# 保险公司年终工作总结（20篇）

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-07-27

*保险公司年终工作总结（精选20篇）当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，总结自己的工作经验收获及成绩，下面是小编整理的关于保险公司年终工作总结的内容，欢迎阅读借鉴！保险公司年终工作总结【篇1】今年是\_...*

保险公司年终工作总结（精选20篇）

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，总结自己的工作经验收获及成绩，下面是小编整理的关于保险公司年终工作总结的内容，欢迎阅读借鉴！

**保险公司年终工作总结【篇1】**

今年是\_\_保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

一、经营成果和工作

从

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\_\_保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

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。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。

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。在早会经营方面，\_\_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。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。

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

继续紧跟总公司节拍，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，特别是县城增员工作。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

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

**保险公司年终工作总结【篇2】**

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，对我的帮忙支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将20\_\_年工作结如下：

1、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毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战和考验。为了适应当前工作的需要，就应时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，个性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、档案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，甚至让自身泄气烦燥，但是之后将心比心，公司领导都能够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，到达了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

2、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。同时我用心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。

3、在工作中存在的问题。

在这一年中，存在着很多不足之处，如在应对千头万绪工作中，未能总结出用心有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加用心努力提高自己，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、更辉煌！

**保险公司年终工作总结【篇3】**

一年来，在公司

一、努力提高了政治素养和

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

二、努力提高了业务素质和服务水平

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，不断提高了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、较好地完成了支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、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。能够积极主支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。

一年来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级

**保险公司年终工作总结【篇4】**

做保险客服的工作，在这一年里，我认真的把客服的工作完成，积极的提升自己的服务水平，更好的去为客户服务，我也是对这一年的一个工作来做下总结，对于过去客服工作的回顾也是能让我更清醒的认识到自己做的好与不好的地方，好在以后改进或者继续的保持优化。

一、工作方面

我认真的服务客户，无论是呼出或者接听方面，我都是礼貌的去回答客户的问题，帮他们解决保险方面相关的问题，一些疑难的地方，我处理不好的，我也是会积极的请教同事，或者帮忙转到专业的客服那边去做，每个人的分工不同，而我作为最前线的客服接待，我也是知道，有些知识的确我是不太清楚的，不过我也是在工作之后会去认真的学，多了解，这样在工作之中，也是可以不用麻烦其他的同事，自己能够把事情给处理好。遇到一些态度不是那么友好的客户，我同样也是会敬业的去回答问题，不会被他们的情绪所影响，我知道，很多时候他们只是对这件事情发脾气，而不是针对我个人，我也是必须要职业的去做该说的话语，安抚客户的情绪，尽可能的去帮客户解决问题。一年的工作之中，我没有出过什么差错，也是帮客户解决了很多问题，得到了客户的一个赞扬。

二、个人成长

在学习保险知识方面，我也是除了看书，也是多请教同事，我明白我的经验是不够了，毕竟是一个新人，同事知道的，我不明白的我都会去问，只有自己的经验丰富了，那么在处理客户问题的时候，也是能更加的从容和淡定了。公司组织了的一些培训和会议我也是都积极的参加，努力的去提升自己在保险方面的知识和经验，作为一名客户，专业的保险知识也是能让客户放心，让他们信任我，愿意配合我的工作。让我来帮他们解决问题的，从这一年来说，我也是看了很多的书籍，对于公司的一些保险业务都是更加的熟悉了，不过我也是知道和一些老员工相比起来，其实我还是有挺多方面还需要继续去学的。

一年的时间，过着真的好快，我也是知道，在工作之中我还有挺多方面是需要去进步的，公司的竞争也是非常的大，而且大家也是非常的努力去学习，我更是不能落后，在今后的一个工作之中我要继续的努力，提升自己，把客户工作给做好。

**保险公司年终工作总结【篇5】**

日月如梭，转瞬间\_\_年行将进入序幕!做为办公室一份子来说，首先感激领导在这即将一年的工作中，对我的辅助支撑与领导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将\_\_工作扼要总结如下：

1、提高自身素质，实行自己的职责。

今年2月份我步入到太保x核心支公司，从事保险这个生疏的行业。对一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会见临更大水平上新的挑衅跟考验。为了适应该前工作的需要，应当时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特殊是加强保险方面的常识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，重要工作就是上传下达、文件治理、档案管理以及零星的事情，这些看似简略的事情，做起来却须要有足够的耐烦，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修正，一遍又一遍打印，甚至让自身气馁烦燥，可是后来将心比心，公司领导都能够不厌其烦当真看待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，到达了培育耐心的良好目标。立场决议所有，在工作中我会持续全力以赴做好自己的事情。

2、履行做好引导交办的义务。

做为本身来说，除了做好本人份内的事以外，执行领导交办的事件当然也是天经地义的。同时我踊跃配合领导部署的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作渎职尽责，尽量替领导分忧，进步了办事效力。

3、在工作中存在的问题。

在这一年中，存在着良多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方式，缺少对保险实践与业务知识的深刻懂得。在今后的工作中，我会更加积极尽力提高自己，一直总结教训教训，让自己的不懈努力发明应有的价值。同时，在工作中如有错误的处所，还需领导批驳指出。

我坚信，在领导干部准确指点和全部员工的独特努力拼搏下，将来太保\_\_支公司会做的更大、更强、更光辉!

**保险公司年终工作总结【篇6】**

又是一年，就这么快的过去，这一年我也是过得很充实，虽然业绩的压力很大，但是我也是去完成了，同时也是感慨，的确做好保险的工作并不轻松，但是收获也是格外的大，不但是薪资上面的，同时也是自己能力和经验的提升，在此也是就这一年的保险工作来好好的整理下，做个总结。

进入公司也是第二年了，这一年自己的能力以及开发的客户也是更多，更加的主动去寻求新的机会，新的客源，对于保险的理解也是更加的深入，但同时也是明白，我依旧是一个新人，不能自大，很多优秀的老员工有时候都是会业绩糟糕，更何况我这个新人，所以这一年我也是谦虚的继续学习，同时努力的找新的资源，新的客户，去完成我的销售任务，做保险，年初的几个月虽然不能出去跑业务，但我也是利用好了网络，并且用公司新的保险业务去开拓市场，去做好了自己的工作，对于销售我也是有自己的理解，但是也是要多一些交流和学习，除了公司的培训，以及和同事们的交流，我也是多去看书，多和同行以及一些销售的朋友去探讨，如何的做，才能更好的.抓住客户，去把业绩提升，方法也不是一成不变，同时也是需要不断的去找到更好的思路去把客户工作做好。

这一年，虽然有一些波折，但是最终业绩也是做好了，得到肯定，而且也是在部门排在前列，甚至有几个月的业绩都是第一的，这也是自己付出了努力所达成的，保险的工作而今也是好做了一些，和一些老同事聊天也是知道，以前的保险工作虽然竞争小一点，但是也是难做的，而今虽然也是竞争大，但是也是市场会好一些，更是需要我们去付出努力做好这个工作的。一些大型的客户，也是需要我们同事积极的配合去共同的参与做好，而我也是积极的去做，配合中也是体现了自己的能力，同时也是看到一些不足，经验是一方面，同时也是一些以前没有发现的细节的确做的还是不够好，还有改进的空间。

我也是要继续的努力，一年下来，业绩做好了，但也是有些小问题要去处理，同时也是看到自身的一些努力是值得的，继续的进步，一年过得更充实，让自己收获更大。同时能力的提升，经验的累积，也是可以让我在这条路上走得更好。

**保险公司年终工作总结【篇7】**

一年来，\_\_保险\_\_公司在总公司正确领导下，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，率先在总公司突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了总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，总结这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻总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。

二、业务管理

根据总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。

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。

三、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。

**保险公司年终工作总结【篇8】**

我加入\_\_保险这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感今年是\_\_公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为\_\_公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作状况做一个简要的回顾和总结：

一、个人发展及工作完成状况

在工作中勤于学习，刻苦钻研，用心要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要好处，为了能提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等地位，珍惜每次市公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能；利用一切时间加强自身学习，提高自身素质，比如阅读超多营销管理、保险知识类书籍、聆听专家讲座、登录保险相关网站收集资料、研究ppt制作等；为了保证晨会组织过程流畅，表达准确，除了资料上做足充分的准备，还要斟酌讲义，不断演练，卡时间，调整语速和表情等，每次晨会都经过深思熟虑、精心准备。

做好代理人服务工作，帮忙他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去\_\_营销部工作奠定了基础。\_\_营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场地；有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中；同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时用心沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。

二、存在的问题和不足

思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于留意谨慎，习惯依靠经验决定；不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼；管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改善。由于管理时间不长，管理潜力还有些欠缺。期望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理潜力，提高自己的工作水平；和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也期望能透过公司的各类活动，增加交流的机会。

三、今后的工作思路和展望

增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理潜力；注重团队意识和大局意识。用心工作，正确应对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设；深入了解营销人员的生活、工作、学习状况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度；加大部门营销人员管理力度，保障部门业务稳定有序发展，争取全面完成公司下达的各项任务指标；提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在\_\_年我们会做的更好，\_\_支公司的明天会更加辉煌灿烂！

**保险公司年终工作总结【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，有成功，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，理清工作计划，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。

**保险公司年终工作总结【篇10】**

光阴似箭，转眼间20\_\_年即将进入尾声！做为\_\_中支一份子来说，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，现就将一年工作简要总结如下：

一、提高自身素质，履行自己的职责

今年2月份我步入到\_\_中心支公司，从事财产保险这个陌生的行业。对于一个与财产保险一无所知的新手来说，将会面临更大程度上新的挑战和考验。为了适应出单岗工作的需要，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，做一个让大家满意的出单员。

做为保险公司的出单员来说，主要工作就是学习好省公司的核保政策传达给领导，业务员及客户、出单、单证归档以及与出单相关的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心和认真的去落实，现在保险市场竞争力大，在\_\_的时间不长，当时对于很多客户来说是陌生的，所以能做进保费是不容易的，每次业务员带来的保户，公司领导和业务员都是耐心的解释让客户买得放心，我作为出单员此时就是要有一个好的态度做好我的本职工作，不断学习，不断进取。

二、认真学习核保政策，做好服务，当日事当日毕。

出单员是保险公司的一个窗口，服务好是自身必不可少的修养，让客户满意了，以后还会来光顾，业务员满意了公司的效益也会越来越好，那么我首先要认真学习省公司传下来的政策，然后与领导汇报，与业务员和客户做好解释，让他们了解政策，收好质量的保费，让\_\_日益壮大。

**保险公司年终工作总结【篇11】**

20\_\_年已经到来，希望也随之来到了眼前，过去虽然过去，但是得与失，让我知道了工作的放心，挫折与坚持让我找到了工作的真谛，我会走在过去的路上眺望远方，用全新的自我重新开始，翻开新的扉页。

在工作中我服从经理的安排认真做好工作，从不忤逆，也不会纠结，反而总是用最诚恳的态度去展现自己，用一点点的努力去做好，因为工作需要一个认真的态度，需要努力。我从不会吝啬，也不会逃避，只因为我所坚持的是我所希望的，我愿意努力的就一直做到，不做失望的人，只做无悔的人，工作我不希望自己后悔，对于经理的告诫和提醒我时刻记在心头，时刻掌握在手中，去改变去加油展现不同的风采，体现不一样的人生。

虽然过去一年我在保险工作上有所成长，对我有了很多的帮助，但是毕竟已经过去，成为了以往的尘埃，现在需要的就是努力做好自己，坚持超越新的希望，不断朝前看，不断努力奋发图强，走的更远看的更广，希望自己有不同的展现。我会继续努力，不断加强，朝着一个方向发展朝着一个目标努力，我把保险工作融入到了生活中，利用各种方式进行保险销售工作，不断扩展自己的业绩，微信朋友圈，qq等工具都成为了我工作的工具，我也都朝着这个目标努力这，一点一滴的改进自己的工作方式，改变自己的目标迎接新的开始，走向新的起点。

过去我没有做到一点就是没有利用好过去的经验，总是在同一个地方多次犯错，让我吃了很多苦，这让我认识到了工作不是只要努力就行，还需要继续工作，需要思考，尤其是保险，想要把保险卖出去，就要把工作当做是一种考验，而不是只是推销，考虑的事情也比较多，比如要考虑到客户的需要，根据不同的客户考虑他们所担忧的事情，找到因才能有结果，如果不知道如何去改变不知道如何去调整，就算我们有方向有目标但同样也没有多少结果，只会让我们非常失落，不能继续在这样下去，那就要加强工作效率，就需要更大的做好努力了。思考客户所有，满足客户所虑这才是我们卖保险的人应该做的。

以前的自己不知道找目标客户群体，不知道寻求目标客户只知道一点点的去积累，很多时候买保险需要发现其中的道理其中的因果，抓住客户的心里才能走的更远看的更广，完成工作预期的目的，才能有全新的展示。在新的一年到来之际我会继续努力，开启新的工作征程，做好新的工作安排，让自己有一个全新的开始。迎接新纪元。

**保险公司年终工作总结【篇12】**

我非常荣幸地加入这个充满了凝聚力和朝气的温暖大家庭。这一年里，在公司领导的指导下，和同事的帮助与配合下，我在工作中学习，在交流中成长。现将一年的工作学习和思想状况进行总结，以便来年更进一步，有所提高。

一、贷款保险业务

今年我主要负责个贷险业务的录单、出单、电话还款提醒、逾期客户催收、借款结清客户的退费处理及业务档案的管理工作。非车险业务对于我来说并不陌生，以前也接触过，然而非车险业务出单却从来没有过尝试，对于我来说是一个新的挑战，有挑战就有成就感，在\_\_的耐心教导下，在\_\_的热情帮助下，用了两天的时间我基本学会了录单工作。现在我已能在较短的时间内完成录单、出单工作。

二、小额借贷担保

个贷保证保险是一种无抵押的小额借款担保业务，它不仅要求业务熟练，还要求有强烈的责任心，严格把控每一个风险点，尽可能的减少逾期客户给我司造成的利益损失。例如出单前我们不仅要根据客户预留的资料电核客户的配偶情况以及同事的单位信息，而且要核实客户银行流水信息，还要核实客户的其他资料信息。将存在的问题及时反馈给面谈经理，以保障对借款人的风险的把控。我们通过电话提醒工作，能有效的帮助客户了解自己还款情况，让客户做好前期准备，按时还款。逾期客户催收是一项和客户有效沟通的工作，通过有效的沟通我们了解了客户的逾期情况，有利于我们下一步工作的开展。

三、客户档案管理

我还负责管理客户档案，档案管理服务于业务，服务于领导，服务于机关，服务于客户。在实际工作中我做到忠于职守，一丝不苟，积极认真，任劳任怨。我公司的业务档案包含所有录入的客户资料，它分为两大类，一类是所有拒绝投保的客户资料的整理工作，要求我们按录入投保单的大小顺序依次整理，不能有缺失；一类是所有出单档案的整理工作，要求按保单顺序整理归档，同时要按借款的品种整理归档资料，待放款合同拿回时归档保存。经过近期我们大家的共同努力初步实现了档案管理工作的规范化、方便了今后档案的查询和管理。

四、今后工作要求

时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，积极认真的完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。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业务，通过多看、多学、多练来不断提高自己的各项业务技能。积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

总结下来，这一年的工作中接触到了许多新事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，是自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在新的一年的工作中，我会继续努力工作，为公司创造更大的效益尽一份力。

**保险公司年终工作总结【篇13】**

20\_\_年，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。

一、工作经营情况

截止至20\_\_年x月x日，\_\_县支公司共实现总保费\_\_万元（预），其中：首年期缴保费\_\_万元（预），短期险保费\_\_万元，团体年金保费\_\_万元，中介业务保费\_\_万元（预），续期保费\_\_万元（预）。共支付各类赔款、满期（生存）保险金\_\_万元（预），其中：短期意外险赔款\_\_万元（预），简单赔付率为\_\_（预）；短期健康险赔款\_\_万元（预），简单赔付率为\_\_（预），短期险综合简单赔付率为\_\_（预）。

二、精心合作，个险业务取得新突破

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。20\_\_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“\_\_”等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。

20\_\_全年我司共实现首年期缴保费\_\_万元（预），完成市分公司下达全年任务的\_\_%（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\_\_人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

三、奋勇拼搏，团体业务稳中有升

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\_\_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。

四、中介业务再创辉煌

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、市公司的统一布署和安排，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\_\_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\_\_公司中介业务历史新高，半年的业务规模是20\_\_年全年的x倍多。这大大稳固了\_\_的市场占有率，体现了\_\_领军市场的主导地位。至此，我司全年共完成中介业务保费\_\_万元（预），创造历史最好成绩。

五、服务新农村，农村保险工作大提速

为积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，全面落实总、省公司提出的“巩固城市、拓展两乡”战略，我公司增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感，加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，农村保险工作开始提速。由于我县经济欠发达，农村群众经济状况普遍不好，而这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\_\_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。

六、以人为本，诚信服务

服务是企业的生存之本，服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关，而为此增加的理赔成本已逾万元。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期（生存金）给付案件金额\_\_万元（预）。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。

**保险公司年终工作总结【篇14】**

20\_\_年，我加入到了\_\_保险公司，从事我不曾熟悉的\_\_保险工作。一年来，在公司

一、严格执行了各项规章制度

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，不参与博、购买非法彩等不良行为。

二、较好地完成了支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳地努力工作，上班来晚走，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。能够积极主支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。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级

**保险公司年终工作总结【篇15】**

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。

一、工作思想

用心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，应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，公司持续了较好的发展态势，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，严禁复制剽窃注重保险理论的学习和管理潜力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的职责感和事业心，不断提高自己的业务潜力和管理潜力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一向把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要资料来抓，并和经理室一齐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，务必制定规范加强管理。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，部室状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，透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。一向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、帮忙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，能够充分激发员工用心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，严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户带给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，公司要想继续持续较好的发展态势，务必进一步解放思想，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，我们公司必须能够创造出更加辉煌的业绩。

**保险公司年终工作总结【篇16】**

今年年初，我加入到了\_\_保险公司，从事我不曾熟悉的\_\_保险工作。一年来，在公司

一、努力提高政治素养和

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，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

二、努力提高业务素质和服务水平

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。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是单证管理工作中，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，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，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，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，按时上下班，立足岗位，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。

一年来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级

**保险公司年终工作总结【篇17】**

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，通过学习，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。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，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。

**保险公司年终工作总结【篇18】**

日月如梭，转瞬间20\_\_年将进入尾声！做为保险公司的一份子来说，首先感激领导和同事在这即将一年的工作中，对我的教导支撑。同时，在这工作期间，有得也有失，现就20\_\_工作扼要总结如下：

一、工作思想方面

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

二、业务方面

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨x点上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定x号和x号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。

我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以x份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就x样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以x份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒（x套为一盒）标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。

每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是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，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

三、工作中做的好的方面

1、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。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

四、工作中的不足

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与人沟通的能力。

3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

**保险公司年终工作总结【篇19】**

一年来，在省市公司的正确

第一，工作思维

积极实施省市公司对公司发展的一系列重要煽动，与时俱进，勤奋工作，求真务实，争创一流，带领各部门员工紧紧围绕“立足改革，加快发展，诚信服务，提高效率”这一核心，进一步转变观念，改革创新，面对临沂保险市场日益激烈的竞争，增强核心竞争力，开展多元化经营。经过艰苦努力，公司保持了良好的发展趋势

加强各方面的学习，努力提高自己的专业素质、水温和管理水平。作为一名

不断提高公司业务人员的整体素质水平。一年来，我一直把会展员工的专业素质作为团队建设的重要内容，并与经理室一起实施有针对性的培训规划，加强

二、企业管理

“不规则不是方圆”。为了使一个公司稳步发展，需要制定规范，加强管理。管理是一种投入，会带来收益。我是负责业务工作的，需要更多的管理上的好处。只有不断完善各种管理制度和方法，真正落实到行为中，才能取得成绩和效益。在企业管理方面，我主要做了以下工作：

1.根据市公司下达的年度销售义务，制定各部门、办事处的周、月、季、年度销售计划。在制定计划时，我们会根据各种保险类型和客户的特点，判断各个部门和办事处的公平和可实现的目标。目标确定后，我坚持“一切执行，一切监督”的原则，通过加强对流程的治理和监控，确保各部门目标和计划的顺利实现。

2.作为主管业务的经理，我非常注重各个展示部门的团队建设。时刻关注部门经理和部门成员的

3.副经理办公室全面推进薪酬体系改革，巩固公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬轨制改革。今年，我坚定不移地围绕岗位澄清、薪酬社会化、奖金绩效和福利多元化的“四化”，全面推进企业薪酬制度改革。最初，是一个能上能下，能进能出，能充分激发积极性和创造性的用人机制。

除了经营管理，我还担任过市场部1的经理。市场部只有一个业务员，我的业务主要是大客户。我的主要客户业务对原材料公司很重要。根据圣子公司车队的特点，在原有车险的基础上，我首先建立了全市货运险。运费保险的设立，不仅为客户

因为工作那么多，分管那么多业务，所以有时候在繁忙的工作中也会出错。比如有时候服务遇到麻烦，统计数据就有偏差。有时工作有浮躁情绪，有时工作急于求成，影响工作进度和质量；我不能轻易处理一些与工作相关的问题。

总之，一年来，我严格要求自己，克己，服务大众，用我的主角在

随着新年的到来，保险市场的竞争将更加激烈。公司要想坚持更好的发展趋势，必须进一步解放

**保险公司年终工作总结【篇20】**

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁用心领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将一年的工作

一、员工管理、业务学习工作

年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，用心调动团险业务员和协保员的展业用心性。制定贴合团险实际状况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示

加强部门人员之间的沟通，统一了

二、意外险方面工作

一如既往地做好学\_\_保险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校

为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的状况，上门拜访意外险保费在\_\_万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。在意外险市场竞争白热化的状况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的状况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

三、\_\_保险业务方面工作

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是\_\_保险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。平时用心走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务状况等，而最终到达促单的目的。做好\_\_保险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、明年工作思路

做好学\_\_保险收费前的各项工作。明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，个性是一些代理业务。根据目前新型农村合作医疗的开展状况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。开拓\_\_保险市场，尝试职场营销。加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。加强对团险业务员队伍的建设。

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