# 2024年保险业务员上半年工作总结怎么写(7篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-01-14

*20\_年保险业务员上半年工作总结怎么写一一、全面贯彻总公司“积极均衡、整合转型、创新超越”的总体工作方针积极落实总公司关于实施员工职业素质提升工程的指导意见，构建学学习创新型企业，搭建优秀的人力资源支持平台，加大人才培养力度，建立人才培养机...*

**20\_年保险业务员上半年工作总结怎么写一**

一、全面贯彻总公司“积极均衡、整合转型、创新超越”的总体工作方针

积极落实总公司关于实施员工职业素质提升工程的指导意见，构建学学习创新型企业，搭建优秀的人力资源支持平台，加大人才培养力度，建立人才培养机制，全面提升员工职业素质。

二、转变思想观念

积极适应市场竞争的需要，继续加强竞争意识和危机意识教育，引入激励机制，巩固原有险种的市场份额，积极开拓新业务、新保源。

三、加强与政府和有关部门的沟通

提高政府领导对保险在经济社会发展中重要作用的认识，积极取得政府和有关部门的支持，优化保险发展环境。

四、进一步强化服务意识，努力提高服务水平，改善外部展业环境

建立客服人员日常培训体制，努力提高服务技能和服务水平。同时加大理赔查勘力度，努力挤干理赔水份。

五、加强团队建设

营造事业留人、感情留人、待遇留人的发展环境，激发员工对公司的认同感和归属感，保持队伍的高度稳定。进一步搞活用人机制，坚持打破身份界限，不拘一格用人才，确保人尽其才，才尽其用。

这就是中国保险人的豪言壮志，正是这样敢争第一的精神，在激烈的市场竞争中不断发展壮大，不断自我超越。我们坚信，在新的一年里我们将继续发扬吃苦耐劳、勇于拼搏的精神，勇攀高峰!

**20\_年保险业务员上半年工作总结怎么写二**

国家经济在持续发展中，面对日益严峻的市场竞争，我们要牢牢地把握市场的主动权，加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度，面对新的一年，我们已做出了初步的规划：

一是全面贯彻总公司“积极均衡、整合转型、创新超越”的总体工作方针，积极落实总公司《关于实施员工职业素质提升工程的指导意见》，构建学学习创新型企业，搭建优秀的人力资源支持平台，加大人才培养力度，建立人才培养机制，全面提升员工职业素质。

二是转变思想观念，积极适应市场竞争的需要，继续加强竞争意识和危机意识教育，引入激励机制，巩固原有险种的市场份额，积极开拓新业务、新保源。

三是加强与政府和有关部门的沟通，提高政府领导对保险在经济社会发展中重要作用的认识，积极取得政府和有关部门的支持，优化保险发展环境。

四是进一步强化服务意识，努力提高服务水平，改善外部展业环境。建立客服人员日常培训体制，努力提高服务技能和服务水平。同时加大理赔查勘力度，努力挤干理赔水份。

五是加强团队建设，营造事业留人、感情留人、待遇留人的发展环境，激发员工对公司的认同感和归属感，保持队伍的高度稳定。进一步搞活用人机制，坚持打破身份界限，不拘一格用人才，确保人尽其才，才尽其用。

六是加强与各代理单位的沟通，使之尽快发展起来，达成双赢。

七是加强对农村网点的指导，尽快提高产能，积极联系党委、政府，建设其他乡(镇 )网点，并维护好，建一个，出成效一个。同时进一步加大“中国人寿保险先进村”建设力度，并顺利验收，让广大农民群众更多地得到中国人寿的优质保险保障，感受到党和政府的关怀。

八是继续抓紧抓好安全教育、法制教育、党风廉政建设工作不放松，加强管理，杜绝各类经济、治安、刑事案件的发展，降低管理风险，确保后方稳定。

“巍巍乌蒙山，堂堂五百强。我不争第一，何言国寿人?”这就是中国人寿人的豪言壮志，正是这样敢争第一的精神，让中国国寿在激烈的市场竞争中不断发展壮大，不断自我超越。我们坚信，在新的一年里，在县委、政府和上级公司的正确领导下，在各职能部门的密切配合和支持下，我们将继续发扬吃苦耐劳、勇于拼搏的精神，勇攀高峰，与全县各族人民一起，为我国的经济建设添砖加瓦，共建社会主义小康社会。

**20\_年保险业务员上半年工作总结怎么写三**

第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在某年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

第二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过某年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在某年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在某年6月之前完成某营销服务部、yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

第三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。根据某年中支保费收入某某万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。某年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入某某万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，某年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在某年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。某年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，某年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益化奠定良好的基础。

一个好的房地产营销方案必须有一个好的计划书，以在整体上把握整个营销活动。市场营销计划更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销计划。

房地产营销计划的内容

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括：

1、计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。

2、市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。

3、机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。

4、目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。

5、市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。

6、行动方案：本方案回答将要做什么?谁去做?什么时候做?费用多少?

7、预计盈亏报表：综述计划预计的开支本文

8、控制：讲述计划将如何监控。

**20\_年保险业务员上半年工作总结怎么写四**

国家经济在持续发展中，面对日益严峻的市场竞争，我们要牢牢地把握市场的主动权，加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度，面对新的一年，我们已做出了初步的计划：

一是全面贯彻总公司“积极均衡、整合转型、创新超越”的总体工作方针，积极落实总公司关于实施员工职业素质提升工程的指导意见，构建学学习创新型企业，搭建优秀的人力资源支持平台，加大人才培养力度，建立人才培养机制，全面提升员工职业素质。

二是转变思想观念，积极适应市场竞争的需要，继续加强竞争意识和危机意识教育，引入激励机制，巩固原有险种的市场份额，积极开拓新业务、新保源。

三是加强与政府和有关部门的沟通，提高政府领导对保险在经济社会发展中重要作用的认识，积极取得政府和有关部门的支持，优化保险发展环境。

四是进一步强化服务意识，努力提高服务水平，改善外部展业环境。建立客服人员日常培训体制，努力提高服务技能和服务水平。同时加大理赔查勘力度，努力挤干理赔水份。

五是加强团队建设，营造事业留人、感情留人、待遇留人的发展环境，激发员工对公司的认同感和归属感，保持队伍的高度稳定。进一步搞活用人机制，坚持打破身份界限，不拘一格用人才，确保人尽其才，才尽其用。

六是加强与各代理单位的沟通，使之尽快发展起来，达成双赢。

七是加强对农村网点的指导，尽快提高产能，积极联系党委、政府，建设其他乡（镇）网点，并维护好，建一个，出成效一个。同时进一步加大“中国人寿保险先进村”建设力度，并顺利验收，让广大农民群众更多地得到中国人寿的优质保险保障，感受到党和政府的关怀。

八是继续抓紧抓好安全教育、法制教育、党风廉政建设工作不放松，加强管理，杜绝各类经济、治安、刑事案件的发展，降低管理风险，确保后方稳定。

这就是中国保险人的豪言壮志，正是这样敢争第一的精神，在激烈的市场竞争中不断发展壮大，不断自我超越。我们坚信，在新的一年里我们将继续发扬吃苦耐劳、勇于拼搏的精神，勇攀高峰！

**20\_年保险业务员上半年工作总结怎么写五**

一、指导思想

以完善公共就业服务体系为重点，努力改善就业环境，提高就业质量;以健全社会保障机制为重点，努力缩小城乡保障差异，提高农村的保障水平;以推进劳动合同制度为重点，努力构建和谐稳定的劳动关系，维护劳动者的合法权益;以创建文明行业为重点，努力改进工作作风，不断提升劳动保障工作的社会满意度，树立劳动保障队伍好学、团结、敬业、亲和的良好形象。充分发挥劳动保障工作在构建社会主义和谐社会进程中的基础性作用，推进我区新郊区新农村建设。

二、工作目标

1、继续推进新增就业岗位，确保新增本地劳动力就业岗位3万个，其中非农就业6000人，城镇失业登记数控制在市政府规定14430个以内。

2、完成农民工职业技能培训1.5万人，其中本区户籍农村富余劳动力3000人。

3、自主开发30个青年就业实习基地，实习人数达到20\_\_人。

4、新增非正规就业劳动组织800户，新增就业岗位20\_\_个，非正规就业劳动组织转制为企业40户。

5、进一步加大\"镇保\"推进力度，年内争取全面完成原镇、村办改制企业由\"农保\"向\"镇保\"的转移工作，\"镇保\"参保人数达到10万人。

6、逐步提高征地养老人员养老生活费标准，适当提高高龄老人生活费补贴，减轻征地养老人员高额医药费负担。

7、进一步扩大\"综保\"覆盖面，\"综保\"参保人数38万，月均参保人数33.93万。

8、推进企业劳动合同制度，劳动合同签订率达到95%以上。

三、重点工作

促进就业方面：

1、推进积极的就业政策，进一步强化政府促进就业的责任体系。

会同有关部门共同细化和推进\"双困\"人员就业援助、非农就业专项资金管理、招商引资与促进本地劳动力就业、加强职业技能培训等方面的办法和措施，强化就业政策的绩效评估;进一步深化新增就业岗位工作，提高就业质量和水平。

2、健全就业服务体系，提高就业服务质量。

建立劳动力资源库，实行动态管理;建成区域性公共就业服务信息化\_络，提高就业服务的及时性和有效性;建成职业介绍分中心浦江职介所，加强\"世博\"动迁人员的就业服务工作;进一步深化职业指导\"进社区、进学校\"工作，扩大职业指导范围，提高职业指导质量。

3、培育创业氛围，推进以创业促进就业。

制订和落实适合我区特点和促进自主创业的扶持政策，切实解决创业难的瓶颈问题;充分发挥专家志愿团的作用，进一步加强开业指导工作和服务工作，提供良好的开业指导和融资贷款服务。

4、完善职业技能培训\_络，以培训促进就业。

完善我区的职业培训\_络化建设，开发适合我区产业结构特点、劳动者需求的培训项目，实施政府购买培训成果。针对青年失业群体，开发青年就业实习基地。推进以市场为导向，实行用工单位\"下单\"、培训机构\"接单\"，政府\"买单\"的订单式培训，使企业的用工需求与劳动者的技能培训紧密联系。

社会保障方面：

1、梳理和分析社会保障历年遗留问题，逐步完善社会保障体系。

注重了解群众的社会保障需求，梳理社会保障遗留问题，重点解决本区部分\"农转非\"人员的\"纳保\"问题;研究分析市级涵养林、片林、吴泾化工区环保项目等征用地人员的社会保障\"纳保\"问题，提出切实可行的对策和建议。

2、建立农民和征地养老人员的养老金增长机制，提高保障水平。

规范农保基金和征地养老资金的征缴和管理，确保社会保险基金的安全保值;探索建立农民和征地养老人员养老金的合理增长机制，重点提高高龄无保障、低保障老人的保障待遇;建立征地养老人员高额医药费的减负机制，提高征地养老人员的生活水平。

3、进一步推进\"农保\"向\"镇保\"转移工作，提高农民社会保险层次。

继续做好征地农转非的审核申报工作，尤其是要积极配合做好虹桥综合交通枢纽开发过程中农民的落实保障工作;深化镇村改制企业从\"农保\"转入\"镇保\"的政策宣传和推进工作，研究制订相关的配套政策，确保该项工作的稳妥平稳;开展农保区级统筹方案的调研，设想于年起将务农人员的养老保险建立全区统一的征缴和发放标准，切实提高农副业从业人员的保障水平。

4、进一步做好\"综保\"扩覆工作，加强对来沪从业人员的管理和服务。

针对本区来沪从人员的不断增加的现状，进一步加大\"综保\"政策的宣传力度，加大资金的征缴力度，维护来沪人员的合法权益。加强对来沪从业人员的就业服务，拓展\"综保\"卡的服务功能，为从业人员提供良好的就业保障服务。

劳动力市场监管方面：

1、推进劳动合同制度，提高劳动合同签订率。

积极实施《全面推进劳动合同制度实施三年行动计划》，加强对用人单位实施劳动合同制度的指导和服务;加强对劳动合同法律法规的宣传和培训，深入社区和企业举办现场咨询和有针对性的宣传活动，增强用人单位和劳动者的劳动合同意识;进一步加大对用人单位签订劳动合同情况的执法监察力度，及时查处违法行为，切实提高劳动合同签订率，力争实现我区各类企业劳动合同签订率达到95%以上。

2、加大劳动保障监察力度，探索建立企业劳动保障诚信机制。

建立健全劳动保障法律法规进社区进企业的长效机制，加强对企业的分类指导和服务;坚决查处企业的违法违规行为，从重打击严重侵害劳动者权益的行为，通过实施分片集中监察以及开展专项整治等行动，规范劳动力市场秩序;推行劳动保障诚信制度，研究制订诚信企业的评定标准和激励政策，提升用工单位的劳动保障责任意识。

3、健全劳动关系三方协调机制，提高劳动争议仲裁机构的专业化水平。

以协调劳动关系为主线，加强对企业改制转制、动迁、裁员过程中劳动关系处理动态的跟踪和指导，切实减少群体性劳动争议;创新劳动仲裁机构的运作机制，提高仲裁员队伍专业化、职业化程度;推广区、镇、村三级劳动争议调解\_络建设，加大劳动关系调解力度。

4、深化劳动力市场监管预警机制，维护劳动关系的和谐稳定。

积极推行劳动力市场监管一体化工作机制，探索建立\"一口受理\"模式;建立行政执法事务部门内部抄报和外部通报制度，及时纠正和处理劳动用工的违法行为;进一步加强劳动保障信访工作责任制，稳妥处理各类历史遗留问题，及时预防和化解突发问题，维护社会稳定。

队伍建设方面：

1、深化政风行风和行政效能建设，争创文明行业。

继续推进劳动保障系统\"三优一满意\"创建活动，昂扬满腔热情、脚踏实地的工作精神和坚持\"以人为本\"的服务理念，实施政风行风建设和督查并重，开展服务质量跟踪调查，加大对典型情况的通报力度和对查实问题的处理力度，努力形成政风行风、行政效能建设的长效机制;进一步加大劳动保障宣传工作，不断提高群众的满意度，努力争创文明行业。

2、深入开展理论和业务知识培训，提升干部队伍的综合能力。

加强劳动保障工作的理论研究工作，营造干部队伍主动学习、善于学习的良好氛围，提高干部队伍分析问题、解决问题的能力推动劳动保障各项工作的正常健康发展;着眼于劳动保障事业的可持续发展，进一步整合局系统人力资源;加强基层劳动保障服务机构工作人员、就业援助员、劳动监察协管员队伍建设，全面提升劳动保障队伍形象。

3、进一步健全法制机制建设，提高依法行政水平。

严格依法行政，进一步完善业务流程、操作规范和工作标准，通过业务素质考核等措施，推动劳动保障系统业务工作法制化、规范化、标准化;认真做好劳动保障行政复议和行政诉讼案件的处理工作;加大劳动保障法制宣传工作，进一步提高宣传覆盖面和宣传实效。

四、项目与课题

(一)项目化推进工作

1、拓展就业服务渠道，建成区、镇、村(居委)三级就业服务信息化\_络

牵头部门：就促中心

主要配合部门：就业科、各镇、街道、莘庄工业区劳动保障事务所

2、加强\"世博\"动迁居民的就业服务，建成浦江镇职业介绍所

牵头部门：就促中心

主要配合部门：就业科、浦江镇劳动保障事务所

3、提高职业技能培训水平和质量，创建本区青年实习基地

牵头部门：职业技能开发科

主要配合部门：就促中心、就业科、职业技能鉴定中心、职业技术培训中心

4、规范企业参保形式，推进农村改制转制企业由\"农保\"向\"镇保\"的转移

牵头部门：社会保障科

主要配合部门：农保中心、各镇农保所

5、推进劳动合同三年行动计划，建立劳动合同信息动态管理机制

牵头部门：区劳动仲裁委办公室(劳动关系和仲裁科)

主要配合部门：劳动保障监察大队、各镇、街道、莘庄区业区劳动保障事务所

6、加大劳动争议调解力度，推行区、镇、村劳动争议三级调解\_络建设

牵头部门：区劳动仲裁委办公室(劳动关系和仲裁科)

主要配合部门：外地劳动力管理所、各镇、街道、莘庄工业区劳动保障事务所

7、增强企业用工诚信意识，建立企业劳动保障诚信机制

牵头部门：局监察科

主要配合部门：劳动保障监察大队、劳动关系和仲裁科、外地劳动力管理所、各镇、街道、莘庄工业区劳动保障事务所

8、工伤认定、劳动能力鉴定分级分段责任制的实施

牵头部门：法制办

主要配合部门：劳动能力鉴定中心

9、加强农民工的服务，综保卡试行健康体检项目

牵头部门：外地劳动力管理所

(二)调研课题

1、虹桥交通枢纽地区征地农民就业状况的调研

牵头部门：就促中心

主要配合部门：就业科、社会保障科、华漕镇劳动保障事务所、龙柏街道劳动保障事务所

2、区就业援助员队伍状况调研

牵头部门：就促中心

主要配合部门：各镇、街道、莘庄工业区劳动保障事务所

3、职业技能培训与促进就业结合状况的调研

牵头部门：职业技能开发科

主要配合部门：就促中心、就业科

4、农民工的就业、培训、维权工作的思考与对策

牵头部门：外地劳动力管理所(来沪人员就业服务中心)

主要配合部门：职业技能开发科、劳动保障监察大队、劳动关系和仲裁科

5、进一步拓展农民工就业服务渠道，就业服务工作向基层延伸的调研

牵头部门：外地劳动力管理所

主要配合部门：各镇、街道、莘庄工业区劳动保障事务所

6、深化劳动保障监察效能，建立劳动保障监察情况、分类指导情况的评估机制的调研

牵头部门：劳动保障监察大队

主要配合部门：监察科、各镇、街道、莘庄工业区劳动保障事务所

7、加强部门联动，推进工工伤认定的信息化建设的调研

牵头部门：法制办

主要配合部门：劳动能力鉴定中心

8、探索建立法制部门提前介入劳动保障行政执法程序的机制调研

牵头部门：法制办

主要配合部门：有关职能科室

**20\_年保险业务员上半年工作总结怎么写六**

年初，我加入到了xx公司，从事我不曾熟悉的保险工作。20xx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。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，认真学习相关理论，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。

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。能够积极主支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。

**20\_年保险业务员上半年工作总结怎么写七**

本人20\_\_年工作计划如下：

一、加强业管工作，构建优质、规范化的保险服务体系

承保是保险公司经营的动力源，是风险管控、实现经济效益增加收入的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20\_\_年度里，公司将强化业务管理工作，提升承保风险管控能力。

1、对承保业务快速高效地进行审核，利用风险管理技术及合理的定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务情况进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台

经过去年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，20\_\_年里将严格规范工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行热情、周到、优质、高效的服务宗旨，坚持主动、迅速、准确、合理的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20\_\_年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20\_\_年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！