# 保险公司年终工作总结范文(必备21篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-06-28

*保险公司年终工作总结范文1回顾过去一年的工作，我已经成功地完成了自己的工作。这是公司的培训，领导的关心和教育，同事的支持和帮助，容忍我的缺点和错误，教会我做人做事，我有自己的今天。在未来，我会珍惜它，努力学习，努力工作，忠实履行诚信做事的宗...*

**保险公司年终工作总结范文1**

回顾过去一年的工作，我已经成功地完成了自己的工作。这是公司的培训，领导的关心和教育，同事的支持和帮助，容忍我的缺点和错误，教会我做人做事，我有自己的今天。在未来，我会珍惜它，努力学习，努力工作，忠实履行诚信做事的宗旨，在领导和同事赋予的舞台上为公司的发展负责。在未来的工作中，我会更加努力，取得更大的进步，从他1月份加入人寿保险至今，已经过去了20年。回顾今年的工作过程，在分公司领导和同事的精心关怀和指导下，通过自己的努力，各方面都取得了长足的进步。一年随着手指的轻轻一挥悄然过去了。这时，当我们需要回顾和总结的时候，我们突然意识到了日子的匆匆。“千里之行始于足下”。今年的大量工作让我真正体会到了作为一名汽车保险检测员的辛勤工作、乐趣和责任感。接下来，我将把我今年的工作总结如下：

>一、我刚到分公司的前几个月非常艰难。

由于我以前的工作经验，我一加入公司，我被安排在市区和理赔中心调查了几个月。由于繁重的工作量和快速的工作节奏，计算机过程需要学习和适应。我经常在晚上加班。我被要求按时完成作业，不要拖延，并且在小黑板上写上我的名字。在此期间，我学会了如何快速工作，如何在高压下释放自己，以及如何与同事沟通和学习。我认为最重要的是如何与被保险人沟通，除了调查和确定损失的技术之外。

这也是我今后工作和学习中需要更加努力的方向。如何在不同的情况下说话会有更好的效果，为公司节省更多的赔偿，让被保险人了解保险的真正含义和好处。我认为这是第一次，因此我认为我们应该在今后的工作中更好地学习语言艺术。

>二、了解和学习公司的企业文化，提高自身素质，以及如何在融入新的工作环境时调整心态。

如果你不能保持零心态，暂时清空原有的杯子，很多事情都会事半功倍。加入人寿保险对我来说是一个新的起点。从无到有，我决心以新的想法进入新的生活和职业，这是我的主要工作目标和方向

>三、关键是更好地与同事沟通，融入企业。

在生活和工作中相互信任，相互帮助。不要羞于提问，认真征求意见。我们在生活中成为朋友，在工作中成为“战友”。

>四、加强团队合作。

我们在调查和定损工作中需要相互沟通和配合，在调查地点、车辆定损速度、案件结案率等方面，不仅需要我们自身的工作效率，更需要与同事的配合，公司给了我这样一个大环境，营造了一个充满活力的氛围。

>五、多学习保险知识和业务。

在今后的工作和学习中，多向老同志学习，弥补个人的不足。仍将保持不断学习的精神，学习其他岗位的业务知识，目标是成为保险业务尖子。

以上是我今年工作的总结，也希望得到领导和同事的认可，我会努力解决工作中遇到的问题，把工作做得越来越好。

**保险公司年终工作总结范文2**

>第一个阶段：刚到县公司的前几天非常难熬

不认识人、不熟悉工作、最难捱的是不能感觉到自己的价值。在这种境况下，使我学会了承受工作高压下如何缓解自己，如何和同事交流学习。那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的查勘员。说起来，做一名查勘员容易，但要做一名优秀的查勘员就难了。千里之行，始于足下。我从小事学起，从点滴做起。我相信，成之道，唯有恒，因为坚守信念，所以终会有高度。

>第二个阶段：了解自己的工作x质职能

学习业务新系统，如何做，怎样做。查勘和定损都是为了确定事故损失而存在的，包括损失的真实x，损失的实际程度，维修或赔偿的程度等多个方面，查勘和定损都是理赔工作中的重点，适合事故的查勘和定损通常能为保险公司对事故的处理提供良好的基础，也为客户迅速快捷的得到赔付提供了重要的依据.可以说查勘与定损是车险理赔工作的重中之重。

>第三个阶段：真正的把自己融入进工作之中，能够x查勘，定损，使用系统以及与客户沟通。

由一个车险查勘定损的门外汉，变成了能够x工作的查勘员。本人较好地完成了实习期工作目标。在玉溪太保工作，自己认为自己的处事风格，工作态度，完全对得起天地，对得起任何一个客户，对得起自己的公牌，更加对得起自己的代码。在此，我首先感谢我的公司，给我提供了一个进入玉溪太保的平台，同时也感谢太保的领导，给予了我进入玉溪太保工作的机会，没有这两者，可能我今天也没有在这里写工作总结的机会，因此，我从心底里感谢您们!但是，我更需要感谢的，是曾经教导过我的各位老师傅：朱师、杨师、潘师、陶师、施师、……没有他们的耐心教导，就算我有在玉溪太保的机会，也没有今天的成绩，人不学不成器，刀不磨不锋利，如果没有他们默默的指导与支持，再锋利的x韧也因时光的流失与岁月的冲刷而生锈，最终成为一堆废铁!一日为师终生为父!父母给予了我生存的机会，他们却给了我事业发展的动力，谁轻谁重，缺一不可!因此，我在这里，再次表示我对他们的感谢，希望他们工作顺利，身体健康!

**保险公司年终工作总结范文3**

按照县委《关于在全县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，为进一步传承党的优良传统，大力弘扬沂蒙精神和九间棚精神，增强党员干部党性修养，引导全体党员干部不忘革命历史，牢记先辈先烈丰功伟绩，自觉做到履职尽责、争创一流、不断激发干事创业的激情和动力，办好人民满意的教育，经县教体局党委研究，在教育系统全体党员中深入开展“受教育、亮承诺、见行动”主题活动，现制定如下实施方案。

>一、总体要求

今年以来，教体局党委认真贯彻落实中央和省市县委决策部署，超前谋划、精心组织，组织单位中层以上党员干部到九间棚展览馆等党性教育基地开展学习教育，邀请市“两学一做”宣讲团专家为局党委所属党支部全体在职党员举办宣讲报告会，扎实推进教育系统“两学一做”学习教育活动，积极开展党性教育、理想信念教育、革命传统教育和群众路线教育。但总的看，有的党员干部存在“激动一阵子多、铭记一辈子少，感情震撼多、付诸行动少”的问题，影响了党性教育的效果，不利于优良革命传统的传承和沂蒙精神特别是九间棚精神的弘扬。

本次“受教育、亮承诺、见行动”主题活动，要通过组织党员干部经常性地、系统地、全面地接受党性教育，采取党性分析、集中研讨等形式，进行理性的总结和反思，让党性教育内化于心、触及思想、触动灵魂;引导党员干部立足本职岗位，围绕全县教育教学中心工作、单位的重点工作和自身的业务工作，承诺办几件实事、好事，以更加饱满的精神状态，更加有力的工作措施，更加扎实的工作作风，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，为推进全县教育跨越式发展、办人民满意教育做出应有贡献。

>二、活动范围

教体局党委所属各党(总)支部全体党员。

>三、时间安排

此次活动与“两学一做”学习教育紧密结合，从9月初开始，12月底前基本结束，分为“受教育、亮承诺、见行动”三个阶段进行，按照县里统一要求组织实施。

>四、工作环节及要求

(一)开展一次党性教育。按照县里要求，组织单位党员干部赴九间棚展览馆以及周边县区党性教育基地开展党性教育。通过听讲解、听报告、重温入党誓词、访谈先模人物等，回顾党的光荣历史，缅怀革命先烈，强化宗旨意识，增强群众观念，坚定理想信念，从党的光荣历史和先模人物事迹中汲取政治智慧和道德滋养。

(二)进行一次党性分析。党性教育结束后，普遍进行一次党性分析活动。每名党员干部重点围绕继承发扬老一辈革命家的优良传统、传承弘扬沂蒙精神等内容，进行一次深刻的党性分析，撰写心得体会，着重剖析查摆在党性修养方面存在的问题和不足，明确下步努力方向和具体改进措施;党员领导干部要结合落实“领导干部上讲台制度”，以“新形势下如何增强党性、体现党性”等为题，为本单位党员干部上一堂党课，与普通党员干部交流学习成果，引导他们深化认识，升华党性。

(三)组织一次集中研讨。研讨以党支部为单位进行。研讨内容主要包括：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“围绕贯彻落实县委县政府重大决策部署、中心任务和重点难点工作，增强创新力、执行力、落实力”等。通过研讨交流，引导党员干部全面深入领会党的路线方针政策和重大决策部署，准确理解把握当前教育工作的热点难点问题，切实增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识。

(四)作出一次公开承诺。组织参加活动的党员干部作出一次公开承诺。党委书记和各党(总)支部书记要结合本单位工作实际、日常业务进展、重点难点工作突破等，按照“岗位职能有什么就承诺什么、要解决什么问题就承诺什么、要推动什么工作就承诺什么”的原则组织承诺。特别是要就“脱贫攻坚”、安全管理、信访稳定等县委县政府中心工作、重点任务以及义务教育均衡发展、改薄工程、教育教学质量提升、大班额项目等上级考核指标完成情况的重点工作，做出承诺，承诺事项要真正见人、见事、见思想，杜绝“假”“大”“空”现象，并采取适当方式进行公示，同时报局党委党建办公室备案。其他党员干部要结合工作实际，作出岗位承诺、履职尽责承诺、目标任务承诺等，并与所在党(总)支书记签订承诺书，承诺事项可采取会议通报、张贴公告等形式在一定范围内进行公示。

(五)实施一次集中攻坚。坚持问题导向，以正在做的事情为中心，始终把解决存在的实际问题作为活动的出发点和落脚点。各党(总)支部要自觉把工作放在全县教育工作大局中去考量，紧密联系当前工作实际，紧紧围绕工作中“短板”和“瓶颈”，认真梳理整理当前亟待解决的矛盾困难和问题，在充分研究、讨论的基础上，列出本年度必须抓好的几件实事，同时认真制定工作方案，明确目标任务及完成时限，完善具体措施，落实责任分工，集中加以解决，并及时公布进展情况和阶段性成效。局机关和体育运动中心原则上不少于2件，各县直公办和民办学校原则上不少于1件。参加活动的党员干部也要主动认领本单位查摆梳理的问题不足，列出本年度必须做好的几件实事。“实事”要列出具体清单，实行销号管理办法，接受党组织和干部职工的评价、监督。党员干部列出的“实事”纳入年度考核范围。

>五、具体要求

各党(总)支部要把主题活动开展作为当前的一项重要政治任务，精心组织，扎实推进，从严要求，确保活动不虚不空不偏、不走过场，真正取得实效。

(一)加强组织领导。各党(总)支部要高度重视，加强组织领导，强化责任落实，紧密结合本单位实际，精心谋划，制定切实可行的活动方案，明确工作责任、具体任务和推进措施，推动活动有效开展。各党(总)支部书记要认真落实主体责任，负总责，靠上抓;分管同志要具体抓，抓实、抓细、抓到位。要把开展“受教育、亮承诺、见行动”活动作为开展“两学一做”学习教育的重要内容，与做好党员本职工作紧密结合，创新活动载体，解决突出问题，做到有机融合、相互促进，以活动促学习教育开展和任务落实。

(二)鼓励探索创新。充分尊重首创精神，在完成规定动作的前提下，鼓励支持各党(总)支部立足实际，积极探索，把落实规定动作与做好自选动作结合起来，丰富内容，创新方式，增强针对性和实效性。对活动时间节点、具体安排等，给与各党(总)支部和党员干部充分的自主性，预留充足空间，不搞“一刀切”、不搞“一个样”，确保活动取得实实在在的效果。

(三)强化督查考核。“受教育、亮承诺、见行动”活动情况，作为今年党委抓基层党建工作专项述职考核的重要内容。活动开展过程中，各支部要将有关材料进行存档，以备检查。县活动协调小组将加强对全县活动的指导督查，局党委也将抽调专门力量，对各支部活动开展情况进行逐项落实、逐条督导，及时发现苗头性、倾向性问题，加强督查检验和跟踪问效，推动各项任务落到实处。对于思想上不重视、工作上不得力的，学习搞形式、走过场的，进行严肃批评教育，并责令“重修”、“补课”。

(四)加强宣传引导。各党(总)支部要利用好各类媒体媒介，及时宣传活动进展情况和成效，采取多种形式，做好党性教育、承诺践诺、集中攻坚等关键环节展示宣传工作。要通过集中宣传、制作影像资料等方式，加大对优秀典型、先进事迹的宣传力度，营造浓厚氛围。

**保险公司年终工作总结范文4**

  车辆保险部是业务发展前沿端口，直接指导公司主要业务发展方向，为此，我多次在会上强调，在转型发展的进程里，车险一定要坚持一个中心，把握两个重点，实现三目标，提高四项能力。要坚持发展优质业务，将传统业务新兴化，积极探索车险部，充分发挥部门的职能作用。给基层公司铺骂桥，协调工作，全力做好业务拓展工作，积极主动规范市场，认真落实\_70号文件，开展规范市场秩序自查自纠。

  xxx1年，车辆保险部与基层公司签订了《xxx1年车险数据管理责任状》，严格执行各项承保政策和《车险自律公约》，组织全市8家财险公司对《车险自律公约》进行学习和讨论，并达成共识。根据《机动车辆保险业务承保质量考核办法》，对业务质量开展了季度检查。组织培训，提高全员车险销售能力。

  xxx1年，公司车险完成年度挑战目标，实现保费万元，同比增长，保费贡献度，圆满实现车险千亿元指导性奋斗目标，继续发挥龙头险种的主渠道作用。

**保险公司年终工作总结范文5**

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。

>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。

**保险公司年终工作总结范文6**

20xx年一年以来在公司经理室的正确领导和支持下，紧密围绕市公司总经理室贯彻的“保增长，调结构，防风险，促稳定”的工作指导方针，全体收展内外勤人员不断进取，共同奋斗经过一年的努力各项主要工作取得了一定的效果。

>一、坚决积极调整保费结构，提高保费价值，稳定收展队伍。

进入20xx年以来，收展部紧密围绕公司工作指导方向，以10年期及以上期交产品为xx年的主要业务指标，深挖xx年期及以上期交产品的卖点及价值，及时向全体收展伙伴贯彻宣导，销售xx年期及以上产品的意义，全体收展伙伴积极响应，截止x月x日，二部收展部已完成xx年期及以上险种保费为万，完成全年计划的，按时完成了市公司要求的60%的一年进度。通过一年的xx年期及以上险种的销售，在提高公司价值的同时对稳定队伍起到了积极作用，很多收展伙伴通过销售以上险种认清的寿险保障的本质，也在公司的广大孤单客户资源中很好的树立的公司的美誉度。

>二、夯实组织基础，扩大组织发展，建立三高团队。

组织人力发展是寿险不断发展主题。xx年以来收展部深刻认识到这一点。在年初就积极通过人才市场，网络招聘，同业引进等方式加大增员力度，经过努力收展部持证人力从年初35人，发展到目前49人，超额完成市公司一年人力发展要求，基本完成全年50人的发展目标。在增员的同时严格加大筛选，为打造三高团队输送优秀人才，同时加大培训力度，打造专业化销售队伍。

>三、倡导共同创富，树立典型带动，人人成功创富。

万众创富大赛这一省公司的重要举措，对一线全体营销人员起到了非常有力的促动作用。进入xx年我收展部认真分析往年经验，总结出模范带动的积极作用，特别是收展这一队伍，如何在年轻化的队伍中树立标杆，带动全体收展伙伴创富成为今年增员，留员的工作重点。加大对新人的培育工作，设专人跟进所有入司新人，各层级主管紧密配合的思路。截止目前收展部入司一年多点的新人xx伙伴FYC已达61402元，无论对新人带动还是对老伙伴的促动都起到了积极的作用。

>四、及时总结经验，认真分析原因，迅速反应调整工作思路。

在每一阶段的工作，收展部都要进行总结评估。虽然在这一年的工作中收展工作取得了一些的成绩，但与发展要求，与先进公司相比还有很大的差距。20xx年在积极发扬以上成果的同时，我们还有很多工作需要调整，以更好更快的适应形势发展需要，跟上公司步伐。

1、在继续保持发展xx年期及以上业务的同时，增加短期意外和短期健康险的销售力度，特别是卡单销售，开发更多有针对性的专题，为全体收展伙伴展业提供有力支持。

2、加强各项基础管理工作。对收展人员的面访率和活动管理进行每周检查，每月总结的`层层把关，培养全体收展人员坚持有效拜访的习惯。

3、提高区域经营活动。根据时机结合公司和各区域特点举行适宜的社区活动，把区域收展做到实处，真正做到区域经营的有效带动作用，树立国寿品牌影响力。

4、针对各层级伙伴，做好532经营。提高队伍的有效人力占比，稳定队伍基础。

5、加强各级主管的培训学习。主管作为公司组织的基础骨干是管理队伍的基石。下一年度在主管的培养上增加力度，提高主管的自主经营意识和管理能力。

6、培养团队文化和凝聚力。将二部收展团队文化“用真诚赢得感动，用专业赢得尊重，让优秀成为一种习惯”深入到日常管理中，逐渐建立团队影响力。

**保险公司年终工作总结范文7**

时光荏苒，岁月如梭。转眼间，又是一年的年终，也是新一年的开始。光阴似箭，转眼在保险公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成了老员工。翻看这一年来的工作日志，回顾着这忙碌、充实而又紧张、愉快的一年。回首20xx的工作。有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛。也有困难和挫折时惆怅。下面就是一年来的主要工作简要总结：

一年来，我们紧跟公司战略部署、把握主动、明确目标、扎实措施、合力攻坚、强势奋进的一年。在这一年里，我们紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，与时俱进，勤奋工作，务实求效，文明服务，较好地完成了领导交付的各项工作。

为深入贯彻公司做强战略，全面实现公司合规经营、风险控制、提高效益，加强理赔基础管理，规范理赔操作实务，优化理赔处理流程；领导多次安排组织学习专业理论，法律法规，条款要例等专业知识的培训，让我们掌握到更多的专业知识，为我们的工作打下了坚实的基础。

进公司以来一直从事结案岗的我，xx月份已被转为从事了档案管理。虽然新工作分项复杂，有些琐碎凌乱。对我，确实是全新的挑战。不过经过这段时间的奋斗，在实际工作中，只要有强烈的责任心，积极严谨的工作态度，一切都不是问题。档案管理岗现对于我来说，已是得心应手了。完成本职工作后，如果有需要的时候还会去协助结案岗。

在工作上，我严格要求自己，确保工作的顺利进行。做到敬业爱岗，格习职守，以务实的工作作风，坚定的思想信念；饱满的工作热情，较好地做好自己本职工作和领导交办的各项工作。最后正视自己的缺点，在不断学习中进步，不断向前辈、同事请教学习，来弥补自身的不足，对实际问题的处理，使自己从中学到更多的东西，积累一些处理问题的经验。

总之，自己在以后的工作中要加倍努力，一定听众领导的安排，积极主动地工作，好好学习保险理论和业务知识，为公司的再次创业做出应有的贡献。

回顾历史展望未来，明天总是充满着希望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的xx保险公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人的理想，一定能！

转眼我到公司工作已一年了。在这不到一年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮助、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作，个人素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这一年的工作生活，收获颇丰。现将我这一年来的学习工作情况总结如下：

>一、加强学习，提高素质

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，通过x经理和x经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

>二、踏实肯干，完成工作

在公司工作的一年中，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面:

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，x月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

一年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

一转眼已经是20xx年了，在这新年来临之际，回想自己一年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

>一、工作内容

1、投保单的初审、登记、交单。

2、保单的领取，发放登记。

3、报表，包括各家代理公司本月截止到当天的数据报表、各渠道（各片区经理）本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表。

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记。

20xx年，我们共举办各类业务培训xx次，参加人数达xx人/次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，共核保、签发各类保单xx份，实现签单保费xx万元，接受各类报案xx起，代查勘案件xx起，已决案件xx起，占已决案件的xx%。

>四、在竞争中求生存，在服务中促发展

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以xx在成立之初就倡导全体员工要树立“业务要发展、服务要先行”的理念，以xx保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。

20xx年，在省公司的正确领导下和全体员工的共同努力下，我司做了一些工作也取得了一些成绩，但离总、省公司的要求还有很大差距，20xx年，xx将认真贯彻省会议精神，按照省公司“20xx年总体工作思路”要求，实现速度、规模、效益同步快速发展。

回顾过去的一年，我们对加盟公司无怨无悔；展望未来，前程将更加坎坷艰辛，但我们坚信：有省公司的正确领导和有力支持，xx将开拓思路，勇于拼搏，用我们辛勤的汗水和智慧的力量去铸造更加辉煌的业绩，为做大做强公司保险事业而努力奋斗！

**保险公司年终工作总结范文8**

  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。

**保险公司年终工作总结范文9**

  服务是xxx的改革创新战略、经营战略和品牌战略，把服务提高到生存的高度，“服务效益”是我司经营战略的一个新观念，在服务上我们拒绝一切形式主义和不切实际的做法，提出三个提倡：实实在在的服务、深入细致的服务、卓有成效的服务。

  （一）优化职场服务形象

  1、设客户服务咨询岗和客户服务岗，对前来办理业务的客户提供从迎接、咨询、引导直到办理完业务后送出职场等全程服务。

  2、设立客户服务角，摆放一些客户可能需要的物品，有止疼片、创可贴，针线包，让客户有家的感觉。

  3、制定职场行为准则，推出“微笑加站立”和“三个一”活动，即递上一本书、端上一杯茶、送上一声问候。

  （二）完善客户服务体系建设

  1、我们坚持做到“比出险客户亲人早到三分钟”的服务理念，xxx客户服务电话将为客户提供全天24小时受理报案、查勘救援服务；

  2、实行“一站式”服务，快速查勘，及时理赔，工作日保证8小时受理客户理赔资料、领取赔款，为广大客户提供全方位理赔服务；

  3、在工作中积极与客户联系，主动替客户着想，严格按照限时理赔服务的承诺，对案件不拖、不等、不靠，保证了较高的结案率；

  4、建立客户回访制度，设置客户服务专线系统，指定专人负责，保单生效后，通过电话、信函、问卷等形式对客户进行回访，如发现问题，保证在5个工作日内给客户满意答复。

  5、我们还为保险金额较大的保户提供VIP服务，包括防灾防损提示、理财服务、法律咨询服务、免费送油服务、免费提供节日、生日、纪念日的问候和祝福等。

  通过一些列贴心细致的服务举措，在客户心中树立起诚信服务的品牌形象，在同行业也有较好的口碑。

  为xxx客户提供专业优质的全程服务、提供周全完善的风险保障是我们不变的承诺。尽管##分公司成立时间不长，但我们专业、诚信、高效的服务的宗旨却始终如一，我们的服务质量和品牌形象也得到了广大客户和同业的认可，获得了上级监管部门的肯定。在今后的工作中，我司将遵照##保监局的领导和指示，继续深化服务理念，提高服务意识，提升服务品质，为推动##市保险行业又快又好地发展做出自己的努力。

  今年以来，根据总经理室分工，我分管办公室、车辆保险部和销售管理部、法律部/合规部、出单管理中心五个部门，以平定支公司、冠山营销服务部为蹲点包片单位。在工作上，我坚持以“后台支撑前台，内务服务业务，分工不分先后”作为分管工作的立足点和出发点，与部门经理、基层负责人一道，积极制定工作计划，认真梳理工作重点，准确把握工作节奏，稳步推进工作进程，为党、总经理室的科学决策，为业务部门的工作实践，为基层公司的业务发展，提供了充分的支撑和保证。

**保险公司年终工作总结范文10**

20xx年初，我加入到了xx保险xx支公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

>一、努力提高政治素养和思想道德水平

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。

>二、努力提高业务素质和服务水平

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，能够熟练办理不同的业务，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。

>三、严格执行各项规章制度

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。

>四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，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，也发现自己与秀的员工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。

**保险公司年终工作总结范文11**

我已在中国\_\_保险公司工作四个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过四年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对20\_\_年上半年工作情况的总结。

一、不断学习，参加培训，使业务水平不断提高

学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我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。

二、提高思觉悟，在思想上政治上不断进步

一直以来，我都保持着积极取的心态，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。

三、不违规不违纪，一切按规章制度办事，一心一意工作，取提前完成公司各项任务

我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，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。

在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，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。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一直走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

**保险公司年终工作总结范文12**

不知不觉间，一年的时间就这样迅速的过去了，但回想起来，在今年的工作中，我们也已经充分的在自己的岗位上拼搏过，冲刺过！如今，已经没有在工作中留下遗憾了。

一年来，在领导的积极指挥下，我们认真严格的在自身的岗位上执行着今年的工作任务，尽管20xx年的工作情况并不算太平，但我们有目标，有方向，并且有着领导为我们指出前进的方向，我们就能在自己的岗位上认真的完成工作要求，做好工作的目标！

回顾这一年，作为一名柜员，其实我也很担心。担心自己的能不能在工作中执行好自己的职责，能不能做好自己的工作。但我最终却克服了这一困难，因为我认识到，我并非是一个人在面对工作，也并非是一个人在承受这份压力！我的身边，还有领导和同事，我们还有我们这支优秀的团队！如今，趁着年末之际，我对自己这一年来工作情况做如下总结：

>一、个人情况

一年来，其实我在自己对工作的反思中收获了很多的经验。作为一名柜员，我们是直接面对客户的员工，为此，无论是自工作能力上，还是服务能力上，都必须让自己提升到最高的水平！当然，这是最优秀的柜员，目前来说，尽管没有这个水平，但在工作中，我也积极的在向这个目标靠拢，并每一次工作，每一次的反思，都能让我更靠近这个目标。

在今年里，为了能更好的完成向着自己的目标前进，我在工作中积极的反思了自己的不足，尤其是我对公司业务的了解不够深入这点！为了能让自己更深入的理解并透彻的了解所有业务，我不仅吸收了前辈的经验和技巧，并且还利用工作外的时间来积极的学习。

此外，我还通过网络和培训的学习到了不少与客户交流的技巧和礼仪，进一步的完善了我作为柜员服务能力，让自己的工作能更好的服务于顾客，让顾客满意。

>二、工作方面

在工作中，我认真学习了对顾客心理的分析，通过对顾客以及公司业务的了解，我通过自身的分析以及所学的销售技巧，给顾客提供最适合保险产品。当然，在工作中我都是以公司的利益为重，但也同样会积极考虑如何让顾客受益，毕竟只有顾客满意，我们的销售道路才会更加的广阔，才能更好的销售。

通过这一年的工作，我在工作中也有了更进一步的改善。但依旧有许多需要提升的地方！学无止境，这对我们来说也同样适用！在今后的工作中，我会更进一步的严格要求自己，让自己在工作中取得更多的成就！

**保险公司年终工作总结范文13**

“认真、务实、创新、豪情”这是今年给自己定下的岗位要害词，在09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，用自已的实际举动证明自己能做的更好！

在XX年即将过去之际，回想我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着全部公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的向往和盼望。

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，我在实践中裸露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机遇，这些机遇对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务程度比起来，现在的我工作起来显明会感到较之以往更加的顺手，效力自然就高了。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提高，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差别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常要害的差异。

这是今年下半年以来，在工作中让我领会最深也受益的一点心得。今后的工作中，我将持续保持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完美细化自己工作的同时，通过理论与实践相联合的方法来进一步充实自己，从技巧层面进步自己的业务才能。

“百尺竿头，更进一步”。20XX年，我必定会以新的姿势、新的面孔，尽力工作，绝不辜负各位引导和同事的期望，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。

**保险公司年终工作总结范文14**

回顾这一年的工作我感受很多，销售工作总是非常的紧张在工作当中我很清楚的感受到了这一点，过去很长一段时间我都有在考验自己的能力，一年来我的销售工作还是有一定的进步的，物品希望能够有一个好的心态去面对这一年来的工作，尽管在工作当中会遇到一些问题，但是做销售它就是这样，问题总是在不断的增加只看自己怎么去解决，当然我想了很多只有在工作当中不断的积累经验，实现自己各方面综合素养的提高，这一年来我积极主动的工作，不忘记保险业务员的职责所在。

>一、努力学习销售技巧

在过去很长一段时间我们在工作当中都是在不断的积累，虽然说我对这方面是非常熟悉了，可是一门工作他是没有尽头的，在工作当中这一点我不敢忽视，过去很长一段时间我也总是在严格要求自己，保险工作一定是需要足够的毅力的，做一件事情容易，往往坚持是不容易的，我也想了很多，虽然说在很长一段是我都是保持着一份足对工作的信心，现在我也依然是这样，我希望自己能够在这方面收获足够的东西，我一直保持着学习，我知道学习是没有尽头的，特别是子啊保险业务员工作，很多时候自觉一点，面对事情也要从容，积极主动的学习销售技巧，我想很多时候都是从这种小事在做起，这是我现在能够体会到的最深刻的东西。

>二、提高工作积极性

一年来我不忘记自己是一名业务销售员，很多时候虽然是很累务实在工作还是在自我调节能力上面，都会遇到一些非常问题，这个时候工作的一个积极程度可能就不会很高，我想了很多在工作当中我能够去正确看待那么我就一定要给自己足够的时间，当然我首先也是考虑到了这一点，我没有忘记对自己的工作积极性的培养，我向周围的同事学习，大家每天的状态都不一样，有的同事每天是保持舒畅，面对工作一看就有信心，我没有丝毫的迟疑，积极主动地向这类同事靠拢，现在想想也是非常难得。

>三、工作不足之处

缺少一些抗压能力吧，一年其实不短，只是在这年终之际我们把它看的很快，我现在想想就觉得很不自然，我做为一名保险业务员，在抗压能力上卖弄做的还是不够，我一定会让自己完善好这一些问题，当然我也会把自身一些好的东西发扬光大。

**保险公司年终工作总结范文15**

20\_\_年，我非常荣幸地加入了银保/个贷保证险部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作一总结汇报，以便来年更进一步，有所提高。

今年4月我由\_\_营销服务部来到的咱们部门，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\_\_\_的耐心教导下，在\_\_\_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。

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。

除了以上工作外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。

以上是我所做工作的简单总结，不足之处还请大家多多指点，20\_\_年我对自己提出以下几点要求：

1、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。

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业务，通过多看、多学、多练来不断提高自己的各项业务技能。

3、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。

**保险公司年终工作总结范文16**

一年来，xx保险xx公司在总公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在总公司突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了总公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，总结这一年来的成绩与不足。

>一、工作思想

积极贯彻总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，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，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保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

>二、业务管理

根据总公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、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，部室情况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。

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，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，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，并且强调对团队精神的培育。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。

三、工作>中的不足

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认识，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“诚信为先，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，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，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。

**保险公司年终工作总结范文17**

根据中心作重点和整体安排及思路，在领导指导下、以及各财务人员的大力支持下，完成了各项财务工作任务，确保工作有序、较好地履行了会计职能，为保证中心财务工作顺利进行发挥了积极的作用我简单进行了个人总结。

>一、完成的主要工作

一年来，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点。及时准确的完成各月记帐、结帐和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。以认真的态度积极参加财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

>二、加强学习，注重提升个人修养和综合素质

通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

>三、存在的不足

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的的效果。

>四、严格履行会计岗位职责，扎实做好本职工作

不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

**保险公司年终工作总结范文18**

20xx年是人保财险改革的关键一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。这一年是我在人保财险工作的第四个年头，在这四年里公司领导和同事对我的帮助让我不断的成长。下面结合我的具体工作，给20xx年的工作做一下小结。

>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。

>二、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。

**保险公司年终工作总结范文19**

20\_\_年初加入\_保险公司，从事\_不熟悉的保险工作。半年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热心帮助下，我已经能够从一个保险门外汉独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上没有任何违法违规行为，与整个部门的员工共同努力，更好地完成领导和上级交办的各项任务。以下是我上半年工作总结。

第一，努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司、分公司、部门组织的各类政治学习、主题教育、职业教育活动、组织活动、文娱活动，无无故缺席;能坚持正确的政治方向，主动从各方面提高自己的政治素养和思想道德水平，在思想政治上有所进步。

二、努力提高专业素质和服务水平

积极参加上级公司、分公司、部门组织的各种业务学习培训和考试，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质培训，不断提高业务操作技能和服务客户的基本技能，掌握应有的专业业务技能和服务技能，能够熟练处理各种业务，了解公司经营的各种业务产品，进行有针对性的宣传和推广。

第三，严格执行各项规章制度

在过去的半年里，我们能够严格执行上级公司和分公司的规章制度、内部控制制度和服务规定，坚持使用文明用语，不越权，不以权谋私，没有受到客户投诉或其他违规行为。业余时间自律，不参加赌博，等不良行为。

四、完成分公司和部门的工作

**保险公司年终工作总结范文20**

很快xx年就要结束了，我也在银行保险部工作了1年，银保部的工作在周总的领导下，在各位同事的帮助和鼓励下，边学习，边工作，逐渐在部门的工作中逐步转入正轨，现就接手后的如下：

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

二是在提高业务上下功夫，增强工作的指导性。实践中认识到，缺乏业务知识，超前意识，工作被动应付，是影响工作上质量、求实效的一个重要因素。业精于勤荒于嬉，克服懒惰思想，锐意进取，就必须发挥工作的主动性、能动性，力争在某些情况的把握上能够合理适度，做事有分寸，力求让上级放心让下级满意。在主动服务上跟上领导决策的节拍，做到与时俱进。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对20xx年工作的简单总结，眼间又要进入20xx年了，新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

**保险公司年终工作总结范文21**

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。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\_预备党员，我时刻用一个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。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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！