

最新春天的演讲稿三分钟高中 三分钟春天演讲稿(通用5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

保险公司半年工作总结篇一

我已在中国人寿保险公司工作四个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过四年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对2012年上半年工作情况的总结。

一、不断学习，参加培训，使业务水平不断进步

学无止境，固然我对公司的各方各面都已很熟习，但我仍不满足于现状，为了不断进步自己的业务水平，我积极参加上级公司和支公司、本部分组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强本身业务素质的练习，不断进步业务操纵技能和为客户服务的基本功，把握了应有的专业业务技能和服务技能，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地展开宣传和促销。

二、进步思觉悟，在思想上政治上不断进步

公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持

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和其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博等不良行为。

在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、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分下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部分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。

总之，保险事业已成了我人生的一部份，带着执着和热情，我会一直走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与最优秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步进步本身综合素质而努力。

省公司：

2011年上半年我公司始终深入贯彻落实总省公司年初工作会议精神，坚持以省公司战略部署和工作安排为指引，以效益经营为统领，以依法合规为前提，以能力提升为基础，以加快发展为主线的工作方针，按照抓对标夯基础、抓渠道促发展、抓管控增效益、抓队伍强能力、抓服务树形象、抓合规保盈利的总体发展思路，进一步增强工作的积极性、主动性和创造性，坚持发展要有速度，规模要有效益，较好的完成了省公司下达的工作任务指标，保持了公司的健康稳定发展。现将我公司上半年的工作情况总结及下半年工作思路汇报如下：

一、2011年上半年工作回顾

发展活力不断增强的良好局面。

（一）业务经营情况

截至6月底，我公司共签单2944件，较上年同期增长393件。完成保费收入767.44万元，完成全年任务的51.16%，保费收入较上年同期增长15.27%。其中车险保费收入729.09万元，非车险保费收入38.35万元。接受报案932件，立案779件，结案665件。全险种日历年满期赔付率为50.93%，其中车险满期赔付率53.25%，非车险满期赔付率为15.85%。车险估损偏差率1为0.23%，及时立案率为100%，案件结案率为78.24%，非车险结案率为75.00%。

（二）财务工作情况

2011年上半年，我公司财务部门在工作中严格按照省公司费用管理办法，强化预算管理，规范办公行政的财务报销流程，加强费用支出管理，明确销售费用列支的相关要求，保证了费用列支的真实、准确、合规。

的要求，按照保监会《关于开展第二次保险机构财务业务数据真实性检查工作的通知》和总公司《关于印发****财产保险股份有限公司第二次财务业务数据真实性自查工作方案的通知》，开展了第二次财务业务数据真实性自查工作。

（三）客服工作情况

住车险理赔这个客户关注的焦点，在车险赔案处理的各个环节积极主动服务，即“主动上门定损、主动上门催收索赔手续、主动告知理赔进度、主动告知催领赔款”。此外，我们还利用6.16国寿客户节的良好契机，围绕“牵手国寿，绿动中国”的活动主题开展了重点客户风险检查咨询、真实案例图片宣传、汽车保养常识讲座等有效的客户服务活动。通过以上多项举措的实施，为服务质量的提升提供了保证，提高

了公司的市场声誉，扩大了公司的服务影响。

（四）党建工作情况

今年是中国共产党建党90周年，我公司按照省公司《****财险黑龙江省分公司庆祝建党90周年活动方案》要求，结合我公司的实际情况开展了“学党史，谈感想”征文活动、

“学党史，知党情，跟党走”党史知识讲座、革命电影欣赏等活动，还参加了由****宣传部主办的“纪念建党九十周年”书法美术摄影作品展。通过这些活动的开展使公司广大员工对党的历史有了更全面的了解，对党也有了更加深刻的认识。

领导核心战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，为顺利完成各项任务目标、促进我公司实现平稳快速发展提供了强有力的政治保证。

回顾上半年的工作，看到成绩的同时，还清醒地认识到我们的工作还存在许多突出问题和薄弱环节。主要表现：一是团队建设需进一步提速，要有步骤地加大增员，努力提升销售人员的规模和展业能力，销售管控能力仍需进一步强化，销售人员产能较低，销售队伍弱小后劲不足极大的制约着公司的发展速度；二是员工思想观念需进一步转变，面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多，造成了少部分业务的流失；三是服务质量有待进一步提升，在上半年的工作当中，我公司虽然采取积极措施，强化提升服务水平，取得了初步成效，但还远远落后于总、省公司要求的目标值。

二、2011年下半年工作安排

力、管控力和执行力，增创公司盈利优势，努力实现“有为、进位、增效、盈利”的目标。为此，2011年下半年我公司将

主要抓好以下几方面工作：

（一）在发展中继续提升市场占有率

我公司经过四年的奋斗，市场占有率已稳居第三位。但我们也不能忽视其它市场主体凭借已经形成的竞争优势开始发力和进行赶超，对公司保持既有市场地位构成了比较大的挑战。对此，我们必须增强发展的紧迫感和危机感，努力加快发展，在发展中提升市场占有率，并逐渐缩短与前两位的差距，从而推动公司向新的发展阶段迈进。

（二）在发展中提升业务质量和品质

2011年下半年的工作中，我公司将坚持在发展中调整结构，在调整中继续保持高质量的发展速度。在业务规模上保持平稳的增长速度，同时，还要大力发展责任险、意外险、企业财产险、货运险等效益型险种，要使其在规模上不断扩大，创造出更高的效益。在经营管理中密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

（三）在管理中提升队伍战斗力

售体系的要求，对现有机构本着精简、实际、高效的原则，进行合理的布局，以满足业务发展的需要。

在分配制度上，充分体现效率优先，进一步落实好上级公司的工资总额分配办法，全面推行一线人员的绩效工资制和管理人员的岗位工资制，坚持薪酬向一线倾斜、向重点岗位倾斜、向业务骨干倾斜、向贡献大的公司倾斜，最大限度地调动员工和代理人的积极性，提高人均产能，提高整体效益。

在用人制度上，要不看资历看能力，不看出身看业绩，不拘一格用人才，进一步打破身份界限，选贤任能，把业绩优秀、

能力突出、群众公认的人才选拔到管理岗位。同时，建立淘汰机制，对不适应竞争需要、不适应业务发展需要、不适应管理要求以及岗位富余人员，要下决心进行调整和淘汰；对能力不强、长期打不开工作局面管理者要进行调整。

（四）在培训中提升员工队伍素质

实行量化考核，做好培训前、培训中、培训后的各项评估及跟踪工作，保证培训效果。

（五）努力营造公司发展的良好环境

努力营造良好的公司内部环境和社会外部环境，为公司的发展创造条件。一是抓好公司文化建设，提高公司的向心力，增强公司凝聚力。深化人事制度政策，搞活人才机制，创造一个能留住人才、吸引人才、使用人才的人才环境；抓好干部员工的业务素质、思想道德和爱岗敬业意识教育，创造良好的成才环境；努力改善干部员工的物质文化条件，创造良好的生活环境。二是要抓好依法规范经营和优质服务工程，树立公司的良好形象。坚持依法经营、规范经营，带头营造良好的市场竞争环境，以自己的实际行动赢得社会各界的赞誉和信任；坚持优质服务、文明服务，处处为保户着想，拓宽服务领域，改善服务态度，改进服务方法，提高服务质量，靠信誉赢得保户；加强攻关联谊活动，积极同有关部门和单位沟通情况，加深感情取得他们的支持，为公司的发展创造一个宽松、有利的社会环境，促进公司的全面发展。

年工作任务指标而不懈努力，为全面推动****中心支公司各项工作再上新台阶，开创效益经营新局面而奋斗！

2011年上半年我公司始终深入贯彻落实总省公司年初工作会议精神，坚持以省公司战略部署和工作安排为指引，以效益经营为统领，以依法合规为前提，以能力提升为基础，以加快发展为主线的工作方针，按照抓对标夯基础、抓渠道促发

展、抓管控增效益、抓队伍强能力、抓服务树形象、抓合规保盈利的总体发展思路，进一步增强工作的积极性、主动性和创造性，坚持发展要有速度，规模要有效益，较好的完成了省公司下达的工作任务指标，保持了公司的健康稳定发展。现将我公司上半年的工作情况总结及下半年工作思路汇报如下：

一、2011年上半年工作回顾

2011年上半年，我公司在省公司的正确领导下，全辖干部员工按照省公司提出的围绕一个经营主题、强化三个攻坚保证、明确五个提升要求、落实十项工作举措的工作思路，紧紧围绕提速增效、合规盈利这个经营主题，以永不懈怠、开拓进取的精神风貌，抢抓机遇，加快发展，顺利实现了时间过半任务过半的任务目标，公司呈现出保费规模平衡增长，经济效益持续良好，各项工作有序推进，发展活力不断增强的良好局面。

(一) 业务经营情况

截至6月底，我公司共签单2944件，较上年同期增长393件。完成保费收入767.44万元，完成全年任务的51.16%，保费收入较上年同期增长15.27%。其中车险保费收入729.09万元，非车险保费收入38.35万元。接受报案932件，立案779件，结案665件。全险种日历年满期赔付率为50.93%，其中车险满期赔付率53.25%，非车险满期赔付率为15.85%。车险估损偏差率1为0.23%，及时立案率为100%，案件结案率为78.24%，非车险结案率为75.00%。

(二) 财务工作情况

2011年上半年，我公司财务部门在工作中严格按照省公司费用管理办法，强化预算管理，规范办公行政的财务报销流程，加强费用支出管理，明确销售费用列支的相关要求，保证了

费用列支的真实、准确、合规。

的要求，按照保监会《关于开展第二次保险机构财务业务数据真实性检查工作的通知》和总公司《关于印发****财产保险股份有限公司第二次财务业务数据真实性自查工作方案的通知》，开展了第二次财务业务数据真实性自查工作。

(三) 客服工作情况

回顾上半年的工作，看到成绩的同时，还清醒地认识到我们的工作还存在许多突出问题和薄弱环节。主要表现：一是团队建设需进一步提速，要有步骤地加大增员，努力提升销售人员的规模和展业能力，销售管控能力仍需进一步强化，销售人员产能较低，销售队伍弱小后劲不足极大的制约着公司的发展速度；二是员工思想观念需进一步转变，面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多，造成了少部分业务的流失；三是服务质量有待进一步提升，在上半年的工作当中，我公司虽然采取积极措施，强化提升服务水平，取得了初步成效，但还远远落后于总、省公司要求的目标值。

以上保险公司半年工作总结就为您介绍到这里，希望它对您有帮助。如果您喜欢这篇文章，请分享给您的好友。更多半年总结范文，尽在总结报告。

保险公司半年工作总结篇二

督促保险经营机构建立和完善内控制度，防范和化解经营风险。今天本站小编给大家为您整理了保险公司半年工作总结报告，希望对大家有所帮助。

上半年，中国人寿衢州分公司紧紧围绕市政府中心工作，以科学发展观为主题，以加快转变发展方式为主线，以“业务翻身仗、公司奔小康”为目标，全面落实“攻坚克难、稳中求进、奋力拓展”的总基调，围绕预算指标，精心谋划，攻坚克难，顽强拼搏，积极推进各项工作的发展，取得了良好的发展态势。

一、上半年工作情况

一是业务保持平稳发展。截止6月30日，全市系统实现总保费收入44505.58万元，同比增长7.7%。其中，寿险首年保费收入12899.81万元；短期险保费收入3608.25万元，同比增长12.49%；续期保费27997.51万元，同比增长13.02%。

二是市场份额保持主导地位。截止6月30日，占衢州寿险市场份额的45%，仍牢牢占据市场的主导地位。

三是队伍发展迅速。上半年，共新增销售人力250人，在册人力总人数达到1512人，较好地为社会解决就业问题，也夯实了公司发展基础。

四是政保合作继续深化。上半年，公司的政保合作创项目继续得到深化，开发并上线了与社保连接的“社保通”系统，为公司与社保合作提供信息技术支持，稳固了合作基础。今年3月，我公司下属开化县支公司积极参与中国乡村儿童大病医保公益基金大病医保开化项目招投标，凭借成熟的结算方式，良好执行团队，完善的管理制度赢得了专家和评委的认可，取得了该项目的承办权。

五是保险的经济补偿作用发挥较好。全市系统共支出各类赔款、给付9835.51万元，为保障衢州人民生命财产安全，维护社会稳定作出了贡献。

六是积极参与市委、市政府开展的走村入企等活动。上半年，

公司积极参与市委、市政府开展的“万名干部基层结亲”活动，共有三名干部与开化县金村乡宋村村5户贫困户结亲，了解他们的需求，帮助他们解决实际困难，建立起长期帮扶关系。

七是积极开展保单质押借款。为帮助小微企业和保险客户解决资金困难，公司积极开展保单质押借款业务。上半年，全市系统共发生保单借款金额2.18亿多元，较好地缓解了客户的资金困难。

二、下半年工作计划

下半年，衢州分公司将按照年初制定的工作思路，进一步增强责任意识，奋力开拓，不断进取，加快发展，确保公司各项工作稳步发展。

(一) 奋力拓展，确保各项预算指标的完成

要从树立信心、确立目标、加强企划、加强领导、关注业务结构、关注客户新增等方面下功夫，确保各项预算指标的完成。

(二) 密切合作，深化和扩大政保合作业务

要继续把“政保合作”作为转变发展方式的着力点，发挥已有优势，继续加强与政府部门的沟通和联系，进一步深化扩大政保合作业务。

(三) 加强销售队伍建设，夯实发展基础

要树立队伍是公司发展的第一资源理念，优化保险销售服务人员结构，提高销售服务人员的专业素养，建立一支具有良好的金融保险知识、销售技能和诚信品质，能够适应保险创新发展和金融一体化竞争，面向不同客户群提供专业服务的

销售服务人才队伍。

(四) 加强宣传, 积极做好保单质押借款工作

要继续做好保单质押贷款工作, 帮助保险客户解决资金困难。要加强宣传, 简化手续, 使保单质押借款成为保险客户解决资金困难有效途径之一。

(五) 尽职尽责, 努力完成市委、市政府下达的各项工作任务

要积极参与市委、市政府组织开展的各项活动, 继续参与“万名干部基层结亲”活动, 确保全面完成市委、市政府下达各项工作任务。

(六) 强化服务, 为客户提供满意保险服务

要按照保监会要求把“抓服务”放在突出位置, 依托第七届客户节活动, 推出多项特色增值服务, 着力提升服务质量和水平。要落实“以客户为中心”的服务理念, 把客户需求作为一切经营活动的出发点, 把客户的需要、满意、方便、高兴作为衡量工作成效的一个重要标准。

一、20xx年上半年工作回顾

20xx年上半年, 我公司在省公司的正确领导下, 全辖干部员工按照省公司提出的围绕“一个经营主题”、强化“三个攻坚保证”、明确“五个提升要求”、落实“十项工作举措”的工作思路, 紧紧围绕“提速增效、合规盈利”这个经营主题, 以永不懈怠、开拓进取的精神风貌, 抢抓机遇, 加快发展, 顺利实现了时间过半任务过半的任务目标, 公司呈现出保费规模平衡增长, 经济效益持续良好, 各项工作有序推进, 发展活力不断增强的良好局面。

(一) 业务经营情况

截至6月底，我公司共签单2944件，较上年同期增长393件。完成保费收入767.44万元，完成全年任务的51.16%，保费收入较上年同期增长15.27%。其中车险保费收入729.09万元，非车险保费收入38.35万元。接受报案932件，立案779件，结案665件。全险种日历年满期赔付率为50.93%，其中车险满期赔付率53.25%，非车险满期赔付率为15.85%。车险估损偏差率1为0.23%，及时立案率为100%，案件结案率为78.24%，非车险结案率为75.00%。

(二) 党建工作情况

今年是中国共产党建党93周年，我公司按照省公司《财险黑龙江省分公司庆祝建党93周年活动方案》要求，结合我公司的实际情况开展了“学党史，谈感想”征文活动、“学党史，知党情，跟党走”党史知识讲座、革命电影欣赏等活动，还参加了由*市委宣传部主办的“庆祝建党93周年”书法美术摄影作品展。通过这些活动的开展使公司广大员工对党的历史有了更全面的了解，对党也有了更加深刻的认识。

(三) 客服工作情况

20xx年上半年，公司上下高度重视客户服务工作，以“专业、快捷、便利、贴心”的服务理念为指导，采取积极措施，提升服务水平，取得了初步成效。一是严格按照标准网点建设标准开展客服工作，围绕“十个统一”目标，做好标准化建设工作。即统一营业铭牌，统一职场布置，统一服务接待，统一服务标牌，统一服务桌牌，统一工作环境，统一资料放置，统一《意见簿》，统一服务形象，统一服务行为。要求服务网点工作人员依据《客户服务规范》和《网点服务规范》要求，为客户提供标准化服务，使用服务用语，杜绝服务禁语。二是明确中支公司与县营销服务部及各团队沟通联系职责。实行查勘员分片责任制，县营销服务部、各团队有关理赔事宜都有专人负责，方便基层，方便客户；加强通赔岗的管理，明确专人负责，主动与兄弟公司联系、跟踪、及时将案

件流转;明确与上级公司各环节岗位联系专人,提高了案件的流转时效;三是建立互动理赔绿色通道,确定专人负责互动理赔工作。在互动业务出单柜面摆放《客户服务承诺》和《理赔案件流程》及《索赔须知》的宣传页。四是紧紧抓住车险理赔这个客户关注的焦点,在车险赔案处理的各个环节积极主动服务,即“主动上门定损、主动上门催收索赔手续、主动告知理赔进度、主动告知催领赔款”。此外,我们还利用6.16国寿客户节的良好契机,围绕“牵手国寿,绿动中国”的活动主题开展了重点客户风险检查咨询、真实案例图片宣传、汽车保养常识讲座等有效的客户服务活动。通过以上多项举措的实施,为服务质量的提升提供了保证,提高了公司的市场声誉,扩大了公司的服务影响。

回顾上半年的工作,看到成绩的同时,还清醒地认识到我们的工作还存在许多突出问题和薄弱环节。主要表现:一是团队建设需进一步提速,要有步骤地加大增员,努力提升销售人员的规模和展业能力,销售管控能力仍需进一步强化,销售人员产能较低,销售队伍弱小后劲不足极大的制约着公司的发展速度;二是员工思想观念需进一步转变,面对强大的市场竞争压力,有的同志出现畏难情绪,少部分员工有思想惰性,缺乏市场发展前瞻性,主动出击少,被动挨打的多,造成了少部分业务的流失;三是服务质量有待进一步提升,在上半年的工作当中,我公司虽然采取积极措施,强化提升服务水平,取得了初步成效,但还远远落后于总、省公司要求的目标值。

二、20xx年下半年工作安排

在20xx年下半年的工作中我公司将继续贯彻总、省公司年度工作会议精神,按省公司年初工作会议提出的要求,结合公司目前发展情况和*地区特点,以求真务实的精神,在保持业务平稳增长的基础上,巩固现有市场位次,提高发速度,持续改善综合赔付率等关键经营指标,积极应对内部、外部的监管检查,进一步提升发展力、服务力、凝聚力、管控力和

执行力，增创公司盈利优势，努力实现“有为、进位、增效、盈利”的目标。为此□20xx年下半年我公司将主要抓好以下几方面工作：

(一)在发展中继续提升市场占有率

我公司经过四年的奋斗，市场占有率已稳居第三位。但我们也不能忽视其它市场主体凭借已经形成的竞争优势开始发力和进行赶超，对公司保持既有市场地位构成了比较大的挑战。对此，我们必须增强发展的紧迫感和危机感，努力加快发展，在发展中提升市场占有率，并逐渐缩短与前两位的差距，从而推动公司向新的发展阶段迈进。

(二)在发展中提升业务质量和品质

20xx年下半年的工作中，我公司将坚持在发展中调整结构，在调整中继续保持高质量的发展速度。在业务规模上保持平稳的增长速度，同时，还要大力发展责任险、意外险、企业财产险、货运险等效益型险种，要使其在规模上不断扩大，创造出更高的效益。在经营管理中密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

(三)在管理中提升队伍战斗力

在销售体系上，建立以团体直销、个人营销和中介代理三支队伍为基础的业务销售体系，在市区内实践和探索专业化经营的新路子。在机构设置上，按照省公司建立专业化销售体系的要求，对现有机构本着精简、实际、高效的原则，进行合理的布局，以满足业务发展的需要。

在分配制度上，充分体现效率优先，进一步落实好上级公司的工资总额分配办法，全面推行一线人员的绩效工资制和管理人员的岗位工资制，坚持薪酬向一线倾斜、向重点岗位倾

斜、向业务骨干倾斜、向贡献大的公司倾斜，最大限度地调动员工和代理人的积极性，提高人均产能，提高整体效益。

在用人制度上，要不看资历看能力，不看出身看业绩，不拘一格用人才，进一步打破身份界限，选贤任能，把业绩优秀、能力突出、群众公认的人才选拔到管理岗位。同时，建立淘汰机制，对不适应竞争需要、不适应业务发展需要、不适应管理要求以及岗位富余人员，要下决心进行调整和淘汰；对能力不强、长期打不开工作局面管理者要进行调整。

(四) 在培训中提升员工队伍素质

未来保险市场的竞争必然是人才的竞争、服务的竞争，谁拥有了人才谁就赢得了竞争。基于这样的认识□20xx年下半年我们着力在提高队伍素质上下功夫，加大基础教育培训力度。一是切实抓好各部门负责人的培训，努力提高领导干部的现代企业管理水平，提升其领导能力，从而增强市场竞争力。二是切实抓好在职员工的培训，以适应业务发展和管理要求提高的需要。三是建立培训评估机制，对培训效果要实行量化考核，做好培训前、培训中、培训后的各项评估及跟踪工作，保证培训效果。

(五) 努力营造公司发展的良好环境

努力营造良好的公司内部环境和社会外部环境，为公司的发展创造条件。一是抓好公司文化建设，提高公司的向心力，增强公司凝聚力。深化人事制度政策，搞活人才机制，创造一个能留住人才、吸引人才、使用人才的人才环境；抓好干部员工的业务素质、思想道德和爱岗敬业意识教育，创造良好的成才环境；努力改善干部员工的物质文化条件，创造良好的生活环境。二是要抓好依法规范经营和优质服务工程，树立公司的良好形象。坚持依法经营、规范经营，带头营造良好的市场竞争环境，以自己的实际行动赢得社会各界的赞誉和信任；坚持优质服务、文明服务，处处为保户着想，拓宽服务

领域，改善服务态度，改进服务方法，提高服务质量，靠信誉赢得保户；加强攻关联谊活动，积极同有关部门和单位沟通情况，加深感情取得他们的支持，为公司的发展创造一个宽松、有利的社会环境，促进公司的全面发展。

20xx年是公司发力有为、抢抓机遇、大干快上的关键一年，在下半年的工作当中我公司将继续围绕“效益经营、依法合规、提升能力、加快发展”的十六字工作方针，在省公司的正确领导下，进一步认清形势，明确责任，一鼓作气，乘势而上，为全面推动中心支公司各项工作再上新台阶，开创效益经营新局面而奋斗！

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实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。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、

新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

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。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，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。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了市公司的好评。

今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵循总公司突出效益第一、长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力施行从规模型发展向效益型发展的转变，加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展路子，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底打破“只重保费、不重质量”的老套思想，实行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的树立了全员注重经营效益的观念，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。

保险公司半年工作总结篇三

回首半年，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”是我工作的集中体现。半年来，在部门领导和同事们的帮忙下，本人始终勤奋学习、努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责。现将半年来的学习、工作状况总结汇报如下：

一、学习净化，学以致用。

一方面结合党的群众路线教育实践活动，集中学习了党的群众路线活动有关会议、文件精神，着重学习了为群众排忧解难的相关章节资料，透过学习、记笔记、写体会，深刻理解了党的群众路线的现实好处以及开展活动的时代紧迫性，更深层次上理解了在遗体冷藏、悼念仪式等服务工作中，自己多上一分心，丧主少操十分心的差距所在，同时更清晰地意识到：工作过程中，要细中求细，精中求精，设身处地地为丧主服好务，也是在本职岗位上落实党的群众路线的一个重要体现；另一方面，结合本部门业务工作实际，重点学习了礼厅布置、悼念程序等相关业务知识，做到为自己充电，为他人服务。

二、虚心请教，努力工作。

在服务中心这个大家庭里，周围的同事都是我的师傅、前辈，他们有的入行多年，经验丰富，有的专业性强，技术过硬，这在很大程度上给我带来了学习知识的“温床”。在那里，我看到了化妆时的“白里透红”；缝合时的内线外隐，书写挽联时的规则飘逸，怀着这样的目标，我也在努力。

三、转变作风，提升形象。

服务工作来不得半点虚假和马虎，做为服务窗口中的一名成员，半年来，结合业务工作实际，不断转变自己的工作作风，叫有应声，勤请示多汇报，注重边想边做，边做边总结，边总结边整改，力争办事快捷，服务到位，避免纠纷，到达丧主满意，提升服务窗口形象。

四、遵纪守法，待人和善。

严格遵守国家法律、法规和馆内值班、着装等一系列规章制度，尊重领导、团结同事、和善待人。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

保险公司半年工作总结篇四

我已在__保险公司工作_个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过__年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对20__上半年工作情况的总结。

一、不断学习，参加培训，使业务水平不断提高。学无止境

虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我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，能够熟练办理各种业务，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。

二、提高思觉悟，在思想上政治上不断进步

一直以来，我都保持着积极取的心态，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。

三、不违规不违纪，一切按规章制度办事

一心一意工作，提前完成公司各项任务。我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，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。在平时的的工作中，我一直做到兢兢业业、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。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一直走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中支公司的正确领导下，在__支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们必须能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

保险公司半年工作总结篇五

下面是本站整理的保险公司上半年工作总结报告，欢迎阅读！

篇一

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。