# 人保公司新员工工作总结(通用35篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2025-04-11

*人保公司新员工工作总结1一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和，在市场竞争日趋激烈的环境下努力业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：>一、员工管理、业务学习工作1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内...*

**人保公司新员工工作总结1**

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和，在市场竞争日趋激烈的环境下努力业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

>一、员工管理、业务学习工作

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内敝匦陆行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订xxx年团险业务员的管理和考核，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

>二、意外险方面工作

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xxx万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业的情况，上门意外险保费在xxx万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

>三、寿险业务方面工作

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

>四、工作发展

今年在总公司的指导下从营销部招募了xxx人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xxx万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

>五、建议

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮助。

>六、明年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

**人保公司新员工工作总结2**

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\*\*对我工作的\*\*和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的\*\*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\*\*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\*\*，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。万文库。

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。万文库。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\*\*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\*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。万文库。

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万文库。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\*\*对我工作的\*\*和帮助，感谢身边同事的\*\*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。

**人保公司新员工工作总结3**

一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。 在 9 月份，我拿到的第一份资料就是公司简介，当时觉得企业规模较大，发展空 间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对公司有了一定的了解。通过了三个多月的 亲身体会，对本职工作和公司有了更深的了解。公司的文化理念：“…，…。”我对 这一文化理念非常认同，公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、 尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是不断能发展壮大的重要原因。

二、遵守各项规章\*\*，认真工作，使自己素养不断得到提高。 爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三 个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章\*\*，兢兢业业做好本职业工作，三个月 从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，\* 时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情 万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要， 并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突 破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越 精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。 根据目前工作分工，我的主要工作任务是历史审稿。通过完成上述工作，使我认 识到一个称职的 XX 人员应当具有良好的专业基础、流畅的文字写作能力、灵活的处 理问题能力。

四、不足和需改进方面。 虽然到公司来了三个多月，对公司还不够了解，审稿熟练程度也不够，问题还很多。随着对公司和工作的进一步熟悉，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。 “业精于勤而荒于嬉”， 在以后的工作中我要不断学习业务知识， 通过多看、 多问、 多学、 多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，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知识，并用于指导实践。在今后工作中， 要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力 量。

五、几点建议。 公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫， 企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训 力度，特别是管理\*\*要改变老观念，要从实干型向管理型转变。\*\*\*\*定期参加 外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理\*\*、明确岗位职 权、建立激励机制、完善考核方式。好的\*\*可以改变人的行为，好的\*\*可以激励 员工，好的\*\*可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。成立十五年了， 当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同 志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。第四，既要引进人才，还要用 好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。 来到公司工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工 作能力上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了 公司的美好明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好 明天更辉煌。

人保财险员工个人工作总结范文3篇（扩展7）

——人保财险公司工作总结

人保财险公司工作总结

**人保公司新员工工作总结4**

上半年是我公司业务发展非常有特色的一年，取得较明显的成绩。实现全险种保费收入2320万元；车险保费收入1129万元；农险保费收入863万元；非农业务收入310万元。公司坚持以科学发展观为统揽，抓住机遇，加速发展，积极面对新形势下各种复杂因素，以新发展理念\*\*公司旧制，顺应农业发展现代化的特点开展工作。

农险业务成为公司业务新的支柱险种，挑起公司业务的半壁江山，这正是公司结合本地农产品特点，推出适合本地小麦、棉花、玉米等农作物的农业保险和做好农民防范风险意识的宣传结果。面对农民对保险知识的空白、对防范风险意识的淡薄，公司\*\*姜林挂帅，制定了“路线图”，划分“责任田”，成立农险工作小组负责农险全面工作，小组配备了理赔、法律人员，并邀请了农业专家做好保险的宣传工作。在出险时，农险小组及时和乡镇农管站及村\*\*保持联系，掌握出险第一情况，安抚农户的情绪，在符合条件下，开通了简易理赔程序，方便快捷赔付农户的损失，极大提高了农民投保的主动性。

公司积极发展“互联网+”，加快完善创新服务体系，增加了相关岗位的人员，并对相关岗位的人员进行了培训，提高了公司员工的服务意识，使公司与保户的互动明显增强。线上公司配合省公司开展了对山东人保财险微信公众号的推广，对省公司电子\*台建设有了进一步推进，通过微信端向客户提供在线理赔、保费测算、违章查询、号牌批改等服务，提升客户线上体验度；线下依托服务资源为客户提供洗车、审车、维修养护等增值服务，让客户切身感受到人保公司的周到服务和贴心关怀。

创新工作机制，扩大车险业务。建立续保团队和车商团队，并完善续保、竟会管理\*\*，增加了相关岗位的人员并加强培训和考核，增强了保户的互动。创新薪酬激励机制。销售人员按照销改的办法确定薪酬标准并进行考核，非销售人员按照美式薪酬的规定确定薪酬标准，提高了员工的积极性。面对市场严峻形势，我们增加费用配置，采用多种竞争策略如节假日各种促销活动、田集镇服务部增加自动洗车机、与汽车修理行及洗车行合作力争给与保户更大的实惠和跟多的方便等，不断提升服务直达直送和获客能力。

在非车险业务发展方面打开一种新局面。在加强风险管控，严格承保条件下，加强与企业、学校的沟通，在服务上下功夫，强化竞争能力。注重加强渠道建设，拓展非车险业务销售网络。动员所有力量，广泛挖掘渠道，精心维护客户关系，定期到单位走访，增强服务，不断扩大非车险保费规模。

加强理赔管理，简化内部流程和手续，取消不必要的审核，将全部资源用于服务。特别要求农险理赔查勘人员，在查勘现场时，尽可能收集所需程序必要材料，争取不让农户跑腿的基础上实现方便快捷的赔付。变被动理赔为主动理赔，改变“你申请，我审核”的被动理赔模式，在客户出险后，想法设法主动为客户提供理赔服务，减少索赔手续和等待时间，积极为客户提供法律帮助，解决相关权益纠纷，最大限度的减少客户的损失。

我们虽然取得上述成绩但也要看到不足，车险业务整体增速低于市场；续保率、竟回成功指标与计划目标还有差距；

农险经营方式粗放；承保、理赔环节跟不上\*\*的要求；在业务发展方面还时刻需要在群众需求、规范化要求与业务发展方面寻找\*衡点，这会对公司长期、稳定发展构成隐患。客户服务仍然离客户要求还很远，虽然我们对相关岗位的工作人员进行了系统培训，有了改善，但存在的问题仍然不少。

我们下一阶段进一步推进中介业务，采取切实措施，把信用社\*\*、商业银行\*\*、人保寿险\*\*搞活、搞大；继续推进“三农”服务网点建设，力争农村网点机构取得实效，在经济保源充沛、发展潜力较大的村搞好试点，然后辐射乡镇，起到以点带面的作用；加强车行服务点建设，推进万达服务点进一步完善，扩大品牌效应，发挥典型示范作用；强化服务观念，真正把客户当成上帝。坚持开展业务知识和技能的培训，以老带新，熟练掌握相关业务条款，随时准备应对被保险人提出的问题。加强开展多层次，多领域的服务合作，在生活的方方面面服务于客户。

在快速发展、活力蓬勃的保险市场，机遇与挑战始终相生相伴，公司保险的发展任重而道远。站在新的起点，公司将以科学发展观为指导，着眼跨越式发展方向，充分依托集团整体竞争优势，坚持走规模效益化经营之路，努力将公司建设成为治理结构完善，业务有效发展，风险管控有力，有\*人保特色的现代一流保险企业。

**人保公司新员工工作总结5**

转眼间，20xx年已过去大半，总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。以下是我对近半年销售经理工作的总结：

一、任务完成情况

上半年实际完成销售量为xx万，其中一车间球阀xx万，蝶阀xx万，其他xx万，基本完成半年目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想，大口径蝶阀（xx万以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的问题

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀，xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术\*\*问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不\*\*。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中存在的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和\*\*。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是\*\*监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不\*衡。

2、\*\*纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤\*\*，有不良现象发生时不应该仅有部门\*\*管理，而且公司\*\*要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术\*\*不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售业绩提不上去。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

**人保公司新员工工作总结6**

20x年在充满挑战和激情工作中即将结束了，一年来，在公司总经理室的指挥下，团险部全体同仁积极领会总经理室工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将20x年全年团险工作作如下总结：

一、员工管理、业务学习工作：

1、年初按公司总经理室工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总经理室批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订20x年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

二、意外险方面工作：

㈠学平险：

①一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。

②为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总经理室的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础。

③在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将1x余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在9月份圆满完成了学平险任务。

㈡企业职工意外险

1、为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，在05年年底上门拜访意外险保费在x元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。

2、与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。

3、在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

三、寿险业务方面工作：

在公司总经理室的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。

1、平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。

2、做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、今年在总经理室的指导下

从营销部招募了×，成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费×，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

五、建议：

1、在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。

2、建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮助。

六、明年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。

3、根据永康目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总经理室的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。团险部会一如既往的在目前严峻的团险市场中努力探索，并找到更好的发展之路。

**人保公司新员工工作总结7**

我主要分管车险发展工作及公司理赔工作，现就这两项工作年做如下安排，首先我对理赔工作作如下安排：

>一、牢固树立服务意识。

加强客服理赔人员培训，提高客服理赔人员综合技能素质，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、条款解释等各项工作。

现有专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高支公司业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

>二，进一步加快理赔速度。

落实新保险法，进一步明确理赔各环节工作时限，协调做好市公司理赔集中后的环节衔接，确保案件处理率达到95%以上，积极推进理赔差异化服务，建立优质大客户档案，对优质业务实行理赔绿色通道。

>三，严控理赔，紧压水分。

加强现场查勘工作，确保车险第一现场查看率打到95%非车险进一步加强能繁母猪无公害处理。

>车险方面：

机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，年车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

>一，进一步加大公关力度。

继续加强与运输公司合作，车队业务占XX公司车险业务比例很大，我们要牢固要好这方面的业务，采取积极有效措施，开拓业务新领域，推进业务快速发展。

>二，对承保业务及时地进行审核。

利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有市公司的正确领导，武陟支公司将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

**人保公司新员工工作总结8**

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、意外险等突击活动，下头是保险公司内勤个人年度工作总结。

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。异常是在年末开展的“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景，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xx%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

>一、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，为客户供给力所能及的方便。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景进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的本事。我们先后到有安全隐患的xx纸业、xx药业、xx公司等重点客户单位帮忙整改隐患，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xxx%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xxx%，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，异常是遇到洪涝灾害、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，xxx厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为x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。xx纸业有限公司保险业务一向以来是我司囊中之物，续保是在xx月份，公司经理室明白一旦提前续保，当年不仅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。

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，做到人人有担子，个个有职责，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

**人保公司新员工工作总结9**

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\*\*，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\*\*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\*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“”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\*\*\*险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级\*\*对我工作的\*\*和帮助，感谢身边同事的\*\*----因为是你们让我更成熟，更专业。

**人保公司新员工工作总结10**

对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20xx年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

一年来，xxxx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

>一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xxxx保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

>二、业务管理

根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

>三、工作中的不足

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩!

**人保公司新员工工作总结11**

20xx年入职已经快三个月了。在这三个月的工作和学习中，我遇到了很多人和事。在为自己的成长而庆幸的同时，也知道自己还有很多不足需要改正。在各级\*\*的指导和培养下，在同事的关心和帮助下，我在思想、工作、学习等方面都取得了一定的成绩，综合素质也有了一定的提高。现在我简单总结一下这三个月的工作。

怀着对生活的无限憧憬，我走进了xx。试用期内，一方面严格遵守公司的规章\*\*，不迟到，不早退，严格要求自己，自觉遵守各项工作\*\*；另一方面，勤奋，主动，努力；在完成\*\*布置的工作的同时，积极协助其他同事开展工作，在工作过程中虚心学习，提高各方面能力；除此之外，我已经成为一名光荣的宴会预订文员，除了负责基本的日常客人之外，还负责与客人的沟通和联系。

现在是我努力学习的阶段。三人行，必有我师。酒店里的每个同事都是我的老师。他们丰富的经验和工作行为对我来说是宝贵的财富。记得刚到宴会部的时候，对宴会上的一切都很好奇。虽然我不是酒店管理专业的，对酒店管理知之甚少，但我从负责人的悉心指导中受益匪浅。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了部门的运作。

**人保公司新员工工作总结12**

人保财险××分按照年初提出的“抓重点、破难点、出亮点”的思，围绕“促发展、保效益、防风险”的工作主基调和“创建四个一流、实现四个目标、做好十项工作”的要求，大力加强精细化，抢抓机遇，加快发展，扎实有效地推进各项工作，取得了较好的成绩，。按照统计口径，截至6月30日，人保财险××分公司实现保费万元，同比增加4200万元，增长率为，在全\*\*费增长率中第三；完成全年保费，快于进度个百分点，实现了计划任务与时间进度双超60的目标；共承担的风险是亿元，同比增加了亿元，增长率为。在较快完成的保费目标任务的同时，人保财险××分公司通过深入落实“促发展、保效益、防风险”工作主基调，综合成本率\*\*在，居全国第一；百元保费现金净流量元，比全国\*均数元多元，居全国第四；人保财险××分公司占我区财险的。

公司\*委紧紧围绕“践行科学发展，再创人保辉煌”主题，结合××人保实际，突出特色，立足当前，着眼长远，着力在提高、解决突出问题、创新体制机制、促进科学发展等方面下功夫，在一些重大问题上达成了共识，主要在以下几点：一是必须把更新观念、创新理念作为首要任务，不断开辟新境界；二是必须把解决问题、破解难题作为重中之重，扫清体制机制障碍；三是必须牢牢把握发展第一要务，内涵式发展；四必须坚持以人为本这个核心，促进公司与员工的共同进步；五是必须履行企业责任，服务于社会大局中。

理赔出效益、理赔出、理赔出市场、理赔出客户是工作中的重点，也是工作的难点。为破解这一难点，公司紧紧围绕\*\*区\*委、\*中心工作，充分发挥保险社会稳定器、经济助推器的作用，在理赔工作中取得了优异的成绩。与此同时，公司还进一步强化“95518”专线服务。让广大客户感受到××人保“\*时是，患难之时更是朋友”的服务理念。

今年，公司不但破解了理赔工作这一难点，还破解了与\*加强方面一些难点，确保了××社会\*\*稳定。一是保险服务“三农”工作开始起步。大商部、渠道管理部、各分支公司大力加强了与财政、农牧、民政部门联系，农牧业保险得到了各级\*委、\*和各部门大力\*\*和配合。二是承保中心大力加强与\*市\*合作，明确了\*市各行政、事业在公司承保中心定点保险。三是成立出租车专营专管部，加强了对\*市出租车保险服务。通过与运管部门和\*市出租车协会多次协调，\*\*承保了\*市第一批出租车更换新车。为确保出租车承保有效益，理赔中心及时调整售后理赔服务，要求出租车出险后到4s店修理，改变了过去一天多达30起出租车出险的现象，全力促进了城市交通。四是在业逐步复苏后，与\*\*区旅游管理部门和各社协调沟通，促成旅游保险在人保财险××分公司定点保险。全力推进核保核赔师\*\*建设，完善承保管\*\*\*，创新理赔管理模式；建立清晰的理赔管理职责体系，优化对分支机构的理赔授权体系，完善理赔预警和\*\*机制，为企业正常经营和运转提供了基本条件。

目前，人保财险××分公司坚持以科学发展观为统领，坚持发展第一要义，继续发扬××人保“、奋进、忠诚、奉献”；以创建型\*\*为契机，努力做到“四个一流”，全力打造一流的管理、和技术人才队伍，提高承保效益；以“抓重点、破难点、出亮点”为突破口，乘势而上，开展好促发展、保效益、防风险工作。

**人保公司新员工工作总结13**

刚刚听过领导以及教师的汇报，我觉得自我的总结甚是肤浅，研究问题的角度以及深度还远远不够，下头的汇报若有什么不妥之处，会后还期望领导和教师们多多批评指正。

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，可是就我个人而言，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，主要有下头几项资料：

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我的业务量，对于各位教师来说就是能够及时的了解自我的任务进度，做到心里有数，经过对数据的分析，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。

下头是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个小case，soeasy。可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，努力做好自我的本职工作，做好后援服务，和各位教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，提高自我的业务水平，那我期望有机会的话能够去听一听教师们的课程，因为很多东西自我去看和经过教师讲解，在理解上是有必须的差距的。

下头是个人感受(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，经过与领导和教师们接触，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，可是根本不了解职场，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，以及处理问题的本事和经验，强化了我对扩展知识和提高本事的学习欲望。虽然我大学学习的是电脑，可是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不一样，所以之前对办公的应用也不是很精通，并且我之前是很烦恼e\_\_cel表格，可是经过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自我犯错，需要的是在错误中总结经验，不能一错再错。也期望在我犯错误的同时，领导进取地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有必须的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负职责的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，可是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项资料空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自我的职责。

下头是个人的一个祈愿，愿景，

首先，我期望咱们国华明年能够顺利的上市，之后也算是一个新的开始，期望能够有一个更好的发展

其次，是期望我们经代能够在各位教师和我们大家的辛勤努力下，保质保量的完成各项任务，甚至是超额完成

第三，是对我自我的一个愿景吧，期望我有一天也能够像在座的各位教师一样，站到台上去讲课，有一天大家也会尊敬的叫我温教师，那我也算完成了小时候的一个当教师的梦想

第四，是对大家的祝愿，期望大家身体健康，合家幸福。因为教师们经常出差十分的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家必须要注意身体，加强锻炼。

最终我要说一声感激。

感激领导长久以来的指教，感激各位教师对我的帮忙和关怀。

这么长时间以来，领导和教师们不只是在工作中给予我很大的帮忙，在生活中也很关心我，大家都十分的照顾我，让我觉得这就是个家，十分的温馨。所以在那里我也代表我的父母向领导以及各位教师说一声多谢!多谢你们对小温的培养。

最终一句多谢，多谢大家能够与我分享我的总结汇报。多谢!

**人保公司新员工工作总结14**

XX年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

简要总结如下：

我是XX年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，\*\*对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，(信息管理的方式，应用设备管理软件来管理设备。而大局部设备管理软件都是采取数据库编程的。所以，公司的设备管理未来也会向这方面发展，我应用业余时间，学习数据库编程技巧，同时学习进步的设备管理方法。

C、做事情要考虑周密

制订好的管理体系并不难，难的是怎么实施！人都习惯于本人的工作内容和工作方法，任何一点小的变更都会受到排挤。所以想要在原有的管理模式上有所转变，是很艰苦的事情。在近期的工作中，我切实的感到到了这一点。在做任何事情之前，要斟酌每个相关的人，从他们的角度来对待这件事件。

通过这段时间的工作，我越来越感觉到自己的不足。首先，对公司整体的经营模式与流程还需进一步的深刻了解与熟习，某些工作的审批职责还不明白；其次，对于冰箱的生产工艺了解不够，应增添这方面的学习；最后，在工作办法上还有待改良，工作仔细度不够。我将在今后的工作中持续尽力，战胜自己的毛病，补充不足，一直完美自己，进步自己的综合素质。

总结这段时光的情况，感叹颇多，要感谢的人更多。在各位引导、共事的辅助下，我学到了良多知识，十分感谢，在此再次表现衷心的感谢！

**人保公司新员工工作总结15**

三个月的实习匆匆结束了.这次实习，虽然时间短暂，但是意义深远。在实习中，我体会到了付出与回报的快乐，接受了保险公司的新观念、新知识。。

刚一进公司首先就是面临着和同事相处的问题。在公司刚开始的那几天，由于没有分给我什么具体的工作，我只能看着那些同事忙忙碌碌的，我不知道该做些什么和说些什么，当时在办公室坐着觉得特别的不自在。后来，我自己想了想，自己现在已经是快要进入社会的人了，应该融入这样的一个大环境，而不能仅仅像以前那样老是自己想怎么样就怎么样。现在是公司给我一个实习的机会，这样的机会很不容易，我应该要好好地利用起来锻炼自己的口才以及人际交往能力。想到这些，和同事们见了面就主动和他们打招呼。在不知不觉中和他们熟悉起来，一些力所能及的事也开始吩咐我做了。就这样慢慢的我就溶入了他们的圈子，溶入了公司，对于不懂得问题我会及时的请教，他们也悉心的给我指导。他们成了我的师傅和朋友。现在我是深知交流对理陪工作的重要性，因为我们外勤是保护出事故后，第一个和保护接触的人，我们的一言一行都代表着公司的形象。我们每天要面对的是那些刚出了事故的保户或他的亲人朋友，这些人往往还沉溺在痛苦中，情绪都很激动。所以我们要选择正确的交流方式方法，坚决避免过激的词语，对于前来的保护不但要指导他们完成相关操作流程，更要好言安慰，让他们满意放心而归。

经理首先给我们介绍了案件的流程：

事故发生----是否需向交警报案案----向太平洋保险报案----调度----是否需要现场查勘----现场查勘----定损----审核赔案、理算赔款-----事故车辆修复-----办理索赔手续----结案----回访----归档

在整理案件做归档时，使我深深地体会到了“从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。”深刻含义。我刚进公司的时候，康经理交给我的第一项任务就是整理已结案件的材料，（粘贴票据，给材料排序，写归档号，装订，给每页打号，装归档盒，进库房。）为了让我们熟悉案件，知道什么样的案子需要什么样的材料。刚开始合同因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，整理速度明显减慢了，而且容易走神。尤其是装订，打通穿线，简直就是女人该做的活嘛！确让我一个小伙子来做，当时很是不厌烦。但我知道这是个磨合阶段，于是尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了，后来整理的速度和质量都有明显的提高。总之，经过一个星期的奋斗在这一关我顺利走过来了，以后即使再让我这样的工作，我也能做得很好。更重要的是，在这一个星期中，我看了上千个案子，对于什么样的案子要什么材料，怎么处理心中已有了一个大概的轮廓。

接报案

接下来康经理给我的实习岗位是在大厅的接报安窗口学习。康经理告诉我在这个窗口主要做接听保护的事故报案，系统内的录入案件打印出险信息表，做案皮接收发传真，并负责寄收发的材料，分拣材料归入案件中给客户的答疑。说实话这个窗口的工作特别的琐碎，也特别的多，只要稍一疏忽，就容易做错事情。

我到接报案窗口刘姐首先告诉我，接报案时要注意用文明用语。如：电话接入后用语为“您（你）好，太平洋保险财产保险公司为您服务”。业务咨询、查询结束时统一用语为“非常感谢，欢迎您再次咨询（查询）”等。然后亲自为我了示范。然后告诉我接报案的相关知识。

1首先了解到保护报案的方式有：直接到保险公司，或有理赔权的保险代办点报案。本地车辆在外地出险，可以向该公司在当地的保险分公司或支公司报案

2接报案时，要问清保护的保险单证号码、被保险人名称、车牌号码，报案人，出险驾驶员及联系方式，有无人伤，事故发生的时间、地点、原因以及造成的损失情。

3出险后，保护应在同时在48小时内通知保险公司。超过48小时的要等到保护材料齐全后向领导申报延迟立案。如果保险车辆被盗窃、被抢劫或被抢夺后,应在24小时内(不可抗力因素除外)向当地\_门报案,同时在48小时内通知保险公司,并登报声明。并要提醒保户应立即向事故发生地交通管理部门报案。如果是单方事故无三者损失（如道路，树木等损失）要告诉保护可以不经交警处理，但要保留好现场等外勤老师出去查看现象。对于没有现场的要告知保护要增加30%的免陪额。

交代完后，刘姐让我试着接报案，记得我当时特别的紧张，再加上有时对放的地方口音特别的重，一个问题要问好几遍才能听清，有时保护又特别的急，弄的我有时问保护的项目颠倒了顺序，有时甚至忘记了问。后来刘姐慢慢的开导我，对待保护要有耐心，尽量的满足保护的要求，对于不清楚的问题一定要问清了在和保护说。为了不让自己忘记项目，我把要问的项目，列入表格内，来提醒自己。

一开始我以为接报案只是机械的记录保护的出险情况，觉得挺容易的，可能是刘姐看出了我的心态，就和我说起了接报案的要求和重要性。她说“接报案时详细记录出险情况。从查出来的骗赔案看，保险公司内部接报案程序不规范，很多案件都是出险后未及时向保险公司报案专线报案。（一般来说，报案当时大部分信息都是真实的，车主或修理厂还来不及想要骗赔），并将该报案登记表带人赔案卷宗，对未及时报案的可以不予理赔。

同时，报案登记信息应更全面、仔细。接报案时发现存有疑点的，我们应认真做好相关记录工作，必要时予以电话录音。

同时提醒查勘人员应注意的情况，查勘人员在进行查勘定损时，必须高度重视，不轻易放过任何疑点。”

再接完了保护的报案后，就要准确及时的将保护出险的信息录入系统内，以便下已调度环节的顺利进行，并要要估计保护的损失数值。然后打印出出险信息表，一式三联，一份给调度环节；一份给外勤老师，以方便查勘；留一份放入档案袋内方便以后查看及保护领赔款时，给财务环节。然后按顺序将档袋归入案架上。

再有就是接收代查勘传真，要的问清代查勘案件的基本情况，及时的给对方新号，接到传真后要及时将相关内容载入台帐，以便日后查询。最后把委托函给调度环节。

如果有我们保护在异地出险，我们也同样要给再出险地保险公司发委托。省内的代查勘费为300元，省外的为500元。

然后将保护送来得材料及外勤查勘定损老师送来的材料，要分拣出来放入档案袋内。要随时接听回答客户疑问业务咨询、查询、，如果是报案保护并要详细告知案件处理方法。

查勘定损

两个星期的接报案窗口实习终于结束了，接下来就是查勘定损了。

到这个环节的第一天马哥就给我介绍了查勘的一些情况。他说现场查勘任务繁重，专业技术性也很强。对事故车辆痕迹的准确勘验，则是现场查勘的关键和难点。因为事故车辆的痕迹，既是分析事故成因、确定事故种类及责任归属的依据，也是解决车险理赔诉讼案的有力证据。掌握相关知识和技巧，认真做好事故痕迹勘验，不仅有利于明辨责任、公正理赔，也有利于识破假案，更好地维护保险双方的经济利益。他和我说这个环节有很多东西要学，要多看多听，多总结，不断的积累自己的经验。

再接下来的一个多月里，我就跟马哥去出现场。我逐渐学会了，怎么去询问保护的出险情况，怎么去照事故的照片，什么样的事故应该照多少张。如我们因客观原因无法按照约定时间到达事故现场的，我司将以被保险人提供的现场照片、损失清单、事故说明、修理发票及其他证明材料作为赔付理算依据。并且我还积累了一些查勘分析现场的经验。首先，要看事故损失的痕迹，我们要根据这些痕迹，分析事故成因、划分事故责任、公证处理赔案提供了条件。由此可见，车辆事故是痕迹的成因，而现场痕迹又是处理事故的基本条件。

我们要根据不同的现场用不同的方法查看痕迹，方法主要有

（1）沿车辆行驶路线查勘法。

（2）从事故中心点向外查勘法。

（3）由外围向中心查勘法。

（4）分片分段查勘法。在现场痕迹勘验中，还要注意及时赶到并认真记录及拍摄现场，采集并保管好有关的痕迹物证，积极开展现场调查取证工作。另外，还应主动收集和掌握第一手资料，综合分析事故产生的原因，准确判断及划分事故责任，公正合理地处理好车险赔案。同样定损也许要我们必须要精通汽车专业方面的构造原理、汽车修理等方面的专业知识，对事故车辆的损坏部件以修复为主，用最小的成本完成损坏部件的修复，是事故车辆定损的原则。定损人员如对汽车构造、原理、配件的识别、配件的称谓、配件的用途、配件的作用、损坏部件修与换的标准掌握都不清楚是不会做好定损工作的。在实际定损工作中，由于有些如果不掌握上述这些专业知识，就经常会被修理厂和客户愚弄和欺骗，造成定损超出实际损坏更换标准，造成超赔、骗赔现象的\'发生，直接损害了保险公司的利益。另外，我们还要熟悉各种配件的价格，为了防止修理厂，服务站虚报价格。

审核赔案、理算赔款

这个窗口的任务就是负责收集各个案件所须的单证票据，然后根据这些单证票据计算出赔付金额。单证收集工作主要就是查看案件的材料是否齐全，齐全的就可以计算赔付金额，告诉保护支取赔款，对于，材料不齐全的要及时通知保护或查勘或定损员交回材料。

由于有前面整理案件的经验，再加上几天的练习，很快就掌握了什么样的案件需要什么样的材料。如，出险通知书个人的只须签字，企事业单位政府机关的需要加盖公章。1000元以下的案件可以不用发票。盗抢的除了一般手续还需要车钥匙两把，购车发票；登报寻车启事、公安报案受理单、公安刑侦部门3个月未破案证明；停车场证明、停车费收据正本；权益转让书；保单复印件；失窃车辆牌证注销登记表；要是有人伤的还需要医院的相关手续。对于缺少材料的要增加绝对免赔额，或拒培。

回访服务

如果有空我们还帮助经理做回访服务，因承保、理赔及售后服务等工作引起被保险单位对我司有关运作不理解或不满意时，被保险单位可要求我司项目负责人上门回访，及时听取和征求意见，另外，每个案子结案后，我们也都要做电话回访服务，认真听取记录保护对我们意见，以便能反映出我们哪个环节还有缺陷，并作相应改进和调整，使双方合作能圆满进行。

纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行.在三个月的实习过程中,我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏,刚开始的一段时间里,对一些工作感到无从下手,茫然不知所措,这让我感到非常的难过.在学校总以为自己学的不错,一旦接触到实际,才发现自己知道的是多么少,这时才真正领悟到学无止境的含义。

**人保公司新员工工作总结16**

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\*\*对我工作的\*\*和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的\*\*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\*\*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\*\*，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\*\*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\*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\*保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级\*\*对我工作的\*\*和帮助，感谢身边同事的\*\*----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

**人保公司新员工工作总结17**

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XX支公司各级\*\*对我工作的\*\*和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的\*\*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20xx年X月X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XX来到XX支公司。在XX支公司XX—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\*\*，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，20xx年X月X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\*\*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\*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\*保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级\*\*对我工作的\*\*和帮助，感谢身边同事的\*\*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！

**人保公司新员工工作总结18**

20xx年度，在市分公司\*委、总经理室和县委、县\*的`正确\*\*下，在上级公司和县\*各职能部门的具体指导帮助下，我公司认真贯彻落实\*的及省、市保险工作会议精神，以科学发展观为统领，以深入开展“创先争优活动”为契机，努力加强\*员\*\*队伍建设，严格以按照机关效能建设的标准抓好业务经营管理，在坚持合规经营的同时大力拓展业务，公司的全面建设保持了良好的发展势头，全年我公司共实现保费收入x万元，\*\*利税x万元，代收车船使用税x万元，处理种类赔案x笔，为出险案件赔付出现金x万元，在完成上级下达的经营目标的同时，为本县经济建设做出了应有的贡献。

>一、加强思想\*\*建设，确保员工坚定正确的\*\*方向

今年公司\*组积极响应上级\*委和××县委号召，在公司\*员\*\*中深入开展“创先争优活动”，公司\*支部结合业务工作实际，拟定了公开承诺书，每个\*员都制定了争当优秀\*员承诺书，并予以公开，较好地发挥了\*支部的战斗堡垒作用和\*员的先锋模范作用，增强了\*\*\*的向心力和凝聚力。一年来，公司全体员工紧紧团结在\*组周围，精神振奋，工作努力，为圆满地完成上级赋予的各项工作任务打下了坚实的基础。全年未发生任何违法\*\*行为和行政责任事故。

>二、坚持以业务建设为中心，确保经济效益和社会效益双丰收

一年来，我司以构建\*\*\*\*\*\*社会为工作的主线，为全县的经济建设和人民的财产安全保障出发，定目标、找差距、\*\*思想、实干创新、强化管理、提高质量，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种，为全县人民创立放心的保险环境，取得明显经济效益和社会成效。

一是为发展全县的运输业积极提供保险服务。采取登门服务的方法，加强对各种车辆的的承保工作，积极采取优惠\*\*，促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿。引进差异化管理，对集体运输单位和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全县运输业和经济建设的健康发展。

二是大力发展园方责任保险。学校安全工作是学校教育工作的重要组成部分，随着教育事业的发展和办学规模的不断扩大，教育行业面临的风险正在逐年增加。开办校园方责任保险一方面可以促使学校主动运用科学的方法，加强安全管理，采取各种积极有效的措施，增强风险意识和保险意识，防范各种可能发生的安全事故；同时在各类安全事故发生后可以立即运用现代保险机制，把风险产生的损失，分散转移出去。事故的\*\*处理及定性由保险公司运作，教育行政部门和学校的\*\*就可以从繁杂的事故处理中解脱出来了，全心全意投入到教学工作中。今年我们下大力开展这项工作，在市分公司的统筹协调下，我们在上一年度与教育部门良好关系的基础上，加大了工作力度，完成了全县的校园方责任保险承保工作，县区内x个乡镇所有中小学均在我公司投保了校园方责任险，截止x月底受理教职员工和在校学生意外事故？起，已为出险学生和教职员工支付医疗赔款x万元。

>三、积极进行规范化管理，确保人保财险公司的良好形象

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照\_的规定和保险法的条款严格费率，不\*\*经营，不擅自提高费率，保障了保户的权益和经济利益。同时对理赔工作进行专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧—金牌服务工程”，创建理赔服务绿色通道，对保户提供了及时快捷的服务。

二是进一步强化服务观念。为使保户满意，全县人民满意，我司进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件x天赔付。同时我们在加强24小时值班的基础上，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

三是树立保险形象，把人保品牌做好。今年，我们大力推进“以德经营，诚信为民”的进程，认真贯彻执行《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事；为接受全社会的\*\*，我们定期到群众中征求意见和建议；积极落实文明优质服务措施，坚持实行礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

**人保公司新员工工作总结19**

暑假第一次留在武汉进行实习，有幸能够来到世纪联众保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的!

7月13号正式来到汉口世纪联众，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容!

接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业…...一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油!这时明白了要永远对自己有信心!

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是要克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课!交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚!

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性!稳重的重要性从这里开始发掘!

再后来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵!等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力!

自己在世纪联众的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回!搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持!坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着!

**人保公司新员工工作总结20**

20xx年度，在市分公司\*委、总经理室和县委、县\*的正确\*\*下，在上级公司和县\*各职能部门的具体指导帮助下，我公司认真贯彻落实\*的及省、市保险工作会议精神，以科学发展观为统领，以深入开展“创先争优活动”为契机，努力加强\*员\*\*队伍建设，严格以按照机关效能建设的标准抓好业务经营管理，在坚持合规经营的同时大力拓展业务，公司的全面建设保持了良好的发展势头，全年我公司共实现保费收入x万元，\*\*利税x万元，代收车船使用税x万元，处理种类赔案x笔，为出险案件赔付出现金x万元，在完成上级下达的经营目标的同时，为本县经济建设做出了应有的贡献。

>一、加强思想\*\*建设，确保员工坚定正确的\*\*方向

今年公司\*组积极响应上级\*委和××县委号召，在公司\*员\*\*中深入开展“创先争优活动”，公司\*支部结合业务工作实际，拟定了公开承诺书，每个\*员都制定了争当优秀\*员承诺书，并予以公开，较好地发挥了\*支部的战斗堡垒作用和\*员的先锋模范作用，增强了\*\*\*的向心力和凝聚力。一年来，公司全体员工紧紧团结在\*组周围，精神振奋，工作努力，为圆满地完成上级赋予的各项工作任务打下了坚实的基础。全年未发生任何违法\*\*行为和行政责任事故。

>二、坚持以业务建设为中心，确保经济效益和社会效益双丰收

一年来，我司以构建\*\*\*\*\*\*社会为工作的主线，为全县的经济建设和人民的财产安全保障出发，定目标、找差距、\*\*思想、实干创新、强化管理、提高质量，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种，为全县人民创立放心的保险环境，取得明显经济效益和社会成效。

一是为发展全县的运输业积极提供保险服务。采取登门服务的方法，加强对各种车辆的的承保工作，积极采取优惠\*\*，促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿。引进差异化管理，对集体运输单位和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全县运输业和经济建设的健康发展。

二是大力发展园方责任保险。学校安全工作是学校教育工作的重要组成部分，随着教育事业的发展和办学规模的不断扩大，教育行业面临的风险正在逐年增加。开办校园方责任保险一方面可以促使学校主动运用科学的方法，加强安全管理，采取各种积极有效的措施，增强风险意识和保险意识，防范各种可能发生的安全事故；同时在各类安全事故发生后可以立即运用现代保险机制，把风险产生的损失，分散转移出去。事故的\*\*处理及定性由保险公司运作，教育行政部门和学校的\*\*就可以从繁杂的事故处理中解脱出来了，全心全意投入到教学工作中。今年我们下大力开展这项工作，在市分公司的统筹协调下，我们在上一年度与教育部门良好关系的基础上，加大了工作力度，完成了全县的校园方责任保险承保工作，县区内x个乡镇所有中小学均在我公司投保了校园方责任险，截止x月底受理教职员工和在校学生意外事故？起，已为出险学生和教职员工支付医疗赔款x万元。

>三、积极进行规范化管理，确保人保财险公司的良好形象

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照\_的规定和保险法的条款严格费率，不\*\*经营，不擅自提高费率，保障了保户的权益和经济利益。同时对理赔工作进行专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧—金牌服务工程”，创建理赔服务绿色通道，对保户提供了及时快捷的服务。

二是进一步强化服务观念。为使保户满意，全县人民满意，我司进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件x天赔付。同时我们在加强24小时值班的基础上，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

三是树立保险形象，把人保品牌做好。今年，我们大力推进“以德经营，诚信为民”的进程，认真贯彻执行《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事；为接受全社会的\*\*，我们定期到群众中征求意见和建议；积极落实文明优质服务措施，坚持实行礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的.标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

**人保公司新员工工作总结21**

人保财险分公司按照年初提出的抓重点、破难点、出亮点的工作思路，围绕促发展、保效益、防风险的工作主基调和创建四个一流、实现四个目标、做好十项工作的要求，大力加强精细化管理，抢抓机遇，加快发展，扎实有效地推进各项工作，取得了较好的成绩。

按照统计口径，截至6月30日，人保财险分公司实现保费收入万元，同比增加4200万元，增长率为，在全\*\*费增长率中排名一是必须把更新观念、创新理念作为首要任务，不断开辟\*\*思想新境界;二是必须把解决问题、破解难题作为重中之重，扫清体制机制障碍;三是必须牢牢把握发展全力推进核保核赔师\*\*建设，完善承保管\*\*\*，创新理赔管理模式;建立清晰的理赔管理职责体系，优化对分支机构的理赔授权体系，完善理赔预警和\*\*机制，为企业正常经营和运转提供了基本条件。

目前，人保财险分公司坚持以科学发展观为统领，坚持发展出单还是年底的手续费\*\*结算;无论是核保的\*\*变动还是理赔系统\*台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如\*\*的.电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格\*\*高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

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。在新的一年里，我将认真学习各项\*\*规章\*\*，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水\*，为公司的发展做出更大更多的贡献。</p

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！