# 2024年保险公司个人年终总结范文三篇

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-06-15

*保险公司是以公司组织形式经营保险业务的保险人。保险公司有权收取保险费和设立保险费基金。 以下是为大家整理的关于2024年保险公司个人年终总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！第一篇: 2024年保险公司个人年终总结　　\_\_年财务部在中支公司党委、总经...*

保险公司是以公司组织形式经营保险业务的保险人。保险公司有权收取保险费和设立保险费基金。 以下是为大家整理的关于2024年保险公司个人年终总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**第一篇: 2024年保险公司个人年终总结**

　　\_\_年财务部在中支公司党委、总经理室的领导下，在中支各部门、各基层公司紧密配合下，以“诚信天下，稳健一生，追求卓越”为指导思想，一如既往地做好日常财务核算工作，细化各项管理，做到财务工作长计划，短安排,使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用,坚持科学发展观，进一步更新观念，理清工作思路，以公司效益为首要目标，为公司提高盈利能力,步入健康发展之路,做出应有的贡献.

　　回顾\_\_年的财务工作，在日常基础工作外，主要有以下几个方面：

　　>(一)认真做好20\_\_年会计决算

　　根据分公司会计核算日程安排，我部全体人员按照分公司要求，加班加点、同心协力，对于日程安排中所列各项工作，提前收集数据资料，做好相关准备，并认真核对各项数据，按时向分公司及时报送各项数据及各类统计报表。并根据总公司要求及分公司的统一部署进行数据质量准确性的核实，对会计科目所属明细进行了逐项认真核对，根据实际情况配合分公司进行了账务调整，以使账套数据更加明晰准确。

　>　(二)做好各项税金的申报工作

　　按照分公司的统一部署，我部门在收到分公司下发的纳税申报表后，进行核对，并按支公司进行分配，按月按时按点对我司营业税、城建税、教育费附加、价格调节基金、印花税、个人所得税进行申报。同时，做好免税险种的协调沟通工作，及国税季度零申报等工作。同时，今年还向税务部门申报缴纳了我司残疾人保证金及工会经费。

>　　(三)做好各项自查工作

　　根据分公司所下的通知，对\_\_年内的财务数据真实性、公司内控做了自查工作并上报自查及整改结果，配合分公司财务做了会计达标自查工作。按月核对保户质押贷款的还款及续贷业务数据及财务数据的一致性。

　　>(四)做好财务集中管理工作。

　　根据总、分公司集中管理的要求，我司按照分公司要求，所有退保、给付、理赔等付款业务都实现了总公司集中支付，费用类支付工行、农行、建行、农信社、邮政储蓄银行等均实现了分公司集中支付。收款业务中新保业务中98.63%的业务实现了总公司集中代扣，续期业务中92.76%的业务实现了总公司集中代扣。我部门根据集中收付过程中出现的各类问题进行了积极的协调处理。

　>　(五)做好银行账户及资金管理。

　　根据省公司“财务实行收支两条线，保费全额上划，赔款、费用集中支付”的原则，明年我们继续加大资金的管控力度，收入户在今年已实施了总公司集中中管理，保障了收入户资金全额、及时的上划;根据集中管理的要求，我司四级机构不设置银行账户，所有费用和给付、赔款等支付业务将由分公司统一进行集中支付。

　　根据集中管理的需要，为减少资金的风险，我部门出纳员会督促、监督各支公司将收取的现金保费每日及时解送银行，保证总公司每天都能将资金集中到总公司收入户。行政出纳也会通过网上银行实时跟踪，对于滞留在银行账户的资金，及时通过网上银行管理，从而为企业带来更大的效益。

　>　(六)做好费用管控和预算管理。

　　为了实现公司产生效益，必须加强对各项费用成本的管控，对于中支的各类费用协同同行政人事部一起建立日常费用明细表，以加强对今后各项费用支出的管控。分公司对各中支实行费用预算拨付制度，即先由各中支公司预算自己的保费规模，然后根据保费规模和日常的费用支出填列统一下发的“费用预算表”，分公司以此表为依据，按月对各三四级机构进行费用的拨付，对于超出预算的部分分公司坚决不予拨付;根据省公司这样的严控，对于三四级机构的管控我们将严格按照分公司的要求，加强费用管控，即加强对四级机构固定费用外的开支情况进行严管，对于每笔开支要求向中支公司说明情况，列明用途，中支公司将根据实际情况核准此笔费用的开支，予以支付费用，已达到压缩不必要的费用开支的目的。\_\_年，我们采用重点科目按科目管控的办法，对招待费、车辆费用、电话费、办公用品、电子耗材按照分公司要求进行管控，在这样的严格控制下，我司今年上述费用都有了大幅度的节约。\_\_，我部门将对所有科目进行单个科目管控、按进度使用。对于超进度的费用一律不予报销。

>　　(七)做好各类数据的统计工作。

　　做好对各类台帐的登记汇总工作，月初，做好向外部机构及上级机构的报表申报工作，月末及时的提供各项费用类指标，及时反映出业务部门及险种的经营效益情况和费用支出情况，同时根据分公司的培训内容，尽量多列举各类指标数据情况，方便领导全面掌握经营方面的各类情况，方便公司总经理室根据指标情况进行相应的政策调整，为公司最终效益的实现提供好数据支持。

　　>(八)做好档案管理工作

　　根据分公司要求，我司要对所有财务凭证中支保管5年后上交分公司保管，我们在保管期间，做好档案的分类、整理、工作，同时做好档案的防火安全工作。

**第二篇: 2024年保险公司个人年终总结**

　　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最大的作用。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。

**第三篇: 2024年保险公司个人年终总结**

　　\_\_年是\_\_\_寿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，\_\_\_个险在中支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，紧紧围绕分公司及中支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\_\_年的工作情况和\_\_年的工作计划汇报如下：

>　　一、\_\_年的经营成果和工作总结

　　截至12月1日，\_\_\_个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入\_\_\_\_万元，其中期交保费\_\_\_万元，趸交保费\_\_\_\_\_元，意外险保费\_\_\_\_万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标;个险至12月有营销代理人\_\_\_\_人，其中持证人数\_\_\_\_人，持证率\_\_%;各级主管\_\_人，其中部经理\_人，主任\_人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

　　回顾\_\_年走过的历程，凝聚着\_\_\_太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

　　(一)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，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。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市公司的计划指标转，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，要看到寿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。

　　(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结我个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

　　特别是在今年7月份百日大战中，推出了群英会聚人民大会堂的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，\_\_\_个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

　　(三)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。

　　1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

　　2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

　　3、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。

　　(四)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。

　　1、基础工作，立足长远发展，是\_\_\_个险长期以来始终坚持的方向，在\_\_年，\_\_\_个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

　　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。

　　2、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，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

>　　二、\_\_工作中存在的一些问题：

　　1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

　　2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;

　　3、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;

　　4、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、\_\_作设想

　　针对\_\_的经验和不足，\_\_\_个险要做好以下工作：

　　1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

　　2、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。

　　3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

　　4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。

　　5、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。

　　6、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，在中支公司的正确领导下，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，让太保的大旗永远飘扬。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找