# 保险公司季度工作总结汇报(五篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-07-16

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

**保险公司季度工作总结汇报篇一**

按照公司和上级部门的有关要求，自学加强对规范车险经营法律法规和车险承保调控政策的贯彻学习力度，认真领会精神，积极广泛宣传，端正车险市场竟争意识与经营行为，为提高公司车险承保质量和管理水平，切实防范经营凤险，促进车险业务健康，持续发展做出了努力。

一个季度来，在公司经理室支持领导下，我们业务一部加强了对原在我司投保现已流失的客户，以及其他保险主体客进行了上门服务和公关工作。按照公司制定竟回业务的工作计划，分解目标任务，落实目标责任，加强沟通交流，强化服务承诺，积极主动配合抢回其他车险主体的业务，做到新保业务必争夺，流失业务必抢回。通过主动出击，改变了竟争格局，改变了攻防态势，确保了车险业务的可持续发展。

在工作上，做到了尽职尽责、任劳任怨，正确执行公司的各级规章制度和保险条款、方针、政策，有高度的责任职业感。在廉政自律上，不谋私利，不违规违法。遵章守纪，严格按照公司规章办理，在发展业务方面，积极主动配合部门领导，做好续保和新保工作，密切与客户的关系，促进业务发展。在自已的努力下完成了公司交的各项工作任务。团结同志，顾全大局，在新的一个季度里更好的努力工作，为忠县人保财险事业繁荣发展，做出自己的应有贡献而努力。

1、建立车辆信息统计，车险项目储备及跟踪机制，续保巩固续保业务。

2、重视渠道建设，积极拓展车险经销商和兼业代理业务。

3、加大力度，巩固政府公务车辆定点保险，扩大车辆承保面。

随着竟争的日趋激烈，业务发展的压力也越来越大，对理论学习和业务学习的有所放松。

**保险公司季度工作总结汇报篇二**

在这一季度中我进步很大，同事们很照顾我，在工作中给予了很大的帮助，我也很好的完成了工作任务，总是预期的达到目标，今天在做总结的时候我还是要感谢帮助过我的同事们，没有你们的帮助我还在原地走动，你们悉心教导才有我今天的成就，过去的自己是个怕事的，觉得工作压力大使我不敢去面对，逃避让我变得懦弱，我在这段时间里我也努力的丰富了自己，接下来就是我的总结：

1、计划落实早、措施实、抢占车险市场

2、加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

5、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新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。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。保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。面对保险业激烈的竞争形势，面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战，是我们值得考虑并值得去做的事情。

我的考虑有以下几点：

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了企业的充分肯定，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。

下一个季度即将开始，我们要忘记过去，面对现在，展望未来，要有一颗斗志之心，大家团结一气，有狼性一样的战斗精神，在下一季度中创造奇迹。

**保险公司季度工作总结汇报篇三**

四季轮回，自我调入工作岗位，努力工作，勤勤肯肯，充分发挥自己的聪明才干。今年第二季度，贯彻公司的任务要求，以踏实的工作作风、高度的\'责任感和求真务实的工作态度积极主动地参与各项工作。

一开始接触自身岗位工作，遇到一些棘手的业务问题时，心理总是没底，但为了尽快适应岗位，我积极主动向各位前辈傅们请教，自学了大量信息员业务技术书籍及有关规章制度。我认为只有扎实过硬的业务技术，才能在企业、部门中立足。社会生产不断发展进步，需要人们掌握更新更好的技术，满足社会生产发展的需要。当代社会，已进入高速发展的信息时代，新技术，新科技不断出现，本行业也不例外。

本人目前所从事的工作，绝大部份是在电脑上完成，日常工作也都在两大系统中进行。如何更有效地提高工作效率是我目前所思考的。

公司系统的业务架构设计是对企业核心业务的建模和规划。系统的整体业务架构将采用soa架构(面向服务架构)，根据需求通过网络对松散耦合的粗粒度应用组件进行分布式部署、组合和使用。服务层是soa的基础，可以直接被应用调用，从而有效控制系统中与软件代理交互的人为依赖性，它通过结合企业现有系统的操作模式和企业管理的组织结构，将it最新成果运用到系统建模中，使得it系统与企业组织架构融为一体，充分提高业务运营的高效性和灵活性。它的好坏将直接影响到系统以后运行的稳定性和扩展性，是项目实施成败的决定因素。我在系统中负责的内容有：xx模块、xx模块、xx模块、数据的增添及修改、分公司与总公司的媒介、维护运输数据等等，管xx模块和xx模块是每日的基础工作之一，每日清晨我按时收取相关人员所负责项目的单据，然后将它们按照各个项目分门别类的整理妥当后，仔细的将项目的单据内容输入系统，做到录入的内容与材料相一致;对账时两者相同，确保不出错。

系统是面向组织的日常运作和管理，也是员工及管理者使用频率最高的应用系统。在该系统中，我主要负责xx模块中的操作，每日工作的内容是将文件中的重要数据导入系统中，然后制作成excel形式的xx。虽然操作起来看似是简单录入工作，可其中输入数据较多。

1、缺乏创新精神。不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是每天疲于应付工作。领导交办的事情基本完成，但自己不太会主动牵着工作走，很被动。

2、缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常琐事，工作没有上升到一定高度。

3、自身存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于学习工作，很多知识虽然了解但却不精通。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去，不断在工作中学习、进取、完善自己，更好的为中外运久凌贡献自己的力量。

**保险公司季度工作总结汇报篇四**

回顾我在上月底时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的xx个险未来的憧憬和希望。 不积跬步，无以成千里。在过去的一个月中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。总结起来，这个月工作有以下几个方面：

1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责,真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了最好的服务，维护了公司的形象。

2、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。

3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。

4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。

5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的基本知识，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

半年以来，感谢领导和同事们对我极高的评价和厚爱，同时觉得自己很惭愧，自己离一名合格的营销人员还相差的太多，今后更加努力学习和工作。艰辛与希望同在，我将用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓新的领域，迎接美好未来。

**保险公司季度工作总结汇报篇五**

时光流逝，又在过了半年，回顾上半年的工作历程，作为公司的员工，我们深深感到xx之蓬勃发展的朝气，感受到xx人之拼搏的精神。上半年的工作，有收获，有教训，总结，对一个热情工作的人来说是承上启下的，现将上半年的工作总结如下：

我的工作主要是案件的预估录入和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作，预估是否准确，要列入分公司的一项考核当中，不单单是理赔部门的一项工作，而是关系到温州中支公司，所以每个月都要关注的一个问题。于是在预估上，对于不知晓的案件金额，收集各方面的资料，如问客户，问查勘员，问损失部位，问三者的车型等等，尽量问的全面，让预估偏差尽量做到最小。在这过程当中，便会遇到各式各样的客户。预估是一份棘手的工作，但我还是在预估偏差率上很好的体现出来，我想以后会做的更好。

接下来是客户的咨询和投诉，面对客户的咨询和投诉，我首先做的工作便是对此案件的来龙去脉摸个清楚，对不清楚的条款向同事们讨教，于是能够很好的答复客户的疑问，同时也给客户一些很好的建议，常常引得客户“满意而归”，当然这其中也有着难缠的客户，但最后都能迎刃而解。这是我最为开心的事情。在处理咨询和投诉上，不但能让我学会与各式各样的客户沟通的能力，还在理赔及其它知识上给予了一定的学习和提升。

完成了公司完分配的业务任务，实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要，管理部门人员分配了一定的业务任务，每季度都定期评比，面对了相当的压力，我通过自身的努力，顺利的完成了任务，期间遇到的客户多种多样，通过耐心回答客户的疑问，尽量系统解释条款，最终让客户满意买下我们的保险产品，中间虽然有很多小麻烦，但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件，本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退，上班时间不开小差，认真负责的工作。平时尽量不请假，遇到事情必须请假时，也提早向上级领导申请并交接好自己的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。

本人以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，尽责尽职，按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一直勤勤恳恳，任劳任怨，把工作放在第一位，及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不同，预估是非常注重实效的，要在规定是时间里完成，如不然，就会超时，所以加班也是难免的。平时都会很虚心的请教领导，请教同事，在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新，来提高自己的工作效率和工作技能，在工作与生活中，本人与同事间和睦相处，互相友爱，互相学习，互相帮助。

本人虽然在工作中取得了一定成绩，但也存在许多不足，以后要更加的努力克服，在与客户的沟通方面更待上一层，本人要“做到老，学到老”。要不断的学习保险的专业知识，充实自己，也要不断的提高自己的业务水平，更好的服务于我们的客户。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找