

最新保险公司年终总结和结束语精华版(通用5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

保险公司年终总结和结束语精华版篇一

今年是公司实施“二次创业”三步走发展战略和“十二五”规划承上启下的重要一年，是攻坚克难、乘势而上的关键一年，发展提速、服务客户是今年工作的重点。围绕今年重点工作，业管部认真计划，重点落实，积极主动加强前端服务，开展业务管理和承保管理工作创新，对公司科学发展提供有力支撑。

上半年经营情况分析

一、承保主要工作开展情况

1、20_年初，根据分公司及总经理室的相关要求，我公司对4s店渠道业务进行了规范的管理，重新梳理了对4s渠道店业务签单规范，同时，在特别约定中均注明4s店名称、联系电话及指定受益人，既加快了我公司后期理赔质量也方便了顾客；为进一步客观全面的了解当地保险市场运营状况，及时掌握运营主体市场销售费用的配置及发展动向。

7、为更好实现承保档案管理工作的统一化、规范化、标准化，我公司年初特制定了《__联合财产保险股份有限公司__中支承保业务档案管理办法》。

二、在分公司的劳动竞赛中所取得的成绩

1、__亮剑开门红劳动竞赛完成情况

我公司在分公司举行的“__亮剑开门红”活动中，顺利完成分公司下达的任务目标，以万元的成绩勇夺“__亮剑开门红”第二名。

三、承保单证及承保档案管理情况

我公司承保单证及承保档案管理一直以来都得到分公司各级领

导的认可，公司设立单证管理岗，专人专管；对单证库存、发放、盘存、回收、登记严格按照要求操作。二季度公司经理室安排了对所属机构和各签单点有价单证的领用、发放、系统及实物使用、核销等情况进行了为期4天的检查。通过开展自查工作发现不足，及时整改；查漏补缺；同时业管部协助计财部已对各展业机构作出工作安排，要对照自己存在的问题和不足进行再自查、再梳理、再整改；月底中支又进行一次彻底复查，对于整改不及时、不到位的单位进行了通报批评。

承保档案管理按照要求回收、装订、存档，提供了专门存放承保档案的档案室；对档案室的环境、卫生、安全等问题作出严格要求，出入档案室或借阅承保档案均需要按要求登记，明确记录借阅时间、借阅人、归还时间、档案归还状态，是否完好无损等要素。为加强保险业务有价单证的管理，规范有价单证管理流程，完善内控机制，严把承保档案规范管理等方面工作提供有力保障。

四、上半年承保kpi指标分析

。。。。。(略)

五、近期承保风险排查情况汇报

1、车险业务方面

针对非营业客车交强险自动核保业务自查文件要求，对其五月份非营业客车业务进行了复检，对六月份非营客车业务进行了逐笔核查。

2、电销业务方面

为了提高电销业务质量，加强电销风险死角排查，我公司针对《关于展开电销车险业务自查自纠工作的通知》文件进行了电销业务跟踪排查，对电销业务中承保资料、影像上传、费率规章、费用问题、投保单签章问题进行了逐笔排查，并且针对保监会“三个文件”要求对承保序列人员进行了文件宣导、学习。

3、非车险业务方面

近期我公司对上半年承保的非车险业务进行了“系统内查风险，实物中查漏洞”的工作方法，对非车险业务投保单签章、资料手续、影像上传等问题进行了检查。并根据情况对个别承保财产险的单位和企业进行了防灾、防损讲解，疏导在企业正常生产中可能发生的潜在风险。

下半年承保工作思路

一、坚持合规经营与抢抓效益为导向，促进公司业务健康发展

__中支根据分公司即将在三季度推出的方案，认真研究、分析，并细化分解各项任务目标，并将分公司的激励措施落实到位，制定符合我公司的推动、激励方案，确保三季度工作的有效落实，保证全年工作目标的顺利实现。

三、做好农险承保工作。

根据我公司20_年上半年农险的工作经验，针对今年的农险监管形势和省公司对农险承保的审核要求，我公司梳理出来了一套结合__中支自身情况的农险操作流程和农险承保管理办法，为推进第三季度的农险业务承保工作打下坚实基础。

四、将业务结构调整与区域结构调整相结合

20_年将根据上级公司的经营指导原则，通过各种措施，实现“做强车险，做专农险、做精人险”的战略目标，实现承保效益的全面提升，实现各展业机构在区域市场上的明确定位，体现区域竞争优势。

五、加强业务数据分析，实现车险规模上效益

根据分公司提供的业务数据分析，__中支将继续以集中管理为

基础，全面把握公司的整体形势，定期采集全辖的业务数据，分析理赔形势，提出承保建议，实施差异化管理。

六、加大承保内勤管理，提升承保服务效率

下半年要坚持部门晨会制度、学习制度和月度分析总结制度。使部门人员及时了解公司工作指导方针及总经理室的工作思路，明晰自己的工作职责，做好查缺补漏工作，营造积极、向上、谦虚、学习的部门工作氛围，加快部门人员共同成长的步伐。同时要时刻谨记为客户、展业人员提供优质、贴心的服务。以“首问负责制”为指导思想，以服务客户为核心，贯彻执行“积极倾听，有效沟通，换位思考，解决问题，优质服务”二十字方针。树立良好的服务态度，尊重客户，重视每一位客户；主动替客户想办法解决问题，杜绝对客户推诿，为一线展业人员和基层机构提供优质贴心的服务。

__总在贯彻分公司总经理__同志的重要讲话中提出，今年工

作的主线是“合规经营、保质提速”，并且明确指出提速发展不是口号，而是行动，关键在做。我们已经感受到市场的严峻形势，时不我待，目前__中支在上半年一季度开门红竞赛中取得了一些成绩，但我们不能停留在过去的功劳本上沾沾自喜，__中支全体人员要以公司合规经营、健康持续发展为重，在下半年的工作中全力以赴，适时调整任务进度，调动一切可以调动的力量，开拓一切可以开拓的渠道，合理安排部署，发挥__中支的潜能，向着既定目标不断的努力！

保险公司年终总结和结束语精华版篇二

回顾20__年在局领导和上级主管领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

一、思想上

积极参加政治学习，关心国家大事，遵守局里的各项规章制度，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，遵守局里的各项规章制度，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作。学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。我从没有满足于现状，不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，并通过了邮政营销员的考试。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的业务知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩

在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自己，自觉学习业务知识，参加岗位培训、考试，不断提高自身素质。

三、存在的主要问题

- 1、学习不够。新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。
- 2、在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。
- 3、业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

(1)加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

(2)增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

(3)除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为邮政员工，我更要不断加强自己的邮政业务技能水平，这样才能在各项工作中得心应手，高效的完成工作任务。

保险公司年终总结和结束语精华版篇三

过去的一年犹如一片夕阳，给予了我们最后美丽的余晖。而新的一年也在晨曦间犹如太阳一般缓缓升起。这一年的工作也在平稳中快速前进，时间飞速而过，我也抓紧这每分每秒，每天艰苦奋斗，在这个普通的岗位上坚守阵地，也时时刻刻勉励着自己不断往前。这一年已然结束，接下来会是更好的开始，所以在此我为自己做一次总结，希望可以为将来的工作打下一个好的基础。

一、工作密度上

20__年整一年的时间都比较的紧凑，所以在时间的利用率上我需要花费很大的功夫。所以这一年的每一天，我的工作密度都是比较大的，基本留不出太多的时间给予自己。在这一点上我从未抱怨过，我也从未因为工作密度太大而放弃这份工作，有一些别的想法。虽然这样的工作会比较让人疲倦，但是我能够在其中收获很多，虽然我现在的岗位还只是一个小小的助理，但是能够跟着大家一起学习，我认为是一件很幸运的事情。我现在还只能算是这个社会中的一个新人，再很多的方面都是有严重的不足的。所以首先吃些苦，我认为也没有太大的问题。所以不管今后怎样，我都会好好的抓紧时间，努力工作，努力创造。

二、工作态度上

一份工作，有时候考验的不仅是我们的决心，更是我们形象上直面的表达。而他人能够从我们的形象上直接感受到的也就是我们每个人的工作态度了。所以不管是对工作本身还是对我们个人的一个工作热情来说，态度都是一件非常重要的事情。在工作本身，我们本身是要付出一定态度的，如果态度不好又怎么能做好一件事情呢。其次，对于我们对待工作的方式和态度，领导们也是看在眼里的，如果一个员工对待工作连态度都没有，领导又怎么会重视你呢？所以态度对一名员工来说是非常重要的，也是非常需要继承和发展的。

三、工作中不足

自从我进入这个岗位，走上正轨之后，我就发现时间过得越来越快。以前觉得一个月很漫长，现在一看，一个月也就不过四个星期，而每个星期也在飞速的流逝。所以不管怎么说，时间这个东西，我们每个人都是要把握的。这一年也有一些不足，主要表现在我对工作的细致度上，这一点虽然看起来不大，但是如果不进行改正的话，会给今后带来更大的麻烦，

因此我一定会改正这样的缺点。在以后的路上好好的树立自己的标准，坚守自己的初心，径直走下去。

保险公司年终总结报告范文

保险公司年终总结和结束语精华版篇四

每年年终岁末到来之际，职场上都会掀起一阵写年度工作总结的热潮，相信也有很多朋友为不知道如何写年度工作总结而犯愁。《保险公司个人年终总结范文三篇》是小编为大家准备的，希望对大家有帮助。

回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

参加工作近十年，也写了近十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首时对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。作为财产保险公司，财务是公司的关键部门之一，对内要与上级公司配合沟通协作做好本公司的内部服务工作，目前社会对从事财务的人员水平要求也在不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握社保、税收政策及合理应用。一年来，在领导带动下以及全体成员的帮助下，我从接手财务兼承保部主管工作到熟悉该工作的各项细节，不断改进工作方法，提高工作效率，在这一年里承保部全体人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、以“大营销、大服务”为宗旨和效益的目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。为了总结经验，发扬成绩，克服

不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

一、承保部管理工作

20xx年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗”的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范文明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3)认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

三、财务核算工作

(1)严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

(2) 对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3) 正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(4) 作为公司底层管理人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在20xx年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自己的实际行动证明自己能做的更好！

在xx年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和希望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”□20xx年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

首先第一项是我的工作内容，那么对于经代后援来说，它的任务也是非常繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项内容：

- 1、投保单的初审、登记、交单
- 2、保单的领取，发放登记
- 4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描

录入，减少后续问题的发生，（减少问题件）以便提高承保速度。第二个方面是报表，每天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时了解自己的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那的收获就是学到了很多知识，积累了一定的经验。

工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个case[soeasy]但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

个人感受(个人收获)

1保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼excel表格，但是通过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自己犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也希望在我犯错误的同时，领导积极地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有一定的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负责任的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项内容空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的责任。

个人的一个祈愿，愿景

第四，是对大家的祝愿，希望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差非常的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家一定要注意身体，加强锻炼。

保险公司年终总结和结束语精华版篇五

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，现在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，到现在为止也就是一年多一些的时间，可以说我这一年刚开始工作的时候是还有特别多不懂的地方的，虽然经过了一次培训，但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，而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

提升个人能力的同时，我也是努力的去工作，积极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，却是非常乐意我们的推荐，他们也是能从各种保险中找到合适自己的，然后购买，工作中很辛苦，但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，我觉得特别的开心，同时在销售的过程中，我也是结识了各行各业不同的人，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，我进步很大，但同时我也有一些不足还需要在来年继续改进，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。