

2024 保险业工作总结

一，县支新人指标分析

xx 县支 20xx 年 1 月-11 月共计上编了 9 人次，全体人员参加了代理人资格考试，截止 11 月末，代资考通过人数达 7 人次，通过率达 80%左右，新人持证率达 80%左右，在新上编的 9 人中，有 4 人在前三个月达到转正资格，三转率达 40%左右，截止目前有 7 人仍然在为公司服务，脱落人数占比较小。新人脱落的原因，总结有三点，首先是主管的育成意识不够，没有充分的让新人成长起来，独挡一面，然新人得到的帮助欠缺，业绩情况不好，新人失去信心，从而造成脱落。其次是大量的同业公司入驻本地，一定的程度上瓜分了市场，也抢去了部分的从业人员，转入到其他保险公司的人员仍占一定的比例，最后，县支的规模较小，有部分活动开展不了，降低了凝结力，新人归属感欠缺，影响了业务员的留存。

二，衔接训练开展情况

xx 县支 20xx 年 1 月-11 月，定期推出衔接训练的安排，针对每一个阶段出现的问题，侧重不同要点来实施衔训，形成一对一的解决模式，较好的处理出现的问题，帮助业务员成长。不足之处就是参与度不够，参与人数占比较小，业务员的衔训观念不强，更偏重于在实践中学习成长，针对这些问题，首先要想办法打通业务员的观念，实践固然非常重要，但之前的准备工作也不可以忽视，要落实实践之前的理论，其次，大力的推动主管的参与意识，让主管们起到带头作用，衔训中设置课程是要实用为主，让业务员能够把课堂上的知识马上运用起来。在过去一年的衔训中夜出现了不少问题，应该及时的收集问题，解决问题，切记放之任之，不管不顾，衔训不仅是要有一个好的安排，更要不断地改进，推出更好的课程安排。

三，其他工作开展情况

早会的开展方面，每天的早会，融入了更多有效的训练，不单单只是用衔接训练课程来增强业务员的展业能力，更是利用每天的早会循序渐进的灌输知识，这样一来，会起到不错的效果，让更多的业务员参与其中，受益的面就更为宽广。产说会，创说会方面，每一阶段根据公司的经营节奏，推出富有地方特色的产创说会，及时的帮助业务员展业以及增员，取得了较好的成绩。不足之处就是业务员胆子较小，公司给出平台，给出帮助，仍然签不了大单，增员规模也较小，业务员的件均保费较低，也影响了整体的业绩情况，针对这个问题，也是要打通观念，提高保费，相信这是一个长期的过程。

四，个人工作感悟

加入组训岗仅仅三个多月的时间，收获是非常大的，作为一名初入寿险行业的人来说，从零开始，接收了太多的信息，个人觉得像是一只被催熟的苹果，没有太多的过度，没有经历足够的阳光雨露，一剂催熟剂就必须成熟。在这里，我见识了太多的能人，让人感慨不已，也见识了太多的事情，让人受益匪浅，无论是自然熟的，还是催熟的，我还是觉得在寿险行业里，的确能够大大的锻炼人，在以后的生活工作了，提供了很大的帮助，兔年的开门红已然打响，借助这股气势，我希望在未来的一年里自己能够查漏补缺，加强锻炼，让自己能够早日胜任组训这个岗位，给公司服务给业务员帮助。

做保险客服的工作，在这一年里，我认真的把客服的工作完成，积极的提升自己的服务水平，更好的去为客户服务，我也是对这一年的一个工作来做下总结，对于过去客服工作的回顾也是能让我更清醒的认识到自己做的好的与不好的地方，好在以后改进或者继续的保持优化。

一、工作方面

我认真的服务客户，无论是呼出或者接听方面，我都是礼貌的去回答客户的问题，帮他们解决保险方面相关的问题，一些疑难的地方，我处理不好的，我也是会积极的请教同事，或者帮忙转到专业的客服那边去做，每个人的分工不同，而我作为最前线的客服接待，我也是知道，有些知识的确我是不太清楚的，不过我也是在工作之后会去认真的学，多了解，这样在工作之中，也是可以不用麻烦其他的同事，自己能够把事情给处理好。遇到一些态度不是那么友好的客户，我同样也是会敬业的去回答问题，不会被他们的情绪所影响，我知道，很多时候他们只是对这件事情发脾气，而不是针对我个人，我也是必须要职业的去说该说的话，安抚客户的情绪，尽可能的去帮客户解决问题。一年的工作之中，我没有出过什么差错，也是帮客户解决了很多问题，得到了客户的一个赞扬。

二、个人成长

在学习保险知识方面，我也是除了看书，也是多请教同事，我明白我的经验是不够的，毕竟是一个新人，同事知道的，我不明白的我都会去问，只有自己的经验丰富了，那么在处理客户问题的时候，也是能更加的从容和淡定了。公司组织了的一些培训和会议我也是都积极的参加，努力的去提升自己在保险方面的知识和经验，作为一名客户，专业的保险知识也是能让客户放心，让他们信任我，愿意配合我的工作。让我来帮他们解决问题的，从这一年来说，我也是看了很多的书籍，对于公司的一些保险业务都是更加的熟悉了，不过我也是知道和一些老员工相比起来，其实我还是有挺多方面还需要继续去学的。

一年的时间，过着真的好快，我也是知道，在工作之中我还有挺多方面是需要去进步的，公司的竞争也是非常的大，而且大家也是非常的努力去学习，我更是不能落后，在今后的一个工作之中我要继续努力，提升自己，把客户工作给做好。

一、努力提高了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、努力提高了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，不断提高了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、较好地完成了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，也发现自己与最优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。

一、各项考核指标的完成情况

1—10月保费收入完成x万元，占20xx年计划任务万元的x%；其中：机动车险保费收入x万元，占20xx年任务的x%；非车险保费收入x万元，占20xx年任务的x%，意外险和短期健康险保费收入x万元，占20xx年任务的x%。1—10月支付赔款x万元，综合赔付率为x%，比上年综合赔付率下降x个百分点。1—10月综合成本率为x%，比上年同期综合成本率下降个x个百分点。1—10月利润总额完成x万元，占年计划数x万元的x%。

二、采取的主要工作措施

(一) 确立工作重心，在竞争中寻找保险业务的突破口

1、分析形势，确立工作重点。为确保全年任务的完成，在认真分析上年的业务发展情况和发展趋势下，确立的工作重点是：继续建立良好的社会关系，提高员工的业务素质，抓好公司的内部管理。把巩固车险和企业财产保险、拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在竞争中求生存，在竞争中促发展，城关地区现有6家经营财产保险业务的保险公司，与我人保财险公司展开了财险业务，激烈地竞争，形成了强烈的竞争压力，在这种情况下，我提出了：保持沉着冷静，客观面对现实，积极寻求对策，与竞争对手们赛服务水平、赛业务能力、赛奉献与付出的办法和措施。我想只有这样，才能从自己的保险企业中脱颖而出，用实力赢得保险人才的加盟，赢得“回流”保险业务，才能在保险竞争中屹立不倒。

2、找准突破口，加大市场占有率。根据县的保源情况，我经过仔细的分析探索，把摩托车保险、学校、幼儿园的人身意外险作为今年零散性险种突破口，与交警等有关部门联系，请他们帮助协调，促进零散险种业务的发展。

3、狠抓理赔，提高服务质量。今年以来，我从狠抓第一现场的查勘率入手，大力加强诚信建设，培育保险诚信意识，强化了失信惩戒机制。我要求查勘定损员工只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，公司始终坚持派人在第一时间赶到第一现场，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和服务，取得了广大保户的信任，为我公司拓展市场提供了保障。

（二）规范经营，努力提升保险工作的管理水平

保险竞争越来越激烈是不争的事实，这就要求我们在公司管理上要全面提升水平。如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进？这是我经常思考的问题。同时，也是我公司每一名员工必须思考的问题。为了在市场竞争中立于不败之地，我公司全体员工在我的带领下，

一是加强与保户的接触和沟通，密切公司与保户之间的联系；

二是在日常管理中，认真严格执行上级制定下发的《单证管理规定》和承保相关规定，并用各项规定规范和约束员工的具体行为；

三是积极有效的开展工作，对每一份保单、每一次理赔，都做到严格把关，认真审核，既不损害保户利益，也不让公司受到损失。

（三）以人为本，培育和建设优秀的保险职工队伍

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。但保险工作是靠每一位保险员工做出来的，如何让他们始终保持良好的工作状态，广泛服务于社会的各个阶层和人们生活的各个方面？这也是我经常考虑的问题。我公司率先从我做起，用雷厉风行、求真务实的工作作风，用吃苦耐劳、乐于奉献的工作态度，用严于律己、诚信为本的做人原则，用爱岗敬业、熟练精湛的工作能力，取信于民、赢取客户。同时，我还从各方面严格要求员工，时刻让职工保持危机感，让职工深深了解与市场“共存共亡”的深刻道理，彻底改变“观望”的态度，以更加积极主动的姿态参与市场竞争。

（四）狠抓第一季度的业务开展，打好开局之仗，为全年任务的完成奠定基础

为确保保费收入的完成，公司未雨绸缪，狠抓第一季度的业务开展，

一是认真总结上年度的工作情况，找出已取的成功经验，继续发扬；二是对存在的问题和不足，仔细分析是何原因导致业务下降，以便重点突破；三是认真分析业务开展中的利弊关系，制定了符合本公司实际的业务发展计划，根据当地运输业、林产品加工业的实际情况，确定当年度业务的主改方向和目标。一要继续加强机动车险业务力度，尽量保全保足，特别是存续业务上下大力，巩固原有陈地，在巩固的基础上，不断拓展，要在机动车险上有一个新的突破；

二要结合是林业大县，近年来，木材加工业发展迅速，仅城关地区成规模的木材加工企业就 20 多家，同时，林农对森林资源的保护意识更进一步增强实际情况，要在企业险等非车险上狠下功夫，使非车险上有一个新的突破；

三要“抓大不放小”，继续加强责任意外险/健康险的业务开展。四是在制定业务发展计划的同时，以提高服务质量、经济效益和经营管理作为工作的切入点和突破口；五是将上年度的实际完成情况和本年度要达到的预期目标通报给全体员工，使人人心里有本帐、变压力为动力、千方百计，竭尽全力完成预定的目标；六是在州公司的年计划下达后，及时调整业务发展战略，吸取过去一些成功的经验和做法，采取有效措施来努力完成州公司下达的年度计划和考核指标。由于我认真抓好第一季度的业务开展，并做到了任务早布置、工作早安排，突出了一个“早”字，为全年业务的开展，打下了坚实的基础。

（五）自加压力，完善经营激励机制，加强机动车险业务，以确保全年任务的完成

机动车险是人保财险经营的第一大险种，其保费的收入高低，直接关系到全年任务的完成。近一年来，公司在车险业务上的具体做法为：

一是继续每月初把任务落实到业务人员头上，进行考核，与报酬挂钩，由于员工的经济利益与展业实绩挂上了钩，从而较好地调动了职工的积极性，改变了工作作风，打破了干多干少一个样的状况，增强了展业力度。

二是月末进行总结，找出本月中脱保车辆原因，并拟定出弥补办法以及下月的展业办法及措施，以推动下月和今后的工作和展业。

三是继续加强与交警、农机、运管等部门的协作。长期以来，我公司在实际工作中总结出与交警、农机等有关部门协作是至关重要的一环。为此，今年以来，我把做好协作关系放在突出的位置，继续派员在交警队开展车险业务，以巩固老保户，积极发展新保户。同时在交警部门的积极支持下，把住年检、年审关，尽量堵住车辆脱漏保。四是充分发挥人保财险品牌优势，拓展车险市场。中国人民财产保险股份有限公司资历、人才、资金雄厚，在人民群众中享有较高的信誉。一年来公司加强宣传力度，不断提高服务质量，积极拓展、拓宽保险市场，特别是车险市场，在激烈的竞争站稳了脚跟。由于公司在机动车险业务上采取了这些措施，使车险业务得到巩固，沿着正常的轨道运行。

（六）掌握地方企业的经营运行动态，加大企财险的攻关力度

企业财产险是我公司多年经营的主要险种之一，在年度保费收入中占有较大的份额，在历次大面积自然灾害中充分发挥了这一险种的职能补偿作用，使企业迅速恢复了生产和经营。该险种业务，普遍受到企业经营者的欢迎，在党和国家的有关政策的鼓励下，当地政府加强招商引资力度，工业经济得到了较大发展，企业个数不断增多。对此今年以来加大了企财险业务力度，不断深入到企业中展业，使该险种保费收入较去年有了一定的增长。在加强企财险的同时，对一些分散性险种也做了一定的工作。

（七）运用保险功能，服务“三农”，做好农业保险业务

今年以来，根据上级的要求，我公司深入到县内各饲养户（场）进行能繁母猪保险业务，现场签单和查勘定损，通过努力，1—10月收取保费万元，占年任务万元的%。

（八）抓好员工政治思想工作和精神文明工作，促进业务发展

今年以来，我公司把员工的政治思想工作和精神文明工作放在一个突出的位置来抓，以不断提高干部员工的政治思想素质和文化素质，建设一支政治过硬，业务精良，作风清正，纪律严明的高素质干部员工队伍。把员工政治思想教育和精神文明创建工作贯穿于履行保险职责的全过程。一年来，开展了以遵纪守法、爱岗敬业和“艰苦奋斗、廉洁为公”为主题的教育活动，加强员工思想教育，转变工作作风和工作观念，使全公司干部员工树立了爱岗敬业思想，增强了优质服务意识。

（九）做好工作安排和分工，强化内部管理

根据我公司的实际情况，近两年，新增了几名营销人员，在对其上岗业务培训的同时，结合每位员工的实际情况，进行调整和分工，并相应地制定和完善岗位职责，使每位员工知道我的岗位干的是什麼，应该做到什麼，应尽的职责是什麼。由于做好了工作安排和分工，改变了人浮于事等现象，也较好地巩固了员工队伍。

三、党风廉政建设工作情况

一年来，我在履职过程中，认真执行党风廉政建设责任制。具体从两个方面入手，一方面狠抓自身廉政建设，带头执行各项规定。首先提高认识。加强党风廉政建设是我们党始终立于不败之地，社会主义江山永不变色的重要保证，是贯穿于党的建设和改革开放全过程的重大历史课题。要求全党继续保持“两个务必”，倡导八个方面的良好风气，特别是在召开的十一届全国人大一次会议上，又明确要求，新一届国家机关工作人员始终保持谦虚谨慎，艰苦奋斗的作风，自觉树立社会主义荣辱观。正确使用手中的权利，诚心诚意地接受人民监督，严

于律己，廉洁奉公，兢兢业业，干干净净地为国家和人民工作。这不仅是对国家机构工作人员提出的要求，更是对广大党员领导干部提出的要求。我要深刻认识党风廉政建设的长期性、艰巨性、复杂性，切实加强和改进作风建设，做到反腐倡廉常抓不懈，拒腐防变，警钟长鸣。

回顾过去一年的工作，我已经成功地完成了自己的工作。这是公司的培训，领导的关心和教育，同事的支持和帮助，容忍我的缺点和错误，教会我做人做事，我有自己的今天。在未来，我会珍惜它，努力学习，努力工作，忠实履行诚信做事的宗旨，在领导和同事赋予的舞台上为公司的发展负责。在未来的工作中，我会更加努力，取得更大的进步，从他1月份加入人寿保险至今，已经过去了20年。回顾今年的工作过程，在分公司领导和同事的精心关怀和指导下，通过自己的努力，各方面都取得了长足的进步。一年随着手指的轻轻一挥悄然过去了。这时，当我们需要回顾和总结的时候，我们突然意识到了日子的匆匆。“千里之行始于足下”。今年的大量工作让我真正体会到了作为一名汽车保险检测员的辛勤工作、乐趣和责任感。接下来，我将把我今年的工作总结如下：

一、我刚到分公司的前几个月非常艰难。

由于我以前的工作经验，我一加入公司，我被安排在市区和理赔中心调查了几个月。由于繁重的工作量和快速的工作节奏，计算机过程需要学习和适应。我经常在晚上加班。我被要求按时完成作业，不要拖延，并且在黑板上写上我的名字。在此期间，我学会了如何快速工作，如何在高压下释放自己，以及如何与同事沟通和学习。我认为最重要的是如何与被保险人沟通，除了调查和确定损失的技术之外。

这也是我今后工作和学习中需要更加努力的方向。如何在不同的情况下说话会有更好的效果，为公司节省更多的赔偿，让被保险人了解保险的真正含义和好处。我认为这是第一次，因此我认为我们应该在今后的工作中更好地学习语言艺术。

二、了解和学习公司的企业文化，提高自身素质，以及在融入新的工作环境时调整心态。

如果你不能保持零心态，暂时清空原有的杯子，很多事情都会事半功倍。加入人寿保险对我来说是一个新的起点。从无到有，我决心以新的想法进入新的生活和职业，这是我的主要工作目标和方向

三、关键是更好地与同事沟通，融入企业。

在生活 and 工作中相互信任，相互帮助。不要羞于提问，认真征求意见。我们在生活中成为朋友，在工作中成为“战友”。

四、加强团队合作。

我们在调查和定损工作中需要相互沟通和配合，在调查地点、车辆定损速度、案件结案率等方面，不仅需要我们自身的工作效率，更需要与同事的配合，公司给了我这样一个大环境，营造了一个充满活力的氛围。

五、多学习保险知识和业务。

在今后的工作和学习中，多向老同志学习，弥补个人的不足。仍将保持不断学习的精神，学习其他岗位的业务知识，目标是成为保险业务尖子。

以上是我今年工作的总结，也希望得到领导和同事的认可，我会努力解决工作中遇到的问题，把工作做得越来越好。

转眼间，又到了年末，20xx 就这样在忙忙碌碌中不知不觉的过去，但这一年，仿佛过的格外快。回想一年前的今天，刚刚经历了 20xx 年农险在重重压力下实现突破发展，我显得信心满满，所以当面对今年亿的全年任务时，比起压力，更多的是挑战新高度的欲望和信心。如今，20xx 已尘埃落定，全年任务超额完成，终于松了一口气。面对这样的结果，有不负众望的轻松和喜悦，也有这一年忙碌的感悟与思考。比起最初的踌躇满志，现在我更多的是对这一年来农险经历曲折发展的感悟和对未来发展的冷静思考。

今年以来，在分公司的正确领导下、在机关各部门的支持配合和农险条线全体同仁的通力合作下，紧紧围绕公司农险业务发展战略部署，坚持“发展为中心、效益为目标、合规为底线、抢抓机遇、加快发展”的工作思路，上下一心，攻坚克难，奋力拼搏，实现保费收入亿元，同比增长%，提前完成总公司下达的农险挑战型目标，系统排名第四，并实现历史性突破。这一年，我们顶住了力度空前的监管风暴，顶住了全面升级的竞争压力，超额完成任务并首次取得农险市场第一份额；份额与增速双料冠军，充分展示出了我公司的核心竞争力和无所畏惧，迎难而上的中华精神。20xx，必将是分公司农业保险里程碑式的一年。在此，我将一年来的工作汇报如下，请各位评议：

一、20xx 主要工作

（一）全力配合检查，总体获得好评

今年年初，接到监管部门通知，财政部与保监会将组成联合检查小组开展全国性的农业保险专项检查，xx省成为重点检查省份之一。我公司作为农险市场主要经营主体之一，自然榜上有名。得到这个消息时，我顿时感到有压力，虽然经历过大大小小很多次检查，并且由于我公司始终坚持合规经营的工作原则，在历次检查中均获得较好评价，但是，这次大规模、高规格的检查也是我第一次面对，忽然觉得心里没底。总、分公司领导也都十分重视这次检查，及时安排部署各项准备工作，并表示总、分公司各相关部门将全力配合农险部做好本次检查工作。我作为农险部负责人，责无旁贷，立刻投入到了各项准备工作中。一方面安排本部门着手准备检查需要提供的各项材料，同时与分公司相关部门协调迎检事宜；另一方面，第一时间与需要检查的驻马店中支公司取得联系，告知检查工作安排，并赶赴xx公司现场安排指导，要求中支做好一切迎检工作，全力配合检查。从x月x号检查组正式进场，到x月x号现场反馈，近x个月的现场检查过程中，总和我几乎是全程陪同检查组。为了检查过程中实地回访不出差错，在炎热的x月陪同检查组走进乡村入户调查和回访，第一时间响应检查组提出的各项要求，帮助检查组与基层机构、财政所、地方政府等之间的沟通和协调工作。同时，为配合联合检查组查调结合的工作思路，我安排本部门专人组成了农业保险课题研究小组，用了一个月的时间加班加点，帮助检查组完成了《关于农业保险经营模式、财税支持政策经营中的问题与对策》、《基层服务体系建设》、《xx省农险市场状况》等x个课题调研报告。最终，检查结果证明所有的辛苦是值得的，我们的配合取得了检查组的满意，我们的农险经营情况总体上获得了肯定。这是农险战线全体同仁们辛苦付出共同努力的结果，是全公司的

胜利，也极大的鼓舞了我们后续把农业保险做大做强的信心和决心。

(二) 紧盯业务发展，确保任务达成

业务发展始终是公司的中心工作，作为公司的第二大险种，农险业务不仅对公司的业务规模与经营效益贡献显著，更重要的是，作为公司优势、特色险种，农业保险的经营成果有助于提升公司品牌形象，增强公司核心竞争力。为确保农险业务的有效达成，我重点从以下几个方面开展工作：

1、认清发展形势，及时调整业务结构。种植业保险一直是我省农业保险的主力险种，但是从近几年的发展情况来看，由于土地集约化程度不高、土地基础信息不健全、保障程度偏低，缺少科学技术手段支持等原因造成的承保难、理赔难的问题没有得到很好的解决，数据真实性受到了政府及监管部门的质疑，种植业保险遭遇瓶颈，发展乏力，这从上半年冬小麦保险大幅下滑的数据中可见一斑。而此轮力度空前的联合专项检查，对种植业保险的发展更是雪上加霜，与此同时，我省作为生猪养殖大省，养殖业保险发展却相对滞后，发展空间巨大。正是由于看清了这种发展形势，我及时调整了发展思路，一方面收紧种植业保险承保政策，保证数据真实性，另一方面把发展方向悄悄转移到养殖业保险上来。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/466222123225011002>