# 2024年财产保险公司工作总结 保险公司工作总结年展望(8篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-08-23

*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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢...*

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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

**2024年财产保险公司工作总结 保险公司工作总结年展望(8篇)一**

今年以来，在省分公司的正确领导下，普洱分公司新班子带领全市系统以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实党的xx大精神，牢固树立和实践科学发展观，认真贯

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。目前普洱市场寿险主体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1\_1.16万元(主要收入来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20\_年度省分公司开门红启动工作，总结分析普洱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20\_年工作会议，进一步统一思想，坚定发展的信心。5月12日省分公司视频会议召开后，我们高度重视，狠抓落实，及时贯彻会议精神，采取多项措施，把省分公司视频会议精神和当前我市系统的业务推动工作结合起来，用会议精神指导和推动各项工作。为贯彻落实全省系统重点单位业务发展会议精神，安排布置当前和下一步业务发展的工作措施，确保“6.30”任务目标达成，分公司于5月25日召开了全市系统业务

发展工作会议，进一步强调了强化执行力，紧跟上级，把执行力变成行动。在省分公司每一次召开会议后，我们都把及时贯彻会议精神，作为是否与省分公司保持一致、政令是否畅通、是否“听话照做”的具体行动。

(二)突出重点，拓展期交

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，我们结合普洱实际，出台了“普洱论剑”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，我们在普洱市委党校隆重召开有普洱市杨副市长参加的高规格的20\_年一季度精英表彰暨“普洱论剑”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，\_\_\_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，分公司与普洱市邮政局定于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日与普洱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。

着力加大与银邮代理单位的合作力度，融洽感情，改善和加深了合作关系，在巩固原有的代理网点的基础上，新的渠道网点不断增加。

(四)借势推动，抢占两乡

积极争取政府发文，市县乡村四级联动，大力开展中国人寿“保险先进村”建设活动，打好农村“圈地战”。在分公司取得普洱市政府发文支持开展“保险先进村”的文件后，九县一区支公司也先后争取当地政府发文，支持中国人寿在当地开展“保险先进村”建设，有效地抢占了农村保险市场，取得了可喜成绩。今年以来，我们以普洱市政府表彰15个首批达标的的中国人寿“保险先进村”为契机，加大创建工作力度，把创建目标落实到村社。在各级地方党委、政府的大力支持下，我市“保险先进村”建设得到了全面推进。截止6月30日共创建达成17个，达成率为41%，为达成全年创建目标打下了坚实的基础。

(五) 强化培训，增强素质

鉴于普洱分公司队伍基础建设薄弱，整体素质不高，今年以来，我们加大了队伍的培训力度。分公司先后进行了会议培训2次，新人培训班2次，班子和组训培训班1次，周工作模式培训班1次，银保培训班1次，主管培训班1次，受训人数440余人次，队伍整体的素质的得到了提高。个险队伍留存率73%，人力规模734余人，有效人力60%以上，举绩率51%以上。

(六)强化管理，确保效益

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，增员难难增员的问题始终是困扰着普洱公司一大难题。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。

四、 下半年工作要点

下半年，全市系统的各项工作任务十分繁重，业务发展任务十分艰巨，压力与挑战比以往任何时候都大。我们必须要有紧迫感、责任感，按照省分公司半年工作会议的要求，更加坚定信心，鼓足干劲，攻克时艰，战胜困难，夺取全年任务目标的圆满完成。

(一)深入贯彻落实全省系统半年工作会议精神，统一思想，深入发动，以“美满创富”大行动增员活动为先导，强势启动7月份及三季度业务发展企划，营造奋进向上的氛围，掀起业务推动高潮。

(二)进一步加大期交业务发展力度。大力组织实施“我的未来我做主”方案，力促个险渠道期交业务飞跃性发展。加大银保渠道期交业务的转型力度，积极做好期交产品的推广工作。一是做好期交产品销售技能培训工作。二是积极做好期交产品的宣导工作，借助各种媒体，采取各种宣传手段，大力营造期交产品的销售氛围，强势推广“安享一生”产品。

(三)团险渠道。一是全力以赴做好学平险秋季收费工作。学平险作为全市短期险保费目标得以实现的关键，需要各公司精心组织、认真准备，整合一切资源，确保既定目标的实现。为此，分公司各相关部门也将全力以赴，积极协调配合，及时帮助各公司解决业务发展中的困难和问题。在分公司做好市级有关部门协调工作的基础上，各支公司一定要经理带队，做好本地的协调工作，特别是加大去年已被其他公司拿走的学校的沟通协调，采取有效措施，抢回阵地。在进入学平险业务敏感时期，要集中精力，组织强有力力量，分兵把守，各个击破，确保市场份额。二是加大移动爱心保险工作力度。各县(区)支公司要加大与移动公司的合作力度，保证对所有移动爱心保险老客户的续保工作。思茅区、澜沧、孟连、西盟四个县要在做好老客户续保工作的同时，加大对新客户的开拓工作。三是加大企业年金市场拓展力度。加大宣导，全员关注。通过已建立的信息员制度，广泛发动所有销售人员捕捉信息，提供资源，共同拓展，赢得市场。四是加大计生保险的推广力度。加强与当地计生部门的沟通力度，结合当地实际情况，积极促成双方合作协议的签订。尽早着手，抢占市场，力争对全市计生系列保险实行共保制。各公司要争取时间，抢占先机，寻找和确定业务突破口，尽快取得实质性进展。各公司要立足当地，结合当地计生部门的需求，选择好推广产品，满足计生家庭的各项保障。五是配合县域渠道做好小额保险销售。各县(区)支公司团险部要配合好县域渠道做好小额保险的管理、销售工作，推广保险服务卡，实现国寿农村小额保险的“机打式”销售。六是巩固和深挖公旅险、观光景点意外险、旅游险、航意险等行业代理渠道。要创新思路，加快非银邮中介代理渠道的拓展，为公司和团险渠道创利创费提供保证。目前，全市各县(区)支公司公旅险业务销售情况良好，全市系统同比增长了220%以上。观光景点意外险、旅游险、航意险(思茅区)等产品在一部份支公司公司也得到了发展，但广度和深度不够，市场潜力巨大，需要各公司共同关注，创新思路，寻求突破。七是全力拓展国寿小额贷款保险和销售普洱风光集邮卡工作。

(四)银保渠道。一是加大与银邮代理单位的合作力度。信用社具有为我公司代理业务的广阔前景。要按照省分公司布置要求，乘势而上，在抓好原农行、邮政等渠道巩固发展的基础上，继续对工行、中行、建行和信用社渠道进行深度开发，抓紧抓实对工行、建行、中行和信用社四个渠道年度合作目标的落实，强化执行力，确保任务目标的实现。要增强服务意识，强化对网点的业务指导。各支公司要对银邮、信用社网点认真进行分析，派人及时跟进，特别是要关注零业绩网点重点指导，提升低业绩人群，提高网均出单率，全面提升渠道代理业务的销售水平。二是进一步做好银保产品说明会的推进工作。实践证明，召开产品说明会是银保业务发展的一种有效方式。按照省分公司布置要求，结合我市系统实际，银保部要重点对业务发展缓慢的公司组织开好产品说明会，确保任务目标的实现。对业务发展好的公司，要加强对期交业务的培训和辅导，积极发展期交业务，使期交业务成为银保业务新的增长点。

(五)确实加强基础建设。一是强化团险销售队伍建设。下阶段，分公司将对中心城区的销售团队提出相应要求。要保持一定数量和质量，要保持相对稳定。根据总、省分公司队伍建设和发展的要求，分公司逐步将中心城区销售人员纳入到管理范围。同时，加大对中心城区的指导和支持，确保城区主战场的市场地位。完善制度，支持发展。分公司将在省公司团险基本法试点的基础上，不断完善各项制度，调动销售人员的积极性，支持和促进团险业务发展。提升素质，适应竞争。分公司将通过举办全市性的制式化、系统化的培训，提高团险销售队伍持证率，组织销售人员参与员工福利规划师资格考试等方式不断提升销售人员素质，增强市场竞争能力。二是确实加强银保基础建设。要认真贯彻实施客户经理管理办法，精心挑选，优化配备，配齐配强客户经理，加强培训，提高素质，努力建立一支扎实高效的客户经理队伍。三是加大个险销售队伍的培训力度。分公司将举行主管生涯规划与组织发展道路培训及高规格新人岗前培训班，使业务伙伴明确迅速发展捷径，提高新人业务素质和展业技巧，帮助新人达成个人目标。

(六)进一步推进保险先进村建设本土化经营。各县(区)支公司，要主动向当地政府汇报保险先进村建设工作情况，总结运用已取得的经验，充实农村网点业务骨干和保险先进村建设点驻村服务员队伍，全力、全面地推进符合本地实际的中国人寿“保险先进村”建设，巩固、全面地占领农村保险阵地。

(七)进一步加大财务预算指引力度。用好省分公司有关对业务发展的政策，加强成本控制，加大对费用、佣金支出的规范管理，严格控制赔付率和办公行政费用，使公司效益最大化，促使公司财务资源向业高公司市场竞务销售一线倾斜，提升竞争力，努力实现公司利益的最大化，确保公司经营目标的实现。

**2024年财产保险公司工作总结 保险公司工作总结年展望(8篇)二**

八月份已经悄然而逝，这是我加入到保险公司的第一个月，我就谈谈这一个月来的心得吧。

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。

2、对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。

作为一名刚毕业的学生，能够有机会来到国华工作学习，我感到非常的荣幸。做学生的时候希望尽早的参加工作，但是根本不了解职场，工作之后才有了一个清晰的认识，每一个人职场都有它特定的一个运作流程

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，需要的是在错误中总结经验，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。

**2024年财产保险公司工作总结 保险公司工作总结年展望(8篇)三**

一、前言

得益于中支领导支持，分公司大力推荐以及总公司给的机会，十分荣幸能够参加这个班。一个月的培训时间很快过去了，这段人生中弥足珍贵的经历，给我留下了难忘而又充实的记忆。在这段时间里，正是业务正紧的日子，但各级领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我能有机会感受到了来自总公司领导的风范、全国顶级讲师的精彩讲解以及来自全国84位伙伴的优秀表现。在对所培训总结有为这个培训班举行的而努力领导肃然起敬，也为自己有机会成为全一员而自豪。

正是在领导的关怀下和伙伴的帮扶下，通过努力的吸引各种知识，经常与各地的伙伴交流操作经验，在各方面均取得一定的进步，希望能自己所学能够服务于团队的伙伴，以回报公司的培养。

二、培训收获

32天的学习归来后，感觉自己行囊装得满满的，有许多内容想要分享。现按照知识(KNOWLEDGE)、态度(ATI)、技能(SKILL)、习惯(HOB)四个方面进行如下汇报：

1、知识(KNOWLEDGE)：学无止境

总公司为本期班准备丰富的内容，从理论到实践操作都有涉及。一个月的时间，我们温习了保险的基础内容、PTT内容，相互演练了销售技能，同时还专项学习了开门红业务运作、期缴运作推动、产说会运作、日常基础管理等内容。更重要的是，几乎每天都有研讨与发表，极大的促进学员对课程的掌握程度。而全程穿插的六次阶段考试，让大家充分把前后内容融会贯通。

a、基本技能篇：总分领导站行业高度，为我们诠释了银行保险

业的发展前景，并对应新形势下完成的历史使命。保险基础知识与寿险的意义功用，为大家解读所从事的行业伟大，树立长久的从业信心，定能在这个行业取得非凡的成绩。关于保额分红知识讲解、产品开发包装与运作，让每个人认识到公司在市场领先性，能为这样一家公司服务的自豪。而PTT

培训总结

培训、以及礼仪学习、公文写作，是作为一个优秀讲师的必备素质。通过基础篇内容的学习，为今后的课程奠定了良好的基础，也树立了大家的自信。

b、销售技能篇：寿险商品的特殊性，在销售难度远高于其他商

品，故而专业化销售流程是一节非常重要的学习点。通过一线非常优秀讲师的讲解示范，然后分班进行一一试讲，后由大家进行残酷的点评。银行代理销售同时还有网点为依托，本节内容同样涉及到网点经营与维护。让学员对银行保险产品的销售有个更加清晰在认识。

c、开门红策略篇：时值20\_\_年底，马上公司就要面对开门红运

作。而90号文件的出台，几乎打乱各家公司开门红筹备。为了能让各位学员能大概领会公司各种战略，本节内容专门讲解了企划案推动、开门红相关实务操作以及推广到日常假日经营。可以说都是些现实的例子，能为大家所用。d、新人育成篇：公司的快速发展，肯定面临的人力需求的压力。

如何做好增员，并做好新人培育工作，在新人育成里面一一解读。通过对新人招聘、培育、提升等方面的操作，加强绩优班、绩差班的运作，使团队能进行正常的新老更替，为团队的健康发展注入了活力。

e、日常管理篇：督训在日常基础管理中，处于主要执行地位。

通过KPI分析及时发现问题，运作好会议经营，抓好活动量

培训总结

管理，做好激励，使团队成员技能提升，充分应对同业竞争和市场的变化。

f、期缴推动篇：银代产品主打趸缴上规模，为公司提升市场占

有率和品牌做先锋。但期缴产品才是团队稳定的定心针，是公司内涵价值提升的有效武器，所以期缴产品决定了长久利益。在本节内容中，通过简化期缴讲解、提升开口量以及产说会操作等，让伙伴对期缴的销售树立强大的信心。这些内容将对团队有非常大的益处，也是今后要在团队大力推广的内容。

通过六个篇章的丰富内容，各种风格老师的精彩演绎，确实吃到一顿营养的“大餐”。当然由于时间的关系，很多内容还有些囫囵吞枣，在今后工作还需要进一步体会，结合团队的实际情况再传承。2、态度(ATI)：合理的是训练，不合理的是磨练

报到的第一天，就领略到了总公司的操班严肃。因为在集合时的以致同机构的伙伴受牵连。在后来的日子更是全力推行团队精神，相互合作才能创造更大的价值。

正式开课前，先是为期两天的军训。通过按照部队的要求，对大家纪律性进行树立。两天残酷的考验，每个伙伴都以为自己坚持不了。但事实，我们做到了!也证明了，只要咬紧目标、坚持努力，都可以做得更优秀。

在课程进行中，每时每刻我们都“务实低调、如履薄冰”。但仍避免不了失误、出错，结果只有一个扣分、俯卧撑，同组、同寝、同机

培训总结

构的处罚。刚开始都觉得不合理，渐渐我们明白：正是这种连带责任，让我们去体会不抛弃、不放弃的团队精神。随着团队成员间配合越来越默契，我们受的惩罚少了，而我们战斗力大在增强。

牢记那句话：合理的是训练，不合理的是磨练，长期不合理的是修炼。只有训练场上多流汗，市场拼杀时才会不流血。3、技能(SKILL)：以技胜人，以技服人

做为一名技术干部，始终围绕在以绩效管理为核心，做好督导追踪和训练辅导工作。通过业绩分析，准确判断团队与市场的变化，为领导决策提供建议，同时也要贯彻总分公司各项政策。所以督训在团队要建立威信，而最好的办法就是技术上高人一筹，能为团队成员做好指导。

在本次全程培训当中，除了正常的理论学习外，每天的晚间课程大多以研讨与实操为主。通过大量思想上的碰撞，针对团队、市场等方面，积累了许多有用的作法，也学到其他机构的有效作法。同时，针对一些项目运作，像“四会三班”(早干会、夕会、周经营分析会、月经营分析;新人班、绩优班、绩差班)、产说会、创说会等，结合自己以前在个险的运作经验，又有了许多新的体会与认知。而这些实际操作的内容，将会为团队带来确实可见效益。因此，在团队中认真贯彻这些技能训练，提升我们信阳团队成员的战斗力，树立我们在市场强大影响力。

培训总结

一个人的成功，绝对不是一朝一夕的事情，而是靠日积月累的好习惯促成。而这些习惯中，每个细节都非常的重要。

在我们银代业务系列，接触的客户基本都是高素质的客户，公关的渠道都银行人员，我们的领导也是非常有能力的，因此对我们做为一名督训而言，更要以良好习惯来展现公司的精神面貌。养成工作汇报的习惯：定期、不定期向领导汇报自己的工作，有关团队、市场等方面的信息;同时向领导请教工作的方法。养成敬业的习惯：积极参与公司各项活动当中来，多做一些事情;在正常工作时间外，也要保证业务上的联系、沟通

养成学习的习惯：寿险市场是不断变化的，也是快速发展;要敢于面对自己的不足，积极学习新的理念与知识。……

三、

时代的发展瞬息万变，将坚持不懈地努力学习各种相关知识，并用于指导工作实践。1、目标a、中支目标：

趸缴全省第一中支、全国前三甲

期缴全省前三甲b、个人目标：

做一名知识、态度、技能、习惯综合能力强的

2、措施

培训总结

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。积极学习公司政策;主动去请教，改善现状;经常思考如何提高效率，多做有价值的事;做到每周做一个专题;每月读一本书;对日常的工作做以记录，每月回顾工作得与失。

有压力才会有动力，积极去寻求解决问题与矛盾的方案;不带情绪去工作，学会自我调整;展现在工作中永远是积极的一面，感染工作中的每个伙伴。每项措施的出台肯定有相关的作用，把公司措施落实到机构日常经营中，让每一位团队成员了解执行;配合中支的进度，达到每月经营目的。

主动汇报工作。每天工作进展，每周业务的总结，每月KPI数据的汇总。做到主管领导经常性的汇报、

b、专业技能：深入市场一线，发现业务伙伴需求，针对性辅导;建立一套适合机构的训练体系，帮助伙伴们成长。用精练的语言和时间制作专题内容，传递正确的理念与价值观

c、综合能力：进一步提升自己的计算机应用水平，能够开发、设计实用性工具为团队所用;加强对公司其他部门工作的了解程度，及时解决运营、后援上的协调工作，为业务一线做坚强的后盾。

服务公司、服务外勤、全体伙伴共同服务于客户，这是每一位生命员工应具有基本素质。我时刻牢记：对公司，保持高度的忠诚;

培训总结

对团队伙伴，坚强有力的销售支援;对客户，热情周到的服务。所有的工作将促进公司在当地市场份额的提升、品牌的树立。

坚持简单事情重复做，把简单的事情做成不简单，关注每一个细节。围绕着培养正确的工作态度、运用科学的工作方法、养成良好的工作习惯、造就成功的职业生涯的要求，展开20\_\_年的工作!

**2024年财产保险公司工作总结 保险公司工作总结年展望(8篇)四**

一年来，\_\_保险东区公司在省市公司正确领导下，依靠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。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

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，带领各部员工紧紧围绕“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，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，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\_\_保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人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计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1.根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成;

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想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础;

3.帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、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制改革。初步建立了一个能上能下、能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

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。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入\_\_元，其中车险保费\_\_元，非车险业务\_\_元，满期赔付率为\_\_。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。

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认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩!

**2024年财产保险公司工作总结 保险公司工作总结年展望(8篇)五**

一、认真开展市场调查

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。并在此基础上制定了筹建方案和未来中心支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了社会各方的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于7月15日顺利一次性通过保监局的验收并于7月28日批准开业。

二、紧紧抓住“第一要务”，牢固树立发展意识。

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入\_\_市保险市场的新公司，如何在激烈、甚至无情的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，大家群策群力，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。在发展直销业务和个人代理业务的同时，中支公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，通过积极努力，我司在较短的时间内就与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、中国农业发展银行、浦发银行等签定了兼业代理合作协议，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了良好的基础。

三、坚持“两手抓，两手都要硬”的原则，使公司管理与发展齐头并进

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证中支公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度，并以“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程，公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解\_\_财险保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等，20\_\_年，我们共举办各类业务培训十余次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，实现签单保费700万元。

四、明确公司经营理念，建立健全

(一)秉承集团公司“双成”理念，发展独具特色的\_\_财险文化

公司一直以集团公司“成己为人、成人达己”的文化理念为依托。在双成企业文化的指引下，开展各项丰富多彩的活动，打造家文化，举办月生日会，让员工真实感受到\_\_财险独有的双成文化。

(二)建立健全规章制度，加强内控管理

围绕省公司相关要求，结合保监局标准，对省公司下发制度进行了分类归档;对业务流程和服务规范进行完善;对日常行政办公管理、员工行为等方面进行建章立制，建立起开业后的公司会议流程、公文、印章以及职场管理制度;对公司现有固定资产进行编码登记，建立了各类台账。

我司根据省公司下发的文件精神，制定相关制度，有关的制度全面涵盖了人力资源管理、行政办公管理、财务会计管理、业务销售管理、承保管理、理赔管理、客户服务管理等多个方面，为规范公司经营活动打下了基础。

(三)加强人力资源管理，合理搭建组织架构

1、科学合理搭建了公司组织架构。我司严格按照省公司初始化设置要求初步搭建了组织架构，目前共设立人事/行政/合规部、财务会计部、业管/客服部、互动业务部、银行保险部、营销业务部、业务一部、业务二部、业务三部、业务四部共10个部门。

2、规范了用工与薪酬管理。

按照省公司“三定”文件中有关的定编、定岗、定薪要求，我司人员未出现超编，薪酬管理合理、有效，由于\_\_当地五险合一的实际，未能按照省公司要求对在编员工社保进行行业统筹，经过努力，我司在当地办理所有在编员工五险一金。

(四)加强团队建设，提高员工综合素质

按照省公司人力资源管理相关规定，坚持德才兼备原则，积极做好业务团队的人员配备，精心选择有一定专业工作经验、有敬业精神和团队合作精神、有学习能力的人员管理业务团队，同时健全公司培训体系，加强员工培训教育，不断提高员工的业务素质和岗位技能切实增强公司凝聚力和执行力，形成公司的核心竞争力。

(五)大力发展非车险业务

20\_\_年，在省公司领导的大力支持和关怀下，我司成功开办船舶险，成为安徽省唯一一家开办船舶险业务的公司，同时，在总、分公司“两金一银”发展战略的指引下，我司除大力抢夺“金牌”业务，同时也大力的发展企业法人业务，把银牌当作金牌来打造，积极参与了奇瑞汽车、海螺集团、电厂等招标项目，并取得阶段性地成绩。

(六)积极稳健地推动互动业务的发展

互动业务是集团发展的战略决策，取决于产寿险公司之间的协调和配合。目前，我司成立不久，互动各方面的工作刚刚起步，无论在内部管理，还是市场拓展等方面，工作压力都很重。我们一定要本着“产寿一体化、集团内一家人”的理念和“互信、理解、支持”的态度，与寿险公司保持互助合作的关系。我司互动业务从一穷二白起步，逐步发展到现在的七大互动出单点，积极推进寿代产业务。20\_\_年，寿险各部门和支公司累计实收保费73万元，作为起步晚的\_\_中支，取得这样的成绩和我司总经理室的正确领导，互动部全体员工的共同努力是密不可分的。。

(七)大力开展三县工作

目前，三县工作在积极争取之中，经过努力，已和\_\_县租赁房屋协议签订，\_\_县20\_\_年即可开业。同时在南陵和\_\_积极寻找合适的房源，为三县发展奠定基础。

(八)牢固树立服务意识

无论在承保出单还在理赔服务上，我司的服务都得到了客户的称赞。在工作始终，我司牢固树立服务意识，本着一切为客户服务，全心全意为客户服务的意识。

五、存在的问题和不足

1、员工思想统一问题，未完全统一到\_\_财的文化之下。

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。

3、三县发展偏缓慢，目前只有\_\_县房屋租赁合同签订。

4、业务尚大飞跃，我司未完成省公司下达的20\_\_年的任务指标。

以上可以看出，20\_\_年，\_\_中支在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了一定的成绩，占领了一定的市场份额，在此基础上，公司总结20\_\_年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

一、进一步统一思想，坚定必胜信心

我公司人员来自各家保险公司及业外，各自的理念有所不同，但都是为打造“鼎级集团、一流财险”的\_\_财险的大前提而奋斗，这就需要我们要打破原有的观念，统一思想，实事求是。公司开业以来，市场业务快速攀升，这来自于公司卓越的品牌、和谐的文化、先进的平台、一流的团队，公司从稳定期、磨合期、成长期遇到各种困难，包括行业间诋毁的声音，这就需要全体同仁抱着必胜的信念，团结一致向前走，着力打造优质的营销方式和高水平的后援团队，用实际行动应对市场。

二、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强\_\_财险品牌

20\_\_年，我司力争完成省公司下达的2300万保费，赔付率控制在63%以下，应收保费占比3%，费用占比31%，力争在20\_\_年底达到有效人员100人。

计划从以下几个方面去实施完成：1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20\_\_年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20\_\_年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。3、积极做好与银行的代理业务工作。20\_\_年我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、中国农业发展银行、浦发银行等签定了兼业代理合作协议，20\_\_年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解\_\_财险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。4、加大船舶险业务发展，20\_\_年11月底，我司顺利开通船舶险业务，20\_\_年要集中力量发展船舶险业务，争取把船舶险做成\_\_中支的金牌业务。

三、加强客户服务工作，提高风险管控能力

(一)加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在20\_\_年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

(二)提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过20\_\_年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，\_\_中支在20\_\_年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、加强承保、理赔人员培训，提高承保、理赔人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照和业务操作实务流程的规定作好出单、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

2、提高\_\_中支查勘人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

3、在20\_\_年完成三县和城北、城南支公司的布点工作

目前我司积极在三县开拓工作，计划在20\_\_年建成城北、城南和三县支公司，至此，全市的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险服务。

四、夯实互动工作，促进寿代产业务的进一步发展

20\_\_年，我司互动业务累计实收保费73万元，其中\_\_支寿代产业务13万，开发区12万，\_\_县13万，可以看出，\_\_地区互动业务已有相当起色。20\_\_年是我司业务大发展年，要进一步夯实互动业务，促进寿代产业务的发展，表现在在寿险网点布设我司网点，逐步形成互动业务点、线、面相结合，多层次、全方位的发展。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，\_\_中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

**2024年财产保险公司工作总结 保险公司工作总结年展望(8篇)六**

“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，用自已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。

**2024年财产保险公司工作总结 保险公司工作总结年展望(8篇)七**

一、 实习概况

1、实习时间

20\_\_年12月10日至20\_\_年1月10日

2、实习单位

中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心

3、实习意义

在学校和系有关领导和老师的指导下，我们统一开展了大学生毕业接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感的实习活动，培养初步的实际工作能力和专业技能。

二、 实习内容

1、了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及形成的体制，企业文化与发展史;

2、了解保险企业内部的组织体系，管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分;

3、了解保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证;

4、了解保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证;

5、了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，培养和提高在单位的工作能力。

三、 实习总结

1、实习初期

时光荏苒，瞬间即逝。转眼间大学生活已剩最后一年。然而一切如梦初醒，揉揉眼就面临着要离开生活学习了三年的母校，踏入社会接受社会考验的时候了。为增加实践经验，我在20\_\_年12月10日至20\_\_年1月10日期间由扬州职业大学信息工程学院的安排下到了中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心实习。我很感谢扬州职业大学信息工程学院和中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心给我这样的难得机会，同时由衷地感谢所有为我的实习提供帮助和指导的的中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心工作人员及我的老师,感谢你们为我的顺利实习所做的帮助和努力。

2、实习单位简介

中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于20\_\_年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于20\_\_年12月17日、18日及20\_\_年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌;市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者;随着资产的不断提高，公司已通过为其控股的中国最大的保险资产管理者----中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系;其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高。中国人寿保险股份有限公司扬州电话销售中心是中国人寿新开辟的一种途径。

3、实习体验

根据我系面向本专业实习的号召，我怀着一份激动和好奇的心情来到中国人保财险股份有限公司，开始了大学以来的第一次实习实践活动。现在回想起来，虽然只有短短一个礼拜的实践期，但在这段时间的实习中我学到了很多在课堂上学不到的知识,让我受益匪浅;并且接触了很多优秀、积极工作、热爱生活的人，在这里我度过了一段快乐而又难忘的时光。保险是将来面向的主要方向之一，在里面学到的很多东西对我终身受用，我觉得无论我们做什么都应该把它做的最好。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这周的参观实习做一个工作小结。

在中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心实习的一个月的时间里，我了解了有关保险的知识，学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅，并体验了一种新的生活。在中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——鸿康和安心百分百的基本条款及规定的培训，参加了听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人资格证的考试培训。通过在公司的培训与工作的参与，我学到了很多宝贵的实用知识搜集整理，主要是：

(1)保险搜集整理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，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

(2)通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计

(3)对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪

(4)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搜集整理和提高能力的学习欲望。

(5)勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

对于交际工作能力和专业技能也有具体要求如下：

1、培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险业务员的日常业务和工作流程，学会进行工作。

2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。

3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工作者。

4、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

4、业务流程

保险公司的主要业务流程分为以下三类：

保险展业

保险展业是保险公司引导具有同类风险的人购买保险的行为。保险公司通过其专业人员直接招揽业务称作“直接展业”，保险公司通过保险代理人、保险经纪人展业称为“间接展业”。

业务承保

保险人通过对风险进行分析，确定是否承保，确定保险费率和承保条件，最终签发保险合同的决策过程。

保险理赔

保险公司在承保的保险事故发生，保险单受益人提出索赔申请后，根据保险合同的规定，对事故的原因和损失情况进行调查，并且予以赔偿的行为。

5、经验汇报

在实习的这段时间里，我学会了工作方面的一些处理办法，也就是我们内部人所说的“拒绝处理话术”。看似稀奇有趣的对白却隐藏着不少专业和技巧，我在这里和老师、领导们汇报一下：

(1)对保险没兴趣

a)没兴趣，这太好了，假如说你对保险充满兴趣的话，不但是保险公司，连我都会害怕，因为一个说他对保险有兴趣的人，往往有问题存在，而你对保险没兴趣，说明你不会有道德风险，身体健康，正是我们最佳的承保对象，我想提供最好的资料给你参考，耽误您几分钟好吗?

b)保险不是讲兴趣，而是讲需要，保险不是奢侈品，而是必需品，不如我简单地为你做一下介绍，如果您觉得有需要再买也不迟。

c)先生/女士，您一定对保险没兴趣，象您现在在事业这样好，生活这样安定，怎么会有精力关心风险?而我的服务正是为您居安思危做准备的。

(2)考虑一下，过一段时间再说

a)当然了，这是一张长期的契约，考虑也是非常重要的，只不过风险不是我们考虑好了才发生，早一天投保，早一天受益，要是以外发生了，再说就晚了，既然您已认识到了保险的意义与功用，早晚都要办，您还等什么呢?

6、实习小结

我觉得实习可以让我们更实际的机了解和熟悉工作实际的机会，只有在实际工作中，我们才可以知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于我们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己;善于发挥自己的长处，敢于接受批评，弥补不足------这就是我对自己实习的态度。

四、 实习心得

1、从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。

当你刚进入新单位的时候，刚开始的业务会因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，工作效率也明显降低了，而且容易走神。其实这是个磨合阶段，只要你尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了。总之，在基本业务的这一关能够顺利走过去，以后即使换成其它工作，你也能做得很好。

2、渐渐学着融入新的环境，适应也要有个过程的。

回头想想，一个礼拜前的我和现在的我在别人看来没什么差别，但我在不知不觉中和公司人员的关系已经发生了一些变化。刚来时总会不由自主的把自己当外来者看，没有什么归属感，我想大家进入时应该也一样吧。经过近一个礼拜的实习，我的这种陌生感基本没有了，但要真正做到以司为家的境界还是需要更多的经验和努力。

**2024年财产保险公司工作总结 保险公司工作总结年展望(8篇)八**

20\_\_年计划财务部根据省公司“全保会”的会议精神，在市公司党委、总经理室的领导下，在全市各部门、各基层公司紧密配合下，以“规模服从效益，管理适应发展，一切服从转型”为指导思想，一如既往地做好日常财务核算工作，细化各项管理，做到财务工作长计划，短安排,使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用,坚持科学发展观，进一步更新观念，理清工作思路，以公司效益为首要目标，为公司提高盈利能力,步入健康发展之路,做出应有的贡献.回顾\_\_年的财务工作，在日常基础工作外，主要有以下几个方面：

(一)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。

(二)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\_\_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。

(三)加强应收保费的管理

\_\_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(除今年新增的政策性农险外)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。

(四)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。

(六)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。

(七)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。

(八)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。

(九)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。

(十)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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找