# 如何写保险公司年度工作总结汇总(7篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-03-23

*如何写保险公司年度工作总结汇总一现代保险市场，竞争愈来愈烈。保险企业在发展壮大的过程中，在经营决策、企业管理、人才培训、产品营销、售后服务等各方面，无时无刻不面临着激烈的竞争和严峻的挑战。在这种危机和挑战中，也蕴藏着发展壮大的机遇。异常是保...*

**如何写保险公司年度工作总结汇总一**

现代保险市场，竞争愈来愈烈。保险企业在发展壮大的过程中，在经营决策、企业管理、人才培训、产品营销、售后服务等各方面，无时无刻不面临着激烈的竞争和严峻的挑战。在这种危机和挑战中，也蕴藏着发展壮大的机遇。异常是保险企业人才的竞争尤为激烈。

接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、职责感;学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作本事和专业技能。

经过此次毕业实习，让我们学生强化了对信息管理与信息系统专业的认识，了解了本专业在当前社会上企业的真正需求，同时也能够确定自我今后发展的方向。

本次实习采用分散独立实习方式，每个实习生都配备独立的指导教师，采取自我需找实习单位。实习时间安排为2月13日至3月2日为期三周，期间需要和导师及时联系，向导师汇报实习的资料等。

此次实习为期15天，主要进行的工作是在保险部门的业管部。涉及单证的领用、使用、回销、归档、装订和查勘理赔。我于2月13日来到xx有限公司，这与我们所熟悉的大学的环境很不一样，我对那里的一切都充满了好奇感和新鲜感同时但伴有也许的紧张。

第一天，经理带我们参观了一下公司，并向我们介绍了公司的概况、公司的纪律以及对我们今后需注意的事项和一些特殊要求。我利用一周半的时间系统的学习关于单证的领用、使用、回销、归档和装订。单证是顾客保险的最重要的一步，是保险公司和客户的合同书。单证的领用、回销和装订都是挺简单，手工操作，只要贴合公司的要求就行，可是单证的使用和归档是在系统中操作的，比较麻烦的是得一遍又一遍的对客户供给的资料，在此过程必须仔细认真地把客户的资料录入到系统中，同时单证使用后，应按照单证回销要求，分别将财务联、业务联分开整理，并及时做好登记。单证的归档是在回销之前进行的，方便对单证的统计管理。看似很简单的操作，才发现自我在实际操作中做起来却不是那么容易，需要细心跟耐心，并且每一天晚上得回家温习。单证重复量如此大的工作如果没有必须的耐心和细心是很难胜任的，每一个步骤都需要有严格的要求的。

在之后的一周半的时间，我又学习了下查勘理赔。查勘和理赔时保险的售后服务过程，是客户对保险公司忠诚度的关键，所以此步也至关重要。在查勘的过程中，需要的不光光是会查勘，还需要经过查勘判定在交通事故中是谁的过失和需要赔付金额的估算。查勘是一个艰苦的工作，他需要24小时随时待命，并且在接到报案电话后2小时内赶到现场。在跟着理赔人员做助理时，我发现理赔人员，需要的不仅仅是专业知识，还需要灵活的头脑和好的口才，理赔人员需要做到的是：一公司最少的赔付率获得客户最大的满意度，做到这一步是很难的。在这个环节，我最大的感悟就是，我要练好我的口才，努力往见人说人话，见鬼说鬼话发展。

为期三周的保险实习，除了收获到一段欢乐充实，令人难忘的时光，还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!记得踏入保险的第一天，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习行为规范，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，个人和个人之间应当是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作本事很强，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，及时获得他们的帮忙!

第三把金钥匙：活力与耐心

活力与耐心就似火与水的较量，往往火的活力总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是活力与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心境是激动兴奋的，这应当是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。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理解这两个月的考验。活力澎湃有点夸张但我是充满活力地过完这两月，可是，除了对工作的活力外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有活力没有耐心做出来的工作是浮躁的，仅有耐心缺乏活力做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“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

技术大家能够学，但创新却只属于你自我!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。所以，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。所以进入保险公司就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自我知识的欠缺，不仅仅表现为专业知识，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”，仅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进取性，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。仅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。

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅仅使我认识到自我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，此次实习的时间较短，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，我定会经过更多的渠道来锻炼自我。

这次也实践教会了我许多，不仅仅让我扩展了知识搜集整理的视野，增长了社会见识，无规矩不成方圆，一个木桶的容量决定于最短的那块木板，仅有提高个人的管理意识，进而提高整个团队的管理意识，按照规则做事，才能发挥团队的最大能量。

在实习的同时进一步的对保险公司及行业的了解，也发现一些保险公司经营管理中存在的问题。应对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康发展和壮大。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。

我觉得提高提高保险公司经营管理水平的措施：上级公司要加强对基层保险公司管理工作的监控和指导，确保统一法人制度的顺利执行和政令的畅通，同时建立配套的职责追究制度和奖惩措施，加强对基层公司经营管理行为的约束。保险监管部门要加强对基层公司市场行为的监督和管理，加大对违法、违规行为的查处力度，培育有利于基层保险公司发展的规范有序的市场环境。

**如何写保险公司年度工作总结汇总二**

尊敬的各位来宾、各位朋友、女士们、先生们：

大家上午好!

非常荣幸今天能够邀请到各位朋友前来参加，由泰康人寿广西分公司南宁本部举办的“财富之路金牌加盟商——大型事业说明会”!首先，我仅代表泰康人寿南宁本部总经理室及千余名员工队伍，对各位的到来表示诚挚的问候和热烈的欢迎，欢迎大家!

20xx年，是意义非凡的一年，是泰康人寿成立15周年，里程碑式的一年。泰康人寿在社会各界和广大客户的信赖与支持下，取得了长足稳健的发展。从创业伊始的基础薄弱、执着坚韧，到发展时的励精图治、锐意进取，再到壮大时的高瞻远瞩、稳立潮头，泰康人寿走出了一条健康稳舰可持续发展的梦想之路。今天前来参加加盟恰谈会的朋友们，都是来自社会各界不同领域的优秀人才，出于对中国寿险市场发展前景的信心，和对泰康人寿的信任与关注，我们相聚在此，共同度过一个美好而愉快的上午。

泰康人寿保险股份有限公司系1996年8月22日经中国人民银行总行批准成立的全国性、股份制人寿保险公司，公司总部设在北京。

自成立以来，泰康人寿一直重视公司治理结构的不断完善。20xx年11月，全面完成经国务院同意、保监会批准的外资募股工作，建立了国际化的公司治理结构。在以董事长兼首席执行官陈东升为核心的专业化、国际化的管理团队领导下，泰康人寿发展迅速。截至20xx年底，泰康人寿总资产近5000亿元，净资产近超200亿元，偿付能力充足率超170%。当年保费收入868亿元。当年税后利润超21亿元。成立20xx年

以来，泰康人寿主动防范风险，深化调整结构，坚持专业化方向和价值管理，实现业务稳健成长。多年以来，泰康人寿连续入围荣列“中国企业500强”百强企业。截至目前，泰康人寿在全国设立了35家分公司，近300余家中心支公司，拥有近40万的员工队伍，形成了完整的服务网络，目前泰康人寿正在为上亿的个人和机构客户，提供着专业优质的人寿保险服务，公司目前累计赔付客户近720万人次、累计赔付金额已近70亿元。

保险是人类伟大的发明，是传递爱与责任的行业，在经济社会蓬勃发展的今天，保险的意义与功用将更为凸显，相信今天您的明智决定，将是明天无悔的选择，在此，诚挚邀约在座的各位朋友以及更多的有识之士，加盟泰康，与我们一起，携手并肩，以中国寿险业先行者的身份,共创财富人生，迈向中国寿险业的美好明天!

最后再次真诚感谢大家的临恁，谢谢大家!谢谢!

**如何写保险公司年度工作总结汇总三**

(一)实习单位的简介

中国人民财产保险股份有限公司是经国务院同意、中国保监会批准，于 20\_年7月由中国人民保险集团股份有限公司发起设立的、目前中国内地最大的非寿险公司，注册资本111、418亿元。其前身是1949年10月20日经中国人民银行报政务院财经委员会批准成立的中国人民保险公司。

公司主要经营财产保险、意外伤害保险和短期健康保险业务，在大型商业风险、政府采购、行业统保等集中型业务以及车辆保险、家财险等分散型业务领域处于绝对领先地位。

人保财险保定分公司xx服务部是人保财险保定分公司下属的营销机构，虽然成立时间较晚，但xx营销服务部以4s店为业务依托，现已成为保定市区销售额最高的营业部。xx营销服务部有员工15人，上级公司下派员工6人。主要的部门有财务部，出单部，理赔部，营销部，综合部。

(二)实习岗位的简介

我的实习目的是在八周的实习时间里，充分了解财产保险公司基层公司的工作内容和工作流程，熟悉保险公司的工作环境，掌握保险公司工作的相关技能，为今后踏上保险工作岗位做好准备。因此我在实习时间里在公司的各个岗位进行了轮岗实习。

财务部负责根据公司有关财务管理制度，协助财务经理完善本公司的会计核算体系，正确、及时地进行会计业务综合、汇总工作，做好费用、税收的核算和控制，保费收入和理赔支出的账务管理，及时交纳税款等相关工作。

出单部负责接待投保客户，制作保单，同时为客户提供保单查询，退保等服务。理赔部负责收集出现客户资料，查勘损失，核定计算赔偿金额。综合部负责公司文件传达，档案管理，后勤工作。营销部负责营销展业，管理续保工作。

我的实习工作是从出单部开始的。首先学习的内容就是保单录入，即通过专业的电子投保系统将被保险人和投保车辆的具体信息录入到车险信息库中并生成投保单证。这是一项同时需要准确与速度的工作，由于车险工作量大，每日投保续保的客户很多，保单信息录入要尽量的快减少客户等候时间，并且所录入的信息要保证准确以免无法通过核保造成时间和精力的浪费。在学习的过程中，我发现，车险系统的操作，掌握信息输入的各种技巧，有关车型的信息包括车型、吨位、载人数量、车架号和发动机号等如何快速准确录入，并且不发生冲突是一个难点。

我利用中午休息的时间反复的练习，牢记日常的工作中常用的信息的代码。比如投保渠道、车辆与被保险人关系、承保条款、车型、车牌照颜色、车身颜色这些信息相应的阿拉伯数字或英文代码表示。在可以独立录入保单之后，我开始正式作为一名出单员到柜面工作。随着工作的进行，我逐渐感到我需要学习的还有好多，例如各种保险的投保条件，投保金额的确定标准，各种保险的费率浮动规定等，这些知识虽然在课堂上学习过，但是一下子运用到实践中，特别是向客户解释这些条款时，还是感觉到以前对这些知识掌握的不够透彻，这让我深刻的体会到了理论与实践的差距。

在出单部得第二个任务是保管、发放、整理保单，了解保单保管规定。保单领取的时间和数量以及领用人必须用专门的记录本记录，并随时和上级公司的保单发放部门核对数量。整理保单的工作需要极大的耐心 ，每个保单的保单号被保险人姓名都要登记在目录中，作废保单要加盖作废章，每50份保单制成册，每100份装入一个档案盒，最后还要认真填制档案盒封面。如果保单出现遗失，必须严格按照管理规定：空白保单，或发票发生遗失，代理机构必须自发现之日起24小时内向委托公司报告，并提供书面说明。

48小时内应与委托公司共同通过公众媒体公告此单证无效，由空白保单，发票遗失所产生的后果和法律责任由遗失单证的责任方承担。了解过这些严格的规定之后，我在工作中不敢有一丝大意，在其他同事的指导之下，我掌握了保单管理的工作，不但保证了“零差错”还不断提高了工作效率，在新工作单位给大家留下了一个好印象。在单位领导和同事的鼓励帮助之下，我还用休息时间学习了传真机打印机等办公工具的使用，人保财险内部办公系统的使用等等。

完成了在出单部的实习，我还了解了一些理赔部的工作。首先我跟随公司负责定损的师傅了解了出险车辆定损的工作流程。在接到公司调度公司的调度后，定损人员根据指令到4s店查看出险车辆的损失情况，与4s店修理人员商定修理方案，对损坏的零件进行拍照，然后将4s店的修理报价和人保财险理赔系统的价格相比较，最终确定损失金额。

接下来我开始学习理算工作，这个工作和课堂中学习的知识联系的比较紧密。这个工作的关键是检查相关理赔单证是否齐全，事故情况与查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险责任。如果核对无误，即可运用车险理赔系统自动生成应赔付的金额。在这之后，还要对自动生成的金额进行，特殊情况还要进行调整。

对于免赔金额比较高的，拒赔的案件，理赔人员还要电话通知被保险人，在公司与被保险人对赔偿无异议之后，通知财务部门支付赔偿款。以前我认为保险公司只有营销人员和出单人员需要与客户打交道，理赔部门属于“幕后工作”的部门。

但是这次实习的经历推翻了我原来的想法，理赔人员与客户的沟通是十分重要的。在单证收集环节，由于被保险人对保险理赔程序不甚了解，可能把保险公司对理赔单证收集的要求当作是故意刁难消费者的行为，产生反感的情绪。还有些被保险人在得知被拒赔后对理赔人员恶言相向，不理会理赔人员的合理解释。

想要成为一名合格的理赔人员不但要有过硬的专业知识，还要有极大的耐心和忍耐力，只有这样才能化解客户的不良情绪，取得他们的理解和配合，从而保证保险公司工作的顺利进行。

在营销部门，我主要了解了车险销售的代理人制度，通过对营销员代理人合同书的学习，我加深了原来学习过的代理人和被代理人的权利和义务规定，另外对担保人的相关规定有了更直观深入的了解。

在4s店与公司的代理人进行交流的过程中，我还了解到了代理人的收入状况和代理人规模，客户关心的主要问题等等。在人保财险电话车险宣传活动中，我和公司同事走上街头，向路人分发宣传单，宣传公司车险优惠政策并解答大家对电销车险的疑问。

最后在财务部门我学习了保险公司营业部财务工作的主要内容，帮助财务人员粘贴原始单证，装订记账凭证。了解了日记账的样式和记录内容。在休息时间，我还在财务部老师的指导下学习了人保财险会计制度和财务报表的相关知识。

短短两个月的实习让我有机会将真正的将保险理论知识运用在实际的工作中，让我了解了亲身实践的重要性。有将所学的知识运用到工作实践中可以将理论变得生动解决实际的问题，并且在实践中，我不断的思考，从而使实践可以反过来提高我的理论认识。

我在这次实习中，我还在工作中锻炼提高了自己与他人交流沟通的能力。在学校的接触的大多是同学和老师，但是在工作中，我需要和各行各业的客户交流，也需要和领导、同事建立良好的关系。

我认识到与他人交流需要时常站在对方的角度，为他们着想，在这个基础上，恰当的选择合适的说话方式和交流方式，还要有很强的应变能力。在这方面我感觉我的能力还有很大的提升空间，今后我会更努力为自己创造锻炼自己的机会，提高沟通能力，更好的表达自己的想法。

在实习中我深刻的感受到了保险公司的工作环境和氛围，公司领导和同事对待工作积极热情的态度给我留下了深刻的印象。保险公司是一个充满激情的地方，虽然工作辛苦，但是他们从不放松对自己的要求。我深深的体会到无论是专业知识上还是工作态度上，和他们相比，我还有很大的差距。我会更加努力，争取早日成为一名优秀的保险工作人员。

短短两个月的实习是我人生中宝贵的财富和美好的回忆。如果不是公司领导和同时对我的耐心帮助和悉心指导，我不可能顺利完成实习任务并且取得如此多的收获。我会牢记他们的教诲，在今后的工作学习中不断提升自我，努力迈向人生的新台阶。

**如何写保险公司年度工作总结汇总四**

按照省农业保险工作领导小组《关于对全省农业保险工作开 展全面检查的紧急通知》 (吉农保字[20xx]3 号)文件和市局 4 月 10 日下发的《关于做好 20xx 年农业保险工作检查的通知》的要 求， 我县于 20xx 年 4 月 11 到 4 月 24 日对全县农业保险工作进行 了检查， 同时接受了市农经局的抽查， 现就检查情况做如下报告

一、制定实施方案，确定检查目标 根据文件要求，我们确定了此次检查的目标是全面打击承 保、理赔过程中的违法违纪行为，确保农业保险理赔资金足额、 及时兑付到受灾的参保农户手中，维护参保农民的合法利益不受 侵害，切实将农业保险惠农政策落到实处。

1、检查镇、村单位和个人在投保和理赔过程中弄虚作假， 以及通过替保、虚保、冒保等行为套取或骗取理赔资金等行为。

2、检查农业保险理赔资金是否及时足额兑付到参保农户手 中，有无截留、挤占和变相挪用等问题。

二、检查时间 20xx 年 4 月 11 日至 4 月 24 日。

三、检查方式 本次检查由县农业保险工作领导小组负责组织实施，农业保 险办公室具体实施。检查重点是乡(镇)和村社。检查范围要覆 盖所辖的全部乡(镇) ，抽查的村要达到乡镇所辖村的半数以上，1 每个村至少要抽查 20 户参保农户。重点检查投保在 100 亩以上 的大户。检查可以采取查阅相关账簿凭证、核对资料，以及在村 社张贴举报公告或电话回访等方式进行。

四、检查中发现的问题 为保证工作不留死角，我们把此次检查的重点放在农户走访 上，通过走访我们了解到以下情况

1、 虽然农业保险工作开展多年， 但是部分农户对农业保险仍 不了解，部分村屯宣传仍不到位，即使有投保，因为理赔金额有 限，导致农户参保积极性不高。

2、由于农业保险是新生事物，要求农户充分认识需要一个 过程。这就导致部分村干部为完成工作任务用村集体资金或个人 资金垫保。

3、农业保险查勘面积大，灾害程度不一，损失程度难以界 定，这就导致部分农户因为理赔不均等原因上访。

4、由于信息错误导致部分农业保险理赔款没及时发放到位。

我县人保公司是第一年承保农业保险，由于经验不足，人员不专 业等原因，导致农户，乡镇，保险公司在提供信息、核对信息、 信息反馈等环节没有达到协调一致。截止到检查结束，全县还有 42 户农户没有收到保险理赔款。

**如何写保险公司年度工作总结汇总五**

光阴似箭，一转眼20\_\_年已成为过去，20\_\_年迈步向我们走来，自从加入\_\_\_后，在公司领导的关怀指导下，在同事们的帮助下，本着对工作认真负责的态度，完成了以下工作：

基本情况

我于20\_\_年3月14日加入，三个月试用期后顺利转正。

从加入\_\_\_后到20\_\_年7月1日，一直在\_\_\_部门，后\_\_\_部门与\_\_\_部门合并为深圳分公司后，\_\_\_部门人员也随合并统一归\_\_\_部门经理\_\_\_领导。

工作情况总结

自加入公司我一直从事白水营销部综合内勤岗，综合内勤是公司的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审、保全受理、理赔受理以及营销部日常财务工作，除此外还包括公司文件上传下达、文件管理、档案管理;95500协调回访;外勤人员入司、离司手续办理，柜面客户接待以及领导交付的其他工作。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么重要。在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身能力的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种营养，二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中。

个人的不足

一.工作方法有待进一步改善，时常忙而乱，无章法导致效率不高。由于自身所兼岗位较多，产生了多起由于工作安排不当所产生的失误，所幸在领导的关照和同事们的.帮助下，未能造成比较严重的后果，但在工作安排上，还是自己的一个软肋，经常出现事赶儿事的情况，为避免此情况的出现，我决定在工作中进行详细的条理安排登记措施，将需要进行的工作进行登记并合理的安排开来，以防止出现工作积压的情况出现。

二.沟通较少，工作中遇到问题，没有及时与领导沟通，导致一些工作滞后。由于自身性格的原因，自己与同事和领导的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人和人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的的方法，我决定就自身缺点进行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

三.专业知识的欠缺和不足，导致在实践操作过程中遇到了很多棘手的问题，我决定进一步的学习与加强

四.行业经验欠缺，处世判事能力不足

以下就是我的在保险内勤岗位上的述职报告，有什么不足之处请领导指正。在新的一年里，我将抓住机会不断地学习专业知识，提高技能，总结经验，全面提高各方面的综合素质。认真学习公司的各项政策规章制度，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。

此致

敬礼!

**如何写保险公司年度工作总结汇总六**

生命人寿保险股份有限公司是一家国际化股份制专业寿险公司，公司以特色经营、特色发展、建立特色生命为经营思想，肩负“携手提升生命价值”的企业使命，秉持“内诚于心，外信于行”的核心价值观，奉行“以人为本、尊重生命”的经营理念，倡导求新、求变、求发展的经营作风。公司相继获得中国寿险行业十大最具影响力知名品牌、中国最具成长性保险公司、十大最值得信赖的寿险公司等荣誉称号，逐步确立了中国加入wto后新兴寿险公司领军企业的地位。“求新、求变、求发展”是公司坚持不懈的经营作风，打造“特色生命”是公司发展的最终目标。

生命人寿建立了覆盖全国重点省市区域的营销网络和多元化服务平台，目前共拥有800多个分支机构和服务网点（含在筹），超过13万人的管理和销售人员，为全国300多万客户提供包括人寿保险、意外险、健康险和养老保险在内的全方位风险保障解决方案和投资理财计划。

很荣幸在这个即将上市的大企业中以经理助理的身份实习半个月。在经理和主管的指导下，我收获了很多宝贵的经验财富。在这实习的过程中，累并快乐着。我的实习内容如下：

首先，参加经理助理的岗前培训。这是一个正规化的企业，维持一天的培训让我感受到了公司浓厚的情感文化，经理主管们一整天都在忙碌着为我们准备开水点心以及午饭准备。他们的热情以及培训讲师澎湃的激情都深深的打动着我们。培训内容也让我们获益匪浅，那是一种励志性和激发性的培训，教你如何从不同的角度寻求自我定位，用激情战胜压力，走出逆境。

其次，电话邀约客户参与公司欢庆十周年的活动。或许学生工作以及社会兼职的经验丰富了，打起电话来显得特别大胆和流利。加上声线较为甜美，能够随机应变解答客户的疑问，即便被拒绝被骂都能微笑的良好心态，所以我每次邀约的人数都是团队里较多的。由于打电话得到主管的认可，每次有新人来的时候，主管都会让他来凝听我的话术，学习我心态。很荣幸上级对自己的认可，从而更加努力和上进。

再次，我们也会同人力资源般为自己的团队增员。我主要负责邀约海峡人才网寻找类似工作的待业人员，与电话邀约客户不同的是，电话增员的态度较为强势，好似自己就是人力资源的主管，能够给对方一份工作。然后在面试的过程中自己是一个引荐者，带领成应聘者到经理办公室面试，并送走面试完的成员。这期间自己和应聘人员有一个交谈时间，询问对方的姓名以及面试完的感受，再说说自己来到这个公司的一些体会，争取挽留人才。

接着，在欢庆十周年活动期间协助活动的顺利展开。在这期间，我有过作为前台人员登记参会客户的资料，用微笑拉近与客户的距离，让客户感受自己的亲和力；有过作为礼仪小姐站在活动现场门口迎宾，并带领客户到达指定位置；有过作为负责活动现场场内秩序的维持人员。

最后，我参与了公司的主持人培训。作为一个实习生，我很荣幸获得主管的认可以及推荐。此次培训不仅让我获得如何做好主持人的相关知识，更让我增加了对自己的几分自信。我感谢公司给我的每一个机会，也把握好每一个能够做的更好的机会。

1、公司的管理现状分析

作为一个实习生，由于时间上的不足，尚不能充分了解公司的管理模式和企业文化。但就目前的接触而言，公司的管理现状我认为还是不错的。

首先，公司的早会和启动会如同精神食粮般给带给员工无限的希望和斗志。其中，每逢周一、周三、周五的早会先由主持人向大家问好，然后我们激情的回应：好！我要发财!并整理的连击三掌；随后大家起立诵读公司司训，接着开始跳欢快并且舞动全身的晨操；跳完晨操大家相互与身边的人握手问好，交流感情的同时学会如何通过握手传达感情。随后是专题时刻，可以是经理交流工作上的心得，亦或是总经理给我们带来他激情的演说。特别深入人心的是总经理的每一句直逼人心的话语，句句都那么铿锵有力，让人们感受好似前方有无限的财富在等着你，要坚持，要努力。早会开完之后，每个团队还有个自己的小会，商讨接下来的计划和对策。再谈谈每月一次的启动会，启动会总结当月的成功与不足，并在此基础上统筹安排下一个月的目标和计划。让每个人心里都有底并且能够有计划的规划自己下一步的进程。

其次，公司的薪资模式值得认可。因为只要有业绩，你能够连续五个月都有收入，而不会因为当月没业绩而断了经济来源。

再次，公司的团队精神特别优，在公司这个大团队中，每个人都热情，友好，愿意奉献出自己的一份力量来帮助他人做的更好，而不计较个人付出的多寡。在部门的小团队中，你不用过于担心自己做错事而遭遇严厉的批评，团队奖惩有度，着重以鼓励性和和平性的方式让你改过。在鼓励和激励中成长，让员工自发形成一种对团队的认同感，从而努力向上。

2、公司的主要问题分析

该公司从总体上有着良好的且清晰的管理模式，深受员工们的认可。但是，再好的管理制度都有它难以避免的缺陷，我从大家的言谈中总结以下几点细节上的不足。

首先，从缴费制度上浅谈不足。

一、早会虽好，但在这么轻松又严肃的时刻，公司规定每一个人都不能迟到，迟到要交50元，缺勤要交200元，不接受任何的理由。谁都不愿迟到，但日复一日，总难免会有那么些日子遭遇堵车或其他事故。

二、公司打印要钱，新成员培训要团队交钱，和其他成员pk业绩要交钱（而且公司统一安排每个成员都要pk），连续两个月没有业绩要么辞职要么交保工号费等等一系列缴费项目。还没赚到钱就要投入相当的成本，员工很多不堪重负，抱怨除了上卫生间和打开水不用交钱，什么都逃不过交钱。

其次，上级的指示对部门而言就是服从，你有建议的机会，但不一定会被采纳。其实这也正常，但总经理一个人的凭经验而来的意愿和决策似乎有些专断。所以经理也总是说，上有政策，下有对策。可见，民主集中制的方式运用在上下级之间尚不透彻。

再次，在我们的部门中，经理总是和我们说，成功的最快捷方式就是复制，他认为我们现在还不具备创新的条件。所以我每次在应对客户复杂多变的问题时我们的应变得到的不是经理的肯定，而是喜欢改变话术的否定。

管理中存在问题不怕，最怕的是不愿意去改变。作为一个实习生，我只想提一点拙见。

首先，缴费制度应该更加人性化。在管理严格的同时能够更加贴近员工的心声，减少他们不满的情绪，提升可接受程度。早会上可以每个月内最多能容许一次迟到，而对没有迟到的员工实习满勤奖以资鼓励。公司各项缴费项目，若是硬性的，也要照顾下大家的资金能力以及情绪，收费项目不可过多；若是为了提高业绩的，应该让员工有自由选择的机会。

其次，公司管理的模式是非常值得认可的，但每个人都有自己的想法无法得以一一满足。所以需要民主集中制，达成一致协议，减少不满的声音，避免上有政策下有对策的事件发生。

再次，团队中应该接纳创新，虽然上级的经验比员工丰富，但或许经验只限于过往的成功，或许经验是一种固化的模式难以满足社会光速般的变化。为什么很多企业要招聘新鲜的血液？就是因为他们能够创新。所以建议老一辈的经理允许员工在复制的基础上创新。

**如何写保险公司年度工作总结汇总七**

本人于20\_\_年4月加盟中国人寿西昌市支公司，按公司要求，在工作岗位上，刻苦钻研、扎实工作，努力创新，较好地完成了各项工作任务，在领导、同事、伙伴的帮助指导下也取得了一些进步，现将我本人任职工作以来的主要情况述职如下：

一、20\_\_年工作报告

(一)、佑君营销服务所工作描述

本人自20\_\_年10月至20\_\_年6月底工作于佑君营销服务所，任团队营销督导，在公司的领导下，认真学习团队的日常管理工作，主要从以下几个方面入手：

1、会议经营

晨会是寿险业务工作中重要的环节。如何经营好晨会，对一个团队的发展至关重要。以前的晨会经营相对计划性不强，内容较空乏，不能很好地发挥业务推动和激励的作用，基于这种情况，我和服务所所长李湘商量并进行了调整，明确了晨会经营的原则和程序。一方面,对全体人员情况做了彻底的清查摸底的工作,通过沟通了解伙伴的培训需求;另一方面,再次明确早会时间，成立功能小组,由功能小组成员一起参与早会的经营与运作,从当阶段业务伙伴的需求出发,保证早会的高质量,内容丰富出色,让业务伙伴感到每次开早会都有收获,从中受益,更重要的是让业务伙伴感觉到了佑君服务所的家的氛围.。改革以后，晨会出勤率、业务员的积极性、均得到提升。

2、业务培训

相对完善的培训体系是单位经营的要害。培训的目的就是让人马上采取行动。针对公司阶段目标，根据服务所实际情况制订了相对具体的培训计划。

3、业务推动与销售支持

配合公司阶段目标，积极制定针对性性的业务推动方案，如：业务组之间业绩对抗，新人破零奖励，螺髻山旅游竞赛方案等。并通过晨会宣导和职场文化进行激励，使业务员既得到公司的关爱，又感受到公司浓郁的企业文化。同时加大农村庭院产说会及理赔会的组织与运作，充分惠及业务伙伴。

4、人际沟通

作为一名讲师要融入团队，首先要取得团队的认可。为提高自己的工作效率和质量，我经常与主管及伙伴进行沟通，探讨工作中的不足与缺点，并不定期搞家访、陪访;另外，能够很好地完成公司领导安排的工作任务，并对团队中所存在的问题及时反馈，对业务员的一些业务要求尽量做到有求必应，有问必答。得到领导和业务员的好评。

5、追踪工作

追踪工作一方面体现在在每次早会结束后,我都会找两三个业务伙伴进行辅导,辅导内容包括帮助业务员诊断,分析目前状况,确定工作目标,并进行定时的业绩追踪,从心理上加强他们对保险行业的从业信心.另一方面体现在电话追踪上,从电话追踪中了解业务伙伴的各种状况,关心他们的生活状态,告诉他们如何才能达到基本法考核等.每次早会结束后与主管沟通业绩、增员情况，灌输组织发展，直辖利益化调动意愿，通过面谈对展业能力较弱的业务伙伴，每日进行电话追踪，关心他们在外情况和碰到的问题给以解决。主要是对展业能力较弱的伙伴进行面谈辅导，以心态建设，开拓方法，给业务伙伴们建立信心，真正的去关心他们，让他们感觉回到服务部有家的感觉。

6、主要工作亮点描述

在担任佑君团队团队督导期间，主要负责团队晨夕会经营运作、产说会运作、业绩陪访、增员陪访、活动量管理等工作，半年下来，佑君团队人力净增长21人，半年达成长险业绩983613.2，同比增长31%，卡式业务272442元，同比增长20%。团队士气及文化得到了较好的提升及规范。业绩规模及队伍发展均排名支公司第一。

(二)、川兴营销服务所工作描述

由于表现突出，本人自20\_\_年6月至20\_\_年9月底调至川兴营销服务所任团队营销督导一职，作为西昌公司的一只老牌劲旅，新老所长过渡期间矛盾日益突出，团队架构老化，会议制度形同虚设，团队伙伴怨声载道，面临解散。基于此情况，问题过于突出，的解决就是暂时不解决，任职后按照公司经理室指导，借助在佑君团队积累的相关经验加以创新应用，找个别主管及精英代表沟通，通过大规模的庭院产说会及陪访追踪带动部分伙伴成功创富，重塑团队士气，规范会议流程。4个月下来，效果明显，凝聚力及战斗力得以明显提升，实现长险业绩同比增长146.35%，卡式业务同比增长188.61%。

(三)、公司个险部工作描述

20\_\_年11月由于公司人事调动，开始着手分管支公司个险部工作兼负责公司培训部工作。在经理室指导下，12月在普格召开09年度精英高峰会后顺利拉下虎年开门红帷幕，首先对公司会议制度作了统一规范及创新，讲原定每月1次的全员会改至每旬一次再到每周一一次全员会，周三周五西昌周边团队晨会的规范管理。通过会议训练大大提升了伙伴的销售热情及展业技能。在1、2月由州公司统一举办的高产会中，公司十年期交保费达到50%，为全面达成州公司下达的期交任务，我在高产会运作模式上加以创新，开发制作《支公司产说会会前会会中会后运作攻略》专题，通过会议加大前期客户筛选及铺垫，会中促成技巧，会后回收话术训练及等方式。在3、4月召开的9场支公司产说会中，全面达成州公司下达的10年期交任务目标。为虎年开门红奠定了良好基础。

二、自我评估

回顾入司2年来的工作，我抱着专心负责、帮助他人、学习成长的原则，不怕吃苦耐劳的工作态度认真做好每一天的工作，通过学习与实践，现在能独立运作公司各类会议，包括全员会、早会、创说会、新人班、衔接教育班等培训。并担任公司产说会首席讲师，受到了公司领导和同事们的表扬，更重要的是受到业务伙伴认可。

成绩固然可贺，但总结2年中的工作，还存在很多不足和欠缺的地方，例如：在工作效率方面、专业知识领域等作为一名刚刚从事寿险工作两年多的我，对在两年多的工作中，感到欣慰又内疚，欣慰的是在工作中我有很好的平台成长，内疚的是有时工作不够细心，没有更好的把工作更加完善。但我深信在未来的工作中将更加严格的要求自己，认真反思自己的工作，也还存在一些明显的不足和问题，概括起来主要有以下几个方面：

1、急躁情绪严重，工作中有急于求成现象。面对新的环境，看到困难和现状，心急如焚，于是在工作中时常表现出急躁情绪，有时讲究方式方法不够，有时要求过高、强调过甚、操之过急;

2、站立于工作主导位置，发挥团队整体作用不够。在工作中有越俎代庖现象，临事事必躬亲多，调动大家力量少，发挥伙伴层次的作用不完全到位。针对存在的问题，在今后工作中决心努力做到“四个加强”：

a、加强学习锻炼，全面提高作为“一流讲师”的能力素质，进一步增强更方面技能，力求把的工作做得更好、更细;

b、加强组织协调，克服急躁情绪，注重和学会用正确有效的工作方法发挥好各个层次、各个岗位的积极性和创造性，团结协作;

c、加强自我监督，严格自律，凡事要多向领导汇报，积极争取各个方面的重视、支持，使自己的工作再上新台阶、再做新贡献。

三、发展设想

20\_\_年内外严峻的态势对于西昌公司注定是不平凡的一年，内有新基本法下的团队架构不稳定，外有同业公司陆续涌入大规模的挖角。可谓内忧外患，处处有竞争，日日是挑战。这将也正是对我自身的一种考验，20\_\_年，我将肩负西昌公司发展的使命，快速打造一支训练有素的城区营销队伍。为此，我讲在现有的工作中不断学习，努力钻研专业知识，不断创新，磨练自己，使自己快速成长，为公司的发展贡献出自己的力量!

成绩属于过去，未来才属于自己，作为一名管理者，我知道我的工作才刚刚开始，公司在新时期下的经营的方针、政策己经确定，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩，为尽快达成凉山第一讲师奋斗。

述职人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

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