保险公司个人工作总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：https://www.xiaorob.com/zongjie/fanwen/29591.html

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

保险公司个人工作总结

在竞争越来越激烈的保险行业，员工在工作中更加要不断学习和总结。下面我们来看看保险公司个人工作总结，欢迎阅读借鉴。

保险公司个人工作总结（一）：

转眼我到公司工作已接近半年了。在这不到半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忙、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我所承担的各项工作，个人素质和业务工作潜力都取得了必须的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。

一、加强学习，提高素质。

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

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，透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。

在公司工作的半年中，透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。

第三，六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。

半年来，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，比如工作潜力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，期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，逐步提高自我的知识水平和业务潜力。

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我。

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

保险公司个人工作总结（二）：

一、计划落实早、措施实

目前，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及去年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

二、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

三、在竞争中求生存，在竞争中促发展

xx地区现有x家经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司在我县争夺业务，而xx地区人口少，企业规模小，我司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：

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对xx地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到xx公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，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。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属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，这一举措得到了企业的充分肯定，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。

四是要求所有中层管理干部走出办公室，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。

五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

保险公司个人工作总结（三）：

二〇xx年初，我加入到了国寿**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忙下，自我从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自我的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一齐共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

用心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

用心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。

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，坚持使用礼貌用语，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，能一向做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，用心完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够用心主支动关心本部门的各项营销工作和任务，用心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，竭尽全力来履行自我的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了必须的成绩，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，也发现自我与最优秀的员工比还存在必须的差距和不足。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。

保险公司个人工作总结（四）：

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，透过这几个月的工作和学习，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自我的理论知识付诸于实践，挑战了自我的工作潜力和学习潜力。

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忙，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。

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，给客户带给了最好的服务，维护了公司的形象。

2、坚持财务手续，严格审核算（发票上务必有经手人、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，用心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，并用心向分公司相关部门请教，在他们的用心帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。

5、用心配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每一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。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自我，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情用心、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、不断提升自我的团队合作精神。

2、透过日常工作积累，发现自我的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险好处和功能的领悟，个性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，透过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。

3、不断锻炼自我的胆识和毅力，提高自我解决实际问题的潜力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，用心、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自我的业务潜力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、用心参加公司组织的每项活动，提高自我的沟通潜力，更期望能参加公司组织的每次培训。

保险公司个人工作总结（五）：

“ 认真、务实、创新、激情 ”这是今年给自我定下的岗位关键词，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，用自己的实际行动证明自我能做的更好！

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，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和期望。

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，此刻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，就是每一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能够极大助力工作的财富，要明白专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事

实上却十分关键的差别。

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，我将继续坚持自我一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自我工作的同时，透过理论与实践相结合的方式来进一步充实自我，从技术层面提高自我的业务潜力。

“百尺竿头，更进一步”。20XX年，我必须会以新的姿态、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。

保险公司个人工作总结（六）：

公司在20xx年为更好的服务于武邑县的经济建设，更好的贯彻落实县委县政府以及上级公司立足公益企业服务的出发点和落脚点，特此总结部署。

一、上半年总结。

在过去的上半年中，公司自始至终贯彻落实有关规定，在按照省、市关于开展“干部作风建设年”和县委提出的“提高悟性，增强自觉性”的目标要求，紧紧围绕改革发展稳定大局，大力解决妨碍发展的突出问题，确保生产要素进入武邑无障碍，坚决纠正损害群众利益的不正之风，加快职能转变，提高工作效率和服务质量，进一步优化发展环境。

（一）优化了业务流程，提高了服务效率。

依据总公司有关文件规定及实务要求，进行综合分析判断，减少不合理或不必要的环节，减轻基层人员的工作压力。

（二）多措并举，提高服务时效。

1、契约、保全审批件在资料齐全的情况下，1—2个工作日内予以处理，遇紧急情况，经相关领导同意后应立即给予处理。特殊或疑难案件，一般在5个工作日内予以处理，遇客观原因或特殊情况不能按时处理的，经相关领导同意可适当延长处理时限，但最长不超过15个工作日。对于需提交总部审批的，手续齐备的在3个工作日内上报总部。

2、超权限理赔上报案件，属于业务管理中心审批权限内的，资料齐全、无需进行再调查的情况下，应在2—4个工作日内予以处理。对于资料不全或需要再调查的上报案件，不能及时得到处理的，保证在1—2天内将情况反馈给分公司。

3、OBPS系统正常件补录处理时限。需上报省公司审批的正常补录件，省公司应在收到上报资料后，对于资料齐全、手续完备的业务3个工作日内予以批复或答复处理意见，需补充、完善资料的，省公司应在1个工作日内告知上报单位补充、完善资料。

4、OBPS系统特殊件补录处理时限。需上报省公司审批的特殊补录件，上报资料齐全、手续完备的业务，省公司应在收到上报资料后5个工作日内予以批复，因特殊原因不能按时批复的应在上述规定时间内告知上报单位进展情况，并每隔3个工作日向上报单位通报有关情况，直至批复或答复处理意见，但最长不超过15个工作日。

5、数据修改处理时限。对于上报的错误数据描述清晰、准确的申请，在1个工作日内审核并提交至省公司信息技术中心；对于描述不清，需要进一步核实的，在1个工作日内反馈上报单位补充、完善资料。

（三）推行“业务高峰期应急预案”。业务高峰期间，将保证日清日结，不积压，不拖沓，为业务发展提供可靠后援支持。

（四）推行首问负责制，及时答复。接到业务咨询和请示的电话和邮件时，规定由第一位接收人答复或联系相关部门予以答复。第一接收人可以立即答复的问题应当即答复；对于需要协商其他人员或业管中心其他部门的问题，应在1个工作日内完成协商并答复；对于涉及多个处室（部门）的业务，应在2个工作日内进行沟通，并将结果或情况反馈客户。

（五）加强培训，搭建学习平台，提高素质；加强对公司柜面人员及销售人员的培训力度，不断丰富培训内容。加强柜面人员操作技能，将择期以视频培训形式。

二、下半年的工作安排。

坚持以中国特色社会主义理论体系重要思想为指导，按照县委县政府的有关部署，以促进业务发展和公司全面建设为中心，以诚信建设为主题，以服务客户为重点，着力解决经营管理中的薄弱环节，努力为广大客户提供更加优质、快捷、便利的保险服务，为优化发展环境、促进全县经济建设、维护社会稳定、构建和谐武邑做出新的更大贡献。把下半年的工作重点放在：

（一）加强教育培训，提高员工素质。在销售队伍中继续开展“ 诚信我为先 ”主题活动，进行诚信意识和职业道德方面的教育。对柜面人员进行职业技能的分级培训和考核。

（二）落实各项制度，保证服务质量。进一步完善和严格执行“ 首问负责制 ”。充分利用督察、客户回访、服务热线等渠道发现不实宣传、误导、代签字等违规销售行为并按照有关规定进行处罚。

（三）抓好相关工作，提升服务水平。增强理赔（给付）工作主动性，协助客户准备相关资料，为及时快速理赔（给付）创造条件。加大回访面，提高回访率。加大“ 1+N ”服务广度和深度。进一步推进标准化柜面建设。

总之，公司领导高度重视下半年的工作，在县委县政府高度关注下，加大宣传工作力度，提升国寿品牌，树立良好的企业形象，促进公司全面建设协调发展。

保险公司个人工作总结（七）：

xxx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，下面从三个方面汇报xxx年的个人工作情况和xxxx年的工作计划。

一、xxx年工作完成情况

全年工作围绕：市场变化和公司业务发展需求，在依法合规的前提下，坚持“ 效益导向、科学发展 ”的指导思想，全面实施预算管理。进一步调整业务结构，加大业务推动力度；不断加强基础制度建设，切实抓好服务体系建设；继续深化各项改革，狠抓队伍建设；全面提升管理水平，提高经营效益，扩大市场占比。

（一）加强学习，扩宽思路，不断提高履职能力和水平

加强管理能力和政治理论方面的学习。坚持把管理能力的学习放在首位，不断提高思想政治站位。结合营销管理部工作实际，认真学习领会总公司xxx年上半年工作会议精神，学习分公司办公会中加强和改进管理工作，提高工作认识的思想和论断。通过学习增强了事业心，提升了工作的管理能力。拓宽工作思路，综合各个业务环节全方面考虑问题，目前看来合理的工作方法，并不是最好的方法，在工作中不断总结好的经验，不能被经验所束缚，抱有质疑的心态，增强创新精神。在不断的学习中，工作能力得到了提升，明确了努力工作的方向，增强了做好工作的责任感和使命感。

（二）进一步加强工作机制改革创新

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，充分调动一切可以利用的资源，围绕着公司目标开展工作。在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、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。

（三）完善管理制度，依法合规经营

公司开业初期，根据湖北市场和公司经营情况制定了《营销团队及营销序列人员基本管理办法（试行）》、《渠道业务管理办法》、《个人代理人管理办法》、《直销业务管理办法》、《业务交叉管理办法》等管理制度，在制度上保证业务协调有序发展。在合规经营方面，要求发展要建立在依法合规的基础上，严格按公司内控制度和监管部

门的要求处理业务，定期进行自查工作，对于出现的问题及时汇报、总结，不是藏着掖着，把问题放在桌面上，在依法合规的前提下，共同讨论解决方法。在中介业务合规方面，不仅只要求自己清楚，同时也要求部门员工、中介机构能共同学习，深刻领会合规工作的重要性。年内组织了多次渠道业务管理培训，引导中介机构的业务经营方式的转变，把“效益导向、科学发展”的经营思路带到业务一线。

（四）抓好基础工作，推动业务有序发展

公司在年初进入市场的时机比较好、起点高，在业务高速发展的同时，个人管理能力也在不断得到加强。在制度制定工作得到不断完善的同时，严格按照相关制度的要求安排工作，把工作分解到各个环节，责任到人，确保工作按质按量完成。工作的高效完成，有力得推动了业务的发展。加强管理推动业务发展的同时，在三季度把巩固车险业务，推动非车险跨越式发展作为工作重点；四季度把车险结构调整作为工作方向；围绕“以利润为中心”的思路，每个季度都有不同的业务发展重点。在抓业务数量的同时，提高业务质量，坚决的屏弃屡保屡亏的“垃圾”业务，利用赔付率、折扣率、费用率三率联动的杠杆作用引导业务发展方向，确保业务的可持续性发展。

（五）定期分析总结，发现问题及时跟进解决

定期对公司经营情况进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。业务分析可通过各项经营数据的对比，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为公司经营决策提供依据。业务经营分析能够比较客观的反映公司经营情况，为营销、承保、理赔、等各个业务环节提供数据支持。四季度在车险经营中，通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。

（六）以点带面，强化培训，全面提高部门综合素质

营销管理部在公司组织构架中处在一个核心地位，涉及职能部门的沟通，营业部门的协调，业务政策的制定，销售考核等等工作，几乎涵盖了保险公司所有的业务内容。因此，对于我们这个团队来说，要求高是必须的，有责任心、精通业务、执行力强、善于解码工作这是对我们的要求。部门工作压力大、进度快，对新人进行系统化培训是不现实的。我们采用的方式是工作中学习，首先是将工作安排到每个人，由工作责任人先向上级主管汇报此项工作怎样去完成，需要多长时间，需要怎样的支持。再由主管对不足或错误的地方给予意见，锻炼他们对工作的解码能力和处理能力。在工作过程中由上级主管不定时督导，避免偏差的出现，逐步增加工作的难度，使其能力在工作中得到不断提升，员工的工作能力相对初期有了长足进步。

二、工作中存在的问题和不足

在取得上述成绩的同时，由于工作经验和领导能力的不足，在工作中也存在着很多问题：

（一）工作前瞻性不足

主要表现在：工作存在被动接受的局面，对工作发展趋势的把控能力不足。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，宏观分析能力和开拓新市场的能力还不能满足要求，距离公司的要求有一定差距。业务政策的制定，考核制度的执行，市场变化的预计均需要非常敏锐的观察和执行能力。在下一步工作中，我应该从具体的事务性工作中脱离出来，腾出更多时间和空间来考虑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内容之一。

（二）工作解码能力不足

部门员工工作经验欠缺是我们的弱项，直接导致工作方式简单，工作结果和预期存在差距，加强部门员工的工作责任心和自学能力是提高工作能力的有效手段。从部门员工的工作能力来讲，目前的工作状况虽然和公司要求有差距，但相对半年前还是有长足的进步的。我们这个团队在工作中具有比较好的协同性，能够毫无怨言配合其他同事完成工作任务，且能在工作中不断提高自己，熟悉业务技能，相信在不久的将来会有好的表现。

（三）制度执行力有待提高

新公司、新团队、新员工，一切从零开始。人的理解能力是不一样的，部门员工对公司的制度理解在没有统一认识的情况下，有各自不同的理解方式，具体到执行也就不可避免的存在偏差，有的甚至没有执行。今后的工作中，我要定期组织制度和工作流程的培训，把执行贯彻到业务一线，让部门员工做培训教案，加深对工作制度、流程的理

解，提高工作的解码能力，最终体现到工作结果上。不断的学习、思考、总结，推动工作向目标靠拢。

三、明年工作的主要思路和措施

总体指导思想是：深入贯彻落实总、分公司经营策略，继续坚持“效益导向、科学发展”的经营指导思想，抓管理、占市场，推动业务发展，提高经济效益，确保保持公司长期、稳定、可持续性发展。以员工队伍建设为基础，拓宽展业渠道，促进业务发展。

（一）员工管理方面

加强员工培训和传帮带工作，不断提高部门员工综合素质。不同的工作内容，不同的工作环境，用不同的人会得到不同的结果。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起来，发挥员工的工作能动性，而非被动接受，是我在明年的重点工作。

（二）个人代理人和渠道管理

在结合市场实际需求和公司相关管理制度，落实《xxxx年营销员管理改革方案》，推动个人代理人的管理，把保险营销员的管理从单纯的业务量考核，转变为更接近客户经理的考核方式；最终让营销员和公司形成和谐发展关系，促进公司业务的健康发展。

为更好的贯彻公司经营思路，使渠道能和公司的经营情况实现联动，xxxx年渠道业务在继续实行以业务费用+奖励费用政策的基础上，参照机构考核方案对渠道进行管理。结合xxx年各中介机构的经营情况和《xxx—xxxx年渠道业务管理方案》制定经营目标，并对中介机构实行业务规模、险种结构、满期赔付率、变动费用率等指标的考核。积极引导各代理渠道关注各项经营指标，避免业务盲目发展，不考虑经营结果的现象发生，最终实现公司、渠道共赢的局面。

（三）大项目管理和公司业务管理

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xxx年工作无人跟进，业务资源浪费的现象。新业务、新渠道的拓展是xxxx年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能力，提高工作前瞻性和营销规划能力，促进公司业务在新的一年实现跨越式增长。

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，提升自身的管理能力。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，不断提升自身管理能力，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。以饱满的激情、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。

保险公司个人工作总结（八）：

转眼又是一年，在***这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长为一名正式的组训，让我感受到了**的温暖、励练与激励——感慨万千。回首**所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。

一、中介团队日常工作的经营

从20**年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出此刻组训的眼前，透过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，一次次耐心的私下沟通，一

场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起，透过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很理解我，必竟陌生吗，能够理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解状况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原先很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的职责感，大局意识逐步得到提升。

20**年是市公司银保整合转型的关键之年，开始着重于期趸两手抓的工作，逐渐的把期交产品纳入到考核业绩当中。这对于中介部来讲是一项艰巨的任务，因为目前所有的客户经理都已习惯于销售趸交，转变需要一个过程，最快的方法就是透过说明会的形式来推广期交，而对于中介部门来说又从没召开过，也没经历过，所以前期的准备、邀约、追踪是至关重要的，这时我就把前期在营销积累的说明会经验精心归纳总结，透过早会多次进行宣导讲解，使大家清楚的了解说明会的好处与功用，并全面掌握运作要领，这样在我们共同努力下，中介首场说明会取得了圆满成功，为开红门工作打下了很好的基础。透过实践一次又一次的摸索、总结、宣导，截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越用心勇跃，成功签下一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理用心商讨配套竞赛方案，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的资料。感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我；感谢组训与我并肩做战，传授给我很多经验；感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自我。

银保市场是最受经济环境影响的，在四季度中，全球遭遇了百年的金融危机，同时也给大家带来了严峻的销售阻碍。而此时又是在业务冲刺的关键时期，做为一名组训就要时刻站在市场的前线，搜集最新信息传递给大家，并且要对产品有更新的研究，使我们的产品在同业当中占有优势，其实这个时候不仅仅只是专业知识的传达，更重要的是透过理念的传达，转变大家没有信心，不认可产品的想法。因为每个人所经营的银行网点不一样，所以大家彼此之间没有更多的接触，而且心里压力要远远大于营销单纯销售的压力，大家不仅仅仅要应对客户，还要应对银行众多的柜员、主任，使得大家对于群众、职责感没有更深刻的认识，这样，我就定期与大家分享一些团队、降压方面的小专题，使大家真正的拧成一股绳，我使终相信，思想变则万变。透过潜移默化的学习，大家的群众荣誉感在每一次的任务冲刺时，都得到了充分体现。每一次银保团队都超额完成任务，虽然来到这个新的部门只有不到两年的时间，但每一次冲刺都让我激动不已。在刚刚过去的**年庆功宴上，当大家高举庆功酒时，我热泪盈眶，感动，为团队所取得的成绩感动，为团队的成长感动，因为我时刻感受到了团队的变化，看到了一次又一次刷新的业绩，感受到大家越来越强的群众荣誉感。目标就是职责，完成就是忠诚！

二、银行网点各种培训工作的安排及授课

由于中介的销售主要是依托于银行，能够说没有银行，客户经理就失去了更多销售的机会，所以网点工作的开展是至关重要的。也就是当每一次新产品、活动开展的时候，都要第一时间与网点搞好关系，并且要使每位银行人员全面掌握产品的卖点，这样我们才能占有有利的局势，而银行往往驻点的不只是一家公司的客户经理，多时能到达四家，所以及时到位的培训是至关重要的，这对我来讲也是一个更高的要求，因为给银行人员培训不一样于对自我公司的人，所以不仅仅要有清晰的思路，讲解产品基本职责，还要透彻分析产品的市场、定位，这样对于银行里的行外人才能更好的全面掌握产品卖点，提高销售技能，带动保费增长。

三、参与筹建、管理理财经理团队

在去年底，支公司正在筹建中介部一支新的队伍：理财经理团队，主要负责银行到期客户的后期服务及开发，这对于整个北分来讲也是一个新的开始，我们也在摸索中前进，可谓是困难重重，这对我也是一个新的挑战，我想起了姚明的一句话：人生没有失败，失败就是放下！我是组训，我就必须要做好！当时市公司对理财没有准确定位，我也不明白怎样去带，只能结合一些现有资料进行工作，我超多运用营销新人招募的流程，从人员筛选安排面试，二次复试，录用，后期培训，小到安排办公室里的每一张桌子，能够说每一个环节都亲身参与，目睹了理财团队的发展与成长。当初只有两人的团队此刻已成长为13人，他们的平均年龄在25岁左右，因为与营销不一样的薪酬体制，所以就要采用不一样的管理模式，因为没有老人带，只有透过每周一、三、五的早会，使每一个新人掌握产品、沟通技巧，增加信心，这样他们才不会流失，真正的留下来。还有每一次满期、红利客户的分配，为了体现合理公平性，制定了相应的管理规定及分配服务要求，做到有章可循，这样大家才能更好的服从于公司。内部产生意见分歧，或者新的活动启动时，我就要利用很多时间单独对一些绩优、意见人员进行沟通了解，不断的带动、改变他们。最令人可喜的事，这只队伍在这次**年业务达成中创造了近700万期、趸交业绩，不仅仅打开了新的销售局面，而且也为全年业务冲刺立下了汗马功劳。

四、目前我存在的问题：

在上方的总结已有了一些指出，目前，我觉得做为一名组训最重要的一点就是学习、学习、再学习！而每一个人又都存在惰性，所以我务必要克服。还有就是授课、产品解析潜力，有所欠缺，要不断加强。目前银保团队也在不断的增加人力，所以还要多补充一些团队管理知识。

对于我这样一个入司时间只有两年的员工来讲，能够被评为**年的优秀个人，我感到无比光荣，同时也感到身上的职责更重了，这不仅仅是对我一年来工作的肯定，而且是对我的鼓励与鞭策，我要牢记这份荣誉，勇往向前！

保险公司个人工作总结（九）：

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。

参加工作近十年，也写了近十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首时对自我进行一番盘点。这也是对自我的一种鞭策吧。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忙下，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，不断改善工作方法，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职责。这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，透过自身的不懈努力，我在工作上取得了必须的成果，但也存在了诸多不足。

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，用心促进业务发展。用心响应分公司“ 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。规范礼貌用语。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

（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，用心配合相关人员工作。

（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，用心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，持续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，我充分认识到自我既是一个管理者，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状况下，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用心性。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。

保险公司个人工作总结（十）：

一年来，大地保险河东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

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，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，为大地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9009549元，其中车险保费8250160元，非车险业务759389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！

更多 总结范文 请访问 https://www.xiaorob.com/zongjie/fanwen/

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发