# 2024年最新上半年保险公司业务工作总结 保险公司半年度工作总结(6篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-06-09

*最新上半年保险公司业务工作总结 保险公司半年度工作总结一（一）传统业务平稳发展。为确保全年各项经营指标的实现，确保“十二五”发展规划实施推进，始终把发展当成我公司的“第一要务”，实现了传统渠道业务平稳发展，车险保费收入16916.41万元，...*

**最新上半年保险公司业务工作总结 保险公司半年度工作总结一**

（一）传统业务平稳发展。

为确保全年各项经营指标的实现，确保“十二五”发展规划实施推进，始终把发展当成我公司的“第一要务”，实现了传统渠道业务平稳发展，车险保费收入16916.41万元，同比增加2265.03万元，增长15.46%；非车险保费收入1078.6万元，同比增加183.7万元，增长20.53%。

（二）政策业务取得突破。

通过向政府有关部门作专题汇报，不断加大沟通与交流，最终赢得了与市社保中心合作开办大病补充医疗保险业务的良机。在开办过程中，公司通过充分发挥专业化的优势和细致周到的服务，推动医保工作取得初步成效，得到了政府各相关部门的充分认可。政策业务取得突破，大病医疗保险实现签单保费收入1656.76万元。

（三）基层班子建设得到加强。

在选拔和任用领导干部时能坚持“以人为本”，勇于打破论资排辈、求全责备的选人用人观念，全方位启用人才，及时将优秀人才充实到各机构的领导班子。通过不断调整，各经营机构班子整体结构逐步得到了优化，基层班子的综合素质、凝聚力和战斗力明显增强。

（四）深化保费竞拍自认和团队考核办法内涵。

在充分研究分解任务目标的基础上，进一步加大任务竞拍力度，竞拍自认制更趋完善。竞拍活动得到了各基层机构的积极参与，使得竞拍现场异彩纷呈、高潮迭起，原计划自认竞拍发标保费1500万元，结果拍出了2700万元，超出预计底标1200万元，活动的开展有力的促进了县域业务快速发展。此外，对县区属营销部实施双向考核、双向管理，任务由分公司直接下达，销售费用按业务渠道和性质实行包干配置，使得以副经理挂帅的营销部焕发出勃勃生机，五个营销部业务平均增幅均高于全市平均水平。

（五）晾晒数据，问题导向，对应下药。

通过晒数据、找差距、比管理，提升各单位、各经营机构算帐水平，提高管理决策能力，加强了各经营机构管理者管控意识。同时，通过数据的互相监督，畅通交流，逐步整改，捆绑考核，不断提升公司管理软实力。

（六）平内攘外，优化转型，确保车险有效益。

紧紧抓住监管部门加大规范财产险市场秩序的有利契机，始终坚持引领市场抓规范，依法经营促发展，切实把规范市场秩序的成果转化成为促进发展的重要推动力。一是以我为主，引领市场，把效益考核作为业务发展的依据，不跟风不冒进。二是对标市场研究，取人之长，避己之短。行业协同自律，促进规范发展。三是带头规范经营，推动行业自律，在促进行业协同发展、市场份额有所增长的同时，车险业务确保了有效益的增长。

（七）有序开展群众路线教育活动，相关规定执行到位。

党的群众路线教育实践活动，既是当前的一项重要工作，也是一项长期的战略任务。\_\_市分公司将教育实践活动开展各项经营管理的重点工作结合起来，把教育实践活动的成果转化为推动业务快速发展和效益提高的具体实践，做到活动和工作两手抓、两不误、两促进，确保了各项工作目标任务的顺利完成。

（八）深化降赔，多项指标见成效。

通过去年降赔行动的实施，取得了阶段性的成果。我们，今年针对理赔六大风险环节和二十多个风险节点进行重新梳理，采取了不同介入风险管控方式，制定动态管控策略，发现问题及时调整。不断在实施中调整，在完善中提高，取得了良好的效果。

（九）内外配合，上下联动，顺利实现“开门红”和“双过半”。

今年以来，面对着市场主要竞争对手逐步壮大所带来的冲击加剧，我们做到不等不靠，沉着应战，通过内部的各种措施、办法以及一线声援赛等等举措的实施，一季度确保了“开门红”。在二季度中，凭借着我们多年的外部公关经验以及广泛的人脉关系，取得了大病医疗签单保费收入1656.76万元，为二季度实现“双过半”奠定了坚实的基础。

**最新上半年保险公司业务工作总结 保险公司半年度工作总结二**

\_\_年上半年我公司的财产险业务在区分公司事业部的关怀下、在公司领导的带领下、在全体员工的共同努力下，完成实收保费\_\_万元，完成年度计划的\_\_%，实现了时间过半、任务过半的发展目标，财产险业务发展势头良好。现就上半年的工作做一总结并就下半年的业务发展提出具体措施。

一、上半年业务基本情况

上半年财产险业务完成签单保费\_\_万元,完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，应收保费占比\_\_%。已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

其中：企财险完成签单保费\_\_万元,完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

家财险完成签单保费\_\_万元,完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

石油险完成签单保费\_\_万元,完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

建工险完成签单保费\_\_万元,完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

二、上半年财产险业务主要做法

(一)认真分析面临问题、科学提出发展目标

今年公司的财产险保费任务是\_\_万元，与去年同期持平，但是随着中石油统保范围的进一步扩大，我们这个对石油企业依赖度较高的保险公司面临着很大的压力，一方面保费规模会面临下降的趋势，如：石油钻井设备的全面统保会带来386万的保费缺口，西部钻探保险业务纳入区域统保会影响费率下降近50%,乌石化\_\_多万的业务划归乌市公司等等。另一方面今年的保险业务通过中石油经纪公司抽取20%的经纪费用，造成公司费用严重不足。面对如此严峻的形势公司党委总经理室在认真分析市场和环境的情况下，提出了今年公司以财产险作为业务发展重点的指导思想。科学的提出财产险要加快调整，把握新疆发展的良好机遇和中石油良好的合作基础，实现新增\_\_万的奋斗目标。为此，公司总经理室采取了积极有效的应对措施，首先，公司总经理室、事业部、业务精英组成立体公关队伍加大了对中石油总部及新疆油田公司、西部勘探、西部管道的高层沟通，积极取得中石油管理层的理解和支持，其次，加强与各保险经纪、中介代理机构的合作，拓宽视野，相应成立了大项目部和中石油集团服务部，为进一步密切客户之间的联系，构建了组织平台。各经营单位与保户单位的领导及安全、财务部门紧密联系，及时掌握动态协调关系、安排好合同、资金等环节的衔接。事业部及时与区分公司事业部、竟盛保险经纪公司、新疆油田公司财务联系，积极加强沟通和信息交流，上传下达并充分发挥职能作用。形成了公司上下全力协调配合的强大合力。

(二)提早做出安排部署、加强财产险资源配置

年初公司总经理室召开多次会议，探讨今年的发展思路和相应的配套政策，落实今年大项目的情况，对外部市场情况、中石油招标动态、新疆油田公司统保变化等重要信息进行进行汇总并分析，确立了以财产险业务发展为今年的工作重点。为此，公司从政策、资金、人员等方面做出了积极有效的调整。中石油保险业务的影响给公司的财产险发展的确带来了较大影响，公司围绕着减少业务缺口，减少对中石油业务的依赖，发掘业务新的增长点做文章。总经理室身先士卒，引领财产险业务发展，扑捉信息、洽谈目，每个新项目中都可以看到总经理室的身影;事业部在年初制定考核办法时就充分强调非中石油业务、新增业务的重要，并在考核办法中给予了充分的体现;为了财产险业务的发展公司还制定专项办法、给予财产险业务发展提供专门的费用支持;集中业务骨干对不同的项目进行跟踪、落实。在公司总经理室的指导下成立了财产险发展小组，在立足本地市场的基础上捕捉一切信息，集中攻关大项目，实现业务发展的可持续性。

(三)积极发挥职能作用、充分保障业务发展

事业部今年加大了对业务的服务和督导，及时为展业一线提供全方位的服务，随时帮助展业一线解决展业中遇到的实际问题，在日常工作中只要遇到财产险的业务问题、服务问题等，事业部都积极帮助客户经理解决展业过程遇到的疑难问题，直接参与各业务单位的大型业务招投标工作，直接对各新增项目的条款、费率适用提供政策及技术服务，帮助基层不断开拓新业务。

(四)区分公司是公司业务发展的坚强后盾

\_\_年公司财产险业务进入到发展的关键转折期，我们及时将财产险业务面临的问题积极向区分公司进行汇报，区分公司给予了我公司极大的支持、特别是区分公司财产险事业部，为了克拉玛依的业务发展出谋划策、提供各方面支持，包括主动为我们提供市场信息、政策支持、业务帮助等等。及时地解决业务发展中遇到的实际问题，在日常工作中只要遇到财产险的业务问题、服务问题等，区分公司事业部都积极给予及时、全面的帮助，解决我们在业务发展中遇到的疑难问题。

**最新上半年保险公司业务工作总结 保险公司半年度工作总结三**

时间匆匆，上半年在忙碌的工作悄悄走过，人们对于保险都很重视，保险销售也取得了不出的成绩，使得我们上半年的业绩早早就达到了要求，现在对上半年工作总结。

在年初之际，我们就准备了多套销售方案，同时积极调查市场情况，发现了上半年销售最好的保险是医疗保险，为了保证公司利益，同时满足客户的需要我们对相关保险做了很多调整，并且每个员工都开始选择优质客户进行保险销售。在销售的过程中，为了取得更多的成绩我们采取捆绑销售，到各大公司销售保险，为了争取更多的客户，我们通过电话联系了很多家企业高层达成协议。

同时也与学校积极合作，让更多有需要的人购买保险，当然在销售过程中，我们也遇到了一些问题，比如购买后，因为系统问题，导致很多客户的信息显示不出来，最后经过检验发现原来是公司系统过载导致主机卡顿，为了保证正常运行我们部门重新购买了一台主机，避免了相同的问题发生。

在上半年中我们公司也招聘了很多新人，为了尽快让新人适应保险销售工作，我们统一为所有的员工准备了一个月的保险知识集训。在卖保险过程中，每个员工都必须要对保险有基本的认识，如果不能够很好的了解保险销售工作，这就极大的影响我们销售业绩，在销售过程中，也不能取信客户。每个人在培训结束后还需要进行考核，只有经过了考核并取得了不错的成绩才能正式上岗就职。

我们在售后服务方面也做了改进，因为很多时候我们在销售保险之后就必须要考虑售后问题，这一块是重点。找到客户的问题，比如有些客户对于买的保险具体有那些服务，不了解，会通过拨打客服热线来询问我们，对于这些问题比较好解决，只需要把一些相关的服务详细说明就可以。但是也会遇到一些客户达到了保险要求，需要我们核实，这需要汇报到公司上层，让其他领导来做决策。

为了让公司更加具有活力，减轻员工压力，在四月份期间，公司举行了一次户外活动，每个部门都能参加，通过三天的活动让员工得到了放松，同时也让各个部门的同事变得更加团结，并且也得到了很多员工的称赞。为了避免延误工作，每个部门轮流进行。

虽然上半年做的不错，在各个方面都有了进步，但下半年的任务依然比较重，为了更好的达到要求，我们公司每个部门依然需要继续努力，继续上半年的工作精神，坚持做好工作任务，把该做的工作及时完成弥补工作中的不足。

**最新上半年保险公司业务工作总结 保险公司半年度工作总结四**

一、经营形势分析

20\_\_年上半年以来在嵊州全体员工的共同努力下，一季度完成了235万业务离半年工作总结中支公司下达的260万还有近25万的差距没有拿到1%奖励，但我们自已在去年的基础上给每个员工布置了开门红竞赛，在二季度的四月份1%全部兑现奖励，二季度我们在分公司和中支公司领导的关心下和支持下,业务有了较好的发展提前完成了全年保费的55%1至6月份完成了550万保费，分公司总经理室杨总在6月16日亲自发来了贺电表示祝贺这也是对我们四级机构最大的鼓励和成绩的肯定。

二、主要工作措施

1、强化“生于忧患死于安乐”意识,。今年来，面临我司业务发展缓慢，业务结构不合理，经营无费用，保险市场疲软等困难，感触很深，看看别的公司，想想自己，我们为什么这样落后?各方面都有原因,特别是理赔服务上,我们长安公司有安心理赔联盟的承诺，承保的业务不是凭空来的，都是业务部门通过各自的渠道与人脉关系拉进来的，出险了想自己尽量少承担这一点也是人之常情，业务员为此也常与理赔部门之间进行沟通，在不违反原则的情况下对关系客户预以一定的通融照顾。有些赔案涉及较大金额的扣除从不与户与业务员商量，造成了被动。有些赔案明明是经办人员做错了还强词夺理拒不改正，真还以为自己是法官人都得遵守你的判决了。财务部门在打款的时候经常会发生卡号错误与帐户找错的事，帐户团委半年工作总结打错本是不应该的，卡号不能使用要及时沟通，在网上划款的备注中要写得仔细一些让客户明白赔款已到位。

三、20\_\_年下半年工作安排

一，准备积极引进优秀业务人才，要突破引进业务人才的“瓶颈”，扎扎实抓好增加代理人及兼职业务员的工作。我们现有的人员规模与市场和业务发展的要求极不适应，这是制约我们进一步提升保费的关键因素。进入三季度以来，业务发展速度减缓，且呈下滑趋势，7月份保费仅完成70万元，完成中支计划的78%。业务形势十分严峻。8月份我司根据省公司提出的”鉴往今来,抢抓机遇,破局发展”的安排部署我司面对激烈的市场竞争，忧的是中介保险业务和车商业务没有大的突破，首年新单保费负增长；忧的是优秀业务员很难引进，多次努力都没有成功引进与市场的需求极不相适应；忧的是非车险开拓还是很困难，费用和行业自律的规定及品牌的问题使我司非车险业务没有突破性的进展。

二,抓好银行、车商业务的保险代理工作，形成较好的规模效益。，从而实现在嵊州市场上做大做强的目标。

上半年，我们虽然取得了一定的成绩，但目前我们面临的问题不少，困难较多；第三季度“下半年工作总结秋季风暴”业务竞赛的高峰又等待我们去攀登，新一轮竞赛已经开始，我们遇到的困难将会更多、压力更大。但是，我们应该明了分公司杨总会上提出的：办法总比困难多；只要我们群策群力、想办法、出主意，一切问题都能够解决，一切困难都能够克服。努力保持业务的持续健康稳健发展。鼓足干劲,再创新高，努力实现20\_\_年的1300万的奋斗目标,从现实讲下半年的任务能否完成将是对我们的一个严峻考验，如果有理赔的强力支持我们还是充满希望的。

**最新上半年保险公司业务工作总结 保险公司半年度工作总结五**

20\_\_上半年来，x保险股份有限公司在x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x万元大关。今年，我公司提前x个月完成了省公司下达的上半年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这上半年来的成绩与不足。

一、工作思想

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，为大地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。

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：根据市公司下达给我们的上半年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、半年销售计划。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。

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。上半年来，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。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、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，上半年以来，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。

20\_\_年上半年即将过去，20\_\_年下半年即将到来，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。下半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！

**最新上半年保险公司业务工作总结 保险公司半年度工作总结六**

20\_\_年初加入x保险公司，从事x不熟悉的保险工作。半年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热心帮助下，我已经能够从一个保险门外汉独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上没有任何违法违规行为，与整个部门的员工共同努力，更好地完成领导和上级交办的各项任务。以下是我上半年工作总结。

第一，努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司、分公司、部门组织的各类政治学习、主题教育、职业教育活动、组织活动、文娱活动，无无故缺席；能坚持正确的政治方向，主动从各方面提高自己的政治素养和思想道德水平，在思想政治上有所进步。

二、努力提高专业素质和服务水平

积极参加上级公司、分公司、部门组织的各种业务学习培训和考试，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质培训，不断提高业务操作技能和服务客户的基本技能，掌握应有的专业业务技能和服务技能，能够熟练处理各种业务，了解公司经营的各种业务产品，进行有针对性的宣传和推广。

第三，严格执行各项规章制度

在过去的半年里，我们能够严格执行上级公司和分公司的规章制度、内部控制制度和服务规定，坚持使用文明用语，不越权，不以权谋私，没有受到客户投诉或其他违规行为。业余时间自律，不参加赌博，\_\_等不良行为。

四、完成分公司和部门交办的各项任务

上半年，我能够兢兢业业，勤勤恳恳，上班早出晚归，坚守岗位，默默奉献，积极完成分公司和部门交办的各项任务。能够积极照顾部门的营销工作和任务，积极营销电子银行业务、各种银行卡等中介业务。

这半年来，带着对保险的热爱，努力履行自己的工作和岗位职责，按照上级领导的要求，努力做好各方面的工作。我取得了一定的成绩，赢得了领导和同志的赞誉。回顾上半年，我对自己的成绩很满意，但也发现自己与秀的员工相比还有一些差距和不足。但是，我有信心和决心努力工作，在未来的.工作中寻找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自己的整体素质，做好工作。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找