# 第二周工作总结保险(26篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-06-15

*第二周工作总结保险1今年是股份有限公司成立十周年，来说，则是刚刚起步的头一年，我非常庆幸能够加入到大家庭中，与一起成长，与事业一起发展成熟。>初识次与部筹备人黄少飞经理交谈，黄经理用坚定而自豪的口吻对我说：“的口号是：建设财产保险品牌。”这...*

**第二周工作总结保险1**

今年是股份有限公司成立十周年，来说，则是刚刚起步的头一年，我非常庆幸能够加入到大家庭中，与一起成长，与事业一起发展成熟。

>初识

次与部筹备人黄少飞经理交谈，黄经理用坚定而自豪的口吻对我说：“的口号是：建设财产保险品牌。”这是令人心潮澎湃的理想，我能够在的企业供职，能够为她的微薄之力，能够让民族保险业优秀品牌建设中优秀的一员该是多么自豪的一件事。

随后，黄经理谈到，一贯主张将企业的发展与员工个人的发展起来，鼓励员工努力工作，会依据员工的工作成绩恰当的回报；提倡“员工至上”的思想，在任何时候都要考虑员工利益，员工的要求，为员工自我价值广阔的空间。听了这番话，我是一家“以人为本”，强调人、理解人、尊重人、培养人的企业，是注重个人的发展和价值的公司。在的公司工作，能够在必要的物质需要的基础上我个人的精神需要，这更坚定了我选择的信心。

我要加入到队伍中，并要一名优秀的人！

刚工作，我便感受到了“”的企业精神，“爱人”，包括爱的客户，爱的同行，更是包括爱的员工，爱。今年5月份，刚到工作不久的员工孔的母亲因重病在住院，期间，部黄经理非常治疗进展，多次向孔询问老人的病情，并前往医院慰问。后因治疗需要老人转院至，分公司于百忙之中指派专人定送鲜花至病床前，还指示人员为孔及家人帮助、解决。孔说：“没想到我普通员工会受到公司和这么，让我真切地感受到了‘员工至上’的温暖，真象大家庭”。

在我感受到亲密友爱，团结和睦的企业，感受到制度下出的符合现代企业发展的环境，都让我了归属感和自豪感。

>走进

我是一名既无保险理论知识，又无保险工作经验的新员工，换了新环境，对的不熟悉，对陌生客户拜访的恐惧，让我在展业之前不知从何入手，也不知该怎样与客户交流，刚开始，我觉得很孤独和茫然。

这时，部的赵经理看出了我的困惑，与我聊天，问我有难题她可以帮忙的。当我犹豫着把我不敢展业的想法说后，她笑着说：“这没，每新人刚开始面对陌生客户都会的，这需要你的勇气和真诚。只要你敢开口与客户沟通你就了一半，再把你想表达的意思向客户说清楚你就会的。去试试，遇到回来再说。”看着她真诚的微笑，听着她鼓励的话语，我心中的`郁闷一扫而光。接着赵经理又教了我许多展业的经历和技巧。

反复条款，赵经理教我的经验，再去展业时，我的心里很紧张，但不知为，之前想象的那么恐惧了，与客户交流时。客户对公司的政策、理赔疑虑，但他已表示会考虑我的保险方案，并约好明天再谈。从客户办公室走，我长长地舒了口气，我终于迈出了步。

回来后，我又地把客户的问题、询问的意见和公司的条款、政策，真正胸有成竹。当我跨进客户的办公室时，我非常自信地向客户回答了上次解答好的问题，宣传公司、、专业、道德的客户服务理念，宣传公司保险条款的独特优点，客户的疑虑和困惑逐渐打消了，终于点头答应和我签单。

我的单就谈成了，回想起来仍有许多感慨，赵经理在关键时候的、帮助我，也许我会失去这的步。在，我感受到了公司营造出的、精诚合作的人际关系。

在与家人、同事分享喜悦的，我开始把工作当成乐趣，并把建设财产保险品牌理想与人生成就在一起。每天，我写下理想的计划，每天的计划，给勇气去开始并到最后，以此为注入永不熄灭的创业动力。

>奉献

老一辈的人走过创业的艰辛，为年轻的人夯实路基，为年轻的人立下一座座路标，在创业的大道上把胜利延伸向远方。公司的前途每人的前途。人以的理想和，以顽强的斗志和精神，集体的智慧和力量，总分公司的和指挥，的和团结，让品牌越来越的心中。今年四月份开业至今，规模、品牌、效益三者有机的，上下众志成城，的签单保费已超一千万。在，员工们从点滴做起，用行动弘扬着，靠激情、靠勤劳，在日常工作中迸发着闪亮点；靠诚信、靠服务，在平淡小事上默默地打造着品牌。

的客户服务中心服务，一切市场拓展，一切一线营销人员，地发展。的员夏天顶着酷暑展业，秋天踏着寒风拜访，后方客户服务中心政策支持，为一线营销解决。记得今年六月初，承保了公司的600车，要在两天内出好600多张保单，出单员刘、吴连续加班，内勤管理人员在本职工作之余，也义无返顾地加入到这项工作中，帮助整理材料，投保清单，保单送达客户手中。

理赔的同志更是任劳任怨，理赔内勤谢长期24小时全天候思想，细致地接好每报案电话。在部尚查勘车的情况下，从黄经理到每一位有车的员工，都很乐意私家车查勘车。今年6月11日，一起罕见的特大，两辆货车猛烈相撞燃烧后报废，搭载的货物损毁，并死亡三人，重伤二人，一辆货车所搭载的货物属于在投保了货运险的八达物流公司。接到报案电话后，营销服务部经理室立即精心部署查勘定损工作。在查勘车尚未到位的情况下，查勘定损兵分三路出击：黄经理顾不上吃午饭，奔赴出险现场；曾同志前往八达公司核查账册资料；客户服务中心经理黄同志于次日清晨乘坐快巴赶往八达公司桂林接货点。忙而不乱、组织有序的查勘定损工作，查勘定损凭借的经验和娴熟的技巧了宝贵的手资料，为交警裁定事故责任后的理算赔付工作赢得了。客户也讶异于的反应速度，吃苦耐劳的敬业精神和优良的专业素质，连说“想，真是好样的！”

我为能身在的集体而感到光荣，看到身边的同事敬业爱岗的精神，看到对事业的不倦追求，我既感动又觉得有，感动于不懈的奋斗，拥有属于的一片空间，个奋斗；觉得与相比，拼搏付出而收获，但前进的脚步赶不上同事的进步，赶不上公司前进的步伐。我认识到离一名优秀的人还有的距离，“”的精髓还领悟不透，在成长，更要快快成长，还需要努力学习“”，勤奋钻研。

我能为创建民族保险业的优秀品牌而的一份光和热感到骄傲，我热爱我所在的公司，我热爱我现在的工作，现在的我忙碌，却很快乐、充实。我把保险工作当成职业来做，更是把它当成事业来奉献，我已将公司的前途与的前途紧紧连在一起，有着的理想，为建设财产保险品牌而努力奋斗！

**第二周工作总结保险2**

进入--已经有-个年头了，真快啊!-年的时间可以发生很多很多的事情，但我依然坚守在客服这个岗位上。

-年前，我还有个刚从大学毕业的职场菜鸟，现如今已经是一位孩子的妈妈了，周围的人和事都在发生着变化，只有我这颗爱--的心始终未曾动摇。

所以当我还在休产假时，领导告知柜面人手已经严重不足时，我义不容辞地放弃自己年幼的孩子，交给妈妈代为抚养，自己就立马回到工作岗位上。今年年中全市的岗位竞选使得公司人员岗位大变动，我也有幸被提升为了--县支公司客户服务中心的主办。

这是领导对我工作的肯定，我也会再接再厉。当然，这就要求我对工作也要更加的有责任心，正所谓“在其位，谋其职，尽其责”，一个员工最起码的职业道德就是对工作有责任心，我也一直以此为律己。

当然，完无完人，回顾这-年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持和帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。现将今年的工作情况总结如下：

一、日常工作回顾

来公司工作已经-年多，一直在客户服务中心任职，日常的工作也都是按部就班，工作模式没有多大的变化。但是公司的制度年年变，月月变，这就使得柜面的服务要做到更加到位，加上今年--评选省级文明城市，于是县里也有在进行县级文明柜面的活动。

在信息科技发达，人们视觉感官强烈的21世纪，人们最在意的就是服务，很多商家都是用服务打开市场。同样作为销售为主的--公司，身为--公司的柜面服务人员更是深知其重要性。

今年-月份的时候，省公司要求全省完成集团老业务的月转年的工作，我们--公司有--单。一接到这个同事，我们就在--经理的带领下开始工作，但是--单中有将近--多单是没有留存电话号码和身份镇号码的，这就使我们的工作陷入了瓶颈。

最后，在市公司领导的建议下，走访了坐在客户的居委会。然后，我们就在晚上下班后一个一个打电话确认，由于老业务的被保险人都是年过半百的人，几乎全部都人不清楚月转年到底是个什么保全作业，于是乎，每打一个电话之前，我们都要把每个保单的领取金额，领取时间，打入的是哪张卡，还有几期未领取等等，几通电话下来，我们的喉咙也都是口干舌燥，第二天客户来办理时候，还要解释一番。

这种种的辛苦真的只有身处其中才能体会的到，但是，我们依旧没有放弃，用我们真诚的态度和微笑，得到了很多伯伯阿姨的支持。在-月-日晚上，已经超额完成了省公司布置的任务。

二、工作中存在的优点和不足

我工作中的优点是：

1、有较强的适应环境的能力

和同事关系融洽，工作认真负责，效率高，不耻下问，不迟到，不早退。在办理业务时，有耐心，态度和善，微笑服务。

2、存在着不足，有时做事为求速率

导致质量不高，还有点马虎，但是，我会在今后的工作中发扬自己的长处，改正自己的不足。

我很喜欢，我很珍惜我现在的工作机会，在接下去的工作中，我会继续保持我工作的热情，做到尽善尽美，不让领导失望，我会用我的真诚和服务赢得感动!

**第二周工作总结保险3**

我进保险公司之前从事电话客服工作两年了，工作比较安逸收入稳定，工资在三千块钱左右。当时在想在深圳这个高消费的城市一个月挣三千块是比较基本的收入，因为工作比较安逸人也会慢慢变得懒惰些，每天忙忙碌碌的生活着觉得人生也没有什么目标有些迷茫，不想就这样过一辈子，于是就想找另一份有挑战性的工作，有发展前景的又可以激起人斗志的工作，当时还没想好做什么工作。有一天我的朋友给我打电话说：“彩坚，你是一个比较爱学习的人，我们公司本周末有一个很好的《人生规划的讲座》，希望你能过去听下对你以后的人生规划也有很大的好处。”我一听 那好呀!

我朋友也是刚做保险的，我去听课后里面讲的内容就是：做保险做得比较久的前辈讲他们选择保险行业的经历，还看了部份数据统计，这些数据就是每年发生意外事故的案例和重大疾病的统计，给每个家庭带去的不幸，还有一些保险的功能与意义。我以前没怎么接触过保险，自从上了那堂课后我的感触挺深的。因为我是一个比较容易接受新事物的人，觉得有它存在的理由肯定就有它存在的意义，我也是一个比较有爱心的人，小时候总在想我以后要有自己的公司事业赚多点钱帮助那些贫穷没钱上学的孩子和没钱看病有困难的人，但也一直没想好做什么事业，现在知道了保险的功能和意义了，保险是爱是责任是尊严也是一种科学的安排……后来自己琢磨了一下我可以借助保险公司这个平台帮助更多的人，传递爱心，送去详和安宁，而且保险也是一个朝阳的行业，可以做一辈子的事业，有前景可持续发展的行业。所以我就选择了做保险行业。

中国太平保险公司是中国市场上第一家保险公司，历史悠久已有84年历程，实力雄厚。1929年总部成立于上海，随着国家的政策调整，xx年将重心移师海外经营。20xx年在香港上市，代码是HK00966，成为第一家在境外上市的中资寿险企业。20xx年加入WTO后，20xx年回国恢复国内业务，因有海外经营的先进理验，回国复业十年来，发展的速度也是行业最领先的，20xx年被升格为央企，中国目前只有四家央企，成为央企后国家会给到很多的优惠政策和项目，这些项目都带有垄断性、稀缺性和未来高成长性，比如：广东核电项目、南水北调工程、上海养老社区、城镇化等，这些都是中国未来经济发展的方向都是新兴产业，一般的个人投资都是拿不到的项目。\_有规定所有的保险公司所投资的收益70%都是要分给客户的，这意味着我们的客户有更好的服务和丰厚的收益。中国太平走的是“三高理念”：高素质、高品质、高绩效。里面汇聚了时代精英、肩负着历史重托，用心经营、诚信服务，我们要走专业化、国际化的道路。公司有完善的培训体系，让每个同事都在快乐中学习成长，有名师指路，让我们在人生的道路上少走很多弯路。就像一个温暖的大家庭关爱着你成长，这就是我想要的工作氛围和展示自我的平台。

保险是爱是责任是尊严也是一种科学的安排，我听了清华大学毕业王辰老师的课，印象最深的一句话就是：有保险的孩子像个宝没保险的孩子像根草，风险无处不在人有旦夕祸福，如果一个家庭遇到不幸父母双亡，那剩下的小孩老人怎么办?如果这个家庭没买保险将意味着将来小孩的学费生活费谁来付?老人的赡养费又是谁来付?小孩还那么小老人操劳了大半辈子不但不能安享晚年，以后的生活将是多么的艰苦，人就这么一走了知，这就是对家庭的不负责任!!如果这个家庭购买了保险意义就不一样了，最起码可以给到这个家庭一笔赔偿金，可以为这个家庭以后的生活过得不再那么辛苦;这就是保险的爱与责任。我们可以回想一下我们身边发生的事情，有哪些家庭出现过意外或重大疾病的?到处借钱的?负债累累的，都给这些家庭带来了什么样的结果呢?俗话都说：生不带来，死不带去，有的人死得轻于鸿毛、有的人死得重于泰山，就看一个人死的时候有没有价值了!

很快保险法这门课程就要列入中小学的教程了，可以看出社会对保险的认知，普及保险的功能和意义，所以现在我们也要更多的了解保险知识。

**第二周工作总结保险4**

>职责一：4s店保险专员岗位职责

1、了解并掌握公司下达的新车保险目标任务；

2、严格执行保险公司对各险种的相关管理规定，熟练掌握所承保险种的条款、条款解释、险种、险种解释、费率、费率解释的内容及电脑出单操作规程，工作认真、细致；

3、对所录入保单的内容错误和单证遗失负直接责任；

4、对超权限业务，应通知销售顾问，按程序上报公司领导进行处理，对工作中出现的一些问题，应及时向本部门领导汇报，以便及时改进；

5、耐心对客户、销售顾问或其他部门人员提出的有关业务咨询进行解答；

6、负责客户及销售顾问对保单信息的查询、保险咨询；

7、告知销售顾问最新承保政策及理赔相关事项；

8、每日须处理完当日所出具的保单进行登记整理。

9、完成公司下达的续保目标任务；

10、每月5日前整理好当月需要提醒的续保客户资料；

11、按照部门领导事先设定好的回访时间对到期客户进行提醒，并记录提醒电话内容（详见续保到期跟进表）；

12、根据客户需要计算保费并以短信方式将试算的保费发送给客户；

13、必须在短信报价后的三日内电话跟进客户，了解客户想法并做记录（详见续保到期跟进表）；

14、每周一早上10：00、每月1日下午17：30分将统计好的新车、续保完成情况，以报表的形式提交给本部门领导；

15、向保险公司提供相关保单明细，进行手续费核对；

16、注意各类资料的搜集等工作，负责各类报表的及时报送，完成领导交办的其它工作；

17、对工作中的客户信息和重要资料应妥善保存，不泄露，不丢失。

>职责二：4s店保险专员岗位职责

1、负责新车保险及续保等相关业务。

2、协助发展俱乐部会员。

3、处理保险事宜。

4、协助销售顾问进行新车投保处理。

5、现有车主的续保工作。

6、协助车主完成理赔工作。

7、每月完成相关报表。

8、负责公司的车辆保险销售工作。

9、按照服务流程为客户提供优质的车辆出险理赔服务；

10、协调和监督维修车间高效地完成出险车辆的修复工作；

11、按照规定期限向保险公司提交理赔资料和追索理赔应收账款；

12、维系保险客户，为保险客户提供续保服务；

13、与保险公司建立良好的合作关系。

14、领导交付的其他工作。

>职责三：4s店保险专员岗位职责

1、保险主管：

⑴对本专营店的保险业务进行全面掌控

团队建设：确定本店保险服务中心成员的具体名单，制定各岗位具体职责、考核及激励方案，并对团队成员进行培训；

流程建设：参照本手册业务管理及服务规范的要求，晚上本店保险业务各项工作流程；

目标确定及目标达成：制定新保、续保、理赔各业务板块的业绩目标并监督达成；内部协调：协调新保、续保、理赔各业务板块的工作，形成承保理赔服务小组通力协作的工作氛围；

业务总结与改善：定期对新保、续保、理赔业务状况进行统计分析并制定改善对策；

争议处理：受理对保险服务中心成员及对合作保险公司工作人员的各项投诉并进行协调处理。

⑵负责向东风日产乘用车公司水平事业开发部作保险业务信息反馈

联系窗口：接收乘用车公司水平事业开发部关于保险业务的各项通知，并按通知要求实施具体工作；

报表反馈：审核保险业务各项报表并按时效要求发送业务报表。

⑶负责专营店与合作保险公司之间的各项协调工作

联系窗口：是合作保险公司与专营店之间的联系窗口，接受并传达各项保险政策的变化；

合作协调：负责对承保小组、理赔小组的各项保险业务工作进行统筹协调。

2、承保组长

⑴新车承保业务管理

新车保险业务商谈协助：协助销售顾问向客户进行认证保险业务介绍、促成客户投保认证保险业务；

新车保险战败管理：监督销售顾问执行新车保险战败管理要求、每月核查未遵守战败管理的销售顾问及对应客户名单提交保险主管，每月总结新车战败原因并向保险主管提交改善方案；

审核新车投保率排行板的更新情况：每月定期审核新车投保率看板是否按要求进行更新。

3、理赔组长

⑴理赔业务管理

保险事故车返厂管理：督导24小时热线人员的工作（包括以专业形象接听出险电话、记录出险信息并跟进客户回店维修），每月对保险事故车的返厂情况（包括返厂业务提升情况及出险客户未返厂情况）进行书面总结并提交保险主管；理赔资金安全管理：指导并监督保险接车员、索赔员按要求使用理赔台帐及理赔

电子动态表，对每但理赔业务进行结案检核，审核索赔员对退案原因及逾期原因的总结并提交保险主管。

⑵受理理赔投诉

受理客户及合作保险公司对本店车险理赔工作的各项投诉并进行协调处理；对于超权限投诉，及时向上级汇报。

**第二周工作总结保险5**

我们在上级公司的大力支持和正确领导下，经过全体员工的共同努力，较好地完成了上级下达的任务指标。截至目前，实收毛保费万元，同比增长%，已赚净保费万元，净利润万元，赔付率为%。现将主要的工作情况汇报如下：

一、采取的主要工作措施

(一)抓管理，全面提高规范经营水平

一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管理规定、实施细则及各种管理办法，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

二是加强业务管理。在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：制定了《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

三是完善考核机制。随着保险竞争越来越激烈，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我们除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，还按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中，能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我们在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了上级公司的好评。

(二)抓销售，积极开拓市场

一是层层落实任务指标。年初，我们就针对地区保险市场变化及全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我公司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

二是加大市场拓展力度。今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾“业务。我们与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，主动把握市场，消除了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。针对已失业务，我们要求业务内勤把全年流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

三是积极参与竞争。面对外部竞争所带来的业务压力，我们始终保持沉着冷静，客观面对现实情况，主动寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。公司多次向当地政府主要领导汇报工作，突出汇报我们是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我们积极参与了全民创业调研活动，与领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使政府对我们热心参与地方工作表示满意，还对我们正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们给予肯定，从而对我们的工作给予了很大地倾斜。我们要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员;对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

四是加大市场占有面。根据当前阶段的保源情况，年初，我们经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务。同时与教育部门取得联系，班子成员多次与分管教育的领导、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

五是开展劳动竞赛。我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以良好的成绩超额完成市公司下达的任务。

六是狠抓理赔管理。今年以来，我们狠抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准;其次，把住核价关，做到准确、合理;最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。据统计，截至目前，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

(三)抓服务，树立保险行业的良好形象

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容。在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进了业务的发展。

一是转变服务观念，办活保险服务。为使保户满意，我们进一步推出了“承诺服务“和“限时服务“，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，平均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。

二是转变工作作风，提高工作效率。我们简化办事程序，实行一条龙服务，打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续。同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主动为保户到交警部门协助处理事故，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户提供了方便;在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案;在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解了保户交费困难，保障了保户迅速恢复生产。

三是树立保险形象，打造财保品牌。我们下发了《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决“，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事。我们在广泛开展创建“文明科室“，争当“文明优质服务标兵“劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

(四)抓队伍，不断提高员工素质

一是加强思想教育。我们一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持进行了“两个条例“、党的\_和十七届三中、四中、五中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了思想和认识，增强了政治敏锐性。注重加强党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的干部队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行“的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

二是大力引进人才。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。我们采取现招现用、培训提高和人才储备的办法，通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列，保证了短期和中长期的人力资源。

三是加强人员培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。我们通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水平和综合素质。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终进行综合评价。

四是关心员工生活。公司始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到公司送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处充满着团结、拼搏、进取向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实的思想和人才基础。

二、存在的问题

一年来的工作虽然取得了一定成绩，但是离上级领导的要求和保户的期望还有一定差距，还存在一些问题和不足：一是思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够;二是面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多，造成了少部分业务的流失;三是客服的基础工作有一定的差距，如：制度建设、人员配备、工作流程、服务网络和信息支持等都不够;三是服务意识不强、措施不力，服务体系和服务网络不够健全，服务的办法不多，也没什么特色。

三、今后的打算

随着市场变化和竞争的不断加剧，在今后的工作中，我们将牢牢地把握市场的主动权，加强争夺市场的力度，加快抢占市场的速度，进一步拓展市场。

一是加强思想政治工作，加强学习，认真贯彻执行总公司的各项方针政策，树立服务的观念、管理的观念。

二是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

三是强化服务意识、完善服务职能，改善服务措施。改变以往传统的服务观念，大胆创新，强化服务的角色定位，采取全方位的服务措施，形成一个具有品牌的特色服务。

四是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

五是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

六是加强培训，提高理赔人员的政治素质、专业素质及综合素质，培训采取近期与长期相结合、理论与实际相结合、内部与外部相结合，力争在短期内大大提高员工的素质，从而提高服务水平。

总之，新的一年，我们面临着新的机遇和挑战，面临的困难很多，工作压力将更大，要求会更高。我们将在上级公司的领导下，以党的\_精神为指导，牢固树立和落实科学发展观，团结一心，齐心协力，勤奋工作，把各方面的工作做的更好，努力开创保险工作的新局面，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

**第二周工作总结保险6**

20-年是-寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是-个险发展重要的一年，-个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将-个险20-年的工作情况和20-年的工作计划汇报如下：

一、-年的经营成果和工作总结

截至-1日，-个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入-万元，其中期交保费-万元，趸交保费-元，意外险保费-万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标;个险至-月有营销代理人-人，其中持证人数-人，持证率-%;各级主管-人，其中部经理-人，主任-人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾-年走过的历程，凝聚着-太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

今年-同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。-个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。

我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为-个险从根本上增强了凝聚力，-个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结我个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年-月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，-个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

(三)针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是-个险长期以来始终坚持的方向，在-年，-个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，-个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年-月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

二、今年工作中存在的一些问题

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在。

3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高。

4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

三、新年工作设想

针对今年的经验和不足，-个险要做好以下工作：

1、续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。

5、建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中支公司的正确领导下，在-支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

**第二周工作总结保险7**

从近几年的自然灾害、全球金融危机的爆发，无一不给人们的生活带来了巨大的影响，此时保险的多种样式被更多的人所热捧。我做一份保险销售工作总结，来系统性的给大家展示保险销售的具体业务流程及近期的发展。

公司在复杂多变的环境下，在各职能部门的密切支持和配合下，通过全体员工的奋力拼搏，勇于进取，业务取得了长足发展，业务规模创造了历史纪录，回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足。

>一、个人业务取得突破性发展

业务的迅猛发展，一定要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司加大了队伍建设力度，重金聘请x专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。主管也付出了辛勤的劳动，他们时刻关注着自己的组员，帮其解困、助其成长，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。我公司根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“客户答谢会”、“产说会”等多种销售模式，抓住多个新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的果实。

>二、奋勇拼搏，团体业务稳中有升

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费x万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了—个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

>三、服务社会主义新农村

公司全面落实“巩固城市、拓展两乡”战略，积极响应x关于建设社会主义新农村的号召，我公司加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感。

>四、雄踞市场主导

今年上半年，公司发出全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费x万元，虽然这一成绩x公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出历史新高。

>五、以人为本，诚信服务

服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期给付案件金额x万元。

这次的保险销售工作总结，更系统、全面的展示了我们公司以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续努力，让更多的人有担保。

**第二周工作总结保险8**

四月份工作已经过去了，我对自己各方面还是抱有很多信心的，我始终都相信这份工作对我个人的意义还是比较大的，保险这份工作想对而言还是比较累的，平时需要到处跑，在过去的一个月里，我也是做好了相关的调整，这对我而言也是有着非常大的提高，总结一下四月份工作我确实需要对自己有比较全面的认识。

在工作当中，我积极的做好自己的本职，我也始终都相信，这是我的一个机会的，所以我是非常的珍惜，喜爱你在回想起来的时候确实让我感觉有很大的提高，虽然四月份的工作已经结束了，但是我还是比较相信自己各方面能力的，这也是对我各方面能力的提高，在这个过程当中，我觉得自己还是比较充实的，回想起来的\'时候，我真切的体会到了这一点，这给我的感觉确实是非常好的，所以很相信自己接下来的方向是没有问题的，这也是我以后需要去做好的，工作方面的，我还是应该要做出一番成绩来，这确实是在很多事情上面我一直都做的还是比较认真的，回想自己各方面能力的时候，我认为自己是有进步的。

现在接触到这些的时候，我始终都是相信自己分内的工作，这一点是毋庸置疑的，四月份我在业务能力方面的得到了全新的提高，这也是我以后需要去完善好的，我深刻的意识到了自己各方面确实是做的比较细心的，我把自己各方面都是想的比较客观的，我对于自己日常的工作还是比较有信心的，接触这份工作以来我就认识到了这一点，这也是我应该要有的态度，虽然时间比较短暂但是我一直都是在认真的做好自己各方面的职责，业绩方面拿到了我们团队的亚军，所以我是比较知足的，这也是我对这份工作的态度，总的来说确实还是比较充实的，所以我一直都是在认真的做好自己各方面的工作。

当然我认识到自身存在的一些不足的，我向周围的同事虚心的学习，我一直都认为自己是可以接触到更多的东西的，这也是我应该要去做好的接触到这些之后，我就更加觉得有很多东西是应该要保持足够好的态度，对自己做出的成绩还是应该要有足够好的判断，在各方面来讲，我对自己各方面还是比较看好的，所以以后一定会更加努力，做出更好的业绩来。

**第二周工作总结保险9**

转眼间，20xx年已过去，今年是我加入xx支公司工作的第三个年头了，在这半年里，在公司领导的指点下，同事的帮助和配合下，我在学习和工作中成长，逐步成熟，现将这半年的工作，学习和思想作一总结汇报，以便在20xx年更进一步，有所提高。

自加入公司以来，我一直在公司的运营服务部担任一岗通并兼职IT岗的工作，运营部一岗通是公司整个运营中的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审，保全受理，理赔受理以及综合内勤的日常工作，除此之外还担任部门的预算员，oA流转员，考勤员等工作，而IT岗也是维护整个公司的网络和电脑办公设备的重要一员，现将20xx年进行的主要工作做一个汇报。

20xx年，我的主要工作是保全的受理，银保通投保单的回收，IT日常维护工作以及综合内勤部分工作，在xx年共受理保全：1-3月共回收银保通投保单：并完成日常IT资产的维护，在指标考核方面，保全综合差错率达到卓越值0%，20xx年无一个保全差错，保全外包通过率在卓越值99%以上，1-3月银保通投保单30日回收率为100%，整个xx年没有因为设备原因而影响公司正常运转的，具体的工作主要分为以下几个方面：

一、保全的受理

由于xx中心支公司银保部在20xx年度盈利多的大范围销售，绝大多数的盈利多客户会在这两年办理退保手续，20xx年共办理银保退保xx件，这一数目也导致了xx年的保全量激增，xx中心支公司的年度保全量居全省首位，且由于保全中退保占大多数，收益不满的客户层出不穷，xx年在公司领导的指挥下，在同事们的通力协助下，并没有发生因退保收益不满而产生的大的投诉事件，而且在如此多的保全量下，xx年的两个保全考核指标，保全差错率和保全外包使用率也全面达标，保全差错率为0%，保全外包使用率也在卓越值99%以上，在时效上也是严格按照公司的规定，并在实际操作中为了避免客户的不满，采取退保前电话录音联系客户并严格按照公司话术说明退保事项，退保时严格变更客户电话以便客户接听总公司的退保后付费回访电话，并对收益不满的客户进行2次回访确认，最大限度上降低了客户的不满意度。

在xx年的保全受理中，还建立了保全交接制度，规定了保全交接时必须有交接人在场，以防在交接过程中出现混乱，从而耽误客户保全时效。

二、银保通投保单回收

由于总公司的考核指标有变，从20xx年1月起，银保通投保单会在总公司系统中进行外包的二次录入，并且有总公司核保人员对外包的二次录入和银行的初次录入进行核对，二者不同的项目会下发相应的银保通投保单问题件，所以投保单回收不同往常，再回收时需仔细同系统里进行核对，对于不同的地方要及时联系客户经理，并且要求客户经理及时联系客户核实处理，对于扫描进核心系统里的投保单要随时进行关注，并且及时下发问题件，将问题件交予客户经理并及时追踪客户经理的问题件回销，在20xx年的银保通投保单回收中，由于考核指标的变化，我多次向银保客户经理进行宣导，培训投保单的填写，39个字风险语句的亲笔抄录，以防止出现投保单问题件以及代签名的现象出现。

应该说，20xx年的总体来说还是平稳的度过的，有过成就，但更多的是对工作的一些认识和工作中发现自己的一些不足，这些不足是阻碍自己进步的最大的绊脚石，我对xx年的一些工作上的失误及不足做了如下的总结：

（一）、工作中的主次

由于自身所兼岗位较多，加之部门新人较多，自身的工作压力较大，产生了多起由于工作安排不当所产生的失误，所幸在领导的关照和同事们的帮助下，未能造成比较严重的后果，但在工作安排上，还是自己的一个软肋，经常出现事赶儿事的情况，为避免此情况的出现，我决定在工作中进行详细的条理安排登记措施，将需要进行的工作进行登记并合理的安排开来，以防止出现工作积压的情况出现。

（二）、沟通的不足

由于自身性格的原因，自己与同事和领导的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人和人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的最好的方法，我决定就自身缺点进行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

（三）、心态的转变

由于自己在公司的时间也已有了2年，自己的心态也有一个新人变成了一名老将，干活时也有了一些推三阻四，这些都是不好的预兆，工作中还是要将心态摆正，老员工更需要对工作的全心负责，因为你是新员工的一个榜样，而且在工作中也应该积极的帮助新来的伙伴，达到共同进步的目标。

20xx年已经过去，不论成功失败，他都已经是过去时了，在20xx年，我们还会面临着更多的问题和工作，在日常的保全和IT维护工作外，我要全力配合业务条线的全年任务达成，并且积极准备年中的总公司稽核，业务的压力和稽核的压力必将产生一些矛盾，我们要合理的解决这些矛盾，达成业绩和品质的双丰收，在xx年的工作中我会一如既往的，严格要求自己，在不断完善和细化自己工作的同时，还要带领部门员工，认真学习专业知识，夯实专业基础，做到理论和实际相结合，不断的提高自己的业务能力。不辜负领导的信任和关怀。

**第二周工作总结保险10**

作为一名保险公司的员工，我从进公司开始就一直在努力工作，争取更好的业绩，成为公司的业绩。但是现实并没有我想象的那么容易。很多时候，即使付出了，回报依然很少，或者付出和回报完全不成比例，让我怀疑自己的能力。后来在慢慢学习成长的过程中，也明白了自己的一些不足，开始努力弥补自己的不足，让自己做得更好。这样做之后，真的改变了很多。我不再有最差的表现，成了点名表扬我的领导。当然，除了自己的努力，我帮不了任何同事。他们指出我的缺点，告诉我他们是怎么做的，这让我受益匪浅。以下是我在此期间的工作总结：

**第二周工作总结保险11**

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么我们该如何写一篇较为完美的总结

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写

**第二周工作总结保险12**

我于20xx年x月x日成为公司的试用员工，到今天已将近三个月，在这近三个月的时间里，使我学到了很多确实可行的管理经验及新的施工方法，丰富了业务知识，这些主要得益于领导的培养和同事们的热心帮助，静心回顾。在这短短的两个多月的时间里，我已适应了目前的工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在了解公司的制度和工作流程基础，逐步开展了具体的工作。先将近三个月的工作情况总结。

一、通过向xx项目老同事的学习，知道了做为一个内业的基本要求，要负责本项目的各种内勤工作，并配合工程师做好各项工作。

二、协助各工程师完成变更洽商的申报及具体核查工作，使我进一步了解了工程洽商签证、收方工作及付款模式，公司的整套完整控制体系，不但保证了变更工程数量的准确性，又有效的控制了成本，为后期结算提供了详尽的依据。

四、及时传达集团以及公司的各种通知及活动安排，督促及协助各工程师合理安排各项工作事宜，圆满完成各项目工作任务。

以上是我工作这一段时间的心得和体会，衷心的感谢公司给予的我这次试用的机会。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心；能积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足，与公司的要求和期望相比还存在一些问题和差距；对工作的预见性和创造性不够；具体的经验仍不是很丰富，在日后的工作中仍需要持续学习，不断完善、不断提高。

为此，我特向公司申希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我转为正式员工。今后，我仍会用谦虚、谨慎的态度和饱满的热情投入到我的工作当中，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

**第二周工作总结保险13**

20xx年3月份开始暂代业管经理一职，在总经理室的正确领导下，在同事们的共同努力下，我司于6月9日完成了分公司下达的全年，在分公司名据首位，在分公司也是第一个完成任务的三级机构，在这半年里充满了激情与挑战。随着公司业务规模迅速发展，业务团队逐渐增加，保险监管部门的严格管理下，我的业务管理和专业技能都有了更多提高，现将半年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

>一、提高自我意识

自加盟民安保险公司以来，一直从事业管部承保工作。以以往的工作经历，清楚的知道这个岗位的严格和重要。以“合规、合法”为中心在工作的同时，牢记各项核保政策，努力学习核保专业知识，调整自身知识结构、提升自我意识与政策执行把握能力。公司在承保面对业务量的迅速增长，承保过程中遇到的问题也与日俱增，我一直秉承着认真钻研，仔细调研，努力做到：不放走一个优质客户，不放进一笔不良业务，推动公司合规经营，降低风险努力做到规范化、专业化、标准化。

>二、日常工作总结每天摆在我面前的总是那看似平平凡凡的保险单，每天的工作就是录入、录入、再录入。

但我的每一笔录入，每一次出单，都是和公司在半年完成全年任务的1270万密不可分的。看起来我的工作枯燥无味，但我深知，认真仔细的做好每一单业务，严格审核每一点信息，才能把风险拒之门外。

>三、下半年计划

在下半年的工作中我会一如既往的，严格要求自己，在不断完善和细化自己工作的同时，还要带领部门员工，认真学习专业知识，夯实专业基础，做到理论和实际相结合，不断的提高自己的业务能力。不辜负领导的信任和关怀。“从我做起，从点滴做起，从现在做起”，以公司荣为荣，为民安保险业务稳健、高效快速发展做出自己的贡献。

xx保险（中国）有限公司秦皇

岛中心支公司出单员xxx

20xx年10月13

**第二周工作总结保险14**

时光飞逝，至今来xx保险公估已经快两年了。20xx年xx月3日刚到xx保险公估的那天场景，仿佛就是在昨天刚发生的事情。刚进公司的时候，我什么也不会，对于公司所有的一切都很陌生，在工作的各个方面我都还是个新手，那时的我如同一个文盲者在尽最大的努力感染着公司文化的熏陶。

在工作中我简单的总结了几个字：多看、多问、多动手。工作中遇到新问题时一定要虚心请教，多跟前辈同事沟通、咨询，并学会着自己独自动手完成工作。一方面不仅要发扬自由思考能力，自觉地努力去解决难题；另一方面也要发扬团队精神，凝聚合作力量，公司是一个大家庭，每个成员都需要相互沟通与交流。

对于工作的逐渐深入，我也逐渐进入状态，慢慢地融入了这个温暖的大家庭中。从最初在调度中心接报案、录反馈、做回访，到后来在缮制岗结案、整理文件、分类寄送材料，再到现在在数据分析岗负责日、周、月报表的上报、部门月度PPT的操作以及人车合影照片点选等。一步步走来让我积累了很多经验，学会了很多在校园内学习不到的知识，同时也让自己意识到自身的不足。在接下来的日子里，我要不断提高自身的知识面，努力扩大与社会的接触面，增强自我的工作能力，以便更好地适应公司文化，创造更多的价值。

我眼中的xx保险公估是一只隐藏着巨大潜能的优质股。从经营着小型公估“超市”到覆盖面广的公估“连锁超市”。我们同xx保险公估一步步走来，相互携手并肩，互相激励，共同努力，在今天终于取得了不俗的成果。我相信在未来“中正维纲，衡仪左右”这个口号将会越喊越洪亮，xx保险公估的业绩将会蒸蒸日上，再创辉煌！

**第二周工作总结保险15**

一年来，xx保险xx公司在省市公司正确领导下，依附我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了打破性进展，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。下面联合我的详细分管工作，总结这一年来的成绩与不足。

一、工作思维

积极贯彻省市公司对于公司发展的一系列重要唆使，与时俱进，勤恳工作，求实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧环绕“立足改革、加快发展、真挚服务、提高效益”这一核心，进一步改变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化中心竞争力，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，做出了应有的奉献。

全方面加强学习，尽力进步本身业务素质水温和管理程度。作为一名领导干部，肩负着上级引导和全部员工赋予的主要职责与使命，公司的经营方针政策须要我去贯彻实行。因而，我非常本材料权属文秘资源网严禁复制抄袭重视保险实践的学习和管理能力的培育。留神用迷信的方式领导自己的工作，标准自己的言行，建立强烈的义务感和事业心，不断提高本人的业务能力和管理才能。

不断提高公司业务人员步队的整体素质水平。一年来，我始终把造就展业职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筹划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“不规则不成方圆”。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，这种投入一定会发生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完美各种管理制度和办法，并真正贯彻到行为中去，才干出成绩、奏效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、依据市公司下达给咱们的全年销售义务，制订各个部室的周、月、季度、年销售规划。制定打算时本着捕风捉影、根据各个险种特色、客户特点，部室情形断定每个部室公道的、可实现的目标。在目标肯定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过增强进程的治理跟监控，来确保各部室目的方案的顺利实现。

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惟和业务素质教导。一年来，我屡次组织局势发动会、业务研究会，发展业务培训运动，组织大家学常识、找教训，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技能的知识上，并且强调对团队精力的培养。学习增进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的连续、稳固发展打下扎实的基础。

3、辅助经理室全面推动薪酬制度翻新，一直夯实公司基本管理工作。树立与岗位和绩效挂钩的薪酬轨制改革。今年，我牢牢缭绕职位明白化、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系改造。初步建破了一个能上能下，能进能出，可能充足激发员工踊跃性和发明性的用人机制。

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。我的大客户业务重要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先创办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户供给了保险保障又增添了公司保费收入，真堪称两全其美。经由不懈努力，我部全年完成保费收入xxx万元，其中车险保费xxx万元，非车险业务xxx万元，满期赔付率为xx%，成为公司发展的重要保障。

四、工作中的不足

因为工作千头万绪，加上分管业务较多，有时未免忙中犯错。例如有时服务不迭时，统计数据呈现偏差等。有时工作有浮躁情感，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和品质；处置一些工作关联时还不能得心应手。

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意识，举动上用严厉的制度规范，在我的率领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，持重经营，价值为上，服务社会”为经营主旨，克意改革，不断立异，规范运作，获得了很大成就。

新的一年行将到来，保险市场的竞争将更加剧烈，公司要想持续坚持较好的发展态势，必需进一步解放思想，更新观点，冲破自我，逐步加大市场营销！

**第二周工作总结保险16**

首先感谢领导在这半年的工作中，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将上半年工作结如下：

1、提高自身素质，履行自己的职责。

今年2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，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，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，达到了培养耐心的良好目的。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。

2、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，提高了办事效率。

3、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高自己，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!

半年来，xx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。

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。

**第二周工作总结保险17**

感恩保险-- 为我提供了一个全新的舞台!

感恩国寿-- 与我进行了一次幸福的约定!

感恩九月-- 让我成为了一名神圣的使者!

几天的学习,我感触颇多! 满格的电量,能使对话畅通无阻;不断的学习,能促我们顺利成长。产品的学习让我们能成为专业的顾问型的受人尊重的保险人,让我们也能享受送人玫瑰,手有余香的幸福。

“做保险就是做事业,我为成功而来,我为理想而来”。从培训班一开始我就把它当作我的座右铭,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.课程的第一天我就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现在我终于找到了想要的答案。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,也要与各个培训的同学多沟通,多交流,从他们身上吸取更多的营养和灵感,每位同学都是老师,每位同学身上都有闪光的亮点。保险作为一种服务的商品,其有形载体只是一份保险合同,相对于一般商品而言则是无形的,具有无形性、复杂性、长期性、内在价值透明度比较低的特点。从某种意义上说,保险公司经营的产品实际上是一种以信用为基础、以法律为保障的承诺。所以良好的诚信是保险业的生命线,保险业要健康发展必须加强保险业诚信建设。保险因为涉及到经济损失的补偿与给付,所以服务是否良好更较其他许多服务业来得深远。

几天的学习时间下来,让我体会到保险的内涵与价值!让我知道做为一名保险营销员应具备的专业与素质!让我在以后的寿险工作中脚踏实地、勤奋工作、热情服务于客户。感恩中国人寿--是您给了我发展的平台、发展的方向!

**第二周工作总结保险18**

20xx年8月，有幸进入民安财产保险有限公司宁波中心支公司工作，转眼就到了年底。四个月前我跨入一份新的职业，如今我在这份职业上要跨过20xx年。

在该岗位上只有短短的四个月的时间，该篇总结主要想表达我对本岗位职责的理解，同时穿插一些工作感受。

我的岗位职责可以分为四块：（一）负责诉讼与诉讼有关案件的处理，大额案件处理方案的预先上报；（二）对诉讼或仲裁案件处理情况进行统计、总结和分析；（三）参与道路交通事故纠纷案件的调解工作；（四）接受事故客户电话咨询以及处理领导安排的其他事项。

我的主要工作是处理交通事故人伤诉讼案件，部门领导和同事都是经验丰富的人伤“老人”，在他们教导帮助下，入职一个月后，我可以开始独立办案。处理人伤案件需要丰富的专业知识，开头几次都是跌跌撞撞，常常一边办案一边琢磨，侥幸没犯什么错误。完整办理过几个案件以后，业务知识显得没有那么捉襟见肘了，但是人伤案件没有想象的容易，不时会有新奇的案子出现，督促我不断学习。

对于疑难及大额诉讼案件，总公司要求下级公司在开庭或者调解前通过公文系统就案件处理发表意见，并请示领导。该制度让我的案件处理思路与上级领导的案件处理思路及时进行交换，避免了我们法务人员单兵作战，极好地体现了团队精神。另外，总公司及时获得大额及疑难案件的信息，可以确保总公司对人伤案件整体特性的把握，及时了解人伤案件发展的动态。

总公司审计法务部每月、每季度或者不定时地会有一些数据报送工作，必须在一定时期内通过内网邮件报送报表。对诉讼和仲裁案件处理情况进行统计、总结和分析，主要工作就是配合总公司审计法务部的要求，制作、报送各类统计报表。虽然表格的报送工作比较频繁，而且表格制作很花时间，我仍然耐心地去完成每次报送，必须确保数据的真实无误，否则就不能准确通过数据体现案件信息。

调解工作，是我诉讼工作之外的一个补充。部门同事具有丰富的调解经验，刚到单位的时候，都是跟他们外出调解，在一旁看他们做调解工作。诉讼和调解是不同的又是相通的，诉讼更依赖于专业知识，但是调解不仅需要专业知识，更是一场心理的博弈，讲究“收、放与取、舍”，同哲学道理一般深刻精妙，从他们身上，我学习到了很多的经验，受益匪浅。

作为一个保险公司的员工和一个法务人员，接受客户的咨询是家常便饭。作为一个员工，我必须要有服务客户的意识，为客户着想，急他们之所急；作为一个法务，我的立场很坚定，我代表公司，我要竭力维护公司的利益。答疑也是一门平衡的艺术，而我只是一个粗浅的学徒，不断成长才是我该走的道路。

回顾总结20xx最后的四个月，感谢领导与同事，让我成长得如此迅速，确实也存在很多差距和不足：一方面，对于保险公司理赔流程还需要进一步地了解，可以使案件在自己和同事之间的流转更加顺畅；另一方面，自身的业务水平还需要进一步提高。总之，期待来年再战。

**第二周工作总结保险19**

今年是xx保险股份制改革上市后的第x个年度。这一年，是我公司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。我公司在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。现对今年工作进行以下总结。

>一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

年初，我公司经理室就针对xx地区保险市场变化及全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我公司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全公司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。已失业务不放弃。

我们不仅对业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。

>二、提升服务，抓好质量，增加竞争优势

我公司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我公司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我公司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是xx保险的优质服务的充分体现，使客户对我公司更加信任。要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；

>三、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，xx车险业务属于我公司续保业务，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我公司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。我公司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

**第二周工作总结保险20**

我把实习期分为了三个阶段：熟悉环境、熟悉工作、习惯工作环境和压力及掌握业务知识。

在每个阶段中使我我收获良多。

第一个阶段：刚到分公司的前几天非常难熬：不认识人、不熟悉工作、工作节奏快、经常加班。使我学会承受工作高压下如何缓解自己，如何和同事交流学习。

第二个阶段：了解自己的工作性质职能，学习业务 新系统，如何做，怎样做。

第三个阶段：真正的把自己融入进工作之中，能够独立查勘 定损 使用系统与保户交流。

二、认识并学习人保财险的企业文化，增强自身素质 由于以前只具备一些外行的工作经验，在加入保险行业，融进新的工作环境时，自己如何调整心态。如果不能有一个归零的心态，不能把自己原有的杯子暂时倒空，很多事情往往会起到事倍功半的效果。加入人保财险对我来说是一个全新的切入点，从零开始，我立志用新的观念走进新的人生及职业生涯，是我主要的工作目标和方向

三、更好的和同事沟通，融入一个企业这是最关键的。和身边每一位同事在生活和工作中相互信任帮助。做到不耻下问，认真请教。和大家成为生活中的朋友，工作上的“战友”。

五、学习更多的保险知识和业务，近俩个月时间主要学习的是查勘定损，在今后工作学习中，多和老同志学习，弥补个人的不足，会依然保持学无止境的精神，学习其他岗位的业务知识。以做保险业务尖子为目标。

**第二周工作总结保险21**

XX年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

XX年，我司实收毛保费\*\*\*\*万元，同比增长\*%，已赚净保费\*\*\*万元，净利润\*\*\*万元，赔付率为\*\*%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

XX年初，我司经理室就针对\*\*地区保险市场变化及XX年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对XX年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把XX年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

\*\*地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而\*\*地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对\*\*地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据\*\*当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务;同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

**第二周工作总结保险22**

一、目标完成情况

1、确保了全旗4553名离退休人员、689名遗属人员和7188名享受待遇农牧民的养老金按时足额发放，截止年末共发放养老金8099万元（其中职工养老保险金支出6599万元、农保养老金支出1500万元），社会化发放率达100％，工伤保险个人工作总结。

2、养老保险

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