# 车站核保工作总结(共10篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-01-09

*车站核保工作总结1>一、对思想觉悟的认识自从来到xx后，一直强调着思想觉悟方面的重要性。思想觉悟的高低体现了员工对公司的认同和对工作的态度，同时也是责任心的体现，我认为自己的思想觉悟提升后对自身的素质提升也有极大的关系。我应该不断的阅读有关...*

**车站核保工作总结1**

>一、对思想觉悟的认识

自从来到xx后，一直强调着思想觉悟方面的重要性。思想觉悟的高低体现了员工对公司的认同和对工作的态度，同时也是责任心的体现，我认为自己的思想觉悟提升后对自身的素质提升也有极大的关系。我应该不断的阅读有关思想方面的书籍，不断的提升自己的思想觉悟水平，更好的改变对待工作的态度。

>二、对自己工作技能的认识

自从来到xx以来，我一直从事业管部承保工作。经过这两年的学习，使我知道了要做好这项工作必须要细致、认真，使我以“合规、合法”为中心在工作的同时，还牢记了各项核保政策。而且承保工作是接触客户的第一线，不断提升自己的服务质量是非常重要的，所以在日常我会注意自己的言谈举止，尽力为客户留下好的印象。同时我在上半年开始在电脑系统等方面开始认真学习，尽自己的努力来更好的为公司信息技术方面服务。

>三、自身存在的不足

在这半年的工作中，存在着许多的不足之处，由于自己的性格比较内向，所以在很多场合都没有放开，不善于表达自己的观点。对于学习缺乏耐心，不能持之以恒，对工作相比以前有些松懈。对于发现的问题不能积极的去应对。

**车站核保工作总结2**

在此二个多月的时间内意识到：核保与理赔是保险经营的核心环节。“核保” 与“理赔”每天都在发生，保险公司现金流主要通过“核保”与“理赔”两个环节进行运作，这两 个岗位正把握着公司命脉。一、 悟通过核保工作的这段日子内接触了各类型的业务员及客户。有时通过闲聊、有时通过投诉、 有时通过道听途说、 以及各种手中曾处理过的事件让我个人觉得保险公司在承保时应严格审 核——严核保，在理赔时应相对宽松——宽理赔。所谓的严和宽,每个人的标准不同。对于核保既要像客户的娘家人一样公\*、关爱又要像是 保险公司的主人一样维护自己的利益与权益。必须做到

1)公\*、公正。对于同一类人群的核保决定应该一致的; 2)核保决定应该是建立在公司可能盈利的基础上; 3)做出的核保决定,能够通过\*\*人解释给客户,而不是天天由核保员面对面地讲给客户听。在业务员做业务时就是第一次核保：要求它的真实性、可靠性。生调是避免不了的当时还要 了解被投保人的健康状况，如体形、脸色、精神状态、步态等，对不正常的状态都应注意。

业务员需如实向客户解说条款，说明如实告知义务;除外责任，失效规定，犹豫期规定等。

应要求业务员要亲笔、完整、及时地完成报告书，只能有了严格的入门才能有效地避免不必 要的理赔。二、建议1)核保岗专业培训 由于本岗位的重要性及责任性所以要求能够得到培训的机会。

只有得到培训才能更有效的投 入工作中。核保核销的客户通知书合理建议 我区核保在省公司考核中一直处于倒数名次， 一直想用心改变这样的局面甚至放弃中午休息 一直在处理省公司下发的核保意见。但经过二个月的工作让我意识到蛮干苦干是没有效果 的! 我查了所有考核数据这二个月的扣分主要在于通知书核销这一块。

客户通知书分为内部 通知与客户通知 (例：条件承保通知书、 终止合同通知书、 补充资料通知书、 生调通知书等) 。

目前对于这一块的工作我每天做出核销通知书在 QQ 群中发给各营业单位。

针对我市营业部 和收展部也个别的发出通知书并让组训在晨会上宣读加强力度。生调通知书：直接给工作人员这项工作目前完成得很好。补充资料通知书：分二类：一类是提供以前的理赔资料; 这项工作由我在系统中查找到相关资料及理赔号再交保管员要 资料然后去复印材料再找理赔部的人去扫描最后给保全人员核销。

这项在这二个月内省公司 考核中没有出现扣分情况。

(但就此一项工作却要这么多人来完成，有时真的觉得很劳命伤财。)二类是提供病史问卷或如实告之。

这项工作必须由业务员配合完成， 做为核保人员只能做到 查出被保险人曾有过理赔记录提供给业务员利于填写病史问卷及如实告之但一定需要客户 本人的签字再做核销，这往往会让业务员们拖拉耽误了核销时间。

(这项在这二个月内省省 公司考核中扣分情况严重。)条件承保通知书

这是一份续保通知书需要客户同意或是不同意的签名， 许多业务员并没有 真正的约见客户也有些是客户不同意业务员懒得麻烦而不愿意再与理会此事， 也有客户觉得 无所谓就撤销了保险但业务员没有采取措施导致扣分。

建议这项工作与营业单位总经理业绩挂钩，与业务员的业绩挂钩。 核保的工作， 涉及到公司利益， 也关系到投保人的利益， 因此， 我会更加强自己的工作效率。 司业务管理部工作总结今年是公司实施“二次创业”三步走发展战略和“十二五”规划 承上启下的重要一年， 是攻坚克难、 乘势而上的关键一年， 发展提速、 服务客户是今年工作的重点。围绕今年重点工作，业管部认真计划， 重点落实，积极主动加强前端服务，开展业务管理和承保管理工作创 新，对公司科学发展提供有力支撑。

上半年经营情况分析

>一、承保主要工作开展情况

**车站核保工作总结3**

核保是指保险公司对投保风险进行核定，以决定对投保业务是否接受以及如何承保，即执行危险选择的过程。它可分为狭义的核保和广义的核保。狭义核保\*\*是保证授权的核保人员根据承保权限和承保的规范化具体规定，\*\*负责审核承保质量，承担一定责任，享受一定待遇的一整套\*\*。它是通过对具体投保标的的风险评估，来决定是否接受投保，进而决定以何种条件接受保险。广义核保\*\*是狭义核保\*\*的延伸与扩展，还包括保险公司核保\*\*的制定与执行，以及通过对保险公司在不同区域、行业、险种上经营效益的分析，为保险公司制定营销战略提供必要的依据。

核保对保险公司的稳定经营有着重要作用，在\*\*发达保险市场上，保险公司可以将产品销售、损失\*\*、损失查助和理赔等工作委托给合格的个人或中介机构处理，但却将核保权牢牢掌握在自己手中。我\*\*险公司必须充分认识到核保工作的重要性，建立起成熟有效的核保\*\*，促进自身的健康快速发展。

一、保险公司核保工作可以降低市场上的信息不对称现象

保险市场的信息不对称是永恒的，不对称信息的存在使得经济运行机制不能达到最优状态。我们不可能彻底消除不对称信息对保险公司的影响，但可以采取措施尽量减轻和抑制不对称信息对保险公司产生的种种不良影响，促使我\*\*险业持续、快速、健康发展。核保，便是保险公司破解信息不对称这一困局的有效方法。

（一）保险市场存在信息不对称现象

所谓信息不对称 (Information Asymmetry)就是指交易双方所掌握的信息在数量和质量上存在差异，即一方掌握的信息数量较多、质量较高，而另一方则恰好相反

场即服务市场中也经常出现，保险市场就是典型的信息不对称市场。

1953年阿罗(Arrow)就指出，信息不对称是妨碍保险机制顺利运转的主要障碍，并对此进行了研究。之后，斯蒂格利茨(Stiqlitz)也对保险市场的不对称信息进行了分析，他指出：保险［2］。信息不对称现象是一种普遍、长期、大量的经济和社会现象，其不仅存在于有形商品市场，而且在无形商品市

公司事前不知道投保人的风险程度，从而使保险水\*不能达到对称信息情况下的最优水\*。梅耶森(Myerson)主张把保险市场的不对称信息简单分为两类，即逆向选择(Adverse selection)和道德风险 (Moral hazard)。

（二）核保可以有效地防范投保人的逆向选择、道德风险

投保人的道德风险对保险经营产生巨大影响，世界上约有20%的保险赔款是因为保险欺诈而赔偿［3］。保险公司承保的标的众多，面临的风险多种多样，展业人员在展业过程中限于相关知识的缺乏，正确识别风险级别的难度很大。因此，保险业存在着道德风险和逆向选择，经常出现投保人不足额投保却足额索赔、投保人骗保等现象。

核保贯穿于保险产品的始终，在承保之前，核保部门对保险标的查勘可以降低逆向选择，也可以降低道德风险发生的隐患，在承保之后的核保工作则可以有效降低道德风险。总体来看，一方面，核保可以降低保险公司的赔付额；另一方面，它可以使保险公司选择优质的客户，从而降低保险产品的费率，使风险较低的优质客户留在保险公司的客户名单之内，避免出现“劣币驱逐良币”的现象。

二、保险公司核保部门可以产生“核保利润”

从财务会计的角度来讲，核保部门是保险公司的—个成本中心，其自身不产生利润。然而，笔者在这里提出了“核保利润”的概念，以期望修正大家对核保的传统看法。

核保利润是指， 由于合理有效的核保工作，核保部门为公司提供的利润。保险公司是与未来’的不确定性打交道，保险公司的利润取决于每张保单可能为公司带来的利润。在假设没有投资收益、保险公司保单费率在单位时间内维持不变的前提下，我们建立一个简单的模型，将保险公司在单位时间里的利润分解为：

保险公司利润(E)＝保险公司收入(R)－保险公司费用(C)

其中，保险公司收入R是由在单位时间里有效的保单贡献的，它来自于有效保单的累积保费。而保险公司费用C是由保单赔款B、保险公司日常费用等支出构成，其中保单赔款B构成C的绝人部分。

1．我们首先来分析保险公司的收入R，它的大小取决于有效保单的数量，用一个简单的等式表示就是：

保险公司收入 (R)=(1－保单的失效率(P))×初始保单的数量(N)×每份保单的保费(S)

从这里我们可以看出，保险公司的收入R与P呈负相关，与N、S呈正相关。因此，在N和S保持不变的情况下，降低P的值可以增大R的值。一份保单的失效率P主要是由投保人的

财务状况、投保人对保险产品的认可程度等因素决定的，而这些因素都在核保部门考察的范围之内，因此通过有效的核保可以降低保单的失效率P，核保部门可以增加保险公司的收入。

2．我们再来分析保险公司的费用C，它绝大部分是由保单赔款B构成的。对保单赔款B，我们可以作如下的分析：

总的保单赔款额B=∑biPi

其中，bi表示第i份保单的赔款金额，Pi表示第i份保单出现赔款的可能性的大小。从这里我们可以看出，保单的赔款数量与Pi呈正相关，我们再把Pi分解成：

每份保单赔款的可能性Pi=保单的正常赔款概率+保单的超常赔款概率

其中，保单的正常赔款概率是由大数法则决定的，或者进一步说，是山精算师在设计产品的过程中设定的概率，它是一个多年经验数值，不同的保险公司的这一数值大致维持在同一水\*上。而保单的超常赔款概率是由不良保单引起的，即由投保人的逆向选择和道德风险引起的。核保可以有效地降低保单超常赔款概率，进而降低Pi的值，从而减少保单赔款B。

3．从以上的分析我们可以看出，有效的核保可以增加保险公司收入R，减少保险公司费用C，从而增加保险公司的利润E。而由核保带来的保险公司利润的增加额AE，就是我们所说的核保利润。

综上所述，核保部门可以带来核保利润。

三、核保工作可以分散经营风险

建立有效的核保\*\*可以优化业务结构，防范经营风险。保险是经营风险的行业，其经营本身具有很大的风险性。保险人坚持核保\*\*，注重险种结构、业务结构的合理搭配，把好“入口”关，可以增强业务经营的稳定性，有效地防范经营风险。反之，则会加大保险经营的风险性和盲目性。

优化业务结构的实质是选择风险，从微观看，是对某个特定风险进行取舍，其依据是风险本身的特点。从宏观看，选择风险的目的，是为了达到风险在性质上和地域上的合理分布。所以，风险选择的标准不仅仅是风险本身的因素，还有—个风险合理分布的问题。通过核保，一是使风险按性质合理分布，即选择的风险不仅是可保的，而且每一类风险都有相当的一致性和同质性，也就是风险的`种类、特性、风险单位金额的人体—致。二是使风险按地域合理分布，避免风险在地域上过分集中。风险在地域上的合理分布和风险单位金额的悬殊问题虽可借助再保险\*\*加以解决，但为了获得有利的再保险条件，仍需通过核保作适当的选择。因此，通过核保工作，保险公司的经营风险在时间和空间上得以分散。

四、总结

保险业是经营风险的，风险评估与\*\*的技能是衡量一家保险公司业务技术水\*的主要标准。由于保险经营机制上的原因，我国核保技术还很落后、习惯靠费率规章来承保，通常无选择地接受投保很少拒保，甚至为了竞保而置风险于不顾。例如：在国际保险市场对船舶险费率调高40％的情况下，为了承保国际保险市场都不保的博采游艺船，我\*\*险公司竟然还竞相降低费率竞争此类船舶保险，由于国际上不接受再保险，出险后终于自食恶果[4]。笔者认为，要提高我\*\*险公司的核保水\*，必须首先从意识上提高他们对这一问题的认识，只有这样，才能切实提高他们的核保水\*，发展民族保险业。

**车站核保工作总结4**

保教工作是幼儿园工作的生命线，优质的保教质量是幼儿园赖以生存的前提。本学期在园\*\*的部署、\*\*下，在全体教师齐心协力、团结奋进的努力下，各项工作顺利开展并取得了较好的成绩，现总结如下：

一、保育工作： 幼儿园的工作性质是保育为先、教育为重。本学期，幼儿园的保育工作得到了一定的重视，从幼儿入园的晨检、进班、离园，全园的每位教师都能做到细心、耐心，让家长们更安心。

1、用实际行动体现教师的四心：“关心、爱心、耐心、细心”。在一日活动中教师都能十分细心的观察幼儿，把好晨检、进餐、入厕、户外、离园等几大关口，加强照顾，关注幼儿的成长变化，在生活、学习、心里上给予帮助、照顾、沟通、疏导。

2、每天检查，每周汇总，每月考核”的教学安全卫生考核方式。加大卫生消毒的检查督促力度；各班家园联系册，向家长宣传育儿、安全知识；做好对传染疾病的预防工作；加强户外锻炼，增强幼儿体质；加强对卫生工作的坚持性，教师们都能主动地整理自己的班级，使自己的班级像家一样温暖整洁。

3、保护幼儿安全放在工作的首位。安全是我们一切工作的重中之重，成立\*\*小组，从班级设施设备到活动场地到对教师时时刻刻的要求，防火、防摔、防电、防水等，尽量杜绝意外事故的发生。

４、班里的幼儿一有状况都及时上报并处理，老师们都能耐心、

细心的对待每位幼儿，若发现什么不正常情况及时与家长联系，让家长送去治疗。做到家长放心、老师自己安心。

5、努力为幼儿创设丰富而实用的物质环境和宽松\*\*、积极向上的精神环境，通过创设各类活动区角，制作富有教育意义的墙饰，通过环境对幼儿施以潜移默化的影响，起到了良好的教育效果。

二、教育教学工作 抓好日常教育教学活动，形成园长督察，保教\*\*主抓模式，加强日常教育教学的管理工作。规范教师行为，创建优良园风。

严格执行保教管理\*\*，要求教师在学期初制定班务计划，要求教师周一张贴周计划，每天张贴日计划，并做到认真的查阅，发现问题及时给予指导。对教师备课一周检查，加大了评价力度，规范要求，使教师做到课前有教案、有教具，作好充分的课前准备，保证课堂教学的扎实开展。深入班级听课，检查一日生活常规管理工作，发现问题及时处理。学期末，要求教师上交各类总结，做到有检查，有记录，把\*时的工作纳入学年考核，使各项工作走向\*\*化，规范化，取得一定的成果。

  丰富幼儿生活：在这些活动的\*\*安排上，我们发挥集体智慧，做到分工协作，目标明确，既\*衡了各组的工作量，又发动了全体教师的力量，使活动都举行的圆满成功。

1、为提高幼儿早操的参与率和运动率，新早操和下午操，动作富有童趣，符合幼儿年龄特点，\*\*地调动了幼儿、教师运动的积极

2、\*\*了大型活动。在5月份\*\*了“全员亲自运动会”、庆“六一文艺汇演”、“大班幼儿毕业典礼”。

3、举行了幼儿绘画比赛、折纸、剪纸比赛、儿歌比赛，评出优秀作品。个班级参与积极、配合默契。

  每周四都进行一次园本培训，通过培训，让每位教师提高自己的业务能力，能更好的\*\*活动。

(四)、重视家长工作，促进家园共育。 家庭是幼儿园重要的合作伙伴，幼儿教育要家庭、社会、幼儿园三方面的努力才能达到。本学期，我们通过家长开放日、召开家长会、亲子活动和家园练习册形式，增强我园教育教学工作的透明度，征集家长对幼儿园的意见和建议，从而不断改进教育教学工作。 我园依靠全体教师的共同努力，各项工作均取得了较好的成绩，但还有不尽人意的地方，不少工作还有很大的提高和改进的空间，为此，我针对教育教学中的疏漏和不足，特别提出下学期工作设想：

1.开展多种形式的园本教研，把园本教研抓实，并把表演游戏做为重点进行研讨。。

2.继续丰富区域材料的投放，督促教师扎实开展区域活动。

3.鼓励教师多看书，提高自身业务水\*。

4.展望新学年，我们信心满怀，希望在各级\*\*的关心\*\*下，我们苗苗一定会茁壮成长！

**车站核保工作总结5**

保教工作是幼儿园工作的生命线，优质的保教质量是幼儿园赖以生存的前提。本学期在全体保教人员齐心协力、团结奋进的努力下，各项工作顺利开展并取得了较好的成绩，现总结如下：

幼儿园的工作性质是保育为先、教育为重。本学期，幼儿园的保育工作得到了一定的重视，从幼儿入园的晨检、进班、离园，全园的每位保教人员都能做到细心、耐心，让家长们更安心。

1、用实际行动体现教师的四心：“关心、爱心、耐心、细心”。在一日活动中教师或保育员都能十分细心的观察幼儿，把好晨检、进入厕、离园等几大关口，加强护理照顾，关注儿童的成长变化，在生活、学习、心里上给予帮助、照顾、沟通、疏导。

2、“每天检查，每周汇总，每月考核”的安全卫生考核方式。加大卫生消毒的检查督促力度；通过提高保育员对卫生消毒、洗晒工作的规范操作；各班家园联系栏，向家长宣传育儿知识；做好对传染疾病的预防工作；加强户外锻炼，增强幼儿体质；加强对卫生工作的.坚持性、规范性---每天，教师们都能主动地整理自己的班级，使自己的班级像家一样温暖整洁。

3、保护幼儿安全放在工作的首位。安全是我们一切工作的重中之重，成立\*\*小组。从班级设施设备到活动场地到对教师时时刻刻的要求，防火、防烫、防摔、防电、防水等，尽量杜绝意外事故的发生。

４、努力为幼儿创设丰富而实用的物质环境和宽松\*\*、积极向上的精神环境，通过创设各类活动区角，制作富有教育意义的墙饰、每周周一举行升\*\*仪式和\*\*下讲话等，通过环境对幼儿施以潜移默化的影响，起到了良好的教育效果。

**车站核保工作总结6**

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。一年中的点点滴滴，让我回味无穷，有喜有悲，有成功的喜悦，有失败时的泪水，让我的工作不曾乏味。又是一年的学习、工作。时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。现在我将本年度的工作情况述职如下，请予评议。

赔款善治岗位是一个工作非常较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。没有未决岗的紧张，也没有理算组的精算，但是这是一项非常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，\*\*审批签字，方可打电话通知客户领取赔款。每天的结案数据都会以电子表格做成结案日报表发给总经理室。截止11月份，已结6438已决赔案。通知客户需要大量时间，在告诉客户一共赔付多少的情况下，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，只能安抚客户情绪，等客户来后在\*\*同事的帮助下再做协调工作。就这样，客户同意每一个案子价格之后，在录入系统核赔结案。因此现在的价格纠纷已经逐渐减少。

>二、客户领取赔款，收据开单

因为每天来的客户不是我们所能安排的，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户也就是几个人而已，相对开单就没有那么繁忙，那么混乱。而有时一天的客户接二连三，甚至一起挨号催喊，让自己手忙脚乱。而且因此我把县区营销部领取赔款的日子都差分开，一到星期五各一天，因为县区工作人员带来的案子比较多。客户称领取赔款时，首先要录入系统查询，看是否结案可领取赔款，如果确认结案，从档案橱中按赔案编号找出案子，先翻阅案子材料是否齐全，随后根据计算书准确无误的填写赔款收据，把单子交给客户到出纳窗口领取赔款。从实行赔款到账户，客户送交索赔材料的同时把银行账号和身份证复印件留存，案子结案时，直接开单转财务打到客户账号上。

按常理来讲，这一规定，不紧保证了被保险人赔款的安全性，还方便了客户，不用再跑远路，进行那些繁琐的手续亲自来领取。但是因为刚刚实施不久，并没有我们想象的那么顺利，我们遇到种种困难，因为当时我们公司对于储蓄银行和信用社等地方是打不过去的，如果是这种情况客户就必须办一张其他银行的银行卡，甚至有的客户根本没有银行卡或是存折。还有好多客户是在修理厂修车后，修理厂来领取赔款，还得再联系车主办理手续，更多数客户交材料时不知道打卡的规定，并没有携带银行卡和身份证，还是要反跑一趟……为此也有好多客户不满，但是我们还是会让客户明白，这是行业协会的规定，每个保险公司都在履行。我们是在保护被保险人的合法权益，为了方便客户而已。突破种种困难，当材料手续齐全时，我会把所有的案子开好赔款收据，把材料一份份的整理完善后，在流转本上登记清楚，转到出纳。直到赔款到账后，我们这项任务才算真的完成。除了银行到账有时不准时的情况，没有出现过拖延状况。

>三、案件整理归档

开单的赔款收据是白、绿、红三联。当客户领走钱或是打卡后，红单子需要送回来粘贴留存。拿到红单子后，需要按照案卷页码整理排序，把需要粘贴的单证靠左上角的粘贴线仔细粘贴好，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。把案子搬到四楼，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。但曾因档案整理不及时，挤压案件，在检查时出现问题，做过书面检查，罚款处分，让自己牢记在心，知错就改，做错事，不是每个人都有机会该过的，我有幸得到这个机会，所以我加班加点，及时把档案完善。

>四、单证管理

理赔所需的工作单证，都由我保管，做好分类，方便查找使用。做好登记工作，县区公司和定损中心领取时做好详细数据记录，没有出现过任何错误。

每个人的工作都不会那么的单一，除了自己的本职工作外，物品申请和保管，理赔资产的登记和使用情况，都由我负责。简简单单的事情，也是锻炼我细心负责的机会。

在提高自己工作效率的同事，内勤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。

虽然是一年的工作述职，其实到今年的10月22，在理赔上已工作了整整两年，工作是完全一样的，改变的只是工作成效和工作的心态。也许是自己真的不适合那个岗位，或是因为工作的需要，11月17日我正式别调到中介办公室任职。随说是一个新的环境，可是大家都是老同事，还是那么的熟悉，并不感到陌生。现在还不能说我在中介上能担任哪项工作，做了多少事情，刚刚开始，我需要学习的东西太多。

**车站核保工作总结7**

我叫，是分公司的一位保险业务员。

一年来，在公司\*\*正确\*\*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，率先在全师突破保费收入万元大关。今年，我公司提前两个月完成了分公司下达的全年营销任务，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，带领各部员工紧紧围绕“立足\*\*、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、\*\*创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过不断的努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为本公司的持续发展，做出应有的贡献。在业务上要全方面加强学习，努力提高自身业务素质水\*和管理水\*。注意用科学的`方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。不断提高公司业务人员队伍的整体素质水\*。

>二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理\*\*和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据分公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、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，部室情况确定每个部室合理的、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\*\*，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、帮助经理室全面推进薪酬\*\*创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬\*\*\*\*。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制\*\*。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

>三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全团首先开办了针对货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入元，其中车险保费元，非车险业务元，满期赔付率为%。成为公司发展的重要保证。

>四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，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，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识。以上是我的述职报告，不足之处望指正。

——消保工作总结

**车站核保工作总结8**

转眼入司已经半年了，首先感谢公司给我这个成长工作的机会，同时感谢各位领导和工作伙伴对我在工作中的帮助、支持与指导。在这段工作期间，经过不断的学习，我提高了保险业务技能及知识水平，但也存在着一些不足，现就来的工作总结如下:

在思想上，我严于律己，遵守公司规章制度，坚持做到不迟到，不早退，准时上下班。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

现阶段，我主要在虹升江淮车行出单，是一个直接面对客户，需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自己的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车行进行购买车险的所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的\'录入每一个保单。我深知自己工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自己的业务水平和工作能力。

在这段时间的工作中，自己还存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，关于车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，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;更努力地熟悉承保政策和工作系统，加强专业技能;更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，使自己更好地做好本职工作，服务公司。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指导。

**车站核保工作总结9**

1、运营电子化工作

电子投保单

初新契约电子化提出：在对主流程不做调整的情况下，实现电子投保单及免外包录入功能。

在此目标下，7月完成电子投保单功能开发，8月、9月在青岛分公司进行试点，试点1个月即完成目标。11月完成免外包录入功能上线，提高了效率，降低了录入成本。目前青岛分公司电子投保单使用率已超过70%。

投保状态查询

2、系统优化及完善

核保自动分单功能

为了公平、公正，同时提高作业效率，提出了核保新契约作业自动分单系统功能。7月上线运营。上线后，保证了作业的平稳过渡，达到了预期目标。

系统bug修正及调整

在日常工作中，根据作业中发现的系统bug及时同信息技术部沟通，并尽量予以调整修正。

如保证续保时判断续保核保是否完成的标准，由判断fe状态调整为判断csc状态，增加了保证续保的可处理量。

如阳光旅程险种，投保人告知无法系统录入时，调整其自核标准，控制潜在风险。

3、大运营支持工作

制定团销个运营支持制度，并进行系统调整支持；

转眼入司已经了，首先感谢公司给我这个成长工作的机会，同时感谢各位领导和工作伙伴对我在工作中的帮助、支持与指导。在这段工作期间，经过不断的学习，我提高了保险业务技能及知识水平，但也存在着一些不足，现就来的工作总结如下：

在思想上，我严于律己，遵守公司规章制度，坚持做到不迟到，不早退，准时上下班。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

现阶段，我主要在虹升江淮车行出单，是一个直接面对客户，需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自己的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车行进行购买车险的所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的录入每一个保单。我深知自己工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自己的业务水平和工作能力。

在这段时间的工作中，自己还存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，关于车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，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；更努力地熟悉承保政策和工作系统，加强专业技能；更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，使自己更好地做好本职工作，服务公司。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指导。

在此二个多月的时间内意识到：核保与理赔是保险经营的核心环节。“核保” 与“理赔”每天都在发生，保险公司现金流主要通过“核保”与“理赔”两个环节进行运作，这两 个岗位正把握着公司命脉。一、 悟通过核保工作的这段日子内接触了各类型的业务员及客户。有时通过闲聊、有时通过投诉、 有时通过道听途说、 以及各种手中曾处理过的事件让我个人觉得保险公司在承保时应严格审 核——严核保，在理赔时应相对宽松——宽理赔。所谓的严和宽,每个人的标准不同。对于核保既要像客户的娘家人一样公平、关爱又要像是 保险公司的主人一样维护自己的利益与权益。必须做到

1)公平、公正。对于同一类人群的核保决定应该一致的; 2)核保决定应该是建立在公司可能盈利的基础上; 3)做出的核保决定,能够通过代理人解释给客户,而不是天天由核保员面对面地讲给客户听。在业务员做业务时就是第一次核保：要求它的真实性、可靠性。生调是避免不了的当时还要 了解被投保人的健康状况，如体形、脸色、精神状态、步态等，对不正常的状态都应注意。

业务员需如实向客户解说条款，说明如实告知义务;除外责任，失效规定，犹豫期规定等。

应要求业务员要亲笔、完整、及时地完成报告书，只能有了严格的入门才能有效地避免不必 要的理赔。二、建议1)核保岗专业培训 由于本岗位的重要性及责任性所以要求能够得到培训的机会。

只有得到培训才能更有效的投 入工作中。核保核销的客户通知书合理建议 我区核保在省公司考核中一直处于倒数名次， 一直想用心改变这样的局面甚至放弃中午休息 一直在处理省公司下发的核保意见。但经过二个月的工作让我意识到蛮干苦干是没有效果 的! 我查了所有考核数据这二个月的扣分主要在于通知书核销这一块。

客户通知书分为内部 通知与客户通知 (例：条件承保通知书、 终止合同通知书、 补充资料通知书、 生调通知书等) 。

目前对于这一块的工作我每天做出核销通知书在 QQ 群中发给各营业单位。

针对我市营业部 和收展部也个别的发出通知书并让组训在晨会上宣读加强力度。生调通知书：直接给工作人员这项工作目前完成得很好。补充资料通知书：分二类：一类是提供以前的理赔资料; 这项工作由我在系统中查找到相关资料及理赔号再交保管员要 资料然后去复印材料再找理赔部的人去扫描最后给保全人员核销。

这项在这二个月内省公司 考核中没有出现扣分情况。

(但就此一项工作却要这么多人来完成，有时真的觉得很劳命伤财。)二类是提供病史问卷或如实告之。

这项工作必须由业务员配合完成， 做为核保人员只能做到 查出被保险人曾有过理赔记录提供给业务员利于填写病史问卷及如实告之但一定需要客户 本人的签字再做核销，这往往会让业务员们拖拉耽误了核销时间。

(这项在这二个月内省省 公司考核中扣分情况严重。)条件承保通知书

这是一份续保通知书需要客户同意或是不同意的签名， 许多业务员并没有 真正的约见客户也有些是客户不同意业务员懒得麻烦而不愿意再与理会此事， 也有客户觉得 无所谓就撤销了保险但业务员没有采取措施导致扣分。

建议这项工作与营业单位总经理业绩挂钩，与业务员的业绩挂钩。 核保的工作， 涉及到公司利益， 也关系到投保人的利益， 因此， 我会更加强自己的工作效率。 司业务管理部工作总结今年是公司实施“二次创业”三步走发展战略和“十二五”规划 承上启下的重要一年， 是攻坚克难、 乘势而上的关键一年， 发展提速、 服务客户是今年工作的重点。围绕今年重点工作，业管部认真计划， 重点落实，积极主动加强前端服务，开展业务管理和承保管理工作创 新，对公司科学发展提供有力支撑。

上半年经营情况分析

**车站核保工作总结10**

转眼入司已经了，首先感谢公司给我这个成长工作的机会，同时感谢各位领导和工作伙伴对我在工作中的帮助、支持与指导。在这段工作期间，经过不断的学习，我提高了保险业务技能及知识水平，但也存在着一些不足，现就来的工作总结如下：

在思想上，我严于律己，遵守公司规章制度，坚持做到不迟到，不早退，准时上下班。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

现阶段，我主要在虹升江淮车行出单，是一个直接面对客户，需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自己的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车行进行购买车险的所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的录入每一个保单。我深知自己工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自己的业务水平和工作能力。

在这段时间的工作中，自己还存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，关于车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，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；更努力地熟悉承保政策和工作系统，加强专业技能；更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，使自己更好地做好本职工作，服务公司。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指导。

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！