# 2025年保险年终工作总结(3篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-03-01

*保险年终工作总结一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...*

**保险年终工作总结一**

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。

“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和业务素质教育。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。

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8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为\*\*。成为公司发展的重要保证。

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!

定期对公司经营情况进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。业务分析可通过各项经营数据的对比，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为公司经营决策提供依据。

高标准、高要求这是对工作结果的要求，充分调动部门员工工作能力，提高他们工作能动性，才能确保工作结果准确无误。部门工作压力大、进度快，对新员工进行系统化培训是不现实的。我们采用的方式是工作中学习，是将工作安排到每个人，由工作责任人先向上级主管汇报此项工作怎样去完成，需要多长时间，需要怎样的支持。再由主管对不足或错误的地方给予意见，锻炼他们对工作的解码能力和处理能力。在工作过程中由上级主管不定时督导，避免偏差的出现，逐步增加工作的难度，使其能力在工作中得到不断提升，员工的工作能力相对初期有了长足进步。

业务经营分析能够比较客观的反映公司经营情况，为营销、承保、理赔、等各个业务环节提供数据支持。

**保险年终工作总结二**

时光流逝,又在永安开心的过了一年,回顾这一年的工作历程,作为公司的每一名员工,我们深深感到永安之蓬勃发展的朝气,感受到永安人之拼搏的精神。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:

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年终工作总结,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,我必须要得到接近的数,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,xx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xx年12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,这不但说明我们在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xx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,xx年将做的更好。

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。

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,尽责尽职,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,xx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。祝愿永安在xx年发扬成绩,更上规模。

**保险年终工作总结三**

xx年我们在省、市领导和上级部门的关心支持下，按照县委、县政府对工作的要求和部署，认真落实城乡居民社会养老保险各项政策，建立健全各项规章制度，各项工作顺利开展，现将工作情况汇报如下：

1、县委、县政府高度重视城乡居民社会养老保险试点工作。成立了由县人民政府县长任组长，常务副县长、分管副县长、县人力资源和社会保障局局长任副组长，县政府有关部门、县直有关单位负责人和各乡(镇、场)人民政府乡(镇、场)长任成员的德安县新型农村和城镇居民社会养老保险试点工作领导小组，负责对全县试点工作的领导、组织、协调、考核、监督和指导。县政府还将城乡居民社会养老保险工作任务列入年终目标考评，在规定时间内未完成全年目标任务的乡镇，将根据考核规定进行奖惩。

2、结合我县实际，先后出台了《德安县新型农村和城镇居民社会养老保险试点工作方案》、《德安县新型农村和城镇居民社会养老保险试点宣传工作方案》，制定了《德安县新型农村和城镇居民社会养老保险财务管理和基金管理制度》等制度措施，确保规范有效开展工作。

3、召开试点工作动员大会。

我县于9月21日上午举行了城乡居民社会养老保险试点工作动员大会。县委、县政府主要领导，各成员单位负责人，各乡(镇、场)长、分管领导及劳保所、村、社区经办人员近200人参加了动员大会。县委常委、县政府常务副县长洪碧霞在会上做动员讲话，并对我县城乡居民社会养老保险试点工作做了全面布署，要求各有关单位要进一步明确工作职责，积极配合做好试点工作。

我局针对各乡(镇、场)分管领导及劳保所、村、社区经办人员进行了相关政策和业务培训，学习有关文件和具体操作办法，掌握试点工作方案和程序环节，明确工作职责和经办业务知识。确保每位经办人员都能掌握业务的办理流程和所需资料，都能把党的这一惠民政策向群众讲清讲透。

为营造浓厚的城乡居民社会养老保险工作氛围，我局加大了宣传工作力度，采取多种方式进行宣传。一是开展立体式、全方位宣传形式。充分利用德安政府网、德安新闻网、德安电视台、手机短信宣传;利用全县中小学校发放宣传单，各乡镇分发宣传资料宣传，在城区公交及乡镇班车内张贴宣传资料等形式进行宣传;利用城区及乡镇交通要道，汽车站、火车站等人流密集地设立的`大型宣传牌、横幅、上墙标语宣传。二是组建宣传队伍。县人保局组建宣传培训工作队，对全县乡镇(场)开展政策宣传、参保动员和业务指导工作。我局共印发宣传资料10余万份，要求做到入户宣传率达到100%，资料入户送达率达到100%，城乡居民知晓率达到100%，创造“政策天天讲、标语处处挂，资料户户有、干部村村走、政策人人懂”的宣传氛围，让广大人民群众清楚知晓政策，踊跃参保。

城乡居民社会养老保险试点工作启动以来，全县各乡镇严格按照县政府的总体部署，精心组织，广泛宣传，深入发动，密切配合，扎实开展了城乡居民社会养老保险摸底调查、参保登记、保费收缴、待遇审核等基础性工作。今年共有待遇领取人员13393人，发放基础养老金441.85万元;参保缴费人员8894人，收缴参保资金338.4万元。目前，我们在加大宣传力度，做好保费收缴工作的同时，做好参保人员基本信息、待遇信息、缴费信息、补缴信息的系统录入工作，立争在xx年1月20日前完信息录入工作。

自今年实施城乡居民社会养老保险制度以来，我局高度重视基金管理和监督，积极采取有力措施维护基金安全。

一是完善基金管理制度。建立了内控制度和基金稽核制度，对基金的筹集、上解、划拨、发放进行监控，定期开展监督检查;实行城乡居民社会养老保险基金财务会计制度，将基金纳入财政预算和社保基金财政专户，实行收支两条线管理，单独记账、核算、专款专用。

二是规范经办操作流程。按照省、市规定，规范参保登记、保费收缴、基金划拨、个人账户管理、待遇支付、保险关系转移手续等环节，明晰管理职责。

三是堵塞支付环节漏洞。定期加强与公安、残联、民政等部门沟通对接，共同做好参保人员生存信息核查等工作，确保人员参保信息真实、准确，切实杜绝多领、冒领等现象发生。

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