# 保险专业的工作总结(47篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-05-12

*保险专业的工作总结1今年以来，我市的养老保险工作在各级领导的正确指导下，以改革、稳定、发展为大局，认真抓好有关文件xx的贯彻落实，在实际工作中突出抓重点、攻难点，进一步深化养老保险制度改革，不断加强干部职工的xx文明建设，提高自身素质，自觉...*

**保险专业的工作总结1**

今年以来，我市的养老保险工作在各级领导的正确指导下，以改革、稳定、发展为大局，认真抓好有关文件xx的贯彻落实，在实际工作中突出抓重点、攻难点，进一步深化养老保险制度改革，不断加强干部职工的xx文明建设，提高自身素质，自觉树立全心全意为人民服务的思想。经过全体工作人员的共同努力，我市的养老保险工作取得了一

定成绩，为促进我市的经济发展和维护社会稳定发挥了积极作用。一、工作开展情况

>(一)确保了企业离退休人员基本养老金的按时足额发放

截止月底，全市共为名离退休人员发放离退休费万元，发放率和社会化发放率均为。其中市直有离退休人员人，发放万元。当期没有出现新的拖欠。今年以来我们紧紧围绕保发放工作，一是继续强化工作责任制，始终将确保发放作为工作的根本目标紧抓不放，使保发放始终得到高度重视。二是进一步完善了资金调度办法，合理使用中央财政补贴，强化了资金的预算管理，有效缓解了各县(市、区)的资金压力，为资金筹措到位打下了基础。三是坚持并完善养老金发放监控制度，实行养老金发放情况按月内部通报和向社会公布制度，按照要求统计发放情况并认真核实数据，及时提供给\_门，定期向社会公布各县(市、区)确保发放落实情况，接受群众监督。四是是加大了监督检查力度。今年月份，我市围绕规范统筹项目、巩固社会化发放、切实做到足额支付对各县(市、区)进行了检查督促，并通过对群众来信来访实行重点督办，力求消除工作死角，实现了全市当期无拖欠。

>(二)养老保险费征缴工作得到进一步加强。

⒈加强领导，强化征缴力量。处领导先后多次召开会议，对征缴工作进行部署，及时解决工作中存在的问题，使征缴工作得到组织保证。同时单位抽调专车，积极下企业、跑银行催缴养老保险费。由于领导的重视，全处自上而下层层联动，形成了大家都来关心基金征缴的可喜局面。通过努力，大部分企业法人代表对养老保险工作也非常重视，想方设法缴纳养老保险费，以实际行动维护了广大职工的切身利益。

⒉加大清欠力度。今年年初我们就对对清欠工作进行了部署，研究制订一些了具体措施，如签订还款协议、对欠费大户进行通报、商讨资产抵押等，并且进行了落实，有重点、有目的对欠费大户企业进行了专门走访，与法人代表进行面对面磋商，督促其缴纳养老保险费。通过努力，上半年全市已清欠万元。

⒊抓目标管理，形成有效的内部竞争激励机制。为积极调动大家工作积极性，我们把全年养老保险扩面征缴任务分解到月，细化到征缴科室，落实到人头，逐月考核评比。此举不仅使征缴科室职责更明晰，同时也增加了征缴科室人员的责任感，调动了工作主动性，还形成了科室之间的比、学、赶、超新局面

⒋建立信息通报制度。对于欠费万元以上企业进行重点监控，并逐月将其清欠情况向四大班子领导、各职能部门和主管局(委)进行通报，便于各级领导决策，及时和各部门沟通并加强配合，制订下一步工作计划，形成清欠合力。

⒌加大行政执法力度。严格按照《社会保险费征缴暂行条例》和《河南省劳动保障监察条例》等有关规定，配合劳动\_门对恶意拖欠社会保险费的单位加大行政执法力度，在已送达限期整改指令书的基础上，依照法律程序强制收缴。

⒍做好收入申报工作，确保基金应收尽收。根据年初工作安排，市保险处于月开始开展了市直参保企业\_年度社会保险缴费基数申报工作，并以此切入点，全面检查参保单位执行政策情况，对违规企业实施重点稽核。

由于措施得力，征缴工作取得了一定成效。今年我市的确保完成基金数为万元，全市上半年实征养老保险费万元，完成目标任务的。

>(三)扩面工作取得一定进展。

今年扩面工作的重点是新开办企业、私营个体企业和各种性质的临时用工，职工构成情况复杂，人员流动性大，企业缺乏参保的自愿性，针对这种这种状况，市保险处采取有效措施，一手抓扩面，一手抓养老保险关系接续，全面促进了扩面工作的开展。

⒈加强宣传教育，强化维权意识。为使参保单位和人员对社会保险政策有更深的了解，我们采取多种形式进行社会保险政策法规宣传，不断提高员工的.社会保险意识，树立参保是维护劳动者权益的观念，增强企业、职工的参保积极性。

⒉创新工作机制，对参保单位实行上门服务。服务质量的好坏将直接影响到扩面工作的开展，为此我们转变工作作风，改变工作方式，积极实行上门服务，宣传养老保险政策法规。

⒊积极做好因破产、经济性裁员等企业分流职工的养老保险续接工作。对于失业人员、出再就业中心等接续养老保险关系人员，落实了告知制度，下发了《职工养老保险关系接续卡》，千方百计做好下岗、失业职工养老保险关系的接续、转移工作，通过政策引导，增强职工参保的自觉性，保持职工参保的连续性。上半年，全市续保人数达(

20xx年是人保财险股份制改革上市后的第二个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。我司在市分公司x委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

20xx年，我司实收毛保费\*万元，同比增长\*%，已赚净保费\*万元，净利润\*万元，赔付率为%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

>一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施

20xx年初，我司经理室就针对\*\*地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

\*\*地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而\*\*地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务;同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量;

二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平;

三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息;四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的纸业、药业、\*\*公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

>二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，\*厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

**保险专业的工作总结2**

从事保险这个陌生的行业，对于一个从未接触过保险的人来说，将会面临更大程度上新的挑战和考验。时至今天已快满2年了，为了适应当前工作的需要，本人时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险公司内勤人员。

20xx年是险改革的关键一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。二年里，我在公司领导和同事的帮助下不断的成长。下面结合我的具体情况对20xx年的工作做一下小结。

>1、工作思想方面。

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

>2、业务方面。

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨8：30分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定1号和16号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。

我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以25份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以x份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒（4套为一盒）标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。

每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

>3、工作中做的好的方面

1）立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

2）心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

>4、工作计划

1）限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2）须加强与人沟通的能力。

3）须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

**保险专业的工作总结3**

>一、保险公司

保险公司是指依保险法和公司法设立的公司法人。保险公司收取保费，将保费所得资本投资于债券、股票、贷款等资产，运用这些资产所得收入支付保单所确定的保险赔偿。保险公司通过上述业务，能够在投资中获得高额回报并以较低的保费向客户提供适当的保险服务，从而盈利。

>二、保险公司工作总结

主要写一下工作内容，取得的成绩，以及不足，最后提出合理化的建议或者新的`努力方向。总结，就是把一个时间段的情况进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，分析成绩、不足、经验等。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。总结与计划是相辅相成的，要以计划为依据，制定计划总是在个人总结经验的基础上进行的。总结的基本要求1.总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

>三、工作总结

以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。总结与计划是相辅相成的，要以工作计划为依据，订计划总是在总结经验的基础上进行的。其间有一条规律：计划、实践、总结、再计划、再实践、再总结。

**保险专业的工作总结4**

x年是xx寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是xx个险发展重要的一年，xx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xx个险x年的工作情况和x年的工作计划汇报如下：

>一、xx年的经营成果和工作总结

回顾x年走过的历程，凝聚着xx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xx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。xx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xx个险从根本上增强了凝聚力，xx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，xx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xx个险长期以来始终坚持的方向，在x年，xx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，xx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、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、工作设想

针对x的经验和不足，xx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xx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。

**保险专业的工作总结5**

（一）着力支持国元公司建立镇农业保险三农保险服务站，完善村级协保员制度。支持国元公司开展村级协保员及乡镇服务站人员的业务培训，建立县、乡、村服组织的协调与沟通，理顺三级网络秩序。

（二）创新工作方法，提速投保理赔工作进程。一是探索清册编制新方法。研究创新投保理赔的方法，是降低工作强度，减少不必要的时间消耗、人力消耗、资金耗费。探索投保程序的简单化，结合涉农补贴系统与惠民直达工程，探索投保理赔清册的编制方法，让重复的劳动简单化。二是探索投保工作新思路。由于我省种植业保费较低，收取费用繁琐，采取预收和提高政府补贴的方法，使复杂的工作简单化。不仅减少了基层农业保险工作人员的劳动强度，也减少了两次收取农民保费的次数。三是简化理赔流程的探索。在保证不违反保险的相关规定的同时，积极研究评价现有保险理赔流程，提高理赔效率。积极发挥村级协保员的能动性，提高积极性，运用3、5%的资金效应，制定协保员考评办法，引导协保员做好理赔工作，让农险人员遍及乡镇村落。

（三）积极探索有效宣传方式，逐步提高农民群众知晓率。在近两年宣传成果的基础上，积极研究探索新的宣传方式，力争做到宣传“无死角”。利用电视制作宣传片，利用广播实行广覆盖。同时开展有奖调查等宣传活动，提高农民群众的知晓率，提高农险干部的政策水平。

（四）深入基层，做好监督坚持工作。推动是落实政策的前提，监督是做好落实的手段。20xx年从以下几个方面开展监督活动：一是从投保准确性。确保农民投保到户，严格审核非土地流转的大户投保，杜绝骗保行为；二是确保理赔的准确性。大面积受灾时指派专家组专家陪同查勘，确保“轻灾少赔，重灾多陪，无灾不赔”，真正落实理赔政策；三是确保保险经办机构的保险行为以政策为引导，不误导农民投保和理赔，监督严格按照规定落实政策。

（五）开展调研活动，促进政策性农业保险工作健康发展。

>保险工作总结（7）

自工作以来，我一向严酷要求自己，吃苦进修，全力工作，兢兢业业，在德、能、勤、绩四个方面默示精采，能真正做到为人师表、教书育人，较好的完成教育教学工作使命，尽到了一个优异教师应有的职责，受到上级、同业和学生的认可和洽评。

1.全力进修，不竭提高自己的政治思维素质。

本人能当真学习党的路线、方针和政策，时刻与\_一致。热爱党的教育事业，热爱本职工作，增强自我涵养，做到学高为师、身正为范，热爱学生，真诚看待学生，受到学生的好评。出格是在此时代，我全力地进修政治理论，积极加入黉舍组织的一系列政治勾当，将学到的理论常识切实运用到工作实践中。在此时代，我还积极向党组织靠近，于向党组织递交了入党申请书，比来党组织正对我确定为入党积极分子进行考查。

2.全力提高营业水平，真正做到“学高为师”。

这四年，既是我工作成就凸起的四年，更是我不竭提高，不竭前进的四年。在这四年间，我全力提高自身的营业水平，加入了一系列的进修勾当，能力提高很快，已经能较好的完成各项工作使命，胜任本职工作。

一是在教学根基功上了有了较年夜的晋升，先后加入了一系列教育教学手艺和根基功培训，并获得响应的证书。

二是在专业手艺上提高了一个条理。我先后加入了中科院计较机所组织的“红旗linu”应用课程培训、省教育厅组织的“四新培训”等专业手艺培训。

三是自学了有关专业手艺、教科研等方面常识。出格是积极钻研远程教育教学模式更始，试探新的教学体例，有了必然的心得，在我所首要担任的电年夜教学课程《操作系统》、《计较机组成与汇编说话》在每次的考试中，均取得了骄人的成就;同时，我运用自学的一些专业常识自立开发了一些应用软件，搜罗《中小病院信息打点系统》、《乡镇卫生院药库进销存》和《x打点信息系统》等。

3.兢兢业业、勤勤恳恳，全力勤恳地工作。

几年来，本人在工作中勤勤恳恳，任劳任怨，从没有因为小我的原因而拉下工作，从没有旷工、缺课现象，也没有迟到早退现象。

**保险专业的工作总结6**

良好的工作方法是做好一项工作的重要保证。我中心根据当前扩面征缴工作出现的新情况、新问题，大胆探索开展工作的新方式、新方法。中心领导针对当前养老保险工作任务繁重，而自身工作力量有限的现实，经过深入企业、基层认真调查研究，从从事公益岗位人员中优选28名文化素质高、工作能力强的人员，进行为期一周的社保政策法规、待遇确定等方面知识培训，聘任为“征缴协管员”，分赴全区街道、社区开展社保知识宣传、养老保险扩面征缴工作。该办法采用以来，全区用人单位和广大职工的社保意识明显增强，到劳动部门咨询相关政策的人员明显增多，效果正在日益显现。我中心在全市开创了运用公益性岗位开展社保扩面征缴工作的先例，实现了工作方法的一大创新。

**保险专业的工作总结7**

我就是财产保险股份有限公司的一名普通的业务员，我入司2年以来，无时不刻的感受着财产保险文化的熏陶。在那种：以人为本，我为人人，人人为我的公司精神礼貌的感染下，自身素质得到了快速的提高和成长，在此我衷心的感谢公司各位领导给予的关怀与帮忙。同时在近两年的工作中也遇到了一些困难和问题。

例如：1公司的出单系统程序比较的不给力，有时出个单子因为系统的缘故，需要客户多等将近半个至一个小时，这样一来的\'后果将就是导致客户产生不信任感和焦躁情绪，以至于对我们业务员以后的展业造成必须影响。

2公司核保政策变动较快：对于我们业务员来说，如果业务要做的好，平时就需要有一些大客户的支持与帮忙，在此状况下同样的我们也需要给予这些客户些政策上的支持与帮忙，这样才能换来彼此的真诚与信任，双方都得到长足的发展。

3公司组织的培训较少：诚然如古人所云，学习知识如逆水行舟，不进则退;做业务的其实也就是如此，我们需要不断的在实践中积累经验及借鉴一些好的，与时俱进的销售手段。这样我们才能不被时代抛弃及淘汰，才能为公司贡献更多的力量!

最后再此衷心的感谢各位公司给予的帮忙及关怀，同时也祝愿\*\*财产保险股份有限公司在新的一年里：蓬勃发展，蒸蒸日上。祝福公司的每位员工：身体健康，万事如意!

**保险专业的工作总结8**

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。

**保险专业的工作总结9**

太保寿险x中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理；进一步调整业务结构，加大业务推动力度；切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理；继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日，x中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入（含意外险）1610万元，完成年度计划的80。5%，同比增长20%，全省达成率第八名；意外险完成474万元，完成年度计划的103%，同比增长60%，提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务；中介代理保费实现保费收入6778。6万元，完成年度计划的101。1%；个险续收保费2928。5元，完成年度计划的100%。与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

>1、在个险业务方面。

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜x。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

>2、在团险业务方面。

在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的\'轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比xx年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

>3、银行保险方面。

今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

>4、续收业务方面。

在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

**保险专业的工作总结10**

2、从我做起，从自己做起，班组人员必须自己带头，自觉参加保险，村民代表、党员干部有条件的带头参加。

3、发扬团队精神，互常互助，工作信息确保畅通。每个组，做到“赶、帮、超”，营造一定工作热情和氛围。

村干部齐心协力提前超额完成养老保险参保任务，参保率达到160%多，极大地鼓励了村民参保的热情。我村将继续努力配合上级政府做好后续工作。

职工社会养老保险申请书 推荐度：

养老保险工作总结 推荐度：

养老保险申请书 推荐度：

企业养老保险个人年终工作总结 推荐度：

社会培训科工作总结 推荐度：

>保险工作总结（18）

**保险专业的工作总结11**

>一、主要做法及取得的成效

（一）创新机制、多措并举，全力推进失业保险扩面工作。

1、加强协调，建立扩面联动机制。

为拓展费源，确保完成市处下达的扩面任务，我所分别从县工商局、县\_提取了全县国有、集体企业，事业单位及私营企业信息资料。归类排查，建立了应参保单位台帐、切实掌握了我县各类型单位详实资料，并建立了企事业单位台帐。为扩面工作奠定了坚实的基础。我们与工商、地税、劳动监察、养老保险、医疗保险机构等部门密切联系，建立了齐抓共管的良好机制。

一是与工商、地税和养老保险、医疗保险经办机构进行信息对比，摸清未参加失业保险的企事业单位名单，确定扩面重点对象。

二是多次与地税、劳动监察、养老保险经办机构联合行动，深入到企事业单位内部向企事业单位负责人面对面宣讲参加失业保险的重要意义和相关法律法规，并详细了解企事业单位职工基本情况，要求其限期参加失业保险，并按时申报缴费。

我所同时结合省厅下发的《关于开展失业保险扩面专项执法检查》专项活动和市处下发的《信用优良企业参保情况调查》活动，我所联合县劳动\_门、县地税局征缴办公室及乡镇劳动保障事务所深入各企事业单位，宣传失业保险政策，发放失业保险宣传材料，努力使各类企事业单位了解失业保险，认识参加失业保险的必要性和重要性，掀起了扩面参保的新高潮。XX年我所扩面14家，新增参保人数1243人，完成全年目标任务的。XX年1—6月份扩面11家，新增参保人数755人。完成全年目标任务的。

（二）把握重点，强化稽核工作，确保失业保险费应收尽收。

1、我所抽调业务精、责任心强的工作人员成立了专门稽核小组，以规模大、参保人数多及缴费不正常企事业单位作为稽核重点，主要检查用人单位失业保险的申报缴费情况，有无虚报、瞒报等违法违规行为。严格执行《社会保险费征缴条例》和《社会保险稽核办法》，强化稽核手段，严防失业保险费跑、冒、滴、漏，努力营造“诚信申报，依法缴费”的良好氛围。在稽核过程中，稽核小组严格执行稽核程序，据实提取各单位的财务账簿、凭证、工资发放表、失业保险申报表等资料，掌握第一手材料。稽核过程中认真审核、坚持原则、不循私情，对稽核中发现的漏报、瞒报、基数不实等问题，下达整改通知。同时及时通报县地税征缴办公室催缴。对各被稽核单位，我所及时下达稽核意见书，撰写稽核报告，并建档备案。XX年共查处漏报单位5家，漏报失业保险费万元，已催收补缴1家，补缴金额万元。XX年1—6月份共稽核单位25家，稽核参保人数4234人，完成全年目标6800人的，没有发现有漏报瞒报的行为。

（三）着力加强失业保险统计工作

认真学习和贯彻执行《统计法》，科学有效的开展我所统计工作，保障各项统计资料的准确性和及时性，发挥统计工作在各项工作中的重要作用。按时准确的报送统计报表并做好统计分析，确保统计资料的完整。

>二、工作中存在的主要问题

1、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。

2、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。

3、事业单位参保不能足额缴费问题没有得到有效解决。

>三、下步打算

1、加大稽核力度，确保完成市处下达的稽核任务。

本年度，我所将强化稽核力度，对全县各参保单位进行拉网式稽核，特别是对大型参保企业及缴费不政党企事业单位进行重点稽核，彻底摸清参保单位基本情况，确保参保单位如实申报、如实缴纳失业保险费，对漏报瞒报失业保险费现象，一经发现严厉查处，绝不手软，确保市处下达的稽核任务的完成。

2、加大扩面力度，确保完成市处下达的扩面任务。

按照市政府去年下发的社会保险三年扩面计划的通知，我县今年的失业保险扩面任务比去年有所增加，同时，随着我县企业改制的不断深入，参保费源不断流失，为巩固费源，弥补因企业改制而减少的参保户数、参保人数，只能加大扩面力度。因此扩面工作已是失业保险工作中的重中之重。

3、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。

上街宣传、深入未参保企业实地讲解等各种方式大力宣传失业保险政策，让广大职工都能了解参保的权利和义务，努力提升全社会对失业保险的认知度，整体推进失业保险工作的开展。

**保险专业的工作总结12**

时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的20-年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对20-年的工作做一个总结。

一、前台接待方面

20-年1月至7月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热度对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达1000人次左右。

二、会议接待方面

1、外部会议接待

参与接待了--全省财务会议、运维部工作会议、人力监察培训会议、全省G网经营部工作会议、-分公司与-分公司共同召开的经营分析会等大型会议，在这种外部会议中，严格按照会议需求高标准布置会场，主动协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

2、内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

3、视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现。在召开对县区会议时，提前进行会议约定，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

三、费用报销、合同录入工作

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入ERP系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据1000余份。合同录入20余份。

四、综合事务工作

20-年7月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、-之窗、行政库管理等工作。

至11月底，共接待公安查询300次左右，并做到态度热度，严格按照公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编-之窗2期。

对笔记本、台式机等小型固定资产做好登记与出入库工作，及时联系维修网点，进行计算机维护与维修，与其加强沟通，并要求为我们提供备用机，以免耽误正常工作。

五、其他工作

在完成本职工作的同时，认真完成领导交办的随机工作，并主动参加公司组织的各项活动，协助领导同事筹划了首届职工运动会。在--诚信演讲活动中获得第一名。--诚信演讲比赛获三等奖，目前正在主动筹划20-年文艺汇演的节目汇总、选拔、演出等工作。

六、工作中的不足

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全、不够细致。文字功底欠缺，在信息报送环节没有做到及时抓住公司信息亮点，导致信息数量和质量不高，影响公司在全省的信息排名。

七、20-年工作计划

1、加强自身学习，结合综合部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。

2、主动学习其他单位、酒店等会议接待经验，提高接待水平，提升公司形象。

3、做好工会工作，推出有意义的活动，加强沟通交流，并将\_工会送温暖\_活动继续开展下去。

4、加强食堂管理工作，进行市场调查，加大费用管控力度，营造温馨舒适、价格低廉的就餐环境。

20-年即将过去，充满挑战和机遇的20-年即将来临，在新的一年里，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

**保险专业的工作总结13**

20xx年，我司在xx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

20xx年，我们从为xx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

20xx年，我司坚持以“三个代表”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\_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202\_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xx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xx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、20xx年的工作计划

20xx年，我们以“三个代表”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；

3、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。

**保险专业的工作总结14**

20xx年是值得-保险人难忘和考验的一年，正式开业以来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在市委、市政府及社会各界的大力支持下，我司员工以拓荒者的勇气，团结拼搏，攻艰克难，取得了骄人的战绩，至-月中旬累计完成签单保费-万元，全面完成了省公司下达的各项任务目标。这些成绩验证了我司的“特别能吃苦，特别能战斗”的公司精神。现将20x-所做工作总结如下：

>一、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。对于新进入我市保险市场的新公司，如何在激烈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，以省公司提出的20xx年业务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，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，-公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，努力构建多渠道，全方位的保险产品的销售网络，通过积极努力，我司在较短的时间内就与-银行、-银行、-银行、-银行、-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。

>二、深入开展市场调查，制定积极的筹建方案

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-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市委、市政府的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于x月份顺利通过保监局的验收并批准开业。

>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-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。

并按上级公司“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中华保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等。

20xx年，我们共举办各类业务培训x次，参加人数达-x人/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，共核保、签发各类保单-份，实现签单保费-万元，接受各类报案-起，代查勘案件-起，已决案件-起，占已决案件的-%。

>四、在竞争中求生存，在服务中促发展

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以-在成立之初就倡导全体员工要树立“业务要发展、服务要先行”的理念，以-保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。

20xx年，在省公司的正确领导下和全体员工的共同努力下，我司做了一些工作也取得了一些成绩，但离总、省公司的要求还有很大差距，20xx年，-将认真贯彻省会议精神，按照省公司“20xx年总体工作思路”要求，实现速度、规模、效益同步快速发展。

回顾过去的一年，我们对加盟公司无怨无悔;展望未来，前程将更加坎坷艰辛，但我们坚信：有省公司的正确领导和有力支持，-将开拓思路，勇于拼搏，用我们辛勤的汗水和智慧的力量去铸造更加辉煌的业绩，为做大做强公司保险事业而努力奋斗!

**保险专业的工作总结15**

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

**保险专业的工作总结16**

为期两个月的保险实,除了收获到一段快乐充实，令人难忘的时光，还学到书本以外的知识，赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

>第一把金钥匙：真诚

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可?真诚!记得踏入人寿的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，故做镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜--真诚!从那时刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源!公司如此，做人亦是，由此，颔首微笑，问候请教就成了我这个月的实行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步!

>第二把金钥匙：沟通

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的实部门，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助!

>第三把金钥匙：激情与耐心

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实生而言，许多人说实类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件……来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

>第四把金钥匙：创新

技术大家可以学，但创新却只属于你自己!这是自我价值实现的最佳方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入人寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源!

>第五把钥匙：主动出击

实的目的也就是学，学书本之外的知识，学社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用!在实期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

这次实把我们从学校纯理论学中拉到了在实践中学的环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学的地方。这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学、做人上，我们都有很大的收获。

这次实，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，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，多求经验才是前途的保障!在此，特别感谢中国人寿烟台分公司一个月来的栽培!

**保险专业的工作总结17**

我于20xx年加入xx财险这个大家庭，已是第x个年头了，在这不算短的时间里，我深感20xx年是xx公司发展迅猛的一年，xx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xx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，

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！