# 关于保险公司工作总结及下半年计划通用(九篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-08-01

*关于保险公司工作总结及下半年计划通用一我于12月受区分公司党委、总经理室的重托，担任人保财险市分公司党委书记、总经理。近一年来，在区分公司党委、总经理室的正确领导下，认真贯彻落实总公司、区分公司工作会议精神，围绕“更新观念，调整结构，强化管...*

**关于保险公司工作总结及下半年计划通用一**

我于12月受区分公司党委、总经理室的重托，担任人保财险市分公司党委书记、总经理。近一年来，在区分公司党委、总经理室的正确领导下，认真贯彻落实总公司、区分公司工作会议精神，围绕“更新观念，调整结构，强化管控，提高效益”的总体工作思路和“抓住一个重点，明确两个目标”的结构调整工作要求，坚持两个文明建设一起抓，在公司其他班子成员的积极配合和协助下，带领公司全体员工克服困难、开拓创新、努力拼搏，在全体员工的积极努力下，公司经营管理工作取得了明显成效，保费收入大幅增长，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。下面，我将一年来的思想和工作情况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

一、 主要经营业绩

今年计划保费收入8480万元;净利润670万元;已赚净保费6650元;综合成本率85.5%。

今年一到十月，我公司共完成保费收入8428万元，完成年计划99.39%，增长20.26%;报表累计承保利润(按香港口径)1101万元，承保利润率17.96%，报表累计利润总额1081万元，抵减所得税后，实现净利润724万元，净利润率为11.82%;实现已赚净保费6133万元，完成年初计划92.23%;赔款支出3963万元，简单赔付率为47.03%，同比下降7.39个百分点;营业费用控制在1239万元，同比下降9.18个百分点;综合成本率为82.04%，其中赔付率57.34%，营业费用率24.70%。

二、 主要工作及其绩效

(一)、采取积极有效措施，开拓业务新领域，推进业务快速发展。

公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难。“三个中心”建设亟待进一步加强和完善;业务发展需要填补高达600多万元的缺口;理赔工作又要消化上年遗留下来的300多万元巨额赔款，这些因素给公司今年的经营工作带来巨大压力。

面对以上压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与班子其他成员团结协作，大家集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。

一是积极寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为基层公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与政府及交警、邮政、银行、安监、卫生等部门的关系，特别是取得了交警、邮政、安监等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使摩托车险、责任险等效益险种业务获得了快速发展，摩托车险业务同比增长114%，责任险同比增长15%，意外险同比增长7.2%。

二是积极开展业务竞赛和业务突击活动，加大营销力度，推进业务发展。从今年3月到9月，我们共开展了“责任险、意外险专项营销活动”、“非车险业务突击活动”、“秋季学幼险突击活动”和“责任险、意外险业务突击活动”等五次业务竞赛和业务突击活动，通过开展各种业务突击活动，采取政策扶持、费用倾斜措施，调动了员工的展业积极性，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全辖已有7个支公司完成了全年保费计划，全市收入保费8428万元，完成年初预算目标99.39%，同比增长20.26%。

(二)、强化内部管理，控制成本支出，促进效益提高。

为了追求经营效益的最大化，确保利润目标实现，我对

公司历年的各项成本支出情况进行了认真分析研究，找出管理上的薄弱环节，逐项进行整改。首先是完善各项费用管理制度，从勤俭建司角度出发，重新制定了车辆管理、接待管理、办公用品管理等六项费用管理制度，严格控制各项费用支出，并取得很好效果，今年1-10月，全司营业费用支出同比下降了9.18%。其次是抓好理赔管理，促进效益提高。今年公司的赔款压力很大，上年遗留的赔案有300多万元，今年发生的大案又特别多，仅车险业务10万元以上的赔案就比去年同期增长了186%，为了摆脱巨大的赔款压力，我从强化理赔管理入手，通过加强技能培训，提高定损质量，以及出台了《理赔业务分析制度》、《定损复查规定》及《车险招标修理办法》等一系列理赔管理办法，加强对定损和理算的把关，挤出赔款水分，控制赔款支出。经过努力，在消化了上年遗留的300多万元赔款的基层上，1-10月我公司简单赔付率为46.6%，同比下降了6.2个百分点。

(三)、认真贯彻落实三季度经营形势分析会精神，加大业务结构调整力度。

区分公司第三季度经营形势分析会议召开后，我对上级公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，召开业务结构调整动员会，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保区分公司结构调整目标的实现，我们还制定了费用和手续费的倾斜措施，出台非车险业务发展奖励办法，帮助基层公司寻找业务增长点，组成工作组加强督导检查。由于我们班子能够顾全大局，坚持以公司整体利益为重，采取了切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效，10月份当月完成非车险业务保费收入245万元，与去年同月相比增长47.52%，使非车险业务占比从9月份的30.83%上升到31.70%。

(四)、加强“三个中心”建设，提高公司管理水平。

为实施总公司《“三个中心”建设与运行的实施方案》，我十、分重视“三个中心”建设，做了大量工作。根据公司实际，一是亲自制定工作方案，落实各项工作责任;二是落实整改措施，建立健全各项规章制度;三是强化培训工作，提高人员素质;四是定期召开汇报会，认真分析研究“三个中心”建设与运行情况，狠抓整改。从而确保了我司实现全辖范围核保、报案、财务处理、信息数据、同城范围内查勘定损五个集中。目前，我公司“三个中心”运行状况良好，“三个中心”的职能作用正在逐步发挥和显现。

(五)加强应收保费管理，抓好车贷清收工作，规避经营风险。

一是加强应收保费管理。为了规避应收保费带来的经营风险，保证业务数据的真实性，年初以来，我们就对应收保费数据进行全面清理，加大了清理、追收、控制三个环节的工作力度，在彻底清除垃圾数据的同时，制定了《应收保费管理规定》，严格控制应收保费产生，取得了明显成效，应收保费占比由一季度末的17.10%下降到10月底的5.35%，有效地控制在区分公司下达的指标以内。

二是切实抓好车贷清收工作。按照总公司、区分公司关于车贷险清理整顿工作的部署，在区分公司的统一领导和指挥下，我们加强了对清欠工作的领导，加大了催收工作的力度。做到有计划、有安排、有任务、有量化指标，扎扎实实地进行“拔钉子”和“六个结合”的清收行动，努力化解车贷险经营风险，取得了较好的效果。到10月31日止，已清收逾期笔数40笔，使去年底的87辆减少到47辆;清收逾期金额70.31万元，使年初的102.5万元减少为32.19万元，完成了区分公司年初下达的逾期金额控制在34万元以内的指令性指标。

(六)、认真开展执法监察，促进依法合规经营。

为了贯彻落实好区公司关于开展执法、效能监察的工作部署，我们抽调了大量人力组成工作组，对全辖12个支公司开展执法和效能工作大检查，重点对执行“六条禁令”情况进行执法监察，同时对车险理赔、数据真实性、财务管理等项目进行效能综合检查，通过执法监察的开展，找出管理上的薄弱环节，对管理工作滞后的公司提出整改意见，强化了统一法人观念，保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力推进了基层公司的内部管理水平和风险防范能力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提高。

(七)、稳妥进行薪酬制度改革，保证业务和队伍双稳定。

分配制度改革工作政策性强，涉及面广，影响力大，为了确保薪酬制度改革的顺利开展，保证业务不丢、队伍稳定，我在改革实施之前，要求各相关部门认真做好调查研究和测算工作，广泛听取员工意见，制定合理可行的实施方案，并亲自主持召开薪酬制度改革动员会。薪酬制度改革实施后，部分老同志因自身利益问题产生一些情绪，我又亲自下到基层公司找他们谈心，做耐心细致的思想工作，引导他们以大局为重，支持和服从改革，化解了较为复杂尖锐的矛盾，确保了这次改革的顺利实施和员工队伍思想的稳定。

(八)、加强企业文化建设，推进精神文明建设发展。

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重加强以党风廉政建设、领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。

一是加强自身学习。初到，为了尽快地熟悉各方面的情况，我一方面认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态;一方面深入各基层公司，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态;再一方面是积极向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，通过种种途径加快自己对市分公司以及保险市场情况的了解，为工作的顺利开展打下基础。同时，我始终抓紧党的各项方针政策学习，把政治理论学习摆在首要位置。坚持以“三个代表”重要思想和xx届四中全会会议精神指导，思想上与党中央保持高度一致，不断提高执行国家政策的水平和分析问题的、解决问题、驾驭全面工作的能力。

二是严于律己，规范行为。我坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，凡要求员工做到的，自己先做到。组织制定党风廉政建设的各项监督制度，带头搞好公司领导班子廉政建设，认真贯彻总公司“六条禁令”，保持自身廉洁自律。通过自己和班子成员的模范行为，在全司员工的心目中起到潜移默化的作用。

三是加强公司领导班子团结，发挥战斗堡垒作用。特别注重领导作风的转变，提倡民主决策，不搞独断专行，尊重班子其他成员的意见，对涉及公司业务发展、管理措施、经营决策、重大开支、任免干部等重要问题，我都认真倾听各方面的意见，坚持做到决策民主化、科学化。

四是加强企业文化建设，增强队伍凝聚力。在职工队伍建设和企业文化建设方面，我积极组织开展各种有益的集体文娱活动，丰富员工的文化生活，陶冶员工思想情操，增强企业的凝聚力和向心力。与此同时，我还采取由中层干部轮流组织和主持司务会等方式，着重培养和锻炼中层干部的组织协调能力和联合作战能力。通过多种形式的企业文化建设活动，活跃了员工的思想，增强了队伍的向心力，提高了干部的工作能力，使公司面貌焕然一新，有效地促进了各项工作的快速健康发展。

三、存在问题与对策

一年来，我在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决。

1、业务发展不平衡，仍有部分支公司业务发展缓慢，各业务险种间的发展也不平衡，车险和非车险之间业务结构不够理想。

2、各项政策制度落实得不够好。前段时间偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得不够紧。

对以上存在的问题，在今后的工作中，我将采取有力措施，专题研究，具体解决，力争把发展和管理工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了大量的工作，取得了一些成绩，但我深深体会到，这些都是上级公司正确领导和同志们支持帮助的结果。今后我将一如继往，把工作做得更好，决不辜负组织和同志们对我的期望。

以上报告，如有不妥，请批评指正。

谢谢!

**关于保险公司工作总结及下半年计划通用二**

根据锦州市保险行业协会下发《关于开展20xx年“3.15”保险宣传活动的安排意见》（锦保协发[20xx]14号）文件精神及省公司传真电报的要求，市公司党委专门召开党委会议，研究市公司贯彻落实意见。一是成立了由党委书记为组长，党委委员为副组长，各单位、部门负责人为成员的应急预案小组；二是将行业协会文件及省公司传真电报精神及时转发给各县（市）支公司及市本部各部门，并要求传达到全体员工，要求全体员工统一思想，高度重视，提高对这项工作的认识，增强责任感和紧迫感，充分提高自身的责任意识和防范意识，为锦州国寿的和谐发展创造良好的外部环境；三是高波总经理与市委宣传部、锦州市金融办等部门领导进行了沟通协调工作，市公司综合管理部与锦州市电视台、锦州市人民广播电台、锦州日报社等有关新闻单位相关负责人进行了有效沟通，确保不发生任何问题；四是要求市、县公司客服部门做好营业大厅的服务接待工作，3月15日a、b柜面经理全天在营业大厅值班，负责做好客户的业务处理工作，保证不出现客户投诉事件；五是从现在起对源头问题做好检查清理工作，由综合部牵头协同各销售部门、客服、监察等部门相关工作人员制定有效应对措施，对近期遇到的矛盾激烈的新发生的纠纷和长期未决的积案进行风险排查清理，避免激化矛盾，对于能够立即解决的投诉事件立即解决并做好安抚工作，将潜在问题在矛盾初期消化掉；六是要求各县（市）支公司、市公司各部门主要领导保持信息畅通，遇到问题及时沟通、及时处理，共同做好“3.15”期间的媒体危机工作。

3月15日，锦州分公司以“加快保险发展，加强诚信建设，提升行业服务水平，保护消费者权益”为主题在锦州市宝石广场开展大型宣传活动。市公司总经理高波、副总经理李巍、综合管理部经理杨柠、个险管理部经理李群、副经理李畅带领销售部及后援管理部员工参加了本次活动。锦州市人大、市金融办、市行业协会有关领导应邀出席了本次活动。活动现场大家用专业的术语为前来咨询的客户讲解保险知识，为客户发放保险手册、《医食参考》健康手册等，得到广大客户的认同。

3月15日下午，市公司总经理高波应邀锦州市新闻媒体参加了“总经理访谈录”活动，开通了访谈热线，由高波总经理亲自为热线客户进行保险知识解答，进一步提升了中国人寿在锦城的影响力。

市公司个险管理部以视频方式组织全辖营销伙伴召开以“合规经营诚信服务”3.15主题晨会，市公司总经理室成员、各单位、部门全体员工及营销伙伴参加了本次晨会。

此次晨会一方面，大力倡导诚信为本、操守为重、依法展业、专业服务的良好风范，把信用体系建设和职业道德建设贯穿于队伍建设始终，严格按照保监会和公司的相关要求，规范地开展销售行为，坚决杜绝和防范不实宣传、欺诈误导等违规行为，努力营造诚信守法的公司销售文化氛围；另一方面，要积极倡导开拓进取、艰苦创业、顽强拼搏、勤劳致富的展业理念，加强人性化管理，在各渠道销售队伍中营造积极向上、奋勇争先的良好氛围。

借此3.15期间继续加强诚信建设，营造诚信销售的市场环境，以整洁的服务环境和更加高效的服务速度为锦州百姓带来更好的保险服务。

3月18日下午1：30分锦州分公司召开了“我与客户面对面”座谈会。会议地点设置在营业大厅的客户接待室里面，由市公司的服务品质监督员关虹与客户进行了面对面座谈，市公司客服中心杨佳参加了座谈。

座谈会重点围绕公司近期开展的一系列服务为主题进行了探讨。重点对银行转账、附加值服务、鹤卡发放、服务效率等内容进行了沟通。客户通过与品质监督员直接的沟通，把日常中经常遇到的问题及意见反映给了品质监督员，方便公司在提升各项服务水平上有所依据和参考。客户通过座谈，在了解公司各项服务的基础上，对公司的各项服务提出了一些意见和建议，为我公司今后健康发展提供了有力的帮助。

通过“3.15”期间各项宣传活动的开展，充分展示了中国人寿的风采，提升了我公司的美誉度与诚信度，让社会和广大消费者更加了解中国人寿。

**关于保险公司工作总结及下半年计划通用三**

尊敬的x，新闻界的朋友们，各位来宾：

今天，是一个喜庆的日子：在你们的大力支持下，经过全体伙伴数月的紧张筹备，经中国保监会批准，太平人寿张家港支公司正式开业了!

首先，请允许我代表太平人寿保险有限公司苏州分公司总经理室，对各位领导、各位来宾、各位朋友光临张家港支公司开业庆典表示最热烈的欢迎!向张家港市政府、苏州保险行业协会、张家港各大银行以及社会各界对太平人寿及张家港支公司的支持和厚爱表示诚挚的感谢!同时我也向参与张家港支公司筹备的全体伙伴说一声：你们辛苦了，太平人寿感谢您!

张家港，这座位于长江下游南岸的港口工业城市，近年来，以经济、社会和-谐发展的特色为世人瞩目。x-x年，全市人均gdp超过8000美元，财政收入85亿元。在经济快速发展的同时，该市锲而不舍地打造最适宜人居的城乡环境，并成为首批国家卫生城市、全国环保模范城市，x-x年又成为“国家园林城市”、“全国环境综合整治优秀城市”，并获得中国人居环境范例奖、全国生态示范区等荣誉称号，初步实现了经济与社会、资源与环境、人与自然相和-谐的发展目标。进军张家港保险市尝服务张家港经济发展、造福张家港人民，是太平人寿保险有限公司苏州分公司机构发展战略的重要组成部分。太平人寿保险有限公司张家港支公司从今天起将正式担负起这一光荣而艰巨的使命。

太平人寿历史悠久，x-x年始创于上海，x-x年移师海外专营寿险业务，是中国近现代史上实力最强、规模最大、市场份额最多的民族保险企业。

x-x年11月，太平人寿全面恢复经营国内人身保险业务。公司注册资本金23.3亿元人民币，总部设在上海，目前已在全国16个盛直辖市开设22家分公司和两百余家三、四级机构。太平人寿以中国保险(控股)有限公司、中保国际控股有限公司和富通国际股份有限公司为股东。复业以来，太平人寿规范经营，持续创新，连续三年实现跨越式发展，总资产过百亿，赢得了业界和社会各界的广泛赞誉。

x-x年和x-x年国际权威评级机构惠誉国际(fitch)为连续两次为太平人寿做出bbb+评级，这是国际著名评级机构首次为中国保险企业做出的最高评级。x-x年12月，由太平人寿作为主要发起人申请设立的太平养老保险股份有限公司获准开业;“太平人寿”品牌，在新的历史时期，获得了新的内涵，并得以延伸。

x-x年1月，太平人寿品牌荣获全球华人竞争力品牌大会评选的“x-x年度中国最具影响力保险行业十佳品牌”称号。

自x-x年12月29日太平人寿苏州分公司开业以来，一直以社会公众利益为己任，热心公益事业。截止目前为止，太平人寿苏州分公司已累计完成保费近亿元。

我衷心希望，张家港支公司全体同仁能把开业作为创造辉煌业绩的新起点，继续弘扬“用心经营、真诚服务”的公司理念，以“为人们的生活增添祥和与安宁”为己任，在现代化港口城市树立起太平人寿品牌，为太平人寿保险有限公司的发展壮大、为张家港市保险市场的繁荣昌盛、为张家港市的改革开放和现代化建设事业做出应有的贡献!同时我也恳请，张家港市的各级领导和有关部门能一如既往地关心和支持太平人寿保险有限公司在张家港的起步和发展，我们有信心、有能力，与张家港市社会各界和广大人民一道，共同创造更加美好的明天!凝七十年之专业精神，创新世纪之太平盛世。最后，请允许我用八个字来结束我今天的发言：愿“盛世中国，四海太平”!

最后，祝张家港支公司开业大吉!

祝张家港支公司的全体员工们马到成功!

祝各位领导、各位来宾和朋友们身体健康、工作顺利!

谢谢大家!

**关于保险公司工作总结及下半年计划通用四**

办公实习

实习目的：通过营业区和营业部的实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

实习地点：

20xxx年,我有幸到xxxx公司进行了为期xxx天的实习，在这两个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这两个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于20xxx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于20xxx年12月17日、18日及20xxx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者----中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，08年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

（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，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

（2）通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

（3）对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

（4）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。

（5）勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

**关于保险公司工作总结及下半年计划通用五**

通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践紧密结合起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

中国人寿保险股份有限公司

今年暑假，我有幸到中国人寿保险股份有限公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx年年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。

公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过为其控股的中国最大的保险资产管理者————中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，10年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过，为这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识搜集整理，主要是：

（1）保险搜集整理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，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

（2）通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

（3）对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

（4）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搜集整理和提高能力的学习欲望。

（5）勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

以上是我的个人实习报告，当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识搜集整理的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

**关于保险公司工作总结及下半年计划通用六**

为期十天的实习生活转眼间已经即将画上圆满的句号，在人寿保险公司这段期间，我们充分感受到人寿保险公司“诚信为本，稳健经营”的宗旨。体会了作为一个保险公司人员的酸甜苦辣，也了解了作为一名保险公司人员的工作身上肩负的重任。

这次实习是我们步入社会迈出的第一步，第一次真正意义上的接触保险有关的知识，学习了解保险的各种业务，为我们以后可以从事这份职业打下良好的基础，在这期间不仅仅是理论知识更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事还教会了我如何做人，对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。我特此由衷的感谢学校领导及人寿保险给我们提供这么好的一次机会。

中国人寿保险股份有限公司成立于1949年，是我国目前最大的保险公司，是我国保险行业的第一品牌，占领我国市场份额的1/2，是我国寿险市场的领导者，多年以“成己为人，成人达己”的理念服务人群，在全世界500强排名不断提高，10年跃居159位，堪称中国行业的老大。能到中国人寿保险公司实习我感到十分荣幸和骄傲。

开始我们对于保险公司的工作都是十分陌生，对保险公司认识就是“推销保险”在系统的培训使我对工作有了更好的认识和了解对树立信心起到很大的作用。认识到作为一个保险公司从业人员肩负起对社会的责任，首先从认识自我到认识一个公司在认识到整个行业，无论做任何行业，担任任何角色，树立对自我对公司，对行业的自信心。拥有了这份信心才可以更好的从事你的工作。

比尔-盖茨说过这样的话“在这个世界上，人们之所以需要你，是因为你能服务他们，为他们提供需要的东西”我们应该坚持学习有关行业的知识，不断的提高自己的思想认识，掌握一门精通的专业特长，为以后工作可以更好的发展做准备。对于知识的认识和理解，学习更多与专业，从事的工作有关的知识，提高自己的素质，丰富自己的知识，为做一个一对社会有用的人而努力。

进入保险公司实习，讲师带领我们学习了一些相关的保险知识，了解到现在社会对于保险业务的需求，人身风险，家庭理财，理赔都是现如今社会对与保险公司的需求，现在的社会都离不开保险，保险业务对于社会起到至关重要的作用，保险可以对一个家庭，公司起到理赔，保障作用，作为一个保险公司的从业人员肩负起重要的责任。

为期十天的保险公司实习虽然是短暂的，但这段间学到的知识确是课本学不到关于保险知识，学到了更多的则是社会上为人处事的经验，了解社会生存的不易，提高了对保险知识的了解，为我可以更好从事这份工作打下了良好的基础，为我我们以后学习提供了帮助。

我在此非常感谢中国人寿保险股份有限公司天津市分公司滨海个险支公司，感谢人寿保险公司的讲师的培训，感谢校领导给我们创造这次这么好的机会，让我们在这么短的时间学习到这么多有关保险的知识，从这以后我一定为这我的目标努力奋斗。

**关于保险公司工作总结及下半年计划通用七**

通过在保险公司的实习了解金融保险理财知识以及其营销运作过程，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践紧密结合起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处事经验。

中意人寿保险有限公司北京分公司

1、培养从事保险理财业务人员的业务能力。了解并熟悉日常业务和工作流程，学会高效的进行工作。

2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决保险理财业务实践中的具体问题。

3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的理财人员。

4、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

5、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在工作的同时及时补充相关知识，为正式工作做好充分的知识、能力准备。

公司“人文、科技、创新、终生学习、可持续发展”的企业文化让我对自己将来的工作和发展前景充满了信心，同时更多的还是需要自身的努力。

时间一晃而过，到中意工作三个月过去了，在这段时间里领导同事都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了中意“诚信天下，稳健经营，追求卓越”的品质，也体会到了作为保险理财人的专业和辛勤。同时，也为我有机会成为中意的一份子而荣幸万分。

我们每天早上8：45之前打卡上班，必须穿职业装，接着开始家族早会。早会上经理会总结昨天的工作并部署今天的工作，一般还会有简短的业务培训。早会通常持续一个小时，不得不提到的是我们的晨操和晨曲，还有同事之间互相的握手问好，它们能让我们在早上的时候有一个愉快的心情和饱满的精神气儿，然后带着这种劲儿投入到一天的工作中去。

1、通过学习和日常工作积累使我对中意和保险理财有了较为深刻的认识。

记得初到中意时，在和领导的第一次谈话时就注意到，中意是一家非常重视员工感受的公司，公司的规章制度都非常的人性化，尽量为大家营造出轻松的工作氛围。但是，这并没有影响到公司运作的专业性和严谨性。我想，作为一个分公司的理财人员，对产品的了解的确只是基本技能，更重要的是对客户个人理财规划的总体把握，这也应该是自己工作学习的重心。

2、坚持保险理财理论学习让我的专业素养得到提高。

在中意工作的前俩个月，公司并没有安排给我们具体的工作任务，而是要求我们提高个人素质，学习公司的条款，学习保险法，学习相关的法律法规，学习金融理财知识，学习营销知识学习理财规划师课程，真实案例分享。或许有的理论我们暂时并不会用上，但是，不懂战术的士兵不会是一个好兵，没有这些理论知识作为基础，今后在遇到复杂一点客户案例时，我们可能就会束手无侧。在之后的一个月实际工作过程中自己也发现，之前的理论并没有空学，很多案件都需要理论的支撑，扎实的理论知识让自己在实践工作中受益匪浅。我想，理论知识的学习在任何时候都不会是浪费时间。感谢公司给我们新人提供这么好的学习机会和环境，在学习中我受益匪浅，同时我也相信我一定能把所学的东西运用到实践中去，为公司贡献我的微薄之力，同时也为个人价值的实现付出不懈的努力。

**关于保险公司工作总结及下半年计划通用八**

（一）实习单位的简介

通过对理论课的学习，我了解了人身保险的基本原理、各类保险产品种类和责任等相关知识。然而这只是停留在理论的层面，如何把它运用到实践中去就需要走向市场，就需要到保险公司、拜访客户等深入到保险业务的每一个环节。

此次我来到的是x分公司第四营业区。x公司（下面简称“x”，“公司”，“集团”）于20xx年xx诞生于x，是中国第一家股份制保险企业，至今已发展成为融保险、银行、投资等金融业务为一体的整合、紧密、多元的综合金融服务集团。公司为x联合交易所主板及上海证券交易所两地上市公司，股票代码分别为x。

x拥有约45、3万名寿险销售人员及12万余名正式雇员，各级各类分支机构及营销服务部门超过4400个。截至20xx年xx12月31日，集团总资产为人民币x亿元，权益总额为人民币x亿元。20xx年xx，集团实现总收入人民币x亿元，净利润人民币x亿元。从规模保费来衡量，x寿险为中国第二大寿险公司；从保费收入来衡量，x产险为中国第二大产险公司。

（二）实习岗位的简介

本次我实习的岗位是x保险公司的保险代理人。自保险业问世以来，保险代理人便应运而生，并成为保险业务经营不可或缺的部分。世界各国，凡是保险业发达的国家，保险代理也十分发达。目前，保险代理人在数量上，已经远远超过了保险公司人员。我国多年来在广大城乡就形成了有保险代理处、代理人和保险服务员构成的保险现代管理体系。自1992年后，国内各保险公司大都推广了x分公司率先采用的个人寿代理人营销制度。个人营销制度的迅速发展，为寿险市场的开拓和保险观念的普及发挥了积极的作用。目前，我国寿险营销员已经150万人。

保险代理从业人员虽然是代理保险公司招揽保险业务，但是他们的佣金却是由保险公司进行支付的，因而你不用担心代理人再会额外加收保费，更不必为保险公司与代理人的关系而产生疑问，认为代理人会损害自身利益。实际上，在规范的保险市场上，保险代理从业人员的利益与客户是休戚相关的，可以说客户就是代理人的“上帝”，他们的收入是与销售出去多少保单和提供什么程度的服务是有密切联系的，因而两者的利益是相通的。

（一）实习内容

1、了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解x保险内部的组织体系、管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。

2、了解保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。具体知道x保险在人寿保险、健康保险、意外伤害保险业务营销中的主要环节、主要险种。

3、进行市场调查，了解人们对保险的具体需求和认识，保险营销现状并交流心得。具体向居民介绍x保险产品并力促成交。

（二）实习过程

实习的目的也就是学习，学习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，被动的学习工作，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！在实习期间，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。在x其工作流程可以简单的总结为五个步骤：引导客户、了解客户、介绍产品、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。其中重要的环节就是：

第一，售前服务。其核心任务是树立保险企业良好的形象，其主要服务内容如下：

（1）通过实体环境、信息沟通、价格等的有形展示，建立保险企业良好专业形象。

（2）关心准顾客个人及家庭健康状况。

（3）协助准顾客的事业。

（4）设计、制作针对准顾客需求的险种、计划书。

（5）准确的销售说明。

（6）每个营业部开设24个小时热线联系电话等。

第二，售中服务。其根本目的是促成交易，其主要服务内容如下：

（1）建立客户咨询电话；

（2）亲自送客户体检或财务检查；

（3）为客户尽量减少投保手续、流程，建立“绿色通道”；

（4）亲自递交保单；

（5）寄一份感激客户投保的信等。

第三，售后服务。其目的在于提高客户信心，避免保单失效以及顾客源，改善保险企业形象。良好的售后服务，有利于刺激保户再加保，增加保源，提高续保率。如果提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

在x实习的两个月时间里我受益匪浅在思想上受到了深刻的教育。

一是吸收了x的优秀文化。每一次早会都唱公司司歌，并高声朗诵公司训导、服务宗旨、工作信条等，我觉得我已经融入到了x这个温暖的大家庭中。

二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，也是一种理财工具；保险代理人是在帮助别人，同时成就了自己。

三是懂得了要迈向成功没有捷径，除了要有乐观的心态和毅力之外，更要拥有丰富的知识（knowledge）、执着的态度（attitude）、熟练的技巧（skill）和良好的习惯（habit）这四个专业条件，拥有这些特质可以让我们比别人更容易成功。

四是增强了从事保险代理人等经纪中介工作的光荣感、使命感和责任感

2、巩固了理论知识，提高了实践能力。

在学校学习了《保险学》《保险法》等理论知识，实习中将这些理论与实践相结合。我很好地熟悉了“x两全保险”“智盈人生”“吉星送宝（少儿险）”“世纪赢家”等x的寿险产品，能向客户讲解这些产品，并能向客户解释《x两全保险（分红型）合同条款》《智赢人生合同条款》等。

3、培养了从事保险代理人工作的业务能力。实习中通过虚心学习，了解并熟悉了保险代理人的日常业务和工作流程，初步具备了保险代理人的工作能力。

4、提高了综合素质。

（1）向部门优秀员工请教，掌握了一些好的工作方法。

（2）协助x经理做了一些内勤工作，不仅出色完成分配的工作任务并获得好评，而且提高了自己的创新能力。同时，获得了一些管理团队的方法。

（3）作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查，提高了自己与人沟通的能力。

5、为以后就业做了模拟和演练。

实习中，找到了自身状况与社会实际需要之间的差距，如经验不足、对事情的处理不够果断等。我将及时补充相关知识，为正式工作做好充分的知识和能力准备。

实习的日子里，在x优秀企业文化的氛围中，我接受了锻炼，获得了提高。对于这次毕业实习，我的体会有很多，其中最深刻的有三点：

1、做保险代理人首先是做人。我们同客户打交道，首先要诚信，要善于与人沟通，这样客户才会信任我们。只有“人”做好了，保险才能做好。

2、做保险代理人是做一项事业。银行保险代理专员是传播保障福音的幸福天使，为广大群众防范人生风险，让每个家庭都拥有x。“帮助别人、成就自己”，这是一项伟大的事业。同时，做保险代理人是做一项不需要自己投入本钱的生意。所以我们要热爱自己的工作，对保险事业怀抱着无比的信心。只有事业心强的人，才能做好保险。

3、做保险代理人需要一种奋斗精神。每天的工作都是战斗。虽然说做保险勤奋不一定能成功，但不勤奋肯定不成功。只有不断进取，才能有成就。

在x实习的这段经历，对我以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。

在此，我向x老师和x分公司四区的全体员工尤其是x经理和x老师表示感谢，是董老师给我们推荐了实习单位，是x给我们提供了这样一个很好的实习机会。同时也感谢与我一起实习的伙伴们，是他们的积极合作和敬业精神使得我的实习能够顺利进行。对于即将迈出校园的我们，拥有着对未来的美好憧憬，拥有着一腔热血、满腔抱负和实现梦想的激情，正所谓“有梦就有希望”，而最后成功的人都是坚信“我一定，做得到”的人。所以，让我们大步向前，勇敢地去迎接风雨，面对挑战，为了成功努力奋斗吧！

**关于保险公司工作总结及下半年计划通用九**

尊敬的xx经理，尊敬的各位营业部经理，亲爱的伙伴们，大家早上好!伴随着新一轮太阳的冉冉升起，我们又迎来了崭新的一天。窗外春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香(细雨霏霏;秋高气爽;瑞雪纷飞)，室内激情飞扬，正是展业的好时节。

非常荣幸今天的大早会由我来主持，我是来自xx营业部的xxx，我的增员人是非常优秀的xxx经理(主任、伙伴)，非常感谢他能够把我引领到这样一个环境中来，在这里借助大家的掌声对他表示衷心的感谢!

1、 下面请跟我一起关注天气状况：今天，春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香(细雨霏霏;秋高气爽;瑞雪纷飞)的好天气，非常适合我们展业，祝愿大家今天拜访多多，收获多多!

2、 维护良好的职场秩序，是我们每一位合众员工的良好品质。早会开始之前，友情提醒大家将我们的通讯工具关闭或调整到静音状态，早会期间请大家不要随意走动，有吸烟习惯的伙伴请暂时忍耐。(给大家30秒钟时间调整手机)

3、 接下来有请大家全体起立，让我们心怀感恩，一起诵读公司司训

4、 让我们继续满怀深情齐声高唱《相亲相爱的一家人》。通过大家饱含深情地齐唱，让我们更加坚定“加盟嘉禾，家和万事兴”的信心，让我们在“相亲相爱的一家人”的和谐大家庭里展翅飞翔!(周一国歌：“中华儿女多奇志，敢教日月换新天”，每一位炎黄子孙都会凝心聚力，奋发图强。让我们满怀深情齐声高唱《中华人民共和国国歌》)

5、 锻炼身体，增强体质，健康的体魄才能够更好的创造美好的明天。让我们一起跳起今天欢乐的晨操《xxx》，请会跳的伙伴踊跃登场，一起带领大家舞动青春的旋律!(等领操人员站定开始晨操)。

大家请坐。一曲欢乐的(激情的、悠扬的、深情的、激昂的)晨操给大家带来愉悦的心情，感谢领操的伙伴，让我们用掌声表示感谢! (敬业时间，考勤报备)有请非常敬业xxx老师为我们做考勤 )

6、 “风声雨声读书声声声入耳;家事国事天下事事事关心”，关注时事，爱岗敬业，提高我们的服务水平是我们每一个保险从业人员的职责，接下来，让我们以最热烈的掌声欢迎我们著名的《嘉禾新闻网》资深主持人xxx伙伴上场!(《嘉禾新闻网》主持人上场主持)。根据新闻内容稍作总结。让我们再次感谢xxx伙伴!

7、 谁英雄谁好汉，龙虎榜上比比看，接下来大家用最热烈的掌声有请尊敬的xx经理给大家公布今天的业绩龙虎榜!(非常感谢xx\*经理给大家带来的业绩分析，让我们以饱满的热情投入到今天的拜访中，争取明天榜上有名!)

8、 每一份成绩的取得，无不凝聚着成功者对寿险行业以及对公司的满怀信心和对客户的高度负责，而且，每一张保单背后都会留下闪光的足迹和宝贵的展业经验。成功自有成功的方法，接下来让我们有请今天的展业明星，他就是——xx营业部优秀的伙伴——xxx!让我们掌声有请他闪亮登场!(非常感谢xxx伙伴精彩的分享，成功的取得来之不易，但是，掌握娴熟的展业技能，能够使我们事半功倍。让我们再次把最热烈的掌声送给我们今天的展业明星!)

9、跨别昨日，迎来新的征程，未来的奋战我们将赢得新的荣誉，让我们摒弃那拖沓的往昔，共同迎来新的一天，让我们扬帆起锚，主宰自我，用最富激情的呐喊响彻晴天，下面，请全体起立，共同宣读今天的激励口号：不达目标 ?誓不罢休!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找