# 保险公司活动总结经典

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-01-09

*保险公司活动总结经典5篇中国保险公司规模快速扩张,传统企业组织面临组织拆分的压力,企业文化成为凝聚企业的越来越重要的手段。下面小编给大家带来保险公司活动总结经典，希望大家喜欢!保险公司活动总结经典篇1为更广泛激发保险需求，促进保险行业平稳较...*

保险公司活动总结经典5篇

中国保险公司规模快速扩张,传统企业组织面临组织拆分的压力,企业文化成为凝聚企业的越来越重要的手段。下面小编给大家带来保险公司活动总结经典，希望大家喜欢!

**保险公司活动总结经典篇1**

为更广泛激发保险需求，促进保险行业平稳较快发展，\_\_X分公司根据《关于做好\_\_X20\_\_年“全国保险公众宣传日”活动相关工作的通知》文件精神，按照省公司的工作要求，紧紧围绕今年宣传日的主题“爱无疆，责任在行”，于7月8日-9日期间开展了系列宣传活动，活动取得较好成效。现就具体情况总结报告如下：

一、广泛宣传，提升感知。我司主要通过在市分公司本部及下辖支公司、营销部的营业场所放置活动宣传海报、易拉宝展架方式对今年“保险公众宣传日”的主题进行广泛宣传同时在市分公司正门及主要营业场所悬挂横幅为活动进行造势。

二、开展服务体验活动。我司通过邀请客户进行现场咨询及服务体验，进一步加深了公众对公司及保险业务的理解，让客户对公司保单服务流程优化与柜面服务便捷性有了更为直观的感受，取得较好的宣传效果。

三、丰富宣传形式，扩大影响。我司除在营业场所通过海报、易拉宝等工具宣传外，还利用市分公司的内部网站平台、公司视频会议等丰富的形式，进一步扩大活动宣传影响范围。

**保险公司活动总结经典篇2**

为进一步加强保险公众宣传力度，改善保险行业整体形象，提高公众保险意识，更广范激发民众保险需求，促进保险行业平稳健康发展，\_\_人寿\_\_中支根据\_\_保险行业协会要求，组织开展“7。8全国保险公众宣传日”活动，并通过采取一系列行之有效的举措，确保了此项活动及时有效的开展，并取得了较好的成效。现将此次活动的开展情况、取得的实际效果、活动中存在的问题、以及对今后保险宣传工作的建议总结如下：

一、活动开展情况

1、为保证活动的开展，\_\_中支总经理室及各部门统筹协调，落实责任。制定了具体、细致的计划和方案，明确各个阶段、各个环节的责任人，做到宣传的时间、内容、人员、效果落实到个人，做好政策解读、法律宣传、宣传品发放、保险疑难解答、现场咨询等各项工作。

2、此次宣传活动在7月8日开展，场地选取在人流量较大的汇鑫社区门口进行，采取设置咨询台，发放保险宣传单的方式开展，同时组织公司保险业务较强的工作人员走上街头进行宣传，向过往群众针对保险的主要产品和服务的基本特点介绍、风险提示以及保险市场热点问题解析等内容向公众普及保险常识，提高公众的保险意识及维护自身权益的能力进行宣传，让群众了解保险在日常生活中发挥的重要保障功能和作用。

3、20\_\_年7月8下午，在公司职场内举办了一场客户联谊会，到场客户26位。会上向客户宣导了开展20\_\_年7·8全国保险公众宣传日“的活动，20\_\_年主题：”一键保险，呵护无线”，让客户了解保险在日常生活中发挥的重要保障功能和作用。

二、取得的实际效果

通过此次“保险宣传日”活动，提高了广大群众对保险的认知度，普及了保险的专业知识。稳固了保险在社会生活中的重要性，使广大群众明确了保险的概念，同时也大大的提升了我公司的社会公众形象。

三、存在的主要问题

现今社会仍有多数人对保险的认识比较片面，部分理赔个案造成了多数群众对保险有着消极的态度，认为保险公司是欺骗性质的公司，对保险有很大偏见。

四、保险宣传的下步工作安排

在今后的工作中\_\_人寿\_\_中支将把保险宣传工作当作一项长期工作来抓。以本次活动为契机，加强保险专业知识宣传，从保险法律法规、基础知识以及如何提高保险意识、维护自身权益入手，提高客户忠诚度，促进保险行业的平稳、健康发展。

**保险公司活动总结经典篇3**

一、江苏分公司立足自身，扎实、有序推进各项活动的开展

江苏分公司在收到总公司及江苏省保险中介行业协会(以下简称“省中介行业协会”)转发的文件及相关要求后，省公司统筹安排，指定个人代理营销业务部具体负责此次活动相关工作。具体情况如下：一是在活动开始前。加入省中介行业协会牵头组织的专项工作推进领导小组，省公司个代部刘芳副总经理担任领导小组成员。二是在活动过程中。1.参加省中介行业协会组织召开的专题会议，与参会的其他保险公司就活动有关情况进行交流;2.转发省中介行业协会关于公示投票活动的通知，要求各市分公司广泛动员全体员工及营销员认真学习典型人物模范事迹，积极利用微博、微信等宣传平台，扩大活动覆盖面。三是在活动结束后。1.向省中介行业协会报送我公司工作人员及营销团队中关注“江苏保险中介”微信的总人次，共计1967人次;2.省公司个代部通过邮件方式，进一步要求各市分公司利用晨会持续开展学习，不断提高营销人员的服务意识和责任意识。

在宣传推广阶段结束以后，省公司按照中保协的总体安排及总公司通知要求，组织辖内各单位在前期“推荐最美人物、挖掘最美事迹”的工作基础之上，积极开展“我学最美献爱心”公益活动。努力“弘扬最美精神、传递最美爱心”，发挥“最美保险营销员”的示范带动作用。

一是展示行业风采，树立正面形象。此次“寻找最美保险营销员”主题活动，中国保险行业协会广泛发动社会公众参与到投票活动当中，评选出老百姓自己心目中的“最美”形象，评选结果得到了社会公众的一致认可。同时，通过媒体公示，积极宣传保险行业优秀营销人员的先进事迹，展现了保险行业风采，树立了行业正面形象。二是提高服务意识，促进转型发展。保险营销员的“最美”，体现在保险营销员每一次的诚信服务中，包含在每一位优秀营销员的责任意识中。此次主题活动，为我公司保险营销队伍树立了学习榜样，传递了行业正能量，在辖内各级机构形成了学习“最美”、实践“最美”的良好环境氛围。提高了保险营销人员的服务意识，也为公司向“以客户为中心”转型发展，起到了很好的促进作用。

二、广东分公司内外结合，将活动送到营销员及群众身边

广东分公司为以公益活动的开展为基础，发动广大保险从业人员认真学习“最美营销员”的典型事迹，激励保险从业人员在日常的营销活动中，用实际行动践行人保精神。

省公司本部将营销员的事迹做成简单的PPT，进行典型事迹的宣传，传播人保正能量，调动大家乐于奉献、自强不息、诚实守信、爱岗敬业的人保精神的主动性，参与人员为省本部各部门同事。

为调动省司内部员工充分感受和学习“最美营销员”，形成以榜样带动新气象的学习效益，省司通过合唱协会，在省司员工自愿参与的前提下，以文化艺术活动的形式，调动大家的积极性，安排排练合唱‘平凡的梦’，正如歌词所写：我有一个梦想，走上街头，沐浴阳光，拥有自信的力量;我有一个梦想，带上孩童，面朝大海，倾听风的回响;我有一个梦想，父母渐老，用我的努力，抚慰他们的忧伤;我平凡，但我有梦想，相信梦想的力量。

经过半个月的时间，各地市分公司根据自身实际情况自行组织“我学最美献爱心”公益活动，湛江市分公司开展以“灾害无情，保险有情”为主题，引导更多的市民关注保险，提供市民保险意识，端正引导市民认识保险的重要性，真诚希望社会各界人士尽自己一份小小的心意，为自己，为家人购买一份合适自己的保险，俗话讲未雨绸缪，是为了将不可预计的损失减低到最小!这也是给自己，给家人一份保障，一份爱。

以公益活动形式倡导市民关注我们身边一些潜在的危机，普及以及提高市民对保险的认知，对保险理赔流程的认识，让市民合理投保，合法索赔，爱心理赔。

三、广西分公司联系实际，将活动与精神文明建设相结合

广西分公司为了更好地提高活动的宣传效果，召集各经营单位集中开展活动宣导会，积极宣传入围选手，要求各公司在深刻领会活动主旨的基础上，随时关注中保协主题活动宣传平台，利网络和微信平台参与投票。并要求各经营单位注重精神文明建设，以最美营销员为榜样，将最美营销员的精神运用到工作、生活中，弘扬社会正气，传递行业正能量。

四、青岛分公司有序组织，调动社会力量，宣传最美事迹

青岛分公司积极组织辖内各分公司开展有关活动，平度支公司为贯彻落实上级公司文件要求，支公司积极响应，开展、宣传“我学最美营销员”公益活动，并制定了活动的宣传方案。

活动方案结合实际，推出一系列例如组织志愿者下基层，将保险宣传至乡、镇，增强大家对保险的认识等丰富多彩的宣传活动。同时，借“客户节”之际，三农保险部经理及营销服务部主任一同走访、慰问了出险客户，通过实地查勘，了解实情后，工作人员对客户介绍了规避风险及潜在风险的方式，提高其对风险的防范意识。

通过此次公益宣传活动，进一步增进公众对保险、对营销员的了解和好感，并有效的宣传了人保公司的良好形象。

李沧支公司应区政府邀请，参加“平安李沧”政策及社区居民防灾减灾方式方法的宣传活动，活动中，支公司领导不仅亲自上阵，为民讲解有关政策法规及相应保险产品，更在现场作为热情的讲解员，展示最美营销员的优秀事迹，真正做到了扎根社区、服务百姓、宣传保险理念、传播保险价值的效果。

以上4家分公司的推广方案是各分公司的一个缩影。目前，“最美营销员公益活动”正在人保财险各级机构如火如荼的进行着，这一活动的开展不仅让营销伙伴看到榜样的力量，更重要的是活动已经演变成为营销员宣传保险、推广保险的销售武器，客户认识保险、认可保险的桥梁纽带。下一步，公司将紧密关注中保协关于推广公益活动的`动态，积极制定详细措施，大力完善推广机制。

**保险公司活动总结经典篇4**

今年年初，我加入到了\_\_保险公司，从事我不曾熟悉的\_\_保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他同事的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是单证管理工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，以及其它违规违章行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，按时上下班，立足岗位，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务。

一年来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面的工作。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**保险公司活动总结经典篇5**

20\_\_年“7·8全国保险公众宣传日”当天，根据总公司、广西保险行业协会的统一安排，结合\_\_市公司实际，将“7·8全国保险公众宣传日”与公司客户节、服务引领销售转型等工作结合起来开展，以“倾听您的心声，服务您的需求”为对客户销售服务工作的切入点，加大公司各项服务项目的整合力度，组织客户经理团队开展服务进社区、服务进单位、服务进渠道的“服务三进”活动，并优化个险业务“散单团做”的销售服务模式，促进个险业务在三季度快速发展。

7月8日当天，\_\_保险行业协会结合\_\_保险业实际，在\_\_市迎宾广场组织开展了主题为“保险，让生活更美好”的“全国保险公众宣传日”活动。活动现场，\_\_市分公司工作人员发放“新国十条引领保险新生活”、“人保之友俱乐部”等860多份宣传资料，现场“面对面”回答公众的咨询提问，宣传活动让广大市民对保险知识有了更深入的了解。在各营业网点统一悬挂“保险，让生活更美好”横幅，张贴统一的宣传海报;在营业职场利用门头LED显示屏滚动播放“7月8日全国保险公众宣传日”;在公司职场内外主动向公众和客户发放宣传折页;同时还请\_\_电视台、\_\_广播电台、社记者进行宣传报道。

1.结合“一键保险”手机服务平台开展推广活动。20\_\_年7·8全国保险公众宣传日的年度主题为“一键保险，呵护无限”。公司借助于手机移动渠道大力推广“我为保险代言”活动，通过对各级分支机构员工的积极组织和广泛动员，形成参加“我为保险代言”的活动热潮，通过大面积、长链条的微信接力不断扩大活动的覆盖面和影响力。

2.结合公司客户节开展相关宣传活动。7月8日也是公司的“多快好省”理赔服务宣传日。公司利用保险公众宣传日和公司理赔服务宣传日的有机结合，高度重视、统一部署，借助公众宣传日的广泛影响力，做好公司理赔服务的宣传。公司积极组织辖区内各级分支机构，通过在社区、街道、农村、学校、公司营业场所，悬挂横幅、展架，设置咨询台，组织讲座、图片展、LED屏播放，发放宣传资料，推送宣传片等形式，重点宣传公司“多快好省”理赔服务举措、历年重大赔案、理赔知识等，增强公众对“多快好省”理赔服务品牌的了解和认知。

3.结合行业主题文化要素开展相应宣传活动。为实现宣传活动的统一性、集中性，市分支机构按中保协统一推送的一批主题文化要素，利用好相关素材和宣传载体进行大力宣传。

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