# 财产保险工作个人总结(模板12篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-08-23

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!财产保险工作个人总结篇一一年来...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**财产保险工作个人总结篇一**

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。

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，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。

**财产保险工作个人总结篇二**

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。

**财产保险工作个人总结篇三**

根据财务报表数据显示，截止xx月底宿州分公司累计实现保费收入19651.76万元，较去年同期增多4105.49万元，同比增长26.41%；累计产生赔付成本10535.16万元，较去年同期增多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%。

为保证全年各项经营指标的实现，保证“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，同比增多2265.03万元，增长15.46%；非车险保费收入1078.6万元，同比增多183.7万元，增长20.53%。

通过向政府有关部门作专题汇报，不断增加沟通与交流，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。

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加强。

在充分研究分解任务目标的基础上，进一步增加任务竞拍力度，竞拍自认制更趋健全。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，活动的开展有力的推动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。

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，提升管理决策能力，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。

紧紧抓住监管部门增加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推动发展的重要推动力。首先是以我为主，引领市场，把效益考核作为业务发展的依据，不跟风不冒进。第二是对标市场研究，取人之长，避己之短。行业协同自律，推动规范发展。第三是带头规范经营，推动行业自律，在推动行业协同发展、市场份额有所增长的同时，车险业务保证了有效益的增长。

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。xx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升的具体实践，做到活动和工作两手抓、两不误、两推动，保证了各项工作目标任务的顺利完成。

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，在健全中提升，取得了不错的效果。

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，一季度保证了“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。

**财产保险工作个人总结篇四**

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，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，通过这几个月的工作和学习，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

1、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。

2、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。

3、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。

4、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。

5、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

1、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。节假日我认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的基本知识，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自己，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。

2、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。

3、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。

20xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、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。

2、“业精于勤而荒于嬉”，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。

3、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。

4、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

5、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。

作为中国人民财产保险公司的一份子，关注公司的发展更是自己的一份责任，对于公司明年的发展，我想谈谈我的想法：

一、在竞争中求生存，在竞争中促发展

面对保险业激烈的竞争形势，面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战，是我们值得考虑并值得去做的事情。我的考虑有以下几点：

1、深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

2、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措势必会得到了企业的充分肯定，让他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

4、公司有新产品推出时，可以采取产品说明会的方式去吸引客户，真正作到与客户交流接触。这一点是公司推出投资型产品三代给我的启发，我有幸去中国人寿的产品说明会，觉得我们有必要跟寿险公司学习，做到真正的抓住客户。

二、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，为客户提供力所能及的方便。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况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范 风险的能力。

三、建立严格的内部管理考核制度

1、统一员工服装，给客户整齐划一的感觉，一开始就给他们留下良好的视觉好感。

2、严格考勤制度，对于迟到早退现象的要给与相应得惩罚。

3、每天做好值日工作，保持良好的工作环境。

4、每名员工清楚自己的岗位职责，做好自己本分的事，由于个人失误给公司造成损失的要负相应的负责。

5、每项工作要本着公开透明的原则。

**财产保险工作个人总结篇五**

20xx年我公司的财产险业务在区分公司事业部的关怀下、在公司领导的带领下、在全体员工的共同努力下，完成实收保费x万元，完成年度计划的%，实现了时间过半、任务过半的发展目标，财产险业务发展势头良好。现就20xx年的工作做一总结并就20xx年的业务发展提出具体措施。

上半年财产险业务完成签单保费xx万元，完成全年任务的%，应收保费xx万元，应收保费占比%。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%，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%，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%，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%，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386万的保费缺口，西部钻探保险业务纳入区域统保会影响费率下降近50%，乌石化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20%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，把握新疆发展的良好机遇和中石油良好的合作基础，实现新增万的奋斗目标。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新疆油田公司、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，构建了组织平台。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、新疆油田公司财务联系，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、新疆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险发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险发展小组，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，为了克拉玛依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)20xx年财产险业务面临的主要问题

1、业务发展压力较大。

1-6月，财产险保费收入万，完成年计划的%。虽然从7-12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30%，按照1-6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%，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险发展压力有大有小。

(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、新疆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、20xx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。

**财产保险工作个人总结篇六**

在对客户服务上我们争取做到主动、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，不该赔的也争取让客户满意，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，更推动了业务的发展。

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。

**财产保险工作个人总结篇七**

财产保险公司工作总结wg（范文）

/qypctokr

组织好系统内的自查互查、评比工作、总结经验、表彰先进个人。,二、凡是我公司的车主，必须在保险公司办理车辆的投保手续。三、机动车辆保险费率按照中国保,掌握各种业务知识，积极参加车辆财产保险和驾驶员人身意外伤害保险，以防万一。

**财产保险工作个人总结篇八**

一年来，xx在省市公司正确下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司取得了突破性进展，率先在全省突破保费千万元大关，今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年任务，各项顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

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“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对日趋激烈的xx保险，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xx公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强，努力提高自身业务素质平和水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的感和事业心，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平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的，加强领导班子和员工队伍建设。

“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制度和方法，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、根据市公司下达给我们的全年任务，制定各个部室的周、月、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监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势会、业务研讨会，开展业务培训，组织大家学知识、找，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬化、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改革。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。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。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，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了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xx元，其中车险保费xx元，非车险业务xx元，满期赔付率为xx。成为公司发展的重要保证。

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，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，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，更新观念，突破，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！

**财产保险工作个人总结篇九**

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”

**财产保险工作个人总结篇十**

在对客户服务上我们争取做到主动、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，不该赔的也争取让客户满意，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，更推动了业务的发展。

首先是转变服务观念，办活保险服务。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。

第二是转变工作作风，提升工作效率。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。

第三是树立保险形象，打造财保品牌。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。

**财产保险工作个人总结篇十一**

在工作思想方面，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，紧紧围绕立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益这一中心，进一步转变观念、改革创新。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。作为一名展业人员，自己的一言一行也同时代表了公司的`形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算;无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，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，比如平安的电话营销，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，严格控制高风险、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，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

**财产保险工作个人总结篇十二**

20xx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，为了克拉玛依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。

1、业务发展压力较大。

1-6月，财产险保费收入万，完成年计划的%。虽然从7-12月业务看续保业务只有\*\*万元，但实际上因部分业务的调整，实际可续保业务在\*\*万元，与下半年任务\*\*万元，仍然有\*\*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30%，按照1-6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\*\*万元的费用;其次，支付经纪公司的保险业务在多万元，这部分经纪费将高达\*\*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%，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\*\*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险发展压力有大有小。

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。

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