

最新保险公司上半年总结与下半年工作计划 保险公司上半年工作总结(优质6篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划为我们提供了一个清晰的方向,帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编收集整理的工作计划书范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

保险公司上半年总结与下半年工作计划篇一

转眼入司已经x了,首先感谢公司给我这个成长工作的机会,同时感谢各位领导和工作伙伴对我在工作中的帮助、支持与指导。在这段工作期间,经过不断的学习,我提高了保险业务技能及知识水平,但也存在着一些不足,现就_来的工作总结如下:

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x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。

保险公司上半年总结与下半年工作计划篇二

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听

老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

下面是个人感受

1保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越

加重要。

保险公司上半年总结与下半年工作计划篇三

上半年，在全州系统全体员工的共同努力下，一季度实现了“开门红”，取得了“零点行动——奔向2018”竞赛活动的初步胜利。二季度，我司根据省公司“阳光行动，鏖战夏季”的安排部署，制订了2018年二季度业务竞赛企划案，再次吹响“阳光行动，鏖战夏季”竞赛活动的号角，将我公司业务发展的战场向纵深方向推进。我们将17个经营单位分成五个军团，州公司5个党委成员分别担任军团司令，带领相关部门编入各个军团，开展业务竞赛。回顾半年来的工作历程，我们是有喜有忧，但总体来看是喜大于忧。喜在我们面对股份制改造后新的形势，广大员工的思想观念得到根本的转变；喜在各级公司面对激烈的市场竞争，业务拓展能力不断增强，企业的核心竞争力不断得到提升；喜在我们大部分公司团队建设进一步加强，团队经营有了新的起色；喜在我们全州系统业务结构调整取得显著成效，展现出良好的发展前景；喜在多年来困扰我司的短险赔付率居高不下的难题得以解决，经济效益明显好转；喜在我们全州大部分城乡呈现出诱人的市场前景，业务发展势头强劲。忧的是中介保险业务没有大的突破，首年新单保费负增长；忧的是增员难的“瓶颈”没有很好解决，大多数支公司的代理人队伍规模小，与市场的需求极不相适应；忧的是基础管理薄弱，“两规”落实不到位，相当一部分个人代理人的活动量不足；忧的是干部队伍建设滞后，个别支公司经理的观念没有大的转变，思路不清，干劲不足，业务发展没有突破性的进展。这些“喜”和“忧”反映了我们上半工作的基本特点。

上半年，在全州系统全体员工的共同努力下，业务发展取得了较好的成绩，截至6月30日止，完成股份公司保费收入4100.6万元，完成省公司下达年计划的40.7%，与上年同期持平。其中首年新单保费收入1982.7万元，完成省公司下达寿险首年保费年计划的36%；比上年同期下降16%。寿险首年期

交保费1010.2万元，完成省公司下达期交年计划的65.%，完成自定年计划的51%；比上年同期净增683.9万元，同比增长209.6%。中介业务首年保费499万元，同比增长42%。团体寿险首年新单保费68.7万元，同比增长262.5%。短险业务收入624.4万元，同比增长38.6%，其中意外险保费收入336.7万元，比上年同期净增144万元，同比增长75%；短期健康险保费收入287.6万元，比上年同期净增29.6万元，同比增长11.5%。大病医疗保费收入185.5万元，同比增长58%。续收保费1308万元，续收率为85.4%。

从各分支机构的业务情况看，个人寿险期交保费达年计划60%以上的支公司有锦屏、从江、岑巩、麻江，保费收入分别为63万元、75万元、59万元、54万元，分别达年计划任务的105、75、73.8、67.5；达年计划任务50%的支公司有天柱、分公司营销部、雷山、黎平，保费收入分别为85.8万元、281.4万元、31.7万元、62万元，分别达计划任务的57、56.3、53、51.7。还有半数的单位个人寿险期交低于年计划50%。意外险完成计划任务在50%以上的支公司有凯里、剑河、天柱，保费收入分别为154万元、13.8万元、30.5万元，分别达计划任务的73.3、54.4、50.8。截至6月底，短险赔款为318.97万元，短险综合赔付率为51.09%；同比减少赔款125.04万元，下降28.16%。补充医疗类赔款71.20万元，赔付率为69.60%；毛利润为117.48万元，经济效益明显改善。可用费用为496.58万元，比上年同期净增218.15万元，增长78.4%。已用费用428.83万元，同比净增长46.08万元，增长12%；费用节余67.75万元。两个“提高”的目标可望得到实现。

2018年，我公司个人寿险期交和短险业务的发展及短险业务赔付情况较上年同期有了很大的改观，但也还存在如下问题：一是业务收入总量，特别是寿险及长期健康险首年保费规模还很小，全州仅完成1982.70万，与全年5470万元的计划相比，差距还很大；二是个人寿险期交结构不尽合理。个人寿险期交业务中“两康”的比重仅为25.64%，而“鸿鑫”的比重高

达64.85%;三是各支公司的业务发展不平衡。除凯里支公司和分公司营销部外, 15个支公司中股份公司总量在200万元以上的仅4个支公司, 其中黄平支公司226.7万元、镇远支公司238.9万元、岑巩支公司239万元、天柱支公司265万元;四是二季度意外险业务发展明显放慢, 二季度仅收入131.8万元。意外险收入极不平衡, 保费收入在5万元以下的支公司就有5个, 10万元以下的支公司有3个, 最少的支公司意外险收入仅2.42万元;五是部分支公司的高赔付率应该引起重视。分公司营销部赔付率达94.45%, 岑巩支公司达92%, 镇远支公司达70.08%等。因此, 加快短险(尤其是意外险)业务发展, 严格控制短险赔付率仍然是我们的努力的方向。

进入二季度以来, 业务发展速度减缓, 且呈下滑趋势, 个人寿险期交保费仅完成383万元, 完成自编计划的75.4%。按7个险种计算, 仅有麻江和锦屏支公司完成二季度计划任务, 其余支公司均未完成二季度计划任务。其中保费收入在10万元以下的有施秉、台江、丹寨3个支公司, 形势十分严峻。今年以来, 在经营管理上我们虽然有所加强, 效益明显提高, 取得了较好的经济效益。但是, 我们个别支公司粗放型的管理没有得到根治, 在管理工作上稍有放松, 在经营效益上取得的成果就会前功尽弃, 管理工作这根弦我们一点都不能放松。

1、强化忧患意识, 更新经营观念。今年来, 面临公司业务发展缓慢, 业务结构不合理, 经营无费用, 保险市场疲软等困难, 一部分经营管理者出现了“等、靠、要”的思想。州公司党委、总经理室决心从强化忧患意识和更新经营观念上做文章, 一方面通过各种类型的会议, 大谈特谈更新观念;另一方面通过走出去, 到先进的公司学习考察。今年元月, 州公司班子成员分别带领基层公司经理和州公司部门负责人组成三个组赴怀化、铜仁、黔南兄弟分公司学习考察。学习考察后大家感触很深, 看看别人, 想想自己, 我们为什么这样落后。别人能做到的事情为什么我们做不到?大家深深感到我们的落后是思想上的落后, 观念上的落后。赴怀化学习考察组还认真编写了赴湖南省怀化分公司考察学习感思录, 供全系

统交流学习，产生了很好的影响。通过走出去学习，我公司各级干部的思想观念得到进一步转变，为公司搞好各项工作打下了思想基础。

2、早安排、早部署，争取工作主动权。工作中立足于一个“早”字，既是经营管理工作规律的要求，也是我公司今年的工作特点。在去年四季度我公司业务发展取得较好成绩的基础上，元月份我们及时部署《零点行动一奔向2018》业务竞赛活动。各单位积极响应，在新的一年里制定新的目标、落实新的措施。总、省公司全保会议后，州分公司党委 总经理室在认真领会的基础上，结合黔东南实际切实予以贯彻落实。省分公司全保会议一结束，参会的公司经理连夜赶回凯里，接着召开全州系统2018保险工作会议。会上，倪朝勇总经理作了题为《开拓创新 奋力拼搏 夺取2004 年各项工作胜利》的报告。在报告中明确提出了州分公司2018年工作的总体思路：以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻党的十六届三中全会精神，认真落实总、省公司的战略部署，抓住公司股份制改革的契机，转变观念，开拓创新；调整结构，加快发展；强化管理，提高效益，努力保持业务的持续健康发展。并确定了 2004年我司业务发展的总目标：总保费12255万元，其中个人寿险新单2720万元(期交保费1960万元，趸交760万元)；团体寿险530万元，银行、邮政代理2070万元；短险保费1500万元(意外伤害保险750万元)；99版以后续期保费2860万元；其它保险业务2260万元；大病补充医疗保险315万元。费用力争达到900万元，突破1000万元；利润210万元。同时提出，要实现业务发展的总目标，必须抓住一个“早”字，突出一个“新”字，落实一个“干”字，加强公司全面建设，促进全州系统人寿保险业务健康发展，实现公司利润的最大化，争取最佳经济效益。努力达到“股东有效益，经营有费用，员工有实惠，发展有后劲，社会有地位”的经营效果。全州系统认真贯彻落实总、省会议精神，围绕分公司总经理室提出的工作思路和总体目标，积极进取，不断创新，从而在各项工作中取得了较好的成绩。上半年，有3个支公司首年新单保费(分公司营销部467.2万元、岑

现186.6万元、从江157.6万元)和4个支公司个人寿险期交实现了“时间过半，任务过六”的目标,这就是落实“早”、“新”、“干”三个字的具体体现。

3、瞄准目标，突出重点，扎扎实实做好各项工作。2018年，面对新的市场形势和公司股份制改革上市后的要求，围绕着我公司经营决策的重大变化——追求股东利益的最大化，我们在工作的指导思想和工作方法上有了大的转变。州公司总经理室在积极制定措施加快发展的同时，做到速度、规模、效益的有机统一。概括起来就是：贯穿一个中心——加快业务发展，做大做强；实现两个目标——提高费用水平和提高经济效益；抓住三个重点——个人寿险期交、意外伤害保险、银行邮政代理保险；做好四项工作——强化管理、深化改革、队伍建设、诚信服务。上半年，我们围绕“一、二、三、四”工作要求开展工作，全系统业务取得了一定的成效。除中介业务外，我公司个人寿险期交和意外险业务都较好地完成了任务。上半年，个人寿险期交保费收入1010.2万元，比上年同期净增683.9万元，增幅209.6%；意外险保费收入336万元，比上年同期净增144万元，增幅74.9%。费用水平大幅度提高，上半年可用费用为496.6万元，比上年同期净增218万元，增长78.4%。已用费用428.8万元，同比净增长46万元，增长12%；在费用开支比上年增加的情况下，仍然节余费用67.8万元，取得了很好的经济效益,两个“提高”的目标得到实现。

4、整合人力资源，实施干部调整及托管。今年以来，针对麻江、锦屏、雷山等几个支公司业务发展低迷的现实情况，州公司及时采取措施，对几个支公司班子进行调整充实，并对锦屏、雷山等支公司采取托管方式。经过调整充实及托管后的公司，工作局面发生了很大的变化，如锦屏、麻江支公司个人业务发展取得了突出的成绩，上半年个人寿险期交业务分别完成63万元和54万元，达计划任务的105%和67.5%，处在全系统领先地位。

5、强化管理措施，降低短险赔付率。效益与费用既是一对孪

生兄弟，又是我们抓好业务工作的一个“牛鼻子”。为了抓住这个“牛鼻子”，必须解决长期困扰黔东南分公司赔付率居高不下的问题。今年以来，公司上下围绕着如何降低赔付率实实在在地做了一系列工作。一是州公司加大核赔力度，集中收回部分上报理赔权；二是推行“探视制度”和“每案必查制度”；三是聘请有从医经验人员到公司任协赔人员；四是州公司加大对基层公司理赔工作的指导和检查力度；五是州公司建立了各单位高赔付率预警通报制度，及时通报短险赔付情况，对赔付高的支公司提出警示。通过各级公司的共同努力，今年年1—6月全系统短险赔付率牢牢控制在50%左右，此举对实现利润和增加费用起到了积极作用。

6、加大州公司讲师队伍建设，推动全州寿险业务发展。今年以来，根据各基层单位的实际情况，州公司充实了讲师队伍，加大对基础设施的投入，有力地保证了一、二季度全州范围内强势召开产品说明会的后援支撑，为寿险期交业务取得好成绩发挥了重要作用。

7、强化宣传公关，提高企业形象。宣传公关是保险业务发展的开路先锋，今年来我公司在这一工作上下了不少功夫。一是组建州公司业余艺术团，在丰富员工文化生活的基础上积极参加凯里地区举办的演出活动；二是州公司审时度势，2018年4月26日隆重举行了酝酿已久的新大楼落成暨股份改制揭牌庆典活动，展示公司良好形象和员工全新风貌的活动目的得到了全面实现，凯里新闻媒体对庆典活动作了很好的宣传报道；三是在“3.15”活动日，州公司认真组织策划了与州消协共同举办宣传活动，活动中公司领导作为唯一企业代表作了发言，派出了军乐队，公司全体员工现场进行了诚信签名。这次活动通过省、州各级媒体报道后，宣传效果良好；四是积极展示公司股份改制后的崭新形象，推动全州系统业务的快速发展。从今年4月开始，分公司与黔东南电视台合作在《黔东南新闻联播》推出了新闻系列报道栏目——《爱心行动》。《爱心行动》的主要内容是全州各县市范围内发生的扶贫帮困，资助失学儿童，人寿保险理赔服务，家庭、邻里和睦、

尊老爱幼、见义勇为、拾金不昧和一切需要全社会关注的人和事;五是积极参与公益事业活动。4月26日,在凯里的200多名员工参加了为贫困生和儿童献爱心捐款仪式,共捐款5559元;六是加强与地方党政部门的联系,及时向党政领导汇报工作情况。5月28日,州分公司总经理倪朝勇,向黔东南州委书记刘光磊作了人寿保险业务发展的专题汇报,刘光磊书记听了汇报后,针对中国人寿黔东南分公司的工作作了重要指示,提出了工作要求。《黔东南日报》头版头条作了报道;七是开展网上宣传。最近州公司又利用资助师范学院“红色之旅”文化三下乡活动,在《黔东南信息港》网上对我公司进行介绍,开辟了网络宣传的新尝试。同时,近年来,公司内部加快信息交流也是一个工作特点。

8、主动出击,开拓市场。上半年大多数公司认真贯彻落实省、州保险会议精神,围绕着州分公司提出的“早、新、干”三字做文章。部分支公司在主动出击,开拓市场方面显现了一些成绩,如剑河、黄平、分公司营销部在向农村市场进军;从江、岑巩、黄平拓展兼代业务;麻江认真经营个人代理人队伍;天柱在竞争中扩充实力、全面发展;市公司迎接挑战、发展运输业意外险业务等方面取得了明显成效,充分体现了开拓创新的工作思路。

9、率先垂范,州公司做全员展业表率。上半年州公司除了政策引导和经常性下基层督导外,还适时制定企划案,要求广大员工积极展业。分公司领导不论是意外险还是寿险都带头率先超额完成,州分公司机关全体员工积极响应,每人意外险1000元、寿险10000元的任务基本完成,较好地带动了全系统的业务发展。尤其是六月底的消负企划案,全州系统员工积极响应,分公司机关带头,在短短两天时间里实现首年新单保费收入300多万元,其中仅29日这一天达到283万元,顺利实现消灭负增长的预期目标。

上半年,我们虽然取得了一定的成绩,个人寿险首年期交、风险型保费、意外险完成计划任务较好,但首年新单保费仅

完成1962.7万元，完成省分公司下达计划任务的35.9%；趸交406.8万元，同比下降75.3%(上年同期仅鸿瑞趸交就达1555.5万元，而本年鸿瑞趸交只有280.4万元)；意外险保费收入336万元，完成省分公司下达计划任务的44.8%。全州系统银行、邮政保险代理业务还没有走出低谷，任务十分艰巨。归纳起来有以下问题：

1、代理人队伍建设滞后，人员规模严重不足，增员难的“瓶颈”没有突破。上半年，虽然我司举办了三期新人培训，各支公司的代理人队伍有所增加，但从市场的情况来看，我们的代理人队伍完全不能满足保险市场的需求。目前，全州系统代理人在册人数620多人，大多数支公司的代理人在20人左右，有的甚至更少。

2、代理人队伍日常管理及基础管理薄弱，“两规”管理流于形式。活动量管理抓得不够具体、不够扎实，工作浮在面上；业务员的拜访量严重不足，准客户积累少，制约业务发展；对员工的思想动员不够得力，致使部分营销员把召开产品说明会当作一种负担，把寻找准客户看作是公司的事，是公司要他去寻找客户，而不是自己要去寻找准客户，从而导致客户的质量不高，签单率低。

3、中介业务进展缓慢，全州业务规模处在全省落后水平。个别支公司工作缺乏主动性，对做大做强的辩证关系认识不清，理解不透，没有一盘棋的全局观念。上半年没有实现“时间过半，任务过六”的目标，主要原因就是银行邮政代理业务上不去。上半年中介业务仅完成499万元，达计划任务的24%。

4、客户服务工作不够完善，基本服务有待进一步加强。在客户服务工作上，我们要首先做好基本服务，然后谈得上为客户提供“超值服务”和“附加值服务”。我认为，我们现在是基本的服务工作都没有做好，就更谈不上其它的服务了。

5、个别公司经理工作激情不够、信心不足。我们有的支公司

经理精神状态不佳，干劲不足，在困难面前畏首畏尾，退缩不前；工作只求过得去，不求过得硬，不思进取，缺乏创新精神；盲目骄傲自大，满足于现状，沾沾自喜于眼前一点小小的成绩，满足于一得之功、一孔之见，不求有大的创新和突破；工作怕苦怕累，表率作用差，小富即安、不富也安的小农意识浓厚。

6、经营的指导思想没有从根本上转变过来，管理粗放的问题没有得到很好解决。

上述问题，是影响我司上半年业务发展的主要问题，我们在下半年的工作中要着力加以解决。

下半年，是我州系统业务发展的关键阶段，各单位必须继续抓好总、省公司和州公司会议精神的贯彻落实，确保今年度州公司确定的各项经营目标的全面实现。各单位要认真按照“经营目标管理责任状”签订的各项经营指标，分析上半年的各项经营指标的完成情况，着力抓好下半年的各项工作，确保各项经营指标的全面完成。为了推动业务发展，省公司推出了“秋季风暴”业务竞赛企划案，我们与铜仁分公司开展了“心连心、手拉手，跨越舞阳河，会师梵净山”业务竞赛活动。我们必须围绕2004年“一、二、三、四”的工作思路开展工作，即：贯穿一个中心——加快业务发展，做大做强；实现两个目标——提高费用水平和提高经济效益；抓住三个重点——个人寿险期交、意外伤害保险、银行邮政代理保险；做好四项工作——强化管理、深化改革、队伍建设、诚信服务。同时，我们必须抓住一个“早”字，突出一个“新”字，落实一个“干”字，树立信心，振奋精神，开动脑筋，勤奋务实，咬住年度经营目标不放松，抓住州分公司“1234”工作措施不撒手。从而加强公司全面建设，促进全州系统人寿保险业务健康发展，实现公司利润的最大化，争取最佳经济效益。努力达到“股东有效益，经营有费用，员工有实惠，发展有后劲，社会有地位”的经营效果。下半年，应着重抓好以下几项工作。

1、树立科学的发展观，正确认识保险业做大做强的辩证关系。

加快发展，做大做强中国人寿保险事业，这是我们必须始终追求的目标。做大是做强的前提，做强是做大的保证；没有大的强不是真正意义上的强，而没有强的大同样也是十分脆弱的；强和大是相互依存，相互联系的统一体，片面追求大和强都是不可取的。因此，在业务发展上我们要结合自身的实际，有所侧重，在做强时不要忘记做大，在做大时不要忘记做强。对于个人寿险、意外险、银行邮政代理保险这三块业务要统筹规划，遵循向“中介业务要市场，个人寿险要费用，短险业务要效益”的方针，优化险种，调整结构；通盘考虑，协调发展，狠抓发展不放松。

在个人寿险业务发展上，要重点抓好期交业务。要抓好“鸿鑫”、“两康”险种和“英才少儿”、“国寿千禧理财”等创费水平高的险种业务的销售，从而带动个人寿险期交业务的发展。上半年，我公司在个人寿险期交业务的发展较上年同期有了质的飞跃，但也还有施秉、剑河、榕江、台江4个支公司的个人寿险期交业务还没有突破30万元。同时，除分公司营销部外，15个县支公司个险新单期交保费列前五位的单位共计358万元，占50.5%；排名第六位的后10个单位的个人寿险期交保费总量与前五名总量相差一个百分点。而个险新单期交保费排名后五位的保费仅127万元，占12.8%，相差2.8倍（上年相差6.6倍），新单期交保费收入最高和最低的县支公司相差4.4倍（上年相差23倍），业务发展不平衡的问题依然存在。因此，我们要继续抓好个人寿险期交业务的发展，重点抓好传统产品、风险型产品的销售。

抓好意外险业务发展。意外险业务要遵循“守住学平险，争夺公意险，抓好团意险，拓展个意险”的方针，争取有大的突破。学平险要抓好“三项制度”的落实，提高服务质量，以优质服务取胜。当前，各学校都在进行期末考试，暑假已经来临，各支公司要在暑假前将学平险工作落到实处；公意险要利用保监局加大监管力度的机遇，加大拓展力度；团意险要

抓好清户排队工作，摸清市场脉搏，掌握客户资源，在此基础上逐一展开宣传攻势，走出团意险发展的低谷。在意外险业务发展上要抓好全员销售，发挥优势，动员全体员工销售意外险。要将营销员“用附加医疗险带动主险”的观念转变到“捆绑销售意外险”上来，实行政策导向。如在制定企划案中，要销售一定的意外险才能获奖，力争意外险的配售率达到50%以上。今后，分公司在制定企划案时，对意外险业务都要有一定量的指标要求，达到意外险业务指标的才能获奖。同时还要利用各种渠道销售意外险业务，如银行、邮政代理单位，计生协会等。形成多渠道、广代理的销售模式，促进意外险业务的快速发展。

抓好银行、邮政保险代理业务，形成较好的规模效益。中介业务是做大的前提条件，我们要加大对银行、邮政保险代理业务的工作力度，加强与银行、邮政部门的联系，建立良好的合作关系。银行邮政代理业务在上半年取得了一定的成效，有了一些成功的经验。尤其是岑巩支公司的产品说明会，为我们中介业务的发展闯出了一条新路子，也给银行的领导和员工鼓了气；黄平支公司的经验也同样可取的。当前，各家银行对代理保险工作引起了重视，在观念上有很大的转变。工行的行长助理带着有关人员配合我司到有工行机构的县支行进行宣导，效果很好。因此，我们要抓住这一有利发展时期，高度重视银行、邮政保险业务，抓好银行、邮政保险代理工作，从而实现做大做强目标。

2、强制增员，实现个人代理人队伍快速扩张。

要突破增员“瓶颈”，扎扎实实抓好增员工作。我们现有的人员规模与市场和业务发展的要求极不适应，这是制约我们进一步提升业绩的关键因素。要想继续保持目前良好的发展势头，就必须清醒地看到这一问题，并采取有效措施，力争全州系统在短期内建立起千队伍、百人团队，从而形成大营销、大发展的格局。麻江支公司在下岗职工中招聘个人代理人，黄平支公司通过与劳动就业办联系招聘个人代理人，增员工

作均取得了较好的效果。七月份，是我们增员大行动的关键阶段，我们要按照州分公司的部署，扎扎实实地抓好增员工作。有人就有业绩，没有队伍既死亡，这是发展个人寿险业务的至理名言。因此，我们要切切实实抓好增员工作，实现个人代理人队伍的快速有效扩张。按目前的市场条件，只要方法对路、措施得力，每个县支公司具备30以上的有效人员规模，任何一个县支公司都能达100万以上的新单期交保费收入。

3、加强培训，苦练内功，提高员工队伍的整体素质。

我们要加强个人代理人队伍建设，提高整体素质，打造一支精英团队，建设合格队伍。在个人代理人队伍建设上，我们千万要记住，没有队伍既死亡，没有合格的队伍难收场。因此，我们要一手抓增员，一手抓培训，抓好“一法两规”的贯彻落实。从个人业务的发展要求与我们目前的工作情况来看，个险工作还存在一些亟待解决的问题。要想实现健康快速发展的目标，必须推进专业化销售的进程。2004年，虽然我司人员规模有较明显增长，但持证率却显著下降。一方面原因是考证难度加大和增员素质不高；另一方面则说明我们在考试的培训和指导方面还缺乏有效的措施和办法，市场和业务发展要求我们必须解决好新进业务员素质把关和新老业务员素质提升问题，抓好新人培训和老业务员的提升培训，提高个人代理人的整体素质。四月份，个险部抓了黄平、镇远、岑巩、三穗等支公司的“产品需求分析”和“两规”的重点推广落实工作，但没有很好地巩固。在个人代理人队伍建设上，我们要扎扎实实地抓好“一法两规”的落实，抓好活动量的管理，抓好客户需求分析工具的推广应用。我们有的支公司业务老是上不去，业务大起大落的现象比较突出，其原因之一就是没有扎扎实实地抓活动量的管理，抓客户需求分析工具的推广应用。老办法不适用，新办法又不会用，这样下去，我们永远也走不出业务发展的低谷。要抓基础工作，要经常研究如何带好队伍。在代理人队伍建设上，要注重培养和提高代理人的育成能力；不要只看目标，要关心、重

视和善待个人代理人。要壮大这支队伍，就要有经常性的措施，要提高管理能力。同时，各分支机构要重视新人培训，抓好新人的考证工作；要充分利用晨会经营，抓好个人代理人考证的辅导，提高参考人员的及格率。

抓好团体业务队伍和银行邮政专管员队伍建设，开展岗位练兵，抓好业务培训，提高全体员工的业务技能，以适应激烈的市场竞争形势。要重视专管员队伍的建设，建立一支合格的专管员队伍。要加强对专管员队伍的培训，使专管员掌握银行、邮政保险代理业务的相关知识，熟悉银行、邮政保险代理业务的销售技能。提高专管员队伍的整体素质，使专管员对柜面销售人员“一对一”培训得以落实，促进银行、邮政保险代理业务的快速发展。省分公司集中对专管员和银行柜台人员进行了培训，我们要把这些经过培训的人员很好地用起来，充分发挥他们的作用，尽快将银行、邮政保险代理业务抓上去。

团体业务队伍建设不容乐观，我们有的做团体业务的员工不会填写保险单及汇缴件，不知道如何处理团体业务的有关问题。下半年，我们要集中一段时间，对团体业务人员进行业务知识的培训，以提高团体业务人员的业务技能。我们要抓好全体员工培训，苦练内功，把基本功打扎实。

4、强化管理，规范经营，提高经济效益。

要切实转变经营指导思想，正确处理好发展与管理这对矛盾，彻底改变粗放型管理的混乱状况。从美国的诉讼风波我们看到了管理工作的重要性，我们要严格执行12条禁令，切实抓好管理工作。在业务管理上，要按照《实务手册》的管理要求，严格实务手续，规范业务管理流程。认真贯彻“从严核保、从实理赔”的方针，挤干赔款水份，争取最好的经济效益；在财务管理上要加强费用管理，要学会理财，精打细算，量入为出。在费用管理上，财务处理中心已出台具体的管理办法，实行预算申报制度，各支公司要严格执行这一制度。

要建立监督约束机制，各岗位要相互复核，相互监督，决不允许一手清。

在管理工作上要抓执行力，抓各项管理制度的落实。今年以来，我们在经营效益上一举扭转了亏损的被动局面，这是我们认认真真抓好管理工作取得的结果。为了巩固已经取得的成果，分公司财务处理中心和业务处理中心将出台有关管理制度的考核办法，其考评成绩与支公司经理的年终绩效挂钩。各支公司都要重视管理工作，不断提高管理水平，从而争取更好的经济效益。

总之，我们要认真抓好管理工作，实行全面管理，严格管理。只有强化管理，才能产生较好的经济效益；要提高经济效益，就必须增强成本意识、核算意识，提高投入产出的占比，以较少的投入获取较大的产出。我们的产品说明会也要讲究投入产出的经营法则，提高产品说明会的经济效益。因此，不论是业务管理、单证管理、财务管理、信息技术管理、人力资源管理，还是物资管理、车辆管理等行政事务管理，都要努力达到科学化、规范化、标准化的要求。要学习先进管理经验，运用现代管理手段，不断完善管理制度，整合资源，使管理的整体效能得到充分发挥。

5、扎实工作，积极创新，推动保险业务的快速发展。

我们要克服只务虚、不务实，浮在上面，沉不下去不良作风，力戒漂浮，扎扎实实地抓好各项工作。要善于做艰苦细致的工作，克服工作怕苦怕累，不思进取，满足现状，不求有大的发展和大的突破。要加快工作节奏，提高工作效率。我们工作节奏太慢，效率太低，在工作安排上总是前松后紧，不到最后关头不着急。我们在工作方法和工作作风上要有大的转变，要变前松后紧为前紧后松。我们能不能作一个大胆的设想，争取在10月份完成全年的计划任务。只有这样，我们的工作才能争取主动。

要敢于出大手笔，敢于闯新路子，总结经验，不断创新。在工作方法上和思维模式上我们都要有新的突破，我们不能按部就班、墨守成规，受旧的模式和框框的约束。要克服小富即安，不富也安的思想，要鼓励员工敢于冒尖，勤劳致富，在公司业务不断发展的同时自己的收入不断提高。务实的精神在当前显得尤为重要。

6、加强诚信体系建设，不断提高服务水平。

诚实守信是社会主义市场经济的一条重要原则，也是企业长盛不衰的生命线。建设保险信用体系对于社会信用体系的建立健全、社会主义市场经济体制的成熟完善、经济社会的可持续发展以及全面建设小康社会意义重大。开展保险信用体系建设是做大做强保险业的必然要求，是以实际行动贯彻落实党的十六大和十六届三中全会精神的重大举措，是贯彻和实践“三个代表”重要思想的具体体现。中国人寿把“诚信为本，稳健经营”作为企业宗旨，视诚信为公司的生命、公司的灵魂，没有诚信就没有一切。因此，我们要把诚信建设当作一件大事来抓，列入公司的重要议事日程，自始至终抓紧抓好，抓出成效。诚实信用，优质服务，提高客户的满意度。

社会主义市场经济体制的确立，将企业推向了市场竞争的前沿。市场竞争不外乎是价格竞争、质量竞争、品牌竞争、服务竞争，而服务竞争在市场竞争中具有十分重要的作用。因此，我们必须重视服务工作，尤其是作为服务行业的保险企业，要把服务工作放在重要位置。要建立服务制度，制定服务措施，规范服务行为。我们要充分认识客户服务的重要性，扎扎实实抓好客户服务工作。我们现在要实实在在地抓好基本服务，比如客户随时随地上门办理业务，我们都能提供周到的服务；能一次办好的业务，不让客户跑第二次，这些都是我们要认真做好的工作。尤其在基本服务工作上我们要下大力，要不断改进工作作风，提高服务质量，提高客户的满意度。分公司机关要切实转变工作作风，想基层之所想，急基

层之所急，切实为基层服好务。

上半年，我们虽然取得了一定的成绩，但目前我们面临的问题不少，困难较多；第三季度“秋季风暴”业务竞赛的高峰又等待我们去攀登，新一轮竞赛已经开始，我们遇到的困难将会更多、压力更大。但是，我们应该明了这样一个道理：办法总比困难多；只要我们群策群力、开动脑筋，想办法、出主意，一切问题都能够解决，一切困难都能够克服。我们要树立信心，鼓起勇气，不言败、不言输；我们要再接再厉，抓住公司股份制改革的契机，转变观念，开拓创新，认真贯彻“调整结构，加快发展；强化管理，提高效益”的经营思想，努力保持业务的持续健康发展。我们要抓住一个“早”字，突出一个“新”字，落实一个“干”字”，鼓足干劲，勇于争先；乘势而上，再创新高，努力实现2004年的奋斗目标，争取更好的成绩。

保险公司年度工作总结 | 保险公司年终工作总结 | 保险公司个人工作总结

保险公司年度工作总结 | 保险公司年终工作总结 | 保险公司个人工作总结

保险公司上半年总结与下半年工作计划篇四

四、今年上半年在总公司的指导下从营销部成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在下半年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

五、 建议：

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。

二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮助。

六、下半年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、下半年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。

保险公司上半年总结与下半年工作计划篇五

半年来，财产保险xx分公司在总、分公司总经理室的正确领导下，依靠分公司干部员工的不懈努力，克服困难，凝聚力量，业务取得了突破性进展，圆了全体同仁“会师蒙山顶”的愿望，完成了分公司总经理室的奋斗目标，实现了时间过半任务过半的发展要求，保费收入突破xxx万元大关。这是我们xx分公司的一个特大的喜讯，极大鼓舞了全体员工的工作激情和干事创业的热情，也为下半年各项工作顺利发展，奠定了基础，这是伙伴们在总经理室的英明领导下取得的一个大胜利。

下面结合各级领导交给我的具体工作任务，向各位领导、伙伴们汇报一下上半年来我的工作情况，和大家一起分享我的工作成绩，也真诚的希望大家一起帮助我改进工作中存在缺点与不足，上半年我的工作主要有从以下几个方面做起的。

积极贯彻总、分公司关于公司发展的一系列重要指示，勤奋工作，务实求效，率先垂范，努力做好本职工作，和客服部的伙伴们日夜坚守在工作岗位上，为公司的业务发展服好务，紧紧围绕“十大价值观、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变个人观念、很快融入公司大家庭的工作中。

开展工作，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化理赔为业务服务，协助业务部门到一线洽谈业务，搞好客户服务，理顺理赔人员工作流程，主动举办各类学习班，自制学习课件二十余个，为伙伴们鼓舞斗志，理顺工作流程，提高岗位技能做出了我一个普通员工应该做的工作。通过传、帮、带等形式让伙伴们短时间内掌握人伤查勘调查，财产损失查勘流程，意健险的查勘流程。规范了现场查勘流程，大案查勘报告，庭审技巧、调查技巧、拆检技巧、定损核价技巧、开展了多元化的培训，利用xx群，查勘途中，晚上等时间，为伙伴们、业务一线的精英们讲解保险知识，理赔流程，保险案例，法律法规，经营合规，商务礼仪，展业技巧，团结协作等方面的知识，为青岛分公司的持续发展，做出了我应尽的贡献。半年来，我一直把培养客服人员的业务素质作为客服建设的一项重要内容来抓，实施有针对性的培训计划，提高了伙伴们的岗位技能，加强了理赔队伍的建设。

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履岗能力，用真诚和包容赢得伙伴们的认同。

1、服从分公司的领导，圆满完成总经理室安排给我的工作任务，制定各个工作的流程，和伙伴们认真学习。制定工作计划时本着实事求是的原则、根据各个伙伴们特点、技能的不足分别传、帮、带，结合客服部的职责和工作特点、情况确定每个伙伴学习达标的方向、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，通过加强过程的疏导，来确保每次工作任务的顺利完成，创造性的去开展工作。

2、作为客服部的工作特性我十分注重为各个业务部室提供后援支持，只要我能做到的，我都会积极去做，并协助业务部室的领导们洽谈业务，培训员工，解决困难，尽全力为各位领导服务，做好沟通，汇报，征得他们的工作支持。关注业务部门的需求，用阳光的心态，积极向上的斗志，良好的职业素养和岗位技能为一线服务，得到了业务部门的好评。我

多次协助业务部门组织业务动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，强素质。培训重点放在学习保险理论、职业素养、展业技巧、心态调整、团队精神等知识上，为公司的持续、稳定发展做出我应该做的贡献。

分成合计挽回损失近xx多万，这是总公司、分公司英明领导的结果，是客服部全体伙伴们分工协作的结果。

由于卫生间水管老化，阀门灵敏度不够，导致水哗哗的流，每次听到后我马上跑去关闭；楼道的灯一下班我主动去关；今天的工作没有完成我常常加班到凌晨，通过言传身教，也影响、带动德惠、传彬、衍鹏等同志工作的主动性，完不成任务决不休息的责任心，也让我有他们这样的队友而感动和自豪。

由于客服工作的不确定，案件千变万化。加上我分管的业务工作较多，也非常繁杂、艰辛，有时难免忙中出错。例如有时请示不及时，沟通不到位；有时工作有急躁情绪，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有时过于激进，脾气急躁，耐心周到不足。这些都是我在上半年的工作中有待于改进、有待继续向同志们学习、有待于总结教训，继续完善提高的。

以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为服务宗旨。锐意改革，不断创新，规范运作，内强素质，外树形象，以饱满的激情去应对每一天的胜利。

上半年已经到来，保险市场的竞争将更加激烈，客服部是服务业务、服务客户的先锋官，是公司继续保持较好的发展态势的护航员，所以要进一步解放思想，干事创业，更新观念，突破自我，创造性的开展工作。我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，确保全年结案率达到86.5%（总公司标准83.5%）；预估偏差率7%（总公司8.6%）；综合赔付率58%（总公司61%）；客户满意度不断提高，使本职工作再

上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在总经理室的带领下，在全体伙伴们的共同努力下，客服部上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们青岛分公司一定能够创造出更加辉煌的业绩，从胜利走向胜利！

保险公司年度工作总结 | 保险公司年终工作总结 | 保险公司个人工作总结

保险公司年度工作总结 | 保险公司年终工作总结 | 保险公司个人工作总结

保险公司上半年总结与下半年工作计划篇六

上半年，我们深入贯彻落实省公司关于全年工作的要求，坚持以改革创新为动力，以加快发展为主线，以效益为统领，以依法合规为基础的工作方针，管理与服务同步推进，全司上下同心协力，勇于开拓，奋力拼搏，较好地完成了上半年的各项任务 and 经营指标，公司全面建设取得新成绩。上半年工作亮点主要体现在以下八个方面：

亮点一：各项经营指标全面实现

从发展指标看，截至6月末。累计实现保费收入xx亿元，增幅xx%□低于行业xx个百分点，超全省xx百分点。市场份额xx%□同比百分点xx个百分点。从管控指标看，6月末，赔付率xx%□费用率xx%□综合成本率xx%□应收余额xx万，应收率xx%□

从盈利指标看，6月末，实现利润总额万元，完成年计划的xx%□超时间进度x个百分点。在地区行业亏损面达%的情况下，公司利润指标继续向好，抗风险能力得到明显提升。

亮点二：车险业务呈现持续反弹回升态势

上半年，突出车险发展龙头作用，对标市场，及时应对，紧跟市场增速，紧紧跟踪车险续保率、新保率、转保率关键考核指标，加大激励力度，实现了车辆业务的持续高速发展。实现车险保费xx万元，增速xx%□与市场基本持平。认领目标达成率xx%□市场份额xx%□同比增xx个百分点。

车商、电商渠道全面推进。车商保费收入xx万元，认领目标达成率xx%□其中新车业务保费xx万元，增长xx%□全省排名第一。电商上半年完成三进入团购项目xx个，电商完成保费收入xx万元，增速xx%□全省排名第xx□

亮点三：商业非车险超速增长

上半年共实现非车险保费xx万元，认领目标达成率%，增速%。其中：商业非车险实现保费xx万元，认领目标达成率xx%□增速xx%□超行业增速xx个百分点，市场份额3%，同比增加xx个百分点。政策性农险保费收入xx万元。

亮点四：机构改革与管理机制创新成效显著

机关部门设置更规范、职能更清晰、职责更明确、业务关系更顺畅。设立重点客户业务部对促进非车险业务发展发挥了重要作用。实行中层干部竞聘、员工双向选择上岗的竞争机制，增强了员工的紧迫感、责任感，员工的积极性与创造性得以较好调动与发挥。六项管理机制创新促进了管理升级(管理、考核、督导、考评、财务、沟通机制)，使制度管人、制度管事的机制得以确立。

亮点五：绩效考核全面落实

今年加大绩效考核挂钩力度，在完善考核指标体系和评价体系的基础上，对所有层级的人员进行考核，无一例外。在业务发展方面突出考核市场增速与市场份额两项指标，真正做

到了不盯计划盯市场。公司加大绩效考核执行力度，在考核落实上切实做到叫真章，不搞花架子。考核机制的完善和有力执行，增强了公司发展的内在动力。

亮点六：“四强化”实现精细化管理水平再提升

上半年，我们通过强化关键环节管控机制的落实，有效推进了精细化管理水平的进一步提升。

一是强化车商合作管控机制，合作效率得到提升。建立事故车辆送修管理平台，完善送修考核制度，对送修流向的执行奖优罚劣。每周发布送修效能提示，每月发布送修效能预警，以送修效能和代理业务质量作为调整合作政策的依据，有效调动了店(厂)代理业务积极性，提升了店(厂)代理业务规模和份额。

二是强化it平台建设□it服务保障水平大幅提升。合作开发车队、续保、人力资源绩效三套管理系统，建立数据查询平台，安装和更换了自动电源□pc机、网络线路、监控设备。

三是强化销售费用差异化配置机制，资源效用明显提升。以险别、客户群、渠道、业务来源、出险情况五个维度，车险手续费向优质业务倾斜；制定月度新车费用支持方案，提高家用新车手续费上限标准；加大竞回业务的奖励力度；对非车险效益差的业务及时调整承保政策，促进了盈利能力改善。

四是强化理赔关键环节管控，理赔管控能力进一步提升。围绕“队伍、成本、服务”三大工程，建立理赔全员考核评价体系；按月、按查勘组、按险种进行理赔数据分析；多措并举，有效降低了赔付成本。人伤跟踪、打击欺诈、诉调对接、损余物资回收等工作都取得可喜进展。

亮点七：以客户为中心转型稳步推进

一是积极推行客户经理制，一对一配置团体客户、专属客户经理，提升了客户维系能力。

二是客户信息真实性明显提高。

三是积极推进差异化服务，对vip客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，客户满意度明显提升。

四是规范员工礼仪行为，提升了窗口服务标准。

五是成立了诉讼调解委员会，加强了与职能部门沟通协调，理赔服务标准化水平有新提高。

六服务职场建设全部达标。

亮点八：公司精神面貌发生深刻变化

随着公司各项改革创新深入推进，管理制度和考核机制的完善，党的群众路线教育实践活动的落实，员工教育培训工作和企业文化建设的深入开展，公司员工的精神面貌发生了可喜的深刻的变化，为公司各项任务的完成和持续健康发展提供了强大的精神动力和保障。

一是市场意识、服务意识、团队意识、责任意识、法规意识不断增强；

三是员工素质进一步提高，进取精神和积极性普遍增强。学习型团队建设的落实，学习风气初步形成。老员工干劲不减，新员工朝气蓬勃，创新成果不断涌现。

总结上半年工作，我们必须清醒地认识到，虽然取得了一定的成绩，但仍然存在很多不足和差距。公司发展进入关键阶段，我们必须着力解决以下六个难点与不足：

一是基层销售能力不足。销售模式和展业走向需深入思考，这是发展的重点和难点。特别是月末后，保费基数将持续抬升，发展的压力不容忽视，要提前做好足准备。

二是关注车险盈利能力弱化趋势。虽然车险ab业务占比xx%□较去年末上升了xx百分点，车险业务结构有明显改善，但要注意盈利能力弱化的趋势。业务结构还有很大的调整空间。交强险处于亏损状态。

三是服务能力释放不明显。基础服务工作还有很多不达标的地方，以客户为中心转型年的服务探索和实践还不够。

四是精细化管理还有很大上升空间。数据分析能力不强。一方面习惯于传统的指标通报，多维度、专业性、市场化的指标对比不到位；另一方面，通过指标分析折射出的管理问题研究不到位，透过现象看本质的能力还需提高，要为决策提供可靠依据。

下半年工作的总体要求是：认真贯彻落实省公司半年会议精神，紧紧围绕中心，进一步理清工作思路。按照目标导向，聚集问题，缺口管理、过程监控要求，结合实际抓好落实。动员全系统干部员工，居安思危，乘势而上，凝神聚力，再接再厉，圆满完成全年经营目标。下半年公司发展的定位和目标是：

在上半年基础上，对标全年目标，主攻三季度，确保超市场平均增速，重点经营指标完成90%以上。

保险公司年度工作总结 | 保险公司年终工作总结 | 保险公司个人工作总结