# 保险工作小结(大全8篇)

作者：晨曦之光 更新时间：2024-03-24

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。保险工作小结篇一xxxx年*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**保险工作小结篇一**

xxxx年，我校在县教育局的领导下，保持防备为主、防治联合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强学生的安全意识和自我防护能力;通过齐抓共管，营造全校教职员工关心和支持学校安全工作的局势，从而切实保障师生安全和财产不受损失，掩护学校订常的教育教养秩序。

一、引导重视办法有力

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教诲工作的领导，学校把安全工作列入重要议事日程，学校校长直接抓，分管副校长详细抓，学校各部室具体分工负责组织履行。

二、制度保障措施到位

1、树立安全守卫工作领导责任制跟任务追究制。由学校党支部书记负责，将平安捍卫工作列入各有关处室的目标考核内容，并进行严厉考察，严格实行责任查究轨制，对造成重大保险事变的，要严肃查究有关领导及直接责任人的义务。

2、签订责任书。学校与处室和班主任层层签署责任书，明确各自的职责。学校还与学生家长签订了安全责任书，清楚了家长应做的工作和应负的责任。将安全教导工作作为对教职员工考核的重要内容，履行一票否决制度。贯彻“谁主管，谁负责”的准则，做到职责明白，责任到人。

3、不断完美学校安全保卫工作规章制度。建立学校安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作情势的发展，始终完善充实。建破健全定期检查跟日常戒备相结合的安全管理制度，以及学生管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生治理、防火安全管理、体育器材检讨、健康体检等规章制度。严禁擅自组织学生群体服用药品和保健品，严禁学生参加商业性庆典活动，严禁组织学生从事分歧乎国家有关规定的危险性工作，严禁老师个人利用假期(日)暗里带学生外出，在校外发展的社会实际活动要坚持就近、徒步准则。对波及学校安全保卫的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、建立学校安全意外事故处理预案制度。学校建破事故处置领导小组，制定了意外事变处置预案制度。

三、齐抓共管群防群治

学校安全教育工作是一项社会性的体系工程，需要社会、学校、家庭的密切配合。我们踊跃与市公安、卫生、综合管理等局部通力配合，做好学校安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育成果。

四、加强教育，促进自护

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救才干，抓好安全教育，是学校安全工作的基础。我们以安全教育周为重点，经常性地对学生开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动等的安全教育。

1、认真做好安全教育周工作。学校安全教育周以“校园安全“为主题，在安全教育周期间，学校组织学习安全教育工作文件，对校内易发事故类型、重点部位保护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技巧等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。

2、开展丰富多彩的教育活动。应用班会、团队活动、运动课、人防课、学科渗透等途径，通过讲解、演示和训练，对学生发展安全防范教育，使学生接受比较系统的防溺水、防交通事故、防触电、防食品中毒、防病、防体育活动侵害、防火、防盗、防震、防骗、防煤气中毒等安全。

3、提倡走读学生步行上学，对学生骑车上学情况进行严格禁止。

五、加强检查，及时整改

开展通例检查。每学期开学当前，学校把安全教育工作作为重点检查内容之一。汛前，学校正校舍进行全面的安全检查。冬季，学校订电线和师生烤火取暖进行防火安全检查。

六、存在的主要问题和下步的打算

咱们在安全保卫方面做了一些工作，安全保卫工作得到加强，然而保险保卫工作的难度越来越大，学校安全保卫工作的局面仍然比较严格。

1、社会育人环境存在不利于师生安全的因素。近多少年来，在各级党委政府的领导下，通过有关职能部分的集中综合整治，学校周边环境有明显的好转。然而，社会上的不安定因素和不良文化对师生安全的影响还比拟大，试图搅扰学校及学生的社会恶势力和人员还存在，社会上的黄、赌、毒、非法出版的图书、音像及网吧和游戏室对学生的影响还非常大，学校周边的饮食摊和食品店还存在食物安全隐患。

2、学校安全工作的难度不断增大。学生中独生子女越来越多，独生子女在家庭中往往受保护较多，而缺乏生活教训。学生作为社会的弱势群体，多数自我维护意识和安全防范能力低，大大增加了学校安全工作的难度。

今后，咱们将进一步重视安全保卫工作，及时解决安全保卫工作中发现的新问题，一直进步我校安全保卫工作水平。

**保险工作小结篇二**

安全工作人人有责，安全责任重于泰山。抓好学校安全工作是学校第一大事，也是教育工作者责无旁贷的职责。抓好安全工作是维护学生权利的需要，是维护学校订常的教育教学秩序以及保护社会稳定的须要。我校在教育主管部门和当地党政领导和亲热关心下，在社会各部门的鼎力辅助下，在全部师生的独特尽力下，实现了安全责任事故的“零目的”，确保了学校、社会的稳定，为了进一步总结教训，做好学校安全工作，现将学校本学学期安全工作总结如下：

一、安全工作情形：

(一)领导到位，责任落实，制度完善。

多年来，我校始终把安全稳固工作列入学校第一主要工作，坚固建立了“安全第一”的思维。

1、学校成破了以校长任组长的安全工作引导小组。坚持安全工作“谁主管，谁负责”的准则，层层落实安责任制：校长是学校安全工作的第一责任人，各处室由各负责人负责，班主任对全班安全工作负责，发展运动谁组织谁负责，签署了《安全义务书》。学校安全领导小组保持常常召开安全工作专题会。

2、健全安全制度，使学校安全工作标准化、制度化、科学化。除原有的一系列安全制度外，咱们根据教育局的请求，制定或完美了安全稳定工作制度(即：学校门卫制度、学校值班制度、校园周边安全巡逻制度、学校安全教育制度、学校安全工作按期检讨和时常检查制度、消防安全治理制度、食物卫生安全轨制、校舍及设施、装备检查装备制度、紧迫突发事件处置预案、学校安全事变讲演制度、寄宿制学校夜查制度、安全责任追究制度);制订了《各类职员责任查究制度》、《学校紧急突发事件处理预案》、《沾染病疫情呈文制度》、《传染病防治管理告制度》等，明白了各责任部分、责任人的安全工作职责，增加了安全工作办法，使学校安全工作更加规范化、制度化、迷信化。

3、坚持与有关责任人签订了目标责任书。

(二)增强管理，全面落实各项安全制度。

1、狠抓保险教导工作，遍及安全常识，加强平安防备意识。

1)加强与社会有关部门接洽，协同搞好安全教育工作。

2)认真组织开展了安全教育活动，开展防震减灾演练2次，防火演练2次，依据上级文件跟有关会议精力，当真开展了学校安全专项整治举动。认真开展了“维护性命、安全出行”活动。

3)坚持每周用1课时对学生进行体系的、科学的安全基础常识教育。班主任是安全教育的重要责任人，坚持安全问题每天讲，坚持将安全教育寓于学科教养之中，各班板报有安全教育的内容。

4)改良教育学生方式，依法规范老师的教育行动。

**保险工作小结篇三**

本站发布保险公司一周工作小结，更多保险公司一周工作小结相关信息请访问本站工作总结频道。

现将上周工作总结及本周安排汇报如下：

上周工作汇报：

本周的前三天继续着对新区陌生地盘的拜访，也花了较大的精力在潜在客户的拜访追踪工作上。艾礼富电子使我们接下来重点跟踪的企业，包括起财产险和团体意外险都是我们的潜在的合作项目。

到周三，我们正式接到了之前一位车险客户的签单电话，一开始由于时间一拖再拖我们都有点不抱希望了，直到接到客户的电话心里喜出望外。接下来开始忙活着报价、出交款通知单直到帮客户交款然后出保单送给客户，这每一步我们谨慎的.在完成，生怕出错会丢失掉这个客户。最终我们成功的出完了单，送保单给客户的同时送去了我们平安的杂志，这也给客户留下了一个好印象。

周五整理信用险客户的资料，还没有全部完成，接下来这个工作继续并开始着手与客户联系了。

上周工作收获：

完整的做了一次保单，整个流程在心中已经有了底，以后在遇到就会很从容地去完成。这一周学着做了财产险的方案，也是第一次接触，跟几位前辈们请教收获颇丰。期待能尽快的签下一单财产险的单子，这样才是近期的愿望。

-->[\_TAG\_h3]保险工作小结篇四

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2004”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 2004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。

2004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2004》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2004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2004 年各项工作胜利》的报告。在报告中明确提出了州分公司2004年工作的总体思路：以\*\*\*理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻党的十六届三中全会精神，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 2004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2070万元；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。

3、瞄准目标，突出重点，扎扎实实做好各项工作。2004年，面对新的市场形势和公司股份制改革上市后的要求，围绕着我公司经营决策的重大变化——追求股东利益的最大化，我们在工作的指导思想和工作方法上有了大的转变。州公司总经理室在积极制定措施加快发展的同时，做到速度、规模、效益的有机统一。概括起来就是：贯穿一个中心——加快业务发展，做大做强；实现两个目标——提高费用水平和提高经济效益；抓住三个重点——个人寿险期交、意外伤害保险、银行邮政代理保险；做好四项工作——强化管理、深化改革、队伍建设、诚信服务。上半年，我们围绕“一、二、三、四”工作要求开展工作，全系统业务取得了一定的成效。除中介业务外，我公司个人寿险期交和意外险业务都较好地完成了任务。上半年，个人寿险期交保费收入1010.2万元，比上年同期净增683.9万元，增幅209.6%；意外险保费收入336万元，比上年同期净增144万元，增幅74.9%。费用水平大幅度提高，上半年可用费用为496.6万元，比上年同期净增218万元，增长78.4%。已用费用428.8万元，同比净增长46万元，增长12%；在费用开支比上年 增加的情况下，仍然节余费用67.8万元，取得了很好的经济效益,两个“提高”的目标得到实现。

4、整合人力资源，实施干部调整及托管。今年以来，针对麻江、锦屏、雷山等几个支公司业务发展低迷的现实情况，州公司及时采取措施，对几个支公司班子进行调整充实，并对锦屏、雷山等支公司采取托管方式。经过调整充实及托管后的公司，工作局面发生了很大的变化，如锦屏、麻江支公司个人业务发展取得了突出的成绩，上半年个人寿险期交业务分别完成63万元和54万元，达计划任务的105%和67.5%，处在全系统领先地位。

5、强化管理措施，降低短险赔付率。效益与费用既是一对孪生兄弟，又是我们抓好业务工作的一个“牛鼻子”。为了抓住这个“牛鼻子”，必须解决长期困扰黔东南分公司赔付率居高不下的问题。今年以来，公司上下围绕着如何降低赔付率实实在在地做了一系列工作。一是州公司加大核赔力度，集中收回部分上报理赔权；二是推行“探视制度”和“每案必查制度”；三是聘请有从医经验人员到公司任协赔人员；四是州公司加大对基层公司理赔工作的指导和检查力度；五是州公司建立了各单位高赔付率预警通报制度，及时通报短险赔付情况，对赔付高的支公司提出警示。通过各级公司的共同努力，今年年1—6月全系统短险赔付率牢牢控制在50%左右，此举对实现利润和增加费用起到了积极作用。

6、加大州公司讲师队伍建设，推动全州寿险业务发展。今年以来，根据各基层单位的实际情况，州公司充实了讲师队伍，加大对基础设施的投入，有力地保证了一、二季度全州范围内强势召开产品说明会的后援支撑，为寿险期交业务取得良好成绩发挥了重要作用。

7、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，今年来我公司在这一工作上下了不少功夫。一是组建州公司业余艺术团，在丰富员工文化生活的基础上积极参加凯里地区举办的演出活动；二是州公司审时度势，2004年4月26日隆重举行了酝酿已久的新大楼落成暨股份改制揭牌庆典活动,展示公司良好形象和员工全新风貌的活动目的得到了全面实现，凯里新闻媒体对庆典活动作了很好的宣传报道；三是在“3.15”活动日，州公司认真组织策划了与州消协共同举办宣传活动，活动中公司领导作为唯一企业代表作了发言，派出了军乐队，公司全体员工现场进行了诚信签名。这次活动通过省、州各级媒体报道后，宣传效果良好；四是积极展示公司股份制改造后的崭新形象，推动全州系统业务的快速发展。从今年4月开始,分公司与黔东南电视台合作在《黔东南新闻联播》推出了新闻系列报道栏目——《爱心行动》。《爱心行动》的主要内容是全州各县市范围内发生的扶贫帮困，资助失学儿童，人寿保险理赔服务，家庭、邻里和睦、尊老爱幼、见义勇为、拾金不昧和一切需要全社会关注的人和事；五是积极参与公益事业活动。4月26日，在凯里的200多名员工参加了为贫困生和儿童献爱心捐款仪式，共捐款5559元；六是加强与地方党政部门的联系，及时向党政领导汇报工作情况。5月28日，州分公司总经理倪朝勇，向黔东南州委书记刘光磊作了人寿保险业务发展的专题汇报，刘光磊书记听了汇报后，针对中国人寿黔东南分公司的工作作了重要指示，提出了工作要求。《黔东南日报》头版头条作了报道；七是开展网上宣传。最近州公司又利用资助师范学院“红色之旅”文化三下乡活动，在《黔东南信息港》网上对我公司进行介绍，开辟了网络宣传的新尝试。同时，近年来，公司内部加快信息交流也是一个工作特点。

-->[\_TAG\_h3]保险工作小结篇五

加强领导，落实专人负责学校安全的日常管理工作，进一步清楚各级安全组织和责任人的职责、责任以及学校安全工作的责任，跟每个岗位的每个职员签定了安全责任书、层层落实任务，保障了各项工作真正落到实处。

、从建章破制入手，建破健全了学校安全定期检查和日常防备相联合的治理制度，树立了安全检查记载的制度，突法事件和安全工作应急预案以及安全值班，防火防灾，食堂卫生安全等规章制度，使学校安全工作有章可循，违章必究，不留盲点。

、具体工作

从讲政治的`高度，把学校安全工作作为头等大事，多次强调，逢会必讲，促使全部教人员工充分意识到安全工作的重要性，和幼儿园工作的特殊性。

1、各班幼儿义务落实到每个班主任，加强日常的工作监管和巡视，发现安全隐患，及时报告，即使处理，及时整改。

2、加强门卫登记轨制，来园来访必须登记，方可进入幼儿园。

4、加强学校食堂卫生安全工作，加大检讨力度。贯彻落实“教导部、卫生部”（14号令）的履行细则。把好食品进货关、验收关，加强对食品从业人员的专业常识培训，做好食物进货、验收、留样等台帐记录工作，食堂工作职员严格依照各种操作流程和规章制度进行食品操作，同时，建立食品卫生监督队伍，由保健室按期检查，学校全部教人员工进行监视。

5、在幼儿的一日活动中，除了为幼儿创设平安的环境之外，在平时的活动中也渗透安全教诲的内容，由老师设计跟组织各种合乎幼儿年事特点的运动，促使幼儿把持一些基本的自我保护的意识，增强幼儿的保险意识，确保幼儿在园的安全。

-->[\_TAG\_h3]保险工作小结篇六

本站发布保险公司年终工作小结范文，更多保险公司年终工作小结范文相关信息请访问本站工作总结频道。

这篇关于《保险公司年终工作小结范文》的文章，是本站特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极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，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、

制定符合团险实际情况的管理制度，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况，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况下，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况下，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，但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。一是平时积极走访企业，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况等，而最终达到促单的目的。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下从营销部招募了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，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到效果，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、建议：

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，建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。二是建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助。

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，因此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，特别是一些代理业务。3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，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。

-->[\_TAG\_h3]保险工作小结篇七

本站发布保险公司个人工作小结范文2019，更多保险公司个人工作小结范文2019相关信息请访问本站工作总结频道。

这篇关于《保险公司个人工作小结范文2019》的文章，是本站特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极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，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、

制定符合团险实际情况的管理制度，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况，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.情况下，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况下，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，但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。一是平时积极走访企业，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况等，而最终达到促单的目的。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下从营销部招募了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，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到效果，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、建议：

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，建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。二是建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助。

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，因此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，特别是一些代理业务。3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，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。

-->[\_TAG\_h3]保险工作小结篇八

本站发布保险公司车险部年终工作小结，更多保险公司车险部年终工作小结相关信息请访问本站工作总结频道。

俗话说站在巨人的肩膀上能让你站得更高看得更远，工作总结就是工作中的一个巨人，在工作中，你只有及时做好了工作总结，你才能更加完整的掌控之前的知识并加以有效的利用，从而能将目光放的更远。下面是小编给大家分享的有关《保险公司车险部年终工作小结》的信息，仅供参考。欢迎关注工作总结频道更多相关信息。

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、20xx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20xx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。

-->

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com