

2023年保险半年工作总结(大全5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

保险半年工作总结篇一

一、20xx年上半年合规工作回顾

上半年，我们保险始终坚守合规经营，坚持走“合规促发展，合规出效益”之路，为有效将“转方式、促规范、防风险、稳增长”落实到具体工作中，将合规工作目标进一步具体化，年初，我们确立了总体工作安排，其中，首要一条就是合规工作，合规工作的核心就是一切围绕合规、一切必须合规，合规实行一票否决。

1、分公司及下属机构合规组织的建设情况；

为了加强对合规工作的组织领导，将合规工作常态化、机制化，我司注重合规组织的建设，在公司主要负责人变动后，我们及时对分公司合规与反洗钱工作领导小组进行更新，为加强对合规工作常态化管理，更好地落实公司合规政策，有效防范和降低公司经营中的合规风险，分公司各部门和各机构设立了专(兼)职合规管理员，履行相应的工作职责，我司今年3月印发了《关于明确合规管理员及工作职责的通知》，使合规工作网络、工作机制更趋完善。

2、合规制度建设；

合规制度建设是整个合规工作的重要组织部分，我们在坚定执行保监会、总公司合规制度的前提下，与时俱进，有所创

新。为有效从源头防止腐败行为的发生，让领导人员时刻提高警惕，绷紧廉洁从业这根弦。根据总公司《中层领导人员廉洁从业承诺实施办法》，结合我司实际，制定了《保险分公司中层领导人员廉洁从业承诺实施办法》；为认真贯彻落实保监局《关于印发20xx年保险业“小金库”专项治理工作实施方案的通知》和总公司下发的《20xx年“小金库”专项治理工作实施方案》的文件要求，制定《分公司20xx年“小金库”专项治理工作实施方案》；根据保监局《关于进一步加强保险公司分支机构高级管理人员和营销服务部负责人任职资格管理的通知》和《20xx版行政许可指引》的要求，为提高拟任高管人员合规意识，了解相关法规知识，制定了《拟任高管人员保险法规培训和测试管理办法》，这些制度的出台是对总公司和保监局相关政策的有效跟进，促进了我司合规工作的有序运行。

3、合规风险管控情况；

风险管控是整个合规工作的重要一环，今年以来，我司不断强化对合规风险的排查工作，根据保监发〔20xx〕1号《关于进一步加大保险公司中介业务违法行为查处力度清理整顿保险代理市场的通知》，为规范承保流程，加强合规经营，规避监管风险，我司发出《关于承保数据真实性要求的风险预警通知》，要求各级承保中心在出单过程中，真实录入各项信息。1、业务来源必须如实录入，严格区分代理业务和直销业务。2、严格遵照《反洗钱》、《承保理赔客户信息查询制度》等规定，如实收集客户各类信息资料，真实录入业务系统。3、业务员业务必须真实，不得互挂。各类违规事件一经发现核实，分公司将对机构相关责任人问责，并给予重处。为了管控高风险车型业务，我司出台《关于高风险车型业务的承保通知》，根据分公司20xx年两核会议针对高风险车型业务承保要求的宣导，以及近期各级机构仍然继续大量此类一些高风险业务签报，全部集中体现在特种车、10吨以上货车(含自卸车)；同时分公司此类业务经营数据持续恶化，

为进一步管控此类业务的承保风险，我司对高风险车型界定，并作出高风险业务承保规定和管控要求。

我司高度重视风险排查工作，公司领导亲自挂帅，通过风险排查，财务、承保、理赔等环节的合规性、真实性得到切实的保证。年初，我司向各机构所在地保协发出合规工作征询意见函，就合规事宜与保险联谊互动，请他们对我司所属机构合规情况进行评价打分，从收回的征询意见函反馈情况来看，我司各机构均无违规处罚情况，监管机构及保协对我司“主动合规”的做法给予充分的肯定。

4、合规检查、督促、指导情况；

合规工作是一项系统工程，为了促进各机构合规工作按照总公司专项治理实施方案工作要求，一是全面推进“小金库”专项治理工作，要求各机构要认真组织复查工作，注重总结专项治理经验，建立健全长效机制，探索从源头根治的有效途径。经过全面复查、督导抽查阶段、整改落实、机制建设和总结验收5个阶段。这项工作仍在进行中，我们警示大家不要有“法不责众”的意识，丢掉“潜规则”，砸烂“小金库”，坚决摒弃违规违纪的做法，要堂堂正正做人，明明白白做事。

上半年，中介业务检查也是我们年内合规检查的重头戏，根据保监会《关于加强保险公司中介业务管理的通知》（保监发„20xx“107号）和《财产保险股份有限公司关于成立中介业务管理领导小组的通知》的文件精神，分公司于20xx年1月5日成立了中介业务检查小组。1月13日转发了《关于进一步加大保险公司中介业务违法行为查处力度清理整顿保险代理市场的通知》（保监发„20xx“1号），传达了总公司关于中介业务自查自纠的工作通知。1月27日，在全辖内下发了《关于开展中介业务专项检查的通知》的文件，要求各机构在2月24日前进行中介业务自查自纠工作，重点检查与中介机构业务财务等方面不合法、不真实、不透明的合作关系，着重检查是否

利用中介业务和渠道弄虚作假、虚增成本、非法套取资金等问题。分公司2月22日起对苏州、常州、南通、扬州四家公司进行了现场检查。分公司根据现场结果结合各机构自查情况，分公司及时向总公司报送了自查报告，对存在一些其他问题，并制定了整改措施。

根据保监会及总公司《关于开展第三次保险机构财务业务数据真实性检查工作的通知》精神，我司认真开展财务业务数据真实性自查及整改。为积极稳妥的推进自查工作，我司在总公司文件的基础上，制定了分公司《第三次财务业务数据真实性检查实施方案》，方案进一步明确了工作目标、整体要求、组织保障、自查内容、自查范围、自查时间安排、自查报告的内容要求和报送时间。4月18日，我司又及时转发了总公司《关于开展第三次财务业务数据真实性自查工作的补充通知》。将总公司的要求第一时间传达宣导到位，为顺利开展自查和整改工作赢得了主动。

5、合规培训开展情况。

上半年，我司合规培训主要围绕三个层面进行，一是通过总公司oa合规专栏进行宣导。总公司oa合规专栏不时有合规资料、政策法规、合规动态的内容展示，我们及时通过晨会、工作例会进行宣导，变要我合规为我要合规。二是组织各层面人员参加分公司合规系列视屏学习培训。凡是总公司安排的学习培训，我们都认真组织，做好记录，提出要求，加强互动。三是财务、承保、理赔等条线根据总公司及监管机构的要求，及时进行各类合规培训，如理赔上，按照总公司新理赔系统和呼叫中心平台上线工作的统一部署及要求，新车险理赔系统已于20xx年6月29日正式上线运作。为了更好的集中管理，根据总公司新理赔系统和呼叫平台上线工作的计划和要求，于20xx年6月13日，对全省理赔查勘车进行了gps系统的安装，并与新车险理赔系统进行了绑定。于20xx年6月20日对理赔查勘手机的使用进行了严格细致的系统培训，

认真学习了总公司对于查勘手机使用的规定，并根据分公司的实际情况，制定了合理的查勘手机管理规定，与查勘员签订了书面的协议，以规范查勘手机的使用。

6、合规管理存在的问题、隐患、违规事件及处理情况；

合规管理是一项需要常抓不懈的工作，从我司当前合规管理实践来看仍在以下隐忧：全员合规意识仍有待于进一步提高。虽然，从保监会70号文件出台后，各层面人员的合规理念日益提高，但在实际经营工作中，仍有一些员工期望通过打“擦边球”、“走捷径”来增加既得利益。

行业自律的新变化使合规工作面临窘境。当前，行业自律的游戏规则屡遭冲撞，如车险手续费给付早已突破了监管设定的上限，使得保险业竞争更趋复杂多变，也使我们坚守合规变得更加困难。

二、上半年反洗钱工作总结回顾

1、注重领导，完善组织领导体系。

为了做好反洗钱工作，我司成立了以分公司总经理为组长，分管总为副组长，各机构、各部门负责人为成员的反洗钱工作领导小组，设立反洗钱工作领导小组办公室，明确分公司计财部具体负责反洗钱工作，在计划财务部设立反洗钱主管一名，设立反洗钱岗负责此项工作，自上而下构建了一个较为完善的反洗钱组织体系，一旦相关岗位的人员发生变动，我司都及时予以调整补充，为履行好反洗钱职能提供了强有力的组织保证，只有组织推动，这项工作才能取得实效。

2、反洗钱内控制度建设与执行情况

报等具体做法，制定了客户洗钱风险划分标准等，有力促进了反洗钱工作的规范运作，为公司开展反洗钱工作提供了可

靠依据。

总体来讲，我司在承保、财务、理赔等关键环节建立了识别、监控的“防火墙”，我司财务的“反洗钱筛选系统”，承保上“反洗钱客户信息”系统，具有很好的识别可疑交易信息的功能，对于有效防范、化解反洗钱工作的风险起到了有效作用。

3、反洗钱内部审计情况

在反洗钱工作中，我们坚持按照总公司及杭州人行的要求，认真做好反洗钱内部审计工作，做到定期不定期进行反洗钱审计，确保规定动作不走样。

20xx年5月9日，我司向总公司报送了《关于反洗钱工作内部检查的报告》，一是精心构建完善组织领导体系；二是制度执行及执行情况；三是可疑交易报送及相关情况。总之，我司反洗钱内部审计工作是在人行和总公司正确指导下有序、有力运行的。

4、反洗钱宣传与培训情况

20xx年11月是反洗钱宣传月，分公司与下辖机构联合举办宣传活动，并在所有营业大厅通过挂宣传横幅、发放宣传资料、设立咨询台的方式，向客户做反洗钱宣传。

公司围绕反洗钱法律法规的实施，结合工作实际，通过组织员工学习总公司oa[]合规专栏中有关反洗钱工作的规章制度、操作要领，邀请总公司相关专家到公司讲授反洗钱知识；积极组织反洗钱工作条线人员参加总公司视屏培训，利用司务会、晨会等形式进行反洗钱法律法规的宣导，使每个员工都做到学法、知法、守法，提高了反洗钱工作的基本技能。不断增强员工执行反洗钱法律法规的自觉性。

20xx年4月14日，总公司进行了20xx年反洗钱专题培训，我司反洗钱条线所有人员参加了视屏培训，通过培训，我司受训人员的反洗钱工作能力得到有效提高。

20xx年5月6日，我司派员参加了20xx年xx省反洗钱工作会，我司认真作了传达学习，重点是宣导杭州人行行长所做的工作报告。

5、配合监管情况

为进一步满足监管机构对反洗钱工作的要求，提高公司员工反洗钱工作能力，增强反洗钱工作的有效性，我司20xx年4月18日出台印发了《关于明确反洗钱工作人员及工作职责的通知》，重新公布各部门和各机构专(兼)职反洗钱工作人员名单，对专(兼)职反洗钱工作人员须履行的工作职责进行进一步明确和规范。

今年初，我司向各机构所在地保协发出“合规工作征求意见表”恳请他们对我司各机构包括反洗钱工作内容在内的合规工作进行评价，从各保协反馈情况来看，他们都对我司合规工作进行积极评价，无违规被处罚的情况。

6月24日，杭州人行反洗钱处*科长、副科长来我司进行反洗钱非现场监管走访，检查期间为20xx年1月至20xx年5月，分管总陪同检查，并作了反洗钱工作的专题汇报。

此次监管走访通过听汇报、看台账、进系统详细了解我司履行反洗钱义务情况，并对我司反洗钱工作效能与质量进行现场评估，重点对客户身份识别和客户身份资料、客户等级划分及交易记录保存等情况进行检查，他们对我司反洗钱工作所取得的成效给予充分的肯定，同时也对反洗钱工作中存在的问题进行反馈，提出了有针对性的整改意见。

6、保密义务履行情况

我司在开展反洗钱工作中，注意履行保密义务，从系统设计、工作职责都强调对客户资料和交易信息的保密工作，在实际操作中，也是将履行保密义务作为考核工作质量，评估反洗钱工作的重要内容，可以说，我司已将履行保密义务贯穿到反洗钱工作的全过程。

7、客户身份识别和客户身份资料及交易记录保存等情况

a□客户身份识别情况

我司内审针对客户身份识别情况项目，采取分地区、保费金额分区间划分(3000元以下、3000元-6000元之间、6000元以上)的方式，对20xx年度全省范围内已承保交强险和商业险的个人客户与企业客户抽样检查，共抽样客户24个，其中个人客户与企业客户各12个。抽样保费来源均为现金或银行存款，其中个人客户6个发生理赔金额。企业客户7个发生理赔金额。赔款去向分别是汇至被保险人账户。

b□客户等级划分及客户身份档案保管

20xx年度全省客户数量是54142个，其中对私客户数量是42292个，对公客户数量是11850个。客户风险等级划分全部属于常规客户。

对私客户基本信息主要依据是个人身份证件，对公客户基本信息主要依据是组织机构代码证书，各家中支公司都完整留存其影印件或复印件装订存档。全部做到严格保密客户信息及交易内容，从未发生过泄漏现象。

同时，我司及时向人行报送《非现场监管》报表及总公司反洗钱相关报表。

反洗钱工作存在的问题及整改措施

1、反洗钱各项协调机制的合力尚未真正形成。如部门、机构间的联席会议召集次数偏少；基层机构掌握的业务数据很有限，真正有价值、能与公安机关情报会商的线索或向公安机关移交的可疑交易线索很难收集。目前情况下，难以形成合力发挥联动效应。

2、对反洗钱工作的认识及重视程度尚存在一定差距。反洗钱内部管理制度制定了未执行的现象较为普遍。

三、下半年合规管理工作计划

下半年，我们依然要坚持“合规促发展，合规出效益”，合规是我司各项工作的生命线，坚持中介业务合规、数据真实合规、内控管理合规。凡是总公司及监管机构的各项合规检查行动，我们都要不折不扣的参与，高效高质的做好规定动作。

1、开展自查自纠，加强合规检查。适时进行各项合规检查，同时，加大合规专项稽查力度，把开展合规自查自纠、违规问责工作制度化、常态化。

2、加强合规培训、增强合规意识。加强“合规者受益、违规者受罚”的宣导，转变领导、干部、员工经营理念，努力将合规经营工作细化到每个环节、每个岗位之中，形成以“合规经营、风险防范实务标准和要求”为基础，结合监管部门、行业协会及总公司的相关要求，定期组织相关培训及考核，把合规培训经常化、深入化。

3、强化合规管理、完善内控制度。为进一步强化职能部门管理和服务，加强合规经营，夯实管理基础，完善梳理内控制度。，努力打造“合规无小事、事事合规、人人合规”的公司合规文化和合规管理长效机制。

总之，我司合规及反洗钱工作虽然取得了阶段性成果，但我

们深知我司合规和反洗钱工作仍存在不平衡性，合规及反洗钱工作任重而道远，上半年，我们将继续按照总公司及监管机构的要求，扎实做好合规的各项基础工作，为促进我司又好又快发展作出新的贡献。

保险半年工作总结篇二

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

半年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买六合彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

半年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门

下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

半年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心在今后的工作中，我会表现得更出色！

【保险半年工作总结三】

保险半年工作总结篇三

1、提高自身素质，履行自己的职责。

今年2月份我步入到保险公司，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 and 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，甚至让自身泄气烦躁，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，保险公司会做的更大、更强、更辉煌！

【篇五】

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

20xx年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及20xx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。

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20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx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。

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。

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。

保险半年工作总结篇四

作为保险公司一员，为这半年的工作做一个总结，本文是小编为大家整理的保险半年工作的总结范文，仅供参考。

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任务，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。

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。

一、20xx年上半年工作回顾

20xx年上半年，我公司在省公司的正确领导下，全辖干部员工按照省公司提出的围绕“一个经营主题”、强化“三个攻坚保证”、明确“五个提升要求”、落实“十项工作举措”的工作思路，紧紧围绕“提速增效、合规盈利”这个经营主题，以永不懈怠、开拓进取的精神风貌，抢抓机遇，加快发展，顺利实现了时间过半任务过半的任务目标，公司呈现出保费规模平衡增长，

经济效益持续良好，各项工作有序推进，发展活力不断增强的良好局面。

(一)业务经营情况

截至6月底，我公司共签单2944件，较上年同期增长393件。完成保费收入767.44万元，完成全年任务的51.16%，保费收入较上年同期增长15.27%。其中车险保费收入729.09万元，非车险保费收入38.35万元。接受报案932件，立案779件，结案665件。全险种日历年满期赔付率为50.93%，其中车险满期赔付率53.25%，非车险满期赔付率为15.85%。车险估损偏差率1为0.23%，及时立案率为100%，案件结案率为78.24%，非车险结案率为75.00%。

(二)财务工作情况

20xx年上半年，我公司财务部门在工作中严格按照省公司费用管理办法，强化预算管理，规范办公行政的财务报销流程，加强费用支出管理，明确销售费用列支的相关要求，保证了费用列支的真实、准确、合规。

20xx年上半年，公司上下高度重视客户服务工作，以“专业、快捷、便利、贴心”的服务理念为指导，采取积极措施，提升服务水平，取得了初步成效。一是严格按照标准网点建设标准开展客服工作，围绕“十个统一”目标，做好标准化建设工作。即统一营业铭牌，统一职场布置，统一服务接待，统一服务标牌，统一服务桌牌，统一工作环境，统一资料放置，统一《意见簿》，统一服务形象，统一服务行为。要求服务网点工作人员依据《客户服务规范》和《网点服务规范》要求，为客户提供标准化服务，使用服务用语，杜绝服务禁语。二是明确中支公司与县营销服务部及各团队沟通联系职责。实行查勘员分片责任制，县营销服务部、各团队有关理赔事宜都有专人负责，方便基层，方便客户；加强通赔岗的管理，明确专人负责，主动与兄弟公司联系、跟踪、及时将案件流

转;明确与上级公司各环节岗位联系专人,提高了案件的流转时效;三是建立互动理赔绿色通道,确定专人负责互动理赔工作。在互动业务出单柜面摆放《客户服务承诺》和《理赔案件流程》及《索赔须知》的宣传页。四是紧紧抓住车险理赔这个客户关注的焦点,在车险赔案处理的各个环节积极主动服务,即“主动上门定损、主动上门催收索赔手续、主动告知理赔进度、主动告知催领赔款”。此外,我们还利用6.16国寿客户节的良好契机,围绕“牵手国寿,绿动中国”的活动主题开展了重点客户风险检查咨询、真实案例图片宣传、汽车保养常识讲座等有效的客户服务活动。通过以上多项举措的实施,为服务质量的提升提供了保证,提高了公司的市场声誉,扩大了公司的服务影响。

(四)党建工作情况

今年是中国共产党建党90周年,我公司按照省公司《****财险黑龙江省分公司庆祝建党90周年活动方案》要求,结合我公司的实际情况开展了“学党史,谈感想”征文活动、“学党史,知党情,跟党走”党史知识讲座、革命电影欣赏等活动,还参加了由****市委宣传部主办的“庆祝建党九十周年”书法美术摄影作品展。通过这些活动的开展使公司广大员工对党的历史有了更全面的了解,对党也有了更加深刻的认识。

20xx年是十二五的开局之年,也是公司从稳行发展向提速发力阶段迈进的第一年,我公司在积极谋求业务发展的同时更加注重党组织的建设。经过认真培养、考察和有关党委会讨论,吸收了2名入党积极分子加入党组织,为公司党员队伍注入了新的活力。在工作中公司党委注重发挥党组织的领导核心战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用,为顺利完成各项任务目标、促进我公司实现平稳快速发展提供了强有力的政治保证。

回顾上半年的工作,看到成绩的同时,还清醒地认识到我们的工作还存在许多突出问题和薄弱环节。主要表现:一是团

队伍建设需进一步提速，要有步骤地加大增员，努力提升销售人员的规模和展业能力，销售管控能力仍需进一步强化，销售人员产能较低，销售队伍弱小后劲不足极大的制约着公司的发展速度；二是员工思想观念需进一步转变，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；三是服务质量有待进一步提升，在上半年的工作当中，我公司虽然采取积极措施，强化提升服务水平，取得了初步成效，但还远远落后于总、省公司要求的目标值。

二、20xx年下半年工作安排

(一)在发展中继续提升市场占有率

我公司经过四年的奋斗，市场占有率已稳居第三位。但我们也不能忽视其它市场主体凭借已经形成的竞争优势开始发力和进行赶超，对公司保持既有市场地位构成了比较大的挑战。对此，我们必须增强发展的紧迫感和危机感，努力加快发展，在发展中提升市场占有率，并逐渐缩短与前两位的差距，从而推动公司向新的发展阶段迈进。

(二)在发展中提升业务质量和品质

20xx年下半年的工作中，我公司将坚持在发展中调整结构，在调整中继续保持高质量的发展速度。在业务规模上保持平稳的增长速度，同时，还要大力发展责任险、意外险、企业财产险、货运险等效益型险种，要使其在规模上不断扩大，创造出更高的效益。在经营管理中密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

(三)在管理中提升队伍战斗力

在销售体系上，建立以团体直销、个人营销和中介代理三支队伍为基础的业务销售体系，在市区内实践和探索专业化经营的新路子。在机构设置上，按照省公司建立专业化销售体系的要求，对现有机构本着精简、实际、高效的原则，进行合理的布局，以满足业务发展的需要。

在分配制度上，充分体现效率优先，进一步落实好上级公司的工资总额分配办法，全面推行一线人员的绩效工资制和管理人员的岗位工资制，坚持薪酬向一线倾斜、向重点岗位倾斜、向业务骨干倾斜、向贡献大的公司倾斜，最大限度地调动员工和代理人的积极性，提高人均产能，提高整体效益。

在用人制度上，要不看资历看能力，不看出身看业绩，不拘一格用人才，进一步打破身份界限，选贤任能，把业绩优秀、能力突出、群众公认的人才选拔到管理岗位。同时，建立淘汰机制，对不适应竞争需要、不适应业务发展需要、不适应管理要求以及岗位富余人员，要下决心进行调整和淘汰；对能力不强、长期打不开工作局面管理者要进行调整。

(四) 在培训中提升员工队伍素质

未来保险市场的竞争必然是人才的竞争、服务的竞争，谁拥有了人才谁就赢得了竞争。基于这样的认识□20xx年下半年我们着力在提高队伍素质上下功夫，加大基础教育培训力度。一是切实抓好各部门负责人的培训，努力提高领导干部的现代企业管理水平，提升其领导能力，从而增强市场竞争力。二是切实抓好在职员工的培训，以适应业务发展和管理要求提高的需要。三是建立培训评估机制，对培训效果要实行量化考核，做好培训前、培训中、培训后的各项评估及跟踪工作，保证培训效果。

(五) 努力营造公司发展的良好环境

努力营造良好的公司内部环境和社会外部环境，为公司的发

展创造条件。一是抓好公司文化建设，提高公司的向心力，增强公司凝聚力。深化人事制度政策，搞活人才机制，创造一个能留住人才、吸引人才、使用人才的人才环境；抓好干部员工的业务素质、思想道德和爱岗敬业意识教育，创造良好的成才环境；努力改善干部员工的物质文化条件，创造良好的生活环境。二是要抓好依法规范经营和优质服务工程，树立公司的良好形象。坚持依法经营、规范经营，带头营造良好的市场竞争环境，以自己的实际行动赢得社会各界的赞誉和信任；坚持优质服务、文明服务，处处为保户着想，拓宽服务领域，改善服务态度，改进服务方法，提高服务质量，靠信誉赢得保户；加强攻关联谊活动，积极同有关部门和单位沟通情况，加深感情取得他们的支持，为公司的发展创造一个宽松、有利的社会环境，促进公司的全面发展。

20xx年是公司发力有为、抢抓机遇、大干快上的关键一年，在下半年的工作当中我公司将继续围绕“效益经营、依法合规、提升能力、加快发展”的十六字工作方针，在省公司的正确领导下，进一步认清形势，明确责任，一鼓作气，乘势而上，为顺利完成****财险****中心支公司20xx年全年工作任务指标而不懈努力，为全面推动****中心支公司各项工作再上新台阶，开创效益经营新局面而奋斗！

我已在中国人寿保险公司工作四个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过四年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对2012年上半年工作情况的总结。

一、不断学习，参加培训，使业务水平不断进步

学无止境，固然我对公司的各方各面都已很熟习，但我仍不满足于现状，为了不断进步自己的业务水平，我积极参加上

级公司和支公司、本部分组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强本身业务素质的练习，不断进步业务操纵技能和为客户服务的基本功，把握了应有的专业业务技能和服务技能，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地展开宣传和促销。

二、进步思觉悟，在思想上政治上不断进步

一直以来，我都保持着积极取的心态，积极参加上级公司和支公司、本部分组织的各种政治学习、主题其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为和其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、勤勤奋恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部分下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部分的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

总之，保险事业已成了我人生的一部份，带着执着和热情，我会一直走下往，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与最优秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步进步本身综合素质而努力。

保险半年工作总结篇五

亮点一：各项经营指标全面实现

从发展指标看，截至6月末。累计实现保费收入 亿元，增幅%，低于行业 个百分点，超全省 百分点。市场份额 %，同比 百分点领先 个百分点。从管控指标看，6月末，赔付率 %，费用率 %，综合成本率%，应收余额 万，应收率 %。

从盈利指标看，6月末，实现利润总额 万元，完成年计划的 %，超时间进度 个百分点。在地区行业亏损面达 %的情况下，公司利润指标继续向好，抗风险能力得到明显提升。

亮点二：车险业务呈现持续反弹回升态势

上半年，突出车险发展龙头作用，对标市场，及时应对，紧跟市场增速，紧紧跟踪车险续保率、新保率、转保率关键考核指标，加大激励力度，实现了车辆业务的持续高速发展。实现车险保费 万元，增速 %，与市场基本持平。认领目标达成率 %。市场份额%，同比增 个百分点。

车商、电商渠道全面推进。车商保费收入 万元，认领目标达成率 %。其中新车业务保费 万元，增长 %，全省排名第一。电商上半年完成三进入团购项目 x 个，电商完成保费收入 万元，增速 %，全省排名第x□

亮点三：商业非车险超速增长

上半年共实现非车险保费 万元，认领目标达成率 %，增速 %。其中：商业非车险实现保费 万元，认领目标达成率 %，增速 %，超行业增速 个百分点，市场份额3 %，同比增加 个百分点。政策性农险保费收入 万元。

亮点四：机构改革与管理机制创新成效显著

机关部门设置更规范、职能更清晰、职责更明确、业务关系更顺畅。设立重点客户业务部对促进非车险业务发展发挥了重要作用。实行中层干部竞聘、员工双向选择上岗的竞争机

制，增强了员工的紧迫感、责任感，员工的积极性与创造性得以较好调动与发挥。六项管理机制创新促进了管理升级(管理、考核、督导、考评、财务、沟通机制)，使制度管人、制度管事的机制得以确立。

亮点五：绩效考核全面落实

今年加大绩效考核挂钩力度，在完善考核指标体系和评价体系的基础上，对所有层级的人员进行考核，无一例外。在业务发展方面突出考核市场增速与市场份额两项指标，真正做到了不盯计划盯市场。公司加大绩效考核执行力度，在考核落实上切实做到叫真章，不搞花架子。考核机制的完善和有力执行，增强了公司发展的内在动力。

亮点六：四强化实现精细化管理水平再提升

上半年，我们通过强化关键环节管控机制的落实，有效推进了精细化管理水平的进一步提升。

一是强化车商合作管控机制，合作效率得到提升。建立事故车辆送修管理平台，完善送修考核制度，对送修流向的执行奖优罚劣。每周发布送修效能提示，每月发布送修效能预警，以送修效能和代理业务质量作为调整合作政策的依据，有效调动了店(厂)代理业务积极性，提升了店(厂)代理业务规模和份额。

二是强化it平台建设□it服务保障水平大幅提升。合作开发车队、续保、人力资源绩效三套管理系统，建立数据查询平台，安装和更换了自动电源□pc机、网络线路、监控设备。

三是强化销售费用差异化配置机制，资源效用明显提升。以险别、客户群、渠道、业务来源、出险情况五个维度，车险手续费向优质业务倾斜；制定月度新车费用支持方案，提高家用新车手续费上限标准；加大竞回业务的奖励力度；对非车险

效益差的业务及时调整承保政策，促进了盈利能力改善。

四是强化理赔关键环节管控，理赔管控能力进一步提升。围绕队伍、成本、服务三大工程，建立理赔全员考核评价体系；按月、按查勘组、按险种进行理赔数据分析；多措并举，有效降低了赔付成本。人伤跟踪、打击欺诈、诉调对接、损余物资回收等工作都取得可喜进展。

亮点七：以客户为中心转型稳步推进

一是积极推行客户经理制，一对一配置团体客户、专属客户经理，提升了客户维系能力。

二是客户信息真实性明显提高。

三是积极推进差异化服务，对vip客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，客户满意度明显提升。

四是规范员工礼仪行为，提升了窗口服务标准。

五是成立了诉讼调解委员会，加强了与职能部门沟通协调，理赔服务标准化水平有新提高。

六服务职场建设全部达标。

亮点八：公司精神面貌发生深刻变化

随着公司各项改革创新深入推进，管理制度和考核机制的完善，党的群众路线教育实践活动的落实，员工教育培训工作和企业文化建设的深入开展，公司员工的精神面貌发生了可喜的深刻的变化，为公司各项任务的完成和持续健康发展提供了强大的精神动力和保障。

一是市场意识、服务意识、团队意识、责任意识、法规意识

不断增强；

三是员工素质进一步提高，进取精神和积极性普遍增强。学习型团队建设的落实，学习风气初步形成。老员工干劲不减，新员工朝气蓬勃，创新成果不断涌现。

(二)上半年工作存在的难点与不足

一是基层销售能力不足。销售模式和展业走向需深入思考，这是发展的重点和难点。特别是 月末后，保费基数将持续抬升，发展的压力不容忽视，要提前做好足准备。

二是关注车险盈利能力弱化趋势。虽然车险ab业务占比 %，较去年末上升了 百分点，车险业务结构有明显改善，但要注意盈利能力弱化的趋势。业务结构还有很大的调整空间。交强险处于亏损状态。

三是服务能力释放不明显。基础服务工作还有很多不达标的地方，以客户为中心转型年的服务探索和实践还不够。

四是精细化管理还有很大上升空间。数据分析能力不强。一方面习惯于传统的指标通报，多维度、专业性、市场化的指标对比不到位；另一方面，通过指标分析折射出的管理问题研究不到位，透过现象看本质的能力还需提高，要为决策提供可靠依据。

五执行力和落实能力还有待提高 。表现一：执行效果与安排部署有偏差、不到位；表现二：落实执行按部就班、坚决不走样，缺少创新；表现三：政策学习和宣导不到位，有令不行、有禁不止。