# 寿险契约保全工作总结(5篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-01-17

*寿险契约保全工作总结1即将过去的x\'x年是xxxxx支公司极其不平凡的一年，随着总公司的转型发展和业务结构的调整，支公司的业务发展也受到了一些影响。但是在分公司各部门的大力支持之下以及支公司全体员工的共同努力之下，基本上完成了全年业绩目标。...*

**寿险契约保全工作总结1**

即将过去的x\'x年是xxxxx支公司极其不平凡的一年，随着总公司的转型发展和业务结构的调整，支公司的业务发展也受到了一些影响。但是在分公司各部门的大力支持之下以及支公司全体员工的共同努力之下，基本上完成了全年业绩目标。现就x\'x年的具体个人工作情况总结和xx年的工作计划作如下汇报：

>一、xx年工作回顾

（一）业绩完成情况

x\'x年全年共完成业绩190万，其中，车险130万，非车险60万。由于本公司的`业务结构调整和承

保政策的变化，导致有一部分业务转保到了同业公司。

（二）具体工作措施

(1)?重点抓好续保业务的续保工作。因为续保客户对公司的认同感比较强，在保险到期前提前一个月

报价给续保客户，让客户感受到保险公司的贴心服务。

(2)?积极发展寿险代理人业务。尤其是其他无产险的寿险公司业务人员为重点开发的对象，这种业务发展模式对我们产险来讲成本低廉，业务分布较为广泛。同时，寿险人员可以利用产险业务开拓寿险客户，从而实现双赢。

(3)积极发展交叉业务。利用本公司与同业公司之间承保政策的差异性，与同业公司开展分保业务和共保业务。

（三）不足之处

渠道业务发展方面还比较欠缺，希望明年在渠道业务开拓方面做得更好。

>二、xx年工作计划

（一）业绩目标

1、xx年的业绩目标为250万，其中，车险200万，非车险50万。

2、业务达成措施

（1）?围绕总分公司的业务发展导向，做好xx年业绩目标的规划和任务分解，积极落实相关措施，

重点做好续保工作和渠道维护。

（2）?积极开拓代理人渠道，夯实业务发展基础。继续与其他无产险的寿险公司业务人员建立良好的

合作关系，利用寿险公司代理人员众多、分布广泛的优势，积极发展乡镇业务市场。

（3）?大力发展非车险业务。首先，发展车险客户的同时，给客户极力推荐驾乘意外险，从而提高客户的

风险保障；其次，积极发展火灾公众责任险、家财险、个人意外险、物流安全责任险等效益型险种；最后，选择性的发展低风险的建工险业务。

最后，希望在分公司领导以及各个职能部门的支持和帮助之下，通过与xxxxx支公司全体员工精诚合作、共同努力，尽全力完成xx年的个人业绩目标任务！

**寿险契约保全工作总结2**

光阴似箭，转眼间20xx年即将进入尾声！作为保险公司一份子来说，首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将20xx年工作结如下：

>一.提升自身素质，履行自己的职责

今年x月份我步入到xx保险公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战和考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放到第一位，提升自身综合素质，特别是加强保险方面的知识，做一个真正的保险人。

做为办公室一名后勤来说，主要工作就是上传下达、文件管理、档案管理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦燥，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的不错目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

>二.执行做好领导交办的.任务

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提升了办事效率。

>三.在工作中存在的问题

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。

在今后的工作中，我会更加积极努力提升自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，xx保险公司会做的更大、更强、更辉煌！

**寿险契约保全工作总结3**

“认真、务实、创新、豪情”这是今年给自己定下的岗位要害词，在09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，用自已的实际举动证明自己能做的更好！

在XX年即将过去之际，回想我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着全部公司的`蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的向往和盼望。

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，我在实践中裸露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机遇，这些机遇对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务程度比起来，现在的我工作起来显明会感到较之以往更加的顺手，效力自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天dou要尽可能地累积提高，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差别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常要害的差异。

这是今年下半年以来，在工作中让我领会最深也受益的一点心得。今后的工作中，我将持续保持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完美细化自己工作的同时，通过理论与实践相联合的方法来进一步充实自己，从技巧层面进步自己的业务才能。

“百尺竿头，更进一步”。20xx年，我必定会以新的姿势、新的面孔，尽力工作，绝不辜负各位引导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**寿险契约保全工作总结4**

即将过去的20xx年是x支公司极其不平凡的一年，随着总公司的转型发展和业务结构的调整，支公司的业务发展也受到了一些影响。但是在分公司各部门的大力支持之下以及支公司全体员工的共同努力之下，基本上完成了全年业绩目标。现就20xx年的具体个人工作情况总结和20xx年的工作计划作如下汇报：

>一、20xx年工作回顾

（一）业绩完成情况

20xx年全年共完成业绩190万，其中，车险130万，非车险60万。由于本公司的业务结构调整和承

保政策的变化，导致有一部分业务转保到了同业公司。

（二）具体工作措施

(1) 重点抓好续保业务的续保工作。因为续保客户对公司的\'认同感比较强，在保险到期前提前一个月

报价给续保客户，让客户感受到保险公司的贴心服务。

(2) 积极发展寿险代理人业务。尤其是其他无产险的寿险公司业务人员为重点开发的对象，这种业务发展模式对我们产险来讲成本低廉，业务分布较为广泛。同时，寿险人员可以利用产险业务开拓寿险客户，从而实现双赢。

(3) 积极发展交叉业务。利用本公司与同业公司之间承保政策的差异性，与同业公司开展分保业务和共保业务。

（三）不足之处

渠道业务发展方面还比较欠缺，希望明年在渠道业务开拓方面做得更好。

>二、20xx年工作计划

（一）业绩目标

1、20xx年的业绩目标为250万，其中，车险200万，非车险50万。

2、业务达成措施

（1） 围绕总分公司的业务发展导向，做好20xx年业绩目标的规划和任务分解，积极落实相关措施，

重点做好续保工作和渠道维护。

（2） 积极开拓代理人渠道，夯实业务发展基础。继续与其他无产险的寿险公司业务人员建立良好的

合作关系，利用寿险公司代理人员众多、分布广泛的优势，积极发展乡镇业务市场。

（3） 大力发展非车险业务。首先，发展车险客户的同时，给客户极力推荐驾乘意外险，从而提高客户的

风险保障；其次，积极发展火灾公众责任险、家财险、个人意外险、物流安全责任险等效益型险种；最后，选择性的发展低风险的建工险业务。

最后，希望在分公司领导以及各个职能部门的支持和帮助之下，通过与\*\*\*\*\*支公司全体员工精诚合作、共同努力，尽全力完成20xx年的个人业绩目标任务！

**寿险契约保全工作总结5**

根据xx年上半年度营运工作会议的精神：下半年营运工作要围绕营运体系高效集约、销售支持及时有力、柜面服务标准规范、电话服务标准规范、营运风险管控有效、队伍建设专业精进等六个方面的目标，在确保营运作业和管理有序开展的同时，继续推进各项重点工作。

下面结合我的具体分管工作，谈谈xx年第一季度来的成绩与不足，就一季度营运重点工作与目标作报告：

>一、工作思想：

积极贯彻总公司领导班子关于公司营运工作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。营运工作的指导思想是继续围绕公司价值可持续增长的目标，不断进行管理创新和服务创新，着力提升营运条线的客户服务能力和销售支持能力。

>二、一季度期中支营运条线有五项重点工作：

1、新《保险法》切换的准备工作。这是公司今年的重点工作，而其中营运条线承担了比较大的工作量，尤其是随着产品的切换，契约、制单、保全、理赔服务都需要配合调整，任务十分艰巨。目前公司领导一个工作小组进行统一布署，营运条线要按照公司的要求，总、分公司密切配合，确保实现顺利切换。

2、营运员工PDCA训练和“全明星”评比活动的准备。这是提升我们服务质量的抓手，也是提升员工素质的重要活动。今年要在去年“全明星”评比的基础上，进一步弘扬营运条线服务明星的榜样精神，不断提升营运队伍的素质。

4、积极配合保监局对我公司进行兼业代理有关情况调研工作。

5、单证、印章清理工作。随着新的单证系统的上线，电子化出单的\'到位，尤其是柜面出单系统的推广，公司实现了以电子印模形式加盖公司合同专用章的突破。

>三、我们下一步的目标和梦想：

1、营运体系。我公司的目标是建立平台统一、扁平集约的营运体系。这项目标无疑会改变以前营运体系比较凌乱的局面，能给我们的工作带来更大的改进和支持。

2、柜面服务。以往公司的柜面服务手段相对比较落后，各家分公司的规范不一，只从我司开展柜面标准化建设，统一公司的对外形象，实现规范、标准的柜面服务后，我司的柜面服务逐渐有了很大的改进。

3、作业风险的控制。随着电子化的推进，我们的目标是建成风险可控、互为灾备的作业体系。同时建立健全各项规章制度。从基础工作抓起,对每一个环节和每一个细节进行观察、分析,建立了岗位责任制,明确岗位工作责任和权限,并狠抓各项制度落实。在业务操作方面,充分发挥业

务主管作用,实行一对一负责,建立一环扣一环的内控体系,逐步完善各项内部管理办法。

我们的梦想是“领先行业、服务最好”。我们不断总结以往的工作经验。并在之前工作的基础上紧密配合、共同努力，争取在两三年内，在服务水平方面有明显的提升，确立行业领先地位，打造“服务最好的寿险公司”!

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！