

# 保险公司年度工作总结(通用10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 保险公司年度工作总结篇一

今年在总公司营销管理部、分公司总经理室的正确领导下，在公司同事的关心指导下，认真贯彻了总、分公司年初制定的经营目标，较好的完成了本部门全年工作计划，现对今年个人工作情景进行以下总结。

### 一、工作完成情景

进一步规范完善工作管理制度和流程的同时，管理模式的创新逐步增强。管控方式从公司内部转移到合作机构和个人，切实落实管理考核机制，充分调动一切能够利用的资源，围绕着公司目标开展工作。在自我工作职责范围内，充分发挥进取性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，创造出了更多的经济价值。

定期对公司经营情景进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。业务分析可经过各项经营数据的比较，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为公司经营决策供给依据。业务经营分析能够比较客观的反映公司经营情景，为营销、承保、理赔、等各个业务环节供给数据支持。车险经营中，经过分析转变了车险经营思路，调整了营业货车和私家车的承保条件，为车险实现精细化经营奠定了基础。

## 二、工作中存在的问题和不足

虽然领导安排的工作能够及时完成，但主动工作的意识还比较欠缺，宏观分析本事和开拓新市场的本事还不能满足要求，距离公司的要求有必须差距。业务政策的制定，考核制度的执行，市场变化的预计均需要十分敏锐的观察和执行本事。在下一步工作中，我应当从具体的事务性工作中脱离出来，腾出更多时间和空间来研究公司的经营发展方向，如何用更有效的管理手段来刺激业务的发展，把控营销的主动权，把拓展新的业务渠道作为工作重点资料之一。

## 三、明年工作的主要思路和措施

加强员工培训和传帮带工作，不断提高部门员工综合素质。不一样的工作资料，不一样的工作环境，用不一样的人会得到不一样的结果。善于发现员工的优缺点，利用有限的人力资源发挥其最大的作用。让部门员工的短期目标和长期目标和公司的经营目标统一齐来，发挥员工的工作能动性，而非被动理解，是我在明年的重点工作。

配合大项目部对原有大项目的渠道业务进行跟进，专人专岗，专项考核，改变工作无人跟进，业务资源浪费的现象。新业务、新渠道的拓展是公司业务发展的重点工作，我们部门会在业务指导、销售政策等各个方面给予公司业务部支持，逐步提高部门服务一线本事，提高工作前瞻性和营销规划本事，促进公司业务在新的一年里实现跨越式增长。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，要想继续坚持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，提升自身的管理本事。在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持“学以致用，用以促学”的原则，不断提升自身管理本事，以更好的适应岗位的要求。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，在行动上用严格的制度规范。以饱满的活力、以百倍的

信心，迎接未来的挑战，用自身的带头作用，使本部门工作再上新台阶。

## 保险公司年度工作总结篇二

积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

## 保险公司年度工作总结篇三

优秀作文推荐□20xx年，国际金融环境比较复杂，国家为了抑制通货膨胀，不断加息，企业资金出现了短缺，融资渠道相对较窄，私人借贷比较猖獗，并且借贷利率有所提高，面对资金短缺，融资困难，保险行业也受到了一定的影响。

xx县支公司在这种复杂多变、困难重重的环境下，在县委、政府和上级公司的正确领导下，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，开拓创新，勇于进取，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。

截止至20xx年12月31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）。

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xx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xxx%（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。

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。

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、市公司的统一部署和安排，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3倍多。这大大稳固了xx国寿的市场占有率，体现了中国人寿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。

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。

## 保险公司年度工作总结篇四

## 一、20xx年本职岗位具体工作思路

20xx年队伍建设中，本人认真践行公司关于队伍建设“持续、有效、新增”的经营理念，至始至终把队伍建设作为头等大事来做，任何时候紧盯队伍建设各项工作不放松，紧盯队伍建设各项指标不放松。力争使公司在每月考核时队伍建设方面不丢分。正确处理“业务发展”和“队伍建设”的关系，始终把“队伍建设”和“业务发展”有效联系起来，践行以业务养队伍以队伍壮业务的做法。借助业务发展稳定现有队伍，通过队伍建设夯实基础管理，有效提升了队伍实力。

## 二、队伍建设中开展的具体工作

(1) 正确看待和理性对待业务发展和队伍建设，力争实现队伍、业务双向发展。

业务发展是营销伙伴生存的基础，不发展队伍会慢慢“死”，但不发展业务会马上“死”。多年来，很多伙伴已经习惯了每天关注业务，很少或者根本不愿把精力放在队伍建设上。更严重的是很多伙伴错误的看待队伍建设，认为队伍建设就是做增员，晋升当主管等，把队伍建设的重要性停留在初级阶段。根据这些固有的现状，一方面本人紧随每次业务发展，通过业务发展“见缝插针”寻找队伍建设的每一个切入点，不断地从主管收益，增员利益，战投利益等方面循序渐进引导伙伴关注队伍建设、关注个人发展。另一方面通过基本法收入分析和意愿专题调动等形式，一定程度上解决了营销伙伴业务发展的急切性和队伍建设稳步性的关系。为营销伙伴提供了可行的方法缓解了营销伙伴业务发展、队伍建设方面的压力。

(2) 践行分公司个险渠道“七位一体”工作思路。

每周固定召开一次增员招募，形式根据预约到会人数确定。通过常态增员运作模式固化了伙伴增员习惯，同时也为公司

增员指标达成奠定了基础。在新人育方面，通过开办扬帆营、建立新人微信群、与主管电话沟通辅导事宜等方式时时关注新人业务发展和思想动态。每月按时提取并打印下发基本法考核预警数据，以预警数据为追踪工具展开月均举绩追踪、职级保卫、职级晋升等工作。每月按例进行一次月收入分析，对伙伴比较关注的收入对比分析，基本法利益解析、战投方案分析等进行了详细讲解。通过月收入分析最大限度的调动伙伴工作积极性并一定程度改变了伙伴一切靠公司投入的观念和习惯。

(3) 每季度按时召开一次季发展辅导会，通过季发展辅导会一方面对当季度队伍建设总体情况进行总结分析，剖析主管利益，寻找增收点，另一方面通过利益驱动、选拔面谈等方式挖掘准主管。今年5—6月支公司开办初级主管育成营一期，本人任营长并参与授课，参营20人，截止目前晋升主管4人，营内有13名伙伴累计增员28人。

(4) 通过培训类的支持工具结合公司经营方针引导主管自主经营的意识和能力。

从今年3、4月份公司启动小说会开始，一方面本人不断结合分公司队伍研讨成果对主管进行引导，另一方面结合外省的先进做法和部分主管进行探讨，力求使外省的先进经验和本地的实际结合起来，让伙伴们少走弯路尽快的提升自主经营能力。

(5) 为公司队伍建设做好后勤保障

除了队伍常态工作外，本人还负责公司每期新人代资考报考，送训、靠前辅导、陪考、伙伴入离司管理，业务转移等工作。每一项工作都力求做到精致。让伙伴放心，让领导满意，给自己不留遗憾。

(6) 内外兼修，努力提升工作能力

20xx年本人多次参加了省、市公司各类培训和研讨班，通过这些培训增长了业务知识，拓展了业务视野，同时启迪了自己的思路。工作之余，本人也不忘加强自我学习，希望通过学习充实自己，给团队、给伙伴带来新知，带来好的方法。

三、工作不足之处及下一步工作打算。

工作不足之处：

(1) 创造性开展工作能力不足。

在本职工作岗位上，不能适时的根据行业最新发展动态结合本公司实际推出一些具有创新性的东西、不能将公司现有的工具经过包装或加工推出新作来调动主管及伙伴眼球。

(2) 工作上不能有效借助外力。

队伍建设不是一两个人可以做好的工作，需要全公司上下齐心协力共同完成。作为人力发展岗，本职岗位掌握的信息是最全面的，但没有将这些信息大面积的和其他同仁进行有效交流，一定程度上没有最大限度的调动全员聚焦队伍建设。

(3) 工作上存在对伙伴不够耐心等极个别情况

公司里部分伙伴文化程度比较低，很多专业知识需要多次、反复带领伙伴学习，针对部分伙伴台下不认真听讲、事后反复询问的情况有时表现出不耐烦现象。没有真正领会到营销伙伴是我们“衣食父母”的重要性。在以后工作中需要加强个人工作修养。

下一步工作打算：

(1) 继续落实个险渠道“持续有效新增”工作思路。

以“七位一体”工作思路为指引，增加队伍实有人力，夯实队伍基础，提升队伍质态，提升队伍专业化经营水平。

## (2) 提高个人工作素养，提升个人工作质量

继续加强个人自我学习，增加岗位工作所需技能，为团队为伙伴提供最前卫的发展思路和最有效的工作方法，让个人工作保量的同时注重保质。

(3) 加强纵向和横向工作联系，使自己在工作上不盲动不蛮动。

在接下来工作中一方面加强与其他公司岗位人员交流学习，另一方面加强与本公司主管、精英和伙伴交流，努力把公司发展目标、业务一线实际、兄弟公司先进做法三者有效结合起来，让伙伴通过巧干获利，让主管通过收益坚定从业信心。

以上是我20xx年工作总结和下一步工作计划，不妥之处敬请各位领导和伙伴批评指正。在新的一年里，本人会以更加饱满的工作热情，更加专业的工作姿态，更加专注的工作态度，做好公司、领导、伙伴交办的事情，以更加优异的成绩回报公司。

文档为doc格式

## 保险公司年度工作总结篇五

我已在中国xx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20xx年一年工作情况的总结。

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。

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。

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。

保险公司年度工作总结 | 保险公司年终工作总结 | 保险公司个人工作总结

## 保险公司年度工作总结篇六

这一年时间以来，我们大地保险公司在正确的领导之下，加上全体员工的努力奋斗，公司的业务取得了巨大的突破。今年，我们保险公司超额完成了总公司定下的目标，下面结合实际，我来总结一下这一年来我们保险公司的成绩与不足。

### 一、工作思维

积极贯彻省市公司对于公司发展的一系列重要唆使，与时俱进，勤恳工作，求实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧环绕立足改革、加快发展、真挚服务、提高效益这一核心，进一步改变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化中心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，我们保险公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。

全方面加强学习，尽力进步本身业务素质水温和管理程度。作为一名领导干部，肩负着上级引导和全部员工赋予的主要职责与使命，公司的经营方针政策须要我去贯彻实行。因而，我非常本材料权属文秘资源网严禁复制抄袭重视保险实践的学习和管理能力的培育。留神用迷信的方式领导自己的工作，标准自己的言行，建立强烈的义务感和事业心，不断提高本人的业务能力和管理才能。

不断提高我们保险公司业务人员步队的整体素质水平。一年来，我始终把造就展业职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筹划，加强领导班子和员工队伍建设。

## 二、业务管理

不规则不成方圆。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，这种投入一定会发生效益。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办法，并真正贯彻到行为中去，才干出成绩、奏效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、依据省市保险公司总部下达给咱们的全年销售义务，制订各个部室的周、月、季度、年销售规划。制定打算时本着捕风捉影、根据各个险种特色、客户特点，部室情形断定每个部室公道的、可实现的目标。在目标肯定之后，我本着事事落实，事事督导的方针，通过增强进程的治理跟监控，来确保各部室目的方案的顺利实现。

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惟和业务素质教导。一年来，我屡次组织局势发动会、业务研究会，发展业务培训运动，组织大家学常识、找教训，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技能的知识上，并且强调对团队精力的培养。学习增进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的连续、稳固发展打下扎实的基础。

3、辅助经理室全面推动薪酬制度翻新，一直夯实公司基本管理工作。树立与岗位和绩效挂钩的薪酬轨制改革。今年，我牢牢缭绕职位明白化、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系改造。初步建破了一个能上能下，能进能出，可能充足激发员工踊跃性和发明性的用人机制。

## 保险公司年度工作总结篇七

20xx年8月省公司下发了《关于开展20xx年反保险欺诈骗宣传培训月活动的通知》(〔20xx〕339号)。本次活动以“防范保险

欺诈犯罪、保护消费者合法权益”为主题，提示保险欺诈风险，强化反保险欺诈意识，营造良好的反欺诈外部环境提升员工反保险欺诈职业素养、识别能力及专业技能，加强公司反保险欺诈内部管控能力。

为贯彻落实省公司关于开展反保险欺诈宣传培训月活动的要求，进一步提高公司全体员工和全民对反保险欺诈工作的认识，总经理室高度重视此次反保险欺诈宣传培训月活动，成立了反保险欺诈宣传培训月工作领导小组办公室，制定了反保险欺诈宣传培训方案。工作领导小组经过周密计划，精心部署，力求通过一系列行之有效的举措，确保此项活动扎实开展，取得较好的成效。具体措施如下：

### 一、悬挂宣传横幅

按照总、省公司的要求，十分重视反保险欺诈工作，长期在大门悬挂“防范保险欺诈犯罪、保护消费者合法权益”的宣传横幅，积极响应总、省公司的号召，坚决做好此次反保险欺诈宣传培训月活动。

### 二、设置反洗钱宣传专栏

在信息栏里面开辟反保险欺诈，张贴《反保险欺诈知识问答》。在柜台设立反保险欺诈咨询处，并放置反保险欺诈宣传画及手册，以便客户宣传反保险欺诈知识并解答客户的相关问题。

通过设置反保险欺诈专栏，不仅在“反保险欺诈宣传培训月”中起到了对公司员工知识培训的作用，更重要的是以一种长期的形式对客户进行反保险欺诈的教育宣传。

### 三、对公司全体员工进行反保险欺诈知识培训

根据[]20xx[]194号文件要求，分三批对全体员工进行了反保

险欺诈知识培训。培训就反保险欺诈的概念、危害、欺诈形式等做了详细的介绍，同时还联系日常工作情况就有关反保险欺诈内容做了交流。员工事后反映，他们一些人没有想到生活中有这么多的事情和规定是同反欺诈有关，表示受益良多，坚决支持反欺诈宣传活动。

总之，通过以上一系列反保险欺诈宣传月活动的宣传，一定程度上使反保险欺诈工作达到了家喻户晓、深入人心，使公众认识到了保险欺诈是经济领域一种常见的犯罪现象，不仅影响一国的政治、经济和社会安全，也威胁国际政治经济体系的安全，增强了公民的责任意识，打击保险欺诈犯罪已成为共识。

反保险欺诈工作是一项长期性、系统性的工作，在今后的工作中将严格按照总、省公司的要求，切实做好反保险欺诈工作，在业务过程中加强监督，同时更大范围更深入地开展反保险欺诈宣传，打击一切保险欺诈犯罪活动，维护社会稳定、金融体系稳定，促进保险业务的快速健康发展。

## 保险公司年度工作总结篇八

时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我待。在加入中银保险江西分公司的半年时间内，得到大家的帮忙实在是太多，此刻我将本年度的工作状况汇报一下：

理赔理算岗位是一个工作十分较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。是这是一项十分需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，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，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结xx余件已决赔案。并且在透过年底理赔部全部门的努力，

将已决案件结案率成功的从70%提升至85%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

二、通知客户及时理赔提高结案率：通知客户需要超多时间，在告诉客户一共赔付多少的状况下，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。因为每一个案件不一样，每一个客户也不一样，不一样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，只有及时安抚客户情绪，告知保险公司条款，如不计免赔，300元绝对免赔等等。

三、案件整理归档：在一个案件赔款完毕后，需要将车险理赔卷宗按照报案整理排序，填写好名称。每个案子材料不一样，薄厚程度也不一样，需要的时间更是不一样。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。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。

总而言之，理赔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，我时刻注意自我的言谈举止，不因为自我的过失而影响到整个公司的形象。做到自我的最好，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潜力，才能促进业务的全面发展。再次，多谢所有的新老同事，多谢领导对我的宽容与教导，在今后的工作中，我将努力把自我培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立潜力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自我对中银保险公司的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

## 保险公司年度工作总结篇九

十月份以来，在公司经理室的领导下，认真贯彻落实，上级公司有关车险业务承保调控政策，结合公司全月业务工作目标和上级部门的工作要求，加强和促进车险业务发展，不断拓宽服务领域，加强市场调查研究，着力提升车险业务发展能力，现将一个月来的业务工作所取得的成绩级所存在的问题，做一简单的总结，并对业务下一步工作的开展提几点看法：

### 一、 牢固树立法规意识，切实做到依法合规开展保险业务。

按照公司和上级部门的有关要求，自学加强对规范车险经营法律法规和车险承保调控政策的贯彻学习力度，认真领会精神，积极广泛宣传，端正车险市场竞争意识与经营行为，为提高公司车险承保质量和管理水平，切实防范经营风险，促进车险业务健康，持续发展做出了努力。

### 二、 以市场为导向，加强对车险续保及竞回业务的拓展。

十月份以来，在公司经理室支持领导下，我们业务一部加强了对原在我司投保现已流失的客户，以及其他保险主体客进行了上门服务和公关工作。按照公司制定竞回业务的工作计划，分解目标任务，落实目标责任，加强沟通交流，强化服务承诺，积极主动配合抢回其他车险主体的业务，做到新保业务必争夺，流失业务必抢回。通过主动出击，改变了竞争格局，改变了攻防态势，确保了车险业务的可持续发展。全月实现了个人保费收入287.04万元，（其中个人业务：48.3万元，兼业代理及经销业务236万元。电销20954元）为业务科室历史性突破834万元保费收入大关和顺利完成全月冲刺目标（750万元）作出了贡献。

在工作上，做到了尽职尽责、任劳任怨，正确执行公司的各级规章制度和保险条款、方针、政策，有高度的责任职业感。在廉政自律上，不谋私利，不违规违法。遵章守纪，严格按

照公司规章办理，在发展业务方面，积极主动配合部门领导，做好续保和新保工作，密切与客户的关系，促进业务发展。在自己的努力下完成了公司交的各项工作任务。团结同志，顾全大局，在新的一月里更好的努力工作，为忠县人保财险事业繁荣发展，做出自己的应有贡献而努力。

三、十一月里基本工作思路：

- 1、建立车辆信息统计，车险项目储备及跟踪机制，续保巩固续保业务。
- 2、重视渠道建设，积极拓展车险经销商和兼业代理业务。
- 3、加大力度，巩固政府公务车辆定点保险，扩大车辆承保面。

四、存在的不足：

随着竞争的日趋激烈，业务发展的压力也越来越大，对理论学习和业务学习的有所放松。

## 保险公司年度工作总结篇十

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，通过这几个月的学习和工作，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，给客户提供了最好的服务，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。时刻要求严格要求自己，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。

### 三、工作目标

1、学无止境，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。