

# 承保专员工作总结推荐27篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/255891.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 承保专员工作总结1

保险公司互动专员工作总结

篇1：XX年互动工作总结

国寿财险\*\*中支互动部XX年述职报告材料

XX年国寿财险经过完整年度的经营，互动渠道各项工作得以

很好地开展，并也取得了一定的成绩。然而，本年度在业务发展中相继面临着平安、人保以及太平洋电销的强烈冲击以及财险手续费纳入寿险佣金合并扣税等不利因素的影响，市场竞争极其激烈。但是，全市各营业单位的互动同仁仍勇于迎接挑战，绝大部分寿险营销伙伴仍忠诚于中国人寿品牌，在前所未有的竞争中，互动业务仍取得了良好而健康的发展，彰显了互动渠道的特殊优势，势必更加坚定了全体互动同仁把渠道建设得更好的信心和决心。一、XX年工作总结（一）全市互动业务发展状况 1、互动业务整体情况

从XX年全省互动渠道指标完成情况看，\*\*互动年度实收保费达成率仅为91左右%，完成情况欠佳，这与为合理避税，本属互动渠

道的业务录入在营销渠道有一定关系。日历年度赔付率为%，低于全省互动总体水平，赔付率控制良好。

XX年度全年保费完成率仅为%，其中，永定公司是全市唯一完成中支下达全年任务的营销部，漳平公司则是后发制人，在最后的两个月冲刺力度大，完成率高于全市总体水平。而上杭和新罗营销部的互动业绩完成情况欠佳，据了解，主要原因是：首先，两个营业单位为了营销人员合理避税，其次寿险内勤人员无寿险工号无法出单，所以将本属互动渠道的业绩录入到营销渠道，这也很大程度影响了两个营业单位的互动任务完成进度。从日历年度赔付情况看，新罗营业单位的赔付率控制较好，低于全市平均水平。漳平和长汀的互动赔付率大大高于全市水平，同时，上杭、长汀和武平的互动赔付率高于所在营业单位，需分析原因并于XX年加强管控。

400350300250XX50100500

%-%-%-%-%

月11

从全年签单保费的走势情况看，XX年1月份和年末的3、4个月保费收入情况良好，环比增长较高，而2-9月份整个阶段保费收入起伏不定，总体状况不容乐观。

12月

与XX年的签单保费对比知，XX年整年度的互动签单保费总体呈下滑态势，尤其是6月份的保费对比悬殊大。除了遇行业淡季和为避税将互动业绩录入营销渠道外，本年度相继遇到老三家电销冲击大，保费流失非常严重。流失的保费中73%以上均属上年度出险次数

为零的优质客户，所以如何科学应对电销问题已迫在眉睫，应列为XX年工作重点之一。2、个别KPI指标分析

XX年互动渠道总保费收入2366万元，其中万元为机动车辆保险的保费收入，占比98%，而全年非车险总保费仅为万元，占比仅2%。主要原因是公司的承保政策严格，不但没有更好地开拓非车险市场，一些续保的业务都因不符合承保条件而被拒保，造成业务流失。XX年是公司的发力年，总公司召开的关于“XX年非车险业务管理工作研讨会”上已明确指出，作为承载公司险种结构调整的重要力量，非车险业务应重点解决“发力有为”的问题，但是，必须有公司的承保政策的支持。互动渠道车险保费收入为2310万元，其中，机动车商业险保费为万元，占比为%，机动车交强险保费为万元，占比%，商业险和交强险占比约为5：2。

客户在购买商业险时，主要是选择三者和车损险，二者保费收入占商业险总保费收入的73%，而附加险的保费占比较低，专员应加强

附加险险种的宣导，让业务员对附加险的知识有更进一步的了解，从而推广附加险险种的销售。

从系统中取数知，互动渠道商业车险的件均保费为2665元，件均保费较低，所以，更突出了培训的重要性，专员必须加强对业务员车险知识的培训，提高业务员对客户购买商业险时的引导能力。

## 篇2：保险公司员工个人工作总结

### 个人工作总结

本人自XX年8月10日进入公司至今已近半年，在公司领导的关心和指导下，在同事们的帮助和支持下，始终都能够以一个优秀员工标准严格要求自己，认真学习，积极思考，任劳任怨，扎实肯干，努力工作，取得了一定的成绩，现将几个月来的主要工作表现汇报如下：

#### 一、注重学习，不断提高自身综合素质

作为一个年轻人，一个公司办公室人力资源岗位上的一个新人，为了更好的适应社会发展和新的工作岗位的需要，本人深知学习对自己的重要性。一是认真贯彻学。积极参加公司组织召开的各种会议和相关知识的学习，深入领会会议精神，学习各种相关知识。二是积极主动学。注意平时收集各种相关业务知识的资料、书籍，并认识进行学习，有效地强化了自己的理论知识和业务水平。三是带着问题学。对于一个新人，自己需要学习的很多地方很多，为尽快进入角色，我喜欢带着

问题去学习，遇到不懂的知识、问题，马上记入备忘录，并及时进行学习。四是及时请求学。工作中遇到问题及时向老同志请教、学习，耐心细致地听老同志的讲解，并去实际工作中去融会贯通。五是抓住机遇学。充分利用在贵州分公司跟班学习的机会，积极向分公司各部室人员请教、学习，同时积极与分公司各部室人员建立一种良性的工作互动关系，在实际工作中，遇到不清楚和不懂的问题及时向上请教，有效地提高自身综合素质。

## 二、严于律己，不断强化自身工作作风

自进入公司以来，我对自身严格要求。一是始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实，脚踏实地埋头苦干上。二是尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，始终能够做到认真、主动地接受来自各方面的意见，并认真进行分析，不断改进自己工作。三是工作中严格按照公司的制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度。四是始终能够坚持做到有损公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

## 三、踏实肯干，不断完善自身的工作水平

在进入公司之前，我曾经有过几年的工作经验，并在政府单位工作了两年，因此我深知办公室工作最大特点就是“事多，事杂，无具体的量化标准”，但它却是一个单位上传下达的关键部门和中心，它的运转好坏直接关系到一个单位运行效率和工作成败。为此，进入公司办公室人力资源岗位以来，本人始终牢记“办公室无小事”的思想，以高度的使命感和责任心对待自己经手的每一项工作。一是正确处理关系。始终能够正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利

益和集体利益的关系，甘于奉献、积极肯干、诚实敬业。二是讲求工作方法，注重工作效率。在政府机关工作期间，我就养成了记工作备忘录的习惯，俗话说：“好记性，不如烂笔头”，每当接到一项工作任务时，我就把它记在备忘录上，并按照完成时限积极迅速抓好落实，及时“核销”备忘录的未完成事项，同时及时反馈公司领导及相关部门，便于总体工作的推进。三是注重与上级公司建立良好的工作互动关系，有效推进工作开展。一个公司就是一个团队，就是一个整体，没有一个好的团结协作，没有一个好的上下互动，就不会有好的成绩。入司以来，为了更好地保质保量的完成每一项工作，我十分注重与其他部门的团结协作，特别是与上级公司建立一种良性的工作互动关系，为此在省公司跟班学习期间，我就很好的抓住了这个难得的学习、交往的契机，与省公司的相关部门人员建立一种很好的工作互动关系，以便遇到不懂的问题时，及时向进行请教；遇到不清楚的工作时，及时与加以对接，有效地促进了工作的开展。

## 四、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要表现为：

一是学习还不够深入，还有很多需要进一步强化自身素质。今后将进一步加强学习，勇于实践，在向书本学习、向老同志学习的同时注意收集各类信息，广泛吸

取各种“营养”。

二是服务水平还有待进一步提高。和有经验的同事比较还有一定差距，材料上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作

做得更好。

三是还没有很好的发挥好办公室的参谋助手作用。今后将进一步做好上传下达工作，为促进公司的发展，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

### 篇3：互动专员工作指引 互动专员日常工作指引

#### 第一张幻灯片

大家好！我是中国人寿财险吉林省分公司互动业务部的潘景春，很高兴今天能与大家一起交流一下互动专员日常工作的流程。

在座的各位即将成为中国人寿财险吉林省分公司的互动专员，那么什么是互动专员呢？

#### 第二张幻灯片

互动专员的定义是

产险互动专员是公司派驻寿险公司营业单位的业务代表，负责接洽业务、查验标的、提供客户服务，代表公司行使销售及服务职能；互动专员是互动业务的助销人员，负责公司下达的业务指标达成组织，以业务指标达成率作为绩效考核的主要依据；互动专员是互动业务的辅导人员，为寿险公司销售人员提供培训，协助寿险公司销售人员开展销售工作；互动专员是寿险公司营业单位的互动业务管理人员，负责互动业务单证管理和承保出单，协助营业区的主业推动，同时接受寿险公司营业单位的日常管理。

#### 第三张幻灯片

经过多年来公司的总结，财险互动专员应履行十八条工作职责。

- 一、与寿险公司营业单位沟通，协调产险互动业务工作计划
- 二、结合产险公司互动计划，在营销职场中开展业务推动活动
- 三、根据互动业务需要及营销职场工作计划，在营销职场中针对销售人员开展互动业务日常培训
- 四、辅导销售人员制作产险承保计划书，协调销售人员按照承保流程，完成相关事务手续，协助销售人员提供续保、理赔等产险互动业务的售后服务
- 五、根据销售人员的需求，合理安排时间，进行必要的客户陪访
- 六、协助进行缩服务营销职场产险互动业务标的查验（包括验车）及初审

第四张灯片 七、负责所服务营销职场产险互动业务续保清单的发放、续保业务的追踪与落实

八、负责所服务营销职场产险互动业务客户资料的维护

九、负责所服务营销职场“财险园地”的布谿、维护与更新

十、负责所服务营销职场产险公司资产的使用、维护与管理（产险公司资产是指由产险公司购买下拨，其他单位及个人捐送、委托代管或从营业单位借用租赁的所有物品与资产）十一、统计所服务营销职场的产险互动业务业绩，建立业务台帐，协助费用结算 十二、收集产险互动业务开展中出现的各类问题，及时反馈寿、产险公司相关部门，督促产险互动业务流程与管理环节的持续改善

第五张灯片 十三、协助寿险公司营业单位开展产险互动业务的销售管理和活动管理，收集、整理和分析相关业绩信息，定期撰写分析报告

十四、协助寿险公司营业单位组织策划各类产险互动业务专题会议

十五、协助寿险公司营业单位协调处理产险互动业务的相关投诉与业务冲突

十六、协助寿险公司营业单位开展产险互动业务市场调查，研究市场变化与应对策略

十七、协助寿险公司营业单位实现产险互动业务发展目标

十八、履行寿产、寿险公司赋予的其他工作职责

第六张灯片

无论从事什么工作都应该有相应的规范准则，财险互动专员在开展工作的時候应遵守以下行为规范准则：

遵纪守法 诚实守信

求真务实 规范严谨

勤勉尽责 专业胜任

客户至上 用心服务

爱司敬业 创新争先

公平竞争 保守秘密

举止文明 衣着得体

成己为人 成人达己

这里我想主要强调一下“举止文明，衣着得体”。因为作为财险公司驻寿险公司的代表，你的一举一动，一言一行都代表着我们中国人寿财险的形象。在与广大营销员及客户接触的时候，以上的行为准则这一条是你最直接的体现。也是大家最容易忽视的一条，相信像“遵纪守法、诚实守信”等大家无论是做什么都是要遵守的，而有些人最容易忽视自己的言行举止及外表。而恰恰这



是最基础的东西。今后大家在寿险职场中一定要着正装……今后这项规范将是上级部门考核专员的一项重要指标

希望大家要牢记我们专员的工作职责及行为规范，因为我们在今后的工作中，无时无刻都要履行我们的职责遵守我们的规范。好下面开始今天的主题，专员的日常工作。

## 第七张灯片

互动专员日常的工作大致可分为六项：

早会经营

业务受理

职场经营

业务拓展

会报管理

活动量管理

大家看到了在这六项工作中我有四项工作特别用红色标记了，因为这四项工作基本上我们每天都要做，是我们天天都要重复做的工作。在下面的讲解中我再与大家详细交流。

## 第八张灯片

早会顾名思义就是早晨开的会议，我们当然也可称之为晨会。在寿险营销中，早会是一项重要的工作，是一种重要的营销手段，是寿险营销的工作基础。

寿险早会意义 早会经营是寿险经营精华的体现，是寿险营销的重中之重。成功的早会经营将给营业单位带来不可估量的活力和价值。早会是营销将士们新一轮销售战斗的开始，也是团队经营管理的重心。对每一天的早会都充满着期待，期待获得更

## 篇4：财产保险公司工作总结及下年度工作计划

\*\*\*\*公司

XX年管理经营状况总结及年工作重点部

署XX年工作重点部署

XX年即将过去，新的一年以悄然将至，在这年末岁尾之际，我们在这里召开XX年度\*\*\*\*公司全年工作总结及XX年度工作部署大会。XX年是至关重要的一年，是总省公司为XX年大发展打好坚实基础、实现承保盈利的一年。只有今年的基础打好了，我们才能有今后的大发展。“基础不牢、地动山摇”我们要十分清楚的认识做好基础工

作的重要性和关键性，坚实的基础是我们实现大发展、大跨越的根基所在，所以我们今年的工作是十分重要的、十分关键的。让人欣慰的是，经过我们在做全体同仁这一年来的共同努力，我们基本上完成了省公司下达的各项指标，使我们今年的基础打得还是比较好的，比较扎实的。在这里我代表总经理室对在座的各位表示衷心的感谢，你们辛苦了。是你们的辛勤工作创造了\*\*\*\*公司今天的业绩，是你们打好了\*\*\*财险的今后发展的坚实基础，你们的努力成就了\*\*\*\*财险辉煌。谢谢你们！二〇一〇年总体经营状况

## 一、指标落实到位，积极调整发展战略

### （一）指标提前落实

XX年末，公司总经理室就针对\*\*\*\*市地区保险市场变化及XX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，把年计划分解成月计划，月月总结、月月分析，有效的保证了对任务指标落实以及及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为全年不间断测评的重要数据。XX年一季度是全年工作的起步阶段，佳中支公司紧紧围绕“抓队伍、强服务、调结构、控成本、防风险、促发展、求效益”的总体思路，坚持效益第一，提升盈利能力，严格管理、稳健经营，卓有成效的开展工作。

全年保费任务指标均在省公司要求的续时进度内完成。截止XX年11月30日，公司共有保费收入万元，日历年度赔付率为%，综合赔付率为%，公司综合费用率%，综合成本率119%，实现利润-336万元。虽然今年没有实现总体经营的承保盈利，可是我们已经为XX年的大发展打下了一个很好的保费基础。

### （二）积极主动调整发展战略和指标管控

公司在较好的完成公司整体保费增收的同时，也意识到了由于保费规模的增大，给承保、理赔等服务方面带来了比较大的多种压力。因此，公司总经理室主动转移工作重心，积极主动地发现了问题，并以此为出发点，调整了公司发展

战略的方向。要求全面提高承保、理赔服务的质量水平，加大了理赔各项指标的管控力度。

承保工作是我公司业务发展和管理方面的第一个入口关，服务质量的优劣直接关系到我公司未来发展和壮大。因此，承保工作是一切工作的开端，也是我公司最直接的窗口部门。承保工作我们在依法合规经营的基础上，秉着以积极服务于广大客户为宗旨，强化自身素质，加强专业水平，使承保工作能够更好的为我们一线销售人员服务而努力的工作着。虽然在实际工作中还存在着这样或那样的不足，可我们相信通过我们的努力，一定会使我们的承保工作做好。在今年的7月份，总省公司对所有承保系统进行了系统升级，使我们承保系统更加完善，能够更好的服务于客户。我们公司仅在一个星期内就实现了所有营销部和互动点的系统正常运行和使用。并且逐步的加以完善。

承保的业务质量是我们能否实现承保盈利的关键所在。在这方面，省公司针对我公司各险种的经营状况进行了分险种制定费用政策的管理模式。尽管这种管理模式我们开始的时候很难接受，可经过一个阶段的实际运行之后发现，这确实是一个比较科学的管理模式。同时也通过我们全体员工的共同努力，目前这种模式已经取得了一定的效果。这为我们明年承保工作指明了方向，也为

我们明年大发展开辟了道路。

公司在努力提高理赔服务质量方面更是加大了力气，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。理赔服务坚持双人查勘，双人定损，限时赔付，不断提高服务质量；坚持24小时值班制度；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；积极做好防灾防损工作。

### （三）互动营销工作成效显著，互动、营销销售队伍均衡发展

我公司的互动工作在全省一直都是处于比较领先的，也是省公司领导普遍认可的。其原因主要有以下几点：一是公司总经理室大力支持以及分管领导的高度重视。公司主要领导参与销售队伍建设全过程，从人员招聘到前期培训，从销售引导到员工思想稳定，从承保政策宣导到理赔服务跟踪，从销售人员活动量管理到业务追踪等一系列工作，都能看到公司领导亲历亲为的影子。所有部门的工作要围绕销售人员来做，二线服务一线，后台服务前台已经形成了一系列比较成型的制度和办法。总经理室还经常与专员联系和沟通询问需求与困难帮助专员解决各种工作和生活上的困难。二是互动专员的自身努力和辛苦工作。我们的互动专员除了我们桦

南和富锦两个县市有营销服务部以外，其余的五家外市县都只有我们一名互动专员做着所有的具体工作。工作量之大可想而知，可我们的专员没有半句怨言，一切都把公司的发展放在第一位，任劳任怨，一切都是为了公司利益。三是公司各部门之间的大力支持和帮助。公司的各个职能部门对互动业务的支持和帮助也是相当大的，公司其他各部门的帮助也是互动业务能够得到很好发展强有力的后勤保障。办公室、财务、承保、理赔等四大部门都给予了互动业务强有力的保障。团队的合作给予了互动业务发展一个良好的发展空间。四是寿险公司的大力支持和帮助。寿险公司的会议上每次都会提到我互动业务的进展情况，寿险领导们也都十分关注互动业务的进展情况，发现问题的就及时的与我们财险公司和寿险基层领导沟通，解决在业务发展上遇到的实际困难。寿险公司还成立了专门的互动业务部与我公司进行业务上的对接和帮助，这样我们对寿险公司就有了直接对应的部门，使我们的互动工作得以更加顺畅的进行。

营销业务团队建立了长期的培训机制，促使营销员能够不断地进步；逐步加强营销员及团队长的活动量管理和考核，建立完善的管理机制，促进团队的稳定和发展；而且还不定期制定团队营销员的企划方案，以促进保费增收。为了营销团队的建设更加稳步的发展，我们还制订了制定出切实可行的新营销员招聘方案，吸纳优秀的社会及有保险经验的篇5：财产保险公司工作总结及下年度工作计划(8000字)

\*\*\*\*公司

XX年管理经营状况总结及年工作重点部

署XX年工作重点部署

XX年即将过去，新的一年以悄然将至，在这年末岁尾之际，我们在这里召开XX年度\*\*\*\*公司全年工作总结及XX年度工作部署大会。XX年是至关重要的一年，是总省公司为XX年大发展打好坚实基础稳行年，是我总省公司实现总体经营有效益、实现承保盈利的一年。只有今年的基础打好了，我们才能有今后的大发展。“基础不牢、地动山摇”我们要十分清楚的认识到做好基础工



作的重要性和关键性，坚实的基础是我们实现大发展、大跨越的根基所在，所以我们今年的工作是十分重要的、十分关键的。让人欣慰的是，经过我们在做全体同仁这一年来的共同努力，我们基本上完成了省公司下达的各项指标，使我们今年的基础打得还是比较好的，比较扎实的。在这里我代表总经理室对在座的各位表示衷心的感谢，你们辛苦了。是你们的辛勤工作创造了\*\*\*\*公司今天的业绩，是你们打好了\*\*\*财险的今后发展的坚实基础，你们的努力成就了\*\*\*\*财险辉煌。谢谢你们！二〇一〇年总体经营状况

## 一、指标落实到位，积极调整发展战略

(一) 指标提前落实XX年末，公司总经理室就针对\*\*\*\*市地区保险市场变化及XX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，把年计划分解成月计划，月月总结、月月分析，有效的保证了对任务指标落实以及及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为全年不间断测评的重要数据。XX年一季度是全年工作的起步阶段，佳中支公司紧紧围绕“抓队伍、强服务、调结构、控成本、防风险、促发展、求效益”的总体思路，坚持效益第一，提升盈利能力，严格管理、稳健经营，卓有成效的开展工作。

全年保费任务指标均在省公司要求的续时进度内完成。截止XX年11月30日，公司共有保费收入万元，日历年度赔付率为%，综合赔付率为%，公司综合费用率%，综合成本率119%，实现利润-336万元。虽然今年没有实现总体经营的承保盈利，可是我们已经为XX年的大发展打下了一个很好的保费基础。

## (二) 积极主动调整发展战略和指标管控

公司在较好的完成公司整体保费增收的同时，也意识到了由于保费规模的增大，给承保、理赔等服务方面带来了比较大的多种压力。因此，公司总经理室主动转移工作重心，积极主动地发现了问题，并以此为出发点，调整了公司发展战略的方向。要求全面提高承保、理赔服务的质量水平，加大了理赔各项指标的管控力度。

承保工作是我公司业务发展和管理方面的第一个入口关，服务质量的优劣直接关系到我公司未来发展和壮大。因此，承保工作是一切工作的开端，也是我公司最直接的窗口部门。承保工作我们在依法合规经营的基础上，秉着以积极服务于广大客户为宗旨，强化自身素质，加强专业水平，使承保工作能够更好的为我们一线销售人员服务而努力的工作着。虽然在实际工作中还存在着这样或那样的不足，可我们相信通过我们的努力，一定会使我们的承保工作做好。在今年的7月份，总省公司对所有承保系统进行了系统升级，使我们承保系统更加完善，能够更好的服务于客户。我们公司仅在一个星期内就实现了所有营销部和互动点的系统正常运行和使用。并且逐步的加以完善。

承保的业务质量是我们能否实现承保盈利的关键所在。在这方面，省公司针对我公司各险种的经营状况进行了分险种制定费用政策的管理模式。尽管这种管理模式我们开始的时候很难接受，可经过一个阶段的实际运行之后发现，这确实是一个比较科学的管理模式。同时也通过我们全体员工的共同努力，目前这种模式已经取得了一定的效果。这为我们明年承保工

作指明了方向，也为我们明年大发展开辟了道路。公司在努力提高理赔服务质量发面更是加大了力气，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。理赔服务坚持双人查勘，双人定损，限时赔付，不断提高服务质量；坚持24小时值班制度；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；积极做好防灾防损工作。

### （三）互动营销工作成效显著，互动、营销销售队伍均衡发展

我公司的互动工作在全省一直都是处于比较领先的，也是省公司领导普遍认可的。其原因主要有以下几点：一是公司总经理室大力支持以及分管领导的高度重视。公司主要领导参与销售队伍建设全过程，从人员招聘到前期培训，从销售引导到员工思想稳定，从承保政策宣导到理赔服务跟踪，从销售人员活动量管理到业务追踪等一系列工作，都能看到公司领导亲历亲为的影子。所有部门的工作要围绕销售人员来做，二线服务一线，后台服务前台已经形成了一系列比较成型的制度和办法。总经理室还经常与专员联系和沟通询问需求与困难帮助专员解决各种工作和生活上的困难。二是互动专员的自身努力和辛苦工作。我们的互动专员除了我们桦南和富锦两个县市有营销服务部以外，其余的五家外市县都只有我们一名互动专员做着所有的具体工作。工作量之大可想而知，可我们的专员没有半句怨言，一切都把公司的发展放在第一位，任劳任怨，一切都是为了公司利益。三是公司各部门之间的大力支持和帮助。公司的各个职能部门对互动业务的支持和帮助也是相当大的，公司其他各部门的帮助也是互动业务能够得到很好发展强有力的后勤保障。办公室、财务、承保、理赔等四大部门都给予了互动业务强有力的保障。团队的合作给予了互动业务发展一个良好的发展空间。四是寿险公司的大力支持和帮助。寿险公司的会议上每次都会提到我互动业务的进展情况，寿险领导们也都十分关注互动业务的进展情况，发现问题的就及时的与我们财险公司和寿险基层领导沟通，解决在业务发展上遇到的实际困难。寿险公司还成立了专门的互动业务部与我公司进行业务上的对接和帮助，这样我们对寿险公司就有了直接对应的部门，使我们的互动工作得以更加顺畅的进行。

营销业务团队建立了长期的培训机制，促使营销员能够不断地进步；逐步加强营销员及团队长的活动量管理和考核，建立完善的管理机制，促进团队的稳定和发展；而且还不定期制定团队营销员的企划方案，以促进保费增收。为了营销团队的建设更加稳步的发展，我们还制订了制定出切实可行的新营销员招聘方案，吸纳优秀的社会及有保险经验的人员作为营销队伍的新生力量；建立的比较完善的培育机制和长期的培训方案，使营销员能够长期不间断地学习保险新政策，掌握保险市场的新动向；由团队长进行营销员的日常管理，并由专人进行定期的活动量检查和考核，以促进团队的稳定和发展。坚持贯彻省公司基本法的主导思想，以基本法为指导、解放思想、积极拓展新的发展思路，引进并培育出更多的优秀人才作为新生力量，全力营造积极向上的营销团队氛围。

我们的桦南、富锦两个营销服务部是我司在外市县的主要服务机构，两个营销部在XX年都很好的完成了保费增收工作，并且在理赔服务方面也做的不错。在当地市场赢得了一定的市场地位并形成了一定的社会影响力，得到了当地保户的认同和肯定。为我公司在市区外的市场竞争中占据了一席之地。这里，也对桦南、富锦两个营销服务部全体员工的努力工作表示感谢。希望你们能够在两位经理的带领下，再接再厉，创造更好的佳绩。

### （四）狠抓综合管理、严格财务管控

由于10年是我们国寿公司的稳行年，所以在各项管理上都是需要强化并规范的一年。在综合管理这方面，我司从今年年初就顺应省公司的号召，在短短的一周内就实现了部门合并工作，有以前的五各部门合并为现在的三个部门，而且人员也进行了较大幅度的调整。办公

室和人力资源这方面我们积极相应省公司的号召，在基础的保障服务工作和人力招聘以及使用方面我们都是以最低成本实现最大效益的。小到一张办公用纸，大到人员的招聘和使用，再到为员工的基本工作环境保障等方面我们都是精打细算的，尽可能的做到了能省则省，在我们的办公费用上基本上实现了效益的最大化。财务方面我们更是严格要求，有我亲自把关。做到把每一分钱都花在刀刃上，要用有所值。财务管理在每次的检查中都能够得到省公司的认可和表扬。规范的票据管理，细致的往来账目，严格的表报制度等等工作都做得认真仔细。我们不但在财务上做到规范，而且我们还积极主动的学习国家的财务政策和规范条款。在今年我国各行业全面开展反\_法的宣传和教育工作，特别是我们金融保险行业更是加大了宣传和教育的力度。为此，我公司总经理室高瞻远瞩，是\*\*\*\*地区第一个与中国人民银行反\_办公室主动取得联系，并积极的要求在我公司进行反\_法的知识讲座，得到了中国人民银行反\_办公室的大力支持和高度认可。于XX年5月21日上午九时，在会议室召开了关于反\_法的专业知识讲座。此次讲座特别邀请到了中国人民银行反\_委员会的各位领导前来亲自授课。中国人民银行分行反\_委员会主任\*\*\*同志、反\_委员会\*\*\*同志、中国人民银行办公室主任\*\*\*同志等也都做了精彩的讲解。我公司在总经理室的带领下，所有员工全部参加。通过此次的培训学习，使我们依法合规经营有了更高更全面的要求，而且在很多的方面都对我们有着如此重要的影响。我们的行为也得到了中国人民银行领导的高度认可，说我们是走在行业法律意识前端的先进队伍，将在今后的工作中继续给予我们更多的相关帮助。由此可见，我公司不仅是在行业内严格的按照总省公司的要求依法合规，就在整个社会责任上我们公司也是勇于承担起更多的社会责任的。

#### （五）全面锻炼、培养综合性人才

人才战略一直是我公司的主要发展战略，为此在XX年的5月末，公司总经理果断决定，要培养全面的复合型综合性人才。这一决定首先就是公司中层领导干部之间的岗位调动。通过这样的岗位调动，使这些人能够在熟悉自身工作岗位的基础上，在其他部门岗位得到锻炼，在其他业务上能够有所提高的完善，这对公司及个人在今后的发展都是一个很好的契机。只有这样才能适应公司发展的需要，只有这样才能适应当今社会发展的需要，只有这样才能锻造出更多优秀的复合型综合性人才。

#### 二、努力提高公司经营效益水平

今年我司在努力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。这也正是适应了我总省公司今年经营要求承保盈利的整体发展目标。正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，在强大的外部竞争中，我司XX年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场的地位，还实现了新增业务的突破。

三、考核指标明确、依法合规经营、业务管理有重点 公司的经营能否有一个良好的发展空间主要依靠的就是管理制度的健全和完善。我们严格的按照总省公司的管理制度要求并结合我\*\*\*\*公司的实际情况，各项指标的考核标准和要求都是十分的明确。

依法合规经营永远是我们保险公司经营过程中应该严格遵守的首要前提。我们不仅要依法合规经营长期永远的贯彻下去，我们更要对依法合规经营有更为深刻的认识和理解。保险竞争越来越激烈是我们每个保险主体面临的考验也越来越大，能否在激烈的市场竞争中保持我们良好的发展态势，首先要做到的就是我们的经营一定要依法合规。只有在大家都依法合规经营的基础上，我们整个保险市场才能有更洁净的市场环境和更公平的市场竞争，这样才是有利于我们保险市场发展的根本保证。因此，依法合规经营是我们永远不变应该经营主题和经营标准。



在今年我国各行业全面开展反\_法的宣传和教育工作，特别是我们金融保险行业更是加大了宣传和教育的力度。为此，我公司总经理室高瞻远瞩，是\*\*\*\*地区第一个与中国人民银

行反\_办公室主动取得联系，并积极的要求在我公司进行反\_法的知识讲座，得到了中国人民银行反\_办公室的大力支持和高度认可。

由此可见，我公司不仅是在行业内严格的按照总省公司的要求依法合规，就在整个社会责任上我们公司也是勇于承担起更多的社会责任的。

#### 四、积极发展各种活动，全面塑造企业外部形象

1、加强思想政治教育活动。在精神文明建设过程中，我司一直以来把对党员干部的思想教育和培育工作放在首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持在总经理室牵头下的党组织日常学习，通过学习，进一步端正和提高了领导班子及党员干部的思想认识，增强了政治敏锐性。并定于每周周三周五下午三点为员工进行学习培训，不断的加强员工素质。

2、党风廉政建设结。我司一直以来注重良好党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的领导班子队伍；公司党委十分注重对非党员积极分子的培养，为我司党建工作的开展和党员后备力量的培育起到了积极的推动作用。

3、稳定职工队伍，开展全员健身活动。经过了一年半的摸索经营和管理，我司员工队伍已经基本稳定，并且对公司的忠诚度也大大的提高了。这不仅体现在对工作的积极态度上，更是在公司的各项活动中体现了团结向上的和谐氛围。在4月30日举办的“迎五一、庆五四”春季公路长跑活动中，公司更是全员参加，无论是公司的领导还是员工在赛场上都表现出了积极的拼搏精神和团队互动精神。此次活动在同行业以及社会上已有不小的影响，也为我公司在社会上大大的提升了知名度。

4、加强团队建设。在XX年更是实现了人员结构和人力成本的优化，人均保费产能得到了显著的提高。营销团队建设也是我公司发展的重中之重，我们在重效益、促发展的同时，不断的加强队伍员工素质。我司的互动和营销工作在上半年的发展中不断壮大和加强，在全省已经取得了比较领先的位置，在队伍建设等多个方面为我省的互动营销工作起到了积极的指导作用，同时也得到了省公司相关领导的普遍认可。

#### 二0一一年工作重点

一是转变思想观念，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。经营目标,XX年完成保费收入2400万元，综合赔付率控制在60%以内，综合费用率控制在省公司规定的范围内。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑选并占领市场。

三是强化理赔服务工作。为了更好的做好保险售后服务工作，必须抓好服务络建设，从服务入手，进一步解决硬件设施，搭建全市以4008695519为平台的报接案集中、查勘定损集中、收付费集中的组织构架,努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部业务环境。加强外市县的理赔服务质量，提高服务水平。四是针对竞争，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。

五是以保费发展为主题，全面增加保费收入。1、抓住重大项目，加大切入和攻关力度寻找更多新的增长点，从而形成自己稳定的长期的合作保户；2、要抓重点单位，对各运输公司、物流公司、汽车经销商、大项目等重点攻关；3、在加强营销团队及服务部的建设基础上，重点对\*\*\*\*市周边及外市县有保费增长潜力的地区开展开发力度，切实培养新的保费增长点。4、抓好重点环节，在建立三大渠道的基础上，突出加大和巩固与银行汽车销售商店的关系，在稳固银行关系的基础上，重点扩大代理公司合作领域，确保实现与中介伙伴全面合作的攻关目标，同时重点抓好与外部中介公司合作，要适时调整业务结构，重点向财产险和效益好的险种调整，从而保证业务结构合理。

六是坚决丢弃“垃圾保费”。一是确保续保业务及时回笼，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱保，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固原有业务，大大减少业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是要与地方政府有关部门建立联系络，和交警部门、汽车销售商、车辆管理、检车线等相关单位和部门建立友好合作关系，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。要求业务内勤把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保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。

七是搞好服务，建立良好形象。以传承和周到的服务，全面梳理\*\*\*\*公司新形象，打造保险业服务新品牌，真正形成优质文明高效创新，具有公司特色的服务体系。1、要利用参与政治活动、商业活动的契机，借地方政府和社会搭建的平台，扩大公司影响面，赢得政府和社会各界的支持。2、文明办公，做到环境整洁，语言文明，礼貌服务，规范办公行为。要形成具有\*\*\*\*市特色的企业文化，逐步达到利益化的标准。3、提高工作效率，从与客户协调，核保出单，理赔服务，财务付款等各个工作环节都要保持高效，要使快速简捷、灵活的工作作风得到保户的认可。4、要跟踪服务定期不定期的进行，与保户始终保持经常性的较好沟通，更好掌握和了解保户的心态，思想动向，便于公司适时调整服务策略。

八是努力提高员工生活水平，发挥党组织战斗堡垒作用 努力改善和提高员工生活水平，是公司经营的重点之一，必须突出抓好，在提高员工生活和福利水平的同时，树立“公司发展我发展、公司提高我提高”的思想，使每名员工明白，公司经济效益的好坏，直接涉及到的是每个人自己的根本利益。提倡鼓励员工踊跃为公司发展献计献策，提合理化建议，一经采纳给与奖励。努力加强党组织建设，奖罚分明。XX年我们要进一步加强党组织、团组织和工会组织建设，不断改善、强化党的领导，充分发挥一个党员一面旗帜的先锋模范带头作用，凝聚人心稳定队伍。切实抓好廉政建设、监督和督促每名员工遵纪守法，依法经营。树立公司利益第一的思想，杜绝个人利益至上，让清正廉洁，克己奉公的思想贯穿每名员工的大脑，充分发挥民主集中制的原则，对重大核保、重大理赔、重大决策等决定时，都要通过集体讨论、集体决策，减少和避免决策的失误，更好地为公司发展把好关。

在XX年工作中，我\*\*\*\*公司有决心，在省公司党政组织的正确领导下，紧紧围绕在省公司领导班



子周围，打造精品公司，合规经营以“又好又快”发展的总体方针为指导，坚定信心，锐意进取，扎实工作，求真务实，创新发展。总之，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，坚持正确的经营理念，夯实基础，强化管理，合规经营，充分发挥国有企业的模范带头作用；为我公司和保险业的发展作出新贡献。

最后，祝大家新年快乐、万事如意、合家欢乐！

\*\*\*\*公司

二〇一〇年十二月十一日

## 篇6：中支互动部自成立以来工作总结

### 中支互动部自成立以来工作汇报

中国人寿财险某某中支互动部自筹建以来，在中支总经理室的正确领导下，在全市互动系统同仁们的努力下，经过不断地摸索、总结和创新，互动部已由一个全新的部门不断成长，并逐渐步入正轨，形成了具有闽西特色的、切合本地市场实际的互动管理和销售模式。当然，互动部在发展中也难免仍存在一些亟待我们解决的问题。现将工作情况汇报如下：

#### 一、互动部自成立以来业务发展回顾：

某某中支公司是全省第一家把互动业务当成公司的核心业务来经营的支公司，公司领导及中支互动部高度重视业务的发展，在年度计划中总是首先制定和细化互动目标任务，按照时段推进业务发展。

##### （一）07年互动部前期工作部署

中支公司筹建后高度重视互动部的前期工作，中支公司互动部分管总及互动部经理认真执行省公司下发的关于互动部建设的文件，加强与寿险公司组织层面上的沟通交流，积极主动地向兄弟公司灌输互动创造双赢的理念，为营造良好的互动销售氛围奠定坚实的基础。07年12月份，经过与寿险公司共同协商后，两家公司顺利签署了《相互代理保险销售业务协议（寿代产业务部分）》，协议中明确规定了寿代产的工作原则、代理业务的销售组织、寿险兄弟公司提供信息技术及办公用房等方面的支持。同时，在集团公司相关文件精神及产险公司与寿险省公司签订的代理协议框架下，按照协商结果制定了具体的互动实施办法，并成立了产、寿险公司相互代理保险业务协调委员会。

##### （二）08年互动业务“高效起步，风华入市”

表一：08年度重要经营指标情况反馈（单位/元）：

08年互动工作逐渐步入正轨，为了能够更好地营造互动销售氛围，中支互动部不断加强与寿险公司的沟通。自成立了产寿互动协调小组后，双方在第一时间

间内建立了定期的联席会议制度，主要是对阶段性的工作进行总结，对存在的问题进行及时有效的沟通，这为互动工作营造良好的氛围发挥了重要和积极的作用。

自中支公司把互动业务当成公司的核心业务经营后，公司十分重视互动业务的发展，并给予了极大的支持。

- 1、制定新的服务体制，派遣产险专员进驻职场；
- 2、成为全省第一家“互动园地”职场全覆盖的支公司；
- 3、开通“绿色理赔”通道，给互动精英最大支持；

在产寿双方的共同努力下，08年产寿双方硕果累累。在省公司出台的“人财两旺，产寿双赢”方案中，某某寿险公司总经理、分管副总经理获得旅游基金3万元，全市共有8个职场负责人分获3000元、XX元、800元不等的激励金额。制定了二季度“激情夏日、火热互动”的方案，寿险永定县公司的获季度完成任务奖，奖励组织层面XX元人民币。

针对业务淡季以及重要时段，互动部结合当时的市场形势，制定了中秋竞赛方案、“8-9月互动对抗赛”、“迎新春活动”等多个推动方案。这些激励方案，提高了业务员的展业积极性，有效地推动了业务的发展。

### （三）09年互动业务取得新突破

表二：09年度重要经营指标情况反馈（单位/元）：

针对09的形势相继推出一季度开门红方案、产代寿劳动竞赛方案、精英俱乐部方案及年度互动精英表彰方案，对业务的发展起一定推动作用。

### （四）10年互动业务面临新形势

10年在产寿合并扣税及全省下调手续费的影响下，互动业务受到了极大的影响。10年一季度全市  
保单保费：万，保单保费占比：%，实收保费：万，实收保费占比：%，年计划达成率（按实收）：% ，签

单保费同比仅仅增长%，增长幅度骤减，形势严峻。

在一月份的开门红“油礼奖”方案中，某某共有428名业务员获奖，在一季度的龙虎榜排名中，也有业务员榜上有名。

## 二、中支互动部自成立以来业务发展亮点：

（一）重视思想理念灌输。总经理室提出互动业务是公司的核心业务，中支互动部始终围绕“快捷、专业、品质、实力”的服务理念，依托中国人寿资源、机制两大优势，中支互动部坚持把寿险公司及寿险业务员作为公司的第一客户，积极主动地与寿险公司交流沟通，营造良好的互动氛围。

自公司筹建成立开始，为了能够更好地营造互动销售氛围，中支互动部就不断加强与寿险公司的沟通。公司张明海总经理经常利用各种机会及条件积极拜访各寿险公司的分管领导，加强双方的沟通交流，以更好地实现产寿双赢。

## （二）产寿互动实现双赢

1、某某支公司在全省乃至全国率先出台产代寿劳动竞赛方案，公司领导尤其重视该方案的执行情况，在每一时段出台一些方案进行激励，调动员工积极性，在公司全体员工的共同努力下，09年产险公司共完成寿险产品10年期交保费收入86万元，趸交保费20万元。

2、公司始终重视与寿险组织层面和业务员层面的沟通和互动，互动部在发展自身业务的同时也时刻关注寿险业务的发展态势，并积极参与寿险公司的各项重大活动。

（1）中支互动部积极派出专员参加寿险分公司举办的“XX年开门红‘创富风暴’千人大型专业销售技能培训暨启动大会”；

（2）邀请寿险总经理室成员参加中支互动部主办的“中国人寿财险某某中支XX年‘产代寿’启动大会”；

（3）在“两康”产品停售前，中支互动部多次邀请寿险讲师给员工宣导“两康”产品销售技巧和话术。激励员工利用产品停售的契机，顺利完成本年度“产代寿”目标；

（4）产寿两家联手推出“家财险”的销售方案，共同促进互动业务的发展；

（5）09年11月份产寿公司召开联席会议，共同探讨《互动业务统一运营管理暂行办法》的具体实施方案并将继续签订《相互代理保险销售业务协议（寿

代产业务部分）》。

3、互动部利用产险公司的客户资源为寿险公司提供重点拜访客户名单，协助寿险公司开办高产会，业务员反应良好。

4、积极配合寿险公司推进农村中心职场、营销分职场建设，以中心职场建设带动周围农村市场的业务发展。实施农村包围城市战略，增加经营主体数量，对保费达到一定规模的职场负责人给予一定的奖励，并在职场布置方面给予财力支持。

经过两年多的合作，产寿公司深刻地认识到产寿互动能够创造双赢成果。1、可以直接增加了广大业务伙伴的收入；2、有利于寿险公司队伍的稳定。3、能够有效提升服务水平，满足客户多元的需要；

## 三、现阶段互动业务存在的主要问题：

虽然互动部在这两年的时间里，各项工作都逐步成熟，但是，在严峻的市场形势下，互动业务仍存在问题，主要表现为以下两点：

### （一）产寿合并纳税问题

公司自筹建以来，在产寿双方努力下，业务员已逐步意识到互动所带来的双赢成果，寿险营销员活动率显著提高，寿险营销员的累计活动率由08年的%增长到%，业务稳步回归，但XX年12月20日开始产寿统一运营后，产寿合并扣税给互动业务带来了较大冲击，尤其在全省统一下调手续费

后，造成了大部分互动业务流失，XX年一季度，增幅明显放缓。全市寿险业务员活动率由09年一季度的%降为%，下降幅度超过10%，09年一季度签单保费与08年同比增长%，10年一季度签单保费与09年同比增长仅为%，新罗营业单位更是首次出现负增长。

## （二）费用问题

国寿财险属二级机构，在全省统一下调手续费后，手续费支付交强险最多不能超过4%、商业险最多不能超过12%（含寿险公司%的管理费及寿险公司%的代理营业税），在手续费下调，产寿又合并扣税的严峻形势下，为确保市场竞争力，保证业务员有11%的手续费，互动部只能从12%的手续费中先支付寿险公司1%的管理费，另外的%仍要从运行费用来出，在运行费用紧缩的情况下更显得捉襟见肘，费用问题已严重突出。

## 篇7：财险公司XX年半年工作总结及下半年工作计划

### 某某中支XX年上半年工作总结

### 及下半年工作计划

省公司：

XX年，我在深入贯彻落实总公司“优化结构、把握节奏、依法合规、效益经营”的战略部署下，在省公司党委和总经理室的正确指导下，有效应对市场形势变化，全面加快业务发展，使公司自身能力稳步提升，各项核心指标在当地市场对标情况较好。现将一年来的工作情况总结如下：

## 一、总体情况

### （一）、确保业务合规、平稳发展

今年是公司发展的“稳行年”，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。截止12月末公司实现保费收入\*\*\*万元。其中非车险占比\*\*\*%，互动业务占比%。日历年度赔付率%，结案率%，及时立案率%，估损偏差率1为%，综合赔付率%，综合费用费（自留口径）%，综合成本率%，实现承保利润万元。公司实现保费收入\*\*\*万元，保费贡献度\*\*\*%，全省排名第9名，应收保费实现“零”应收。实收保费费用率，排名第5名。公司报表利润万元，全省排名第5名，剔除保费不足准备金转回的影响后利润为42万元，全省排名第7名。非车险业务完成率为%，全省排名第4名；保费占比%，全省排名第4名。直接理赔费万元，间接理赔费万元，理赔费用合计万元，占满期保费

%，理赔费用占比全省排名最低。全年无客户投诉，全省排名第1名。年综合赔付率为%，全省排名第7名。其中，车险业务：日历年度赔付率%，满期保费万元，案件结案率%，估损偏差率1为%，出险率%，金额结案率%；非车险业务：日历年度赔付率%，结案率%，估损偏差率1为-%，出险率

### （二）、险种结构得到有效改善

在优化结构上，我们大力发展非车险业务。根据今年的非车险承保政策的调整，我们可办的非车险险种主要集中在企业财产保险、责任险和人身险三个险种上，业务发展压力非常大。但为了确保非车险业务规模和整体经营效益，我们充分利用有限的费用资源，加大对优质非车险业务的投入。在确保学平险、校园责任险续期不流失的前提下，开拓创新、锐意进取，开办了个人贷款抵押保险和一些新的企财险业务。至11月末非车险保费收入实现108万元，占总保费收入的%。

### （三）、销售队伍逐渐壮大

各销售渠道发展不均衡、销售队伍薄弱一直是公司发展的一个瓶颈。上半年公司业务主要以内部员工销售为主，营销渠道、互动渠道、重客渠道没有真正发挥作用，致使业务发展极其乏力。下半年随着新销售人员和互动专员的招聘，销售队伍逐渐壮大并发挥渠道销售作用，营销和互动业务占比有所上升。

### （四）、理赔工作能力显著提高

理赔工作是公司售后服务的重点，上半年我们通过加强理赔流程的管控力度，严把第一现场关。由总经理亲自带领查勘人员赶赴大案事故第一现场；并对理赔案件中的水份逐项挤压；下半年在高兆光书记的领导下，我们继续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。

（五）、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。

### （六）积极开展党建、工会工作

公司的党建工作一直是个薄弱环节，今年9月份以后，随着高兆光书记的到来，公司的党建工作得以有序开展。通过上党课、交流谈心等形式，使员工对党有了进一步的认训，增强了公司员工的入党积极性，同时也加强了预备党员的党性修养、提高了党风、党纪观念。为促进企业发展，维护职工权益，公司于今年4月份成立了工会组织，为进一步丰富员工的精神文化生活，奠定了组织基础。

## 二、存在的主要问题

### （一）、适应市场变化、调整经营策略的意识不强

今年省公司对中支公司的承保政策按月适时进行调整，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。

## （二）、销售队伍建设与业务发展不同步

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。

## （三）、服务意识不强，客服投诉事件时有发生

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，与公司业务发展不相和谐。

## （四）执行力实行不到位

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。

## （五）公司精细化管理程度不高

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。

## 三、XX年工作计划

XX年是我们\*\*\*\*\*财险公司的“发力年”，我公司自定保费计划\*\*\*\*\*万元，为确保业务目标的全面达成，明年的工作计划主要有以下几个方面：

### （一）、促使业务持续稳步发展

我们要避免年上半年发展误区，要积极适应经营发展的需要，及时调整经营策略。保证发展速度与业务质量同进、拓展业务与经营规范并行、续保业务与创新业务并举，使业务持续稳步发展。

### （二）、加强各销售渠道队伍建设

XX年我们将把业务计划细分到各销售渠道当中去，强化渠道经营意识。做好各销售渠道队伍建设，将是促使各渠道业务正常运转的基础工作。我们要加强各渠道基本法的学习力度，将基本法熟练运用到各渠道队伍的管理当中去，特别是中介和互动这两个一直比较滞后的渠道。另外在省公司的指导下，充分利用好销售编制的激励作用，不断吸引外来销售精英加入和提高内部销售人员的展业热情，进一步夯实队伍力量。

### （三）、加强学习、创建学习型公司

日益变化的市场形势、公司业务的快速发展和客户千差万别的需求，这些都对我们发现问题、解决问题的能力提出了新的要求。只有坚持不懈地学习，即加强对行业监管政策、公司战略发展计划、专业技术知识、服务规范等等的学习才能提高公司业务技能和驾驭市场的能力，才能增加公司整体竞争的實力。

### （四）、增强服务意识，提高专业化服务技能

首先，我们要增强服务意识。面对激烈的市场竞争，服务将成为各家主体竞争的王牌，服务也是客户选择承保公司的主要参考因素。我们将围绕客户服务，做好以下几个方面的工作：继续完善柜面服务质量考核标准、优化承保理赔服务流程、加快标准化服务点建设。真正做到在服务上创新模式、做客户的真正贴心人。

其次，提高专业技能的服务。目前公司陆续与大唐电厂、龙洋焦电等大企业建立固定合作关系，与中国人民银行、邮政储蓄银行等金融机构签定代理协议。针对这些大版块业务，我们除了要有较强的服务意识外，还要建立起一整套个性化的服务体系，不断提供延伸服务和增值服务。为投保企业量身定制投保计划，精心设计代理机构的业务发展计划，不断提高我们服务的专业化程度，使我们的服务更规范、更标准，充分得到客户的认可。

### （五）、积极开展工会活动

充分发挥工会组织的作用，关爱员工的生活，注重公司与员工共同成长，营造国寿财险大家庭温馨融洽的企业氛围。积极组织员工开展丰富多彩的文体活动、做好公司对员工的节日慰问活动等。同时要积极与上级工会、市总工会沟通，倡导全员积极参与社会公益活动，一方面活跃员工的精神生活，提高员工的社会责任感，借此宣传公司的企业文化，不断提高公司在社会上的知名度和美誉度。

XX年是我公司成长发展的关键一年。面对新形式的考验，我们有信心在省公司党委和总经理室的领导下，在全体员工的共同努力下，走出一条业务创新、锐意进取、和谐发展的成功之路！

\*\*\*\*\*

## 篇8：培训专员工作总结

### XX年培训专员工作总结

回顾半年的培训工作，人力资源科秉承持之以恒贯彻落实建设学习型公司、培育学习型员工的精神，牢固树立“培训是公司的长效投入，是发展的最大后劲，是员工的最大福利”的思想观念，为公司发展、员工进步作出了积极贡献。现对半年来的培训工作，做出以下总结：

#### 一、培训工作情况

XX年共举行内训18项，其中质量管理意识培训占%，专业技能培训占%，规章制度与安全%，管理意识及方法共计43场、96课时，并为所有新入职员工做了入职培训。

培训课程设置主要集中为以下几类：

1、员工必修类：新员工入职培训、岗前培训。所有新入职的员工均参加了员工入职培训。

2、行政部及各部门组织的内训。

其中，行政部及各部门共计组织培训16次。

3、外请老师做内训。

今年6月和11月共计组织了两次大型销售内训。

4、根据需要外出培训。

今年共计外训6次，其中品控部3次、考核办1次、行政部1次、设备部1次。

## 二、培训费用

XX年培训费用（含内训老师车费）总计为60000元。其中大型内训2次48000元，外训6次1XX元。

## 三、培训工作分析

### (一)取得的成绩：

1、XX年度的培训与XX年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，均取得了一定的增长。

2、建立制度性培训体系。以往，公司培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训资金无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难。今年在总结了以往公司培训经验的基础上，优化了培训管理流程，进一步完善了培训制度。重点加强了培训需求分析，并加大了内训、外培力度，在多次征求各部门意见后，全面提升公司培训工作的制度化、体系化管理。

3、在XX年公司通过外审，逐步掌握与国际接轨的培训管理制度和工作程序，预计在下一阶段建立和完善职工培训学习的质量保证和效果评价体系。

4、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式，制定并下发了《培训考核制度》。

### (二)存在的问题和不足

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好学孬一个样”的消极局面，打消了员工学习的积极性，导致培训工作非常的被动。

2、培训形式缺乏创新。只是一味的采用“上面讲、下面听”的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员注意力不集中，影响了培训效果。

3、原则性不强。不能严格执行培训纪律和有关规定，对违反者睁一只眼闭一只眼，不能按章办

事，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

4、在全年所做培训中我们还不难发现，一部分人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应培训，这是一个不容回避的问题。作为致力于学习型组织的企业，首要的培训任务是要使全员树立培训意识，为企业发展和自我发展充电。而培训缺少互动性，更是需要XX年去大力改善的。

5、内部讲师授课技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，真正打造一支合格称职的内训师队伍势在必行。

### 三、改进措施

#### (一)有利条件

1、公司的快速发展，急需提高企业员工的综合素质和工作技能。因此企业文化的再建及各个岗位技能技巧的提

高，必然是下一阶段的工作重点，培训工作的任务也必将增加，与此同时良好的培训效果和质量也会越来越得到公司领导的重视。

2、《培训考核制度》的发布，公司培培训工作有了制度的指导和约束，将大大的有利于XX年培训工作的展开。

#### (二)具体措施

##### 1、作好培训基础工作

《培训考核制度》虽已发布，在具体执行过程中一定还会遇到各种困难，还需要我们的不断总结和及时调整。在具体工作流程上还需要进一步理顺，在管理制度上还需要多方面补充。同时还要进一步加强培训资料的收集和培训器材（话筒、电脑、耳机、演讲台、DV机）的配置，加强相关工作人员的专业素质培训。

2、建立培训资源络，进一步丰富企业培训资源。公司业务的广泛性也决定了公司各部门培训需求的广泛性。为了较好的满足公司成员的培训需求，选择合适的培训课程，培训讲师，合理配置的培训资源，我们必须取得大量及时、准确的培训信息，扩大培训业务联系，建立起自己有效的培训资源络。特别是要积极与比较强势的专业机构保持好战略性的合作伙伴关系，及时掌握前沿的动态信息，并横向了解到业界相关的热门需求，调整思路，并就某些具体项目达成合作协议。同时要积极探索新的培训模式，改进培训方式，提高培训效率。

3、严肃课堂秩序，严格执行培训纪律和有关规定，对违反者进行严厉处罚，根除培训纪律松懈、秩序较乱的不良现象。

4、做好XX年培训需求调查工作，让培训内容切实体现公司发展及员工自我充电的需要。从11月底至12月中旬，人力资源科共计走访8个部门，面谈15次，培训问卷调查81人，收获了大量培训需求及合理化建议。

5、重点建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队。培训需求的多元性和企业内培训资源的有限性的矛盾，已经越来越突出。建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队就变的越来越重要了。培养起自己的内部讲师团队，首先大大节约了公司有限的培训经费，其次，为公司培养了一批各个领域内的专家，再次，也可以在员工中树立起学习的榜样，激发员工对学习的兴趣。几次实践表明，企业管理人员对企业经营认识之深刻、解释之透彻更容易让大家接受和理解，应该积极倡导高级主管都为培训工作做出表率。在具体措施上，重点加强对管理人员各项培训的同时，也从制度上明确、选拔优秀管理人员作为企业内部讲师。并建立起一套企业内部讲师的日常管理、激励、考核制度。

培训专员：年月日

篇9：财险公司XX年半年工作总结及下半年工作计划(500字)

某某中支XX年上半年工作总结及下半年工作计划省公司：XX年，我在深入贯彻落实总公司“优化结构、把握节奏、依法合规、效益经营”的战略部署下，在省公司党委和总经理室的正确指导下，有效应对市场形势变化，全面加快业务发展，使公司自身能力稳步提升，各项核心指标在当地市场对标情况较好。现将一年来的工作情况总结如下：一、总体情况（一）、确保业务合规、平稳发展今年是公司发展的“稳行年”，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

## 承保专员工作总结2

20xx年即将过去，在公司\*\*的悉心关怀下和同事们的帮助指导下，结合我自身的努力，在工作、学习等各方面都取得了长足的进步，尤其是在保险理赔专业知识和技能培养方面的成熟，使我成为一名合格的车险查勘定损员。随着工作岗位的调整，我已经成长为一名能够\*\*工作、业务熟练的前台工作人员。现将一年来的工作情况向公司\*\*总结、汇报如下：

### 一、加强理论学习，注重个人素质提高

加强自身业务学习，争做理赔标兵。在日常的工作学习中，我坚持学习更多的保险知识和业务技能，在老同志的“传帮带”下，不断加强个人自学，弥补个人在保险专业知识和理赔技能上的不足，始终保持着学无止境的学习精神，力争以优质、快速、合规的专业素质做好理赔客户服务工作，报效公司培养，并抱以乐观、积极的态度，以争做理赔标兵为目标。

### 二、严格管理\*\*，恪守保险人员职业道德

时时学习掌握公司的各项规章\*\*、严守理赔员工准则。我清醒的认识到，理赔线作为公司经营的出口关，责任重大，同时又面对保户、汽车修理企业等方方面面的利益\*\*，对此我始终保持清醒的头脑，时刻牢记《财险理赔纪律八条禁令》、《财险甘肃省分公司理赔人员工作纪律“十要”“十不准”“十严禁”》、《财险甘肃省分公司车险查勘、定损三字经》等理赔纪律，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”现象发生，确保自身做到克己奉公、\*\*从业。

### 三、工作的主要做法及成效

1. 坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的保险理赔原则。在正常工作时间及节假日值



班期间，只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持第一时间赶到第一现场，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。

2. 加强案情沟通，力保客户满意。在案件处理过程中，我确保每案做到上下环节交流沟通，一次性收集齐全案件赔付所需资料，方便后续环节处理，不断提高案件的结案时效，对客户咨询，我做到每问必答，耐心细致，在坚持公司赔付原则的基础上，做到以\*\*来做人、做事，做到按章办事。避免了人情、感情关，增加了遵纪的自觉性，尽己所能提高客户满意度。

3. 注重资料的完成、准确、规范，做好数据质量整理工作。数据质量建设是公司提高市场竞争力的基础工程，数据质量的高低直接影响公司经营管理水\*，是重大决策的关键依据。对业务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次检查，使公司业务数据质量得到进一步的改善。

4. 注重仪容仪表，展现公司良好形象。严格按照\*\*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。

5. 注重与各岗位之间积极配合，相互\*\*，督促形成合力，确保理赔流程的畅通有序。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。

#### 四、工作中存在不足

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，还有一些在今后的工作中亟待提升的方面：一是要继续加强车险理赔管控，有效降低赔付成本。二是要增强防范保险欺诈意识，要进一步与交警、经侦等部门做好打假防骗工作。

#### 五、下一阶段工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

1、在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

2、在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，确保完成自己本职工作任务。

3、在本职工作上，严以律己，遵守各项规章制度\*\*，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在\*\*的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。

顾旧盼新，提升理赔服务质量仍然是20xx年工作重心，理赔服务的好坏将直接关系到公司形象，影响到公司业务发展，车险理赔是需要管控的业务，如何缩短理赔周期，节约理赔成本，挤干理赔水分一直是我致力追求的奋斗目标。为此，在新的一年里我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高自身的综合素质和工作技能，以崭新的精神状态投入到工作当中，为公司发展做出力所能及的应有贡献。

### 承保专员工作总结3

自开展医保工作以来，我们在宣传动员上做了一定的努力，但按上级的要求还有一定差距。在今后的工作、学习及其它方方面面，我们继续发扬好的作风，好的习惯，改进和完善提高不足之处，找出差距，对照进步，不断完善。按照上级部门的要求，加大宣传，认真履行自己的责任和义务，配合好上级部门共同做好医疗保险工作。

时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我待。在加入中银保险江西分公司的半年时间内，得到大家的帮忙实在是太多，此刻我将本年度的工作状况汇报一下：

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。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。

时光荏苒，20\_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20\_年的工作做如下简要回顾和总结。

## 一、承保部管理工作

20\_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。

今年以来，我区失业保险工作在区政府和人社局的正确领导下，在市处的具体指导下，以落实政策为着力点，以市处下发的20xx年县市区失业保险工作任务为目标，扎实工作、多措并举，确保了各项工作任务顺利完成。现将工作情况汇报如下：

## 承保专员工作总结4

### 保险人事专员年终工作总结1

伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、布满期待的20\_\_年。回看20\_\_年度的工作生活，感遭到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。

新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们预备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘往返顾和总结过往一年来所做的努力。

人力资源部自成立到当今已一年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，渐渐成长到今天的成熟。自20\_\_年以来，人力资源部的队伍在渐渐壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的进步，人力资源建设正在逐渐走向规范，职能作用也在逐步得到体现。

公司领导对人力资源部的建设极其关心，这对人力资源部同事来讲无疑是最大的强心剂。过往，大家可能对“人力资源”这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部分真实的意图在哪里。通过今年大家的同心协力，已渐渐获得了公司各部分尽大多数人的认可与支持。

上半年因部分人手紧缺，使得一些工作没法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年莫总监任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每一个人的工作职责，使分工更加细致化，现对今年的工作总结以下：

1、对公司员工的人事档案及其他资料进行搜集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完全性，为保证往后的分析工作提供更正确的信息。

因档案内容触及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的守旧意识。协助上级把握人力资源状态。填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借正确的信息。

2、负责劳动合同，办理劳动用工及相干手续。到目前为止，劳动合同的签属工作展开的不是特别的顺利，主要由于市场推广部业务职员较散，集中的机会较少，常常都是来往匆匆，导致部份业务职员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

3、结合公司制度及国家规定考勤和请休假管理，按月正确出具考勤报表。

其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已一年半时间了，由于部分员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。



今年人力资源部特地为此题目进行了考勤重申，并与综合管理部技术职员讨论后改善了考勤系统，但因公司很多工作岗位性质的不同，员工工作时间常常需要弹性化管理，还是不能很好的交上使人满意的考勤数据，但为了避免有些员工“夸大其词”，造成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

4、执行各项公司规章制度，处理员工赏罚事宜。对有些员工不遵守公司规章制度，导致工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周到调查以后，给予了公道公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均熟悉到了本身的错误。

5、今年以来，公司充分斟酌员工的福利，各项福利制度正逐步开始实施。比如以往只有市场推广部职员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现。每个月协助行政部职员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活。斟酌到员工的安全保障题目，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司获得了

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发