# 保险公司月总结报告

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-01-15

*保险公司月总结报告（汇总5篇）时光如流水般匆匆流动，一段时间的工作已经结束了，经过这段时间的努力后，我们在不断的成长中得到了更多的进步，是时候认真地做好工作总结了。怎样写工作总结才更能吸引眼球呢？以下是小编整理的保险公司月总结报告，欢迎大家...*

保险公司月总结报告（汇总5篇）

时光如流水般匆匆流动，一段时间的工作已经结束了，经过这段时间的努力后，我们在不断的成长中得到了更多的进步，是时候认真地做好工作总结了。怎样写工作总结才更能吸引眼球呢？以下是小编整理的保险公司月总结报告，欢迎大家借鉴与参考!

**保险公司月总结报告精选篇1**

进入保险公司已经一年有余了，这一年多的日子，是我进入社会以来最为丰富的一段日子了。虽然经历了很多的挫折和失败，但是我从未放松过，即使眼前有再大的磨难，我都没有放弃前进和探索。我知道想要冲破这些防线需要很大的勇气和坚强，但是这一年，我做到了，我比以前更好了。

一、学习上、态度上

在工作当中，尤其是对于我这种刚进门的小青年来说，学习就成为了一件更重要的事情。许多的时候，学习是一件可以提升我们的事情，但同时，学习也是一件可以让我们看见未来的事情。这一年当中，我参加了很多的培训，在这些培训当中，我积极进取，每一次都做好了笔记，并且进行总结和运用。平时在工作当中，我也积极去请教和学习，遇到了不懂的就询问那些经历比我足的同事，渐渐的，我和大家的关系更好了，我的技巧也得到了更大的提升。这是一份学习的态度带来的进步，也是我之后可以继续保持的一种状态。

二、工作上、进步上

工作是一件很谨慎的事情，它不像我们在学校里，可以对待学习那么自我和随意。工作是在公司这个平台上去努力，贡献自己的价值。我在这份保险工作当中认识到，其实每一个人的压力都是很大的，保险工作的确要比我想象的更加艰难，也要比我认识的更加具有专业性。所以这一年，我对这份工作是抱有一份非常忠诚和努力的态度的。最后，我也得到了这个成绩，我在某一些领域里是成功的，我的整体也提升了不少。

三、不足上，计划上

虽然得到了一些成绩，但是反思自己之后，我发现自己也是存在着一些不足的。比如说在和同事们的合作和交流上我的确还是处于一个劣势，平时自己也没有想到这会影响到我整个发展，但是现在想一下，这一点是我立马需要改正过来的。我们是一个团体，如果不紧跟大家，保持个人主义的话，有可能就没有办法前进，没有办法去突破以前的自己。并且这项工作还是需要合作的，有了同事们的帮助，我才能更好的完成它。未来一年，我会倾尽自己所有的力气去追求的，我也会为将来的道路做好计划，争取走向更好，也争取走向更成功的方向，做到更优秀的自己。

**保险公司月总结报告精选篇2**

实施政策性农业保险在固安县委、县政府的领导下，在县政策性农业保险试点工作领导小组的共同努力下，以及基层单位的大力支持配合下取得了较好的成绩，有力地促进我县农业生产和发展，特别是对各种受灾群众恢复生产发挥了积极的作用。

20\_\_年我县承保了玉米、小麦、奶牛、能繁母猪和育肥猪5个农险品种，共有8个镇乡\_\_万农户参保，收取保险费（含财政补贴）\_\_万元，其中农户缴费\_\_万元，占总保费的\_\_%；中、省、市三级财政补贴\_\_万元，占总保费的\_\_%；全年赔款支出\_\_万元，赔付率达到\_\_%。现就我县20\_\_年政策性农业保险工作开展情况总结如下：

一、建立了完整而且强有力的工作机构

我县由分管保险工作的副县长挂帅，成立了以农办、财政局、农业局、畜牧局、人保财险公司等部门为成员单位的政策性农业保险领导小组，领导小组下设办公室，负责日常事务。为保证农业保险顺利实施，全县15个镇乡还建立了相应的农业保险推广站，组建了农险代办队伍，聘请了乡镇农业中心种殖业技术骨干和畜牧站养殖业技术骨干为乡级推广员，村组干部分工协助，进行农业保险的业务拓展和现场查勘工作。

二、加大宣传力度，做到农险专项惠民政策进村入户。

政策性农业保险品种较多，覆盖面广，受益范围宽，政策性强，让广大农民朋友及时了解、认识、接受这项富民惠民的政策，必须切实做好宣传工作。今年我们积极与广播电视台联系，制作农险专题节目，考虑到农民朋友收看习惯，在合适的电视频道和时段滚动播出；同时结合抽样调查问卷的形式，深入到农村千家万户，摸清农村基层情况，从险种宣传，动员投保，到现场赔付，深入细致地宣传与报道政策性农业保险知识，使全县农民真正体会到政策性农业保险是一项稳定农民收入、分担农业风险的惠农政策。

三、制定一系列管理办法和措施，保证保费收缴和赔付方便及时。

我们按照被保险农作物的栽种面积和生猪存栏量，确定当年承保面，结合各个镇乡实际情况，落实保险品种的承保目标，承保签单方式实行“相对集中”原则，即以整乡、村为单位整体集中投保和承保，禁止接受成数投保、比例投保。细化保单签订程序和手续，在保费的收取上，支公司到各乡镇现场核实清单收取保费。在查勘理赔方面，由于农业保险的灾害事故涉及面广，发生频繁，如何及时查勘、准确理赔是搞好政策性农业保险的关键。我们制定了全县的灾害理赔具体实施细则。在灾害理赔上，赔付与保费收取、与保险时段、与实地查勘的损失情况挂钩，做到灾害事件真实，灾害损失准确，查勘理赔及时。市、县二级公司都建立了赔案复查制度，进行抽查和自查。责任层层分解，落实到人。同时对于所有的赔付案件进行公示和举报制度。

四、存在的问题及建议

（一）农业保险经营管理费用不足。农业保险承保、理赔面广分散，涉及到农村群众千家万户，从客观和主观上必然增加经营成本。建议政府适当提高经营费用标准，增加必要投入，以有效鼓励保险企业经营农业保险的积极性，稳定企业经营，为增强我省“三农”抗灾救灾能力提供服务。

（二）农业保险管理水平和工作技能有待提高。农业保险政策性、技术性很强，如果经营农业保险不具备一定的专业知识和操作技能，势必影响经营质量和成果，当前部分从业人员缺乏经验和技能，不能适应业务发展的要求。建议政府主管部门主动与保险企业之间加强工作沟通协调，加强培训交流，通过相互学习，取长补短，不断提高我省农业保险试点的经营管理能力和水平。

（三）理赔服务工作不够畅顺。生猪（能繁母猪）保险理赔工作跟不上的原因主要：

一是县市畜牧兽医部门在出险检验工作时协调不够，或存在只勘查不出具检验结果证明，或有时直接向农户收取检验费用，从而引发农户产生意见；

二是由于基层单位业务人员有限，加上养殖场地、保险标的分布在乡村以及边远地区，造成查勘定损不够及时。建议政府主管部门出面协调，明确县级畜牧部门特别是乡镇一级的畜牧站（所）主动支持能繁母猪出险检验工作。

五、明年的工作计划和工作思路

20\_\_年，我司将继续认真贯彻落实党中央、国务院和河北省政府以及总公司关于积极发展农业保险的精神，提高服务能力，发挥我司在支持“三农”中的行业优势和作用。

（一）加大农网建设力度，加快农网建设步伐。为确保明年农业保险工作积极稳健发展，我司将进一步加快农村网点建设步伐，抓紧实施营销增员计划，拓展农村保险市场，不断扩大农村或农业保险覆盖面，切实为“三农”提供必要的全面的保险保障服务。

（二）扩大农业保险宣传，提高农村群众的保险意识。

在市分公司的支持和指导下，根据当地政府的要求，在各级政府主管部门的协助下，认真开展宣传工作，使农村广大群众认识保险，了解保险，接受保险，到主动自愿参加保险；积极配合政府开展政策性农业保险试点工作，进一步扩大政策性农业保险试点的承保面。

（三）加大风险管控力度，确保业务可持性经营。

一是严格把好承保质量关，做到现场验标，风险评估，防止“病从口入”；又要严把理赔质量关，规范工作流程，保证第一现场查勘，防止假案错案，防止道德风险发生。

二是加强与政府主管部门的沟通和协作，取得人力和技术上的支持，弥补因基层单位人员、专业技能方面的不足，避免经营管理过程中的被动局面，确保农业保险试点业务可持续经营。

（四）积极做好政府营销，争取政策支持。

开展农业保险，在很大程度上都要依靠政府的政策支持和行政推动。因此，结合实际，加大对当地政府营销的工作力度，最大限度地争取各级政府以及职能主管部门的支持，通过借助政府的行政能力，积极推动我县农业保险试点工作的稳步发展。

**保险公司月总结报告精选篇3**

今年在总公司营销管理部、分公司总经理室的正确领导下，在公司同事的关心指导下，认真贯彻了总、分公司年初制定的经营目标，较好的完成了本部门全年工作计划，现对今年个人工作情景进行以下总结。

一、工作完成情景

进一步规范完善工作管理制度和流程的同时，管理模式的创新逐步增强。管控方式从公司内部转移到合作机构和个人，切实落实管理考核机制，充分调动一切能够利用的资源，围绕着公司目标开展工作。在自我工作职责范围内，充分发挥进取性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，创造出了更多的经济价值。

定期对公司经营情景进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。业务分析可经过各项经营数据的比较，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为公司经营决策供给依据。业务经营分析能够比较客观的反映公司经营情景，为营销、承保、理赔、等各个业务环节供给数据支持。车险经营中，经过分析转变了车险经营思路，调整了营业货车和私家车的承保条件，为车险实现精细化经营奠定了基础。

二、工作中存在的问题和不足

虽然领导安排的工作能够及时完成，但主动工作的意识还比较欠缺，宏观分析本事和开拓新市场的本事还不能满足要求，距离公司的要求有必须差距。业务政策的制定，考核制度的执行，市场变化的预计均需要十分敏锐的观察和执行本事。在下一步工作中，我应当从具体的事务性工作中脱离出来，腾出更多时间和空间来研究公司的经营发展方向，如何用更有效的管理手段来刺激业务的发展，把控营销的主动权，把拓展新的业务渠道作为工作重点资料之一。

三、明年工作的主要思路和措施

加强员工培训和传帮带工作，不断提高部门员工综合素质。不一样的工作资料，不一样的工作环境，用不一样的人会得到不一样的结果。善于发现员工的优缺点，利用有限的人力资源发挥其最大的作用。让部门员工的短期目标和长期目标和公司的经营目标统一齐来，发挥员工的工作能动性，而非被动理解，是我在明年的重点工作。

配合大项目部对原有大项目的渠道业务进行跟进，专人专岗，专项考核，改变工作无人跟进，业务资源浪费的现象。新业务、新渠道的拓展是公司业务发展的重点工作，我们部门会在业务指导、销售政策等各个方面给予公司业务部支持，逐步提高部门服务一线本事，提高工作前瞻性和营销规划本事，促进公司业务在新的一年实现跨越式增长。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，要想继续坚持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，提升自身的管理本事。在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持“学以致用，用以促学”的原则，不断提升自身管理本事，以更好的适应岗位的要求。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，在行动上用严格的制度规范。以饱满的活力、以百倍的信心，迎接未来的挑战，用自身的带头作用，使本部门工作再上新台阶。

**保险公司月总结报告精选篇4**

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在\_\_年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自已的实际行动证明自己能做的更好!

在\_\_年即将过去之际，回顾我在年初总结时“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。在过去的一年中，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。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”。20\_\_年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为\_\_太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**保险公司月总结报告精选篇5**

在大家的期望下，20\_\_年终于向我们迎面靠来了，这意味着我们再过不久就能举办年会活动了，当然了，开心归开心，本年度的工作总结还是得认真的写一写才行。说起来这已经是我工作的第三个年头了，我在咱们的这个\_\_保险公司里，完成了一名大学生到\_\_人的转换，这多亏了公司里诸位同事和领导的帮助，不然的话我怕是坚持不到现在。现在，眼看着20\_\_年已经来了，我也就简单的总结一下本人在20\_\_年里保险工作情况。

这一年里，咱们公司在年初的时候就下定了任务，要求今年的保费要达到\_\_万元，并且还给每一位员工都下达了指示，总的来说就是要在20\_\_年度的工作基础上，在20\_\_年再创工作上的新高度。能为公司出一份力，自然也是我份内的事情，我在年初的时候也早早的计划了20\_\_年的工作，那就是争取让自己的业务知识和能力再上升几个台阶，以此来冲击更高的保险业绩。但是，想要提高自己的个人能力可不是光靠说说就能起作用的，还得通过实际的行动才，所以在这一年里，我改变了不少的个人习惯，其中包括了思想方面和生活方面。

在思想上，我始终都让自己紧紧跟随好上级领导的脚步，认真听取每一次会议领导给我们的建议，在开展培训活动的时候，我也积极地做好笔记，让自己的思想一致都保持在了一定的高度，不敢有所松懈，更不敢在工作中徇私作弊。另外，我还吸取了往年的教训，所以在这一年里，我每天积极准时的来上班，本年度里仅仅只出现过数次因为意外事件而导致的上班迟到情况，当公司里需要我的时候，我必然会坚守在自己的岗位上，即便加班加点到晚上，我也毫无怨言。我深知，现在的自己继续提升个人的业务能力，这样才能为公司创造更多的业绩，才能给自己增加更多的收入，所以我一直都没有停下自己学习的脚步，我经常会去找公司里面的前辈讨教一些保险业务的经验，此外我还会在网上观看一些讲座视频，这样一来，我能感觉到自己在处理保险业务的时候是越来越熟练了，但是我不能够骄傲自满，因为我还有许多的东西需要去学习。

在20\_\_年里，我一定会继续保持一种良好的工作势头，争取在新年里让自己的业绩再翻一番！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！