

保险公司年度工作总结范文（22 篇）

保险公司年度工作总结范文（22 篇）

保险公司年度工作总结范文 篇 1 本文是一篇 20xx 年保险客服年终个人工作总结，文章从领导、制度、培训、目标这几个角度进行了分析，具体如下：

保险##分公司自成立以来，认真贯彻执行##保监局关于服务体系建设和服务创新的指示精神，始终坚持把国家利益放在首位，以社会责任感和客户利益为重，贯彻落实速度、效益、诚信、规范的工作思路，通过强化服务意识，深化服务体系建设和，全力打造保险专业、诚信的服务品牌，现将我司客户服务工作汇报如下：

一、领导重视，组织有力

保险##分公司自成立之日起，始终把服务第一、客户至上作为自己的品牌定位和不懈的追求，在公司的经营战略中，十分注重管理、服务和业务三个方面的共赢，专门成立客户服务公司领导小组，由总经理担任组长，总经理助理担任执行组长，中层干部组成督察员，负责指导、监察、考核、惩罚等工作，随时发现客户服务工作存在的问题和漏洞，及时进行有效的处理和解决，并对服务质量有问题的员工实行轻、中、重的处罚，确保服务通道更为顺畅，服务流程更为简洁，为保证我公司的服务品质奠定了坚实的基础。

二、强化制度，规范服务

以客户为导向建立工作流程和制度是我司客户服务工作的一大特色。我们坚持寓管理于服务之中，一手抓管理一手抓服务，最大限度降低出错率，减少或杜绝投诉，压缩客户上门的现象，保证客户服务中心的工作井然有序。建立客户服务工作手册，确定标准，明确权责，在所有与客户接触的工作环节上从仪表、语言、行为、时效等方面提出具体的要求，树立统一、标准的对外服务形象。加强与总部和分公司各部门的沟通与协调，建立快速服务机制，及时解决在对外服务过程中存在的问题和困难，提高服务效率和质量。通过标准化、规范化的服务，配以严格高效的管理，保险客户服务中心始终以自己的准则诠释着品牌和服务的意义。

三、强化培训，提高意识

打造服务品牌就是打造**人的品牌。为了增强我司客服人员的服务意识和水平，提高在##市场的品牌知名度，我司在总经理室的领导下，大力加强克服员工队伍建设，不断提高员工素质。组织员工学习了《客户服务工作制度》，并利用节假日聘请专业人士对客服工作人员进行岗位培训。发动员工找出自身工作中的不足，对公司的客服工作提出合理化建议，并积极改进。通过学习、培训和宣导，培养出一批具有很强服务意识、很强的服务能力、真正为客户、为公司品牌塑造投入和付出的优秀客服人员，在全公司范围内形成一个统一思想、统一认识，自上而下重视服务的环境。

四、明确目标，措施得力

服务是改革创新战略、经营战略和品牌战略，把服务提高到生存的高度，服务效益是我司经营战略的一个新观念，在服务上我们拒绝一切形式主义和不切实际的做法，提出三个提倡：实实在在的服务、深入细致的服务、卓有成效的服务。

（一）优化职场服务形象

1、设客户服务咨询岗和客户服务岗，对前来办理业务的客户提供从迎接、咨询、引导直到办理完业务后送出职场等全程服务。

2、设立客户服务角，摆放一些客户可能需要的物品，有止疼片、创可贴，针线包，让客户有家的感觉。

3、制定职场行为准则，推出微笑加站立和三个一活动，即递上一本书、端上一杯茶、送上一声问候。

（二）完善客户服务体系建设

1、我们坚持做到比出险客户亲人早到三分钟的服务理念，客户服务电话将为客户提供全天 24 小时受理报案、查勘救援服务；

2、实行一站式服务，快速查勘，及时理赔，工作日保证 8 小时受理客户理赔资料、领取赔款，为广大客户提供全方位理赔服务；

3、在工作中积极与客户联系，主动替客户着想，严格按照限时理赔服务的承诺，对案件不拖、不等、不靠，保证了较高的结案率；

4、建立客户回访制度，设置客户服务专线系统，指定专人负责，保单生效后，通过电话、信函、问卷等形式对客户进行回访，如发现问题，保证在 5 个工作日内给客户满意答复。

5、我们还为保险金额较大的保户提供 VIP 服务，包括防灾防损提示、理财服务、法律咨询服务、免费送油服务、免费提供节日、生日、纪念日的问候和祝福等。

通过一些列贴心细致的服务举措，在客户心中树立起诚信服务的品牌形象，在同行业也有较好的口碑。

为客户提供专业优质的全程服务、提供周全完善的风险保障是我们不变的承诺。尽管##分公司成立时间不长，但我们专业、诚信、高效的服务的宗旨却始终如一，我们的服务质量和品牌形象也得到了广大客户和同业的认可，获得了上级监管部门的肯定。在今后的工作中，我司将遵照##保监局的领导和指示，继续深化服务理念，提高服务意识，提升服务品质，为推动##市保险行业又快又好地发展做出自己的努力。

保险公司年度工作总结范文 篇 2 今年，是我加入 xx 公司的第 x 年。在这一年中，在各级领导的悉心教导下，在同事的热情帮助下，我较好地完成了全年的各项工作任务，在工作和思想方面取得长足的进步，政治觉悟和业务素质得到较好地提升。现将全年工作总结如下：

一、以合规性为抓手，完善各项渠道销售管理工作。

我所在的岗位是渠道业务销售管理岗，销售管理岗的日常工作主要为建立和管理中介档案、营销员培训档案，营销管理平台的维护，相关数据报送、人员培训及合规管理等。除此之外还包括与银行相关部门、寿险公司中介部及银保部的日常沟通，配合上级公司追踪银保和综拓业绩，公司大项目基金的申报，以及协助营业单位制作及标书等。为加强中介业务规范管理，我在平时的工作中会不断学习合规文件，并及时与领导及上级公司沟通，在实践中总结经验，确保中介业务依法合规。

二、加强信息调研，增强文字表达能力。

为提高自己的写作能力，我在日常工作中勤于动笔，在工作之余，大量翻阅公司的文件资料，虚心学习，将学到的知识应用到实际工作中。一年来，我起草总结类材料 4 份，自查 10 份。调研信息 1 篇，合规征文 1 篇。

三、完成领导交办的其他工作

在认真完成本职工作的同时，我还积极参加公司组织的各种活动，在今年公司的职工代表大会晚会及五周年庆典晚会中，我与同事一起主持并参与晚会节目编排，在组织与语言表达等方面锻炼了自己。

四、坚持思想政治学习。

随着党的十八大的召开，我应该时刻保持努力学习的劲头，学无止境。深入贯彻党的__届六中全会精神，在工作中学习，在书本中学习，在实践中学习，将学习作为一种良好的生活习惯，在学习中不断提升自己的认知能力和认知范围，不断提高自己的综合文化素质和应对各种复杂情况的能力。只有通过不断学习才能做到与时俱进，才能掌握的技术和最有效的方法，才能在本职岗位上创造出新的成绩。

在工作中，领导和同事们起到了很好的模范带头作用，很多很好的工作方法和在工作中体现出来的敬业精神值得我去好好学习，我在实际的工作中也发现自己很多的不足：

一是动笔能力较差，写作能力有待进一步学习和提高。

二是工作创新不够，不善于思考和发现问题，不善于把工作情况通过文字提炼总结。等等这些不足很大地制约了我在今后工作中能力的体现和提高，在今后的工作中，我一定更加认真学习，努力提高自己的思想觉悟和工作能力，争取更大的进步。

保险公司年度工作总结范文 篇 3 老师大家上午好，下面由我来做一个个人年终总结。刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自己的总结甚是肤浅，考虑问题的角度以及深度还远远不够，下面的汇报若有什么不妥之处，会后还希望领导和老师们多多批评指正。

首先第一项是我的工作内容，

那么对于经代后援来说，它的任务也是非常繁重的，但是就我个人而言，由

于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项内容：

1、投保单的初审、登记、交单。

2、保单的领取，发放登记。

3、报表，包括各家代理公司本月截止到当天的数据报表、各渠道(各片区经理)本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表。

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记。

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。

第二个方面是报表，每天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多知识，积累了一定的经验。

下面是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个small case， so easy。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排。

第二，努力做好自己的本职工作，做好后援服务，和各位老师为国华为经代搭建一个更好的平台。

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

保险公司年度工作总结范文 篇 4 20xx 年，我非常荣幸地加入了银保/个贷保证险部这个充满了凝聚力和朝气的温暖大家庭。这一年里，在公司领导的指导下，和同事的帮助与配合下，我在工作中学习，在交流中成长。现将一年的工作学习和思想状况作一总结汇报，以便来年更进一步，有所提高。

今年 4 月我由营销服务部来到的咱们部门，主要负责个贷险业务的录单、出单、电话还款提醒、逾期客户催收、贷款结清客户的退费处理及业务档案的管理工作。非车险业务对于我来说并不陌生，以前也接触过，然而非车险业务出单却从来没有过尝试，对于我来说是一个新的挑战，有挑战就有成就感，在耐心教导下，在热情帮助下，用了两天的时间我基本学会了录单工作。现在我已能在较短的时间内完成录单、出单工作。

个贷保证保险是一种无抵押的小额贷款担保业务，它不仅要求业务熟练，还要求有强烈的责任心，严格把控每一个风险点，尽可能的减少逾期客户给我司造成的利益损失。例如出单前我们不仅要根据客户预留的资料电核客户的配偶情况以及同事的单位信息，而且要核实客户银行流水信息，还要核实客户的其他资料信息。将存在的问题及时反馈给面谈经理，以保障对贷款人的风险的把控。我们通过电话提醒工作，能有效的帮助客户了解自己还款情况，让客户做好前期准备，按时还款。逾期客户催收是一项和客户有效沟通的工作，通过有效的沟通我们了解了客户的逾期情况，有利于我们下一步工作的开展。

除了以上工作外我还负责管理客户档案，档案管理服务于业务，服务于领导，服务于机关，服务于客户。在实际工作中我做到忠于职守，一丝不苟，积极认真，任劳任怨。我公司的业务档案包含所有录入的客户资料，它分为两大类，一类是所有拒绝投保的客户资料的整理工作，要求我们按录入投保单的大小顺序依次整理，不能有缺失；一类是所有出单档案的整理工作，要求按保单顺序整理归档，同时要按贷款的品种整理归档资料，待放款合同拿回时归档保存。经过近期我们大家的共同努力初步实现了档案管理工作的规范化、方便了今后档案的查询和管理。

以上是我所做工作的简单总结，不足之处还请大家多多指点，20xx 年我对自己提出以下几点要求：

1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，积极认真的完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

2、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业务，通过多看、多学、多练来不断提高自己的各项业务技能。

3、积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

总结下来，这一年的工作中接触到了许多新事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，是自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在新的一年的工作中，我会继续努力工作，为公司创造更大的效益尽一份力。

保险公司年度工作总结范文 篇5 一年来，保险 XX 公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，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，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、思想工作

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。一年来，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。

二、业务管理

“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和业务素质教育。一年来，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。

三、部室负责工作

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 XX 公司的。根据 XX 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 9009549.94 元，其中车险保费 8250160.12 元，非车险业务 759389.82 元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

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，一年来，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。

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范文 篇 6 20xx 年，财产保险公司在人行和各级监管机关的正确领导下，严格履行反洗钱义务，持续完善反洗钱工作，切实打击洗钱活动，有效地推动了全辖反洗钱工作全面深入的开展。

现将 20xx 年反洗钱工作总结报告如下：

一、20xx 年反洗钱工作重点

(一)注重领导，进一步完善组织机构体系

1、根据中国人民银行反洗钱管理要求，为了扎实开展反洗钱工作，今年以

来，公司根据业务发展的需要和部分部室整合、人员调整的实际情况，及时调整、补充完善了反洗钱工作领导小组，切实加强对反洗钱工作的领导公司。

4 家因人事变动的分公司和新成立的山西、贵州、山东分公司相应调整和建立了反洗钱工作领导小组，把反洗钱工作落实到部门、岗位和人员。

2、召开专题会议，研究部署反洗钱工作。

年初，公司制定了 20xx 年合规工作计划，把反洗钱工作列为重要工作，将反洗钱管理进行全面覆盖，同时，公司还建立了各业务部门和兼联合规员参加的季度合规工作会议，及时总结通报季度合规管理及反洗钱工作开展情况，协调解决反洗钱工作中存在的困难和问题，行文下发专题会议纪要，跟踪督办会议精神的落实。

各级分支机构结合各地人行和监管机关的要求，定期召开反洗钱会议，贯彻落实上级的反洗钱工作要求，保证了反洗钱工作的顺利进行。

（二）加强学习，提高对反洗钱工作的认识

针对保险公司容易存在的对反洗钱工作的片面认识，公司围绕反洗钱法律法规，结合工作实际，加强组织反洗钱知识的宣传学习、培训。

一是注重加强对各级高管人员反洗钱知识的培训，今年以来，先后组织公司董事、监事和高级管理人员，参加了中国保监会组织董、监事和高管人员法律法规培训班，提高各级高管人员对反洗钱工作的认识和自觉性。

二是强化对中层干部、分支机构经理、关键岗位、业务一线人员反洗钱方面知识的培训。

为切实履行好反洗钱重要职责，各分支机构利用晨会时间向全体员工灌输反洗钱思想，力求使员工深刻领会反洗钱的精神和意义，确保公司反洗钱工作措施在业务第一线得到全面落实，提高其反洗钱的主动性和积极性。

今年以来，公司还两次对兼职管理员集中进行反洗钱培训，培训内容主要对《中华人民共和国反洗钱法》、《金融机构客户身份识别和客户身份资料及交易记录保存管理办法》、《金融机构反洗钱规定》、《金融机构大额交易和可疑交易报告管理办法》及《保险公司反洗钱管理办法》、《反洗钱客户风险等级划分标准及管理办法(试行)》等进行学习、讲解。

10 月份，保监会颁布实施《保险业反洗钱工作管理办法》后，我司在转发、组织学习的基础上，又对全体员工进行了反洗钱视频培训，通过培训，进一步提高了全体员工对反洗钱工作重要性的认识。

(三)完善内控，推动反洗钱工作向纵深发展为了强化反洗钱管理，公司围绕客户身份识别、客户风险等级划分、身份资料及交易记录保存和大额可疑交易报告管理等反洗钱关键环节先后建立了《保险公司反洗钱管理办法》、《反洗钱客户风险等级划分标准及管理办法(试行)》等一系列较为全面的反洗钱内控制度，确保了反洗钱工作的有效开展。

目前，根据公司反洗钱工作具体情况正在按照保监会《保险业反洗钱工作管理办法》着手修订完善公司反洗钱管理办法及其实施细则等一系列内控制度，进一步完善反洗钱工作内部管理制度。

(四)积极研发信息技术系统，抓好关键环节管理，提高大额和可疑交易报告质量

为了更好地加强对客户身份识别和对大额可疑交易报告的工作，我们以做好反洗钱工作质量日常监测为抓手，积极抓好四个关键点：一是在展业、承保、理赔、客服等与客户接触的各环节，针对具有不同洗钱或者恐怖融资风险特征的客户类型，严格履行客户身份识别制度，收集客户信息，了解客户及其交易目的和性质，提高客户信息的准确性、完整性和有效性，努力守住洗钱的“入门”风险防线;并按照安全、准确、完整、保密的原则，妥善保存客户身份资料和交易记录，确保能足以重现每项交易。

二是积极研发完善反洗钱大额可疑监控系统，各分支机构可以通过反洗钱大额可疑系统对相关数据进行抽取、筛选。

公司针对业务一线在使用反洗钱大额可疑系统存在的问题，在信息资源部的支持下，对原系统可疑交易“频繁投保、退保、变换险种或者保险金额的”提取标准由“30天5次收付”改为“10天3次收付”。

目前，该系统运行良好，可疑交易交易数据的提取准确度明显提高。

三是通过反洗钱大额可疑系统，对各分支机构反洗钱大额可疑交易进行日常化监测，每天核实反洗钱系统提取出来的大额、可疑交易数据。

目前，共审核321条反洗钱可疑交易信息，其中较为可疑的交易60余笔，经逐步研究均排除可疑交易，属于团意险集体投保、退保情形或车辆集中报废的情况等。

对监测结果进行适时通报，提出整改要求。

四是严把非现场监管报表质量关，全面提升反洗钱非现场监管报表质量。

公司按照人民银行重庆营管部的要求，按时汇总公司全系统范围的数据，填报《客户风险划分情况统计表》、《异地反洗钱监管信息报送表》以及 10 张非现场监管报表，未出现填报内容失真和错报的现象。

(五)采取多种形式，宣传贯彻《反洗钱法》今年是《反洗钱法》贯彻实施的第六年，我公司按照人行重庆营管部的统一部署，10 月份我司采取多种形式，组织全系统开展了反洗钱宣传月活动，宣传贯彻《反洗钱法》。

一是在公司总部及各分支机构营业场所门前悬挂了反洗钱的条幅;二是制作了 35 块展板，简明扼要地向受众介绍了什么是洗钱、洗钱的危害以及反洗钱的主要内容等;三是设立咨询展台，现场答疑，受理社会群众有关反洗钱的各类咨询使广大市民对反洗钱工作有了更深的认识和了解;四是加强沟通，同各业务条线密切配合，重点针对一线业务人员和重点岗位人员，认真讲解反洗钱在各条线业务环节中的要求，特别是对客户身份识别、大额交易及客户身份资料与交易记录保存制度，使得广大业务人员充分理解并进一步认识了日常业务活动中反洗钱规则的具体要求，重新认识到风险防范、合规经营及反洗钱工作的重要性。

(六)加强检查，推动反洗钱工作的开展

为保质保量完成反洗钱工作，今年公司对全系统客户身份识别及资料保存、可疑交易识别和报送等工作进行了抽查。

各省分公司、中心支公司等分支机构进行了全面自查。

总公司审计稽核部还对 20xx 的反洗钱工作进行了内部审计，提出了反洗钱工作中存在的不足和整改要求，有力地促进了反洗钱工作。

(七)建立反洗钱客户风险分类常规机制

按照人民银行《中国人民银行关于进一步加强金融机构反洗钱工作的通知》，公司制定了《反洗钱客户风险等级划分标准及管理办法(试行)》，并严格按照中国人民银行和人行重庆营业管理部对反洗钱客户风险等级划分进度的

要求，对存量客户进行风险划分，并持续做好新增客户反洗钱风险划分日常工作。

同时，定期监控分析高风险客户，及时开展尽职调查，掌握客户资金交易活动，分析交易特征，防范反洗钱和反恐怖融资风险。

(八)积极认真配合人民银行做好反洗钱工作作为人行重庆营管部反洗钱工作的定点联系单位，公司领导高度重视，对人行及营业管理部新下发的文件，及时组织相关人员认真学习，严格执行。

6 月份，公司接到人行重庆营管部组织开展的反洗钱大额和可疑交易管理制度适用性、大额可疑交易的筛选标准问卷调查工作后，组织全辖 11 家分支机构进行了贯彻落实，并按要求统计报送了 20xx 至 20xx 年 5 月的大额可疑交易数据。

10 月 20 日，我司参加了 20xx 年前三季度重庆市反洗钱非现场监管工作通报座谈会后，及时将这次会议中的有关精神向各部门及全辖各机构进行了传达，要求各业务部门结合业务流程，查找工作不足，全面开展履行反洗钱义务自查自律活动，不断提升反洗钱工作质量。

(九)做好《保险业反洗钱工作管理办法》的贯彻落实 10 月份，公司接到《保险业反洗钱工作管理办法》文件后，公司领导十分重视，召开专题会议研究落实，及时向全国 14 家分公司进行转发，同时要求各级分支机构对照新的监管要求，开展系统性的自查，重点检查反洗钱内控制度是否完整有效；反洗钱内控制度是否落实到各业务环节的操作

流程并有效执行；反洗钱机构设置和人员配备情况；履行客户身份识别、客户身份资料和交易记录保存、大额交易和可疑交易报告、反洗钱宣传培训、审计等反洗钱义务的情况；与兼业代理机构签订的代理协议是否符合有关监管要求等方面的反洗钱工作。

另一方面，根据公司增资扩股的计划，公司董事会办公室认真加强对投资入股者资金来源的审核，要求投资者提交投资资金来源符合反洗钱法律法规要求的证明材料。

二、目前反洗钱工作存在的主要不足

1、各级反洗钱工作人员的专业技能不足，在识别复杂交易行为方面还存在一定的困难。

2、反洗钱的培训还相对滞后，主要体现为培训的时间较少、内容单一、受众有限、深度不足，影响了反洗钱工作的深入开展。

三、20xx 年反洗钱工作思路

(一)继续加强对《反洗钱法》和《保险业反洗钱工作管理办法》的宣传和培训工作。

将《反洗钱法》的宣传与培训作为贯彻落实反洗钱法律法规、做好反洗钱工作的基础，继续广泛深入开展反洗钱相关知识宣传培训活动，提高全社会及全体员工对反洗钱的认识。

以宣传促认识，营造更加浓厚的反洗钱社会氛围。

(二)继续完善反洗钱内控机制，建立健全相应的机构和制度。

按照《反洗钱法》和《保险业反洗钱工作管理办法》

要求，在现有的基础上继续完善各项反洗钱内控制度，逐步建立一个完整的架构，为更好地完成反洗钱工作奠定坚实的基础。

(三)继续加大对重点可疑交易的分析、调查和案件协查力度。

努力提高主动识别涉嫌洗钱线索的能力和水平，积极寻找可疑交易线索，加强对重点可疑交易的分析、调查和协查，配合人民银行、保监会、司法机构做好发现涉嫌洗钱的违法犯罪案件的工作，严厉打击洗钱犯罪活动。

(四)继续加强反洗钱的检查和内部审计工作。

一是强化日常检查，依托业务部门，充分利用专业检查队伍，在进行业务检查中，把反洗钱的三大义务列入检查范畴，进行检查;二是将常规审计与专项审计相结合，进一步加大对反洗钱工作的内部审计力度，堵塞漏洞，防范洗钱风险。

今后我们将继续把反洗钱工作作为一项长期的重要工作来抓，严格执行大额和可疑交易报告制度，加大反洗钱培训的力度，确保全员树立应有的反洗钱意识，掌握必要的反洗钱技能，增强反洗钱工作的紧迫感、主动性;严格履行反洗钱义务，切实打击洗钱活动。

特此报告

保险公司年度工作总结范文 篇7 首先第一项是我的工作内容

那么对于经代后援来说，它的任务也是非常繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项内容：

1、投保单的初审、登记、交单

2、保单的领取，发放登记

3、报表，包括各家代理公司本月截止到当天的数据报表、各渠道(各片区经理)本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。第二个方面是报表，每天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多知识，积累了一定的经验。

下面是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个small case，so easy。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第二，努力做好自己的本职工作，做好后援服务，和各位老师为国华为经代搭建一个更好的平台

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

个人收获

1、保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

2、对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。作为一名刚毕业的学生，能够有机会来到国华工作学习，我感到非常的荣幸。做学生的时候希望尽早的参加工作，但是根本不了解职场，工作之后才有了一个清晰的认识，每一个人职场都有它特定的一个运作流程。

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼 e_cel 表格，但是通过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自己犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也希望在我犯错误的同时，领导积极地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是好孩子是夸出来的我觉得是有一定的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负责任的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项内容空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的责任。

时光如梭，20xx 年的工作已经接近了尾声，看着新一年的 20xx 年逐渐的逼近，我对 20xx 年却依旧还有一些不舍。在过去的 20xx 年里，我们在领导的管理和指挥下，积极的改变了保险公司销售的工作方式以及我们作为销售人员的心态和准备。这让我们在工作方面有了很大的改善，也大大的提高了我们的销售成绩！

如今，一年的时间在不知不觉间就已经过去了。但在工作方面，我也有很多不足和需要总结的地方。为此，我写下自己的工作总结如下：

一、思想方面的提升与培养

在今年的工作中，我在的工作中积极的参加了公司的思想品德教育课程，不仅大大的提升了的个人的思想和品德，也多方面的学习了我们销售在的工作方面应该带有的工作思想！

此外，我们还认真的学习了的国家的发展政策工作相关的规定，让自身对工作有了更清楚的认识，并能保持良好的工作态度，给客户带来更好的服务体验。

二、工作情况的改进与修整

在工作方面，我积极主动的参加了公司安排的业务能力培训，这不仅针对今年在工作方面的问题对我进行了强化，也促使我在的工作中主动进行自我培养，自我反省，让我能了解到自身在工作中的不足和问题，并进一步的去发现问题，针对问题，改变问题。

在学习方面，我也找很多同事们进行了参考，通过大家的教导，我更深入的认识到了自己的工作是有多么的粗糙。这也让我在后来的工作中对自己的不足进行了反思和改进，改善了我自己在工作中的许多问题。

三、自身的不足和反省

在工作方面，我最大的问题就是不能充分的解读客户的需求！这使得我在与顾客交谈的时候，经常一开始很愉快，但很容易到后来就“话不投机”！这显然是我在经验上的不足。为此，我在后来的工作也进一步的改进了自己。通过在与同时们的学习和检讨中，我更深入的对自己的工作中的问题进行了反省，并针对这样的情况进行了准备，让自己的工作不会因为同样的问题再犯下错误，

并牢记这些教训，加强自己的判断能力。

如今，20xx 年的工作已经结束，尽管过去我有很多的错误，但我会继续总结和反省自己，让自己的工作能完成的越来越出色！在此，我也祝愿自己以及公司其他的同事们，在今后的工作里，能完成的更加的出色！

保险公司年度工作总结范文 篇 9 首先第一部分是工作内容。

那么对于经代后援来说，它的任务也是非常繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项内容：

1、投保单的初审、登记、交单

2、保单的领取，发放登记

3、报表，包括各家代理公司本月截止到当天的数据报表、各渠道(各片区经理)本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。第二个方面是报表，每天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那的收获就是学到了很多知识，积累了一定的经验。

工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个 case，soeasy。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第二，努力做好自己的本职工作，做好后援服务，和各位老师为国华为经代搭建一个更好的平台

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

个人感受(个人收获)

1 保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

2、对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。作为一名刚毕业的学生，能够有机会来到国华工作学习，我感到非常的荣幸。做学生的时候希望尽早的参加工作，但是根本不了解职场，工作之后才有了一个清晰的认识，每一个人职场都有它特定的一个运作流程

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼 excel 表格，但是通过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自己犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也希望在我犯错误的同时，领导积极地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有一定的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负责任的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项内容空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的责任。

个人的一个祈愿，愿景，

首先，我希望咱们国华明年能够顺利的上市，之后也算是一个新的开始，希望能够有一个更好的发展

其次，是希望我们经代能够在各位老师和我们大家的辛勤努力下，保质保量的完成各项任务，甚至是超额完成

第三，是对我自己的一个愿景吧，希望我有一天也能够像在座的各位老师一样，站到台上去讲课，有一天大家也会尊敬的叫我温老师，那我也算完成了小时候的一个当老师的梦想

第四，是对大家的祝愿，希望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差非常的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家一定要注意身体，加强锻炼。

保险公司年度工作总结范文 篇 10 “认真、务实、创新”这是今年给自己定下的岗位关键词，在 20xx 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，用自己的实际行动证明自己能做的更好！

在 20xx 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未来的憧憬和期望。

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，虽然所以碰了不少壁，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，此刻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，就是每一天都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能够极大助力工作的财富，要明白专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却十分关键的差别。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/565342331012011332>