

# 最新保险公司上半年总结与下半年工作计划 保险公司上半年工作总结(实用8篇)

护师计划是对护理专业人员进行职业发展和能力提升的重要途径。班级工作计划的参考范文如下，大家可以根据自己的实际情况进行相应的调整和修改。

## 保险公司上半年总结与下半年工作计划篇一

总结只有实事求是地总结自己的成绩，才能赢得领导、同事的尊重。怎样写公司工作总结?下面小编给大家带来,公司工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

在公司中任职的这一年，我感觉到了自我收获到了不少的成长，在这份工作上也是越发的顺手，基本上能够较好的完成所有的工作。对于这一年的成长，我更是感觉到了不少的幸福与温暖。

### 一、工作的完成情景

在这一年中，领导对我的帮忙与成长都是十分多的，再加上我个人在工作上的努力与促进，也是让我的生活变得十分的简单与幸福。对于领导交代给我的工作，我基本都是有着自我的不懈奋斗下完成，平时的工作我也都是有认真的做好，尤其是在遇到困难之后我更是不断地思考，不断地钻研，以个人的努力来突破，来真正的认识、做好它。从我万层的工作的整体情景上来看，却是十分的不错，可是从细致的角度上分析，我确实是还有十分多的方面是必须要去锻炼与成长的。

### 二、个人本事的提升

工作中最为重要的就是个人的本事，所以在工作进行的过程中，我也都是有努力地做好自我的工作，期望能够经过不断地实践、努力与付出来促成我更多的转变，让我在工作中能够有更多的成长。从工作开始，我便是不断地在让自个人的本事得到提升，在工作中坚持学习地态度，以认真的学习姿态来让自我在工作中去成长，去为自我的人生做更多的努力与奋斗。当然从这一年的工作上看，我确实是得到了必须的成长，而完成的工作也是越来越有提高，更是激发了我继续奋斗，继续努力的人生与未来。

### 三、下一年的计划

对于已经完成的工作已经是过去式了，所以更是应当在自我的人生中去为下一阶段思考，而我也是在自我的不懈奋斗下慢慢地有所成长，更是对自我的人生有更多的感悟与收获。新的一年我当然是会让自我变得优秀起来，我会在工作的技能上去提升自我，争取能够真正的将自我所负责的工作都完成好。另外我还需要在自我的性格上调整自我，要更好的去融入团体，这样整个部门的工作才会更好，才能够真正的让我在这份工作中找寻到奋斗的方向，也是能够促成我更好的发展，我确信我是能在人生的奋斗上做更多的努力，让自我能够变得更加的优秀。

全新的一年的生活，我便是会加倍的让自我去成长，去为自我的人生做更多的人都，应对全新的生活，我将会以个人的努力来促成我更好的发展，也请领导能够看到我的改变。

岁月如歌，人生如梭，光阴似箭，转瞬间进入中铝华中铜业有限公司板带车间退火区实习已近五个月了，在这近五个月的时间里，在领导、师傅和同事们的细心关怀和指导下，经过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作状况作如下汇报。

#### 一. 角色转变方面

在实习的这段时间，我们的角色从一名在校学生要转变成为一名社会人，一个工作人，一个操作工。大学的生活是闲适的，节奏是缓慢的，社会群体是单一的。而当我们参加工作之后，我们要和更多类型的人打交道，要和他们沟通交流，要和他们一起工作，一起生活。而这些人他们来自不同的年龄阶段，不同的学识层次，不同的工作经验。在认知，价值观，生活方式和处事方法上有更多的差异。如果处理不好就可能影响工作的顺利开展，甚至可能阻碍工作进行的效果。

## 二，工作态度方面

从小到大，在学习上都是在家有父母督促，在学校有老师督促。也许已经成为一种习惯了。但在参加工作后，有了更多的责任意识，就是在工作范围内自觉的，主动地去了解，思考，解决存在的问题。更多的协调和配合管理人员的工作。严格执行工艺安全操作规程，全面提高技能水平，生产出优质合格的产品，得到客户满意的答复。

## 三，质量意识方面

在生产过程中，我们不仅要保证设备正常运转，还要随时观察板带产品表面质量，及时发现生产过程中出现的新问题，及时反馈给相关管理人员，确保生产出来的产品优质合格可靠。要明确树立“质量就是生命”“保质量，就是保市场份额，保员工工资”等质量意识，并积极用自己实际的行动来保证产品质量。

## 四，工作过程方面

在工作中，我虚心想师傅学习专业知识，尤其是加深对生产实践的知识和相关的工艺安全操作规程，从师傅们工作作风、工作态度和一点一滴的工作细节中体现出来的，师傅们这些点点滴滴都需要我不断的学习，并且让我受益匪浅。

1. 在工作中，每一个环节的操作都需要一步一步严格按照程序进行，一丝不苟，按章办事。因为每一个小细节都关系着一台设备的生产的正常运行，不能有半点儿戏。深感责任于泰山之重。

2. 优秀的表达能力、沟通能力和团队精神。对于一个集体、一个公司，甚至是一个国家，团队精神都是非常关键性的。今天，当我们面对一个正在稳定发展的新中铝时，生活在这样的群体之中，做出更好的表现，得到更多的收获，是尤为重要的。在公司这样一个大集体中，让我深刻地感受到了什么是团结就是力量。

3. 给自己设定目标。在订立目标方面，不要有“宁为鸡首，不为牛后”的思想。放开思维，站在一个更高的起点，给自己设定一个更具挑战性的标准，有准确的努力方向和广阔的前景，不做“井底之蛙”。这就是中铝精神带给我的震撼，只有站得跟高，才能看得更远。

4. 不再只是被动地等待别人告诉我应该做什么，而是应该主动去了解自己要做什么，并且规划它们，然后全力以赴地去完成。想想今天世界上最成功的那些人，有几个是唯唯诺诺、等人吩咐的人？对待自己的学业和工作，要全力投入，不断努力。这就是中铝的工作作风，态度决定一切，态度至关重要。

5. 进取的心：积极主动的虚心听取他人的批评和意见。虚心接受别人的批评，并从中汲取教训，争取更大的进步。

6、在工作的同时，我寻找到了几位我特别尊敬的良师，给我感触最深的是，师傅们不仅毫无保留的传授我们专业技术知识，更教育我们如何做人、如何搞好人际关系。这些知识恐怕是在书本上学不到的，确实使我们受益匪浅。他们除了可以在学识上毫无保留的教导我，在生活上对我无微不至地关怀之外，还在其他许多方面给我指点，包括为人处世，看问题的眼光，分析问题的角度，考虑问题的方法等等。使我们

成长的速度更快一些，使我们更快地适应华能快节奏的发展速度。

## 五，存在的问题和不足

1、专业理论基础还不够扎实，动手实际操作能力还较差。

2、学习主动性不够高，自己工作的主动性还不够，面对一些工作不能大胆去完成等。

3、实际和理论知识还没有完全融合。

4、考虑问题不够全面。

5、上面的工作表现也许不能让领导感到满意，但我坚信自己能够在今后的工作中会做得得更好。

## 六，今后的学习和工作思路

1、我将坚持不懈地努力学习各种先进设备的知识，并用于指导实践。进一步培养爱岗敬业、勤奋、求真务实、开拓进取的精神。在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，并加强对动手操作能力的训练。

2.对生产、操作、维护工作，力求防患未然，始终坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针。

我们的社会正在不断地进步，在市场经济大潮推进的今天，用户对产品的要求更高，在今后的工作中，我将立足实际，全面提高技能水平，树立质量意识，使我的工作有所开拓，有所进取，更加严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，并请领导、师傅和同事监督批评。

最后，对在这五个月里给与我帮助的领导、师傅和同事表示

衷心的感谢。正是有了你们的关心和教导，才能使我站的更高、看的更远。

时间被记忆的刀片切断了一节，在这个节点中，我们应对了结束，也迎接了未来。一年时光很快，一眨眼间就已经消逝了。回首岁月，我也想为自己这一年的工作进行一次总结，去找一找自己留下的痕迹，去反思自己工作中的不足，为接下来一年顺利工作打下一个坚实基础。

## 一、个人表现

我在这一年的时间里，一向都坚持着一个积极向上的态度，也坚持着努力向前的决心。所以平日的工作里，我一向都对自己十分的严格，虽然在这份工作当中我并没有取得太大的成就，但我每日在工作当中勤勤恳恳，认真完成每一件事情，我认为也是需要坚持和努力的事情。更好的成绩我们能够经过努力去创造，但对于“坚持”两个字而言，我认为我更需要具备勇气和职责心。所以这一年中，我在岗位上执着坚守，也时常创新。虽然这只是一份文员工作，可是工作中和生活中也依旧会遇到一些问题，或许问题很小，可是我也会及时处理，不留到下一秒。这是我的态度，也是对待工作的一种职责感。

## 二、个人鉴定

这一年的工作我大概能够用一个词来形容，就是完成的比较完整，我不太喜欢犯错，所以总是坚持一种十分严肃的态度进行工作。我是一个很怕麻烦的人，犯错之后的麻烦远远要多得多，所以我十分的害怕犯错，也不敢犯错。所以这也培养了我一种好的习惯，对待任何事情都谨小慎微。所以这一年我在工作当中完成的也比较算是圆满的，没有出现太大的差错，一向坚持着一种不错的状态，没有给公司，给办公室这个团体带来太大的负面影响。我在今后的工作中依然会坚持好这个优点，继续发扬自己的优良，避开雷区，成功抵达

目的地。

### 三、未来计划

我是一个比较谨小慎微的人，所以我对任何事情都会做一个计划，不管事情或大或小，我都会习惯性做一个规划，争取接下来的事情能够在我的预料之中进行，少一些波动，也少一些曲折。所以应对明年的工作，我想在自己这个良好的基础继续坚持，此外我会更努力的学习，更努力的在自己的工作上找寻创新点，让这份工作有一个更好的未来，也为我们这个行业争取一些不一样的闪光点。这是我的远大目标，然而也是我一路上的动力和支撑点。期望未来的每一天，我都能够充满底气，扬帆远航！

时光转瞬即逝，紧张充实的一年已经过去了。在这一年里，我在这里工作着、学习着，在实践中不断磨练自己的工作能力，使我的业务水平得到很大的提高。这与领导的帮助和大家的支持是密不可分的，在这里我深表感谢！

作为收费员这个岗位，每天就是对着不同的面孔，面带微笑的坐在电脑前机械地重复着一收一付的简单的操作，不需要很高的技术含量，也不必像其它科室的医生要承担性命之托的巨大压力，这或许也是大家眼中的收费工作吧。其实收费员的工作不只是收好钱，保证准确无误就可以了，在任何一家医院，收费处是一个窗口单位，收费员是患者首当其冲要面对的，收费员不仅代表着医院的形象，同时也要时刻维护医院的形象，一个好的收费员会在最短的时间内让病人得到如沐春风的服务，对收费满意，对医院满意。下面将我在\_\_年的工作向大家汇报。

### 一、收费工作

在\_\_年这一年里，琐碎的事情很多，我的工作也是像大家想的那样每天在重复着机械的工作，但我没有简单去机械的重

复，对待每一个病人我都在努力的做好服务树立良好的窗口形象；同时也在贯彻院内的思想，工作不只是一是要把表面的东西做好，还要深入到里面去，看到真正的内涵的东西，这样我们才能够提高，才能够把工作真正做好。在财务的指导下认真学习相关制度规定，更好的完成每一项工作。

## 二、新农合、医保方面的工作

我院从20\_\_年3月份成为医保定点单位，20\_\_年\_\_月成为新农合定点医院，虽然在之前进行了几次有关方面的培训，但当真的开始的时候心里还有一丝丝的紧张，感谢院领导的信任与支持，同时也感谢与的帮助，我逐渐理解了新农合、医保政策，并在不断的操作中掌握了新农合、医保知识。新农合、医保不仅仅是简单的掌握知识，还要运用到实际中去，现在面对每个病人的时候我都会先问一句您是医保的吗，能报销吗，这样既能减少病人的麻烦，也能减少医院的麻烦。对医保病人门诊住院的流程全部掌握，由于医保病人较少，操作还是较慢，以后将加强医保有关的操作训练学习。

## 三、20\_\_年的工作计划

20\_\_年已将要翻过，20\_\_年的脚步就在耳畔，20\_\_年一年的工作已经成为过去，再好的成绩也化为云烟，20\_\_年我要更加努力工作：

3、严格遵守门诊收费住院收费的各项制度，保证钱证对齐；加强与各个科室的沟通协作，最大限度的利用现有院内资源，服务病人，为医院的发展贡献自己的微薄之力。

最后，我要再次感谢院领导和各位同事在工作和生活中给予我的信任支持和关心帮助，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！在以后工作中的不足之处，恳请领导和同事们给与指正，您的批评与指正是我前进的动力。

时光一晃而过，转眼间我们送走了20\_\_年迎来了崭新的20\_\_年，作为公司的新人，我深深地为我的企业感到自豪，为我的岗位感到光荣和骄傲，在同事和领导不断地帮助下，我已成长为一名能胜任出纳工作的企业的一员了，在此对我个人在这一个月的工作做出总结，对20\_\_年的工作做出计划。

我在领导的正确领导下，在和同事们的团结协作和相互帮助中，较好的完成了下半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将上岗工作以来取得的成绩和存在的不足总结如下：

## 一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面

本人认真遵守内务条令，按时出勤，有效利用工作时间；坚守岗位，当需要加班完成工作按时加班加点工作，能够按时完成；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。工作中任劳任怨，不计较个人得失，积极参加单位组织的各项政治学习，积极要求上进。

## 二、工作能力和具体业务方面

我在财务部门的工作岗位是出纳。岗位职责是现金的管理和收支，银行业务办理及结算，现金及银行日记帐的登记和财务核对，手写支票工资及奖金的核对和发放。回顾这一个月的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作。首先，在领导的帮助下，我更了解了出纳岗位的各种制度及日常的工作流程，学到了很多工作中的知识，我更加的熟练了出纳工作。同时，充分的认识到在出纳这个工作岗位上一一定要做到坚持原则，责任重于泰山，要有“工作岗位没有高低之分，只有分工不同”的工作意识，这样才能更好的完成本职工作，体现人生价值。

其次作为出纳，我在收付、反映、监督等几个方面尽到了自

己应尽的职责，过去的几个月工作里在不断的改善工作方式方法的同时，顺利的完成了如下工作：

- 1、严格的执行现金管理和结算制度，定期向主管会计核对现金与账目，发现金额不符时，做到及时反映，及时处理。
- 2、及时回收单位各项收入，开出收据，及时回收现金存入银行。
- 3、根据各部门和各科人提供的依据，井然有序的完成了职工工资和其它应发放的经费的发放工作。
- 4、坚持财务手续，严格审查，对不符合手续的凭证不予付款。

### 三、存在的不足与20\_\_年计划

回顾检查自身存在的问题，我在专业领域的学习不够。个人的理论基础，专业知识、工作方法尚存在一定的欠缺。针对以上问题，下半年的努力方向及工作计划是：

- 1、加强理论学习，进一步提高工作效率。通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事，增强分析问题和解决问题的能力。参加会计的再教育学习，提高自己的专业技能。
- 2、严格执行现金管理制度，认真掌握库存限额，按现金收付记账，凭证办理收付，金额方面要当面点清，防止工作出现差错。遵守各项规章制度，凡事按程序办。做到平时工作更认真仔细，作为对发票最后一关审查，一定要坚持原则，即使是已经审核过的发票，如果存在要素不全，内容笼统等发票，坚决不予报销。
- 3、做好现金、银行存款日记账做到日清月结保证账证相符账款相符存取与银行账目相符的工作。

- 4、及时核对银行存款做到账款相符管理好相关凭证防止丢失。
- 5、与部门会计人员密切配合做到相互支持、配合。
- 6、完成领导临时交办的其他工作。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20\_\_年将在充实、喜悦、收获中度过。在此，祝愿怡然酒业如丰收的葡萄一样硕果累累，20\_\_年蓬勃发展、再创佳绩，再次也真诚的感谢帮助过我的部门领导，感谢你们对我工作期间的帮助及指导，才能让我有了今天的进步和成长。

## 保险公司上半年总结与下半年工作计划篇二

年初，我加入到了x保险公司，从事我不曾熟悉的x保险工作。半年来，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。以下是本人上半年来的工作情况总结。

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。

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。

半年来，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，不参与赌博等x等不良行为。

上半年来，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。

半年来，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。回首上半年过来，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。

## 保险公司上半年总结与下半年工作计划篇三

年初，我加入到了x保险公司，从事我不曾熟悉的x保险工作。半年来，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。以下是本人上半年来的工作情况总结。

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。

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。

半年来，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，不参与赌博等x等不良行为。

上半年来，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。

半年来，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。回首上半年过来，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。

## **保险公司上半年总结与下半年工作计划篇四**

20xx年x月，怀着一颗期待而又忐忑的心情走上新的工作岗位，

来到了中国xx财险x湖营销服务部，内心充满欣喜。

而面对陌生的环境，生僻的专业词汇，从来不懂得保险，内心里充满了疑问和茫然。无比焦虑地想融入到群体中，急切地想了解所有的相关知识。然而，工作是个循序渐进的过程，面对从来没有接触过的新鲜事物，时刻告诫自己，要脚踏实地的从头开始，从基础做起，切勿好高骛远。

对于尚且不熟悉业务的我们，首先，学习保险条款，了解相关系统，熟悉如何操作，如何上单子，厘定保费，在不断的实践中潜移默化地懂得了本行业中更多的保险知识。再将所学的知识用于实践操作，试着自己在系统中录入保单，计算保费。我们一行四人还到中国xx运城分公司学习了如何批改车牌，打印电销的单子，并在平时及时地处理好电销业务。在自己闲暇时帮助工作繁忙的同事，既增进了我们之间的感情也了解到了更多的业务知识。

一月份，我们一同到xx参加了20xx年人保新员工培训。深入学习了我公司的发展战略、文化精神、保险销售以及职场礼仪。培训时间虽短，但结识了很多新的朋友，见识了很多人才精英，学到了人保的文化精髓。在与大家的共同学习和协作配合中，提高了自身的沟通能力，加强了团队合作的精神。在这正规又进取的氛围中，也激发了自己力争上游的心劲，努力做到干一行、爱一行，在自己的岗位上充分发挥自己的潜能。

经过了两个多月的工作积累，由未知到已知，不断发现自己的不足，及时向前辈们请教学习，逐渐熟悉了各类保险，付诸实践，可以与客户进行简单的沟通。共收保费xxxx多元，这为数不多的数字也都是靠身边的亲戚朋友介绍，尚且没有鼓足勇气自己发展业务。

因此，在这半年里，我将尽自己的最大努力拓展业务，在竞争中逐渐提升自己的各项能力。对保险知识知之甚浅的自己，

还需要在不断实践中，深化学习，不仅要熟悉理论知识，还要熟练掌握展业技巧，在工作中多学习，常反思，勤总结，提高自己的业务以及服务能力，严格要求自己，争做一名优秀并有价值的人保员工。

在初来乍到的这段时间里，有紧张，有欢笑，有进步，有茫然，而使我受益匪浅的就是：不管做什么，都要踏踏实实，一步一个脚印地把它学好、做好，才会有更大的能耐去面对各种挑战与考验，才能成为一个值得信赖的工作者。

最后，由衷地感谢这段时间里领导的悉心教导和同事们的热心帮助，让我在实实在在的工作实践中学到了更多有用的知识，我也将努力用自己的实际行动为我单位奉献自己一份微薄的光和热！

## 保险公司上半年总结与下半年工作计划篇五

没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢！

培训班的课程紧张而有序，培训班的氛围严肃而又活泼。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千，现向领导汇报如下：

第xx期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业；另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为理想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先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。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们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？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。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。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。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。这是培训班给我的感受之一。

好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了老师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在这里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮助，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就可以体现组训的修练功

底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

xx股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育训练体系，如何提高营销员队伍的整体素质，如何突破思维有所创新等等一系列的问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，只有通过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售人员的综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。从公司的生存和发展的战略高度上讲，充实营销知识教育，提升xx专业技能是第期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自己的根本要求。

培训班的课程由浅入深，深入浅出，可以体会到是经过老师认真考虑，周到安排和精心设计的。第一周的课程是导入性和结构性的，主要包括组训人员的工作职责和基本工作模式，寿险营销团队的经营运作，寿险公司的组织形式与结构，国寿的双成企业文化，一流组训的风范等。第二周年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xxxx保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

保险公司年度工作总结 | 保险公司年终工作总结 | 保险公司个人工作总结

## 保险公司上半年总结与下半年工作计划篇六

彻落实全省系统工作会议精神和省分公司的各项工作部署，积极应对激烈的市场竞争的挑战，围绕“开门红”、“6.30”任务目标，努力克服内部和外部的各种困难，艰苦奋斗，以崭新的精神风貌和工作姿态大力推动业务发展，取得了积极成效。

(一)在困境中求发展，业务规模保持行业首位。目前\*\*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1141.16万元（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%；2019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。

及时贯彻省分公司会议精神统一思想、统一步调。为进一步落实2019年度省分公司开门红启动工作，总结分析分公司开门红起步阶段排名全省落后的原因，采取切实可行的解决措施，我们于元月8日召开全市系统“开门红”启动工作落实情况汇报视频会，对开门红工作措施进行督促落实。分公司新班子调整后，2月8~9日，分公司召开了为期一天半的全市系统2019年工作会议，进一步统一思想，坚定发展的信心。5月12日省分公司视频会议召开后，我们高度重视，狠抓落实，及时贯彻会议精神，采取多项措施，把省分公司视频会议精神和当前我市系统的业务推动工作结合起来，用会议精神指导和推动各项工作。为贯彻落实全省系统重点单位业务发展会议精神，安排布置当前和下一步业务发展的工作措施，确保“6.30”任务目标达成，分公司于5月25日召开了全市系统业务发展工作会议，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。

加大个险期交拓展力度，确保经营成果实现。今年以来，我们在抓中介业务上规模、抓团险抢阵地占领市场的同时，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，我们结合实际，出台了“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\*\*市委党校隆重召开有\*\*市杨副市长参加的高规格的2019年一季度精英表彰暨“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\*\*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。

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。在今天的团险渠道，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\*\*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。

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\*\*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\*\*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。

鉴于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。

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2019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。

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\*\*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。

以上是上半年的工作总结，相信在下半年我们会越做越好。

## 保险公司上半年总结与下半年工作计划篇七

半年来，保险司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年上半年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这半年来的成绩与不足，作工作总结如下：

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xx保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。半年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。半年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入xx元，其中车险保费xx元，非车险业务xx元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；

处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，半年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

## 保险公司上半年总结与下半年工作计划篇八

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了x保险公司x支公司，通过上半年的工作和学习，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自己的理论知识付诸于实践，挑战了自己的工作能力和学习能力。在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮助，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：

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。坚持财务手续，严格审核算，对不符手续的发票不付款。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。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。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。

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。节假日我认真学习，不断提高自己的政治素质、业务素质和工

作能力。兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。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。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。

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献。积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的每次培训。