# 精选保险公司上半年工作总结范文(推荐)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-07-29

*精选保险公司上半年工作总结范文(推荐)一(一)抓管理，全面提高规范经营水平一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管理规定、实施细则及各种管理办法，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有...*

**精选保险公司上半年工作总结范文(推荐)一**

(一)抓管理，全面提高规范经营水平

一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管理规定、实施细则及各种管理办法，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

二是加强业务管理。在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：制定了《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

三是完善考核机制。随着保险竞争越来越激烈，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我们除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，还按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中，能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我们在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了上级公司的好评。

(二)抓销售，积极开拓市场

一是层层落实任务指标。年初，我们就针对\*\*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，将上级公司下达我公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。

二是加大市场拓展力度。今年来，我们把稳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，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。我们与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交-警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，主动把握市场，消除了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。针对已失业务，我们要求业务内勤把全年流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

三是积极参与竞争。面对外部竞争所带来的业务压力，我们始终保持沉着冷静，客观面对现实情况，主动寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。公司多次向当地政府主要领导汇报工作，突出汇报我们是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我们积极参与了全民创业调研活动，与领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使政府对我们热心参与地方工作表示满意，还对我们正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们给予肯定，从而对我们的工作给予了很大地倾斜。我们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，深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员;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。

四是加大市场占有面。根据当前阶段的保源情况，年初，我们经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交-警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务。同时与教育部门取得联系，班子成员多次与分管教育的领导、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

五是开展劳动竞赛。我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，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。特别是在年末，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，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，最终以良好的成绩超额完成市公司下达的任务。

六是狠抓理赔管理。今年以来，我们狠抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准;其次，把住核价关，做到准确、合理;最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。据统计，截至目前，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

(三)抓服务，树立保险行业的良好形象

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容。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。

一是转变服务观念，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。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，平均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。

二是转变工作作风，提高工作效率。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。

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。

(四)抓队伍，不断提高员工素质

一是加强思想教育。我们一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持进行了“两个条例”、党的xx大和xx届三中、四中、五中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了思想和认识，增强了政治敏锐性。注重加强党风政风的建设工作，定期召开民-主生活会，倡导建立民-主、团结、积极、向上的干部队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

二是大力引进人才。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。我们采取现招现用、培训提高和人才储备的办法，通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列，保证了短期和中长期的人力资源。

三是加强人员培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。我们通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水平和综合素质。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终进行综合评价。

四是关心员工生活。公司始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到公司送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处充满着团结、拼搏、进取向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实的思想和人才基础。

**精选保险公司上半年工作总结范文(推荐)二**

我一直在等待，等待一个邀约，这本是很多年以前该奔赴的约会，却姗姗来迟。这是一次迟到的相约，我的等待在暮霭中沉默，岁月在静静等待中流逝，一转身，就又过了一季，转眼间，已过了二十多年;这也是一次美丽的相约，更是用智慧驱散我心中迷雾的完美邂逅。

一直以来，保险之于我，是遥远而混沌的，虽然我受过高等教育。我们这一代人常被称为保险缺失的一代，在少年时代，我没有受过系统的保险知识教育，连知之甚少的保险知识也是来自于道听途说，其中更有许多歪曲和误解，更别说去购买一份有保障的保险。

在生命人寿的专业学习，让我心中的疑惑如迷雾遇到阳光一样逐渐消散。在此之前，我和很多人一样，保险意识淡薄，认为自己年轻身体健康不需要保险。我参加了新人班培训，认真学习了“生命人寿”的发展历程从这个故事中我彻底顿悟了，原来我和我所有人一样，都在无意识地每年重复着这样的游戏。根据中国人生命表统计显示，中国人的年平均死亡率恰巧是千分之三!也许有人说千分之三的概率很小，因为1000人之中才只有3人。但是真正有谁敢朝自己的脑袋开枪呢?因为对每个人来说，只有两种可能：生或死。因此，每个人的概率是50%。

既然这是一个逃不了的游戏，既然人生中存在着不可规避的风险，我为什么不及早做准备呢?

我明白，天晴的时侯修房子的人，才是真正的智者。就像胡适先生说的：“保险的意义只是今日作明日的准备，生时作死时的准备，父母作儿女的准备，儿女小时作儿女长大的准备，如此而已!”用通俗的话说人寿保险就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，在风险事故发生时，能保障我们和家人，可以得到大笔的急用现金，补偿经济损失，保证生活来源，维护人生尊严。

思想的升华促成我心态的转变，让我真正地投入到保险事业当中来，拉开了与吉祥三宝相约的序幕。

吉祥三宝”的名字源于佛典《吉祥经》中最为上乘的部分。“奉养父母亲，爱护妻与子，从业要无害，是为最吉祥.”其中《吉祥经》中提到父辈爱、妻子爱及儿女爱，被视为人生三宝。吉祥三宝作为全世界第一张开光保单，以社会、公司、客户吉祥，以父母、妻子、儿女吉祥，完美诠释《吉祥经》及人生三宝的内涵。“吉祥三宝，大爱无疆”，客户每购买一张“吉祥三宝”保单，生命人寿将代客户捐赠10元给玉树灾区。

吉祥三宝，它集吉祥与爱心一体，给人们带来平安和祥和，更是融入了万千人士的爱心和希望，它如此珍贵与美好，怎能让我不对它充满期待?怎能不让我激情澎湃?

“吉祥三宝”采用当前市场上先进的保额分红方式，同时更注重保障功能，特设双倍人身保障，另外，吉祥三宝还配属了大病额外给付特别保障责任。在客户不幸患大病享受高额赔付后，主险责任继续有效，不影响客户理财收益及意外保障。真正实现了生命人寿“以人为本”的产品设计理念。

**精选保险公司上半年工作总结范文(推荐)三**

办公实习

通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，

并积累一定的社会处世经验。

----20xx年xx月xx日

保险股份有限公司支公司

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识, 受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌;市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无

二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者;随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者----中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系;其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，11年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

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，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了

自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人!

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会!

**精选保险公司上半年工作总结范文(推荐)四**

时间过得真快，我们暑假的第一轮营销策划实训就快过去了。在这期间，我们应学院安排，到平安寿险xx分公司进行了业务实习，并根据所收获的东西得出了一份针对平安寿险营销的策划方案，在这期间，我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对本次实习做一个小结。

我知道，对于现代社会来说，保险制度是一项不可或缺的社会制度，在保险的运作过程中，社会完善了福利制度，人民找到了转移风险的保障，保险企业实现了利润收入，实在是一项多赢的产业。

但是，具体到保险行业是如何运作，特别是它据说极其困难的营销，我就实在是一无所知了。带着这样的问题，我开始了在保险公司的实习。在此之前，我听了一个两天的营销峰会，那些职业经理人的经验和理论令我掌握了一些营销人的思考方式，这对我在实习当中会有很大的帮助。

此次在保险公司的业务实习，主要岗位是做一些保险营销基层的工作，比如市场调查和陌生客户拜访。在市场调查的过程中，由于以前也做过这样的工作，所以还觉得不是太难，主要应注意的是礼貌和仪表，而且作为学生去做市场调查是比较容易的，学生嘛，大家都很配合，但偶尔也会遭遇冷遇，那时候真的是感觉非常的无助，但总体来说，还比较适应。

相比较而言，比较难的应该是陌生客户拜访，这就比市场调查要难得多，因为他所需要的沟通能力更加突出。陌生拜访的第一步，是客户的选择，陌生拜访并不是随便拉一个人就可以，而是要根据自己所要营销的产品选择有需求并有购买能力的客户，这一条就需要经验的累积，一开始，我根本不能辨别哪些客户是有需求的，哪些客户拥有购买能力，但在业务员的帮助下，我开始有感觉了，我们选择的客户对象是年收入在3到5万的人，而这样的客户，那些小业主中是最多的，他们生活富裕但却很忙碌，相应所要承担的风险也较大，所以他们就是版那种所谓有需求有购买力的客户。在选择了客户之后，我们确定了陌生拜访的第二步，称其为“扫街”，就是找一条比较繁华，小商铺比较多的街道，顺着街道一家一家的去进行拜访。这时最重要的是搭讪，打开话题，可不能一开始就说明你的来意，首先要装作是逛街的人，然后伺机与客户搭话，进一步确定他的需求，然后才技巧性的表明自己的身份和来意，最终完成拜访，在这一过程中，比较难完成的是索要客户信息，毕竟你是一个陌生人，很多客户并不是很信任你，要他留电话留地址会有些唐突，但这正是挑战所在，但有些小技巧可以使用，比如，我可以直接说“你的电话是…”很多客户就会不自主的接下去，呵呵，这就是我这次业务实习掌握的一些沟通技巧之一。

在业务实习期间，除了做一些业务实习，给我们带来收获的还有平安公司的日常早会，以及业务员带我们参加的一场平安公司的创业说明会，这些都让我们感受到了平安企业独特的组织文化，让我们提前感受未来的工作，在这其中，我也有很大的收获。每天早上的唱“平安颂”,朗读经营理念，都让我感受到前所未有的震撼，那样的影响力感染着每一个在公司里工作的员工，这样的企业文化真的让我明白了书本上写的企业文化重要性。在创业说明会上，平安优秀的讲师动情的演绎了他自己曲折的成功之路，这也许就是我们以后要走了路，对于我们来说，这是最实在的课程。

通过这次的业务实习，我对保险营销工作有了很多思考和新的认识。为我完

成这次实习的主题任务打下了坚实的基础，我们这次的主题任务是完成一个营销策划方案，有了前几天的业务实习作为基础，又有专业保险营销讲师的指导，我们小组成立了3h策划组针对平安寿险的业务营销做了一次系统的分析和策划。

我们这次的营销策划大体上分为三部分。

第一部分，资料的搜集。这本来是一个庞大的过分，其中要包括市场调研的部分，但由于时间的紧迫和条件的限制，我们只是进行了简单的搜集，包括网络、文案资料搜集，业务员访谈和客户访谈。在这个阶段里，我们的组员都作了大量的工作，上网，跑图书馆，访谈，每一件都不轻松，加之时间的紧迫，我们不肯能花太多的时间，而找到资料以后，我们还要对资料进行甄别和筛选，找出我们有用的资料，但这还不是最困难的环节。

第二部分，资料的分析。讨论得出策划的主题和主要内容。在我们找到的资料的分析当中，我们发现了平安寿险的一个巨大的机会，虽然是老生常，但我们有了自己独特的见解，于是我们决定以此为策划主题，那就是平安寿险一直比较薄弱的县域农村业务渗透。我们经分析得出的结论是主要有以下几点:

1、县域农村寿险市场潜力巨大，是企业今后发展不可或缺的战略要地。

2、县域农村寿险市场目前停滞不前，但巨大的需求缺口和外部宏观条件带来了发展的机会。

3、平安寿险在城市寿险市场处于领先地位，但要保持可持续发展必须在开拓自己的市场空间。

4、针对现今的各方面状况作出及时的市场攻坚策略是急需的。

在得出以上的结论以后，接下来我们要思考的问题就相当明显了，就是针对平安寿险如何进军县域农村寿险市场做出相应的营销策划方案。

第三部分，撰写策划方案。当然是最为关键的一部，针对上述我们发现的问题，我们最终经过独立思考，集体讨论，审查通过了最终的策划方案，方案包括以下几部分内容：

前言

执行概要和要领

目前营销状况

swot分析

营销战略

行动方案

风险控制

预期目标

结束语

这其中重要的几部分是目前营销状况分析，swot分析，营销战略以及行动方案，我们分别针对企业的现状，优劣势，以及不同的市场情况做出了各种各样的分析和建议，这是我们作为市场营销专业所作出的第一个营销策划方案，我们大家都很努力，终于将它完成，都感觉很欣慰。

到了现在，这次营销实训终于接近尾声了，我对这次实训的收获感到很满意，这是在以往的书本学习中得不到的东西，通过这样的实践，我们一方面可以直接接触企业，进一步了解企业实际，全面深刻地认识企业的实际运营过程，熟悉和掌握市场经济条件下企业运营规律，特别是企业市场营销工作的基本规律；了解企业运营、活动过程中存在的问题和改革的难点问题；另一方面并通过撰写营销策划方案，使我们学会综合应用所学知识，提高分析和解决企业市场营销问题的能力，并在思考的过程中完善了自己的理论知识和社会知识，为撰写毕业论文做好准备。在四个星期的时间里，我在实习单位平安寿险公司，了解和研究了企业的一些基本情况和问题，并对其分析和思考，现作出以上报告。

本次实习是我大学生活重要的一站，其收获和意义可见一斑。首先，我可以将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，实作能力也得到了锻炼；其次，本次实习开阔了我的视野，使我对现在的企业营销，工作生活有所了解，我在营销策划中所应用的思考和分析能力也有了加强；此外，我还结交了许多朋友、师长，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触才会更加了解企业营销工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

在这次的社会实践中，我明白了很多事情，也改掉了很多毛病。我知道挣钱很不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变，毕竟在学校这样的认识太少了，太单纯了。为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地，这是我们当代大学生所必须面对的。

**精选保险公司上半年工作总结范文(推荐)五**

为进一步规范服务行为，提升服务水平，提高服务质量，塑造保险公司北京分公司（简称“保险北分“）的优良企业形象，在此，保险北分郑重作出如下承诺：

（一）依法经营，诚实守信。以“严谨、诚信、专业、创新”的行业作风为准则，依法合规经营。

（二）认真贯彻“以客户为中心”的服务理念，以良好的信誉向社会和广大客户提供优质的服务。

（一）诚信合规销售：运用专业知识，耐心细致地向保险代理机构、保险经纪机构及客户介绍和说明保险条款，如实告知险种投保的注意事项，特别明确说明免除责任，使客户正确理解投保后的保险利益和应履行的义务。

（二）实行透明销售制度。保证在向保险代理机构、保险经纪机构及客户介绍保险产品时，无虚假陈述、隐瞒真相、违规承诺等行为。不无故拒不退保或故意拖延。

（三）严格遵守自愿购买原则。不得唆使、诱导保险代理机构、保险经纪机构欺骗投保人、被保险人或者受益人。

（四）方便客户联络：主动提供便于联系的通讯方式。在销售资料及公司网站上明示客户服务热线。对于客户的有关咨询和要求，二个工作日内给予答复。

（五）提供客户自主查询服务。开通意外险和非车险保单查询系统，客户通过登录公司网站可查询其承保、理赔保险信息，清楚、明白地维护自身合法权益。

（一）每年定期对代理机构进行拜访和培训，并对做好书面记录，集中归档。

（二）公司每年对代理机构满意度和忠诚度进行调查，以加强对代理机构的管理、服务和代理业务发展潜力的预测。

（一）以公平、迅速、诚信、有效的态度处理与理赔有关的事务。

（二）对于客户的损失，提供创新、有效、及时及完整的全方位使用解决方案。

（三）树立服务意识、提高服务质量。保险北分客户服务热线提供7x24小时全天候人工和自助语音服务，为客户提供出险报案、理赔等服务。在规定区域内为客户提供救助、救援服务，维护客户的合法权益。

（四）建立理赔指导机制。所有保险消费者可以在公司网站上查阅理赔服务流程并根据需要下载出险通知书。接到客户理赔报案后，对于保单信息明确和损失相对确定的案件原则上实行报案即立案，并指导客户准备索赔所需的材料，告知理赔流程。收到有关证明和资料后发现不完整的，在五个工作日内一次性通知客户补充提供。服务人员做到服务规范、热情耐心、提示周全、有问必答。

（五）实行理赔时效制度。收到被保险人或受益人的赔偿请求后，及时作出核定；情形复杂的，在30日之内作出核定，或在合同约定期限内作出核定。

（六）核定属于保险责任的，在与被保险人或者受益人达成赔偿或者给付保险金的协议后10日内赔偿或者给付保险金。

（七）对于拒付案件，保证在结案后3日内向客户发出拒付通知书，并说明理由。

（一）建立客户投诉处理机制，公布客服专线电话和投诉邮箱。

（二）公司客户服务人员将耐心、热情受理客户投诉、详细记录有关情况，并及时和客户沟通进展情况。

（一）严格保密客户信息：公司对客户的信息资料进行保密，不将任何已获得的客户信息泄露给无关的第三方。

（二）工作人员在办理业务中若有违纪或违反服务承诺行为的，一经发现核实，即予以严肃处理。

承诺人：

日期：xx年xx月xx日

**精选保险公司上半年工作总结范文(推荐)六**

基本情况：办公实习。

实习目的：通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践紧密结合起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

实习时间：xx。

实习地点：xx保险股份有限公司。

实习工作总结报告：

今年暑假，我有幸到xx保险股份有限公司进行了为期x天的实习，在这x个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这x天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：xx保险股份有限公司。公司名列我国最具价值品牌前x名，是我国保险行业第x品牌，市场份额将近全国的x，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持。

在xx公司，我先后接受了保险业基本理论和xx新推出的险种，万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过，为这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识搜集整理，主要是：

（1）保险搜集整理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，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

（2）通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

（3）对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

（4）电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识搜集整理和提高能力的学习欲望。

（5）勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

以上是我的个人实习报告，当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识搜集整理的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢xx保险股份有限公司给我这个难得的实习机会！

**精选保险公司上半年工作总结范文(推荐)七**

甲方(用人单位)：

地址：

法定代表人(主要负责人)：

乙方(劳动者)：

性别：

年龄：

身份证号码：

现在住址：

根据《中华人民共和国劳动法》和《中华人民共和国私营企业暂行条例》及有关劳动法规，甲乙双方在平等自愿、协商一致的基础上签订本合同。

第一条、合同期限

本合同期从\_\_年\_\_月\_\_日起至\_\_年\_\_月\_\_日止，共\_\_年。其中试用期从\_\_年\_\_月\_\_日起至\_\_年\_\_月\_\_日止，共\_\_个月。

第二条、生产(工作)任务

甲方安排乙方从事\_\_工作。乙方同意按甲方生产(工作)需要，在\_\_，承担任务，担任\_\_工种。乙方应达到的数量、质量指标：\_\_。

第三条、劳动(工作)条件

为保证乙方完成合同要求的生产(工作)任务，保障乙方的安全和健康，甲方应根据国家有关生产安全、劳动保护、卫生健康等规定，为乙方提供必要的生产(工作)条件。具体内容如下：\_\_。

第四条、劳动纪律

1、甲方应根据国家有关规定制定各项规章制度。具体内容如下：\_\_。

2、乙方应严格遵守劳动纪律的规章制度，服从甲方管理，积极完成所从事的工作。

第五条、工作时间和劳动报酬

1、甲方应实行每日不超过8小时、每周工作时间不超过40小时的工作制，因生产需要确需延长工作时间时，须经乙方本人同意，并发给乙方加班工资。日加班不得超过3小时，每月加班不得超过36小时。乙方如孕期、哺乳期女工，甲方不得安排其加班加点。

2、甲方依照国家法律和有关政策规定，同乙方协商确定的具体工资标准和工资方式以及奖金、津贴、补贴如下：\_\_。

3、甲方应当每月按期给乙方发放工资。超过当月规定发薪日期的，从第六日起每天按拖欠乙方本人工资额的\_\_%，赔偿乙方损失。

4、甲方应当根据企业的生产发展，逐步提高乙方的工资水平。

第六条、保险和福利待遇

1、甲方按乙方工资总额的\_\_%，乙方按不超过本人工资的\_\_%，按月向当地劳动行政部门所属的社会保险事业管理机构缴纳退休养老金。

2、因第七条第二款第(2)和第3款规定而解除劳动合同的，甲方应按乙方工作每满1年(满半年不满1年的按1年计算)发给乙方1个月标准工资的生活补助费。同时，如合同期满未满，甲方应发给乙方合同期内的失业补偿费，标准为：距合同期满，每相差1年发给相当于乙方标准工资1个月的补偿费，生活补助费、补偿费分别合计最高不超过12个月乙方标准工资。

3、甲方参照(国营企业职工待业保险暂行规定)向待业保险机构缴纳待业保险基金，乙方待业期间可享受待业保险待遇。

4、乙方因工负伤或患职业病，治疗期间工资照发，所需医疗费用由甲方支付。医疗终结，经市(县)劳动鉴定委员会鉴定，确认为残废的，由甲方发给残废金。乙方因工残废或患职业病死亡，由甲方发给丧葬费和供养直系亲属抚恤费。残废金、丧葬费和供养直系亲属抚恤费的标准，按照有关规定执行。

5、乙方患病或非因工负伤，甲方应按其工作时间长短给予3至6个月的医疗期。在医疗期间发给不低于本人原工资60%的病假工资。

6、乙方为女职工，其孕期、产假和哺乳期的待遇按《女职工劳动保护规定》及有关规定执行。

7、按照国家法律、法规规定，甲乙双方协商确定的假日、公休假、婚丧假、探亲假是：\_\_。

第七条、合同的变更、解除和终止

1、甲方因停产、调整生产任务，或者由于情况变化，经甲乙双方协商同意，可以变更合同的相关内容。

2、在下列情况下，甲方可以解除合同：

(1)乙方在试用期内，经发现不符合用工条件的;

(2)乙方患病或非因工负伤，医疗期满后不能从事原工作也不能从事甲方另行安排的工作的;

(3)甲方歇业，宣告破产，或者濒临破产处于法定整顿期间的;

(4)双方约定的其他事项：\_\_。

3、下列情况下，乙方可以解除合同：

(1)甲方违反国家规定，无安全防护设施，劳动安全、卫生条件恶劣，严重危害乙方身体健康的;

(2)甲方无力或不按照合同规定支付乙方劳动报酬的;

(3)甲方不履行本合同或者违反国家政策、法规，侵害乙方合法权益的;

(4)乙方本人有正当理由要求辞职的。

4、乙方被劳动教养，以及受刑事处分的，合同自行解除。

5、甲乙双方任何一方解除合同，应当提前30天通知对方，并办理解除合同的手续。试用期内应解除合同的，不需要提前通知对方。

6、在下列情况下，甲方不得解除乙方合同：

(1)合同期未满，又不符合本第2款规定的;

(2)乙方患有职业病或因工负伤并经劳动鉴定委员会确认的;

(3)乙方患病或非因工负伤，在规定的医疗期内的;

(4)乙方在孕期、产假和哺乳期间的。

7、合同期限届满，应即终止执行。由于生产、工作需要，经甲乙双方协商同意，可以续订合同。

第八条、双方认为需要约定的事项

1、甲方为乙方提供住房或住房补贴;

2、甲方为乙方解决伙食问题;

3、甲方按国家规定的补贴项目，每月应发给乙方共计\_\_元;

4、除国家规定以外，在下列情况下，甲方可以解除合同：\_\_;

5、除国家规定以外，在下列情况下，乙方可以解除合同：\_\_;

6、甲方出资培训乙方后，乙方应为甲方服务\_\_年。否则，乙方应向甲方支付培训费\_\_元;

7、其他需要约定的事项：\_\_。

第九条、违反劳动合同应承担的违约责任

1、由于甲乙双方任何一方的过错造成合同不能履行或者不能完全履行由有过错的一方承担法律责任;如属双方过错，由双方分别承担各自应负的法律责任;

2、因不可抗力造成不能履行合同或者一方受损害的，可不承担法律责任;

3、甲乙双方任何一方违反合同时，应向对方支付违约金，违约金标准是：\_\_;

4、甲乙双方任何一方违反合同，给对方造成损害的，应根据后果和责任向对方支付赔偿金，赔偿标准是：\_\_。

第十条、劳动争议

劳动争议发生后，当事人可以向本企业调解委员会申请调解，调解不成，当事人一方要求仲裁的，可以向劳动争议仲裁委员会申请仲裁裁决不服的，可以向人民法院提起诉讼。

第十一条

本合同未尽事宜或条款与法律、法规、政策等有抵触的，按国家现行的法律、法规、政策执行。

第十二条

本合同自签订之日起生效，一式两份，甲乙双方各持一份。本合同涂改、未经合法授权代签无效。

甲方(签章)：

乙方(签章)：

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**精选保险公司上半年工作总结范文(推荐)八**

尊敬的x经理，尊敬的各位营业部经理，亲爱的伙伴们：

大家早上好！伴随着新一轮太阳的冉冉升起，我们又迎来了崭新的一天。窗外春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香，室内激情飞扬，正是展业的好时节。

十分荣幸这天的大早会由我来主持，我是来自x营业部的xx，我的增员人是十分优秀的xx经理，十分感谢他能够把我引领到这样一个环境中来，在那里借助大家的掌声对他表示衷心的感谢！

1、下方请跟我一齐关注天气状况：这天，春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香的好天气，十分适合我们展业，祝愿大家这天拜访多多，收获多多！

2、维护良好的职场秩序，是我们每一位合众员工的良好品质。早会开始之前，友情提醒大家将我们的通讯工具关掉或调整到静音状态，早会期间请大家不要随意走动，有吸烟习惯的伙伴请暂时忍耐。

3、接下来有请大家全体起立，让我们心怀感恩，一齐诵读公司司训。

4、让我们继续满怀深情齐声高唱《相亲相爱的一家人》。透过大家饱含深情地齐唱，让我们更加坚定“加盟嘉禾，家和万事兴”的信心，让我们在“相亲相爱的一家人”的和谐大家庭里展翅飞翔！

5、锻炼身体，增强体质，健康的体魄才能够更好的创造完美的明天。让我们一齐跳起这天欢乐的晨操《xx》，请会跳的伙伴踊跃登场，一齐带领大家舞动青春的旋律！。

大家请坐。晨操给大家带来愉悦的情绪，感谢领操的伙伴，让我们用掌声表示感谢！

6、“风声雨声读书声声声入耳；家事国事天下事事事关心”，关注时事，爱岗敬业，提高我们的服务水平是我们每一个保险从业人员的职责，接下来，让我们以最热烈的掌声欢迎我们的xx新闻网》资深主持人xx伙伴上场！根据新闻资料稍作总结。

7、谁英雄谁好汉，x榜上比比看，接下来大家用最热烈的掌声有请尊敬的x经理给大家公布这天的业绩x榜！

8、每一份成绩的取得，无不凝聚着成功者对寿险行业以及对公司的满怀信心和对客户的高度负责，而且，每一张保单背后都会留下闪光的足迹和宝贵的展业经验。成功自有成功的方法，接下来让我们有请这天的展业明星，他就是――x营业部优秀的伙伴――xx！让我们掌声有请他闪亮登场！

9、跨别昨日，迎来新的征程，未来的奋战我们将赢得新的荣誉，让我们摒弃那拖沓的往昔，共同迎来新的一天，让我们扬帆起锚，主宰自我，用最富激情的呐喊响彻晴天，下方，请全体起立，共同宣读这天的激励口号：不达目标誓不罢休！

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