# 保险公司的年终总结模板10篇

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2023-11-12

*保险公司的年终总结模板范文10篇对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。下面小编给大家带来关于保险公司...*

保险公司的年终总结模板范文10篇

对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。下面小编给大家带来关于保险公司的年终总结模板，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**保险公司的年终总结模板篇1**

今年的时间感觉过得真快，不知不觉间一年就在销售的工作当中过去了，作为保险业务的销售，这一年来我较好的完成了销售的任务，同时自身也是得到了一些成长，对保险行业有更多的一些了解，对于销售的经验也更加的多了，此刻我就我这一年的保险业务工作做如下总结。

一、学习提升

我在做保险销售的工作当中，明白想要做好工作是必须了解我们的产品，明确我们的目标人群，以及一些销售的技巧的，我做保险业务的时间不长，到此刻为止也就是一年多一些的时间，能够说我这一年刚开始工作的时候是还有异常多不懂的地方的，虽然经过了一次培训，可是其实要学的方面还有很多，对于保险种类的学习也是我做销售必须要学的，不然也无法很好的去给客户做好介绍，并且这一年公司也是开设了一些新的保险业务，对于我来说，这些是基本的学习，不然就无法和客户沟通了，在了解了保险之后，我也是多去了解销售的一些技巧，我明白我对这个行业，这个保险业务不是那么的熟悉，那么我就必须要多学，同时要用一些销售的技巧来补足，不然也是无法做好保险业务的。

二、工作收获

提升个人本事的同时，我也是努力的去工作，进取的完成我的销售任务，做保险的销售，有些时候会被人误认为是骗子，觉得我们是骗人的，其实这些也是由于很多人对于保险的不了解导致的，但真正懂得保险的，却是十分乐意我们的推荐，他们也是能从各种保险中找到适宜自我的，然后购买，工作中很辛苦，可是每次我卖出一个保单，给客户带去安全感，我都觉得是值得的，再苦再累，但我做的是正确的事情，同时也是完成了销售的任务，我觉得异常的开心，同时在销售的过程中，我也是结识了各行各业不一样的人，让我的见识更加宽广，也让我和客户的沟通能找到更多的话题，和客户做朋友，也更好的促进了我的销售工作。

三、工作不足

一年的工作下来，我提高很大，但同时我也有一些不足还需要在来年继续改善，有时候我业绩不好，我会比较急躁，或者和客户的成交如果迟迟不能下定，我也是感觉焦急，这些也是要慢慢的工作去改变的，不能急躁，作为销售，同样也是要有耐心，把业务给去做好，我也期盼着来年我的业务能做得更加的好。

**保险公司的年终总结模板篇2**

转眼入司已经\_\_了，首先感激公司给我这个成长工作的机会，同时感激各位领导和工作伙伴对我在工作中的帮忙、支持与指导。在这段工作期间，经过不断的学习，我提高了保险业务技能及知识水平，但也存在着一些不足，现就\_\_来的工作总结如下：

在思想上，我严于律己，遵守公司规章制度，坚持做到不迟到，不早退，准时上下班。进取认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自我的思想武器。

现阶段，我主要在\_\_车行出单，是一个直接应对客户，需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自我的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自我的过失而影响到整个公司的形象。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车行进行购买车险的所具有的全面保障，以此到达稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每一天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的录入每一个保单。我深知自我工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自我更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自我的业务水平和工作本事。

在这段时间的工作中，自我还存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，关于车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作;更努力地熟悉承保政策和工作系统，加强专业技能;更加进取努力提高自我，不断总结经验教训，使自我更好地做好本职工作，服务公司。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指导。

**保险公司的年终总结模板篇3**

时光荏苒，岁月如梭。转眼间，又是一年的年终，也是新一年的开始。光阴似箭，转眼在保险公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成了老员工。翻看这一年来的工作日志，回顾着这忙碌、充实而又紧张、愉快的一年。回首20\_\_作。有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛。也有困难和挫折时惆怅。下头就是一年来的主要工作简要总结：

一年来，我们紧跟公司战略部署、把握主动、明确目标、扎实措施、合力攻坚、强势奋进的一年。在这一年里，我们紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，与时俱进，勤奋工作，务实求效，礼貌服务，较好地完成了领导交付的各项工作。

为深入贯彻公司做强战略，全面实现公司合规经营、风险控制、提高效益，加强理赔基础管理，规范理赔操作实务，优化理赔处理流程；领导多次安排组织学习专业理论，法律法规，条款要例等专业知识的培训，让我们掌握到更多的专业知识，为我们的工作打下了坚实的基础。

进公司以来一向从事结案岗的我，X月已被转为从事了档案管理。虽然新工作分项复杂，有些琐碎凌乱。对我，确实是全新的挑战。可是经过这段时间的奋斗，在实际工作中，只要有强烈的职责心，进取严谨的工作态度，一切都不是问题。档案管理岗现对于我来说，已是得心应手了。完成本职工作后，如果有需要的时候还会去协助结案岗。

在工作上，我严格要求自我，确保工作的顺利进行。做到敬业爱岗，格习职守，以务实的工作作风，坚定的思想信念；饱满的工作热情，较好地做好自我本职工作和领导交办的各项工作。最终正视自我的缺点，在不断学习中提高，不断向前辈、同事请教学习，来弥补自身的不足，对实际问题的处理，使自我从中学到更多的东西，积累一些处理问题的经验。

总之，自我在以后的工作中要加倍努力，必须听众领导的安排，进取主动地工作，好好学习保险理论和业务知识，为公司的再次创业做出应有的贡献。

回顾历史展望未来，明天总是充满着期望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的天安保险公司一齐成长，共同奋斗，必须能实现公司的目标和个人的梦想，必须能！

**保险公司的年终总结模板篇4**

今年在总公司营销管理部、分公司总经理室的正确领导下，在公司同事的关心指导下，认真贯彻了总、分公司年初制定的经营目标，较好的完成了本部门全年工作计划，现对今年个人工作情景进行以下总结。

一、工作完成情景

进一步规范完善工作管理制度和流程的同时，管理模式的创新逐步增强。管控方式从公司内部转移到合作机构和个人，切实落实管理考核机制，充分调动一切能够利用的资源，围绕着公司目标开展工作。在自我工作职责范围内，充分发挥进取性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，创造出了更多的经济价值。

定期对公司经营情景进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。业务分析可经过各项经营数据的比较，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为公司经营决策供给依据。业务经营分析能够比较客观的反映公司经营情景，为营销、承保、理赔、等各个业务环节供给数据支持。车险经营中，经过分析转变了车险经营思路，调整了营业货车和私家车的承保条件，为车险实现精细化经营奠定了基础。

二、工作中存在的问题和不足

虽然领导安排的工作能够及时完成，但主动工作的意识还比较欠缺，宏观分析本事和开拓新市场的本事还不能满足要求，距离公司的要求有必须差距。业务政策的制定，考核制度的执行，市场变化的预计均需要十分敏锐的观察和执行本事。在下一步工作中，我应当从具体的事务性工作中脱离出来，腾出更多时间和空间来研究公司的经营发展方向，如何用更有效的管理手段来刺激业务的发展，把控营销的主动权，把拓展新的业务渠道作为工作重点资料之一。

三、明年工作的主要思路和措施

加强员工培训和传帮带工作，不断提高部门员工综合素质。不一样的工作资料，不一样的工作环境，用不一样的人会得到不一样的结果。善于发现员工的优缺点，利用有限的人力资源发挥其的作用。让部门员工的短期目标和长期目标和公司的经营目标统一齐来，发挥员工的工作能动性，而非被动理解，是我在明年的重点工作。

配合大项目部对原有大项目的渠道业务进行跟进，专人专岗，专项考核，改变工作无人跟进，业务资源浪费的现象。新业务、新渠道的拓展是公司业务发展的重点工作，我们部门会在业务指导、销售政策等各个方面给予公司业务部支持，逐步提高部门服务一线本事，提高工作前瞻性和营销规划本事，促进公司业务在新的一年实现跨越式增长。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，要想继续坚持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，提升自身的管理本事。在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持“学以致用，用以促学”的原则，不断提升自身管理本事，以更好的适应岗位的要求。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，在行动上用严格的制度规范。以饱满的活力、以百倍的信心，迎接未来的挑战，用自身的带头作用，使本部门工作再上新台阶。

**保险公司的年终总结模板篇5**

我已在中国\_\_保险公司工作四个年头。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，我能为客户供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，团结团体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下头是我对20\_\_年上半年工作情景的总结。

一、不断学习，参加培训，使业务水平不断提高。

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，为了不断提高自我的业务水平，我进取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。

二、提高思觉悟，在思想上政治上不断提高。

一向以来，我都坚持着进取取的心态，进取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提高。

三、不违规不违纪，一切按规章制度办事，一心一意工作，取提前完成公司各项任务。

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，进取完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够进取主支动关心本部门的各项营销工作和任务，进取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，履行自我的工作和岗位职责。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，我也发现自我与秀的伙伴相比，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。

**保险公司的年终总结模板篇6**

日月如梭，转瞬间20\_\_年将进入尾声！做为保险公司的一份子来说，首先感激领导和同事在这即将一年的工作中，对我的教导支撑。同时，在这工作期间，有得也有失，现就20\_\_工作扼要总结如下：

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x点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x号和x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x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x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x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（x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。

**保险公司的年终总结模板篇7**

一年来，在省市公司的正确领导下，在公司全体员工的不懈努力下，今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的年度营销任务，各项工作健康顺利开展。以下是我在过去一年中的成就和缺点的总结，以及我的详细职责。

第一，工作思维

积极实施省市公司对公司发展的一系列重要煽动，与时俱进，勤奋工作，求真务实，争创一流，带领各部门员工紧紧围绕“立足改革，加快发展，诚信服务，提高效率”这一核心，进一步转变观念，改革创新，面对临沂保险市场日益激烈的竞争，增强核心竞争力，开展多元化经营。经过艰苦努力，公司保持了良好的发展趋势

加强各方面的学习，努力提高自己的专业素质、水温和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的主要职责和使命，公司的经营方针和政策需要我来贯彻执行。所以，我\_学习和培养管理能力。注意以迷信的方式领导自己的工作，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的整体素质水平。一年来，我一直把会展员工的专业素质作为团队建设的重要内容，并与经理室一起实施有针对性的培训规划，加强领导团队和员工团队的建设。

第二、企业管理

“不规则不是方圆”。为了使一个公司稳步发展，需要制定规范，加强管理。管理是一种投入，会带来收益。我是负责业务工作的，需要更多的管理上的好处。只有不断完善各种管理制度和方法，真正落实到行为中，才能取得成绩和效益。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义务，制定各部门、办事处的周、月、季、年度销售计划。在制定计划时，我们会根据各种保险类型和客户的特点，判断各个部门和办事处的公平和可实现的目标。目标确定后，我坚持“一切执行，一切监督”的原则，通过加强对流程的治理和监控，确保各部门目标和计划的顺利实现。

2.作为主管业务的经理，我非常注重各个展示部门的团队建设。时刻关注部门经理和部门成员的思想和业务素质教学。在过去的一年里，我多次组织情况发布会和业务研究会议，开展业务培训活动，组织大家学习常识，寻找经验教训，提高员工的整体素质。培训重点是学习保险理论和展示技巧，强调团队能量的培养。学习提高了每个团队的素质，为公司的持续稳定发展奠定了坚实的基础。

3.副经理办公室全面推进薪酬体系改革，巩固公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬轨制改革。今年，我坚定不移地围绕岗位澄清、薪酬社会化、奖金绩效和福利多元化的“四化”，全面推进企业薪酬制度改革。最初，是一个能上能下，能进能出，能充分激发积极性和创造性的用人机制。

除了经营管理，我还担任过市场部1的经理。市场部只有一个业务员，我的业务主要是大客户。我的主要客户业务对原材料公司很重要。根据圣子公司车队的特点，在原有车险的基础上，我首先建立了全市货运险。运费保险的设立，不仅为客户提供了保险保障，还增加了公司的保费收入，真是两全其美。经过不懈努力，我部实现年保费收入人民币\_\_元。

因为工作那么多，分管那么多业务，所以有时候在繁忙的工作中也会出错。比如有时候服务遇到麻烦，统计数据就有偏差。有时工作有浮躁情绪，有时工作急于求成，影响工作进度和质量；我不能轻易处理一些与工作相关的问题。

总之，一年来，我严格要求自己，克己，服务大众，用我的主角在思想上提高员工的意识，在行动上用严格的制度规范。在我的领导下，公司员工以持续发展和建设为己任，以“诚信第一、经营第一、价值第一、服务社会”为经营主题，在改革创新和规范运作方面取得了巨大成就

随着新年的到来，保险市场的竞争将更加激烈。公司要想坚持更好的发展趋势，必须进一步解放思想，更新观点，突破自我，逐步加大营销力度！

**保险公司的年终总结模板篇8**

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁用心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，现将一年的工作总结如下：

一、员工管理、业务学习工作

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，用心调动团险业务员和协保员的展业用心性。制定贴合团险实际状况的管理制度，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，以减少业务的逆选取，降低赔付率。

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。制订业务推动方案，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。制订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

一如既往地做好学\_\_保险的服务工作。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。为了确保学\_\_保险市场的稳定与\_\_保险公司合作进行学\_\_保险的展业，对学\_\_保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，在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，做好前期学\_\_保险工作，最终在\_\_月份圆满完成了学\_\_保险任务。

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状况，上门拜访意外险保费在\_\_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。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。在意外险市场竞争白热化的状况下，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状况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

三、\_\_保险业务方面工作

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\_\_保险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。平时用心走访企业，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状况等，而最终到达促单的目的。做好\_\_保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、明年工作思路

做好学\_\_保险收费前的各项工作。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，个性是一些代理业务。根据目前新型农村合作医疗的开展状况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。开拓\_\_保险市场，尝试职场营销。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。加强对团险业务员队伍的建设。

**保险公司的年终总结模板篇9**

今年是\_\_保险市场竞争更加激烈的一年，同时也是\_\_个险发展重要的一年，\_\_个险在\_\_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\_\_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\_\_个险今年的工作情况总结报如下：

一、经营成果和工作总结

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\_\_同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是\_\_保险等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。\_\_个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着总公司的计划指标转，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\_\_保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\_\_个险从根本上增强了凝聚力，\_\_个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

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。针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。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。

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。在早会经营方面，\_\_个险高度重视，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。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。

二、工作中存在的一些问题

增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是\_\_团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；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；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。

三、明年工作设想

继续紧跟总公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。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。做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。大力开展增员活动，特别是县城增员工作。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。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\_\_公司的正确领导下，在\_\_支公司的共同配合及个险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\_\_保险的大旗永远飘扬。

**保险公司的年终总结模板篇10**

今年年初，我加入到了\_\_保险公司，从事我不曾熟悉的\_\_保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他同事的热情帮助下，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。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

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，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。

二、努力提高业务素质和服务水平

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。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是单证管理工作中，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，以及其它违规违章行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，按时上下班，立足岗位，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。

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的工作。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与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。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找