# 2024年保险公司半年工作总结简短(四篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-01-28

*保险公司半年工作总结简短一上半年，在全州系统全体员工的共同努力下，业务发展取得了较好的成绩，截至6月30日止，完成股份公司保费收入4100.6万元，完成省公司下达年计划的40.7%，与上年同期持平。其中首年新单保费收入1982.7万元，完成...*

**保险公司半年工作总结简短一**

上半年，在全州系统全体员工的共同努力下，业务发展取得了较好的成绩，截至6月30日止，完成股份公司保费收入4100.6万元，完成省公司下达年计划的40.7%，与上年同期持平。其中首年新单保费收入1982.7万元，完成省公司下达寿险首年保费年计划的36%；比上年同期下降16%。寿险首年期交保费1010.2万元，完成省公司下达期交年计划的65%，完成自定年计划的51%；比上年同期净增683.9万元，同比增长209.6%。中介业务首年保费499万元，同比增长42%。团体寿险首年新单保费68.7万元，同比增长262.5%。短险业务收入624.4万元，同比增长38.6%，其中意外险保费收入336.7万元，比上年同期净增144万元，同比增长75%；短期健康险保费收入287.6万元，比上年同期净增29.6万元，同比增长11.5%。大病医疗保费收入185.5万元，同比增长58%。续收保费1308万元，续收率为85.4%。

从各分支机构的业务情况看，个人寿险期交保费达年计划60%以上的支公司有锦屏、从江、岑巩、麻江，保费收入分别为63万元、75万元、59万元、54万元，分别达年计划任务的105、75、73.8、67.5；达年计划任务50%的支公司有天柱、分公司营销部、雷山、黎平，保费收入分别为85.8万元、281.4万元、31.7万元、62万元，分别达计划任务的57、56.3、53、51.7。还有半数的单位个人寿险期交低于年计划50%。意外险完成计划任务在50%以上的支公司有凯里、剑河、天柱，保费收入分别为154万元、13.8万元、30.5万元，分别达计划任务的73.3、54.4、50.8。

截至6月底，短险赔款为318.97万元，短险综合赔付率为51.09%；同比减少赔款125.04万元，下降28.16%。补充医疗类赔款71.20万元，赔付率为69.60%；毛利润为117.48万元，经济效益明显改善。可用费用为496.58万元，比上年同期净增218.15万元，增长78.4%。已用费用428.83万元，同比净增长46.08万元，增长12%；费用节余67.75万元。两个“提高”的目标可望得到实现。

20\_\_年，我公司个人寿险期交和短险业务的发展及短险业务赔付情况较上年同期有了很大的改观，但也还存在如下问题：

一是业务收入总量，特别是寿险及长期健康险首年保费规模还很小，全州仅完成1982.70万，与全年5470万元的计划相比，差距还很大；

二是个人寿险期交结构不尽合理。个人寿险期交业务中“两康”的比重仅为25.64%，而“鸿鑫”的比重高达64.85%；

三是各支公司的业务发展不平衡。除凯里支公司和分公司营销部外，15个支公司中股份公司总量在200万元以上的仅4个支公司，其中黄平支公司226.7万元、镇远支公司238.9万元、岑巩支公司239万元、天柱支公司265万元；

四是二季度意外险业务发展明显放慢，二季度仅收入131.8万元。意外险收入极不平衡，保费收入在5万元以下的支公司就有5个，10万元以下的支公司有3个，最少的支公司意外险收入仅2.42万元；

五是部分支公司的高赔付率应该引起重视。分公司营销部赔付率达94.45%，岑巩支公司达92%，镇远支公司达70.08%等。

因此，加快短险（尤其是意外险）业务发展，严格控制短险赔付率仍然是我们的努力的方向。

进入二季度以来，业务发展速度减缓，且呈下滑趋势，个人寿险期交保费仅完成383万元，完成自编计划的75.4%。按7个险种计算，仅有麻江和锦屏支公司完成二季度计划任务，其余支公司均未完成二季度计划任务。其中保费收入在10万元以下的有施秉、台江、丹寨3个支公司，形势十分严峻。今年以来，在经营管理上我们虽然有所加强，效益明显提高，取得了较好的经济效益。但是，我们个别支公司粗放型的管理没有得到根治，在管理工作上稍有放松，在经营效益上取得的成果就会前功尽弃，管理工作这根弦我们一点都不能放松。

二、主要工作措施

1、强化忧患意识，更新经营观念。今年来，面临公司业务发展缓慢，业务结构不合理，经营无费用，保险市场疲软等困难，一部分经营管理者出现了“等、靠、要”的思想。州公司党委、总经理室决心从强化忧患意识和更新经营观念上做文章，一方面通过各种类型的会议，大谈特谈更新观念；另一方面通过走出去，到先进的公司学习考察。今年元月，州公司班子成员分别带领基层公司经理和州公司部门负责人组成三个组赴怀化、铜仁、黔南兄弟分公司学习考察。学习考察后大家感触很深，看看别人，想想自己，我们为什么这样落后。别人能做到的事情为什么我们做不到？大家深深感到我们的落后是思想上的落后，观念上的落后。赴怀化学习考察组还认真编写了《赴湖南省怀化分公司考察学习感思录》，供全系统交流学习，产生了很好的影响。通过走出去学习，我公司各级干部的思想观念得到进一步转变，为公司搞好各项工作打下了思想基础。

2、早安排、早部署，争取工作主动权。工作中立足于一个“早”字，既是经营管理工作规律的要求，也是我公司今年的工作特点。在去年四季度我公司业务发展取得较好成绩的基础上，元月份我们及时部署《零点行动—奔向20\_\_》业务竞赛活动。各单位积极响应，在新的一年里制定新的目标、落实新的措施。总、省公司全保会议后，州分公司党委总经理室在认真领会的基础上，结合黔东南实际切实予以贯彻落实。省分公司全保会议一结束，参会的公司经理连夜赶回凯里，接着召开全州系统20\_\_保险工作会议。会上，倪朝勇总经理作了题为《开拓创新奋力拼搏夺取20\_\_年各项工作胜利》的报告。在报告中明确提出了州分公司20\_\_年工作的总体思路：认真落实总、省公司的战略部署，抓住公司股份制改革的契机，转变观念，开拓创新；调整结构，加快发展；强化管理，提高效益，努力保持业务的持续健康发展。并确定了20\_\_年我司业务发展的总目标：总保费12255万元，其中个人寿险新单2720万元（期交保费1960万元，趸交760万元）；团体寿险530万元，银行、邮政代理2024万元；短险保费1500万元（意外伤害保险750万元）；99版以后续期保费2860万元；其它保险业务2260万元；大病补充医疗保险315万元。费用力争达到900万元，突破1000万元；利润210万元。同时提出，要实现业务发展的总目标，必须抓住一个“早”字，突出一个“新”字，落实一个“干”字，加强公司全面建设，促进全州系统人寿保险业务健康发展，实现公司利润的最大化，争取最佳经济效益。努力达到“股东有效益，经营有费用，员工有实惠，发展有后劲，社会有地位”的经营效果。全州系统认真贯彻落实总、省会议精神，围绕分公司总经理室提出的工作思路和总体目标，积极进取，不断创新，从而在各项工作中取得了较好的成绩。上半年，有3个支公司首年新单保费（分公司营销部467.2万元、岑巩186.6万元、从江157.6万元）和4个支公司个人寿险期交实现了“时间过半，任务过六”的目标，这就是落实“早”、“新”、“干”三个字的具体体现。

**保险公司半年工作总结简短二**

时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我待。在加入\_\_保险\_\_分公司的半年时间内，得到大家的帮忙实在是太多，此刻我将本年度的工作状况汇报一下：

理赔理算岗位是一个工作十分较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。是这是一项十分需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

一、理赔案件结案

从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结20\_余件已决赔案。并且在透过年底理赔部全部门的努力，将已决案件结案率成功的从70%提升至85%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

二、通知客户及时理赔提高结案率

通知客户需要超多时间，在告诉客户一共赔付多少的状况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只有及时安抚客户情绪，告知保险公司条款，如不计免赔，300元绝对免赔等等。

三、案件整理归档

在一个案件赔款完毕后，需要将车险理赔卷宗按照报案整理排序，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。

总而言之，理赔岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。做到自己的最好，发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战潜力，才能促进业务的全面发展。再次，谢谢所有的新老同事，谢谢领导对我的宽容与教导，在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立潜力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对中银保险公司的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

**保险公司半年工作总结简短三**

转眼我到公司工作已接近半年了。在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮忙、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作，个人素质和业务工作潜力都取得了必须的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作状况总结如下：

一、加强学习，提高素质

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的职责意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，透过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和资料，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，透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。

二、踏实肯干，完成工作

在公司工作的半年中，透过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面：

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。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作潜力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，期望领导和同志们对我进行监督指导：

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潜力。

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。

**保险公司半年工作总结简短四**

20\_\_年上半年的工作即将过去，从入职到现在，我在太平洋保险公司工作了快8个月了。回顾这半年以来的工作，在公司同事的支持与帮助下，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，挑战了自己的工作能力和学习能力。在这工作期间，有得也有失，平下心来，总结自己工作成绩和收获，从而找出不足，以利于今后工作。现将半年来的工作情况总结如下：

一、提高自我意识

入司以来，清楚的知道这个岗位的严格和重要。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。认真学习，仔细揣摩，努力做到：从容应对客户的咨询，做到准确、清晰、浅显的回答。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平凡凡的保险单，每天的工作就是录入、录入、再录入、送单、送单、再送单。但我的每一笔录入，每一次送单，都是和公司在半年完成全年任务是密不可分的。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，能把风险拒之门外。降低风险，提高业务质量。在工作中不断充实和完善自己，不留遗憾。

总结上半年的工作学习，我的体会是在工作中必须做到“四勤”，即：

1、眼勤（多看，以老员工为榜样，学习老员业务上的经验与方法）；

2、脚勤（多跑，了解车商以及客服需求，及时了解市场动向）；

3、嘴勤（对发现的问题及时向领导汇报，做到及时处理）；

4、手勤（及时做好相关记录总结，为以后的工作打下坚实的基础）。

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，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。认真贯彻落实“太保梦”，以公司荣为荣，为我司保险业务稳健、高效快速发展做出自己的贡献。争取提前完成公司下达的保费任务。

四、主要工作措施

1、强化忧患意识,更新经营观念。改变等单的工作状态，加强与车商专员和销售经理的沟通，及时了解我司业务在车商中所占比例，为公司搞好各项工作打下了思想基础。

2、对车商进行分析，并根据车商保险专员反映情况，以及自己了解情况进行分析，早安排、早部署，争取工作主动权。

3、瞄准目标，突出重点，扎扎实实做好各项工作。了解车商倾向,如送修与反利。

4、强化宣传公关，提高企业形象。宣传公关是保险业务发展的开路先锋，提高公司知名度。

5、主动出击，开拓市场。对未合作车商进行维护，争取长远发展。

五、认真落实公司各项规章制度。

1、讨论制定合理的规章制度，形成文件，确保有理可依。

2、制度在制定的过程中除了会提出对违反规定人员提出相应的惩戒同时也适时的提出一些奖励性措施以鞭策和提高员工执行制度的积极性。达到激励的目的。

3、明确责任，责任到人。

工作中我还有很多不足之处，考虑问题不够深入细致，加之入司不久，工作能力不够强，自已也要不断的加学习改进。面对日益激烈的市场形势，我将全身心投入工作中，为完成全年计划目标而奋斗。

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！