# 有关保险公司上半年工作总结(7篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-04-13

*有关保险公司上半年工作总结一一、公司业务管理做法根据工作计划及任务，公司制定各个部门的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部门合理的、可实现的目标。在目标确定之后，本着“事事落实，事...*

**有关保险公司上半年工作总结一**

一、公司业务管理做法

根据工作计划及任务，公司制定各个部门的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部门合理的、可实现的目标。在目标确定之后，本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

注重各个部门的团队建设。一直以来公司都十分注重各部门经理和部门成员的思想和业务素质教育。公司通过多次组织动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织公司员工学知识、找经验，提高员工全面素质。培训重点放在学习保险理论、推销技巧的知识上，并且强调对团队精神的培养。促进各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下了扎实的基础。

帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。公司紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

二、公司工作业绩

为进一步强化结构调整，全面发展高价值业务，公司在工作会议上首次下达核心业务计划任务，公司“核心业务战略”的实施取得显著成效。随着公司转型的深入，业务结构持续优化。公司保险业务品质指标持续向好，达到行业领先水平。良好的续期业务品质确保了公司客户数量和现金流量的稳定，为核心业务快速发展奠定了坚实基础。

三、认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

上半年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，圆满地完成了公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

今后要继续重视解决群众反映的突出问题，要打造一流的员工队伍，更好地服务于公司，要抓好保险业行风建设长效管理，全面落实“两个服务承诺，一个自律公约”各项内容，要加强保险业宣传力度，为开展行风建设营造良好的社会氛围。

**有关保险公司上半年工作总结二**

今年上半年的工作已接近尾声，半年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，我在保险公司的客服工作取得了一定的成绩。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，以下是上半年的工作总结。

一、进一步完善相关管理制度

主要从＂内强素质、外树形象＂着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

二、强化业务制度学习，树立执行理念

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

三、以服务为本，促进销售

通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

客户服务工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，我部将要求所辖人员在平凡的工作中，不断提高服务意识，营造全员为客户服务的氛围，将简单的工作做成不简单的事，达到客户、公司、自我的三嬴。

**有关保险公司上半年工作总结三**

公司在正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展达的半年营销任务，下面结合我的具体分管工作，谈谈这半年来的成绩与不足。

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

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、购买等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

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。

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，把该做的工作做实现做好。

**有关保险公司上半年工作总结四**

20\_\_年是x寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是x个险发展重要的一年，x个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将x个险19年的工作情况和20年的工作计划汇报如下：

一、\_\_年的经营成果和工作总结

截至x1日，x个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入x万元，其中期交保费x万元，趸交保费x元，意外险保费x万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标;个险至x月有营销代理人x人，其中持证人数x人，持证率x%;各级主管x人，其中部经理x人，主任x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾19年走过的历程，凝聚着x太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

今年x同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。x个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。

我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为x个险从根本上增强了凝聚力，x个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结我个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年x月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，x个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

(三)针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1.针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2.针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3.针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1.基础工作，立足长远发展，是x个险长期以来始终坚持的方向，在19年，x个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，x个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2.抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年x月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

二、今年工作中存在的一些问题

1.增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2.新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;

3.部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高;

4.团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

三、新年工作设想

针对今年的经验和不足，x个险要做好以下工作：

1.续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2.抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

3.做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4.大力开展增员活动，特别是县城增员工作。

5.建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

6.继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中支公司的正确领导下，在x支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

**有关保险公司上半年工作总结五**

在过去的一年里，我们在公司经理室的正确领导下，根据理赔事业部改革总体工作要求和去年车险降赔提速主要工作举措，从理赔业务管理各关键环节着手，进一步厘清环节、厘清责任、优化流程、简化手续、明确目标，达到降低理赔成本、强化理赔管理、提高理赔效率、提升服务质量的总体目标，勤奋工作，文明服务，努力按要求完成中心主任交付的各项工作，现对上半年的工作进行总结。

一、上半年工作情况汇报

1、上半年全年理赔数据，\_\_公司上半年全险种共结案\_\_件，去20\_\_年同比减少\_\_件，案件处理率达到\_\_%，其中车险全年结案共\_\_件，理赔周期为\_\_天。

2、加快案件处理速度。全面实现车险赔案服务承诺，重点是实现5000元以下案件2个工作日处理完毕、实现1万元以下案件资料齐全1小时通知赔付、实现1万元以上案件资料齐全1个工作日通知赔付

3、提升岗位人员业务技能水平，组建一支高素质的理赔队伍

在过去的一年里，公司不断加大对理赔各岗位人员培训的投入力度，并于全年内组织参

加了两次理赔员技能考试，我也在考试中通过拿到了高级理赔员资格证书。

二、下半年工作计划

我们\_\_的品牌一直以来都得到社会各界的广泛认可，优质、快捷的理赔服务是我们赢得客户信赖的有力武器。但是，在工作中，我们仍然有不少的问题与不足之处，如处理保险拒赔案件欠缺方式方法等等，因此，全面提高理赔质量和理赔管理水平，仍是我们未来一段时间内的工作重点。

在工作中，我们要按照上级公司的要求，进一步加强查勘、定损、报价、核赔、医疗跟踪、医疗审核等关键环节的工作，做到有目标、有措施、有激励，不断提高保险理赔质量与效率，我们要切实做到：

1、控制好车损险定损质量，确保车险赔付率与去年相比稳中有降，挤压车损险赔案中的水分，切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘定损工作的监督和把关。

2、加强理赔队伍建设，严格执行纪律，全面细心接报案，及时出现场，热情服务，在坚持主动、迅速、准确、合理的原则下，保证案件处理的简化、便捷、快速。

随着业务规模不断扩大，我们要进一步提高全体理赔工作人员的业务技能，加强理赔人员的监督考核力度，提高理赔人员的工作效率，规范理赔人员的言行，杜绝吃、拿、卡、要等有损公司形象利益的行为，要求查勘人员要做到车辆洁净、衣着整洁、言语文明、不卑不亢、耐心细致、服务高效。做到在做理赔服务的同时，也要做好保险业务的宣传员。

3、在保证第一现场到位的前提下，进一步提醒客户第一现场报案，加大二现报案核查案发现场的工作力度，以减少假骗赔案的发生。增大利润空间，重点加强重大疑难案件的调查工作。

4、加强内部信息反馈。理赔环节中发现的问题要及时向经理室及承保部门反馈，以促进公司承保风险控制，监督承保制度的执行，从源头上遏制赔付率的上升，协调好业务发展和理赔管控的关系。

在接下来的下半年里，我们将以提高客户满意度为宗旨，以维护公司利益为目标，着力提高保险理赔质量与效率，提升公司的社会美誉度，树立公司优质品牌，展示公司的服务优势，力争通过服务促进效益，为把我公司建成为一流的现代保险企业做出应有的贡献。

**有关保险公司上半年工作总结六**

一、经营形势分析

20\_\_年上半年以来在嵊州全体员工的共同努力下，一季度完成了235万业务离半年工作总结中支公司下达的260万还有近25万的差距没有拿到1%奖励，但我们自已在去年的基础上给每个员工布置了开门红竞赛，在二季度的四月份1%全部兑现奖励，二季度我们在分公司和中支公司领导的关心下和支持下,业务有了较好的发展提前完成了全年保费的55%1至6月份完成了550万保费，分公司总经理室杨总在6月16日亲自发来了贺电表示祝贺这也是对我们四级机构最大的鼓励和成绩的肯定。

二、主要工作措施

1、强化“生于忧患死于安乐”意识,。今年来，面临我司业务发展缓慢，业务结构不合理，经营无费用，保险市场疲软等困难，感触很深，看看别的公司，想想自己，我们为什么这样落后?各方面都有原因,特别是理赔服务上,我们长安公司有安心理赔联盟的承诺，承保的业务不是凭空来的，都是业务部门通过各自的渠道与人脉关系拉进来的，出险了想自己尽量少承担这一点也是人之常情，业务员为此也常与理赔部门之间进行沟通，在不违反原则的情况下对关系客户预以一定的通融照顾。有些赔案涉及较大金额的扣除从不与户与业务员商量，造成了被动。有些赔案明明是经办人员做错了还强词夺理拒不改正，真还以为自己是法官人都得遵守你的判决了。财务部门在打款的时候经常会发生卡号错误与帐户找错的事，帐户团委半年工作总结打错本是不应该的，卡号不能使用要及时沟通，在网上划款的备注中要写得仔细一些让客户明白赔款已到位。

三、20\_\_年下半年工作安排

一，准备积极引进优秀业务人才，要突破引进业务人才的“瓶颈”，扎扎实抓好增加代理人及兼职业务员的工作。我们现有的人员规模与市场和业务发展的要求极不适应，这是制约我们进一步提升保费的关键因素。进入三季度以来，业务发展速度减缓，且呈下滑趋势，7月份保费仅完成70万元，完成中支计划的78%。业务形势十分严峻。8月份我司根据省公司提出的”鉴往今来,抢抓机遇,破局发展”的安排部署我司面对激烈的市场竞争，忧的是中介保险业务和车商业务没有大的突破，首年新单保费负增长；忧的是优秀业务员很难引进，多次努力都没有成功引进与市场的需求极不相适应；忧的是非车险开拓还是很困难，费用和行业自律的规定及品牌的问题使我司非车险业务没有突破性的进展。

二,抓好银行、车商业务的保险代理工作，形成较好的规模效益。，从而实现在嵊州市场上做大做强的目标。

上半年，我们虽然取得了一定的成绩，但目前我们面临的问题不少，困难较多；第三季度“下半年工作总结秋季风暴”业务竞赛的高峰又等待我们去攀登，新一轮竞赛已经开始，我们遇到的困难将会更多、压力更大。但是，我们应该明了分公司杨总会上提出的：办法总比困难多；只要我们群策群力、想办法、出主意，一切问题都能够解决，一切困难都能够克服。努力保持业务的持续健康稳健发展。鼓足干劲,再创新高，努力实现20\_\_年的1300万的奋斗目标,从现实讲下半年的任务能否完成将是对我们的一个严峻考验，如果有理赔的强力支持我们还是充满希望的。

**有关保险公司上半年工作总结七**

\_\_年上半年我公司的财产险业务在区分公司事业部的关怀下、在公司领导的带领下、在全体员工的共同努力下，完成实收保费\_\_万元，完成年度计划的\_\_%，实现了时间过半、任务过半的发展目标，财产险业务发展势头良好。现就上半年的工作做一总结并就下半年的业务发展提出具体措施。

一、上半年业务基本情况

上半年财产险业务完成签单保费\_\_万元,完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，应收保费占比\_\_%。已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

其中：企财险完成签单保费\_\_万元, 完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

家财险完成签单保费\_\_万元, 完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

石油险完成签单保费\_\_万元, 完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

建工险完成签单保费\_\_万元, 完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

二、上半年财产险业务主要做法

(一) 认真分析面临问题、科学提出发展目标

今年公司的财产险保费任务是\_\_万元，与去年同期持平，但是随着中石油统保范围的进一步扩大，我们这个对石油企业依赖度较高的保险公司面临着很大的压力，一方面保费规模会面临下降的趋势，如：石油钻井设备的全面统保会带来386万的保费缺口，西部钻探保险业务纳入区域统保会影响费率下降近50%,乌石化\_\_多万的业务划归乌市公司等等。另一方面今年的保险业务通过中石油经纪公司抽取20%的经纪费用，造成公司费用严重不足。面对如此严峻的形势公司党委总经理室在认真分析市场和环境的情况下，提出了今年公司以财产险作为业务发展重点的指导思想。科学的提出财产险要加快调整，把握新疆发展的良好机遇和中石油良好的合作基础，实现新增\_\_万的奋斗目标。为此，公司总经理室采取了积极有效的应对措施，首先，公司总经理室、事业部、业务精英组成立体公关队伍加大了对中石油总部及新疆油田公司、西部勘探、西部管道的高层沟通，积极取得中石油管理层的理解和支持，其次，加强与各保险经纪、中介代理机构的合作，拓宽视野，相应成立了大项目部和中石油集团服务部，为进一步密切客户之间的联系，构建了组织平台。各经营单位与保户单位的领导及安全、财务部门紧密联系，及时掌握动态协调关系、安排好合同、资金等环节的衔接。事业部及时与区分公司事业部、竟盛保险经纪公司、新疆油田公司财务联系，积极加强沟通和信息交流，上传下达并充分发挥职能作用。形成了公司上下全力协调配合的强大合力。

(二) 提早做出安排部署、加强财产险资源配置

年初公司总经理室召开多次会议，探讨今年的发展思路和相应的配套政策，落实今年大项目的情况，对外部市场情况、中石油招标动态、新疆油田公司统保变化等重要信息进行进行汇总并分析，确立了以财产险业务发展为今年的工作重点。为此，公司从政策、资金、人员等方面做出了积极有效的调整。中石油保险业务的影响给公司的财产险发展的确带来了较大影响，公司围绕着减少业务缺口，减少对中石油业务的依赖，发掘业务新的增长点做文章。总经理室身先士卒，引领财产险业务发展，扑捉信息、洽谈目，每个新项目中都可以看到总经理室的身影;事业部在年初制定考核办法时就充分强调非中石油业务、新增业务的重要，并在考核办法中给予了充分的体现;为了财产险业务的发展公司还制定专项办法、给予财产险业务发展提供专门的费用支持;集中业务骨干对不同的项目进行跟踪、落实。在公司总经理室的指导下成立了财产险发展小组，在立足本地市场的基础上捕捉一切信息，集中攻关大项目，实现业务发展的可持续性。

(三)积极发挥职能作用、充分保障业务发展

事业部今年加大了对业务的服务和督导，及时为展业一线提供全方位的服务，随时帮助展业一线解决展业中遇到的实际问题，在日常工作中只要遇到财产险的业务问题、服务问题等，事业部都积极帮助客户经理解决展业过程遇到的疑难问题，直接参与各业务单位的大型业务招投标工作，直接对各新增项目的条款、费率适用提供政策及技术服务，帮助基层不断开拓新业务。

(四)区分公司是公司业务发展的坚强后盾

\_\_年公司财产险业务进入到发展的关键转折期，我们及时将财产险业务面临的问题积极向区分公司进行汇报，区分公司给予了我公司极大的支持、特别是区分公司财产险事业部，为了克拉玛依的业务发展出谋划策、提供各方面支持，包括主动为我们提供市场信息、政策支持、业务帮助等等。及时地解决业务发展中遇到的实际问题，在日常工作中只要遇到财产险的业务问题、服务问题等，区分公司事业部都积极给予及时、全面的帮助，解决我们在业务发展中遇到的疑难问题。

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！