公司工作总结篇七

20\_\_年\_\_月，本人调回\_\_保安队任保安领班现将自己20\_\_年度工作、思想情况总结如下：

一、坚决服从上司的领导，认真领会执行公司的经营管理策

略和工作指示精神，并贯彻落实到岗位实际工作中，始终把维护公司利益放在第一位。

二、坚持“预防为主、防治结合”的治安管理方针，时刻教育和要求队员，并严格要求自己加强对项目工地的巡查力度，于\_月\_日发现一棵倾斜的大树存有安全隐患。于\_月\_日抓获一名从边检站办公区翻越铁丝网进入我司辖区的可疑男子。

三、坚持“预防为主、防消结合”的消防工作方针，完善消防设备巡视及保养措施并加强队员的消防知识培训，提高队员防火意识，使队员能熟练掌握消防设备的操作方法。确保项目工地的消防安全。

四、制定、完善部门各项规章制度、管理规定。在日常工作中具体实施运作。

五、总公司领导经常带领客人到项目工地参观，要求各队员认真做好礼节礼貌等工作。

六、领班是部门管理工作开展的基础重要环节，开展班级日常工作。抓班级管理两者同等重要，可相互配合促进。本人在日常管理中力求做到：

- 1、遵循公司的经营理念及服务宗旨，以公司企业文化精神为中心，积极关心鼓励队员，有意识培养凝聚力和队员的团队精神。由小及大形成部门合力、战斗力和对公司的集体荣誉感。

- 2、以身作则，带头遵守公司、部门的规章制度和纪律，保持严谨自律的工作、生活作风，给队员树立良好的榜样，引导队员良性发展，营造健康的工作气氛。

- 3、在工作中严格管理，处理问题遵循“公平、公开、公正”的原则，做到“功必奖、过必罚”树立管理威信，充分调动

队员的工作积极性。

4、在工作、生活中细致、认真，时刻了解掌握和关心队员的工作、生活及思想状况，逐步培养和队员的工作感情，并赢得队员的信任。

以此鼓舞队员的工作热情。在思想工作是一切工作的生命线的方针指引下，针对保安队的实际情况，引导队员与时俱进，提升素质转变自身观念。

5、在各类理论培训中，通过讲解、点评、交流使队员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。

并时刻教育队员要有紧迫感，应具有上进心，使其明白保安工作不是高科技，没有什么深奥的学问。成为一名合格保安员关键在于人的主观能动性和责任心，是建立在对公司的忠诚度和敬业精神、对管理与服务内涵的真谛的理解及运用之上，并以此激发大家积极进取在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

以上是我在一年中力争做到、做好的方面。纵观一年的工作，客观的自我剖析，自己在下列几方面存在不足之处，肯请领导的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正：

1、工作方式过于急躁，对新入职队员要求过高造成20\_\_年\_\_月至\_\_月保安队人员流动率增高。

2、工作中时有松懈。

3、工作经验和相关管理知识仍需进一步学习、积累。

20\_\_年即将过去，我们将满怀信心地迎来20\_\_年，新的一年意味着新的机遇，新的挑战。今朝花开胜往昔，料得明日花更红。我坚信在公司领导的英明决策和运筹下，物业公司的

明天会更好。做为公司的一分子，在明年的工作我将一如既往，全心全意的为公司服务，竭力做好本职工作，为公司的发展贡献一份微薄。

## 人保保险公司工作总结篇八

人保财险××分公司按照年初提出的“抓重点、破难点、出亮点”的工作思路，围绕“促发展、保效益、防风险”的工作主基调和“创建四个一流、实现四个目标、做好十项工作”的要求，大力加强精细化管理，抢抓机遇，加快发展，扎实有效地推进各项工作，取得了较好的成绩。

按照统计口径，截至6月30日，人保财险××分公司实现保费收入18240.7万元，同比增加4200万元，增长率为30.2，在全国保费增长率中排名第三；完成全年保费计划62.8，快于时间进度12.8个百分点，实现了计划任务与时间进度双超60的目标；共承担的风险责任是647.5亿元，同比增加了171.8亿元，增长率为36.12。在较快完成的保费目标任务的同时，人保财险××分公司通过深入落实“促发展、保效益、防风险”工作主基调，综合成本率控制在75.2，居全国第一；百元保费现金净流量31.31元，比全国平均数18.41元多12.9元，居全国第四；人保财险××分公司占我区财险市场的81.9。

公司党委紧紧围绕“践行科学发展，再创人保辉煌”主题，结合××人保实际，突出实践特色，立足当前，着眼长远，着力在提高思想认识、解决突出问题、创新体制机制、促进科学发展等方面下功夫，在一些重大问题上达成了共识，主要表现在以下几点：一是必须把更新观念、创新理念作为首要任务，不断开辟解放思想新境界；二是必须把解决问题、破解难题作为重中之重，扫清体制机制障碍；三是必须牢牢把握发展第一要务，坚持内涵式发展；四必须坚持以人为本这个核心，促进公司与员工的共同进步；五是必须履行企业社会责任，服务于经济社会大局中。

理赔出效益、理赔出诚信、理赔出市场、理赔出客户是工作中的重点，也是工作的难点。为破解这一难点，公司紧紧围绕自治区党委、政府中心工作，充分发挥保险社会稳定器、经济助推器的作用，在理赔工作中取得了优异的成绩。与此同时，公司还进一步强化“95518”专线服务。让广大客户感受到××人保“平时是朋友，患难之时更是朋友”的服务理念。

今年上半年，公司不但破解了理赔工作这一难点，还破解了与政府加强合作方面一些难点，确保了××社会和谐稳定。一是保险服务“三农”工作开始起步。大商部、渠道管理部、各分支公司大力加强了与财政、农牧、民政部门联系，农牧业保险得到了各级党委、政府和各部门大力支持和配合。二是承保中心大力加强与拉萨市政府合作，明确了拉萨市各行政、事业单位在公司承保中心定点保险。三是成立出租车专营专管部，加强了对拉萨市出租车保险服务。通过与运管部门和拉萨市出租车协会多次协调，统一承保了拉萨市第一批出租车更换新车。为确保出租车承保有效益，理赔中心及时调整售后理赔服务，要求出租车出险后到4s店修理，改变了过去一天多达30起出租车出险的现象，全力促进了城市交通安全。四是在旅游业逐步复苏后，与自治区旅游管理部门和各旅行社协调沟通，促成旅游保险在人保财险××分公司定点保险。

全力推进核保核赔师制度建设，完善承保管控制度，创新理赔管理模式；建立清晰的理赔管理职责体系，优化对分支机构的理赔授权体系，完善理赔预警和监督机制，为企业正常经营和运转提供了基本条件。

目前，人保财险××分公司坚持以科学发展观为统领，坚持发展第一要义，继续发扬××人保“团结、奋进、忠诚、奉献”精神；以创建学习型组织为契机，努力做到“四个一流”，全力打造一流的管理、销售和技术人才队伍，提高承保效益；以“抓重点、破难点、出亮点”为突破口，乘势而上，开展好

促发展、保效益、防风险工作。

## 人保保险公司工作总结篇九

在两校两中心转眼间20xx年即将过去,在领导的带领下,我学到了很多物业方面知识和管理队伍的经验,让我在工作中基本上能独立完成各项工作,首先感谢领导对我的指导和栽培,在以后的工作中我会刻苦学习;不畏困难;更好的工作来回报上级。20xx年在领导的带领下,围绕项目的总体目标,认真贯彻“安全第一、预防为主”和“内紧外松”的工作方针,始终坚持“群防群治”和“人防技防相结合”的工作路线,积极做好各单位的后勤保障工作,维护园区的治安秩序,总结工作。

### 一、工作的职责

### 二、消防知识

九月份消防局举行了关于消防安全知识宣传教育四个能力演讲活动,我们去听了别的商场的演讲深受感动,在此之前我们还是“三个能力”“三懂、三会”从那以后实行贯彻消防局的意见,从“三个能力”“三懂、三会”发展到“四个能力,四懂,四会”让我们又学到了好多,紧接着每天的出操、消防演习,从中又学了好多知识和问题,在一次消防局的领导来检查我们的工作,我们在商场消防演习了,演习分两组:一组是组织灭火另一组是组织疏散逃生,消防局的领导看了之后很赞同认可!

### 三、存在的不足和今后的努力方向

保安队长年终工作总结回顾大半年来的工作,在取得成绩的同时,我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在:一是由于队员来自四面八方,综合素质参差不齐;二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进;三是工作上还存在

一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。

我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意！

以上是我来一年的工作总结，不到、不妥、不对之外，恳请领导批评指正。

## 人保保险公司工作总结篇十

一、强化形象，提高自身素质。为做好文秘工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。综合部工作最大地规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，白天草拟文件、收发公文，晚上撰写信息稿件，从而保证各项工作的高效运转。二是锤炼业务讲提高。经过大半年的学习和锻炼，自己在文字工夫上取得一定的进步。撰写汇报、总结5份，报送《湖北××简报》信息6条。利用办公室学习资料传阅或为各部门校稿的同时，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己在文字材料上有所提高。

二、强化职能，做好服务工作。工作中，我注重把握根本，努力提高服务水平。一是认真办文。公文是传达公司政策、

意图的载体，公文的质量和水平直接影响司令的畅通，今年9月，我开始负责拟写公文后，坚持发文前请同事帮忙，多次校对，确保无误，先后发文71份，收文718份。二是严格办会，对于公司的电视电话会议、现场会议等，我都协调好各个部门、布置好各方面和环节，有效的落实了领导的安排部署，保证了工作的顺利进行。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，材料上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

- 1、发扬吃苦耐劳精神。面对文秘事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

- 2、发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。

随着20xx年年尾工作的进行□20xx年的工作也即将展开。新的一年是分公司实施赶超对手的第二年，也是出成果的关键年，针对公司发展的目标将把加强和提高自身的综合素质和能力、不断求新求变做为服务于公司拓展的宗旨。

- 1、起草公司领导讲话、报告，快速而详细的记录领导讲话，并及时的以书面形式系统而准确的整理出来；汇报、计划、总结和以公司名义上报下发的有关文件、来往函信件等，把工作做的更加系统、全面并对过程给予详细记载，在方便回查的同时更避免了错误的发生。

2、收集、汇总公司综合性行政工作计划、总结等材料，并加以集中分类管理。将各种文件材料不仅以书面形式归整管理，而且同时均以电脑文件的形式全面存储。在拟定、修改和审核公司性规章制度方面，也不不断深化了解相关法规政策，在具体工作时将其用活用好并用更加细致规范的态度来加以对待。

3、协助领导做好办公会议及全公司性行政会议、大型综合性活动的有关准备工作，加强与各方面的沟通与合作，建立起良好的伙伴关系，进一步提高各类活动给公司带来的效益，协助领导谋求与其更加长远的发展空间。做好记录，草拟纪要，检查、催办会议决定等事项，制定详尽的工作计划表，让工作开展起来条理清晰、仅仅有条。

4、掌握好尺度，运用好政策从严谨出发，协助领导做好公司公文的审核把关工作。

5、进一步加强公司公文的签收、登记、传送、催办、归档及保密等管理工作。

6、针对领导交办的其他工作，将以精、细、准为原则同时迅速的办理好。