# 保险驻店员工作总结

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-10-04

*最新保险驻店员工作总结5篇总结是事后对某一阶段的学习或工作情况作加以回顾检查并分析评价的书面材料，它可以帮助我们总结以往思想，发扬成绩，因此好好准备一份总结吧。总结你想好怎么写了吗？以下是小编整理的保险驻店员工作总结，欢迎大家借鉴与参考!保...*

最新保险驻店员工作总结5篇

总结是事后对某一阶段的学习或工作情况作加以回顾检查并分析评价的书面材料，它可以帮助我们总结以往思想，发扬成绩，因此好好准备一份总结吧。总结你想好怎么写了吗？以下是小编整理的保险驻店员工作总结，欢迎大家借鉴与参考!

**保险驻店员工作总结（篇1）**

我是今年年初调入财务科，至今任职一年多时间，负责出纳工作。以下是我任职一年来的出纳述职报告，不妥之处，敬请领导和同志们批评指正。

一、思想政治素质和理论水平方面

一年来，本人能坚持理论联系实际的学习方法，进一步加深了对学习内容的理解。在实际工作中认真加以贯彻。在工作中，有较强的法制意识和政策观念，严格依照法律程序做好每件工作，能牢记全心全意为人民服务的宗旨。

二、必须具有高度的责任心

计会统工作繁杂、琐碎，整天与数字打交道，容不得半点马虎，细心是最基本的要求，高度的责任感和事业心，一丝不苟的作风是做好这项工作的前提。只有认真履行职责，才能在工作中发现问题。

三、出纳岗位职责

负责现金收付、银行结算、货币资金的核算和现金及各种有价证券的保管等重要任务。出纳工作责任重大，而且有不少学问和政策技术问题，需要好好学习才能掌握。因此，工作的.效率很一般，对工作形成了难度，如何办理货币资金和各种票据的收入，保证自己经手的货币资金和票据的安全与完整，如何填制和审核许多原始凭证，以及如何进行帐务处理等问题，通过实践，业务技能得到了很快的提升和锻炼，工作水平得以迅速的提高。

四、对出纳工作的认识

出纳工作是会计工作不可缺少的一个部分，它是经济工作的第一线，因此，它要求出纳员要有全面精通的政策水平，熟练高超的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的出纳，必须学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的政策水平。出纳工作需要很强的操作技巧。打算盘、用电脑、填支票、点钞票等都需要深厚的基本功。作为专职的出纳员，不但要具备处理一般会计事物的财务会计专业基本知识，还要具备较高的处理出纳事务的出纳专业知识水平和较强的数字运算能力。

做好出纳工作首先要热爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德。出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保安措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。出纳人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为本单位中心工作，为单位的总体利益、为全体职工服务，牢固的树立为人民服务的思想。

今后我会在工作中学习和努力提高业务技能，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作。

**保险驻店员工作总结（篇2）**

国际金融危机爆发后,中国保险业遭受了巨大冲击。如今一年过去,世界经济正在复苏，中国保险行业不仅走出了低谷,还弥补了自身的软肋。如今的保险业成为中国金融业重要的组成部分，对中国经济增长产生自己独特的贡献。当前，中国保险业走在快速发展的道路上，兼有巨大的潜力和开阔的前景。我们坚信中

国保险业会逐步成为中国资本市场的中坚力量，当前，我国保险行业自身发展和对外开放速度明显加快，竞争日益加剧，全面提升服务水平、营销能力、强化企业形象、提高美誉度，已经成为行业共识。我们\_\_\_\_保险公司以保险市场规模、发展速度和水平位居全国同行业前列。\_\_保险公司积极解答社会公众对保险行业的相关咨询，更好的展现了我公司从业人员的良好形象和公司的营销方式和能力，进而树立了良好的公众形象和公信力，为广大投保人选择保险公司、保险代理人提供了参考。20\_\_年，\_\_\_\_保险公司在业务上取得了广泛进展，公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作均顺利发展。结合今年工作实际，将公司本年度工作总结如下：

一、指导思想

今年国际经济虽然有所复苏，但国际金融危机的阴霾尚未彻底消散,公司领导积极拓宽发展思路和发展空间,防范风险、稳健经营，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保险市场，公司强化核心竞争力，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。

二、工作业绩与主要做法

(一)加强公司业务管理

为了使\_\_保险公司稳步发展，公司领导制定了《\_\_\_\_保险公司员工规范管理条例》，采取有效措施加强员工管理，通过不断完善各种管理制度和方法，使其真正贯彻到行动中去，充分积发员工的积极性，使员工出成绩、见效益。业务管理中我们主要采取以下工作措施：

1、根据省公司今年下达给我们的全年销售工作计划及任务，公司制定各个部门的周、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门合理的、可实现的目标。在目标确定之后，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、注重各个部门的团队建设。一直以来公司都十分注重各部门经理和部门成员的思想和业务素质教育。一年来，公司通过多次组织动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织公司员工学知识、找经验，提高员工全面素质。培训重点放在学习保险理论、推销技巧的知识上，并且强调对团队精神的培养。促进各个团队自身素质的不断提高，为公司今年的持续、稳定发展打下了扎实的基础。

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，公司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。

(二)公司工作业绩

今年，寿险行业全面深化结构调整和业务转型，加上受到全球性金融危机的影响，行业整体增速放缓，在这种情况下，公司经营实现“逆势飞扬”，保费规模保持高于行业的增长水平，市场地位稳步提升。更为难得的是，公司先于市场成功实现转型，业务结构、产品结构、业务品质、渠道绩效、机构作业能力、业务价值、经营效益等均达到历史最好水平，其中部分指标处于行业领先水平。

一、先于市场成功转型，保持了核心业务增速第一的领先优势

为进一步强化结构调整，全面发展高价值业务，公司在年初计划工作会议上首次下达核心业务计划任务，公司“核心业务战略”的实施取得显著成效：公司核心业务保费强势增长，保费收入达\_\_\_\_亿元，同比增长\_\_\_\_%;其中新契约核心业务保费收入\_\_\_\_亿元，增速超过\_\_%，均领先市场平均水平。从各渠道来看，个险期缴保费增速达\_\_\_\_%，增速远高于市场。今年，个人保险保费近\_\_\_\_亿元，创历史新高;银代期缴\_\_亿元，市场份额\_\_\_\_%，保持占比第一地位;法人短险实现保费\_\_\_\_亿元，同比增长\_\_\_\_%，月均平台突破\_\_\_\_万元。

二、业务结构和产品结构持续优化，达到业内领先水平

随着公司转型的深入，业务结构持续优化。公司核心业务占比达到\_\_%，总体期缴占比达\_\_%，新契约期缴占比超过\_\_%，均处于市场领先水平。个险新契约业务中，传统险和分红险合计占比\_\_%，远高于市场平均水平，产品结构优势明显。

三、业务品质行业领先，渠道绩效不断提升

公司保险业务品质指标持续向好，达到行业领先水平。其中银代续收各项指标均达到90%以上，位居行业第一。良好的续期业务品质确保了公司客户数量和现金流量

的稳定，为核心业务快速发展奠定了坚实基础。 (三)认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，

从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，圆满地完成了省公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

三、工作上的不足之处与下一步计划

(一)工作不足

目前存在的几个主要问题。一是理赔难的问题，包括理赔流程尚需加快步伐、保险责任需事先向客户说清楚、查勘定损服务态度尚需改进;二是销售误导的问题，营业员夸大保险责任、缩小责任免除、保险售后服务没有持续性、营销员的业务水平亟需提高。

(二)解决办法

一要继续重视解决群众反映的突出问题，二要打造一流的员工队伍，更好地服务于公司，三要抓好保险业行风建设长效管理，全面落实“两个服务承诺，一个自律公约”各项内容，四要加强保险业宣传力度，为开展行风建设营造良好的社会氛围。

保

**保险驻店员工作总结（篇3）**

20\_\_年上半年，在分公司党委、总经理室的正确领导下，全体车险员工自加压力、勤勉工作、顽强拼搏、昂扬斗志，以有效益快速发展为主题，以当前车险转型发展为机遇，扎扎实实开展各项工作，取得了较好的成绩，受到上级公司的肯定以及其他兄弟公司的称赞和学习。下面对20\_\_年车险部上半年的工作总结如下：

一、20\_\_年上半年车险工作回顾

截至6月8日，在全辖车险员工的共同努力下全市实现保费收入20990.37万元，同比增长10.6%，完成全年计划任务的42%。

根据监控数据统计：截至6月8日，全市共承保机动车60224辆，增幅12.22%；交强险累计保费收入6249.98万元，同比增长10%，单均保费同比增加5%。总折扣率同比下降1.21%，续保率达到50.52%，在全省位居前列。车险业务的高效快速发展，为顺利实现全年各项任务目标打下了坚实的基础。

货运险方面，截至6月8日，全市货运险业务实收保费230.74万元，完成20\_\_年货运险全年计划比例37.2%。

这些成绩的取得饱含了全市所有车险、货运险员工辛勤的汗水和心血，倾注了全辖各级公司领导的重视和支持，是大家敢于拚搏、勇于奉献的结果。在此向一直以来支持车险、货运险工作的同仁表示衷心的感谢和崇高的敬意！

上半年，我们主要做了以下五方面的工作：

（一）调整经营思路，提高车险效益能力，加快车险业务跨越式发展。

年初，我们就对吕梁市场进行充分调研分析，根据省公司下达的任务指标，进行计划分解，早谋划、早动手。业务增速逐月攀升，呈现快速发展势头；但同时市场同业发展迅猛，给公司市场地位形成了很大冲击。一方面公司坚持“促发展、保效益、防风险”的工作基调，坚持有效益的发展，今年吕梁总体经济形势好转，新增车辆快速增加，带动了车险业务快速发展。我们利用自身在行业的主导地位，依托省公司车险承保政策，对原来的《车险自律公约》进行修订，严格优惠系数、统一折扣标准，对营运货车实行新车最高9.5折、续保最高8折限制；新家用车最高优惠14.5%的限制；交强险手续费最高4%、商业险手续费10%的限制，一系列自律政策的推行降低了成本，提高了保费充足率。另一方面市场份额的刚性考核不断加强。面对新的形势和要求，公司一方面积极宣导市场意识，引导基层加快发展的同时，紧盯市场、关注对手、确保份额；宣导有效益的发展理念，鼓励引导基层公司坚持效益观念，坚定围绕效益发展的信心和决心，坚决剔除垃圾保费、高赔付业务，很大程度上优化了业务质量，确保了全年效益的实现。另一方面，在业务发展中自己牢固树立服务意识，强化上级为下级服务、机关为基层服务、全员为客户服务的意识。以服务促进业务发展。一是分公司车险部从1月份开始就实行车险业务日报表、周快报、旬监控、月总评，数据来源主要有省公司版监控系统、总公司版监控系统、行业报表、财务报表、信息部报表等，实现了全方位、多维度的监控。针对统计口径不一致的.情况，通过对监控平台进行改造，将监控深度延伸到县支公司，统一了数据口径，提高了系统使用效率。分公司车险部按月及时下载后发送给各市分公司。每天编制日报，将最新的业务进度呈现给大家；每周发布业务周报，将业务累计进度和4S店的情况及时发布；每月发布一期《车险战报》，使各公司了解到最新的业务进度、市场形势、竞争对手、行业动态等信息，为领导和基层及时、客观、科学分析把握市场新动态，调整竞争策略提供科学依据；重点对平安电销进行调研、为应对国寿财竞争提出建议，提升自身素质，提高竞争能力。每月初为基层下发续保明细，通报公司续保率；下发了重点企业拓展明细及方案；推广好的经验和做法，促进各基层公司相互学习，共同借鉴，促进业务发展。二是加大攻关力度，不断开拓创新。与吕梁农机座谈达成继续合作拖拉机保险合作协议，为基层公司抓住拖拉机年审机遇，提前做好了政策铺垫。拖拉机交强险工作稳步实施，既完善了农民的保险保障体系，又拓宽了交强险业务范围，支持农村发展，达到双赢。与顺达客运公司全面签订全市客运车辆保险协议，成功续签吕梁建行等单位车辆保险业务；有力促进了车险任务的圆满完成。同时我们将车险招标业务和统保工作作为业务拓展的重点。同建设银行、网通公司开展了一系列活动。积极参加电力公司的招标业务，进行标书制作和后期沟通协调。根据总、省公司“总对总”协议，做好落地服务，与上海大众、一汽大众、东风日产进行积极磋商。后期还会跟广州本田、雷诺等厂商进行合作。车险部主动协助基层进行业务指导，缮制标书，主动攻关，挖掘业务新领域，开拓业务发展新思路。三是为提高工作效率、提升服务质量，车险部向全辖做出服务承诺，承诺内容包括工作态度、工作效率、工作流程、工作环境等。旨在自我监督、自我加压，做好本职工作。建立“一对一”督导机制，对各基层公司的业务发展、业务管理、效益指标进行监控，发现问题及时提出整改建议。针对保费收入增速、市场份额、赔付率、承保利润等指标向各公司下发了《督导提示函》，提出整改建议，通过实际行动提高服务效果，提升业务质量。四是出台《20\_\_车险业务承保指引》，规范业务发展，对全市车队业务历年经营情况进行赔付分析，围绕车险盈利，积极探索车险业务新的承保方案；对每个支公司的车险业务近三年赔付情况，分车型分险种分县支进行了数据分析，提出了合理的承保要求和建议，对各公司20万元以上车险重新梳理并制定了新的承保政策。对上级公司新出台的精细化的承保政策进行宣导和解读，上下联动，细化承保政策，防范化解经营风险，确保车险、创利能力提升；五是灵活考核、竞赛，促进业务发展。出台考核办法，针对业务发展不同阶段情况，一季度开展了《吕梁分公司20\_\_年关键指标竞赛考核办法》、《吕梁分公司20\_\_年一季度车险业务发展竞赛》，并积极进行了考核兑现，推动了业务发展，有力地保证了车险任务的圆满实现。

（二）着力提升与4S店合作水平、加快专管专营业务发展。

20\_\_年，车险部紧紧抓住4S店这块车险潜力业务作为公司车险工作重点，以外地市先进典型引路的方式，由点到面、由浅入深不断在深度挖掘上下功夫。为了解吕梁4S店现状分公司王总亲自带领相关部门负责人对每一家4S店进行上门沟通，并对沟通结果绘制相应表格进行统计汇总，开会研究。通过积极探索分公司营业部分别与中海上海大众、华吕东风本田、山西吕梁大昌众达汽车服务有限公司、吕梁瑞华丰田汽车销售服务有限公司、山西申银汽车销售有限公司、山西金谷泓龙汽车销售服务有限公司、吕梁顺宝行汽车销售服务有限公司等4S店达成了合作意向并在个别4S店派驻专人进店展业，并对每一家4S店由车险部负责对车辆销售人员进行了车险基础知识培训，开创了我公司与4S店合作的新局面。通过加强与4S店的交流和沟通，积极发展新车业务。不仅实现双方真正意义上的双赢，而且为公司业务发展开拓了新领域注入了新动力。下一步，吕梁分公司将在4S店业务专管专营的基础上，总结经验，积极探索、进一步实施公务用车、出租车、公交车、中介业务专管专营，强化销售能力、盈利能力建设，不断打造专业化服务优势。

（三）改善业务质量，强化风险选择与识别，细化管理，强化考核，规范发展。

20\_\_年分公司车险部坚定不移地执行业自律公约及省公司承保政策，业务管控能力进一步增强，承保质量有所好转。在此方面主要作了以下几个方面的工作：

一是完善承保政策。实行差异化承保以来，吕梁公司车险业务结构明显好转。在分公司总经理室的指示下，车险部会同客服中心、理赔中心认真分析不同客户群、不同险种的赔付情况，有针对性地调整承保政策。今年来，一是对家用车、私营企业等零散客户车身划痕险承保条件加以限制；二是对上年度出险5次、赔付率高于200%的非新车业务原则上拒绝承保；三是对雷诺、沃尔沃等配件价格边高的车辆要求不保车损险，对于大车队等特殊情况保户要求承保的不给予任何优惠、折扣。通过管控，折扣率同比下降4.56个百分点，提高了保费率充足率，提高了承保质量。

二是按照《20\_\_年车险承保指引》，分公司车险部根据本地实际，制订了车险承保政策，对业务进行细分，对折扣率、费率、赔付率N等指标进行监控，对展业政策调整，进行风险识别和选择，切实把握风险变化，采取有效措施促进业务质量持续改善。

三是在省公司进行核保集中后分公司车险部对核保条件进行统一，做到有理有节，既不放松限制，又不机械死板。有效地解决了省集中后“核什么”与“怎么核”的问题，车险承保管控的集中化和标准化程度明显提高，风险管理能力进一步加强。

上半年，通过险种和保额控制承保、承保折扣向优质业务倾斜、严格执行车辆使用性质、主动放弃赔付率N较高的业务、对风险业务合理运用风险管理技术、下达督导整改通知书（今年车险部对区县级支公司共下达督导整改通知书6批次）、强化专管专营业务的管理、对亏损车队业务进行改造、使车险的业务结构大为好转，交强险占比更加合理，最终实现车险的效益发展。

（四）坚持依法合规经营，加强对竞争对手的研究当前保险监管的力度持续加大，处罚更加严厉，对公司合规经营提出了更高要求。吕梁车险坚持依法合规、诚信经营不动摇，坚持在合规中求发展，在规范中创效益。今年上半年，经过保监部门检查、内部检查、自查等形式，使车险合规经营理念深入人心，并付诸行动，使车险承保时如何规避免理赔风险做到心中有数。合规问题的产生既有机制的问题，更多的是合规意识不强的问题，总是想着走捷径，意识不到问题的严重性。上半年分公司车险部积极指导各基层公司深入贯彻落实保监局“一对一”会议精神和《保险机构案件责任追究指导意见》的内容，对一般性和重大违法违规行为进行自查自纠、针对存在的问题立即整改。深入开展《中国人民财产保险股份有限公司案件责任追究暂行办法》和《中国人民财产保险股份有限公司对违法违规责任人处理的暂行规定》“两个制度”的学习，将车险依法合规工作做好做实。

今年来车险部以信息员制度为契机积极深入市场进行调研，掌握同业不同时期、不同区域的动向，获取同业核心政策，对信息进行甄别和过滤，制定针对性竞争办法，用好用活政策，为基层更好地做好同业竞争提供指导，充分发挥自身特长、扬长避短、多措并举促进业务发展，稳步提升市场份额。

（五）明确货运险任务目标，制定倾斜政策，多渠道挖掘保源，落实货运险业务发展方针。

我公司总经理室一直对货运险业务发展高度重视，为公司货运险业务的均衡发展提供了有力支持。今年来，分公司车险部和基层公司多次召开会议，共商发展大计，理清发展思路，提升服务水平，力争统筹兼顾。我们经常主动与基层公司沟通，了解一线情况、市场实际，为基层公司业务会诊，提出发展建议。对业务落后的找出问题的症结，指明发展方向，开辟业务亮点；对发展迟缓的帮助排查摸底寻找保源，确定主攻方向；对进度较快的予以表彰鼓励，既压担子又给政策。同时与理赔中心密切联系、沟通，及时发现、关注业务风险，严把承保关，有舍有得，对不同业务实施差异化费用政策，使货运险业务健康发展、和谐发展。今年以来，随着全球及我国经济的逐步复苏，为公司货运险业务发展带来了机遇。我公司面对机遇积极跟进，出台多项举措抢占发展空间。一是在业务上及时跟进，巩固业务阵地。摸清当地市场情况，做到抓大不放小，发展富有活力的大型民营企业、跟踪受金融危机影响较大企业的生产销售形势，对于已恢复正常生产的，迅速跟进，做到恢复一家跟进承保一家，今年5月经过省、市两级领导的共同沟通和努力顺利签出吕梁海洋货运险第一单，收取保费9万余元。二是挖掘市场，大力拓展新兴客户。将货运险市场营销地图和编制指南下发各经营单位，对所辖区域保源进行全面摸底。在此基础上，重点对与我公司有财产险等业务合作但未向我公司投保或向其它公司投保货运险的企业进行重点展业。大企业由基层公司经理室成员作为第一责任人，牵头进行公关；其余企业分解落实到各团队或当地营销部相关业务人员。三是服务保障，建立一支专业技术保障队伍。货运险业务较为复杂，为把好入口关，公司组建了一支强有力的后台技术保障队伍，所有新保业务由专业的技术人员和客户进行沟通，把好承保关。

二、目前的形势与任务

上半年车险工作虽然取得了一定的成绩，但是，我们也应当清醒地认识到，目前车险经营管理中仍然存在着一些关键问题与主要矛盾。一是业务发展压力很大，省公司要求在6月底车险保费同比增长40%，我们的差距依然不小，而且要实现有效益的快速发展；二是同业公司加大竞争力度，竞争手段多样化，从以前的拼价格、拼手续费变为拼管理、拼服务，竞争方式围绕精细化管理和差异化经营展开，竞争特色有平安的电销、有国寿财的交叉销售、有太平洋的专业化团队等。

目前压力是有，但机遇也有。从宏观经济看：今年我市的经济形式快速回暖，经济进入快速发展时期，车辆快速增加，车险需求增大。从行业监管看：新的《山西省保险行业协会机动车辆保险自律公约》执行情况良好，“规范受益”成为行业共识；车险信息平台上线，使信息公开化、透明化，避免了行业内耗；交叉检查，加大违规处罚力度，确保竞争规范有序。从市场竞争看：我市财产险主体市场竞争格局基本稳定，只是彼此业务规模有所变化；风险管控、效益优先成为行业共识。

总体来看，下半年困难与机遇并存，我们要树立忧患意识和前瞻意识，不松气、不放弃，再聚力量，把握机遇，不盯计划、盯市场，用行动实现新的跨越。

三、20\_\_年下半年主要工作安排下半年要重点抓好以下六方面工作：

（一）坚持有效益发展不动摇，多措并举加快业务发展今年下半年市场竞争压力将会继续加大。分公司车险部要在下半年的业务发展中做到先发制人，牢固占领市场。面对国寿财机构快速铺设、平安的“超人计划”、太平洋的专业化团队进攻，我们要保持清醒的头脑，我们要的是有效益发展，而不是盲目拼抢、不计成本、违规操作。既快又好是我们的目标定位。

制度上全力保障。车险发展快、占比高、涉及相关部门多，车险兴衰事关公司存亡。拓展渠道需要销售管理部支持、搞业务奖励活动需要财务部门支持、与4S店进行送修资源换需要理赔部门支持、杭州流程系统控制需要信息技术部门支持。车险管理人员将积极争取相关部门支持，创造有利条件，创造性开展车险工作。

工作中扎实落实。为加快业务发展，分公司车险部将推行一系列措施：一是下半年开展多样的业务竞赛，全部奖励用于基层一线支公司，旨在推动优质业务快速发展；二是出台《车险专管专营指导意见》，制订《车辆送修资源管理办法》，加深与4S店的合作深度，加大理赔对业务拓展的支持；三是加大市场份额监督考核力度，对市场份额下降幅度大的公司要实行督导谈话、下发提示函、诫勉谈话等方式。

（二）以核保省集中为重点，完善制度，提升定价能力进一步细化核保政策。分公司按照《20\_\_年车险承保指引》的要求，依据20\_\_年车险任务与利润目标、综合区域市场竞争形势、行业自律情况、车险平台运行情况，细化核保政策，对业务分类、费率折扣、费用配比例、险种组合进行调控，同时提高自动核保率，提高工作效率，张弛有度，做到发展和管控相结合。

加强培训，提高人员素质。下半年，车险产品线，要加强学习，进行培训，着力提升核保人员专业技能，打造专业化核保队伍。下半年要对各公司车险人员和部分车险出单人员进行集中培训。内容包括：承保政策、车险信息平台操作流程、专管专营业务管理、费用差异化配办法等。

（三）深化考核督导机制，提高分析能力和服务水平规范考核办法，严格进行考核。科学、合理、相对稳定的考核评价体系，对引导、激励基层公司日常经营行为具有十分重要的作用。分公司将进一步完善全面质量考核评价体系，更多地引入交强险、党政机关事业非营业客车、车队业务、续保率、零出险续保率等关键指标，引导基层逐步形成明朗的车险经营理念和经营思想。并且通过考核改变以往时松时紧现象。

深化督导服务机制，提高服务效率。一是加强督导帮扶，继续深化“一对一”督导机制，根据各对口公司的业务情况，下发督导提示函；二是制作日报、周报、旬报、月报，每月都对车险业务进行分析点评，做到实时监控；三是做好车险集中核保服务工作，公布值班电话、延长工作时间、提高工作效率、提升服务水平。

加强转入业务分析，筛选优质业务。下半年，在新增市场增速回落的形势下，要想实现保费跨越，需要解决转入业务有效益发展的问题。现在要加强对转入业务的客户细分，多维度、多层次对转入业务进行分类，挖掘优质业务，明确竞争手段，加大资源投入，使优质转入业务成为公司车险业务的新增点。

（四）坚定不移地以重点渠道和业务为突破口，全面推进车险专管专营工作。

近几年4S店专管专营已经证明，专管专营模式在规范经营管理，减少内部竞争，优化资源配，强化渠道管理，减少渠道冲突，提升管理与服务专业化水平等方面具有十分积极的作用。下半年，分公司车险部要在继续做好4S店和总省公司车险项目专管专营的基础上，大力推进资源整合，积极探索非4S店车险专项业务的专管专营，在出租车、公务车辆、大型营业车队等重点渠道和业务领域全面推进专管专营工作，以“标准化、集中化、差异化、专业化”为路径，逐步实现专项业务的单元模拟核算、综合评价、分类管理。

（五）是坚定不移地倡导行业自律，净化经营环境，分享规范成果。

以车险为抓手带动财产险规范发展，已经由监管要求变成行业自觉行为。吕梁人保作为区域市场最大主体，理应率先垂范。在分公司领导的不断努力下，新的《车险行业自律公约》已经开始实施，“车险信息平台”也已经上线。下半年分公司车险部将主动协调当地同业公司，通过学习、动员、落实、检查、评比、处罚等手段，积极引导行业自律，规范当地车险市场，在规范中分享成果、创造价值。

（六）抓保源、强拓展，加大辖内重点企业的货运险攻关力度。

重点大型企业是货运险的立业根本，下半年公司将要求各展业单位认真对当地的保源进行排查，积极拓展大企业、大客户。公司将成立以分公司分管领导为组长，包括市分公司货运险负责人、所辖各基层公司负责人为组员的工作小组，负责辖内重点行业、企业货运险业务的拓展。各公司利用内部组建的专业团队对重点行业、企业进行划分包干，明确每个团队的拓展目标。同时，在小组内要实行行业、企业的专人负责、专人跟进和专人维护，对拟突破的行业、企业实行项目管理，确保责任落实到人，工作取得成效。同时积极开展货运险营销地图编制工作，通过绘制展业地图实现对区域性货运险市场和客户的摸底排查，做到知己知彼；通过展业地图实现专业团队与区域经济的主要行业和重点企业的有效对接，划定销售区域，明确销售目标，根据项目推进计划及时间表，全程动态监控业务发展进度，落实展业责任，全力提升辖内货运险市场占有率。尤其是汾酒集团、中阳刚厂这样的龙头企业，更是要以进出口货运险、预约货运险为突破口，实施强力公关，争取有更深更大的合作空间。

下半年，我们相信在省公司车险部和市公司总经理室的正确领导下，在全体车险产品线员工的拼搏奉献下，我们一定能实现车险发展模式、管理模式和盈利模式真正转型，圆满的完成今年的各项任务目标！

**保险驻店员工作总结（篇4）**

20\_\_年是\_\_市场竞争更加激烈的一年，同时也是\_\_个险发展重要的一年，现将20\_\_年的工作状况和20\_\_年的工作计划汇报如下：

一、20\_\_年的经营成果和工作总结

截至x月x日，\_\_保险在全体业务同仁、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x个月完成分公司下达的期缴指标；

回顾20\_\_年走过的历程，凝聚着\_\_保险人顽强奋斗，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，我们用心调整思路，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\_\_、\_\_、\_\_等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，用心发展才是硬道理。\_\_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，而是就应用心地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。

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

（三）针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作职责心，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。

二、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，个性是县城团队，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、部分主管职责心和工作潜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、设想

针对\_\_的经验和不足，\_\_个险要做好以下工作：

1、继续紧跟市公司节拍，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，个性是县城增员工作。

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，我们必须能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

**保险驻店员工作总结（篇5）**

一年来，部在上级公司的领导下，在我公司全部员工的不懈努力下，公司业务取得了突破性进展，各项工作也在健康顺利的进展。下面谈谈我这一年来的工作阅历与不足之处：

一、工作思想

积极贯彻落实分公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤恳工作，务实求效，勇夺第一，率领各部门员工，紧紧围绕承保有利润，发展有效益的战略方针，进一步改变观念，改革创新，面对竞争日趋剧烈的胶南保险市场，加强核心竞争力，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为公司的可连续性发展做了一个良好的铺垫。

全方面增强学习，努力提升自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导者，肩负着上级领导和全部员工赋予的重要职责和使命。公司的经营方针政策需要我去贯彻落实，因此，我十分重视保险理论的学习和管理才能的培养，重视用科学的方法指引自己的工作，规范自己的言行，建立强烈的责任感和事业心，不断提升自己的业务才能和管理才能。

不断提升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，并和各部门一起实施有针对性的培训，增强领导集体和员工队伍的建设。

二、业务管理

没有规则，不成方圆要想使一个公司稳步发展，必需制订规范的管理制度

1、依据分公司下发的全年保费任务及考核方法，制订各部门的月、季度、年的保费任务和考核方法，我本着事事落实，事事督导的方针，通过增强过程的管理和监控，来力保各部门的目标计划顺利完成。

2、作为一名机构负责人来讲，十分重视各部门的团队建设，重视各部门成员的思想和业务素质教育。一年来，多次组织各部门员工开展各项业务培训会，理赔研究会，组织大家学知识，找经验，提升员工的全面素质，为公司的连续安稳发展打下扎实的基础。

3、全面推进薪酬制度的创新，不断夯实公司的基础管理工作，建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革，充分激起员工工作的积极性和创造性。

三、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上管理经验的不足，有时难免出错，有时工作有急躁心绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的.进度和质量，使得处置一些工作关系时还不能左右逢源。

总之，一年来，我严于律己，克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提升职工认识，在行动上用严格的制度规范。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，稳健经营，价值至上，服务社会为经营主旨，锐意改革，不断创新规范运作，取得了很大的成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加剧烈，公司要想继续保持较好的发展态势必需进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐提升公司品牌及市场份额。新的一年，我将以丰满的激情，以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我信任，在上级领导的精确领导下，在全部员工的共同努力下，在社会各界同仁的支持下，上下一心，艰难奋斗，同舟共济，全力拼搏，我公司必定能够创造出更加光辉的业绩!

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