

2023年财险公司年度工作总结个人(优质7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

财险公司年度工作总结个人篇一

财险公司要想实现可持续发展,就必须确保投资业务和保险业务之间实现科学互动发展。今天本站小编给大家整理了财险公司20xx工作的总结，希望对大家有所帮助。

我是财产保险股份有限公司的一名普通的业务员，我入司2年以来，无时无刻的感受着财产保险文化的熏陶。在那种：以人为本，我为人人，人人为我的公司精神文明的感染下，自身素质得到了快速的提高和成长，在此我衷心的感谢公司各位领导给予的关怀与帮助。同时在这两年的工作中也遇到了一些困难和问题。

例如：1公司的出单系统程序比较的不给力，有时出个单子因为系统的缘故，需要客户多等将近半个至一个小时，这样一来的后果将是导致客户产生不信任感和焦躁情绪，以至于对我们业务员以后的展业造成一定影响。

2公司核保政策变动较快：对于我们业务员来说，如果业务要做的好，平时就需要有一些大客户的支持与帮助，在此情况下同样的我们也需要给予这些客户些政策上的支持与帮助，这样才能换来彼此的真诚与信任，双方都得到长足的发展。

3公司组织的培训较少：诚然如古人所云，学习知识如逆水行舟，不进则退；做业务的其实也是如此，我们需要不断的在实践中积累经验及借鉴一些好的，与时俱进的销售手段。这样我们才能不被时代抛弃及淘汰，才能为公司贡献更多的力量！

最后再此衷心的感谢各位公司给予的帮助及关怀，同时也祝愿财产保险股份有限公司在新的一年里：蓬勃发展，蒸蒸日上。祝福公司的每位员工：身体健康，万事如意！

自××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。在××支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，××年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会，并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。

毕业后从校园走出的那一刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，通过这几个月的学习和工作，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自己的理论知识付诸于实践，挑战了自己的工作能力和学习能力。

一、工作方面

1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了最好的服务，维护了公司的形象。

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

3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然

有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。

4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。

5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

二、学习方面

1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的基本知识，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的每次培训。

一、在竞争中求生存，在竞争中促发展

1、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。

2、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对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，这一举措势必会得到企业的充分肯定，让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。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、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。

4、公司有新产品推出时，可以采取产品说明会的方式去吸引

客户，真正做到与客户交流接触。这一点是公司推出投资型产品×××三代给我的启发，我有幸去中国人寿的产品说明会，觉得我们有必要跟寿险公司学习，做到真正的抓住客户。

二、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。

三、建立严格的内部管理考核制度

- 1、统一员工服装，给客户整齐划一的感觉，一开始就给他们留下良好的视觉好感。
- 2、严格考勤制度，对于迟到早退现象的要给与相应得惩罚。
- 3、每天做好值日工作，保持良好的工作环境。
- 4、每名员工清楚自己的岗位职责，做好自己本分的事，由于个人失误给公司造成损失的要负相应的负责。

5、每项工作要本着公开透明的原则。

财险公司年度工作总结个人篇二

时光就像个迟暮的美人，总在一年的尾巴里溢出自我的光彩。在缤纷的年岁里□20xx恐怕就是一场不算盛大的烟火，绽放过，绚烂过，最终落幕了。但于我的生活而言，忙碌无法概括出它所有的样貌。纪检部的工作也随着这个寒冷的冬季慢慢过去，以最优雅和谦逊的姿态。

在这一个学期我们谨记自我的职责和义务，督促检查同学们的上课情景，听从教师的各项提议，努力认真地完成本部门各项工作。在各位辅导员教师的帮忙和各班、各部门同学的积极配合和支持，以及本部门全体成员的努力下，纪检工作取得了必须的成果，同时也得到了广大同学的肯定。

在新学期的第一周里，我们部作为引导组的一份子，对全体xx级新生进行迎接，帮忙相应的同学办理入学手续，带领他们尽快熟悉学校生活。作为学长学姐，我们在与新生交流的过程中发现了他们对大学生活的无限向往。与此同时，也能够察觉到他们对于未知的丝丝恐惧。我们竭尽所能来帮忙他们，告诉他们相关经验，让他们努力融入大学这个大家庭中。

20xx年10月，在xx学院学生会的统一安排下，我部门在规定的时间内开始招收一五级新成员，本着实事求是的原则，从50多位报名的同学中择优挑选出4名新成员。此次纳新不仅仅使一五级对学生会纪检部门的认识加深，并且对以后开展工作供给了一个很好的宣传机会。扩大了部门力量，为以后一五级考勤工作打下了坚实的基础。

1、查课

加强干事对于查课的保密性与严谨性，完善查课制度与相应纪律，做到严肃认真对每一次查课：提前三十分钟到达查课教室；收纸条时，坚持好秩序，保证一人一纸条的原则；态度严肃，不许打闹，更要避免和同学发生冲突等。

2、查操

针对一五级早操活动，我部门制定了一系列的考勤制度。根据安排，一四级干事早晨6：40在操场前门集中于6：50对xx级同学的早操情景进行检查。

3、查宿

每周不定时进行宿舍人员检查，保证各位同学的安全，督促他们重视相应的校规校纪。杜绝夜不归宿等拿自我人身安全开玩笑的相应活动发生。

1、部门成员经验增多，各项工作步入正轨，纪检部成员配合院里的各项活动发挥了维护秩序，发挥自我的优势。

2、在xx号开学生会培训技能大会中，我们部的干事踊跃，进取维护秩序签到工作以及安排会场等工作。

3、为迎接元旦的到来，学院将举行一场精彩纷呈的元旦文艺晚会，我们部也在准备着我们的工作-如何将场面秩序搞的更好，如何做好安全措施。

可是，也应当看到，在工作中有很多不足的地方，工作并不是100%会保证准确，出现这样的问题我们在第一时间做了修改，把错误率降到最低。与同学产生矛盾时，也会想办法解决。

1、由于工作没有按时完成，致使每周的考勤结果没有及时上交辅导员，使辅导员教师没有能够对本周的.出勤率有所了解。

2、缺少部门与部门之间的沟通。

千里之堤毁于蚁穴，我们必须在下一个学期中认真解决好这些问题，努力完善好考勤工作，让教师满意。

1、全面加强各项考勤措施，依照学院制定的详细考勤细则开展工作。

2、加强日常工作的管理，如例会制度。内部成员考勤制度

3、充分发挥部门成员的主观能动性，与学生会各部门团结合作，共同为国际交流学院贡献自我的力量。

这学期即将过去，我们将一如继往发挥我们团结、协作、分工的精神，继续以满腔的热情，扬长避短，进取迎接新学期的挑战，努力为同学们营造出一个更好的学习、休息环境！

非常荣幸地在xx——xx学年的上半学期当选为学生会纪检部副部长，在此非常感谢领导对我的信任及厚爱。站在岁末，透视即将过去的一学期，工作的点点滴滴就时时在眼前隐现，回眸望去过去的一幕幕，也在不知不觉中充实眼睑。这半年来，在学校及学生会各干部的领导下，当然还有同学们的支持下，我部坚持以为同学服务为基本原则，为加强同学与学校、同学与学生会的联系和了解为目标，而努力工作！

从中我学到了许多东西，现将此学期工作总结如下：

为了有更充足的力量来完成纪检部各项工作，我部在9月14日至9月16日以报名、初试、复试的形式选拔了一批学习优良、拥有较强工作能力和服务意识的新生，以补充纪检部的力量。有意识的组织了对新成员的培养，使他们尽快熟悉工作，转变角色，尽快地融入到纪检部团队之中。

一切工作都是崭新的，作为首批开拓者中的一员，我制定了

详细的工作计划，为以后的工作铺了条简单的道路。在工作中对部门成员进行工作情况的考核，对于违反规定的成员进行严重的批评及警告。

每一次会议，就是每一次的收获。在会议中，部门的各成员积极谈论近期的工作情况及在工作中遇到的一些问题，大家共同探讨解决。这就证明我们是一个团结向上的团队。当然例会的重点在于发现问题和解决问题。可以说我部的每一次例会都起到了它实实在在的效用，越来越完善的纪检条例，越来越有条理的校章检查制度。

根据工作需要，将我部成员分成三个小组，即：学习组、纠察组、娱乐组，由三位副部长各主要负责一组。我主要负责学习组。

我组的主要工作就是查旷课迟到。在每周不定期的检查迟到旷课情况，并把结果上报学生工作部，且对于违纪严重的班级在bbs上公开批评。用时我组也积极配合其他两个组的工作，在查食堂排队情况，机房玩游戏情况的时候，部门成员都积极的参与进来。这就从多方面锻炼了各成员的工作能力，主要是对大一的理事的锻炼。

如：开学之初的迎新晚会，各种学术报告讲座会，各类学院文艺演出、比赛，都有我们纪检部成员维持纪律的身影。

我部以团结学生会为宗旨，积极配合学生会其他各部门的工作。如：配合生活部一起检查宿舍，查大功率用电器，查旷课，这些工作都有效地结合在了一起。

1. 某些部门成员在工作中表现不够积极。
2. 某些成员的个人思想意识不好。

工作中是纪检部的人，生活中就是肆无忌惮的人。对于此种

现象我部已对部分成员进行部门内部批评，给予警告。

3. 部分违规同学对于我们的检查置之不理，依旧我行我素，使我们的工作难以进行，收不到效果。

在查迟到方面，我组对于此类同学深查到底，坚决抓一个处理一个，在此也希望学校作我们工作的强硬后盾。

4. 部分成员不敢就大胆的管理。

这一点也可以理解，因为大一新入学对于学校的许多环境还不熟悉，但是在工作后期此种现在大有好转。

5. 某些成员的工作没有安排到位

过于表面;工作安排不够完善，灵活性欠缺，使得一有所调动就无所适从;工作的时候一些理事的积极性欠缺。

6. 与其他各部门的交流还是有些欠缺。

都是学生会的，但是见了就是不知道对方是学生会的。望下学期各部门间的交流增加，多多增进各部门成员的感情。

希望在下学期这些问题可以全面的解决，我会更加积极的工作，认真落实有关的要求，提高我们的工作效率，使纪检部发挥的作用更大。

总之，新的学期，新的开始，纪检部将在新时期尽职尽责，努力工作，以高昂的姿态和饱满的精神开始新的征程！我坚信纪检部一定会在以后的工作中做的最出色！

财险公司年度工作总结个人篇三

在回顾这20xx年6月到现在的半年工作之前，我首先要感谢人

保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和xx支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自20xx年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和xx支公司车险部经理李刚来到xx支公司。在xx支公司7—10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。

很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了□20xx年xx月x日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。

而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为

他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。

财险公司年度工作总结个人篇四

一、 攻坚克难——重建网格队伍

去年营销一中心由于士气低落，全年业绩一直处于倒数第一。家客部李经理审时度势，及时调整，把我调任营销一中心担任中心经理，我上任后积极组织调研，同客户经理一起分析原因，采取优胜劣汰的方式调整了队员的工作职责和岗位，激励了员工士气。使营销一中心重新恢复了战斗力，上半年家客部评比客户经理排名前五名中我所带领的营销一中心占了三个，圆满完成了领导交付的任务。

二、 积极进取——网格销量提升

在部门李经理的指导下，我和一中心全体组员工作热情高涨，在春节期间全体组员初四提前上班开展itv融合业务体验会，采用itv邀约体验会的方式把客户邀约到营业厅进行移动业务推介，是全部门第一个做新融合邀约的营销中心，全年共开展各类邀约体验会32场，客户经理全年人均销售业绩同比增

长超过50%□itv融合业务邀约体验会的方式打开了全省itv和融合套餐发展的通道，得到了全省家客部推广。

三、 务实创新——引领终端转型

20xx年下半年□iphone5s上市，在家客部移动业务向中高端转型中，我带领一中心全体人员组织学习iphone5s套餐及卖点，探索营销方式及目标客户，大家集思广益，提出通过电子渠道微信营销，网络宣传的销售模式，开拓了新的营销方式，我中心共发展苹果手机52部，占部门发展总量的27%，带动了全部门的高端手机发展。

20xx年的工作计划

一年来，我虽然努力做了一些工作，但距离部门领导的要求还有不小差距，如营销组织、团队建设上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职，服务公司。

一、加强对合约和融合政策的学习和销售，做到全面深入的了解渠道运营部的各项收入业务。在宽带单产品的基础上发展移动融合和合约机，利用流量营销和翼支付等增值业务提高业务收入。

二、以实践带学习全方位提高团队销售能力。合理分配销售力量的结构，包括营业人员、驻厅人员、客户经理、和非清单级商客业务渠道人员的销售搭配与培训等。

三、扩展业务渠道。组建一支非清单级商客的渠道销售队伍，覆盖网格内的所有小集团、商户、物业。根据客户群类型进行针对性营销，发展关键人。 聚类客户群体和商圈用户的关键人不但可以承接小集团，还可以在异网小区起到宣传效果。

四、继续在做好本职工作的同时，为公司做一些力所能及的

工作为公司做出应有的贡献。

总之□20xx年在部门李经理的带领下，全体人员共同努力基本完成了全年的各项工作，但20xx年的工作任务会更加艰巨，工作会更加繁重，但是我深信，在李经理一如继往的关心支持下，渠道运营部全体员工一定能开拓进取，迎难而上努力完成20xx年各项业务指标。

财险公司年度工作总结个人篇五

雇主责任保险简介

雇主责任保险是指被保险人所雇佣的员工在受雇过程中，从事与被保险人经营业务有关的工作而遭受意外或患与业务有关的国家规定的职业性疾病，所致伤、残或死亡，被保险人根据《劳动法》及劳动合同应承担的医药费用及经济赔偿责任，由中国人民财产保险股份有限公司在规定的赔偿限额内负责赔偿的一种保险。三资企业、私人企业、国内股份制公司，国有企业、事业单位、集体企业以及集体或个人承包的各类企业都可为其所聘用的员工投保雇主责任险。

国内雇主责任保险条款

一、保险对象范围

第一条 三资企业、私营企业、国内股份制公司，国有企业、事业单位、集体企业以及集体或个人承包的各类企业都可为其所聘用员工(包括正式在册职工、短期工、临时工、季节工和徒工)，依照本条款的规定向中国人民保险公司(以下称保险人)投保本保险。

第二条 本保险单所称“所聘用员工”是指在一定或不定期限内，接受被保险人给付薪金工资而服劳务，年满十六岁的人员及其它按国家规定和法定途径审批的特殊人员。

二、保险责任范围

第三条 凡被保险人所聘用的员工，于本保险有效期内，在受雇过程中(包括上下班途中)，从事与本保险单所载明的被保险人的业务工作而遭受意外或患与业务有关的国家规定的职业性疾病，所致伤、残或死亡，对被保险人根据劳动合同和^v^法律、法规，须承担的医疗费及经济赔偿责任，保险人依据本保险单的规定，在约定的赔偿限额内予以赔付。

对被保险人应付索赔人的诉讼费用以及经保险人书面同意负责的诉讼费用及其他费用，保险人亦负责在约定的分项赔偿限额内赔偿。

在本保险期限内，保险人对本保险单项下的各项赔偿的最高赔偿责任和不得超过本保险单明细表中列明的累计赔偿限额。

三、责任免除

第四条 保险人对下列各项不负赔偿责任：

(五)被保险人的故意行为或重大过失；

(六)除有特别规定外，被保险人对其承包商所聘用员工的责任；

(八)直接或间接因计算机2000年问题造成的损失；

(九)其它不属于保险责任范围内的损失和费用。

财险公司年度工作总结个人篇六

(一) 落实再保险省集中和“先分保，后出单”工作 未来模式总、省两级再保险经营，即上收地市分公司再保险管理权

限，强化省级分公司风险管理职能。再保部要制定再保险省集中方案，重点理顺与各产品线、各分公司之间的协调合作关系。

省集中岗位设置大致构思：

合约业务岗（3人）：负责总公司8个大合约；负责总公

核保及省内风险平衡岗（2人）：负责省内外超赔业务、负责研究辖区内的风险分布状况，控制累积风险，平衡省内系统巨灾风险和省内系统各险种风险，分析各产品线/各险种临分需求、业务统计分析、核保及系统维护，同时兼综合岗任务。

随着总公司程序的正式上线，将进一步细化“先分保，后出单”工作，刚性执行总公司和省分公司相关规定。

财险公司年度工作总结个人篇七

在xx支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了□xx年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的'操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多

锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。