# 最新人保财险公司年终工作总结 中国人保财险工作总结优质(三篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-04-09

*人保财险公司工作总结一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...*

**人保财险公司工作总结一**

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，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！

**人保财险公司工作总结二**

人保财险xx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xx分公司实现保费18240.7万元，同比增加4200万元，增长率为30.2，在全国保费增长率中第三；完成全年保费62.8，快于进度12.8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647.5亿元，同比增加了171.8亿元，增长率为36.12。在较快完成的保费目标任务的同时，人保财险xx分公司通过深入落实“促发展、保效益、防风险”工作主基调，综合成本率控制在75.2，居全国第一；百元保费现金净流量31.31元，比全国平均数18.41元多12.9元，居全国第四；人保财险xx分公司占我区财险的81.9。

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，公司紧紧围绕自治区党委、政府中心工作，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xx人保“平时是，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，还破解了与政府加强方面一些难点，确保了xx社会和谐稳定。

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党委、政府和各部门大力支持和配合。

二是承保中心大力加强与拉萨市政府合作，明确了拉萨市各行政、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，加强了对拉萨市出租车保险服务。通过与运管部门和拉萨市出租车协会多次协调，统一承保了拉萨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，与自治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xx分公司定点保险。全力推进核保核赔师制度建设，完善承保管控制度，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，完善理赔预警和监督机制，为企业正常经营和运转提供了基本条件。

目前，人保财险xx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xx人保“、奋进、忠诚、奉献”；以创建型组织为契机，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。

**人保财险公司工作总结三**

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，以新发展理念改革公司旧制，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，公司领导姜林挂帅，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干部保持联系，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，对省公司电子平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、竟会管理制度，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。

农险经营方式粗放；承保、理赔环节跟不上政策的要求；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平衡点，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，把信用社代理、商业银行代理、人保寿险代理搞活、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，有中国人保特色的现代一流保险企业。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找