

# 人保财险支公司工作总结 人保财险个人工作总结(汇总5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

## 人保财险支公司工作总结 人保财险个人工作总结篇一

在回顾这一年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和x支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助，自20xx年x月x8日，我和中大的两个同事坐x的车来到x□下午就和x支公司车险部经理李刚来到x支公司。

在x支公司x月在x险部学习。在这期间主要是跟x险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理x在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间x月过去了□20xx年x月x日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理x经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，

理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会，并且得到x经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时□x经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这一年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持————因为是你让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；

始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；

始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。

人保财险x分公司按照年初提出的“抓重点、破难点、出亮点”的工作思路，围绕“促发展、保效益、防风险”的工作主基调和“创建四个一流、实现四个目标、做好十项工作”的要求，大力加强精细化管理，抢抓机遇，加快发展，扎实有效地推进各项工作，取得了较好的成绩。

共承担的风险责任是x亿元，同比增加了x亿元，增长率为x□

二是必须把解决问题、破解难题作为重中之重，扫清体制机制障碍；

三是必须牢牢把握发展第一要务，坚持内涵式发展；

四必须坚持以人为本这个核心，促进公司与员工的共同进步；

理赔出效益、理赔出诚信、理赔出市场、理赔出客户是工作中的重点，也是工作的难点。为破解这一难点，公司紧紧围绕自治区党委、政府中心工作，充分发挥保险社会稳定器、经济助推器的作用，在理赔工作中取得了优异的成绩。与此同时，公司还进一步强化“xx”专线服务。让广大客户感受到x人保“平时是朋友，患难之时更是朋友”的服务理念。

今年20xx年，公司不但破解了理赔工作这一难点，还破解了与政府加强合作方面一些难点，确保了x社会和谐稳定。一是保险服务“三农”工作开始起步。大商部、渠道管理部、各分支公司大力加强了与财政、农牧、民政部门联系，农牧业保险得到了各级党委、政府和各部门大力支持和配合。二是承保中心大力加强与x市政府合作，明确了x市各行政、事业单位在公司承保中心定点保险。三是成立出租车专营专管部，加强了对拉萨市出租车保险服务。通过与运管部门和x市出租车协会多次协调，统一承保了x市第一批出租车更换新车。为确保出租车承保有效益，理赔中心及时调整售后理赔服务，要求出租车出险后到4s店修理，改变了过去一天多达x起出租车出险的现象，全力促进了城市交通安全。四是在旅游业逐步复苏后，与自治区旅游管理部门和各旅行社协调沟通，促成旅游保险在人保财险x分公司定点保险。

全力推进核保核赔师制度建设，完善承保管控制度，创新理赔管理模式；

建立清晰的理赔管理职责体系，优化对分支机构的理赔授权

体系，完善理赔预警和监督机制，为企业正常经营和运转提供了基本条件。

以“抓重点、破难点、出亮点”为突破口，乘势而上，开展好促发展、保效益、防风险工作。

20xx年度，在市分公司党委、总经理室和县委、县政府的正确领导下，在上级公司和县政府各职能部门的具体指导帮助下，我公司认真贯彻落实党的及省、市保险工作会议精神，以科学发展观为统领，以深入开展“创先争优活动”为契机，努力加强党员干部队伍建设，严格以按照机关效能建设的标准抓好业务经营管理，在坚持合规经营的同时大力拓展业务，公司的全面建设保持了良好的发展势头，全年我公司共实现保费收入x万元，上缴利税x万元，代收车船使用税x万元，处理种类赔案x笔，为出险案件赔付出现金x万元，在完成上级下达的经营目标的同时，为本县经济建设做出了应有的贡献。

今年公司党组积极响应上级党委和××县委号召，在公司党员干部中深入开展“创先争优活动”，公司党支部结合业务工作实际，拟定了公开承诺书，每个党员都制定了争当优秀共产党员承诺书，并予以公开，较好地发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，增强了党组织的向心力和凝聚力。一年来，公司全体员工紧紧团结在党组周围，精神振奋，努力工作，为圆满地完成上级赋予的各项工作任务打下了坚实的基础。全年未发生任何违法违规行为和行政责任事故。

一年来，我司以构建社会主义和谐社会为工作的主线，为全县的经济建设和人民的财产安全保障出发，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种，为全县人民创立放心的保险环境，取得明显经济效益和社会成效。

一是为发展全县的运输业积极提供保险服务。采取登门服务的方法，加强对各种车辆的的承保工作，积极采取优惠政策，

促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿。引进差异化管理，对集体运输单位和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全县运输业和经济建设的健康发展。

同时各类安全事故发生后可以立即运用现代保险机制，把风险产生的损失，分散转移出去。事故的调查处理及定性由保险公司运作，教育行政部门和学校的领导就可以从繁杂的事故处理中解脱出来了，全心全意投入到教学工作中。今年我们下大力开展这项工作，在市分公司的统筹协调下，我们在上一年度与教育部门良好关系的基础上，加大了工作力度，完成了全县的校园方责任保险承保工作，县区内x个乡镇所有中小学均在我公司投保了校园方责任险，截止x月底受理教职员工和在校学生意外事故？起，已为出险学生和教职员工支付医疗赔款x万元。

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照保监会的规定和保险法的条款严格费率，不违规经营，不擅自提高费率，保障了保户的权益和经济利益。同时对理赔工作进行专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧—金牌服务工程”，创建理赔服务绿色通道，对保户提供了及时快捷的服务。

二是进一步强化服务观念。为使保户满意，全县人民满意，我司进一步推出了“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x天赔付。同时我们在加强24小时值班的基础上，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

为接受全社会的监督，我们定期到群众中征求意见和建议；

积极落实文明优质服务措施，坚持实行礼仪服务、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。

## 人保财险支公司工作总结 人保财险个人工作总结篇二

一年来，大地保险河东在省市公司正确下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司取得了突破性进展，率先在全省突破保费千万元大关，今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年任务，各项顺利发展。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

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，面对日趋激烈的临沂保险，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，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强，努力提高自身业务素质平和水平。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。因此，我十分本权属文秘资源网严禁复制剽窃注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的感和事业心，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，加强领导班子和员工队伍建设。

## 二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年任务，制定各个部室的周、月、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。一年来，我多次组织形势会、业务研讨会，开展业务培训，组织大家学知识、找，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、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生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了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，一年来，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，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“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。

新的一年即将到来，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，更新观念，突破，逐渐加大市场营销力度。新的一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！

### 人保财险支公司工作总结 人保财险个人工作总结篇三

总之，我及公司要在“三个代表”重要思想和党的十七届四中全会精神指引下，牢固树立和落实科学发展观，因地制宜，与时俱进，开拓创新，扎实工作，努力开创保险工作的新局面，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

倾心事业见精神



司”、省、市系统“先进单位”在内的不少荣誉，她本人多次受省、市系统表彰。2007年3月，她获得保险界至高光荣称号——第三届全国“保险之星”！

“今天能做的事决不能等到明天”

2005年临近元旦的一天，公司计算机网络系统发生故障，相关人员经过一天的处理，仍然没有很好地解决问题。当晚，她与员工一起共同找原因、查资料，仍无理想的结果。有人提议明天找专业人员处理。但\*\*执着攻关，是夜9点多钟，几经努力，她把电话打到了合肥市省公司信息技术部人员家中，讨教问题解决办法。在省公司技术人员的指导下，问题终于得到了彻底解决。

“工作目标确定就要努力去达到”

2004年，根据保监委相关规定，公司决定开展“学生意外伤害保险”业务。\*\*把承保目标定在全县有投保意愿学生比例的60%。这个目标一公布，公司许多人认为目标定位太高。难度确实不小：此项业务有6家保险机构参与竞争，而且当时\*\*县保险市场竞争规范性差，公司是首次拓展该项业务，缺乏承保经验等不利因素。但\*\*认为：“只要我们树立良好的服务意识、落实好公司的服务举措，规范展业，积极努力，这个目标就会达到。”几个月中，为了工作目标的实现，\*\*与业务一线人员一起冒酷暑顶烈日，跑乡村，找客户，做宣传，早晨天刚亮就出发，很晚才回到县城。\*\*人寿公司一位业务主任深有感触对人说：“这样大热天，一个经理、还是个女同志经常与业务员一起在外跑业务，真叫人佩服。有这样敬业的带头人，就没有搞不好的企业。”一个多月的业务开展，成果出人意料，通过市场比较，公司承保比例已达到85%以上。

“任何规定都要严格、细致地执行”

基层公司的工作多、忙、杂。但无论公司大、小事务，\*\*总是事必躬亲，身体力行。针对公司规章制度落实的显效性，她从严实施监督。2005年12月，一个寒冷的深夜，她与公司几位管理人员一起，驱车到太慈镇一个较偏僻的路段进行模拟车险事故现场，以事故车主身份向公司值班电话报案，要求现场查勘。在规定的时间内，公司查勘人员按时到达现场。通过测查，查勘人员的要求完全规范合格。大家虽然很冷，但都发出了愉快的笑声。

2006年10月27日下午，公司5部电话先后接到“客户”咨询。在第二天星期六公司例会上，汪经理开门见山：“昨天我在外面用公用电话对本公司电话规范应答做了测查，现通报结果：综合部×××电话，在规定玲响三声内接听，并使用规范用语；营业部×××电话用语规范，但及时接听需要改进；业务部×××电在规定时间内接听，但用语不规范，没有讲普通话，接听电话的第一声“您好！人保财险”没有讲……。规范接听电话是最基本、细小的事，但是，任何规定和制度我们都要严格、细致地执行，没有规矩、粗放管理，就谈不上发展和进步！”。

严格、细致的管理出成绩、结硕果。2005年被上级公司评为“规范服务优胜单位”，2006年获“经营业绩考核优胜单位”，同年被安庆市文明委授予“文明单位”。在近年来历次的客户回访记录中，表明公司的美誉度、社会影响力和品牌效应迅速提升，安庆市消费者协会授予公司“诚信单位”。这一切，离不开倾心事业奉献、积极进取的领头人。在\*\*办公室的墙上，一幅遒劲的“天道酬勤”条幅，也许就是她工作态度和人生理念的写照。

人保财险经理述职报告

人保财险经理述职报告

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xxxx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自06年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。

一、深化思想认识，明确职责定位。

## 人保财险支公司工作总结 人保财险个人工作总结篇四

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

## 人保财险支公司工作总结 人保财险个人工作总结篇五

本报记者 程少华 丁志军

交强险打折，保单上却显示全价

机动车交通事故责任强制保险（简称交强险）自2006年7月出台以来<sup>□^v^</sup>规定，交强险实行全国“一口价”，既不允许退保，也不允许打折，否则将受到严厉查处。

然而，在天津市人保财险的很多营业厅，工作人员说，交强险优惠4%，这是保监部门允许的折扣。河北省石家庄市的刘先生向记者透露，不久前他买了辆小汽车，通过熟人找到人保财险的一个经理，结果花900元就上了交强险，保单凭证上仍是1050元，在账面上没有任何体现，保单凭证上不会出现打折痕迹。

1月8日，记者来到位于河北省井陘县河边西路的人保财险井陘支公司采访，记者称有一辆7座商务车要上保险，营业员称交强险只要990元。然而，按有关规定，6座以上的家庭自用汽车交强险为1100元，这家公司相当于把交强险打了九折。

明折暗折双管齐下，回扣数额巨大

根据有关规定，商业车险优惠不能超过30%，即最高只能打七折。据业内人士透露，人保财险为争抢保险业务，不仅提高

折扣，而且暗中给经办人员大量“放点”，这就是所谓的暗折。人保财险财大气粗，一些小保险公司没有财力与之竞争，因此被压得很厉害。

1月9日，记者在人保财险天津市南开支公司暗访，称马上要来天津干工程，欲买10多辆工程车，想在这里上保险。营业员见来了一宗大买卖，就把记者介绍给公司综合部一位副经理。她听明来意后，就说：给单位打明七折，是打在保单里的实收价，在此基础上再给经办人员返15%，这是暗折。当记者问到能否返得高些，她说：要再高呢，我们没有权力，就要找领导去，如果车在10辆以上，我们就帮你打个报告，新车还能再优惠点儿。

业内人士表示，打暗折是一种不正当的交易行为，属于商业贿赂范畴。从全国范围来说，参照以上暗折比例一算，其数额之大令人触目惊心。

### 私车找企业挂靠，规避部分保费

给同一辆小轿车上保险，家庭自用汽车的保费比企业非营业客车保费高。可人保财险有些营业厅的营业员称，可将家庭自用汽车“变身”成为企业非营业客车，以规避部分保费来吸引消费者。

1月7日，记者来到位于河北省保定市百花西路的人保财险保定支公司营业厅，自称来自山西的客商，因购买一辆46万元的奥迪车，想在此投保。记者要求参保包括车损险、第三者险、盗抢险在内的主险和包括玻璃单独破碎、不计免赔率、指定专修厂在内的附加险，一位姓陈的营业员按家庭自用汽车、企业非营业客车分别打出2份保费单，前者保费为元，后者为元，前者比后者贵元。

记者问：“个人的太贵了，能不能走企业的？”

她说：“没事，你随便找个单位就可以了。”

记者说：“我们是山西的，找不到本地的单位。”

知情者告诉记者，人保财险作为行业龙头老大，一旦违规，其它财险公司迫于市场竞争压力，不得不跟风。保险公司擅自将私车当作非营业性企业用车上保险，不利于车辆保险诚信体系的构建，是不正当竞争的表现。

可协调地方关系，享受“一条龙”服务

驻在4s店为顾客办理保险业务的保险公司和4s店有着密切的合作关系，消费者在这里可享受售后“一条龙”服务。

1月10日，记者在山东省德州市一家广本4s店采访，看到人保财险在此定点代售保险。经售车小姐介绍，人保财险德州市分公司解放路营销服务部营销二部的一位业务主管接待了记者。他说，交强险打八五折，商业险打七折。如果要更高折扣，那要问经理，并让记者留下电话，说经理会打电话过来的。

专家指出，保险公司与地方相关部门维持这种“密切关系”，不仅会滋生商业贿赂等腐败行为，而且随着这方面投入加大，经营成本增加，盈利空间减小，势必导致承保服务、理赔质量得不到保证，损害投保人和被保险人的合法利益。