# 保险工作总结202\_字(必备44篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-05-03

*保险工作总结202\_字1>一、医疗保险政策宣传力度进一步加大为营造全社会关注医保、参加医保的良好氛围，我局充分利用“五一”前夕的劳动保障政策宣传日、十月份的劳动保障宣传周，走上街头，采取咨询、宣传单、标语等多种形式，就医疗保险的参保对象、缴...*

**保险工作总结202\_字1**

>一、医疗保险政策宣传力度进一步加大

为营造全社会关注医保、参加医保的良好氛围，我局充分利用“五一”前夕的劳动保障政策宣传日、十月份的劳动保障宣传周，走上街头，采取咨询、宣传单、标语等多种形式，就医疗保险的参保对象、缴费办法、医疗待遇、困难群体参保的优惠政策等进行了大力宣传，发放宣传单20xx年7月起全面启动了我县行政事业单位的基本医疗保险，全县行政事业单位人员的医疗待遇有了明显提高；二是出台了《x县城镇职工住院医疗保险管理办法》，从根本上解决了困难企业职工、已改制企业职工、失地农民、灵活就业人员等人员的医疗保险问题；三是为彻底解决农村户籍重点优抚对象的医疗保险问题，在全市创新地出台了《x县重点优抚对象医疗保障实施办法》（试行），对农村户籍的重点优抚对象在办理了新型农村合作医疗保险的基础上、再办理住院医疗保险、团体补充医疗保险手续，使他们享受了“三重保险”；城镇户籍的重点优抚对象，按基本医疗保险的有关规定办理，337名重点优抚对象均已办理了参保手续。

>三、完善政策、强化管理，不断提高医保管理水平

我县基本医疗保险基金总量小，参保人员少，只有在完善制度、强化管理、优化服务上下功夫，才能确保基金的安全运行：一是建立了定点机构信用等级评议制度，出台了我县医疗保险定点机构信用等级管理暂行办法，客观公正地对定点机构实行信用等级管理，建立了准入退出机制，引导其恪守诚信、规范运作；二是加强了医疗费用的报销管理，出台了《关于加强医保患者门诊及出院康复期用药量管理的若干规定》，同时规范了住院医疗费用报帐的操作流程；三是通过建立“四项制度”，做好“五项服务”等措施，强化了医疗保险服务意识，转变了机关和定点服务机构工作人员的工作作风，切实提高了医疗保险工作管理水平。“四项制度”是：社会监督员制度，聘请人大、总工会、劳动和社会保障局、离退休干部担任监督员，进行明察暗访，主要监督贯彻医保政策、“两个定点”机构及经办机构的服务质量是否违规等；定期通报制度，在醒目地段定期公布各网点主要药品价格、住院人均费用、药品费用、自费费用等；定点机构联系会议制度，召开定点机构座谈会，定期通报医保信息，采取各种方式，加强沟通，保证参保人员的切身利益；审计公开制度，定期请审计、财政部门对前期财务进行审计，发现问题及时纠正，保障医保基金的正常运行。“五项服务”是：即时服务，公开医保政策、个人账户查询电话、开通触摸屏，做到随时查询各项数据；上门服务，对有意参保单位、个人和定点医疗机构，将上门做好各项工作；异地服务，通过医疗保险网络的服务功能，采用灵活的方式，对参保人员实行异地托管等，方便参保人员就近就诊；日常查访服务，不定期进行住院查访服务，把各种医保政策向住院患者宣传，纠正违规行为；监督服务，通过医保网络观察住院患者的用药情况，实行适时监控，发现问题，及时纠正。

>四、离休干部、副县级以上待遇领导干部的医疗待遇得到保障

按照建立离休干部医药费两个机制的要求，已把全县78名离休干部和70多名副县以上待遇人员的医药费实行了单独统筹、单独核算、专户管理、台帐登记，确保了他们的医疗待遇；同时，积极为离休干部提供优质服务，今年五月上旬，组织全县的离休干部进行免费身体健康体检，并建立了《x县离休干部健康档案》，及时向他们反馈体检的结果，受到了离休干部的一致称赞；1-11月离休干部医药费单独统筹基金收入万元，专项基金支出万元

>五、加强征缴、健全制度，医保基金收支基本趋于平衡

一年来，在基金管理方面，进一步加强了医保基金的预算、分析、控制和决算工作，建立健全了基金会计统计制度、内部控制制度、报表上报制度和基金预决算制度，同时还建立了审计公开制度，主动邀请财政、审计部门对基金进行审核，确保了基金的合理规范使用；在基金征缴方面，主要是采取电话催缴、下发催缴通知单、上门催缴以及提供灵活多样的缴费方式，如现金、转帐、托收、不管是按年缴纳、按季缴纳还是按月缴纳，都能最大程度的满足要求。通过这一系列的措施，今年1-11月医疗保险基金收入380万元，当期征缴率达，较上年增加75万元，增长19；基金支出310万元，当期统筹基金结余和个人帐户积累分别为30万元和40万元；统筹基金累计结余59万元，个人帐户累计结累145万元。

>六、强化学习、规范管理，自身建设进一步加强

首先是进一步完善了学习制度，每周五定期组织干部职工进行政治理论、劳动保障政策法规和医疗保险业务知识学习，要求做好学习笔记实行不定期检查，并着重按照\_门要提高“五种能力”的要求，严格管理、规范程序、创新机制，使干部职工的政治思想、业务水平和各项能力得到了加强；二是建立健全了各项工作制度，全面实行目标管理工作责任制，年初结合《20xx年全市医疗保险经办工作目标管理考评办法》，对各项工作作出了详细安排，责任到人，任务到人，规范了各项操作流程，并制定了相应的奖惩措施，确保了全年各项目标任务的完成；三是完善了医保计算机网络建设，提高了管理科学化、规范化水平。我县的医保计算机网络管理系统已与全县14家定点机构联网运行，今年五月一日开始，全县所有参保人员可凭医保ic卡在全市范围内的定点服务机构进行刷卡就诊和购药，简称“医保一卡通”，广大参保人员都能享受到网络化管理方便、快捷的服务；四是紧紧围绕医疗保险工作，加强了信息报道，加大了对外宣传的力度，1-11月份，在市级以上信息用稿数达15篇，其中：市级9篇、省级3篇、国家级3篇；五是积极参与县委、县政府的中心工作，根据安排，今年我局新农村建设的建设点是在金坑乡元田村上坳口，在人员偏少的情况下，仍然派出一名干部专抓此项工作，除按规定上交了新农村建设的费用，还从紧张的办公经费中挤出资金支持建设点的新农村建设，较好的完成了新农村建设的各项工作任务。

>七、存在问题

1、医疗保险政策的宣传力度不够大，形式单一不够新颖，覆盖面小，基金总量不大，抗风险能力不强。

2、离休干部和副县级以上待遇人员的医药费单独统筹机制虽已建立，但统筹基金的正常超支缺乏有力的保障机制。

3、进一步加强对“两个定点”的监督管理和医、保、患三者关系的协调，加大定点机构、参保单位的信息交流力度，保证经办机构、定点机构和参保单位之间的信息及时互通，更好地为参保人员服务，确保他们的医疗待遇。

20xx年工作思路

1、加大宣传力度，全方位、多层次、多渠道地宣传医疗保险政策、业务经办流程，使医保政策不断深入人心，为医保扩面工作营造良好的外部环境。

2、千方百计扩大医保覆盖面，重点是中央、省、市驻县单位和外资、民营企业，同时，在灵活就业人员、农民工和城镇居民参保上要有新的突破。全年参保人数达到9000人，力争9500人。

3、充分运用我县多层次的医疗保障体系，把握灵活的参保原则，采取“分类指导、区别对待、降低门槛、逐步吸纳”的方式，切实解决失地农民、进城务工人员、城镇居民、困难企业人员的医疗保险问题。

4、进一步完善定点机构考核指标体系和准入制度，做好定点协议服务管理，督促定点机构严格执行“三个目录”，为参保患者提供优质服务；同时，充分发挥医保义务监督员的作用，以监督定点机构的服务行为，降低不合理费用的支出，维护参保人员的切身利益，不断理顺医、保、患三者的关系。

5、进一步完善医疗保险费用结算办法，建立健全基金预算、决算制度，加强医保基金的预算、分析、控制、决算和稽核、检查工作，确保基金的安全运行。

6、充分发挥我县医疗保险计算机网络的作用，加强对“两个定点”的管理和基金的监控，真正发挥计算机网络日常经办、协助监管、帮助决策的功能，使管理更加科学化、规范化。

7、做好工伤、生育保险经办工作，加大工伤、生育保险的扩面力度，建立健全工伤、生育经办流程，规范待遇审核支付工作。

8、不断加强干部队伍建设，紧密结合工作实际，切实提高干部的创新能力、综合分析能力、经办能力、组织能力和协调能力，真正做到内部管理规范有序，对外服务高效便捷，树立医保经办机构的`新形象。

**保险工作总结202\_字2**

我主要分管车险发展工作及公司理赔工作，现就这两项工作年做如下安排，首先我对理赔工作作如下安排：

>牢固树立服务意识。

加强客服理赔人员培训，提高客服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，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释等各项工作。现有专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高支公司业务人员的整体素质，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。

>进一步加快理赔速度。

落实新保险法，进一步明确理赔各环节工作时限，协调做好市公司理赔集中后的环节衔接，确保案件处理率达到95%以上，积极推进理赔差异化服务，建立优质大客户档案，对优质业务实行理赔绿色通道。

>严控理赔，紧压水分。

加强现场查勘工作，确保车险第一现场查看率到95%。车险方面：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，年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。

进一步加大公关力度。继续加强与运输公司合作，车队业务占xx公司车险业务比例很大，我们要牢固要好这方面的业务，采取积极有效措施，开拓业务新领域，推进业务快速发展。

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在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有市公司的正确领导，武陟支公司将开拓思路，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。

**保险工作总结202\_字3**

20xx年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20xx年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。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。今年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，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的20xx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20xx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。

二、业务管理根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、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，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，来确保目标计划的顺利完成。

三、工作中的不足由于业务较多，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，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，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20xx、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！

**保险工作总结202\_字4**

一、目标完成情况

1、确保了全旗4553名离退休人员、689名遗属人员和7188名享受待遇农牧民的养老金按时足额发放，截止年末共发放养老金8099万元（其中职工养老保险金支出6599万元、农保养老金支出1500万元），社会化发放率达100％，工伤保险个人工作总结。

2、养老保险参保人数达24874人，其中在职职工20321人，离退休人员4553人，比去年净增1720人，完成市级下达全年1700人任务的101％。

3、医疗保险参保人数达25227人，比去年净增1120人，完成市级下达全年1100人任务的102％。其中农民工参加医疗保险1363人，比去年净增705人，完成市级下达700人任务的101%。

4、工伤保险参保人数达18175人（其中高危行业有40个单位3984人参保），比去年净增2175人，完成市级下达全年20xx人任务的109％。

5、生育保险参保人数达15120人，比去年净增416人，完成市级下达全年320人任务的130％。

6、农保新增14691人，达到43016人，完成旗政府下达任务的293％。

7、社会保险费收缴17872万元，其中职工养老保险收缴8319万元、农村养老保险收缴6100万元、职工医疗保险收缴2827万元，工伤保险收缴603万元，生育保险收缴23万元。共支出11386万元，其中城保支出9886万元，农保支出1500万元。社保基金累计积累亿元，其中城保积累7694万元，农保积累亿元。

8、全旗已有15248名城镇居民参加了居民医疗保险，其中成人2882人、学生12366人，收缴医保基金35万元，共为9名住院患者支付医药费万元。

二、工作措施和效果

（一）狠抓扩面收缴工作

扩面收缴是社保工作的生命线，为此我们积极采取各种措施，努力做好扩面续保工作，做到应扩尽扩、应收尽收、颗粒归仓。首先，建立扩面征缴责任制，层层分解指标，人人落实任务，全局上下从股到所到中心，人人都有扩面任务，并做到奖罚分明，有效地调动了职工的扩面续保积极性，形成了一种“链条”式的扩面征缴工作局面。其次，通过收取利息的形式促进扩面续保，对不能按时缴费的中断人员，在补齐原来欠费的同时，收取利息，时间长不缴费，利息就越多，再加上新软件的使用，利息将利滚利，更加增多。对此，我们通过广播电视报纸等新闻媒体，加大了这方面的宣传，从而使大部分断保人员补齐了欠费。再次，建立专职的基金征缴大队，具体负责养老保险、医疗保险、工伤保险、生育保险基金收缴催缴工作，确保各项基金及时足额到位。另外，采取灵活措施，根据任务进度，施以阶段性目标，严格处罚，促进工作。

通过以上措施，今年又有8个新成立的单位142人纳入参保范围，个体户参保1432人，断保职工续保率达到97%以上。共收缴社保基金17872万元，共支出社保基金 11386万元（其中城保支出9886万元，农保支出1500万元），社会化发放率达100%。由于我旗社会保险工作思路超前、发展迅速、体系健全、成果显著，在自治区、国家影响很大，年初我旗被自治区确定为中瑞合作项目社会保障子项目示范旗， 8月1日，自治区、市两级项目组领导来我旗检查项目区工作，对我旗项目区工作开展情况非常满意，尤其是对我旗社保工作在体系建设、模式构建、制度创新、难点突破等方面给予了高度评价。4月份我旗又被列入全国农村牧区养老保险重点县。8月21日，国家社保中心主任孟昭喜、自治区劳动和社会保障厅厅长冀秉峰一行来我旗视察社会保险工作，对我旗的社会保险工作给予了高度评价。

（二）加强社会保险稽核

为了堵塞基金跑冒滴漏，今年我们在做好对重点对象日常探望监控工作的同时，6月份开始进行了一年一度的集中生存认证工作，利用指纹验证系统，对离退休人员、工伤残人员、二等乙级以上伤残革命军人、遗属人员共5552人进行了认证，认证率达100%，重点对象平时探望率达100%，共查出132人死亡，未发生冒领现象。10月份开始，利用三个月的时间对所有参保单位的缴费基数进行了实地稽核，稽核率达100%。为了有效堵塞诈骗医药费现象，我们加强了对医疗、工伤医药费的稽查力度，严格住院登记审批，建立查房制度，做到逢住必查，逢住必回查，并严格审核报销程序，从而使诈骗医药费现象无空可钻，工作总结《工伤保险个人工作总结》。由于管理监控措施得力，无一例诈骗保现象发生。

（三）进一步提高社会化管理服务水平

今年我们在不断提高3个中心和14个社保所的管理服务水平，在元旦等重大节日继续组织包括享受农保待遇农牧民在内的所有离退休人员开展各种赛事活动，丰富离退休人员的生活外，加强了对参保对象的服务，为了让参保者能够方便快捷地了解社保政策，查询自己的养老保险缴费情况，了解用人单位是否按时足额为自己缴纳养老保险费，社会保险局建立了服务网站，设立了政策法规、办事指南、政策解答、视频新闻等栏目，公开了各股室职能职责、工作流程和电话，并在本局服务网站建立了养老保险个人帐户缴费信息查询系统，凡参保者打开敖汉旗社会保险局服务网站（），进入个人帐户查询系统，输入自己的身份证号码或养老保险个人编号就可查询到自己的养老保险缴费和记帐情况。实现了个人帐户管理工作透明化、公开化。

（四）做好城镇居民医疗保险启动开展工作

按照上级的有关规定，3月份社保局对城镇居民医疗保险应参保人数进行了摸底调查。 6月份做好了启动的全面准备工作，专门成立了城镇居民医疗保险股，配备了工作人员，配齐办公设施设备，实现办公管理手段现代化、信息网络化。按照《赤峰市城镇居民基本医疗保险试行办法》，结合我旗的实际，制定出台了《敖汉旗城镇居民基本医疗保险实施细则（试行）》，同时做好与财政、民政、教育、残联等部门的协调配合工作。8月份，正式步入开展阶段，对居民医保政策通过各种新闻媒体，采取散发传单、张贴标语、悬挂横幅等形式进行了广泛宣传，做到了家喻户晓、人人皆知。今年全旗已有15248人（其中成人2882人、学生12366人）参保登记缴费。20xx年收缴医保基金35万元，共为9名居民支付医药费万元。

(五)严格抓好社保基金管理工作

为确保我旗社保基金安全完整、合理使用和有效运转。严格了工作制度和工作流程，结合\_、自治区、赤峰市的有关规定，制定了我旗社会保险经办机构内部控制管理制度，规范了各股室职能职责，细化了各股室工作流程，并建立了检查监督制度，从而使社会保险从参保、登记、缴费、建帐、运营、管理等整个收支运转全过程都建立在全面监控之中，实行双人双控，严格内部审计对帐制度， 4月份我们对全旗各发放点的发放情况进行了一次全面排查清理，对一年以上积压的养老金全部清回入户，有效杜绝了发放点挤占挪用发放基金的现象。未出现一例违规违纪、挤占挪用现象。由于我旗社保基金管理到位，措施得力，效果明显，3月20日，市审计局局长徐连生在全市审计工作会议上，对敖汉社保基金管理使用给予了充分肯定。

（六）认真做好个人帐户管理自查工作

为了更好地维护广大参保人员的合法权益，实现养老保险工作的规范化、精细化管理，按照国家、自治区、赤峰市的要求，对我旗企业职工基本养老保险个人帐户情况进行一次全面的自查，做到不留死角，不留隐患，全面梳理分析了个人账户管理工作存在的问题和原因，并对发现的问题进行了整改纠正，夯实了管理基础，提高了个人帐户管理质量。为确保此项工作取得实效，我旗社保局专门成立了以局长为组长，分管领导为副组长，相关股室负责人为成员的自查工作领导小组，下设数据信息工作小组和文字材料工作小组，全面负责清查工作，形成了一级抓一级，层层抓落实的工作机制。并确定5月15日——6月10日为自查阶段，6月10日——6月30日为整改阶段。同时搞好政策培训，使业务人员切实学深吃透，保证工作有序开展。通过整改，更新使用了新的软件，个人信息完整率提高了15%，准确率提高了8%，记帐率提高了10%，及时率提高了12%。消除了重复建户和人户分离等现象。解决了记帐不及时、人员转移变更不及时、对账方式单一、账户信息不全等问题。

（七）建立了乡镇社保所与局机关联网办公

8月份，政府投入40多万元资金优化了社保局办公管理软件，集中采购了微机、打印机、扫描仪等设备，建立了乡镇社保所与局机关联网办公，参保登记、收缴保费、生存认证等工作手续可就地办理，各项数据利用网络传输，实现了办公管理手段现代化、科学化、网络化，简化了办事程序，提高了工作效率。

三、存在的主要问题

1、城镇居民医保工作开展难。由于有关部门配合不力，参保登记不及时，导致居民医保开展难度加大。

2、养老保险、医疗保险、工伤保险、生育保险参保扩面难问题。按照自治区内政发（20xx ）221号文件要求，将所有非公有制企业、私营企业、外商投资企业等全部纳入社会保险范围，但由于政府的特殊政策，导致招商引资企业不能及时参加社会保险，足额缴纳社会保险费，大部分招商引资企业仍游离于社会保险之外，损害了职工的社会保险权益，影响了扩面收缴任务的完成。

四、20xx年工作思路

按照“广覆盖、保基本、多层次、可持续”的方针，以国家试点为动力，以中瑞合作为契机，进一步深化社会保险制度改革，建立一个符合旗情、统筹城乡、五险合一的社会保险体系。

1、继续加大城镇职工养老、医疗、工伤、生育保险和农村牧区养老保险的扩面续保收缴工作力度，以责任制为平台，多渠道筹措社会保险资金，规范征收流程，强化征收管理措施，严格征收奖惩机制，做到应扩尽扩、应收尽收，实现养老、医疗、工伤、生育保险扩面各增1000人，农保新增5000人的目标，收缴工作实现收支平衡，并略有节余。

2、加强基金监管。一是强化稽核审计和基金监察的监管力度，严格工作流程，严格监督检查对账制度，确保基金安全完整和有效运营。二是在做好城保享受待遇人员的认证工作的同时，强力抓好对农保享受待遇人员的生存认证工作，就像抓计划生育对象一样，做到不漏一村、不丢一人，实现认证率100%的目标，杜绝养

**保险工作总结202\_字5**

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

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，为大地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!

>范文二

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，soeasy。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202\_字6**

>一、加强思想政治建设，确保员工坚定正确的政治方向

今年公司党组用心响应上级党委和xx县委号召，在公司党员干部中深入开展“创先争优活动”，公司党支部结合业务工作实际，拟定了公开承诺书，每个党员都制定了争当优秀党员承诺书，并予以公开，较好地发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，增强了党组织的向心力和凝聚力。一年来，公司全体员工紧紧团结在党组周围，精神振奋，工作努力，为圆满地完成上级赋予的各项工作任务打下了坚实的基础。全年未发生任何违法违纪行为和行政职责事故。

>二、坚持以业务建设为中心，确保经济效益和社会效益双丰收

一年来，我司坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，以构建社会主义和谐社会为工作的主线，为全县的经济建设和人民的财产安全保障出发，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种，为全县人民创立放心的保险环境，取得明显经济效益和社会成效。

一是为发展全县的运输业用心带给保险服务。采取登门服务的方法，加强对各种车辆的的承保工作，用心采取优惠政策，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。引进差异化管理，对群众运输单位和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全县运输业和经济建设的健康发展。

二是大力发展园方职责保险。学校安全工作是学校教育工作的重要组成部分，随着教育事业的发展和办学规模的不断扩大，教育行业面临的风险正在逐年增加。开办校园方职责保险一方面能够促使学校主动运用科学的方法，加强安全管理，采取各种用心有效的措施，增强风险意识和保险意识，防范各种可能发生的安全事故；同时在各类安全事故发生后能够立即运用现代保险机制，把风险产生的损失，分散转移出去。事故的调查处理及定性由保险公司运作，教育行政部门和学校的领导就能够从繁杂的事故处理中解脱出来了，全心全意投入到教学工作中。今年我们下大力开展这项工作，在市分公司的统筹协调下，我们在上一年度与教育部门良好关系的基础上，加大了工作力度，完成了全县的校园方职责保险承保工作，县区内23个乡镇所有中小学均在我公司投保了校园方职责险，截止12月底受理教职员工和在校学生意外事故起，已为出险学生和教职员工支付医疗赔款万元。

>三、用心进行规范化管理，确保人保财险公司的良好形象

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照\_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。同时对理赔工作进行专业化管理，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”，建立理赔服务绿色通道，对保户带给了及时快捷的服务。

二是进一步强化服务观念。为使保户满意，全县人民满意，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。同时我们在加强24小时值班的基础上，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。

三是树立保险形象，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，认真贯彻执行《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列礼貌服务、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；为理解全社会的监督，我们定期到群众中征求意见和推荐；用心落实礼貌优质服务措施，坚持实行礼仪服务、礼貌用语、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。

>四、存在的主要问题

一年来，我们虽然取得了明显的成绩，但也存在在一些问题。主要表此刻公司的业务发展步伐放缓，市场占有率有下降的趋势。造成这一问题的原因，主要有以下几个方面：

一是市场竞争不够规范。xx县财产保险市场几年来随着经营主体的增加，竞争日趋激烈。在这种状况下，有些公司不按市场经济规律办事，进行恶意竞争，有的甚至置国家的法律法规而不顾，违规操作。此刻xx的保险经营实体，只有人保财险、平保等数家公司有经营资格，其他均属无证营业，扰乱了xx的保险市场。具不完全统计，今年以来几家未在xx注册的公司其收取保费1000余万元，直接造成税费流失达70余万元。

二是保险市场受经济水平制约明显。xx县是国家级贫困县，而且以农业为主，工业基础薄弱，经济发展滞后。xx县经济欠发达，xx县财产保险市场也欠发达，与其他地区还有明显的差距。

三是业务发展不均衡。近几年来，虽然xx县财产保险市场保费总额增幅较大，但业务发展不均衡。从各险种发展速度看，货运、机动车险增幅较大，家财、企财、职责保险等业务收入增加不明显。业务发展不均衡，一方面反映了市场供给不能满足消费者多元的保险需求，另一方面说明各家财产险公司的业务结构不合理，亟待调整。

>五、明年工作基本思路

一是继续深化“创先争优”活动的开展。在加强党员干部队伍建设的同时，带动全体员工奋发向上、扎实工作，打造一支素质过硬的员工队伍，为公司的进一步发展带给足够的人力支持。

二是深入学习贯彻党的十七届五中全会精神，了解、掌握国家经济发展“十二五”规划的要点，进一步转变思想观念，用心适应经济发展的新形势和股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，注重运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的用心性和主动性。

三是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，认真贯彻“防风险、保效益、促发展”的方针，坚持“近期有效、长期有利”的原则，加强整体竞争力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量占领市场。

四是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高各种车辆、学平险、校园方职责险和医疗职责险的承保率。

五是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待性质不同的案件，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

六是针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取用心有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，用心拓展新业务、新保源。

**保险工作总结202\_字7**

又到年终岁尾，回首过去的一年，內心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽沒有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，中心陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手，在此我向中心的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。同时也将近一年的工作向大家做以汇报。

>一、严于律已，团结同志。以身作则，任劳任怨。

在工作中严格要求自己，响应中心各项号召，积极参加公司的各项活动。克服种种困难，不计个人得失，在工作设施不齐全、人员业务不熟练的情况下，带领医疗小组人员从头做起，加班加点学习业务知识，在短时间内完成了十五个涉及人伤(病)险种条款、医疗保险相关制度、医疗审核制度的学习。承担起多险种人伤案件接案、立案、查勘、跟踪、医疗审核等多个工作程序，赢得了客户的好评。发表相关信息达二十余篇。取得了一定成绩。较好的完成了领导交给的任务。

>二、努力工作，按时完成工作任务。

1、全年医疗审核案件XXXX件，涉及十六个险种。剔除不合理费用达XXXX万元。

2、拒赔案件：立案前拒赔XXXX，金额达XXXX余元，立案后拒赔XXXX，拒赔金额达XXXX万元。其中医疗责任险拒赔金额达XXXX万元。

3、全年医疗跟踪XXXX人次，涉及医院达XXXX家，既让客户了解理赔程序，又有效控制医疗费、误工费、护理费。得到客户的好评。

>三、树立中心形象，维护公司及客户利益。

1、在工作中发现，多家医院存在收费不合理现象，导致公司和客户损失。在掌握足够证据情况下，多次到问题医院据理力争，截至目前，已有五家医院为我公司和客户退回不合理费用达XXXX元，为客户挽回了损失，也避免了我公司的损失，在客户及医院面前均树立了人保理赔的良好形象。

2、在中心领导的带领下，经与假肢厂多次商谈，明确了各部位假肢安装费用及维修标准，对我公司赔付的伤者假肢安装时保质保量，且费用明显低于市场价。此协议的签定，使我公司的假肢赔付有了明确的`标准，并大大降低了人伤案件中此项费用的赔付。

>四、发现问题、解决问题。寻求创新，促进工作。

1、经过市场调查，结合XX家政及各家医院的特点，提出护理费实行统一价格，既节省了理赔手续，又降低了此项费用的赔付。

2、涉及人伤(病)案件流程、非车险特别告知单证、人伤案件跟踪表、医疗审核表等单证。使人伤案件集中立案，集中医疗审核，简化了理赔程序，也大大降低了赔付。

>五、提升深化服务，服务于客户、服务于承保公司。

1、将理赔工作前置，在交警队调解前为客户把关，审核相关单证XXXX次，为客户及我公司节省费用达XXXX万元。配合客户到法院解决纠纷XXXX，远到丹东、沈阳等地。避免我公司损失达XXXX万元。(医疗责任险一件XXXX元、车险XXXX涉及伤残、假肢费用、误工费、陪护费总计XXXX万元)。

2、针对不同险种，配合中山、开发区、庄河等支公司处理人伤赔偿纠纷，不仅降低了赔付，同时为支公司稳定、争取了客户，得到了各支公司的好评。

1)在处理某医院医疗责任险过程中，因我们及时介入，使赔案顺畅快捷，得到了院方的认可，不仅保费在原有基础上翻了一倍还多，院方还向承保公司表示其他险种也要在我公司承保。

2)某承保公司在丹东多个客户出险后出现不合理伤残鉴定，此项不合理赔付多达XXXX万元，我们配合该承保公司到XX中级人民法院参加诉讼，得到了法院的支持，避免了今后此项不合理费用的赔付。维护了人保公司的利益，树立了人保公司的形象。

>六、保持成绩，找出不足，加倍努力，更上一层楼。

1、医疗小组工作刚刚起步，各方面经验还很不足，需要大家共同学习，加倍努力。同时因工作中涉及多个险种，需要多个部门的支持与配合，今后要加强各方面的协调工作。

2、随着新险种的开展，还有许多新问题，在加强业务学习的同时，也需要横向联系，向其他公司学习先进经验。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

**保险工作总结202\_字8**

教育保险工作在创建学校安全防范体系，增强学校和学生抵御风险能力，转移学校安全风险和促进平安校园等工作中起着积极作用，长期以来我院将此项工作放在重要位置。通过广泛宣传，积极推动，采取学生自愿参加的方式开展学生意外伤害险、学生医疗补充险等涉校险种，初步形成了以学平险为主的教育保险机制。下面就我院20xx年教育保险工作的总体情况进行如下总结：

>一、贯彻落实国家政策，积极推行教育保险工作

根据学校相关政策要求，我院成立了教育保险工作小组，多次召开会议，专题研究推行教育保险工作当中出现的新问题，进一步加强了保险管理、明确责任，提高了工作效率，使教育保险和安全管理进入程序化，保证我院教育保险工作的顺利推行。

>二、注重调查研究，完善管理机制

在我院学生保险工作中，由于同学们对国家强制推行的险种的认识不够，政策理解不透，加之工作量大等原因，出现了投保率不高，保费收取困难，责任险概念不清等问题。为了解决问题，多次以班为单位对同学们进行政策讲解，为创建“平安校园、和谐校园”提供了良好的保障体制。

>三、我院学生参保基本情况

据统计，20xx年我院参保学生数为 人，其中参加社会保险的有人，参加商业保险的有 人，赔付额为元。说明学校保险意识的提高和保险在转移学校风险等方面起到的作用越来大，越来越重要。

>四、学生保险工作中存在的主要问题

对保险工作的认识有待进一步提高。从学生参保数据看，虽然参保学生人数逐年提高，但距在校生全员投保还有一定差距。

>五、今后工作要求

高度重视、提高认识。各地各部门要重视教育保险工作的开展和推动。要最大程度的转移学校和学生所面临的安全风险。为学校的正常教育、教学工作、安全稳定的教学环境提供保障。

教育保险是一项系统工程，需要高度重视、认真落实。把这项关系到学校、学生安全和社会稳定的工作做好，使教育保险工作成为教育系统安全保障工作的稳定器，为教育事业保驾护航。

二〇\*\*年十二月十六日

**保险工作总结202\_字9**

20xx年，在局党组及上级业务主管部门的正确领导下，充分调动全体干部职工的积极性，认真贯彻落实省、市政府的决策部署，切实解决失业人员就业难的问题。以“征缴扩面”为重点，在抓好失业保险金征缴、扩面工作的同时，严格做好失业人员的失业金发放、医疗补贴等系列工作，较好完成全年目标任务。

>一、20xx年失业保险工作目标完成情况

失业保险基金征收万元，完成全年目标任务的;全年支出万元;参保单位170家，参保人数9XX1人。围绕年初工作目标，我们狠抓失业保险扩面和失业保险基金的征收工作，积极与劳保处、机关处密切配合，认真执行社会保险法制度，取得良好的效果，其中失业保险基金运行呈良好循环态势。建立失业保险预警调控制度。每个月对失业保险基金的收入、支出和失业人员的增加、就业情况进行趋势预测和测算，确保失业人员的保险金按月足额发放，失业保险基金备付能力不低于2个月。且全年共为失业人员发放失业保险金和医疗补助金万元。到20xx年底，我们又完成对2户34名失业职工的接收工作。

>二、难点和存在问题

1、失业总量增加，就业再就业压力大。一是新增失业人数多，大专院校毕业生外就业难、工资低，回乡就业人数增加。二是就业转失业人数增多。新增失业职工90人，高于去年同期。三是困难就业群体人数多。这些人员年龄大、文化低、技能差、再就业难度大。四是农民返乡就业人数多，这给当前和今后就业工作增加了压力。

2、失业保险的社会认知度不高，部分单位和职工对失业保险没有足够的认识，缺乏参保主动性。

3、人力资源供求不平衡，结构性失业现象加剧。由于用工企业需要劳动者技能水平与岗位要求不匹配，造成了一方面，有大量的失业人员要求就业，加之，企业用工极不规范，没有鉴定劳动合同关系。人员流动性大，很难形成固定的用工模式。企业管理也不规范，缺乏健全的管理体制，增加了私营企业扩面的难度，即使参保对于今后的跟踪管理服务也是一个难题。

>三、20xx年工作思路和目标

20xx年我局失业保险科工作的总体思路是：认真贯彻落实省、市关于失业保险工作的指导精神，积极落实工作任务，使失业保险在做好保障生活的同时，强势助力于稳定就业和预防失业。

1、继续加强业务理论学习;

2、继续加强和完善领取失业金人员基本信息的微机化管理;

3、继续加强失业人员失业金发放的管理，同时做好医疗补助金及抚恤金和一次性生育补助金的发放工作;

4、继续加强失业人员失业金的申领、登记工作;

5、继续加大失业保险政策法规宣传力度，努力提升全社会对失业保险的认知度。;

6、继续做好与局内外各部门的协调和配合;

**保险工作总结202\_字10**

针对部分单位及职工对失业保险政策法规认识不足的现状，我所今年将通过各种途径如广播、电视、投稿、一年来，中国人寿保险股份有限公司中山分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。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，为大地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、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。

**保险工作总结202\_字11**

>职责一：4s店保险专员岗位职责

1、了解并掌握公司下达的新车保险目标任务；

2、严格执行保险公司对各险种的相关管理规定，熟练掌握所承保险种的条款、条款解释、险种、险种解释、费率、费率解释的内容及电脑出单操作规程，工作认真、细致；

3、对所录入保单的内容错误和单证遗失负直接责任；

4、对超权限业务，应通知销售顾问，按程序上报公司领导进行处理，对工作中出现的一些问题，应及时向本部门领导汇报，以便及时改进；

5、耐心对客户、销售顾问或其他部门人员提出的有关业务咨询进行解答；

6、负责客户及销售顾问对保单信息的查询、保险咨询；

7、告知销售顾问最新承保政策及理赔相关事项；

8、每日须处理完当日所出具的保单进行登记整理。

9、完成公司下达的续保目标任务；

10、每月5日前整理好当月需要提醒的续保客户资料；

11、按照部门领导事先设定好的回访时间对到期客户进行提醒，并记录提醒电话内容（详见续保到期跟进表）；

12、根据客户需要计算保费并以短信方式将试算的保费发送给客户；

13、必须在短信报价后的三日内电话跟进客户，了解客户想法并做记录（详见续保到期跟进表）；

14、每周一早上10：00、每月1日下午17：30分将统计好的新车、续保完成情况，以报表的形式提交给本部门领导；

15、向保险公司提供相关保单明细，进行手续费核对；

16、注意各类资料的搜集等工作，负责各类报表的及时报送，完成领导交办的其它工作；

17、对工作中的客户信息和重要资料应妥善保存，不泄露，不丢失。

>职责二：4s店保险专员岗位职责

1、负责新车保险及续保等相关业务。

2、协助发展俱乐部会员。

3、处理保险事宜。

4、协助销售顾问进行新车投保处理。

5、现有车主的续保工作。

6、协助车主完成理赔工作。

7、每月完成相关报表。

8、负责公司的车辆保险销售工作。

9、按照服务流程为客户提供优质的车辆出险理赔服务；

10、协调和监督维修车间高效地完成出险车辆的修复工作；

11、按照规定期限向保险公司提交理赔资料和追索理赔应收账款；

12、维系保险客户，为保险客户提供续保服务；

13、与保险公司建立良好的合作关系。

14、领导交付的其他工作。

>职责三：4s店保险专员岗位职责

1、保险主管：

⑴对本专营店的保险业务进行全面掌控

团队建设：确定本店保险服务中心成员的具体名单，制定各岗位具体职责、考核及激励方案，并对团队成员进行培训；

流程建设：参照本手册业务管理及服务规范的要求，晚上本店保险业务各项工作流程；

目标确定及目标达成：制定新保、续保、理赔各业务板块的业绩目标并监督达成；内部协调：协调新保、续保、理赔各业务板块的工作，形成承保理赔服务小组通力协作的工作氛围；

业务总结与改善：定期对新保、续保、理赔业务状况进行统计分析并制定改善对策；

争议处理：受理对保险服务中心成员及对合作保险公司工作人员的各项投诉并进行协调处理。

⑵负责向东风日产乘用车公司水平事业开发部作保险业务信息反馈

联系窗口：接收乘用车公司水平事业开发部关于保险业务的各项通知，并按通知要求实施具体工作；

报表反馈：审核保险业务各项报表并按时效要求发送业务报表。

⑶负责专营店与合作保险公司之间的各项协调工作

联系窗口：是合作保险公司与专营店之间的联系窗口，接受并传达各项保险政策的变化；

合作协调：负责对承保小组、理赔小组的各项保险业务工作进行统筹协调。

2、承保组长

⑴新车承保业务管理

新车保险业务商谈协助：协助销售顾问向客户进行认证保险业务介绍、促成客户投保认证保险业务；

新车保险战败管理：监督销售顾问执行新车保险战败管理要求、每月核查未遵守战败管理的销售顾问及对应客户名单提交保险主管，每月总结新车战败原因并向保险主管提交改善方案；

审核新车投保率排行板的更新情况：每月定期审核新车投保率看板是否按要求进行更新。

3、理赔组长

⑴理赔业务管理

保险事故车返厂管理：督导24小时热线人员的工作（包括以专业形象接听出险电话、记录出险信息并跟进客户回店维修），每月对保险事故车的返厂情况（包括返厂业务提升情况及出险客户未返厂情况）进行书面总结并提交保险主管；理赔资金安全管理：指导并监督保险接车员、索赔员按要求使用理赔台帐及理赔

电子动态表，对每但理赔业务进行结案检核，审核索赔员对退案原因及逾期原因的总结并提交保险主管。

⑵受理理赔投诉

受理客户及合作保险公司对本店车险理赔工作的各项投诉并进行协调处理；对于超权限投诉，及时向上级汇报。

**保险工作总结202\_字12**

时光飞逝，不知不觉中我在太平洋保险公司工作、学习已将近四个月的时间了。这份工作对于我来说还是比较新鲜比较陌生的，因为在这之前我从来就没有接触过这一方面的知识。有幸的是我遇到了很多关心下属的领导，经验丰富、认真负责的师傅，以及一群支持我、关心我的同事。

在这段时间里，我感悟颇多，这是我的第一份工作，我一直担心自己不能很好的胜任这份工作，但总体来说，我还是较为顺利的完成了本阶段自己所承担的工作，在各个方面也打下了良好的基础。接下来，我就对这段时间的工作做如下的总结：

一、在刚进入公司的时候，曾经担心不知该怎么与客户沟通，怎样与同事共处。因为我并不是一个很健谈的人，我只对熟悉的人才能够侃侃而谈，所以对于这一点我真是一点底也没有。刚开始我很是崇拜我的师傅，因为她很健谈，跟谁都能聊，而且我觉得他认识所有的人，只要是经常来公司的，他们只要一进门她就能叫出他们的名字，我知道这是我们做柜面工作的人员必须具备的一种工作职能，但是这就是我所薄弱的地方。我开始仔细观察，并且在自己进行沟通的时候把平时观察的心得一一实践，取得了良好的进步的。在于客户沟通时不会什么话都讲不出来，不知如何下手。而同事们也对我很好，在工作时，他们知道我有很多的不懂，都会详细的给我讲解，知道我弄懂为止；在闲暇时，有什么活动都会叫上我。让我很快的就融入了他们之间，能够更好的把工作做上手。

二、刚进公司的时候，领导对我们进行了业务培训，让我们了解公司的产品，教我们如何正确的认识公司的产品，这对我以后的工作有了很大的帮助。在工作中，我们经常会碰到来退保的客户，他们有的是不了解我们公司的产品，要么是当时业务员解释的不清楚，让他们认为自己被骗了。而在这期间，刚开始我做的并不是很好，有时被客户问的哑口无言，幸亏同事给了我许多的帮助，他们教我如何与顾客沟通，一句同样的话要怎样讲才能让客户有认同感，真的要谢谢他们。而另一方面，就要感谢领导当时给我们的培训，因为她的培训在这中情况下我才能为客户进行讲解。我会先通过跟客户聊天的形式，来了解客户是因为什么原因要退保，如果她还在犹豫，我会从她的收益方面下手，给她计算她在保单终了时是觉得不会吃亏的；如果她是铁了心要退，我还是会竭尽全能的讲解，如果负责他单子的业务员还在公司，我还会联系业务员跟他进行沟通，虽然成功的概率不是很高，但是我还是很高兴的。到目前，虽然我已经可以很顺利的跟客户沟通，但是我还是存在许多的不足，对于客户提出的一些刁钻的问题，我还是不能很好的进行讲解，需要通过询问老师傅才行的。所以，我还需要在平时多补充知识，让自己变的更加的充实。

三、在柜面上我主要是负责团险的核保工作的。这是一个很重要的环节，但是我对这方面一点也不了解，刚开始的我连这个企业是属于几类的也分不清楚，我的老师就会很认真的给我讲解，而不是叫我自己看书，还教我方法说：\"如果你不能确定是到底是一类，还是二类，你可以把他做成二类，然后在主险上给他打折，这样就绝对不会错了。\"虽然有了这个方法，但是我知道这是不够的，这个时候我就有点恨自己的社会经验不够丰富，不能了解各个工种的具体情况，为了摆脱这种境况，我在平时有空的时候就会翻看那本职业类别的书，细细的揣摩当中的工种，还是起到了很大的成效的。有时，我会通过查看以前的保单，看之前的老师是怎样核保的来提高自己水平。当然，在工作中我还是会出一点小的差错，而xx的老师也很好、很负责，他会告诉我我错在哪里，然后指导我应该如何改正。有一次，我到xx去学习，老师还很详细的给我讲了一遍所有要注意的地方，真的很感谢他们给我的帮助。

四、在做核保的工作的同时，我还要做理赔的收报案工作。一开始我认为这份工作是很简单的，因为只要把医院里的一整套资料收下来就好了，其实不然，做这份工作是需要细心的，你要很仔细的检查收的资料，看看细小的地方有没有错误，例如名字，身份证的有效期限等。有的时候，还会有一些死亡的案子，刚开始的时候我根本就不知道应该收取哪些材料，我就会把人带到理赔科去，让他们处理，我在旁边看、听，完事后，我会把重要的记在本子上，有空的时候就会拿出来回顾一下，确保自己不会忘记。现在，我收案子已经不会出现什么大问题了，但是为了以防万一，在我不是很确定的时候，我还是会去理赔科询问一下这个材料是否是可用的。

五、在做好本职工作的同时，我当然还要帮助别的同事做一些事情。比如个险的收单，说实话，在之前我接触的不是很多，但是在张姐离职之后，工作人员变少了，我自然就需要开始接触，最近，我也开始帮忙收单了，但到目前为止，对于个险单子我也只是知道简单的几种类型，对于什么情况下应该提供什么样的资料，还是有概念的，会查费率以及职业代码，看看填写完不完整之外，对于填写字迹方面、扫描给外包这些我还不是很会。但是，就像领导说的，如果那哪一天负责则一块的人请假了。难道这个工作就放着没有人做了吗？所以，我还需要努力，让自己变成\"全能\"。

通过这一段时间的工作，我逐渐认识到，大家是一个团体，而不是你一个人在孤军奋战，大家要互相帮忙，而不是只顾自己的事情就好了，关于这一点也是领导在给我们开会时反复重申的。在工作中，我一直严格要求自己，认真做好领导布置的每一项任务。不懂的问题虚心向别人请教，不断的充实自己。现在的我难免出现一点差错需要别人的指正，但是前事之鉴，后事之师，经历了这些只会让我更加的成熟。但\"路漫漫其修远兮，吾将上下而求索\"，在未来的日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学习，多求经验来提高自己的，应有的贡献。

**保险工作总结202\_字13**

xx年的工作就在不经意间走过去了，在我一年的工作中，像之前二十余年一样，没有什么特别大的贡献，只有平凡的工作，平凡的生活。不过平凡的生活才是真谛，刺激的生活谁也过不了几天，我一直就这样平平淡淡的度过了一年。时光荏苒，作为x集团子公司的x公司，财务部是x公司的关键部门之一，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比20xx年又迈进了一步。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。今年的工作可以分以下三个方面：

>一、财务核算与管理工作

1、作为基层管理者，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。

2、按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

3、正确计算营业税款及个人所得税，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，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。

4、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。作为一个管理者，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。

>二、费用成本方面的管理

1、在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

2、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

>三、会计基础工作

1、按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

2、认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的`编制，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。

3、国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一家公司。

财务工作二十余年，也写了近二十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。20xx年我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

财务工作人员在公司里也算是不错的职位了，因为公司立足的根本还是财务，我知道了我自己的事情，我也知道了在以后的工作中，我还是会做好这一项工作的。公司的财务工作做好了，那么其他的事情就不是难题了，只有财务部门出现了问题，那么公司的发展就会出现更大的问题了，我知道这样，我才会做好这一个属于我的平凡而又重要的岗位的!述职人：我的工作内容可以说既简单又繁琐。例如登账，全公司的分类账全部由我来逐笔登记汇总。庞大的工作量、准确无误的帐务要求，使我必须细心、耐心的操作。经常是一天下来眼花缭乱的。其次是收付货款。针对个别客户账期较长、押的账较多的情况，我专门进行整理记录。

以便随时掌握应收账款情况，既可以保证客户洁款时准确无误、又可以使应收、应付账款及时购销。再有随着社会经济文化的发展，以及各种弊端现象的层出不穷。在支付给我们公司货款的时候，出于各种考虑，个别客户常常会少付货款。经常是催促很多次都不见回音。于是，我不得不频繁提醒业务员尽快收回欠款，以便清账。但业务人员也会在结款时候遇到各种各样的困难，使得款项不能顺利结清。一方面是来自我的催促另一方面是来自客户的压力，使业务人员很是为难。

**保险工作总结202\_字14**

年初，我加入到了xx公司，从事我不曾熟悉的保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

>一、努力提高素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的.政治方向，认真学习相关理论，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

>二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

>三、严格执行各项

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点。

>四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**保险工作总结202\_字15**

我非常荣幸地加入这个充满了凝聚力和朝气的温暖大家庭。这一年里，在公司领导的指导下，和同事的帮助与配合下，我在工作中学习，在交流中成长。现将一年的工作学习和思想状况进行总结，以便来年更进一步，有所提高。

>一、贷款保险业务

今年我主要负责个贷险业务的录单、出单、电话还款提醒、逾期客户催收、借款结清客户的退费处理及业务档案的管理工作。非车险业务对于我来说并不陌生，以前也接触过，然而非车险业务出单却从来没有过尝试，对于我来说是一个新的挑战，有挑战就有成就感，在xxx的耐心教导下，在xxx的热情帮助下，用了两天的时间我基本学会了录单工作。现在我已能在较短的时间内完成录单、出单工作。

>二、小额借贷担保

个贷保证保险是一种无抵押的小额借款担保业务，它不仅要求业务熟练，还要求有强烈的责任心，严格把控每一个风险点，尽可能的减少逾期客户给我司造成的利益损失。例如出单前我们不仅要根据客户预留的资料电核客户的配偶情况以及同事的单位信息，而且要核实客户银行流水信息，还要核实客户的其他资料信息。将存在的问题及时反馈给面谈经理，以保障对借款人的风险的把控。我们通过电话提醒工作，能有效的帮助客户了解自己还款情况，让客户做好前期准备，按时还款。逾期客户催收是一项和客户有效沟通的工作，通过有效的沟通我们了解了客户的逾期情况，有利于我们下一步工作的开展。

>三、客户档案管理

我还负责管理客户档案，档案管理服务于业务，服务于领导，服务于机关，服务于客户。在实际工作中我做到忠于职守，一丝不苟，积极认真，任劳任怨。我公司的业务档案包含所有录入的客户资料，它分为两大类，一类是所有拒绝投保的客户资料的整理工作，要求我们按录入投保单的大小顺序依次整理，不能有缺失；一类是所有出单档案的整理工作，要求按保单顺序整理归档，同时要按借款的品种整理归档资料，待放款合同拿回时归档保存。经过近期我们大家的共同努力初步实现了档案管理工作的规范化、方便了今后档案的查询和管理。

>四、今后工作要求

时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，积极认真的完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司业务，通过多看、多学、多练来不断提高自己的各项业务技能。积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

总结下来，这一年的工作中接触到了许多新事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，是自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在新的一年的工作中，我会继续努力工作，为公司创造更大的效益尽一份力。

**保险工作总结202\_字16**

将从xx年的管理情况、xx年工作中的不足、15年的设想三大方面做介绍，具体情况请看下文：

今年以来，在外部经济形势和市场环境更加复杂多变的情况下，xx公司认真学习和贯彻落实总公司和分公司的指示精神，在分公司党委、总经理室的正确领导下，支公司全体员工齐心协力，攻艰克难，紧紧扭住经营绩效这一主线，牢牢把握经营管理这一根本，始终盯住队伍建设这一关键，立足自我求发展，勇于创新求突破，克服了种种困难，业务发展和经营管理都取得了较好的成绩。截止xx年12月15日，xx公司完成保费收入4140万元，完成全年保费指标的96%。其中:车险保费收入3745万元，非车险保费收入389万元，人身险保费收入6万元，应收率为0。

>一、xx年经营管理情况

一是抓重点，扩大车险及非车险保费规模

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！