

# 2023年保险工作心得 保险营销工作心得 体会(大全9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 保险工作心得篇一

随着社会经济的不断发展，保险行业成为了人们生活中不可或缺的一部分。而作为保险行业的一员，我在从事营销工作的过程中积累了一些经验和体会。在这篇文章中，我将分享我对保险营销工作的一些心得体会。

首先，了解客户需求是成功营销的关键。在与客户接触的过程中，我始终努力听取客户的意见和建议，了解他们的真正需求。只有了解客户的需求，才能更好地为他们提供适合的保险产品。例如，在与一个年轻夫妇接触的时候，我发现他们对于子女教育的重视程度很高，于是我主动推荐了一款教育保险产品。通过了解客户需求并提供相应的解决方案，我成功地促成了一笔保险交易。

其次，建立良好的客户关系是保险营销的关键。作为保险销售人员，我们需要与客户建立信任和友好的关系。一方面，我们要通过真诚和专业的服务来赢得客户的信任。例如，我会定期与客户沟通，了解他们的保险需求，并及时为他们解决问题。另一方面，我们要保持良好的沟通和态度，及时解答客户的疑问，并提供专业的建议和帮助。如果客户感受到我们的诚意和专业性，他们就更愿意与我们建立长期的合作关系。

第三，维护好已有客户更加重要。很多人都有一个误区，认

为保险营销的成功关键在于开发新客户。然而，我通过实践发现，维护好已有客户比开发新客户更加重要。一方面，已有客户对我们的信任度更高，他们更容易相信我们的推荐，更愿意购买我们的产品。另一方面，我们可以通过维护好已有客户，获取更多的推荐客户。例如，我曾经与一位客户建立了良好的合作关系，在保险事务上为他提供了及时的帮助和建议。最终，这位客户非常满意我的服务，并向他的朋友、同事推荐了我，为我赢得了更多的客户。

第四，不断学习更新是保险营销的必备技能。保险行业发展迅速，保险产品和销售技巧也在不断更新。我们作为保险销售人员，必须要不断学习和提升自己的专业知识和技能。例如，我积极参加各类保险培训和学习，了解最新的产品信息和销售技巧。通过不断学习，我可以更好地了解保险市场和客户需求，并更好地为客户提供合适的解决方案。

最后，要保持积极乐观的心态。保险营销工作需要我们面对各种挑战和困难，而保持积极乐观的心态对于我们克服困难、取得成功至关重要。无论是遇到客户的拒绝还是销售业绩的波动，我们都要保持积极的心态，并寻找解决问题的办法。例如，当我遇到一位非常犹豫的客户时，我没有放弃，而是坚持与他保持沟通，并提供了更多的信息和案例。最终，这位客户通过我的努力购买了保险。

总之，保险营销工作需要我们了解客户需求、建立良好的客户关系、维护好已有客户、不断学习更新知识和技能，并且保持积极乐观的心态。通过这些经验和体会，我相信我能够在保险营销工作中取得更好的成绩，并为客户提供更优质的服务。

## 保险工作心得篇二

随着经济的发展和人民生活水平的提高，人们对保险的需求也不断增加。作为保险代理人，保险组训工作是提高销售业

绩的重要环节。近期我参加了一次保险组训工作，我深刻认识到，在保险组训工作中，我们要注重团队合作、全面提升自己的业务能力，并通过有效的沟通和培训，提升客户对保险的认知和信任度，从而顺利完成销售目标。

首先，保险组训工作中要注重团队合作。保险组训通常是由若干个代理人组成一个小组，共同学习和分享经验。在小组讨论中，我们能够相互借鉴，共同解决问题，不仅能够提高个人的工作能力，还能够增加团队的凝聚力。在保险规划过程中，我们还可以借助各自的优势互相补充，形成合力，提升整个团队的业务水平，从而更好地满足客户的需求。

其次，保险组训工作要全面提升自己的业务能力。作为保险代理人，我们首先要具备扎实的保险业务知识。在组训中，我们要认真学习公司的产品知识和销售技巧，并且不断强化学习，提高自己的专业素养。同时，我们还要注重培养自己的沟通能力和销售技巧，学会根据客户的需求进行精准定位，并提供个性化的专业建议。只有全面提升了自己的业务能力才能更好地为客户提供贴心的服务。

第三，保险组训工作要通过有效的沟通和培训，提升客户对保险的认知和信任度。在组织保险活动时，我们要运用多种有效的沟通方式，如讲座、研讨会等，向客户普及保险知识，让客户了解保险的重要性和必要性，以及如何选择适合自己的保险产品。同时，我们还要通过定期的培训，提高自己的产品知识和销售技巧，从而增强客户对我们的信任感。只有加强客户对保险的认知和信任度，才能促使客户更积极地购买保险产品。

第四，保险组训工作要注重建立良好的客户关系。在保险销售过程中，我们要注重与客户的沟通，了解客户的需求和关注点，从而为客户提供个性化的保险规划方案。同时，在与客户交流中，我们要注重倾听，尊重客户的意见和决策，不断提升客户的满意度。通过建立良好的客户关系，我们能够

得到客户的信任和支持，进而顺利完成销售目标。

最后，保险组训工作要不断总结和改进。在每一次组训后，我们要及时总结经验，找出问题和不足之处，并做出相应的改进。通过不断总结和改进，我们能够不断提高组训的效果，提升团队的销售业绩，为客户提供更好的保险服务。

综上所述，保险组训工作是提高保险销售业绩的重要环节。在组训工作中，我们要注重团队合作，全面提升自己的业务能力，并通过有效的沟通和培训，提升客户对保险的认知和信任度。同时，我们还要注重建立良好的客户关系，不断总结和改进。相信通过不断的努力和学习，我们的保险组训工作将越来越出色，为客户提供更好的保险服务。

## 保险工作心得篇三

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，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx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xxxx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。

根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、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，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，来确保目标计划的顺利完成。

由于业务较多，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，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

## 保险工作心得篇四

### 第一段：引言（100字）

保险组训是保险公司提高员工专业素养和销售能力的重要举措，我有幸参与了这次组训工作。通过本次工作，我深刻认识到组训对于提升保险人员的综合素质是至关重要的。在这篇文章中，我将分享我在组训工作中的心得体会，希望能对保险行业的组训工作有所启发和帮助。

### 第二段：有效规划训练内容（200字）

在保险组训中，一项重要的工作是合理规划训练内容。首先，我们需要了解员工的专业知识水平和需求，并结合保险行业的发展趋势，确定培训的重点和目标。其次，我们要根据员工的技能差距，有针对性地设计培训课程，满足不同层次员工的需求。此外，我们还要关注员工的实际工作情况，在组织实操训练中注重实用性和灵活性，帮助员工更好地应对销售现场的挑战。

### 第三段：激发学习热情（300字）

激发员工学习热情是保险组训的关键。在组织培训过程中，我们采用多元化的教学方法，如案例分析、角色扮演和团队讨论等，确保培训内容的吸引力和互动性。同时，我们注重培训氛围的营造，提供放松的学习环境，鼓励员工积极参与讨论和分享经验。通过这些措施，我们成功激发了员工的学习热情，促进了他们的主动学习和思考能力的提升。

#### 第四段：强化实操训练（300字）

保险销售是一个实践型工作，只有在实际操作中才能学以致用。因此，保险组训中的实操训练尤为重要。我们通过模拟销售场景的演练，让员工在类似的环境中面对真实的问题和挑战，并及时给予指导和反馈。同时，我们还鼓励员工在工作中积极尝试新的销售技巧和方式，并及时进行总结和分享，以不断提高销售效果。通过强化实操训练，我们有效地提高了员工的销售技能和应变能力。

#### 第五段：持续跟进与支持（300字）

保险组训的目的是帮助员工提高综合素质和销售能力，而这需要持续的跟进和支持。我们意识到，组训结束并不意味着员工的学习任务结束，相反，这只是一个新的起点。因此，我们建立了跟进机制，定期组织培训复习和答疑，确保员工对培训内容的理解与应用。同时，我们鼓励员工自主学习和交流，提供专业书籍和学习资源支持。通过持续的跟进与支持，我们帮助员工在工作中不断磨砺和提升，实现个人与公司的双赢。

#### 结尾（100字）

通过参与保险组训工作，我深刻体会到良好的组训工作对于保险行业的发展和员工的成长是至关重要的。通过有效规划训练内容、激发学习热情、强化实操训练以及持续跟进与支持，我们成功提升了员工的专业素养和销售能力。我相信，只有不断加强保险组训工作，才能适应快速变化的市场环境，并为客户提供更好的保险服务。

### 保险工作心得篇五

在现代社会，保险作为一种风险管理工具，越来越得到人们的重视。因此，保险行业的发展也日益繁荣。作为保险行业

中的一员，我有幸从事了多年的保险营销工作。在这个过程中，我积累了很多经验和体会，深刻体会到保险营销工作的重要性和挑战性。

## 第二段：合适的目标客户定位

在保险营销工作中，第一步就是要对目标客户进行合适的定位。不同的保险产品适合不同的人群，因此我们必须根据客户的需求和特点来确定合适的保险产品。比如，对于年轻人来说，重点可以放在健康保险和意外保险上；对于有家庭的人来说，重点可以放在寿险和教育金保险上。只有将目标客户定位清楚，我们才能更准确地开展保险营销工作。

## 第三段：建立信任与情感连接

保险是一项涉及风险和未来的金融产品，因此客户对保险产品和公司的信任是很重要的。在保险营销工作中，我们要建立起客户对我们的信任。首先，我们需要提供准确、全面的咨询和服务，让客户感受到我们的专业程度和诚意。其次，我们要与客户建立情感连接，了解他们的需求和关注点，为他们提供贴心的服务。通过这种方式，客户才会愿意选择我们的保险产品，并逐渐形成长期的合作关系。

## 第四段：善于利用科技手段

随着科技的发展，保险营销工作也在逐渐变化。我们必须善于利用科技手段，提高工作效率和客户满意度。比如，我们可以利用社交媒体平台和互联网渠道，拓展我们的客户群体和增加曝光度。我们还可以通过数据分析，了解客户的需求和行为，制定更精准的营销策略。科技手段的运用不仅可以提升保险营销的效果，还可以节约我们的时间和精力。

## 第五段：不断学习和提升自己

保险行业竞争激烈，客户需求也在不断变化。因此，作为保险营销人员，我们必须不断学习和提升自己。首先，我们要了解保险行业的最新动态和趋势，学习新的产品和销售技巧。其次，我们要加强沟通和团队合作能力，与团队成员共同提升整体效能。最后，我们还要不断反思和总结，深入分析自己的优势和不足，找到提升的方向和方法。只有持续学习和提升，我们才能在保险营销工作中立于不败之地。

结尾部分：总结

保险营销工作是一项既有挑战性又有意义的工作。通过多年的经验和总结，我深刻认识到合适的目标客户定位、建立信任与情感连接、善于利用科技手段以及不断学习和提升自己是成功开展保险营销工作的关键。在未来的工作中，我将继续努力，不断精进自己的技能和能力，为客户提供更好的保险服务。

## 保险工作心得篇六

;

人保财险固安支公司xx年农险工作总结

实施政策性农业保险在固安县委、县政府的领导下，在县政府政策性农业保险试点工作领导小组的共同努力下，以及基层单位的大力支持配合下取得了较好的成绩，有力地促进我县农业生产和发展，特别是对各种受灾群众恢复生产发挥了积极的作用。

xx年我县承保了玉米、小麦、奶牛、能繁母猪和育肥猪5个农险品种，共有8个镇乡万农户参保，收取保险费(含财政补贴)万元，其中农户缴费万元，占总保费的 %;中、省、市三级财政补贴万元，占总保费的 %;全年赔款支出万元，赔付率达到 %。现就我县xx年政策性农业保险工作开展情况总结如下：



## 一、建立了完整而且强有力的工作机构

现场查勘工作。

基层情况，从险种宣传，动员投保，到现场赔付，深入细致地宣传与报道政策性农业保险知识，使全县农民真正体会到政策性农业保险是一项稳定农民收入、分担农业风险的惠农政策。

（一）农业保险经营管理费用不足。农业保险承保、理赔面广分散，涉及到农村群众千家万户，从客观和主观上必然增加经营成本。建议政府适当提高经营费用标准，增加必要投入，以有效鼓励保险企业经营农业保险的积极性，稳定企业经营，为增强我省“三农”抗灾救灾能力提供服务。

（二）农业保险管理水平和职业技能有待提高。农业保险政策性、技术性很强，如果经营农业保险不具备一定的专业知识和操作技能，势必影响经营质量和成果，当前部分从业人员缺乏经验和技能，不能适应业务发展的要求。建议政府主管部门主动与保险企业之间加强工作沟通协调，加强培训交流，通过相互学习，取长补短，不断提高我省农业保险试点的经营管理能力和水平。

分布在乡村以及边远地区，造成查勘定损不够及时。建议政府主管部门出面协调，明确县级畜牧部门特别是乡镇一级的畜牧站（所）主动支持能繁母猪出险检验工作。

## 五、明年的工作计划和工作思路

xx年，我司将继续认真贯彻落实党中央、国务院和河北省政府以及总公司关于积极发展农业保险的精神，提高服务能力，发挥我司在支持“三农”中的行业优势和作用。

（一）加大农建设力度，加快农建设步伐。为确保明年农业

保险工作积极稳健发展，我司将进一步加快农村点建设步伐，抓紧实施营销增员计划，拓展农村保险市场，不断扩大农村或农业保险覆盖面，切实为“三农”提供必要的全面的保险保障服务。

（二）扩大农业保险宣传，提高农村群众的保险意识。

在市分公司的支持和指导下，根据当地政府的要求，在各级政府主管部门的协助下，认真开展宣传工作，使农村广大群众认识保险，了解保险，接受保险，到主动自愿参加保险；积极配合政府开展政策性农业保险试点工作，进一步扩大政策性农业保险试点的承保面。

政府主管部门的沟通和协作，取得人力和技术上的支持，弥补因基层单位人员、专业技能方面的不足，避免经营管理过程中的被动局面，确保农业保险试点业务可持续经营。

（四）积极做好政府营销，争取政策支持。开展农业保险，在很大程度上都要依靠政府的政策支持和行政推动。因此，结合实际，加大对当地政府营销的工作力度，最大限度地争取各级政府以及职能主管部门的支持，通过借助政府的行政能力，积极推动我县农业保险试点工作的稳步发展。

人保财险固安支公司

xx□12

篇二：人保财险农业保险试点工作总结

人保财险海南省分公司

xx年农业保险试点工作总结

xx年，我省分公司认真学习和贯彻落实国务院以及各部委、

海南省政府和中国人保财险总公司有关政策性农业保险的文件精神，在海南省财政厅和各级政府主管部门、海南保监局的支持和推动下，我司系统积极开展农业保险试点工作，确保了我省农业保险取得了一定的成效。

## 一、农业保险业务基本情况

（一）经营险种□xx年度，我司经营的政策性农业保险试点险种主要是：橡胶树风灾保险、香蕉风灾保险及生猪保险（含中央政策性能繁母猪保险）。

（二）保费收入。据统计，截止12月25日，我司政策性农业保险试点业务签单保费万元（其中：中央政策性能繁母猪签单承保保险费收入万元；地方政策性农业保险费收入万元）。

（三）业务赔付。截止12月25日，共处理政策性农业保险业务赔款450笔，累计已决赔款万元。其中：种植险出险70宗，支付赔款万元；养殖险即能繁母猪出险557头，累计已决赔款万元，未决赔款万元，政策性农业保险已决加未决赔付率为%。（注：以上数据均来源于业务系统□xx年我省分公司开展的政策性农业保险试点工作，取得较好的经营效益和社会效益。

## 二、经营运作方式

通过“海南省政策性种养业保险共保体”的方式进行经营，经营的政策性农业保险试点险种包括：一是中央政策性险种的能繁母猪保险。该险种保险费按照中央财政、省级财政、市（县）财政、农户分别比例承担；二是地方政策性险种的香蕉风灾保险、橡胶树风灾保险及生猪养殖保险，分别在6个市县开展试点。以上险种保险费按照省级财政、市（县）财政、农户分别为2或1：1或2：7的比例承担。

险共保体”中，我司占业务份额的45%。

共保体由海南的8家财险商业保险公司组成，根据省政府授权经营运作海南省的政策性农业保险项目，按照共保体章程约定的比例，分摊保费，承担风险，享受政策，共同提供保险服务。

### 三、主要工作措施

（一）认真贯彻落实有关农业保险试点工作精神。今年以来，党中央、国务院对“三农”问题高度重视，从中央到地方各级政府支农惠农政策的出台，有力地推动了我省农业保险试点工作的发展，特别是国务院以及各部委政策性农业保险的政策实施以后，我省分公司紧紧抓住这一契机，认真学习和贯彻落实国务院、保监会、财政部、海南省人民政府以及总公司有关政策性农业保险的文件精神。

一是今年初，根据总公司关于“三农”保险全力实现“双百”目标、关于进一步加强城市和农村点建设的要求和总公司关于《发展农业保险的指导意见》，我省分公司总经理专门召开办公会议，学习领会党中央、国务院和保监会以及有关部委的文件精神，统一思想行动，研究部署xx年农业保险工作，制定具体工作计划和目标。

促进生猪生产发展的紧急通知》精神，按照总公司的统一部署和要求，确定工作重点，有计划、有步骤地采取积极措施，为有效推进我省农业保险试点做好充分准备。

三是根据海南省人民政府《关于建立我省农业保险体系的意见》、《关于xx年我省农业保险体系试点方案》的精神，配合海南保监局、海南省财政厅修改完善《海南省政策性农业保险试点阶段种养业保险共保体章程》，进一步明确“种养业保险共保体”的工作目标和任务以及各成员单位的工作职责、工作内容，为积极开展我省农业保险试点工作夯实经营管理基础，为实施工作目标提供组织和制度保证。

（二）加强组织领导，精心部署准备。总公司召开生猪保险工作会议后，我省分公司总经理室高度重视政策性农业保险工作，徐如财总经理专门组织分管领导和有关职能部门负责人会议，传达学习和深刻领会公司生猪保险工作会议精神，并按照总公司的部署，组织开展政策性农业保险工作。

顺工作机制，为实施农业保险提供保证。

二是深入宣传和攻关展业。根据总公司《关于做好政策性能繁母猪保险工作的通知》要求，由分管领导带队、渠道管理部 and 海口市分公司财产险营业部人员组成的攻关协调小组，加强与海南保监局、省财政厅、农业厅以及海口市财政局、农业局等的联系，积极主动协调理顺各种工作关系，在各级政府主管部门的配合支持下，分头深入各生猪养殖场、专业养殖户开展宣传动员和攻关展业，确保在8月15日前签发我省第1张能繁母猪保险单。

三是抓紧修改完善有关条款费率。xx年7月4日，海南省政府第121次常务会议原则通过《xx年我省农业保险试点方案》以后，我司作为海南省政策性农业保险种植养殖业共保体的主承保人，在组织实施农业保险过程中，主动派员配合和协助海南保监局、财政厅，做了大量而有效的工作。协调海南保监局、财政厅、农业厅等主管部门人员多次深入各市县，各农业种植养殖户进行调研摸底，在充分掌握第一手资料和相关数据的基础上，由我司负责制定、修改和完善了海南农业保险试点的《橡胶树风灾保险条款及费率》、《香蕉风灾保险条款及费率》、《生猪养殖保险条款及费率》并上报总公司审批，确保我省农业保险试点工作顺利实施。

加强对业务的经营管理，确保我省系统农业保险健康快速发展。我省公司于8月25日举办了一期能繁母猪保险及政策性农业保险相关知识和实务培训班。参加培训人员有全省系统各分、支公司和营业部分管领导及各市分公司三个中心负责人。培训内容包括能繁母猪保险承保实务、理赔实务、财务管理

办法，以及对xx年海南省农业保险试点的有关政策进行介绍，对有关险种条款和保险费率进行详细解读。

## 中华联合财险通州xx年农险工作总结

今年我通州支公司在通州区农委的正确领导下，在分公司农业保险部的指导帮助下，在通州支公司总经理室的高度重视下，通州支公司农险业务以合规经营年的各项管理为抓手，凝心聚力、奋勇拼搏实现了农险业务的持续稳定健康发展。

截止10月30日政策性农险总保费收入万元，其中，小麦保费收入为元，玉米保费收入为元，果树瓜果类保费收入元，温室大棚保费收入元，种植业合计保费收入元，养殖业保费收入元。

取得以上成绩，与各级农委的大力支持是分不开的：

### 一、通州区农委高度重视，与多家保险公司定期沟通

联系。

通州农险经过几年的发展，已经具有一定规模，目前主要有四家保险公司服务于通州市场，区农委定期安排与四家保险公司进行座谈，进行业务沟通、经验交流、问题反馈，为四家保险公司和农委的及时沟通建立了很好的平台，使各家公司对相互之间业务情况有所了解，减少理赔过程中出现的赔付标准偏差问题，以更好更全面的服务于通州的农险市场。

### 二、乡镇农委积极配合，为保险公司在承保理赔方面提供方便。

随着农险工作的不断推进，改革力度的加大，为了更好更准确的为农户提供理赔服务，要求农户在投保时提供身份证及直补折复印件，以便能准确将赔款划账到户，但此项工作涉

及农户众多，经常有个别农户不能及时提供，或提供信息有误，因此，我们想到以各乡镇的粮食直补表，作为参考依据，经过与各乡镇农办的沟通，得到了各乡镇农办的积极配合，为我公司农户基础信息录入提供了很大的便利。

农户理赔手续所需气象证明，也是由各乡镇农委出具的。每次有险情，都要第一时间找到各乡镇农办，以农办的气象证明做为理赔依据。正是有了乡镇一级农办的大力支持，我公司的保险业务才能有序稳步地开展。

## 一、今年的主要工作

控制提炼、自身业务技能要求进步提高、服务品质要求完善提升。”

### （一）合规经营是农业保险生存和发展的生命线。

今年是农业保险发展的关键时期。农险开展合规经营管理意识，培育良好合规文化，促进农险业务的健康发展，提高防控金融风险的能力有着很强的现实性和必要性。通州支公司树立起了“合规人人有责”、“合规从我做起”、“合规创造价值”和“合规促进发展”的农险经营理念。

### （二）、破解业务发展的瓶颈、寻找业务发展上新的增长点。

在业务发展上可谓是有喜有忧，喜的是樱桃保险实现保费72万元，忧的是小麦保费较同期减少了44万元，玉米保费较同期减少了20万元。种植业保费总体规模稳中有升，养殖业保险较往年有大幅度的增长。养殖业保险和樱桃保险成为了今年农险业务新的增长点。

### （三）、合作乡镇、村庄逐年增多，开辟新的渠道、增加新的点

几年来的合作我们得到了多家乡镇的支持、理解、帮助，得到了承保村庄对我们工作的认可。在承保区域上通州支公司可以说是遍地开花、处处结了果。随着承保区域的不断扩大，投保农户的不断增加，这也是给予我公司一个服务于广大农户展示的平台。

#### （四）、以合规经营年的要求，对经营风险严格把控。

通州支公司农险业务借总公司农险合规经营年的东风，全面开展了对每笔业务的逐项审查，确保农险的合规经营。在严格按照总分公司的核保核赔实施细则的要求下，通州支公司还结合自身工作实际创造性的开展农险工作。根据北京市农委和保监局的要求对于果树承保在没有承包合同的情况下，可以由村委会开据证明，多年来的承保经历使我们了解到果树种植户都有承包合同，对于不能提供承包合同的种植户不给予承保，这项工作从源头上禁止了虚假承保的发生。此外公司还要求对小麦、玉米的承保要严格和政府粮食直补的面积相对应，保证农户的足额真实承保。对于养殖业承保在相关部门开具头数证明的情况下，我们还坚持实地验标对承保的资质进行详细的了解。在承保中坚持做到了有质量的承保、真实准确的承保。理赔中我们坚持第一时间的现场查勘、加班加点的逐户查勘，确保在最短的时间定损完毕，打款到户。方方面面的想着合规，时时处处的做到合规。

#### （五）、加强学习培训、提升农险员工的业务技能

政策性农业保险的条款年年都有新的变化，险种逐年都有增加，核保、核损的实施细则也是通过实践逐步的完善，所以需要农险业务人员要不断的加强自身的学习，努力提高业务技能、增强为农民服务的本领。今年分公司组织的条款培训、总公司组织的承保理赔培训，通州支公司珍惜每一次培训的机会，在不影响业务的情况下最大限度的让所有农险员工接受培训，培训回来后我们自己还组织培训，反复学习，使得农险员工对条款、核损核赔实施细则做到熟知熟会，更好的



应用于日常的工作。

今年农委组织的各种培训对各家保险公司来说也是一项非常好的举措，通过各方面专家的讲解，使我们保险公司从事农险工作的人员，对农业方面又有了更深层次的认识，补充了专业知识，提高了实践技能，为更好的服务于通州农险起到了至关重要的作用。

#### （六）、服务品质不断的提升完善

优质的服务是公司农险业务长期发展的基石，通过几年的工作我们也更加懂得了怎样为客户更好的服务。做到人无我有、人有我优的服务才能真正的赢得客户。今年分公司开展的“惠民驱鸟”行动使得通州支公司建立了“独树一帜”的服务品牌，得到了很多果树种植户的拥护和好评，并纷纷表示给他们解决了难题，明年还要在中华投保。好的服务是一张无形的广告，影响深远。

### 二、xx年的工作思路

#### （一）、保持种养两业的均衡发展。

种植业大力发展果树、温室大棚保险，养殖业大力发展种猪、生猪保险，争取早日完成全年任务指标。

（二）、积极配合区农委、各乡镇农委，继续扩大农险覆盖面。

各级农委对农业保险非常重视，作为保险公司要责无旁贷，积极主动配合各级农委，深入基层，加大宣传，扩大承保范围，为完成通州区的保费任务，做出贡献。

#### （三）、提升员工业务技能保障农险业务的发展

公司还将通过日常的学习培训来提高员工的素质。条款、政策要熟记于心，对农户的疑问要有问必答，对条款、政策的咨询要对答如流。农险员工业务能力的提高将成为农险快速发展的助推器。

#### （四）、抓紧农村保险络服务体系建设的推动工作

农村保险络服务体系将成为未来农险发展的趋势，适应市场需求建立我公司农险承保、理赔服务的基础平台，延伸承保、理赔的服务触角，更好的为农户服务、更多的为业务发展服务都将有着重要的意义。

护航。

中华联合财险通州支公司

篇四：农业保险工作汇报

三道桥镇人民政府关于xx年

农业保险补贴工作总结

农业是国民经济的基础产业，同时，也是公认的高风险、低效益的产业。农业保险有利于保护和促进农民的生产积极性，有利于为农业和农村经济协调发展提供可靠的社会保障。鉴于此，镇党委政府给予高度重视，结合我镇实际情况，制定并采取强有力的措施，努力建立一个完善的农业保险体制，切实帮助农民、扶持生产。现将我镇农业保险执行情况汇报如下：

#### 一、农业保险情况

我镇农业保险工作涉及面广、量大、任务艰巨。现阶段农业保险的主要对象，是关系国计民生的重要农作物，今年种植

业继续保险玉米、小麦、葵花三个品种。玉米47045亩，小麦41492亩，葵花115467亩。

## 二、农业保险的工作总结

上狠下功夫，广泛开展形式多样的宣传活动，各村通过组织宣讲会、动员会等措施，进一步引导群众参保的积极性，增强群众的风险意识和市场意识，让更多的群众自愿、积极参保，进一步提高农业保险的参保率。让农民群众享受到惠农政策，增强抗灾害能力，减轻灾害损失，保障经济收入。

（二）加强领导协作，建立健全工作机制。粮食安全关系到社会安定团结，实施好农业保险政策是维护社会稳定、促进经济平稳发展的有力保证。镇党委政府高度重视，专门成立了农业保险工作领导小组，建立系统完整的工作机制，形成了“由分管领导抓政策、包村干部抓实施、村委干部抓落实”的层层责任制。镇相关部门各司其职，密切配合，协同推进，形成政策合力和工作合力。民政部门负责农业灾害预测、预警、防灾减损和灾情评估工作；财政部门负责保险征收和任务统计工作；其它有关部门会同保险机构做好宣传、咨询、承保、查勘、定损、理赔等保险服务。同时，加大对各村的任务和责任落实，鼓励其创新思路，增添措施，确保任务的完成。

（三）明确考核机制，严明奖惩。一方面，引入激励机制，镇政府将农业保险列入全年目标考核，根据工作完成的总量和进度情况，给予增量奖励，形成竞争氛围，以激发各村干部的工作热情，确保农业保险工作的顺利完成。另一方面，严明纪律要求。镇政府在工作会议上着重强调，要把维护好农民利益作为开展工作的根本出发点和落脚点，引导农民积极投保。

## 三、工作中存在的问题和不足

在强有力的领导和各村干部的努力下，我镇农业保险工作取得了新进展、新突破，在总结成功经验的同时，也意识到仍存在某些不足。由于农业保险工作起步晚，还处于探寻和摸索阶段，需要不断的总结问题和不足，更好地完善机制。结合我镇实际，当前存在有以下问题：一是农民风险意识淡薄，配合情绪不高；二是少数干部主体意识不强，遇到阻力轻易退缩。

在以后的工作中，应拓展宣传渠道，加大宣传力度；加强对广大干部的主体意识培养，建立健全更加有效的激励奖励制度；坚持从实际情况出发，细化村级任务分配准则，制定更具执行力的村级保险任务；加强政企交流与合作，密切联系与监督保险机构出险、理赔等中间环节，全心合意为农民谋实惠。

三道桥镇人民政府

xx年11月15日

篇五：严桥乡xx年政策性农业保险工作总结

严桥乡xx年政策性农业保险工作总结

农业生产的高风险性，已极大地阻碍了农业发展的步伐，开展政策性农业保险，构建农业保险体系，增强农业抵御风险能力，减轻农业生产风险，提高农业市场竞争力，是政府支持农业的重要举措，是解决“三农”问题的重要手段，也是顺应农业发展趋势、推进社会主义新农村建设的需要。

xx年我乡政策性农业保险工作严格按照县农险办、县国元农业保险公司的相关文件精神和要求，按照统一部署，扎实工作，创新思路，实行“政府推动+市场运作+农户自愿”的模式，组织开展投保工作。

经过全体乡、村干部的努力，xx年我乡政策性农业保险工作开展顺利，全部或超额完成了小麦、水稻、玉米、能繁母猪等的投保任务，并且按照县农险办和县国元保险公司的要求及时报送各种材料、资料，农业保险档案材料整理规范，保管完善，有力地促进了我乡农业生产和发展，特别是对有灾情的农户在恢复生产上发挥了积极的作用。

现将我乡开展农业保险工作的有关情况总结汇报如下：

岗村洪光跃、李福刚），投保面积838亩。

2、xx年全乡水稻投保面积亩，上交保费元。

3、在xx年午季小麦核灾中，全乡共报损小麦面积亩（其中包括单独承保大户亩），获得理赔金额129650元（其中包括单独承保大户理赔的3063元）。

4、在秋季水稻核灾中，全乡共报损水稻面积亩，共获得理赔金额365000元，理赔率%，亩均赔付元，共有1864户农户获得理赔。

## 二、主要工作措施

### （一）、健全组织、加强领导，层层落实。

为加强对农业保险工作的领导，按照上级要求，我乡成立了由分管农业副乡长孙义松为组长，由乡财政所、农技站、畜牧站、农经站等部门为成员单位的政策性农业保险领导小组，工作小组下设办公室负责日常工作事务。

乡政府组织召开了农业保险工作会议，研究制定了严桥乡政策性农业保险工作实施方案，并将此方案下发到村（居）委会及相关单位，具体落实各项工作，将农业保险工作分解到各村各组（队）。同时，将政策性农业保险工作纳入政府农

村工作目标考核，为做好该项工作提供有力保障。

## （二）、强化业务培训，提高服务能力。

整套工作程序和措施，杜绝农户承包不规范、面积不真实甚至骗保行为的发生，保证政策性农业保险工作有序、规范、顺利进行。

## （三）加强政策宣传推广，提高农民防范农业风险意识。

项民生工程。

发放县国元农业保险公司有关农业保险的宣传画册、重点开展政策入户等，使广大农民朋友掌握办理农业保险有关知识，使群众对农业保险有进一步的认识和了解。

加大对村协保员的业务知识培训，使有关工作人员熟知农业保险业务流程及工作职责，营造良好的工作氛围，同时结合抽样调查问卷的形式，深入到农村千家万户，摸清农村基层情况，从险种宣传、动员投保，到现场赔付、深入细致地宣传与报道政策性农业保险知识，使全乡农民真正体会到政策性农业保险是一项稳定农民收入，分担农业风险的惠农政策。

安徽省新农村发布3条。市级报纸滁州日报·定远新闻发布6条。市级站滁州市先锋发布5条。县级站定远县先锋发布8条；定远县政府发布6条；定远县新闻发布4条；定远县生活发布4条；定远县之窗发布9条。

## （四）规范业务开展，确保业绩提升，做到应保尽保

制定一系列管理办法和措施，保证保费收缴和赔付方便及时。严格按照全乡被保险农作物的种植面积确定当年承保面积，结合各个村实际情况，落实保险品种的承保目标，坚持“政府引导、市场运作、自主自愿、协同推进”的原则，严

把“登记、公示、签收”三关，确保投保人的利益。

各村协保员进村入户开展种植业面积摸底调查，确保不漏一个农业种植户，不漏一块地，不错一分田，做到应保尽保。采取承保签单方式实行“相对集中”原则，即以村为单位整体集中投保和承保，细化保单签订程序和手续。在保费的收取上，乡“三农”保险服务站工作人员会同村协保员在现场核实清单收取保费。村协保员挨家挨户上门见面发放保险凭据，及时完善签收手续，杜绝代收代签，以防后患。严把公示关，及时将家庭人口、投保地块、面积、投保资金等信息在村委会公开栏进行张榜公示，以加大工作的透明度，形成互相监督的制约机制。

勘查组，从财政所、农技站、农经站抽调精干力量，相互协调，为“三农”保险工作提供了坚强的组织保证，对我乡的核实的受灾面积、受损程度、赔付标准、赔款额度在工作范围的允许下在各村村务公开栏上进行公示，接受社会监督，在获得广大群众认可后，将农村理赔清单表册上报县国元农业保险公司，使受灾农户得到了实实在在的赔偿，让他们真正体会到了“三农”保险的实惠性。

#### （五）、加强监督检查。

收取保费时，都出据了省级保险经办机构统一印制的收据。

综上所述，我乡在xx年政策性农业保险工作中，做了一定的工作，取得了一定的成绩，但距离上级部门的要求尚有差距。在今后的的工作中，我们将本着服务于民的原则，加强服务，用准政策，踏实做好农业保险工作，从以下几个方面着力，努力提升自身工作的服务水平。一是要继续加强政策学习，在进一步把握政策、提升工作能力上下功夫；二是要继续抓好规范管理，在改进服务、提高工作质量上下功夫；三是要保持清醒的头脑，在确保理赔稳定和完成全年投保任务上下功夫。四是要进一步加大宣传力度，扩大群众对农业保险政

策的知晓面，提高群众参保积极性；五是要进一步加大监督力度，建立实时跟进监督体系，全面掌握我乡政策性农业保险动态，在维护参保农户的利益的同时取信于民，努力将政策性农业保险工作做得更好、更出色。

严桥乡三农服务站

xx年12月10日

篇六：财产保险分公司经理年度述职报告

财产保险分公司经理年度述职报告

省公司各位领导，分公司及支公司的各位同仁：大家好！

今天，是省公司对我们市分公司领导班子成员工作考核述职会，有幸在此将我近11个月工作向大家作个汇报，不妥之处，敬请批评指正。

截止今天（11月17日），在省、市分公司党委、总经理室领导下，本人紧紧围绕省、市分公司年初工作会议和省公司非车险专业会议提出的各项工作目标，以“转方式、促发展、强合规、增效益”为工作主基调，带领分管部门（财务中心、财险部、农险部、信息技术部、系统工会办）努力完成分公司总经理交办的各项工作，基本达成了岗位责任目标。现从以下三个方面汇报：

一、主要工作和关键举措

（一）非车险业务发展工作。在市分公司年初全市工作会议的基础上和省公司各个专业会议精神的推动下，于4月主持召开了全市财产险、责任险、意外险业务发展专业会议，并在会议上作了题为《回顾过去展望未来努力实现非车险业务新跨越》的工作报告。会上，为贯彻省公司提出的“非车险业



务发展年”确定的目标任务，下达了全市非车险业务收入增长14%以上，实现保费3313万元的 targets 目标；确定了对各支公司（营销部）领导班子成员实施“按季考核，与业绩工资挂钩，年终调整兑现”的考核办法；提出了非车险业务发展的工作重点和关键举措。

万元的情况下，实现报表口径承保利润170万元。应该说非车险业务经营取得了可喜的成绩，在此，将自己做的几项主要工作汇报如下：

门支付费用的相关工作。力争说服安检部门出据行政事业发票，在承保费用中支付防灾费或安全教育宣传费。若安检部门不能出据行政事业发票，应积极给他们引荐保险专业代理公司，确保费用支出合规。第四，做好共保各方现场查勘出勤协调工作，确保为被保险人提供查勘理赔服务承诺事项的落实，引导客户选择在我司投保。三是为加强各县市安监局的沟通、协调和合作，促进业务发展，在7月全市半年工作会议上提出了三条措施：第一，主动向当地安监局汇报半年矿山责任险的承保、理赔工作情况，进一步把握主动权，未达到50%份额的公司力争提高份额；第二，主动做好费用结算工作；第三，提出非矿山高危行业参加保险的方案，能启动则启动，不能启动则为明年责任险营造一个良好的外部环境。

截止10月，全市责任险保费收入1508万元，同比%，净增保费507万元。其中雇主责任险保费收入1114万元，同比增长%，净增保费602万元。责任险提前两个月完成省公司下达的1450万元的保费收入计划，承保利润由于增提未决赔款准备金的影响，亏损万元。

们同样能开，其他公司能保的业务我们同样能保，在竞争业务上实施（+3）的费用政策。“零和博弈”建意险市场，充分应用“责任险与意外险保障互补”的特点，稳步推动团意险业务。四是全力拓宽驾意险的承保领域。抓住摩托车两年一审的时机，充分利用摩托车交强险承保能力优势销售驾意

险；借助摩托车驾意险在驾车人群中的影响，努力将edd□eda扩展到汽车驾驶人群。主张各支公司将驾意险保费指标分解到人与工资挂钩，充分运用分公司高市场费用投入政策（现已将手续费从15%提至20%），借助总公司开展驾意险四季度劳动竞赛的东风，提高了支公司及业务人员销售积极性。由此，在总公司9月模拟获奖名单中，月保收入金额排列全国地市级第22位。

入78万元,同比增长33%,净增保费20万元。意外健康险提前五个月完成省公司下达的830万元的保费收入计划，实现承保利润135万元。

车险重点业务的把关力度，培养精通业务承保的人才。工程险和建意险

是我多年来把关的业务，在上下沟通承保方案的同时授以业务人员承保经验与智慧，要求他们掌握要并应用新型的出单方式，高效地为承保保单提供支持。

截止10月，财产险保费收入671万元，完成省公司下达任务%，承保利润36万元。其中企财险除前述三个案件增提未决赔款准备金外，实现承保利润133万元。

可能是公司财产险业务发展的低谷期，剩下一个多月时间，还有267万元任务缺口，在此我也只有急呼：在座的各位支公司经理们，加把油，为荣誉而战！

了手续费支出，提高了手续费支出的效能。

截止10月，按分险报表口径的手续费率：企财险%，货运险%，家财险%，工程险%，意外健康险%，责任险%。非车险业务总手续费率为%。

（二）农险业务发展及理赔工作。年初，制定印发了《政策

性农险考核办法》，下达了农业保险1035万元的保费任务（其中政策性农险935万元）。截止10月，农业保险保费收入976万元，完成自编计划%，已完成上报省公司计划数。其中政策性农业保险业务收入884万元，同比增长84%。农业险实现承保利润125万元。到年底，预计政策性农险过1000万元，农业险保费达到1100万元，翻开了五年来光辉的一页。主要做了和实施了以下工作和相关举措：

历的工作经验帮我们说话，有力地推动了政策性农险发展。

发展工作提出了几点要求：一是，“合规”是经营政策性农险的生命线。“宁伤规模，不伤合规”，“合规”当头，保住我们四年来为之而付出换来的政策性农险业务经营权。二是，认真做好承保、理赔到户工作。强调各业务开办公司按照保监会、总省公司“四到户、两公开”的要求做好承保、理赔到户的工作，该项工作已没有了退路、不进则退，做好承保、理赔到户工作也是为明年落实水稻、玉米、油菜“无赔款优待”工作打基础。三是，抓好农村服务点的建设工作，提升服务能力。要按“常德”模式增加人、财、物的投入，加快建设农村服务点，破解我们服务能力不足的问题。四是，加强农险费用管理、确保各项支出合规。严格按照川人保发[]471号文件的规定，做好季节性聘请人员劳务费支出的相关工作，提高协保人员的工作积极性。严格控制不合理的会议费和招待费列入和其他费用全险摊销。

发难未决案三件，督办了雨城公司对熊猫乳业奶牛保险亏损事宜，最终都收到了满意的结果和良好的效果。

## 篇七：农业政策性保险工作汇报

### 政策性农业保险工作开展情况汇报

村稳定发展，按照中央一号文件和省政府《关于印发政策性农业保险试点工作实施方案的通知[]x政[xx]113号）文件要

求，就我县政策性农业保险工作情况和xx年工作思路作一简要汇报：

## 一、基本情况

政策性农业保险是中央出台的又一项惠农政策，政策性农业保险保费由中央和省财政负担80%，农民负担保险保费的20%。xx年，作为河北省政策性农业保险试点县之一，在县委、县政府的大力支持下，在各乡镇和有关部门的积极配合下，认真贯彻落实支农惠农政策，坚持“政府引导、市场运作、自主自愿、协同推进”的原则，按照“低费率、低保障、广覆盖”的工作思路，立足实际，加强宣传，积极扩大区域覆盖范围，为提高农民灾后恢复生产能力，促进农业生产持续稳定健康发展做出了一定成绩。

棉花等种植业保险、养殖业的奶牛在内的所有保险品种，农户参加农业保险由县人保财险公司以乡、村或种植大户为单位统一组织。

## 二、存在问题

### 1、前期宣传不到位，农民风险意识淡薄。由于政策性

农业保险是一种新型政策，而且是通过政府扶持推广的，而老百姓习惯于传统的耕作模式、经营理念，“靠天吃饭”的思想短时间内难以根除，农民普遍对农业保险理解不透、认识不足，宁愿抱存侥幸心理，甚至还有人错误地认为农业保险是向农民变相收费，加之宣传力度不够，主管部门和乡镇政府主导作用发挥不到位，农民保险意识淡薄，甚至缺乏诚信等原因，造成农业保险工作进展严重滞后。而当前各项强农惠农补贴直接面向农民，从形式上看是“给钱”，农业保险则属于“花钱保未来”，向农民“要钱”，因此部分农民即使有政府的部分保费补贴也不会自愿投保。

2、勘赔定损难，理赔标准低。由于没有技术性较强的专业仲裁机构，灾害损失难以确定，赔偿容易出现理赔纠纷。大部分群众对农业保险的赔偿比例、赔付的时限、确定的赔付方式不清楚，特别是理赔过程缺乏公正和透明，甚至部分受灾严重的农户没有得到应有的赔偿，导致部分农民对政策性农业保险的理赔工作满意度不高，加之理赔服务的不及时，也直接影响政策性农业保险的开展。

致大面积倒伏现象几乎每年都要发生，给农业生产带来的巨大损失尤为突出。