# 202\_保险公司工作总结范文

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-01-13

*20\_保险公司工作总结范文 XX年是理赔中心车险分部各项工作取得较好成绩的一年，总省公司把今年定为“数据年”、“服务年”，理赔中心车险分部充分贯彻落实了此项举措，制定了高标准、严要求的年度工作计划。这一年，我们向社会兑现了客户节“四个一”服...*

20\_保险公司工作总结范文

XX年是理赔中心车险分部各项工作取得较好成绩的一年，总省公司把今年定为“数据年”、“服务年”，理赔中心车险分部充分贯彻落实了此项举措，制定了高标准、严要求的年度工作计划。这一年，我们向社会兑现了客户节“四个一”服务承诺；这一年，我们经受住了“7.23”特大暴雨的考验；这一年，理赔事业改革如火如荼的展开；这一年在市公司及理赔中心主任的正确领导下，全体车险分部员工齐心协力、通力合作、爱岗敬业，较为圆满地完成了中心交给的各项工作。现将一年来工作情况总结如下：

>一、 车险分部各岗工作完成情况(数据截止11月30日止)

全年理赔中心车险分部共处理车险案件查勘定损36820件、损失车辆换件报价四万余件、车险赔案理算37000件(本代外通赔案件231件)，占全市案件的70%左右，较去年同比案件处理量上升34%。万元以下的案件1小时通知赔付达成率在全省排名第二；万元以下结案周期2.4天，万元以上12.6天。车险案件处理率达107%，车险通赔本带外案件处理率107.98%，外带本案件处理率100.14%。受理盗抢险案件28件，与经侦合作查处保险欺诈案件8件，为公司换回损失40万余元。

(一)查勘定损岗：

1、为配合在线定、核、报工作的开展，中心专门为查勘定损人员配备上网本，对1万元以下的单独车损案件随定随录，在损失确定完毕后的半个工作日内完成系统录入及资料收集，并确保案件相关资料的准确性。结合总公司对车险查勘“四个一”理赔服务的要求，查勘定损员在理赔观念上都有了较大转变，把理赔服务工作放在了首位。

2、对非快捷案件的损失确定，定损的缮制、系统录入严格按理赔规定执行，大案逐笔登记。案件质量由定损岗主管严格按查勘定损标准流程考核，并纳入月度及年度考评。增强员工的工作积极性及工作责任心。

3、协助同城三家业务公司加强与协、合作修理单位的合作。续签XX年的协合作修理单位协议。针对不同保费规模的协合作单位制定相应的理赔差异化配置。同时加强落实“谁承保谁承修”的原则，对于违规处理案件的追究办案人责任。通过对各协、合作单位送修量统计，对一定保费规模的4s店做车险理赔的专题培训及专职定损员对口服务。

(二)、理算岗

1、理算人员按流程要求完成当日的案件理算(17:30之前)，同时注重资料的完成、准确、规范。所有理算人员特别是临柜人员要严格按照制度要求，做好仪容、仪表、行为、语言、礼节，体现人保理赔员工的精神风貌。

2、为加快案件流转，理算岗由以往的8小时工作制改为轮班制，并实行绩效量化考核，以提高快捷案件的结案周期，提升车险理赔服务质量。

(三)、报价岗

1、严格执行总公司与福耀玻璃集团签订的玻璃价格协议，从执行的情况来看，4s店及各协合作修理单位基本支持价格协议，没有较大范围的争议。

2、定期维护精友后台系统德阳市公司下的数据，包括最新的市场价与校正系统厂方价(4s价)。

3、对查勘定损岗提供初报价支持，推动小额快捷案的执行。

>二、车险分部其他各项工作开展情况

(一)为提升车险理赔队伍服务水平，除公司统一组织的学习培训外，年内还多次组织分部员工进行(标准化操作指引)培训及书面测试、标准话术场景模拟等形式多样的培训。对总省公司下发的相关制度、方案及条文，由车险分部经理及时组织集中学习传达并加以落实。各岗位每月还安排1-2次的业务技能培训，由各岗位主管负责实施。在全国理赔员定级考试中，分部已有高级理赔员3名，中级理赔员6名，其余除新进人员外的员工已全部通过初级理赔员等级考试。

(二)、抓内控、强管理，努力实现中心下达的各项指标。

1、分部各岗位之间积极配合，相互支持，督促形成合力，确保理赔流程的畅通有序。

2、抓制度的落实，加强理赔管控，严禁超赔案件的发生，严格通融案件的管理制度。

3、坚持未决赔案的清理制度，针对3500条未决赔案逐笔清理并做相应销案、催办定损及督促结案处理；对5832条已结案及已定损立案估损金额进行修改；对仍未定损无法修改估损金额予以催办；对立案估损金额为0的案件及时清理及修改准确估损金额。

(三)、为配合城区三家公司，从公司业务出发，管控方式从公司内部转移到协合作单位和个人，切实落实协合作单位的管理考核机制，充分调动一切可以利用的资源，围绕着公司目标开展工作。特别是在市政两大班子的招、投标车辆以及重点客户的疑难处理等方面取得了很好的协调，在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，为公司创造出了更多的经济价值。

>三、20\*\*年工作计划

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，还有一些在今后的工作中亟待提升的方面：一是要继续加强车险理赔管控，有效降低赔付成本。具体采取以下措施：加大第一现场查勘力度；加大核损的管控力度；做好未决赔案管理工作，严格责任追究制度。要提高估损准确率和结案率。二是要增强防范保险欺诈意识，要进一步与交警、经侦等部门做好打假防骗工作。三是开展“双整一创”。即整肃车险理赔队伍、整顿车险理赔质量和车险理赔数据创优活动。顾旧盼新，提升理赔服务质量仍然是20\*\*年工作重心，理赔服务的好坏将直接关系到公司形象，影响到公司业务发展，车险理赔是需要管控的业务，如何缩短理赔周期，节约理赔成本，挤干理赔水分一直是车险分部致力追求的奋斗目标，脚踏实地的干好每一项工作，车险分部全体员工将在理赔中心的领导下与公司共同发展。

20\_保险公司工作总结范文2

20\*\*年上半年，在分公司党委、总经理室的正确领导下，全体车险员工自加压力、勤勉工作、顽强拼搏、昂扬斗志，以有效益快速发展为主题，以当前车险转型发展为机遇，扎扎实实开展各项工作，取得了较好的成绩，受到上级公司的肯定以及其他兄弟公司的称赞和学习。下面对20\*\*年车险部上半年的工作总结如下：

>一、20\*\*年上半年车险工作回顾

截至6月8日，在全辖车险员工的共同努力下全市实现保费收入20990.37万元，同比增长10.6%，完成全年计划任务的42%。

根据监控数据统计：截至6月8日，全市共承保机动车60224辆，增幅12.22%；交强险累计保费收入6249.98万元，同比增长10%，单均保费同比增加5%。总折扣率同比下降1.21%，续保率达到50.52%，在全省位居前列。车险业务的高效快速发展，为顺利实现全年各项任务目标打下了坚实的基础。

货运险方面，截至6月8日，全市货运险业务实收保费230.74万元，完成201X年货运险全年计划比例37.2%。

这些成绩的取得饱含了全市所有车险、货运险员工辛勤的汗水和心血，倾注了全辖各级公司领导的重视和支持，是大家敢于拚搏、勇于奉献的结果。在此向一直以来支持车险、货运险工作的同仁表示衷心的感谢和崇高的敬意！

上半年，我们主要做了以下五方面的工作：

（一）调整经营思路，提高车险效益能力，加快车险业务跨越式发展。

年初，我们就对吕梁市场进行充分调研分析，根据省公司下达的任务指标，进行计划分解，早谋划、早动手。业务增速逐月攀升，呈现快速发展势头；但同时市场同业发展迅猛，给公司市场地位形成了很大冲击。一方面公司坚持“促发展、保效益、防风险”的工作基调，坚持有效益的发展，今年吕梁总体经济形势好转，新增车辆快速增加，带动了车险业务快速发展。我们利用自身在行业的主导地位，依托省公司车险承保政策，对原来的《车险自律公约》进行修订，严格优惠系数、统一折扣标准，对营运货车实行新车最高9.5折、续保最高8折限制；新家用车最高优惠14.5%的限制；交强险手续费最高4%、商业险手续费10%的限制，一系列自律政策的推行降低了成本，提高了保费充足率。另一方面市场份额的刚性考核不断加强。面对新的形势和要求，公司一方面积极宣导市场意识，引导基层加快发展的同时，紧盯市场、关注对手、确保份额；宣导有效益的发展理念，鼓励引导基层公司坚持效益观念，坚定围绕效益发展的信心和决心，坚决剔除垃圾保费、高赔付业务，很大程度上优化了业务质量，确保了全年效益的实现。另一方面，在业务发展中自己牢固树立服务意识，强化上级为下级服务、机关为基层服务、全员为客户服务的意识。以服务促进业务发展。一是分公司车险部从1月份开始就实行车险业务日报表、周快报、旬监控、月总评，数据来源主要有省公司版监控系统、总公司版监控系统、行业报表、财务报表、信息部报表等，实现了全方位、多维度的监控。针对统计口径不一致的情况，通过对监控平台进行改造，将监控深度延伸到县支公司，统一了数据口径，提高了系统使用效率。分公司车险部按月及时下载后发送给各市分公司。每天编制日报，将最新的业务进度呈现给大家；每周发布业务周报，将业务累计进度和4S店的情况及时发布；每月发布一期《车险战报》，使各公司了解到最新的业务进度、市场形势、竞争对手、行业动态等信息，为领导和基层及时、客观、科学分析把握市场新动态，调整竞争策略提供科学依据；重点对平安电销进行调研、为应对国寿财竞争提出建议，提升自身素质，提高竞争能力。每月初为基层下发续保明细，通报公司续保率；下发了重点企业拓展明细及方案；推广好的经验和做法，促进各基层公司相互学习，共同借鉴，促进业务发展。二是加大攻关力度，不断开拓创新。与吕梁农机座谈达成继续合作拖拉机保险合作协议，为基层公司抓住拖拉机年审机遇，提前做好了政策铺垫。拖拉机交强险工作稳步实施，既完善了农民的保险保障体系，又拓宽了交强险业务范围，支持农村发展，达到双赢。与顺达客运公司全面签订全市客运车辆保险协议，成功续签吕梁建行等单位车辆保险业务；有力促进了车险任务的圆满完成。同时我们将车险招标业务和统保工作作为业务拓展的重点。同建设银行、网通公司开展了一系列活动。积极参加电力公司的招标业务，进行标书制作和后期沟通协调。根据总、省公司“总对总”协议，做好落地服务，与上海大众、一汽大众、东风日产进行积极磋商。后期还会跟广州本田、雷诺等厂商进行合作。车险部主动协助基层进行业务指导，缮制标书，主动攻关，挖掘业务新领域，开拓业务发展新思路。三是为提高工作效率、提升服务质量，车险部向全辖做出服务承诺，承诺内容包括工作态度、工作效率、工作流程、工作环境等。旨在自我监督、自我加压，做好本职工作。建立“一对一”督导机制，对各基层公司的业务发展、业务管理、效益指标进行监控，发现问题及时提出整改建议。针对保费收入增速、市场份额、赔付率、承保利润等指标向各公司下发了《督导提示函》，提出整改建议，通过实际行动提高服务效果，提升业务质量。四是出台《20\*\*车险业务承保指引》，规范业务发展，对全市车队业务历年经营情况进行赔付分析，围绕车险盈利，积极探索车险业务新的承保方案；对每个支公司的车险业务近三年赔付情况，分车型分险种分县支进行了数据分析，提出了合理的承保要求和建议，对各公司20万元以上车险重新梳理并制定了新的承保政策。对上级公司新出台的精细化的承保政策进行宣导和解读，上下联动，细化承保政策，防范化解经营风险，确保车险、创利能力提升；五是灵活考核、竞赛，促进业务发展。出台考核办法，针对业务发展不同阶段情况，一季度开展了《吕梁分公司20\*\*年关键指标竞赛考核办法》、《吕梁分公司20\*\*年一季度车险业务发展竞赛》，并积极进行了考核兑现，推动了业务发展，有力地保证了车险任务的圆满实现。

（二）着力提升与4S店合作水平、加快专管专营业务发展。

20\*\*年，车险部紧紧抓住4S店这块车险潜力业务作为公司车险工作重点，以外地市先进典型引路的方式，由点到面、由浅入深不断在深度挖掘上下功夫。为了解吕梁4S店现状分公司王总亲自带领相关部门负责人对每一家4S店进行上门沟通，并对沟通结果绘制相应表格进行统计汇总，开会研究。通过积极探索分公司营业部分别与中海上海大众、华吕东风本田、山西吕梁大昌众达汽车服务有限公司、吕梁瑞华丰田汽车销售服务有限公司、山西申银汽车销售有限公司、山西金谷泓龙汽车销售服务有限公司、吕梁顺宝行汽车销售服务有限公司等4S店达成了合作意向并在个别4S店派驻专人进店展业，并对每一家4S店由车险部负责对车辆销售人员进行了车险基础知识培训，开创了我公司与4S店合作的新局面。通过加强与4S店的交流和沟通，积极发展新车业务。不仅实现双方真正意义上的双赢，而且为公司业务发展开拓了新领域注入了新动力。下一步，吕梁分公司将在4S店业务专管专营的基础上，总结经验，积极探索、进一步实施公务用车、出租车、公交车、中介业务专管专营，强化销售能力、盈利能力建设，不断打造专业化服务优势。

（三）改善业务质量，强化风险选择与识别，细化管理，强化考核，规范发展。

20\*\*年分公司车险部坚定不移地执行业自律公约及省公司承保政策，业务管控能力进一步增强，承保质量有所好转。在此方面主要作了以下几个方面的工作：

一是完善承保政策。实行差异化承保以来，吕梁公司车险业务结构明显好转。在分公司总经理室的指示下，车险部会同客服中心、理赔中心认真分析不同客户群、不同险种的赔付情况，有针对性地调整承保政策。今年来，一是对家用车、私营企业等零散客户车身划痕险承保条件加以限制；二是对上年度出险5次、赔付率高于200%的非新车业务原则上拒绝承保；三是对雷诺、沃尔沃等配件价格边高的车辆要求不保车损险，对于大车队等特殊情况保户要求承保的不给予任何优惠、折扣。通过管控，折扣率同比下降4.56个百分点，提高了保费率充足率，提高了承保质量。

二是按照《20\*\*年车险承保指引》，分公司车险部根据本地实际，制订了车险承保政策，对业务进行细分，对折扣率、费率、赔付率N等指标进行监控，对展业政策调整，进行风险识别和选择，切实把握风险变化，采取有效措施促进业务质量持续改善。

三是在省公司进行核保集中后分公司车险部对核保条件进行统一，做到有理有节，既不放松限制，又不机械死板。有效地解决了省集中后“核什么”与“怎么核”的问题，车险承保管控的集中化和标准化程度明显提高，风险管理能力进一步加强。

上半年，通过险种和保额控制承保、承保折扣向优质业务倾斜、严格执行车辆使用性质、主动放弃赔付率N较高的业务、对风险业务合理运用风险管理技术、下达督导整改通知书（今年车险部对区县级支公司共下达督导整改通知书6批次）、强化专管专营业务的管理、对亏损车队业务进行改造、使车险的业务结构大为好转，交强险占比更加合理，最终实现车险的效益发展。

（四）坚持依法合规经营，加强对竞争对手的研究当前保险监管的力度持续加大，处罚更加严厉，对公司合规经营提出了更高要求。吕梁车险坚持依法合规、诚信经营不动摇，坚持在合规中求发展，在规范中创效益。今年上半年，经过保监部门检查、内部检查、自查等形式，使车险合规经营理念深入人心，并付诸行动，使车险承保时如何规避免理赔风险做到心中有数。合规问题的产生既有机制的问题，更多的是合规意识不强的问题，总是想着走捷径，意识不到问题的严重性。上半年分公司车险部积极指导各基层公司深入贯彻落实保监局“一对一”会议精神和《保险机构案件责任追究指导意见》的内容，对一般性和重大违法违规行为进行自查自纠、针对存在的问题立即整改。深入开展《中国人民财产保险股份有限公司案件责任追究暂行办法》和《中国人民财产保险股份有限公司对违法违规责任人处理的暂行规定》“两个制度”的学习，将车险依法合规工作做好做实。

今年来车险部以信息员制度为契机积极深入市场进行调研，掌握同业不同时期、不同区域的动向，获取同业核心政策，对信息进行甄别和过滤，制定针对性竞争办法，用好用活政策，为基层更好地做好同业竞争提供指导，充分发挥自身特长、扬长避短、多措并举促进业务发展，稳步提升市场份额。

（五）明确货运险任务目标，制定倾斜政策，多渠道挖掘保源，落实货运险业务发展方针。

我公司总经理室一直对货运险业务发展高度重视，为公司货运险业务的均衡发展提供了有力支持。今年来，分公司车险部和基层公司多次召开会议，共商发展大计，理清发展思路，提升服务水平，力争统筹兼顾。我们经常主动与基层公司沟通，了解一线情况、市场实际，为基层公司业务会诊，提出发展建议。对业务落后的找出问题的症结，指明发展方向，开辟业务亮点；对发展迟缓的帮助排查摸底寻找保源，确定主攻方向；对进度较快的予以表彰鼓励，既压担子又给政策。同时与理赔中心密切联系、沟通，及时发现、关注业务风险，严把承保关，有舍有得，对不同业务实施差异化费用政策，使货运险业务健康发展、和谐发展。今年以来，随着全球及我国经济的逐步复苏，为公司货运险业务发展带来了机遇。我公司面对机遇积极跟进，出台多项举措抢占发展空间。一是在业务上及时跟进，巩固业务阵地。摸清当地市场情况，做到抓大不放小，发展富有活力的大型民营企业、跟踪受金融危机影响较大企业的生产销售形势，对于已恢复正常生产的，迅速跟进，做到恢复一家跟进承保一家，今年5月经过省、市两级领导的共同沟通和努力顺利签出吕梁海洋货运险第一单，收取保费9万余元。二是挖掘市场，大力拓展新兴客户。将货运险市场营销地图和编制指南下发各经营单位，对所辖区域保源进行全面摸底。在此基础上，重点对与我公司有财产险等业务合作但未向我公司投保或向其它公司投保货运险的企业进行重点展业。大企业由基层公司经理室成员作为第一责任人，牵头进行公关；其余企业分解落实到各团队或当地营销部相关业务人员。三是服务保障，建立一支专业技术保障队伍。货运险业务较为复杂，为把好入口关，公司组建了一支强有力的后台技术保障队伍，所有新保业务由专业的技术人员和客户进行沟通，把好承保关。

>二、目前的形势与任务

上半年车险工作虽然取得了一定的成绩，但是，我们也应当清醒地认识到，目前车险经营管理中仍然存在着一些关键问题与主要矛盾。一是业务发展压力很大，省公司要求在6月底车险保费同比增长40%，我们的差距依然不小，而且要实现有效益的快速发展；二是同业公司加大竞争力度，竞争手段多样化，从以前的拼价格、拼手续费变为拼管理、拼服务，竞争方式围绕精细化管理和差异化经营展开，竞争特色有平安的电销、有国寿财的交叉销售、有太平洋的专业化团队等。

目前压力是有，但机遇也有。从宏观经济看：今年我市的经济形式快速回暖，经济进入快速发展时期，车辆快速增加，车险需求增大。从行业监管看：新的《山西省保险行业协会机动车辆保险自律公约》执行情况良好，“规范受益”成为行业共识；车险信息平台上线，使信息公开化、透明化，避免了行业内耗；交叉检查，加大违规处罚力度，确保竞争规范有序。从市场竞争看：我市财产险主体市场竞争格局基本稳定，只是彼此业务规模有所变化；风险管控、效益优先成为行业共识。

总体来看，下半年困难与机遇并存，我们要树立忧患意识和前瞻意识，不松气、不放弃，再聚力量，把握机遇，不盯计划、盯市场，用行动实现新的跨越。

>三、20\*\*年下半年主要工作安排下半年要重点抓好以下六方面工作：

（一）坚持有效益发展不动摇，多措并举加快业务发展今年下半年市场竞争压力将会继续加大。分公司车险部要在下半年的业务发展中做到先发制人，牢固占领市场。面对国寿财机构快速铺设、平安的“超人计划”、太平洋的专业化团队进攻，我们要保持清醒的头脑，我们要的是有效益发展，而不是盲目拼抢、不计成本、违规操作。既快又好是我们的目标定位。

制度上全力保障。车险发展快、占比高、涉及相关部门多，车险兴衰事关公司存亡。拓展渠道需要销售管理部支持、搞业务奖励活动需要财务部门支持、与4S店进行送修资源换需要理赔部门支持、杭州流程系统控制需要信息技术部门支持。车险管理人员将积极争取相关部门支持，创造有利条件，创造性开展车险工作。

工作中扎实落实。为加快业务发展，分公司车险部将推行一系列措施：一是下半年开展多样的业务竞赛，全部奖励用于基层一线支公司，旨在推动优质业务快速发展；二是出台《车险专管专营指导意见》，制订《车辆送修资源管理办法》，加深与4S店的合作深度，加大理赔对业务拓展的支持；三是加大市场份额监督考核力度，对市场份额下降幅度大的公司要实行督导谈话、下发提示函、诫勉谈话等方式。

（二）以核保省集中为重点，完善制度，提升定价能力进一步细化核保政策。分公司按照《20\*\*年车险承保指引》的要求，依据20\*\*年车险任务与利润目标、综合区域市场竞争形势、行业自律情况、车险平台运行情况，细化核保政策，对业务分类、费率折扣、费用配比例、险种组合进行调控，同时提高自动核保率，提高工作效率，张弛有度，做到发展和管控相结合。

加强培训，提高人员素质。下半年，车险产品线，要加强学习，进行培训，着力提升核保人员专业技能，打造专业化核保队伍。下半年要对各公司车险人员和部分车险出单人员进行集中培训。内容包括：承保政策、车险信息平台操作流程、专管专营业务管理、费用差异化配办法等。

（三）深化考核督导机制，提高分析能力和服务水平规范考核办法，严格进行考核。科学、合理、相对稳定的考核评价体系，对引导、激励基层公司日常经营行为具有十分重要的作用。分公司将进一步完善全面质量考核评价体系，更多地引入交强险、党政机关事业非营业客车、车队业务、续保率、零出险续保率等关键指标，引导基层逐步形成明朗的车险经营理念和经营思想。并且通过考核改变以往时松时紧现象。

深化督导服务机制，提高服务效率。一是加强督导帮扶，继续深化“一对一”督导机制，根据各对口公司的业务情况，下发督导提示函；二是制作日报、周报、旬报、月报，每月都对车险业务进行分析点评，做到实时监控；三是做好车险集中核保服务工作，公布值班电话、延长工作时间、提高工作效率、提升服务水平。

加强转入业务分析，筛选优质业务。下半年，在新增市场增速回落的形势下，要想实现保费跨越，需要解决转入业务有效益发展的问题。现在要加强对转入业务的客户细分，多维度、多层次对转入业务进行分类，挖掘优质业务，明确竞争手段，加大资源投入，使优质转入业务成为公司车险业务的新增点。

（四）坚定不移地以重点渠道和业务为突破口，全面推进车险专管专营工作。

近几年4S店专管专营已经证明，专管专营模式在规范经营管理，减少内部竞争，优化资源配，强化渠道管理，减少渠道冲突，提升管理与服务专业化水平等方面具有十分积极的作用。下半年，分公司车险部要在继续做好4S店和总省公司车险项目专管专营的基础上，大力推进资源整合，积极探索非4S店车险专项业务的专管专营，在出租车、公务车辆、大型营业车队等重点渠道和业务领域全面推进专管专营工作，以“标准化、集中化、差异化、专业化”为路径，逐步实现专项业务的单元模拟核算、综合评价、分类管理。

（五）是坚定不移地倡导行业自律，净化经营环境，分享规范成果。

以车险为抓手带动财产险规范发展，已经由监管要求变成行业自觉行为。吕梁人保作为区域市场最大主体，理应率先垂范。在分公司领导的不断努力下，新的《车险行业自律公约》已经开始实施，“车险信息平台”也已经上线。下半年分公司车险部将主动协调当地同业公司，通过学习、动员、落实、检查、评比、处罚等手段，积极引导行业自律，规范当地车险市场，在规范中分享成果、创造价值。

（六）抓保源、强拓展，加大辖内重点企业的货运险攻关力度。

重点大型企业是货运险的立业根本，下半年公司将要求各展业单位认真对当地的保源进行排查，积极拓展大企业、大客户。公司将成立以分公司分管领导为组长，包括市分公司货运险负责人、所辖各基层公司负责人为组员的工作小组，负责辖内重点行业、企业货运险业务的拓展。各公司利用内部组建的专业团队对重点行业、企业进行划分包干，明确每个团队的拓展目标。同时，在小组内要实行行业、企业的专人负责、专人跟进和专人维护，对拟突破的行业、企业实行项目管理，确保责任落实到人，工作取得成效。同时积极开展货运险营销地图编制工作，通过绘制展业地图实现对区域性货运险市场和客户的摸底排查，做到知己知彼；通过展业地图实现专业团队与区域经济的主要行业和重点企业的有效对接，划定销售区域，明确销售目标，根据项目推进计划及时间表，全程动态监控业务发展进度，落实展业责任，全力提升辖内货运险市场占有率。尤其是汾酒集团、中阳刚厂这样的龙头企业，更是要以进出口货运险、预约货运险为突破口，实施强力公关，争取有更深更大的合作空间。

下半年，我们相信在省公司车险部和市公司总经理室的正确领导下，在全体车险产品线员工的拼搏奉献下，我们一定能实现车险发展模式、管理模式和盈利模式真正转型，圆满的完成今年的各项任务目标！

20\_保险公司工作总结范文3

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助、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能力都取得了一定的进步，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情况总结如下：

>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。

>二、踏实肯干，完成工作.

在公司工作的半年中，通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，比如工作能力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，希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!

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！