

# 最新财产保险业务员工作总结(实用9篇)

进行办公室工作总结可以帮助我们梳理工作思路，总结经验教训，为今后的工作提升提供有益的经验。了解以下金融科技应用案例，探索金融行业的未来发展方向。

## 财产保险业务员工作总结篇一

10月2628日，高新区组织近300名党员干部分三个批次到沂南沂蒙红嫂纪念馆、沂南后峪子社区、蒙阴孟良崮战役纪念馆和高新区拆迁点等现场接受党性教育。区领导班子成员;区直部门副科级以上领导干部;镇街中层以上领导干部;村居(社区)党总支(党支部)书记，村委会、居委会主任参加现场教学活动。

在沂蒙红嫂纪念馆中，党员干部先后瞻仰了沂蒙红嫂纪念馆各展室，聆听了沂蒙红嫂明德英、沂蒙母亲王换于、沂蒙大姐李桂芳等英模人物的典型事迹，充分展现了沂蒙人民“最后一口粮当军粮，最后一块布做军装，最后一个儿子送战场”的伟大情怀，深入感受到了沂蒙人民对党的深情厚谊，人民群众和子弟兵“水乳交融、生死与共”军民鱼水之情。

在孟良崮战役纪念馆中，通过一幅幅珍贵的历史资料和一件件真实的历史遗物重现了当年沂蒙山区人民群众踊跃支前、无私奉献的伟大精神和革命先烈抛头颅洒热血、不畏牺牲、奋勇战斗的共产主义精神。在革命烈士纪念碑前，全体党员干部深切缅怀先烈，面对党旗，重温入党誓词，再一次深刻表达了对党忠诚，为实现中国梦而奋斗终身的决心和愿望。

在沂南县后峪子社区，全区村居(社区)党总支(党支部)书记，村委会、居委会主任认真听取了梁兆利书记带领后峪子村党支部和党员的富民、兴村的实干苦干精神，将后峪子村从一个出了名的穷山村、乱腾村、没有水的“干巴”村和“光棍

村”变成了一个林果满山、生活富裕、乡风文明的小康村。后峪子村的变化，证明了只有发挥好党组织战斗堡垒作用和党员先锋模式作用，充分调动党组织和党员的积极性，才能赢得群众的信赖和支持，才能带领群众攻坚克难、科学发展，才能让村民安居乐业感到幸福。

在此次现场教学中，高新区还注重用身边的事迹教育身边的人，分别到马厂湖镇、罗西街道、社会发展局拆迁现场，详细向全体党员干部介绍近期基层党员干部在拆迁过程中涌现出来的先进事迹和典型经验。

通过参观学习，全体党员干部进一步增强了党性修养和群众观念，进一步了解了“爱党爱军、开拓奋进、艰苦创业、无私奉献”的沂蒙精神。大家一致表示，下步将结合“两学一做”学习教育，以革命先烈为榜样，牢固树立全心全意为人民服务的宗旨，让党性教育内化于心，外化于行，充分发挥党员先锋模范作用，争做沂蒙精神的传播者和实践者，为全区经济发展做出应有的贡献。

## 财产保险业务员工作总结篇二

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，通过这几个月的工作和学习，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自己的理论知识付诸于实践，挑战了自己的工作能力和学习能力。

在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮助，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：

### 一、工作方面

1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了最好的服务，维护了公司的形象。

2、坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账），对不符手续的发票不付款。

3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。

4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。

5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

## 二、学习方面

1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的`政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的基本知识，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献。

5、积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的'每次培训。

## 财产保险业务员工作总结篇三

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，通过这几个月的学习和工作，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自己的理论知识付诸于实践，挑战了自己的工作能力和学习能力。

在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮助，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回

了充实的社会经验和在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：

1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了最好的服务，维护了公司的形象。

2、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。

3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。

4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。

5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的基本知识，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海

上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的'每次培训。

## 财产保险业务员工作总结篇四

20xx年是保险业是x财产保险公司树立形象、打响公司品牌的关键一年，更是我们\_x支公司面临重重压力、攻坚克难的非凡一年。我们在上级公司的大力支持和正确领导下，经过全体员工的共同努力，较好地完成了上级下达的任务指标。截至目前，实收毛保费万元，同比增长x%□已赚净保费x万元，净利润x万元，赔付率为x%□现将主要的工作情况汇报如下：

## （一）抓管理，全面提高规范经营水平

一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管理规定、实施细则及各种管理办法，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

二是加强业务管理。在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：制定了《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

三是完善考核机制。随着保险竞争越来越激烈，加之上市后面对的新形势、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，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我们除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，还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，使得我们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上级公司的好评。

一是层层落实任务指标。年初，我们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，将上级公司下达我公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。

二是加大市场拓展力度。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。我们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，主动把握市场，消除了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。针对已失业务，我们要求业务内勤把全年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。

三是积极参与竞争。面对外部竞争所带来的业务压力，我们始终保持沉着冷静，客观面对现实情况，主动寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。公司多次向当地政府主要领导汇报工作，突出汇报我们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，我们积极参与了全民创业调研活动，与领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使政府对我们热心参与地方工作表示满意，还对我们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，从而对我们的工作给予了很大地倾斜。我们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，深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员；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。

四是加大市场占有面。根据当前阶段的保源情况，年初，我们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。同时与教育部门取得联系，班子成员多次与分管教育的领导、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。

五是开展劳动竞赛。我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了劳动竞赛活动，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，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，最终以良好的成绩超额完成市公司下达的任务。

六是狠抓理赔管理。今年以来，我们狠抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。据统计，截至目前，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

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。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容。在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进了业务的发展。

一是转变服务观念，办活保险服务。为使保户满意，我们进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，平均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。

二是转变工作作风，提高工作效率。我们简化办事程序，实

行一条龙服务，打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续。同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主动为保户到交警部门协助处理事故，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户提供了方便；在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案；在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解了保户交费困难，保障了保户迅速恢复生产。

三是树立保险形象，打造财保品牌。我们下发了《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事。我们在广泛开展创建“文明科室”，争当“文明优质服务标兵”劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

一是加强思想教育。我们一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。通过学习，进一步端正和提高了思想和认识，增强了政治敏锐性。注重加强党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的干部队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

二是大力引进人才。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。我们采

取现招现用、培训提高和人才储备的办法，通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列，保证了短期和中长期的人力资源。

三是加强人员培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。我们通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水平和综合素质。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终进行综合评价。

四是关心员工生活。公司始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到公司送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处充满着团结、拼搏、积极向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实的人才基础。

## 财产保险业务员工作总结篇五

结合“两学一做”学习教育，兰陵县大仲村中学深入开展党员干部受教育、见行动主题活动。学校先后组织开展了党员干部到纪念馆缅怀先烈，撰写接受教育的心得体会，研讨新常态下党员干部教学与管理能力，公开教师及家长普遍关心的考核、请假、转学等工作流程，设立监督举报电话，作出岗位履职尽责、目标任务承诺等系列活动。

活动自9月开始至12月底结束，分“受教育、亮承诺、见行动”三个阶段，按“接受一次党性教育”“开展一次党性分析”“组织一次集中研讨”“进行一次流程公开”“作出一次公开承诺”“实施一次集中攻坚”六个环节进行。

活动采取现场讲解、观看专题片、写体会、谈感想、小组交流、列清单、签订承诺书、会议通报、张贴公告等多种形式，使党员干部“内化于心，外化于行”，增强了党性修养，激发了工作的激情和动力。

## 财产保险业务员工作总结篇六

为深化开展“受教育、亮承诺、见行动”主题活动，提高党员党性修养，根据学校党委部署，10月13日下午，我校教师第三党支部全体党员在综合教室召开党性分析会，会议分两个议程，由支部书记王庆胜主持。

第一项议程由王书记介绍南校区教师第三党支部的构成。王庆胜担任支部书记，柏庆平担任组织委员，董艳担任宣传委员。支部分两小组，崔宝祥、张大鹏分别担任组长。接着，王书记传达了学校党委“受教育、亮承诺、见行动”主题活动，就近期支部有关教育的有关工作进行了具体安排。开展“受教育、亮承诺、见行动”主题活动，是面向全体党员深化党内教育的重要实践，是推动党内教育从“关键少数”向广大党员拓展、从集中性教育向经常性教育延伸的重要举措。王书记强调深刻认识党的工作特别是加强理论有关、提高党性修养工作的重要性。全体党员要认真坚持上党课开党会、党员党性分析见真章、工作扎扎实实见行动。会上，王书记还传达了学校党委领导的指示：全体党员充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用，团队合作，努力把党组织建成“有关共同体”和“发展共同体”。

第二项议程分组进行深入讨论。研讨中大家结合自身的教育教学实际，对照优秀党员画像标准找不足，大家敞开心扉，坦诚相见。

本次党性分析会的召开，提高了党员党性觉悟，增强了党员的政治意识、服务意识和大局意识，达到了增进团结，促进工作的目的。

## 财产保险业务员工作总结篇七

为深化党员的党性教育，根据学校党委统一部署，10月13日下午，南校区行政第四党支部召开“受教育、亮承诺、见行动”主题会议。会议共分四个阶段，由支部书记金刚主持。

第一阶段，由金刚书记介绍“受教育、亮承诺、见行动”的总体要求，要求党员干部让党性教育内化于心，触及思想、触动灵魂，引导全体党员立足本职岗位，承诺办实事、好事，积极行动，履职尽责，真正让党性教育外化于行、落到实处、取得实效，为我校的发展贡献力量。

第二阶段，全体党员同志做出一次公开承诺，并当场签订承诺书。

第三阶段，党员同志作自我剖析。几位党员同志根据自身不足提出了以后的整改措施，坚持转变工作作风，继续理论学习，坚定理想信念。

第四阶段，由王恩来副校长作总结发言，王校长就目前的工作形式，对党员们的表现表示肯定，并再次强调政治学习的重要性，我们拥护信任共产党的重要性。

通过研讨会，党员同志们，进一步意识到政治学习的重要性、党员模范带头作用的重要性，达成了共同努力创造美好校园的统一目标。

## 财产保险业务员工作总结篇八

为深化党员的党性教育，根据学校党委统一部署，10月13日下午，南校区行政第四党支部召开“受教育、亮承诺、见行动”主题会议。会议共分四个阶段，由支部书记金刚主持。

第一阶段，由金刚书记介绍“受教育、亮承诺、见行动”的

总体要求，要求党员干部让党性教育内化于心，触及思想、触动灵魂，引导全体党员立足本职岗位，承诺办实事、好事，积极行动，履职尽责，真正让党性教育外化于行、落到实处、取得实效，为我校的发展贡献力量。

第二阶段，全体党员同志做出一次公开承诺，并当场签订承诺书。

第三阶段，党员同志作自我剖析。几位党员同志根据自身不足提出了以后的整改措施，坚持转变工作作风，继续理论学习，坚定理想信念。

第四阶段，由王恩来副校长作总结发言，王校长就目前的工作形式，对党员们的表现表示肯定，并再次强调政治学习的重要性，我们拥护信任共产党的重要性。

通过研讨会，党员同志们，进一步意识到政治学习的'重要性、党员模范带头作用的重要性，达成了共同努力创造美好校园的统一目标。

## 财产保险业务员工作总结篇九

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，通过这几个月的工作和学习，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自己的理论知识付诸于实践，挑战了自己的工作能力和学习能力。

在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮助，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：

## 一、工作方面

- 1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了的服务，维护了公司的形象。
- 2、坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账），对不符手续的发票不付款。
- 3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。
- 4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组 and 指导下共同完成了未达账项的清理。
- 5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

## 二、学习方面

- 1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的基本知识，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。
- 2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习

公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的每次培训。

作为中国人民财产保险公司的一份子，关注公司的发展更是自己的一份责任，对于公司明年的发展，我想谈谈我的想法：

一、在竞争中求生存，在竞争中促发展

面对保险业激烈的竞争形势，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，是我们值得考虑并值得去做的事情。我的考虑有以下几点：

1、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。

2、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对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，这一举措势必会得到企业的充分肯定，让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。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、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。

4、公司有新产品推出时，可以采取产品说明会的方式去吸引客户，真正做到与客户交流接触。这一点是公司推出投资型产品三代给我的启发，我有幸去中国人寿的产品说明会，觉得我们有必要跟寿险公司学习，做到真正的抓住客户。

## 二、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，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，及时拟定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。

### 三、建立严格的内部管理考核制度

- 1、统一员工服装，给客户整齐划一的感觉，一开始就给他们留下良好的视觉好感。
- 2、严格考勤制度，对于迟到早退现象的要给与相应得惩罚。
- 3、每天做好值日工作，保持良好的工作环境。
- 4、每名员工清楚自己的岗位职责，做好自己本分的事，由于个人失误给公司造成损失的要负相应的负责。
- 5、每项工作要本着公开透明的原则。
- 6、公司可定期向员工采集公司合理化发展的建议，鼓励员工为公司发展献计献策。
- 7、加强公司文化建设，利用好公司的报刊杂志等资源，让公司的每位员工了解到保险行业经济。

今年以来，在外部经济形势和市场环境更加复杂多变的情况下，公司上下同心协力，在地方党政部门的大力支持配合下，在本公司经理室的正确领导下，全体员工团结一心，群策群力，面对竞争激烈的保险市场和各种挑战，紧紧围绕地方党政部门及上级公司的各种会议精神及20xx年工作思路和奋斗

目标，以党的十八及xx届四中全会的精神指针，全面贯彻落实各项会议精神，牢固树立并全面落实科学发展观，坚持以“不断创新思维、创新发展、创新管理、创新服务”为发展思想，不断强化管控、防范风险，全力打造和提升公司核心竞争力，进一步适应形势，更新观念，狠抓管理，加快发展，以“突出车险业务求发展、加大非车险业务增效益”为目标的工作思路，坚持内强素质，外塑形象，细化考核，强化管理，求实创新，兴司富员为具体措施，较好地完成了本年度各项工作任务，现将一年来的工作情况汇报如下：

## 一、20xx年经营情况

截止20xx年11月30日共实现保费收入4775万元，预计20xx年12底能够实现保费收入5100万元，能够完成市分公司下达全年计划7000万元的72、86%，同比减少824万元；其中车险业务收入3374万元，同比减少725万元，同比下降17、68；货运险保费收入10、03万元，同比增加2、51万元，增幅33、38%；家财险保费收入1、45万元，同比增加0、13万元，增幅9、84%；责任险保费收入8、6万元，同比下降17、66万元，降幅67、26%；意外险保费收入263万元，同比减少159万元，降幅37、68%；农业保险共计保费收入837万元，同比增加85万元，增幅11、3%；全年共计发案6357起，案件处理率达到99%，结案6255起，结案率98、39%，支付各类赔款2941万元，赔付率为61、59%，实现净利润93、83万元。

## 二、20xx年我们着重抓了以下工作

20xx年是我司贯彻执行党风廉政建设、争当服务先锋、主抓办事效率和提高工作绩效；严格按照党委政府提出的“三看三治三确定”和“推动科学发展、促进社会和谐、服务人民群众、加强基层组织”的总体要求扎实整顿公司作风，主要从以下几方面开展工作：

（一）认真贯彻执行党风廉政建设责任制：一年来，按照县

委、县政府以及曲靖分公司关于认真贯彻执行党风廉政建设的  
要求，公司一是结合行业实际及时成立党支部，由经理任  
支部书记，公司以“科学发展观”为重要思想为指导，紧紧  
围绕经济建设这个中心，不断强化党风廉政建设、组织建设、  
作风建设，充分体现了党支部在我司业务工作中的政治核心  
作用、有力地保证了公司各项工作的顺利开展。二是公司于7  
月1日开展了先进性教育活动周，并坚持周六下午学习制度，  
坚持学习政治理论和阶段业务汇报同步进行，制定了相应的  
学习计划。建立健全了一整套适应本公司实际的制约机制，  
先后推出《党风廉政建设责任规定》、《领导干部廉洁自律  
规定》等廉政制度。班子成员都能严以律己，以身作则，廉  
洁奉公，使公司班子形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集  
体。三是公司通过开展警示教育，先后认真学习了由省保监  
局和省公司转发关于保险业发生贪污受贿和挪用犯罪案件的  
情况通报，树立员工超前防范意识，把防范违法犯罪的关口  
前移，有效地遏制违法犯罪活动。四是在本司内开展精神文  
明建设活动四次，并制定出台了综合治理考核办法及安全生  
产工作管理条例，定期不定期的督促、检查落实，通过一年  
来的工作运行看，我司无重大案件事故发生，无信访投诉案  
件，内部信息报道及时准确，各项工作有条不紊顺利开展。

（二）争当服务先锋：随着保险市场的不断发展，保险业内  
竞争日益激烈，单纯的价格之争虽有一时之功，但绝非长久  
之计。根据党委政府以及上级公司开展关于开展各种转变工  
作作风，增强服务意识，创新服务方式的通知。我司通过不  
断完善各项客户服务制度，取得了广大客户对保险公司的信  
任和支持。我司始终把“以服务求发展、服务求生存”作为  
公司发展的宗旨，从多方面加强服务质量的建设。主要从以  
下几个方面体现：

- 1、建章立制，狠抓落实。建立健全了严格、规范的管理制度，  
同时按照行业协会公布的保险服务标准，认真进行落实，并  
针对保险行业的业务特点，制定了六项承保服务制度和八项  
客户服务措施。公开服务承诺，公布服务监督电话，自觉接

受客户的监督。我司工作人员深知，由于人保公司是保险行业的龙头老大，还是一家国企财险公司，自身的一言一行不仅代表了人保财险公司的形象，更代表了整个保险行业的形象，而且服务态度的好坏以及服务质量高低直接关系到客户对人保财险公司以及整个保险行业的满意度，因此更加注重对自己进行严格要求，自觉按照职业道德规范和内部规章制度要求规范自己的行为，展现人保财险员工良好的职业形象。无论是承保或是理赔，重点突出“方便快捷”，用耐心、周到、热情的服务赢得了客户的普遍好评。

2、成立专门机构服务曲交集团。在分公司领导和曲交集团的大力支持下，为了更好地为曲交集团提供及时周到的保险服务，体现人保财险公司的实力，营业部抽调8名工作经验丰富的业务和客服人员，组成曲交业务部和客户服务部，为集团客户提供从签发保单、收取保费到出险报案、查勘定损、受理案件、理赔计算、赔款支付等一站式保险服务，统一了人保财险公司对曲交集团保险业务的管理，树立了人保财险公司在保险运输行业中良好的保险品牌形象。对在承保或理赔工作中遇到有争议的问题协商解决，原则性的问题坚决不让步，同时耐心细致地做好沟通解释，双方本着“平等友好、实现共赢”的原则，通过长期的沟通与协作，建立了融洽的合作关系。

（三）主抓办事效率。办事效率，也就是公司能力的一种体现。按照现在比较流行的说法，就是“执行力”，所谓执行力，“就是按时按质按量地完成工作任务”的能力。公司执行能力的强弱取决于两个要素——员工工作能力和工作态度，能力是基础，态度是关键。所以，我们不断提升员工个人执行力，一方面是加强员工学习和实践锻炼来增强自身素质，另外一方面是要员工端正工作态度，作为公司的行动标杆。在工作中，我公司严格执行“严、实、快、新”四字要求。一是着眼于“严”，要求职工积极进取，增强员工责任意识。责任心和进取心是做好一切工作的首要条件。二是着眼于“实”，脚踏实地，树立实干作风。虽然每个人岗位可能

平凡，分工各有不同，但只要埋头苦干、兢兢业业就能干出一番事业。因此，公司加强了提高执行力方面的学习，要求员工必须发扬严谨务实、勤勉刻苦的精神，坚决克服夸夸其谈、评头论足的毛病。真正静下心来，从小事做起，从点滴做起。三是着眼于“快”，只争朝夕，提高办事效率。因此公司领导每次开会都不遗余力强调员工应该具备良好时间观念和效率意识，弘扬“立即行动、马上就办”的工作理念。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习。每项工作都要立足一个“早”字，落实一个“快”字，抓紧时机、加快节奏、提高效率。做任何事都要有效地进行时间管理，时刻把握工作进度，做到争分夺秒，赶前不赶后，养成雷厉风行、干净利落的良好习惯。四是着眼于“新”，开拓创新，改进工作方法。只有改革，才有活力；只有创新，才有发展。面对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天，创新和应变能力已成为推进发展的核心要素。因此，要提高执行力，就必须具备较强的改革精神和创新能力，坚决克服无所用心、生搬硬套的问题，充分发挥主观能动性，创造性地开展工作、执行指令。在日常工作中，我们不断鼓励员工敢于突破思维定势和传统经验的束缚，不断寻求新的思路和方法，使执行的力度更大、速度更快、效果更好。养成勤于学习、善于思考的良好习惯。公司从“慢”变“快”解决了以前出单、出险慢；理赔周期长等问题中总结了经验，而后科学合理简化了工作程序，提升理赔速度；使客户在最短的时间内解决问题。

（四）提高工作绩效。绩效是一个公司生存与发展的命脉，为很好的让公司较好较快的发展，提高工作绩效，我司针对公司工作情况建立了较为完善的绩效考核系统，为绩效考核建立了一个标准体系，但只有这个还不足够，在实践中，我们发现还需要构筑一套独立的业绩改进系统，通过循环的改进与优化让战略业绩考核真正成为促进企业价值增长的有力工具。这一年，我司从以下两个方面入手：第一，将业绩考核的指标与企业价值紧密相连，第二，将业绩考核与业绩管理相结合，形成不断递进的循环。通过系统性的循环递进，对业绩起到持续促进的作用。并要求公司至上而下进行（月

度、季度、年度)的计划设定、述职和行动改进。为绩效考核能很好落到实处,我司领导干部常常带头深入基层、深入群众、帮助群众解决反应强烈的突出问题,时刻检查客户投诉渠道的顺畅性,以及问题的解决情况,以方便客户反应问题,让公司接受宝贵意见积极改进提高。

### 三、存在的问题

(一)由于公司疲于市场竞争和业务发展,对理论学习和业务学习有所松。

(二)面对强大的市场竞争压力,有的员工出现了畏难情绪,少部分员工出现了一定程度的思想惰性。

(三)对私家车保险业务公关不积极,出现市场占有率偏低。

### 四、20xx年工作目标

20xx年是我们人保财险富源支公司稳重求胜的一年,我公司自定保费计划6500万元,为确保业务目标的全面达成,明年的工作计划主要有以下几个方面:

(一)抓重点,带全盘,实现规模和利益同步发展。

按照“三个转变”的要求,注重业务全面发展的同时,以健康险为突破,不断扩大非车险市场占有率。

(二)促使业务持续稳步发展

我们要避免20xx年发展误区,要积极适应经营发展的需要,及时调整经营策略。保证发展速度与业务质量同进、拓展业务与经营规范并行、续保业务与创新业务并举,使业务持续稳步发展。

### （三）加强各销售渠道队伍建设

20xx年我们将把业务计划细分到各销售渠道当中去，强化渠道经营意识。做好各销售渠道队伍建设，将是促使各渠道业务正常运转的基础工作。我们要加强各渠道基本法的学习力度，将基本法熟练运用到各渠道队伍的管理当中去，特别是中介和互动这两个一直比较滞后的渠道。另外在省公司的指导下，充分利用好销售编制的激励作用，不断吸引外来销售精英加入和提高内部销售人员的展业热情，进一步夯实队伍力量。

### （四）强化学习、开创学习型组织

日益变化的市场形势、公司业务的快速发展和客户千差万别的需求，这些都对我们发现问题、解决问题的能力提出了新的要求。只有坚持不懈地学习，即加强对行业监管政策、公司战略发展计划、专业技术知识、服务规范等等的学习才能提高公司业务技能和驾驭市场的能力，才能增加公司整体竞争的实力。

### （五）提升服务意识，提高专业化服务技能

我们要增强服务意识。面对激烈的市场竞争，服务将成为各家主体竞争的王牌，服务也是客户选择承保公司的主要参考因素。我们将围绕客户服务，做好以下几个方面的工作：继续完善柜面服务质量考核标准、优化承保理赔服务流程、加快标准化服务网点建设。真正做到在服务上创新模式、做客户的真正贴心人。

### （六）积极组织开展工会活动

充分发挥工会组织的作用，关爱的生活，注重公司与员工共同成长，营造人保财险大家庭温馨融洽的企业氛围。积极组织员工开展丰富多彩的文体活动、做好公司对员工的节日慰



问活动等。同时要积极与上级工会、市总工会沟通，倡导全员积极参与社会公益活动，一方面活跃员工的精神生活，提高员工的社会责任感，借此宣传公司的企业文化，不断提高公司在社会上的知名度和美誉度。