# 保险公司工作总结优秀

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-07-25

*保险公司工作总结优秀7篇正确认识以往学习和工作中的优缺点，让我们一起来学习写总结吧。你所见过的工作总结应该是什么样的？下面是小编为大家精心整理的保险公司工作总结优秀，希望对大家有所帮助。保险公司工作总结优秀篇1回顾我在上月底时“立的誓”，有...*

保险公司工作总结优秀7篇

正确认识以往学习和工作中的优缺点，让我们一起来学习写总结吧。你所见过的工作总结应该是什么样的？下面是小编为大家精心整理的保险公司工作总结优秀，希望对大家有所帮助。

**保险公司工作总结优秀篇1**

回顾我在上月底时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的\_\_个险未来的憧憬和希望。不积跬步，无以成千里。在过去的一个月中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。总结起来，这个月工作有以下几个方面：

一、工作方面

1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了最好的服务，维护了公司的形象。

2、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。

3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。

4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。

5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

二、学习方面

1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。

2、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条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

半年以来，感谢领导和同事们对我极高的评价和厚爱，同时觉得自己很惭愧，自己离一名合格的营销人员还相差的太多，今后更加努力学习和工作。艰辛与希望同在，我将用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓新的领域，迎接美好未来。

**保险公司工作总结优秀篇2**

20\_\_年是我进入\_\_财险工作的第一个完整年度，也是\_\_地区保险市场竞争更加激烈的一年，是公司拓展市场、持续发展的关键一年。不知不觉中，新年伊始，现就20\_\_年度重要工作情况做如下总结：

回顾20\_\_年，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，面对系统变更等新的挑战，在20\_\_年的基础上我开始认真钻研，努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能，提高我的业务工作能力，并且熟悉掌握销售管理岗许多工作流程及操作。

一、勤收集、勤整理、勤统计分析是我自接手工作来养成的一个习惯。

我们知道，真实的数字是一个企业赖以生存与发展的基石，只有向领导提供真实可参的业务经营数据，才能使单位的领航者不至做出错误的决策，使各项业务经营不至落入恶性发展的怪圈。每天确保承保台账的正确更新，进行各类业务数据的统计分析，及时发送短信是我每天工作的必修课，我还每周按照领导的要求统计周会报表数据并公布，时刻准备给单位提供近期各项业务经营状的有用信息。

二、应收是销售管理岗的重要职责

每月我都会根据财务部门提供的应收清单联系销售人员进行核对催缴，为销售人员编制相应的个人应收清单。我们机构个别账龄比较长的单子也比较多，对于这些我会不定时从报表系统导出清单对销售人员进行催缴。

三、续保数据的管理也是我工作岗位的重要部分，

20\_\_年初分公司开始重视续保工作，每月开始下发机构续保清单。但是由于我们机构系统录入等问题，无法区分实际录入情况，每个月我都会根据分公司下发的清单和台帐进行匹配，重新编辑实际业务员，并且为了各团队感官和实际打印的需要进行了排列。提前一个月左右下发实用的清单至各个团队及续保部，以便续保工作的顺利开展。平时业务员需要本人的续保数据的时候我也尽力配合帮助查询。

四、手续费结算是我的重要工作

每个月我都会根据财务提供的实收清单，制作代理业务清单，发放清单等给销售人员开票或直接结算手续费，在这方面我养成了严谨、细致的作风，和销售人员的互动也比较多，在清单的核对，费用结算等方面的各种疑问我都会热情解答和处理。

五、各类报表的统计也占据了我工作的很多时间

对于协会有每个月的保险数据报表；对于政府部门也有每个季度的政府招标车辆报告；有分公司业管部的卡单绩效的统计表，对于分公司市场部有每个月的绩效统计表，团队长季度考核，新车奖励，手续费汇总表等。此外还有渠道部每个月拓展津贴，出单补助等统计表。

以上也是我工作内容的一小部分，此外我还负责销售系列考核数据的统计，分公司产能数据的核对，费控系统数据的核对修改等工作量也比较大的工作。对于以上工作在20\_\_年我也取得了不少成绩，比如每个月费控系统的数据修改和绩效的统计在机构中时间排名一直比较靠前，不拖工资发放的后腿。我的数据处理能力也比之前得到了很大提升，学到了很多EXCEL的新技巧，节省了很多工作处理时间。当然也有一些不足，因为数据的繁琐性，很多人工处理的时候难免也会出错，需要核对纠正。我的性子也比较急，在有的工作方面比较容易急躁或者缺乏耐心。

总体来说每个月的工作时间我都比较充实，对于自己这一年的工作我也有如下体会：

1、做事情还是要保持一颗积极向上的心，保持良好的心态。心态要放平稳，不要患得患失，路是自己选择的，既来之则安之，一心把目前的事情做好即可。

2、多听，多学，多问，多想，做事要有计划有条理。

3、不管什么技术，专业与否不重要，能提高工作效率就可以学以致用。

一年的时光，也想对公司提出点建议：一是希望能改善下软硬件系统，能让我的手工时代早点结束。二是希望各岗位分工能更明确点，相应职责明确，工作分配责任制，不推诿。

回顾以往，展望未来

1、希望继续紧跟公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、做好自己的基础工作，确保正确性和时间性。

3、做好销售支持，搭建数据平台，促进各团队成长。

4、专业更强，技术更强

**保险公司工作总结优秀篇3**

刚刚听过领导以及教师的汇报，我觉得自我的总结甚是肤浅，研究问题的角度以及深度还远远不够，下头的汇报若有什么不妥之处，会后还期望领导和教师们多多批评指正。

首先第一项是我的工作资料，

那么对于经代后援来说，它的任务也是十分繁重的，可是就我个人而言，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，主要有下头几项资料：

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，每一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我的业务量，对于各位教师来说就是能够及时的了解自我的任务进度，做到心里有数，经过对数据的分析，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，积累了必须的经验。

下头是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个小case，soeasy。可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，努力做好自我的本职工作，做好后援服务，和各位教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，提高自我的业务水平，那我期望有机会的话能够去听一听教师们的课程，因为很多东西自我去看和经过教师讲解，在理解上是有必须的差距的。

下头是个人感受(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十分的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于此刻的社会，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，经过与领导和教师们接触，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，我感到十分的荣幸。做学生的时候期望尽早的参加工作，可是根本不了解职场，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，以及处理问题的本事和经验，强化了我对扩展知识和提高本事的学习欲望。虽然我大学学习的是电脑，可是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不一样，所以之前对办公的应用也不是很精通，并且我之前是很烦恼excel表格，可是经过在工作中的学习，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。我不怕自我犯错，需要的是在错误中总结经验，不能一错再错。也期望在我犯错误的同时，领导进取地批评指正，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”我觉得是有必须的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负职责的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，可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，可能就是一项资料空缺，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我的职责。

下头是个人的一个祈愿，愿景：

首先，我期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，期望能够有一个更好的发展。

其次，是期望我们经代能够在各位教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，是对我自我的一个愿景吧，期望我有一天也能够像在座的各位教师一样，站到台上去讲课，有一天大家也会尊敬的叫我温教师，那我也算完成了小时候的一个当教师的梦想。

第四，是对大家的祝愿，期望大家身体健康，合家幸福。因为教师们经常出差十分的辛苦，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，所以大家必须要注意身体，加强锻炼。

最终我要说一声感激。

感激领导长久以来的指教，感激各位教师对我的帮忙和关怀。

这么长时间以来，领导和教师们不只是在工作中给予我很大的帮忙，在生活中也很关心我，大家都十分的照顾我，让我觉得这就是个家，十分的温馨。所以在那里我也代表我的父母向领导以及各位教师说一声多谢！多谢你们对小温的培养。

最终一句多谢，多谢大家能够与我分享我的总结汇报。多谢！

**保险公司工作总结优秀篇4**

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

一、\_\_年的经营成果和工作总结

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

**保险公司工作总结优秀篇5**

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\_\_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”，按照保监会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。\_\_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\_\_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\_\_的保险市场。具不完全统计，今年以来几家未在\_\_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。\_\_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。\_\_县经济欠发达，\_\_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\_\_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。

**保险公司工作总结优秀篇6**

20\_\_年，在\_\_公司党委、总经理室的正确领导和省分公司个险销售部的指导帮助下，我们紧紧围绕全市系统年初确定的培训目标和培训策略，紧抓新人育成培训，加强营销员的销售技能培训，力推和多产有质量的产品说明会，坚持增员、发展、业务多栖发展，通过抓工作落实，全市系统培训工作得到加强和进一步发展。

一、基本情况

20\_\_年，我市系统共举办新人育成、组经理提高等各类培训班19期，培训新人945位。其中新人育成培训班14期，参训新人576位；组经理培训班3期，培训组经理332位；组训培训班1期，培训、组训37位。举办营销员继续教育培训7期，培训人数1101位。全市系统有专职2人，兼职17人。

二、20\_\_年度教育培训的主要工作及措施

1、以增员为核心，大力促进业务发展。在这个人人都喊增员难且市场竞争不断加剧，同行业的高薪高佣误导我业务员等一系列情况下，分公司个险部以政策引导和强化增员及新人育成培训为手段，积极落实增员策略和思路，及时、高密度的举办新人育成培训班，从而提高了培训的效果和新人留存率，为今后业务的发展打下了坚实的基础。

2、加强主管培训，提升管理水平。主管是销售大军的中坚力量，是整个营销团队发展的脊梁，肩负着基层团队管理和一线业务发展的重任，是个人代理人队伍的核心力量。为了提升中低层主管的团队经营管理能力，我们举办了3期组经理培训班，对全市系统营销团队组经理和部分分处经理进行了系统培训，取得了比较好的效果，有效提升了组经理管理团队、发展建设团队、陪访育成属员的能力和水平，有效促进了队伍建设工作。

3、抓公司激励政策的宣导，推动业务发展。我们紧盯公司发展目标，积极配合市分公司的业务推动政策，制作课件，发挥专兼职的作用，做好不同时期业务推动企划方案的积极宣导和启动工作，提高了推动政策在业务员之中的反响程度，有力促进了业务的发展。

4、加强活动管理工具培训，巩固提高“两个规范”的实施效果。对各级主管进行“五大会报”和晨会经营模式以及经营日志正确、有效利用的强化培训，帮助业务伙伴解决疑点、难点，规范了早会、职场和业务员的活动管理，有效的提高了“两个规范”的实施效果。

5、通过教育培训深入贯彻早会经营、活动管理、基本法考核三个根本机制。借助《基本法》推广实施，对全市系统、组训进行集中培训的基础上，分职场对业务员进行分层级培训，进一步提高三个根本机制执行实施水平，提高贯彻落实的主动性、积极性、创造性。

6、分类培训与“532”经营策略紧密结合、组训与团队主管积极配合，对划分的各阶层群体，特别是低绩效群体进行分类指导和培训，对有效人力扩充进行宣导和指导培训。

7、以“三个确保”、“三化销售”模式为重点，利用教育培训优化业务结构。、组训对低绩效人员通过销售技能和险种结构分析及讲解，确保他们的销售业绩有明显提升；培训基本法，通过对利益点的讲解来确保有效人力持续增加。

三、20\_\_度教育培训工作计划

公司业务的发展和队伍的建设在20\_\_是关键的一年，市分公司对教育培训工作重新提出了要求。根据20\_\_业务发展和队伍建设对教育培训工作的需求，我们要努力做好以下几方面的工作：

1、开展依法经营教育，提高业务员自身素质。要按照保险监管部门要求和总公司关于建设国际金融保险集团的要求，对新人开设依法诚信经营培训课程，对其他业务员专门进行诚实守信、依法合规经营的宗旨意识教育和培训，形成全市系统以诚信服务客户为尊、遵章守纪经营的良好氛围。要利用和组织新人参加保险代理资格考试以及新人育成培训的方式，加强新人保险专业知识、相关金融投资知识、基本法律法规知识的教育培训，提高业务员的自身素质，不断满足市场和客户对保险业务员的需求。

2、持续不断的加强增员培训，加强营销队伍建设。只有持续不断的反复的加强增员工作才是建设营销队伍的有效途径，也只有教育培训，才是增员工作的有效武器。我们要把增员培训工作作为全年培训工作的重中之重，继续抓增员意愿、新人育成和销售技能的培训，提高育成留存，不断壮大展业力量。

3、以深入坚持早会经营、活动管理、基本法考核三个根本机制为重点，开展多点多面式的教育培训。利用早会、结合基本法加强宣导增员利益点，尤其是对主管，通过专题早会和培训使他们从观念上认可增员工作对未来团队的壮大和发展的重要意义。从提升活动量入手，深入且灵活的开展提升活动量的培训。20\_\_内举办12期以上增员意愿提升培训班，对全辖人员全面培训一遍，切实提高全员的增员意愿和增员技能。把全员通过《基本法》季度考核作为教育培训工作的重要环节来抓，年内计划组织4次以通过《基本法》季度考核为内容的培训，分主管和业务员两个层级，对全市系统所有人员在考核前一个月根据“预警”系统的考核预警提示情况进行培训，帮助全员分析自己的业绩达成情况，促进业务均衡发展，顺利通过季度考核。

4、以深入践行“532”经营策略为重点，对高中低三类绩效群体，分类指导培训，从而实现整体推进。

5、以深入贯彻“三个确保”、“三化销售”模式为重点，对团队和个人的销售职责、销售方式、目标追求、业绩形态在整合调整的同时，充分利用教育培训加强改善靠新险种拉动业务的弊端和人员大进大出的局面，达到解决问题、解除矛盾的目的。

6、积极配合工作，加大主管培训，抓好销售技能培训。积极为各考核单位提供培训支持，分县、分片组织举办新人育成培训班18期以上，为业务发展提供有效的展业力量。加大各级主管的培训力度，一方面配合省分公司做好中高级主管的组织培训，另一方面完善开发课程，利用现有课程资源，做好组经理层级主管的培训提高，不断提升各级主管经营管理团队的能力和水平。抓好销售技能提高的培训，结合公司的政策制度，组织课程开发，做好全体人员的销售技能提升培训，帮助低绩效人员提高业绩水平，改善收入低的状况，促进留存。

7、加强队伍建设，提高服务水平。今年，我们要根据营销队伍建设和业务发展对教育培训工作的需要，以及目前我公司教育培训队伍力量薄弱的问题，加大专兼职队伍的选拔工作力度，充实全市系统教育培训队伍力量。采取派出去和自我学习提高相结合的办法，提高专兼职队伍自身素质，增强支援和支持服务营销队伍建设发展的能力与水平。

**保险公司工作总结优秀篇7**

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、县统计局提取了全县国有、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，我所联合县劳动监察部门、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。\_\_年我所扩面14家，新增参保人数1243人，完成全年目标任务的165.7%。\_\_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58.1%。

（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。\_\_年共查处漏报单位5家，漏报失业保险费5.34万元，已催收补缴1家，补缴金额2.74万元。\_\_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62.3%，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。

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