# 2024年保险公司年度工作总结(精选12篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-04-04

*总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望...*

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**保险公司年度工作总结篇一**

我于20xx年加入xx保险这个大家庭，已是第x个年头了，在这不算短的时间里，我深感xx年是xx支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xx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情况做一个简要的回顾和总结：

我的xx年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作;下半年开始xx营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是xx万，截止到x月初，已经完成全年任务，截止到x月x日，我部共完成保费收入约x多万，超任务指标约x%，;xx年，部门给我下达的任务指标是x万，截止到x月3x日，我已完成保费收入x万(其中含x万)，排除xx新增业务按xx万计算，超出计划指标xx%，于xx年xx万同比增长xx%;此外，xx营销服务部实现全年保费任务约xx万，同比增长xx%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

在工作中勤于学习，刻苦钻研，积极要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要意义，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，比如阅读大量营销管理、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，除了内容上做足充分的准备，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。

同时，做好代理人服务工作，帮助他们填单，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xx营销部工作奠定了基础。xx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，‘万事开头难’营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位(是指签单人员在前期还没有到位)，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。根据乡镇的习惯，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，一天就跑几个场镇;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积极沟通，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。

xx营销服务部开业后，不到x个月的时间，实现了保费收入xx万，实现业务增xx%，高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。此外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，通过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单;在日常业务上或私人生活圈中，我经常和符合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名;作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在xx年“五四青年节”，便联谊活动xx支公司一同组织参观了邱少云纪念馆;作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在”职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

在xx年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

1、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，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。

2、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。

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希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能力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

xx年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加的困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年我将具体从以下几个方面着手：

1、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能力。

2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，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。

5、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xx年我们会做的更好，xx支公司的明天会更加辉煌灿烂!

**保险公司年度工作总结篇二**

现将我公司20xxxx体工作情况及20xxxx作布署安排报告如下：

20xxxx们在省、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20xxxx2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20xxxx“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。

**保险公司年度工作总结篇三**

有收获，回顾之前的工作也是对你以后工作的挑战，所以做个总结，简单回顾一下最近的工作。

我是做保险工作的，自然想抓业务。在最近的工作中，我密切关注自己的业务，全面处理保险业务，完成了每一项业务。保险要做好，就要保质保量。在我最近的工作中，我抓住了每一个客户，尽可能地帮助他们处理业务。同时在推荐保险的时候，也给客户推荐了其他类型的保险，赢得了为客户办理各种保险的机会。我尽力成功处理每一个订单，为公司赚取利益，为客户争取更多权益。在短时间内，我们达到了公司的标准，为自己积累了大量的客户，为我们以后的工作铺平了道路。

公司举办培训活动，我积极参加，因为觉得还有很多地方做得不够好，所以在这次培训中抓住了机会。在培训班上，努力学习保险业务的知识，以及如何更好的销售保险，从而做好公司的保险业务。我可以将培训中学到的知识运用到工作中，在为客户办理保险的过程中，尽力提供微笑服务。

执行力方面，我做的不是很好。通常上级布置的任务下来，我不会马上去做，但是会推回去。如果拖了，很容易忘记，所以执行不到位。后来想起要做的时候，不能及时完成，对公司不好。因此，这方面的改进尤为必要。然后就是工作的思路不是很清晰，在工作的过程中，不能按照流程走，但是会有偏差，所以当工作最终完成的时候，是不可能形成详细的计划的。

以上是我个人的工作总结，工作中有得有失，但总的来说，这份保险工作让我收获不少。最近这份工作，基本完成了公司让我做的事情，但也有漏洞。所以在以后的长期工作中，我会努力改善自己的问题，弥补不足，努力为公司争取更多的利益，为自己以后更长的工作寿命不断改进。希望领导和同事给予支持。

**保险公司年度工作总结篇四**

一年来，xx保险xx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。

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、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、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xx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。

“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、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。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。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。

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客户。我的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xxxx元，其中车险保费xxxx元，非车险业务xxxx元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

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，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，不断创新，规范运作，取得了很成绩。

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，我毛司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

**保险公司年度工作总结篇五**

时光飞逝，20xx年即将过去。回顾过去的一年，我不禁感慨万千。时光飞逝，转眼间，它将跨过一年的门槛。回顾过去，虽然没有辉煌的成就，但也经历了不平凡的考验和磨砺。现将20xx年的工作简要回顾和总结如下：

在公司经理室的领导下，核保部总结往年的工作经验和教训。核保部制定了本部年度工作目标：提高服务意识，转变观念，以市场为导向，做好业务质量控制，加强与各部门的合作与沟通，积极推动业务发展。积极响应\"稳定发展,完善管理,加强改革创新\"的工作思路,努力全面实现\"效益优先\"的目标“一是改善和纠正承保部全体员工的服务态度，从人才交流中心专门挑选优秀的服务人员坐在柜台前。规范文明语言。提高发单效率，使承保部人员受到公司内外人员的高度赞扬。每月月初，对各类保险业务进行统计，并将各种数据报告上报国企相关部门。

**保险公司年度工作总结篇六**

1.总体情况：

本年度保险公司经历了全行业的波动，但公司总体实现了良好的业绩和财务表现。全年签单量同比增长20%，营业额同比增长25%，业务规模得到了优秀的扩展。

2.业绩：

今年公司主要的保险产品销售均好于预期，其中最出色的是意外保险。对公司的财务收入也起到了关键作用。合理的业务策略和高效的销售团队帮助企业实现了业绩目标。

3.团队建设：

在团队建设方面，公司加强了员工培训、激励、搭建沟通平台等方面工作。除此之外，公司也为员工提供更好的福利和职业发展机会，以激励员工的工作热情和努力。

4.业务拓展：

公司积极开展新的业务拓展，特别是在汽车保险和健康保险方面取得了非常好的成绩。公司未来将继续推广这些业务，提供更多不断更新的服务。

5.客户服务：

公司在客户服务方面取得了进展。客户满意度得到了提高，因为公司推出了一些方便的在线工具和技术解决方案，如在线保险理赔等等。

6.风险管理：

在风险管理方面，公司审慎控制增加了业务投入，确保整个企业运营安全。企业采用严格的审批程序，有效地降低了风险。

7.公司战略：

公司持续推进对以新的技术和市场趋势的了解，并策划和实行可以帮助企业扩大的新的销售策略和工作计划。公司未来将抓住新的机遇，做好企业的战略规划。

8.创新：

公司大力推动创新，打造具有独特性和竞争优势的产品和服务。该公司持续开发新的技术和身份验证解决方案，以满足业务的需求。

9.社会责任：

企业致力于履行社会责任，积极参与慈善事业、环境保护等公益活动，为社会谋福利。公司在这方面也取得了一些成绩，不仅得到客户的好评和信任，也得到了社会的认可。

10.展望未来：

公司将继续坚持“优质保障，诚实守信”的核心价值观和他人为己的服务理念，以顾客满意为导向，不断完善自身和提高服务质量，为客户带来更好的保险体验。11.业务拓展：

今年，保险公司广泛调研市场需求，针对客户真正的保险需求，推出了一批先进、便捷与高品质的保险产品，尤其是汽车保险和健康保险方面，确保了业务快速发展，为客户提供了更多的保险选择，为保险公司业绩提升注入了动力。

12.客户服务：

保险公司不断加强对客户的服务，积极争取新客户、挽留旧客户、增进客户满意度，形成了良好的服务口碑。为了方便客户理赔，保险公司引进在线理赔系统，让客户能够快速、便捷地处理理赔事宜，使客户在最短时间内得到最优的服务体验。

13.风险管理：

保险公司建立完善的风险管理体系，有效控制风险，压减损失，减少业务的投入，提高了中长期的业绩水平。公司采用了最先进的技术和高度审核流程来确保投资的信用可靠，降低风险，达到商业运作的目标。

14.团队建设：

针对员工的成长和学习，保险公司采取了多样化的培训方式、奖励机制与穿的系统，使员工逐渐成为高效专业的团队，为公司实现目标做出贡献。同时，保险公司也注重员工的身心健康，提供良好的福利，并建立了更好的\'通讯平台，以便员工之间更直接和双向地沟通，共同创造更佳的工作氛围。

15.创新：

保险公司致力于打造高品质智能服务，创新客户与企业的互动方式，不断扩大服务范围，以精度为基础，以价值为导向，不断推进技术升级提高保险产品的创新性，以应对越来越激烈的市场压力。

16.社会责任：

保险公司积极履行社会责任，关注消费者和社会的需要，支持社区和公益事业，积极参与慈善事业。为了方便客户和意外受害者，密切合作，并修建公共设施、提供经济援助。通过加强自身的建设，推动社会的贡献，公司获得了广泛的赞誉和声誉。

17.公司战略：

在未来，保险公司将继续推进互联网+保险，整合资源，打造全新模式，推动保险行业向更高水平发展。提高保险产品的创新性，同时加强风险监测；优化业务流程，进一步提高客户满意度；加强社会责任的意识，通过社区和公益事业的支持，推动保险行业向更高水平发展。

18.展望未来：

未来，保险公司将继续坚持追求卓越的品牌与产品、完善服务机制，为更多的客户提供高品质的保险服务。进一步加强团队建设，持续提升员工素质和专业能力；积极扩大业务拓展，适应市场变化，提高业务规模；充分权衡风险，提升风险监控能力；强化对于信用风险和资本要求的管理，以保证业务顺利发展；并事务未来更美好，实现公司发展长期目标。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**保险公司年度工作总结篇七**

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!

**保险公司年度工作总结篇八**

时光荏苒，岁月如梭。转眼之间，我们就步入了20xx年度，结束了20xx的工作。在此辞旧迎新之际，为进一步提高20\_的各项工作绩效，我特根据上级领导要求对我个人在20\_年度的各项工作做出总结。回顾20\_年度，我在上级领导的正确指导下，在各部门同事的支持与配合之下，较好地完成了本年度的公司安排的各项工作任务，为我公司的工作绩效做出应有贡献。现将工作总结如下:

我于今年\_月份进入我\_财产保险公司工作。自进入公司之初，我在我公司大厅进行了为期三个月的工作实习。在实习期间，我较好地完成了公司上级领导所安排的各项工作任务，积极向我\_财产保险公司的老员工进行学习，虚心请教和吸取老一辈员工经验，做到了在较短的时间内融入了我\_财产保险公司，并熟悉的掌握和了解了我公司的各项保险业务，做到主动接待，热情服务，用真挚，微笑的服务态度，赢得了顾客的一致好评，和领导以及同事的一致肯定与认可。

我于去年4月份被分配到办公室进行工作。自进入办公司工作以来，我坚持在竞争中求生存，在竞争中促发展的工作理念。立实踏实工作，勤恳做人。在工作中，我做到及时接听和转接电话，并将来电信息准确记录，及时转到相关部门进行处理;热情接待来客，使客人有宾至如归的感觉，得到客人一致好评。同时，我还坚定职责尽可能的负责好办公室的文秘、信息、机要和\_，做好办公室档案收集、整理工作等工作。及时对总经理办公室的卫生进行清洁，并坚定做好各项会议纪要。准确做好公司公文、信件、邮件、报刊杂志的分送工作，以及及时负责传真件的收发工作。此外，我还坚定自身岗位职责负责保管好办公室仓库物品，做好物品出入库的登记，按照公司印信管理规定，保管使用公章，管理好员工人事档案材料,建立、完善员工人事档案的管理，严格借档手续。在今年我紧密围绕上级领导要求撰写了四篇工作稿件，做好公司宣传专栏的组稿工作。

在办公室工作的一年来，我除了做好办公司的各项工作之外还坚定负责好公司内的部分财务工作，一年来，我坚持每月报表的邮寄及社保的打表，管理好办公各种财产的合理使用并提高财产的使用效率,提倡节俭。并及时做好社会保险的投保、申领工作。坚持定期统计每月考勤并交财务做帐，留底。此外我还积极的接受并做好领导所安排的其他临时工作。为我公司的保险工作带来保障。

**保险公司年度工作总结篇九**

半年来，我按照区委、上级的部署，在人力资源和社会保障局领导下，在上级业务部门指导下，紧紧围绕全年目标管理任务，紧扣重点，突破难点，强化管理，提升服务，较好地完成了各项工作任务，现总结如下：

1、参保单位及人数：全区参保的企业单位家，机关事业单位家，参保的企业及灵活就业在职人数达\*\*人，实际缴费人数\*\*人(完成出国留学全年目标任务)，企业退休人数达\*\*人;参保事业在职人数\*\*人，完成全年目标任务119 %，事业退休数达\*\*人。

2、企业养老保险扩面：\*\*月份全区已新增企业养老保险参保人数\*\*人，完成全年目标任务%。

3、基金征缴：截止\*月底全区共完成企业养老保险征缴 \*\*万元，完成全年任务%，完成事业养老基金征缴 \*\*万元，完成全年任务\*%。累计征缴基金(含\*和养老保险基金)\*\*万元。

4、养老金发放：\*\*月份共发放企业养老金\*8万元，共发放事业养老金\*\*万元，累计发放\*\*万元，按时足额社会化发放率\*。

5、同级财政补助。上半年共落实企业养老保险同级财政补助\*\*万元，完成全年任务%。

6、上解资金：上解省级调剂金\*\*万元，完成全年任务 % 。

7、基金结余：截止\*月底全区共累计结余企业养老保险基金\*\*万元，累计结余事业养老保险基金\*\*万元，两项合计共累计结余\*\*万元。

8、被征地农民社会保障工作：今年1-6月份共新增被征地农民养老保险和生活保障人数\*\*人，完成全年目标任务 。

1、企业养老保险扩面征缴力度加大。扩面征缴是社保工作重点难点，为抓好这项工作，我局实行全员目标管理考核责任制，将扩面征缴指标进行细化分解，任务落实到人，同时加大对乡镇街道考核调度力度，充分调动乡镇街道及社区劳保机构工作人员积极性，落实奖励机制，构建了区、乡(街)社区三级社保扩面工作体系。上半年先后在晶珠广场、太平小区广场、鸿运数码广场、西园市场、立新机电市场及2\*个社区开展社保政策知识宣传，发放各类宣传资料\*余份。为形成推进扩面征缴的强大合力，与区劳动保障大队一道深入全区用人单位进行法律法规政策宣传，对拒不签订劳动合同拒不办理社保的用人单位申请区法院强制执行，有力地推进了扩面征缴工作。我局还与区地税局加大衔接协调，上半年将xx年地税代征单位和个人的养老保险手续全部办结。贯彻落实好湘政办发号文件，妥善处理了小集体工、家属工、五七工等职工参保事宜。

2、机关事业养老保险工作规范运行。坚持不转向、不停步、不后退三不原则，稳妥推进事业养老保险工作。我区机关事业养老保险全面实现电脑化管理，电脑结算收缴和拨付单，全区区直差额、自收自支编制工作人员、乡镇七站八所及卫生系统各医院、环卫系统、街道差额和自收自支事业编及社区工作人员事业养老保险手续均走上规范化运行轨道，基金征缴增幅明显，欠缴情况逐步消除。

3、确保养老金按时足额发放。离退休人员养老金能否按时定额发放，关系社会稳定和广大离退休人员切身利益，上半年共发放退休人员养老金\*万元，其中事业退休人员养老金\*\*万元，企业退休人员养老金\*\*万元，发放实现了企业养老金系统内发放要求，财务业务关联，并有效克服停电等客观原因引起的不便。

四是认真做好离退休养老金调待工作，\*月份全面完成了企业退休人员养老金第八次调待工作。

4、深入基层推进被征地农民社会保障工作。上半年，我局与乡镇街道及有关部门一道，深入到全区各征地项目村组广泛宣传被征地农民社保政策，先后深入联合街道杨柳村、红湘街道联合村等，办理被征地农民参保手续325人，其中办理参加养老保险324人，办理参加养老生活保障1人。

5、基础工作和经办服务能力大大提升。上半年我局接受了市审计组对社保基金的专项审计，对审计指出的问题认真整改到位。同时加大政务大厅工作人员业务政策培训，做到一岗双责，一事两岗两审。

6、城乡居民养老保险信息数据采集工作全面完成，并受到省人社厅的通报表彰。积极向省申报城乡居民养老保险试点材料，省厅已正式批复我区为全省第四批城乡居民养老保险试点县市区。

**保险公司年度工作总结篇十**

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家，保险代理公司家，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。

针对以上情况，我公司就濮阳保险市场和中介业务进行了认真的分析和研讨，通过分析和研讨我公司制定了结合濮阳实际发展中介业务的经营策略。

一是自身定位，我公司在濮阳成立不久，如何在濮阳树立良好的形象，创出中华联合财产保险公司的牌子尤为重要。为此，我们既考虑如何发展中介业务，又考虑如何规范经营。在中介业务的发展上，我们以长远的眼光开拓发展中介业务，而不是以牺牲自身利益为代价发展中介业务。

二是以合理的价格介入中介市场。目前，濮阳经营保险的主题较多，部分保险公司已低保险价格、高手续费返还为手段来掠夺中介市场，诚然，低保险价格、高手续费是介入中介市场的杠杆，但不是唯一的做法，对此我公司认真分析市场价格，在公司整体运作规定范围内结合濮阳实际制定出自身适应中介市场的保险价格和费用，以达到最佳的平衡点。

三是以优质服务赢得中介市场。以优质服务为着眼点，切实将优质服务看成公司发展的生命线，具体的来说，我公司做好了签约前和签约后的优质服务，设立专人负责对签约代理单位服务，明确专人管理。四是搞好中介代理的信息收集，随时掌握中介代理市场的发展趋势和动向，并针对具体情况，制定出符合市场运作实际的经营策略，从而，为快速、稳健发展中介业务奠定良好的基础，五是加强管理。中介业务存在着点多、从业人员杂、业务广和只求效益，忽视管理等因素，为此，我公司着重从以下几个方面进行规范：规范代理协议的签订;规范单证管理;规范保费结算流程;规范与代理公司的沟通制度。

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，对此，我中介业务部将认真分析原因，积极寻求对策，加强包括车险在内的各类险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展中介代理营销。

在我公司的业务中，中介业务各项工作是否取得预期效果，对我公司的经营管理具有举足轻。

**保险公司年度工作总结篇十一**

加入xx分公司，从事不熟悉的寿险工作。在过去的一年里，在公司领导的亲切关怀和其他师傅的热心帮助下，我已经能够从一个保险门外汉独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上没有任何违法违规行为，与整个部门的员工一起更好地完成领导和上级交办的各项任务。以下是我过去一年工作的报告。

第一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司、分公司、部门组织的各类政治学习、主题教育、职业教育活动、组织活动、文娱活动，无无故缺席；能坚持正确的政治方向，主动从各方面提高自己的政治素养和思想道德水平，在思想政治上有所进步。

第二、努力提高专业素质和服务水平

积极参加上级公司、分公司、部门组织的各种业务学习培训和考试，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质培训，不断提高业务操作技能和服务客户的基本技能，掌握应有的专业业务技能和服务技能，能够熟练处理各种业务，了解公司经营的各种业务产品，进行有针对性的宣传和推广。

第三、严格执行各项规章制度

一年来，我们能够严格执行上级公司和分支机构的规章制度、内部控制制度和服务规定，坚持使用文明用语，不越权，不以权谋私，没有任何客户投诉或其他违法行为。业余时间自律，不参与赌博、买xx等不良行为。

第四、完成分公司和部门交办的各项任务

在过去的一年里，我能够兢兢业业，勤奋努力，早出晚归，坚守岗位，默默奉献，积极完成分公司和部门交给的所有任务。能够积极照顾部门的营销工作和任务，积极营销电子银行业务、各种银行卡等中介业务。

一年来，带着对保险营销的热爱，努力履行自己的`工作和岗位职责，按照上级领导的要求，努力做好各方面的工作。我取得了一定的成绩，赢得了领导和同志的赞誉。回顾过去的一年，我对自己的成绩很满意，但同时也发现自己与秀的员工相比，还有一些差距和不足。但是，我有信心和决心努力工作，在未来的工作中寻找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自己的整体素质，做好工作。

**保险公司年度工作总结篇十二**

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，艰苦奋斗，求真务实，勇创一流，带领各部门员工围绕发展这个中心，进一步转变观念，改革创新“立足改革，加快发展，诚信服务，提高效率”面对竞争日益激烈的保险市场，公司增强了核心竞争力，开展多元化经营。通过努力和努力，公司保持了良好的发展势头，为大地保险公司的可持续发展做出了应有的贡献。

在过去的一年里，我一直把培养会展人员的专业素质作为团队建设的重要组成部分，并与经理室一起实施了有针对性的培训计划，以加强领导和员工队伍建设。

业务管理

“没有规矩，就没有规矩”。为了使一家公司稳步发展，我们必须制定规范并加强管理。管理是一种投入，它将产生效益。我负责商业工作，我需要从管理层寻求利益。只有不断完善各项管理制度和方法,真正落实到行动上,才能见成效,见效益。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任务，制定各部门的周、月、季、年销售计划。在制定计划时，应根据各险种的特点、客户特点和部门情况，确定各部门合理且可实现的目标。目标确定后，我遵循“落实一切，监督一切”的方针，通过加强对过程的管理和监控，确保各部室目标和计划的顺利完成。

2、作为负责业务的经理，我非常重视各展览部门的团队建设。始终重视部门经理和部门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和业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学习知识、总结经验，提高了员工的整体素质。培训重点是学习保险理论知识和展示技能，强调团队精神的培养。学习促进了各团队素质的不断提高，为公司的持续稳定发展奠定了坚实的基础。

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