# 保险公司年终个人工作总结

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-07-20

*保险公司年终个人工作总结1对前台工作，应该是“公司的形象、服务的起点”。因为对客户来说，前台是他们接触公司的第一步，是对公司的第一印象，而第一印象非常重要，所以前台在一定程度上代表了公司的形象。现对今年工作总结如下。一、日常工作在日常事物...*

**保险公司年终个人工作总结1**

对前台工作，应该是“公司的形象、服务的起点”。因为对客户来说，前台是他们接触公司的第一步，是对公司的第一印象，而第一印象非常重要，所以前台在一定程度上代表了公司的形象。现对今年工作总结如下。

一、日常工作

在日常事物工作中，我将协助各部门做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。做好了各类信件的收发工作。做好低值易耗品的分类整理工作。配合上级领导于各部门做好协助工作。

做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。做好办公室设备的维护和保养工作。协助上级做好节假日的排班、值班等工作，确保节假期间公司的安全保卫工作。认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

二、在行政工作中

做好各部门服务，加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。做好员工服务：及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。协助公司上级领导完善公司各项规章制度。

三、提高个人修养和业务能力方面

积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。通过个人自主的学习来提升知识层次。协助人力资源部做好各项工作。及时、认真、准确的完成其它临时性工作。

我深知一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自已的个人能力，提高自已的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为公司就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使工作水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

公司前台这个工作岗位是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

**保险公司年终个人工作总结2**

20xx年的年初，我加入进了我现在所在的这家xx保险公司，我也很荣幸我能加入这家公司成为一名销售员。虽然我只是一名新人，但是经过我一年在销售岗位上的磨炼和锻炼后，我已经成长和进步了很多。现在再来回顾我一年的工作经历，我发现我这成长的背后包含了很多付出和泪水，但是这些都已成为了过去式。我现在要做的就是重新整理心情，总结好过去一年的工作经验，再重新踏上一条新的征途，迎接新一年的挑战。

一、面对工作中的失误

这一年，因为我没有接触过保险行业 ，也没有尝试过任何有关销售的工作，所以我作为一名新人加入进这个公司，对于我来说不仅仅只是一份新的工作，更是一个巨大的挑战。作为新人，我难免会在工作上出现失误，难免会被领导批评。但是面对这些失误，面对这些工作中的困难，我没有选择退缩，而是迎难而上。我总结我失误的工作经验，找到我犯错的原因，并在以后的工作里做到改正。我遇到不懂的问题，我遇到很多麻烦的客户，下班以后我就花更多的时间钻研问题，花更多的精力来跟客户沟通，做到能自己解决的，就尽量自己解决。如果实在是自己解决不了，我就积极主动的去寻求同事的帮助，让他们帮我指点指点。通过这些经验的积累，我独自解决问题的能力得到了提升，我在工作上的失误也变得少了。

二、面对工作中的压力

作为一名销售人员，特别是保险行业的销售人员，必须要有很强的承受压力的能力。因为公司里对于我们销售人员每个月的业绩都有要求，所以我们每个月都要承受着卖出xx保单业绩的压力。对于他们那些老员工们来讲应该不算难事，但是对我一个新入门的小白来讲，简直是很难实现的一个目标。在最开始的几个月里，我一单都没有卖出去，我甚至开始怀疑自己的能力，但是我最后还是坚持了下来，化压力为动力的不断前进。在通过我的努力和诚心服务下，我也终于收获了客户的信赖，迎来了一笔又一笔的丰厚业绩。

这一年已经结束了，在过去的一年里，我熬过了所有艰难困苦的日子，熬过了没有业绩整天吃方便面的日子，熬过了整天出错挨骂的日子。我相信，在接下来的一年里，只要我努力，只要我坚持，那我的生活将会变得更加美好。

**保险公司年终个人工作总结3**

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：

一、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“xxx”、“xxx”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x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。

二、业务方面工作

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。二是做好市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

三、建议

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。

四、明年工作思路

1、做好xx险收费前的各项工作。

2、明年xx险将在全市全面铺开，因此将xx保险的影响降低，在巩固现有xx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。

**保险公司年终个人工作总结4**

20xx年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20xx年，还有许多值得学习的地方。

一、在煎熬中成长

一年来一直是纠结在周单元经营述职煎熬中。四项指标中两项指标收费艰难，三项指标进度缓慢，一项指标持续不能达标，周周面临总公司述职预警，全省续收队伍新人多技能低，多个三级机构由于人员调整导致队伍不稳定，四级机构业务问题多，每天纠结在业务品质问题、自保件问题、银险非常规退保劝阻、大量无法联系客户寻找等问题中，艰难前行，拼搏奋战。走过来才真切地体会到：指标不好不等于付出的少，指标达成不等于困难少。今天的成绩，可以说是所有伙伴用心血，用汗水，用超常的付出和努力换来的，是用坚韧不拔、执着拼搏的精神化解了所有的困难和问题，用我们的忠诚和热爱捍卫了公司荣誉，实现了我们对公司对领导许下的诺言。

二、在信心中收获

在团队实现目标的过程中，和谐统一才会步调一致，怀疑是最大的成本，对于新人多经验少技能低的续收队伍来说相信听话照做是成长关键，培养一流执行力，按照规范流程标准操作到位执行是保证工作绩效的重要因素。教导团队懂得职场次序，“知所先后，则近道矣”。专员服从主管的指导，主管服从内勤的督导，内外勤服从团队长的指挥，团队长服从分公司的领导，从而实现层级管理，目标一致;层级负责，目标分解;层级督导，目标追踪;层级执行，目标达成。

三、在追求中卓越

所谓的成功与否来自于与别人的比较;追求成功的人的成功是以外在的指标为衡量标准的;焦点放在外在的成就上;追求成功的人为了达到成功往往不择手段，不惜一切代价，甚至没有一个不可逾越的原则和底线。而追求卓越的人是不与别人比较的，是跟自己比，是自己超越自己;追求卓越的人，更看中内在的品质和追求，他有一种心灵的平安与把握，他知道自己做的是对的，不在乎别人的论断和标准，他在乎内心里的良知和目标给与他的指引;追求卓越的人，往往是坚持原则的人，坚持一致性，前后一致，里外一致，很多时候即使吃亏也不妥协。

明年我们会做到放下自己的名利心，看重内心的平安与祥和。坚信“没有怀才不遇，只有有遇无才”，没得到是自己没做到，人人做个脚踏实地真才实学的好员工。

**保险公司年终个人工作总结5**

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在XX年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自已的实际行动证明自己能做的更好！

在XX年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和希望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”。XX年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**保险公司年终个人工作总结6**

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

作为财产保险公司，财务是公司的关键部门之一，对内要与上级公司配合沟通协作做好本公司的内部服务工作，目前社会对从事财务的人员水平要求也在不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握社保、税收政策及合理应用。一年来，在领导带动下以及全体成员的帮助下，我从接手财务兼承保部主管工作到熟悉该工作的各项细节，不断改进工作方法，提高工作效率，在这一年里承保部全体人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。

回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、以“大营销、大服务”为宗旨和效益的目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。

这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

一、承保部管理工作

20xx年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗”的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范文明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到分公司相关部门。

二、会计基础工作

1、认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

2、按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

3、认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

三、财务核算工作

1、严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

2、对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

3、正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

4、作为公司底层管理人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

“百尺竿头，更进一步”。20xx年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**保险公司年终个人工作总结7**

光阴似箭，转眼间20××年即将进入尾声！做为xx中支一份子来说，首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将一年工作简要总结如下：

一、提高自身素质，履行自己的职责

今年2月份我步入到xx中心支公司，从事财产保险这个陌生的行业。对于一个与财产保险一无所知的新手来说，将会面临更大程度上新的挑战和考验。为了适应出单岗工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个让大家满意的出单员。

做为保险公司的出单员来说，主要工作就是学习好省公司的核保政策传达给领导，业务员及客户、出单、单证归档以及与出单相关的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心和认真的去落实，现在保险市场竞争力大，在xx的时间不长，当时对于很多客户来说是陌生的，所以能做进保费是不容易的，每次业务员带来的保户，公司领导和业务员都是耐心的解释让客户买得放心，我作为出单员此时就是要有一个好的态度做好我的本职工作，不断学习，不断进取。

二、认真学习核保政策，做好服务，当日事当日毕。

出单员是保险公司的一个窗口，服务好是自身必不可少的修养，让客户满意了，以后还会来光顾，业务员满意了公司的效益也会越来越好，那么我首先要认真学习省公司传下来的政策，然后与领导汇报，与业务员和客户做好解释，让他们了解政策，收好质量的保费，让xx日益壮大。

**保险公司年终个人工作总结8**

我非常荣幸地加入这个充满了凝聚力和朝气的温暖大家庭。这一年里，在公司领导的指导下，和同事的帮助与配合下，我在工作中学习，在交流中成长。现将一年的工作学习和思想状况进行总结，以便来年更进一步，有所提高。

一、贷款保险业务

今年我主要负责个贷险业务的录单、出单、电话还款提醒、逾期客户催收、借款结清客户的退费处理及业务档案的管理工作。非车险业务对于我来说并不陌生，以前也接触过，然而非车险业务出单却从来没有过尝试，对于我来说是一个新的挑战，有挑战就有成就感，在xxx的耐心教导下，在xxx的热情帮助下，用了两天的时间我基本学会了录单工作。现在我已能在较短的时间内完成录单、出单工作。

二、小额借贷担保

个贷保证保险是一种无抵押的小额借款担保业务，它不仅要求业务熟练，还要求有强烈的责任心，严格把控每一个风险点，尽可能的减少逾期客户给我司造成的利益损失。例如出单前我们不仅要根据客户预留的资料电核客户的配偶情况以及同事的单位信息，而且要核实客户银行流水信息，还要核实客户的其他资料信息。将存在的问题及时反馈给面谈经理，以保障对借款人的风险的把控。我们通过电话提醒工作，能有效的帮助客户了解自己还款情况，让客户做好前期准备，按时还款。逾期客户催收是一项和客户有效沟通的工作，通过有效的沟通我们了解了客户的逾期情况，有利于我们下一步工作的开展。

三、客户档案管理

我还负责管理客户档案，档案管理服务于业务，服务于领导，服务于机关，服务于客户。在实际工作中我做到忠于职守，一丝不苟，积极认真，任劳任怨。我公司的业务档案包含所有录入的客户资料，它分为两大类，一类是所有拒绝投保的客户资料的整理工作，要求我们按录入投保单的大小顺序依次整理，不能有缺失；一类是所有出单档案的整理工作，要求按保单顺序整理归档，同时要按借款的品种整理归档资料，待放款合同拿回时归档保存。经过近期我们大家的共同努力初步实现了档案管理工作的规范化、方便了今后档案的查询和管理。

四、今后工作要求

时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，积极认真的完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。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业务，通过多看、多学、多练来不断提高自己的各项业务技能。积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

总结下来，这一年的工作中接触到了许多新事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，是自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在新的一年的工作中，我会继续努力工作，为公司创造更大的效益尽一份力。

**保险公司年终个人工作总结9**

又是一年岁尾年初，时光如白驹过隙，新的一年即将开始。在即将过去的一年中，我做为xx支公司的一名老组训坚持立足本职工作岗位，恪尽职守，尽职尽责，任劳任怨，全力为公司全年任务指标的完成及团队建设的长久发展贡献自己的一份微薄之力。现将本年度工作做如下总结，汇报给各位领导及同仁：

本人于20xx年入司，20xx年x月正式走进组训工作岗位，距今已x年有余，做为组训室的一名老兵，我一直秉承工作无小事，团队是我家的思想观念，服务于营销团队及公司伙伴。组训工作杂而乱，公司的事是我们的事，团队的事是我们的事、营销员的事更是我们的事。为了在杂乱无章的工作中提高效率，xx年在领导的关心和指示下我把工作的重点放在了教育培训（新人岗前培训，衔接培训，组训培训，）；产说会的组织、策划、执行；课件的研发和业务推动中；在xx年的x月份后，由于农网长远发展的需要，领导又将农村网点的建设和发展列为我的重要工作之一。虽然工作多、任务重，但我丝毫不敢有懈怠之心，竭尽自己之能力，将所有工作做到尽善尽美。

一、关于教育培训

教育培训是xx营销夯实基础的一项基本工作，也是组训工作是一项基本工作，只有搞好各阶段的培训，才能更好的增加新人留存率，稳定老人的从业信心，增加团队的凝聚力和竞争力。在公司经理室的指导下今年我们共举办新人培训x期，培训新人约xx余人次，在历次的新人培训中不论新人的数量多少，我都本着只要新人进入我们的职场就让新人感受到温暖、关心和爱护，认真做好每一堂课，虽然每次新人班中我主讲的课程都是一样的，但每次培训前一天，我都会认真的温习和修改课件，每次都有改进，力争做到尽善尽美；今年衔接培训共举办x期，每季度一期。衔接培训是提升业务员技能调整业务员心态的重要手段之一，在每次衔接培训前期，我都会认真了解、分析业务员需求，有针对性的进行衔接培训的课程安排，每次的衔接培训都取得了较好的效果，业务员反应良好，说衔接培训帮她们解决了一些切实的问题。尤其是新人的衔接培训，确确实实的帮助新人提升了展业技能，提高了新人的在这个行业的留存率。培训工作不容忽视，每一次的培训内容我都尽量做到实用有效，让业务人员爱上培训学习，从而提升业绩指标及个人收入是我的培训宗旨。在后半年我还肩负起了培养新组训的重责，我们每个月都要进行一次组训的学习。包括做为主持在台上的仪容仪表、精神面貌；做为主讲需要进行的授众分析、专题内容以及职场营销的课程传承等。希望通过不间断的学习，让我们教学相长、共同进步。

二、关于产说会

产说会在xx年我公司的期交业务指标完成中，可以说是起到了功不可没的重要作用。尤其是在一季度开门红的业务竞赛中，让我公司的业绩一直引领xxx全辖的最前沿。而产说会整体的组织、策划、运作和实施离不开公司经理室的正确指导及组训室所有成员的共同努力。我在产说会中不仅担任主持工作，更是产说会整体运作的实施者。产说会的整体运作从会前晨会的宣导预热，到业务员进行客户邀约的准备，每一场产说会的所有资料、课件及相关文字起草，我都在每一次会前重新进行检查修正；产说会的会标、现场布置、流程、甚至是每一个上场音乐、主讲人的胸花等等，事无巨细都凝聚着我的努力与付出。

三、关于课件的研发

x险行业就是一个不断学习、不断创新的行业。做为一个合格的组训，必须拥有能够通过团队现状进行分析而后进行有针对性的\'相关培训的能力。而培训能力的体现，在现阶段就是根据业务员的实际情况，开发不同形式的课程（包括讲授、示范、演练、观察及督导），并将课程转化为业务员的生产力。通过x年组训职涯的工作锻炼，我的相关能力也得到了强力的提升。在今年一系列的培训中，我可以做到根据业务员职级的不同，进行有针对性的培训。包括相关培训内容的计划及培训课件的制作；在进行后半年的职场营销中更是不断进行课件的整改和研发，力争做到市场针对性强、市场竞争力强。组训、主管易讲易学，并且在组训及主管中进行推广。

四、关于业务推动

要使一个团队保持良性发展，永续经营，必须要有明确详细的业务推动计划和团队激励方案以及绩效分析。“有树有鸟栖，有人有业绩”团队发展以人为本，增员工作尤为重要，但在增员的同时，团队要勇于割舍一些低产能和无业绩人员，只有这样，才能使团队整体素质提升，产能提高。这是是我的个人认识，并且不断的在把我的这种认识传播到业务员及主管的心中。在公司领导的支持下，我公司今年进行了清虚工作，同时加强增员宣导以及增员业务培训，做到月月有新人培训。通过进行有效的绩效分析，积极提供建设性的业务推动方案，如：业务组之间业绩对抗，新人上单奖励，举绩抽奖，出勤奖励、分阶段竞赛，树立组经理典范、大力开展职场营销及推广把增员当做头等大事来抓的概念等。并通过大晨会宣导、到网点启动和职场文化（标语口号）进行激励，将业务推动做到紧致、有序、针对性强、实用性强，切切实实让业务推动打动业务伙伴的心，从而带动整体业务的发展。

**保险公司年终个人工作总结10**

20xx年，公司业务取得了长足发展，业务规模创造了历史同期最高纪录。回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足，为了总结经验，改进不足，现将全年工作总结如下。

一、工作经营情况

截止至20xx年x月x日，xx县支公司共实现总保费xxx万元（预），其中：首年期缴保费xx万元（预），短期险保费xx万元，团体年金保费xx万元，中介业务保费xx万元（预），续期保费xx万元（预）。共支付各类赔款、满期（生存）保险金xx万元（预），其中：短期意外险赔款xx万元（预），简单赔付率为xx（预）；短期健康险赔款xx万元（预），简单赔付率为xx（预），短期险综合简单赔付率为xx（预）。

二、精心合作，个险业务取得新突破

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。20xx年伊始，根据省、市公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产品说明会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住“xxxx”等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

20xx全年我司共实现首年期缴保费xxx万元（预），完成市分公司下达全年任务的xx%（预），圆满完成预定的保费任务目标。首年期缴保费规模达到历史最高峰。核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请理财专家进行培训指导，把托展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达xxx人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

三、奋勇拼搏，团体业务稳中有升

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费xx万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的保险公司半年工作总结业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

四、中介业务再创辉煌

今年上半年，省公司发出中介全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，按照省、市公司的统一布署和安排，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。在认真为网点做好服务工作的同时，我们还发动全司员工共同努力，全司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费xxx万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出xx公司中介业务历史新高，半年的业务规模是20xx年全年的x倍多。这大大稳固了xxxx的市场占有率，体现了xx领军市场的主导地位。至此，我司全年共完成中介业务保费xxx万元（预），创造历史最好成绩。

五、服务新农村，农村保险工作大提速

为积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，全面落实总、省公司提出的“巩固城市、拓展两乡”战略，我公司增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感，加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，农村保险工作开始提速。由于我县经济欠发达，农村群众经济状况普遍不好，而这部分群体又恰恰是最需要获得保险保障的群体。针对这一实际，根据上级公司“乡镇有点，村村有人”的精神，我司积极想办法，探寻出路，并大胆尝试，先后在xx个乡（镇）设立服务点，培训驻村业务员，把保险服务延伸到农村，极大地方便了当地群众，减少了他们的投保、理赔成本，此举获得了当地群众的好评，并得到了乡（镇）党委、政府的大力支持与肯定。

六、以人为本，诚信服务

服务是企业的生存之本，服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关，而为此增加的理赔成本已逾万元。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期（生存金）给付案件金额xxx万元（预）。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。

**保险公司年终个人工作总结11**

不知不觉间一年的时间飞快又过去了，公司在这一年里获得了巨大的进步。我也在这一年里不断的成长，从一名新入职没多久的员工成长为现在也能够独立完成任务的员工，这中间的跨度还是挺大的。虽然也花了一年的时间，但是一年的时间换来这么大的进步我觉得还是很划算的。下面我就这一年的工作做简略总结：

一、工作情况

在这一年里我努力进行领导发布的任务，并且完美的完成。听从领导的每一个指令，在领导的指导下我们小组取得了巨大的进步。虽然刚刚来到这里的时候业务能力很差，也经常犯下一些错误，但是在领导和同事的帮助下，我都完成了那些任务。慢慢的经过时间的历练我也能够做的很出色，并且在入职第一个月时获得了新进优秀员工奖，击败了和我一同入职的几十名员工，我一直以此为骄傲。但并不会因此就膨胀，并在之后又获得了一次本月最佳员工奖项，我很高兴我的努力是有回报的，领导们也都看见了我的付出，这让我有了更大的动力继续前进。

二、存在的不足和进步方案

在工作时，我还是有些不够细心，不过这应该也是男生的通病吧。在处理一些事情上有些太直来直往了，中国传统流传到现在都讲究的一个叫含蓄，婉转。用潜意思告诉别人我的想法是什么，而不是摆在明面上只说，而我却一直摆在明面说只说，有些事情一说出来场面也就尴尬了。我以后一定注意自己的任务，每次多检查几遍，防止出现意外，并且以后说话方式婉转一点，但是这也不是一朝一夕就能够完成的，还是要我自己慢慢的把这种习惯更养成了，否则一两天坚持下来也是没有什么意义的。

三、严格管理自己

在自律这方面，我严格的遵守公司的规章制度，不犯下任何的错误，争取做一个优秀的员工。而且我也一直是这么做的，从来没有过迟到早退，旷工这种事情，我为我自己感到自豪。但我不会就此止步的，我会继续的努力，争取让自己变得更好，做出更多的业绩，为公司做出更大的贡献。

20xx年虽然过去了，但是在这一年里我们获得了巨大的收获，而且有些收获是用什么都换不来的。在这一年中我对自己的评价如果满分是一百的话，那我应该刚刚及格，这并不是谦虚，而是我确实是这么认为的。我觉得自己还有很大的进步空间，还可以继续的向上成长。

**保险公司年终个人工作总结12**

时光流逝，又在xx开心的过了一年，回顾这一年的工作历程，作为公司的每一名员工，我们深深感到永安之蓬勃发展的朝气，感受到xx人之拼搏的精神。这一年来的工作，有收获，有教训，总结，对一个热情工作的人来说是承上启下的，因此年终工作总结，现将这一年来的工作总结如下：

一、在工作上

今年也是忙碌充实的一年，我的工作主要是案件的预估录入和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作，预估是否准确，要列入分公司的一项考核当中，不单单是理赔部门的一项工作，而是关系到xx中支公司，所以每个月都要关注的一个问题。于是在预估上，对于不知晓的案件金额，收集各方面的资料，如问客户，问查勘员，问损失部位，问三者的车型等等，尽量问的全面，让预估偏差尽量做到最小。在这过程当中，便会遇到各式各样的客户，有态度好的，非常配合的，让我感到很欣慰；有态度差的，让我莫名其妙的，苦笑不得的……

而更是郁闷的便是临近过年那会儿，我这里要提前预估放假期间的工作，让预估工作难上加难年终工作总结，不但是工作量大，一天要估两天的案件，最多的那天一天要估xx件，就算全部录入核价系统，也要一个个复制进去查，然后录入系统估掉年终工作总结，何况三分之二的案件是没有录入的，也就意味着要打电话，几十个电话要打，要是打了都知道也就罢了，关键的是连定损员都估不出来，因为很多车子临近过年修理厂关门而导致的无法修理情况，无法拆解，也就无法知晓，但预估工作并不是因为无法知道而停滞在那里，我必须要得到接近的数，所以常常一个案件，我要打好几个电话，所以预估是一份棘手的工作，但我还是在预估偏差率上很好的体现出来，20xx年我想我会做的更好。

接下来是客户的咨询和投诉，面对客户的咨询和投诉，我首先做的工作便是对此案件的来龙去脉摸个清楚，对不清楚的条款向同事们讨教，于是能够很好的答复客户的疑问，同时也给客户一些很好的建议，常常引得客户“满意而归” ，当然这其中也有着难缠的客户，但最后都能迎刃而解。这是我最为开心的事情。在处理咨询和投诉上，不但能让我学会与各式各样的客户沟通的能力，还在理赔及其它知识上给予了一定的学习和提升，特别在xx年xx月份，投诉只有1个，还是无效投诉，很明显的降低了，让我很欣喜，这不但说明我们在外工作人员在理论上，技术上，沟通上有了很好的提升，还说明了平时我对于客户咨询问题处理的好。

最后是20xx年的销案工作的做的好。在领导的正确领导下，在同事的相互帮助下，在自己平时的辛勤努力工作下，案件的未决件数一直处于一个很好的位置，20xx年将做的更好。

二、业务上

完成了今年公司完分配的业务任务，实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要，管理部门人员分配了一定的业务任务，每季度都定期评比，面对了相当的压力，我通过自身的努力，顺利的完成了全年任务，期间遇到的客户多种多样，通过耐心回答客户的疑问，尽量系统解释条款，最终让客户满意买下我们的保险产品，中间虽然有很多小麻烦，但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

三、劳动纪律上

今年在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件，本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退，上班时间不开小差，认真负责的工作。平时尽量不请假，遇到事情必须请假时，也提早向上级领导申请并交接好自己的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。

本人以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，尽责尽职，按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一直勤勤恳恳，任劳任怨，把工作放在第一位，及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不同，预估是非常注重实效的，要在规定是时间里完成，如不然，就会超时，所以加班也是难免的。平时都会很虚心的请教领导，请教同事，在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新，来提高自己的工作效率和工作技能，在工作与生活中，本人与同事间和睦相处，互相友爱，互相学习，互相帮助。

本人虽然在工作中取得了一定成绩，但也存在许多不足，20xx年要更加的努力克服，在与客户的沟通方面更待上一层，本人要“做到老，学到老”。要不断的学习保险的专业知识，充实自己，也要不断的提高自己的业务水平，更好的服务于我们的客户，更好的为我们的客服部做出一些贡献。祝愿永安在xx年发扬成绩，更上规模。

**保险公司年终个人工作总结13**

对于保险每个人都有不同的观念，但是随着生活水平的提高，随着精神文明的进步，财富的增加对于保险也越加看重，更是成为了生活中的必需。现在出行要买保险，住房保险等等，都是人们对于保险的认同，当然想要做好工作却需要我们保险人员的努力，需要我们大家的奋斗前行。没有走不过的坎，工作一样，有的人说保险已经接近饱和，已经没有盈利空间，这只是推托之词，，没有做不好的事，对待工作的态度决定了工作的结果不管如何这都要靠我们大家共同的努力。人们对于未知总是充满了担忧，现在保险已经开阔了市场，打开了局面给了我们更好的工作环境。

在做保险工作的时候我会做到时常宣传，做好保险，对待自己的工作热情，都会认真的做好，为了客户我曾经一直奔波在外，现在也会经常做电话沟通，对老人对家人很多人都非常关心和关照的，这也成为了我们工作的突破口，对于保险这是一份承诺，也是一份责任，靠的是大家的努力靠的是共同发展。

在部门里面我们需要大家齐心协力，在公司内要有为公司付出的精神，每个人都要有愿意付之心，保险卖的好，我们才能工作的好，才能让我们有更宽扩的空间，去做好自己的工作，不要期盼他人的施舍，全靠个人的努力。想要买保险也要找时间一个补习就问多个，我国人口众多我们的消费对象更多，不要被一个两个客户拒绝就轻易放弃，就自怨自艾，机会掌握在自己手中，靠自己才能够抓住机会，白能够获得成功，不要总是想着其他，也不要真是抱怨，任何的感触不如自己的努力，坚强的人能够走过一个个关卡，奋斗的人能够迎来辉煌，之后退缩，遇到困难就止步的人取不到任何成绩，俗话说靠人不如靠己，求人不如求己，任何时候都要靠我们自己努力，考我们自己加油，没有完不成的是，只有做不到的人。未来需要我们共同创造。

做我们保险的人永远不要忘记宣传保险的用途，俗话说的好，不拍一万就怕万一，保险给的是心安，给的是机会可以让我们有更多的可能去帮助自己做好工作去实现自己的人生价值。走在保险行业，也深爱这个行业，作为保险人，我会继续工作下去，让更多的人购买保险互利互惠。

**保险公司年终个人工作总结14**

转眼加入保险公司已经4年了。在这一年中，在各级领导的悉心教育下，在同事的热情赞助下，我较好地完成了全年的各项工作任务，保险业务技能及知识程度取得了长足的提高，思想觉悟和业务素质获得较好地晋升。

一、承保工作方面

1、接管业务拓展的投保单、批改申请书、保险投标书、询价单等。

2、保单录入落后行复核，负责对输入的投保单信息与原始投保单进行核对。

3、在出具灵活车辆强制责任保险的同时录入车船税信息。

4、在保单被核保通事后打印保单。

5、负责将保单及批单等紧张单证按险种进行整理。

二、财务工作方面

1、现金的收取，包括现金保费，现金收入要实时送存开户银行，实时将存款凭条送至中支财务。

2、客户的刷卡缴费，转账缴费的系统确认，做好与中支财务的对接工作。

3、做好单证的领用与回销。今年由于营业部出单点对照多，在单证治理上压力较大，为了做好单证的整理工作加了许多班，支付许多的光阴和精力。

4、营业部所有收付系统的操作工作。

三、贩卖治理方面

1、提前打印续保清单交给业务人员。

2、每月的个人署理手续费结算单的绑定及打印、审核。

3、每月的兼业署理手续费结算单的绑定及打印、审核。

4、系统署理渠道及手续费录入的节制。

四、农业保险承保工作方面

为积极响应中央关于扶植社会主义新农村子的号召，我司加强了成长农村子市场的责任感、使命感和紧迫感，随着公司业务成长的必要，中支将市区的农险划给营业部经营，此中包括市区的六个片区和整个博望区的农险业务。

作为一个专业的政策性农险公司，我司在以往的工作中对市区的农险业务品种拓展较单一，还有很大的市场期待我们去开发，作为营业部的承保岗我认为这既是机遇又是挑战，今年上半年我负责中支业部的农险承保工作，并顺利完成了农险的午季承保工作。

我所从事的承保工作实际上对应四个部门：车险部、非车险部、财务部以及农业保险部。颠末今年下半年的工作调剂我已不从事农险的工作。观似简单的承保工作其实并不简单，每天处置惩罚的事务十分庞杂、琐碎，稍不留神就容易失足误。我深知我的工作是公司业务环节中的紧张一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争异常激烈，我们柜面人员要在售前办事方面做到尽可能的让客户满意。

我在工作中能容身全局与整体，从宏看层面切入问题的思考，较好处置惩罚整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局斟酌。心态平和，为人谦和，处世积极。限于经历与眼界，还须增强修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，克服自我，晋升自我。

在往后的工作中，我将锲而不舍地尽力学习各类保险知识，并用于指导实践工作。更尽力地熟悉承保政策和费用政策，增强专业技能。加倍积极尽力进步本身，总结经验教训，使本身更好地做好本职工作，办事公司。同时，在工作中如有艰苦，还需同事领导的赞助。

**保险公司年终个人工作总结15**

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

一、承保部管理工作

在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗”的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范文明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

二、会计基础工作

每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

三、财务核算工作

严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

作为公司底层管理人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找