# 保险工作总结及2024年工作计划8篇

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-02-13

*我们在结束了这一阶段的工作后，一定不能忘记将有关的工作总结写得全面具体，认真对待每次写工作总结，能够有效地提高个人的工作能力，以下是小编精心为您推荐的保险工作总结及2024年工作计划8篇，供大家参考。保险工作总结及2024年工作计划篇1领导...*

我们在结束了这一阶段的工作后，一定不能忘记将有关的工作总结写得全面具体，认真对待每次写工作总结，能够有效地提高个人的工作能力，以下是小编精心为您推荐的保险工作总结及2024年工作计划8篇，供大家参考。

保险工作总结及2024年工作计划篇1

领导以及各位老师：

大家上午好，下面由我来做一个个人年终总结。刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自己的总结甚是肤浅，考虑问题的角度以及深度还远远不够，下面的汇报若有什么不妥之处，会后还希望领导和老师们多多批评指正。

首先第一项是我的工作内容

那么对于经代后援来说，它的任务也是非常繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项内容：

1、投保单的初审、登记、交单

2、保单的领取，发放登记

3、报表，包括各家代理公司本月截止到当天的数据报表、各渠道(各片区经理)本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。第二个方面是报表，每天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多的知识，积累了一定的经验。

下面是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个小case， so easy 。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第二，努力做好自己的本职工作，做好后援服务，和各位老师为国华为经代搭建一个更好的平台

第三，继续努力的学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

下面是个人感受(个人收获)

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。

下面是个人的一个祈愿，愿景

首先，我希望咱们国华明年能够顺利的上市，之后也算是一个新的开始，希望能够有一个更好的发展

其次，是希望我们经代能够在各位老师和我们大家的辛勤努力下，保质保量的完成各项任务，甚至是超额完成

第三，是对我自己的一个愿景吧，希望我有一天也能够像在座的各位老师一样，站到台上去讲课，有一天大家也会尊敬的叫我温老师，那我也算完成了小时候的一个当老师的梦想

第四，是对大家的祝愿，希望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差非常的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家一定要注意身体，加强锻炼。

最后我要说一声感谢。

感谢领导长久以来的指教，感谢各位老师对我的帮助和关怀。

这么长时间以来，领导和老师们不只是在工作中给予我很大的帮助，在生活中也很关心我，大家都非常的照顾我，让我觉得这就是个家，非常的温馨。所以在这里我也代表我的父母向领导以及各位老师说一声谢谢!谢谢你们对小温的培养。

最后一句谢谢，谢谢大家能够与我分享我的总结汇报。谢谢!

保险工作总结及2024年工作计划篇2

2024年是争创全省十一五人口协调发展先进市的考核之年，是十一五的收官之年，也是隆重纪念《公开信》发表三十周年和计生协会成立三十周年的双庆之年，更是启动十二五人口计生工作的规划之年。一年来，全市人口计生工作在市委、市政府的正确领导下，在各区镇、各相关部门的大力支持下，全体人口计生干部紧紧围绕稳定低生育水平，统筹解决人口问题这一总目标，坚持以科学发展观为指导，创先争优，务实奋进，扎实推进十大工程建设，不断加大统筹发展，努力促进转型升级，年度人口计生各项目标任务圆满完成。全市户籍人口计划生育率99.8%，非户籍人口计划生育率93.06%。顺利通过了十一五省人口协调发展先进市考核验收，先后获得了全省人口和计划生育系统政风行风建设先进单位、全省计划生育系列保险工作先进集体、全省人口和计划生育综合改革创新奖，并成为苏州获此殊荣的县级市；同时，作为苏州一家单位被推荐申报为全国人口计生系统先进集体。回顾2024年，全市人口计生工作呈现出一二三四全面推进的良好格局，即：一大创建，全力推进；二项重点，稳步推进；三大创新，有效推进；四项基础，扎实推进。全市人口计生工作在高起点上继续攀新高峰。

一、一大创建，全力推进

（一）抢抓机遇，营造创建氛围。先后召开了全市十一五创建迎检动员大会和市属责任单位及人口计生领导小组成员单位迎检工作会议。通过集中时间、集中力量组织自查，推进了各级党委、政府将创建工作列入重要议事日程，列入重大事项督查范围，营造了良好的创建氛围，形成了推动人口计生事业又好又快发展的强大合力。

（二）上下努力，确保富有成效。市镇两级人口计生部门切实按照省、苏州市十一五终期评估工作方案的要求，围绕创建指标，严格按照自查阶段的标准规范组织实施；委各职能科室切实加大了对各区镇十一五自查工作的指导和督查；各区镇结合实际，切实加强了对村、社区的检查，尤其是重点对十一五以来发生信息的育龄群众进行信息梳理，有针对性地加强指导；市属各部门协同配合，认真履行人口与计划生育工作目标管理责任制、落实综合治理。市镇衔接，环环相扣，确保了十一五省人口协调发展先进市创建工作取有成效。

二、两项重点，稳步推进

（一）注重民本计生，利益导向建设稳步推进

1.退休人员一次性奖励工作顺利推进。截止目前，2024年全市持证企业退休人员一次性奖励发放工作有序推进，全年累计发放13235人，发放金额4764万余元。

2.公益金管理办法进一步完善。2024年，在以人为本和提标扩面原则的指导下，对《公益金管理办法》的救助对象和救助标准进行了调整和完善。全年共有206户计划生育困难家庭被纳入救助范围，公益金救助金额达75.5万元。

（二）注重基础管理，信息化建设稳步推进

1.抓好信息系统数据建设。全员人口信息建设。按照省人口计生委的统一部署，上半年重点抓好了全员人口信息的清理、核对和补充。昆山市流动人口避孕节育措施查验信息系统建设。促使新开发的查验系统与省人口计生综合信息平台无缝对接，采用单点登录、数据共享的原则，确保现有三级人口计生用户实现流动人口服务信息实时查询。

2.抓好信息标准化建设。开展镇级人口计生信息标准化建设，重点对硬件建设、软件建设、网络建设、人员配备以及制度建设等五个方面的标准进行了规范。

3.抓好信息技能培训。加强了省人口计生信息综合平台操作运用业务培训，加强了信息员技能技巧操作练兵活动。重点加强了村（社区）人口计生工作人员的信息化操作能力培训，坚持对各区镇进行实地指导，分层次培训。

4.抓好基础信息管理。做好育龄人群分类指导工作。加强对重点人群的动态跟踪管理服务。开展社区网格化管理工作。进一步完善和深化了现居住地管理体制。

三、三大创新，有效推进

（一）注重内涵创新，人口文化建设有效推进

1.人口文化基地建设推陈出新。作为省新农村新家庭计划项目县，11个区镇以村（社区）为单位，按照试点先行、示范带动、分类指导、逐步推进的思路，先后建成了以健康、和谐、生命、自然等为主题的新农村新家庭人口文化宣教载体，积极开展五星家庭评比活动。

2.婚育新风福万家活动精彩纷呈。成功举办第七届人口文化节，开展了八春系列活动，婚育新风创演队巡回11个区镇演出，深受欢迎。

3.培训工作成效显著。联合市妇联在市委党校举办了全市人口计生、妇联系统基层干部培训班，全市各区镇、街道、村（社区）人口计生专干400多人参加了培训。

（二）注重方法创新，依法行政工作有效推进

1.创新开展行政指导工作。2024年，在全市人口计生系统全面推行行政指导工作。确定了重要事项行政提醒、轻微违规行政提示、违法行为行政纠错、纠错无效行政警示、重要案件行政回访共5大类14项行政指导工作项目，构建了事前、事中、事后全方位的行政指导工作体系。

2.依法规范行政执法行为。完善镇级行政执法队建设。在全市镇级人口计生行政执法队建设全覆盖的基础上，对行政执法队执法程序和相关工作机制进行了完善。规范行政权力网上运行。依法开展行政审批工作。严格执行计划生育照顾二胎审批制度，坚持每月集中审批制。进一步提高网上审批的规范性，确保各项工作规范、准确、及时。依法做好违法生育处置工作，切实做好人口普查中违法生育的处置工作。

（三）注重服务创新，流动人口管理有效推进

1.创新流动人口集聚示范基地建设。在流动人口集聚地、大型外企以及打工楼建设流动人口集聚示范基地。开展人口文化建设、阳光计生行动、世代服务、计生协会进集聚地等四进式服务管理活动。

2.加大均等化服务力度。进一步落实流动人口计划生育均等化服务。对持卡对象提供户籍人口同等的计划生育免费技术服务，在昆自觉落实长效避孕节育措施的流动人口已婚育龄妇女凭卡享受奖励。

3.深化主题宣教活动。联合人社部门多渠道开展春风行动；联合市外管办、教育局开展了新昆山人计生小手牵大手主题教育活动人口计生征文演讲比赛和六个一活动。全市新老昆山人计生工作心连心结对交友活动共结对2.4万余对，村（居）覆盖率超过90%。

4.强化信息化管理。全面运行省流动人口计划生育管理服务平台。

5.拓展双向服务管理。2024年分别与江西新干、福建惠安等近十家单位签订了双向管理协议，实现了管理服务共嬴。

四、四项基础，扎实推进

（一）注重以人为本，优质服务建设扎实推进

1.优质服务体系实现全覆盖。全面高标准高质量建成市、镇、村/社区三级世代服务机构203个。

2.优质服务内容呈现多元化。优生促进工程内涵延伸。建立了市、镇、村三级孕前干预网络，把干预重心再次前移至拟孕人群和高风险人群。生殖道感染综合防治工程转型升级。普查频度从三年一周期完成80%提速至二年一周期完成90%以上；目标疾病普查拓展至宫颈癌早期筛查。科学育儿工程全面推进。建设了科学育儿指导中心11所，全年免费举办精彩纷呈的宝宝大赛、亲子活动、父母课堂及富有阶段特色的育儿课程200多场，惠及了全市80%以上的婴幼儿家庭。避孕药具不良反应监测工作成效显著。

3.优质服务方法彰显新特色。完善八单式预约服务。创新ic卡服务。推出了世代服务卡，分为户籍人口并蒂莲卡和流动人口琼花卡两种。服务刷卡即可完成识别育龄妇女、录入检查结果等各项工作。

（二）注重科学决策，人口研究工作扎实推进

1.市镇联动推进人口研究工作。与市委宣传部、市委党校联合建立人口教育研究中心；11个区镇人口教育研究基地开展各具特色镇级人口理论研究。

2.与高校合作推进人口研究工作。完成了与南大、苏大合作研究的《昆山市人口发展功能区研究》、《昆山市外来流动人口服务管理难题的破解机制研究》，与华师大合作的《昆山人口发展之路》丛书已正式出版。其中《昆山市人口发展功能区研究》获省级优秀奖。

（三）注重标准规范，协会基础建设扎实推进

1.扎实推进基层示范协会建设。积极开展苏州市计划生育基层示范协会创建；深化计划生育村（居）民自治和企业员工自治。

2.扎实推进基层协会标准化建设。各区镇分别建设了各具特色的会员之家。目前，全市标准化会员之家建设率达80%。。

3.扎实推进生育关怀载体建设。全市共建有计划生育爱心超市38家。

（四）注重能力提升，机关效能建设扎实推进

1.全面细化效能考核。制定并印发了《市人口计生委2024年度机关效能集中考核项目责任分解》，实行科室工作季度督查、重大活动重点工作半年度督查制度。

2.全面推广电子监察。开展了委效能建设电子监察平台运作，办结，以制度管人，不断规范行为，有效提升机关作风和效能建设。

3.全面提升队伍素质。不断配优配强人口计生干部队伍，进一步优化了队伍结构；坚持在全系统开展政风行风评议活动，进一步促使全系统政风行风切实转变；市计划生育指导站被授予了昆山市青年文明号称号；成功举办了人口计生系统第二届趣味运动会，努力打造健康、团结、快乐的人口计生系统良好形象。

4.全面加强廉政建设。制定了具有人口计生特色的惩防框架体系；开展六月清风党风廉政六个一主题活动，进一步增强勤廉优政理念，筑牢拒腐防变思想防线。

保险工作总结及2024年工作计划篇3

我于xx年加入人保财险这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感xx年是璧山支公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为璧山公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

我主要谈三个方面：

1、个人发展及工作完成情况

2、存在的问题和不足

3、xx年的思路及展望

一、个人发展及工作完成情况：

我的xx年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作;下半年开始丁家营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是1450万，截止到11月初，已经完成全年任务，截止到12月31日，我部共完成保费收入约1800多万，超任务指标约25%，;xx年，部门给我下达的任务指标是32万，截止到12月31日，我已完成保费收入62万(其中含摩托车17万)，排除摩托车新增业务按45万计算，超出计划指标40%，于xx年28万同比增长60%;此外，丁家营销服务部实现全年保费任务约417万，同比增长19%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

下面是我的具体工作表现：

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，积极向党组织靠拢，定期撰写思想汇报，在党组织有意识的培养和锤炼下，我于xx年6月9日光荣的成为了一名预备党员。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

在工作中勤于学习，刻苦钻研，积极要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要意义，为了能提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等地位，珍惜每次市公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能;利用一切时间加强自身学习，提高自身素质，比如阅读大量营销管理、保险知识类书籍、聆听专家讲座、登录保险相关网站收集资料、研究ppt制作等;为了保证晨会组织过程流畅，表达准确，除了内容上做足充分的准备，还要斟酌讲义，不断演练，卡时间，调整语速和表情等，每次晨会都经过深思熟虑、精心准备。同时，做好代理人服务工作，帮助他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去丁家营销部工作奠定了基础。丁家营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，‘万事开头难’营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位(是指签单人员在前期还没有到位)，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇;有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中;同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时积极沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。丁家营销服务部开业后，不到5个月的时间，实现了保费收入200万，实现业务增长35%，高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。此外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，通过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单;在日常业务上或私人生活圈中，我经常和符合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名;作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在xx年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆;作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在”职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

二、存在的问题和不足

在xx年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方:

1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。

2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

三、xx年的工作思路和展望

xx年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加的困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年我将具体从以下几个方面着手：

1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。

2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

4、加大部门营销人员管理力度，保障部门业务稳定有序发展，争取全面完成公司下达的各项任务指标

5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在xx年我们会做的更好，璧山支公司的明天会更加辉煌灿烂！~

保险工作总结及2024年工作计划篇4

时光荏苒，20xx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20xx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。

保险工作总结及2024年工作计划篇5

1、课程评价。开展实质性评价，引导教师注重过程性评价，做好平日工作记录与反思，将全体教师共同研究的评价表格用于实践中不断得到检验，以达到适宜于幼儿的发展需要。

2、开展园本培训，调整教研机制。本学期幼儿园尝试建立有活力的学习型小组，在实际开展的各种教研活动的同时，各班成立研究小组，每位教师随时随地积极参与课题研究，促进教师专业化的发展。本学期将进一步完善教研成果制度，创造性的研究教育管理的新机制，以适应课程改革发展的需要。继续实施教研活动目标考核评估，学期末评出优秀教研组，并对开展教研活动好的级部和班级小组进行奖励。

3、在科研方面，进一步做好幼小衔接科研课题的实践与研究，完善幼小衔接园本课程。

开展《幼小衔接课程方案》实施阶段性小结的研究，进一步突出办园特色，体现创造性活动课程，探讨园本课程的改革。

将与小学联合进行课题的研究，如：环境创设的衔接、任务意识的培养、艺术教育、英语教育的研究等，双方形成“手拉手班级”，不断增加交流与互动，扎实的开展研究性工作，使幼小衔接卓有成效。

认真做好规划课题《x幼儿教育体系中国化研究暨的理论与实践研究》，严格按照省课题组的\'要求完成研究任务。

4、加强0—3岁婴幼儿早期教育与幼儿教育衔接的研究，研究创设环境，继续开展快乐亲子苑活动，积极配合区成立早期教育研究小组，研究0—3岁婴幼儿教育模式及课程方案，探讨制订题例与游戏。

五、家园社区工作。

1、加大宣传力度，塑造良好形象。

积极开展社区教育实验，树立“服务到家”意识，定期为社区散居家庭提供教育服务上门的帮助，推动学习型家庭的研究与延伸。如：到家中宣传科学，指导家长怎样为幼儿布置房间等，扩大幼儿园在社区中的影响力，提高全园教师“服务幼儿、服务家长、服务社区”的意识，以争取家园社区资源的有效利用。

2、开展形式多样的家长学校活动。

为了帮助幼儿家长了解幼儿园的教育特点，本学期，将开展形式多样的家长学校活动。如：请家长参加亲子游园，幼儿生日会，召开家长育儿经验交流会，组织家长参加家庭教育知识竞赛等，以更好的实现幼儿园与家庭教育的同步。

3、幼儿园在元旦期间，家园共创新年环境，召开家园同乐会，各班编排文艺节目准备演出。

4、幼儿园在十一月初将举办家长半日活动开放，病情家长参与幼儿园课程评价。

5、幼儿园各班教师要充分挖掘、利用社区环境、文化和教育资源，做到有目的、有计划，并体现在教育课程方案和教师组织的各项活动中。可与小学老师、学生产生互动，加强衔接，园内、园外开展大带小活动，完成研究性任务。

六、卫生保健。

1、不断提高幼儿饮食质量，在饮食的营养、花样品种和搭配方面多下功夫。

学习儿童膳食知识，针对2—6岁幼儿每天所需的营养制定食谱。

定期组织伙房师傅走出去，到兄弟园所参观学习，提高幼儿饮食质量。

开展伙房师傅烹饪技能评比活动，集思广益不断增加花色品种，争取每周推出一道新的菜品或面点。

2、不断提高幼儿保育质量。

保育工作是幼儿园工作的重要环节，本学期，我园将充分挖掘老教师在保育工作中的闪光点，例如能够深入到幼儿生活中等，大家多交流多学习，使幼儿保育工作更上一层楼。

3、预防疾病，卫生最重要。

我园将认真作好园内外的环境卫生，并且作好活动室及幼儿睡眠室的通风换气，保持室内空气流通。

4、幼儿健康教育。

培养幼儿良好的生活卫生习惯，除了作好日常生活中的养成教育外，我园还将有计划有主题的开展健康教育活动，如保护视力、保护牙齿、消防安全模拟演练。

保险工作总结及2024年工作计划篇6

弹指之间，新一年的篇章即将翻开，写好保险公司年度工作报告，算是给过去一年交出一份满意的工作答卷，一篇好的保险公司的年度报告，需要注意哪些方面？为满足您的需求，工作总结之家小编特地编辑了“保险公司主管年终工作总结及下一年计划”，希望能为您提供参考。

营销二部收展渠道xx年半年以来在公司经理室的正确领导和支持下，紧密围绕市公司总经理室贯彻的“保增长，调结构，防风险，促稳定”的工作指导方针，全体收展内外勤人员不断进取，共同奋斗经过半年的努力各项主要工作取得了必须的效果。

一，坚决用心调整保费结构，提高保费内涵价值，稳定收展队伍。进入xx年以来，收展部紧密围绕公司工作指导方向，以10年期及以上期交产品为xx年的主要业务指标，深挖xx年期及以上期交产品的卖点及价值，及时向全体收展伙伴贯彻宣导，销售xx年期及以上产品的好处，全体收展伙伴用心响应，截止6月27日，二部收展部已完成xx年期及以上险种保费为101.58万，完成全年计划的65.54%，按时完成了市公司要求的60%的半年进度。透过半年的xx年期及以上险种的销售，在提高公司内涵价值的同时对稳定队伍起到了用心作用，很多收展伙伴透过销售以上险种认清的寿险保障的本质，也在公司的广大孤单客户资源中很好的树立的公司的美誉度。

二，夯实组织基础，扩大组织发展，建立三高团队。组织人力发展是寿险不断发展主题。xx年以来收展部深刻认识到这一点。在年初就用心透过人才市场，网络招聘，同业引进等方式加大增员力度，经过努力收展部持证人力从年初35人，发展到目前49人，超额完成市公司半年人力发展要求，基本完成全年50人的发展目标。在增员的同时严格加大筛选，为打造三高团队输送优秀人才，同时加大培训力度，打造专业化销售队伍。

三，倡导共同创富，树立典型带动，人人成功创富。万众创富大赛这一省公司的重要举措，对一线全体营销人员起到了十分有力的促动作用。进入xx年我收展部认真分析往年经验，总结出模范带动的用心作用，个性是收展这一队伍，如何在年轻化的队伍中树立标杆，带动全体收展伙伴创富成为今年增员，留员的工作重点。加大对新人的培育工作，设专人跟进所有入司新人，各层级主管紧密配合的思路。截止目前收展部入司半年多点的新人xx伙伴fyc已达61402元，无论对新人带动还是对老伙伴的促动都起到了用心的作用。

四，及时总结经验，认真分析原因，迅速反应调整工作思路。在每一阶段的工作，收展部都要进行总结评估。虽然在这半年的工作中收展工作取得了一些的成绩，但与发展要求，与先进公司相比还有很大的差距。20xx年在用心发扬以上成果的同时，我们还有很多工作需要调整，以更好更快的适应形势发展需要，跟上公司步伐。

1，在继续持续发展xx年期及以上业务的同时，增加短期意外和短期健康险的销售力度，个性是卡单销售，开发更多有针对性的专题，为全体收展伙伴展业带给有力支持。

2，加强各项基础管理工作。对收展人员的面访率和活动管理进行每周检查，每月总结的层层把关，培养全体收展人员坚持有效拜访的习惯。

3，提高区域经营活动。根据时机结合公司和各区域特点举行适宜的社区活动，把区域收展做到实处，真正做到区域经营的有效带动作用，树立国寿品牌影响力。

4，针对各层级伙伴，做好532经营。提高队伍的有效人力占比，稳定队伍基础。

5，加强各级主管的培训学习。主管作为公司组织的基础骨干是管理队伍的基石。下半年在主管的培养上增加力度，提高主管的自主经营意识和管理潜力。

6，培养团队文化和凝聚力。将二部收展团队文化“用真诚赢得感动，用专业赢得尊重，让优秀成为一种习惯”深入到日常管理中，逐渐建立团队影响力。

以上是对收展工作半年来的简单总结，不足之处还请领导批评指正。

在20--年3月6日，我们圆满的结束了封训阶段的培训，3月10日，正式迎来了展业实习阶段。同时我们也满怀着期待与信心，准备迎接这一时刻。当我们大家从各自的地方再一次聚集在天俯绿洲的时候，每个人的脸上都充满了自信与期待，因为我们将要面临的是各自从没有经历过的一项工作，一种全新的方式。

但是时间过得很快，转眼间，我们在王炎老师的带领下顺利的结束了展业阶段的实习，在这将近3个月的时候里，感触很多，收获很多，但是，受伤也很多，让我感觉了酸甜苦辣的感受，同样体会到了业务员的辛苦。但是，不管我业绩怎么样，我经历了。记得在ptt的时候，有这样一句话：未曾经历，不成经验。有过这么一段经历，我相信对我以后的寿险发展道路，能起到很大的帮助。接下来，我还是就我在展业阶段的工作，做个总结。

这么将近3个月的时间，我自己的表现，有好的地方，当然也有很多值得改善的地方。在这个阶段中，我们周一到周五，每天早上8点半，准时开晨会，给在展业中受伤的同伴心理上的安抚与治疗。下午，我们也经常邀请到很多优秀的导师来给我们讲授展业技巧，以此来提高我们的业务技能。当然，更多时候，我们都会走到街上去进行拜访。不管是缘故的拜访，还是陌生的拜访，我们每天都很努力的去做。前期，我所做的就是联系上我所以在成都的朋友，让他们知道我来了成都，我到了平安保险公司工作。原本以为我的这些朋友在某方面会积极的帮助我，或许在保险上都有很强的意识，但是结果往往会出乎意料之外。我毕竟以前在同业做过，也深知业务员的情况，但毕竟没有自己亲自做个业务，现在遇到了，还真的很伤自尊的，和很多朋友在一起，一说到保险，就直接的拒绝我了，让我很受打击。所以在前期，很多同伴都开单咯，而我，还是白卷一张。

期间，我们经历了分公司45联动的对抗赛，也亲自参加了和东北区6部的对抗赛，同时也出了很多的激励方案，在这样的情况下，我终于开单咯。但惭愧的是把我自己推销出去咯，转过想想，这也是我迈出了第一步。在保险界有句话：自己都不买保险，你还能让别人买保险吗？之后，我继续努力拜访，遭受了无数的拒绝与打击，我对我自己说，在这期间，我一定要开出一单。终于，在5月的时候，通过给朋友无数次的讲解，总算是开出了一单，同时我也心安理得的接受了王教练的开单礼物。

我们这届鹏飞班，是不平常的一届。我们在08中国奥运年成立，经历了汶川512大地震，组织参与咯简单的公司20周年司庆，这一切，都让平凡的我们变的不平凡。特别在地震期间，我们手拿意外卡，走街串巷的给每个人推销意外卡。更多的是遭到他们的拒绝，但是我们都没有放弃。通过努力，我成功卖出了7张意外卡，在赚到一点零花钱的同时，也给7位客户送去了保障，我感到了我工作的神圣。

在整个展业期间，我担任了班上的文艺委员。同时，也给班上带来了一些手语舞，丰富了大家的业余生活，让大家更好的传承下去。

其实，自我感觉，我也存在了很多不足的地方。有时候会想到去偷偷懒，没有一种积极的心态去面对工作。同时，每天的拜访量也是大大的不足。营销的定律就是拜访出业绩，这也是我在此期间最大的不足。从我来平安起，我的压力就很大。从封训的第一天就两面黑旗到展业期间一直没有开单，从大家都签上了合同到我背负上1万多的债，其实我当时真的想过放弃，因为有很多困难我都无法去克服，每个人都会有自己的难处。后面还是决定选择坚持，到现在，除了背负上一点债务以外，一切的困难都解决咯。只要努力工作，一切都会有的，一切也都会好的。

如今马上面临去机构实习了，新的挑战又将来临，我相信，我能面对工作中一切的挑战，因为平安是造就人才的摇篮。平安给了我这个舞台，我一定会尽力在这舞台上，演绎出精彩的人生。

xxx年，我们个险部在公司经理室的正确领导和大力支持下，紧紧围绕公司业务发展指导思想，积极带领公司个险各团队，开展队伍建设和业务发展工作，现将一年来的工作总结如下

一、主要工作目标完成情况

截止目前已实现个险新单保费收入的x%，其中个险期交新单保费万，占全年任务%，万元，占全年任务的十年期以上新单保费万元，占全年目标的%，5—9年期交%。新单万元，占全年目标的%；续收保费

二、一年来的工作回顾万元，续收率达

（一）牢固树立大发展思想，全力发展个险期交新单业务。

今年以来，我们从加强队伍建设、目标管理、从开展各种劳动竞赛为载体，大力开展个险期交新单劳动竞赛活动，精心组织策划，较好地组织开展了“新年开门红”“三月项、目运作”“五六联动”“决战八月”、“再别xx献礼华诞”“全年冲刺”等丰富多彩的业务发展劳动竞赛，充分调动了广大业务员的展业积极性，掀起了一个又一个展业高潮，一季度、5月、6月、7月、8月、四季度期交新单多次创造良好业绩，1这些劳动竞赛有效地促进了个险期交新单业务的快速发展，保证了各项目标按时达成，我公司止11月底已累计实现个险期交新单万元，占全年任务的%，同比净增万元，创下了我公司期交新单发展的历史最好成绩。

一、以创星工程为契机，大力发展农村业务。

为保持xx公司农村业务发展优势，我们把很大精力都投入到农村业务中去，经理室对农村业务发展非常重视，经常深入农村展业一线，督导工作，帮助解决业务发展中出现的问题和困难。

公司个险部具体负责业务的督导和协调，分片包乡，包任务、包进度、包发展，经常吃住在乡。各乡镇服务部面对多家同业公司激烈竞争的特殊情况，在困难面前不退缩，牢固树立发展才是硬道理的思想，千方百计谋发展，取得了良好的业绩，乡镇服务部个险期交新单达到了万元，创造了农村业务发展最好成绩。xx、xx等部在创星工程活动中成效显著，全县14个服务部有9个达成创星标准，乡镇服务部在11年业务发展中取得了辉煌的业绩，为公司业务发展做出了重要的贡献。

二、不断扩充队伍，城区营销部以发展保市场。

今年以来，城区狠抓了团队建设和主管建设，加强了各级主管的管理，调动了各级主管的积极性。注重了晨会经营和营销员管理，细分目标，利用基本法增强了主管和业务伙伴的责任感。充实了组训讲师队伍，为晨会经营、业务推动、2培训、召开产说会提供了有力的支持，同时利用各阶段劳动竞赛，充分调动全员展业积极性，特别是在今年开门红战役中，实现了万元的好成绩，全年实现新单保费万元。

三、严格标准，积极开展区域收展工作。

在xx年底组建收展队伍的基础上，今年以来，严格按照上级公司关于县域收展工作的有关要求，在增员、考核、分户、服务、业绩等方面加大督促力度，使收展人员按照高素质、高绩效、高稳定的有关要求，尽快适应收展工作需要，目前实现收展人力xx人，服务孤单户，发展新单期交万元，成为xx公司售后服务和业务发展新的主力军。

三、存在问题和改进措施

由于我的工作能力和经验有限，虽然平时工作能尽心尽力，但不少工作没有抓好，有的是忽视了，有的是想到了没有做到。今后要注意改进以下几个方面的工作。

一、要进一步认清形势，制定好城区及农村业务发展的思路和规划。

随着寿险事业的快速发展，改革旧的管理办法，建立适应现代寿险企业发展的管理机制已迫在眉睫。我们要在总结过去改革经验教训的前提下，根据上级公司有关政策，进一步加大改革力度，制定出一套符合xx公司快速发展的路子。

二、要进一步深入搞好调查研究，提高新形势下的竞争能力。

3我在工作中，对深入实际调查研究是重视的，下基层也不少，但总的讲，还是浮在面上多，开会研究多，下去具体帮助少。多研究同业的情况，发挥我们的优势，在激烈的竞争中取得主动。

保险工作总结及2024年工作计划篇7

20xx年，全州计划生育家庭意外伤害保险工作在州委、州政府的正确领导下，在省计生协会的具体指导及州人口计生委的大力支持下，我们与中国人寿保险公司通力合作，在认真总结20xx年工作的基础上，采取加强领导、强化措施、层层落实目标任务等措施在全州范围内扎实开展了计划生育家庭意外伤害保险工作，为计划生育家庭提供了切实有效的利益保障，收到了明显的社会效益。全州20xx年计划生育家庭投保9129户，投保金额达311575元。较20xx年增加112250元。其中：xx县投保金额为114600元，xx县投保金额为92025元，xx县投保金额为52725元。xx县投保金额为52225元；20xx年已赔付17户，赔付金额78319.16元。

一、工作回顾

（一）加强领导，周密部署

20xx年，我们把\"计划生育家庭意外伤害保险\"工作作为落实\"生育关怀行动\"、为提高广大计划生育家庭抵御风险的能力，切实解除计划生育家庭后顾之忧和重要工作进行安排部署，将计划生育家庭意外伤害保险工作列入人口和计划生育年度责任目标指导意见，做到工作有目标，年中有检查，年底有考核；及时调整充实了州、县、乡计划生育保险工作领导小组，把责任心强、素质高的干部调整充实到此项工作中；加强对村级保险宣传员的业务培训和指导，确保各项工作正常运行。

（二）层层召开总结表彰会，落实目标责任

8月召开了全州20xx年计划生育系列保险工作暨20xx年保险工作总结表彰会议。省人口计生委副主任xx、省计生协会秘书长xxx出席会议并作重要讲话；州计生协会会长、名誉会长、人口计生委主任、中国人寿xx支公司总经理及各县计生协会会长、副会长、秘书长、州直机关人口计生宣传员参加会议。会议总结了20xx保险工作取得的成绩和经验，分析存在问题，安排部署了20xx年工作任务，州计生协会秘书长与各县秘书长签订了20xx年计划生育保险目标责任书；表彰了20xx年度计生保险工作中的先进集体和先进个人。中国人寿xx支公司就计生家庭保险的参保、理赔等工作进行了业务培训。

州总结表彰会议结束后，四县及时召开总结表彰会议，将20xx年年度目标任务进行层分解到各乡（镇）。

（三）强化宣传，营造良好环境

为了使群众真正明白开展计划生育系列保险的好处和重大现实意义，各级计生协会以丰富多彩的，群众易于理解和接受的方式，积极做好宣传动员和咨询服务工作。州计划生育协会将计划生育家庭意外伤害保险知识纳入20xx年人口计生宣传挂历，全州发放量达46000份；州、县电视台、《xx报》等宣传媒体就计生保险会议、培训、理赔工作等进行了宣传报道。各县还将开展计划生育保险的目的、意义、参保范围、保险利益等内容印制成宣传品，发放给群众，普及了保险知识，极大地提高了群众的保险意识和参保积极性。全州各县先后4次举办业务培训，使基层工作人员熟练掌握保险的运作方式，入保手续、理赔程序、不断提高业务素质。

（四）转变观念，突出创新

全州县、乡（镇）村协会干部在具体工作中注重工作思路和工作方法上的转变，将群众需、群众愿、群众想与保险工作有机结合起来，使人文化、情感化的工作理念始终贯穿于保险工作，提高了保险在人口计生工作中的渗透力度，树立并维护了人口计生部门诚实守信的和全心全意为人民服务的良好形象。

（五）因地制宜，突出保险工作的深刻内涵

为切实加强基层计生干部安全保障，xx县开展了\"送一份保险、送一份平安活动\"，为基层计生干部家庭办理意外伤害保险；xx县计生协会开展了\"关爱农村独生子女家庭\"活动，为全县3000多个农村独生子女家庭办理了意外伤害保险，把党和政府的关怀传送给计划生育家庭和基层计划生育干部，让他们实实在在感受到党和政府的关怀。

二、存在问题

20xx年虽然超额完成了省下达的推动计划，但工作依然存在较多问题：

（一）双方配合不够到位。由于计划生育家庭伤害保险收取的保费低，加之我州山高坡陡，群众居住分散，造成工作量大，效益低，因而部分工作人员积极性不高、工作主动性不强，加之参不参保是在群众自愿的基础上，部分乡村没有做细致的宣传工作，导致全州仅有9129户参保，占应参保家庭的10%左右。

（二）保险公司队伍不稳定，工作衔接、政策解释口径不一、赔付工作不及时，导致基层计生干部及群众意见较大。

（三）由于我州属贫困地州，虽然已多次向州政府争取财政投入，但至今仍未得到解决，以政投入为主，社会资助为辅，个人出资为补的长效保险机制尚未建立。

以上这些问题将在今后的工作中认真加以解决。

三、今后打算

（一）积极争取各级政府重视和支持，实现以财政投入为主，社会资助为辅，个人出资为补的保费来源模式，保证计划生育家庭在知情的情况下自愿投保，逐步扩大被保人群。

（二）扎实做好各项工作。一要精诚合作，不断完善保险条款；二要积极宣传保险知识，努力提高计划生育家庭的保险意识和参保积极性；三要进一步简化手续；四要加快理赔，提高干部群众的满意度。五要开展经常性调查研究，及时汇总、分析各项数据，做好信息通报工作，不断总结交流经验，创新方式方法，树立典型，表彰先进，推动工作。

保险工作总结及2024年工作计划篇8

通过的努力，我们的品牌得到了社会各界的广泛认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。但是，在工作中，我们仍然发现了不少的问题与不足，如保险赔付率仍然偏高，处理保险拒赔案件欠缺方式、方法等等，因此，全面提高理赔质量和理赔管理水平，仍是我们未来一段时间内的工作重点，在工作中，我们要进一步加强车险查勘、定损、报价、核赔、医疗审核等关键环节的工作，做到有目标、有措施、有激励，不断提高保险理赔质量与效率。因此，我们要切实做到：

(1)专线接报案时间控制在每案3分钟以内，回访率力争达到95%;查勘定损岗现场到位率力争达到100%，超时限交案率力争控制在10%以内;报价岗自报车型控制1天以内，分公司报车型与分公司协调尽量控制在2天以内;理算岗件数结案率和金额结案率力争达到85%。

下半年，我们将继续加大对现场赔付案件考核力度，扩大影响，造出声势，在包头市场树立中华保险理赔服务特色。

(2)控制好车损险定损质量，确保车险赔付率明显下降。因此我们要提高第一现场查勘率，挤压车损险赔案中的水分，切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘、定损工作的监督和把关。

(3)加强理赔队伍建设，严格执行纪律，全面细心接报案，及时出现场，准确报价，热情服务，合理理算赔付。进一步完善案件快速理赔办法，在坚持主动、迅速、准确、合理的原则下，保证案件处理的简化、便捷、快速，突出中华保险特色。建立健全维修、救援、配件为主的服务网络，本着互利互惠、控制风险的原则，考核签定合作协议的汽车修理合作单位。加强查勘定损队伍建设，提前一步储备人员，不让查勘定损拖业务发展的后腿。

随着业务规模不断作大，我们要进一步提高全体理赔工作人员的业务技能，加强理赔人员的监督考核力度，提高理赔人员的工作效率规范理赔人员的`言行，杜绝吃、拿、卡、要等有损公司形象利益的行为，要求查勘人员要作到车辆洁净、衣着整洁、言语文明、不卑不亢、耐心细致、服务高效，以崭新的面貌应对客户，教育每一个理赔人员在做理赔服务的同时，要做中华保险的宣传员。

(4)下半年，我们在保证第一现场到位率的前提下，进一步提高第一现场报案率，加大无现场自述案核查案发现场的力度，以减少假骗赔案的发生。我部出台拒赔案件奖励办法，调动全员工作积极性，进一步降低赔付率，增大利润空间，重点加强非车险和重大疑难案件的调查工作，抽调专业组进行非车险查勘和疑难案件的调查。

(5)加强报价管理，做好价格本地化工作，挤压汽车配件和修理价格中的水分，切实做到同一车型，统一报价金额。

(6)加强伤人案件赔偿的审核。

(7)积极防范保险欺诈，做好疑难赔案调查处理工作。

(8)规范未决赔案管理，严格执行总分公司未决赔案管理的各项规定，规范未决赔案的处理原则和操作流程，提高未决赔案的估损准确性，尽量杜绝未决赔案零估损情况的发生。

(9)加强内部信息反馈。理赔环节中发现的问题要及时向承保部反馈，以促进公司承保风险控制，监督承保制度的执行，从源头上遏制赔付率的上升势头，协调好业务发展和理赔管控的关系。

(10)加强对保险理赔工作的管控与监督。我们公司各部门及下设各支公司收集在我部门从事保险理赔服务、管理过程中发现的问题及指导性的意见和建议，并对有帮助性的意见和建议予以采纳，进而对保险理赔服务、管理工作进行整改，全面提高保险理赔服务、管理质量与效率。

在接下来的时间里，我将以提高客户满意度为宗旨，以维护公司利益为目标，着力提高保险理赔质量与效率，提升公司的社会美誉度，树立公司品牌，展示我们公司的服务优势，力争通过服务促进效益，为把我公司建成为一流现代保险企业做出应有的贡献。

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！