# 4S个人车险工作总结（共5篇）

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2025-07-16

*第一篇：4S个人车险工作总结工作总结\*\*\*总或者\*\*\*\*部门【或者不要排头】：我于2024年11月进入公司\*\*\*\*部进行工作，经过近3个月的工作开展，业务兢兢业业、认真负责，和公司同事之间关系相处融洽，配合各部门及时完成各项工作；积极学习...*

**第一篇：4S个人车险工作总结**

工作总结

\*\*\*总或者\*\*\*\*部门【或者不要排头】：

我于2025年11月进入公司\*\*\*\*部进行工作，经过近3个月的工作开展，业务兢兢业业、认真负责，和公司同事之间关系相处融洽，配合各部门及时完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下也取得了一定的进步。同时也存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信加入“安捷”这个大家庭是正确的，我一定会拥有更美好的明天。

在这三个多月里，我跟4S店的各部门工作人员由陌生人变成了朋友，她们平常给了我很大的帮助,我用自己的实际行动让他们看到了我的真诚！光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是低下的。出单员得工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都还必须认真仔细的录入每一个保单！

经过近三个月的4S车险销售，自己细心总结以下几点，在今后的工作中能够总结经验，提高业务水平，完成销售目标。

1、我们要把低端的客户当成高端客户来接待，就这样我们才比其他人多一个客户，多一个客户就多一个机会；

2、对潜在客户做到每周二次的拜访。我认为攻下客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等客户认可了，我再将精力转移到第二个客户上。在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，尽快提高自己的销售技能。

3、业务上，了解客户的需求、车险购买渠道、讲解在4S购买车险的好处等，挖掘潜在客户，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

4、意识上：无论在销售还是车险理赔知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处！同时在如何保证4S店续保车险稳定增长这一问题时，积极学习总结其它公司经验，在与客户进行沟通交流时，主动说明、解释在4S进行购买车险和续保车险的各种好处和对比，达到客户满意。比如：

1、客户问：4S店保险怎么这么贵？答：因为险种齐全，保障全面，价格自然就高了。您可以删减去掉您所不需要的险种价格自然就下来了。来我给您介绍介绍这些险种。您自己来选择决定。

2、电话投保好像便宜很多吧。答：电话投保是保险公司争对低端客户设置的全裸式投保方式，它把所有的售后服务和协议保险全都去掉了，所以价格自然便宜点，如果您购买电话投保，将享受不到一系列4S店与保险公司签定的协议和售后服务。比如，以后出险了定损价格上就有所区别。在4S店购买的保险能够按4S店要求价格定损，而电销就不可以了。保险是一个大件商品，能一味的只看价格。您买的就是个未来。难道您愿意买份缩水保险吗。

3、我有个朋友做保险，我找他买。答：哦，是这样啊。其实买保险，我个人感觉还是不找熟人的好。找一个专业的机构买比找熟人好。出险了去麻烦熟人还要欠人家人情，这社会最怕欠的就是人情债。在4S店购买，售后服务是我们应做的，您可以安心享受我们的服务。我们有专业的车险管家为您24小时服务。

做到主动给讲解客户在4S店买车险所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在4S店新购保险和续保。其实客户买保险说到底买的还是一种保障，这种保障只有通过有价值的服务才能体现出来。而服务的价值也只有当事故发生时车主才能体会得到。在4S店买保险，店方向车主提供的是涵盖投保续保、紧急救援、事故定损、事故维修以及索赔在内的全流程“管家式”保险服务。即意味着投保方便、保费合理、事故救援、专业维修、纯正配件、异地理赔、理赔快捷等一系列服务保障和便利。对比价格，现在的价格都比较透明化，因此也贵不到哪里去，但保险不同于一般的普通商品，选择保险更重要的是看服务所体现出来的价值。同时，在4S店买保险，其实传递给投保车主的是一份安心及省心。因为保险服务对于4S店来讲，是一种延伸的服务。4S店这么大的一家店，肯定希望服务好车主，从而带动新车的持续销售。

到4S店投保优点：

■

1、省心划算。这主要是从出险后理赔的角度来讲。一方面，投保人车辆出险后车主不用四处奔波，不涉及第三方索赔时，报险后可直接到4S店内定损、理赔及修理，节省了时间。一方面，由于4S店在修理技术上都很过硬，无须为修理的质量担忧。所以从方便快捷和省心的角度来讲，在4S店投保更划算。另外，到4S店续保，定损、维修都在4S店里完成，定损价和修车价格是一致的，车主无需额外付出修车差价。

■

2、在4S店投保的好处是售后服务没的说。出险后的理赔都不用投保人操心，配件也是原厂的，质量上有保证。同样事故车可以得到完善的修理保障。消费者自行购买车险可以便宜几十块钱，但保险公司推荐的综合维修站、零部件品质难以保证。

■

3、对于可修可换的件，4S店都会选择换件而不是修理，至于定损员那边，它有办法搞定。从保险公司的角度上讲，它宁愿能修就修能补就补。换新件自然是对咱的爱车是百利而无一害。

■4、4S店的服务客户相对于保险公司要少得多，客户去保险公司理赔往往要排队等很久，而4S店是一对一管家式服务，保证更加细致的为您服务。

到保险公司投保的缺点：

■

1、在保险公司投保，到出险理赔的时候往往比较麻烦，无论是定损、理赔等都需要花费比较多的时间，需将车开到指定的地点定损、维修。

■

2、到保险公司投保，出险之后定损往往价格偏低汽修厂修车的价格一般要比定损价高车主往往要自己掏腰包补上差额有的时候这个差额要比定损价高好几倍。

经过这三个月的工作学习后，希望自己能充分发挥自己的能力，在不断的发展中得到更多的进步，相信自己一定会做好。我一定不会在公司的发展中迷失自己的方向，逐渐的发展，为安捷贡献自己的一点力量。感谢安捷各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持----因为是你们让我更成熟，更专业。

以上总结，是本人在安捷车业工作的一些总结，再次，感谢领导的良苦用心，也感谢领导这些日子的栽培！

总结人： 2025.11.16

**第二篇：4S个人车险工作总结**

工作总结

\*\*\*总或者\*\*\*\*部门【或者不要排头】：

我于2025年11月进入公司\*\*\*\*部进行工作，经过近3个月的工作开展，业务兢兢业业、认真负责，和公司同事之间关系相处融洽，配合各部门及时完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下也取得了一定的进步。同时也存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信加入“安捷”这个大家庭是正确的，我一定会拥有更美好的明天。

在这三个多月里，我跟4S店的各部门工作人员由陌生人变成了朋友，她们平常给了我很大的帮助,我用自己的实际行动让他们看到了我的真诚！光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是低下的。出单员得工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都还必须认真仔细的录入每一个保单！

经过近三个月的4S车险销售，自己细心总结以下几点，在今后的工作中能够总结经验，提高业务水平，完成销售目标。

1、我们要把低端的客户当成高端客户来接待，就这样我们才比其他人多一个客户，多一个客户就多一个机会；

2、对潜在客户做到每周二次的拜访。我认为攻下客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等客户认可了，我再将精力转移到第二个客户上。在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，尽快提高自己的销售技能。

3、业务上，了解客户的需求、车险购买渠道、讲解在4S购买车

险的好处等，挖掘潜在客户，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

4、意识上：无论在销售还是车险理赔知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处！

同时在如何保证4S店续保车险稳定增长这一问题时，积极学习总结其它公司经验，在与客户进行沟通交流时，主动说明、解释在4S进行购买车险和续保车险的各种好处和对比，达到客户满意。比如：

1、客户问：4S店保险怎么这么贵？答：因为险种齐全，保障全面，价格自然就高了。您可以删减去掉您所不需要的险种价格自然就下来了。来我给您介绍介绍这些险种。您自己来选择决定。

2、电话投保好像便宜很多吧。答：电话投保是保险公司争对低

端客户设置的全裸式投保方式，它把所有的售后服务和协议保险全都去掉了，所以价格自然便宜点，如果您购买电话投保，将享受不到一系列4S店与保险公司签定的协议和售后服务。比如，以后出险了定损价格上就有所区别。在4S店购

买的保险能够按4S店要求价格定损，而电销就不可以了。保险是一个大件商品，能一味的只看价格。您买的就是个未来。难道您愿意买份缩水保险吗。

3、我有个朋友做保险，我找他买。答：哦，是这样啊。其实买保险，我个人感觉还是不找熟人的好。找一个专业的机构买比找熟人好。出险了去麻烦熟人还要欠人家人情，这社会最怕欠的就是人情债。在4S店购买，售后服务是我们应做的，您可以安心享受我们的服务。我们有专业的车险管家为您24小时服务。

做到主动给讲解客户在4S店买车险所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在4S店新购保险和续保。其实客户买保险说到底买的还是一种保障，这种保障只有通过有价值的服务才能体现出来。而服务的价值也只有当事故发生时车主才能体会得到。在4S店买保险，店方向车主提供的是涵盖投保续保、紧急救援、事故定损、事故维修以及索赔在内的全流程“管家式”保险服务。即意味着投保方便、保费合理、事故救援、专业维修、纯正配件、异地理赔、理赔快捷等一系列服务保障和便利。对比价格，现在的价格都比较透明化，因此也贵不到哪里去，但保险不同于一般的普通商品，选择保险更重要的是看服务所体现出来的价值。同时，在4S店买保险，其实传递给投保车主的是一份安心及省心。因为保险服务对于4S店来讲，是一种延伸的服务。4S店这么大的一家店，肯定希望服务好车主，从而带动新车的持续销售。

到4S店投保优点：

■

1、省心划算。这主要是从出险后理赔的角度来讲。一方面，投保人车辆出险后车主不用四处奔波，不涉及第三方索赔时，报险后可直接到4S店内定损、理赔及修理，节省了时间。一方面，由于4S店在修理技术上都很过硬，无须为修理的质量担忧。所以从方便快捷和省心的角度来讲，在4S店投保更划算。另外，到4S店续保，定损、维修都在4S店里完成，定损价和修车价格是一致的，车主无需额外付出修车差价。

■

2、在4S店投保的好处是售后服务没的说。出险后的理赔都不用投保人操心，配件也是原厂的，质量上有保证。同样事故车可以得到完善的修理保障。消费者自行购买车险可以便宜几十块钱，但保险公司推荐的综合维修站、零部件品质难以保证。

■

3、对于可修可换的件，4S店都会选择换件而不是修理，至于定损员那边，它有办法搞定。从保险公司的角度上讲，它宁愿能修就修能补就补。换新件自然是对咱的爱车是百利而无一害。

■4、4S店的服务客户相对于保险公司要少得多，客户去保险公司理赔往往要排队等很久，而4S店是一对一管家式服务，保证更加细致的为您服务。

到保险公司投保的缺点：

■

1、在保险公司投保，到出险理赔的时候往往比较麻烦，无论是定损、理赔等都需要花费比较多的时间，需将车开到指定的地点定

损、维修。

■

2、到保险公司投保，出险之后定损往往价格偏低汽修厂修车的价格一般要比定损价高车主往往要自己掏腰包补上差额有的时候这个差额要比定损价高好几倍。

经过这三个月的工作学习后，希望自己能充分发挥自己的能力，在不断的发展中得到更多的进步，相信自己一定会做好。我一定不会在公司的发展中迷失自己的方向，逐渐的发展，为安捷贡献自己的一点力量。感谢安捷各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持----因为是你们让我更成熟，更专业。

以上总结，是本人在安捷车业工作的一些总结，再次，感谢领导的良苦用心，也感谢领导这些日子的栽培！

总结人：

2025.11.16

**第三篇：车险业务员个人工作总结**

车险业务员个人工作总结

经过将近一年在天津大地的工作，本人已经成长为一名能独立开展查勘工作的查勘员，从一名没有获得公估资格的查勘员转变成为一名获取公估证的保险公估人，中间也付出了一些汗水与努力，整个过程中的困难，也只有自己最明了，一切的付出与努力，虽然没有与收获成正比，但是，自己觉得，努力过，也争取过，一时间没有获得相应的回报，也是在所难免的，任何事物的发展，总得有个过程，也正应了一句话：不是不报，只是时机未到。

我从年初工作至今，回溯这六个月的查勘工作，在分公司领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，在各方面都取得了长足的进步。六个月弹指一挥间就毫无声息的流逝了，需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。“千里之行，始于足下”，这六个月工作使我体会到一个保险工作者辛苦，乐趣和责任。由于自己来的较晚和其他的同事，还有一些差距。我会加快脚步跟上来。

一、查勘员我觉得除了查勘，定损这些技术外，如何与保户沟通才是最重要的。

这也是是我今后工作学习需要努力的方向。不同的情况如何说话，才会有更好的结果，能为公司节省更多的赔款又能让保户明了保险的真谛和实惠。我觉得这才是第一位的，所以我认为今后在工作中应该更好的学习语言艺术。

二、更好的和同事沟通，融入一个企业这是最关键的。

和身边每一位同事在生活和工作中相互信任帮助。做到有不懂、拿不准的问题，认真向师傅和同事请教。和大家成为生活中的朋友，工作上的“战友”。车险业务员工作总结范文

三、加强团队合作，学会协助同事工作。

很多东西需要大家一起沟通并一起合作。在此之外多与其他财险公司多做比较，无论是现场查勘、车辆定损速度，还是在结案率上，努力为公司争取更好名次。把查勘定损创造成一场竞赛并体现在工作当中。这样才能使工作干的更加起劲。年轻人需要的可以拼搏的环境，公司给了我们这么一个大的环境，需要我们去营造出其中的活力氛围。

四、学习更多的保险知识和业务，近几个月时间主要学习的是查勘定损，在今后工作学习中，多和老同志学习，弥补个人的不足，保持学无止境的精神，学习其他岗位的业务知识。

以做保险业务尖子为目标。

五、在工作当中，也发现了自己的不足，对于北辰区的地形不算很熟悉，对查勘造成一些不便，影响了到达事故现场的速度。

由于接触定损的时间不长，对很多配件价格拿捏不准，造成定损的效率不是很高，需尽快熟悉起来。

以上总结，是我在这六个月工作的一些总结，再次，感谢领导的良苦用心，也感谢我师傅对我这些日子以来的悉心帮助与指导。

**第四篇：非车险个人工作总结**

人保财险公司非车险部个人工作总结-总结 []在回顾这之前，我首先要人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分和××支公司各级对我工作的支持和上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和。自××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。在××支公司7-10三个月在意外险部。在这期间主要是跟意外险部里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。转眼间三个月过去了，××年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多的机会，《》()。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加的为客户服务的方式。以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他 要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的洞察力，要有一颗敢于面对失败的心，而且要有学习提升自己的能力等等。经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢同事的支持----因为是你们让我更成熟，更专业。始终相信：努力也许会不，但肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：我会用我的成绩去回报一上陪伴我的人，一路上过我的人

〔人保财险公司非车险部个人工作总结〕随文赠言：【受惠的人，必须把那恩惠常藏心底，但是施恩的人则不可记住它。——西塞罗】篇二：人保财险公司非车险部个人工作总结

人保财险公司非车险部个人工作总结

在回顾这半年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和××支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。

在××支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，××年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西

太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他 要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持----因为是你们让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人篇三：人保财险公司非车险部工作个人总结 人保财险公司非车险部工作个人总结

在回顾这半年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和××支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。可以这么说，这半年来我学习到的东西比我之前在学校学习到的知识还要多，我相信生活就是一个大舞台，只要自己努力去适应，就会在这个舞台上越走越好！很多的现实的事情都是在不断的成长进步中慢慢的形成的，这些都是我们一直以来不断的成长的结果，相信我会在公司中越做越好！

自××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。在××支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。转眼间三个月过去了，××年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保 险人”真的很不容易，因为他 要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持----因为是你们让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。

每一次在回头的时候，我总是看到很多人在逐渐的落后，逐渐的脱离队伍，逐渐的不再适应公司的工作，逐渐的被公司淘汰。竞争就是这样的，不去努力一定会失败，我相信我会在不断的生活中做到最好，我相信我会在不断的发展中得到更多的进步，相信自己一定会做好。我一定不会在公司的发展中迷失自己的方向，逐渐的发展自己！>>更多同主题文章 人保财险公司非车险部工作个人总结 2025年幼儿园教师工作个人总结

监督股2025年药监岗位个人总结 2025年公司员工年终个人总结

公司试用员工转正工作个人总结 7月信息培训工作个人总结

2025—2025年第二学期教学工作个人总结

农村信用社省联社新聘员工培训个人总结

公司新员工工作个人总结范例

【返回 个人工作总结 栏目列表】篇四：非车险部工作总结

着力构建销售渠道 全面推动业务发展--2025年工作总结 2025年，非车财险部在党委总经理室的正确领导以及非车财险部全体干部员工的共同努力下，认真贯彻落实年初公司提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，取得了较好的成绩。但也存在不足之处，其中保费收入较任务数还有较大差距，计划达成率较低。现将2025非车财险部部各项工作总结汇报如下

一、本主要完成工作

1、业务总体完成情况

截止2025年11月30日，全市共完成非车财险保费收入万元，去年同期完成保费收入万元，较去年同期同比增长77.07%，完成全年计划任务的18.83%，与序时进度相差-71.35%。1至4月份竞赛累计完成保费收入万元，任务数为万元，与计划数相差万元，完成率为21.83%，与序时进度相差-11.5%。4至7月家财险竞赛计划完成保费收入万元，完成比例

为1.91%。5至8月份业务竞赛截止到8月31日，共完成保费收入万元，任务数为万元，完成比例为23.88%，与序时进度相差42.79。11月至12月中支非车财险业务专项竞赛截止至11月31日累计完成保费收入万元，总目标为万元，与目标相差万元，完成率为1.31%，与序时进度相差98.69%。

2、渠道建设、拓展、维护情况

银保业务方面，积极做好与银行的代理业务工作。经过努力已与中国农业银行、中国农业发展银行、中国工商银行、中国建银行、招商银行、市农村信用社等签定了兼业代理合作协议，并与农行成功举办非车财险竞赛活动。

集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，采取上门走访、电话沟通、业务培训等方式让银行充分地了解我公司的品牌及优势，做到每周、每月都上门走访，及时了解银行需求及动态，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础，巩固市场地位和社会地位。

渠道建设方面，会同银行相关领导到下辖支行及支公司走访调研，调研、解决发展中遇到的难题。帮助支公司积极拓展非车财险渠道业务，加强与银邮等兼业机构沟通合作 , 争取多渠道推动业务发展。帮助支公司分析非车财险业务结构，找出渠道业务相对应的薄弱点和优势点，努力发展渠道相对应的优势险种，积极弥补薄弱点。逐步渗透销售具有社会责任的其他险种，全面提高我公司非车险业务在全市的市场份额。

到物流、机械、粮油等企业调研货运险、企财险等险种开展情况，与物流签订合作协议。联合粮油市场召开非车财险产片推介会，积极宣传我公司的优势及保险产品，取得了预期的效果。通过加强与企业的交流，使我公司了解市场规模，促进了双方合作。

到消防局防火处联系火灾责任险业务，在消防局防火处了解到目前我市消防局未硬性要求企业投保火灾责任险，多为企业自主投保，有用一定的市场潜力；到市旅游局了解旅行社责任险情况，并形成书面报告上报市公司和分公司财险及大项目部；到市建委了解工程险开展情况；到市环保局了解环境污染责任险开展情况；到集团了解运营车辆承运人责任险情况。

心，增强了相关人员的销售技能，达到了预期效果。

在业务风险管控方面，对承保之前的财产险业务，协助支公司做好承保前的风险调查工作，将风险排除承保之前，并对企业存在的问题，做出积极的建议。对已经承保的财产险业务，有计划地安排风险排查。由于企业运输、生产加工和管理随着时间、生产流程、生产环境、市场环境和企业工作人员的变动，每天面临的常态敞口风险都在变化。因此，针对承保时风险识别不清晰的企业，管理体制变化的企业、生产技术和工艺流程变化的企业，生产规模明显变化的企业和高风险行业，承保后根据实际情况及时安排风险排查。风险排查的主要内容包括防火灾、防水灾、防雷电和防止其他意外事故。

完成分公司、市公司领导安排的其他工作。

二、存在的不足

从保费数据上来看，我公司非车财险业务与其他业务好的兄弟公司相比较还有较大差距，还远远跟不上公司发展步伐和竞赛要求，其原因主要体现在一下几方面：

1、思想重视程度不够，思路不够清晰，缺乏对市场的掌控力，致使业务发展乏力。与代理渠道的磨合不够细化，激励措施跟踪督导及时性欠缺，抓点带面不到位。

2、业务拓展力度不强势，不迅速，不果断，有业务是跟不上，造成业务发展滞后。

3、业务技能薄弱，专业知识欠缺，导致业务发展脱节。

4、渠道业务发展乏力，合作层次不够深入广泛。

三、明年的业务发展目标

根据我公司非车财险业务实际情况，详细制定明年的工作计划、工作目标，在做好个人分散性业务的同时重点拓展渠道销售业务市场。同时按照各县区业务占比要求将任务按年、季、月进行层层分解、逐一落实、措施到位，以确保任务计划顺利达成。

四、明年的工作措施

1、高度重视非车财险业务发展，从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，我公司才能在市场大潮中立于不败之地。高度重视、统一发展观念，才能从根本上增强凝聚力，呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

2、拓展渠道、深挖资源，确保渠道业务畅通发展。银邮代理业务方面：巩固好现有业务合作的农行、工行、招行。继续拓展总公司、省公司已经签约和即将签约的国有银行及股份制银行的全面业务合作。其次是与农信社继续接洽，积极做好农信社非车财险业务开展工作，抢抓非车财险篇五：人保财险公司非车险部工作个人总结

人保财险公司非车险部工作个人总结-总结 []在回顾这之前，我首先要人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分和××支公司各级对我工作的支持和上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和。可以这么说，这半年来我到的东西比我之前在学习到的知识还要多，我相信生活就是一个大舞台，只要自己努力去适应，就会在这个舞台上越走越好！很多的现实的事情都是在不断的进步中慢慢的形成的，这些都是我们一直以来不断的成长的结果，相信我会在公司中越做越好！自××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。在××支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。转眼间三个月过去了，××年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加的为客户服务的方式。以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他 要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的洞察力，要有一颗敢于面对失败的心，而且要有学习提升自己的能力等等，《》()。经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢同事的支持----因为是你们让我更成熟，更专业。始终相信：努力也许会不，但肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：我会用我的成绩去回报一上陪伴我的人，一路上过我的人。每一次在回头的时候，我总是看到很多人在逐渐的落后，逐渐的脱离队伍，逐渐的不再适应公司的工作，逐渐的被公司淘汰。就是这样的，不去努力一定会失败，我相信我会在不断的生活中做到最好，我相信我会在不断的发展中得到更多的进步，相信自己一定会做好。我一定不会在公司的发展中迷失自己的方向，逐渐的发展自己！>>更多同主题 人保财险公司非车险部工作 2025年园工作个人总结

监督股2025年药监个人总结 2025年公司员工个人总结

公司试用员工工作个人总结 7月信息工作个人总结

2025—2025年第二工作个人总结

信用社省联社新聘员工培训个人总结 公司新员工工作个人总结范例

【返回 个人工作总结 栏目列表】 〔人保财险公司非车险部工作个人总结〕随文赠言：【受惠的人，必须把那恩惠常藏心底，但是施恩的人则不可记住它。

**第五篇：车险工作总结**

车险工作总结

车险工作总结

市分公司： 200\*年是中国人民财产保险股份有限公司改制后的第一年，我公司在滁州市分公司党委、总经理室的正确领导以及公司全体员工的共同努力下，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，提前两个月完成了市公司下达的各项指标任务，现将二○○四我公司各项工作总结汇报如下：

一、全年业务经营状况

1、业务发展情况。全年实现保险费收入1473.6万元(去年923.7万元)，同比上升59.5%，(已赚净保费1094.3万元)。其中：机动车辆险保费收入1289万元，企业财产险保费收入48.4万元，学生、幼儿意外伤害险保费收入64万元，其它各类责任险保费49.3万元。

2、赔款支出等情况。全年共支付各项赔款787.6万元，综合赔付率为53.44%。其中：车辆险赔款737万元，赔付率为57.17%，企业财产险赔款 12.4万元，家财险赔款1.8万元，各类责任险赔款6万元。

3、到目前为止，全年共缴纳地方税金83.3万元。

二、二○○四年的几项主要工作：

㈠求真务实，周密部署。

各项工作抓前抓早，摈弃前松后紧的不良工作作风，对全年工作早计划早安排。在省、市全保会议未召开前，保费任务尚未分配的情况下，公司自我加压，于XX年底就提前分配XX1-2月份个人保费任务计划，开展小指标劳动竞赛，实行人人头上有指标，并制定了严格的奖罚制度，对完不成任务者实行待岗处理，只发基本生活费，完成任务后重新上岗。由于措施得力，首季保费收入同比上升?﹪，实现了“开门红”，为全年目标任务的顺利完成打下了基础。

㈡提高认识，统一思想。

今年是人保财险公司股改重组上市后的第一年，各项工作是否取得预期效果，是对公司经营管理水平的重大考验，对公司未来发展也将产生深远的影响。为此，公司班子和全体员工充分认识到全面完成今年各项指标任务的重要性，全保会议后，公司及时研究贯彻落实会议精神的具体措施，提出了“强化车险管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点”的工作方针，努力提升公司创造最大价值的能力。

㈢认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，千方百计地采取了各种方法和措施，圆满地完成了市公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度

㈣、加强党建及党风廉政工作

一年来，公司以“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕经济建设这个中心，不断加强党风廉政建设、组织建设、作风建设，充分发挥党支部在业务工作中的政治核心作用、基层党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，有力地保证了公司各项工作的顺利开展，今年7月1日，公司发展了两名新党员，确定了一名党员发展对象，公司党支部还组织新老党员赴定远县藕塘烈士纪念馆重温宣誓仪式，开展革命传统教育。公司还开展了向任长霞同志学习的活动，号召广大员工恪守职业道德，敬岗敬业。坚持周六下午学习制度，坚持学习政治理论和阶段业务汇报同步进行，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本公司实际的制约机制，先后推出《党风廉政建设责任规定》、《领导干部廉洁自律规定》等廉政制度。班子成员都能严以律己，以身作则，廉洁奉公。使公司班子形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。公司还通过开展警世教育，先后认真学习了由省保监局和省公司转发关于保险业发生贪污受贿和挪用犯罪案件的情况通报，树立员工超前防范意识，把防范违法犯罪的关口前移，有效地遏制违法犯罪活动。

㈤加强公司内部管理

1、进一步修订完善了公司内部控制制度，特别是经济责任制考核及奖惩办法。继续进行三项制度的改革，我司坚持人员能进能出，职位能上能下，收入能高能低，以效率为中心，实行工效挂钩，彻底清除人浮于事的消极现象。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄，实现了万元保费工资制。让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。公司在管理上建立了一套行之有效的制度，做到以制度来管人、管事，做到有章可循、违章必究。避免了人情、感情关，增加了职工遵纪的自觉性。

2、规范经营管理 严格遵守总公司颁发的“六条禁令”。严肃经营纪律，增强依法合规意识，严把承保“进口”关。为坚持有效发展的原则，公司针对各类车型、车辆使用性质及赔付率较高的车型、企业，重新设置了承保条件。

4、强化理赔管理 理赔工作的好坏，是提高经营效益的关键所在。为此，公司领导从思想上、组织上充分重视防灾防灾减灾工作。同时，为了加大理赔管理力度，制订了各项理赔管理制度，对理赔人员从严要求。

5、做好数据质量整理工作 今年是“数据质量年”，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。我公司根据市公司的要求，对各项业务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次清理检查，清理人员包括财务人员、承保人员和理赔人员，他们全部利用休息时间加班加点逐单逐案的清查，使公司业务数据质量得到进一步的改善。

㈥塑造人保形象，搞好优质服务

公司根据保险服务行业的特点，从狠抓文明创建入手，抓落实，重实效，取得了显著效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。二是加强营业室窗口的建设。严格挂牌上岗，文明服务，全体员工使用文明用语。三是执行双休日值班制度。

三、工作中存在的主要问题及今后的努力方向

回顾一年来的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了市公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如：非车险亟待发展。非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。我公司将认真分析非车险发慌缓慢的原因，积极寻求对策，加强各类新险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展个人代理营销、兼业代理营销，制定相应的激励政策，促进非车险业务的发展。此外，要充分发挥公司领导班子成员率先垂范的作用，要求职工做到的班子成员要首先做到，严格执行逐级负责的行政原则;要狠抓全体员工的求真务实工作作风，要求所有业务工作责任到人，努力提高工作的办事效率;继续执行万元保费工资制度，实行人人头上有指标，严格控制各项费用支出。XX年，公司的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高公司业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求实、诚信、拼搏、创新的企业精神，使来安公司的各项工作再上一个台阶。

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！