

2023年人保财险公司工作总结报告(汇总8篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

人保财险公司工作总结报告篇一

万元，占年计划任务 万元的

%；其中：机动车险保费收入

万元，占年任务的

%；非车险保费收入

万元，占年任务的

万元，占年任务的

%。1—10月支付赔款

万元，综合赔付率为

%，比上年综合赔付率下降

个百分点。1—10月综合成本率为

%，比上年同期综合成本率下降

个百分点。1—10月利润总额完成

万元，占年计划数

万元的

〇〇

二、采取的主要工作措施

人保财险公司工作总结报告篇二

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！

人保财险公司工作总结报告篇三

在工作思想方面，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，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。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。作为一名展业人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，

所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算；无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

20xx年三月进入人保财险，对我来说一切都是那么新鲜好奇，面对新的挑战，带着希望和憧憬开始人生的第一份正式的工作。

又到年终岁尾，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。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，中心陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手。

作为一名新人，没有丰富的工作经验，没有广阔的人脉圈，刚进入公司业绩几乎为零，每天除了学习还是学习。后来参加了公司组织的短期培训学习，仿佛回了教室，我认真听取所学的知识，好用于以后的实践中。经过培训，认真学习企业文化，业务知识，熟记险种条款、保险责任范围、责任免除范围，做到不懂就问，学习上有了极大的进步。再次回到工作中时，出去展业也有了自信，在领导的鼓励帮助下，慢慢的从迷茫中走出来。每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。感谢领导、同事对我的帮助，感谢客户对我工作的支持。通过学习企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转变成朝气蓬勃、积极进取的人，公司发展了，员工才有好的未来。企业文化也无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。现在已今后的发展方向也有了一些初步的计划。

经过这将近一年的历练学习，初到公司的不安急躁的情绪逐渐平稳下来。20xx年做的最多的事情就是学习，虽然枯燥，但从中学到了许多专业知识，丰富了我的大脑。在做业务方面，我部门领导常常带领我出去展业，从中学会怎么与人交流，怎么与客户沟通，怎样能更效率的签单，怎样维护与客户之间的关系，这些都是事件中慢慢感受到的。

- 1 加强业务知识学习，不断学习新的业务知识，提高展业技能。
- 2 调整心态，平常心面对拒绝，走出去，嘴勤、腿勤。
- 3 做好车队业务，落实散单团的业务，加强与已经达成合作的客户的联系。抓紧与去接洽的运输公司联系，落客户的需求，尽快取得合作。
- 4 充分利用身边资源，为新农合工作做提前准备，经过20xx

年的工作经验和人脉疏通[]20xx年得新农合意外要更加积极的做，且要做好。

5 做好老客户的理赔服务和续保工作，加强联系，使其为自己带来更多的保源。

在当今这个弱肉强食的社会中，优胜略汰[]20xx已成为历史[]20xx年要更加努力才不会被淘汰，我相信只要努力，只要坚持，就一定会有回报[]20xx年，加油！

人保财险公司工作总结报告篇四

在工作思想方面，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，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。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。作为一名展业人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算；无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

20xx年三月进入人保财险，对我来说一切都是那么新鲜好奇，面对新的挑战，带着希望和憧憬开始人生的第一份正式的工作。

又到年终岁尾，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。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，中心陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手。

作为一名新人，没有丰富的工作经验，没有广阔的人脉圈，刚进入公司业绩几乎为零，每天除了学习还是学习。后来参加了公司组织的短期培训学习，仿佛回了教室，我认真听取所学的知识，好用于以后的实践中。经过培训，认真学习企业文化，业务知识，熟记险种条款、保险责任范围、责任免除范围，做到不懂就问，学习上有了极大的进步。再次回到工作中时，出去展业也有了自信，在领导的鼓励帮助下，慢慢的从迷茫中走出来。每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。感谢领导、同事对我的帮助，感谢客户对我工作的支持。通过学习企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转变成朝气蓬勃、积极进取的人，公司发展了，员工才有好的未来。企业文化也无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，

要对事认真，对人感恩，对物珍惜。现在已今后的发展方向也有了一些初步的计划。

经过这将近一年的历练学习，初到公司的不安急躁的情绪逐渐平稳下来□20xx年做的最多的事情就是学习，虽然枯燥，但从中学到了许多专业知识，丰富了我的大脑。在做业务方面，我部门领导常常带领我出去展业，从中学会怎么与人交流，怎么与客户沟通，怎样能更效率的签单，怎样维护与客户之间的关系，这些都是事件中慢慢感受到的。

1 加强业务知识学习，不断学习新的业务知识，提高展业技能。

2 调整心态，平常心面对拒绝，走出去，嘴勤、腿勤。

3 做好车队业务，落实散单团的业务，加强与已经达成合作的客户的联系。抓紧与去接洽的运输公司联系，落客户的需求，尽快取得合作。

4 充分利用身边资源，为新农合工作做提前准备，经过20xx年的工作经验和人脉疏通□20xx年得新农合意外要更加积极的做，且要做好。

5 做好老客户的理赔服务和续保工作，加强联系，使其为自己带来更多的保源。

在当今这个弱肉强食的社会中，优胜略汰□20xx已成为历史□20xx年要更加努力才不会被淘汰，我相信只要努力，只要坚持，就一定会有回报□20xx年，加油！

人保财险公司工作总结报告篇五

1. 保费收入

20xx年分公司下达给我公司保费收入计划任务3700万元，截止20xx年10月31日止,xx公司完成保费收入万元，占下达计划任务3700万元的，提前60天超额完成全年计划任务。其中：企财险万元，机动车辆险万元;交强险万元;货物运输保险万元，工程险万元，家财险万元，责任险万元，意外险万元，健康险万元，农险(能繁母猪)万元。

2. 赔款支出

全年共处理各种赔案1464件，赔款支出万元，综合赔付率为，其中：企财险18件，赔款万元，机动车辆险(含交强险)1149件，赔款万元，意外险(含健康险)62件，赔款万元，健康险件，家财险5件，赔款万元，工程险1件，赔款13万元，能繁母猪保险229件，赔款万元。尚有1200余万元的赔款案件(云天化“”将近900万元和天安化工厂“”将近300万元的火灾事故)正在报批过程当中。

20xx年，xx公司能取得这样的成绩，各项计划任务能够得以顺利完成，首先是有上级公司的正确领导，有县委政府的正确领导;其次是得到县上各有关部门以及云天化集团公司、铁路部门的大力支持与帮助;第三是全公司职工的奋力拼搏，归结起来，主要抓了以下几个方面的工作。

三是加强业务质量管理，从承保到理赔按规定要求办理。通过开展这些活动，收到了较好的效果，使我公司的业务得到稳步发展。

3、积极应对保险市场变化，做好保险市场份额占有工作。随着保险市场的放开，多家保险公司入驻我县，原有保险业务在竞争对手低价的打压下，对我公司的业务构成极大威胁。对此，我公司采取在战略上藐视，在战术上重视对手的战略战术，认真对应，认真研究，在不违反保险经营法规的前提下，采取派员到队协助办理车辆落户保险，加强与有关部门的合作，动用各种社会关系为我公司争取保户等措施，收到

了较好的效果。事实证明，虽有多家保险公司入驻，但我公司的保险业务并未受到大的影响，业务一直处于上升趋势。

20xx年，我公司的各项工作取得了一定的成绩，应归功于上级公司和县委政府的正确领导，归功于公司全体职工的共同努力，在总结成绩的同时必须正视我们的差距和不足，比起其他兄弟公司来讲，我们还存在着这样或那样一些问题。

三是政治学习业务学习没有很好地坚持，随时被其他工作挤占，影响到对职工的政治思想素质、业务素质的提高。所有这些问题和不足将引起我们的高度重视，将在新的一年里加以改进和完善，不断完善制度，强化经营管理，努力适应社会主义市场经济体制的需要，自我加压，力求在竞争中完善自我，发展壮大，迈出新的步伐。

1、提高认识、统一思想，深入学习领会贯彻落实《_关于保险改革发展的若干意见》，继续开展好深入学习实践科学发展观活动，组织号召全体职工为全面完成20xx年的各项工作目标献计献策。

2、继续抓好“两个文明”建设，抓好社会治安综合治理工作，积极开展有益于职工身心健康的各种活动，引导职工树立正确的人生观、世界观和价值观，自觉抵制中种腐朽思想的侵蚀，继续努力做好各项工作，争取来年各项工作再上台阶。

人保财险公司工作总结报告篇六

工作总结很好写的，就是要让你的领导了解你，体现你的工作价值所在。总结要写你都做了哪些事，简明扼要。

20xx年很快就要过去了，我们迎来新的一年——20xx年，下面提前制定了财务部个人工作计划，当然计划赶不上变化，在工作过程中也会随机应变。

一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，但是0x年11月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告□0x年财务上将有的变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部0x年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。

首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理，做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

三、个人见意措施要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司

发展的步伐。

总之在新的一年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

财务部门是一个企业的神经中枢，能够对企业信息进行全面掌控，对于公司战略规划、预算管理、资金管理、内部控制、成本控制、纳税管理起着至关重要的作用。强大的财务设计能力和运营能力，是支撑公司健康成长的基石和保障。几年来，在济南市_和金德利集团公司正确领导下，我们以会计基础工作达标和开展财务管理年活动为契机，从基础工作入手，在公司党委和董事会的大力支持下，以“加强费用管理”为突破口，紧密结合我公司财务管理工作的实际，努力在加强财务管理，规范财务核算，提高财务管理水平上下功夫，取得了一定成绩，推动了我公司整体财务管理工作上了一个新的台阶。

一、健全管理制度，强化制度管理

公司成立以来，为完善财务管理制度，根据会计基础规范的要求，先后制订了《内部会计管理制度体系》、《会计人员岗位责任制》、《内部牵制制度》、《稽核制度》、《成本核算制度》等十二项内部管理制度。针对我公司在财务管理方面存在的问题，先后制定了《关于工资发放的暂行规定》、《xx年财务核算及奖励办法》及《补充规定》、《关于ic卡使用规定》、《中心厨房核算程序》、《关于公寓收费办法的暂行规定》、《关于机关人员见习期工资标准的规定》、《关于使用公司车辆的暂行规定》、《关于维修费用收取的暂行规定》等具体管理办法、规定。按照iso2xx认证的要求，规范了固定资产购置、修理、报废程序，并印制了专用表格，从资金、费用、生产、销售等各个环节，实行内部控制和监督，做到制度上墙，岗位责任到人，既人人目标明确，又相

互协作，从制度上堵塞漏洞，取得较好的效果。电话费等日常开支、零星购置费用降低明显，非生产性开支基本杜绝，毛利率水平比去年同期有了较大提高。

二、加强会计队伍建设，提高会计队伍素质

财务管理工作对于企业经营具有十分重要的作用，财务人员的素质又是提高财务管理水平的关键。为此，针对各经营单位会计人员业务基础薄弱的现状，我们把提高基层财务人员素质作为一项重要工作。加强业务培训，提高基层单位会计人员业务素质；加强会计职业道德培训，强化会计人员职业道德水平；加强会计人员法律培训，增强会计人员遵纪守法意识。每年举行大型财务培训4期，培训人次达280人次，通过培训，使广大会计人员的综合素质和整体水平得到有效提高。为配合全省粮食系统会计知识大奖赛，我公司于7月15日举办了公司第二界会计知识大奖赛，并选出1名选手参加了省局组织的比赛，荣获团体三等奖。

三、加强内部审计监督、促进企业规范发展

为促进企业规范发展，今年以来我们加大内部审计监督力度，定期组织专门力量，对所属单位的经营情况、会计资料进行全面审计。审计前，制定审计程序，明确审计目标、审计范围；审计中，根据审计进度和存在的问题，及时调整审计程序；审计结束后，召开专门会议，汇总审计情况，讨论审计意见，据以提出审计报告。在审计过程中，坚持报送审计和就地审计相结合，一般审计和专题审计相结合，注重内部管理制度的执行和落实情况，查找制度没有执行和落实的原因，是制度本身制定缺陷，还是根本没有认真执行；注重经济效益的审计，查找原因，推广经验；注重现场兼盘工作，特别是现金的存放、保管，固定资产的使用、维修，原材物料的实存、质量。对于发现的一般问题，当场提出整改意见，限期整改。对于突出问题，帮助他们制定整改措施，按照会计基础工作规范化要求，提出建设性整改意见，并在规定时间内，要求

单位回复整改情况。另外，我们十分注重审计档案的建立，对于审计结果建立电子版审计档案。通过加强内部审计监督，使快餐店、招待所内部管理制度得到落实，会计基础工作得到加强、财务管理更加规范、到位。

一、 财务核算工作

1、 会计电算化。

会计电算化是搞好我司财务工作的必要前提之一。为了保证会计信息的快速准确，靠传统的手工来记帐、汇总、分析数据，满足不了公司的发展需求。财务部门既是一个职能管理部门、同时更是一个信息部门，要求随时为公司的决策提供准确的参考信息或决策依据。在2009 年年初我司财务部已经着手会计电算化的工作，各方面的基础工作均已具备，但由于合作单位浪潮国强软件公司的不合作，使此项工作进程耽搁较久。

针对浪潮国强不合作现状，我司计划重新寻找合作软件商，初步确定为金蝶或用友软件。目前正在洽谈和比价之中，预计 2000 年 11 月可以确定软件商和软件版本， 2000 年 12 月总公司财务部着手财务软件的切换工作□20xx 年 1 月开始在部分分(子)公司推广，在20xx 年 6 月份之前，所有下属公司实现会计电算化。

2、 会计报表体系

1： 我司目前的会计报表体系主要包括(总公司和分公司一致)

日报： 资金日报表、 应收帐款日报表、 在途资金日报表

月报： 资产负债表、 损益表、 费用预算表、 实际费用汇总表、 往来明细表

初步计划是在20xx年增加一个报表，即“商品销售利润明细，该表要求各下属公司对不同商品的销售收入、销售成本、销售费用、销售利润等要素的计算分析，按月上报。总公司财务部需要同样进行此项工作，然后按月将所有下属公司及总公司的销售利润明细表合并调整，从而对我司所有销售商品的销售利润状况有一个准确的了解。此项工作量非常大，在下属公司实现电算化后，可以交好的完成。

第二个计划是在20xx年的财务人员考核中增加一个项目，即会计报表数据准确性的考核。并以此作为衡量其工作质量的一个重要指标。对工作质量较差者实行淘汰，比如末位淘汰制，以促进财务工作质量的提高。

第一、上述的报表体系是总公司与下属公司沟通的途径之一，毫无疑问，报表体系的不断完善和准确十分重要。

人保财险公司工作总结报告篇七

人保财险××支公司2011年度工作总结2011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^v^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？万元，上缴利税？万元，代收车船使用税？万元，处理种类赔案？笔，为出险案件赔付出现金？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。

一、加强思想政治建设，确保员工坚定正确的政治方向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，工作努力，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。

二、坚持以业务建设为中心，确保经济效益和社会效益双丰收。一年来，我司坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，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。二是大力发展校园方责任保险。学校安全工作是学校教育工作的重要组成部分，随着教育事业的发展和办学规模的不断扩大，教育行业面临的风险正在逐年增加。开办校园方责任保险一方面可以促使学校主动运用科学的方法，加强安全管理，采取各种积极有效的措施，增强风险意识和保险意识，防范各种可能发生的安全事故；同时在全县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23个乡镇所有中小学均在我公司投保了校园方责任险，截止12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？万元。

三、积极进行规范化管理，确保人保财险公司的良好形象一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照^v^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5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。三是树立保险形象，把人保品牌做好。今年，我们大力推进“以德经营，诚信为民”的进程，认真贯彻执行《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；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。

四、存在的主要问题一年来，我们虽然取得了明显的成绩，但也存在在在一些问题。主要表现在公司的业务发展步伐放缓，市场占有率有下降的趋势。造成这一问题的原因，主要有以下几个方面：一是市场竞争不够规范。××县财产保险市场几年来随着经营主体的增加，竞争日趋激烈。在这种情况下，有些公司不按市场经济规律办事，进行恶性竞争，有的甚至

置国家的法律法规而不顾，违规操作。现在××的保险经营实体，只有人保财险、平保等数家公司有经营资格，其他均属无证营业，扰乱了××的保险市场。据不完全统计，今年以来几家未在××注册的公司其收取保费1000?余万元，直接造成税费流失达70?余万元。二是保险市场受经济水平制约明显。××县是国家级贫困县，而且以农业为主，工业基础薄弱，经济发展滞后。××县经济欠发达，××县财产保险市场也欠发达，与其他地区还有明显的差距。三是业务发展不均衡。近几年来，虽然××县财产保险市场保费总额增幅较大，但业务发展不均衡。从各险种发展速度看，货运、机动车险增幅较大，家财、企财、责任保险等业务收入增加不明显。业务发展不均衡，一方面反映了市场供给不能满足消费者多元的保险需求，另一方面说明各家财产险公司的业务结构不合理，亟待调整。

五、明年工作基本思路一是继续深化“创先争优”活动的开展。在加强党员干部队伍建设的同时，带动全体员工奋发向上、扎实工作，打造一支素质过硬的员工队伍，为公司的进一步发展提供足够的人力支持。二是深入学习贯彻党的十七届五中全会精神，了解、掌握国家经济发展“十二五”规划的要点，进一步转变思想观念，积极适应经济发展的新形势和股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，注重运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。三是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，认真贯彻“防风险、保效益、促发展”的方针，坚持“近期有效、长期有利”的原则，加强整体竞争力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量占领市场。四是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高各种车辆、学平险、校园方责任险和医疗责任险的承保率。五是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待性质不同的案件，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。六是针对竞争，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。

人保财险公司工作总结报告篇八

20xx年，我司实收毛保费****万元，同比增长*%，已赚净保费***万元，净利润***万元，赔付率为**%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

1、计划落实早、措施

20xx年初，我司经理室就针对**地区财险市场变化及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。

今年来，我们把稳固车险和企业财产财险，拓展新车市场和工程车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财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。

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，向中小企业提供财险保障，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，并从其他财险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他财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，加大市场占有率

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，确定今年把摩托车财险、家庭财产财险、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财险业务；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”贺岁财险、“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；

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。

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、养殖业财险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子财险存在财险费低，保障范围大、财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，但今年多家财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，使其他财险公司措手不及，稳固了业务的发展。**纸业有限公司财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财险费，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

前续保了该企业财险业务。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。