# 2025年保险公司月度工作总结汇报 保险公司季度工作总结(五篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2025-07-20

*保险公司月度工作总结汇报 保险公司季度工作总结一第一、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、...*

**保险公司月度工作总结汇报 保险公司季度工作总结一**

第一、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、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、是未来的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

其次，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

最后，继续努力的学习业务知识，提高自己的业务水平

**保险公司月度工作总结汇报 保险公司季度工作总结二**

自8月25日驻点招商银行科技园支行以来，两个星期的时间过得很快。我一直在想如何才能更好地把工作做好，但是一直只是个人的想法，没有和任何人做过详细的沟通。在服务行业，讲究的是团队的配合，基于此，我将这段时间总结的想法形成文档，以便更好地与大家进行工作上的沟通和协作。(文中的驻点客户经理就是我本人，该工作思路也可以给其他驻点客户经理做参考，故没有特指)

一、定位

作为在银行的驻点客户经理，我的工作状态、专业、形象和态度直接影响支行甚至招商银行的形象，所以我会按照招商银行的员工守则和专业形象来要求自己。

作为泰康人寿公司的客户经理，我会用我的专业知识和工作热情为支行和客户提供最优质的理财产品和产品组合，以及最完善的售前、售中和售后服务。

支行是命根子，客户是生命线。以支行为家，以支行为公司，支行的事就是我的事。客户至上，客户的快乐就是我的快乐，客户的困难就是我的困难。一切行动以支行和客户为中心。

二、关于支行服务提升的几点想法

在首次参加支行的夕会上，我得知支行在服务排名上暂时落后，我们的工作压力也因此非常大。我一直将这件事放在心上，一直在想，应该如何才能尽快将排名提升，以减轻我们的工作压力，提升我们的荣誉感和自豪感。经过这两周的观察，形成如下几点想法，希望能为支行助一臂之力：

1、经验借鉴：我们可以复制优秀支行的成功的经验，帮助我们最快速度的提升服务质量。经验的借鉴可以通过两个渠道：内部渠道和实地考察。内部渠道就是通过内部自上而下的交流获得。对于长期服务排名靠前，深受大众好评的支行，我们可以通过实地考察的方法收集信息。在工作任务繁重、支行人员匮乏的情况下，实地考察的工作可以由驻点客户经理完成(支行提供地址、考察指标以及指标的量化尺度)。

2、补位原则：当业务繁忙的时候，人员严重不足的时候，驻点客户经理的作用就是补位。同时驻点客户经理也是客户和员工之间的纽带。客户迎接、单据填写指导、转介绍的引导等具体的工作可以由驻点客户经理承担，这样大堂经理/助理可以腾出更多的时间来进行疏导、协调，从而最大程度的提高工作效率。

3、专业提升：驻点客户经理要想真正做好两个纽带的工作，必须有非常专业

的银行业务知识，非常熟悉银行的业务流程。所以在制度允许的前提下，可以由支行提供学习资料，驻点客户经理参加相关的业务培训或自学。

三、关于投金组合的营销思路

对于大客户，倾向于高回报率的投资需求的客户，重点推投连；有资产保全需求的客户推金满仓b(或金满仓)；多方面需求的就考虑投连和金满仓的组合。

对于普通客户，风险承担能力不是很强，我们尽量劝客户考虑金满仓b(或金满仓)，倾向激进的客户也可以推投连，但需做好风险提示。

这里主要陈述驻点客户经理的工作职责：

1、售前：驻点客户经理在日常工作中，除了配合支行做好大堂工作，要积极主动的收集客户的需求信息，主动向客户介绍客户感兴趣的理财产品，做好铺垫工作，然后转介绍给理财经理做最后的促成(在规定允许的前提下，驻点客户经理也可以直接促成签单，再交理财经理出单)。在客户拥挤的情况下，可以通过一些活动缓解客户的焦急情绪，提升支行的服务质量。比如：理财有奖问答，理财开心时刻(由驻点客户经理宣讲一些理财理念)，既可以缓解客户的等待压力也可以提升客户的理财意识。

2、售中：驻点客户经理在促成-签单-交单-合同回执签收的过程中，除了配合理财经理促成签单，并及时交单回签，还要给到客户足够的信心和希望，让客户买得放心，感觉舒心。

3、售后：驻点客户经理除了完成相关保全业务，要能够让客户真正感受到高品质的售后服务和产品的.高附加价值。从平时的关心到节假日的问候，让客户感受到家的温馨。从理财顾问到生活助理，让客户感受到爱的呵护。从工作的建议到生涯的规划，让客户感受到朋友的关怀。

用爱心和耐心赢得准客户的信赖，用温馨和关怀赢得客户的转介绍。

**保险公司月度工作总结汇报 保险公司季度工作总结三**

财产保险公司树立形象、打响公司品牌的第一年，更是我们\_\_支公司面临重重压力、攻坚克难的一年。

所以，在八月份我们在上级公司的大力支持和经理的正确领导下，克服了时间短、任务重、万事开头难等多重阻力和问题，经过全体员工的共同努力，在短短一个多月的时间内，我公司就招聘培训了一支年轻、精干的保险员工队伍，选择合适的地点建设了一个崭新的、功能齐全的保险分公司，并积极开展业务，收取保费\_\_万元，较好地完成了上级下达的任务指标。现将主要的工作情况总结报告如下：

一、采取的主要工作措施

(一)艰辛筹备，积极拓展保险业务的新市场

\_\_财产保险公司决定在\_\_区筹建分公司，并委托\_\_担负这一重任。作为第一任分公司经理，\_\_可谓受命于危难之际，从8月28日开始，还是光杆司令一人的他就开始了千头万绪的筹建工作。

首先，确定公司的位置。位置选得好不好，对公司的形象、宣传和业务的覆盖面影响非常大。x经理跑遍了\_\_区的大街小巷，看遍了所有能够租赁的房屋，最后将公司地址锁定在\_\_x楼。选择这里作为分公司的所在地，更便于我们扩大宣传面，与车主进行面对面的交流和沟通，更利于我们开展财产保险业务。

其次，对房屋进行改建装修。x经理带着装修队伍，按照上级公司的规定和分公司的规范化要求，三番五次地对还是毛坯房的租凭屋进行了实地考察，几次进行

第三，招聘培训公司人员

公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。x经理在做好公司硬件筹备工作的同时，积极在社会上物色招聘优秀的保险人才进分公司。从8月1日开始，公司内勤人员、公司业务员等一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了\_\_财产保险的行列。分公司并于x月x日至x日，集中时间对全部人员进行了上岗前的业务培训。

第四，分公司顺利通过上级验收。

经过艰辛的筹备，\_\_财产保险公司\_\_分公司终于正式立足。x月x日，通过了消防大队的检查验收，并获得了消防大队颁发的《消防验收合格意见书》。x月x日，我公司内部网络系统经过运转调试，全部投入正常工作。x月x日，市保险公司领导陪同省保监局领导到我公司进行了检查验收。至此，我公司正式成为\_\_财产保险公司大家族中的一员。

(二)确立工作重心，在竞争中寻找保险业务的突破口。

1、分析形势，确立工作重点。20\_\_年年底，我公司才刚刚成立，为尽快开展工作，x经理确立的工作重点是：建立良好的社会关系,提高员工的业务素质，抓好公司的内部管理。把巩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。

在竞争中求生存，在竞争中促发展。\_\_地区现有3家(中国财保、中国人寿、太平洋保险)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司，无形中对我们刚成立的保险公司形成了强烈的竞争压力。我们惟有保持沉着冷静，客观面对现实，积极寻求对策，与竞争对手们赛服务水平、赛业务能力、赛奉献与付出，才能从已有的保险企业中脱颖而出，用实力赢得保险人才的加盟，赢得“回流”保险业务，才能在保险竞争中屹立不倒。

2、找准突破口，加大市场占有面。根据\_\_区20\_\_年的保源情况，x经理经过仔细的分析研究，把摩托车保险、船舶、学校、幼儿园的人身意外险作为今年零散性险种突破口，与交警等有关部门联系，请他们帮助协调，帮助代理摩托车保险业务。目前，此事正在进一步的协商中。

3、狠抓理赔，提高服务质量。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，大力加强诚信建设，培育保险诚信意识，强化了失信惩戒机制。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，公司始终坚持派人在第一时间赶到第一现场，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和服务，取得了广大保户的信任，为我公司将来拓展市场提供了保障。

努力提升保险工作的管理水平保险竞争越来越激烈是不争的事实，这就要求我们在公司管理上要全面提升水平。如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进?这是x经理经常思考的问题。同时，也是我公司每一名员工必须思考的问题。

为了迅速在已有三家保险公司的\_\_区立足，我公司全体员工在x经理的带领下，一是加强与保户的接触和沟通，密切公司与保户之间的联系;二是在日常管理中，认真严格执行上级制定下发的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，并用各项规定规范和约束员工的具体行为;三是积极有效的开展工作，对每一份保单、每一次理赔，都做到严格把关，认真审核，既不损害保户利益，也不让公司受到损失。

(四)以人为本，培育和建设优秀的保险职工队伍。

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。但保险工作是靠每一位保险员工做出来的，如何让他们始终保持良好的工作状态，广泛服务于社会的各个阶层和人们生活的各个方面?这也是我公司经常考虑的问题。

我公司率先从领导做起、从公司成立之时做起、从进公司的那一刻做起，用雷厉风行、求真务实的工作作风，用吃苦耐劳、乐于奉献的工作态度，用严于律己、诚信为本的做人原则，用爱岗敬业、熟练精湛的工作能力，取信于民、赢取客户。同时，公司还从各方面严格要求员工，时刻让职工保持危机感，让职工深深了解与市场“共存共亡”的深刻道理，彻底改变“观望”的态度，以更加积极主动的姿态参与市场竞争。经过几个月的磨练，我公司职工队伍经受了锻炼和考验，正朝着优秀的目标迈进。

二、存在的不足的问题

(一)公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

(二)面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，有部分同志对条款不是很熟，在业务开展过程中还存在一定的问题，少部分员工有思想惰性，还要加强这方面的思想教育工作。

**保险公司月度工作总结汇报 保险公司季度工作总结四**

八月份已经悄然而逝，这是我加入到\_\_保险公司的第一个月，我就谈谈这一个月来的心得吧。

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。

**保险公司月度工作总结汇报 保险公司季度工作总结五**

伴随着四月公司学平险收费工作的结束，团险渠道各项工作也已基本进入收尾阶段，为了更好的总结四月以来团险渠道的各项工作，也为下个月业务发展打下更为坚实的基础，使团险渠道以崭新的面貌迎接全新的挑战，现将团险渠道4月工作内容做以分析。

一、团险渠道业务发展情况

(一)业务发展整体情况截至4月30日，团险渠道累计实现：短期险保费7222万元，完成市公司全年任务指标的43%，完成总公司全年任务指标的43%;短期意外险保费4\_\_6万元，占短期险的71%，完成市公司全年任务指标的44%，完成总公司全年任务指标的100.3%。

(二)各单位业务完成情况追踪截至4月30日，各单位团险渠道短期险及短期意外险任务指标完成情况

二、团险渠道4月主要工作及特点

(一)各项业务稳步发展

1.渠道业务稳步推进进入20\_\_年，团险渠道通过各种方式，为各项渠道口子业务的开展奠基铺路，以确保渠道业务的稳定发展。

今年，团险渠道始终把法人客户市场作为一个重要业务领域来拓展，从《团险销售人员管理办法》的考核要求，到中旬制定专项企划方案，通过考核加激励的方式，既激发了销售人员的展业热情，也确保了参与考核销售队伍的稳定性，为公司业务发展注入新的动力。

2.法人市场大力开拓

3.企划方案务实有效自年初以来，团险渠道紧盯市场动态，结合公司业务发展规律，推出了一系列内容丰富、效果显著的企划方案，有力的推动了渠道各项业务发展：上旬,单位奖励确保了开门红目标的顺利达成，个人奖励极大刺激了意外险销售;中旬，建工险和新增法人客户企划案的推出，为全年业务发展带来了新的亮点;下旬，学平险企划案的出台，更为今年学平险业务的顺利发展起到了积极的推动作用。同时，渠道内各单位也都积极响应企划案，加大宣导力度、制定相应方案，使得渠道企划方案取得了非常好的收效。

(二)队伍建设有效突破

1.自《团险销售人员管理办法》(员工制)于1月1日起正式实施以来，通过制度化的管理考核与市场化的绩效发放，充分调动了团险销售队伍的展业热情与销售积极性，有力推动了团险渠道业务发展。

2.《团险销售人员管理办法》(代理制)于4月中旬正式出台，目前，团险渠道正在全辖全面开展代理制销售人员的招募甄选工作。截至4月31日，全辖已发展新增代理制销售人员126人。

3.为加强销售队伍日常化管理，团险渠道印制并发放了《团险销售人员工作日志》，下发了“关于加强团险销售人员日常管理、定期召开团队早会的通知”。同时，团体业务部实施部门人员包点制度，安排专人为各单位提供服务与帮助，取得了良好的效果。

4.上半年，团险渠道共举办培训班4期，针对业务条款、团险销售人员管理办法、公司规章制度等内容，对销售人员进行了及时、系统的培训。通过培训，进一步提升了销售人员对产品条款的运用能力，提高了销售人员对公司规章制度的了解，确保了业务顺利开展与依法合规经营。

团险渠道4月主要工作及特点

(三)坚持依法合规经营

1.自年初来，团险渠道先后印发了《高校学生保险合作协议模板》、《意外险销售定价管理相关规定》等一系列办法规定，为规范渠道业务管理流程，提高渠道业务价值提供了制度保障。

2.根据公司经营体制改革要求，团险渠道自年初来，全面加强渠道费用管控，在合理支配费用的同时，提高渠道创费创利水平。通过有效改善渠道业务结构，控制渠道业务质量，使公司短期险整体创费创利水平迈上了新的台阶。

3.根据保监会及总部要求，团体业务部自一季度末开始对现有卡折业务进行清理，通过与总公司的反复沟通、与市公司相关部门的密切配合，已于7月1日顺利实现了卡折业务的集中管理工作。

三、当前存在的主要问题

随着业务发展的不断深入，目前团险渠道存在的问题主要包括以下两个方面：

(一)代理制队伍增员缓慢目前从代理制销售人员的增员速度与我公司业务发展比较来看，团险渠道代理制队伍的发展略显缓慢，无法满足整体的业务发展需求。

(二)团险渠道缺乏新的短险业务增长点虽然公司现有业务规模一直占据\_\_市场行业地位，但面对外部监管部门日益严格的监督检查和同业白热化的竞争，我公司短期险业务仍然面临巨大的发展压力。

四、下一步工作安排

(一)做好学平险业务收尾工作

经过两级公司密切配合、通力协作，凭借着基层单位在三季度、特别是4月份以来在各个方面的大力投入，今年公司学平险业务在前期沟通与收费阶段的各项工作都取得了很大的进步。截至4月30日，\_\_公司、\_\_公司、\_\_公司、\_\_公司、\_\_公司、\_\_公司等6家单位均提前完成团险渠道短期险及短期意外险全年任务指标。希望上述6家公司能够再接再厉，继续拼搏，为明年业务发展打好基础。

(二)加大与农信社及计生协的合作一方面，要借助今年省市两级农信社均与公司签订协议的良好契机，以及农信社今年年底股改的有利时机，加大对当地农信社的攻关力度，依托公司品牌实力，促成双方合作。另一方面，也要进一步加强与计生渠道的合作，自去年10月份双方召开业务启动会议近一年来，公司计划生育家庭意外伤害保险的发展取得了一定的成绩，但是距离我们的理想还有一定差距，因此，各单位要进一步借助计生渠道的优势资源，实现业务的进一步发展。

(三)积极拓展佣金类业务四季度，团险渠道还需重点关注和落实的就是佣金类业务，各单位要进一步认识到拓展佣金类业务，对充分挖掘团险渠道客户资源，提高销售人员创富水平，扩大公司业务规模所具有的积极意义。各单位要借助四季度费用方面的支持政策，抓紧时间细化任务分解、落实专项责任到人，保证业务启动迅速，取得实效。同时，团险渠道也将在近期推出相关方案，推动渠道佣金类业务的快速发展，为公司发展做出更大的贡献。

(四)加强团险渠道队伍建设

严格执行《团险销售人员管理办法(员工制)》要运用好《团险销售人员管理办法(代理制)》团险渠道计划在四季度，结合代理制队伍的快速发展，进一步加强团险销售人员培训力度，针对近期总公司下发的新险种、新产品，以及兄弟公司一些好的经验做法，组织销售人员开展相关培训，不断提高销售人员的综合素质，为明年业务发展奠定坚实的基础。

(五)坚持依法合规经营，做好渠道费用管控

各基层单位要继续坚持依法合规经营不动摇，要确保费用支出合规合理，经营管理经得起监管检查。相信在公司党委、总经理室的正确领导下，在全辖团险渠道干部员工的共同努力下，团险渠道将通过不断巩固原有渠道，开辟新渠道，为公司团险业务的可持续发展奠定坚实的基础，为\_\_市分公司的第二次崛起做出我们应有的贡献。

(六)为20\_\_年业务发展做好准备工作

各基层单位要在确保完成今年任务指标的基础上，积极为20\_\_年业务发展做好各项准备工作。一方面，要加强对口子业务的维护力度;另一方面，要加大对法人客户的市场调研。

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