

保险公司员工个人工作总结（32篇）

保险公司员工个人工作总结（通用 32 篇）

保险公司员工个人工作总结 篇 1

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。节假日我认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的基本知识，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。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产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。

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。

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。

4、公司有新产品推出时，可以采取产品说明会的方式去吸引客户，真正做到与客户交流接触。这一点是公司推出投资型产品三代给我的启发。

保险公司员工个人工作总结 篇2

暑假第一次留在武汉进行实习，有幸能够来到世纪联众保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的！

7月13号正式来到汉口世纪联众，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容！

...下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业……一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加强！这时明白了要永远对自己有信心！

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于

应付，但是你还是要克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课！交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚！

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性!稳重的重要性从这里开始发掘!

再后来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵!等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力!

自己在世纪联众的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回!搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持!坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着!

保险公司员工个人工作总结 篇3

主要工作

完成情况

备注/想法

1, 报销, 条线费用入账进度督促

部门报销按已按要求完成, 条线整体较慢

2, 三季度竞赛方案

1, 确认最终获奖名单

2, 明确兑现方式 (实物+荣誉晚宴)

整体兑现形式已确定, 但晚宴日期迟迟未定, 且实物激励采购进度较慢。总费用元, 均需 11 月报销完毕, 但按目前进度, 仅入账进度 620 元 (我采购的红酒+椰奶), 整体缺口较大

3, 年度竞赛方案

1, 调整年度竞赛方案 (iloan 调动, 架构调动, 客服中心要求减少入围人员)

2, 明确年度方案入围人数, 各层级奖品金额, 各奖项名称

关于人数, 奖品的确定, 如明年副手还未到任的话, 是否可以各中心/部门各自做各自的年度或者季度方案, 目前我夹在中间, 领导的意见都要听, 但是提出了我觉得合理的意见, 他们有时候又不接受, 就很难做。

4，无抵押政策课件

课件思路：

- 1，近三个月无抵押政策的主要变动
- 2，展现政策变动的有利影响（通过申请量，通过量，件均提升）
- 3，展现部门贷后数据及客户质量数据，重点首逾及短逾
- 4，合规宣导（重点：禁止提供虚假资料，禁止协助客户过桥）
- 5，下户

正常完成下户安排

6，虚假保单关注

关注每日总部下发的关于虚假保单报表以及非平安保单占比变化报表

目前苏州未发现虚假保单情况，但非平安保单占比较往月较高，需关注其中可能存在的风险

保险公司员工个人工作总结 篇4

时光荏苒，岁月如梭。转眼间，今年已是我入司的第五个年头，但是今年对于我来说又是全新的一年。自四月份以来，我面对全新的工作岗位，从陌生到适应再到初步熟悉，在这里我要感谢各位领导 and 同仁的指导和帮助。

下面，我就将这段时间以来的工作及思想情况，各位领导和同仁做一个全面的汇报：

一、20__年重点工作

（一）从头开始，数据先行

从四月份，步入新岗位伊始，如何快速熟悉新岗位工作成为摆在我面前的一大难题。幸而有部门领导的指点，安排我先不局限于一个险种，而是全面了解政保健康险、政保责任险及信用保证险的基本情况。

我定时从报表系统调取数据，制作当月政保报表及信用险清单，与商务局及非车险业务部进行数据对接，全面了解政保业务各险种的发展情况及运作机制，为日后更好的工作打下良好的基础。

（二）全面学习，实干为先

1、申报补贴

目前首台套、新材料作为政保业务的两大规模险种，从分公司到中支的重视程度正逐年增加。为了更好的服务中支，我在今年首台套、新材料两大险种的补贴工作中主要是协助部门其他同仁进行政策梳理，并对部分的重点保单的申报材料进行整理。

在实际工作中，我发现在申报补贴逐年透明化的前提下，申报材料的重要性也在逐年彰显。无论是对国家补贴政策的把握，亦或是对企业产品具体参数的了解，还是对于具体申报材料的编写，都要求我们一切要从细节出发。这不仅仅是针对申报补贴，而是在承保工作时就需要从承保产品具体参数及投保资料进行审核，不能有一丝一毫的大意甚至疏漏，否则一个参数的遗漏或者一份发票的日期都有可能最后导致最后申报的失败。

2、标书制作

今年面对新的岗位，也是一个全新学习的过程，对于一个从来没有接触过标书的新人而言，学习的最好途径即为实际操作。今年，我全程参与了芜湖防贫保及淮北淮矿集团安责险的标书制作，通过材料收集、撰写、印制、封装等全流程的操作，我对标书制作从一无所知到初步熟悉。

后期我通过协同中支同仁拜访主管部门、参加现场开标等环节，对于项目招投标的整体运行模式有了基本把握，为以后可能的投标工作积累了宝贵的经验。

（三）动力引擎，健康扶贫

1、关注健康，助力发展

今年我司中标了蚌埠大病项目，保费规模前所未有的，但相对应的也暴露了我司对于类似项目的经验不足。为了更好的帮助机构做

好该项目，部门领导安排我协同部门同仁共同对机构做好跟踪保障工作。

定期与机构项目具体负责人联系，沟通所遇到的问题，协同部门同仁及其他部门相关同仁一起解决具体困难。在本月，按照当地医保局要求我司组织专家对于该项目的病例进行评审工作，我全程协助部门领导组织并接送六位省级专家前往蚌埠进行病例评审。在这个过程中，我还与机构同仁一起实际操作了病例评审的辅助工作，对病例评审的具体工作流程有了基本把握，对于一些不足和疏漏也有了大致了解，为后期的相关工作积累了宝贵的经验。

2、多方协同，防贫落地

在全面学习各险种的同时，今年我还专注于“防贫保”的推广与服务工作。在防贫保的推动工作中，我通过沟通总公司对口部门及分公司非车险部、根据当地实际需求制定具体“防贫保”方案、反复与当地机构沟通、制作宣传物料等工作，帮助机构开展“防贫保”业务，并为后期“防贫保”在安徽辖内的发展积累了经验。

经过分、支公司多位领导和同仁长时间的攻关和努力，终于在12月签单安徽省内首个防贫保项目——“利辛县防贫保项目”。

二、工作中不足

（一）分清主次，优化条理

在同时面对多项工作时，一定要有一个清晰的计划，梳理出一个完成各项工作的顺序，这样才能在工作中游刃有余，不急不慢。而我在同时面对多项工作时，条理性并不是很明确，经常出现分不清主次的情况，这也是我需要提高地方。

（二）提升专业知识

新的工作岗位要求具备新的专业能力，经过八个月的政保工作发现个人技能需要进一步加强。尤其在具体险种的运作模式及与客户及政府的沟通技巧等方面需要进一步深入学习。

三、20__年重点工作

（一）防贫保的深入推进

根据总公司对于“防贫保”的具体要求，20__年需要进一步加大推广力度，制定“防贫保”具体实施办法，加强跟踪，争取早日完成总公司下达的“2535”目标。

（二）大病保险的持续服务

针对蚌埠的大病项目，20__年是首期服务的第二年，也是续保的关键一年。在这一年里，我将继续与分、支公司各位领导及同仁一起服务大病项目，做好总、分、中支公司之间的沟通与协调工作。

（三）持续加强学习

业务部门与理赔部门的专业要求与素质要求都有较大不同，
20__年我需要着重加强自身专业能力学习，并与司内优秀分公司多
多沟通，多多学习。

四、工作中的心得和体会

我很感激公司及领导可以给我机会接触不同的领域，让我可以较为全面的考虑问题。尤其是我目前在处理的政保业务时，我很感谢自己四年的理赔经历，让我可以很快的了解险种的保险责任与理赔风险，也可以很快了解客户的真实需求，这些都让我在处理政保业务时可以较为快速的上手。

通过这段时间的工作，我最大的体会是不管是业务或者理赔端口，也不管是一线工作人员还是后台保障人员，都是公司的组成部分。只有全司一体化考虑，都以公司的效益为导向，前台后台共同努力，才能将公司的业务进一步扩大。如果各个端口或者各个部门只盯着自己的一块利益，害怕担责，前后脱节，那么损害的将是公司的利益。

最后再次感谢各位领导和同仁长久以来的指导和帮助，以上就是我今年的工作和思想汇报。

汇报人：

日期：12月15日

保险公司员工个人工作总结 篇5

我已在保险公司工作_个年头。在同事和领导的热情帮忙下，经过_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，我能为客户带给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，团结群众，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下头是我对 20__年工作状况的总结。

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，为了不断提高自我的业务水平，我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。

二、提高觉悟，在思想上政治上不断提高

一向以来，我都持续着用心取的心态，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提高。

三、按规章制度办事，提前完成公司各项任务

我始终怀着一颗为公司谋利的心，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。平时的工作中，我一向做到兢兢业业、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。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一向走下去，鼓足干劲，履行自我的工作和岗位职责。在这一年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了必须的业绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得业绩的同时，我也发现自我与最优秀的伙伴相比，还存在着必须的差距和不足。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。

保险公司员工个人工作总结 篇6

为进一步加强政风行风建设，全面提高教育教学质量和服务水平，按照《晋江市教育系统20__年民主评议政风行风工作实施方案》以及市纠风部门的部署和要求，我校以树立良好教育形象、办人民满意学校为目的，进一步加强学校政风行风建设，着力解决人民群

众反映强烈的突出问题，努力提升教育质量和水平，不断提高社会对学校的满意度。现将我校政风行风建设情况总结如下：

全面实行校务公开

学校利用教师会、家长会、公示栏、LED 大屏幕、布条标语宣传等形式，利用意见箱、监督电话、校长信箱等公开的形式，积极地向教师、学生、家长、社会宣传学校的办学思想、课程改革、开展的活动、有关收费、取得的突出成绩等等，让家长、社会时时了解学校的情况，取得家长的理解和支持。我校公开的内容有：

1、规章制度的公开。我校将上级的文件或本校的规章制度下发到教师手中去学习、讨论，再认真组织贯彻实施。

2、人事管理工作的公开。招录新教师、教师绩效考核、职称评审、中层干部竞争上岗做到公正公开。

3、财务管理工作公开。

A、学校的收费项目、标准严格按照上级主管部门下发的. 有关文件执行。

B、学校经费的收入和使用，都向全校教职工公开，自觉接受群众的监督。

4、基建、采购招标工作公开。

A、加强对工程建设项目的透明度和群众监督。学校把工程设计方案、工程造价、资金来源、施工单位中标情况、工程建设、工程竣工验收等情况及时向教师公布。

B、办公用品、教学设备、仪器的采购均按上级的有关规定实行招标，操作过程公开，接受教职工监督。

5、招生管理工作公开。招收新生、插班生时，做到招收条件公开，程序公开、录取名单公开。

保险公司员工个人工作总结 篇7

20__年，在总经理室的正确领导下，在同事们的共同努力下，我司于_月_日完成了分公司下达的全年任务，在分公司名据首位，在分公司也是第一个完成任务的三级机构，在这半年里充满了激情与挑战。

随着公司业务规模迅速发展，业务团队逐渐增加，保险监管部门的严格管理下，我的业务管理和专业技能都有了更多提高，现将一年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

一、提高自我意识

自加盟保险公司以来，一直从事业管部承保工作。以以往的工作经历，清楚的知道这个岗位严格和重要。以“合规、合法”为中心在工作的同时，牢记各项核保政策，努力学习核保专业知识，调整自身知识结构、提升自我意识与政策执行把握能力。

公司在承保面对业务量的迅速增长，承程中遇到的问题也与日俱增，我一直秉承着认真钻研，仔细调研，努力做到：不放走一个优质客户，不放进一笔不良业务，推动公司合规经营，降低风险努力做到规范化、专业化、标准化。

二、日常工作

每天摆在我面前的总是那看似平凡凡的保险单，每天的工作就是录入、录入、再录入。但我的每一笔录入，每一次出单，都是和公司在半年完成全年任务的万密不可分的。看起来我的工作枯燥无味，但我深知，认真仔细的做好每一单业务，严格审核每一点信息，才能把风险拒之门外。

三、20__年计划

在20__年的工作中我会一如既往的，严格要求自己，在不断完善和细化自己工作的同时，还要带领部门员工，认真学习专业知识，夯实专业基础，做到理论和实际相结合，不断的提高自己的业务能力。“从我做起，从点滴做起，从现在做起”，以公司荣为荣，为民安保险业务稳健、高效快速发展做出自己的贡献。不辜负领导的信任和关怀。

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，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就 20__年工作结如下：

一、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生来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别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、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，甚至让自身泄气烦躁，可是后来将心比心，公司领导都可以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，达到了培养耐心的良好目的。态度一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

二、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。同时我积极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。

三、在工作中存在的问题

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，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。

保险公司员工个人工作总结 篇9

加入保险工作已经有六年的时间，在这些时间里我的工作一年比一年有进步，一年比一年更加有动力，在过去的一年里，我不但圆满完成了上级给我布置的任务，还在不断学习专业知识，取得了不错的成绩。下面我将这一年的工作和学习的状况做一个简单的总结：

一、工作和学习情况

过去一年我的工作主要分为两个阶段，上半年是关于销售，下半年是服务。在这期间，我在思想上积极的向上，不断学习新的政策理论知识，坚定自己的信念。工作上，圆满的完成各项任务，在上半年拉拢客户，各个地方跑动，不仅完成了布置的任务，还有所超出。下半年，我细致认真的为客户做好服务工作，没有投诉。

在这一年中，积极参加各项培训的机会，加强自身的素质。在公司的会议上，认真领会会议精神，时常提出自己对公司现有问题的建议。在基础服务上，每当客户有难题时，热情周到的做好服务工作，无论在什么时间都没有过埋怨。在公司招新期间更是对新员工做好培训工作，慷慨解答问题与困扰，没有一丝一毫的不耐烦，使新员工很快适应工作环境，并且迅速步入正轨。

二、存在的问题与不足

有收获，有，同时也有失败，有不足。在这一年的工作中，我虽然足够认真刻苦，经验也已经锻炼出来了，但是却没有了之前的冲劲，在一些情况下过于谨慎，习惯性的依靠经验去判断，没有冒险精神。

还有就是没有合理的安排好时间，在多样的事情中时常找不到头绪，埋头于自己的工作，和同事之间没有密切的交流，带新工作完成的不错，但是没有主动弄好他们的学习时间。

三、接下来的工作思路

现在的竞争越来越大，工作的开展只会变得更加的困难，也给我带来很大的压力。我想谋求更大的发展只能将压力变成动力，催促自己不断进步。因此在新的一年里我将会从时间安排上下手，理清，合理分配时间，加强学习，提升自身的业务能力，团结同事，从不同的方面解决问题。

保险公司员工个人工作总结 篇 10

转眼加入国元保险公司已经4年了。在这一年中，在各级领导的悉心教导下，在同事的热情帮助下，我较好地完成了全年的各项工作任务，保险业务技能及知识水平取得了长足的进步，思想觉悟和业务素质得到较好地提升。现将全年工作总结如下：

一、承保工作方面：

1、接收业务拓展的投保单、批改申请书、保险投标书、询价单等；

2、保单信息录入后进行复核，负责对输入的投保单信息与原始投保单进行核对；

3、在出具机动车辆强制责任保险的同时录入车船税信息；

4、在保单被核保通过后打印保单；

5、负责将保单及批单等重要单证按险种进行整理。

二、财务工作方面：

1、现金的收取，包括现金保费，现金收入要及时送存开户银行，及时将存款凭条送至中支财务。

2、客户的刷卡缴费，转账缴费的系统确认，做好与中支财务的对接工作。

3、做好单证的领用与回销。今年由于营业部出单点比较多，在单证管理上压力较大，为了做好单证的整理工作加了很多班，付出很多的时间和精力。

4、营业部所有收付系统的操作工作。

三、销售管理方面：

- 1、提前打印续保清单交给业务人员；
- 2、每月的个人代理手续费结算单的绑定及打印、审核；
- 3、每月的兼业代理手续费结算单的绑定及打印、审核。
- 4、系统代理渠道及手续费录入的控制。

四、农业保险承保工作方面：

为积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，我司增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感，随着公司业务发展的需要，中支将市区的农险划给营业部经营，其中包括市区的六个片区和整个博望区的农险业务，作为一个专业的'政策性农险公司，我司在以往的工作中对市区的农险业务品种拓展较单一，还有很大的市场等待我们去开拓，作为营业部的承保岗我感到这既是机遇又是挑战，今年上半年我负责中支业部的农险承保工作，并顺利完成了农险的午季承保工作。

我所从事的承保工作实际上对应四个部门：车险部、非车险部、财务会计部以及农业保险部。经过今年下半年的工作调整我已不从事农险的工作。看似简单的承保工作其实并不简单，每天处理的事务十分繁杂、琐碎，稍不留神就容易出差错。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，我们柜面人员要在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

我在工作中能立足全局与整体，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。心态平和，为人谦和，处世积极。限于阅历与眼界，还须加强修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

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费用政策，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，在工作中如有困难，还需同事领导的帮助。

保险公司员工个人工作总结 篇 11

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：

一、在竞争中求生存，在竞争中促发展

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。

4、公司有新产品推出时，可以采取产品说明会的方式去吸引客户，真正做到与客户交流接触。这一点是公司推出投资型产品____三代给我的启发，我有幸去中国人寿的产品说明会，觉得我们有必要跟寿险公司学习，做到真正的抓住客户。

二、狠抓理赔和防灾防损质量的提高

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。

三、建立严格的内部管理考核制度

1、统一员工服装，给客户整齐划一的感觉，一开始就给他们留下良好的视觉好感。

2、严格考勤制度，对于迟到早退现象的要给与相应得惩罚。

3、每天做好值日工作，保持良好的工作环境。

4、每名员工清楚自己的岗位职责，做好自己本分的事，由于个人失误给公司造成损失的要负相应的负责。

5、每项工作要本着公开透明的原则。

6、公司可定期向员工采集公司合理化发展的建议，鼓励员工为公司发展献计献策。

7、加强公司文化建设，利用好公司的报刊杂志等资源，让公司的每位员工了解到保险行业经济环境的走向。

保险公司员工个人工作总结 篇 12

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，我十分本资料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。

保险公司员工个人工作总结 篇 13

今年是_寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是_个险发展重要的一年，_个险在_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_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_个险今年的工作情况总结如下：

一、经营成果

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，才为个险从根本上增强了凝聚力，个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。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。基础工作，立足长远发展，是个险长期以来始终坚持的方向，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。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，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。

二、工作中存在的一些问题

增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是_团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高；团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

三、明年工作设想

继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。大力开展增员活动，特别是_增员工作。建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在_公司的正确领导下，在_支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让_的大旗永远飘扬。

保险公司员工个人工作总结 篇 14

20__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，20__年，将认真贯彻省会议精神，按照省公司“20__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，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！

时光流逝，又在开心的过了一年，回顾这一年的工作历程，作为公司的每一名员工，我们深深感到之蓬勃发展的朝气，感受到__人之拼搏的精神。这一年来的工作，有收获，有教训，总结，对一个热情工作的人来说是承上启下的，因此年终工作总结，现将这一年来的工作总结如下：

一、在工作上

今年也是忙碌充实的一年，我的工作主要是案件的预估录入和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作，预估是否准确，要列入分公司的一项考核当中，不单单是理赔部门的一项工作，而是关系到__公司，每个月都要关注的一个问题。于是在预估上，对于不知晓的案件金额，收集各方面的资料，如问客户，问查勘员，问损失部位，问三者的车型等等，尽量问的全面，让预估偏差尽量做到最小。

面对客户的咨询和投诉，我首先做的工作便是对此案件的来龙去脉摸个清楚，对不清楚的条款向同事们讨教，于是能够很好的答复客户的疑问，同时也给客户一些很好的建议，常常引得客户“满意而归”，当然这其中也有着难缠的客户，但最后都能迎刃而解。这是我最为开心的事情。在处理咨询和投诉上，不但能让我学会与各式各样的客户沟通的能力，还在理赔及其它知识上给予了一定的学习和提升，今年的投诉很明显的降低了，让我很欣喜，这不但说明我们在外工作人员在理论上，技术上，沟通上有了很好的提升，还说明了平时我对于客户咨询问题处理的好。

二、业务上

完成了今年公司完分配的业务任务，实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要，管理部门人员分配了一定的业务任务，每季度都定期评比，面对了相当的压力，我通过自身的努力，顺利的完成了全年任务，期间遇到的客户多种多样，通过耐心回答客户的疑问，尽量系统解释条款，最终让客户满意买下我们的保险产品，中间虽然有很多小麻烦，但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

三、劳动纪律上

今年在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件，本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退，上班时间不开小差，认真负责的工作。平时尽量不请假，遇到事情必须请假时，也提早向上级领导申请并

交接好自己的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。本人以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，尽职尽责，按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一直勤勤恳恳，任劳任怨，把工作放在第一位，及时完成领导交与的工作。

由于工作性质的不同，预估是非常注重实效的，要在规定时间里完成，如不然，就会超时，所以加班也是难免的。平时都会很虚心的请教领导，请教同事，在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新，来提高自己的工作效率和工作技能，在工作与生活中，本人与同事间和睦相处，互相友爱，互相学习，互相帮助。

本人虽然在工作中取得了一定成绩，但也存在许多不足，明年要更加的努力克服，在与客户的沟通方面更待上一层，本人要“做到老，学到老”。要不断的学习保险的专业知识，充实自己，也要不断的提高自己的业务水平，更好的服务于我们的客户，更好的为我们的客服部做出一些贡献。祝愿在明年发扬成绩，更上规模。

保险公司员工个人工作总结 篇 15

我们_的品牌一直以来都得到社会各界的广泛认可，优质、快捷的理赔服务是我们赢得客户信赖的有力武器。但是，在工作中，我们仍然有不少的问题与不足之处，如处理保险拒赔案件欠缺方式方法等等，因此，全面提高理赔质量和理赔管理水平，仍是我们未来一段时间内的工作重点。

在工作中，我们要按照上级公司的要求，进一步加强查勘、定损、报价、核赔、医疗跟踪、医疗审核等关键环节的工作，做到有目标、有措施、有激励，不断提高保险理赔质量与效率，我们要切实做到：

1、控制好车损险定损质量，确保车险赔付率与去年相比稳中有降，挤压车损险赔案中的水分，切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘定损工作的监督和把关。

2、加强理赔队伍建设，严格执行纪律，全面细心接报案，及时出现场，热情服务，在坚持主动、迅速、准确、合理的原则下，保证案件处理的简化、便捷、快速。

随着业务规模不断扩大，我们要进一步提高全体理赔工作人员的业务技能，加强理赔人员的监督考核力度，提高理赔人员的工作效率，规范理赔人员的言行，杜绝吃、拿、卡、要等有损公司形象利益的行为，要求查勘人员要做到车辆洁净、衣着整洁、言语文明、不卑不亢、耐心细致、服务高效。做到在做理赔服务的同时，也要做好保险业务的宣传员。

3、在保证第一现场到位的前提下，进一步提醒客户第一现场报案，加大二现报案核查案发现场的工作力度，以减少假骗赔案的发生。增大利润空间，重点加强重大疑难案件的调查工作。

4、加强内部信息反馈。理赔环节中发现的问题要及时向经理室及承保部门反馈，以促进公司承保风险控制，监督承保制度的执行，从源头上遏制赔付率的上升，协调好业务发展和理赔管控的关系。

在接下来的下半年里，我们将以提高客户满意度为宗旨，以维护公司利益为目标，着力提高保险理赔质量与效率，提升公司的社会美誉度，树立公司优质品牌，展示公司的服务优势，力争通过服务促进效益，为把我公司建成为一流的现代保险企业做出应有的贡献。

保险公司员工个人工作总结 篇 16

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。

一、办公室恪守“服务承诺”，协调组织、综合服务能力明显提升

办公室对于确保政令上传下达，保证工作协调落地，提高机关效率效能，具有与业务工作同等重要的作用和意义。因此，我要求办公室要在协调组织能力和综合服务水平上有新提高和新突破。

一年来，办公室能够把握节奏，有序开展各项工作。共处理各类公文 1700 余件，下发政务文件 278 个，党务文件 41 个，撰写领导讲话和经验性材料 26 份 20 余万字，编发《__人保财险信息》65 期，《山西保险行业协会信息》刊登稿件 4 篇，《总公司创先争优专刊》刊登信息 1 篇，《山西人保财险信息》采用稿件 30 篇。通过多种文化平台进行了业务、经验交流，有效促进了工作的扎实开展。

一年来，办公室成功组织了“首季过亿庆功会暨二季度超亿启动仪式”、“年中超 2 亿引领发展全员唱红歌感怀党恩”年中总结会暨歌咏比赛、“_1 年工作总结表彰暨职工文艺汇演”等型会议，协助理赔中心成功举办了“携手中国人保共享世博亚运”客户节，以及配合各兄弟部门进行会议接待和后勤服务，均取得了良好成效，受到了党、总经理室的高度赞扬。

一年来，办公室积极打造创新、高效、勤俭、务实的服务型办公室，为系统上下提供更为满意的综合保障服务。圆满完成了上级公司各位领导莅临接待工作。单证和档案管理工作得到了省公司单证档案管理检查组的高度评价。

二、车辆保险稳健中求创新，继续发挥业务发展主导作用

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，认真落实保监会 70 号文件，开展规范市场秩序自查自纠。

_1年，车辆保险部与基层公司签订了《_1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。

_1年，公司车险完成年度挑战目标，实现保费29100.2万元，同比增长41.45%，保费贡献度84.25%，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。

三、销售管理部着重提升“发展能力、创利能力、服务能力”，全面推进多元化渠道发展战略

在销售管理部的管理上，我一再强调“渠道制胜”的思想，结合我市的实际情况，开拓业务渠道，加强与人保寿的合作、互动，加强人员队伍培育，在培训上狠下功夫，推动公司的不断发展。

一是实施有效增员，壮保险营销员队伍。20__年，通过开展增员活动，共增 100 余名营销员。组织三次代理人资格考试集中培训，五次统一参考，92 人取得了代理人资格证书。二是加强基础建设，规范团队管理。三是加强晨会的经营，弘扬文化。四是进行代理渠道清理整顿，严格代理渠道管理。五是与建行开展“一人一车”全员营销竞赛活动，共同拓展，优势合作。六是积极配合“见费出单”工作，加强“贷记卡”的办理及管理工作。七是积极推广实施《销售管理系统》，打好销售管理基础。八是组织开展了“深入基层，激活一线”销售培训主题活动。九是对公司重客户进行摸底，确定重客户拓展、维护责任部门、责任人，加强重客户拓展和维护的力度。

四、法律部/合规部建立纵向到底，横向到边的机制，全辖法律意识充分提高

_1 年 5 月，法律部/合规部正式成立，作为一个新兴部门，能够严格遵循总、省公司的各项管理规定和制度，建立完善各项合规管理制度，通过全面的合规性督导检查 and 法制宣传诉讼维权，使全辖法律合规理念得以树立，各项规章制度得以有效落实，法律合规工作水平明显提升。全年通过法律诉讼，挽回经济损失 489.75 万元。

五、出单管理中心严格数据管控，夯实经营管理根基

在出单中心管理工作上，一是要求加强数据管理，严格数据录入，防止数据从源头污染。二是要求积极配合产品线部门，对基层业务质量进行全面检查，保证出单业务质量的规范性和有序性。三是要求强化出单人员管理，开展业务和操作培训，不断提高人员业务素质。四是要求加强客户实名制管理，完善客户关系管理系统数据。

六、蹲点包片工作坚持因地制宜，扬长避短，谋求最化发展

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/965330231012011332>