

最新保险消保工作总结汇报(实用9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

保险消保工作总结汇报篇一

本人于20xx年11月23日加入人保寿险南京中心支公司，担任培训的工作已有五个月。在这五个月中，本人不断去适应公司的企业文化，改进工作方法和工作模式，顺应公司的发展。

在本职工作上，积极主动，认真负责。截止目前，总计组织召开大型启动培训3期，每期培训人数超过100人；线下转正培训1期，结训21人；线上转正培训2期，合计结训135人；线上岗前班10期，结训634人；参与其它各类培训及会议数十场。入职第一个月，顺利完成省公司“不培训不上岗”“不培训不晋升”的相关要求，并在开门红期间有效追踪新增转化指标的完成。在培训班的课程设置上，不断的改进，对课程进行优化及调整。课程开发上，整理并改进了一套适合南京中支现阶段的新人衔接培训课程。同时，培训部建立了教育训练功能组，在总公司相关管理规定的基础上出台了《中国人民人寿保险股份有限公司南京中心支公司兼职讲师管理办法》，完善了南京培训体系，培养了一批属于南京自己的师资力量。培训不仅是简单的课程传递，更是通过不断的实践（授课）扎根知识的过程，培训的最终目的是育人，后期也会紧跟公司脚步，不断优化南京中支的培训体系建设。

因受疫情的影响，南京培训体系建设也受到了一些影响。因无法进行面授培训，需要我们尽快转换思维，适应线上培训的模式。这对于培训的推动造成了一定的难度。部分机构思想滞后，行动较慢，不愿意尝试新的培训方式。经过再三沟

通及领导的支持，机构逐步接受并跟上了线上培训的步伐。截止目前，总计线上岗前班10期（含省公司主导，中支组织），合计结训853人。

针对下半年的工作，本人将作如下规划：

4、精选行业内外优秀的微课进行推送，满足资深主管及部分同事的学习需求，倡导学习文化，建立学习型组织。

以上为本人近期工作总结，不当之处请批评指正！

保险消保工作总结汇报篇二

上周日下午，和崔乃升老师去中宏保险做了一个半天的室内课，在培训过程当中，每一个学员都流露出积极、乐观、向上的心态，我作为一名工作人员很受感染。我认为，能保持这种心态对每个人的工作、生活都是至关重要的。能够积极利用空余时间学点东西，学习一些新鲜的理念来不断的充实自己，更好的指导自己的工作非常重要。下面就几点收获和山东学校的各位同仁分享一下！

此次培训是中宏保险和人众人合作共同推出的一个“拓维培训”系列，培训对象是中宏保险的营销人员邀请的客户。

1、和崔老师一点十分到达中宏（跟客户约好两点正式开始）。早一点过去对一些不确定因素排查一遍，如会场确定、会场布置、音响、投影、培训人员人数以及器械准备等等，做到心中有数。有两间教室正好是斜对面，一间主会场（组织者前期到导入以及崔老师热身团建和分享使用），一间附会场带急速六十秒使用。我们在布置急速六十秒会场时，中宏的王总过去看了看，对这个培训还是比较重视并询问了一下情况。崔老师给他简单介绍一下项目，王总比较喜欢和认可，连连点头称赞。说这个的目的是想说作为培训师来讲要抓住一切可以抓住的机会去了解客户的关注点在什么地方，组织

这样一次活动他们的动机何在，想要达到一个什么样的效果等，了解这些以后再接下来做项目或者回顾的时候就会有所侧重。

2、客户签到。客户数量比预期少，一共21位，基本是职业女性，其中几位老面孔。等陆陆续续到齐已经两点十五左右，坐定开始。

3、正式开始。首先由组织者helen介绍中宏的发展史和人众人公司，约十分钟。接下来崔老师简单热身组建团队，其实这个环节还是非常必要的，就像工作生活与培训之间的一个缓冲带一样，能够给参与者有所准备而非一上来就做活动显得过于突兀。热身环节崔老师从参加此次拓维培训的目的说起，着重给学员区分了两个概念——本能和本事。并列举了大量的例子来说明，形象生动，学员认真感悟并从中受到启发，最后总点到主题：如何从用本能做事转变到用本事做事！另一点就是，强调思维的转变以及创新意识，紧靠急速六十秒项目的主题，前期铺垫，最后项目回顾内容水到渠成。做了一个齐眉棍的活动，值得一提的是齐眉棍用报纸做的，原因没找到竹竿。当以后再遇到类似的问题时，我们是跳过还是迎难而上？当然是迎难而上，有条件要上没有条件创造条件也要上，这是作为一个培训师面对突发事件时的应对能力和职业素养——一方面要保证培训流程，另一方面克服困难。

4、活动，由我来带。其实对于急速六十秒这个项目来讲，一个人带可能会兼顾不过来，需要另一个人协助监控。音乐、组织、提醒队员注意总时间以及由于跑动剧烈出现的一些意外状况等都需要专人专做及监控。活动本身来说，学员投入度高，认真。这个项目时间把控也很重要，学院做项目的时候往往会出现这样的情况：只顾着在那讨论和破译卡片上的数字信息而忘记了项目总的时间，培训师一再提醒的情况下学员也可能会比较拖沓。这可能跟学员有时候太较真有关系，太想知道卡片到底代表什么数字。再就是60秒结束学员迟迟不肯退场无形中又会损耗一些时间秩序也可能会比较混乱一

些，这就需要培训师在布置的时候规则要讲清楚更要严格执行，时间到不退场就是要给他扣掉相应的成绩，这样可以保证活动顺利进行，还是那句话流程很重要，正如过电网中的每一个细节都要考虑到位一样，过程不审计，结果要抓瞎！

除此以外还有个事情就是，活动过程中有些时间可能兼顾不过来，不论是组织者还是学员可能就会得空偷pai一些东西，比方说卡片信息，课件之类的，针对这种情况我们应该采取一种什么样更恰当的方式去制止，可能是需要我们每一位培训师去斟酌的事情。

5、项目回顾，这也是半天培训给我印象最深刻的地方。当然首先得有崔老师精彩的讲解！主要讲了两个反思：设计感和交响能力。

在索尼，我们假设竞争对手的产品，在技术、价格、性能、特征上和我们的基本相同。设计是唯一使我们区别于对手，并在市场上站住脚的办法。——前索尼董事长兼总裁大贺典雄[norioohga]

设计从本质上来说，可以定义为是人类的基本能力，人类制造以前生活中不存在的东西，来满足人们的需要，赋予生活新的意义。——约翰赫斯科特[johnheskett]而且通过大量的事物，沙发、牙膏、瓷器、数码产品等绘声绘色表述了设计感究竟能给人带来多大意想不到的改变！最后以人众人的招聘广告结尾，创意、新颖。

交响感就是一将表面不相干的事情联结在一起的能力。重综合不重分析；要找出看上去毫不相干的领域之间的联系；发现更广泛的模式而不是得出具体的答案；通过把别人不在意的要素结合在一起，来发现新的事物。在这个模块中引用了俏江南以及刘永好四兄弟的发家史的案例，以此来说明不论是在生活中还是在工作中我们都需要具有找到不同事物之间的关联和交叉点的能力，即交响能力。在这个模块的最后，

崔老师引用了雕牌洗衣粉的广告案例，本来洗衣粉和中秋节没什么关联，但是设计者硬是把这两者联系起来，把两件看似牵强的叠加通过演绎而达到意想不到的效果。再放那段广告视频的时候全场静悄悄的，好几位学员在一边看一遍抹眼泪，其实这正是一种交响的体现。由此而想到作为培训师来讲，具备这种交响能力也是非常重要的。在带班过程中可能给学员讲不了多少高深的理论知识，但是一定要有和学员在一起交响共情的能力（当然我指的是我这样带班水平有待提高的培训师）。

在本次培训过程中，前前后后崔老师展现了一个优秀培训师的责任与细致以及站在讲台上的成熟与稳重，挥洒自如。不管是前期课件整理、热身所需物品、时间安排、与组织者沟通等，事无巨细一一做周密安排与提醒。这些都是新陪认真学习的地方。

最后也非常感谢培训部能给我本次跟队学习的机会，学到了很多，希望今后能有更多跟高培跟队学习的机会！

保险消保工作总结汇报篇三

太保寿险x中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理；进一步调整业务结构，加大业务推动力度；切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理；继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公

司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日□x中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入（含意外险）1610万元，完成年度计划的80.5%，同比增长20%，全省达成率第八名；意外险完成474万元，完成年度计划的103%，同比增长60%，提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务；中介代理保费实现保费收入6778.6万元，完成年度计划的101.1%；个险续收保费2928.5元，完成年度计划的100%。与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司联动业务竞赛中，我们也获

得小组胜出奖，战胜x□全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比xx年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

保险消保工作总结汇报篇四

时光荏苒□xxxx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，。

今年的工作可以分以下三个方面：

XXXX年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗”的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范文明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

(1) 认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2) 按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3) 认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

(1) 严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

(2) 对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3) 正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

保险消保工作总结汇报篇五

20xx年，我司在xx市委、市政府和上级公司的领导和大力支持下，按照市委、市政府年初提出的工作目标，以优化经济环境为主线，以为全市的经济建设保驾护航为目的，全体员工与时俱进，求真务实，文明服务，较好地完成了上级公司和市委市政府赋予的各项工作。全年共承保全市各类财产风险金额近20亿元，处理各种财产险赔案1800余件，支付赔款近1400多万元，上缴利税200多万元，有利地保障了全市的经济建设和人民群众的财产安全。

20xx年，我们从为xx市的经济建设和全市人民的财产安全保障出发，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种。一是为发展全市的运输业积极提供保险服务，采取登门服务的方法，加强对国有、集体及个体车辆尤其是第三者的承保工作，积极采取优惠政策，促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿，对国营、集体运输部门和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全市运输业和经济建设的健康发展。二是大力发展企业财产保险，为企业的经济发展、减少损失、提高效益保驾护航。今年，我司在上级公司严格控制承保危险企业的情况下，为推动我市的经济建设，大力承保了全市的炼油、化工等危险企业数十家，对这些企业给予了较高的保险保障。同时，积极承保不同性质企业的分散性业务，承保企业财产总额近10亿元，加强了企业对风险的抗御能力。尤其为大力支持私营和股份制企业的经济发展，我们打破常规，承保企业不嫌小、保费不嫌少，为私营企业撑腰壮胆，有力地促进了民营企业的经济发展；同时，及时的保险赔款，使各类不同性质的保险企业，在遭受巨大财产损失后，利用保险赔款迅速重建家园，恢复生产；三是积极推出社会和群众需求的新小险种。今年，我司把社会利益和群众利益放在首位，虽然深知开办一些险种风险高、损失大，但出于社会和群众的需求，陆续推出和开发了船舶保险、货物运输保险、“金锁”系列家庭财产保险、团体人

身意外伤害保险及农村干部他人破坏保险等险种，这些险种的开办，不仅加强了国有、集体经济的保险保障能力，而且，减少了群众的经济损失，为个体和私营经济以及股份制企业的生存和发展注入了活力。

20xx年，我司坚持以“三个代表”重要思想为工作的主线，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，为全市人民创立放心的保险环境，取得明显成效。

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照保监会的规定和保险法的条款严格费率，不违规经营，不擅自提高费率，保障了保户的权益和经济利益。

二是建立了承保、核保责任人制度。对承保的各种财产保险加大审核力度，避免了企业盲目投保。通过验险，使我们在承保过程中为企业指出了存在的风险，在承保后减少了企业的经济损失。

三是实行了理赔专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧—金牌服务工程”，创建理赔服务绿色通道，对保户提供了及时快捷的服务。

四是集中抓好防灾防损工作。今年，我们三次对全市各个保险企业进行了防灾普查和检查，落实了防灾防损组织、人员，完善了防灾档案，对发现的事故隐患，及时对企业督促整改，有效分散、化解和减少了风险，为企业挽回经济损失达600多万元。

今年，我们紧紧围绕为全市的经济建设创造良好的保险环境这个中心，大力开展行风建设，积极推进文明优质服务和品牌形象战略，努力为保户提供积极有效的保险服务，创造了比较宽松的服务环境。

（一）、转变服务观念，把保险服务办活。为使保户满意，全市人民满意，我司进一步推出了“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，使我司今年接收的近20xx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。同时我们在加强24小时值班的基础上，开通了“95518全国人保热线服务电话”，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

（二）、转变工作作风，把急办的事情办快。简化办事程序，实行一条龙服务，我们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，对难缠的事故帮助打官司，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户解决了难以办理的事情；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）、树立保险形象，把人保品牌做好。今年，我们大力推进“以德经营，诚信为民”的进程，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；为接受全社会的监督，我们定期到基层征求群众的意见和建议；为积极落实文明优质服务措施，今年，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。同时，我司严格规范经营行为，在xx市和上级各行政执法部门多次检查中都未发生任何违规经营问题；其次，我们做为上级公司的垂直部门，积极参与xx市的各项建设和公益活动，大力实施了4号公路的排水、硬化、绿化工程，得到有关部门的肯定。

20xx年，我们以“三个代表”重要思想为目标，按照市委、市政府和上级公司的提出的奋斗目标和工作任务，大力发展保险业务，进一步优化经济环境，提高服务质量，为全市的经济建设作出新的努力。

2、进一步提高和完善对保户的服务工作，把提高人保公司信誉、形象作为全年的工作重点。

保险消保工作总结汇报篇六

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。

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。

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，不参与赌博等x等不良行为。

上半年来，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，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。回首上半年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的员工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。

保险消保工作总结汇报篇七

在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、开学期间日常工作：

- 1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作，出纳个人年终工作总结。
- 2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。
- 3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。

4、做好20_年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

二、其他工作

1、迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室，年终总结《出纳个人年终工作总结》。

2、为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作,对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

3按照公司部署,做好了社会公益活动及困难职工救济工作.

在本年度工作中

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

保险消保工作总结汇报篇八

20xx年，在上级公司的正确领导下，通过薛城营销部全体人员的共同努力，取得了优异的成绩。全年收取保费1000余万元，较去年增长了43%，当地市场占有率约17、86%，保费计划达成率178、57%，本年历年制赔付率56%，（滚动一年）历

年制赔付率59%，（滚动一年）综合成本率75%。

1、加强四级机构团队建设。保险市场是业务竞争的市场，而实质上是人才竞争的市场。

早在薛城营销部筹建之初，我们就决心打造一支具有强大竞争力的团队。并在今后的工作中，注重招贤纳士，选贤任能。通过与当地产、寿险各公司的横向联系，吸纳了一大批优秀的人才。同时注重日常的人才培养和锻炼，为人才搭建平台，坚持用人之长，使其才华得以施展。从而使团队不断壮大，整体战斗力得到迅速提升，并转化成优良的经营业绩，在薛城营销服务部开业的第三个年头，实现并不断巩固了自己在当地财产险市场上的领跑者地位。

导，及时制定服务部的业务推动方案，极大地调动了全员的积极性，使整体业务得到迅猛发展，大大提高了安邦保险在本地区的市场占有率和知名度。同时，我们牢牢抓住经济效益这个核心不放松，采取一系列降本增效措施：一是拒绝垃圾业务的承保；二是加大对优质业务的引导和奖励；三是严把理赔质量关，努力降低赔付率；四是开展以“俭以养德”为主题的全员厉行节约活动，从节约一张纸、一滴水、一度电着手，努力控制劳动成本。

质服务品牌。对于业务人员，在承保时就对客户介绍安邦保险公司，宣传安邦文化及其一系列服务客户的政策措施；对于营业窗口，一个礼貌的微笑，一声真诚的问候，一番耐心的解释，都让客户切实感受到我们的主动和热情，体现和增长的是我们安邦保险的品牌价值。在理赔环节上，首先体现出安邦保险公司从业务经办人到查勘、定损理赔人员，再到各级内勤、总公司后援等整个公司在给客户服务，而不是某一个环节或者某一个人给客户服务。在这个环节上，我们努力做到主动、迅速、准确、合理，最大限度的提高第一现场查勘率，并第一时间安慰客户、指导客户，实事求是地处理每个案子。最大限度地提高了客户的满意度，从而使安邦保

险公司在当地具有较高的知名度和美誉度。

4、建立健全各项内部规章制度，提高执行力和各项工作效率；制定一系列与总公司政策相配套的激励措施，集中四级机构所有资源，激发和调动员工和广大营销人员的积极性，最大限度地发挥全员的创造力和潜能。

5、注重联络、广泛交往，努力创造良好的企业外部生存环境。一方面，经常性深入厂、矿、企、事业单位，采集信息、分析市场、调查研究；另一方面，加强与公安、交通、工商、税务等职能部门和银行等金融机构的沟通联络。上述工作的有效开展，为公司的各项工作顺利进行铺平了道路，同时，也大大提高了安邦保险在当地的知名度。

6、加强四级机构文化建设。着眼于长远，在深入理解安邦保险“家文化”、“水文化”以及“六个人人”等大的企业文化背景下，努力进行基层文化建设。注重提高全员的大局意识、责任意识和诚信意识。所谓大局意识，就是教育员工和广大营销人员增强协作精神，“先国家而后私仇”，正确处理工作和生活中人与人之间的矛盾，懂得相互尊重、相互支持，合作共赢的道理，也即所谓“成人达己，成己达人”的理念。懂得任何优秀成绩和价值的取得，只有通过艰辛的努力和付出，也只有通过艰辛的努力和付出才能获得，别无他途。所谓责任意识，即作为安邦保险的员工或营销员，其言行要对安邦保险公司负责，对客户负责，对自己负责，做一个负责人的人；所谓诚信意识，即是作为安邦的一员或其代理人，说话、做事要讲诚信，以诚待人，以信立身。孔子说“人而无信，不知其可”。我们是服务行业，没有了诚信，也便成了无源之水，无本之木。另外，还教育全员要有爱心，所谓“仁者，爱人”。要用爱心对待周围的人，才能做到“快乐做人”。对别人要宽容，对自己要严谨。多看别人的长处，多找自己的缺点，即所谓“严以律己，宽以待人”，只有这样，才能建造和谐宽松的职场文化氛围。

1、对信用险、雇主责任险、企财险等非机动车险的重视程度不够。2、对电销业务的重视程度不够，对如何开展好该业务缺少探索性研究。3、对当地银行系统缺少整体性的有效沟通。

1、带领全员严格执行安邦公司各项推动方案及各项政策措施，顺势而为，更好地借助安邦公司对四级机构的强大推动力。

2、通过提高服务质量，树立安邦保险在本地区的良好口碑。主要是加强营业窗口的微笑、耐心服务和查勘、理赔的时效、满意度服务。一个业务发展的领跑者，首先应是一个服务质量的领跑者。

3、稳定并不断加强团队建设。广泛联系，扩大增员范围，提高增员力度。不断发现人才，培养人才，并为其提供平台，激励其发挥才智，形成公司核心竞争力。

4、采取措施，提高续保率。对20xx年一千万元的业务，提高明年的续保率，是实现20xx年任务目标的一个基础。我们将围绕提高续保率，增加人、财、物的投入，创造性地采取各种有效措施。

5、按照总公司配备两名销售副总的要求，加快人才的选拔和招聘。以便在新一年目标的实现上发挥其应有的作用。

6、大力发展非车险，积极拓展业务新渠道。努力发展信用险业务及企财险、雇主责任险等非车险业务。积极拓展4s店、银行等业务发展渠道；重视电销业务的发展。为全面提高安邦保险的市场占有率和知名度、美誉度而努力。

1、财务人员能不能招聘211工程院校毕业以外的人员？缺一
名财务人员。

2、团队长政策很好，只是每人300万元/年保费太高，若改为
每人100万元/年更适宜。希望团队长政策能延续下去。

- 3、基层负责人需要一项自主费用。如团队管理、对外联络等。
- 4、天气渐冷，公司三个小房间需安装空调三台，费用预计6600元。（每台2200元）
- 5、需客服专员一名。可兼职电销专员，与上级电销部呼应。

保险消保工作总结汇报篇九

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，通过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

我工作口号是：向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！