# 关于保险公司活动总结

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-01-17

*关于保险公司活动总结5篇凡是正确的实践活动,总会产生物质和精神两个方面的成果。关于保险公司活动总结该怎么写的呢?下面小编给大家带来关于保险公司活动总结，希望大家喜欢!关于保险公司活动总结篇1\_\_公司在开展“规范经营、诚信服务”实践宣传活动中...*

关于保险公司活动总结5篇

凡是正确的实践活动,总会产生物质和精神两个方面的成果。关于保险公司活动总结该怎么写的呢?下面小编给大家带来关于保险公司活动总结，希望大家喜欢!

**关于保险公司活动总结篇1**

\_\_公司在开展“规范经营、诚信服务”实践宣传活动中，认真贯彻落实市公司文件精神，结合铁力实际，精心部署、周密安排，采取多种行之有效的形式和方法，将这一活动开展的有声有色，取得了明显成效。铁力支公司开展本次活动主要有以下几方面特点：

一.思想统一准备充分

在接到市公司文件后，立即召开中层干部会议和全体员工大会，对文件精神进行层层贯彻落实，作好活动前的思想发动工作，让全体员工了解开展本次活动的目的和重要意义。在活动开展之前，\_\_支公司周密部署、精心策划，在活动形式选择、时间安排、宣传方式等方面做了大量的前期准备工作，为活动的顺利开展奠定了良好的基础。

二.内容丰富形式多样

\_\_支公司根据\_\_实际情况，利用双休日在中心路和正阳大街等繁华地段举办以“规范经营、诚信服务”为主题的集中宣传日活动，采取设立咨询台、悬挂宣传条幅、设置宣传展板、发放宣传资料等多种宣传形式，向广大市民集中宣传中国人寿“规范经营、诚信服务”的各项内容。在\_\_市西河公园与\_\_市文体局联合举办“\_\_放歌中国人寿专场文艺演出”，通过多种文艺形式对中国人寿诚信服务的宗旨和理念进行广泛宣传。在演出过程中，百名中国人寿员工还举行了诚信签名、诚信宣誓仪式，向广大市民表明了中国人寿信守承诺、诚信服务的决心。在这同时，\_\_支公司还采取召开征求意见会、发放征求意见卡等形式，广泛征求各阶层人士意见，并对各种意见和建议认真归纳梳理，采取有效措施，切实加以整改。

三.主题鲜明注重实效

\_\_支公司在活动中牢牢把握“规范经营、诚信服务”的主题，向广大市民宣传：“什么是保险?为什么要购买保险?怎样填写投单等等”。集中宣传日的咨询台前不时有行人或附近居民驻足观看，并有不少群众上前咨询各种保险产品;了解自己的保险权益;咨询如何进行理赔和更改保险受益人、地址等，现场气氛非常热闹。很多市民称赞“规范经营、诚信服务”宣传活动搞得好，搞得及时。有一位市民高兴地说：“规范经营、诚信服务”宣传活动，使我明白了怎样选择险种，自己有什么保障，让我心里有了底，打消了我想买保险，又怕上当的疑虑，我决定近期就购买保险，而且就买你们中国人寿的。”

同时，这项活动的开展也起到了教育员工、锻炼团队的作用。现在，诚信营销，在\_\_支公司已深入人心，成为每位业务员的实际行动。通过这项活动，在全社会进一步树立起了中国人寿良好的企业形象，增强了每位员工诚信服务的观念，提高了公司的整体服务水平。

四.宣传到位效果显著

在活动过程中，\_\_支公司积极与新闻媒体沟通，加大在媒体上宣传的力度。在与\_\_市电视台联合开办的综合性版块节目《中国人寿保险社区》中。通过不同的视角，全方位、大篇幅地对“规范经营、诚信服务”实践宣传活动进展情况和每个阶段的热点问题进行及时报道，在社会上引起了强烈反响。使广大市民更直观地了解到了中国人寿保险公司“诚信服务”的具体内容和做法，加深了他们对我公司保险产品和优质服务的认知程度。起到了很好的宣传效果。

五.紧密结合保持先进性教育活动

\_\_支公司把此项活动同保持先进性教育活动紧密结合，要求在活动中都要起到先锋模范作用，做“规范经营、诚信服务”的表率。每次活动后都要求结合活动内容查找自身存在的差距和不足，认真加以整改，并撰写心得体会文章。现在，支公司都已把“规范经营、诚信服务”的各项内容变为自觉行动，在实际工作中努力实践，有力地促进了先进性教育活动的开展。

总之，通过开展“规范经营、诚信服务”实践宣传活动，使\_\_支公司广大员工进一步增强了做好寿险工作的责任心和使命感，提高了公司的诚信服务水平，塑造了良好的社会形象，加强了对本行业的诚信自律建设，促进了保险业诚信体系建设的不断完善和提高，对公司的发展和社会的进步起到了积极的推动作用。

**关于保险公司活动总结篇2**

9月7日，值此中秋佳节来临之际，华夏保险济宁中支组织金秋志愿小分队代表华夏志愿者总队山东分队来到曲阜市尼山看望孤寡老人，为50 余位老人送上节日礼品，并向他们表示诚挚的问候和衷心的祝福。

金秋九月，清风送爽，榴火初红，丹桂溢香。上午八点，济宁中支金秋志愿小分队在中支总经理田玉龙带领下，一行7 辆车迎着晨风和朝露，满载着华夏保险的关爱一路向东。十点钟，车队准时到达目的地，当地政府有关领导对华夏志愿者的到来表示热烈的欢迎，并对公司此公益善举表示高度认可。

华夏保险济宁中支总经理田玉龙表示，华夏保险近年来积极投身社会公益，履行社会责任。中秋节即将来临，华夏志愿者前来看望孤寡老人，就是要把华夏保险的祝福和关爱带给更多的老人们。

接下来，志愿小分队在当地政府有关领导的带领下，对八十岁以上孤寡老人逐一走访探望，给他们送上月饼、鸭蛋、点心和油等生活用品。田玉龙亲切地与老人们握手，仔细聆听他们心声，详细了解他们的生活困难和需求，并送上节日的祝福和问候，衷心地希望他们能够安享晚年，健康长寿。声声问候显真情，句句话语暖人心。老人们纷纷表示，志愿者们前来慰问探望，让他们感受到莫大的温暖，特别感谢华夏保险对他们的关爱。

雨后的道路格外泥泞，潮湿的空气有些冰冷，但志愿者们都热心不减，他们沿着坑洼的小路，慰问完一位老人，紧接着去探望下一位老人，用自己的爱心，将“爱老慈幼”的社会正能量源源不断地传递下去。

多年来，华夏保险山东分公司在业务高速发展的同时，积极投身社会公益事业，向社会弱势群体传递温暖与关爱，践行着保险服务社会的责任。中秋共筑团圆梦，华夏赤诚敬老情!爱在中秋，华夏志愿者在行动!

**关于保险公司活动总结篇3**

根据《辽宁保监局关于开展保险公众宣传日系列活动的通知》和省协会《关于开展20\_\_年辽宁省保险公众宣传日活动的通知》文件精神和相关部署要求，为做好20\_\_年锦州市保险公众宣传日活动，加强保险公众宣传工作，进一步提升保险业形象，锦州市保险行业协会组织开展了“\_\_”为主题的20\_\_保险公众宣传日活动。现将活动情况总结如下：

一、精心策划方案，积极部署活动

市协会接到保监局和省协会相关文件通知后，第一时间召开秘书处工作会议，对此次活动进行安排部署。明确了本次活动年度主题为“\_\_”，并制定了具体活动方案。方案确定后，立即向全市40家公司下发了锦保协发[20\_\_]16号文件《关于开展20\_\_年锦州市保险公众宣传日活动的通知》，并提出具体要求。

二、整合有利资源，丰富宣传手段

本次保险公众宣传日活动，市协会在继承以往好的宣传手段的同时，又进一步开拓了新的宣传方式，并取得了良好效果。具体组织开展了以下工作：

(一)开展全市区域分片式宣传活动

7月8日保险公众宣传日当天，全市40家公司在本公司经营场所及附近区域开展形式多样的宣传活动。通过在本公司门前、营业场所、附近街道、社区、小区内设置宣传服务展板、悬挂宣传横幅、设立保险咨询台，开展保险知识宣传，传播保险行业正能量。据统计，此次活动全市40家公司内勤、外勤近700人参与。其中22家公司总经理亲自带队组织并参与活动，有9家公司将活动开展到县域地区。共摆设展台73台，展出展板93面、展出司旗、条幅96面、使用电视18台、电子展板23台、发放宣传资料7000余份。

(二)开展市内显要位置电子屏幕播放宣传片活动

7月8日-7月10日，协会利用3天时间，在中央大街与解放路这一全市最繁华地段，通过百货大楼商场B座的大屏幕滚动播放保险行业形象宣传广告片，向全市人民宣传保险核心价值观。

(三)开展网络媒体多角度宣传

活动期间，市协会充分利用了协会网站、微博宣传平台，播放行业形象宣传短片和本次活动主题口号，普及保险知识;通过微信公众平台，开展有奖问答等互动活动。并通过《锦州保险》业内刊物集中报道本次活动内容。

(四)印发保险行业宣传手册

市协会印发了5000册保险行业宣传手册，向各公司和广大市民、消费者发放。手册内容包括《辽宁人身保险服务承诺》、《辽宁省财产险理赔人员准则》以及全市40家保险公司基本信息和市协会咨询投诉电话等。

(五)建立长效宣传机制

为将保险公众宣传日工作进一步做细、做实，加深市民对保险公众宣传日主题的认识和了解，市协会还将于近期开展多种方式的长效宣传活动：一是联合锦州电视台开展“\_\_”系列活动。活动期间，市协会与锦州电视台开展合作，通过民生栏目向广大市民和消费者宣传保险核心价值理念，并邀请专业人士讲解保险理财相关知识。二是开展主题摄影比赛。活动期间，市协会将组织以“\_\_”为主题的20\_\_年保险行业摄影作品比赛。作品内容主要突出保险一线员工为广大市民和消费者真诚服务的精彩瞬间。获奖优秀作品将由市协会统一报送在各大媒体展出;三是开展新闻媒体集中宣传。市协会将收集10年来锦州保险业为服务地方经济发展所做出的突出贡献，在地方三报等新闻媒体集中发表。并邀请新闻媒体记者，对本次活动进行全程跟踪报道。

本次活动得到了各公司领导的高度重视，取得了良好效果。各公司按照文件要求，积极组织开展活动，并有部分公司不仅完成活动要求，还能在原有基础上有所创新和突破，使本次活动效果更加明显。但仍有部分公司没有对宣传工作加以重视，敷衍了事。希望在今后的宣传工作中，各公司能够再接再厉，通过宣传保险正能量和行业核心价值观，为锦州保险业和各公司的平稳健康发展创造一个良好的舆论氛围。

**关于保险公司活动总结篇4**

一年来，\_\_保险\_\_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

用心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，应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，公司持续了较好的发展态势，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，我十分本资料权，严禁复制剽窃注重保险理论的学习和管理潜力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的职责感和事业心，不断提高自己的业务潜力和管理潜力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一向把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要资料来抓，并和经理室一齐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，务必制定规范加强管理。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，部室状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，透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。一向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、帮忙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，能够充分激发员工用心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本资料权属，严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户带给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，公司要想继续持续较好的发展态势，务必进一步解放思想，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，我们公司必须能够创造出更加辉煌的业绩。

**关于保险公司活动总结篇5**

20X年“7·8全国保险公众宣传日”当天，根据总公司、广西保险行业协会的统一安排，结合X市公司实际，将“7·8全国保险公众宣传日”与公司客户节、服务引领销售转型等工作结合起来开展，以“倾听您的心声，服务您的需求”为对客户销售服务工作的切入点，加大公司各项服务项目的整合力度，组织客户经理团队开展服务进社区、服务进单位、服务进渠道的“服务三进”活动，并优化个险业务“散单团做”的销售服务模式，促进个险业务在三季度快速发展。

7月8日当天，X保险行业协会结合X保险业实际，在X市迎宾广场组织开展了主题为“保险，让生活更美好”的“全国保险公众宣传日”活动。活动现场，X市分公司工作人员发放“新国十条引领保险新生活”、“人保之友俱乐部”等860多份宣传资料，现场“面对面”回答公众的咨询提问，宣传活动让广大市民对保险知识有了更深入的了解。在各营业网点统一悬挂“保险，让生活更美好”横幅，张贴统一的宣传海报;在营业职场利用门头LED显示屏滚动播放“7月8日全国保险公众宣传日”;在公司职场内外主动向公众和客户发放宣传折页;同时还请X电视台、X广播电台、《X日报》社记者进行宣传报道。

1.结合“一键保险”手机服务平台开展推广活动。20\_\_年7·8全国保险公众宣传日的年度主题为“一键保险，呵护无限”。公司借助于手机移动渠道大力推广“我为保险代言”活动，通过对各级分支机构员工的积极组织和广泛动员，形成参加“我为保险代言”的活动热潮，通过大面积、长链条的微信接力不断扩大活动的覆盖面和影响力。

2.结合公司客户节开展相关宣传活动。7月8日也是公司的“多快好省”理赔服务宣传日。公司利用保险公众宣传日和公司理赔服务宣传日的有机结合，高度重视、统一部署，借助公众宣传日的广泛影响力，做好公司理赔服务的宣传。公司积极组织辖区内各级分支机构，通过在社区、街道、农村、学校、公司营业场所，悬挂横幅、展架，设置咨询台，组织讲座、图片展、LED屏播放，发放宣传资料，推送宣传片等形式，重点宣传公司“多快好省”理赔服务举措、历年重大赔案、理赔知识等，增强公众对“多快好省”理赔服务品牌的了解和认知。

3.结合行业主题文化要素开展相应宣传活动。为实现宣传活动的统一性、集中性，市分支机构按中保协统一推送的一批主题文化要素，利用好相关素材和宣传载体进行大力宣传。

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！