# 最新财产保险公司工作总结PPT 财产保险公司工作总结(汇总10篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-07-03

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**财产保险公司工作总结PPT篇一**

（一）艰辛筹备，积极拓展保险业务的新市场

20xx年，xx财产保险公司决定在xx区筹建分公司，并委托xxx担负这一重任。作为第一任分公司经理，xxx可谓受命于危难之际，从10月28日开始，还是光杆司令一人的他就开始了千头万绪的筹建工作。

首先，确定公司的位置。位置选得好不好，对公司的形象、宣传和业务的覆盖面影响非常大。x经理跑遍了xx区的大街小巷，看遍了所有能够租赁的房屋，最后将公司地址锁定在xxx楼。选择这里作为分公司的所在地，更便于我们扩大宣传面，与车主进行面对面的交流和沟通，更利于我们开展财产保险业务。

其次，对房屋进行改建装修。x经理带着装修队伍，按照上级公司的规定和分公司的规范化要求，三番五次地对还是毛坯房的租凭屋进行了实地考察，几次进行了方案设计和修改。从装修开始，他常常以车为家，累了就在车上睡一会，饿了吃点快餐面，恨自己不能有分身法。几个月来，x经理的衣服没有一天干净过，也没有一天休息好过，回家陪家人吃顿饭对他的家人来说简直是一种奢侈。xx分公司就是在这样的工作状态下，才在短期内装修出了满意的效果。

第三，招聘培训公司人员。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。x经理在做好公司硬件筹备工作的同时，积极在社会上物色招聘优秀的保险人才进分公司。从11月1日开始，公司内勤人员、公司业务员等一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了xx财产保险的行列。分公司并于x月x日至x日，集中时间对全部人员进行了上岗前的业务培训。

第四，分公司顺利通过上级验收。经过艰辛的筹备，xx财产保险公司xx分公司终于正式立足。x月x日，通过了消防大队的检查验收，并获得了消防大队颁发的《消防验收合格意见书》。x月x日，我公司内部网络系统经过运转调试，全部投入正常工作。x月x日，市保险公司领导陪同省保监局领导到我公司进行了检查验收。至此，我公司正式成为xx财产保险公司大家族中的一员。

（二）确立工作重心，在竞争中寻找保险业务的突破口。

1、分析形势，确立工作重点。20xx年年底，我公司才刚刚成立，为尽快开展工作，x经理确立的工作重点是：建立良好的社会关系,提高员工的业务素质，抓好公司的内部管理。把巩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。在竞争中求生存，在竞争中促发展。xx地区现有3家（中国财保、中国人寿、太平洋保险）经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司，无形中对我们刚成立的保险公司形成了强烈的竞争压力。我们惟有保持沉着冷静，客观面对现实，积极寻求对策，与竞争对手们赛服务水平、赛业务能力、赛奉献与付出，才能从已有的保险企业中脱颖而出，用实力赢得保险人才的加盟，赢得“回流”保险业务，才能在保险竞争中屹立不倒。

2、找准突破口，加大市场占有面。根据xx区20xx年的保源情况，x经理经过仔细的分析研究，把摩托车保险、船舶、学校、幼儿园的人身意外险作为今年零散性险种突破口，与交警等有关部门联系，请他们帮助协调，帮助代理摩托车保险业务。目前，此事正在进一步的协商中。

3、狠抓理赔，提高服务质量。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，大力加强诚信建设，培育保险诚信意识，强化了失信惩戒机制。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，公司始终坚持派人在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和服务，取得了广大保户的信任，为我公司将来拓展市场提供了保障。

（三）规范经营，努力提升保险工作的管理水平

保险竞争越来越激烈是不争的事实，这就要求我们在公司管理上要全面提升水平。如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进？这是x经理经常思考的问题。同时，也是我公司每一名员工必须思考的问题。为了迅速在已有三家保险公司的xx区立足，我公司全体员工在x经理的带领下，一是加强与保户的接触和沟通，密切公司与保户之间的联系；二是在日常管理中，认真严格执行上级制定下发的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，并用各项规定规范和约束员工的具体行为；三是积极有效的开展工作，对每一份保单、每一次理赔，都做到严格把关，认真审核，既不损害保户利益，也不让公司受到损失。

（四）以人为本，培育和建设优秀的保险职工队伍。

磨练，我公司职工队伍经受了锻炼和考验，正朝着优秀的目标迈进。

（一）公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

（二）面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，有部分同志对条款不是很熟，在业务开展过程中还存在一定的问题，少部分员工有思想惰性，还要加强这方面的思想教育工作。

随着市场变化和竞争的白热化，未来三年就保险费而言，我公司要牢牢把握市场的主动权，就必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

（一）要转变思想观念，积极适应市场的发展与变化，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和创造性。经营目标,保费收入20xx年xx万元，占市场份额4--5，20xx年xx万元，占市场份额20--25，20xx年xx万元，占市场份额28--33，综合赔付率控制在50以内，综合费用率控制在35以内。

（二）正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和的质量挑战并占领市场。

（三）继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

（四）加强服务网络建设。为了更好的做好保险售后服务工作，必须抓好服务网络建设，从服务入手，进一步解决硬件设施，搭建全市以95585为平台的报接案集中、查勘定损集中、收付费集中、核保核赔集中的组织构架,加快理赔速度，提高服务质量，改善外部业务环境。

（五）针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的措施，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

总之，我们要在“三个代表”重要思想和党的十六届四中全会精神指引下，牢固树立和落实科学发展观，因地制宜，与时俱进，开拓创新，扎实工作，努力开创保险工作的新局面，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

**财产保险公司工作总结PPT篇二**

20xx年，我加入到了xx保险公司，从事我不曾熟悉的xx保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为容户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人年来的工作情况总结。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳地努力工作，上班来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**财产保险公司工作总结PPT篇三**

为深化党员的党性教育，根据学校党委统一部署，10月13日下午，南校区行政第四党支部召开“受教育、亮承诺、见行动”主题会议。会议共分四个阶段，由支部书记金刚主持。

第一阶段，由金刚书记介绍“受教育、亮承诺、见行动”的总体要求，要求党员干部让党性教育内化于心，触及思想、触动灵魂，引导全体党员立足本职岗位，承诺办实事、好事，积极行动，履职尽责，真正让党性教育外化于行、落到实处、取得实效，为我校的发展贡献力量。

第二阶段，全体党员同志做出一次公开承诺，并当场签订承诺书。

第三阶段，党员同志作自我剖析。几位党员同志根据自身不足提出了以后的整改措施，坚持转变工作作风，继续理论学习，坚定理想信念。

第四阶段，由王恩来副校长作总结发言，王校长就目前的工作形式，对党员们的表现表示肯定，并再次强调政治学习的重要性，我们拥护信任共产党的重要性。

通过研讨会，党员同志们，进一步意识到政治学习的.重要性、党员模范带头作用的重要性，达成了共同努力创造美好校园的统一目标。

**财产保险公司工作总结PPT篇四**

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”

**财产保险公司工作总结PPT篇五**

为传承党的\'优良传统，大力弘扬沂蒙，增强党员干部党性修养。按照区委《关于在全区党员干部中深入开展“受教育、亮承诺、见行动”主题活动的实施方案》要求，结合“两学一做”有关教育活动，9月20日上午，学校党支部组织全体党员在办公楼一楼会议室召开会议，围绕全校各项事业发展，结合党员自身业务情况，深入开展“受教育、亮承诺、见行动”集中研讨活动。研讨活动围绕：新常态下党员干部应该“坚持什么、反对什么、改进什么”，如何“强党性、树党风、守党纪”，如何“更好地贯彻人民立场、落实马克思主义群众观”，如何“围绕贯彻落实学校重大决策部署、中心任务和重点难点工作，增强创新力、执行力、落实力”，结合区委组织部《关于加强换届纪律风气宣传教育的通知》、《换届“九严禁”纪律要求》等进行了深入研讨。

**财产保险公司工作总结PPT篇六**

今年以来，我部在镇党委、政府的领导下和县保险公司的指导下，以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，积极参与平安创建工作，严格搞好内部治安管理，切实维护社会政治稳定，使创建平安工作取得一定成绩。

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、认真学习了平安创建的基本知识，使职工知平安、创平安、人人参与平安。

我庭坚持“两手抓、两手都要硬”的方针，按照“谁主管，谁负责”的原则，强化内部管理，确保院内无刑事发案，无突发事件和紧急治安案件，不出现“黄、赌、毒”等社会，全体人员都有安全感，明确治安职责，人人参与社会治安综合治理和平安创建活动，强化管理，把责任落到实处，完善《门卫值班员职责》，节假日编排《值班表》，常年坚持昼夜值班，及时发现问题，进行边整边改，确保机关安全。

继续做好平安创建工作，明年更上一个新台阶。开拓财险市场，尝试职场营销。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。加强对团险业务员队伍的建设。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。

**财产保险公司工作总结PPT篇七**

时光荏苒，岁月如梭。转眼之间，我们就步入了20xx年度，结束了20xx的工作。在此辞旧迎新之际，为进一步提高20xx的各项工作绩效，我特根据上级领导要求对我个人在20xx年度的各项工作做出总结。回顾20xx年度，我在上级领导的正确指导下，在各部门同事的支持与配合之下，较好地完成了本年度的公司安排的各项工作任务，为我公司的工作绩效做出应有贡献。现将工作总结报告如下:

我于今年xx月份进入我xx财产保险公司工作。自进入公司之初，我在我公司大厅进行了为期三个月的工作实习。在实习期间，我较好地完成了公司上级领导所安排的各项工作任务，积极向我xx财产保险公司的老员工进行学习，虚心请教和吸取老一辈员工经验，做到了在较短的时间内融入了我xx财产保险公司，并熟悉的掌握和了解了我公司的各项保险业务，做到主动接待，热情服务，用真挚，微笑的服务态度，赢得了顾客的一致好评，和领导以及同事的一致肯定与认可。

我于去年4月份被分配到办公室进行工作。自进入办公司工作以来，我坚持在竞争中求生存，在竞争中促发展的工作理念。立实踏实工作，勤恳做人。在工作中，我做到及时接听和转接电话，并将来电信息准确记录，及时转到相关部门进行处理；热情接待来客，使客人有宾至如归的感觉，得到客人一致好评。同时，我还坚定职责尽可能的负责好办公室的文秘、信息、机要和保密工作，做好办公室档案收集、整理工作等工作。及时对总经理办公室的卫生进行清洁，并坚定做好各项会议纪要。准确做好公司公文、信件、邮件、报刊杂志的分送工作，以及及时负责传真件的收发工作。此外，我还坚定自身岗位职责负责保管好办公室仓库物品，做好物品出入库的登记，按照公司印信管理规定，保管使用公章，管理好员工人事档案材料,建立、完善员工人事档案的管理，严格借档手续。在今年我紧密围绕上级领导要求撰写了四篇工作稿件，做好公司宣传专栏的组稿工作。

在办公室工作的一年来，我除了做好办公司的各项工作之外还坚定负责好公司内的部分财务工作，一年来，我坚持每月报表的.邮寄及社保的打表，管理好办公各种财产的合理使用并提高财产的使用效率,提倡节俭。并及时做好社会保险的投保、申领工作。坚持定期统计每月考勤并交财务做帐，留底。此外我还积极的接受并做好领导所安排的其他临时工作。为我公司的`保险工作带来保障。

**财产保险公司工作总结PPT篇八**

在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的`决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进了业务的发展。

为使保户满意，我们进一步推出了“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5天赔付。

我们简化办事程序，实行一条龙服务，打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续。

同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主动为保户到交警部门协助处理事故，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户提供了方便;在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案;在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解了保户交费困难，保障了保户迅速恢复生产。

我们下发了《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。我们在广泛开展创建“文明科室“，争当“文明优质服务标兵“劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、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。

以上总结完毕。

**财产保险公司工作总结PPT篇九**

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，现将总结如下：

1、年初按公司总公司工作意图，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，经总公司批复后，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xxx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。

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意见，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安全生产的情况，上门拜访意外险保费在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。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。

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。

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。

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。

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、开拓财险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，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。

**财产保险公司工作总结PPT篇十**

上半年财产险业务完成签单保费xx万元,完成全年任务的xx%，应收保费xx万元，应收保费占比xx%。已决赔款xx万元，未决赔款xx万元。

其中：企财险完成签单保费xx万元,完成全年任务的xx%，应收保费xx万元，已决赔款xx万元，未决赔款xx万元。

家财险完成签单保费xx万元,完成全年任务的xx%，应收保费xx万元，已决赔款xx万元，未决赔款xx万元。

石油险完成签单保费xx万元,完成全年任务的xx%，应收保费xx万元，已决赔款xx万元，未决赔款xx万元。

建工险完成签单保费xx万元,完成全年任务的xx%，应收保费xx万元，已决赔款xx万元，未决赔款xx万元。

(一)认真分析面临问题、科学提出发展目标今年公司的财产险保费任务是xx万元，与去年同期持平，但是随着中石油统保范围的进一步扩大，我们这个对石油企业依赖度较高的保险公司面临着很大的压力，一方面保费规模会面临下降的趋势，如：石油钻井设备的全面统保会带来xx万的保费缺口，西部钻探保险业务纳入区域统保会影响费率下降近xx%,乌石化xx多万的业务划归乌市公司等等。另一方面今年更多的保险业务通过中石油经纪公司抽取xx%的经纪费用，造成公司费用严重不足。面对如此严峻的形势公司党委总经理室在认真分析市场和环境的情况下，提出了今年公司以财产险作为业务发展重点的指导思想。科学的提出财产险要加快调整，把握xx发展的良好机遇和中石油良好的合作基础，实现新增xx万的奋斗目标。为此，公司总经理室采取了积极有效的应对措施，首先，公司总经理室、事业部、业务精英组成立体公关队伍加大了对中石油总部及xx油田公司、西部勘探、西部管道的高层沟通，积极取得中石油管理层的理解和支持，其次，加强与各保险经纪、中介代理机构的合作，拓宽视野，相应成立了大项目部和中石油集团服务部，为进一步密切客户之间的联系，构建了xx平台。各经营单位与保户单位的领导及安全、财务部门紧密联系，及时掌握动态协调关系、安排好合同、资金等环节的衔接。事业部及时与区分公司事业部、竟盛保险经纪公司、xx油田公司财务联系，积极加强沟通和信息交流，上传下达并充分发挥职能作用。形成了公司上下全力协调配合的强大合力。

(二)提早做出安排部署、加强财产险资源配置年初公司总经理室召开多次会议，探讨今年的发展思路和相应的配套政策，落实今年大项目的情况，对外部市场情况、中石油招标动态、xx油田公司统保变化等重要信息进行进行汇总并分析，确立了以财产险业务发展为今年的工作重点。为此，公司从政策、资金、人员等方面做出了积极有效的调整。中石油保险业务的影响给公司的财产xx展的确带来了较大影响，公司围绕着减少业务缺口，减少对中石油业务的依赖，发掘业务新的增长点做文章。总经理室身先士卒，引领财产险业务发展，扑捉信息、洽谈目，每个新项目中都可以看到总经理室的身影;事业部在年初制定考核办法时就充分强调非中石油业务、新增业务的重要，并在考核办法中给予了充分的体现;为了财产险业务的发展公司还制定专项办法、给予财产险业务发展提供专门的费用支持;集中业务骨干对不同的项目进行跟踪、落实。在公司总经理室的指导下成立了财产xx展小组，在立足本地市场的基础上捕捉一切信息，集中攻关大项目，实现业务发展的可持续性。

(三)积极发挥职能作用、充分保障业务发展事业部今年加大了对业务的服务和督导，及时为展业一线提供全方位的服务，随时帮助展业一线解决展业中遇到的实际问题，在日常工作中只要遇到财产险的业务问题、服务问题等，事业部都积极帮助客户经理解决展业过程遇到的疑难问题，直接参与各业务单位的大型业务招投标工作，直接对各新增项目的条款、费率适用提供政策及技术服务，帮助基层不断开拓新业务。

(四)区分公司是公司业务发展的坚强后盾xx年公司财产险业务进入到发展的关键转折期，我们及时将财产险业务面临的问题积极向区分公司进行汇报，区分公司给予了我公司极大的支持、特别是区分公司财产险事业部，为了xx的业务发展出谋划策、提供各方面支持，包括主动为我们提供市场信息、政策支持、业务帮助等等。及时地解决业务发展中遇到的实际问题，在日常工作中只要遇到财产险的业务问题、服务问题等，区分公司事业部都积极给予及时、全面的帮助，解决我们在业务发展中遇到的疑难问题。

(一)下半年财产险业务面临的主要问题1、业务发展压力较大。

xx-xx月，财产险保费收入xx万，完成年计划的xx%。虽然从xx-xx月业务看续保业务只有xx万元，但实际上因部分业务的调整，实际可续保业务在xx万元，与下半年任务xx万元，仍然有xx万元的任务缺口，财产险业务发展压力不容忽视。

2、费用不足、缺口较大。今年为鼓励业务发展，特别是分散性业务的发展，公司把分散性业务的手续费提到最高xx%，按照xx-xx月分散性业务的实际完成情况，我们要比正常的业务兑现多支出xx万元的费用;其次，支付经纪公司的保险业务在xx多万元，这部分经纪费将高达xx万元，直接影响财产险承保利润。而且这部分业务的服务费用按照目前区分公司费用比率只剩xx%，严重影响和制约财产险的正常业务开展。

3、险种发展不平衡，各经营单位发展不平衡。从目前的财产险业务进度来看，企财险进度较快，而建工险和家财险任然是我们的业务短板，险种之间发展的不平衡对公司整体业务的完成带来了负面影响。各经营单位的发展速度也存在较大差异，年初我们制定的每个经营单位年新增xx万元的目标，有完成的部门，也有缺口增大的单位。因此，下半年各单位的财产xx展压力有大有小。

(二)重点加强的几项工作

1、抓好财产险业务的持续、健康发展工作。财产险业务领导小组的作用就是集中公司的各种资源，在外围的大项目上有所突破，今后几个月促成在外围经纪业务、中石油新建项目、xx大发展相关项目等大项目的签单。为全年财产险任务的完成奠定基础。

2、积极抓好各险种之间的同步发展问题，推进公司整体发展战略目标的实现，特别是分散性业务的继续大力推行，是今后工作中仍然要坚持的。目前，公司的财产险业务仍然局限在中石油这样的特大企业上，对于分散性业务仍然没有得到足够的发展，非中石油企业和私营企业、个体工商户的保险市场潜力开拓的还很不够，这使得我们现有业务来源比较单一，因此也始终处于比较危险的地步。

3、针对业务的发展情况进行系统分析，定期和不定期对各经营单位和客户经理的业务发展进行检查、督导，充分利用公司的品牌效应，从加大展业力度和深度上想办法出注意，大力宣传新险种、巩固老险种，不断扩展新业务。

4、要随时掌握保险市场的变化，要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就要不断研究市场、把握市场，总结经验教训，改变经营方式和方法，要使自己去适应市场的变化，而不是改变市场，只有这样才能使我们在激烈的市场竞争中立于不败。

5、各经营单位和客户经理要严格按照公司的授权进行经营，对超权限、高风险业务事业部进行跟踪，认真做好风险评估工作，不断提高每个客户经理的风险防范意识，对超权限业务及时上报公司有关领导和上级部门，把好承保和理赔质量关，降低承保风险和赔付率。

6、下半年要加大应收保费的管理和清收,防范经营风险，各经营单位和客户经理都要严格按照公司有关应收保费管理办法执行。各经营单位财产险产品线业务经营情况，掌握和了解业务进度、经营动态，提出改进的措施和办法及时掌握市场动态，适时调整经营策略，促进财产险产品线业务的健康发展，确保财产险线全年保费、利润计划等各项经营指标的完成。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn