

保险公司活动总结 保险公司年终总结(实用7篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

保险公司活动总结篇一

20xx年初，我加入到了保险支公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，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和文娱活动，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其它的工作中，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，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买六合彩等不良行为。

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，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，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，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

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工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与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。

保险公司活动总结篇二

****保险股份有限公司为期两天的新人班岗前培训，回首培训过程中经历的点点滴滴，感慨颇多。

一、课程紧张而有序，氛围严肃而活泼

第一天上午的培训，是银保的****总和合规的****总授课。授课中，****总以他一贯的激-情四射的风格紧紧吸引了大家。从他的讲述中，我对公司历史有了深入的了解：****目前正

处于高速发展阶段，是保险行业中第三兵团的佼佼者……他还谈到了他自己，在短短十余年时间里，怎样从一名不起眼的保险销售人员做到今天，成为生命人寿银保系统的领军人。他以自己的成长经历，激励在座的每一位学员。他的真诚、坦率、智慧、执着折服了现场的每一个人。

激情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里萦绕。转眼下午的培训又到了，****总对目前保险行业的现状和发展趋势进行了深入的分析 and 讲解。从他的讲解中，我们认识到了现在保险行业的发展位置、未来的趋势以及保险销售的基本理念。

正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。成功就是从点滴到点滴的过程。所以，良好点滴的养成对成功是至关重要的。这一点也是我在培训的第二天，****总在讲述****的企业文化中让我体会到的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。

二、态度决定一切，理念产生力量。

“做保险就是做事业，我为成功而来，我为理想而来”。从培训班一开始我就把它当作我的座右铭，时刻牢记在心，把端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切！”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。

课程的第一天我认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望？现在我找到了想要的答案。我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。一个公司请出多位日理万机的高管为新人授课，这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本

身就是一笔宝贵的财富。

三、对目标执着，才能成功在握

人要想实现自我的价值，就要有目标，并且要为之坚持不懈。罗桂友总说，“每个人要在自己的心里洒上健康的种子，不能让消极的心态生根发芽，遇上挫折、阻力也要坚持不懈，让目标积极、健康的茁壮成长。”老总们用亲身经历的事实告诉我们他们是如何自强不息的走在自己的创业路上，靠得就是这种历经千辛万苦、走遍千山万水、想遍千方百计、说尽千言万语的精神。努力找出什么是自己想要的，才能知道哪里是自己的天堂。时刻把人生的目标谨记于心，每天都要朝着目标前进。确定目标，马上行动。不要总是把今天的事情推到明天。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。世人若被明日累，春去秋来老将至。”时间是平等的。没有等级之分，但它在每个人手里的价值则是有所不同的，确定明确的目标，要有效的管理时间，让心态始终处于积极的状态。

四、做最好的自己，缔造成功的未来

培训也已近尾声，但****的培训给我带来的体会却是无穷无尽的，以前我一直认为做保险是最让人看不起职业，但是培训让我彻底摈弃了对保险的偏见。只要给予客户专业的理财服务，提供他们真正需要的产品，那我们就一定能够得到人们的尊重。虽然培训仅仅两天，但却让我迸发出了一种对事业的激情。我不希望自己只是一个过一天算一天的人，虽然我成不了李嘉诚，但我愿意做一个有个性、有想法、有追求的年轻人！我希望在****这个平台上实现我的梦想。感谢****给了我机会，我将用行动证明给“****”看，“****”没有选错人，同样我也没有选错****。

保险公司活动总结篇三

省分公司：

一、主要经营指标执行情况

(一)在困境中求发展，业务规模保持行业首位。目前普洱市场寿险主体6家(人保寿险已批设筹建)。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

泰康人寿：人力约470人，保费收入2991.98万元(主要收入来自万能险和投联险)，同比负增长3.6%，市场份额19%。

太平洋人寿：人力约250人，保费收入1901.57万元(主要收入来投联险和传统寿险、意外险)，同比负增长23.03%，市场份额12%。新华人寿：人力约150人，保费收入1_1.16万元(主要收入来传统寿险和银保业务)，同比增长347.13%，市场份额7.3%。中国人寿全市系统：人力734人，较年初增长5%，总保费规模8679.12万元，同比负增长12.05%，占市场份额的55%，业务规模居行业首位。

(二)调整结构，规模效益齐头并进。截止6月30日，全市系统实现首年保费规模3698.56万元，同比负增长37.61%，占总保费的比重为42.61%，与去年同期的比较占比降低了17.46%。实现首年期交保费902.72万元(其中银保渠道168.60万元)，同比下降48.00%，占总保费的比重为10.40%，与去年同期相比下降了7.08个百分点。实现5~9年期个险首年期交保费和十年期及以上期交保费的规模608.12万元，同比下降45.19%。实现续期保费4262.15万元，续收率57.65%，同比增长43.82%，占比49.11%，与去年同期相比提高了19.08个百分点。

(三)半年目标完成情况。截止6月30日个险渠道实现734.12万元，完成率58.50%。其中3~9年期186.09万元，完成率43.28%；10年期及以上548.03万元，完成率66.43%；实现短险

保费443.56万元，完成率68.24%；银保渠道实现保费2957.40万元，完成率70.58%，其中趸交2788.80万元，完成率69.72%，期交168.60万元，完成率38.32%。一季度保险先进村入围17个，完成率40.5%。

(四)人力稳步增长，队伍规模居行业首位。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

件均保费为2447元。我公司银保签约网点数96个，出单率36%，拥有客户经理21人，人均网点数为4.6个，在当地行业中处于领先地位。

(五)赔付率大幅度下降。截止6月30日，我公司的赔付支出为376.46万元，赔付率为84.87%，同比减少247.12万元，同比下降65.64%。赔付率较高的主要是健康险。

(六)费用结余，效益增强。截止6月30日，公司可提费用为690.28万元，可用费用为491.56万元，费用支出为486.54万元，结余5万元。可提佣金为476.33万元，可用佣金为476.33万元，佣金支出为393.76万元，结余80万元。

二、 主要工作措施

(一)统一思想，紧跟落实

发展工作会议，进一步强调了强化执行力，紧跟上级，把执行力变成行动。在省分公司每一次召开会议后，我们都把及时贯彻会议精神，作为是否与省分公司保持一致、政令是否畅通、是否“听话照做”的具体行动。

(二)突出重点，拓展期交

时，突出重点打好个险渠道的“城市保卫战和农村圈地战”，着力推动个险期交业务，最大限度缩短我市系统个险期交业

务与发展进度快的州市分公司的差距。

一是细化省分公司各阶段期交业务发展企划。为深入贯彻落实省分公司个险期交业务企划，我们结合普洱实际，出台了“普洱论剑”系列业务推动活动，大力推动个险期交业务发展。特别是4月2日，我们在普洱市委党校隆重召开有普洱市杨副市长参加的高规格的20_年一季度精英表彰暨“普洱论剑”高峰会，为公司的发展产生积极的、重要的影响。

二是分类指导，分层经营分类指导。分类指导：分公司在工作督促指导时，重点加大一二类公司的督导力度。即思茅区(一类)作为中心城市，宁洱、墨江、景东、景谷澜沧为核心(二类)，在每一个阶段的发展企划的关键时段派出工作组进行重点督导。分层经营：一二类六大公司全力以赴打好“城市保卫战和农村圈地战”大上期交，提升内涵价值，同时也确保规模业务不落下。镇沅、江城、孟连、西盟四小三类公司，在解决自身核心价值的同时，大力发展期交和意外险业务。

三是强化措施，重点突击。首先是加强组织领导。业务企划下发后，分公司总经理室以下发《督导令》及时跟进，强化执行力。同时，___总经理还通过内网平台，向各县(区)支公司经理、班子成员先后发出了《致各位经理的一封信》、《5.20备忘录》、《6.30动员令》等，不断表明党委、总经理室对完成任务的决心和信心，并对具体工作措施进行指导。与此同时，我们对六大公司适时或派出督导组、或由分管个险的班子成员蹲点督导，加大分公司的督导力度。同时，动态重点突击。为充分利用省分公司3年期业务财务预算政策调整的机会，我们下发了《紧急通知》，要求城乡统筹兼顾，齐头并进。城区团队严格按“一周工作模式”进行运作，城区全员主打“金彩明天、美满一生”的3~5年期业务；农村团队全员以创建保险先进村为发展平台，主打“两康+顺兴卡”。六大公司成立“金彩35”和“美满35”突击队，四小公司可根据公司业务员的意愿来确定成立相应的“突击队员”，要

求专人负责，确保实效，达成任务目标。为支持配合基层公司期交业务的冲刺，充分发挥机关的表率作用和生力军作用，确保全市系统半年期交目标的达成，分公司机关成立了金彩明天突击队，全力冲刺3年期交业务，全力支援一线公司。鉴于现有人力有限，达成现在的任务目标非常困难的情况，我们采取内勤人员做大、中单进行突击。同时，盘活无绩效人力和低绩效人力，推动中绩效人力向高绩效人力发展，并规定中绩效人力迅速行动在5月20日前破零；低绩效人力在5月25日前破零；无绩效人力在5月30日前破零。达到全员行动，全员举绩，全员破零，全员奋起突击期交任务。

四是全力推动银邮渠道期交业务的发展。首先，下发了《“跨越顶峰”银邮期交推动方案》，在银邮渠道主推“安享一生”期交业务。加强网点的维护和开拓，在网点以“安享一生”期交为主要推动产品，加快业务转型，全面推动费用率高的产品，创造渠道价值。同时，加大与邮政合作力度，组织召开“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会。在6月13日上午澜沧县邮政局成功召开“牵手邮政、安享一生”客户答谢会的基础上，通过积极准备，分公司与普洱市邮政局定于6月19日举办了高规格的“邮政相伴、安享一生”高端客户答谢会，预约保费118万元。另外，加强自营业务发展，做好美满人生的再包装与炒作，主推鸿富期交和美满人生这样容易上量的险种，强势启动自营期交的发展。

(三) 打开缺口，夺回阵地

今年以来，我们从解决自身生存问题出发，向意外险阵地特别是痛失的“口子”业务，展开强势的公共攻势。在今年的团险渠道，我们不仅提出“不丢老客户，抢抓新客户”的目标，同时也把目标瞄准曾经失去的“口子”业务作为新的业务增长点。我们在个险和县域渠道大力推行卡折式业务、积极拓展法人团体客户业务的同时，把工作的突破点放在交通运输集团上。经过我们多次沟通协调，联络感情，于3月7日与普洱市交通运输集团公司签署了乘意险业务合作协议，在全市

全面准入乘意险市场，并在乡镇以下线路作为主体公司进入，夺回了失去多年的乘意险阵地。截止6月30日，全市系统乘意险保费收入42万元。

通过积极的公关协调，与思茅民航站增进了友谊，密切了关系，巩固并占据了航意险市场的主导地位。

积极做好学平险的前期准备工作，与各级政府分管领导及教育局主要领导沟通协调，争取到市场份额的支持。

着力加大与银邮代理单位的合作力度，融洽感情，改善和加深了合作关系，在巩固原有的代理网点的基础上，新的渠道网点不断增加。

(四) 借势推动，抢占两乡

积极争取政府发文，市县乡村四级联动，大力开展中国人寿“保险先进村”建设活动，打好农村“圈地战”。在分公司取得普洱市政府发文支持开展“保险先进村”的文件后，九县一区支公司也先后争取当地政府发文，支持中国人寿在当地开展“保险先进村”建设，有效地抢占了农村保险市场，取得了可喜成绩。今年以来，我们以普洱市政府表彰15个首批达标的中国人寿“保险先进村”为契机，加大创建工作力度，把创建目标落实到村社。在各级地方党委、政府的大力支持下，我市“保险先进村”建设得到了全面推进。截止6月30日共创建达成17个，达成率为41%，为达成全年创建目标打下了坚实的基础。

(五) 强化培训，增强素质

鉴于普洱分公司队伍基础建设薄弱，整体素质不高，今年以来，我们加大了队伍的培训力度。分公司先后进行了会议培训2次，新人培训班2次，班子和组训培训班1次，周工作模式培训班1次，银保培训班1次，主管培训班1次，参训人数440

余人次，队伍整体的素质的得到了提高。个险队伍留存率73%，人力规模734余人，有效人力60%以上，举绩率51%以上。

(六)强化管理，确保效益

一是加大实施积极财务政策的力度，进行规范化管理。一方面，优化考核机制，发挥财务政策的杠杆作用，促进业务发展和结构调整，引导业务发展，促进首年业务快速增长，确保市场领先地位。另一方面，注重业务结构的平稳优化，大力发展期交业务，特别是10年期及以上期交业务，努力实现公司积极均衡的战略目标。二是完善县级voip系统，降低通讯成本。今年2月份，根据省公司的相关培训资料，我们制作了形象的voip系统接线图(每县各一份)，并利用远程测控手段，对全市各县逐一进行voip设备在线状况开展查遗补漏工作，通过上下配合，至2月底，全市所有网点的办公电话，均恢复接入到了voip系统，降低了全市系统的通讯成本。

三、存在问题

上半年，我们做了大量艰苦的工作，取得了来之不易的成绩，但也还存在着不容忽视并有待于在今后的工作中加以克服和改进的问题。

一是业务发展滞后。全市系统总保费出现负增长，10个经营单位，只有宁洱、景谷县支公司是正增长，其余的均为负增长，而占全系统业务近三分之一的思茅区支公司，负增长高达29%。

二是队伍的基础建设薄弱，对团队的培训欠账太多，整体素质不高。基础工作不扎实，队伍建设薄弱，教育培训跟进不足，整体素质有待提高。

三是期交业务发展缓慢，低于全省发展水平。一方面反映在“开门红”，部分县支公司没有按照分公司的要求、步骤、

方法按时完成;另一方面反映在二季度期交业务的启动、推动上没有及时跟上分公司的步伐，贻误战机，影响进度。

四是执行力不到位，有的支公司对完成任务目标的决心不坚定，态度不积极，甘于落后。

五是人力规模不足，增员难增员的问题始终是困扰着普洱公司一大难题。个险队伍开单人力和举绩人力严重不足，城区队伍规模小、活动量低。

四、下半年工作要点

下半年，全市系统的各项工作任务十分繁重，业务发展任务十分艰巨，压力与挑战比以往任何时候都大。我们必须要有紧迫感、责任感，按照省分公司半年工作会议的要求，更加坚定信心，鼓足干劲，攻克时艰，战胜困难，夺取全年任务目标的圆满完成。

(一)深入贯彻落实全省系统半年工作会议精神，统一思想，深入发动，以“美满创富”大行动增员活动为先导，强势启动7月份及三季度业务发展企划，营造奋进向上的氛围，掀起业务推动高潮。

(二)进一步加大期交业务发展力度。大力组织实施“我的未来我做主”方案，力促个险渠道期交业务飞跃性发展。加大银保渠道期交业务的转型力度，积极做好期交产品的推广工作。一是做好期交产品销售技能培训工作。二是积极做好期交产品的宣导工作，借助各种媒体，采取各种宣传手段，大力营造期交产品的销售氛围，强势推广“安享一生”产品。

(三)团险渠道。一是全力以赴做好学平险秋季收费工作。学平险作为全市短期险保费目标得以实现的关键，需要各公司精心组织、认真准备，整合一切资源，确保既定目标的实现。为此，分公司各相关部门也将全力以赴，积极协调配合，及

时帮助各公司解决业务发展中的困难和问题。在分公司做好市级有关部门协调工作的基础上，各支公司一定要经理带队，做好本地的协调工作，特别是加大去年已被其他公司拿走的学校的沟通协调，采取有效措施，抢回阵地。在进入学平险业务敏感时期，要集中精力，组织强有力力量，分兵把守，各个击破，确保市场份额。二是加大移动爱心保险工作力度。各县(区)支公司要加大与移动公司的合作力度，保证对所有移动爱心保险老客户的续保工作。思茅区、澜沧、孟连、西盟四个县要在做好老客户续保工作的同时，加大对新客户的开拓工作。三是加大企业年金市场拓展力度。加大宣导，全员关注。通过已建立的信息员制度，广泛发动所有销售人员捕捉信息，提供资源，共同拓展，赢得市场。四是加大计生保险的推广力度。加强与当地计生部门的沟通力度，结合当地实际情况，积极促成双方合作协议的签订。尽早着手，抢占市场，力争对全市计生系列保险实行共保制。各公司要争取时间，抢占先机，寻找和确定业务突破口，尽快取得实质性进展。各公司要立足当地，结合当地计生部门的需求，选择好推广产品，满足计生家庭的各项保障。五是配合县域渠道做好小额保险销售。各县(区)支公司团险部要配合好县域渠道做好小额保险的管理、销售工作，推广保险服务卡，实现国寿农村小额保险的“机打式”销售。六是巩固和深挖公旅险、观光景点意外险、旅游险、航意险等行业代理渠道。要创新思路，加快非银邮中介代理渠道的拓展，为公司和团险渠道创利创费提供保证。目前，全市各县(区)支公司公旅险业务销售情况良好，全市系统同比增长了220%以上。观光景点意外险、旅游险、航意险(思茅区)等产品在一部份支公司公司也得到了发展，但广度和深度不够，市场潜力巨大，需要各公司共同关注，创新思路，寻求突破。七是全力拓展国寿小额贷款保险和销售普洱风光集邮卡工作。

(四)银保渠道。一是加大与银邮代理单位的合作力度。信用社具有为我公司代理业务的广阔前景。要按照省分公司布置要求，乘势而上，在抓好原农行、邮政等渠道巩固发展的基础上，继续对工行、中行、建行和信用社渠道进行深度开发，

抓紧抓实对工行、建行、中行和信用社四个渠道年度合作目标的落实，强化执行力，确保任务目标的实现。要增强服务意识，强化对网点的业务指导。各支公司要对银邮、信用社网点认真进行分析，派人及时跟进，特别是要关注零业绩网点重点指导，提升低业绩人群，提高网均出单率，全面提升渠道代理业务的销售水平。二是进一步做好银保产品说明会的推进工作。实践证明，召开产品说明会是银保业务发展的一种有效方式。按照省分公司布置要求，结合我市系统实际，银保部要重点对业务发展缓慢的公司组织开好产品说明会，确保任务目标的实现。对业务发展好的公司，要加强对期交业务的培训和辅导，积极发展期交业务，使期交业务成为银保业务新的增长点。

(五)确实加强基础建设。一是强化团险销售队伍建设。下阶段，分公司将对中心城区的销售团队提出相应要求。要保持一定数量和质量，要保持相对稳定。根据总、省分公司队伍建设和发展的要求，分公司逐步将中心城区销售人员纳入到管理范围。同时，加大对中心城区的指导和支持，确保城区主战场的市场地位。完善制度，支持发展。分公司将在省公司团险基本法试点的基础上，不断完善各项制度，调动销售人员的积极性，支持和促进团险业务发展。提升素质，适应竞争。分公司将通过举办全市性的制式化、系统化的培训，提高团险销售队伍持证率，组织销售人员参与员工福利规划师资格考试等方式不断提升销售人员素质，增强市场竞争能力。二是确实加强银保基础建设。要认真贯彻实施客户经理管理办法，精心挑选，优化配备，配齐配强客户经理，加强培训，提高素质，努力建立一支扎实高效的客户经理队伍。三是加大个险销售队伍的培训力度。分公司将举行主管生涯规划与组织发展道路培训及高规格新人岗前培训班，使业务伙伴明确迅速发展捷径，提高新人业务素质和展业技巧，帮助新人达成个人目标。

(六)进一步推进保险先进村建设本土化经营。各县(区)支公司，要主动向当地政府汇报保险先进村建设工作情况，总结

运用已取得的经验，充实农村网点业务骨干和保险先进村建设点驻村服务员队伍，全力、全面地推进符合本地实际的中国人寿“保险先进村”建设，巩固、全面地占领农村保险阵地。

(七)进一步加大财务预算指引力度。用好省分公司有关对业务发展的政策，加强成本控制，加大对费用、佣金支出的规范管理，严格控制赔付率和办公行政费用，使公司效益最大化，促使公司财务资源向业高公司市场竞务销售一线倾斜，提升竞争力，努力实现公司利益的最大化，确保公司经营目标的实现。

保险公司活动总结篇四

今年是公司实施“二次创业”三步走发展战略和“十二五”规划承上启下的重要一年，是攻坚克难、乘势而上的关键一年，发展提速、服务客户是今年工作的重点。围绕今年重点工作，业管部认真计划，重点落实，积极主动加强前端服务，开展业务管理和承保管理工作创新，对公司科学发展提供有力支撑。

上半年经营情况分析

一、承保主要工作开展情况

1、20_年初，根据分公司及总经理室的相关要求，我公司对4s店渠道业务进行了规范的管理，重新梳理了对4s渠道店业务签单规范，同时，在特别约定中均注明4s店名称、联系电话及指定受益人，既加快了我公司后期理赔质量也方便了顾客;为进一步客观全面的了解当地保险市场运营状况，及时掌握运营主体市场销售费用的配置及发展动向。

7、为更好实现承保档案管理工作的统一化、规范化、标准化，

我公司年初特制定了《__联合财产保险股份有限公司__中支承保业务档案管理办法》。

二、在分公司的劳动竞赛中所取得的成绩

1、__亮剑开门红劳动竞赛完成情况

我公司在分公司举行的“__亮剑开门红”活动中，顺利完成分公司下达的任务目标，以万元的成绩勇夺“__亮剑开门红”第二名。

三、承保单证及承保档案管理情况

我公司承保单证及承保档案管理一直以来都得到分公司各级领

导的认可，公司设立单证管理岗，专人专管；对单证库存、发放、盘存、回收、登记严格按照要求操作。二季度公司经理室安排了对所属机构和各签单点有价单证的领用、发放、系统及实物使用、核销等情况进行了为期4天的检查。通过开展自查工作发现不足，及时整改；查漏补缺；同时业管部协助计财部已对各展业机构作出工作安排，要对照自己存在的问题和不足进行再自查、再梳理、再整改；月底中支又进行一次彻底复查，对于整改不及时、不到位的单位进行了通报批评。

承保档案管理按照要求回收、装订、存档，提供了专门存放承保档案的档案室；对档案室的环境、卫生、安全等问题作出严格要求，出入档案室或借阅承保档案均需要按要求登记，明确记录借阅时间、借阅人、归还时间、档案归还状态，是否完好无损等要素。为加强保险业务有价单证的管理，规范有价单证管理流程，完善内控机制，严把承保档案规范管理等方面工作提供有力保障。

四、上半年承保kpi指标分析

。。。。。(略)

五、近期承保风险排查情况汇报

1、车险业务方面

针对非营业客车交强险自动核保业务自查文件要求，对其五月份非营业客车业务进行了复检，对六月份非营客车业务进行了逐笔核查。

2、电销业务方面

为了提高电销业务质量，加强电销风险死角排查，我公司针对《关于展开电销车险业务自查自纠工作的通知》文件进行了电销业务跟踪排查，对电销业务中承保资料、影像上传、费率规章、费用问题、投保单签章问题进行了逐笔排查，并且针对保监会“三个文件”要求对承保序列人员进行了文件宣导、学习。

3、非车险业务方面

近期我公司对上半年承保的非车险业务进行了“系统内查风险，实物中查漏洞”的工作方法，对非车险业务投保单签章、资料手续、影像上传等问题进行了检查。并根据情况对个别承保财产险的单位和企业进行了防灾、防损讲解，疏导在企业正常生产中可能发生的潜在风险。

下半年承保工作思路

一、坚持合规经营与抢抓效益为导向，促进公司业务健康发展

__中支根据分公司即将在三季度推出的方案，认真研究、分析，并细化分解各项任务目标，并将分公司的激励措施落实

到位，制定符合我公司的推动、激励方案，确保三季度工作的有效落实，保证全年工作目标的顺利实现。

三、做好农险承保工作。

根据我公司20_年上半年农险的工作经验，针对今年的农险监管形势和省公司对农险承保的审核要求，我公司梳理出来了一套结合__中支自身情况的农险操作流程和农险承保管理办法，为推进三季度的农险业务承保工作打下坚实基础。

四、将业务结构调整与区域结构调整相结合

20_年将根据上级公司的经营指导原则，通过各种措施，实现“做强车险，做专农险、做精人险”的战略目标，实现承保效益的全面提升，实现各展业机构在区域市场上的明确定位，体现区域竞争优势。

五、加强业务数据分析，实现车险规模上效益

根据分公司提供的业务数据分析，__中支将继续以集中管理为

基础，全面把握公司的整体形势，定期采集全辖的业务数据，分析理赔形势，提出承保建议，实施差异化管理。

六、加大承保内勤管理，提升承保服务效率

下半年要坚持部门晨会制度、学习制度和月度分析总结制度。使部门人员及时了解公司工作指导方针及总经理室的工作思路，明晰自己的工作职责，做好查缺补漏工作，营造积极、向上、谦虚、学习的部门工作氛围，加快部门人员共同成长的步伐。同时要时刻谨记为客户、展业人员提供优质、贴心的服务。以“首问负责制”为指导思想，以服务客户为核心，贯彻执行“积极倾听，有效沟通，换位思考，解决问题，优

质服务”二十字方针。树立良好的服务态度，尊重客户，重视每一位客户；主动替客户想办法解决问题，拒绝对客户推诿，为一线展业人员和基层机构提供优质贴心的服务。

__总在贯彻分公司总经理__同志的重要讲话中提出，今年工作的主线是“合规经营、保质提速”，并且明确指出提速发展不是口号，而是行动，关键在做。我们已经感受到市场的严峻形势，时不我待，目前__中支在上半年一季度开门红竞赛中取得了一些成绩，但我们不能停留在过去的功劳本上沾沾自喜，__中支全体人员要以公司合规经营、健康持续发展为重，在下半年的工作中全力以赴，适时调整任务进度，调动一切可以调动的力量，开拓一切可以开拓的渠道，合理安排部署，发挥__中支的潜能，向着既定目标不断的努力！

保险公司活动总结篇五

暑假第一次留在保险公司进行实习，有幸能够来到__保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的！

7月13号正式来到保险公司，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，“卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容！

接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业……一

一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油！这时明白了要永远对自己有信心！

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性！稳重的重要性从这里开始发掘！

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课！交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚！

再后来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵！等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力！

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊的开展，让人感觉到创新的力量！真的非常佩服老总的头脑！这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然

萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来！

自己在保险公司的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回！搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持！坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着！

保险公司活动总结篇六

一、实习目的：

接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感；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能力和专业技能。

二、实习内容：

1、了解平安保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及形成的体制，企业文化与发展史。

2、了解平安保险企业内部的组织体系，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。

3、了解财产平安平安保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。

4、了解太保平安平安保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证。

三、实习总结：

中国太平洋平安平安保险公司是我国最早设立的全国性国有股份制平安平安保险公司，成立于1991年，总部设于上海，为中国三大平安平安保险公司之一，其中产险类业务规模位居全国第二位。我们太平洋产险聊城中心支公司隶属山东分公司，成立于1998年，在聊城七县市均有分支机构。自成立以来、诚信经营、稳健发展，业务规模不断扩大，连续多年被省公司评为“先进单位”在业务发展、内控管理、服务质量以及社会美誉度等方面都有出色的表现，受到广大客户的认可与支持。

20__年3月12号是我踏入太平洋平安平安保险公司__x中心支公司的第一天。我怀着一份激动和好奇的心情来到中国太平洋平安保险财产保险股份有限公司，开始了大学以来的第二次实习实践活动。但这次与上次不同的是，这是我的毕业实习。现在回想起来，虽然只有短短的三个月的实践期，但在这三个月的实习中我学到了很多在课堂上学不到的知识，让我受益匪浅；并且接触了很多优秀、积极工作、热爱生活的人，在这里我度过了一段快乐而又难忘的时光。乍眼看去，平安保险和我的专业压根儿挨不到边，但在里面学到很多东西对我终身受用。在学校我虽然学习的是会计专业但我这次的实习没有和我的专业有太大的关系，但是我觉得无论我们干哪一行都要把它做的最好。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这三个月的实习做一个工作小结。

我实习的部门是业管部，还清晰的记得在刚来的那两天自己觉得非常的沮丧，因为公司的每个人都在不停忙自己的事情，根本就没有人理会我这个初来乍到的实习生，于是自己就很无聊的坐在那看一些资料和条款，背一些最基础的费率。看了几天的条款有点看烦了[]。com对于一些词语跟本就不理解并且对其中的一些险种也是搞不清楚的，没有人对于我这种现象给我过多的解释，所以我就开始讨厌这样工作式的生活了，开始想念在学校的那些同学和朋友。

回到家我把自己的想法告诉了父母，他们就很认真的开导我

说刚接触社会都是这样的，做什么事情都要有个适应的过程，再说了你又是一个新人，你自己有什么不懂的事情就应该主动向老员工请教，你不问人家怎么知道你不会什么啊。经过了父母的开导于是自己突然就觉醒了，原来一直都是自己的方法不对啊。

在第二天的时候我见一个姐姐不是很忙就鼓足了很大的勇气走到她的面前问到：姐姐你现在忙吗？她告诉我现在不是很忙，那我就接着说到我来了这么长时间了这两天一直都在那看条款，您现在不是很忙那你能教给我一些简单的事情吗？，那姐姐很爽快的说：你看了这么长时间的条款应该对于车险很熟悉了吧，那我现在就教给你摩托车的承保和它的出单吧。在这一天我学会了摩托车的出单，感觉这一天比我前几天学到的都要多而且更加的实用。

其中我还了解到我们的任务就是：

- 3、定期为服务经理提供详细的平安保险报表；
- 4、妥善保管平安保险理赔各种文件、证件；
- 5、完成领导交办的其他工作。

权益和妥善处理道路交通事故□go-vern-ment部门加大了力度改善交通环境，加强了道路交通安全的宣传；同时《中华人民共和国道路交通安全法》也作了相关规定：如第十七条“国家实行机动车第三者责任强制平安保险制度，设立道路交通事故社会救助基金，具体办法由国务院规定”。

(5)。第三者责任平安保险是责任平安保险的一种，与其它责任平安保险一样，其承保的标的是一种无形的民事损害赔偿责任，其承保的是投保特定财产平安保险的被平安保险人所负的第三者责任；所谓的第三者责任是指由于疏忽或者过失致使他人财产损失或人身伤亡而依法应负有的赔偿责任。

保险公司活动总结篇七

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，还有一些在今后的工作中亟待提升的方面：一是要继续加强车险理赔管控，有效降低赔付成本。具体采取以下措施：加大第一现场查勘力度；加大核损的管控力度；做好未决赔案管理工作，严格责任追究制度。要提高估损准确率和结案率。二是要增强防范保险欺诈意识，要进一步与交警、经侦等部门做好打假防骗工作。三是开展“双整一创”。即整肃车险理赔队伍、整顿车险理赔质量和车险理赔数据创优活动。顾旧盼新，提升理赔服务质量仍然是20**年工作重心，理赔服务的好坏将直接关系到公司形象，影响到公司业务发展，车险理赔是需要管控的业务，如何缩短理赔周期，节约理赔成本，挤干理赔水分一直是车险分部致力追求的奋斗目标，脚踏实地的干好每一项工作，车险分部全体员工将在理赔中心的领导下与公司共同发展。

2020保险公司工作总结范文2

20**年上半年，在分公司党委、总经理室的正确领导下，全体车险员工自加压力、勤勉工作、顽强拼搏、昂扬斗志，以有效益快速发展为主题，以当前车险转型发展为机遇，扎扎实实开展各项工作，取得了较好的成绩，受到上级公司的肯定以及其他兄弟公司的称赞和学习。下面对20**年车险部上半年的工作总结如下：