# 保险公司年终工作总结范文

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-07-30

*保险公司年终工作总结范文20\_一年到头，在工作中定有收获和不足，那么就来总结一下工作吧。那么，保险公司的工作总结怎么写呢？下面是由小编为大家整理的保险公司年终工作总结范文20\_，欢迎大家阅读。>保险公司年终工作总结(一)一年来，在公司总的指...*

保险公司年终工作总结范文20\_

一年到头，在工作中定有收获和不足，那么就来总结一下工作吧。那么，保险公司的工作总结怎么写呢？下面是由小编为大家整理的保险公司年终工作总结范文20\_，欢迎大家阅读。

>保险公司年终工作总结(一)

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极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，现将总结如下：

一、员工管理、业务学习工作

1、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，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“开门红”、“\_\_”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订\_\_\_年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

二、意外险方面工作

\_\_险：一是一如既往地做好\_\_险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保\_\_险市场的稳定与\_\_公司合作进行\_\_险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对\_\_险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的\_\_险续收工作顺利完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体\_\_险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将\_\_\_万余份\_\_险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期\_\_险工作，最终在\_\_月份圆满完成了\_\_险任务。

企业职工意外险：一是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情况，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。二是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。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，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情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

三、寿险业务方面工作

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，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情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿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。

今年在总公司的指导下从营销部招募了\_\_\_人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费\_\_\_万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

建议：一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮助。

明年工作思路

1、做好\_\_险收费前的各项工作。

2、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，特别是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、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。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

>保险公司年终工作总结(二)

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(三)

20\_\_年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20\_\_年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

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。今年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，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的\_\_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。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、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，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，来确保目标计划的顺利完成。

三、工作中的不足

由于业务较多，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，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，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(四)

一年接着一年往下走，自己的年岁一年年增长一点，今年我已经25岁了，在这个黄金年龄阶段，其实自己不仅是在工作上，在平时的生活中，都是有了不少的进步的。今年的工作又到了一个节点了，我也在这一年的工作当中默默付出，收获进步，总而言之还是非常的印象深刻的，所以在这里，我对这一年的工作进行一次总结和归纳。

一、坚守初心，砥砺前行

进入我们公司之前，其实我自己的想法就很明确了，我想在这个集体当中让自己崭露头角，我想在这段时间里把自己提升的更高一些。我一直都是一个比较上进的人，我不想在这么青春的年纪里把时间和精力都放到别的地方去，我想首先在事业上打拼出一番天地来，其次再是往其他的方面去拓展和进步。这一年，我坚持着自己的初心和愿望，在这条原本不够顺利的路上努力着。通过努力，我也在不断的成长中进一步完善起来，我开始有了一个更加明确的目标，也有了更加迅速的行动。

二、重视纪律，保持激情

纪律是一个企业的基础，这一年之中，我很少会违反纪律，也很少出现一些什么巨大的错误。平时对待工作，我是非常有激情的，也是非常有目标的。平时除了做好自己的本职工作以外，我还是坚持了自己其他一些方面的拓展和努力，在纪律、工作、提升自我方面都有了一些小小的进步，这是我感到非常满意的一部分，希望我的领导也能够看到我这样的成长。

三、改善不足，把持优点

这一年走下来，其实我还是有一些不足的方面的，比如说自己在工作当中有时候还是太死板了，不懂得灵活变通。这份保险销售工作，不需要这么多的死板，更多的是要懂得灵活去运用，灵活去改善自己，而不是一板一眼的走下去，这样是进步不了多少的。此外，我也坚持了自己的优点，一是能够坚持自己的目标，保持一份激情一直努力着。二是能够克服很多自己无法战胜的苦难，不管怎样，我都能够努力和坚持着。

未来还有很长一段时间需要我去探索和努力，对于生活，我们只有在不断的磨炼当中去成长，或许才会有一个更好的日子在未来等待，希望我能够继续在工作上再次开花，再次结果。不负光阴，不负坚持。

>保险公司年终工作总结(五)

20\_年度，在市分公司党委、总经理室和县委、县政府的正确领导下，在上级公司和县政府各职能部门的具体指导帮忙下，我公司认真贯彻落实党的十七大及省、市保险工作会议精神，以科学发展观为统领，以深入开展“创先争优活动”为契机，努力加强党员干部队伍建设，严格以按照机关效能建设的标准抓好业务经营管理，在坚持合规经营的同时大力拓展业务，公司的全面建设持续了良好的发展势头，全年我公司共实现保费收入\_\_\_万元，上缴利税\_\_\_万元，代收车船使用税\_\_\_万元，处理种类赔案笔，为出险案件赔付出现金\_\_\_万元，在完成上级下达的经营目标的同时，为本县经济建设做出了应有的贡献。

一、加强思想政治建设，确保员工坚定正确的政治方向

今年公司党组用心响应上级党委和\_\_县委号召，在公司党员干部中深入开展“创先争优活动”，公司党支部结合业务工作实际，拟定了公开承诺书，每个党员都制定了争当优秀党员承诺书，并予以公开，较好地发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，增强了党组织的向心力和凝聚力。一年来，公司全体员工紧紧团结在党组周围，精神振奋，工作努力，为圆满地完成上级赋予的各项工作任务打下了坚实的基础。全年未发生任何违法违纪行为和行政职责事故。

二、坚持以业务建设为中心，确保经济效益和社会效益双丰收

一年来，我司坚持以构建社会主义和谐社会为工作的主线，为全县的经济建设和人民的财产安全保障出发，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种，为全县人民创立放心的保险环境，取得明显经济效益和社会成效。

一是为发展全县的运输业用心带给保险服务。采取登门服务的方法，加强对各种车辆的的承保工作，用心采取优惠政策，促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿。引进差异化管理，对群众运输单位和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全县运输业和经济建设的健康发展。

二是大力发展园方职责保险。学校安全工作是学校教育工作的重要组成部分，随着教育事业的发展和办学规模的不断扩大，教育行业面临的风险正在逐年增加。开办校园方职责保险一方面能够促使学校主动运用科学的方法，加强安全管理，采取各种用心有效的措施，增强风险意识和保险意识，防范各种可能发生的安全事故;同时在各类安全事故发生后能够立即运用现代保险机制，把风险产生的损失，分散转移出去。事故的调查处理及定性由保险公司运作，教育行政部门和学校的领导就能够从繁杂的事故处理中解脱出来了，全心全意投入到教学工作中。今年我们下大力开展这项工作，在市分公司的统筹协调下，我们在上一年度与教育部门良好关系的基础上，加大了工作力度，完成了全县的校园方职责保险承保工作，县区内\_\_个乡镇所有中小学均在我公司投保了校园方职责险，截止\_\_月底受理教职员工和在校学生意外事故起，已为出险学生和教职员工支付医疗赔款万元。

三、用心进行规范化管理，确保人保财险公司的良好形象

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照保监会的规定和保险法的条款严格费率，不违规经营，不擅自提高费率，保障了保户的权益和经济利益。同时对理赔工作进行专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧—金牌服务工程”，建立理赔服务绿色通道，对保户带给了及时快捷的服务。

二是进一步强化服务观念。为使保户满意，全县人民满意，我司进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。同时我们在加强24小时值班的基础上，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

三是树立保险形象，把人保品牌做好。今年，我们大力推进“以德经营，诚信为民”的进程，认真贯彻执行《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列礼貌服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事;为理解全社会的监督，我们定期到群众中征求意见和推荐;用心落实礼貌优质服务措施，坚持实行礼仪服务、礼貌用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

四、存在的主要问题

一年来，我们虽然取得了明显的成绩，但也存在在一些问题。主要表此刻公司的业务发展步伐放缓，市场占有率有下降的趋势。造成这一问题的原因，主要有以下几个方面：

一是市场竞争不够规范。\_\_县财产保险市场几年来随着经营主体的增加，竞争日趋激烈。在这种状况下，有些公司不按市场经济规律办事，进行恶意竞争，有的甚至置国家的法律法规而不顾，违规操作。此刻\_\_的保险经营实体，只有人保财险、平保等数家公司有经营资格，其他均属无证营业，扰乱了\_的保险市场。具不完全统计，今年以来几家未在\_\_注册的公司其收取保费\_\_\_余万元，直接造成税费流失达\_\_余万元。

二是保险市场受经济水平制约明显。\_\_县是国家级贫困县，而且以农业为主，工业基础薄弱，经济发展滞后。\_\_县经济欠发达，\_\_县财产保险市场也欠发达，与其他地区还有明显的差距。

三是业务发展不均衡。近几年来，虽然\_\_县财产保险市场保费总额增幅较大，但业务发展不均衡。从各险种发展速度看，货运、机动车险增幅较大，家财、企财、职责保险等业务收入增加不明显。业务发展不均衡，一方面反映了市场供给不能满足消费者多元的保险需求，另一方面说明各家财产险公司的业务结构不合理，亟待调整。

五、明年工作基本思路

一是继续深化“创先争优”活动的开展。在加强党员干部队伍建设的同时，带动全体员工奋发向上、扎实工作，打造一支素质过硬的员工队伍，为公司的进一步发展带给足够的人力支持。

二是深入学习贯彻党的十七届五中全会精神，了解、掌握国家经济发展“十二五”规划的要点，进一步转变思想观念，用心适应经济发展的新形势和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，注重运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的用心性和主动性。

三是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的\'关系，认真贯彻“防风险、保效益、促发展”的方针，坚持“近期有效、长期有利”的原则，加强整体竞争力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量占领市场。

四是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高各种车辆、学平险、校园方职责险和医疗职责险的承保率。

五是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待性质不同的案件，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

六是针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取用心有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，用心拓展新业务、新保源。

保险公司年终工作总结范文相关文章：

★ 保险公司业务员个人年终工作总结范文

★ 20\_保险公司员工工作总结范文5篇

★ 保险公司工作总结范文

★ 最新保险公司个人工作总结范文精选

★ 保险公司个人工作总结范文

★ 20\_保险公司年终工作总结

★ 保险公司员工年终工作总结20\_

★ 20\_年保险公司个人工作总结范文

★ 20\_保险公司工作总结范文

★ 保险公司员工个人工作总结范文

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