

# 最新保险月底总结(大全8篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 保险月底总结篇一

大家好！

### 一、及时推出企划，确保目标达成

今年我公司个险业务完成较好，其中一个重要的原因是我们踩准了省公司的节拍，成功运作了一系列符合\_\_\_\_特色的个险企划案，为个险业务的整体推进起到了推波助澜的作用。

去年末，我们针对全市人力下滑的现状，及时推出了为期20天的《\_\_\_\_\_》增员企划案，全市新增人力1100余人，并在今年元旦前完成了全部的上岗培训，确保了今年“开门红”的有生力量。为确保各阶段企划案目标达成，我们还通过及时交流信息、召开现场推动会、爱心激励会和参与基层单位主管会、早会等手段进行追踪和落实，及时树立典型，推广先进经验。通过上述成功的企划，充分调动了各单位及全体员工业务发展的积极性，为我公司顺利完成省公司分配给\_\_\_\_各个阶段的考核任务做出了积极的贡献。

### 二、实行全员参赛，激发员工热情

今年省公司连续举办多次全省各营业单位擂台赛，市公司也先后组织各营业单位、分部、处、分处、农村营销服务部进行擂台挑战赛，由于总经理室重视，个险部、网点部及时传

递信息，全体参赛单位和个人发扬“有奖必拿，有一必争，有冠必夺”的精神，顽强拼搏，取得了优异成绩。\_\_\_\_\_、营销部等单位先后勇夺省、市各次城区和农村网点擂台赛各自擂台第一名，多次受到省公司的表扬；营业部一分部、\_\_\_\_\_分部、\_\_\_\_\_一分部、二分部、\_\_\_\_\_山分部、\_\_\_\_\_城郊等也多次夺得擂台赛的榜首位置。

通过系列擂台赛的成功运作，进一步激发了广大营销伙伴的参赛激情和高昂斗志，团队的凝聚力和战斗力明显增强，直接带动了个险、网点业绩的节节攀升，险种结构也得到了有效调整，营销员的月均佣金收入在全省系统也名列前茅。

三、提升队伍素质，增强发展后劲。

四、创新行销方式，改良产品说明会。

五、完善《基本法》，实行规范管理。

六、开拓农村市场，挖掘网点潜力

1、全力发展业务时，偏重于完成上级公司下达的考核目标，忽视了一些队伍基础建设和管理方面的问题，如业务员的出勤率不高，活动管理抓得不细等等。

2、新员入司时把关不严，素质参差不齐。

3、教育培训重培训、轻训练，培训内容有时针对性不强，而针对个险网点管理干部的培训也不够。

4、新单期交险种结构和年期不尽合理，10年期以上期交占比仅为30%多。

2022年即将过去，新的一年又将来临，新起点，新征程，新气象，新发展，我将在省公司的正确领导下，树立科学发展

观，以“双成”理念为核心，发扬“团结、创新、拼搏、奉献、务实”的企业精神，居安思危，永无句号，与时代同进步，与公司共命运，团结拼搏，奋勇争先，再攀新高峰，确保实现2022年“开门红”。

谢谢大家！

述职人：\_\_\_\_\_

2022年\_\_月\_\_日

## 保险月底总结篇二

认真做好20\*\*年会计决算

根据决算日程安排，本部全体人员按照省公司要求，加班加点、同心协力，对于日程安排中所列各项工作，提前收集数据资料，做好相关准备，并认真核对决算报表，向省公司报送财务报表、财务年报及各类统计报表。并根据总公司要求及省公司的统一部署进行了期初建帐，期初建账的准确性关系到全年的数据质量，因此对科目所属明细进行了逐项认真核对，根据实际情况进行了修改，以使账套数据更加明晰；同时按照总公司要求对部分科目的归属进行了调整。

做好所得税的预报工作按照省公司的通知内容，企业所得税为总公司汇总交纳，总公司需要预先对公司整体的申报情况进行汇总计算，要求下属公司根据审计表先做所得税的预报，以方便总公司确定最终申报数据，为此总公司专门召开了关于所得税申报的视频会议，并要求专业税务代理一同参加，在会议上，对12年的所得税预申报进行了部署，要求各公司按照要求，详细填报。随后公司专门下发了所得税的预报表样，接到下发表样后，我们立即联系专业税务代理到公司进行所得税汇算，组织本部人员积极配合，积极完成好省公司的所得税的预报工作，同时根据总公司对于准备金的各类调

整，进行所得税的二次申报的电子表格填列，其中对于近年的准备金进行了核对和调整，在省公司认定后把二次申报的电子表格上报省公司。

## 加强应收保费的管理

12年，我们按照应收保费的各项管理规定，继续加强对应收保费的管理，经常检查各单位应收保费情况，并及时上报总经理室，会同各部门主管经理对应收保费进行催收，由于总经理室对应收保费的严格管理和县区经理的努力催收，应收保费率符合省公司下达的目标范围。政策性农险也已经专门向省公司打过专门的情况报告。

做好各项自查工作根据省公司所下的紧急通知，对三年内的正常批退、注销、批减金额；税务申报和审计下账差异；印花税、个人所得税进行自查，根据自查的情况向国税和地税部门以及省公司上报了自查的报告和自查汇总表。

### (五)做好财务集中管理工作。

根据省公司集中管理的要求，业务部和客服部已经先后于上半年完成了省公司的集中管理，根据省公司的计划财务部将在下半年由省公司进行集中管理，在集中管理后，财务部门的工作会有部分变动，包括制度的修订，工作流程的修订等等，这样势必会在工作中会有一些新问题的出现，在这种情况下，在同县区财务人员研究后，我们将积极同其他地市进行联系，针对新产生的问题及时做好沟通，同时积极向省公司进行汇报，积极努力协调好各方面的问题，保障财务集中管理前后，各项工作的平稳运行。

### 做好银行账户及资金管理。

根据省公司“财务实行收支两条线，保费全额上划，赔款费用资金下拨”的原则，下半年我们继续加大资金的管控力度，

收入户现在已实施了中管理，保障了收入户资金全额、及时的上划；根据集中管理的要求，对于县区所开设的费用户和赔款户进行消户，所有费用和赔款将由市公司统一进行网上支付。

根据集中管理的需要，县区日常使用较多的银行账户为赔款户，对于县区每个月申请的资金，由本部人员和理赔部门人员结合，估计县区赔款大致数据上报经理室，方便经理室对于赔款的审批，这样可以防止县区申请资金的随意性，减少资金的沉淀，同时由出纳员通过网上银行实时跟踪，对于滞留在银行账户的资金，及时通过网上银行管理，增强其流动性，从而为企业带来更大的效益。

做好费用管控和预算管理。

为了实现公司产生效益，必须加强对各项费用成本的管控，对于机关的各类费用打算同综合部一起建立日常消耗明细表，以加强对今后各项费用支出的管控。省公司现已对各地市开始实行费用预算拨付制度，即先由各地市公司预算自己的保费规模，然后根据保费规模和日常的费用支出填列统一下发的“费用预算表”，省公司以此表为依据，分次对各地市进行费用的拨付，对于超出预算的部分省公司坚决不予拨付；根据省公司这样的严控，对于县区的管控我们将照此方法实行，加强费用管控，即加强对县区固定费用外的开支情况进行严管，对于每笔开支要求向市公司说明情况，列明用途，市公司将根据实际情况核准此笔费用的开支，予以支付费用，不再像以前一样根据保费规模直接把全部费用下放到县区由县区全权支配，达到压缩不必要的费用开支的目的。

做好各类数据的统计工作。做好对各类台帐的登记汇总工作，对于应收保费，在月末继续坚持“隔天上报”制度，及时向总经理室上报应收的动态，使其了解应收保费的实时情况，月末及时的提供各项费用类指标，及时反映出业务部门及险种的经营效益情况和费用支出情况，同时根据省公司的培训

内容，尽量多列举各类指标数据情况，方便领导全面掌握经营方面的各类情况，方便公司总经理室根据指标情况进行相应的政策调整，为公司最终效益的实现提供好数据支持。

## 稽核工作方面

按照省公司下发的稽核工作手册内容，定期进行应收保费情况、稽核计划等相关的资料报送，并按照省公司下发的《费用管控调研通知》，积极逐项去准备报送内容和备查材料。同时做好稽核总结的报送工作。

增强服务意识，作好各项服务工作。

要求本部人员根据公司要求的“四个一”工程，继续为客户做好个性化服务工作；对于基层公司人员，更要尽心协助，对于部门间的协同工作，积极提供配合，做好服务工作，使各项工作顺利开展。

## 20\*\*年工作打算：

由于公司在12年处于转型发展的一年，接到上级公司的新的措施、规定比较多，出台的新的政策也比较多，处于快速变化时期，因此加强对各种方针政策的学习亟待加强，并根据公司出台的政策，适时地调整各项财务管理工作，而且由于财务集中管理的逐步实行，财务工作的各项工作流程都需要做好相应的调整，以保障日常财务工作的顺利运行。总之，我们在今后财务工作中，要进一步加强学习和培训，快速适应新的制度、流程的规定，严格执行省公司制定的各项制度和决策，为公司效益的实现做出应有的贡献。20\*\*年，财务部在市公司党委、总经理室的正确领导下，在兄弟部门和各经营单位的大力支持与配合下，紧紧围绕总经理室“优质强盛精致精锐”的经营思路开展财务工作，始终坚持以降低费用成本、提高经济效益为中心，以达成公司年度各项财务预算为目标，通过部门全体员工共同努力与协作，较好地履行了部门职能，取得了一

定的成绩。

## 一、20\*\*年度财务工作情况

### 1、调优绩效考核办法，引导公司业务积极均衡发展。

在今年的绩效考核办法中，逐步体现考核指标简化、考核内容统

一、经营策略丰富的效益考核指导思想。一是以预算指标为基础，以计划的执行情况为考核依据，以总保费、个险首年期交、十年期及以上期交、中介代理期交、短期险等五项主要指标为考核对象；二是增列精算指标考核，利用精算数据考核，引导经营的稳定和效益理念；三是对期交首年、十年期交以及意外险业务进行一定条件下的奖励，以引导经营单位加大期交、十年期交以及意外险等效益性业务的拓展力度，加快业务结构调整转型。为了能够使效益最大化十月份经过市公司总经理室的研究对短期险的赔款支出也制订了相应措施考核措施以加强公司对短期险业务支出的控制，从而实现减少业务支出控制业务成本的目的。

### 2、夯实会计基础工作，努力提高财务工作质量。

财务部门每天都离不开资金的收付与财务报账、记账工作，这是财务部最平常最繁重的工作。随着业务的不断增长，账务处理的工作量也越来越大。为了保证做到日清月结和提高工作质量，我部门一是以公司开展的治本抓源头为契机，组织部门员工排查风险点，通过排查，财务部共查找出10大项工作中容易出现问题或出现差错的地方作为风险点，针对风险点我们制定了《治本抓源头责任制岗位责任》，并提出相关控制要求和处罚措施，在控制风险的同时工作质量也得到了进一步的提高；二是以模拟404检查为重点，对财务部各项工作流程进行了重新梳理，通过组织员工对流程学习，使大家进一步熟悉404的要求，在了解了404要求后又对20\*\*年发

生的财务收支行为与404要求进行对照检查、整改，通过以上两项工作，财务质量较以前有了明显进步。

### 3、积极组织模拟404项目遵循工作。

按照工作计划，4月下旬在省公司内控合规部的配合下从各地市公司抽调了部分法律合规岗人员对我公司进行了404项目模拟测试工作，通过测试把我公司在业务流程和财务流程这两个主要方面所存在的问题充分的加以曝露，从而促使我公司有针对性的对相关的管理制度加以完善、对操作流程加以规范，最终避免造成制度上的设计缺陷，提高了我公司的风险管理能力，强化了我公司404条款遵循以及内部控制等工作，从源头抓好依法合规经营的各项工作。

### 4、加大资产管理力度，优化系统资源配置，提高资产使用效率。

对于股份公司的资产管理一方面是通过财务系统升级，启用了全国系统固定资产的电子化模块管理，提高了资产核算的效率。另一方面我部门配合综合管理部对全辖的固定资产进行了一次全面的清理，同时规范了资产日常的管理流程，使资产的采购和使用逐步走向规范化管理。加强固定资产的效益化管理，通过出租盘活现有资产、逐步调整资产布局，优化资产质量。注重财务管理，采取有效措施，不断提高资产管理水平。

集团公司资产属于股份公司代管的资产，今年为了能够更好地管理好这部分资产，集团总公司成立了国寿投资控股公司，并就股份公司代管的资产与业务进行了多次的清查与整顿，为了能够做好相关工作我部门组织人力对代为管理处的集团公司资产与业务进行了全面的清查与整改，并如实向上级公司上报了清查与整改的结果，为进一步管理好集团资产及业务打下了基础。

## 5、强化全面预算制管理，确保财务预算收支计划的顺利执行。

根据公司发展的目标，年初财务部对省公司下达的各项财务指标进行了合理的测算，亲将省公司的财务预算指标编制到了各基层单位。在预算计划的执行过程中，严格按月提供财务预算指标的执行情况，并就主要财务事项作出分析、判断和预测，充分利用财务信息及时总结经营中取得的成绩和存在的不足，提出进一步的改进意见和建议，为基层公司适时采取有力的措施，保证预算的顺利实施提供可靠的财务依据。强化费用成本核算，降低财务经营风险。二季度根据工作需要重新修正了大额费用报批制，出台了加强财务管理的通知，丰富了预算内容，细化了预算指标，严肃了预算制度，严格控制了预算外支出项目；三季度末及四季度中旬市公司总经理室充分考虑各经营单位的实际情况，针对各经营单位的财务状况分别对各经营单位给予了财务扶持，在考虑实现全辖财务指标的前提下全力支持各经营单位的业务发展，为全面达成预算指标奠定了基础。

## 6、强化资金集中管理，降低财务资金风险。

通过严格财务收、支两条线管理制度，有效地规范公司的业务经营行为；减少了业务经营中的资金占用，有效降低财务资金管理风险，及时、迅速集中了大量的资金。今年以来已集中上划资金亿元，累计上划资金亿元。为上级公司合理、有效开展资金运用，提高公司的经营收益提供了一定的财务资源。在周转金限额管理上，坚持少划多频的原则，尽可能减少资金的在途时间和沉淀时间，从全年的考核结果来看取得了良好效果。

## 二、20\*\*年度财务工作中存在的问题

### 1、部门专业技能的学习与培训没有形成计划

随着会计电算系统的不断更新与完善以及新会计准则的启用，

目前的会计核算工作对现有财务人员提出了更高的要求，为了能够适应这一要求，努力做好本岗位的各项工 作，这就要求我们要不断的学习以及开展各种形式的岗位技能培训，只有这样才能满足日常工作的需要。因此我部门准备在下半年开展有针对性的培训，主要从新会计准则、公司的会计制度等方面着手，力争在较短的时间内使部门员工的业务水平有所提高。另一方面也要求员工开展多种形式的自学从而提高自身的综合素质。

## 2、会计的基础工作还有待进一步加强

由于自xx年9月份以来总省公司就在不断的对财务核算系统及程序进行改造和更新，再加上xx年的年终决算工作是在新系统不稳定的基础上进行的，因此难度较大，同时上级公司对于决算的及时、准确的要求却并没有降低；另一方面自20\*\*年1月1日起启用了新的会计准则，对会计核算工作又提出了全新的要求。因此会计的基础性工作，如：会计凭证的装订、会计档案的归集等工作被程序更换、会计的基础性核算这些繁杂的事务所耽误。11月份财务省级集中管理后省司财务管理中心要求各地市公司将7-10月份的会计凭证送至省公司统一管理，我公司财务部为了能够按时完成此项工作进行了突击处理，但在突击处理过程中由于与省公司的两金清理工作在时间上存在冲突导致两金清理工作没有在市公司总经理室要求的时限内完成，影响了市公司总经理室的工作布署。

## 3、财务管理的水平还需进一步提高

随着电算化水不的不断提高，如今的会计核算已基本脱离了手工操作，取而代之的是会计核算系统和电子表格，从效率上来说速度明显提高，从准确性来说电子表格的运用大大提高了计算的准确程度，但随之而来的问题是对“人”的要求也越来越高，由于是电算化管理对财会人员的要求已不单单是懂得财务知识，同时也要求财会人员懂得电脑的常规操作。

目前我部门现有财会人员当中只有60%的人学的是财会专业，部门的专业化水平并不高，另一方面现有人员对电脑知识的掌握程度也不是很高，还不能完全满足会计核算和财务管理的要求，再加之会计核算系统和会计准则都比以往有了较大的变化，因此财会人员又处在了一个新起点，对财务管理方面又提出了新的要求。

#### 4、人员队伍及素质有待进一步加强

以\*\*公司目前财务人员的现状来说，还不能满足目前新形势下的财务工作需求。首先从人员队伍来说，目前我市公司现有财务人员11名，其中两人被省公司财管中心借用，四人为各经营单位派驻会计，五人为市公司财务会计部人员。按照省公司财务集中管理的相关文件要求，县支公司派驻会计应为两至三人，市公司财务会计部应为六至八人，省公司借用人员回来后我部门财务工作人员已能满足管理工作要求。俗话说“铁打的营盘流水的兵”，虽然各经营单位财务人员目前能够满足现状，但无法施行岗位轮换，同时也无法实现合理的人才储备，给财务工作的长期稳定及健康发展带来了一定风险。

### 三、20\*\*年度财务工作打算

1、做好20\*\*年的会计决算工作；

2、做好各项财务核算的具体工作；这项工作是贯穿全年的一项工作，只要公司在运转就有会计活动产生也就要进行相应的核算工作，虽然这项工作是比较机械、比较枯燥的但却是非常重要的，因为所有的财务数据、考核依据、决策依据都来源于这些最基础的工作，因此做好此项工作就如同高楼的地基一样重要。

3、做好各项会计基础工作；

这里所说的会计基础工作是狭义的，主要是财会工作中最基础性的工作，即：凭证装订、档案归集等工作，目前我部门的这项工作还落后于会计核算的进度，因此我部门将开展突击整理，努力使会计基础性工作与会计核算工作同步。

#### 4、做好本部门员工的学习、培训工作；

随着会计电算化核算水平的不断提高以及新会计准则的实施，目前的会计核算工作对财会人员提出了新的要求，为了能够尽快适应这些要求并且能够更好的做好会计核算工作，我部门在下半年乃至以后的工作中将不断要求部门员工学习好本岗位的专业技能并加以考核，同时也会不定期的组织有针对性的培训，从而提高我部门的员工素质及整体核算水平。

#### 5、做好20\*\*年度各项考核指标的测算，为年度核算做好准备；

为了能够为公司决策层提供及时准确的决策依据，我部门将及时对公司的各项经营指标进行监测，保证各项财务指标的准确性，及时反馈财务信息使公司总经理室能够及时调整经营思路并做出正确的决策，从而为全面完成全年各项预算指标奠定基础，同时也为会计的年度决算做好前期的准备工作。

### 保险月底总结篇三

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。20xx年，根据省、州公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用产说会、客户答谢会等多种销售模式，抓住金彩明天等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

四季度，全体营销干将更是鼓足干劲，振奋精神，奋勇前进。有2位伙伴更是跻身全省前200名销售精英的行列，获得了省公司笔记本电脑大奖，这不仅仅是物质上的奖励，更是对我

们辛勤付出的肯定，为我们树立了新的榜样。

核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请北京专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达115人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费266万元。其中：短期意外险保费167万元，短期健康险保费99万元，团体年金险保费54万元，较之上年增长66万元，占据了团体人身保险市场的2/3强，提前3个月完成了全年任务目标。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

## 保险月底总结篇四

时光荏苒，我在公司二个月试用期很快就应曩昔了，（公司试用期为三个月，因本人工作认真，工作才能强，获得公司领导的承认，提前一个月过试用期。）回想曩昔二个月，内心不禁感慨万千……光阴如梭，转眼间将跨过二个月实习期之坎，回想望，虽没有轰轰烈烈战果，但也算阅历了一段不

平凡考验和磨砺。

作为公司财务部往来管帐的一名管帐员工，是公司财务部结账部门之一，对内不仅应求迅速熟悉公司财务制度，熟悉财务nck3系统软件操作，费用预算表的制作和系统的录入，月初报税、月底发票的认证及日常税务问题的处置惩罚，凭证的整理及装订；而且还应适应赓续晋升财务治理程度应求，对外应应对税务、审计及财政等机关各项反省、控制税收政策及合理利用。

为了总结经验，发扬造诣，降服不够，以及公司要求，现将二个月工作做如下简应回首和总结。

- 1、规范了低值易耗品核算治理，全面树立低值易耗品台帐，从易耗品购买、领用全面跟踪，方便公司更全面了解这些代价较低物资散布环境，增强治理。
- 2、在公司财务制度根基上规范了物品本钱费用治理，明确了本钱费用分类，重新整理了科目，为增强了项目治理，分门别类盘算实际消耗用项目，真实反该当期本钱。为绩效治理提供参考根据。
- 3、规范公司财务帐套结构设置，根据公司特点，设置相应帐套，通过帮助帐中客户、仓库模块核算使nck3系统软件充分施展出作用，可以或许实时有效反应财务数据，满足将来经营治理需应。

往来管帐是公司往来账款的核算业务，主要包括“应收帐款”、“应付账款”、“其他应收账款”、“其他应付款”的核算。这是公司往来管帐账务的基础要求。

- 1、认真执行《管帐法》，进一步增强财务根基工作指导，树立往来客户明细科目，严格对往来客户明细科目进行审核，强化往来管帐治理等。

2、根据公司指示，对“应收帐款”和“应付账款”进行了核算，使财务工作相符财政部需应，加倍规范化，为赓续进步财务工作质量而尽力。

3、按规准光阴编制公司需应各类类型财务月报表，在每月10日至25日实时陈诉各项税发票和催进项税，为公司经济成长办事好。

一是学习不敷系统、不敷全面、不敷扎实；

1、自觉增强学习，向理论学习、向专业知识学习、向身边同事学习，逐步进步本身的工作才能和理论程度。

2、降服年轻气燥，做到踏踏实实，进步工作主动性。不怕多服务，不怕做小事，在点滴实践中赓续完善和进步本身。

3、继承进步自身修养，强化治理办事意识，尽力使本身成为一名优秀的员工。

新工作岗位意味着新动身点、新机遇、新挑战，本人决心奋不顾身，更上一层楼。我盼望和公司一起发展，更想为公司的壮大出份力，为能在这样的企业就职而更加尽力。

## 保险月底总结篇五

转眼又是一年，在\_\_这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长成为一名正式的组训，让我感受到了\_\_的温暖、励练与激励-----感慨万千。回首\_\_所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20\_\_年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

## 一、中介团队日常工作的`经营

从20\_\_年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，一次次耐心的私下沟通，一场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起，通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很接受我，毕竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原来很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

20\_\_年是市公司银保整合转型的关键之年，开始着重于期趸两手抓的工作，逐渐的把期交产品纳入到考核业绩当中。这对于中介部来讲是一项艰巨的任务，因为目前所有的客户经理都已习惯于销售趸交，转变需要一个过程，最快的方法就是通过说明会的形式来推广期交，而对于中介部门来说又从没召开过，也没经历过，所以前期的准备、邀约、追踪是至关重要的，这时我就把前期在营销积累的说明会经验精心归

纳总结，通过早会多次进行宣导讲解，使大家清楚的了解说明会的意义与功用，并全面掌握运作要领，这样在我们共同努力下，中介首场说明会取得了圆满成功，为开红门工作打下了很好的基础。通过实践一次又一次的摸索、总结、宣导，截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越积极踊跃，成功签下一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理积极商讨配套竞赛方案，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的内容。感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我；感谢组训与我并肩作战，传授给我很多经验；感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自己。

银保市场是最受经济环境影响的，在四季度中，全球遭遇了百年的金融危机，同时也给大家带来了严峻的销售阻碍。而此时又是在业务冲刺的关键时期，做为一名组训就要时刻站在市场的前线，搜集最新信息传递给大家，并且要对产品有更新的研究，使我们的产品在同业当中占有优势，其实这个时候不仅只是专业知识的传达，更重要的是通过理念的传达，转变大家没有信心，不认可产品的想法。因为每个人所经营的银行网点不同，所以大家彼此之间没有更多的接触，而且心里压力要远远大于营销单纯销售的压力，大家不仅仅要面对客户，还要面对银行众多的柜员、主任，使得大家对于集体、责任感没有更深刻的认识，这样，我就定期与大家分享一些团队降压方面的小专题，使大家真正的拧成一股绳，我始终相信，思想变则万变。通过潜移默化的学习，大家的集体荣誉感在每一次的任务冲刺时，都得到了充分体现。销售行业中数字代表着一切，从\_\_年完成的7700万，到\_\_年完成的1.3个亿，每一次银保团队都超额完成任务，虽然来到这个新的部门只有不到两年的时间，但每一次冲刺都让我激动不已。在刚刚过去的\_\_年庆功宴上，当大家高举庆功酒时，我热泪盈眶，感动，为团队所取得的成绩感动，为团队的成长感动，因为我时刻感受到了团队的变化，看到了一次又一次

刷新的业绩，感受到大家越来越强的集体荣誉感。目标就是责任，完成就是忠诚！

## 二、银行网点各种培训工作的安排及授课

由于中介的销售主要是依托于银行，可以说没有银行，客户经理就失去了更多销售的机会，所以网点工作的开展是至关重要的。也就是当每一次新产品、活动开展的时候，都要第一时间与网点搞好关系，并且要使每位银行人员全面掌握产品的卖点，这样我们才能占有有利的局势，而银行往往驻点的不只是一家公司的客户经理，多时能达到四家，所以及时到位的培训是至关重要的，这对我来讲也是一个更高的要求，因为给银行人员培训不同于对自己公司的人，所以不仅要有清晰的思路，讲解产品基本责任，还要透彻分析产品的市场、定位，这样对于银行里的行外人才能更好的全面掌握产品卖点，提高销售技能，带动保费增长。

## 保险月底总结篇六

### 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、制订各种赛业务推动方案，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

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、创收

今年在总公司的指导下从营销部招募了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万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到效果，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。

## 保险月底总结篇七

20xx年结束了，我们迎来了全新的20xx年。新的一年，新的起点，在新的一年开始之际，我也从xx区分公司调往网络监控中心工作，开始的新的学习与努力。在xx区分公司工作的三个多月里，工作的同时学到了很多，努力提高自己的不足的地方，为公司做出更大的贡献而努力。现在我将自己这三个月的工作做一个小小的总结，同时也说说自己的一些想法，不到的地方还请各位领导与同事不吝赐教。

在xx区分公司，我做的最多的还是营销方面的事情，多和师傅同事一起出去宣传发展业务，平时也在办公室里做一些统计类的事情。在这个过程中，难免有做的不好的地方，大家都很乐意为我指出来，比如说黄局长说我不够泼辣，汪边平局长说我对自己的要求比在学校的时候降低了，很感谢大家对我的帮助，我也一定努力改正。下面重点说说我的想法与建议。

农村支局是公司的重要组成部分，其工作相对市局来说并没有那么复杂，个人认为主要包括融合业务的发展与服务质量的保证两大部分，业务有效稳定的发展之后，服务质量也紧跟直上，那么收入自然也会上来。所以我觉得现在区局里面最要做的一件事就是对客户的服务跟踪。现在我们都大力发展各种各样的全业务套餐，我的e家、天翼等等，还有

网吧及各种xxx虚拟专网，现在基本上都是发展了就不管了，用户入网以后就可以说是无人问津，对用户关怀不够。后面发展了一个用户的同时，前面发展的用户又流失了，那么我们的努力又起到什么作用了？所以我认为我们在努力发展新用户的同时，在存量保有和对老用户的关怀上还应该多做一些，和用户多沟通，了解用户的需求。比如在发展新用户的时候，也可以通过老用户进行宣传，让老用户加入到我们的宣传队伍中来，这样也许更有说服力一些，要尽可能的利用已有的资源。这样做，不仅让老用户感觉到了中国电信的服务，同时发展了新的中国电信用户。另外，平时也应该对老用户有一些优惠政策，比如宽带续签用户，月消费金额比较大的用户等，在市局的政策应该也可以应用于农村支局，对农村支局也应该有它特有的政策。在资费定制方面也应该结合农村的具体情况，有时候们也不能等着市局出政策，我们也可以自己根据自己的具体情况向相关部门提出一些建议，找到合适的方案。

第二，我想谈谈这次的春季营销。我觉得我们这次做的最不好的地方就是准备工作不充分。营销要做好，除了有效的组织，前期的准备工作也很重要。我觉得我们在准备工作方面做的不够及时，物资人员不能及时到位，比如流动营业车，如果在元旦之前到位的话会不会更好一些？流动营业车上的设备也能够及时迅速的处理各种业务，效果会不会更好一些？试想一下，如果自己去办理一部手机业务，让你等待十多分钟甚至半个小时，你心里又是什么想法？另外还有我们的宣传材料，有的宣传单内容复杂，自己都看不明白，又怎么给用户看呢，更谈不上一目了然了。比如有一张宣传单是重点宣传e6套餐120元入网的，那么我认为就应该一起的把e6套餐资费标准也一起印在上面，可是后面却是e9宽带的宣传画与资费说明，导致前来咨询的用户莫明其妙。还有boss系统与政策的一致性问题，要适应市场的发展，资费及各种各样的政策也要不断更新，可是在更新政策同时boss系统也应该跟上。这次活动中，刚开始就出现了有政策但不能用的现象，

向用户宣传说中国电信有什么什么业务，用户来办理了却说现在还不能办理，要过两天才可以，相信中国电信的形象一定在用户心里大打折扣。平时也要保证系统里面的数据与政策的一致性，现在系统里面有一些数据业务是从来没用过的，如果真的不需要是不是可以取消掉，也为系统节省开销，新的业务政策也能够及时迅速的添加进去。

第三，我想谈我对支局工作的看法。我觉得在日常的管理方面还是不够完善，缺乏一定的纪律性，大家工作有时候表面的有点拖拉散漫。交代一件事情，有时几天才给回复，甚至还要电话督促。大家工作的积极性、主动性不高。平时日常的点对点应该及时看，有事情了及时处理，不过现在好像支局的日常工作有一大部分都是营业员在做，点对点里面的事情多是营业员在处理，当然我并不是说局长没有做，不知道这样说会不会引起大家的不开心，呵呵…另外我想在此提一下支局的工作设备，现在营业厅的里面的打印机多是针式打印机，有的已经坏了，不好用了，对营业员的工作带来了很大的不方便，希望领导多关心一下，也多实实在在的关心一下基层的员工，营业员、线务员，有时候他们才真实的代表了我們中国电信的形象，才是我们发展业务最前线的员工。

最后，很感谢大家这段时间对我的照顾，无论在工作上，还是生活上，大家对我都很关心，谢谢。在以后的工作中，我一定继续努力，争取做出更好的成绩。预祝大家新年快乐，工作顺利，也祝愿中国电信的事业在新的一年里蒸蒸日上！

## 保险月底总结篇八

数据质量检核经销店数量：50家

数据质量检核目的：通过保险业务管理系统数据质量检核报表，对检核出数据有问题的经销店给予指导及修正，以提升经销店保险业务管理系统中新保、续保、理赔数据录入的准确性。

- 1、50家经销店8月份数据质量检核准确率均为100%;
- 2、新保数据错误条数0条，准确率达到100%;
- 3、续保数据错误条数0条，准确率达到100%;
- 4、理赔数据错误条数0条，准确率达到100%。

2、经销店新保、续保、理赔各岗位责任人定期(每周)对保险业务管理系统数据进行自检，并及时修正错误数据。

- 1、对保险团队人员做好内部培训，继续维护巩固优秀的数据质量;
- 2、保持良好的工作习惯，及时准确的录入保险业务管理系统;
- 3、保证保险业务管理系统数据的真实性、有效性。

综上所述，数据质量检核工作自实行以来，长期得到了经销店内保险业务部同仁及\_\_\_\_们的大力\_\_\_\_，8月新增了5家经销店，通过大家的共同努力所有经销店数据质量检核工作全部达标，本年度已连续8个月准确率达到100%，望大家继续保持，感谢大家对保险业务管理系统的重视和关注!