# 最新保险公司个人工作总结(大全8篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-08-08

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。保险公司个人工作总结篇一20xx年，我公司在分公司党委、总经理室...*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**保险公司个人工作总结篇一**

20xx年，我公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，克服不利因素，转变经营观念，为实现以效益为中心的总体经营目标，公司积极响应分公司关于做好集中管理工作的相关要求，优化险种结构，业务结构较之以往有了较好的改善，垃圾业务大量减少，控制风险能力得到提高。同时，公司将落实实践科学发展观做为贯穿全年工作的主线，在市场竞争中依靠优质服务奠定了保险的品牌影响力。

根据分公司的工作安排，结合我公司实际，现将我公司全年工作总结如下：

一、20xx年各项经营指标完成情况

为了确保今年各项经营目标的实现，公司班子成员团结协作，广大干部员工集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，扬长避短，积极寻求新的业务增长点。公司将有效控制风险作为今年业务发展的基本原则。

二、各项工作开展情况总结

(一)、业务管理方面

车险业务一向是公司整个业务经营中最具有代表性的，但车险赔付率很难得到控制，为了控制风险，公司经过市场研究，同时遵循分公司的业务政策导向，大力扶持非车险等效益险种。公司今年加大攻关力度，承保了一直由人保公司牢牢把握的铁路货物运输险业务，对我公司优化险种结构起到了推动作用。

我公司的业务工作在开展中严格按照分公司的管理要求，严格执行省保监局和省保险行业协会的各项管理规定。坚持依法合规经营、坚持规模和效益并举的战略方针，加强业务内部管理，限制承保垃圾业务，杜绝经营风险。

今年公司在业务承保上，停止了出租、租赁车、农用三轮车、低速载货车的承保，对营业性货车必须在投保商业三者险和附加险的同时，才能投保车辆损失险;对车上人员和车上货物的承保限额做了调整，营业性货车车上人员每人限额5万元，车上货物每车限额5万元，大大降低了经营风险。面对现在市场环境，客户购买高价车日益增多，我们严格按照公司针对高价值车辆相关管理规定，承保车损险时按不同车型类别进行上浮，对禁止承保的稀有车型严格把关禁保，如遇特殊情况，我们逐笔以oa签报形式上报分公司请示审批，充分尊重分公司的承保建议。

参考。业务开展必须做到在风险管控上绝不放松，正因为非车险保费规模远不及车险业务，所以我公司对每一笔拟承保非车险业务都会仔细斟酌，将风险尽可能降到最低。

(二)、承保管理方面

按照分公司业务承保规定，我公司结合实际情况，出台了中心支公司20xx年车险业务和非车险业务承保管理办法。在20xx年业务工作方面做了以下几点主要管控工作：

1、一线签单内勤严把投保、批改手续资料关，保证签出去的业务手续和资料的真实性、准确性和完整性;投保单必须投保人本人签章，杜绝代签现象的发生。

3、加强对营业性货车、家庭自用车的风险管控，严格按照保监会的费率浮动进行承保，列入黑名单或存在道德风险的业务坚决不予承保，每月监控上述两车型分险种理赔报表，发现问题及时调整。

管理员每周六上午半天实行周末培训制。通过培训不仅可以提高业务内勤对专业知识的掌握，还能及时对一周内日常承保工作中出现的问题和不足进行解决和强调。加强各县区机构在业务发展中对风险管控的能力和各项考核指标的严格控制，有效杜绝了经营风险。

(三)、单证管理方面

1、严格按照分公司单证管理要求，中支配备有专职的单证管理员，县区公司指定专人或业管内勤具体负责单证管理工作。从单证的领用、入库、发放、核销，坚决做到账目、系统、实物三对照。对重要空白单证更是严加监管，定时盘点，决不允许有一份空白单证丢失。在单证工作管理上，市公司出台了一系列单证管理规定，对单证管理人员的调离，必须有市公司单证管理员负责交接。20xx年全市单证管理员比较稳定，没有发生更换情况。

2、公司完全按照分公司单证管理制度去执行，各类单证登记簿登记齐全，空白单证盘存清楚准确，单证核销及时并坚持核旧领新的原则发放新保单，我公司没有发生过单证遗失的情况。

3、进入20xx年，按照分公司的要求，对基层公司所有业务承保档案实施集中管理，我公司是第一批集中管理单位之一。今年元月份，市公司对所属的2个县和2个业务部实施了业务承保档案集中管理，承保印章上收到市公司，单证统一领用，集中销号。4月份，又对全市的所有的非车险业务实行集中签单，有效控制了经营风险。5月份分公司对我公司单证集中管理后的各项工作进行了全面验收并一次过关。

(四)、依法合规经营方面

我公司坚决按照保监会70号文件精神和省保监局、省保险行业协会、省保险行业自律共同体的制度、规定去执行，坚持依法合规经营。在车险业务承保上，按照规定的费率、优惠系数，代收代缴车船税和信息平台的数据，严格把关签单，从没有出现违规违纪的现象。在今年历次的保险行业自律共同体检查中，我们中支没有出现一例违规案件的发生，在财险市场上我们能够严以律己，走在同行业的前列，为规范财险市场做出了不可抹灭的贡献。

(五)、理赔客服方面

施办法，有效排查承保标的风险比较突出的标的，认真研究分析，评估发展中与风险存在的根源，采取有效的应对措施，防范化解承保引发的各种风险，建立长期的督促机制，定期提出整改意见，组织员工分片包干，落实到人，及时发现问题及时整改，最大化保证承保标的安全。

由于理赔客服工作事务性的工作比较多，业务流程处理起来较为繁琐，每个岗位或环节都影响案件的质量和进度。针对理赔工作的特点，公司对重要的岗位加强管控，突出骨干员工力量，不断改善工作氛围，创造条件，建立团结和谐的员工队伍。

今年理赔客服工作制定了多项管理制度，强化工作纪律，细化工作流程，制定出一系列的有效可行制度。不断采取会议的形式，商讨疑难问题，及时有效的解决。调动员工的工作积极主动性，让每位员工负有责任感。相对制定了查勘定损监控日志，随时掌握外勤人员工作状态;实施考核内部化，在公司制定考核的基础上，部门再次进行考核，奖罚分明，通过考核来约束员工的工作行为。坚持实事求是，不断转化服务理念，有局限性的服务转变为大服务意识。在实际工作中突出服务亮点，做好具体实施工作。近一步加强与其他展业部门的合作，为公司和客户提供理赔服务。

客服部先从定损环节把关，控制工时费，配件价格下浮点数加大，残值的处理得到了全面控制，人伤方面继续对不符合用药标准的坚决予以剔除，严格按照标准给付其误工、护理、伙补等各项合理费用;诉讼案件为减少诉讼纠纷，能协商的就协商，不能协商的最大程度的降低诉讼成本，力争胜诉率。赔案上更是严格审批，对赔案有嫌疑的案件，及时抽调骨干人员协同检察院人员对此案件调查取证，得到有效证据的坚决严肃处理;对赔案中弄虚作假，坚决做拒赔处理。

通过全体员工的共同努力，完成了上级领导布臵的各项工作任务。今年共处理疑难案件近40起，解决纠纷案件20起，拒赔案件7起，调查疑难案件17起，直接为公司挽回涉及理赔金额近30万元。得到上级分公司通报表扬3起，总公司数据质量通报1起。未决清理奖励4000元。通过媒体正面宣传报道两次。

三、工作中存在的不足

1、业务基础管理工作还很薄弱，各项管理制度、承保规定不能严格落实到位，还有个别投保单和保单送达函存在代签字的现象。验车承保制度我们一直在努力坚持，但还有个别业务承保中验车不能落实到位，给公司的正常经营带来了潜在风险。

2、上半年认识上出现了偏差和误解，只为追求效益，放弃了部分车险业务的承保，没有兼顾到效益和规模同步发展，犯了认识上错误。直至7月份省公司精算小组对我保险分公司各项指标进行分析中看出，多半车险业务仍然需要我们大力发展。我公司及时调整经营思路，在下半年这几个月里业务规模下滑的局面已经得到缓解。

3、优化产品结构没有落实到实处，险种结构不尽合理,全市普遍存在非车险业务发展缓慢,特别是人险业务没有提高到议事日程上来,重视不够,力度不大,措施不到位。

4、各县区公司机构于年初进行了合并整合，受公司政策变化等多种因素的影响，从思想观念上没有及时调整，放松了业务发展这条主线，业务上出现了等待、观看等消极因素，造成业务发展思路不明确，员工队伍的向心力和凝聚力不强，展业积极性不高，制约了公司整体业务的发展。

5、对大项目的攻关与协调没有引起高度重视，发展思路不明确，缺乏攻关力度。

6、理赔流程的时效需要进一步加快，特别是县区有理赔权限的公司要加强管理力度，提升执行力。提升查勘定损管控和缩短操作耗时，缩短赔案流转时限。

7、提升法律意识，建立协调机制。全体理赔人员要树立法律意识，杜绝不必要的诉讼纠纷，在与客户沟通之间要尽量采取有效手段，与客户达成一致意见。上下级岗位之间要建立沟通协调机制，有效沟通，相互协调，圆满解决问题。

8、加强理赔数据管理。为了公司未决金额对未决备金的提取和上报，日常加大对理赔人员的监控和督促，制定考核办法，严格考核制度，坚决落实实施。明确责任追究，落实到岗到人。

四、20xx年的工作打算

为确保规模和效益实现双丰收，保证全年目标任务的顺利完成，我们需要做以下工作：

1、继续深化改革，注重引导，树立效益为中心的经营原则，大力发展效益险种，摒弃不良业务，加强对分公司集中管理政策的落实力度，实现公司健康持续发展。在保证“好”的前提下，加快业务发展。要优化险种结构，转变增长方式，大力发展效益险种和优质业务，重点扩大意外险、家财险、企财险等效益险种的业务规模。加强风险管控，严格承保条件，对风险大、赔付率高的业务要坚决舍弃。在保证承保质量的基础上，进一步扩大政策性保险的承保范围和覆盖面。

2、加强经营管理，提高经营效益。要在规范管理、科学管理上下功夫，修订、完善公司的各项规章制度，突出流程管理、环节控制。加大考核力度，提高执行力。重点抓好签单承保、查勘理赔、应收保费控制等关键环节，以管理促发展，向管理要效益。充分利用政策导向，在对基层单位目标考核和员工业绩考核中，加大赔付率、应收保费的考核权重，突出效益和质量，促使各机构、部门和全体员工真正把科学发展观融入到理念中，落实在工作上。

3、加强组织领导，认真解决当前工作中存在的只要问题，在总结经验和教训的基础上，对20xx年的各项工作早布臵、早动员、早安排。总经理室成员实行分片包干制，督导各县区的业务发展工作，市公司业管部牵头对基层公司进行全方位的业务培训，业务咨询和业务督办。帮助解决业务发展中的难题，确保全年目标任务的顺利完成。

**保险公司个人工作总结篇二**

1、认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

2、按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

3、认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

**保险公司个人工作总结篇三**

（一）上半年工作的主要亮点

上半年，我们深入贯彻落实省公司关于全年工作的要求，坚持以改革创新为动力，以加快发展为主线，以效益为统领，以依法合规为基础的工作方针，管理与服务同步推进，全司上下同心协力，勇于开拓，奋力拼搏，较好地完成了上半年的各项任务和经营指标，公司全面建设取得新成绩。上半年工作亮点主要体现在以下八个方面：

亮点一：各项经营指标全面实现

从发展指标看，截至6月末。累计实现保费收入亿元，增幅%，低于行业个百分点，超全省百分点。市场份额%，同比百分点领先个百分点。

从管控指标看，6月末，赔付率%，费用率%，综合成本率%，应收余额万，应收率%。从盈利指标看，6月末，实现利润总额万元，完成年计划的%，超时间进度个百分点。在地区行业亏损面达%的情况下，公司利润指标继续向好，抗风险能力得到明显提升。

亮点二：车险业务呈现持续反弹回升态势

上半年，突出车险发展龙头作用，对标市场，及时应对，紧跟市场增速，紧紧跟踪车险续保率、新保率、转保率关键考核指标，加大激励力度，实现了车辆业务的持续高速发展。实现车险保费万元，增速%，与市场基本持平。认领目标达成率%。市场份额%，同比增个百分点。车商、电商渠道全面推进。车商保费收入万元，认领目标达成率%。其中新车业务保费万元，增长%，全省排名第一。电商上半年完成三进入团购项目x个，电商完成保费收入万元，增速%，全省排名第x。

亮点三：商业非车险超速增长

上半年共实现非车险保费万元，认领目标达成率%，增速%。其中：商业非车险实现保费万元，认领目标达成率%，增速%，超行业增速个百分点，市场份额3%，同比增加个百分点。政策性农险保费收入万元。

亮点四：机构改革与管理机制创新成效显著

机关部门设置更规范、职能更清晰、职责更明确、业务关系更顺畅。设立重点客户业务部对促进非车险业务发展发挥了重要作用。

实行中层干部竞聘、员工双向选择上岗的竞争机制，增强了员工的紧迫感、责任感，员工的积极性与创造性得以较好调动与发挥。

今年加大绩效考核挂钩力度，在完善考核指标体系和评价体系的基础上，对所有层级的人员进行考核，无一例外。在业务发展方面突出考核市场增速与市场份额两项指标，真正做到了不盯计划盯市场。公司加大绩效考核执行力度，在考核落实上切实做到叫真章，不搞花架子。考核机制的完善和有力执行，增强了公司发展的内在动力。

亮点六：这“四强化”实现精细化管理水平再提升上半年，我们通过强化关键环节管控机制的落实，有效推进了精细化管理水平的进一步提升。

一是强化车商合作管控机制，合作效率得到提升。建立事故车辆送修管理平台，完善送修考核制度，对送修流向的执行奖优罚劣。每周发布送修效能提示，每月发布送修效能预警，以送修效能和代理业务质量作为调整合作政策的依据，有效调动了店（厂）代理业务积极性，提升了店（厂）代理业务规模和份额。二是强化it平台建设，it服务保障水平大幅提升。合作开发车队、续保、人力资源绩效三套管理系统，建立数据查询平台，安装和更换了自动电源、pc机、络线路、监控设备。三是强化销售费用差导化配置机制，资源效用明显提升。以险别、客户群、渠道、业务xxxxxxxx、出险情况五个维度，车险手续费向优质业务倾斜；制定月度新车费用支持方案，提高家用新车手续费上限标准；加大竞回业务的奖励力度；对非车险效益差的业务及时调整承保政策，促进了盈利能力改善。

四是强化理赔关键环节管控，理赔管控能力进一步提升。围绕“队伍、成本、服务”三大工程，建立理赔全员考核评价体系；按月、按查勘组、按险种进行理赔数据分析；多措并举，有效降低了赔付成本。人伤跟踪、打击欺诈、诉调对接、损余物资回收等工作都取得可喜进展。

亮点七：以客户为中心转型稳步推进

一是积极推行客户经理制，一对一配置团体客户、专属客户经理，提升了客户维系能力。

二是客户信息真实性明显提高。

三是积极推进差异化服务，对vip客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，客户满意度明显提升。

四是规范员工礼仪行为，提升了窗口服务标准。

五是成立了诉讼调解委员会，加强了与职能部门沟通协调，理赔服务标准化水平有新提高。

六是服务职场建设全部达标。

亮点八：公司精神面貌发生深刻变化

随着公司各项改革创新的深入推进，管理制度和考核机制的完善，党的群众路线教育实践活动的落实，员工教育培训工作和企业文化建设的深入开展，公司员工的精神面貌发生了可喜的深刻的变化，为公司各项任务的完成和持续健康发展提供了强大的精神动力和保障。

一是市场意识、服务意识、团队意识、责任意识、法规意识不断增强；

总结上半年工作，我们必须清醒地认识到，虽然取得了一定的成绩，但仍然存在很多不足和差距。公司发展进入关键阶段，我们必须着力解决以下六个难点与不足：

一是基层销售能力不足。销售模式和展业走向需深入思考，这是发展的重点和难点。特别是月末后，保费基数将持续抬升，发展的压力不容忽视，要提前做足准备。

二是关注车险盈利能力弱化趋势。虽然车险ab业务占比%，较去年末上升了百分点，车险业务结构有明显改善，但要注意盈利能力弱化的趋势。业务结构还有很大的调整空间。交强险处于亏损状态。

三是服务能力释放不明显。基础服务工作还有很多不达标的地方，以客户为中心转型年的服务探索和实践还不够。四是精细化管理还有很大上升空间。数据分析能力不强。一方面习惯于传统的\'指标通报，多维度、专业性、市场化的指标对比不到位；另一方面，通过指标分析折射出的管理问题研究不到位，透过现象看本质的能力还需提高，要为决策提供可靠依据。五是执行力和落实能力还有待提高。表现一：执行效果与安排部署有偏差、不到位；表现二：落实执行按部就班、“坚决不走样”，缺少创新；表现三：政策学习和宣导不到位，有令不行、有禁不止。

二、凝神聚力，再接再厉，全面完成全年经营目标下半年工作的总体要求是：认真贯彻落实省公司半年会议精神，紧紧围绕中心，进一步理清工作思路。按照目标导向，聚集问题，缺口管理、过程监控要求，结合实际抓好落实。动员全系统干部员工，居安思危，乘势而上，凝神聚力，再接再厉，圆满完成全年经营目标。下半年公司发展的定位和目标是：在上半年基础上，对标全年目标，主攻三季度，确保超市场平均增速，重点经营指标完成90%以上。实现下半工作目标，必须抓好五项重点工作。

重点工作一：持续推进业务快速发展一是车险速度和效益并重。继续坚持车险龙头地位，坚持和强化上半年一切行之所效的措施，加强车险业务发展；要树立规模与效益同步协调增长的可持续发展观，关注车险效益，继续加大效益险种政策倾斜力度，确保车险业务有效益地高速增长。电商三进入团购开展不力的单位，要尽快扭转局面；强化考核，加强车商驻店员团队建设。

二是重点推动分散性业务联合销售，紧抓政府民生类保险推动。农房保险、随车行、驾意险必须确保完成全年目标。环责险、医疗责任险、电梯责任险、燃气责任险要实现新的增长点。复制1—2项商业非车险项目经验；制定三年规划，深入推进商业非车险专营取得新进展。

三是放宽农险视野，推动一号工程。充分利用农建设政策支持，搞好农布局，加快农平台建设，依托三农平台占领广阔农村保险市场。加强与政府部门协调与沟通，确保农险应收保费年内如期到账。

重点工作二；始终坚持效益第一不动摇

效益是企业发展的生命，是全部经营工作的目的之一。全体员工都要牢固树立效益观念，始终坚持效益第一不动摇。

一要加强承保环节管控。进一步完善交强险经营管理模式，降低交强险经营亏损；积极调整非车险业务结构，提升优质业务占比，提升非车险亏损险种盈利能力。

二要加强理赔环节管控。强化人伤、通赔、欺诈、追偿等理赔关键环节管控，强化查勘、定损环节复勘工作，有效降低赔付成本。提高结案率，加快未结案件清理工作，提高估损充足率。确万元以上车险案均赔款同比下降要超过10%，保证人伤案件跟踪率达到100%，车险涉及人伤案均赔款同比下降10%；总体上要确保赔付率同比下降三个百分点，达到%的挑战目标。三要持续控制行政费用。实施成本领先战略，落实全面预算管理制度，落实压缩行政费用目标，严格控制机关非人工成本。重点工作三：做好客户服务大xx。

全员要牢固树立服务制胜理理念，做好客户服务大xx，持续提升公司的服务能力。

一是进一步提高出单环节服务水平。优化承保环节。以提高出单速度、提升出单中心服务质量为基础，加强系统和设备的优化力度，打破固有模式，进行岗位的适度交流，建立出单员的量化考核机制，按出单速度、出单数量、出单质量、服务水平等方面进行考核排名，作为薪酬发放和末位淘汰的依据。

二是所有服务要真正向以客户为中心转移。要以客户需求以客户否满意为标准，把坚持以客户为中心的经营理念真正落实到位；要继续搞好服务标准化建设，进一步强化差异化服务和增值服务。对vip客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，持续提升客户满意度；继续提高客户信息真实性，提升公司整体客户服务水平。

重点工作四：坚持依法合规。

一是业务快速发展决不能以牺牲合规为代价。坚持依法合规是经营管理工作的前提条件，也基本要求。各级领导和全体员工都要牢固树立法规意识，在任何时候在任何情况下都不能突破法规底线，更不能踩上红线，绝不能以牺牲合规经营为代价来换取业务发展。要严格执行统一法人授权经营管理的有关规定，强调权责制衡，建立岗位责任追究制，完善监督检查机制，做到合规经营常抓不懈。

二是高度关注潜在风险因素。加强经营分析，善于发现问题，通过风险提示机制，强化风险管控。汛期到来了，要提早落实防汛防灾工作。要认真完善防汛预案，做防大灾防大汛的准备工作。要切实落实防灾检查工作，落实整改措施。

三是严格落实转变作风八项规定。全体员工特别是各级班子成员以及机关部门负责人，要深刻领会中央“八项规定”的重大意义，以鲜明的态度、坚定的决心、自觉的行动贯彻落实好八项规定。要求别人做到的自己先要做到，要求别人不做的自己坚决不做。要认真查检存在的差距，切实改进作风，克服形式主义、官僚主义、享乐主义和奢糜之风。

重点工作五：注重文化和队伍建设。

一是提升员工幸福感工程。公司要在经营状况不断好转的情况下，以最大努力实现员工利益最大化，尽可能提高员工收入水平；要抓好员工食堂管理；要关心员工身心健康，适时安排体检；下半年要安排好员工休假；还要根据实际情况，安排好文体娱乐活动。总之，要切实关心员工利益，通过多种措施，不断提升员工幸福指数。

二是持续做好员工队伍建设。落实基层建设三年规划，建立中层干部储备库，加强后备人才培养；强化学习型组织建设，深入开展读书活动，把工作当作学习的内容，把学习当作工作的形式；落实培训计划，实现知识更新；帮助新入司员工设计职业成长计划，充分发挥大学生团队在公司建设中生力军的作用；机关部门负责人要紧跟时代的发展，与时俱进，注重提高自身素质，要努力使自己成为复合性人才，在抓部门全面工作的同时，还要直接承担一两项具体工作。以自己的品格和实际能力水平赢得员工信任与支持；要加强机关岗位工作强度评估，保证合理的工作负荷，控制人员数量增长；在考核方面，要坚持叫真章，功过分明，奖罚严明，公开公正，不搞表面。通过一切有力措施，努力把员工队伍建设成具有较高道德素养、专业水平、营销服务能力和具有全新观念的战斗力、执行力最强的新型企业团队。三是自上而下抓好党的群众路线教育实践活动。按照上级要求完成规定动作，要重点围绕为民务实清廉要求，认真查摆“四风”方面存在的问题，进行党性分析和自我剖析，开展批评和自我批评；各级领导班子要对照提出的意见建议，带头查摆问题，认真撰写对照检查材料，深入开展谈心谈话，高质量开好专题民主生活会；结合总、省公司“基层建设年”活动，班子成员、中层干部要深入基层开展调研，着力解决影响业务发展的重点问题、突出问题和瓶颈问题，从而促进业务发展各项措施执行到位；要进一步改善领导和管理部门的工作作风，全面履行服务、管控、检查、督导、协调的职能，做好横向纵向的沟通协调工作；要把开展教育实践活动与全面完成各项工作结合起来，努力做到统筹兼顾，合理安排，做到“两手抓、两不误、两促进”。让我们更加紧密团结起来，凝神聚力，再接再厉，脚踏实地，真抓实干，为全面完成全年经营目标而努力奋斗。

**保险公司个人工作总结篇四**

时间一晃而过，弹指之间，20\_\_年已接近尾声，过去的半年在领导和同事们的悉心关心和指导下，经过自身的不懈努力，在工作上取得了必须的成果，但也存在了诸多缺乏。回忆过去的一年，现将工作总结如下：

从这一阶段来看，发现自我渴求的知识正源源不断的向自我走来，到这个大熔炉里熔化，我想这就是经验吧，在此十分感谢领导和同事给予的帮助。

内勤工作是一项综合协调、综合效劳的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情景、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，进取发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的职责感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务本领，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神。

一年以来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么重要。在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身本领的紧迫性，一是向书本学习，坚持每一天挤出必须的时间不断充实自我，广泛汲取各种“营养〞，二是向周围的同事学习，工作中我始终坚持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中。

在公司的一年来，总体来说还是平稳的度过的，有过成就，但更多的\'是对工作的一些认识和工作中发现自我的一些缺乏，这些缺乏是阻碍自我提高的最大的绊脚石。

我对工作中的一些失误及缺乏做了如下的总结：

一、工作方法有待进一步改善，时常忙而乱，无章法导致效率不高。由于自身所兼岗位较多，产生了多起由于工作安排不当所产生的失误，所幸在领导的照顾和同事们的帮助下，未能造成比拟严重的后果，但在工作安排上，还是自我的一个软肋，经常出现事赶儿事的情景，为防止此情景的出现，我决定在工作中进行详细的条理安排登记措施，将需要进行的工作进行登记并合理的安排开来，以防止出现工作积压的情景出现。

二、沟通较少，工作中遇到问题，没有及时与领导沟通，导致一些工作滞后。由于自身性格的原因，自我与同事和领导的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人和人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的最好的方法，我决定就自身缺点进行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

三、专业知识的欠缺和缺乏，导致在实践操作过程中遇到了很多棘手的问题，我决定进一步的学习与加强保险公司内勤工作总结四。行业经验欠缺，处世判事本领缺乏。

在新的一年里，我将抓住时机不断地学习专业知识，提高技能，总结经验，全面提高各方面的综合素质。认真学习公司的各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的开展做出更大的奉献。

总而言之，内勤这个岗位，是一个熔炉，也是一个舞台，既能锻炼自我也能展示自我，只要不断加强自身的政治思想素质、作风素质、业务素质和心理素质的修养，切实履行好内勤工作岗位职责，持之以恒地做到“五勤〞，不断开拓创新，就能做好内勤工作。

**保险公司个人工作总结篇五**

时间犹如涓涓细流从指尖不经意的溜走，而毫无察觉。20xx年充满了挑战和机遇；20xx年满载着责任与希望；20xx年创造了奇迹和辉煌；20xx年在\*总的带领下\*\*公司走过了一段崎岖漫长但不平凡的创业之路：其中有人继续前行，有人选择放弃，有人还在彷徨，有人一直迷茫，总之大家还在路上。在\*\*\*总的正确领导及细心关怀下我始终以专业的标准严格要求自已；工作上保持一丝不苟工作作风；生活上坚持团结互助永远是一家人；学习上始终如一坚持不懈开拓创新提升自我。去年我主要工作有业管，兼企划及业务督导，下面我对自已主要负责的工作做一个简要总结。

一、分公司业管其实就是所有业务数据的管理者，负责业务数据采集，分类，整理，传递等，相当于一个信息发布平台，详细内容包括：每日业务数据及月度kpi制作及发布、月度方案追踪表制作，月度预提及兑现。

1、日报表的制作及月度kpi数据分析，其目的在于全面真实准确的反应每天，每月及每年的业务情况，唯有通过“日清月结”式的业务追踪才能真正对目标的达成做到胸有成竹。在\*\*\*\*系统还不支持自定义报表的情况下，搭建了整个分公司业务数据指标库，支持日报表，方案兑现等所有数据需求，并在领导的正确指导下全年kpi相关数据等无一差错，今年工作改进方向是：效率高零误差，简单明了内容丰富，美观大方图文并茂。

2、众所周知，保险是高激励性行业，所以各种激励方案从出台到最终奖励兑现有多项工作需要去做，最初的方案追踪表到每月月底预提再到最后奖金或实物兑现是由我来完成。激励方案执行的好坏直接关系到整个业务平台的高低及市公司对分公司的整体评价，所以方案制定出来后的追踪以及兑现的准确性就显得尤为重要，特别在实物兑现方面更要求仔细认真，目的就是让每位出单伙伴随时都清楚自已已达到那个档次的奖励，并确保方案兑现时奖金发放零误差，且尽量让实物奖励以最快速度送到伙伴手中。今后努力的方向：追踪报表化，预提精细化，兑现人性化。

二、企划及业务督导工作包括多个方面，这项工作做得好，有利于激发代理人的展业积极性，有利于整个业务活动的进行，我所负责的是公司激励方案签报的上报，修正，特殊处理及实施过程中的追踪与管控，另外就是对市公司营业部甚至到个人的业务情况电话追踪等，如在过程中如遇到相关解决不了问题都会及时联系企划督导室主任协助解决，从而确保政令统一，执行到位。今年工作努力的方向是：积极主动执行到位，微笑服务以礼待人，办事果断服从安排。

别统计数据出现偏差，加之有时工作有急躁情绪，急于求成，犯主观主义错误等，导致部分工作未尽人意或工作关系未能处理得很好，但我相信在新的一年里我都将一一改正，同时请领导与同事多加批评指正，因为每个人都渴望成功，都希望得到别人认可与鼓励。

今年将是不平凡的一年，今年对我来说更是展翅高飞的一年，今年对\*\*公司而言无疑是摆脱一切困难高速发展的一年。所以无论外部环境如何变化，我仍然坚信她将傲视整个\*\*中介市场；无论内部条件如何坚苦，我始终认为她终将战胜所有困难，重新扬帆启航，她就是\*\*公司，因为我知道路对就不要怕路远，因为我深信在新的一年中\*总带领我们抵达成功的彼岸！

**保险公司个人工作总结篇六**

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自我定下的岗位关键词，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我能做的更好！

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期望。

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，此刻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，就是每一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能够极大助力工作的财富，要明白专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却十分关键的差别。

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，我将继续坚持自我一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自我工作的同时，透过理论与实践相结合的方式来进一步充实自我，从技术层面提高自我的业务潜力。

“百尺竿头，更进一步”。20xx年，我必须会以新的姿态、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，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**保险公司个人工作总结篇七**

自20xx年1月进入xx参加工作至今，一年的时间即将过去。回溯这一年的工作过程，在分公司领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，在各方面都取得了长足的进步。一年的时间弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间认识到日子的匆匆。千里之行，始于足下，这一年充实的工作使我真正体会到一个车险查勘员辛苦、乐趣和责任。下面我将这一年的工作总结如下：

一、刚到分公司的前几个月非常难熬：由于以前有工作经验，一进单位我就被安排连续几个月查勘市区和理赔中心片，由于工作量大、工作节奏快，计算机流程需要学习适应，经常自己晚上来加班做作业，要求自己按时完成作业，不拖拉，名字不上小黑板。这期间使我学会了快节奏的工作，承受工作高压下如何缓解自己，如何和同事交流学习。

二、查勘员我觉得除了查勘，定损这些技术外，如何与保户沟通才是最重要的。这也是我今后工作学习需要更加努力的方向。不同的情况如何说话，才会有更好的结果，能为公司节省更多的赔款又能让保户明了保险的真谛和实惠。我觉得这才是第一位的，所以我认为今后在工作中应该更好的学习语言艺术。

四、更好的和同事沟通，融入一个企业这是最关键的。和身边每一位同事在生活和工作中相互信任帮助。做到不耻下问，认真请教。和大家成为生活中的朋友，工作上的战友。

五、加强团队合作。查勘定损工作需要大家一起沟通并一起合作，无论是查勘现场、车辆定损速度上，还是结案率上，除了要求自己工作效率，还要和同事间的互相协作。公司给了我这么一个大的环境，自己去营造出其中的活力氛围。

六、学习更多的保险知识和业务，在今后工作学习中，多和老同志学习，弥补个人的不足，会依然保持学无止境的精神，学习其他岗位的业务知识，以做保险业务尖子为目标。

以上是我这一年工作的总结，也希望得到领导和同事们的认可，我会努力解决自己在工作中遇到的难题，把工作做的更好更优秀。

**保险公司个人工作总结篇八**

一年来，\*\*保险河东公司在省市公司正确领导下，依附我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了打破性进展，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。下面联合我的详细分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市公司对于公司发展的一系列重要唆使，与时俱进，勤恳工作，求实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧环绕“立足改革、加快发展、真挚服务、提高效益”这一核心，进一步改变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化中心竞争力，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，做出了应有的奉献。

全方面加强学习，尽力进步本身业务素质水温和管理程度。作为一名领导干部，肩负着上级引导和全部员工赋予的主要职责与使命，公司的经营方针政策须要我去贯彻实行。因而，我非常本材料权属文秘资源网严禁复制抄袭重视保险实践的学习和管理能力的培育。留神用迷信的方式领导自己的工作，标准自己的言行，建立强烈的义务感和事业心，不断提高本人的业务能力和管理才能。

不断提高公司业务人员步队的整体素质水平。一年来，我始终把造就展业职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筹划，加强领导班子和员工队伍建设。

“不规则不成方圆”。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，这种投入一定会发生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完美各种管理制度和办法，并真正贯彻到行为中去，才干出成绩、奏效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、依据市公司下达给咱们的全年销售义务，制订各个部室的周、月、季度、年销售规划。制定打算时本着捕风捉影、根据各个险种特色、客户特点，部室情形断定每个部室公道的、可实现的目标。在目标肯定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过增强进程的治理跟监控，来确保各部室目的方案的顺利实现。

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惟和业务素质教导。一年来，我屡次组织局势发动会、业务研究会，发展业务培训运动，组织大家学常识、找教训，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技能的知识上，并且强调对团队精力的培养。学习增进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的连续、稳固发展打下扎实的基础。

3、辅助经理室全面推动薪酬制度翻新，一直夯实公司基本管理工作。树立与岗位和绩效挂钩的薪酬轨制改革。今年，我牢牢缭绕职位明白化、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系改造。初步建破了一个能上能下，能进能出，可能充足激发员工踊跃性和发明性的用人机制。

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大客户。我的大客户业务重要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先创办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户供给了保险保障又增添了公司保费收入，真堪称两全其美。经由不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保障。

因为工作千头万绪，加上分管业务较多，有时未免忙中犯错。例如有时服务不迭时，统计数据呈现偏差等。有时工作有浮躁情感，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和品质;处置一些工作关联时还不能得心应手。

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意识，举动上用严厉的制度规范，在我的率领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，持重经营，价值为上，服务社会”为经营主旨，克意改革，不断立异，规范运作，获得了很大成就。

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