

最新保险公司年终出单员个人工作总结报告(大全5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

保险公司年终出单员个人工作总结报告篇一

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”、“国寿争霸”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xxx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：

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。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。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平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，使今年的学平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，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xxx万余份学平险《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，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

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xxx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。

四、今年在总公司的指导下从营销部招募了xxx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xxx万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到效果，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。

五、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，在业务思路予以指导与帮助。

六、明年工作思路

- 1、做好学平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。

我是洛阳公司一名普普通通的员工，没有惊天动地的壮举，没有感召世人的豪言，有的是一颗做好份内工作的平常心。到天安一年来，我把全部精力投入到在洛阳公司行政人事部的本职工作之中，不断的学习知识，积累经验，自我充实，自我提高，投身我司“建设中国财产保险第一品牌”的事业是我不懈的追求。

自从走上工作岗位的第一天起，我就认为，付出越多，得到的回报就越多，我始终把公司的经营理念作为指导自己工作的准则。缺乏专业知识，我就默默勤奋学习，没有相关经验，我就积极请教，不为别的，只为对得起自己的每一寸光阴，对得起公司付给我的每一分薪水。我觉得：我司“建设中国财产保险第一品牌”的口号并不是一句空话，而是属于我们全体员工的一项伟大的事业，我只是这项事业中一颗小小的螺丝钉，能当好这一颗小小的螺丝钉，是我对工作的想法，我相信每个人都做好自己的本职工作，我们就能成就一项伟大的事业。

我是这样想的，也是这样做的。在我的工作日程表上没有上下班、节假日，就连生病也不例外。在参加工作的一年中，我从来不计较工作时间的长短，从来不吝惜节假日的加班，上班的时候认真工作，下班以后也把心放在工作上，无论是工作时间还是工作量，我都不甘人后，即使生病，我也竭力不耽误工作，今年全年，我一共请了病假四天，但若计算加班，则至少十倍于此，为了完成工作有时我甚至住在公司的值班室。不懈努力终有回报，我的工作得到了领导的肯定，也得到了同事们的认可。如果说献身保险事业之志，报效天安公司之愿，使我甘当螺丝钉的话，那么可以说是对本职工作始终如一的热爱使这颗螺丝钉从未锈蚀。

要当合格的天安人不容易，要当一名合格的办公室员工更难。公司开业培训结束后，我被分到行政人事部工作，我们部门只有吕经理和我两个人，而工作任务却是比较繁重的。起初的时候，我缺乏经验，只能在吕经理的指导下做一些简单的工作，后来在吕经理和其他领导同事的不断地指导帮助下，我慢慢熟悉了行政人事部的工作范围，学到了一些工作方法，逐步适应了分配给我的工作，主要包括：计算机和网络维护管理、文秘、档案管理、资产管理、安全保卫和一部分信息宣传工作以及总经理室安排的遂行任务。

除了认真对待本职工作以外，我按照公司对员工“一专多能”的要求，积极学习机动车辆保险知识和核心业务系统操作，较熟练地掌握了如何在核心业务系统输入机动车辆投保单和打印保单等操作。根据领导安排，节假日时我和业管的同志轮流值班，保证了公司业务节假日不间断。面对我司根据市场情况不断调整的业务政策，我也没有产生畏难情绪，而是向业务管理部的同志们看齐，积极主动的掌握相关知识，在xx版新车险条款出台后的第三天，我跟随业管部领导到一家保险代理公司开展业务，应对方要求我示范手工计算了两台车辆的保费，做到了分毫不差，得到了对方的肯定。在今后的工作中，我将继续向同事们学习掌握保险知识，随时准备接受公司的工作安排，迎接新的挑战。

在自己计算机和网络管理的专业方面，我注重不断更新知识结构，掌握行业动态，学习先进技术，为适应未来我司信息系统可能的升级调整做好充分的准备。目前我正在学习linux操作系统、综合布线等计算机和网络工程的知识，并在备考网络工程师中级职称。对公司新职场的综合布线工程，我全面考虑计算机网络和内部电话系统的需求，目前已经设计出实施方案。

这一年的工作，使我深刻地体会到，对待每一项工作，都需要认真的态度和饱满的热情才可以做好，基层单位的特点导致一名员工可能承担多种不同的工作，每样新工作都是一种

挑战，适应挑战，做一个天安事业合格的螺丝钉，是我始终如一的工作目标。

记得有句广告词这样说：苦苦的追寻，甜甜的感受。我想，这也是我对工作的态度，也是我对天安事业的认识。

保险公司年终出单员个人工作总结报告篇二

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，还有许多值得学习的地方。

一年来一直是纠结在周单元经营述职煎熬中。四项指标中两项指标收费艰难，三项指标进度缓慢，一项指标持续不能达标，周周面临总公司述职预警，全省续收队伍新人多技能低，多个三级机构由于人员调整导致队伍不稳定，四级机构业务问题多，每天纠结在业务品质问题、自保件问题、银险非常规退保劝阻、大量无法联系客户寻找等问题中，艰难前行，拼搏奋战。走过来才真切地体会到：指标不好不等于付出的少，指标达成不等于困难少。今天的成绩，可以说是所有伙伴用心血，用汗水，用超常的付出和努力换来的，是用坚韧不拔、执着拼搏的精神化解了所有的困难和问题，用我们的忠诚和热爱捍卫了公司荣誉，实现了我们对公司对领导许下的诺言。

在团队实现目标的过程中，和谐统一才会步调一致，怀疑是最大的成本，对于新人多经验少技能低的续收队伍来说相信听话照做是成长关键，培养一流执行力，按照规范流程标准操作到位执行是保证工作绩效的重要因素。教导团队懂得职场次序，“知所先后，则近道矣”。专员服从主管的指导，主管服从内勤的督导，内外勤服从团队长的指挥，团队长服

从分公司的领导，从而实现层级管理，目标一致；层级负责，目标分解；层级督导，目标追踪；层级执行，目标达成。

所谓的成功与否来自于与别人的比较；追求成功的人的成功是以外在的指标为衡量标准的；焦点放在外在的成就上；追求成功的人为了达到成功往往不择手段，不惜一切代价，甚至没有一个不可逾越的原则和底线。而追求卓越的人是不与别人比较的，是跟自己比，是自己超越自己；追求卓越的人，更看中内在的品质和追求，他有一种心灵的平安与把握，他知道自己做的是对的，不在乎别人的论断和标准，他在乎内心里的良知和目标给与他的指引；追求卓越的人，往往是坚持原则的人，坚持一致性，前后一致，里外一致，很多时候即使吃亏也不妥协。

明年我们会做到放下自己的名利心，看重内心的平安与祥和。坚信“没有怀才不遇，只有有遇无才”，没得到是自己没做到，人人做个脚踏实地真才实学的好员工。

保险公司年终出单员个人工作总结报告篇三

一年来，某某保险某某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。下面联合我的详细分管工作，总结这一年来的成绩与不足。

一、工作思维

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，为某某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。

二、业务管理

“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。只有不断完善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。

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本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃业性货车的货运险。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某某某万元，其中车险保费某某某万元，非车险业务某某某万元，满期赔付率为某某%，成为公司发展的重要保障。

四、工作中的不足

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。

新的一年行将到来，保险市场的竞争将更加剧烈，公司要想持续坚持较好的发展态势，必需进一步解放思想，更新观点，冲破自我，逐步加大市场营销！

保险公司年终出单员个人工作总结报告篇四

我已在中国xx保险公司工作四个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过四年的历练，已从当年的'保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对20xx年上半年工作情况的总结。

学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我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。

一直以来，我都保持着积极取的心态，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思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，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，不参与赌博。

在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、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。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一直走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

保险公司年终出单员个人工作总结报告篇五

20__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20__年的工作总结如下：

一、加强班子建设、加强队伍建设

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。支公司经理充分听取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，通过坚持不懈地狠抓业务培训，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。

二、加强财务管理制度

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。

三、抓好收展队伍建设，力争队伍有一个大的发展

三、增强效益观念，强化管理防范和化解风险

强化核保核赔制度，提高核保核赔人员素质。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》等相关法律法规规定；

(5)、坚持原则，敬业爱岗，有较强的学习能力和协调能力。

四、存在问题

(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。

19年工作安排：

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。