

最新保险公司半年工作总结一点(实用5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

保险公司半年工作总结一点篇一

七月，我加入到了中国人寿保险公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

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

三、严格执行各项规章制度

一年来，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、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

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。

一年多来，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伙伴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。

保险公司半年工作总结一点篇二

时光流逝，又在开心的过了半年，回顾这半年的工作历程，作为公司的每一名员工，我们深深感到之蓬勃发展的朝气，感受到人之拼搏的精神。这半年来的工作，有收获，有教训，总结，对一个热情工作的人来说是承上启下的，因此，现将这半年来的工作总结如下：

一、在工作上

今年也是忙碌充实的半年，我的工作主要是案件的预估录入和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作，预估是否准确，要列入分公司的一项考核当中，不单单是理赔部门的一项工作，而是关系到

中支公司，所以每个月都要关注的一个问题。于是在预估上，对于不知晓的案件金额，收集各方面的资料，如问客户，问查勘员，问损失部位，问三者的车型等等，尽量问的全面，让预估偏差尽量做到最小。在这过程当中，便会遇到各式各样的客户，有态度好的，非常配合的，让我感到很欣慰；有态度差的，让我莫名其妙的，苦笑不得的……而更是郁闷的便是临近过年那会儿，我这里要提前预估放假期间的工作，让预估工作难上加难，不但是工作量大，一天要估两天的案件，最多的那天一天要估80件，就算全部录入核价系统，也要一个个复制进去查，然后录入系统估掉，何况三分之二的案件是没有录入的，也就意味着要打电话，几十个电话要打，要是打了都知道也就罢了，关键的是连定损员都估不出来，因为很多车子临近过年修理厂关门而导致的无法修理情况，无法拆解，也就无法知晓，但预估工作并不是因为无法知道而停滞在那里，我必须得到接近的数字，所以常常一个案件，我要打好几个电话，所以预估是一份棘手的工作，但我还是在预估偏差率上很好的体现出来，20_年我想我会做的更好。

接下来是客户的咨询和投诉，面对客户的咨询和投诉，我首先做的工作便是对此案件的来龙去脉摸个清楚，对不清楚的条款向同事们讨教，于是能够很好的答复客户的疑问，同时也给客户一些很好的建议，常常引得客户“满意而归”，当然这其中也有着难缠的客户，但最后都能迎刃而解。这是我最为开心的事情。在处理咨询和投诉上，不但能让我学会与各式各样的客户沟通的能力，还在理赔及其它知识上给予了一定的学习和提升，特别在20_年_月份，投诉只有1个，还是无效投诉，很明显的降低了，让我很欣喜，这不但说明我们外工作人员在理论上，技术上，沟通上有了很好的提升，还说明了平时我对于客户咨询问题处理的好。

最后是20_年的销案工作的做的好。在领导的正确领导下，在同事的相互帮助下，在自己平时的辛勤努力工作下，案件的未决件数一直处于一个很好的位置，20_年将做的更好。

二、业务上

完成了今年公司完分配的业务任务，实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要，管理部门人员分配了一定的业务任务，每季度都定期评比，面对了相当的压力，我通过自身的努力，顺利的完成了全年任务，期间遇到的客户多种多样，通过耐心回答客户的疑问，尽量系统解释条款，最终让客户满意买下我们的保险产品，中间虽然有很多小麻烦，但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

三、劳动纪律上

今年在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件，本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退，上班时不开小差，认真负责的工作。平时尽量不请假，遇到事情必须请假时，也提早向上级领导申请并交接好自己的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。

本人以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，尽职尽责，按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一直勤勤恳恳，任劳任怨，把工作放在第一位，及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不同，预估是非常注重实效的，要在规定的时间内完成，如不然，就会超时，所以加班也是难免的。平时都会很虚心的请教领导，请教同事，在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新，来提高自己的工作效率和工作技能，在工作与生活中，本人与同事间和睦相处，互相友爱，互相学习，互相帮助。

本人虽然在工作中取得了一定成绩，但也存在许多不足，20__年要更加的努力克服，在与客户的沟通方面更待上一层，本人要“做到老，学到老”。要不断的学习保险的专业知识，充实自己，也要不断的提高自己的业务水平，更好的服务于我们的客户，更好的为我们的客服部做出一些贡献。祝愿

在20_年发扬成绩，更上规模。

保险公司半年工作总结一点篇三

上半年，我们xxxx保险始终坚守合规经营，坚持走“合规促发展，合规出效益”之路，为有效将“转方式、促规范、防风险、稳增长”落实到具体工作中，将合规工作目标进一步具体化，年初，我们确立了总体工作安排，其中，首要一条就是合规工作，合规工作的核心就是一切围绕合规、一切必须合规，合规实行一票否决。

1. 分公司及下属机构合规组织的建设情况

为了加强对合规工作的组织领导，将合规工作常态化、机制化，我司注重合规组织的建设，在公司主要负责人变动后，我们及时对分公司合规与反洗钱工作领导小组进行更新，为加强对合规工作常态化管理，更好地落实公司合规政策，有效防范和降低公司经营中的合规风险，分公司各部门和各机构设立了专(兼)职合规管理员，履行相应的工作职责，我司今年3月印发了《关于明确合规管理员及工作职责的通知》，使合规工作网络、工作机制更趋完善。

2. 合规制度建设

合规制度建设是整个合规工作的重要组织部分，我们在坚定执行保监会、总公司合规制度的前提下，与时俱进，有所创新。为有效从源头防止腐败行为的发生，让领导人员时刻提高警惕，绷紧廉洁从业这根弦。根据总公司《中层领导人员廉洁从业承诺实施办法》，结合我司实际，制定了《**保险xx分公司中层领导人员廉洁从业承诺实施办法》；为认真贯彻落实xx保监局《关于印发20xx年xx保险业“xxx”专项治理工作实施方案的通知》和总公司下发的[]20xx年“小金库”专项治理工作实施方案》的文件要求，制定[]xx分公司20xx

年“xxx”专项治理工作实施方案》；根据xx保监局《关于进一步加强保险公司分支机构高级管理人员和营销服务部负责人任职资格管理的通知》和□xxxx行政许可指引》的要求，为提高拟任高管人员合规意识，了解相关法规知识，制定了《拟任高管人员保险法规培训和测试管理办法》，这些制度的出台是对总公司和保监局相关政策的有效跟进，促进了我司合规工作的有序运行。

3. 合规风险管控情况

风险管控是整个合规工作的重要一环，今年以来，我司不断强化对合规风险的排查工作，为规范承保流程，加强合规经营，规避监管风险，我司发出《关于承保数据真实性要求的风险预警通知》，要求各级承保中心在出单过程中，真实录入各项信息。

我公司高度重视风险排查工作，公司领导亲自挂帅，通过风险排查，财务、承保、理赔等环节的合规性、真实性得到切实的保证。年底，我司向各机构所在地保协发出合规工作征询意见函，就合规事宜与保险联谊互动，请他们对我司所属机构合规情况进行评价打分，从收回的征询意见函反馈情况来看，我司各机构均无违规处罚情况，监管机构及保协对我司“主动合规”的做法给予充分的肯定。

4. 合规检查、督促、指导情况

合规工作是一项系统工程，为了促进各机构合规工作按照总公司专项治理实施方案工作要求，一是全面推进“xxx”专项治理工作，要求各机构要认真组织复查工作，注重总结专项治理经验，建立健全长效机制，探索从源头根治的有效途径。经过全面复查、督导抽查阶段、整改落实、机制建设和总结验收5个阶段。这项工作仍在进行中，我们警示大家不要有“法不责众”的意识，丢掉“潜规则”，砸烂“小金库”，坚决摒弃违规违纪的做法，要堂堂正正做人，明明白白做事。

上半年，中介业务检查也是我们年内合规检查的重头戏。根据保监会及总公司《关于开展第三次保险机构财务业务数据真实性检查工作的通知》精神，我司认真开展财务业务数据真实性自查及整改。为积极稳妥的推进自查工作，我司在总公司文件的基础上，制定了分公司《第三次财务业务数据真实性检查实施方案》，方案进一步明确了工作目标、整体要求、组织保障、自查内容、自查范围、自查时间安排、自查报告的内容要求和报送时间。4月18日，我司又及时转发了总公司《关于开展第三次财务业务数据真实性自查工作的补充通知》。将总公司的要求第一时间传达宣导到位，为顺利开展自查和整改工作赢得了主动。

5. 合规培训开展情况

上半年，我司合规培训主要围绕三个层面进行，一是通过总公司**合规专栏进行宣导。总公司**合规专栏不时有合规资料、政策法规、合规动态的内容展示，我们及时通过晨会、工作例会进行宣导，变要我合规为我要合规。二是组织各层面人员参加分公司合规系列视屏学习培训。凡是总公司安排的学习培训，我们都认真组织，做好记录，提出要求，加强互动。三是财务、承保、理赔等条线根据总公司及监管机构的要求，及时进行各类合规培训，如理赔上，按照总公司新理赔系统和呼叫中心平台上线工作的统一部署及要求，新车险理赔系统已于20xx年6月29日正式上线运作。为了更好的集中管理，根据总公司新理赔系统和呼叫平台上线工作的计划和要求，于20xx年6月13日，对全省理赔查勘车进行了gps系统的安装，并与新车险理赔系统进行了绑定。于20xx年6月20日对理赔查勘手机的使用进行了严格细致的系统培训，认真学习了总公司对于查勘手机使用的规定，并根据xx分公司的实际情况，制定了合理的查勘手机管理规定，与查勘员签订了书面的协议，以规范查勘手机的使用。

6. 合规管理存在的问题、隐患、违规事件及处理情况

合规管理是一项需要常抓不懈的工作，从我司当前合规管理实践来看仍在以下隐忧：全员合规意识仍有待于进一步提高。虽然，从*****号文件出台后，各层面人员的合规理念日益提高，但在实际经营工作中，仍有一些员工期望通过打“擦边球”、“走捷径”来增加既得利益。

行业自律的新变化使合规工作面临窘境。当前，行业自律的游戏规则屡遭冲撞，如车险手续费给付早已突破了监管设定的上限，使得保险业竞争更趋复杂多变，也使我们坚守合规变得更加困难。

三、下半年合规管理工作计划

下半年，我们依然要坚持“合规促发展，合规出效益”，合规是我司各项工作的生命线，坚持中介业务合规、数据真实合规、内控管理合规。凡是总公司及监管机构的各项合规检查行动，我们都要不折不扣的参与，高效高质的做好规定动作。

1. 开展自查自纠，加强合规检查。适时进行各项合规检查，同时，加大合规专项稽查力度，把开展合规自查自纠、违规问责工作制度化、常态化。
2. 加强合规培训、增强合规意识。加强“合规者受益、违规者受罚”的宣导，转变领导、干部、员工经营理念，努力将合规经营工作细化到每个环节、每个岗位之中，形成以“合规经营、风险防范实务标准和要求”为基础，结合监管部门、行业协会及总公司的相关要求，定期组织相关培训及考核，把合规培训经常化、深入化。
3. 强化合规管理、完善内控制度。为进一步强化职能部门管理和服务，加强合规经营，夯实管理基础，完善梳理内控制度。，努力打造“合规无小事、事事合规、人人合规”的公司合规文化和合规管理长效机制。

保险公司年度工作总结 | 保险公司年终工作总结 | 保险公司个人工作总结

保险公司年度工作总结 | 保险公司年终工作总结 | 保险公司个人工作总结

保险公司半年工作总结一点篇四

半年来，__保险__公司在省市公司正确领导下，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，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。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，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，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人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计划，加强领导

班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。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，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、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室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“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。

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想 and 业务素质教育。半年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、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。今年，我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。

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。我的大客户业务主要是__公司的。根据__公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，半年来，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认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的半年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的半年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

保险公司半年工作总结一点篇五

保险公司是市场经济中以“经营风险”为主要功能的特殊企业, 风险经营能力的水平与合理性, 直接关系到保险公司的企业绩效。今天本站小编给大家整理了保险公司下半年工作总结, 希望对大家有所帮助。

时光荏苒[]20xx年很快就要过去了, 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。对全部成本费用按部门、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。

xx年，我公司在深入贯彻落实总公司“优化结构、把握节奏、依法合规、效益经营”的战略部署下，在省公司党委和总经理室的正确指导下，有效应对市场形势变化，全面加快业务发展，使公司自身能力稳步提升，各项核心指标在当地市场对标情况较好。现将一年来的工作情况总结如下：

一、总体情况

(一)、确保业务合规、平稳发展

今年是公司发展的“稳行年”，在省公司各部门的悉心指导下，每月我们严格遵守上级公司下发的承保政策、费用政策，把好承保入口关，确保业务质量稳步提高。在业务良性发展的同时，经营成本和盈利水平持续改善，规模效益总体呈现协调发展的态势。截止12月末公司实现保费收入*万元。其中非车险占比%，互动业务占比9.65%。日历年度赔付率%，结案率%，及时立案率99.46%，估损偏差率1为0.8%，综合赔付率59.15%，综合费用费(自留口径)25.73%，综合成本率85.99%，实现承保利润165.52万元。

针对理赔工作中存在盲点问题，查找症结，进一步优化工作流程。如在加强损余物资的管理上，继续细化管理制度和理赔、财务的交接环节，使“跑、冒、滴、漏”现象得到有效控制。

采取管控措施的同时，公司还通过每周五的培训例会，强化理赔人员的职业道德素养和专业工作技能，防范道德风险对理赔工作的影响。通过这些有效措施的管控使公司理赔各项指标保持在较好的水平范围内。

(二)、内控合规工作进一步完善，为业务发展保驾护航

通过合规经营的宣导，提高全员的合规意识。提倡将合规工作日常化：即将监管机关的各项检查内容做为日常实务工作的准则、做为我们进行自查工作的重点；把上级公司的各项工作制度切实运用到实际工作中，提高了员工的责任意识。根据公司发展的实际情况，定期、合理地对公司内部各条线的管理办法进行修订和补充。通过整章建制，完善内控合规工作的依据。

(三)积极开展党建、工会工作

公司的党建工作一直是个薄弱环节，今年9月份以后，随着高兆光书记的到来，公司的党建工作得以有序开展。通过上党课、交流谈心等形式，使员工对党有了进一步的认训，增强了公司员工的入党积极性，同时也加强了预备党员的党性修养、提高了党风、党纪观念。

为促进企业发展，维护职工权益，公司于今年4月份成立了工会组织，为进一步丰富员工的精神文化生活，奠定了组织基础。

二、存在的主要问题

(一)、适应市场变化、调整经营策略的意识不强

今年省公司对中支公司的承保政策按月适时进行调整，由于业务发展思路的惯性思维，认为新的承保政策“管控过严、过死”，业务发展没有出路。没有真正理解上级公司的精细化管理意图，体现出我公司在适应市场变化和调整经营策略上的能力较弱，致使公司上半年业务发展滞后，整体序时进度落后于省公司下达的目标，全年业务发展较吃力。

(二)、销售队伍建设与业务发展不同步

对新版基本法的贯彻落实不到位，使销售团队在管理上没有好的制度做保障，人员流动性较大，各销售渠道都缺少稳定、专业的销售人员，影响了标准化团队的建设。公司的业务仍以内部员工销售为主，中介业务和互动业务的占比较低。

(三)、服务意识不强，客服投诉事件时有发生

按照总、省公司客户服务工作的要求，我们在客户服务规范上做了大量工作，客服工作从整体上有了一定的改善，但距离执行客户服务的标准化规范还相差甚远：在基本服务礼仪上仍然存在着装不规范、服务用语不标准，对外部客户和对内部员工服务环节不紧凑，工作态度散慢的情况。柜面人员时常遭到外部客户和内部员工的投诉，与公司业务发展不和谐。

(四)执行力实行不到位

较强的执行力是我们统一思想、统一目标、统一行动的重要保障。但从整体来看公司的执行力实行较弱，主要表现在：对上级公司的工作安排和工作要求执行不及时，不细致、存在敷衍工作的情况；公司各部门和下辖机构均存在对公司制度和工作要求有令不行、有禁不止的现象，我行我素，在执行力实行上存在懒散、抵触心理。极大影响了公司管理水平的

提高。

(五) 公司精细化管理程度不高

随着公司的不断发展壮大，原有粗犷性的管理方式已不适应公司的发展需要，在薪酬绩效管理、人事编制管理、服务规范执行结果考核、承保理赔服务流程和关键岗位的风险管理控上体现出精细化管理程度不高。

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、意外险等突击活动，下面是保险公司内勤个人年度工作总结□

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。

一、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构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。