

保险员工年终总结 保险公司员工个人工作总结(优秀9篇)

考试总结不仅可以记录自己的学习过程，还可以总结学习的方法和技巧，有助于提高学习效率。接下来是一些值得一看的教师总结样本，希望对大家在写总结时有所帮助。

保险员工年终总结篇一

在即将过去的一年中，我作为xx支公司的一名老组训坚持立足本职工作岗位，恪尽职守，尽职尽责，任劳任怨，全力为公司全年任务指标的完成及团队建设的长久发展贡献自己的一份微薄之力。现将本年度工作做如下总结，汇报给各位领导及同仁：本人于20xx年入司□20xx年11月正式走进组训工作岗位，距今已5年有余，作为组训室的一名老兵，我一直秉承工作无小事，团队是我家的思想观念，服务于营销团队及公司伙伴。组训工作杂而乱，公司的事是我们的事，团队的事是我们的事、营销员的事更是我们的事。为了在杂乱无章的工作中提高效率□20xx年在领导的关心和指示下我把工作的重点放在了教育培训（新人岗前培训，衔接培训，组训培训，）；产说会的组织、策划、执行；课件的研发和业务推动中；在20xx年的9月份后，由于农长远发展的需要，领导又将农村点的建设和发展列为我的重要工作之一。虽然工作多、任务重，但我丝毫不敢有懈怠之心，竭尽自己之能力，将所有工作做到尽善尽美。

教育培训是寿险营销夯实基础的一项基本工作，也是组训工作是一项基本工作，只有搞好各阶段的培训，才能更好的增加新人留存率，稳定老人的从业信心，增加团队的凝聚力和竞争力。在公司经理室的指导下今年我们共举办新人培训8期，培训新人约150余人次，在历次的新人培训中不论新人的数量多少，我都本着只要新人进入我们的职场就让新人感受到温

暖、关心和爱护，认真做好每一堂课，虽然每次新人班中我主讲的课程都是一样的，但每次培训前一天，我都会认真的温习和修改课件，每次都有改进，力争做到尽善尽美；今年衔接培训共举办4期，每季度一期。衔接培训是提升业务员技能调整业务员心态的重要手段之一，在每次衔接培训前期，我都会认真了解、分析业务员需求，有针对性的进行衔接培训的课程安排，每次的衔接培训都取得了较好的效果，业务员反应良好，说衔接培训帮她们解决了一些切实的问题。尤其是新人的衔接培训，确实确实的帮助新人提升了展业技能，提高了新人的在这个行业的留存率。培训工作不容忽视，每一次的培训内容我都尽量做到实用有效，让业务人员爱上培训学习，从而提升业绩指标及个人收入是我的培训宗旨。在后半年我还肩负起了培养新组训的重责，我们每个月都要进行一次组训的学习。包括作为主持在台上的仪容仪表、精神面貌；作为主讲需要进行的受众分析、专题内容以及职场营销的课程传承等，希望通过不间断的学习，让我们教学相长、共同进步。

产说会在20xx年我公司的期交业务指标完成中，可以说是起到了功不可没的重要作用。尤其是在一季度开门红的业务竞赛中，让我公司的业绩一直引领张家口全辖的最前沿。而产说会整体的组织、策划、运作和实施离不开公司经理室的正确指导及组训室所有成员的努力。我在产说会中不仅担任主持工作，更是产说会整体运作的实施者。产说会的整体运作从会前晨会的宣导预热，到业务员进行客户邀约的准备，每一场产说会的所有资料、课件及相关文字起草，我都在每一次会前重新进行检查修正；产说会的会标、现场布置、流程、甚至是每一个上场音乐、主讲人的胸花等等，事无巨细都凝聚着我的努力与付出。

寿险行业就是一个不断学习、不断创新的行业。作为一个合格的组训，必须拥有能够通过团队现状进行分析而后进行有针对性的相关培训的能力。而培训能力的体现，在现阶段就是根据业务员的实际情况，开发不同形式的课程（包括讲授、

示范、演练、观察及督导），并将课程转化为业务员的生产力。通过5年组训生涯的工作锻炼，我的相关能力也得到了强力的提升。在今年一系列的培训中，我可以做到根据业务员职级的不同，进行有针对性的培训。包括相关培训内容的计划及培训课件的制作；在进行后半年的职场营销中更是不断进行课件的整改和研发，力争做到市场针对性强、市场竞争力强。组训、主管易讲易学，并且在组训及主管中进行推广。

要使一个团队保持良性发展，永续经营，必须要有明确详细的业务推动计划和团队激励方案以及绩效分析。“有树有鸟栖，有人有业绩”团队发展以人为本，增员工作尤为重要，但在增员的同时，团队要勇于割舍一些低产能和无业绩人员，只有这样，才能使团队整体素质提升，产能提高。这是是我的个人认识，并且不断的在把我的这种认识传播到业务员及主管的心中。在公司领导的支持下，我公司今年进行了清虚工作，同时加强增员宣导以及增员业务培训，做到月月有新人培训。通过进行有效的绩效分析，积极提供建设性的业务推动方案，如：业务组之间业绩对抗，新人上单奖励，举绩抽奖，出勤奖励、分阶段竞赛，树立组经理典范、大力开展职场营销及推广把增员当做头等大事来抓的概念等。并通过大晨会宣导、到点启动和职场文化（标语口号）进行激励，将业务推动做到紧致、有序、针对性强、实用性强，切切实实让业务推动打动业务伙伴的心，从而带动整体业务的发展。

保险员工年终总结篇二

- 2、保单信息录入后进行复核，负责对输入的投保单信息与原始投保单进行核对；
- 3、在出具机动车辆强制责任保险的同时录入车船税信息；
- 4、在保单被核保通过后打印保单；
- 5、负责将保单及批单等重要单证按险种进行整理。

保险员工年终总结篇三

我已在xx保险公司工作x个年头。在同事和领导的热情帮忙下，经过x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。下头是我对20xx年工作状况的总结。

保险员工年终总结篇四

20xx年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20xx年，还有许多值得学习的地方。

保险员工年终总结篇五

所谓的成功与否来自于与别人的比较;追求成功的人的成功是以外在的指标为衡量标准的;焦点放在外在的成就上;追求成功的人为了达到成功往往不择手段，不惜一切代价，甚至没有一个不可逾越的原则和底线。而追求卓越的人是不与别人比较的，是跟自己比，是自己超越自己;追求卓越的人，更看中内在的品质和追求，他有一种心灵的平安与把握，他知道自己做的是对的，不在乎别人的论断和标准，他在乎内心里的良知和目标给与他的指引;追求卓越的人，往往是坚持原则的人，坚持一致性，前后一致，里外一致，很多时候即使吃亏也不妥协。

明年我们会做到放下自己的名利心，看重内心的平安与祥和。坚信“没有怀才不遇，只有有遇无才”，没得到是自己没做

到，人人做个脚踏实地真才实学的好员工。

保险员工年终总结篇六

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。

下面是个人感受（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。

下面是个人的一个祈愿，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。

最后我要说一声感谢。

感谢领导长久以来的指教，感谢各位老师对我的帮助和关怀。

这么长时间以来，领导和老师们不只是在工作中给予我很大的帮助，在生活中也很关心我，大家都非常的照顾我，让我觉得这就是个家，非常的温馨。所以在这里我也代表我的父母向领导以及各位老师说一声谢谢！谢谢你们对小温的培养。

最后一句谢谢，谢谢大家能够与我分享我的总结汇报。谢谢！

保险员工年终总结篇七

刚一进公司首先就是面临着和同事相处的问题。在公司刚开始的那几天，由于没有分给我什么具体的工作，我只能看着那些同事忙忙碌碌的，我不知道该做些什么和说些什么，当时在办公室坐着觉得特别的不自在。后来，我自己想了想，自己现在已经是快要进入社会的人了，应该融入这样一个大环境，而不能仅仅像以前那样老是自己想怎么样就怎么样。现在是公司给我一个实习的机会，这样的机会很不容易，我应该要好好地利用起来锻炼自己的口才以及人际交往能力。想到这些，和同事们见了面就主动和他们打招呼。在不知不觉中和他们熟悉起来，一些力所能及的事也开始吩咐我做了。就这样慢慢的我就溶入了他们的圈子，溶入了公司，对于不

懂得问题我会及时的请教，他们也悉心的给我指导。他们成了我的师傅和朋友。现在我是深知交流对理赔工作的重要性，因为我们外勤是保护出事故后，第一个和保护接触的人，我们的一言一行都代表着公司的形象。我们每天要面对的是那些刚出了事故的保户或他的亲人朋友，这些人往往还沉溺在痛苦中，情绪都很激动。所以我们要选择正确的交流方式方法，坚决避免过激的词语，对于前来的保护不但要指导他们完成相关操作流程，更要好言安慰，让他们满意放心而归。

经理首先给我们介绍了案件的流程：

归档

在整理案件做归档时，使我深深地体会到了“从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。”深刻含义。

我刚进公司的时候，康经理交给我的第一项任务就是整理已完结案件的材料，（粘贴票据，给材料排序，写归档号，装订，给每页打号，装归档盒，进库房。）为了让我们熟悉案件，知道什么样的案子需要什么样的材料。刚开始合同因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，整理速度明显减慢了，而且容易走神。尤其是装订，打通穿线，简直就是女人该做的活嘛！确让我一个小伙子来做，当时很是不厌烦。但我知道这是个磨合阶段，于是尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了，后来整理的速度和质量都有明显的提高。总之，经过一个星期的奋斗在这一关我顺利走过来了，以后即使再让我这样的工作，我也能做得很好。更重要的是，在这一个星期中，我看了上千个案子，对于什么样的案子要什么材料，怎么处理心中已有了一个大概的轮廓。

接报案

打印出险信息表，做案皮

接收发传真，并负责寄收发的材料，分拣材料归入案件中

给客户的答疑。说实话这个窗口的工作特别的琐碎，也特别的多，只要稍一疏忽，就容易做错事情。

我到接报案窗口刘姐首先告诉我，接报案时要注意用文明用语。如：电话接入后用语为“您（你）好，太平洋保险财产保险公司为您服务”。业务咨询、查询结束时统一用语为“非常感谢，欢迎您再次咨询（查询）”等。然后亲自为我为我示范。然后告诉我接报案的相关知识。

2、接报案时，要问清保护的保险单证号码、被保险人名称、车牌号码，报案人，出险驾驶员及联系方式，有无人伤，事故发生的时间、地点、原因以及造成的损失情。

3、出险后，保护应在同时在48小时内通知保险公司。超过48小时的要等到保护材料齐全后向领导申报延迟立案。如果保险车辆被盗窃、被抢劫或被抢夺后，应在24小时内（不可抗力因素除外）向当地公安部门报案，同时在48小时内通知保险公司，并登报声明。并要提醒保户应立即向事故发生地交通管理部门报案。如果是单方事故无三者损失（如道路，树木等损失）要告诉保护可以不经交警处理，但要保留好现场等外勤老师出去查看现象。对于没有现场的要告知保护要增加30%的免赔额。

交代完后，刘姐让我试着接报案，记得我当时特别的紧张，再加上有时对放的地方口音特别的重，一个问题要问好几遍才能听清，有时保护又特别的急，弄的我有时间问保护的项目颠倒了顺序，有时甚至忘记了问。后来刘姐慢慢的开导我，对待保护要有耐心，尽量的满足保护的要求，对于不清楚的问题一定要问清了在和保护说。为了不让自己忘记项目，我把要问的项目，列入表格内，来提醒自己。

分信息都是真实的，车主或修理厂还来不及想要骗赔），并

将该报案登记表带人赔案卷宗，对未及时报案的可以不予理赔。

同时，报案登记信息应更全面、仔细。接报案时发现存有疑点的，我们应认真做好相关记录工作，必要时予以电话录音。

同时提醒查勘人员应注意的情况，查勘人员在查勘定损时，必须高度重视，不轻易放过任何疑点。”

一份给外勤老师，以方便查勘；留一份放入档案袋内方便以后查看及保护领赔款时，给财务环节。然后按顺序将档案袋归入案架上。

再有就是接收代查勘传真，要问清代查勘案件的基本情况，及时的给对方新号，接到传真后要及时将相关内容载入台帐，以便日后查询。最后把委托函给调度环节。

如果有我们保护在异地出险，我们也同样要给再出险地保险公司发委托。省内的代查勘费为300元，省外的为500元。

然后将保护送来得材料及外勤查勘定损老师送来的材料，要分拣出来放入档案袋内。要随时接听回答客户疑问业务咨询、查询、，如果是报案保护并要详细告知案件处理方法。

两个星期的接报案窗口实习终于结束了，接下来就是查勘定损了。

单证收集窗口实习二个星期。

这个窗口的任务就是负责收集各个案件所须的单证票据，然后根据这些单证票据计算出赔付金额。单证收集工作主要就是查看案件的材料是否齐全，齐全的就可以计算赔付金额，告诉保护支取赔款，对于，材料不齐全的要及时通知保护或查勘或定损员交回材料。

停车场证明、停车费收据正本；

权益转让书；保单复印件；

失窃车辆牌证注销登记表；要是有人伤的还需要医院的相关手续。对于缺少材料的要增加绝对免赔额，或拒培。

回访服务

如果有空我们还帮助经理做回访服务，因承保、理赔及售后服务等工作引起被保险单位对我司有关运作不理解或不满意时，被保险单位可要求我司项目负责人上门回访，及时听取和征求意见，另外，每个案子结案后，我们也都要做电话回访服务，认真听取记录保护对我们意见，以便能反映出我们哪个环节还有缺陷，并作相应改进和调整，使双方合作能圆满进行。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在三个月的实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到学无止境的含义。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

保险员工年终总结篇八

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。

保险员工年终总结篇九

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。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。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。

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。