

2023年保险公司员工年度工作总结(汇总5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

保险公司员工年度工作总结篇一

一、20xx年工作回顾

在20xx年度，我2次提高当月综合达成90%以上，3次保单客户经营85%以上。突出达到了保险工作成效，体现了我部门的诚信服务，实际提升了我公司的保险续期收费绩效。较好地达成了公司制定的考核指标。

(一)紧抓工作实效，落实考核指标

在今年年初，我紧密结合部门上级领导要求，切合自身的工作实际，紧抓工作实效。将部门所部署安排的各项绩效工作进行了计划制定。我将领导安排的20xx年度的各项工作任务分解成为周阶段任务，达到周周落实，周周达成的绩效基础，有效的保证了自身对工作任务落实情况，以便在工作过程中做到及时的跟进与改善。

今年以来，我在紧抓工作绩效，认真梳理全保工作的同时，对于有退保意向的客户及时予以阻止，紧抓顾客自身利益实际，从客户的效益角度出发，对客户实施详细的讲解，使客户了解参保的利益和参保保障，提升客户的续保意识。并且，我还积极利用业余时间，主动学习了不同险种的承保范围、承保条件的续保管工作，逐步落实续保措施，使得我自身的

保险工作得以稳固开展。

(三)增强部门管理，突出工作重点

在今年以来，我实际巩固了自身的部门管理制度，并学习了我部门的相关制度规范。严格要求自己按照公司规定，开展各校续保工作，提升自身的续保绩效。此外，我还紧抓公司所下达的管理规章制度和绩效考核办法，严格遵守部门制度，加强自身的续保理论基础，提升自身的业务能力，积极展开有效的工作。

二、存在的问题

虽在今年的整体工作中，我较好地完成了公司所安排的工作任务，达到了公司的考核绩效。但是在具体的续保工作中，我还存在有一些问题，阻碍了我部门续保工作的效益实现。例如，虽然我自身的业务素质良好，但是在工作中我持有形式部分化思想，没有切实部门工作实际开展续保业务。此外，由于长时间的从事续保工作，自身对于业务工作的实际实施有所放松，没有做到在劝阻续保工作中，没有切实联系客户实际，造成了少部分业务的流失。

保险公司员工年度工作总结篇二

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。立踏踏实实工作，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，我除了做好办公的各项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。

保险公司员工年度工作总结篇三

城郊派出所

陈顺峰

一、预防为主、法制教育活动丰富而有效

针对不同班级不同年龄学生的生理、心理特点，将课堂教育与课外教育，社会实践结合起来，通过组织学生参观各种预防青少年违法犯罪、禁毒知识，安全教育展览，观看录像、

电影，举办法律知识竞赛，对学生进行生动、直观的法制教育，强化了他们的道德意识和法制观念，也增强了教师的法律意识和法制观念，提高他们依法执教，依法治校的工作水平。

我在校委会的领导下，认真贯彻落实校园周边秩序的法治进校园宣传活动，积极开展校园安全检查工作，排查化解涉校、涉及师生矛盾纠纷，确保校园全年无事故，无涉校、涉及师生案件的发生。

二、排忧解难，校园社会环境得到改善

充分利用自己的工作为民解忧，努力化解学校与邻里之间的矛盾，大力清理整治校园周边治安和文化环境，打击社会上流氓犯罪团伙对学校、学生的侵害；积极调解学生家长与学校之间的矛盾等工作，取得一定的成绩。这些为小学生健康成长营造了个良好的学习、生活治安环境，深受学校和师生的一致好评。

三、教育为本“后进生”教育转化工作得到加强与学校紧密配合在帮助学校开展青少年学生法制教育活动的同时，还建立健全了对有不良行为学生的帮教工作机制，不定期地帮助学校开展“后进生”的教育转化工作，使学校学生违规违纪率呈下降趋势。

四、加强工作针对性，维护青少年的合法权益

1、加强校园周边环境的治理工作。

针对青少年的违法犯罪日益增多，如一些不法分子利用小学生年龄小，容易受骗的特点，对小学生进行恐吓，骗取钱物；又如，一些无照商贩未经允许在校园附近摆摊，向学生出售不卫生食品及其它商品，损害学生的身心健康；一些网吧及游戏厅不遵守国家规定，从学生的身上赚取经济利益等等。针

对这种情况，我在有关部门的支持下，对校园周边地区的环境进行治理整顿，严厉打击以少年儿童为犯罪对象的不法分子，确保学生的合法权益不受侵犯，为少年儿童的健康成长创造良好的条件。

2、加强交通安全知识教育

学校门口过往车辆较多，学生上下学的时间充满了不安全因素。针对这种情况，我特别重视对学生的交通安全知识教育。邀请交警做交通安全知识专题讲座，举行“交通安全在我心中”演讲赛。通过有关部门的支持与帮助，学校门口上树立起了醒目的交通标志。通过这些措施，使学生的交通安全意识得到了提高并能够通过自觉遵守交通规则来确保自己的人身安全。

3、建立对不良行为学生的帮教制度。

每学期初，我都对学校有不良行为和严重不良行为的学生进行排摸，确立需要帮教学生名单，建好帮教档案。学校及法制副校长对帮教学生进行重重点跟踪，密切关注其校内、校外行为，并对其行为进行指导，落实帮教措施，做好对他们的转化工作，确保无违法犯罪现象的发生。

4、利用节假日向学生进行爱国主义教育，教育学生依法保护人类共有的家园，依法保障促进社会主义精神文明建设。

2018年我积极配合学校开展法治进校园活动，在学校开展了两次法制讲座，对交通、消防安全进行了重点讲述。告诫学生远离毒品、珍爱生命。配合学校进行安全教育，防溺水、不乘坐三无车辆等安全教育专题活动。每周周末在其学校周边巡逻确保学生安全。全年共巡逻45次，开展法制讲座2次，排查安全隐患4次，化解矛盾纠纷2次，有力的配合学校搞好安全工作，全年校园安全无事故。

总之，通过法制教育的学习，收到了良好的效果。同学们都能自觉约束自己行为，没有违法乱纪行为。老师敬业爱岗，不体罚和变相体罚学生，从不参与非法活动。校园风气正，学风浓。

保险公司员工年度工作总结篇四

20xx年1月我加入平安,成为平安这个大家庭中的一员。在领导及各位同事的支持帮助下,我不断加强工作能力,本着对工作精益求精的态度,认真地完成了自己所承担的各项工作任务,工作能力都取得了相当大的进步,现在这份工作对于我来说,可以说是得心应手,也为今后的工作和生活打下了良好的基础。下面结合我的具体情况对20xx年的工作做一下小结。

一、工作思想方面。积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示,与时俱进,勤奋工作,积极认真参加公司组织的各项学习,并且细心领会,转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员,自己的一言一行也同时代表了公司的形象,所以更要提高自身的素质水平,高标准的要求自己,加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法,爱岗敬业,具有强烈的责任感和事业心。

二、业务方面。我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作,每到值班周早晨8:30分上班先打扫办公区卫生,月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报,公司单证管理人员每月规定1号和16号为我们的领单日,每次只能申领半个月的用单量。我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领,尽量做到不断单。每次单证寄到,先把它们以25份为一个单位用橡皮筋捆好,盖上公司的保单专门章,做好标注。其实打一张车险很简单,也不是一项比较复杂的技术活,一共就五样东西,发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡,打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了,但是需要足够的细

心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以25份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒(4套为一盒)标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

三、工作中做的好的方面

- 1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。
- 2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

四、工作中的不足

- 1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。
- 2、须加强与人沟通的能力。
- 3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

在新的一年里，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

相信自己在销售内勤的平台上可以有一个很好的发展，并且能为公司的发展多做贡献。

保险公司员工年度工作总结篇五

为有效突破业务发展瓶颈，进一步提升非水险业务发展水平，**保险公司深入分析业务经营情况，认真剖析发展制约因素，研究制订有效发展举措，加快推进非水险业务发展。

一是明确发展目标，细化销售政策。公司明确加快发展非水险及其核心业务为20xx年重点工作，在业务计划的下达、承保政策和销售政策指导意见的制定上，均遵循并体现了政策向一线倾斜、向销售倾斜、向优质业务倾斜的原则。在分公司下发的《销售政策指导意见》中，针对具体险种、业务渠道进行了具体细化，实现了真正意义上的以政策来引导销售。

二是通过业务竞赛，改善险种结构。今年年初，公司就精心策划和组织了3-10月份的非车险和核心业务专题竞赛活动，以责任险等险种为竞赛对象，重点推动非车险业务发展。竞赛期间，核心业务增量明显，活动结束后分公司经过研究又再次开展了第二期非车险销售竞赛，以进一步增强辖内机构发展非车险业务的信心，提高核心业务占比。

三是加强渠道建设，合理配置资源，扩大销售能力。公司今年把渠道业务纳入考核体系，同时在承保政策、销售政策上加大对渠道业务的支持力度，引导和鼓励辖内机构加强对渠道的分析和取舍，整合资源，开辟新兴渠道，实现非水险业务新的突破。截至目前，公司银保渠道非水险业务得到迅猛发展，保费同比增幅达88.96%。

四是加强风险监测，强化合规建设，提高抗风险能力。强化风险管理，对高风险业务实行严格的查勘制度；对防灾防损工作常抓不懈，通过这一系列举措，使公司整体业务质量优于去年。同时，建立应收保费管理长效机制，将应收保费管控

指标纳入考核体系，按机构、按条线、按险种层层下达，令应收保费控制初见成效。