# 保险公司月末总结

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-01-02

*关于保险公司月末总结5篇光阴似箭，岁月无痕，一段时间的工作已经结束了，经过过去这段时间的积累和沉淀，我们已然有了很大的提升和改变，让我们对过去的工作做个梳理，再写一份工作总结。那么写工作总结真的很难吗？以下是小编整理的保险公司月末总结，欢迎...*

关于保险公司月末总结5篇

光阴似箭，岁月无痕，一段时间的工作已经结束了，经过过去这段时间的积累和沉淀，我们已然有了很大的提升和改变，让我们对过去的工作做个梳理，再写一份工作总结。那么写工作总结真的很难吗？以下是小编整理的保险公司月末总结，欢迎大家借鉴与参考!

**保险公司月末总结【篇1】**

为进一步加强政风行风建设，全面提高教育教学质量和服务水平，按照《晋江市教育系统20\_\_年民主评议政风行风工作实施方案》以及市纠风部门的部署和要求，我校以树立良好教育形象、办人民满意学校为目的，进一步加强学校政风行风建设，着力解决人民群众反映强烈的突出问题，努力提升教育质量和服务水平，不断提高社会对学校的满意度。现将我校政风行风建设情况总结如下：

全面实行校务公开

学校利用教师会、家长会、公示栏、LED大屏幕、布条标语宣传等形式，利用意见箱、监督电话、校长信箱等公开的形式，积极地向教师、学生、家长、社会宣传学校的办学思想、课程改革、开展的活动、有关收费、取得的突出成绩等等，让家长、社会时时了解学校的情况，取得家长的理解和支持。我校公开的内容有：

1、规章制度的公开。我校将上级的文件或本校的规章制度下发到教师手中去学习、讨论，再认真组织贯彻实施。

2、人事管理工作的公开。招录新教师、教师绩效考核、职称评审、中层干部竞争上岗做到公正公开。

3、财务管理工作公开。

A、学校的收费项目、标准严格按照上级主管部门下发的有关文件执行。

B、学校经费的收入和使用，都向全校教职工公开，自觉接受群众的监督。

4、基建、采购招标工作公开。

A、加强对工程建设项目的透明度和群众监督。学校把工程设计方案、工程造价、资金来源、施工单位中标情况、工程建设、工程竣工验收等情况及时向教师公布。

B、办公用品、教学设备、仪器的采购均按上级的有关规定实行招标，操作过程公开，接受教职工监督。

5、招生管理工作公开。招收新生、插班生时，做到招收条件公开，程序公开、录取名单公开。

**保险公司月末总结【篇2】**

x年是\_\_寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是\_\_个险发展重要的一年，\_\_个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将\_\_个险x年的工作情况和x年的工作计划汇报如下：

一、x年的经营成果和工作总结

截至12月1日，\_\_个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入\_\_万元，其中期交保费\_\_万元，趸交保费\_\_元，意外险保费\_\_万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标;个险至12月有营销代理人\_\_人，其中持证人数\_\_人，持证率x%;各级主管x人，其中部经理x人，主任x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾x年走过的历程，凝聚着\_\_太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年\_\_同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。\_\_个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为\_\_个险从根本上增强了凝聚力，\_\_个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结我个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。特别是在今年7月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，\_\_个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

(三)针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是\_\_个险长期以来始终坚持的方向，在x年，\_\_个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的.工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，\_\_个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

二、x工作中存在的一些问题：

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;

3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高;

4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

三、x作设想

针对x的经验和不足，\_\_个险要做好以下工作：

1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。

5、建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中支公司的正确领导下，在\_\_支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

**保险公司月末总结【篇3】**

20\_\_年，我司在\_\_市委、市政府和上级公司的领导和大力支持下，按照市委、市政府年初提出的工作目标，以优化经济环境为主线，以为全市的经济建设保驾护航为目的，全体员工与时俱进，求真务实，文明服务，较好地完成了上级公司和市委市政府赋予的各项工作。全年共承保全市各类财产风险金额近20亿元，处理各种财产险赔案1800余件，支付赔款近1400多万元，上缴利税200多万元，有利地保障了全市的经济建设和人民群众的财产安全。

一、不断扩大保险服务领域，社会效益成效显著

20\_\_年，我们从为\_\_市的经济建设和全市人民的财产安全保障出发，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种。一是为发展全市的运输业积极提供保险服务，采取登门服务的方法，加强对国有、集体及个体车辆尤其是第三者的的承保工作，积极采取优惠政策，促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿，对国营、集体运输部门和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全市运输业和经济建设的健康发展。二是大力发展企业财产保险，为企业的经济发展、减少损失、提高效益保驾护航。今年，我司在上级公司严格控制承保危险企业的情况下，为推动我市的经济建设，大力承保了全市的炼油、化工等危险企业数十家，对这些企业给予了较高的保险保障。同时，积极承保不同性质企业的分散性业务，承保企业财产总额近10亿元，加强了企业对风险的抗御能力。尤其为大力支持私营和股份制企业的经济发展，我们打破常规，承保企业不嫌小、保费不嫌少，为私营企业撑腰壮胆，有力地促进了民营企业的经济发展；同时，及时的保险赔款，使各类不同性质的保险企业，在遭受巨大财产损失后，利用保险赔款迅速重建家园，恢复生产；三是积极推出社会和群众需求的新小险种。今年，我司把社会利益和群众利益放在首位，虽然深知开办一些险种风险高、损失大，但出于社会和群众的需求，陆续推出和开发了船舶保险、货物运输保险、“金锁”系列家庭财产保险、团体人身意外伤害保险及农村干部他人破坏保险等险种，这些险种的开办，不仅加强了国有、集体经济的保险保障能力，而且，减少了群众的经济损失，为个体和私营经济以及股份制企业的生存和发展注入了活力。

二、积极进行规范化管理，为全市人民创立放心的保险环境

20\_\_年，我司坚持以“---”重要思想为工作的主线，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，为全市人民创立放心的保险环境，取得明显成效。

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照保监会的规定和保险法的条款严格费率，不违规经营，不擅自提高费率，保障了保户的权益和经济利益。

二是建立了承保、核保责任人制度。对承保的各种财产保险加大审核力度，避免了企业盲目投保。通过验险，使我们在承保过程中为企业指出了存在的风险，在承保后减少了企业的经济损失。

三是实行了理赔专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧—金牌服务工程”，创建理赔服务绿色通道，对保户提供了及时快捷的服务。

四是集中抓好防灾防损工作。今年，我们三次对全市各个保险企业进行了防灾普查和检查，落实了防灾防损组织、人员，完善了防灾档案，对发现的事故隐患，及时对企业督促整改，有效分散、化解和减少了风险，为企业挽回经济损失达600多万元。

三、加强行风建设，带队伍，重信誉，树形象

今年，我们紧紧围绕为全市的经济建设创造良好的保险环境这个中心，大力开展行风建设，积极推进文明优质服务和品牌形象战略，努力为保户提供积极有效的保险服务，创造了比较宽松的服务环境。

（一）、转变服务观念，把保险服务办活。为使保户满意，全市人民满意，我司进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的近20\_个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，平均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。同时我们在加强24小时值班的基础上，开通了“95518全国人保热线服务电话”，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

（二）、转变工作作风，把急办的事情办快。简化办事程序，实行一条龙服务，我们打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续；同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主动为保户到交警部门协助处理事故，对难缠的事故帮助打官司，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户解决了难以办理的事情；在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案；在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解了保户交费困难，保障了保户迅速恢复生产。

（三）、树立保险形象，把人保品牌做好。今年，我们大力推进“以德经营，诚信为民”的进程，下发了《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事；为接受全社会的监督，我们定期到基层征求群众的意见和建议；为积极落实文明优质服务措施，今年，我们在广泛开展创建“文明科室”，争当“文明优质服务标兵”劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。同时，我司严格规范经营行为，在\_\_市和上级各行政执法部门多次检查中都未发生任何违规经营问题；其次，我们做为上级公司的垂直部门，积极参与\_\_市的各项建设和公益活动，大力实施了4号公路的排水、硬化、绿化工程，得到有关部门的肯定。

四、20\_\_年的工作计划

20\_\_年，我们以“---”重要思想为目标，按照市委、市政府和上级公司的提出的奋斗目标和工作任务，大力发展保险业务，进一步优化经济环境，提高服务质量，为全市的经济建设作出新的努力。

1、大力开发新保源、新险种、扩大保险服务领域，为企业的经济发展和群众致福奔小康提供有力的保险保障；

2、积极承保国有、集体、民营、个体等不同性质的企业，把提高社会效益放在工作的首位；

2、进一步提高和完善对保户的服务工作，把提高人保公司信誉、形象作为全年的工作重点。

**保险公司月末总结【篇4】**

随着夏季的到来我们上半年的工作也已经告一段落了，在这样的时机我们也要准备开始下半年的工作安排了。随着时间的流逝，我对于岗位上的事情也越发的得心应手，工作经验的增强是我能够腾出更多的时间来学习不同的知识，对于保险行业的了解也更加深入。在上半年的工作中，我还是有些自己的想法，想要将其总结出来，便于在下半年的工作中不会发生同样的错误。

在日常工作中积极地参与每周的例会，将领导下达的指示努力的完成好，和同事一起探讨在工作中出现的问题，从哪里可以改进，以及将自己的任务例出表格，根据完成任务的重要性规划好时间，在整个任务的过程中不让自己出现错误。

保险的业务工作还是要靠我们到外面去跑，但是由于现在各类新闻比较多，人们对于保险的信任感不高，很多事情就需要花费一番功夫做事情，才能够取得顾客的信任，将业务完成。

在上半年里，我觉得自己的工作方向好像是有一点问题，在我们推销业务的过程中还是以前的词汇，对于办保险有什么具体的好处放到说不出一个一二三出来。意识到自己的十五之后，我加紧了这方面的学习，尤其是对于保险内容的了解，以及办完保险之后我们能够有什么承诺。保险其实就是一个预防，对于未来的事情的一个预防，尤其是世界上的事情变化多端，万一出了什么事情，心里能够有一个安慰，我是这样想的，但是更深层次还需要我去挖掘。

工作上和学习上的繁忙让我晕头转向，这么多的内容又是也会让我觉得很累，对于工作上面就有一些懈怠，然后就容易出现问题，发生错误。我有很多次的小失误就是在这样走神的情况下发生的，因此在下半年的计划中我想要改变这一点，尤其是在怎么提高自己的工作积极性上面，还需要有更高的追求。

总而言之，保险公司的工作已经成为了我生活中的一部分，我习惯这样的工作，也一直保持着对于工作的激情，也认为自己在工作上面有缺陷，一直在进步着，为公司的发展创造条件。在下半年的工作中，我也会一直保持这样的状态，同时懂得如何调节自己的心态，努力向这优秀的同时靠拢，弥补和他们之间的差距，努力提升自己的工作能力。

**保险公司月末总结【篇5】**

时光荏苒，20\_\_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。现将20\_\_年的工作做如下简要回顾和总结。

一、承保部管理工作

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

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。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。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

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。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。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。

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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！