

# 保险公司个人年终总结报告 保险公司终 个人总结(汇总10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 保险公司个人年终总结报告篇一

2020年初，我加入到了xx保险xx支公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

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。

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。

一年来，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，坚持使用文明用语，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、购买等不良行为。

一年来，能一直做到兢兢业业、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。

一年来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

## 保险公司个人年终总结报告篇二

一年来，大笨蛋大笨蛋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，率先在大笨蛋大笨蛋突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了大笨蛋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。

### 一、工作思想

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。面对竞争日趋激烈的保险市场，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，为大地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。

## 二、业务管理

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 and 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，组织大家学知识、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、帮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改革。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改革。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。

### 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大笨蛋大笨蛋大笨蛋元，其中车险保费大笨蛋大笨蛋元，非车险业务大笨蛋大笨蛋元，满期赔付率为大笨蛋大笨蛋。成为公司发展的重要保证。

### 四、工作中的不足

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，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，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！

## 保险公司个人年终总结报告篇三

2020年是xx市场竞争更加激烈的一年，同时也是xx发展重要的一年。xx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xx2020年的工作情况和2021年的工作计划汇报如下：

回顾2020年走过的历程，凝聚着xx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：

（一）从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年xxx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是xx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从根本上增强了凝聚力□xx呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

（二）针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结合个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年x月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”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达成赴人民大会堂的代表合计12名。

（三）针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

- 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。

（四）一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

- 1、不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面□xx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2021的经验和不足□xx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公司的共同配合及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。

## 保险公司个人年终总结报告篇四

20--年初加入\_保险公司，从事\_不熟悉的保险工作。半年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热心帮助下，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，与整个部门的员工共同努力，更好地完成领导和上级交办的各项任务。以下是我上半年工作总结。

### 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。

### 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



在过去的半年里，我们能够严格执行上级公司和分公司的规章制度、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，没有受到客户投诉或其他违规行为。业余时间自律，不参加赌博，等不良行为。

## 保险公司个人年终总结报告篇五

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，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。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

### 一、工作思想

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改革、加快发展、真诚服务、提高效益这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，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，为大地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。

## 二、业务管理

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 and 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，组织大家学知识、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、帮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改革。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改革。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。

## 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9009549.94元，其中车险保费9250160.12元，非车险业务759399.92元，满期赔付率为\_。成为公司发展的重

要保证。

#### 四、工作中的不足

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，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，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。

## 保险公司个人年终总结报告篇六

我已在xx公司工作四个年头。在同事和领导的热情帮忙下，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，我能为客户带给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，团结群众，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年上半年工作状况的总结。

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，我用心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。

一向以来，我都持续着用心取的心态，用心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，坚持礼貌用语，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、购买非法彩等不良行为。

在平时的工作中，我一向做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，用心完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够用心主动关心本部门的各项营销工作和任务，用心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，我会一向走下去，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，也取得了必须的的成绩，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，我也发现自己与最优秀的伙伴相比，还存在着必须的差距和不足。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。

# 保险公司个人年终总结报告篇七

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！

## 保险公司个人年终总结报告篇八

时光流逝，又在开心的过了一年，回顾这一年的工作历程，作为公司的每一名员工，我们深深感到之蓬勃发展的朝气，感受到xx人之拼搏的精神。这一年来的工作，有收获，有教训，总结，对一个热情工作的人来说是承上启下的，因此年终工作总结，现将这一年来的工作总结如下：

#### 一、在工作上

今年也是忙碌充实的一年，我的工作主要是案件的预估录入

和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作，预估是否准确，要列入分公司的一项考核当中，不单单是理赔部门的一项工作，而是关系到温州中支公司，所以每个月都要关注的一个问题。于是在预估上，对于不知晓的案件金额，收集各方面的资料，如问客户，问查勘员，问损失部位，问三者的车型等等，尽量问的全面，让预估偏差尽量做到最小。在这过程当中，便会遇到各式各样的客户，有态度好的，非常配合的，让我感到很欣慰；有态度差的，让我莫名其妙的，苦笑不得的……而更是郁闷的便是临近过年那会儿，我这里要提前预估放假期间的工作，让预估工作难上加难，不但是工作量大，一天要估两天的案件，最多的那天一天要估80件，就算全部录入核价系统，也要一个个复制进去查，然后录入系统估掉年终工作总结，何况三分之二的案件是没有录入的，也就意味着要打电话，几十个电话要打，要是打了都知道也就罢了，关键的是连定损员都估不出来，因为很多车子临近过年修理厂关门而导致的无法修理情况，无法拆解，也就无法知晓，但预估工作并不是因为无法知道而停滞在那里，我必须得到接近的数字，所以常常一个案件，我要打好几个电话，所以预估是一份棘手的工作，但我还是在预估偏差率上很好的体现出来□20xx年我想我会做的更好。

接下来是客户的咨询和投诉，面对客户的咨询和投诉，我首先做的工作便是对此案件的来龙去脉摸个清楚，对不清楚的条款向同事们讨教，于是能够很好的答复客户的疑问，同时也给客户一些很好的建议，常常引得客户“满意而归”，当然这其中也有着难缠的客户，但最后都能迎刃而解。这是我最为开心的事情。在处理咨询和投诉上，不但能让我学会与各式各样的客户沟通的能力，还在理赔及其它知识上给予了一定的学习和提升，特别在20xx年xx月份，投诉只有1个，还是无效投诉，很明显的降低了，让我很欣喜，这不但说明我们外工作人员在理论上，技术上，沟通上有了很好的提升，还说明了平时我对于客户咨询问题处理的好。



最后是20xx年的销案工作的做的好。在领导的正确领导下，在同事的相互帮助下，在自己平时的辛勤努力工作下，案件的未决件数一直处于一个很好的位置□20xx年将做的更好。

## 二、业务上

完成了今年公司完分配的业务任务，实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要，管理部门人员分配了一定的业务任务，每季度都定期评比，面对了相当的压力，我通过自身的努力，顺利的完成了全年任务，期间遇到的客户多种多样，通过耐心回答客户的疑问，尽量系统解释条款，最终让客户满意买下我们的保险产品，中间虽然有很多小麻烦，但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

## 三、劳动纪律上

今年在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件，本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退，上班时间不开小差，认真负责的工作。平时尽量不请假，遇到事情必须请假时，也提早向上级领导申请并交接好自己的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。

本人以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，尽职尽责，按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一直勤勤恳恳，任劳任怨，把工作放在第一位，及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不同，预估是非常注重实效的，要在规定是时间里完成，如不然，就会超时，所以加班也是难免的。平时都会很虚心的请教领导，请教同事，在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新，来提高自己的工作效率和工作技能，在工作与生活中，本人与同事间和睦相处，互相友爱，互相学习，互相帮助。

本人虽然在工作中取得了一定成绩，但也存在许多不足□20xx

年要更加的努力克服，在与客户的沟通方面更待上一层，本人要“做到老，学到老”。要不断的学习保险的专业知识，充实自己，也要不断的提高自己的业务水平，更好的服务于我们的客户，更好的为我们的客服部做出一些贡献。祝愿在20xx年发扬成绩，更上规模。

## 保险公司个人年终总结报告篇九

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。

### 二、办公室工作情况

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。

### 三、财务工作情况

在办公室工作的一年以来，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。

## 保险公司个人年终总结报告篇十

很快\_\_年就要结束了，我也在银行保险部工作了1年，银保部的工作在周总的领导下，在各位同事的帮助和鼓励下，边学习，边工作，逐渐在部门的工作中逐步转入正轨。

现就接手后的工作总结如下：

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

二是在提高业务上下功夫，增强工作的指导性。实践中认识到，缺乏业务知识，超前意识，工作被动应付，是影响工作上质量、求实效的一个重要因素。业精于勤荒于嬉，克服懒惰思想，锐意进取，就必须发挥工作的主动性、能动性，力争在某些情况的把握上能够合理适度，做事有分寸，力求让

上级放心让下级满意。在主动服务上跟上领导决策的节拍，做到与时俱进。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对\_\_年工作的简单总结，眼间又要进入\_\_年了，新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一是进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫。把学习作为武装和提高自己的首要任务，牢固树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习、勤于思考的良好习惯。把参加集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另一方面根据形势发展和工作需要，本着缺什么补什么的原则，搞好个人自学，不断吸纳新知识、掌握新技能、增强新本领。

二是进一步强化职责意识、团队意识。进一步树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，埋头苦干奋发进取追求卓越，积极主动地把工作做到点上、落到实处。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫。牢固树立宗旨意识，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变；由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变；由只注意搞好对内服务向把对上服务和对下服务、对内服务和对外服务统一起来转变，努力为领导为同事提供优质高效的服务。

以上，是我对\_\_年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一天，完善管理开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接\_\_年新的挑战。