

保险公司车险工作总结 保险工作总结 (通用5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

保险公司车险工作总结 保险工作总结篇一

**年上半年，我市就业和失业保险工作在市委、市政府的高度重视下，在市人力资源和社会保障行政主管部门的正确领导下，坚持“就业优先”的发展战略，继续实施更加积极的就业政策，强化各项服务措施，扩宽就业渠道，各项工作取得了显著成效。

——就业再就业工作。全市城镇新增就业人员**人，完成年度目标的**%；城镇失业人员再就业**人，完成年度目标的**%；帮助困难人员就业**人，完成年度目标的**%。组织农村劳动力转移就业**人，完成年度目标的**%；城镇登记失业率为**%，低于**%控制目标。

——失业保险扩面征缴工作。全市城镇参加失业保险人数**万人，完成年度目标的**%；征收失业保险费 **万元，完成年度目标的**%。发放失业救济金**万元，享受失业保险待遇的有**人，发放率为**%。

为切实解决城镇失业人员就业问题，帮助回乡务工人员实现就地就近就业，全市各级就业服务机构按照市委市政府工作要求，为城镇失业人员和农民工进城就业提供了形式多样、各具特色的就业服务。一是开展“四送”春风行动。*月*日以来，全市各地以“送岗位、送信息、送培训、送信心”为

主题的“**春风行动”全面展开，各类招聘活动为返乡农民工就地就近就业和本地企业用工搭建了好平台。在“春风行动”活动期间，全市共举办面向农村劳动者的大型劳务招聘活动48次，进场招聘企业**多家，提供就业岗位**万多个，为**名农村劳动者找到了工作岗位，帮助**家本地企业缓解了用工难问题，为*万余农民工提供了维权服务和法律援助。***还出动了下乡进村宣传车，并在村镇主干道悬挂就业横幅标语，帮助广大务工人员树立自主择业的信心。二是积极举办民营企业招聘周。为满足我市民营企业的用工需求，为各类求职者提供更多的就业机会，市人力资源市场办积极组织城区民营企业，特别是市内招商引资企业，在市人力资源市场进行专场招聘。*月**日，***等50多家民营企业进场，提供了**多个就业岗位，**多名下岗职工、进城农民、大中专毕业生及社会各类技术人才，进场求职应聘，现场达成就业意向的有**多人。同时建立城区企业联系制度，了解企业用工信息，并应企业要求随时举办现场招聘会。三是做好《就业失业登记证》换发工作。根据《湖北省就业失业登记管理暂行办法》的要求，我市已于*月份启动了《就业失业登记证》的换发工作。我们在全市各大媒体进行了广泛宣传，并召集市内各大型企业召开座谈会。同时，在各大招聘会现场发放宣传资料****余份。目前前期换发准备工作已经完成，部分县市已经启动。四是强化公益性岗位开发和管理。为确保政策严肃性和管理规范性，我们依托各基层劳动保障平台，建立登记台帐，对就业困难人员进行“一对一”就业援助，围绕保安、保洁、保绿、公共设施看管、治安巡逻、城市交通协管等公共服务类开发公益性岗位，优先安路“零就业家庭”人员、“4050”人员和低保家庭人员等就业困难人员。同时，对全市所有公益性岗位进行了一次监督检查和排查梳理，重点检查人员在岗、工作考核、工资配套及社保缴费等六个方面的情况，对存在人浮于事、套取资金等情况的单位，取消其公益性岗位补贴，使公益性岗位开发与安路工作真正发挥效果，促进我市就业困难群体就业。截至目前，全市共为**名就业困难人员提供公益性岗位援助，为他们落实岗位补贴**万元，社保补贴**万元。

带动就业现场会，对****第二届“****”进行了表彰，还将他们的创业事迹制作成宣传牌进行宣传。通过创业典型的现身说法，给广大创业人员增添了信心，同时也指明了创业之路，推动了全市创带工作的深入开展。

为切实吸取过去技能培训的经验教训，全市各级劳动就业部门以抓基础、保质量、促发展为出发点和着力点，狠抓劳务品牌创建工作，积极推动下岗失业人员再就业培训和创业培训开展，以培训促创业带就业，打造优秀的劳务品牌。一是调查摸底，掌握就业培训需求。年初，通过对全市规模以上工业企业、商贸企业和第三产业企业劳动者的年龄、文化程度和培训需求的调查，了解用人单位和劳动者对就业培训工作的意见和建议，掌握用工市场的需求，制定有针对性就业培训实施方案。二是整合资源，发挥中心教学优势。各级就业训练中心不断加强公共实训基地建设，整合教学资源，狠抓拳头专业，挖掘劳务品牌，形成了响当当的品牌特色。***面向社会招纳培训专业，通过对社会零散培训资源调查和考察，将一部分师资素质较好，有一定社会影响的培训专业吸纳到训练基地，扩大基地培训规模。三是打造亮点，狠抓创业培训。市就业训练中心先后开办**期创业培训班，为创业者量身设计创业项目，揭示创业过程中的短板问题，并开设“一对一”财富金手指特色课堂，深受创业者欢迎。四是加强监管，完善基础台账建设。按照省人社厅、省财政厅、省监察厅印发的《***就业培训管理暂行办法》规定，全市迅速组织各地就业训练中心全体工作人员、定点培训机构和培训网点负责人认真学习，进一步加强农村劳动力技能就业计划培训台帐的管理、资金拨付和监督。严把开班申请、日常监管、培训考核、就业达标和资金兑付关，确保培训到人、补贴到位。上半年，全市共组织开展再就业培训***人，就业前培训***人，创业培训**人，劳动部门培训农村劳动力***人。

由于失业保险金发放人数不断增加、待遇标准提高，**年部分县、市失业保险基金收不抵支，面临穿底现象，在一定程度上制约了失业保险工作健康发展。为破解这一难题，年初，

我们紧紧围绕年度工作目标，狠抓失业保险扩面和征收工作。一是送政策、强宣传。为切实做好各单位的参保工作，我们下发了《***年度黄冈市参保单位失业保险申报核定工作的通知》，上门送达各参保单位，使各参保单位在申报核定时做到懂政策、知程序，为失业保险业务工作打下了坚实的基础。*月份，全市各经办机构组织相关人员集中学习了《社会保险法》，进一步加强了对《社会保险法》的理解和认识，明确了职责，强化了责任。*月份市直组织了用人单位《社会保险法》培训，***多家参保单位的政工人员对《社会保险法》五项保险制度进行了培训学习，深受政工人员的好评。同时，还编制了《社会保险法》失业保险政策问答，并制作成宣传单，上街设点咨询解答；黄州区将失业保险有关文件规定和企业职工转岗培训补贴办法等政策编印成宣传手册，进行宣传。全市各地通过报纸、电视等新闻媒体宣传失业保险政策，提高人们对失业保险的认知度。二是抓基础、促规范。自“金保工程”工作布谿以来，我们对已有二十多年的失业保险各参保单位信息和参保个人信息进行采集、核对、录入，市直共清理单位**家，其中已纳入上线的单位**家，人数**人。目前，失业保险业务工作已顺利上线操作，夯实了基础，规范了业务。

保险公司车险工作总结 保险工作总结篇二

进入公司已经一年了，一年的时间下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了以前很多没有的东西，我想这不但是工作，更重要的是给了自己一个学习和锻炼的机会，从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大熔炉里融化，我想这就是经验吧，在此十分感谢领导和同事给予的帮助。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，

积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，有较高的政治素质和业务能力，了解业务和内勤工作，有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神。

20xx年来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么重要。在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提升自身能力的紧迫性，首先是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种“营养”，第二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；第三是向实践学习，把所学的知识利用于实际工作中。

一. 工作方法有待进一步改善，时常忙而乱，无章法导致效率不高。由于自身所兼岗位较多，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. 沟通较少，工作中遇到问题，没有及时与领导沟通，导致一些工作滞后。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。

四. 行业经验欠缺，处世判事能力不足

在新的一年里，我将抓住机会不断地学习专业知识，提升技能，总结经验，全面提升各方面的综合素质。认真学习公司的各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

总而言之，内勤这个岗位，是一个熔炉，也是一个舞台，既能锻炼自己也能展示自己，只要不断加强自身的政治思想素质、作风素质、业务素质和心理素质的修养，切实履行好内勤工作岗位职责，持之以恒地做到“五勤”，不断开拓创新，就能做好内勤工作。

保险公司车险工作总结 保险工作总结篇三

1、计划落实早、措施实

2004年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及2003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。

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2003年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把2003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。

xx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xx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xx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。

根据xx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。

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。

保险公司车险工作总结 保险工作总结篇四

今年中心在医保经办管理服务工作中，坚持以优化服务为主线，围绕建设一流窗口服务的目标，从“以人为本、至善至诚”医保服务理念出发，推行“一口式”受理服务，保障民生的医保服务品牌，不断提升医保窗口服务形象。

（一）注重岗位能力建设，着力在“软件”上创优。20xx年11月至今年3月止，中心对窗口及办公室内部部分人员进行了岗位调整和聘用，7月份开始部门、系统逐步调整到位，9月份中心进行审核、结算、非现金制卡制册各岗位实例培训与测试，10月窗口正式推行一口式受理工作。10月，中心制卡制册业务量急增突破原来360个号一天的日均量记录达到400多号，一口式受理效率得以显现，窗口实现了从“专业窗口”向“综合窗口”的转变，窗口排队等待时间明显缩短，提高了工作效率和业务知识技能，全面提升了窗口服务水平。

（二）注重业务延伸工作，着力完善三级网络平台。为满足参保人员就近便捷办理各项医保事务的需要，缓解区中心人员紧张、场地狭小、业务繁忙的矛盾，中心积极争取上级业务管理部门许可，将区级制卡服务功能延伸到街镇三级网络公共平台地区。中心申请将华漕镇、浦江镇、虹桥镇、梅陇镇、吴泾镇和江川街道作为第一批试点，得到市中心支持和批复。

（一）抓技能培训，提升医保服务素质内涵。1-6月，中心以自编自制“医保窗口经办岗位经验之谈培训材料”为指导，坚持一线职工主讲，部门领导重点点评，全体职工参与互动的方式，结合市中心服务标准化的操作规范开展为期六个月的业务操作培训。培训根据职工自行整编的37个操作规范，将平时窗口工作中职工实际操作经验之谈通过晨会学习、个案探讨、专题座谈、现场提问等方式进行，上半年度共60课时，30名职工参加讲课，下半年进行了全面考核。讲课以最结合本职工作的原始方式，找出理论与实际操作的区别，寻

求完善理论与实际运用的最佳方案，将《标准化》服务落实于实际工作中。

（二）抓基础管理，完成医保业务档案整编工作。上半年中心成立医保业务档案整理工作小组，按照《xx市医疗保险业务档案管理规范》，在时间紧、任务重、人员少的条件下，对20xx年度居保、帮困参保档案及13年度各类参保报销、信访、非现金制卡册等业务档案进行责任分工，明确职责，全面落实。截至10月，中心完成居保参保登记690卷，大学生保障参保登记10卷，互助帮困计划参保登记115卷，转移接续29卷，办理就医记录册247卷，办理医保卡494卷，办理大病登记49卷，办理住院及家床登记6卷，离休干部变更定点医院5卷，异地就医关系转移22卷，参保对象管理76卷，造口袋2卷，大学生大病、住院参保凭证48卷，小城镇门急诊统筹10卷，各类医保业务档案已全部整理、归档，以上共计1803卷。

（三）抓品质建设，开展窗口服务立功竞赛活动

4月份，中心向区人保系统全体窗口单位倡议开展“保障民生，服务民生，创一流服务窗口”为主题的立功竞赛活动。中心作为窗口单位的代表，组织全区人保系统职工紧密围绕“转型服务、保障民生、服务民生”这一主线，以开展“五比五赛”活动为目标，以开展职工思想和职业道德学习教育、争创“工人先锋岗”、开展职工岗位技能、“岗位标兵”、“业务能手”“党员先锋岗”等活动为载体，通过广泛开展岗位练兵、业务比拼、合理化建议、和技术创新竞赛，营造比、学、赶、帮、超竞赛氛围，促进职工整体素质提高，推动窗口服务效能和服务形象的提升。

中心作为全市医保系统高龄老人护理保障计划试点，结合本区实际，对具有本市户籍，年龄80周岁以上，参加本市城镇职工医疗保险经老年医疗护理评估达到一定护理需求等级的由老年医疗护理服务机构提供基本的居家医疗护理，试行医

保支付80%居家护理费用政策。作为老年护理试点区县，上半年度，中心已完成前期调研、政策操作培训、人员排摸等大量工作。截至10月31日，本区共受理高龄老人医疗护理登记85人，其中江川27人、莘庄58人；目前已评估人数77人，其中评估等级未达护理需求的一般人员为31人、轻度等级14人、中度等级10人、重度等级22人。上门护理22人中江川2人，莘庄14人。受理登记人数高于其他两个试点区。

（一）做好居保、帮困参保缴费审核工作。今年，居保、帮困参保缴费于20xx年12月20日开始实施。中心充分领会政策精神，一是明确分工；二是对医保服务点、医疗机构组织召开政策培训会；四是加强宣传，做好告知；五是及时做好各类卡册发放工作。截止今年10月，中心共居保审核236324人次，涉及个人缴费金额3697.86万元；互助帮困审核25534人次，涉及个人缴费金额329.11万元。

（二）做好流动就业人员基本医疗保险关系转移。医保转移接续工作在区县医保中心推广，中心医保关系转移接续工作严格按照市中心的操作规范操作，有序、顺利的进行，13年共办理转移接续431人次。

（三）积极应对医保年度转换工作

我区130多万参保人群，医保年度转换涉及减负居多，为确保医保跨年度（20xx年3月底至4月初）工作以及医保年度转换顺利进行，中心及时召开年度转换工作会议，解读政策内涵、统一操作口径；对窗口工作人员、全区104家医药机构以及13个街道（镇）16个医保服务经办点进行了重点培训，切实提高基层对账户清算、零星报销、减负操作、个人账户查询、邮汇资金查询等业务理解和工作能力；及时调整结算窗口结算人员，以应对大量的减负人群。

（四）做好医保各项日常工作

截至9月，大厅服务人数75555人，周六服务人数4932人，中心完成各类零星报销20376人次，报销总额为3081万元；各类帐户清算1328人次，清算金额为680万元；各项减负4415人次，涉及减负金额2392.71万元；各定点医疗机构的日对账通过37476日，改账通过477日；制卡110284张，就医记录册113176册，各类登记16549人次，就医关系转移652人次，关系转移接续431人次，镇保资金转城保1412人次，回复人民来信69封，接待业务支持641人次，离休干部转诊、变更定点901人次。

为应对急剧增加的各项服务工作，中心在窗口工作人员人数保持不变的情况下，采取多种措施加强配置，优化资源。一是放开绿色通道，将原有绿色通道改造为非现金业务受理窗口，缓解窗口压力，原绿色通道安排的后台办理。二是开展预受理服务，由值班长在参保人排队等候时，主动询问他们的要求，解答参保人的疑问并提供快捷的服务引导，避免重复排队，加快服务办理速度。三是合理调配窗口：在行政办公区域重新规划设置“集中受理室”，将居保帮困参保审核、单位集中零报、批量制卡等不对外受理业务的台席移到集中受理室，保证前台开足对外接待的窗口。四是完善应急措施，在大厅等候人数较多的情况下，将会议室改造为等候区，分散大厅人流，并抽调办公室人员加强窗口力量，加快窗口办事速度。

（五）加强本区医保信息安全工作。中心认真开展日常网络的维护、安全管理工作，通过委托第三方管理使我区医保网络信息管理更专业。6月份，中心组织对104家医药机构，16个医保服务点开展信息安全自查督查活动，同时指导了各服务点的网络信息管理，杜绝了网络安全隐患。

（六）做好医保监督检查工作

中心就新成立医保基金稽核部职能进行分工，截至10月，根据市中心下发的具体要求，做好“住院、门诊大病及家庭病

床、计划生育”等高额费用审核及“甲、乙类药品支付错误”及“药品代码失效”情况核查比对工作，共计审核各类费用为9034894.08元，扣除不合理费用60808.88元。

根据市医保中心、区人保局对规范服务达标要求，结合政风行风建设办公室继续做好了政风行风及窗口优质服务达标自身督查及规范服务工作。2月份，中心今年度拟定政风行风、规范服务达标计划，利用晨会等及时提醒、跟踪、督促窗口服务，每季度发放200张满意度测评，确保市、区对我中心政风行风明察暗访取得良好成绩。

六、明年工作要点

1、以公共服务形象为目标，创新机制提升窗口服务能力。在窗口工作中紧扣优质服务为宗旨，完善窗口管理制度，强化窗口管理。14年中心将着力于窗口整体形象建设，通过培训、实践比赛等将微笑服务、礼仪服务、规范化、标准化服务贯穿于窗口整个过程中，全面推动窗口服务水平的提高。

2、继续寻求医保业务延伸推进工作，方便参保人员就近办理。在13年取得上级业务管理部门许可的情况下，中心将制卡延伸至6个试点街镇，14年中心将继续寻求医保业务其他街镇延伸的推进工作，同时争取将其他部分功能亦延伸到我区街镇三级网络公共平台地区，满足参保人员就近便捷办理各项医保事务的需要。

保险公司车险工作总结 保险工作总结篇五

一、 员工管理、业务学习工作：

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订xxx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

二、 意外险方面工作：

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利地完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xxx万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在xxx万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

三、 寿险业务方面工作：

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、今年在总公司的指导下从营销部招募了xxx人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xxx万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

五、 建议：

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮助。

六、明年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。4、开拓寿险市场，尝试职场营销。5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。6、加强对团险业务员队伍的建设。

2018年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻坚克难的一年，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。

2018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。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

2018年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及2018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。

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2018年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把2018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xxxx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1xxxx(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xxxx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

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14xxxx的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、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。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、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；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的**纸业、**药业、**公司等重

点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于10xxxx的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达10xxxx□我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，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，***厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，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。

**纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我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。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，

突出业务重点

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、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，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们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采用，《**支公司抓住车辆年审时机宣传车险新费率》等新闻在省公司内部网上交流。

五、存在的问题

- 1、公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。
- 2、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。

随着市场变化和竞争的激烈，就**而言，要牢牢地把握市场的主动权，必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

一是转变思想观念，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。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑选并占领市场。

三是继续加强与公安、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。

四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。

五、针对竞争，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。

2018年七月，我加入到了中国人寿保险公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

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，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

一年来，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、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，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。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。