# 最新保险公司员工年度个人工作总结(4篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-07-05

*保险公司员工年度个人工作总结一一、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...*

**保险公司员工年度个人工作总结一**

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\_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。

**保险公司员工年度个人工作总结二**

一、县支新人指标分析

\_\_县支20\_年1月11月共计上编了9人次，全体人员参加了代理人资格考试，截止11月末，代资考通过人数达7人次，通过率达80%左右，新人持证率达80%左右，在新上编的9人中，有4人在前三个工作月达到转正资格，三转率达40%左右，截止目前有7人仍然在为公司服务，脱落人数占比较小。新人脱落的原因，总结有三点，首先是主管的育成意识不够，没有充分的让新人成长起来，独挡一面，然新人得到的帮助欠缺，业绩情况不好，新人失去信心，从而造成脱落。其次是大量的同业公司入驻本地，一定的程度上瓜分了市场，也抢去了部分的从业人员，转入到其他保险公司的人员仍占一定的比例，最后，县支的规模较小，有部分活动开展不了，降低了凝结力，新人归属感欠缺，影响了业务员的留存。

二、衔接训练开展情况

\_\_县支20\_年1月11月，定期推出衔接训练的安排，针对每一个阶段出现的问题，侧重不同要点来实施衔训，形成一对一的的解决模式，较好的处理出现的问题，帮助业务员成长。不足之处就是参与度不够，参与人数占比较小，业务员的衔训观念不强，更偏重于在实践中学习成长，针对这些问题，首先要想办法打通业务员的观念，实践固然非常重要，但之前的准备工作也不可以忽视，要落实实践之前的理论，其次，大力的推动主管的参与意识，让主管们起到带头作用，衔训中设置课程是要实用为主，让业务员能够把课堂上的知识马上运用起来。在过去一年的衔训中夜出现了不少问题，应该及时的收集问题，解决问题，切记放之任之，不管不顾，衔训不仅是要有一个好的安排，更要不断地改进，推出更好的课程安排。

三、其他工作开展情况

早会的开展方面，每天的早会，融入了更多有效的训练，不单单只是用衔接训练课程来增强业务员的展业能力，更是利用每天的早会循序渐进的灌输知识，这样一来，会起到不错的效果，让更多的业务员参与其中，受益的面就更为宽广。产说会，创说会方面，每一阶段根据公司的经营节奏，推出富有地方特色的产创说会，及时的帮助业务员展业以及增员，取得了较好的成绩。不足之处就是业务员胆子较小，公司给出平台，给出帮助，仍然签不了大单，增员规模也较小，业务员的件均保费较低，也影响了整体的业绩情况，针对这个问题，也是要打通观念，提高保费，相信这是一个长期的过程。

四、个人工作感悟

加入\_\_组训岗仅仅三个多月的时间，收获是非常大的，作为一名初入寿险行业的人来说，从零开始，接收了太多的信息，个人觉得像是一只被催熟的苹果，没有太多的过度，没有经历足够的阳光雨露，一剂催熟剂就必须成熟。在这里，我见识了太多的能人，让人感慨不已，也见识了太多的事情，让人受益匪浅，无论是自然熟的，还是催熟的，我还是觉得在寿险行业里，的确能够大大的锻炼人，在以后的生活工作了，提供了很大的帮助，猪年的开门红已然打响，借助这股气势，我希望在未来的一年里自己能够查漏补缺，加强锻炼，让自己能够早日胜任组训这个岗位，给公司服务给业务员帮助。

五、关于网点的建设与发展

在今年的9月份以后，领导将网点的长期建设与发展做为又一项重点工作交给我。鉴于曾经有过的网点建设经验，我知道网点的业务占着公司整体业务比例的半壁江山，网点的建设与发展直接影响着公司整体发展的步伐。我知道网点的稳定与发展会议的经营与管理起着举足轻重的作用，于是合理安排和利用时间到各个网点召开晨会，为网点的伙伴及时进行相关展业问题的排解及公司政令的传达。关注每一位网点伙伴的发展与留存，帮助她们进行合理的职涯规划，坚定从业信心。在 9至11月份一共组织召开网点的职场营销26场次，可以说为公司9月、11月业务竞赛乃至全年任务的达成起到了一定的作用。并且在10月份后利用短暂的时间协助网点经理进行西八里网站的建设，现在正在报批阶段。争取在20\_年西八里站申建成功。

以上这些是我20\_年的工作重点，除此之外，还能及时完成各级领导交办的临时任务，在每次公司制定任务时都不落人后，能够积极完成公司下达的任务。在组训室也时时刻刻以一名老兵的姿态为新组训做好榜样，尽己所能帮助新人迅速成长。还有关于amis的表报，及新基本法的贯彻和实施等等，组训的工作有很多，将琐碎的工作做细致也是我的必须。每天都面对不同的人，不同的事.如：工资错误核对，职级核查、业务预警、业务员情绪波动，甚至在职场中散播消极的话语，我都会认真对待，通过实干和沟通将问题处理在萌芽状态。让业务员每天拥有积极热情的状态是我的工作，不论工作中，生活中有多少困难和艰辛，我都会以饱满的热情面对所有的伙伴，做好本职工作，为公司整体业绩的提高贡献自己的微薄之力。

在过去了的一年中，我把公司业绩的增长和伙伴收入的提升作为自己的工作目标，而公司领导的信任，工作同仁的支持，业务伙伴的需要，是我工作动力的源泉，在新的一年里我更要兢兢业业、百尺竿头、更进一步。

**保险公司员工年度个人工作总结三**

保险公司是采用公司组织形式的保险人，经营保险业务。 保险关系中的保险人，享有收取保险费、建立保险费基金的权利。叶同事为你整理了保险公司员工的年度工作总结，希望对你有所参考帮助。

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，年度工作总结如下：

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\_\_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。

**保险公司员工年度个人工作总结四**

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最大化，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。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找