

保险公司维修人员工作总结(精选6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

保险公司维修人员工作总结篇一

我叫胥彦贵于xx年加入保险业,xx年12月加盟太平洋人寿保险股份有限公司定边营销服务部任行政经理至今,已有一年零八个月有余.定边县位于陕、甘、宁、蒙四省交界处，距离榆林332公里，距离省府西安720公里。北接内蒙古鄂托克前旗，西与宁夏自治区盐池县毗邻，南接甘肃省环县，自古就有“旱码头”之称，是东西南北商人必宿之地，所以从古到今商品流通较为发达。面积7096平方公里，下辖21个乡镇，人口27万，人均年收入2400元。

定边营销部在经过20个月的发展，从xx年12月份的在册人力21人(正常出勤9人)发展到现在的百人团队，从xx年期缴总保费27万到201x年1至7月份实现期缴174万元，从之前1个业务室发展到目前8个业务室(即将晋升一个业务部)个险保费名列陕西省分公司县级营销部前茅。

定边营销服务部能有现在这样一个发展，是和陕西省分公司的企业文化“互信、专业、协作”分不开的;也是榆林中心支公司总经理室提出的“三年发展目标愿景”具体体现;是我部全体营销将士团结协作，互信互赢的结果。

201x年是榆林中支提出三年发展的第一年，也是打基础的一年，在这一年定边的全体同仁饱尝了心酸与失落，也收获了

喜悦与成功，内部业务人力亟待发展，外部同业公司的谣言诋毁，再加上开门红战役的悲壮收场，新增人力的脱落率过高，随即在201x年三月提出了3个经营措施：1：增员是主流，留人是关键。加强增员陪访技能培训和呼唤老兵归队，加强基本法的学习及宣导，从而使团队引进了一批优秀的业务人员，使团队的战斗力大大加强。2：提出了3---6月的收入“万元户”激励政策，达标者佩带大红花，并再次系统的加强分红险的销售技能培训。提出加大拜访量的口号“宁可白说、不可不说，宁可白做、不可不做”“1234再去一次”适时的调整了业务伙伴的心态问题。3。提出建立“和谐”团队文化，“一帮一一对红”建立层层陪访，层层辅导，荣辱与共，共同进退的互助文化。团队凝聚力和向心力空前高涨。

通过以上的措施执行，产生了较好的效果。一举使我部历史性的突破当月保费达13万元，紧接是“华彩人生”的销售使我部的件均保费当月突破了6000元大关，业务员的收入提高了，干劲更足了。

我们提出了“销售的最大敌人是我们胆量”，告诫业务员“不要拿我们的收入去衡量客户的购买能力”取得了华彩人生的全面胜利。由于公司领导大力支持和我部全体伙伴的不懈努力实现了业务的大逆转和人力的大突破。为201x年的发展奠定了夯实的基础□201x年是中国太平洋寿险榆林中心支公司三年业务发展上重要一年，也是榆林中支公司实现三年发展战略目标的中间年，是关键性的一年，是承上启下、继往开来的一年。如果说201x年是我们为实现三年发展目标打基础的一年，那么201x年就是我们实现三年发展目标的“支点”。

1---7月份经营成果和工作总结截至7月31日，我部在全体业务同仁的共同努力下，共实现新单保费收入184万元，其中期交保费174万元，意外险(含团险)总保费13万元银行保险1万元。我部至7月有营销代理人177人，持证人数110人(8月的报

考人数37人)其中业务主任8人,筹备主任8人.专务6人。团险销售人员1人,银行保险人员2人.续期保费任务46.03万元,累计实收47.47万元,达成率103.1%第13个月的保费继续率92.79%,25个月继续率83.45%。回顾201x年已走过的历程,凝聚着定边营销服务部全体同仁的不懈努力和顽强的拼搏精神,开门红战役旗开得胜,三四月份业务保持稳步发展,再到五六月的持续业务增长。同时在人力的增长方面保持月月有新人,从而使人力的同比增长达到450%。拉动了业务的快速增长.这些优异成绩的背后,完全取决于全体员工的必胜的信念和上级公司明智的业务发展思路和节奏。

(一)从思想上坚定信心,明确方向,充分认识市场形势,抓住机遇,直面挑战。总经理室多次在各种会议中强调,今后的市场竞争日趋激烈,同业公司不断从各个方面和我们展开较量,在这种市场环境中,只有迎头赶上,积极发展才是硬道理只有人力的不断攀升才能有业务的增长。

我部上下充分领会上级精神,积极运用中支公司的各项政策开拓人力市场从本部人力发展到向两乡人力衍生.较为成功的组建白泥井业务室和即将组建的冯地坑业务室从而拉动了两乡业务较快的发展.我们利用各种时机,积极响应中支公司年初提出的团队晋升文化,倡导“人人当主管”以转变我部销售人员的观念,对于销售一线的业务人员,我们反复强调,取得业绩占领市场才是根本,增加收入提高技能才是我们的追求终极目标要看到寿险市场取之不尽的资源,并意识到做一份保单就占有一块市场。

只有树立起发展的新观念,不断占领市场份额,用服务和士气与同业竞争,营销团队才能在大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒,统一了发展观念,才为我部从根本上增强了凝聚力,呈现出积极主动,健康向上的精神面貌。

(二)针对半年各阶段经营重点,我部积极配合中心支公司各项安排,结合我部实际情况,适时做出阶段性的工作计划,

有针对性地进行从点-----线-----面的拉动。

从元月份开始，我部就针对一年的工作方向，推出了“公司业务翻一番，人人收入过万元”的口号倡导全体业务伙伴达到基础目标争做正式工(指正式人力可享受的基本法待遇)对团队主管强化目标意识，加强主管管理职能。在201x年12月初制定了针对整个年度的工作方向，并将各项目标进行细化分解，从内到外从上到下工作细化.积极的让主管及筹备主管全面的进入到管理的角色中(角色的定位与转型)，做到时时追踪,目标明确，阶段达成，并且不断地通过月工作总结会、周主管经策会的绩效分析，用数据说话，追踪团队目标的达成情况。在每次经策会上，公布各级主管的个人举绩和增员情况及收入状况从主管层形成你追我赶的竞争意识，激励各级主管“打铁还需自身硬”，身先士卒带动属员。

正是这种阶段追踪的方法，引领着团队主管始终认清方向，带领团队追逐最高业务目标。涌现出了一批优秀的主管(“四大金刚”和“姜家王朝”)

(三)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品说明会，提高规模保费，保证目标达成。1、认真分析团队实际，从基础工作入手强化各项工作的落实，(寿险的经营是会议的经营-----根本)保证团队素质的稳步提升，实现稳定发展。抓好基础工作，立足长远发展，是我部长期以来始终坚持的方向，从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强榜样培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。在早会经营方面，我部始终高度重视，要求组训和讲师下大力气保证每次早会的效果(力争能象一台晚会一样-----三声----掌声,笑声,欢呼声)，并且使早会能整整成为业务伙伴学习的地方(能吸引大家如今天不来就落后……并能提高出勤)由于拥有坚实的团队管理经验和基础，此举不仅在团队得以顺利实施，而且受到大多数营销伙伴的欢迎。

(早会类型的多样化)很多伙伴纷纷表示,天天早会使伙伴们的工作意识更浓了,心情也变的舒畅了,学到的知识更多了,延续了展业习惯的持续性。大家对天天早会的理解和支持,折射出长期以来基础管理的扎实和高度的执行力。(组训讲师分工明确,内务岗位各尽其责)2、抓基础管理的同时,认真做好产品说明会的组织保障工作,开展形式多样的客户答谢会新产品发布会.回顾201x年我部的经营历程,从元月份以来产品说明会是一个突出特点,我们充分利用各种时机,坚持举办产品说明会,取得了显著的效果。现场为客户赠送礼物等形式的答谢会,取得了一定效果,积累了宝贵经验。

为了给业务人员搭建好销售平台,确保每场说明会的质量与效果,我部无论是高端客户还是普通客户的产品说明会,每次都要进行认真细致的准备,从说明会的流程安排到奖品设置;每一个细节都要精心策划、充分准备;经常加班加点,展现出良好的团队协作氛围。产品说明会给业务伙伴提供一个很好的展业平台和约访借口,使我部利用鸿福年年如意安康等产品有效地提升了期交保费业务量。

3、加大企业宣传力度,利用一切可利用的契机提高企业知名度.大到利用公司建司周年庆典做户外宣传,5.12汶川地震列队广场募捐,小到业务员和公司看望出险客户及业务人员。让广大客户和业务员感受到公司的”关爱“与”和谐“建立企业良好得知名度和口碑,为我司做大做强奠定基础。

回顾201x年上半年的工作还有一些急待于解决的地方

团队人力增长过快管理方法出现了瓶颈.

解决方案:

a□全员学习,分层管理

b□积极参加各种培训快速充电

c□引导“人人是老板，自我要发展”（自我管理引主副之分）

增援半径过长现场管理及培训更不上

解决方案：

a□建立讲师团队伍

b□控制增援半径

c□分区域分层级培训

主管数量与总人力不详匹配.

a□筹备主任裂变(减压)

b;筹备主任的角色转变

c□加强筹备主任的岗前培训、

回顾过去继往开来我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中心支公司的正确领导下，在我部全体同仁的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

保险公司维修人员工作总结篇二

我已在__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2021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。

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，为进一步提高自身综合素质而努力。

保险公司维修人员工作总结篇三

保险销售员就是在精心研究客户保险需求心理基础上，在他们未接触到保险产品之前，用一系列激励方法来激发顾客购买欲望而提供各项服务。以下是本站小编为大家精心整理的保险公司营销人员工作总结，欢迎大家阅读，供您参考。

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。下面结合我的具体分管工作，谈谈这半年来的成绩与不足。

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，为大地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。半年来，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

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。今年上半年，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x元，其中车险保费x元，非车险业务x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。

在下半年，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。下半年我将以饱满的激情、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。

我加入到了国寿支公司，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他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起

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，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，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

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。

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、购买六合彩等不良行为。

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员工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。

从近几年的自然灾害、全球金融危机的爆发，无一不给人们的生活带来了巨大的影响，此时保险的多种样式被更多的人所热捧。我做一份保险销售工作总结，来系统性的给大家展示保险销售的具体业务流程及近期的发展。

公司在复杂多变的环境下，牢固树立科学的发展观，努力实践重要思想，在各职能部门的密切支持和配合下，通过全体员工的奋力拼搏，勇于进取，业务取得了长足发展，业务规模创造了历史最高纪录，回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足。

一、个人业务取得突破性发展

业务的迅猛发展，一定要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司加大了队伍建设力度，重金聘请北京专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。主管也付出了辛勤的劳动，他们时刻关注着自己的组员，帮其解困、助其成长，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。我公司根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“客户答谢会”、“产说会”等多种销售模式，抓住多个新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬，经过辛勤的

耕耘，终于取得了丰硕的果实。

二、奋勇拼搏，团体业务稳中有升

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费266万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

三、服务社会主义新农村

公司全面落实“巩固城市、拓展两乡”战略，积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，我公司加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感。

四、雄踞市场主导

今年上半年，公司发出全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费500万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出历史新高。

五、以人为本，诚信服务

服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司

的声誉以及未来。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期给付案件金额700万元。

这次的保险销售工作总结，更系统、全面的展示了我们公司可以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续努力，让更多的人有担保。

在思想上，我严于律己，遵守公司规章制度，坚持做到不迟到，不早退，准时上下班。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

现阶段，我主要在车行出单，是一个直接面对客户，需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自己的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车行进行购买车险的所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的录入每一个保单。我深知自己工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自己的业务水平和工作能力。

在这段时间的工作中，自己还存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，关于车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，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；更努力地熟悉承保政策和工作系统，加

强专业技能;更加积极努力提高自己,不断总结经验教训,使自己更好地做好本职工作,服务公司。同时,在工作中如有不对的地方,还需领导批评指导。

一年来,保险xx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,我十分本资料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

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。一年来，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xx公司的。根据xx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，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，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，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！

保险公司维修人员工作总结篇四

在自然、人为及时间因素的共同作用下，居住物业或早或迟会出现不同程度的损坏，直接影响居民的安居乐业，因此，物业维修是一项常规性的管理工作。由于“三分建、七分管”，“小洞不补，大洞吃苦”，所以在居住物业的维修管理中，日常养护管理（又称便民小修服务、小修养护服务、窗口报修服务等）又成为基础性的工作。就居住物业的日常养护管理（简称“养护管理”）进行探讨，以求抛砖引玉，认识深化。

早在1985年1月1日，城乡建设环境保护部（后改名建设部）

颁发了《房屋修缮范围和标准》，对物业维修工程进行了分类，其中“凡以及时修复小损小坏，保持房屋原来完损等级为目的的日常养护工程为小修工程”，其“综合年均费用控制在现时造价的1%以下”。这里所称的养护管理，便是物业公司对房屋小修工程行使的各项管理职能，其主要环节包括报修、查勘、派工、计划、组织、验收、抽查、结算、回访等。

养护管理是物业公司经常性、持久性的基础工作。为了恢复和确保居住物业正常的使用功能，管理人员和维修人员必须采取各种手段，及时修复已经出现的各类小损小坏，有效防止小损小坏的发展及可能发生的后果，以最快的速度解除居民因功能失常造成的困境，维修费用控制（包干）在现时造价的1%以下。进而言之，不论物业原有的质量等级如何，不论完好房、基本完好房、一般损坏房、严重损坏房还是危险房，在整个物业寿命期限（屋龄）中，只要物业零部件因损坏而功能失常，在居民报修之后（如突然断电断水等），或因公共部位无人报修（如走道窗玻璃破碎等），物业公司都要及时进行预检修复。修复之后房屋原来的完损等级不变。

在这里，“及时修复房屋的小损小坏”，成为养护管理的根本要求和关键词语。为了“及时修复”，就要强调“养护及时率”与“质量合格率”，并要求物业公司防患于未然，对物业进行计划性、制度性和季节性的主动检修。

养护管理具有以下四个特点：

- 1) 屋面筑漏，修补屋面、泛水、屋脊等；
- 2) 钢、木门窗的整修、拆换五金、配玻璃、换窗纱、油漆等；
- 3) 修补楼地面面层，抽换个别楞木等；
- 4) 修补内外墙面、抹灰、窗台、腰线等；

- 5) 拆砌挖补局部墙体、个别拱圈，拆换个别过梁等；
- 6) 抽换个别檩条，接换个别过梁、屋架、木柱、修补木楼梯等；
- 7) 水卫、电气、暖气等设备的故障排除及零部件的修换等；
- 8) 下水管道、窨井的疏通，修补明沟、散水、落水管等；
- 9) 房屋检查发现的危险构件临时加固维修。

从上可见，居住物业日常养护的内容林林总总，点多面广，具有分散性。养护工人经常是“打一枪换一个地方”，流动性强，在管理上较难控制。

2、技术工种，复杂多样

居住物业结构、装修、设备设施及其构成零部件的多样性，决定了损坏项目和技术工种的复杂多样。因此，虽然某些项目技术比较简单，却十分强调不同工种之间的密切配合。例如：水电工在调换管道时，常会遇到泥工的活计；沟路工在施工时，常需绿化工的协助；油漆工在油漆门窗时，少不了钢窗工或木工的配合等。为此，养护管理对养护工人提出了技术全面（多面手）的要求，需根据实际情况经常变换修理技术、工艺、方法、材料及工具。

3、施工现场，条件较差

居住物业小修工程在施工时，不论在室内室外，均易受到季节、气候和环境的影响。有时现场施工条件较差，周转不便，清除建筑垃圾不易，还必须接受来自于业户的直接监督，因此，对养护工程质量（合格率）和服务者的综合素质（包括应知应会、适应能力、服务态度、劳动纪律等）提出了更高的要求。

4、报修业户，要求较高

从居民报修的项目看来，虽然都是“小事”，但直接影响使用功能，其中不少项目还具有应急的性质，关系到“水”与“电”的正常供给，称为“水电急修项目”，如：室内线路故障的停电、漏电，电梯运行时突发故障等等，不及时修复就会中断居民的正常生活。又如阳台、晒台、扶梯的扶手栏杆松动，具有一定的危险性，不修复很可能发生意外。有些非属应急项目，但也不能掉以轻心，上海市曾发生因公共走道窗玻璃破损不及时调换，雨水进入，天冷冰冻，造成某业主滑倒而骨折的案例。因此居民报修时常抱有急躁的心情，常会因缺乏理解（或服务者缺乏耐心）而发生抵牾。在报修时，居民不仅讲究实际效果，要求服务者具有较高的技能，而且讲究时空效果，要求省力、省时、省麻烦，提供礼貌服务和微笑服务。

上述四个特点充分说明：养护管理虽然所需工时、费用较少，实属“小修”之列，但却不能等闲视之。“百姓利益无小事”，进一步加强城市管理，推进城市精神文明建设，必须从细微处入手。细微处即管理中的“小事”。“管理无小事”，“细节决定成败”，那是微观管理学上经常强调的名言，而物业管理则是典型的微观管理。因为“小事”的放大效应、叠加效应或连锁效应，将会换来管理上的遗憾。

养护管理既能保证居民的安居乐业，使物业公司争取到更多的满意率，从而改善与提升企业形象，又能减轻大中修的压力，延缓修房周期，延长物业的使用年限，还能为大中修和综合维修提供勘察、施工的资料依据。因此，它是最经常、最直接的为民、便民、利民服务，也是服务性最强的“窗口”服务。这正是小修服务经常成为社会热点的原因，也正是党和政府各级领导经常在不同场合强调养护服务必须“叫得应、修得及时、修得好”的由来。养护管理在物业管理中的基础性是不容置疑的。

养护管理的类型包括：

1、零星养护

零星养护是指物业构部件突然损坏而引起的居民报修，或在主动检修中结合实际情况确定的小修。零星养护的修理范围很广，项目技术简单，突发性强，时间紧迫。其中养护任务（单）的获得，一是被动式的窗口报修、电话报修、报修箱；二是主动性的管理人员走访，或定点设摊，使养护工作走在居民报修之前。在管理中必须贯彻报修先行原则，业户先报先做，保证养护单不积压。

历来房地产行政管理部门规定，养护管理必须做到：“受理有登记，办理有专人，完成有时限，工作有标准，投诉有答复，结果有记载”。为了保证报修及时率，还提出：急修项目不过夜，一般项目不过三（天）。后来又补充规定：水电急修2小时内赶到现场，24小时内修复，如不能修复须作出限时承诺。

2、计划养护

为了实践物业管理的宗旨——物业保值增值，物业公司既要“有求必应”，又要“找米下锅”。计划养护是指在零星养护任务完成的基础上，确定科学的定期保养周期，科学设计楼宇保养周期表及设备设施更新周期表，制定房屋构部件的各类保养制度，如：下水道、窨井巡回疏通制度、门窗定期油漆制度、外墙及公用走道天棚定期粉刷制度、电路明线暗线定期检查制度、电梯常规（年、半年、周保）保养制度、水箱每年两次清洗制度等等；或按房屋单元（户幢、组团），或按工种，或按季节，进行循环检查和维修养护。例如根据季节特点安排不同的计划任务，如冬季来临前的水管包扎防冻、梅雨台汛来临前的筑漏普查等。计划养护具有预检性，有时被称为“预检维修”，在预检中应修尽修，人工费用较少，以区别于中修或大修。

零星养护与计划养护的主要区别是：前者具有突发性和一次性，后者具有计划性和循环性。两者都要求主动服务，但计划养护的主动性更强，物业管理的含金量更高。

“物业管理无小事”，一旦放松了日常管理，极易出现“一年新、二年旧、三年乱、四年面目全非”的后果。在考察中发现，管理操作人员不按管理标准与程序操作的事例时有发生，部分管理人员理念缺失，行动迟缓，习惯于自上而下的运动式整治，而不善于制度化、规范化的长效式管理。尽管政府有关部门从民生出发，对物业管理行业进行了连续不断的调控，大部分物业公司已经达标或创优，整体水平不断提高，但“三差”现象仍有所见，管理成果存在反复。小修养护基本处于“你报我修，不报不修”的状态，主动性的计划养护成为薄弱环节，致使许多小损小坏项目，如刚窗锈蚀、粉刷脱落等，已经变成了大损大坏。报载甚至有屋漏报修18次仍然如故的案例，有的小区“不报我休”，甚至消极等待政府的“实事工程”。因此，亟需引起有关方面的进一步重视。

1、完善居住物业日常养护管理的考核指标

“及时修复房屋的小损小坏”的要害，是养护及时率和质量合格率。因而，养护管理最基本的考核指标是“两率”。在实践中影响“两率”的因素是多方面的，比如：缺少相关工种技术人员；服务者责任性不强，敷衍了事；有关人员因病假、事假、读书、开会而调休；暴雨季节房屋渗漏剧增而缺少人手；相关工种整体配合较差；操作工人技术不过硬；缺少维修技术通才（多面手）等。因此，要经常分析影响“两率”的相关因素，总结其规律，既要采取一般性措施，又要采取针对性措施，提倡求真务实，“有诺必践”，将考核落到实处。

在影响“两率”的因素中，关键是“管理”及操作人员“综合素质”。目前的物业维修工大多是农民工，普遍缺少维修

技能和服务理念的培训，且流动性大。故为了提高养护队伍内在综合素质，应稳定队伍，探索内涵型发展道路，制订应知应会的培训计划，开展技术比武，奖励敬业爱岗，而非动辄“炒鱿鱼”了事。

最终还要考核住户满意率。住户满意率包含“硬”与“软”两个方面，它既是居民对工程质量（是否平整、牢固、安全、和顺、可以使用）的总体评价，也是居民对养护服务态度（是否及时、方便、诚恳、和气）的心理感受。养护及时率和质量合格率当然包含在住户满意率中。“顾客就是皇帝”，居民的满意应当是物业公司追求的最终和最高目标。

2、完善居住物业日常养护管理的主要环节

5) 监督：外部措施有监督电话、投诉接待、热线电话、发放联系卡、发放征询表、走访居委会等；内部措施有建立回访制度，抽查制度，制订考核办法、奖惩办法，对不及时、不合格项目进行会诊，根据保修规定及时返工。

3、梳理并修订物业维修管理的有关文件

传统房屋维修管理经过长期而广泛的实践，已经具备一整套的做法，某些方面已形成相对稳定的经验，但当前对其精华深入研究、继承、推广似不足。例如：以提高房屋完好率为目标的维修管理体制已不复存在，1999年9月1日曾在普陀区试行的《上海市成套职工住宅修缮管理规定》已达6年之久，至今未见推行等等。因此，梳理原有的物业维修管理的有关文件，修改、制订、完善现行的物业维修管理文件，已成为业内当务之急。

4、完善养护管理的有关制度和服务方式

通常的养护管理制度，有报修制度、值班制度、查勘鉴定制度、修缮责任制度、回访制度、验收制度、巡视制度、考核

与奖惩制度等。

在长期的养护管理实践中，曾涌现出许多颇具特色的养护制度，如：特殊对象（烈军属、离休干部、残疾人、孤老、30年以上老教师等）服务制度；十大节日（元旦、春节、国庆节、清明节、劳动节、儿童节、建军节、教师节、老人节、圣诞节）服务制度；多面手培训制度；废旧料回收制度等。还总结出许多行之有效的服务方式，如：365天均衡服务，四季热点服务，落手清服务，“险”、“漏”、“堵”、“水”、“电”、“绿”重点服务，三个“三”服务（每季三次主动上门服务，每张养护单上门三次方可注销、屋内维修必须敲门三次方可进入）、“六个提前服务”（用水高峰前抢修水泵水箱、雨季前普查翻做屋面、寒流前包扎外露水管、大风前抓紧查险抢险、暴雨前修补低洼路面、节日前重点疏通窨井化粪池）等等，均值得大力推广。

保险公司维修人员工作总结篇五

财务工作二十余年，也写了近二十份的工作总结，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。

时光荏苒，x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。

财务工作二十余年，也写了近二十份的工作总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

作为一集团子公司的一公司，财务部是柯莱公司的关键部门之一，对内财务管理水平的要求应不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握税收政策及合理应

用。在这一年里全体财务部员工任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。财务部的综合工作能力相比x年又迈进了一步。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、宗旨和效益目标上，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。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将x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、费用成本方面的管理

规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2. 在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

二、会计基础工作

(1) 认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，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。对所有成本费用按部门、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) 国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的

一家公司。

(3) 按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

三、财务核算与管理工作

(1) 按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

(2) 正确计算营业税款及个人所得税，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，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。

(3) 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。作为一个管理者，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。

(4) 作为基层管理者，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。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。20-年我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。要以“细”为起点，做到细致入微，

对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

保险公司维修人员工作总结篇六

1：日常工作回顾

来公司工作已经4年多，一直在客户服务中心任职，日常的工作也都是按部就班，工作模式没有多大的变化。但是公司的制度年年变，月月变，这就使得柜面的服务要做到更加到位，加上今年评选省级文明城市，于是县里也有在进行县级文明柜面的活动。在信息科技发达，人们视觉感官强烈的21世纪，人们最在意的就是服务，很多商家都是用服务打开市场。同样作为销售为主的人寿公司，身为人寿公司的柜面服务人员更是深知其重要性。今年9月份的时候，省公司要求全省完成集团老业务的月转年的工作，我们**公司有325单。一接到这个同事，我们就在陈燕经理的带领下开始工作，但是325单中有将近200多单是没有留存电话号码和身份证号码的，这就使我们的工作陷入了瓶颈。最后，在市公司领导的建议下，走访了坐在客户的居委会。然后，我们就在晚上下班后一个一个打电话确认，由于老业务的被保险人都是年过半百的人，几乎全部都人不清楚月转年到底是个什么保全作业，于是乎，每打一个电话之前，我们都要把每个保单的领取金额，领取时间，打入的是哪张卡，还有几期未领取等等~~，几通电话下来，我们的喉咙也都是口干舌燥，第二天客户来办理时候，还要解释一番。这种种的辛苦真的只有身处其中才能体会的到，但是，我们依旧没有放弃，用我们真诚的态度和微笑，得到了很多伯伯阿姨的支持。在12月7日晚上，已经超额完成了省公司布置的任务。

2:工作中存在的优点和不足

我工作中的优点是：有较强的适应环境的能力，和同事关系融洽，工作认真负责，效率高，不耻下问，不迟到，不早退。在办理业务时，有耐心，态度和善，微笑服务。当然，在工作中我也存在着不足，有时做事为求速率，导致质量不高，还有点马虎，但是，我会在今后的工作中发扬自己的长处，改正自己的不足。

我很喜欢，我很珍惜我现在的工作机会，在接下去的工作中，我会继续保持我工作的热情，做到尽善尽美，不让领导失望，我会用我的真诚和服务赢得感动！