# 油茶保险工作总结(汇总18篇)

来源：网友投稿 作者：心上花开 更新时间：2024-06-15

*油茶保险工作总结1基本信息姓名：国籍：中国目前所在地：广州民族：汉族户口所在地：湖南身材：157 cm 49 kg婚姻状况：未婚年龄：23 岁求职意向人才类型：普通求职应聘职位：行政/人事类:行政/经理助理工作年限：1职称：无职称求职类型：...*

**油茶保险工作总结1**

基本信息

姓名：

国籍：中国

目前所在地：广州

民族：汉族

户口所在地：湖南

身材：157 cm 49 kg

婚姻状况：未婚

年龄：23 岁

求职意向

人才类型：普通求职

应聘职位：行政/人事类:行政/经理助理

工作年限：1

职称：无职称

求职类型：全职

可到职- 随时

月薪要求：1500--20

希望工作地区：广州 深圳

个人工作经历

工作职能：主要是户外促销活动的配合执行

中国人寿湖南省分公司95519 客服专员

主要工作职能：全天侯95519电话接听，客户咨询解疑问，客户投诉处理

永安财产保险股份有限公司 内勤/出单

主要工作职能：处理办公室日常行政事务,接听电话,接待客户,收发公文,开发客户,跟进客户,单证资料的录入输出,管理单证. 教育背景

毕业院校：保险职业学院

**油茶保险工作总结2**

XX年上半年保卫处认真贯彻落实重点学校工作规范和标准，紧紧围绕学校工作重心，以实现学校“零发案”为目标，以加强基础工作、严密治安防范为重点，坚持安全稳定工作为教育教学服务，为师生服务，全面推进校园综合治理各项措施的落实，有效维护了学校稳定。半年来，在校领导的指导下，在全校广大教职工的大力支持下，为全体师生创造了一个比较稳定、安全、有序的环境，维护了学校正常的教育教学秩序。

一、提高认识，加强责任心

上半年根据学校对安全保卫工作的要求，及时布置和改进学校安全保卫工作。

一是明确制度。我部门根据校情建立修定了《学校安全检查制度》、等一系列规章制度及安全工作方案，使学校安全保卫有章可循。

三是狠抓落实。把安全工作真正落到实处。

二、创建平安校园为目标

一是以创建平安校园为目标，以树立防范意识为切入点，提高处置突发事件的应急能力和自我防护能力。

二是以安全保卫为重点。对要害部位、重点时段定期进行排查，做到“经常检查安全不间歇，及时整改安全隐患不过夜。

三是以树立服务理念为宗旨，把事故苗头当作必然发生的事故去解决。上半年保卫处与各分校相互协作与配合，学校内没发生一起人身和财产重大安全事故。

三、根据学校的工作计划，制定保卫处的月计划

1、保卫处根据学校的实际状况，制定年计划和每个月的工作计划，并随时调整，以保证学校的正常教学秩序和生活秩序有序进行。

2、年末、月末根据年度、当月工作计划，认真总结年度、当月的工作，总结经验，找出差距，改进工作。

3、全年出勤率100%，没有迟到早退现象。遇到事件，无论是节假日随叫随到。遇到处理事件，早来晚走，从未有任何怨言和向学校要任何条件。

四、根据学校实际情况本学期制定了相应的安全措施

1、下发《学校安全用电通知》下达《学校用电安全通知》后，积极配合各分校、处室进行自我检查，使广大教职员工和学生提高了安全用电的认识，在安全用电方面没出现事故。

2、下发《清理上缴公安局禁止物品》通知为防止事故的发生，根据^v^门的通知精神下发了《清理上缴公安局禁止物品》通知，禁止教职员工与学生在校存放公安局禁止物品，有效的防止了事故的发生。

3、下发《消防安全》通知，并根据《消防法》规定，更换维修了消防设施。依据《消防法》的规定，与各处室签订了责任状，及时更换消防器材，确保消防设施的完好。

4、5月7日：47与后勤处检查食堂小卖部的安全消防，对6家不安全单位下达了整改通知。

五、对新生和班主任进行法制、安全、消防知识教育

1、根据二、三、四分校的安排，为其老师与学生进行了消防安全知识教育。

2、根据三分校、五分校的安排，对学生的进行了法制教育，提高了学生的法律意识。

六、安全巡查、消防检查有记录

1、不间断的对四个校区进行安全巡查和消防检查，做到有记录，对有隐患的单位下达限期整改通知书，防止不安全因素的存在。

2、每周定期检查消防设施，对损坏的消防设施查明原因，及时上报更换。

七、利用监控设备，加强校园内的巡逻，保障学校师生人身安全和财产安全

1、配合各处室、各分校进行校园内监控，发现不安全因素，及时通知有关部门，杜绝不安全事件的发生。

2、协助各分校调监控，对不安全因素留下备查资料。配合各处室调录像共29次/人，及时处理不安全因素。

3、加强对校园内、各教学楼、学生宿舍、仓库、食堂、小卖部的不间断进行现场巡逻，每天至少三—四遍，防止不安全因素的发生。

**油茶保险工作总结3**

日月如梭，转瞬间XX年行将进入序幕!做为保险公司的一份子来说，首先感激领导和同事在这即将一年的工作中，对我的教导支撑。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将工作扼要总结如下：

一、工作思想方面。

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，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。

二、业务方面。

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨8：30分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定1号和16号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以25份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以25份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒(4套为一盒)标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

三、工作中做的好的方面

1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

四、工作中的不足

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与人沟通的能力。

3、须加强应变能力。

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。

**油茶保险工作总结4**

大家上午好，下面由我来做一个个人年终总结。刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自己的总结甚是肤浅，思考问题的角度以及深度还远远不够，下面的汇报若有什么不妥之处，会后还期望领导和老师们多多批评指正。

首先第一项是我的工作资料。

那么对于经代后援来说，它的任务也是十分繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项资料：

1、投保单的初审、登记、交单

2、保单的领取，发放登记

3、报表，包括各家代理公司本月截止到当天的数据报表、各渠道(各片区经理)本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。第二个方面是报表，每一天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，透过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多的知识，积累了必须的经验。

下面是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个小菜一碟。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

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

第二，努力做好自己的本职工作，做好后援服务，和各位老师为国华为经代搭建一个更好的平台

第三，继续努力的学习业务知识，提高自己的业务水平，那我期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透过老师讲解，在理解上是有必须的差距的。

下面是个人感受(个人收获)

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十分的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于此刻的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

2、对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，透过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。

作为一名刚毕业的学生，能够有机会来到国华工作学习，我感到十分的荣幸。做学生的时候期望尽早的参加工作，但是根本不了解职场，工作之后才有了一个清晰的认识，每一个人职场都有它特定的一个运作流程

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的潜力和经验，强化了我对扩展知识和提高潜力的学习欲望。

**油茶保险工作总结5**

一、全年工作总结

⑴围绕目标，落实计划，狠抓本职工作

截止12月31日，95585专线岗共受理各类报案\_\_件，较上年同期增长\_\_%;其中：机动车辆险\_\_件(交强险\_\_件，商业险\_\_件)、意外险\_\_件、企财险\_\_件、公众责任险\_\_件、雇主责任险\_\_件、货运险\_\_件、家财险\_\_件、校园方责任险\_\_件、产品质量保证保险\_\_件、医疗责任保险\_\_件、承运人责任险\_\_件、建工险\_\_件，其中，委托外地\_\_件、代勘\_\_件、投诉\_\_件、电话回访\_\_件，客户满意度达\_\_。第一现场调派率\_\_%。

查勘定损岗共处理案件\_\_件，较上年同期增长\_\_%;其中：机动车辆险\_\_件，较上年同期增长\_\_%，人险\_\_件，企财险\_\_件，货运险\_\_件，责任险\_\_件，家财险\_\_件。

理算岗共理算各类赔案\_\_件，较上年同期增长\_\_%，注销\_\_件、拒赔\_\_件;其中机动车辆现场赔案\_\_件、金额\_\_万元，件数占总赔案件数的\_\_%;预付赔案\_\_件\_\_万元;诉讼赔案\_\_件，起诉金额\_\_万元，整体结案率为\_\_%。

针对伤人案件，我部特聘请了专业医师对机动车伤人赔案和各类人险、责任险赔案中医疗费用进行审核，截止12月31日，已审核各类赔案\_\_件、金额为\_\_万元，剔除金额占医疗费用赔款金额的\_\_%。

⑵以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

，我们加大了对各环节工作的改革力度，通过改革本部门内各岗位人员的工资核算管理办法，即将本部门内所有员工的收入分拆成基本工资与绩效工资两个部分，施行绩效工资与个人实际工作质量相挂钩的考核办法，依据工作质量对绩效工资进行核定、发放，进而实现工资由统一的岗位工资向多劳多得、少劳少得、按劳取筹的科学转化，通过一系列的举措，切实加大了对现场赔付案件的推行力度，加快了案件在各环节的流转速度，提高了保险理赔服务的质量，进而使中华保险品牌特色服务进一步得到了社会的认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。

⑶以“比、学、赶、帮、超“为口号，提升岗位人员业务技能水平，组建一支高素质的理赔队伍

在过去的一年里，我们不断加大对本部门各岗位人员培训的投入力度，1-9月份，我部门共组织各类培训、岗位技能考核及业务知识交流活动10余场次，并邀请专业人员进行授课，讲授保险公估知识、理赔业务技巧;调派员工参加社会及公司内部组织的各类培训;在二零二厂华源汽车行针对特定事故车组织查勘定损人员进行查勘技能大赛;赴兄弟中支公司参观学习、进行业务交流;通过组织、举办形式多样的活动，切实提高了部门内广大员工的业务技能和工作水平。

⑷加大硬件投入力度，为客户提供优质、快捷的理赔服务

1月，ebao车险理赔系统正式上线使用，为适应工作发展的需要，理赔部及时的为每组查勘人员配备了笔记本电脑，并以组为单位增配了数码照相机，从而使每一个查勘组都能够拥有一台笔记本电脑、两部数码照相机，与此同时，理赔部还在每一辆查勘车上加装了gps定位系统，进而使专线人员可以更直观的掌握市区及周边地区的交通状况以及部门查勘车辆所处位置与使用情况，使现场调派更加合理，避免了“误派“、“错派“，提高了调派的质量，进而保证了较高的第一现场查勘率。强大的硬件投入，先进的车险理赔系统，为中华保险特色理赔服务健康、有序的发展奠定了坚实的基础。

⑸加大对保险骗赔案件的查处力度，切实做到“不惜赔、不滥赔“

，中华保险中心支公司加大“打假、防骗、反保险欺诈“工作力度，取得了明显的成效。截至12月31日，我部门与有关部门密切配合，共查处保险骗赔案件\_\_件，为公司避免经济损失\_\_万余元，切实做到了不惜赔、不滥赔，有效地维护了我公司的权益，同时对居心不良者也起到了警示的作用。

⑹发送温馨短信，为客户提供人文关怀

每遇雨、雪天气，机动车辆肇事率增高，我部利用专线信息平台向客户手机发送温馨短信，提醒客户雨、雪天气小心驾驶、稳驾慢行，此举不但能有效地降低出险率，也能充分体现出中华保险的无时无刻无微不至的人文关怀。

二、工作计划

通过一年来的努力，中华保险品牌得到了社会各界的广泛认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。但是，在工作中，我们仍然发现了不少的问题与不足，如保险赔付率仍然偏高，处理保险拒赔案件欠缺方式、方法等等，因此，全面提高理赔质量和理赔管理水平，仍是我们未来一段时间内的工作重点，在工作中，我们要进一步加强车险查勘、定损、报价、核赔、医疗审核等关键环节的工作，做到有目标、有措施、有激励，不断提高保险理赔质量与效率。因此，我们要切实做到：

⑴95585专线接报案时间控制在每案3分钟以内，回访率力争达到95%;查勘定损岗现场到位率力争达到100%，超时限交案率力争控制在10%以内;报价岗自报车型控制1天以内，分公司报车型与分公司协调尽量控制在2天以内;理算岗件数结案率和金额结案率力争达到85%。

，我们将继续加大对现场赔付案件考核力度，扩大影响，造出声势，在市场树立中华保险理赔服务特色。

⑵控制好车损险定损质量，确保车险赔付率明显下降。因此我们要提高第一现场查勘率，挤压车损险赔案中的水分，切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘、定损工作的监督和把关。

随着业务规模不断作大，我们要进一步提高全体理赔工作人员的业务技能，加强理赔人员的监督考核力度，提高理赔人员的工作效率规范理赔人员的言行，杜绝吃、拿、卡、要等有损公司形象利益的行为，要求查勘人员要作到车辆洁净、衣着整洁、言语文明、不卑不亢、耐心细致、服务高效，以崭新的面貌应对客户，教育每一个理赔人员在做理赔服务的同时，要做中华保险的宣传员。

⑷，我们在保证第一现场到位率的前提下，进一步提高第一现场报案率，加大无现场自述案核查案发现场的力度，以减少假骗赔案的发生。我部出台拒赔案件奖励办法，调动全员工作积极性，进一步降低赔付率，增大利润空间，重点加强非车险和重大疑难案件的调查工作，抽调专业组进行非车险查勘和疑难案件的调查。

⑸加强报价管理，做好价格本地化工作，挤压汽车配件和修理价格中的水分，切实做到同一车型，统一报价金额。

⑹加强伤人案件赔偿的审核。

⑺积极防范保险欺诈，做好疑难赔案调查处理工作。

⑻规范未决赔案管理，严格执行总分公司未决赔案管理的各项规定，规范未决赔案的处理原则和操作流程，提高未决赔案的估损准确性，尽量杜绝未决赔案零估损情况的发生。

⑼加强内部信息反馈。理赔环节中发现的问题要及时向承保部反馈，以促进公司承保风险控制，监督承保制度的执行，从源头上遏制赔付率的上升势头，协调好业务发展和理赔管控的关系。

⑽加强对保险理赔工作的管控与监督。我们将面向中华保险中心支公司机关各部门及下设各支公司收集在我部门从事保险理赔服务、管理过程中发现的问题及指导性的意见和建议，并对有帮助性的意见和建议予以采纳，进而对保险理赔服务、管理工作进行整改，全面提高保险理赔服务、管理质量与效率。

在接下来的时间里，我部门将以提高客户满意度为宗旨，以维护公司利益为目标，着力提高保险理赔质量与效率，提升中华保险的社会美誉度，树立中华保险品牌，展示中华保险的服务优势，力争通过服务促进效益，为把我公司建成为一流现代保险企业做出应有的贡献。

**油茶保险工作总结6**

20\_年以来，我市机关事业单位养老保险工作坚持以^v^理论.“三个代表”重要思想和党的“xx大”会议精神为指导，树立和落实科学发展观，根据全省劳动保障和全省养老保险工作会议精神,按照省机关社保局提出的“围绕一个中心”，做到“两个坚持”，实现“三个创新”，达成“四个目标”的工作要求，以抓征收保发放求稳定促和谐为重点，认真抓好各项工作的贯彻落实，以目标考核为契机，以星级优质服务窗口建设为载体，强化内部控制，改进经办机构作风，提高经办能力，促进我市机关事业单位养老保险工作更好更快发展。截止十月底，全市参加养老保险单位2946个，在职参保人数63158人(其中执行企业制度的2771人)，离退休人数18906人(享受企业保险待遇的128人)。1-10月份基金征收31800万元，完成全年计划93，基金支出32100万元，完成全年计划92，分别比去年同期增收7100万元、增支7055万元，增长28。现就20\_\_年1-10月主要工作总结如下：

一、抓好征收，确保发放，继续做好清欠和清偿工作。

按照全省养老保险和基金监督工作会议精神，我市及时研究布置今年养老保险费征收支付任务，按照“确保发放，强化征收，力争平衡”的要求，做好养老保险基金征收发放工作。一是根据年度征收拨付计划,按照序时组织基金征收和养老金发放工作。二是根据\_\_年度\_制度和事业单位收入分配制度改革,做好6万多参保人员工改增资基数调整核定和补缴工作,全市共增收养老保险费3700多万元。三是根据工改提高离退休人员待遇标准及时重新核定18500名离退休人员养老金标准和补付工改增发的养老金,共增付养老金4000多万元。四是根据企业职工养老金待遇调整规定，对实行“一保两制”的企业退休职工按时计发了待遇标准。五是做好\_\_年度参保单位基金收支结算工作。六是积极做好事业单位改制的养老金预留清偿工作。市本级落实外贸属企业养老金清偿资金596万元，三真公司清偿资金150万元。七是继续完善征缴机制，加大养老保险费清欠工作。全市共收回欠费1270万元。

高了征收机构和参保单位工作效率。六是进一步完善数据库。市公司和部份县公司加紧参保人员的历史缴费数据补建核对工作。

三、开展自查，加强核查，确保基金安全与完整。

严格执行社会保险基金财务会计制度和收支“两条线”规定，认真落实省劳动保障厅闽劳社

[\_\_]443号文件精神，积极开展财务自查，强化基金核查，完善管理制度，确保基金安全。一是根据省市主管部门的布置，开展\_\_年养老保险基金财务自查工作。二是按照财政部门的要求，完成事业单位资产清查工作。三是开展形式多样的基金核查工作。继续采取结合延伸审计、财政等多种方式开展养老保险核查工作，重点核查缴费基数、非在编人员参保和专项做好异地安置退休人员领取养老金资格协助认证工作。市本级对3个参保单位发出改按企业养老保险制度执行的核查通知后，促进了参保单位的参保意识，其中一个单位补缴了欠缴多年的“双费”。

四、加大宣传，完善制度，促进业务经办操作规范。

为进一步推进我市机关事业单位养老保险业务管理科学化、规范化和制度化，加强培训，完善制度，促进业务经办操作规范。一是举办参保单位申报员培训，组织申报员学习了解我市养老保险业务规程，从业务申报环节上做到规范操作，从而较好促进业务经办操作规范。二是制定欠费业务台账,加强欠费管理。为清欠和业务统计提供准确的基础数据。三是加强特殊工种退休资格审核工作。制定特殊工种提前退休审核程序规定，统一规范特殊工种提前退休的审核程序。四是组织学习和转发《福建省机关事业单位养老保险经办机构内部控制暂行办法实施细则》，通过组织学习，查找不足，促进我市内部控制逐步统一、规范到省统一规定上来。

五、以人为本，比照调整，解决改革中出现的新问题。

在\_\_年\_和事业单位收入分配制度改革时，原参照工改的企业不再列入新的工改范围，这给机关事业单位养老保险工作提出新的问题。参照省厅的规定，坚持以人为本，比照调整，解决改革中出现的新问题。为做好比照调整缴费基数和养老金工作，一是积极协调请示，出台政策。在调查摸底的基础上，主动协调人事、财政、^v^门，及时向市政府领导汇报请示。为此，我市出台了《关于原参照执行机关事业单位工资制度的企业比照调整缴费基数和养老金问题的通知》(明劳社[\_\_年]17号)、《关于做好比照调整缴费基数工作有关程序的通知》(明劳社办[\_\_年]10号)、《关于做好比照调整缴费基数单位和档案寄存人员的退休审批工作的通知》(明劳社办[\_\_年]13号)、《关于比照调整缴费基数参保单位正常调整缴费基数有关问题的通知》(明劳社[\_\_年]63号)等文件，较好解决了改革过程中比照调整的有关养老保险问题。二是及时办理，按时兑现养老金。在经新一届政

府常务会议研究后，及时组织实施，市级确保在春节前将增发的养老金111万元发放到756位离退休人员身上,全市共比照调整1890人。三是采取措施，做好比照调整工作。参照企业社保“两确认”做法，由参保单位、机关社保公司、劳动保障局、人才服务中心四方共同确认比照调整人员基本信息，委托人才服务中心代理调整缴费基数办法，确保比照调整工作的顺利实施。

六、完善内制，强化考核，改进经办作风，提高经办能力。

以创建星级优质服务窗口为载体,以年度目标考核为契机,进一步完善内制制度，强化考核，加强基础和内部管理工作，不断改进经办机构作风和提高经办能力。一是根据市劳动保障局制定的目标考核要求，统一下发20\_\_年度全市机关事业养老保险考核标准。二是积极开展星级优质窗口建设活动。成立工作小组，制定创建工作实施计划。按照计划有序的开展窗口建设工作。三是加强政治理论和业务知识学习，提高经办机构的经办能力。四是进一步完善和规范内部规章制度，确实做好内部控制、财务分析、业务统计、缴费记录、档案管理、政策宣传等基础工作。五是认真办理人大政协议案和提案以及信访件8件，做到件件有落实。特别是对事业单位改制过程中出现群体上访问题做好政策解释宣传。

**油茶保险工作总结7**

今年以来，在省分公司的正确领导下，普洱分公司新班子带领全市系统以重要思想为指导，牢固树立和实践科学发展观，认真贯彻落实全省系统工作会议精神和省分公司的各项工作部署，积极应对激烈的市场竞争的挑战，围绕“开门红”、“”任务目标，努力克服内部和外部的各种困难，艰苦奋斗，以崭新的精神风貌和工作姿态大力推动业务发展，取得了积极成效。

一、 主要经营指标执行情况

(一)在困境中求发展，业务规模保持行业首位。目前普洱市场寿险主体6家(人保寿险已批设筹建)。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

泰康人寿：人力约470人，保费收入万元(主要收入来自万能险和投联险)同比负增长市场份额19%。

太平洋人寿：人力约250人保费收入万元(主要收入来投联险和传统寿险、意外险)同比负增长市场份额12%。新华人寿：人力约150人保费收入万元(主要收入来传统寿险和银保业务)同比增长市场份额。中国人寿全市系统：人力734人，较年初增长5%，总保费规模万元，同比负增长，占市场份额的55%，业务规模居行业首位。

(二)调整结构，规模效益齐头并进。截止6月30日，全市系统实现首年保费规模万元，同比负增长占总保费的比重为与去年同期的比较占比降低了。实现首年期交保费万元(其中银保渠道万元)，同比下降占总保费的比重为与去年同期相比下降了个百分点。实现5～9年期个险首年期交保费和十年期及以上期交保费的规模万元，同比下降。实现续期保费万元续收率同比增长占比与去年同期相比提高了个百分点。

(三)半年目标完成情况。截止6月30日个险渠道实现万元，完成率。其中3～9年期万元完成率;xx年期及以上万元完成率;实现短险保费万元，完成率;银保渠道实现保费万元完成率其中趸交万元完成率期交万元完成率。一季度保险先进村入围 17 个，完成率 %。

(四)人力稳步增长，队伍规模居行业首位。截止6月30日，全市寿险行业的营销人力约1600人，较年初下降11%。

我公司的营销人力734人，较年初增长5%，在当地行业中人力占比46%，增长速度逐步提高。我公司营销人力的举绩率51%，月人均期交保费1700元，较去年底下降了近3455元，

(五)赔付率大幅度下降。截止6月30日，我公司的赔付支出为万元，赔付率为同比减少万元同比下降。赔付率较高的主要是健康险。

(六)费用结余，效益增强。截止6月30日，公司可提费用为万元，可用费用为万元费用支出为万元，结余 5万元。可提佣金为万元，可用佣金为万元佣金支出为 万元，结余80万元。

二、 主要工作措施

(一)统一思想，紧跟落实

及时贯彻省分公司会议精神统一思想、统一步调。为进一步落实xx年度省分公司开门红启动工作，总结分析普洱分公司开门红起步阶段排名全省落后的原因，采取切实可行的解决措施，我们于元月8日召开全市系统 “开门红”启动工作落实情况汇报视频会，对开门红工作措施进行督促落实。分公司新班子调整后，2月8～9日，分公司召开了为期一天半的全市系统xx年工作会议，进一步统一思想，坚定发展的信心。5月12日省分公司视频会议召开后，我们高度重视，狠抓落实，及时贯彻会议精神，采取多项措施，把省分公司视频会议精神和当前我市系统的业务推动工作结合起来，用会议精神指导和推动各项工作。为贯彻落实全省系统重点单位业务发展会议精神，安排布置当前和下一步业务发展的工作措施，确保“”任务目标达成，分公司于5月25日召开了全市系统业务发展工作会议，进一步强调了强化执行力，紧跟上级，把执行力变成行动。在省分公司每一次召开会议后，我们都把及时贯彻会议精神，作为是否与省分公司保持一致、政令是否畅通、是否“听话照做”的具体行动。

(二)突出重点，拓展期交

加大个险期交拓展力度，确保经营成果实现。今年以来，我们在抓中介业务上规模、抓团险抢阵地占领市场的同时，突出重点打好个险渠道的“城市保卫战和农村圈地战”，着力推动个险期交业务，最大限度缩短我市系统个险期交业务与发展进度快的州市分公司的差距。

一是细化省分公司各阶段期交业务发展企划。为深入贯彻落实省分公司个险期交业务企划，我们结合普洱实际，出台了“普洱论剑”系列业务推动活动，大力推动个险期交业务发展。特别是4月2日，我们在普洱市委党校隆重召开有普洱市杨副市长参加的高规格的xx年一季度精英表彰暨“普洱论剑”高峰会，为公司的发展产生积极的、重要的影响。

二是分类指导，分层经营分类指导。分类指导：分公司在工作督促指导时，重点加大一二类公司的督导力度。即思茅区(一类)作为中心城市，宁洱、墨江、景东、景谷澜沧为核心(二类)，在每一个阶段的发展企划的关键时段派出工作组进行重点督导。分层经营：一二类六大公司全力以赴打好“城市保卫战和农村圈地战”大上期交，提升内涵价值，同时也确保规模业务不落下。镇沅、江城、孟连、西盟四小三类公司，在解决自身核心价值的同时，大力发展期交和意外险业务。上半年保险公司工作总结

**油茶保险工作总结8**

我于xxx大学毕业，获得xxx学位，毕业后从事过技术管理、教育。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安!

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们能够将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是职责心的体现。

选取保险，要思考三个问题：

第一选取一个实力较好的保险公司;

第二看这份保单是否适合自己;

第三就是业务员的服务。

我为人很真诚，十分乐意帮忙别人，必定会为我的每一位客户带给最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮忙而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

期望各位面试官能给我一个机会，我讲尽我自己看最大的潜力回报公司。给公司创造最大的价值。

**油茶保险工作总结9**

20xx年即将过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年底，感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

我是今年二月份到公司的，三月份开始组建远景部，在没有到大童之前，我是没有销售保险的经验的，仅凭对这份工作的热情，而缺乏保险行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习保险知识、保险的意义。一边和客户沟通找出问题并且迅速解决，遇到销售难点和问题，我经常请教北分的同事，一起给客户做计划。

通过参加公司的定期培训，在不断的学习中对保险有了更深的了解。现在我可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过近一年的努力，也得到了很多客户的认可，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，根据客户的要求，随时都可以拿出一个比较完整的方案。

存在的不足就是团队组织能力还有待提高，吸取10年的经验教训，将团队利益做到最大化，达到共赢。

**油茶保险工作总结10**

>一、20xx年主要工作

1、销售支持方面

（1）《分公司调研汇报及建议（草案）》、《总公司团险销售支持、产品管理体系规划（草案）》

从实习期开始本人积极的和各机构联系，了解机构业务开展情况，听取内勤员工的意见和建议，通过这次调研基本上摸清了各机构的发展状况，结合自身经验完成了《分公司调研汇报及建议（草案）》提交给领导作为参考。同时为了细化岗位职责，切实推动团险业务销售支持工作的开展，本人拟写了《总公司团险销售支持、产品管理体系规划（草案）》作为工作的具体规划和目标。

（2）团险计划书模板及封套

为了提升民生团险的销售水平和专业化形象，在领导的指导下本人借鉴同业经验并结合公司团险的实际情况制作了团险计划书模板，模板包括公司介绍、需求分析、方案示例、客户服务等内容，机构内勤可以根据模板及目标客户情况灵活使用部分或全部内容，并就模板内容做成修订以满足需求，促成业务。

另外设计印刷了团险计划书封套，精美的包装可以提升计划书的档次，增加客户对公司的好感和信任，成为展业的有力工具。

（3）团险月刊《团险视野》

根据对分公司的调研，发现存在着分公司对总公司工作不了解、分公司之间不了解、销售单位对市场政策不了解、我司各机构对同业不了解的一系列问题，为了解决这一问题，由本人主要负责编撰了包括总公司动态、分公司信息、市场政策、同业动态等内容的团险月刊《团险视野》，目前已完成2期的制作。

（4）年终行销品的制定

元旦、春节来临之际，为了做好团险业务人员拜访、答谢客户的工作，由本人主要负责制定、采购年终行销礼品的工作，在采购工作开始前先通过征求意见函了解了分公司的需求，根据需求最终确定了制作开工利是包、水墨挂历两样礼品，目前已完成了采购报价工作，预计在12月中旬将会运抵各分公司。

（5）团险卡单承保系统的开发建议

根据团险业务实际情况及同业的做法，提出了开发团险卡单承保系统的建议并拟定工作联系函交信息技术部、业务管理部、客户服务部等部门会签意见，为后续的系统开发奠定了基础。

（6）贷款无忧保险宣传彩页的制作

由于贷款无忧保险主要面向个人进行销售，良好的宣传材料使必不可少的，为了配合保险的上市销售，目前已经设计了宣传三折页的文字样本。

（7）具体机构业务的支持

为辽宁分公司设计了团险套餐产品，帮助河北分公司制定母婴安康保险销售流程，为四川分公司计划开展计划生意保险提供大量参考资料等等。

2、产品开发方面

（1）平安行交通工具保险上市发文

（2）参与、协助精算部团险产品大调整

为了提升我司团险产品竞争力，配合核保岗共同向精算部提交了对团险产品进行调整的意见，并在后期的沟通中对具体修改提出了有针对性的意见。

（3）不断跟踪贷款无忧保险、康福医疗基金保险的开发进度，协助做好督促提醒工作。为了使财务部能尽快给出康福医疗基金保险的帐号管理办法，拟写了致财务部的联系函进行催促。

（4）20xx年新产品开发计划

为了推动团险业务更好、更快的发展提升产品竞争力，与销售督导岗配合向市场部提交了20xx年团险新产品开发计划。

3、培训方面

（1）很好的完成团险外勤培训的组织工作

10月初在长沙保险学院举办了团险系列的第一次外勤培训，本人很好的完成了这次培训的组织、协调工作，培训取得了良好的效果。在培训结束后本人将全程录像刻成光盘邮寄到各分公司，供未参加培训的同仁学习。

（2）为12月中旬的全系统团险内勤培训准备有关产品的培训材料

>二、20xx年工作中存在的不足

（1）、总公司的思维方式理解还不是很透彻，有时考虑问题不是很周全；例如团险业务手册给个别分公司数量过多，没有留出足够的富余，以致于总公司出现短缺。

（2）有时候办事还不够细致，缺乏前瞻性；例如在年终行销品印刷签报中，由于原中介渠道不在订购但签报时未考虑单价的变化导致预算不足，随经协调解决，但还是造成时间有所延长。三、对于问题的反思和解决措施

对于出现的问题我觉得最主要的问题还是总部思维模式还没有完全建立，在今后的工作里会继续加强这方面的意识，高标准要求自己，相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些不足，争取在各方面取得更大的进步。

**油茶保险工作总结11**

20xx年是值得中支保险人难忘和考验的一年，根据省公司和保监局的筹建批复文件精神，我司自4月份开始筹建至5月10日正式挂牌开业，至今各项工作都已步入正轨，公司发展初见规模。正式开业以来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在市委、市政府及社会各界的大力支持下，我司员工以拓荒者的勇气，团结拼搏，攻艰克难，取得了骄人的战绩，至12月中旬累计完成签单保费 1085万元，全面完成了省公司下达的各项任务目标。这些成绩验证了我司的“特别能吃苦，特别能战斗”的公司精神。现将20xx年所做工作总结如下：

一、深入开展市场调查，制定积极的筹建方案

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。并在此基础上制定了筹建方案和未来中心支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了市委、市政府的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于5月份顺利通过保监局的验收并批准开业。

二、紧紧抓住“第一要务”，牢固树立发展意识

三、坚持“两手抓，两手都要硬”的原则，使公司管理与发展齐头并进

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证中支公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度，并按上级公司“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程，公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解中华保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等，20xx年，我们共举办各类业务培训4次，参加人数达180人/次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，共核保、签发各类保单2240份，实现签单保费1085万元，接受各类报案185起，代查勘案件14起，已决案件61起，占已决案件的94%。

四、在竞争中求生存，在服务中促发展

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以中支在成立之初就倡导全体员工要树立“业务要发展、服务要先行”的理念，以中华保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。因此如何提高服务工作质量，建设一流的客户服务平台，也是我们工作的重中之重，随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。因此，中支在成立之初就严格规范客服工作，把中华保险一流的客服管理平台运用、落实到位，并建立健全语音服务系统，让众多的客户全面了解语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。同时加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。切实实践“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。

20xx年，在省公司的正确领导下和全体员工的共同努力下，我司做了一些工作也取得了一些成绩，但离总、省公司的要求还有很大差距，20xx年，中支将认真贯彻省会议精神，按照省公司“20xx年总体工作思路”要求，实现速度、规模、效益同步快速发展。

回顾即

**油茶保险工作总结12**

进入20xx年以来，矿保卫科在集团公司保卫处及矿党委、行政的正确领导下，以“三个代表”重要思想为指导，认真落实科学发展观;坚持“预防为主、依靠群众、群防群治、综合治理”的保卫工作方针，以“建设和谐矿区”为工作中心，以开展“创建平安企业”活动为契机，充分发挥自身职能，全面落实各项防范措施，不断提高全矿治安综合防控能力，实现了全年无刑事案件、无重大治安案件、无火灾事故的“三无”目标，矿区治安状况取得较好效果，为我矿实现第四个安全年、构建和谐矿区和各项工作任务的顺利完成打下良好的基础。

回顾一年来，我们主要做了以下几项工作：

根据上级要求，结合我矿保卫工作实际情况，年初在6年的基础上完善了《XX煤矿治安综合治理工作意见》，健全了治安综合治理领导机构，详细制定了全年治安保卫工作计划、治安防范措施，明确了各级治安责任制，加大了治安奖罚力度。和全矿2个“治保会”分别签定了《治安责任状》，各“治保会”以班组为单位建立了治保小组，各“治保会”都能及时排除本单位存在的治安问题并积极抓好民事调解工作，对职工中出现的矛盾及时疏导划解，防止事态扩大，把治安隐患消灭在萌芽状态。

同时矿加强了与新城派出所的联系，成立了“沛县公安局新城派出所XX煤矿警务区”;矿给警务室配备了办公桌椅、文件橱，安装了电话，制作了制度牌板。派出所派出一名片警，四名协警常驻矿区，平时协助矿保卫科做好矿区周围的治安巡逻工作，每周一、三、五接待群众咨询。

二、加强保卫人员思想教育，提高保卫队伍素质。

我们利用每天工前会和“周五”学习日学习传达上级文件、会议精神，组织广大保卫人员认真学习^v^建设有中国特色的社会主义理论，用“三个代表”重要思想武装头脑，贯彻落实科学发展观;认真学习提出的“八荣、八耻”为主要内容的社会主义荣辱观;学习xx届六中全会精神;原原本本地学习党的xx大报告;全面准确领会报告精神实质;引导广大保卫人员明荣辱之分，做当荣之事，拒为辱之行;使广大保卫人员在工作岗位、在矿区、在社会形成知荣辱、守法纪、促和谐的文明风尚。同时我们还认真组织学习《企业事业单位内部治安保卫工作条例》、学习与工作相关的法律法规，及时传达上级文件和会议精神;对所学内容每月出试卷考试一次;通过学习使广大保卫人员业务素质和工作能力不断得到提高，为搞好我矿治安保卫工作打下坚实基础。

三、认真开展职工岗位安全行为教育

为贯彻落实党的安全生产方针，保持我矿安全生产的平稳态势，根据矿党委要求，在全科范围内认真“开展职工岗位安全行为教育活动”。组织广大职工认真学习《^v^关于预防煤矿生产安全事故的特别规定》、《煤矿职工安全手册》、以及集团公司、矿安全工作会议精神;还结合保卫工作实际学习《企业、事业单位内部治安保卫工作条例》、《^v^治安管理处罚法》等内容。我们保证“学习内容、学习时间、学习方式、学习效果”的落实。每个职工认真做好不少于1字的学习笔记;认真开展自查自纠。通过学习，广大保卫人员安全意识、规范化工作能力不断得到提高，为搞好我矿治安保卫工作打下坚实基础。

四、加强基础防范，确保矿财产安全和矿区治安稳定。

确保企业和广大职工的财产安全，是我们保卫科的重要职责，为此，我们从“三防”入手，严格落实各项管理制度。

一是加强了门卫管理，对外来人员及车辆严格登记;对出矿物资严格收取《出门证》并认真查验;对出矿的电缆、设备等重要物资，《出门证》必须有矿领导签字批准，方可出矿。

二是矿加大了对矿区治安投入。新建物资仓库4余M2;新砌筑、加高了供应科、食堂和矿区周围等多处围墙2余米，加固了物资仓库的门窗，增强了防盗安全可靠性。

三是保卫科加强了值班、巡逻管理。每天有一干部坚持24小时值班，指定专人看管电视监控画面，带领巡逻队员对矿区重点部位进行多次巡视或蹲点守护，不留死角。20xx年9月，保卫人员发现矿男浴室房顶瓦面有行人迹象，便怀疑有人爬墙入矿，盗窃矿内物资;于是，在科长苏振海同志的带领下，周密安排，埋伏守候多日，终在9月4日下午将两名爬上屋顶，正准备实施盗窃的人员当场抓获并及时扭送公安机关。经公安机关审理查实，这是一个6人盗窃团伙，曾多次盗窃矿内物资。6人受到公安机关拘留三天(因是在校学生，不予执行)的处理。

四是加强了对煤场的管理，为防止个别运煤人员卸煤、掺杂施假，每天发煤，都由一名科干部和一名巡逻人员在煤场监督司磅;特别是煤场管理员曹继行、马元祥同志，对工作积极负责，大胆管理、任劳任怨、为工作不怕得罪人，并多次放弃休息日，只要是发煤他们就不离煤场，多次查获弄虚作假行为。维护了我矿销煤形象和客户利益，规范了运煤秩序，受到了矿领导表扬。

由于广大保卫人员有强烈的事业心和责任感，克服种种困难，严格落实各项保卫工作措施，使矿区秩序明显好转，为确保矿区长治久安，打下坚实基础。

**油茶保险工作总结13**

20\_\_年即将过去，在公司领导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，我已经成长为为一名能够独立工作、业务熟练的前台工作人员。现将一年来的工作情况向公司领导总结如下：

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、严格管理制度，恪守保险人员职业道德

时时学习掌握公司的各项规章制度、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诱惑，对此我始终保持清醒的头脑，时刻牢记《中国\_\_财险理赔纪律八条禁令》、《中国\_\_财险甘肃省分公司理赔人员工作纪律“十要”“十不准”“十严禁”》、《中国\_\_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、清廉从业。

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，做到以制度来做人、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平，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。

5、注重与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。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，在领导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20\_\_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。

**油茶保险工作总结14**

即将过去的2\*年，对我们来说是有很重要意义的一年。

这一年，在院领导的带领、支持下，我们的团队进入了一个全新的领域，顺利的开展了工作;在院领导的关心、帮助下，得到了提高，走向了成熟;在有关科室的支持、配合下，通过我们的治疗，产妇得到了主动的康复，创造了价值……所以，在岁末年初，充溢我们心房的是感恩、感激和无限的动力。

2月份开始，我们主要做产科病房的产后康复工作;8月份开始做产后42天复查门诊康复治疗。现将一年来的工作总结如下。

一、思想作风上严格要求，本着“一切为了患者，为了患者一切”的宗旨。培养团队意识，提倡协作精神。

二、强化学习意识，在人才培训上下工夫。通过各种学习，使护士尽快成熟，成为技术骨干。

1.每周组织业务学习，并做好学习记录。

2.每月进行一次考试。

3.工作中发现问题，及时总结、探讨，提出整改方案，汲取经验教训。

三、配合医院工作，加大对外宣传力度，把产后康复的理念渗透到各个阶层。

1.给孕妇学校提供讲课内容，配发宣传册。

2.门诊产前检查，及时指导，提前渗透。

3.住院期间，治疗时告知产后42天门诊复查。以为没有恢复好的产妇及时治疗，全面康复。

4.积极参与医院组织的各项活动。在“准妈妈风采”大型活动中，适时推出“抽奖送健美”、“健美我自信”活动，提高了透明度。

5.配合妇保科完成了1000份的产后康复指导资料;完善了产后康复服务项目调研表。

四、注重沟通、友好交流。工作中，及时了解患者的需求及心理。做好她们在身体经受痛苦、心理经受煎熬、社会角色转型期的心理疏导。帮助她们建立自信，适时调节，有效的避免了产后抑郁的发生，提高了产妇及家庭的生活质量。

五、积极宣传及指导母乳喂养。做好产后催乳及乳腺疏通。成功的治疗了数十位产后乳腺管阻塞的病例。得到了患者及家属的赞誉，并送来了感谢信。同时，也有效的分担了临床护士的工作，增进了我们的友谊。

六、注重个人修养的提高及仪容仪表的端庄。上班必须衣帽整齐、挂牌上岗。操作规范、文明用语。同患者建立平等、和谐的医患关系。全年未发生一例纠纷及医疗差错。

**油茶保险工作总结15**

20xx年是人保财险股份制改革上市后的第二个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

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。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施

20xx年初，我司经理室就针对\*\*地区保险市场变化及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。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

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。

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，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。

\*\*地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而\*\*地区人口少，企业规模小，我司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：

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，向中小企业提供保险保障，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。

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，加大市场占有面

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，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、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保险业务;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”贺岁保险、“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;

二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平;

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。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

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、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保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，但今年多家保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，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。纸业有限公司保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保险费，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保险业务。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。

**油茶保险工作总结16**

我于\_\_大学毕业，获得\_\_学位，毕业后从事过技术管理、教育。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安!

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们能够将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是职责心的体现。

选取保险，要思考三个问题：

第一选取一个实力较好的保险公司;

第二看这份保单是否适合自己;

第三就是业务员的服务。

我为人很真诚，十分乐意帮忙别人，必定会为我的每一位客户带给最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮忙而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

期望各位面试官能给我一个机会，我讲尽我自己看最大的潜力回报公司。给公司创造最大的价值。

**油茶保险工作总结17**

转眼我到公司工作已接近半年了。在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮忙、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作，个人素质和业务工作潜力都取得了必须的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作状况总结如下：

一、加强学习，提高素质、

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的职责意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，透过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和资料，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，透过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

二、踏实肯干，完成工作、

在公司工作的半年中，透过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面:

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作潜力和创新意识不足、知识水平有待提高等。

今后我将努力做到以下几点，期望领导和同志们对我进行监督指导：

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务潜力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

**油茶保险工作总结18**

现将工作情况总结如下：

一、脚踏实地，努力工作

我深知办公室是一个工作非常繁杂、任务比较重的部门。作为一名内勤人员，肩负着领导助手的重任，同时又要兼顾正常运转的多能手，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。对领导交办的事项，认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍;对职工自己的事，只要是原则范围内的，不做样子、不耍滑头、不出难题。脚踏实地的做好每一件细微的工作，不敢有丝毫的怠慢。

二、端正作风，摆正位置

在工作中，我坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好每项工作。服从领导分工，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到。从不能耽误任何领导交办的任何事情。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。相信自己在销售内勤的平台上可以有一个很好的发展，并且能为公司的发展多做贡献。

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