# 2024年保险公司柜员工作总结 保险柜员述职报告(4篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-12-18

*保险公司柜员工作总结 保险柜员述职报告一能够在同事的帮助下加强对保险业务的学习，对我来说业务的学习往往能够很好地帮助自己完成工作，我也明白这方面的努力对保险业务工作的完成十分重要，因此我通过向同事请教的方式来了解保险业务中自己不熟悉的部分，...*

**保险公司柜员工作总结 保险柜员述职报告一**

能够在同事的帮助下加强对保险业务的学习，对我来说业务的学习往往能够很好地帮助自己完成工作，我也明白这方面的努力对保险业务工作的完成十分重要，因此我通过向同事请教的方式来了解保险业务中自己不熟悉的部分，毕竟入职这么长时间对于保险业务的大部分知识自己早已书籍于心，但是有些知识很少运用到工作中去则容易被遗忘，而且有时我也不明确自己究竟有哪些业务知识不熟悉，所以我在完成工作的基础上经常和同事探讨保险业务相关的知识，至少通过探讨能够让我从不同的角度认识到自身在工作中的不足，通过努力进行弥补自然能够很好地提升给自身的业务能力。

能够认真开发保险公司的新客户并做好回访工作，我对于每个对保险业务有需求的客户都提供了不留余力的帮助，毕竟人脉资源的积累对自己完成保险业务工作十分重要，所以我能够正视自身的`问题并在工作中倾注了不少精力，而且我在办理业务的时候也能够积极探索客户的潜在需求，即了解客户身边是否有亲戚朋友有着办理保险业务的需求，我也会为客户在保险业务中不了解的知识进行解答疑虑，让客户办理的同时对我们公司的业务感到放心，另外我也有在节假日期间对曾经办理过保险业务的客户展开回访工作并获得了不错的评价。

虽然很重视自己在保险公司的个人发展却也存在着不足之处，主要是对待工作没有规划以至于有时会对自身的职责感到迷惘，事实上若是能够提前对保险业务工作制定计划的话则完全可以认识到自身的不足，但由于我没有重视这类问题的缘故以至于在这一年的保险工作中吃了不少亏，所幸的是我在同事的指点下认识到了制定计划的重要性并着手改善自身的不足，经过一段时间的更改以后使得自己的工作效率比以往提升了不少。

保险业务工作的完成本就是我的职责所在自然会不断努力，而且想要在职场竞争中获得优势便需要奋力拼搏才行，所以我在明年的工作中会继续秉承严谨的作风并投入到公司的\'建设与发展之中。

**保险公司柜员工作总结 保险柜员述职报告二**

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，在市场竞争日趋激烈的环境下努力业务，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，在团险部内敝匦陆行配置，用心调动团险业务员和协保员的展业用心性。

2、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。

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\_\_年团险业务员的管理和考核，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，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\_\_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\_\_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的状况，上门意外险保费在\_\_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。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的。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、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。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\_\_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\_\_万，在尝试中也取得了必须的效果，但是还未到达效果，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、推荐：

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，推荐公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是推荐公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮忙。

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，个性是一些代理业务。

3、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。

4、开拓寿险市场，尝试营销。

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、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

**保险公司柜员工作总结 保险柜员述职报告三**

以前和多数人一样对保险很不认可，对保险业务员更是厌恶至极。也曾认为从事保险工作是极其低级，极其没有地位的。但是直到那一刻，进入中国人寿晋城分公司营销七部的那一刻，我的看法完全改变了。

我曾做过服务生，曾做过十分令人尊敬的人民教师，也曾从事过极其令人尊重而且羡慕的记者工作，还曾投资做过生意，这些工作虽然苦，虽然累，但的确得到过很多人的认可和尊重，以前的赞美和掌声此刻还记忆犹新，但是这天的我会有几个人能记起呢？我的学生记得我吗？在大街上偶见后是否会尊称我一声老师呢？虽然他们在我的引导下得到了进步，我曾采访过的人，见了面是否会认出我？虽然他们也曾十分恭维的给我敬酒，他们的风采也曾在我的笔下表现的那样淋漓尽致。但是我得到了什么呢？我以前好长一段时间在思考这个问题。我很敬业，很努力，也曾天真的认为，是金子总会发光，但是我的努力拼搏，到底得到了什么呢？

残酷的现实生活，让我曾一度成为它的奴隶，得过且过，极其消极，以前以为生活就这样了，虽然我还很年轻。但是当我踏进中国人寿晋城分公司营销七一部的那一霎那，我的观念发生了质的变化，那里的伙伴大多数已经迈入中年，但是他们对生活充满激情，对工作充满热情，他们向往成功，他们不断努力，不断学习，他们相互激励。他们那种用心的态度，深深的感染了我触动了我，我不停的告诉自己，我不能在这样下去了，我还年轻。

冲着那份激情，我进入了保险这个行业，才对保险有了新的认识，保险是什么？保险是用这天的钱筹划明天的生活。我们都明白，未来充满着变数，没有人能准确预知自己将来会发生什么。有些人一觉醒来便一贫如洗，有些人一出家门就生离死别。往往这样一些意外就能使一个原本幸福的家庭或一个原本兴旺的企业陷入困顿之中。中国有句古话：“人无远虑必有近忧”，而保险就是一种未雨绸缪的智慧，是化解未来可能发生质风险的有力手段，能使人们明天的生活免受剧烈波动的困扰。

保险是用小钱换大钱。保险就像一个蓄水池，在平时投保人一齐进行点滴积累，一旦谁需要时就能够直接去用，并且去用的量是其投入量的数百倍、数千倍，甚至数万倍。当然，在保险集合体中的每个保险人虽然都只付了必须的保险费，但只有遭遇保险事故的被保险人才有可能获得保险赔偿。这恰恰说明了保险的互助性质。“一方有难，八方支援”。这样，如果其中有个被保险人遭遇不幸，就能够借助众人的力量避免或减小损失了。

保险是“仁爱”的化身，是“职责”的体现，是“尊严”的延伸。保险不仅仅仅能带给一种物质补偿，更重要的是，它还能折射出人与人之间的和谐关系。为家人购置保险是对亲人的爱，为员工购置保险是对社会的职责，为自己购置保险则是自我尊严的延伸。

人寿保险是那么伟大！它能够让爱心永续！做什么工作都是做，但不是每一份工作都能让我感觉到有好处。传播爱心，落实职责，倡议互助，我为人人，人人为我，大家帮忙大家……这不正是我们这个国家、这个社会所需要的吗？作为一个保险代理人，作为一个普普通通的人，背负着如此大的使命，身负着如此大的职责，是多么值得骄傲和自豪啊！所以我庆幸选取了保险行业，我将让我的生命价值在这个行业中得到体现。

**保险公司柜员工作总结 保险柜员述职报告四**

今年，\_\_保险经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把\_\_建成一家精品公司。回顾今年的工作，可以进行以下总结：

一、在个险业务方面

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的\_\_活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司\_\_中，我们也获得小组胜出奖。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

二、在团险业务方面

在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。今年我公司与\_\_顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在\_\_各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比往年实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

三、银行保险方面

今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使\_\_和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的\_\_业务仍然完成了\_\_万元，顺利完成省公司下达的任务。

四、续收业务方面

在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

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