# 2024年保险公司个人年度工作总结报告(精选12篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-07-11

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!保险公司个人年度工作总结报告篇一部分群体又恰恰是最需要获得保险保障的群体。针对这...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**保险公司个人年度工作总结报告篇一**

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xx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。

**保险公司个人年度工作总结报告篇二**

20xx年是值得xx保险人难忘和考验的一年，正式开业以来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在市委、市政府及社会各界的大力支持下，我司员工以拓荒者的勇气，团结拼搏，攻艰克难，取得了骄人的战绩，至xx月中旬累计完成签单保费xxxx万元，全面完成了省公司下达的各项任务目标。这些成绩验证了我司的“特别能吃苦，特别能战斗”的公司精神。现将20xx年所做工作总结如下：

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入我市保险市场的新公司，如何在激烈的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司提出的20xx年业务发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。

在发展直销业务和个人代理业务的同时，xx公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，努力构建多渠道，全方位的保险产品的销售网络，通过积极努力，我司在较短的时间内就与xx银行、xxx银行、xxx银行、xxx银行、xxx银行等签定了兼业代理合作协议，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了良好的基础。

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。

并在此基础上制定了筹建方案和未来xx支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了市委、市政府的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于x月份顺利通过保监局的验收并批准开业。

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证xx公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度。

并按上级公司“集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设”的管理模式搭建管理平台，牢固树立“管理无小事，管理就是生产力”思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程。

公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解中华保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等。

20xx年，我们共举办各类业务培训x次，参加人数达xxx人/次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，共核保、签发各类保单xxxx份，实现签单保费xxxx万元，接受各类报案xxx起，代查勘案件xx起，已决案件xx起，占已决案件的xx%。

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以xx在成立之初就倡导全体员工要树立“业务要发展、服务要先行”的理念，以xx保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。

20xx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，20xx年，xx将认真贯彻省会议精神，按照省公司“20xx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，xx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!

现将我公司20xx体工作情况及20xx作布署安排报告如下：

20xx在省、市公司正确领导下，坚持以“四个提升”为目标，以“经济效益为中心”强化管理，狠抓业务，严抓落实，努力搞好优质服务，竭尽全力推进社会主义精神文明建设，各项工作都取得了一定成绩。

截止20xx2月31日，共实现保费收入5650.8万元，与去年同期相比保费收入增长102.9万元，支付各类赔款20xx.5万元，综合赔付率35.4%，实现利润1425.8万元。

认真总结起来，我们主要抓了以下几项工作：

(一)求事务实，努力开拓，全力以赴促进业务发展。

1、抢前抓早，计划分解落实到位。今年我们按照“三步走”的要求，坚决贯彻抢前抓早的方针，认真做好计划指标的分解落实工作，各业务部积极按照经理室“开门红”、“双过半”等一系列重点工作目标和任务要求，将保费计划科学分解，切实落实到人、到月、到户、到险种，并仔细公布上墙，同时也作为外勤人员日后考评的重要依据。这样一来，业务人员皆不等不靠，把握时机，月月咬住计划走，努力确保任务顺利完成。根据任务计划完成情况，各业务部建立了具体的业务分析制度，仔细探讨业务拓展和完成情况，全面掌握工作发展动态，把握展业方向，对于分析出的业务发展问题，立即在早会时间认真提出，及时加以解决。经过公司广大干部员工的奋力拼搏，攻坚克难，我们胜利实现了“首季开门红”和“二季双过半”，向市公司交了一份满意的答卷。不置可否，这是我公司领导班子及广大员工辛勤汗水和心血智慧的结晶。

2、遵循市场规律，适应市场变化，积极发展业务。一是公司密切关注市场动态，面对机构调整改革与市场的不断变化，做出了针对性时效性强的快速反映。在战略与策略上争取把握市场竞争的主动权。上半年，各业务部门通过与交警队和有关部门合作，对南岗区承保单位情况及有关资料进行了摸底调查，同时对保险市场进行了严谨的分析和预测。据此，我们制定了切实可行的展业方案，采取了积极有效的展业手段，及时调整展业策略，为下半年的工作奠定了良好的基础。二是坚持两手抓，一手抓好集中型业务，一手抓好分散型业务。既在抓大户上下功夫的同时，也强调在抓小户上作文章，采取“西瓜芝麻一起捡”的战术，不放走一个保户，确保业务稳定发展。大型商业风险等集中型业务一直是市场竞争的焦点，也是公司综合实力的体现。公司坚持贯彻落实总公司的通知要求，积极参与良性市场竞争，坚决遏制保险市场恶性竞争。不断加强与市、分公司的沟通协调，充分发挥公司的整体化优势，千方百计挖掘企业新增资产和原来未保足资产等保源，大力发展区域性个人业务市场，进一步增强公司在大型商业风险、统括保单及企财险业务领域的主导地位的同时，促进分散业务的快速发展。三是发挥骨干险种拉动作用，业务结构得到进一步优化。作为主要效益险种的财产险和货运险比重稳步上升，并对发展起到良好的支撑作用。财产险和货运险一直是具有较高效益的险种，业务人员根据市场变化调整发展思路，积极投身竞争，严抓续保增值，抓好挖潜创新，提前完成了本年保费计划任务。运输工具险继续保持龙头地位，公司各业务部全力抓好与“95518”相配套的优质服务。采取强有力措施，巩固续保，广寻保源，收效显著。与此同时，新险种的引进和开发取得进展。进一步实现业务可持续性发展的战略性措施。

3、多渠道探索发展空间，改善经营状况。各业务部在工作中普遍实行早会制度和经理包外勤制度，这样，业务员及时通报展业情况，研究妥善的展业策略，正确领导和督促外勤展业跑户，加强经理与外勤的沟通协作关系，起到了重要作用，从而极大的促进了业务的发展。同时二线扛指标，保障了业务计划的顺利完成。今年，我公司二线的同志在认真负责的做好本职工作的同时，积极响应公司号召，广开门路，多方面寻求关系，积极发现和挖掘险源，一年来，二线扛指标保费数额可观，为公司完成保费计划做出了很大贡献。

(二)全力强化服务意识和效益意识，创建优良经济发展环境。

随着我国市场经济的不断深入和完善以及中国加入wto后保险市场的调整改革和日益规范，保险竞争最终将是服务的竞争，公司创效的\'关键越来越取决于宣传公关和服务质量的水准，因此公司进一步强化“服务第一，客户至上”的理念，切实做到以服务赢得保户，抢占市场，同时也为全区经济发展环境的改善做出了积极贡献，提高了我公司在社会上的良好信誉和知名度，增强了保险竞争力。

1、解放思想，更新观念，强化服务意识。公司通过不断宣传教育，使每位员工真正明确：加强和改善服务是关系到公司生存与发展的长远大计，务必切实抓好。全员坚持学习贯彻《员工行为准则》，做到“四个一样”，即：对新老客户一样;对大小客户一样;对领导和群众一样;对投保和索赔一样。每季度都对全体服务人员进行客户反映和业务人员打分评比。以上举措有力的监督和保证了公司的服务质量。

2、实事求是，狠抓落实，优化服务措施。按照省、市“为经济建设服务，树立部门和行业新风”最佳最差“双评”活动的通知决定，公司本着“全员为客户服务，公司为社会服务”的大服务理念，积极参加考核评比，这是对我公司自身建设、服务水准和社会信誉的一次检查。由于我公司全体干部职工坚持按照“三个代表”重要思想的要求努力搞好优质服务，严把质量关，同时，加强自身建设，提高自身素质，增强业务能力，培养良好的作风，切实为改善社会和公司的经济发展环境做出了积极突出的贡献，被授予20xx“双评”活动“达标单位”，并受到市区领导的赞扬和广大群众的普遍好评。在具体服务中我们主要做到：向社会承诺，使保户高兴而来，满意而归;每位员工善用文明用语，微笑服务，真正体现人保员工的涵养和精神风貌;坚持统一着装，挂牌服务;实行24小时报案值班制度，设立多个举报箱和举报电话等等。在服务效率方面，大作“优”字文章，进一步利用客户服务中心和95518服务专线的服务优势，兑现服务承诺，充分发挥其独有职能。认真抓好承保理赔服务，切实简化理赔手续，促使客户投保。强化服务监督机制，严禁不礼貌、不文明的现象发生，一经发现立即严肃处理，以确保服务质量的提高。同时公司积极改善办公环境，将一楼大厅进行彻底修缮，并为保户设置饮水机、休息坐椅等设施，极大的方便了保户，受到保户的普遍认可和好评。

3、改善机制，创新服务体系。公司将一线、二线职能明确划分：一线人员包括副经理全力抓业务，二线人员全力为一线服务，为客户服务。同时，无论是大小保户,只要是需要二线人员的地方，从总经理到内勤员工都积极协调服务。机制改革后，财务部门只对大厅窗口负责，窗口可同时受理承保与理赔，保户在窗口就可以全面办理收费、付费手续，获得我们最热情完善的服务。这样，极大的方便了保户,也为一线人员提供了便利。由于正确的工作导向，全司上下迅速形成了“一线第一，二线主动为一线服务”良好工作氛围，有效的提高了工作效率，有力的促进了业务的发展。

此外，公司积极创造条件，方便展业一线人员，包括就餐、车辆使用、通讯、网络等皆优先向一线人员提供服务，甚至经理室包括一把手的用车，业务一线急需时都可优先使用。一线、二线相辅相成，默契配合，坚持领导包业务部，经理包外勤，党团员与职工结对子的协作方式，树立全局观念，加强协调配合，相得益彰，相互支持，共同发展。

(三)狠抓“三个中心”建设，坚持精细化管理，改善公司经营状况。

公司要走效益型、质量型的管理道路，必须强化管理，提升公司经营管理水平。我公司认真按照总公司“三个中心”建设的重要指示要求，进一步加强管理，推行精细化管理模式,并结合公司实际于20xx年3月份拟定了我们自己的小“三个中心”，积极配合响应上级公司,并以此督促保证提升我公司的业务质量与经济效益。

1、业务管理进一步加强。一是运用现代信息技术、现代保险技术改造经营管理流程。根据省公司制发的车险、财产险、货运险、责任险等十二个强化管理的规章制度，公司改善了各险种业务的微机处理方式，提高了办公效率和程序规范化。二是强化承保和理赔质量管理。针对去年审计检查和自检自查中暴露出的问题以及总结出的经验教训，公司在承保和理赔方面加强了管理，坚持验标承保和看帐承保，对大额标的坚持进行保前风险评估，超权限的及时上报审批。严格执行理赔权限，提高第一现场查勘率，控制通融赔案，严格做到双人办案。定期清理未决赔案，做到对未决情况心中有数，促进了综合办公效率。2、财务管理继续强化。公司建立科学经营管理分析制度，坚持经营形势月通报、季分析，从定性和定量两方面总结业务经营成果和目标责任制执行情况，为经理室制定决策提供重要依据。强化会计基础工作，深入开展财务分析，加强财务监督检查，促进了核算质量的提高。严格控制费用支出，强化费用管理。首先加强了财务预算管理，认真编制费用开支预算;二是深入开展“五个一”活动，尽可能减少管理耗费，向业务一线倾斜，保障业务发展需要。同时，严格控制并规范临时用工，降低人工成本。

3、电子信息管理步伐加快。加大了电子化投入和管理。更新了一大批电子设备。升级了办公自动化系统，电脑人员和业务人员紧密配合，进一步完善了部分险种新旧程序转换、财险家财储金清理和统计程序应用等工作。同时，确保了财务系统、收付费系统、三个中心管理系统、95518专线系统、统计信息管理系统的完善和推广。以此促进了公司办公程序规范化，工作效率明显提高。

4、整改内部机制，全面实施规范化管理。公司借“三个中心”建设之机，适时改善工作机制，大力推行精细化管理模式，取得了一定成效。公司以往的各科室部门及办事处被全面整改为业务部和综合部两大部门，两大部门职能具体，分工明确。业务部主抓业务工作，实行经理包外勤制度，强化人员管理，强调“以业绩论英雄”，注重“以效益见高低”。综合部主抓内勤服务，负责窗口及财务等工作，承保与理赔手续皆在一楼窗口办理，财务工作也一改以往需对各科室部门负责的繁索情况，只对应窗口，这样，有效的消除了工作内耗，明显提高了工作效率。

5、坚持授权和依法依规经营。我们在以往各项工作中，坚持强化统一法人意识，严格按照自己的权限开展经营管理活动，严禁有令不行、有禁不止、违规越权的现象发生。对超出自身权限的问题自觉请示，严格报批，自觉接受保险监督部门的监督和管理，自觉维护保险市场秩序，始终坚持依法依规经营。

(四)结合实际，深化改革，紧紧把握利益导向。

公司认清形势，调整机制，大力促进三项制度改革。20xx年我们加强了人事、用工、分配制度改革的方案措施，以合理开发和利用人力资源为出发点，通过竞争上岗、跟踪考核、下岗分流、减员增效，形成优胜劣汰、能上能下的用人机制。严格执行总公司《用工管理暂时规定》，对职工实行授权经营、分级管理、因事设岗、以岗定人、总量控制、计划管理。制定了《劳动报酬分配方案》，在不突破工资总额的前提下，实行万元保费工资含量的办法，实行封存身份、封存职务、封存级别，工效挂钩的“三封存一挂钩”的办法，将档案工资及代办费捆在一起使用。充分体现了多劳多得、少劳少得、不劳不得，做到了劳动报酬向骨干业务员倾斜，拉开了收入差距，更好地调动了干部员工的展业积极性。

(五)内强素质，外树形象，发展企业文化。

过去一年里，公司坚持加强职工队伍建设，注重建设具有人保特色的企业文化，为公司新时期发展战略提供了强大的精神动力和智力支持。良好的企业文化是公司声誉和形象的根本所在，对公司的发展有着举足轻重的作用。首先我们进一步实施形象工程。营业大厅给客户的第一感觉就是洁净亲切，员工的着装、仪态、举止言谈都有严格的要求，大家时刻按照《员工行为准则》规范严行，塑造形象。二是实施服务创优工程。公司多次举办公益宣传、险种推荐和成立保险客户服务中心等一系列大型宣传活动，开展了“誓夺首季开门红”、“全力实现双过半”等争先创优活动，充分调动员工积极性的同时，在社会上树立了良好的形象。三是加强和改进党的建设。党员领导班子充分发挥监督和保证职能，同时强化和改进职工思想政治工作，进一步注重党风廉政建设。公司领导多次在各种场合反复强调，要坚决杜绝以赔谋私、制造假赔案和对保户的“吃、拿、卡、要、报”等问题，一经发现，坚决严肃处理。通过这些措施，增强了党组织领导班子的凝聚力、战斗力和影响力，保持了公司全员的团结统一。

在肯定20xx年工作成绩的同时，我们也认真查找了公司内部存在的问题与不足。一是保险市场日益成熟规范和竞争日益激烈复杂的形势下，员工队伍未充分调整好心态，面对市场的严峻考验准备不足。二是新险种和新险源开发力度不够，收效缓，不明显。三是发展意识和展业手段存在薄弱环节，续保增值工作不完善，时有掉户现象发生。四是管理工作尚存在一些薄弱环节。五是统一法人意识还需进一步强化。这些问题不但需要引起我们高度重视，更需要我们立即采取措施，在以后的工作中予以克服和解决。

(一)认清形势，更新观念，加快“四个提升”推进步伐。

1、深入学习贯彻十六大精神。解放思想，实事求是，与时俱进，确保新时期发展战略顺利进行。

2、确保公司改革工作平稳推进。深化改革，时刻保持高度的责任感和使命感，扎实有效的做好公司各项改革工作。

3、确保各项计划指标全面完成。全司上下开拓创新，迎难而上，努力实现速度和结构质量的统一。

(二)抓住机遇，适应市场，加快发展速度。

1、认真做好车险改革的市场应对工作，实现车险改革的稳步进行。

2、事实调整展业策略，确保财产险业务稳定增长。

3、从深度和广度上寻求货运险业务的规模和效益，争取在稳健经营的基础上力争有所突破。

4、加快发展责任险业务，积极拓展责任险服务领域。

5、坚持集中型业务和分散型业务两手抓。

6、抓住“两险”市场准入契机，开拓业务增长新领域。

(三)加强管理，提高效益。

1、强化业务管理，提高业务质量水平。

2、强化财务管理，坚持精细化管理原则。

3、严格依法合规经营，强化统一法人意识。

4、控制经营风险，确保公司经营效益得以提升。

5、完善“三个中心”建设，促进管理工作规范化。

(四)抓好优质服务，加强企业文化建设和党的建设。

1、以服务打造品牌形象，形成具有人保特色的竞争优势。

2、加强企业文化建设，增强公司凝聚力，树立完好的企业形象。

3、加强和改进党的建设，努力完成党风廉政建设各项任务。

面对市场形势的不断变化与发展任务的艰巨繁重，我们要坚决按照总、省、市公司的布署要求，认真贯彻实施公司制定的发展战略，进一步解放思想，转变观念，保持奋发图强、一往无前的进取创新精神，努力把公司的发展战略推向一个更新的阶段，为开创南岗人保事业新局面而奋斗不息。

**保险公司个人年度工作总结报告篇三**

20xx年是中国人民财产保险股份有限公司改制后的第一年，我公司在滁州市分公司党委、总经理室的正确领导以及公司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，提前两个月完成了市公司下达的各项指标任务，现将20xx年度我公司各项工作总结汇报如下：

**保险公司个人年度工作总结报告篇四**

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。现将我的20xx年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

从20xx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现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，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，通过努力，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，大家还不是很接受我，必竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，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，势气也好于原来很多。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，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

20xx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，最快的方法就是通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，通过早会多次进行宣导讲解，使大家清楚的了解说明会的意义与功用，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。

**保险公司个人年度工作总结报告篇五**

优秀作文推荐！20xx年在某某某分公司的正确领导下，公司上下，通力协作、顽强进取，取得了较好的成绩，截止到目前为止，共计完成保费1。27亿元，其中一年期完成400万元，期交1570万元，续期589万元，赔付、给付赔款220万元。赔付率达50%以上。现将20xx年的工作总结如下：

**保险公司个人年度工作总结报告篇六**

时光飞逝，20xx年就这样过去了。我们一年的保险工作也要收尾了，一般到这个时候我们保险公司都要对这一年的工作进行总结。

20xx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20xx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。

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xx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xxxx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。

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。

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!

**保险公司个人年度工作总结报告篇七**

在20xx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xx个险未来的憧憬和希望。

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。

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

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在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可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的.差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”。xx年，我一定会以新的姿态、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xx太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**保险公司个人年度工作总结报告篇八**

全面推进养老保险费全收全支，是推进养老金社会化发放进程，建立独立于企事业单位之外的社会保障体系的重要环节。全市在全面实现养老金社会化发放的基础上，把着力点放在规范发放上来。做到\"四个规范\"，即：规范数据库资料，规范业务流程，规范稽核办法，规范发放职责。进一步夯实了社会化发放基础。上半年，全市继续巩固社保机构直接发放、银行代发和邮寄等多种社会化发放方式，实行全市银行\"通存通兑\"、统一结算的办法，极大地方便了离退休人员就近领取养老金。为了确保发放的准确性，4月初，市局筹措资金，购买了指纹鉴别系统，目前己完成对享受待遇的3543名离退休人员的指纹采集。市局规定离退休人员持本人身份证、退休证和养老金存折到指定地点按压指纹。工作人员还对行动不便、居住外地的离退休人员实行上门服务，派专人前去登记按模和确认，然后建档，进入识别系统，从而有效地遏制了虚报冒领养老金行为。全市还及时落实增资政策，按照鄂劳社办[20xx]18号、48号文件精神，各地周密安排，精心准备，认真细致做好这次增资工作。在时间紧、任务重的情况下，专班人员加班加点，多方筹措资金，及时为离退休人员办理正常增资，仅5月份一个月时间，全市己为34015名符合条件增资的离退休人员人平月增资40元（其中：市直3788人，月增资15。15万元）增资额达100%，做到了不漏一人、不错一分，确保了离退休人员养老金的提标、增资工作按时发放到位，保证了国家政策落实到每个离退休职工身上。

全市劳动保险机构积极主动参与、支持和配合企业改革顺利进行。对那些己参保的企业，主动介入做工作，确认参保职工个人帐户的记录和个人缴费年限。首先做好离退休人员测算剥离工作，全部实行社会化发放，从根本上解决离退休人员的老有所养问题。同时，做好内退、下岗、买断职工的续保工作，解决好因企业改制而导致参保职工中断养老保险缴费、养老保险关系接续不上的问题。年初，市局下发了《做好社会保险费申报和开展企业职工养老保险登记的通知》，召开企业劳资人员会议，成立专班突击抓，做好了企业社会保险费的登记、申报工作，完善了社会保险数据库。同时落实了\"告知\"制度，下发了《职工养老保险关系接续卡》，千方百计做好下岗、失业职工养老保险关系的接续、转移工作，通过政策引导，增强职工参保的自觉性，保持职工参保的连续性，保证下岗分流人员不断保，做到\"不论职工到哪干，养老保险接着算\"。上半年，全市续保人数达5375人（其中市直1977人）。

根据省厅的统一安排和布署，全市从4月中旬开始，开展了对养老保险费专项稽核工作。制定了工作方案，成立了工作专班，各地把专项稽核工作作为上半年的一项中心工作来抓，抽调一批具有一定业务知识和政策水平的人员，不辞辛劳，深入厂矿企业开展实地稽核工作。针对这次稽核工作时间紧、任务重、要求高、工作量大的实际情况，工作人员严把企业自查质量关。一是向所有参保企业下发了通知，对企业自查提出了具体要求；二是狠抓实地稽核，严格实行\"三对照\"。组织审计、财务、会计和核定人员，对重点企业进行实地稽核，实行\"三对照\"，即将企业职工工资花名册与参保职工个人缴费核定表进行核对，查企业所有职工是否参加养老保险，有无漏保或隐瞒职工人数的现象；查看企业职工工资发放表和工资年报表，将企业工资总额及职工个人实际收入与申报缴费工资进行核对，查是否有少、漏报和隐瞒上报缴费工资总额的行为；将企业离退休人数与社保机构离退休人员花名册进行核对，查有无虚报冒领养老金的行为。市局把稽核与扩面、续保登记、年检、印发个人帐户有机地结合起来，借这次稽核的机会，己对82%的离退休人员和享受待遇的遗属人员进行了指纹采集，为建立规范的指纹识别系统奠定了基础。据不完全统计，全市已对35%的参保企业进行了实地稽核。

**保险公司个人年度工作总结报告篇九**

在某某某分公司的正确领导下，公司上下，通力协作、顽强进取，取得了较好的成绩，截止到目前为止，共计完成保费1.27亿元，其中一年期完成400万元，期交1570万元，续期589万元，赔付、给付赔款220万元。赔付率达50%以上。现将的工作总结如下：

1、经常性的开好生活会，形成合力。班子成员坚持每周一个碰头会，每月两次办公会，每季度一次班子成员生活会，及时了解情况，研究解决工作中出现的各种新问题。公司重大决策通过集体讨论决定，决不搞一言堂，一个人说了算。支公司经理充分听娶科学采纳每一位班子成员的合理化建议和不同意见。一年多来，在制订业务计划、谋划工作思路、确定工作重点、加强业务管理以及培训、售后服务等诸多工作环节，都是由班子集体讨论决策的领导班子是公司的核心，班子建设的好与坏，直接关系到公司的兴衰。

2、加强自身的素质培养。黄骅支公司非常注重班子自身建设。努力建设成一支学习型班子。班学习党的路线、方针、政策，认真交流心得体会并自学保险专业知识，提高自身业务素质。

3、加强业务素质培训，建设高素质的业务员队伍。只有高素质的员工，才能发展高水平的业务，才能为黄骅30万人民提供高水准的服务。的业务培训工作，不仅加大投入，而且讲求实效。培训重点突出，狠抓了对各代办网点主任和业务管理人员以及业务员的培训。一年来，我公司共组织培训20余次，并邀请专业人员进行授课讲授保险知识，展业技巧，派员参加公司培训，到外参观学习。经常搞一些培训及合法经营教育，通过坚持不解地狠抓业务培训，切实提高了广大员工的业务素质和展业能力，增强了业务发展的后劲。

1、实行费用预算制度，公司使用费用，都要先预算按照可用费用额进行使用杜绝了费用的超支，使我公司节约费用指标达150万元。

2、建立严格的报销制度。坚持一只笔签。

公司所报费用，不论大小必须先由使用单位打出申请，由财务审核后，再由经理决定方能使用。报销坚持一把手一只笔签。杜绝了因部门经理多而产生的费用使用混乱现象。凡大项开支都要经经理办公会议同意会方能支付。杜绝了乱购乱买现象。

3、严把资金关。我公司按照分公司的规定坚持收支两条线。保证不占用保费户资金。确保公司资金的及时上划。控制了假保费的出现，确保了保费的真实性入合规合法性。

核保、核赔是我公司业务管理的两部分，核保管理是最初环节，抓住核保也就抓住了业务管理的主动权。因此，我公司加强了对核保人员、核赔人员的培训，提高他们的理论水平和业务素质，强化核保员持证上岗制度，支持尊重核保核赔员的工作和意见，对核保员没有签定意见的保单，不签定同意承保的意见，不强迫核保人员按自己的意见执行。

1、严格按照核保手册执行，必须熟练掌握以下几点方可岗：

（1）、熟练掌握保险基础理论和人身保险专业知识；

（2）、熟练掌握核保工作的基本方法、规定；

（4）、掌握《保险法》和《民法通则》、《合同法》等相关法律规定；

（5）、坚持原则，敬业爱岗，有较强的学习能力和协调能力。

（1）赔付率偏高

业务管理还不完善，有些规定没能认真执行，承保上把关有时不严，致使一些加保体，甚至拒保体进行了承保，在核赔上，调查力度还欠缺，导致有些出险的被保险人蒙避过关，增多了赔款额。改进的主要办法是对核保核赔进行科学管理，进一步对核保核赔人员进行定岗定职定责，核保核赔办法需更加完善。

（2）加快理赔速度

我们在公开服务承诺中承诺，小额赔款五个工作日赔付，大额赔款十个工作日赔付，并送赔款上门，由于理赔权限的限制，我们的赔案必须上报中心支公司后再进行理赔，所以佩服速度会延长，再这方面，我们会及时上报分公司，尽快解决，切实提高客户服务效率。

工作安排：

在下半年年我公司将继续按照“保规模，调结构，严管理，增效益”的经营方针，积极推进业务发展，具体工作安排如下：

1、切实有效的加强队伍建设，认真设立学习目标，建立学习型企业，抓好建立分级、分类培训体系，提升全体员工素质。

2、增员、增效，围绕多增员，增好员的理念，争取新增人数200人，改变队伍老化问题。

3、大力发展业务、提高服务质量。促进公司各项业务的发展，坚决完成分公司下达的各项任务。

4、加强优质服务，彻底纠正业务员误导现象的发生。

5、完善和建立公司各项工作机制，推进工作运行，防止决策和指导推动失误，进一步深化人事、用工、分配三项制度改革，增强公司活力，充分调动积极性。

**保险公司个人年度工作总结报告篇十**

xx年是xx寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是xx个险发展重要的一年，xx个险在中支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，紧紧围绕分公司及中支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xx个险xx年的工作情况和xx年的工作计划汇报如下：

截至12月1日，xx个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入xx万元，其中期交保费xx万元，趸交保费xx元，意外险保费xx万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至12月有营销代理人xx人，其中持证人数xx人，持证率xx%；各级主管xx人，其中部经理xx人，主任xx人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾xx年走过的历程，凝聚着xx太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

今年xx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xx个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。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，营销团队才能在市场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xx个险从根本上增强了凝聚力，xx个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

特别是在今年7月份百日大战中，推出了“群英会聚人\_大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，xx个险达成赴人\_大会堂的代表合计12名。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、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。

1、基础工作，立足长远发展，是xx个险长期以来始终坚持的方向，在xx年，xx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。

在早会经营方面，xx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。

2、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，特别在今年七月以来，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。

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；

3、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；

4、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。

针对xx的经验和不足，xx个险要做好以下工作：

1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、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。

3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。

5、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。

6、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，在中支公司的正确领导下，在xx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，让太保的大旗永远飘扬。

**保险公司个人年度工作总结报告篇十一**

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在20xx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，用自已的实际行动证明自己能做的更好!

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`憧憬和希望。

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，现在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可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

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，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

**保险公司个人年度工作总结报告篇十二**

又到年终岁尾,回首过去的一年，內心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽沒有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的`素质与才能，回首过往，中心陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手，在此我向中心的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。同时也将近一年的工作向大家做以汇报。

以身作则，任劳任怨。在工作中严格要求自己，响应中心各项号召，积极参加公司的各项活动。克服种种困难，不计个人得失，在工作设施不齐全、人员业务不熟练的情况下，带领医疗小组人员从头做起，加班加点学习业务知识，在短时间内完成了十五个涉及人伤(病)险种条款、医疗保险相关制度、医疗审核制度的学习。承担起多险种人伤案件接案、立案、查勘、跟踪、医疗审核等多个工作程序，赢得了客户的好评。发表相关信息达二十余篇。取得了一定成绩。较好的完成了领导交给的任务。

1、全年医疗审核案件220件，涉及十六个险种。剔除不合理费用达xx万元。

2、拒赔案件：立案前拒赔xx，金额达xx余元，立案后拒赔x，拒赔金额达xx万元。其中医疗责任险拒赔金额达xx万元。

3、全年医疗跟踪xx人次，涉及医院达xx家，既让客户了解理赔程序，又有效控制医疗费、误工费、护理费。得到客户的好评。

1、在工作中发现，多家医院存在收费不合理现象，导致公司和客户损失。在掌握足够证据情况下，多次到问题医院据理力争，截至目前，已有五家医院为我公司和客户退回不合理费用达1300元，为客户挽回了损失，也避免了我公司的损失，在客户及医院面前均树立了人保理赔的良好形象。

2、在中心领导的带领下，经与×假肢厂多次商谈，明确了各部位假肢安装费用及维修标准，对我公司赔付的伤者假肢安装时保质保量，且费用明显低于市场价。此协议的签定，使我公司的假肢赔付有了明确的标准，并大大降低了人伤案件中此项费用的赔付。

1、经过市场调查，结合\_\_×家政及各家医院的特点，提出护理费实行统一价格，既节省了理赔手续，又降低了此项费用的赔付。

2、涉及人伤(病)案件流程、非车险特别告知单证、人伤案件跟踪表、医疗审核表等单证。使人伤案件集中立案，集中医疗审核，简化了理赔程序，也大大降低了赔付。

1、将理赔工作前置，在交警队调解前为客户把关，审核相关单证xx次，为客户及我公司节省费用达xx万元。配合客户到法院解决纠纷xx，远到丹东、沈阳等地。避免我公司损失达xx万元。(医疗责任险一件xx元、车险xx涉及伤残、假肢费用、误工费、陪护费总xx万元)。

2、针对不同险种，配合中山、开发区、庄河等支公司处理人伤赔偿纠纷，不仅降低了赔付，同时为支公司稳定、争取了客户，得到了各支公司的好评。

1)在处理某医院医疗责任险过程中，因我们及时介入，使赔案顺畅快捷，得到了院方的认可，不仅保费在原有基础上翻了一倍还多，院方还向承保公司表示其他险种也要在我公司承保。

2)某承保公司在丹东多个客户出险后出现不合理伤残鉴定，此项不合理赔付多达xx万元，我们配合该承保公司到×中级人民法院参加诉讼，得到了法院的支持，避免了今后此项不合理费用的赔付。维护了人保公司的利益，树立了人保公司的形象。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn