# 保险公司个人年终总结10篇

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-01-01

*保险公司个人年终总结大全10篇对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，人生就是一个不断反省不断进步的过程，总结有利于及时找到自己的不足并改正，特别是优秀、高质的总结更能收到事半功倍的效果。下面小编给大家带来关于保险公司个人年终总结，希望会...*

保险公司个人年终总结大全10篇

对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，人生就是一个不断反省不断进步的过程，总结有利于及时找到自己的不足并改正，特别是优秀、高质的总结更能收到事半功倍的效果。下面小编给大家带来关于保险公司个人年终总结，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**保险公司个人年终总结篇1**

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、

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。

20\_\_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。

**保险公司个人年终总结篇2**

光阴似箭，转眼间20\_\_年即将进入尾声！作为保险公司一份子来说。

首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮忙支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将20\_\_年工作结如下：

1、提高自身素质，履行自己的职责。

今年2月份我步入到\_\_保险公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战和考验。为了适应当前工作的需要，就应时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，个性是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件管理、档案管理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦燥，但是之后将心比心，公司领导都能够不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，到达了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

2、执行做好领导交办的任务。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我用心配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

3、在工作中存在的问题。

在这一年中，存在着很多不足之处，如在应对千头万绪工作中，未能总结出用心有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加用心努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，\_\_保险公司会做的更大、更强、更辉煌！

**保险公司个人年终总结篇3**

一年来，\_\_保险\_\_公司在省市公司正确领导下，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，率先在全省突破保费收入千万元大关。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，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

用心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，应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，公司持续了较好的发展态势，为\_\_保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。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实施。因此，我十分本资料权，严禁复制剽窃注重保险理论的学习和管理潜力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的职责感和事业心，不断提高自己的业务潜力和管理潜力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一向把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要资料来抓，并和经理室一齐实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，务必制定规范加强管理。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，部室状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，透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。一向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。

3、帮忙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。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、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，能够充分激发员工用心性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

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本资料权属，严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户带给了安全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\_\_元，其中车险保费\_\_元，非车险业务\_\_元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、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，公司要想继续持续较好的发展态势，务必进一步解放思想，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，我们公司必须能够创造出更加辉煌的业绩。

**保险公司个人年终总结篇4**

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汇报。

一、努力提高了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、努力提高了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，不断提高了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、较好地完成了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。

**保险公司个人年终总结篇5**

做保险客服的工作，在这一年里，我认真的把客服的工作完成，积极的提升自己的服务水平，更好的去为客户服务，我也是对这一年的一个工作来做下总结，对于过去客服工作的回顾也是能让我更清醒的认识到自己做的好与不好的地方，好在以后改进或者继续的保持优化。

一、工作方面

我认真的服务客户，无论是呼出或者接听方面，我都是礼貌的去回答客户的问题，帮他们解决保险方面相关的问题，一些疑难的地方，我处理不好的，我也是会积极的请教同事，或者帮忙转到专业的客服那边去做，每个人的分工不同，而我作为最前线的客服接待，我也是知道，有些知识的确我是不太清楚的，不过我也是在工作之后会去认真的学，多了解，这样在工作之中，也是可以不用麻烦其他的同事，自己能够把事情给处理好。遇到一些态度不是那么友好的客户，我同样也是会敬业的去回答问题，不会被他们的情绪所影响，我知道，很多时候他们只是对这件事情发脾气，而不是针对我个人，我也是必须要职业的去做该说的话语，安抚客户的情绪，尽可能的去帮客户解决问题。一年的工作之中，我没有出过什么差错，也是帮客户解决了很多问题，得到了客户的一个赞扬。

二、个人成长

在学习保险知识方面，我也是除了看书，也是多请教同事，我明白我的经验是不够了，毕竟是一个新人，同事知道的，我不明白的我都会去问，只有自己的经验丰富了，那么在处理客户问题的时候，也是能更加的从容和淡定了。公司组织了的一些培训和会议我也是都积极的参加，努力的去提升自己在保险方面的知识和经验，作为一名客户，专业的保险知识也是能让客户放心，让他们信任我，愿意配合我的工作。让我来帮他们解决问题的，从这一年来说，我也是看了很多的书籍，对于公司的一些保险业务都是更加的熟悉了，不过我也是知道和一些老员工相比起来，其实我还是有挺多方面还需要继续去学的。

一年的时间，过着真的好快，我也是知道，在工作之中我还有挺多方面是需要去进步的，公司的竞争也是非常的大，而且大家也是非常的努力去学习，我更是不能落后，在今后的一个工作之中我要继续的努力，提升自己，把客户工作给做好。

**保险公司个人年终总结篇6**

转眼我到公司工作已接近一年了。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，通过戴经理和王经理教育，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：

1、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。

2、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。

3、六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。

三、不足之处，需要改正

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。

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!

**保险公司个人年终总结篇7**

从近几年的自然灾害、全球金融危机的爆发，无一不给人们的生活带来了巨大的影响，此时保险的多种样式被更多的人所热捧。我做一份保险销售工作总结，来系统性的给大家展示保险销售的具体业务流程及近期的发展。

公司在复杂多变的环境下，牢固树立科学的发展观，在各职能部门的密切支持和配合下，通过全体员工的奋力拼搏，勇于进取，业务取得了长足发展，业务规模创造了历史纪录，回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足。

一、个人业务取得突破性发展。

业务的迅猛发展，一定要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司加大了队伍建设力度，重金聘请北京专家进行增员指导，把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。主管也付出了辛勤的劳动，他们时刻关注着自己的组员，帮其解困、助其成长，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。

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。我公司根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“客户答谢会”、“产说会”等多种销售模式，抓住多个新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的果实。

二、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266万元。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，争取得到的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

三、服务社会主义新农村

公司全面落实“巩固城市、拓展两乡”战略，积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，我公司加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感。

四、雄踞市场主导

今年上半年，公司发出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，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。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500万元，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历史新高。

五、以人为本，诚信服务。

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。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期给付案件金额700万元。

这次的保险销售工作总结，更系统、全面的展示了我们公司以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。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，我们还将继续努力，让更多的人有担保。

**保险公司个人年终总结篇8**

在20\_\_年里，我积极服从领导的工作安排，配合、团结同事，认真学习业务知识和业务技能，主动的履行工作职责，较好的完成了自己的本职工作，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将一年度的工作总结如下：

一、加强学习，努力提高政治与业务素养

一年来，我始终坚持学习各种理论知识。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了正确价值观，人生观。行动上自觉饯行优质的服务的宗旨，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务。积极地利用业余时间学习金融业务知识，不断充实自己，提高自己。

二、尽职尽责的做好本职工作

在工作上，通过思想认识上的提高使我更加认真的对待本职工作，勤于实践，业务技能不断增长，工作能力不断加强，兢兢业业完成领导交给的任务。建立健全各种帐薄。认真记载帐务，做到日清月结，及时核对内外帐务，上报各类报表、材料;严格坚持结算原则和结算纪律。受理凭证认真审查其合法性、有效性，做到手续严密，凭证传递及时准确;加强财产和财务管理。严格执行财经纪律，做到固定资产及低值易耗品帐、物相符。做好重要空白凭证的领用和登记工作。

认真做好会计档案的整理和保管工作，坚持每月会计凭证在次月十日前归档，查阅档案时，必须经主任同意、登记后方可查阅;做好网点柜台的库存现金及重要空白凭证的检查工作，确保账实相符，并按要求在检查登记簿详细记录检查情况，发现存在问题责令经办人及时整改。尽职尽责，加强核算，当好领导助手，及时向主任提供正确数据，为领导的各项决策提供可靠的依据，并且按照各项考核制度严格进行考核。

三、存在的主要问题

当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水平，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对保险的激情和热情，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

**保险公司个人年终总结篇9**

20\_\_年1月我加入\_\_，成为\_\_这个大家庭中的一员。在领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，现在这份工作对于我来说，可以说是得心应手，也为今后的工作和生活打下了良好的基础。下面结合我的具体情况对20\_\_年的工作做一下小结。

一、工作思想方面

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，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、业务方面

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨8：30分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定1号和16号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以25份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。

其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以25份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒(4套为一盒)标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

三、工作中做的好的方面

1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

四、工作中的不足

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与人沟通的能力。

3、须加强应变能力。

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，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。相信自己在销售内勤的平台上可以有一个很好的发展，并且能为公司的发展多做贡献。

**保险公司个人年终总结篇10**

20\_\_年的年初，我加入进了我现在所在的这家\_\_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\_\_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。

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！