# 保险公司的年终总结体会10篇

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-01-09

*保险公司的年终总结体会大全10篇写好工作总结是非常重要的，接下来的工作确立合理的目标，明确未来发展的方向。下面小编给大家带来关于保险公司的年终总结体会，希望会对大家的工作与学习有所帮助。保险公司的年终总结体会篇1尊敬的领导：你们好!时光如白...*

保险公司的年终总结体会大全10篇

写好工作总结是非常重要的，接下来的工作确立合理的目标，明确未来发展的方向。下面小编给大家带来关于保险公司的年终总结体会，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**保险公司的年终总结体会篇1**

尊敬的领导：你们好!

时光如白驹过隙，稍纵即逝，转眼间一年的时间又要过去了。一年中的点点滴滴，让我回味无穷，有喜有悲，有成功的喜悦，有失败时的泪水，让我的.工作不曾乏味。虽说一年的工作学习时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多了，相比之下觉得自己所付出的实在太少，深感愧疚。现在我将本年度的工作情况述职如下，请予评议。

保险公司里的赔款善治岗位是一个工作非常较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。没有未决岗的紧张，也没有理算组的精算，但是这是一项非常需要耐心和细心的工作岗位。这就是我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

一、理赔案件结案

从客户出现报案后，再到对现场进行查勘，客户提交索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可打电话通知客户领取赔款。每天的结案数据都会以电子表格做成结案日报表发给总经理室。截止11月份，已结6438已决赔案。通知客户需要大量时间，在告诉客户一共赔付多少的情况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只能安抚客户情绪，等客户来后在领导同事的帮助下再做协调工作。就这样，客户同意每一个案子价格之后，在录入系统核赔结案。因此现在的价格纠纷已经逐渐减少。

二、客户领取赔款，收据开单

因为每天来的客户数量不是不变的，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户很少也就是几个人而已，相对开单就没有那么繁忙，那么混乱。而有时一天的客户从早到晚源源不断，甚至一起挨号催喊，让自己手忙脚乱。由于县区工作人员带来的案子比较多，所以把县区营销部领取赔款的日子都差分开，这样工作效率比较高。

客户称领取赔款时，首先要录入系统查询，看是否结案可领取赔款，如果确认结案，从档案橱中按赔案编号找出案子，先翻阅案子材料是否齐全，随后根据计算书准确无误的填写赔款收据，把单子交给客户到出纳窗口领取赔款。从实行赔款到账户，客户送交索赔材料的同时把银行账号和身份证复印件留存，案子结案时，直接开单转财务打 到客户账号上。

按常理来讲，这项规定，不仅保证了被保险人赔款的安全性，还方便了客户，不用再跑远路，进行那些繁琐的手续亲自来领取。但是因为刚刚实施不久，并没有我们想象的那么顺利，我们遇到种种困难，因为当时我们公司对于储蓄银行和信用社等地方是打不过去的，如果是这种情况客户就必须办一张其他银行的银行卡，甚至有的客户根本没有银行卡或是存折。还有好多客户是在修理厂修车后，修理厂来领取赔款，还得再联系车主办理手续，更多数客户交材料时不知道打卡的规定，并没有携带银行卡和身份证，还是要反跑一趟……为此也有好多客户不满，但是我们还是会让客户明白，这是行业协会的规定，每个保险公司都在履行。我们是在保护被保险人的合法权益，为了方便客户而已。

突破种种困难，当材料手续齐全时，我会把所有的案子开好赔款收据，把材料一份份的整理完善后，在流转本上登记清楚，转到出纳。直到赔款到账后，我们这项任务才算真的完成。除了银行到账有时不准时的情况，没有出现过拖延状况。

三、案件整理归档

开单的赔款收据是白、绿、红三联。当客户领走钱或是打卡后，红单子需要送回来粘贴留存。拿到红单子后，需要按照案卷页码整理排序，把需要粘贴的单证靠左上角的粘贴线仔细粘贴好，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。把案子搬到四楼，按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。但曾因档案整理不及时，挤压案件，在检查时出现问题，做过书面检查，罚款处分，让自己牢记在心，知错就改，做错事，不是每个人都有机会该过的，我有幸得到这个机会，所以我加班加点，及时把档案完善。

四、单证管理

理赔所需的工作单证，都由我保存管理，并且做好分类，方便以后查找使用。做好登记工作，县区公司和定损中心领取时做好详细数据记录，没有出现过任何错误。

每个人的工作都不会那么的单一，除了自己的本职工作外，物品申请和保管，理赔资产的登记和使用情况，都由我负责。简简单单的事情，也是锻炼我细心负责的机会。

在提高自己工作效率的同时，内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。我才刚开始接触单证管理工作，我需要学习的东西太多。比如，代理合同的填写;如何去行业协会换取资格证，展业证，如何去银行汇款，代理人考试报名表填写;业务统计的查询等。

总之，我会在过往工作中吸取经验教训，改掉懒散的坏习惯，不准自己带着负面情绪面对自己的工作，不论在哪一个岗位，我一定做到服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，注意轻重缓急，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的。一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。再次，谢谢所有的新老同事，谢谢领导对我的宽容与教导，在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我公司保险事业推向更高层面。

**保险公司的年终总结体会篇2**

为了树立财险公司良好的行业形象，我们把“端正政风行风、优化发展环境”工作，纳入了年度重要工作的组成部分，成立了由公司经理任组长的领导小组，制定了《端正政风行风、优化发展环境”\_\_工作方案》,通过开展此项活动，使公司全体员工充分认识到：在财险业务萎缩，市场竞争激烈的条件下，我们要用优质文明服务争取客户，以良好的企业信誉赢得客户。

公开，接受监督

按照\_\_林业地区创建优良经济发展环境领导小组的统一安排和部署，我公司紧紧围绕内强素质、外树形象两个主题，以诚意，向社会推行办事公开制、制。一是保证\_\_服务24小时开通，为客户提供全天候的热情服务；二是以客户的现实或潜在需求为重点，开展形式多样的便民承保服务。三是为客户提供高效快捷的售后服务，一有险情，无论是何时、何地，保证以最快的速度赴现场组织施救，合理查勘定损，在《保险法》和有关条款规定的理赔工作时限内，保证赔款及时到位。四是对单方肇事责任清楚的小额简易赔案现场兑现赔款，实施服务提速。

履行职能，回报社会

为使优质文明服务始终贯穿于经营全过程，我公司认真恪守“人民保险为人民”的经营理念，坚持诚信准则，在本系统内大力开展了以“展公司品牌，献真诚服务”为主题的特色服务活动，把“客户满意化”确立为全体员工的共同价值追求，全程跟踪服务，实行小额赔款现场赔付，大额赔款赔付，帮助受损企业和保户在最短时间内恢复正常生产经营和生活，限度地发挥了经济补偿职能，赢得了良好的社会信誉。今年以来，我公司共受理各类赔款案件200余起，累计支出赔款达100余万元，为企业迅速恢复生产、安定人民生活提供了可靠的保险保障，得到了社会的认可。

工作虽然取得了成绩，但还存在着不足，一是对上级关于纠风专项治理和优化发展环境工作理解的不够深刻，因而还没有形成强大的氛围；二是还没有形成一个完整的综合性的客户服务体系，对客户潜在的和深层次上的需求还不能完全满足；三是对客户和群众反映的问题还有解决不及时的现象。这些都是阻碍我们业务发展和影响公司形象的大问题，我们将在今后的工作中花大力气解决这些问题，努力做到：

一、为客户提供“一条 龙”，“一站式”和“一揽子”综合性服务。

二、多为客户和群众办实事办好事。

三、采取有效措施加强队伍建设，严肃查处以权谋私、吃、拿、卡、要、报等行为。

**保险公司的年终总结体会篇3**

尊敬的各位领导、各位同仁：

转眼间，又到了年末，20\_\_就这样在忙忙碌碌中不知不觉的过去，但这一年，仿佛过的格外快。回想一年前的今天，刚刚经历了20\_\_年农险在重重压力下实现突破发展，我显得信心满满，所以当面对今年5.2亿的全年任务时，比起压力，更多的是挑战新高度的欲 望和信心。如今，20\_\_已尘埃落定，全年任务超额完成，终于松了一口气。面对这样的结果，有不负众望的轻松和喜悦，也有这一年忙碌的感悟与思考。比起最初的踌躇满志，现在我更多的是对这一年来农险经历曲折发展的感悟和对未来发展的冷静思考。

今年以来，在分公司的正确领导下、在机关各部门的支持配合和农险条线全体同仁的通力合作下，紧紧围绕公司农险业务发展战略部署，坚持“发展为中心、效益为目标、合规为底线、抢抓机遇、加快发展”的工作思路，上下一心，攻坚克难，奋力拼搏，实现保费收入##亿元，同比增长25.31%，提前完成总公司下达的农险挑战型目标，系统排名第四，并实现历史性突破。这一年，我们顶住了力度空前的监管风暴，顶住了全面升级的竞争压力，超额完成任务并首次取得##农险市场第一份额；份额与增速双料冠军，充分展示出了我公司的核心竞争力和无所畏惧，迎难而上的中华精神。20\_\_，必将是##分公司农业保险里程碑式的一年。在此，我将一年来的工作汇报如下，请各位评议：

一、20\_\_主要工作

（一）全力配合检查，总体获得好评。

今年年初，接到监管部门通知，财政部与保监会将组成联合检查小组开展全国性的农业保险专项检查，##省成为重点检查省份之一。我公司作为##农险市场主要经营主体之一，自然榜上有名。得到这个消息时，我顿时感到有压力，虽然经历过大大小小很多次检查，并且由于我公司始终坚持合规经营的工作原则，在历次检查中均获得较好评价，但是，这次大规模、高规格的检查也是我第一次面对，忽然觉得心里没底。总、分公司领导也都十分重视这次检查，及时安排部署各项准备工作，并表示总、分公司各相关部门将全力配合农险部做好本次检查工作。我作为农险部负责人，责无旁贷，立刻投入到了各项准备工作中。一方面安排本部门着手准备检查需要提供的各项材料，同时与分公司相关部门协调迎检事宜；另一方面，第一时间与需要检查的驻马店中支公司取得联系，告知检查工作安排，并赶赴###公司现场安排指导，要求###中支做好一切迎检工作，全力配合检查。从4月10号检查组正式进场，到7月15号现场反馈，近4个月的现场检查过程中，##总和我几乎是全程陪同检查组。为了检查过程中实地回访不出差错，在炎热的6月陪同检查组走进乡村入户调查和回访，第一时间响应检查组提出的各项要求，帮助检查组与基层机构、财政所、地方政府等之间的沟通和协调工作。同时，为配合联合检查组查调结合的工作思路，我安排本部门专人组成了农业保险课题研究小组，用了一个月的时间加班加点，帮助检查组完成了《关于农业保险经营模式、财税支持政策经营中的问题与对策》、《基层服务体系建设》、《##省农险市场状况》等5个课题调研报告。最终，检查结果证明所有的辛苦是值得的，我们的配合取得了检查组的满意，我们的农险经营情况总体上获得了肯定。这是农险战线全体同仁们辛苦付出共同努力的结果，是全公司的胜利，也极大的鼓舞了我们后续把农业保险做大做强的信心和决心。

（二）紧盯业务发展，确保任务达成。

业务发展始终是公司的中心工作，作为公司的第二大险种，农险业务不仅对公司的业务规模与经营效益贡献显著，更重要的是，作为公司优势、特色险种，农业保险的经营成果有助于提升公司品牌形象，增强公司核心竞争力。为确保农险业务的有效达成，我重点从以下几个方面开展工作：

1、认清发展形势，及时调整业务结构。种植业保险一直是我省农业保险的主力险种，但是从近几年的发展情况来看，由于土地集约化程度不高、土地基础信息不健全、保障程度偏低，缺少科学技术手段支持等原因造成的承保难、理赔难的问题没有得到很好的解决，数据真实性受到了政府及监管部门的质疑，种植业保险遭遇瓶颈，发展乏力，这从上半年冬小麦保险大幅下滑的数据中可见一斑。而此轮力度空前的联合专项检查，对种植业保险的发展更是雪上加霜，与此同时，我省作为生猪养殖大省，养殖业保险发展却相对滞后，发展空间巨大。正是由于看清了这种发展形势，我及时调整了发展思路，一方面收紧种植业保险承保政策，保证数据真实性，另一方面把发展方向悄悄转移到养殖业保险上来。

2、积极运作，营造良好外部发展环境。为了给农业保险的发展营造良好的外部环境，这一年来，我多次拜访财政厅、畜牧局、保监局等职能部门，就推进育肥猪保险工作进行了反复的沟通与协调。今年8月，农业部与保监会在成都联合召开了保险支持畜牧业发展经验交流会，我陪同##市畜牧局领导出席会议，会上，我公司与##市畜牧部门合作形成的养殖业保险“##模式”被作为典型向全国推广，##市畜牧局领导作为典型代表发言。我们在养殖业保险方面所做的努力以及取得的成绩得到了省财政、省畜牧和监管部门的高度认可，在制定养殖业保险支持政策时充分听取了我公司的意见和建议。功夫不负有心人，在我们充分的调研和多次的商讨中，9月22日三厅局联合下发的关于育肥猪保险工作方案终于下发，为我公司今后的养殖业保险发展起到了保障作用，为##分公司总体任务的达成奠定了坚实的基础。

3、深入基层，坚定信心，抢占发展先机。面对养殖业保险发展机遇，部分机构还显得犹豫不定，或者无从下手。为了在全省范围全面推进育肥猪保险工作，抢占养殖业保险发展先机，我陪同##畜牧局长先后到##、##、##、##等地，参加当地畜牧部门、养殖企业组织召开的畜牧业保险座谈会，并亲自介绍养殖业保险政策、业务流程以及我公司在经营养殖业保险方面的经验和成果，赢得了地方畜牧部门和养殖企业的充分认可，消除了基层机构的顾虑，坚定了养殖业保险的信心。今年以来，尤其是下半年，养殖业保险全面开花，截止目前，全省已实现保费收入##亿元，同比增长112%，业务占比达到27%,其中育肥猪保险保费收入##亿元，同比增长423%。在种植业保险急速下滑的状况下，确保了农险业务发展目标的达成。

（三）强化基础管理，严守合规底线。

经历了上半年一轮农险大检查，让我确定了农业保险合规问题已经是刻不容缓。虽然此次检查中，我公司虽然总体上是获得肯定的，但同时，检查组也给我们指出了诸多问题，让我意识到并不是我们公司做的好，是别人做的太差而已。所以我们并不是高枕无忧的。随着农业保险相关法律法规和各项制度的逐步完善，合规要求必然会有大幅提高。农业保险落实依法合规的工作仍然任重而道远，我们一刻也不能松懈。针对这种形势，我加强了以下几个方面的工作：一是带领全省开展自查自纠工作，全面梳理农业保险工作中遇到的问题，发现漏洞，及时整改，并在以后的工作中引以为戒，做到心中有数。二是严把业务关口，严格审查承保手续，确保承保数据真实性。三是关注赔付率、理赔时效、异常数据等经营指标，加强过程控制，规避经营风险。四是加强分公司农险部人员力量，细化分工，精细化管理，提升管理能力。五是继续推进农村基层服务网络建设，提升服务能力。

（四）创新新技术应用，提升品牌形象。

农业保险理赔效率低、成本高一直是困扰农险工作的一个难题。面对这些人力无法解决的客观困难，我们只能求助于科学技术。科学技术的运用，不仅可以提高工作效率，提升服务能力，更是一个公司综合实力的体现，有助于提升公司品牌形象。今年以来我公司在农险新技术运用方面做出了一些尝试：一是参与总公司基于卫星遥感技术的“底图工程”项目，此项技术有望在种植业保险承保、理赔工作中发挥重要作用。二是将无人飞机投入运用，先后在##、##、##等地安排无人机飞行任务，缩短了承保验标的实效性，彰显了我公司的技术实力，起到了良好的宣传效果。三是养殖业“农险图”3G查勘手机技术全面应用，将全面提升养殖业保险的服务能力，为养殖业保险的快速发展提供强力支持。

二、工作中暴露的问题和个人存在的不足

（一）发展方式依然粗放。农业保险虽然实现了较快增长速度，但发展基础未得到根本改善。在面对各类监管和外部检查的过程中，公司的经营管理活动距离相关法律法规和“三到户、五公开”的要求仍有不小差距。

（二）基层调研工作不够深入。在实际工作中，自己深入基层的时间还是过少，这造成了对基层工作了解不够全面，管理工作的针对性不强，同时不能及时掌握基层工作遇到的困难，抓不住问题的实质，拿不出有针对性很强的举措和方法，从而影响了工作效率。

（三）制度建设还需加强，内控管理还需强化。个别经营单位存在重规模，重速度、轻内控的观念，存在内部监督表面化、不同步或监督缺失的问题，导致了经营风险和隐患未得到及时发现和化解。今年以来虽出台完善了一些建章立制的工作，但是从监管检查、审计检查、从长期业务健康发展的角度上，还需进一步强化内控管理。

（四）业务理论知识学习尤其是专业知识学习有待进一步加强。平时注重工作多一些，而忽略了日常的学习，包括对农业专业知识、农业生产以及相关的政策法规等。

三、20\_\_年工作打算

20\_\_年，在认真总结近年来农险业务发展历程中的经验和教训中，要把握当前农险业务发展形势，克服不利因素，发挥自身特点和优势，紧紧抓住养殖业保险发展机遇，在确保依法合规经营的前提下，巩固并适度扩大经营阵地和经营品种，力争与行业发展速度保持同步。同时，在发展中不断解决经营行为不规范、服务能力不到位以及队伍建设不匹配等突出问题。主要工作计划如下：

（一）要保持合理的发展速度，市场地位。

20\_\_年，我们将在坚持依法合规的前提下，把握积极因素，消除不利影响，确保农险业务保持均衡、合理的发展速度，力保全年6个亿的总任务。从业务发展策略上，继续优化险种结构：一是要巩固种植业保险发展成果，力争保持业务的相对稳定，业务占比30%；二是充分利用养殖业保险先发优势，继续推进、提高养殖业保险在整体农险业务中的比重，占比增至55%；三是探索具有地方特色和新产品，在新险种发展上有所突破，加快形成公司特色业务，引领全省农险市场。从任务目标的制定和分解上，充分结合各地发展实际和历史发展状况，合理制定并下达各项经营目标。从资源配置上优先保证并扶持发展基础较好的地区。对基础不牢的地区，降低任务压力，绝不以牺牲合规换发展。

（二）要进一步深化集中管理，合规落到实处。

20\_\_年，我们将以《农业保险条例》以及各项监管政策为准绳，重新梳理基础管理体系，做好业务和财务流程的优化和完善，提升业务流程的标准化与规范化程度。通过强化集中管理，重点治理在农险业务经营过程中长期存在的问题，通过管理方式的转变促进发展方式转变，确保20\_\_年农业保险经营管理水平再上台阶。

（三）要推进各项基础建设，夯实发展根基。

农业保险要往更高的层面发展，是对公司的管理和服务能力提出了更高的要求，我们将在明年对农险基础管理进行全面升级：一是落实农业保险事业部改革，健全农险条线组织架构，明确中支公司农险部工作职责，加强垂直管理；二是完善管理制度体系，提升规范化、精细化管理能力。三是优化农险考核体系，制定农险部经理及农险协保人员管理考核办法，明确职责，提高工作效率，为全面有效达成农险20\_\_年各项指标提供有力支持。

各位领导，各位同仁，在今年的工作中，农险工作经受了压力和考验，也收获了成绩和经验，成绩的取得与公司的正确领导是分不开的，而自己的管理工作还有很多不足之处。20\_\_年，我会吸取以往的经验和教训，求真务实，开拓创新，以积极的态度和饱满的热情来推动农险工作向更高、更快、更强的水平发展。

**保险公司的年终总结体会篇4**

20\_年是\_x寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是\_x个险发展重要的一年，\_x个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将\_x个险\_年的工作情况和\_年的工作计划汇报如下：

截至12月1日，\_x个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入\_\_万元，其中期交保费\_x万元，趸交保费\_\_x元，意外险保费\_\_万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至12月有营销代理人\_\_人，其中持证人数\_\_人，持证率\_%；各级主管\_人，其中部经理x人，主任x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾\_年走过的历程，凝聚着\_x太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年\_x同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。\_x个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变要我发展为我要发展。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为\_x个险从根本上增强了凝聚力，\_x个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结我个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年7月份百日大战中，推出了群英会聚人民大会堂的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，\_x个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是\_x个险长期以来始终坚持的方向，在\_年，\_x个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，\_x个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼 职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确要工号就要上班工作的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

**保险公司的年终总结体会篇5**

转眼入司已经\_了，首先感谢公司给我这个成长工作的机会，同时感谢各位领导和工作伙伴对我在工作中的帮助、支持与指导。在这段工作期间，经过不断的学习，我提高了保险业务技能及知识水平，但也存在着一些不足，现就\_来的工作总结如下：

在思想上，我严于律己，遵守公司规章制度，坚持做到不迟到，不早退，准时上下班。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。

现阶段，我主要在虹升江淮车行出单，是一个直接面对客户，需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自己的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车行进行购买车险的所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的录入每一个保单。我深知自己工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自己的业务水平和工作能力。

在这段时间的工作中，自己还存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，关于车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，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；更努力地熟悉承保政策和工作系统，加强专业技能；更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，使自己更好地做好本职工作，服务公司。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指导。

**保险公司的年终总结体会篇6**

20\_\_年，我中介业务部在总经理室的正确领导以及我中介业务部全体员工的共同努力下，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，提前完成了下达的各项指标任务，现将20\_\_年度我中介业务部各项工作总结汇报如下：

一、中介业务情况分析

目前，我市中介市场较为繁荣，正规兼业保险代理单位9家，保险代理公司8家，其各保险代理单位或公司以寿险业务为主，财险业务为辅，财险业务以车险业务为主，其他业务为辅。各家代理公司的合作目的是利益化，谁签单收取保费少，手续费给的高，业务就与谁合作，这样就给我公司中介业务发展造成较大困难。

二、中介业务拓展情况

通过中介业务部加强车险业务经营是今年非常重要的中介业务工作。车险业务在整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是发挥中介部的纽带作用，继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，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，从每一笔业务、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

三、中介业务发展措施

今年来，我中介业务部坚持学习政治理论，提高业务技能，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本我中介业务部实际的制约机制，使我中介业务部形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。进一步完善了我中介业务部内部控制制度，以效率为中心，实行工效挂钩。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄。让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。我中介业务部根据保险服务行业的特点，从狠抓效益入手，抓落实，重实效，取得了显著效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。

四、工作中存在的主要问题及今后的努力方向

回顾今年来的工作，我中介业务部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如车险代理进展还不够快，合作的层次还不够广泛和深入。

**保险公司的年终总结体会篇7**

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，作年度工作总结。

一、工作思想

积极贯彻省市公司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\_\_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，我十分本资料权属优习网严禁复制剽窃注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起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，必须制定规范加强管理。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。

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。

3、帮助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，能够充分激发员工积极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优习网严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供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。

**保险公司的年终总结体会篇8**

进入\_\_已经有4个年头了，真快啊！四年的时间可以发生很多很多的事情，但我依然坚守在客服这个岗位上。4年前，我还有个刚从大学毕业的职场菜鸟，现如今已经是一位孩子的妈妈了，周围的人和事都在发生着变化，只有我这颗爱国寿的心始终未曾动摇。所以当我还在休产假时，领导告知柜面人手已经严重不足时，我义不容辞地放弃自己年幼的孩子，交给妈妈代为抚养，自己就立马回到工作岗位上。今年年中全市的岗位竞选使得公司人员岗位大变动，我也有幸被提升为了\_\_县支公司客户服务中心的主办。这是领导对我工作的肯定，我也会再接再厉。当然，这就要求我对工作也要更加的有责任心，正所谓“在其位，谋其职，尽其责”，一个员工最起码的职业道德就是对工作有责任心，我也一直以此为律己。当然，完无完人，回顾这4年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持和帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。现将今年的工作情况总结如下：

一、日常工作回顾

来公司工作已经4年多，一直在客户服务中心任职，日常的工作也都是按部就班，工作模式没有多大的变化。但是公司的制度年年变，月月变，这就使得柜面的服务要做到更加到位，加上今年\_\_\_\_评选省级文明城市，于是县里也有在进行县级文明柜面的活动。在信息科技发达，人们视觉感官强烈的21世纪，人们最在意的就是服务，很多商家都是用服务打开市场。同样作为销售为主的人寿公司，身为人寿公司的柜面服务人员更是深知其重要性。今年9月份的时候，省公司要求全省完成集团老业务的月转年的工作，我们\_\_公司有325单。一接到这个同事，我们就在陈燕经理的带领下开始工作，但是325单中有将近200多单是没有留存电话号码和身份镇号码的，这就使我们的工作陷入了瓶颈。最后，在市公司领导的建议下，走访了坐在客户的居委会。然后，我们就在晚上下班后一个一个打电话确认，由于老业务的被保险人都是年过半百的人，几乎全部都人不清楚月转年到底是个什么保全作业，于是乎，每打一个电话之前，我们都要把每个保单的领取金额，领取时间，打入的是哪张卡，还有几期未领取等等~~，几通电话下来，我们的喉咙也都是口干舌燥，第二天客户来办理时候，还要解释一番。这种种的辛苦真的只有身处其中才能体会的到，但是，我们依旧没有放弃，用我们真诚的态度和微笑，得到了很多伯伯阿姨的支持。在12月7日晚上，已经超额完成了省公司布置的任务。

二、工作中存在的优点和不足

我工作中的优点是：有较强的适应环境的能力，和同事关系融洽，工作认真负责，效率高，不耻下问，不迟到，不早退。在办理业务时，有耐心，态度和善，微笑服务。当然，在工作中我也存在着不足，有时做事为求速率，导致质量不高，还有点马虎，但是，我会在今后的工作中发扬自己的长处，改正自己的不足。

我很喜欢，我很珍惜我现在的工作机会，在接下去的工作中，我会继续保持我工作的热情，做到尽善尽美，不让领导失望，我会用我的真诚和服务赢得感动！

**保险公司的年终总结体会篇9**

细算一下，本人在\_\_保险公司工作已有三个年头了！经过三年的磨炼，本人已从过去那个卖不出一份保险的新手，成长为公司保险业绩排在前头的佼佼者了。为保证自己未来的工作也能够如过去那样顺利开展，现将上半年的工作做一下总结：

一、提升业务能力

能够在保险公司坚持工作三个年头，本人以为自己做得做多的，或许就是不断地提升业务能力了。刚开始做保险时的窘迫，自不用说，甚至于在今年上半年之前，去年下半年的时候，本人的\'业绩本人的业绩也上升到前三之后就再也没有突破过了。在今年上半年，本人意识到自己的业务能力或许没有了进步时，本人开始寻找突破的机会。本人努力为自己业务能力的提升，做着寻找客户、维系客户的工作，或许是之前的工作一定要积累到一定量或者时期吧！本人在今年上半年时，业务能力得到了厚积薄发时地提升。

二、坚持学习进步

在提升业务能力的过程中，也正是本人坚持学习进步的过程，不过这过程值得单独拿出来说一说是因为本人为了学习进步参加的相关培训都让本人受益匪浅，另起一行记录下来才对得起自己的努力与付出。在今年上半年中，本人一共参加了x场培训，这些培训都是本公司的前辈们亲自给我们进行的培训，在培训中，本人发现了自己业务能力无法得到突破的原因，也发现了迅速提升业务水平的诀窍。也是在坚持学习进步的过程中，本人才有了如今现有的这些成就。

三、保持不懈干劲

总结到上半年工作的最后一点时，本人毫不犹豫将标题写为了“保持不懈干劲。”在保险行业工作是需要有一份不可思议的热爱支撑的，毕竟保险业在很多时候都会被人家所排斥，会以保险业多是骗人的来总结，也正是因为这样一份否定在前方阻挡着我们本行业的工作者，我们才有了真正热爱这个行业和并不热爱只是因为生计而工作的区别，而这份不懈的干劲，正是可以将这份热爱坚持下去的原因！本人在上半年的工作，继续保持了不懈的干劲，以这份干劲得到了不错的成绩。

以上三点就是本人上半年工作中重要的三点总结了，是这样的三点保证了本人上半年工作的付出都得到了应有的回报。

**保险公司的年终总结体会篇10**

在\_\_\_\_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，我更多看到的则是我所致力于的\_\_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。

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在\_\_\_\_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!

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”。\_\_\_\_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\_\_太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

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！