# 保险公司上半年工作总结精选10篇

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-01-15

*保险公司上半年工作总结（精选10篇）时光如流水般匆匆流动，一段时间的工作已经结束了，回顾过去这段时间的工作，收获颇丰，这也意味着，又要准备开始写工作总结了。下面是小编整理的关于保险公司上半年工作总结的内容，欢迎阅读借鉴！保险公司上半年工作总...*

保险公司上半年工作总结（精选10篇）

时光如流水般匆匆流动，一段时间的工作已经结束了，回顾过去这段时间的工作，收获颇丰，这也意味着，又要准备开始写工作总结了。下面是小编整理的关于保险公司上半年工作总结的内容，欢迎阅读借鉴！

**保险公司上半年工作总结精选篇1**

时间匆匆，上半年在忙碌的工作悄悄走过，人们对于保险都很重视，保险销售也取得了不出的成绩，使得我们上半年的业绩早早就达到了要求，现在对上半年工作总结。

在年初之际，我们就准备了多套销售方案，同时积极调查市场情况，发现了上半年销售最好的保险是医疗保险，为了保证公司利益，同时满足客户的需要我们对相关保险做了很多调整，并且每个员工都开始选择优质客户进行保险销售。在销售的过程中，为了取得更多的成绩我们采取捆绑销售，到各大公司销售保险，为了争取更多的客户，我们通过电话联系了很多家企业高层达成协议。

同时也与学校积极合作，让更多有需要的人购买保险，当然在销售过程中，我们也遇到了一些问题，比如购买后，因为系统问题，导致很多客户的信息显示不出来，最后经过检验发现原来是公司系统过载导致主机卡顿，为了保证正常运行我们部门重新购买了一台主机，避免了相同的问题发生。

在上半年中我们公司也招聘了很多新人，为了尽快让新人适应保险销售工作，我们统一为所有的`员工准备了一个月的保险知识集训。在卖保险过程中，每个员工都必须要对保险有基本的认识，如果不能够很好的了解保险销售工作，这就极大的影响我们销售业绩，在销售过程中，也不能取信客户。每个人在培训结束后还需要进行考核，只有经过了考核并取得了不错的成绩才能正式上岗就职。

我们在售后服务方面也做了改进，因为很多时候我们在销售保险之后就必须要考虑售后问题，这一块是重点。找到客户的问题，比如有些客户对于买的保险具体有那些服务，不了解，会通过拨打客服热线来询问我们，对于这些问题比较好解决，只需要把一些相关的服务详细说明就可以。但是也会遇到一些客户达到了保险要求，需要我们核实，这需要汇报到公司上层，让其他领导来做决策。

为了让公司更加具有活力，减轻员工压力，在四月份期间，公司举行了一次户外活动，每个部门都能参加，通过三天的活动让员工得到了放松，同时也让各个部门的同事变得更加团结，并且也得到了很多员工的称赞。为了避免延误工作，每个部门轮流进行。

虽然上半年做的不错，在各个方面都有了进步，但下半年的任务依然比较重，为了更好的达到要求，我们公司每个部门依然需要继续努力，继续上半年的工作精神，坚持做好工作任务，把该做的工作及时完成弥补工作中的不足。

**保险公司上半年工作总结精选篇2**

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了\_\_保险公司\_\_支公司，通过上半年的工作和学习，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自己的理论知识付诸于实践，挑战了自己的工作能力和学习能力。在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮助，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：

一、工作方面

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。坚持财务手续，严格审核算，对不符手续的发票不付款。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。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。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。

二、学习方面

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，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

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。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。

三、今后工作方向

学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。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。在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献。积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的每次培训。

**保险公司上半年工作总结精选篇3**

根据财务报表数据显示，截止5月底宿州分公司累计实现保费收入19651.76万元，较去年同期增加4105.49万元，同比增长26.41%；累计产生赔付成本10535.16万元，较去年同期增加2330.94万元，同比增长28.41%；实现报表利润921.28万元，较去年同期减少470.25万元，同比下降33.79%。

（一）传统业务平稳发展。

为确保全年各项经营指标的实现，确保“十二五”发展规划实施推进，始终把发展当成我公司的“第一要务”，实现了传统渠道业务平稳发展，车险保费收入16916.41万元，同比增加2265.03万元，增长15.46%；非车险保费收入1078.6万元，同比增加183.7万元，增长20.53%。

（二）政策业务取得突破。

通过向政府有关部门作专题汇报，不断加大沟通与交流，最终赢得了与市社保中心合作开办大病补充医疗保险业务的良机。在开办过程中，公司通过充分发挥专业化的优势和细致周到的服务，推动医保工作取得初步成效，得到了政府各相关部门的充分认可。政策业务取得突破，大病医疗保险实现签单保费收入1656.76万元。

（三）基层班子建设得到加强。

在选拔和任用领导干部时能坚持“以人为本”，勇于打破论资排辈、求全责备的选人用人观念，全方位启用人才，及时将优秀人才充实到各机构的领导班子。通过不断调整，各经营机构班子整体结构逐步得到了优化，基层班子的综合素质、凝聚力和战斗力明显增强。

（四）深化保费竞拍自认和团队考核办法内涵。

在充分研究分解任务目标的基础上，进一步加大任务竞拍力度，竞拍自认制更趋完善。竞拍活动得到了各基层机构的积极参与，使得竞拍现场异彩纷呈、高潮迭起，原计划自认竞拍发标保费1500万元，结果拍出了2700万元，超出预计底标1200万元，活动的开展有力的促进了县域业务快速发展。此外，对县区属营销部实施双向考核、双向管理，任务由分公司直接下达，销售费用按业务渠道和性质实行包干配置，使得以副经理挂帅的营销部焕发出勃勃生机，五个营销部业务平均增幅均高于全市平均水平。

（五）晾晒数据，问题导向，对应下药。

通过晒数据、找差距、比管理，提升各单位、各经营机构算帐水平，提高管理决策能力，加强了各经营机构管理者管控意识。同时，通过数据的互相监督，畅通交流，逐步整改，捆绑考核，不断提升公司管理软实力。

（六）平内攘外，优化转型，确保车险有效益。

紧紧抓住监管部门加大规范财产险市场秩序的有利契机，始终坚持引领市场抓规范，依法经营促发展，切实把规范市场秩序的成果转化成为促进发展的重要推动力。

一是以我为主，引领市场，把效益考核作为业务发展的依据，不跟风不冒进。

二是对标市场研究，取人之长，避己之短。行业协同自律，促进规范发展。

三是带头规范经营，推动行业自律，在促进行业协同发展、市场份额有所增长的同时，车险业务确保了有效益的增长。

（七）有序开展群众路线教育活动，相关规定执行到位。

党的群众路线教育实践活动，既是当前的一项重要工作，也是一项长期的战略任务。\_\_市分公司将教育实践活动开展各项经营管理的重点工作结合起来，把教育实践活动的成果转化为推动业务快速发展和效益提高的具体实践，做到活动和工作两手抓、两不误、两促进，确保了各项工作目标任务的顺利完成。

（八）深化降赔，多项指标见成效。

通过去年降赔行动的实施，取得了阶段性的成果。我们，今年针对理赔六大风险环节和二十多个风险节点进行重新梳理，采取了不同介入风险管控方式，制定动态管控策略，发现问题及时调整。不断在实施中调整，在完善中提高，取得了良好的效果。

（九）内外配合，上下联动，顺利实现“开门红”和“双过半”。

今年以来，面对着市场主要竞争对手逐步壮大所带来的冲击加剧，我们做到不等不靠，沉着应战，通过内部的各种措施、办法以及一线声援赛等等举措的实施，一季度确保了“开门红”。在二季度中，凭借着我们多年的外部公关经验以及广泛的人脉关系，取得了大病医疗签单保费收入1656。76万元，为二季度实现“双过半”奠定了坚实的基础。

**保险公司上半年工作总结精选篇4**

一、经营形势分析

20\_\_年上半年以来在嵊州全体员工的共同努力下，一季度完成了235万业务离半年工作总结中支公司下达的260万还有近25万的差距没有拿到1%奖励，但我们自已在去年的基础上给每个员工布置了开门红竞赛，在二季度的四月份1%全部兑现奖励，二季度我们在分公司和中支公司领导的关心下和支持下，业务有了较好的发展提前完成了全年保费的55%1至6月份完成了550万保费，分公司总经理室杨总在6月16日亲自发来了贺电表示祝贺这也是对我们四级机构最大的鼓励和成绩的肯定。

二、主要工作措施

1、强化“生于忧患死于安乐”意识，。今年来，面临我司业务发展缓慢，业务结构不合理，经营无费用，保险市场疲软等困难，感触很深，看看别的公司，想想自己，我们为什么这样落后？各方面都有原因，特别是理赔服务上，我们长安公司有安心理赔联盟的承诺，承保的业务不是凭空来的，都是业务部门通过各自的渠道与人脉关系拉进来的，出险了想自己尽量少承担这一点也是人之常情，业务员为此也常与理赔部门之间进行沟通，在不违反原则的情况下对关系客户预以一定的通融照顾。有些赔案涉及较大金额的扣除从不与户与业务员商量，造成了被动。有些赔案明明是经办人员做错了还强词夺理拒不改正，真还以为自己是法官人都得遵守你的判决了。财务部门在打款的时候经常会发生卡号错误与帐户找错的事，帐户团委半年工作总结打错本是不应该的，卡号不能使用要及时沟通，在网上划款的备注中要写得仔细一些让客户明白赔款已到位。

三、20\_\_年下半年工作安排

一是准备积极引进优秀业务人才，要突破引进业务人才的“瓶颈”，扎扎实抓好增加代理人及兼职业务员的工作。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保费的关键因素。进入三季度以来，业务发展速度减缓，且呈下滑趋势，7月份保费仅完成70万元，完成中支计划的78%。业务形势十分严峻。8月份我司根据省公司提出的”鉴往今来，抢抓机遇，破局发展”的安排部署我司面对激烈的市场竞争，忧的是中介保险业务和车商业务没有大的突破，首年新单保费负增长；忧的是优秀业务员很难引进，多次努力都没有成功引进与市场的需求极不相适应；忧的是非车险开拓还是很困难，费用和行业自律的规定及品牌的问题使我司非车险业务没有突破性的进展。

二是抓好银行、车商业务的保险代理工作，形成较好的规模效益。从而实现在嵊州市场上做大做强的目标。

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“下半年工作总结秋季风暴”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，我们应该明了分公司杨总会上提出的：办法总比困难多；只要我们群策群力、想办法、出主意，一切问题都能够解决，一切困难都能够克服。努力保持业务的持续健康稳健发展。鼓足干劲，再创新高，努力实现20\_\_年的1300万的奋斗目标，从现实讲下半年的任务能否完成将是对我们的一个严峻考验，如果有理赔的强力支持我们还是充满希望的。

**保险公司上半年工作总结精选篇5**

一、经营形势分析

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。

20\_\_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。

二、主要工作措施

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—奔向20\_\_》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20\_\_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20\_\_年各项工作胜利》的报告。在报告中明确提出了州分公司20\_\_年工作的总体思路：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20\_\_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202\_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、岑巩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。

**保险公司上半年工作总结精选篇6**

这半年来还是做的非常不错，我们公司也到了一个持续进步的状态，保险工作现在的市场是非常的大，但是竞争也是很大，如何在这样的大环境下面，让我们公司的立足这是一个非常现实的问题，这半年确实难得可贵，半年来的工作也是有许多进步的，我们公司这半年也是有了一些突破，这样的状态是非常不错的，有很多措施也是需要继续落实下去，现在也需总结一下。

首先这半年公司的发展也是很稳定，虽然没有太多的变化，但是内部员工都是非常努力，正慢慢的有一些好的情况出现，当然这是需要持续的，做保险工作并不是那么容易，还是应该进一步提高自己，这也是非常有必要做好的事情，在业务方面确实还是需要对自己有一个客观的认识，有些事情应该持续的去做好，这段时间以来的工作当中我也是非常在乎自己的能力，我一直都在认真的思考自己这方面我应该更加努力，更加用心，作为一名管理者，这是需要清楚的，上半年持续的发挥确实还是有了显著的提高。

半年来公司内部员工都是非常的团结，大家对工作也是非常的用心，在这样的环境下面还是可以做的更好的，这一点毋庸置疑，接下来的工作我相信是可以做的更好，部分员工的业绩也是非常的不错，公司的正在朝着更好的方向发展，不管是在什么时候这些都是应该持续的，在一个稳定的状态下面，公司才能够发展的更好，公司的工作方针是没有错的，只有执行好相关的工作才可以持续，这半年积累很多的客户，这都是大家一同努力的结果，做保险工作一定要找准定位，不能够错过机会，这是非常重要的。

这半年也到了一个关键时期，有些事情需要提高，我们公司也是慢慢的在发展提高着，在工作当中大家本着一个好的态度，公司的气氛也是越来越好了，不仅仅是在业绩上面有了提高，工作氛围更加是有了一个不小的提高，这一点我非常肯定，虽然现在是发展的稳定，但是一定是不能够松懈的，一定要持续这样的工作氛围，大家共同营造的氛围非常的难得，简单的回顾了上半年的经验，现在我也意识到了很多，有些事情应该要持续发展下去的，下半年还需更加努力，共同把保险工作发挥好，持续做好这些。

**保险公司上半年工作总结精选篇7**

时光流逝，又在\_\_开心的过了半年，回顾上半年的工作历程，作为公司的员工，我们深深感到\_\_之蓬勃发展的朝气，感受到\_\_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：

一、在工作上

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。

二、业务上

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。

三、劳动纪律上

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。

**保险公司上半年工作总结精选篇8**

20\_\_年上半年的工作即将过去，从入职到现在，我在太平洋保险公司工作了快8个月了。回顾这半年以来的工作，在公司同事的支持与帮助下，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，挑战了自己的工作能力和学习能力。在这工作期间，有得也有失，平下心来，总结自己工作成绩和收获，从而找出不足，以利于今后工作。现将半年来的工作情况总结如下：

一、提高自我意识

入司以来，清楚的知道这个岗位的严格和重要。以“合规、合法”为中心在工作的同时，牢记各项核保政策，努力学习核保专业知识，调整自身知识结构、提升自我意识与政策执行把握能力。认真学习，仔细揣摩，努力做到：从容应对客户的咨询，做到准确、清晰、浅显的回答。努力做到规范化、专业化、标准化。

二、日常工作总结

每天摆在我面前的总是那看似平平凡凡的保险单，每天的工作就是录入、录入、再录入、送单、送单、再送单。但我的每一笔录入，每一次送单，都是和公司在半年完成全年任务是密不可分的。看起来我的工作枯燥无味，但我深知，认真仔细的做好每一单业务，严格审核每一点信息，能把风险拒之门外。降低风险，提高业务质量。在工作中不断充实和完善自己，不留遗憾。

总结上半年的工作学习，我的体会是在工作中必须做到“四勤”，即：

1、眼勤（多看，以老员工为榜样，学习老员业务上的经验与方法）；

2、脚勤（多跑，了解车商以及客服需求，及时了解市场动向）；

3、嘴勤（对发现的问题及时向领导汇报，做到及时处理）；

4、手勤（及时做好相关记录总结，为以后的工作打下坚实的基础）。

三、下半年计划，在下半年的工作中我会一如既往的，严格要求自己，在不断完善和细化自己工作的同时，认真学习专业知识，夯实专业基础，做到理论和实际相结合，不断的提高自己的业务能力。不辜负领导的信任和关怀。认真贯彻落实“太保梦”，以公司荣为荣，为我司保险业务稳健、高效快速发展做出自己的贡献。争取提前完成公司下达的保费任务。

四、主要工作措施

1、强化忧患意识,更新经营观念。改变等单的工作状态，加强与车商专员和销售经理的沟通，及时了解我司业务在车商中所占比例，为公司搞好各项工作打下了思想基础。

2、对车商进行分析，并根据车商保险专员反映情况，以及自己了解情况进行分析，早安排、早部署，争取工作主动权。

3、瞄准目标，突出重点，扎扎实实做好各项工作。了解车商倾向,如送修与反利。

4、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，提高公司知名度。

5、主动出击，开拓市场。对未合作车商进行维护，争取长远发展。

五、认真落实公司各项规章制度。

1、讨论制定合理的规章制度，形成文件，确保有理可依。

2、制度在制定的过程中除了会提出对违反规定人员提出相应的惩戒同时也适时的提出一些奖励性措施以鞭策和提高员工执行制度的积极性。达到激励的目的。

3、明确责任，责任到人。

工作中我还有很多不足之处，考虑问题不够深入细致，加之入司不久，工作能力不够强，自已也要不断的加学习改进。面对日益激烈的市场形势，我将全身心投入工作中，为完成全年计划目标而奋斗。

**保险公司上半年工作总结精选篇9**

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。

**保险公司上半年工作总结精选篇10**

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\_\_保险\_\_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。是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20\_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，之后再用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。做到自己的最好，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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！