# 保险旺季工作总结范文精选60篇

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-01-30

*保险旺季工作总结范文 第一篇20-年1月我加入平安，成为平安这个大家庭中的一员。在领导及各位同事的支持帮忙下，我不断加强工作本事，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自我所承担的各项工作任务，工作本事都取得了相当大的提高，此刻这份工作对于...*

**保险旺季工作总结范文 第一篇**

20-年1月我加入平安，成为平安这个大家庭中的一员。在领导及各位同事的支持帮忙下，我不断加强工作本事，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自我所承担的各项工作任务，工作本事都取得了相当大的提高，此刻这份工作对于我来说，能够说是得心应手，也为今后的工作和生活打下了良好的基础。下头结合我的具体情景对20-年的工作做一下小结。

一、工作思想方面。进取贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，进取认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自我的思想武器。作为一名内勤人员，自我的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自我，加强自我的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心。

二、业务方面。我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨8：30分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定1号和16号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以25份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就能够了，可是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以25份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒(4套为一盒)标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。每一天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作资料虽然枯燥无味，可是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，

必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争十分激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

三、工作中做的好的方面

1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局研究。

2、心态平和，为人谦和，处世进取，有良好的人际关系。

四、工作中的不足

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与人沟通的本事。

3、须加强应变本事。

总结一年的工作，尽管有了必须的提高和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改善。

在新的一年里，在工作中，我经过努力学习和不断摸索，收获十分大，我坚信工作只要用心努力去做，就必须能够做好。相信自我在销售内勤的平台上能够有一个很好的发展，并且能为公司的发展多做贡献。

**保险旺季工作总结范文 第二篇**

又是一年，就这么快的过去，这一年我也是过得很充实，虽然业绩的压力很大，但是我也是去完成了，同时也是感慨，的确做好保险的工作并不轻松，但是收获也是格外的大，不但是薪资上面的，同时也是自己能力和经验的提升，在此也是就这一年的保险工作来好好的整理下，做个总结。

进入公司也是第二年了，这一年自己的能力以及开发的客户也是更多，更加的主动去寻求新的机会，新的客源，对于保险的理解也是更加的深入，但同时也是明白，我依旧是一个新人，不能自大，很多优秀的老员工有时候都是会业绩糟糕，更何况我这个新人，所以这一年我也是谦虚的继续学习。

这一年，虽然有一些波折，但是最终业绩也是做好了，得到肯定，而且也是在部门排在前列，甚至有几个月的业绩都是第一的，这也是自己付出了努力所达成的，保险的工作而今也是好做了一些，和一些老同事聊天也是知道，以前的保险工作虽然竞争小一点，但是也是难做的，而今虽然也是竞争大，但是也是市场会好一些，更是需要我们去付出努力做好这个工作的。一些大型的客户，也是需要我们同事积极的配合去共同的参与做好，而我也是积极的去做，配合中也是体现了自己的能力，同时也是看到一些不足，经验是一方面，同时也是一些以前没有发现的细节的确做的还是不够好，还有改进的空间。

我也是要继续的努力，一年下来，业绩做好了，但也是有些小问题要去处理，同时也是看到自身的一些努力是值得的，继续的进步，一年过得更充实，让自己收获更大。同时能力的提升，经验的累积，也是可以让我在这条路上走得更好。

**保险旺季工作总结范文 第三篇**

回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

参加工作近十年，也写了近十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首时对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。作为财产保险公司，财务是公司的关键部门之一，对内要与上级公司配合沟通协作做好本公司的内部服务工作，目前社会对从事财务的人员水平要求也在不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握社保、税收政策及合理应用。一年来，在领导带动下以及全体成员的帮助下，我从接手财务兼承保部主管工作到熟悉该工作的各项细节，不断改进工作方法，提高工作效率，在这一年里承保部全体人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、以“大营销、大服务”为宗旨和效益的目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

一、承保部管理工作

20xx年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗”的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范文明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3)认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

三、财务核算工作

(1)严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

(2)对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3)正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(4)作为公司底层管理人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

**保险旺季工作总结范文 第四篇**

到20\_\_年底，国际金融危机对保险公司的冲击，中国的保险业遭受了巨大的影响。

现在，在过去的一年，世界经济正在复苏，中国的保险业不仅走出谷底，但也弥补自己的弱点。今天的保险业是中国金融业产生自身独特的贡献，中国的经济增长的一个重要组成部分。

目前，中国保险业快速发展的道路上，两个巨大的潜力和广阔的前景。我们坚定地相信，中国的保险业将逐步成为中国资本市场的力量的骨干力量，中国的保险行业的自身发展和开放速度的速度已经加快了明显增加的竞争，提高整体水平的服务和营销能力，并提升企业形象，增强信誉，已成为业界的共识。

\_\_保险公司的保险市场规模，增长速度和水平，同行业的前列。\_\_保险企业，积极回答，对保险业的公众谘询，以更好地展示我们良好的公司的员工和公司的营销方法和能力，形象的1和从而建立多数被保险人一个良好的公众形象和信誉，选择保险公司，保险代理人提供了参考。\_\_保险公司的业务取得了广泛的进展，提前两个月的年度营销任务分配由省级公司，顺利发展。结合实际工作，该公司的年度总结为如下：

一，指导思想在国际金融危机的阴霾，经济复苏已不完全消退，公司领导主动拓展发展思路和发展空间，防范风险完善的管理，积极实施和开发公司，辛勤工作的时代，务实，高效，一流的勇气，领导和工作人员，各省，直辖市，注意力不集中的重要指示“改革的基础上，加快发展和真诚的服务，这个中心，以提高效率，进一步转变，在面对竞争日益激烈的保险市场的改革和创新的概念，该公司加强其核心竞争力，多元化业务的保险公司，通过努力和辛勤工作，公司将继续保持良好的发展势头，\_\_\_的持续发展做出应有的贡献。

二，性能和做法

(1)加强公司的管理\_\_保险企业已发展稳定，在公司领导开发1“\_\_员工保险公司规范条例“，并采取有效措施，加强工作人员的管理，不断完善管理制度和方法，使热情的运作真正落实的，完整的产品发行工作人员的结果，工作人员，有效的企业管理，我们主要采取了以下措施：

1、根据今年发行的省级公司年度营销计划和任务，到一个星期，各部门，各月度，季度，年度销售计划，以务实的计划发展的原则，根据保险，客户特点，部室，合理和可行的目标，实施后的“所有”的各项目标，以确定各部门的特点。

2、监督，各部门和办事处的目标计划，通过加强管理和过程监控，以确保顺利完成，各部门，该公司一直十分重视，部门经理和部门成员队伍建设为重点，在思想和专业素质教育。在过去的一年，该公司已组织动员会议，商务研讨会，业务培训，组织工作人员的知识，经验，发现和对保险理论，市场营销知识和技能为重点的工作人员的培训提高整体素质，并强调团队合作精神的培养。以促进团队，以不断提高他们的素质，并奠定了1坚实的基础，公司的持续稳定发展今年来帮助经理室，以充分促进的薪酬制度创新，在不断加强公司的工作和表现的基本管理今年，该公司的薪酬制度改革，紧紧围绕一个明确的立场，社会的工资，奖金，绩效和福利的广泛的“四化”目标，全面推进企业改革薪酬制度。a组晋升或降职，并可以聘请，以激发员工的积极性和创造性的就业机制初步建立。

今年以来，寿险保费收入近\_\_亿元，创历史新高;银代表定期\_\_亿元，\_\_\_%的市场份额，保持第一的位置比例;企业短期保险费\_\_\_亿美元，同比增长\_\_\_%平台突破\_\_\_\_十万元。二，业务结构和产品结构的优化，企业重组，业务结构不断优化，深入的行业领先水平。

\_\_公司的核心，作为一个整体的时期，要超过\_\_%的比例\_\_%支付比例在市场上领先的新的租赁业务的会计%的水平。一个新的企业租赁结合，与传统型保险和分红比例\_\_%，远远低于市场平均水平的风险，产品结构优势明显。第三，优质的服务行业领先的通道性能，提高保险业的质量指标，并继续提高，行业领先水平。代表的各项指标继续关闭银已达到9\_%以上，居各行业之首。重建的专业素质，以确保企业客户数量和现金流的稳定，为核心业务的快速发展奠定了坚实的基础。

kpi指标继续改善的主要渠道，增加人力指标的4\_%以上，创历史新高的风险;人体生长发育，特别是人类的优势超过48%的增长(41%的好处)，7比去年百分点。同时，阳性率为24%上升到33%，在5月球队25%的保留率，在一月至三月。通道内部积累，比去年同期增加6%，正在逐步形成，团队持续发展能力增强作出一个很好的汽车保险和汽车贷款逾期完成一个明确的解决，以便加强保险业的汽车贷款管理清末，两个非常重要的业务。

**保险旺季工作总结范文 第五篇**

日月如梭，转瞬间20\_\_\_\_年行将进入尾声!做为保险公司的一份子来说，首先感激领导和同事在这即将一年的工作中，对我的教导支撑。同时，在这工作期间，有得也有失，现就20\_\_\_\_工作扼要总结如下：

一、工作思想方面

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

二、业务方面

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨\_\_点上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定\_\_号和\_\_号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。

我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以\_\_份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就\_\_样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以\_\_份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒(\_\_套为一盒)标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。

每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

三、工作中做的好的方面

1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

四、工作中的不足

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与人沟通的能力。

3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

**保险旺季工作总结范文 第六篇**

  一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁进取领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

>  一、员工管理、业务学习工作：

  1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，进取调动团险业务员和协保员的展业进取性。

  2、制定贴合团险实际情景的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

  3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

  4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

  5、制订xxx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

>  二、意外险方面工作：

  学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xxx万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

  企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情景，上门拜访意外险保费在xxx万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情景下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情景下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

>  三、寿险业务方面工作：

  在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，可是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时进取走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情景等，而最终到达促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

>  四、今年在总公司的指导：

  从营销部招募了xxx人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xxx万，在尝试中也取得了必须的效果，可是还未到达最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

>  五、提议：

  一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，提议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是提议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮忙。

>  六、明年工作思路：

  1、做好学平险收费前的各项工作。

  2、明年工伤保险将在全市全面铺开，所以将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，异常是一些代理业务。

  3、根据目前新型农村合作医疗的开展情景，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

  4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

  5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

  6、加强对团险业务员队伍的建设。

**保险旺季工作总结范文 第七篇**

日月如梭，转瞬间XX年行将进入序幕!做为保险公司的一份子来说，首先感激领导和同事在这即将一年的工作中，对我的教导支撑。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将工作扼要总结如下：

一、工作思想方面。

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

二、业务方面。

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨8：30分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定1号和16号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以25份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以25份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒(4套为一盒)标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

三、工作中做的好的方面

1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

四、工作中的不足

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与人沟通的能力。

3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

**保险旺季工作总结范文 第八篇**

时光飞逝，不知不觉又迎来新的一年。在即将过去的20-年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对20-年的工作做一个总结。

一、前台接待方面

20-年1月至7月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热度对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达1000人次左右。

二、会议接待方面

1、外部会议接待

2、内部会议管理

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

3、视讯会议管理

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现。在召开对县区会议时，提前进行会议约定，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

三、费用报销、合同录入工作

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入ERP系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据1000余份。合同录入20余份。

四、综合事务工作

20-年7月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、-之窗、行政库管理等工作。

至11月底，共接待公安查询300次左右，并做到态度热度，严格按照公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编-之窗2期。

**保险旺季工作总结范文 第九篇**

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在20xx年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自已的实际行动证明自己能做的更好!

在XX年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和希望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会ZUI深也受益的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”。20xx年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**保险旺季工作总结范文 第十篇**

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。

**保险旺季工作总结范文 第十一篇**

时光荏苒，岁月如梭。转眼间，又是一年的年终，也是新一年的开始。光阴似箭，转眼在保险公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成了老员工。翻看这一年来的工作日志，回顾着这忙碌、充实而又紧张、愉快的一年。回首20xx的工作。有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛。也有困难和挫折时惆怅。下面就是一年来的主要工作简要总结：

一年来,我们紧跟公司战略部署、把握主动、明确目标、扎实措施、合力攻坚、强势奋进的一年。在这一年里，我们紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，与时俱进，勤奋工作，务实求效，文明服务，较好地完成了领导交付的各项工作。

为深入贯彻公司做强战略，全面实现公司合规经营、风险控制、提高效益，加强理赔基础管理，规范理赔操作实务，优化理赔处理流程;领导多次安排组织学习专业理论，法律法规，条款要例等专业知识的培训，让我们掌握到更多的专业知识，为我们的工作打下了坚实的基础。

进公司以来一直从事结案岗的我，十一月份已被转为从事了档案管理。虽然新工作分项复杂，有些琐碎凌乱。对我，确实是全新的挑战。不过经过这段时间的奋斗，在实际工作中，只要有强烈的责任心，积极严谨的工作态度，一切都不是问题。档案管理岗现对于我来说，已是得心应手了。完成本职工作后，如果有需要的时候还会去协助结案岗。

在工作上，我严格要求自己，确保工作的顺利进行。做到敬业爱岗，格习职守，以务实的工作作风，坚定的思想信念;饱满的工作热情，较好地做好自己本职工作和领导交办的各项工作。ZUI后正视自己的缺点，在不断学习中进步，不断向前辈、同事请教学习，来弥补自身的不足，对实际问题的处理，使自己从中学到更多的东西，积累一些处理问题的经验。

总之，自己在以后的工作中要加倍努力，一定听众领导的安排，积极主动地工作，好好学习保险理论和业务知识，为公司的再次创业做出应有的贡献。

回顾历史展望未来，明天总是充满着希望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的天安保险公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人的理想，一定能!

**保险旺季工作总结范文 第十二篇**

  实施政策性农业保险在固安县委、县政府的领导下，在县政策性农业保险试点工作领导小组的共同努力下，以及基层单位的大力支持配合下取得了较好的成绩，有力地促进我县农业生产和发展，特别是对各种受灾群众恢复生产发挥了积极的作用。

  20xx年我县承保了玉米、小麦、奶牛、能繁母猪和育肥猪5个农险品种，共有8个镇乡xxxx万农户参保，收取保险费（含财政补贴）xxxx万元，其中农户缴费xxxx万元，占总保费的XX%；中、省、市三级财政补贴xxxx万元，占总保费的xxxx%；全年赔款支出xxxx万元，赔付率达到XX%。现就我县20xx年政策性农业保险工作开展情况总结如下：

>  一、建立了完整而且强有力的工作机构

  我县由分管保险工作的副县长挂帅，成立了以农办、财政局、农业局、畜牧局、人保财险公司等部门为成员单位的政策性农业保险领导小组，领导小组下设办公室，负责日常事务。为保证农业保险顺利实施，全县15个镇乡还建立了相应的农业保险推广站，组建了农险代办队伍，聘请了乡镇农业中心种殖业技术骨干和畜牧站养殖业技术骨干为乡级推广员，村组干部分工协助，进行农业保险的业务拓展和现场查勘工作。

>  二、加大宣传力度，做到农险专项惠民政策进村入户。

  政策性农业保险品种较多，覆盖面广，受益范围宽，政策性强，让广大农民朋友及时了解、认识、接受这项富民惠民的政策，必须切实做好宣传工作。今年我们积极与广播电视xxx系，制作农险专题节目，考虑到农民朋友收看习惯，在合适的电视频道和时段滚动播出；同时结合抽样调查问卷的形式，深入到农村千家万户，摸清农村基层情况，从险种宣传，动员投保，到现场赔付，深入细致地宣传与报道政策性农业保险知识，使全县农民真正体会到政策性农业保险是一项稳定农民收入、分担农业风险的惠农政策。

>  三、制定一系列管理办法和措施，保证保费收缴和赔付方便及时。

  我们按照被保险农作物的栽种面积和生猪存栏量，确定当年承保面，结合各个镇乡实际情况，落实保险品种的承保目标，承保签单方式实行“相对集中”原则，即以整乡、村为单位整体集中投保和承保，禁止接受成数投保、比例投保。细化保单签订程序和手续，在保费的收取上，支公司到各乡镇现场核实清单收取保费。在查勘理赔方面，由于农业保险的灾害事故涉及面广，发生频繁，如何及时查勘、准确理赔是搞好政策性农业保险的关键。我们制定了全县的灾害理赔具体实施细则。在灾害理赔上，赔付与保费收取、与保险时段、与实地查勘的损失情况挂钩，做到灾害事件真实，灾害损失准确，查勘理赔及时。市、县二级公司都建立了赔案复查制度，进行抽查和自查。责任层层分解，落实到人。同时对于所有的赔付案件进行公示和举报制度。

>  四、存在的问题及建议

  （一）农业保险经营管理费用不足。农业保险承保、理赔面广分散，涉及到农村群众千家万户，从客观和主观上必然增加经营成本。建议政府适当提高经营费用标准，增加必要投入，以有效鼓励保险企业经营农业保险的积极性，稳定企业经营，为增强我省“三农”抗灾救灾能力提供服务。

  （二）农业保险管理水平和工作技能有待提高。农业保险政策性、技术性很强，如果经营农业保险不具备一定的专业知识和操作技能，势必影响经营质量和成果，当前部分从业人员缺乏经验和技能，不能适应业务发展的要求。建议政府主管部门主动与保险企业之间加强工作沟通协调，加强培训交流，通过相互学习，取长补短，不断提高我省农业保险试点的经营管理能力和水平。

  （三）理赔服务工作不够畅顺。生猪（能繁母猪）保险理赔工作跟不上的原因主要：

  一是县市畜牧兽医部门在出险检验工作时协调不够，或存在只勘查不出具检验结果证明，或有时直接向农户收取检验费用，从而引发农户产生意见；

  二是由于基层单位业务人员有限，加上养殖场地、保险标的分布在乡村以及边远地区，造成查勘定损不够及时。建议政府主管部门出面协调，明确县级畜牧部门特别是乡镇一级的畜牧站（所）主动支持能繁母猪出险检验工作。

>  五、明年的工作计划和工作思路

  20xx年，我司将继续认真贯彻落实xxx、xxx和河北省政府以及总公司关于积极发展农业保险的精神，提高服务能力，发挥我司在支持“三农”中的行业优势和作用。

**保险旺季工作总结范文 第十三篇**

  20xx年我县的失业保险工作在上级部门的指导、县委政府的正确领导下，抓住重点，突破难点，做好事业单位失业保险扩面征收工作，积极推进非公有制单位的参保统筹工作，继续扩大覆盖面，加大基金征缴力度，确保失业人员和下岗职工基本生活费按时足额发放，较好地完成了基金征缴、失业人员接收、管理、培训与再就业等工作任务，为促进我县经济发展和维护社会稳定做出了一定贡献。

>  一、工作任务完成情况

  今年全县实际参保单位1XX家，参保人数25652人，其中企业16364人，事业单位9288人，参保率为100%。新增应参保人数1300人，实际新增参保人数1304人，完成任务。全年应缴基金万元，实际征缴基金310万元，完成任务100%，上解调剂金15万元，完成任务100%。失业保险费发放全部由银行发给，银行发放率为100%。

  1、基金收入情况。

  全年完成基金收入310万元，比去年同期300万元，增加3个百分点。其中：

  (1)基金收入310万元，比去年同期300万元增加10万元，占基金收入的3%。基金收入中：企业缴纳万元，事业单位缴纳万元。

  (2)利息收入万元。

  2、基金支出情况。全年累计支出失业保险基金万元，比去年同期331万元减少了万元。其中：

  (1)为847名下岗失业人员发放救济金90万元、医疗补助金10万元，丧葬费补助1万元(共计101万元)，大部分属企业改制解除劳动合同关系人员。

  (2)为2765名下岗失业工人支付转岗培训补贴88万元(其中有万元属20xx年度支出)比去年同期101万元减少13万元，占基金支出的33%。

  (3)为1200名下岗失业工人支付职业介绍补贴万元，比去年同期万元增加万元，占基金支出的。

  (4)拨付再就业基本生活保障补助支出58万元，占基金支出的22%。

  (5)上解调剂金15万元，占基金支出的。

>  二、以人为本、服务社会，扎实做好失业保险管理工作

  1、深入开展失业保险政策宣传，扩大失业保险覆盖范围。我们采取了多种形式对《失业保险条例》及失业保险政策进行广泛深入的宣传。一是开展失业保险政策问卷调查，全县参保企业单位及失业人员，共发放800余份，已回收520份。二是开展送政策活动，印制了失业保险政策宣传材料，对用人单位及职工如何参加失业保险，失业保险基金的来源和管理模式，如何申领失业保险，失业保险的待遇等失业保险热点问题进行宣传解释，今年全县共发放宣传材料20xx余份。三是政策宣传与平时稽核工作相结合。不定期召开各类失业保险专题座谈会。邀请各界人士了解失业保险，一方面解释有关失业保险政策，另一方面征求意见，监督工作。同时，利用对参保单位稽核的机会，及时宣传失业保险对支持企业改革，保障失业人员基本生活和稳定社会等方面发挥的作用。

  2、充分做好失业保险个人缴费记录的准备工作。

  为认真贯彻劳动和社会保障部、省劳动和社会保障厅关于建立失业保险个人缴费记录通知的有关文件精神，搞好失业保险个人缴费记录工作，印制下发了《石门县失业保险手册》20xx册，对参保单位的失业保险工作经办人员分期分批举行了失业保险个人缴费记录业务培训班。对新增失业人员和出中心的下岗职工及时进行登记，办理《失业证》，享受失业保险待遇，确保失业人员按时足额领到了失业保险金及医疗补助金。同时，加强失业人员的职业培训和再就业工作。到年底，职业培训结业的失业人员有2765人，再就业的失业人员有1800人。按时足额为国有企业下岗职工拨付基本生活费(社会承担部分)，已拨付58万元。

  3、强化失业保险基础工作，建立失业保险信息化管理系统。

**保险旺季工作总结范文 第十四篇**

基本信息

姓名：

国籍：中国

目前所在地：广州

民族：汉族

户口所在地：湖南

身材：157 cm 49 kg

婚姻状况：未婚

年龄：23 岁

求职意向

人才类型：普通求职

应聘职位：行政/人事类:行政/经理助理

工作年限：1

职称：无职称

求职类型：全职

可到职- 随时

月薪要求：1500--20

希望工作地区：广州 深圳

个人工作经历

工作职能：主要是户外促销活动的配合执行

中国人寿湖南省分公司95519 客服专员

主要工作职能：全天侯95519电话接听，客户咨询解疑问，客户投诉处理

永安财产保险股份有限公司 内勤/出单

主要工作职能：处理办公室日常行政事务,接听电话,接待客户,收发公文,开发客户,跟进客户,单证资料的录入输出,管理单证. 教育背景

毕业院校：保险职业学院

最高学历：本科 毕业- 20-06-01

所学专业：保险

受教育培训经历：

20年9月——20年6月 保险职业学院(原中国保险管理干部学院) 保险营销,保险

英语证;计算机二级证;保险代理人证;保险经纪人证。

语言能力

外语：英语 一般

国语水平：优秀

粤语水平：一般

工作能力及其他专长

1.我有着自强自立，诚实乐观、勇于进取的品质。

3.具有很好的适应能力、学习能力、善于接受新事物。

4.对于本职工作很细心、认真，有很强的职业操守。详细个人自传 我有着独特的想法和真诚的理念，我愿意和每个人都成为好朋友。而对于工作，我会通过不断的总结，吸取经验教训，逐步完善自己。以开心的心态去工作，在工作中寻找快乐。

**保险旺季工作总结范文 第十五篇**

光阴似箭，转眼间进入太保这个大家庭已经一个月了!在这一个月里我感觉收获颇多，做为内勤办公室的一份子，首先感谢领导在工作中，给予我的帮助与支持。在这期间，我感觉到了自己专业知识以及业务能力的欠缺，现将自己一个月的工作总结如下：

1、提高自身素质，履行岗位职责。

20xx年11月份我加入到中国太保吕梁中心支公司离石本部这个个团队，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事这个生疏行业的毕业生来说，将会面临很多未知的困难和挑战。为了能尽快适应工作的需要，我时刻把学习放在第一位，努力提高自身综合素质，恶补保险方面的专业知识，争取早日成为一个真正的保险人。做为办公室一名员工，我认真履行自己的岗位职责，主要工作就是上传下达、整理文件、档案收集以及领导交办的其他的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿着文件给领导看时，文件是一遍又一遍的修改，一遍又一遍的打印，改的自己都有些烦操了，可是，公司领导仍不厌其烦认真审阅每一份文件，乃至每一个字，将心比心，显然是我工作太不认真了。后来自己反思明白了态度决定一切，在今后工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

2、认真做好领导交办的任务。

做为一个新员工来说，除了做好自己本职工作以外，还要认真做好领导交办的事情，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高工作效率。

3、在工作中存在的问题。

在这短短的一个月中，我认识到自己很多不足之处，比如在面对繁忙的工作时，未能合理统筹的将工作完成，工作效率不是很高，同时也缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。在工作中如有不对的地方，还恳请领导批评指正，我将虚心学习。

总而言之，要保持一颗积极学习，虚心采纳、思考探索的工作心态去对待日后的工作，相信自己可以做的很好。

**保险旺季工作总结范文 第十六篇**

  为提高城镇居民医疗保障水平，今年，我市整合了“一老一小”和“无业居民”大病医疗保险制度，出台了《北京市城镇居民基本医疗保险办法》，解决了学生儿童门诊不能报销的问题。市委、市政府出台学生儿童大病医疗保险制度，是构建社会主义和谐社会首善之区的重大举措，充分体现了党和政府对学生儿童及其家庭的关心和爱护。不仅是为患病学生家庭减轻经济困难，同时有利于培养学生儿童互助互爱的高尚品德。

  由于政策出台时间晚，面临时间紧，任务重的困难。12月13日参加培训，要求学校12底完成任务。

  每年，这项工作都要花费很大的精力，因为它并不像人们想象的那样，只是收一下保费，上报就行了。为了能够圆满完成任务，我规划了每一步应该落实的工作：

  第一步：由班主任收取《医疗本》，新参保的学生上交《信息登记表》，符合二代身份证的照片。

  第二步：信息录入。

  第三步：报表，把信息盘，缴费。

  本来想的挺简单的事，干起来却实非易事。照片不合格的、续保和新参保出现错误的、变更医院的、变更户口的、变更姓名的。每天都要追缴各种信息变更的的证明样本、复印件等、今天增一人。明天减一个人??好不容易全部录入完毕，多次核实无误了，带上报表、信息盘，支票去社保中心交材料吧，又出新问题了：有些学生由于在社区同样参保了，出现了重复缴费，系统不能接收我报的信息。为了不影响学生今年的参保，这能等到系统确认，社区缴费结束，我重新核实人数后再缴费，这一等又是四五天。回去变更表报、信息盘、支票。来来回回，去了四五趟，才算把这件事干完。

  本来想这下，总算可以歇歇了。接下来就是不断有家长咨询社保卡的使用问题。其实，这些我们培训时并没有讲到，为了让家长满意，我又多次打电话，咨询社保中心。然后给家长解释。

  总体感觉，太繁琐、挺烦的。可能是社保卡第一年实施，好多问题大家都不清楚吧。 总结四：大学生暑假保险公司实习总结

  今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

  在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，

  接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

  （1）保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

  （2）通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

  （3）对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

  （4）电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

  （5）勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

  当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

  这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

  感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

  感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

**保险旺季工作总结范文 第十七篇**

今年加大绩效考核挂钩力度，在完善考核指标体系和评价体系的基础上，对所有层级的人员进行考核，无一例外。在业务发展方面突出考核市场增速与市场份额两项指标，真正做到了不盯计划盯市场。公司加大绩效考核执行力度，在考核落实上切实做到叫真章，不搞花架子。考核机制的完善和有力执行，增强了公司发展的内在动力。

这“四强化”实现精细化管理水平再提升

上半年，我们通过强化关键环节管控机制的落实，有效推进了精细化管理水平的进一步提升。

一是强化车商合作管控机制，合作效率得到提升。建立事故车辆送修管理平台，完善送修考核制度，对送修流向的执行奖优罚劣。每周发布送修效能提示，每月发布送修效能预警，以送修效能和代理业务质量作为调整合作政策的依据，有效调动了店(厂)代理业务积极性，提升了店(厂)代理业务规模和份额。

三是强化销售费用差导化配置机制，资源效用明显提升。以险别、客户群、渠道、业务来源、出险情况五个维度，车险手续费向优质业务倾斜;制定月度新车费用支持方案，提高家用新车手续费上限标准;加大竞回业务的奖励力度;对非车险效益差的业务及时调整承保政策，促进了盈利能力改善。

四是强化理赔关键环节管控，理赔管控能力进一步提升。围绕“队伍、成本、服务”三大工程，建立理赔全员考核评价体系;按月、按查勘组、按险种进行理赔数据分析;多措并举，有效降低了赔付成本。人伤跟踪、打击欺诈、诉调对接、损余物资回收等工作都取得可喜进展。

以客户为中心转型稳步推进

一是积极推行客户经理制，一对一配置团体客户、专属客户经理，提升了客户维系能力。

二是客户信息真实性明显提高。

三是积极推进差异化服务，对VIP客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，客户满意度明显提升。

四是规范员工礼仪行为，提升了窗口服务标准。

五是成立了诉讼调解委员会，加强了与职能部门沟通协调，理赔服务标准化水平有新提高。

六是服务职场建设全部达标。

**保险旺季工作总结范文 第十八篇**

本人于xx大学毕业，获得硕士研究生学位，毕业后从事过技术管理、教育工作。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安！

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们可以将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是责任心的体现。选择保险，要考虑三个问题：第一选择一个实力较好的保险公司；第二看这份保单是否适合自己；第三就是业务员的服务。我为人很真诚，非常乐意帮助别人，必定会为我的每一位客户提供最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮助而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

**保险旺季工作总结范文 第十九篇**

上半年，在全州系统全体员工的共同努力下，一季度实现了“开门红”，取得了“零点行动——奔向\_\_\_\_”竞赛活动的初步胜利。二季度，我司根据省公司“阳光行动，鏖战夏季”的安排部署，制订了\_\_\_\_年二季度业务竞赛企划案，再次吹响“阳光行动，鏖战夏季”竞赛活动的号角，将我公司业务发展的战场向纵深方向推进。我们将17个经营单位分成五个军团，州公司5个党委成员分别担任军团司令，带领相关部门编入各个军团，开展业务竞赛。回顾半年来的工作历程,我们是有喜有忧,但总体来看是喜大于忧。喜在我们面对股份制改造后新的形势，广大员工的思想观念得到根本的转变;喜在各级公司面对激烈的市场竞争，业务拓展能力不断增强，企业的核心竞争力不断得到提升;喜在我们大部分公司团队建设进一步加强，团队经营有了新的起色;喜在我们全州系统业务结构调整取得显著成效，展现出良好的发展前景;喜在多年来困扰我司的短险赔付率居高不下的难题得以解决，经济效益明显好转;喜在我们全州大部分城乡呈现出诱人的市场前景，业务发展势头强劲。忧的是中介保险业务没有大的突破，首年新单保费负增长;忧的是增员难的“瓶颈”没有很好解决，大多数支公司的代理人队伍规模小，与市场的需求极不相适应;忧的是基础管理薄弱，“两规”落实不到位，相当一部分个人代理人的活动量不足;忧的是干部队伍建设滞后，个别支公司经理的观念没有大的转变，思路不清，干劲不足，业务发展没有突破性的进展。这些“喜”和“忧”反映了我们上半工作的基本特点。

一、经营形势分析，

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万元，完成省公司下达年计划的,与上年同期持平。其中首年新单保费收入万元，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%;比上年同期净增万元，同比增长。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万元，同比增长。短险业务收入万元，同比增长，其中意外险保费收入万元，比上年同期净增144万元，同比增长75%;短期健康险保费收入万元，比上年同期净增万元，同比增长。。大病医疗保费收入万元，同比增长58%。续收保费1308万元，续收率为。

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、、;达年计划任务50%的支公司有天柱、分公司营销部、雷山、黎平，保费收入分别为万元、万元、万元、62万元，分别达计划任务的57、、53、。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、万元、万元，分别达计划任务的、、。截至6月底，短险赔款为万元，短险综合赔付率为;同比减少赔款万元，下降。补充医疗类赔款万元,赔付率为;毛利润为万元，经济效益明显改善。可用费用为万元，比上年同期净增万元，增长。已用费用万元，同比净增长万元，增长12%;费用节余万元。两个“提高”的目标可望得到实现。

\_\_\_\_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,而“鸿鑫”的比重高达;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，其中黄平支公司万元、镇远支公司万元、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，岑巩支公司达92%，镇远支公司达等。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。

主动出击，开拓市常上半年大多数公司认真贯彻落实盛州保险会议精神，围绕着州分公司提出的“早、新、干”三字做文章。部分支公司在主动出击，开拓市场方面显现了一些成绩，如剑河、黄平、分公司营销部在向农村市场进军;从江、岑巩、黄平拓展兼代业务;麻江认真经营个人代理人队伍;天柱在竞争中扩充实力、全面发展;市公司迎接挑战、发展运输业意外险业务等方面取得了明显成效，充分体现了开拓创新的工作思路。

率先垂范，州公司做全员展业表率。上半年州公司除了政策引导和经常性下基层督导外，还适时制定企划案，要求广大员工积极展业。分公司领导不论是意外险还是寿险都带头率先超额完成，州分公司机关全体员工积极响应，每人意外险1000元、寿险10000元的任务基本完成，较好地带动了全系统的业务发展。尤其是六月底的消负企划案，全州系统员工积极响应，分公司机关带头。

**保险旺季工作总结范文 第二十篇**

20xx年即将过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年底，感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

我是今年二月份到公司的，三月份开始组建远景部，在没有到大童之前，我是没有销售保险的经验的，仅凭对这份工作的热情，而缺乏保险行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习保险知识、保险的意义。一边和客户沟通找出问题并且迅速解决，遇到销售难点和问题，我经常请教北分的同事，一起给客户做计划。

通过参加公司的定期培训，在不断的学习中对保险有了更深的了解。现在我可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过近一年的努力，也得到了很多客户的认可，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，根据客户的要求，随时都可以拿出一个比较完整的方案。

存在的不足就是团队组织能力还有待提高，吸取10年的经验教训，将团队利益做到最大化，达到共赢。

**保险旺季工作总结范文 第二十一篇**

在保险合同中，有一条约定叫“除外责任”，顾名思义，就是保险公司不需承担合同约定的义务。如果被保险人因为 “除外责任”条款中的原因而导致保险事故的发生，保险公司将不予赔偿。如果有意为之，并向保险公司索赔，那就变成了一种犯罪行为，俗称“骗保”或“诈保”。

20xx年10月，山东省青岛一名男子自砍手指，骗保45万元，获刑5年。20xx年7月7日，江苏省大丰市小海镇杨树村一名男子为偿债弑父骗保，被判死缓。

可见，保险合同中“除外责任”的约定对我们多么重要。它不但是对我们自身行为的一条基本准则，也是对被保险人的特别保护。那么，“除外责任”到底都包含哪方面的内容呢?

我把它大致归纳为三大类：

第一类，被保险人个人的故意行为导致的人身伤害。在前几期，我跟大家聊了一些商业保险运行的重要游戏规则，比如说保险利益原则。就是投保人和被保险人之间要有保险利益，这是为了保护被保险人的自身利益。这里，再跟大家分享另一个重要游戏规则，就是损失补偿原则。这条原则的一个重要内涵就是，商业保险只是一种风险转移和风险补偿的财务方案，即我们通过平时的小额保费支付，来应对将来风险发生时的大额支出;商业保险不是以小搏大的盈利工具。因此，《保险法》和保险公司都会极力预防一些逆选择和道德风险。除外责任条款就是最主要的体现之一。

比如说，被保险人不能故意自伤、自杀、犯罪、拒捕等故意行为来获取保险公司的赔偿;也不能因为有了保险保障就故意挑衅斗殴、吸毒和醉酒等。

第二类，投保人或受益人故意伤害被保险人。保险传递的是对家人的责任和关爱。为了更好地保护被保险人的自身利益不被伤害，在《保险法》和保险合同中都有相关规定。比方说，保障未成年被保险人利益的保额上限规定，而除外责任中的这一类约定也是为了保障被保险人的人身安全。像上文中说的江苏男子，虽然是父亲保险的投保人，但是他的行为得不到保险公司的赔偿。

第三类，系统风险的发生。系统风险又称不可分散的风险，而保险公司的可保风险是可分散的纯碎风险，即这类风险既可分散，又是那种发生后只会带来损失不会带来获利的风险，像炒股的风险就是有获利可能的风险，保险公司是不保的;像战争、核能、内乱、地震等，是不可分散风险，保险公司一般也是不保的。

我们在前几期已经知道，保险产品的定价是基于风险发生的普遍性和可测定的不确定性，也就是说保险公司可以通过风险发生随机分布的特征对其频次进行测量，以此为基础测定保险产品价格。而上面讲的战争、内乱、地震等风险造成的风险发生的范围特别广、损失程度特别深，破坏了一般的定价基础。因此，通常列为“除外责任”。

当然，纯粹从理论上讲，保险可以做到“无所不保”。在国外，也有公司尝试推出过“战争险”，但是这样一来，保险产品的价格就会极高，对于普通消费者而言，有可能比风险自留还要不划算。这样的产品责任虽然广，但在市场上必然是少人问津，最后只得退出市场。因此，把系统风险放在除外责任中，其实在笔者看来，是一种相对比较经济的风险转移方案。

在实际选择保险产品时，各家保险公司的“除外责任”大体相同，但也略有区别。比方说，有的产品就没将地震、艾滋病、醉酒等列入“除外责任”之中。

但笔者认为，对“除外责任”的深入了解，目的在于明确保险保障期间的自身行为的底线，至于如何为自己购买最合适的保险产品，大家还是要全面评估自身需求和购买能力，认真阅读保险合同条款，然后再作选择。

**保险旺季工作总结范文 第二十二篇**

我于\_\_大学毕业，获得\_\_学位，毕业后从事过技术管理、教育。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安!

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们能够将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是职责心的体现。

选取保险，要思考三个问题：

第一选取一个实力较好的保险公司;

第二看这份保单是否适合自己;

第三就是业务员的服务。

我为人很真诚，十分乐意帮忙别人，必定会为我的每一位客户带给最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮忙而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

期望各位面试官能给我一个机会，我讲尽我自己看最大的潜力回报公司。给公司创造最大的价值。

**保险旺季工作总结范文 第二十三篇**

首先第一项是我的工作内容

那么对于经代后援来说，它的任务也是非常繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项内容：

1、投保单的初审、登记、交单

2、保单的领取，发放登记

3、报表，包括各家代理公司本月截止到当天的数据报表、各渠道(各片区经理)本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。第二个方面是报表，每天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那的收获就是学到了很多的知识，积累了一定的经验。

工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个小case，soeasy。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第二，努力做好自己的本职工作，做好后援服务，和各位老师为国华为经代搭建一个更好的平台

第三，继续努力的学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

个人感受(个人收获)

1保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

2、对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。作为一名刚毕业的学生，能够有机会来到国华工作学习，我感到非常的荣幸。做学生的时候希望尽早的参加工作，但是根本不了解职场，工作之后才有了一个清晰的认识，每一个人职场都有它特定的一个运作流程

**保险旺季工作总结范文 第二十四篇**

一年来，\_\_保险\_\_公司在省市公司正确领导下，依附我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了打破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面联合我的详细分管工作，总结这一年来的成绩与不足。

一、工作思维

积极贯彻省市公司对于公司发展的一系列重要唆使，与时俱进，勤恳工作，求实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧环绕“立足改革、加快发展、真挚服务、提高效益”这一核心，进一步改变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化中心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为\_\_保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。

不断提高公司业务人员步队的整体素质水平。一年来，我始终把造就展业职员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训筹划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“不规则不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入一定会发生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完美各种管理制度和办法，并真正贯彻到行为中去，才干出成绩、奏效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、依据市公司下达给咱们的全年销售义务，制订各个部室的周、月、季度、年销售规划。制定打算时本着捕风捉影、根据各个险种特色、客户特点，部室情形断定每个部室公道的、可实现的目标。在目标肯定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过增强进程的治理跟监控，来确保各部室目的方案的顺利实现。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思惟和业务素质教导。一年来，我屡次组织局势发动会、业务研究会，发展业务培训运动，组织大家学常识、找教训，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技能的知识上，并且强调对团队精力的培养。学习增进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的连续、稳固发展打下扎实的基础。

3、辅助经理室全面推动薪酬制度翻新，一直夯实公司基本管理工作。树立与岗位和绩效挂钩的薪酬轨制改革。今年，我牢牢缭绕职位明白化、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系改造。初步建破了一个能上能下，能进能出，可能充足激发员工踊跃性和发明性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务重要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先创办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户供给了保险保障又增添了公司保费收入，真堪称两全其美。经由不懈努力，我部全年完成保费收入\_\_\_万元，其中车险保费\_\_\_万元，非车险业务\_\_\_万元，满期赔付率为\_\_%，成为公司发展的重要保障。

四、工作中的不足

因为工作千头万绪，加上分管业务较多，有时未免忙中犯错。例如有时服务不迭时，统计数据呈现偏差等。有时工作有浮躁情感，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和品质;处置一些工作关联时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的意识，举动上用严厉的制度规范，在我的率领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，持重经营，价值为上，服务社会”为经营主旨，克意改革，不断立异，规范运作，获得了很大成就。

新的一年行将到来，保险市场的竞争将更加剧烈，公司要想持续坚持较好的发展态势，必需进一步解放思想，更新观点，冲破自我，逐步加大市场营销!

**保险旺季工作总结范文 第二十五篇**

20xx年是人保财险股份制改革上市后的第二个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

20xx年，我司实收毛保费\*万元，同比增长\*%，已赚净保费\*万元，净利润\*万元，赔付率为%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施

20xx年初，我司经理室就针对\*\*地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

\*\*地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而\*\*地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，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。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属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，这一举措得到了企业的充分肯定，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。四是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。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务;同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、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。我们先后到有安全隐患的纸业、药业、\*\*公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，\*厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结

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！