

2023年上半年保险公司工作总结(通用10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

上半年保险公司工作总结篇一

自今年秋季在学校大力推行的校方责任保险，将义务教育阶段学校保费纳入学校部门预算，在学校公用经费中列支，由同级财政部门实行国库集中支付以来，为了落实这项利国利民的工作，县教育局积极配合保险公司逐校逐乡镇核实学生名册，做到应保尽保，不多一人，也不漏掉一名学生；县财政局在认真核实学生数后，及时划拨资金；县政府主管财务的县长及时签字同意经费列支，保证学生自九月一日以后，能享受到校方责任险的权益，使我县六万五千多名学生切实感受到了党和国家所给予的关怀和温暖。

每年秋季开学时，我们都积极配合保险公司下发《致学生家长的一封信》，宣传学生保险的政策及保费和赔付的标准，以增强群众的投保意识，通过多年的宣传，极大地调动了广大师生及学生家长投保的积极性，优化了保险的社会环境，使教育保险工作出现了健康顺利的良好局面。学生家长能正确认识到为学生买保险，与乱收费、乱摊派有本质的区别，它是学生发生意外伤害和疾病时的“急救站”，能有效减轻学生及家庭的经济负担，体现了父母对子女的爱心和责任，也是社会文明和进步的象征，因此我县学生保险工作推进顺利，社会反响良好。

本学年度，虽然我县学生总量与上学年度相比减少幅度较大，但由于工作措施得力，宣传工作到位，学生入保率稳中有升。

上学年度，我县学生总数为96433人，参保“学平险”的学生为79944人，参保率为82.9%。本学年度，我县学生86716人，参保“学平险”的学生为76869人，参保率为88.64%，校方责任险07—08学年度入保学校为81所，保费只有14.1万元；08—09学年度，入保学校达到220所，保费达32.7万元，出现了历史性的飞跃。

学生保险政策性强、涉及面广、社会影响大，因此我们非常重视学生出险后的理赔给付工作，我们要求保险公司严格遵守小案不过周、大案不过月、特案及时付的理赔承诺，尽量做到准时及时，不积压、不惜赔、不少赔，以取信于学生，取信于社会。一年来，我县学生出险2360次/人，已赔付234万元，其中未决赔案360件，待赔金额57万元，出险案子的及时赔付，确保了师生生命财产安全，有力地保障了学校教育教学的稳定。

过去一年，尽管我们的学生保险工作取得了显著的成绩，但仍然存在需要改进的地方，突出表现之一是，校方责任险没有做到学校全覆盖，相当一部分非义务教育阶段的学生，没有纳入到校方责任险之中，其主要原因，除了一些学校存在经费紧张之外，还是思想认识不足，这有待于我们今后加大宣传力度，提高学校领导的风险转移意识，共同把这件利国利民利教的好事办好。表现之二是避险自救的教育没有做到常抓不懈。今年的“五·一二”**大地震，从一个侧面为我们上了一堂严肃的安全教育课。在平时的教育活动中，是否开展过学生避险自救教育，是否经常进行学校建筑物安全隐患的排查，是否经常对学生进行诸如防火、防电、防毒、防流行疾病等方面的安全卫生常识教育，是切实与学生生命安危息息相关的大事，所以避险自救教育来不得半点松懈。

经过多年教育保险工作的开展，我县教育保险在社会的共同关爱下，不断发展，不断壮大，不断完善，不仅及时化解了广大中小學生因意外事故和疾病所带来的经济风险，而且维护了学校正常的教育教学秩序，为我县创造和谐社会贡献了

一份力量。

上半年保险公司工作总结篇二

医疗保险工作的宗旨就是服务于广大的参保患者，为广大的参保人员服务，不应成为一句空洞的口号，在具体工作中需要有一支敬业、奉献、廉洁、高效、乐于为参保患者服务，热爱医疗保险事业的工作人员，因此，根据县委要求，按照我局开展学、转、促活动的实施方案精神，全所同志积极参加每次局里安排的集体学习活动，通过学习，结合医疗保险工作的实际，在思想观念，工作作风，工作方法上力争实现三个转变，树立三个观念，即转变思想观念，树立大局观念，识大体、顾大局，紧跟时代步伐。医疗保险工作的目的就是要切实让广大的参保患者有病及时得到治疗，发生的医疗费用按照政策规定及时的得到报销，通过工作人员的辛勤工作，让广大参保人员满意，促进我县社会稳定；转变工作作风，树立服务观念。医疗保险工作的宗旨是：服务于广大的参保患者，因此，我们以为参保患者服务为中心，把如何为参保患者提供优质服务贯穿于工作的始终，工作中坚持公平、公正、公开的原则，客观公正，耐心细致，经常加班加点是很平常的事了，有时为了工作加班到深夜两、三点钟；转变工作方法，树立责任观念，医疗保险改革是一项全新的工作，没有成功的经验可直接借鉴，而且直接关系到广大参保患者的切身利益，因此，我们在认真学习政策理论的同时，努力学习业务知识以便能熟练掌握医疗保险工作的有关政策，提高业务水平，以对事业对参保人员负责的精神，本着既救人治病又让参保患者的利益最大化，同时，又不浪费医疗保险基金，节医疗费用开支，努力使医疗保险基金的风险损失降为零。

在基金收缴工作中，我们坚持应收尽收，减少流失的原则。征缴工作确定工资基数是关键，征缴医疗保险费是难点。因此，我们首先把参保单位上报的参保人员基本情况，特别是月工资基数进行认真核对，要求参保单位把本人签字的工资

表报上来，经我们审核确定后，参保单位再按政策规定比例缴纳医疗保险费，有的单位为了少缴纳费用，借口找出各种理由不如实上报工资基数，但我们很耐心，他们跟我们磨，我们不厌其烦地讲政策，讲原则，我们认为，既然领导和同志们信任我们，让我们从事医疗保险工作，我们就应尽职尽责，克服各种困难，如果造成基金损失是我们的责任。由于参保单位特别是非县财政拨款的企事业单位，经济实力参差不齐，有的单位缴纳一个月或一个季度以后，迟迟不再续缴，针对这种情况，我们一是不怕丢面子，不怕磨破嘴，积极追缴直到单位缴纳了费用为止；二是不定期召开催缴医疗保险费会议，要求欠费单位主要负责人和会计参加，组织他们一起学习《社会保险费征缴暂行条例》并以事实说明医疗保险改革给单位和参保职工带来的诸多益处，通过我们耐心细致的工作，经济效益较差的单位也能克服困难，想办法缴纳了应缴的医疗保险费。到××年底，参保单位××个，占应参保单位的*，参保职工××人，占应参保人数的*.*，其中在职××人，退休××人，超额完成覆盖人数××人的目标。共收缴基本医疗保险金××万元，其中单位缴费××.*万元，个人缴费××.*万元，共收缴大病统筹基金*.*万元，其中单位缴纳*.*万元，个人缴纳*.*万元。

让广大职工都能参加医疗保险，使他们能够病有所医，享受医疗保险待遇，是医疗保险工作十分重要的任务，是最为实在有效的为广大职工办实事，办好事。为此，自去年以来，我们狠抓扩面工作，参保单位从年初的××家扩展到××家，参保人员由××人扩大到××人，覆盖单位和人数均达到应覆盖的*以上。在工作中我们本着处理好医疗保险扩面工作中当前利益与长远利益，局部利益与全局利益，职工利益与企业利益的关系，首先把经济利益好有能力缴费的单位收进来，这样可以增加基金规模，提高医疗保险基金抵御风险的能力。其次，在扩面工作中，为了解决有些经济效益差的企业，难以解决单位职工医疗费用的困难主动深入到企业，倾听企业及职工有什么苦处，有什么想法，有什么疑问，对他们提出的问题详细解答，欢迎他们参加医疗保险。如县社系统共有

职工××人，其中在职人员××人，退休人员××人，退休人员与在职职工的比例为*：*.*，并且职工工资基数很低，一半以上人员工资在我县平均工资的*以下，并且县社企业经济形势逐年走下坡路，在职参保人员逐年减少，而退休人员逐年增加，面对这种情况，为解决县社系统在职、退休人员的基本医疗需求，保持我县的社会稳定，满足这些企业和职工的要求，将县社系统全部职工吸收进来，使县社企业难以解决职工医疗费用，造成领导工作压力大，职工有意见的老大难问题得以妥善的解决，受到了县社企业领导职工的普遍欢迎和赞誉，这充分体现了城镇职工基本医疗保险社会统筹互助共济的优越性。

医疗保险工作成功与否，一看是否能保障参保患者的基本医疗需求；二看是否能确保基本医疗保险基金收支平衡。因此，我们紧紧围绕管理抓预防，为了加强对定点医疗机构和定点药店的管理，我们制定出台了定点医疗机构和定点药店管理暂行办法，并与他们签定了协议，明确责任，严格执行。在工作中严把两个关口，第一关是把住参保患者住院审核巡查关，实行证、卡、人三核对，医疗部门在认真负责的为参保患者治疗的基础上积极协调医疗保险所审核参保患者住院病历登记、各种检查、治疗及医药费用开支等情况，医疗保险所对每个申请住院的参保患者到医院进行核实，核实参保患者的疾病是否属于基本医疗保险规定的范畴，有没有挂名住院，杜绝冒名顶替，张冠李戴，开人情方，堵塞漏洞，随时掌握参保患者住院动态，不定期到医院进行巡查，及时掌握住院患者和医疗提供单位的医疗服务情况，抓住行使管理监督的主动权，发现问题及时解决。据统计××年申请住院的参保患者××人，其中县内住院××人，转诊转院*人，一年来，我们到县内定点医院审核住院患者××人次，到、天津、廊坊、顺义等地县外医院审核转院患者××人次，做到了证与人、人与病、病与药、药与量、量与钱五相符。第二是把住参保患者住院费用审核结算关，对每一位出院患者的住院费用、清单、处方等进行认真细致的审核，看有没有不按处方剂量开药，所用药品是否为疾病所需用药，所用药品哪些

是基本医疗保险药品目录规定的甲类、乙类，哪些是自费药品。这些工作做的如果不够细致，就会造成医疗保险基金的错误流失，所造成的损失无法挽回，因此，我们感到自己的责任重大，不敢有丝毫的懈怠。一年来疾病发生率*，大病发生人数占参保人员的*%，大病占疾病发生率的*；住院医疗费用发生额为××万元，报销金额为××万元，其中基本医疗保险统筹基金报销××万元，基金支出占基金收入的*.*，大病统筹基金报销*万元，支出占大病统筹基金收入的*.*。经过一年的努力工作，做到了既能保障参保人员的基本医疗需求，使他们患病得到了及时的治疗，发生的医疗费用能够报销，既赢得了广大参保人员的拥护，满意，又实现了基本医疗保险基金的收支平衡，略有节余的目标。

根据我县《门诊特殊疾病管理暂行办法》的通知精神，开展了对门诊特殊疾病患者进行申报的通知，并分系统分部门召开了*次专题会议，认真细致地安排了此项工作，对享受门诊特殊疾病待遇人员的申报范围、条件、申报标准进行了详尽的说明，要求各单位把精神传达给每个参保人员，特别是给退休的老同志讲清楚，讲明白。在申报鉴定过程中我们坚持标准，严格筛选，层层把关。一是对××名申报人员的病种、病历、诊断证明等材料进行认真的初审，确定了符合申报条件的人员××名，不符合申报条件人员*人（其中不符合十种慢性疾病种类*人，无诊断证明或其他材料的*人）。二是组织专家鉴定组对符合申报鉴定的人员进行检查鉴定，专家组由县医院*名副主任医师，*名主治医师和友谊医院*名心内科专家组成。鉴定分二步进行：第一步专家鉴定组对申报人员的病历、检查资料齐全，完全符合门诊特殊疾病标准的人员进行直接确定，经审核有××名患者直接确定为门诊特殊疾病的患者。第二步，对其他资料病历不齐全的不直接确定患有门诊特殊疾病人员，在*月*日- *月*日，利用两天时间在县医院进行医学检查、鉴定，通过专家组门诊检查鉴定，××被确定为门诊特殊疾病患者，不符合门诊特殊疾病患者标准的有××人（其中检查不合格者*人，未参加检查者*人）。经检查鉴定确定为门诊特殊疾病患者的共××人，

核发了门诊特殊疾病专用证及医疗手册，从××年一月起享受有关待遇。

由于我们在这次门诊特殊疾病鉴定工作中坚持公平、公正、公开、的原则和仔细的工作，得到了参加门诊特殊疾病鉴定人员的理解和支持，被确定为门诊特殊疾病的人员对政府的关心非常满意，没有被确定为门诊特殊疾病的人员也表示理解。

在个人账户管理工作中，本着简捷、易行、快速、准确的原则，实行微机化管理，避免了手工操作造成的费时、费力、不准确，从而实现了个人账户管理的规范化、现代化，提高了工作效率。经统计××年共向个人账户划入资金××.*万元，其中个人缴费全部划入个人账户，金额为××.*万元，单位缴费中按单位向个人账户划入金额为××.*万元。为方便广大参保患者门诊就医，在*个点点医院及门诊部分别装备了刷卡机，满足了广大参保患者能够就近门诊看病拿药、刷卡结算。经统计个人账户共支出金额为××*元，划卡人次为××*人次，个人账户余额为××.*万元。

由于有局领导班子的正确领导，其他各股室同志们的协助配合，××年我县医疗保险工作取得了一定成绩，得到了各级领导和参保人员的充分肯定，但是我们的工作还有一定的差距，在以后的工作中我们决心以实实在在的工作搞好服务，对以前的工作进行认真总结，分析原因找出差距，制定措施，把医疗保险工作提高到一个新的水平。

上半年保险公司工作总结篇三

大家下午好！

我来自江桥镇民办沪宁小学，我们学校20xx年9月开办，两年来我们在上级主管部门的领导下，在嘉定人寿保险公司的直接指导下，不断探索学生保险工作，不断提高家长对平安保

险工作的认识，不断加强学校安全教育，规避安全风险，发生问题及时与人寿沟通，为学校教育教学工作的顺利进行提供了必要的保障。借此机会感谢人寿的同志们对我们学校工作的大力支持，特别是在学生发生意外时及时明确责任，及时沟通，及时理赔，在较短时间内让家长们感受到人寿保险公司周到的服务，也为学校安全提高了坚实的后盾。

一、领导重视、机制保障，确保工作力度

分工、中层有人抓、具体有人做的工作格局，从而为学生险工作的有效落实提供了坚强的机制保障。

二、广泛宣传、加强教育，提高家长和学生的安全保护意识

我们认为：凡要做成一件事，必须舆论先行，积极而扎实地进行宣传是提高认识、确保落实的前提。为此，学校坚持“统一部署、全面落实、力度强化”的原则，主动与学生家长沟通，让家长认识到投保最大的受益者是孩子和家庭。

1、充分发挥班主任老师的主力军作用。以班级为单位宣传文件精神，介绍保险政策。同时开展丰富多彩的教育活动。利用班会、团队活动、活动课、人防课、学科渗透等途径，通过讲解、演示和训练，对学生开展安全防范教育，使学生接受比较系统的防溺水、防交通事变、防触电、防食物中毒、防病、防体育活动伤害、防火、防盗、防震、防骗、防煤气中毒等安全常识和技巧教育。还利用学校广播、黑板报、悬挂横幅、张贴标语等宣传工具及举行主题班会、讲座等形式开展丰富多彩的安全教育。通过教育提高广大学生的安全意识、安全防范才能和自我保护才干。

2、提倡走读学生步行上学，对学生骑自行车上学情况进行追究，严禁学生骑自行车上学。搭乘私家车上学。

3、利用学校安全案例进行事例教育。小学生天生活泼好动，

也正是培养和张扬个性的关键阶段，磕磕碰碰在所难免。我们把这些处理好的事例记录在案，并适时对家长进行剖析和介绍，更加强化了家长对学生险的认识。

三、专人负责，齐抓共管，增强服务意识

学生保险工作，繁琐而又重要，其中材料的收集，输入，上报，接受家长政策咨询、医疗的报销等，伴随着工作的始终，本着“服务学生”的工作理念，学校的保险工作从开始之初，就安排专人负责此项工作。

四、细化工作，认真落实，提高管理科学性

开学前将中国人寿保险公司申请“平安保险”的宣传单（致学生家长的一封信）。在新生报到注册时发放的家长手中，并要求自愿投保的家长当场签字留下回执。

总之，我校的经验概括起来就是十六个字“领导重视、机制保障、宣传到位、实惠凸显”，通过扎实工作，沪宁小学的学生险工作做到了投保及时，投保率高，家庭得实惠的效果，得到了家长的支持与赞扬。今后，我们将进一步本着“以学生为本，育人为先”的指导思想将这一惠民政策宣传到位，落实到位，为学生的健康、全面、和谐发展做出更大努力！

上半年保险公司工作总结篇四

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。

新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创中国人寿财产保险的新局面。

上半年保险公司工作总结篇五

20xx年，在上级公司的正确领导下，通过薛城营销部全体人员的共同努力，取得了优异的成绩。全年收取保费1000余万元，较去年增长了43%，当地市场占有率约17、86%，保费计划达成率178、57%，本年历年制赔付率56%，（滚动一年）历年制赔付率59%，（滚动一年）综合成本率75%。

1、加强四级机构团队建设。保险市场是业务竞争的市场，而实质上是人才竞争的市场。

早在薛城营销部筹建之初，我们就决心打造一支具有强大竞争力的团队。并在今后的工作中，注重招贤纳士，选贤任能。通过与当地产、寿险各公司的横向联系，吸纳了一大批优秀的人才。同时注重日常的人才培养和锻炼，为人才搭建平台，坚持用人之长，使其才华得以施展。从而使团队不断壮大，整体战斗力得到迅速提升，并转化成优良的经营业绩，在薛城营销服务部开业的第三个年头，实现并不断巩固了自己在当地财产险市场上的领跑者地位。

导，及时制定服务部的业务推动方案，极大地调动了全员的

积极性，使整体业务得到迅猛发展，大大提高了安邦保险在本地区的市场占有率和知名度。同时，我们牢牢抓住经济效益这个核心不放松，采取一系列降本增效措施：一是拒绝垃圾业务的承保；二是加大对优质业务的引导和奖励；三是严把理赔质量关，努力降低赔付率；四是开展以“俭以养德”为主题的全员厉行节约活动，从节约一张纸、一滴水、一度电着手，努力控制劳动成本。

质服务品牌。对于业务人员，在承保时就对客户介绍安邦保险公司，宣传安邦文化及其一系列服务客户的政策措施；对于营业窗口，一个礼貌的微笑，一声真诚的问候，一番耐心的解释，都让客户切实感受到我们的主动和热情，体现和增长的是我们安邦保险的品牌价值。在理赔环节上，首先体现出安邦保险公司从业务经办人到查勘、定损理赔人员，再到各级内勤、总公司后援等整个公司在给客户服务，而不是某一个环节或者某一个人给客户服务。在这个环节上，我们努力做到主动、迅速、准确、合理，最大限度的提高第一现场查勘率，并第一时间安慰客户、指导客户，实事求是地处理每个案子。最大限度地提高了客户的满意度，从而使安邦保险公司在当地具有较高的知名度和美誉度。

4、建立健全各项内部规章制度，提高执行力和各项工作效率；制定一系列与总公司政策相配套的激励措施，集中四级机构所有资源，激发和调动员工和广大营销人员的积极性，最大限度地发挥全员的创造力和潜能。

5、注重联络、广泛交往，努力创造良好的企业外部生存环境。一方面，经常性深入厂、矿、企、事业单位，采集信息、分析市场、调查研究；另一方面，加强与公安、交通、工商、税务等职能部门和银行等金融机构的沟通联络。上述工作的有效开展，为公司的各项工作顺利进行铺平了道路，同时，也大大提高了安邦保险在当地的知名度。

6、加强四级机构文化建设。着眼于长远，在深入理解安邦保险

“家文化”、“水文化”以及“六个人人”等大的企业文化背景下，努力进行基层文化建设。注重提高全员的大局意识、责任意识 and 诚信意识。所谓大局意识，就是教育员工和广大营销人员增强协作精神，“先国家而后私仇”，正确处理工作和生活中人与人之间的矛盾，懂得相互尊重、相互支持，合作共赢的道理，也即所谓“成人达己，成己达人”的理念。懂得任何优秀成绩和价值的取得，只有通过艰辛的努力和付出，也只有通过艰辛的努力和付出才能获得，别无他途。所谓责任意识，即作为安邦保险的员工或营销员，其言行要对安邦保险公司负责，对客户负责，对自己负责，做一个负责人的人；所谓诚信意识，即是作为安邦的一员或其代理人，说话、做事要讲诚信，以诚待人，以信立身。孔子说“人而无信，不知其可”。我们是服务行业，没有了诚信，也便成了无源之水，无本之木。另外，还教育全员要有爱心，所谓“仁者，爱人”。要用爱心对待周围的人，才能做到“快乐做人”。对别人要宽容，对自己要严谨。多看别人的长处，多找自己的缺点，即所谓“严以律己，宽以待人”，只有这样，才能建造和谐宽松的职场文化氛围。

1、对信用险、雇主责任险、企财险等非机动车险的重视程度不够。2、对电销业务的重视程度不够，对如何开展好该业务缺少探索性研究。3、对当地银行系统缺少整体性的有效沟通。

1、带领全员严格执行安邦公司各项推动方案及各项政策措施，顺势而为，更好地借助安邦公司对四级机构的强大推动力。

2、通过提高服务质量，树立安邦保险在本地区的良好口碑。主要是加强营业窗口的微笑、耐心服务和查勘、理赔的时效、满意度服务。一个业务发展的领跑者，首先应是一个服务质量的领跑者。

3、稳定并不断加强团队建设。广泛联系，扩大增员范围，提高增员力度。不断发现人才，培养人才，并为其提供平台，激励其发挥才智，形成公司核心竞争力。

4、采取措施，提高续保率。对20xx年一千万元的业务，提高明年的续保率，是实现20xx年任务目标的一个基础。我们将围绕提高续保率，增加人、财、物的投入，创造性地采取各种有效措施。

5、按照总公司配备两名销售副总的要求，加快人才的选拔和招聘。以便在新一年目标的实现上发挥其应有的作用。

6、大力发展非车险，积极拓展业务新渠道。努力发展信用险业务及企财险、雇主责任险等非车险业务。积极拓展4s店、银行等业务发展渠道；重视电销业务的发展。为全面提高安邦保险的市场占有率和知名度、美誉度而努力。

1、财务人员能不能招聘211工程院校毕业以外的人员？缺一
名财务人员。

2、团队长政策很好，只是每人300万元/年保费太高，若改为
每人100万元/年更适宜。希望团队长政策能延续下去。

3、基层负责人需要一项自主费用。如团队管理、对外联络等。

4、天气渐冷，公司三个小房间需安装空调三台，费用预
计6600元。（每台2200元）

5、需客服专员一名。可兼职电销专员，与上级电销部呼应。

上半年保险公司工作总结篇六

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。

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) 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。

上半年保险公司工作总结篇七

全年理赔中心车险分部共处理车险案件查勘定损36820件、损失车辆换件报价四万余件、车险赔案理算37000件（本代外通赔案件231件），占全市案件的70%左右，较去年同比案件处理量上升34%。万元以下的案件1小时通知赔付达成率在全省排名第二；万元以下结案周期2.4天，万元以上12.6天。车险案件处理率达107%，车险通赔本带外案件处理率107.98%，外带本案件处理率100.14%。受理盗抢险案件28件，与经侦合作查处保险欺诈案件8件，为公司换回损失40万余元。

（一）查勘定损岗：

1、为配合在线定、核、报工作的开展，中心专门为查勘定损人员配备上网本，对1万元以下的单独车损案件随定随录，在损失确定完毕后的半个工作日内完成系统录入及资料收集，并确保案件相关资料的准确性。结合总公司对车险查勘“四个一”理赔服务的要求，查勘定损员在理赔观念上都有了较大转变，把理赔服务工作放在了首位。

2、对非快捷案件的损失确定，定损的缮制、系统录入严格按照理赔规定执行，大案逐笔登记。案件质量由定损岗主管严格按查勘定损标准流程考核，并纳入月度及年度考评。增强员工的工作积极性及工作责任心。

3、协助同城三家业务公司加强与协、合作修理单位的合作。续签的协合作修理单位协议。针对不同保费规模的协合作单位制定相应的理赔差异化配置。同时加强落实“谁承保谁承修”的原则，对于违规处理案件的追究办案人责任。通过对各协、合作单位送修量统计，对一定保费规模的4s店做车险理赔的专题培训及专职定损员对口服务。

（二）、理算岗

1、理算人员按流程要求完成当日的案件理算（17：30之前），同时注重资料的完成、准确、规范。所有理算人员特别是临柜人员要严格按照制度要求，做好仪容、仪表、行为、语言、礼节，体现人保理赔员工的精神风貌。

2、为加快案件流转，理算岗由以往的8小时工作制改为轮班制，并实行绩效量化考核，以提高快捷案件的结案周期，提升车险理赔服务质量。

（三）、报价岗

1、严格执行总公司与福耀玻璃集团签订的玻璃价格协议，从执行的情况来看4s店及各协合作修理单位基本支持价格协议，没有较大范围的争议。

2、定期维护精友后台系统德阳市公司下的数据，包括最新的市场价与校正系统厂方价（4s价）。

3、对查勘定损岗提供初报价支持，推动小额快捷案的执行。

（一）为提升车险理赔队伍服务水平，除公司统一组织的学习培训外，年内还多次组织分部员工进行《标准化操作指引》培训及书面测试、标准话术场景模拟等形式多样的培训。对总省公司下发的相关制度、方案及条文，由车险分部经理及时组织集中学习传达并加以落实。各岗位每月还安排1—2次的业务技能培训，由各岗位主管负责实施。在全国理赔员定级考试中，分部已有高级理赔员3名，中级理赔员6名，其余除新进人员外的员工已全部通过初级理赔员等级考试。

（二）、抓内控、强管理，努力实现中心下达的各项指标。

1、分部各岗位之间积极配合，相互支持，督促形成合力，确保理赔流程的畅通有序。

2、抓制度的落实，加强理赔管控，严禁超赔案件的发生，严格通融案件的管理制度。

3、坚持未决赔案的清理制度，针对3500条未决赔案逐笔清理并做相应销案、催办定损及督促结案处理；对5832条已结案及已定损立案估损金额进行修改；对仍未定损无法修改估损金额予以催办；对立案估损金额为0的案件及时清理及修改准确估损金额。

（三）、为配合城区三家公司，从公司业务出发，管控方式从公司内部转移到协合作单位和个人，切实落实协合作单位的管理考核机制，充分调动一切可以利用的资源，围绕着公司目标开展工作。特别是在市政两大班子的招、投标车辆以及重点客户的疑难处理等方面取得了很好的协调，在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，为公司创造出了更多的经济价值。

保险理赔工作总结

理赔理算岗位是一个工作十分较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。是这是一项十分需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

一、理赔案件结案：从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结20xx余件已决赔案。并且在透过年底理赔部全部门的努力，将已决案件结案率成功的从70%提升至85%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

二、通知客户及时理赔提高结案率：通知客户需要超多时间，在告诉客户一共赔付多少的状况下，多数都需要讲清楚具体

的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只有及时安抚客户情绪，告知保险公司条款，如不计免赔，300元绝对免赔等等。

三、案件整理归档：在一个案件赔款完毕后，需要将车险理赔卷宗按照报案整理排序，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。

总而言之，理赔岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。做到自己的，发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战潜力，才能促进业务的全面发展。再次，谢谢所有的新老同事，谢谢领导对我的宽容与教导，在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立潜力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对中银保险公司的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

保险理赔工作总结

忙碌的工作中，回头看，已不知不觉迎来了新的一年□20xx年是有好处的，有价值和有成长的一年。回顾过去一年的工作经历，此刻将工作总结做以下表述，我将努力改正一年工作中发现的问题，把新的一年的工作做好，为公司的发展再尽一份力。

首先，自身的业务素质及技能得到了提高。为了能更好更便捷高效的进行理算，我不断的学习了各个险种的保险职责及操作流程和规章制度，以便更好的应用到工作中。经过不断的学习和实践，我在工作上取得了必须的进步，理算效率得到极大的提升。并在工作中，学习他人的工作长处，使得自身的潜力得到了极大的提升。

其次，透过与同事的共同协作，我们再理赔案件的结案环节做出了很大的贡献。理赔案件结案的整个流程是从客户出现报案后，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结20xx余件已决赔案。并且在透过年底理赔部全部部门的努力，将已决案件结案率成功的从70%提升至85%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

再次，在工作中，深刻领会到爱岗敬业讲奉献，严于律己等职业道德的提升。自己也尽自身的努力，做到了不拖延赔案，在案件处理的特殊时期加班突击赔案，成功保证了工作效率。自己也在这种状况下真正培养了奉献意识。

最后，想说的一点是，在案件整理归档上面，是最需要细心的，这点个人也在不断的工作中日益完善。案件整理归档，也就是在一个案件赔款完毕后，需要将理赔卷宗按照报案整理排序，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内，以便以后的检查和档案查找。

上半年保险公司工作总结篇八

通过2—3年的努力，到20xx年，全市工伤保险参保人数达到26万人，实现工伤保险基本全覆盖。

凡我市境内所有企业、事业（参照或者依照的单位除外）、民间非营利组织及有雇工的个体工商户，都必须按照《工伤保险条例》及相关配套政策的规定，依法为其全部职工或者雇工按实名制办理工伤保险参保手续，并按规定缴纳工伤保险费。

（一）提高，营造氛围。全面推进工伤保险，是维护工伤职工合法权益，分散用人单位的工伤待遇支付风险的重要举措，也是用人单位履行法律义务应尽的。各县（市、区）人民政府要进一步统一，提高认识，加强，加大宣传，营造良好的氛围，扎实推进工伤保险制度改革的深化和完善。人劳社保、财政、地税、卫生、民政、安监、建设、等部门，要认真履行职责，加强沟通联系，积极协调配合，共同做好全面推进工伤保险制度各项工作。

（二）积极探索，分步推进。各县（市）要在xx年年6月底前把应纳入工伤保险的所有企业、事业单位、民间非营利组织及其职工纳入工伤保险范围□xx年年要认真研究探索有雇工的个体工商户纳入工伤保险工作，争取到20xx年各县（市）有雇工的个体工商户都依法参加工伤保险。

（三）突出重点，积极扩面。加大高风险行业企业和农民工数量多的企业的工伤保险扩面力度。建筑、矿山开采等高风险行业企业必须依法参加工伤保险。建设、安监部门要严格生产许可证制度，在颁发许可证或者办理许可证延期手续前，应认真审查单位提供的《工伤保险参保》，对不能提供社会保险经办机构出具的《工伤保险参保证明》的，暂停颁发相关许可证。对建筑、交通工程等外来施工企业，雇用的农民工应全部参加工伤保险，并由地税部门核定和征收工伤保险费。对农民工数量多的企业，应优先为职工参加工伤保险，并按时足额缴纳工伤保险费。

（四）加快推进“五费合征”工作。已参加基本养老保险的单位和职工，在xx年年6月底前必须统一纳入工伤保险范围，

并由地税部门负责向用人单位按月征收工伤保险费[]xx年年底
前，各县（市）都要出台“五费合征”办法。从20xx年开始
全面推行社会保险费“五费合征”，并将工伤保险率先实现
基本全覆盖作为“五费合征”的重要内容。

上半年保险公司工作总结篇九

一、一直以来得到了学校党政领导的高度重视和积极支持。
我校学平险工作能自觉遵守《中华人民共和国保险法》、
《合同法》，中共中央、国务院、中国保监委、教育部、湖
南省人民政府、省保监局、省教育厅等部门文件及法律法规。
认真学习、贯彻执行有关保险方面的政策法规，热情支持长
沙育才保险代理公司依法进行学生保险代理工作。

二、认真贯彻执行上级组织有关规范保险业务的文件，如认
真学习了省教育厅、湖教通[2xxx]150号《关于协助保险监督
管理机构规范学生保险代理业务的通知》和湘保监发[xxx]43
号文件的规定。在2xxx年刚开始开办学生保险代理工作时，
主要是校关工委具体操作的，到20xx年之后，特别是20xx年
以来。校关工委不在具体操办学生保险代理业务，学校专门
成立了学生平安保险代理办公室，不过，校关工委仍全心支
持协助学生保险代理工作的宣传教育，在新生入学时，组织
离退休老同志，深入现场进行宣传发动工作。并继续督促保
险机构搞好理赔服务，切实保护了学生合法权利。

三、从事学生保险代理的机构和代办人员，能切实按照有关
保险法规依法依规做好学生保险代理工作。

1、组织健全，人员配备到位

2、我校学生保险代理有独立的办公室，办公用品包括专用电
脑、办公桌椅和文件柜以及空调、复印与传真机配套基本齐
全。

3、我校学生平安保险代理每年均与各有关承保公司签订了补充协议，做到了手续完善，合规合法。

4、严格执行投保自愿的原则。从2xxx年起学校财务部门和校关工委没有代收学生保费，而是由学生保险代理人员协助保险公司收取保险费。

5、根据有关协议确认的结算表，及时向有关保险公司如数转交代理的学生保费。之后，再由保险公司将保险代理手续费按协议比率汇入长沙育才保险代理有限公司。然后，按报账程序转给我校学生保险代理机构。

6、已建立和完善了各种业务台账，按上级要求，及时准确地报送各类报表。

8、建立健全了各种规章制度，并严格按制度办事。

在一些不足之处，如今年投保率只有70%多。还有待于采取相关有效措施，提高学生的保险意识和防范意识。进一步改进我们的工作。使我校学生保险工作搞得更好。

上半年保险公司工作总结篇十

一、确保业务合规、平稳发展

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。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、存在的主要问题

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。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。

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。

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。

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。