# 最新保险公司个人年度工作总结(6篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-06-22

*保险公司个人年度工作总结一一、在工作上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...*

**保险公司个人年度工作总结一**

一、在工作上

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。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，我想以后会做的更好。

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。

二、业务上

完成了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。

三、劳动纪律上

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，以后要更加的努力克服，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。

**保险公司个人年度工作总结二**

半年来，保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年上半年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这半年来的成绩与不足，作工作总结如下：

一、工作思想

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临沂保险市场，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。半年来，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。

二、业务管理

“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。半年来，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。

三、部室负责工作

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\_\_元，其中车险保费\_\_元，非车险业务\_\_元，满期赔付率为\_\_。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

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，半年来，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。

下半年即将到来，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。下半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

**保险公司个人年度工作总结三**

我加入\_\_财险这个大家庭已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感今年上半年是\_\_公司发展迅猛的半年，\_\_公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了各项任务，作为\_\_公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将上半年的工作情况做一个简要的总结：

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。在工作中勤于学习，刻苦钻研，积极要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要意义，为了能提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等地位，珍惜每次市公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能;利用一切时间加强自身学习，提高自身素质，比如阅读大量营销管理、保险知识类书籍、聆听专家讲座、收集资料、研究ppt制作等;为了保证晨会组织过程流畅，表达准确，除了内容上做足充分的准备，还要斟酌讲义，不断演练，卡时间，调整语速和表情等，每次晨会都经过深思熟虑、精心准备。

同时，做好代理人服务工作，帮助他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去\_\_营销部工作奠定了基础。\_\_营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，营销服务部作为公司的试点，没有先前的经验可借鉴，在人员配备上也没有到位，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。

根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇;有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝

更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中;同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时积极沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。

加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，通过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单;在日常业务上或私人生活圈中，我经常和符合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的.精神也得到了大家的认同。

在上半年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

**保险公司个人年度工作总结四**

20\_\_年初加入x保险公司，从事x不熟悉的保险工作。半年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热心帮助下，我已经能够从一个保险门外汉独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上没有任何违法违规行为，与整个部门的员工共同努力，更好地完成领导和上级交办的各项任务。以下是我上半年工作总结。

第一，努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司、分公司、部门组织的各类政治学习、主题教育、职业教育活动、组织活动、文娱活动，无无故缺席；能坚持正确的政治方向，主动从各方面提高自己的政治素养和思想道德水平，在思想政治上有所进步。

二、努力提高专业素质和服务水平

积极参加上级公司、分公司、部门组织的各种业务学习培训和考试，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质培训，不断提高业务操作技能和服务客户的基本技能，掌握应有的专业业务技能和服务技能，能够熟练处理各种业务，了解公司经营的各种业务产品，进行有针对性的宣传和推广。

第三，严格执行各项规章制度

在过去的半年里，我们能够严格执行上级公司和分公司的规章制度、内部控制制度和服务规定，坚持使用文明用语，不越权，不以权谋私，没有受到客户投诉或其他违规行为。业余时间自律，不参加赌博，\_\_等不良行为。

四、完成分公司和部门交办的各项任务

上半年，我能够兢兢业业，勤勤恳恳，上班早出晚归，坚守岗位，默默奉献，积极完成分公司和部门交办的各项任务。能够积极照顾部门的营销工作和任务，积极营销电子银行业务、各种银行卡等中介业务。

这半年来，带着对保险的热爱，努力履行自己的工作和岗位职责，按照上级领导的要求，努力做好各方面的工作。我取得了一定的成绩，赢得了领导和同志的赞誉。回顾上半年，我对自己的成绩很满意，但也发现自己与秀的员工相比还有一些差距和不足。但是，我有信心和决心努力工作，在未来的工作中寻找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自己的整体素质，做好工作。

**保险公司个人年度工作总结五**

一、20\_\_年上半年工作回顾

20\_\_年上半年，我公司在省公司的正确领导下，全辖干部员工按照省公司提出的围绕“一个经营主题”、强化“三个攻坚保证”、明确“五个提升要求”、落实“十项工作举措”的工作思路，紧紧围绕“提速增效、合规盈利”这个经营主题，以永不懈怠、开拓进取的精神风貌，抢抓机遇，加快发展，顺利实现了时间过半任务过半的任务目标，公司呈现出保费规模平衡增长，经济效益持续良好，各项工作有序推进，发展活力不断增强的良好局面。

（一）业务经营情况

截至6月底，我公司共签单2944件，较上年同期增长393件。完成保费收入767.44万元，完成全年任务的51.16%，保费收入较上年同期增长15.27%。其中车险保费收入729.09万元，非车险保费收入38.35万元。接受报案932件，立案779件，结案665件。全险种日历年满期赔付率为50.93%，其中车险满期赔付率53.25%，非车险满期赔付率为15.85%。车险估损偏差率1为0.23%，及时立案率为100%，案件结案率为78.24%，非车险结案率为75.00%。

（二）党建工作情况

我公司结合我公司的实际情况开展了“学\_，谈感想”征文活动、“学\_，知党情，跟党走”\_知识讲座、革命电影欣赏等活动，还参加了由\_\_市委宣传部主办的书法美术摄影作品展。通过这些活动的开展使公司广大员工对党的历史有了更全面的了解，对党也有了更加深刻的认识。</span

（三）客服工作情况

20\_\_年上半年，公司上下高度重视客户服务工作，以“专业、快捷、便利、贴心”的服务理念为指导，采取积极措施，提升服务水平，取得了初步成效。一是严格按照标准网点建设标准开展客服工作，围绕“十个统一”目标，做好标准化建设工作。即统一营业铭牌，统一职场布置，统一服务接待，统一服务标牌，统一服务桌牌，统一工作环境，统一资料放置，统一《意见簿》，统一服务形象，统一服务行为。要求服务网点工作人员依据《客户服务规范》和《网点服务规范》要求，为客户提供标准化服务，使用服务用语，杜绝服务禁语。二是明确中支公司与县营销服务部及各团队沟通联系职责。实行查勘员分片责任制，县营销服务部、各团队有关理赔事宜都有专人负责，方便基层，方便客户；加强通赔岗的管理，明确专人负责，主动与兄弟公司联系、跟踪、及时将案件流转；明确与上级公司各环节岗位联系专人，提高了案件的流转时效；三是建立互动理赔绿色通道，确定专人负责互动理赔工作。在互动业务出单柜面摆放《客户服务承诺》和《理赔案件流程》及《索赔须知》的宣传页。四是紧紧抓住车险理赔这个客户关注的焦点，在车险赔案处理的各个环节积极主动服务，即“主动上门定损、主动上门催收索赔手续、主动告知理赔进度、主动告知催领赔款”。此外，我们还利用6.16国寿客户节的良好契机，围绕“牵手国寿，绿动中国”的活动主题开展了重点客户风险检查咨询、真实案例图片宣传、汽车保养常识讲座等有效的客户服务活动。通过以上多项举措的实施，为服务质量的提升提供了保证，提高了公司的市场声誉，扩大了公司的服务影响。

回顾上半年的工作，看到成绩的同时，还清醒地认识到我们的工作还存在许多突出问题和薄弱环节。主要表现：一是团队建设需进一步提速，要有步骤地加大增员，努力提升销售人员的规模和展业能力，销售管控能力仍需进一步强化，销售人员产能较低，销售队伍弱小后劲不足极大的制约着公司的发展速度；二是员工思想观念需进一步转变，面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多，造成了少部分业务的流失；三是服务质量有待进一步提升，在上半年的工作当中，我公司虽然采取积极措施，强化提升服务水平，取得了初步成效，但还远远落后于总、省公司要求的目标值。

二、20\_\_年下半年工作安排

在20\_\_年下半年的工作中我公司将继续贯彻总、省公司年度工作会议精神，按省公司年初工作会议提出的要求，结合公司目前发展情况和\_\_地区特点，以求真务实的精神，在保持业务平稳增长的基础上，巩固现有市场位次，提高发速度，持续改善综合赔付率等关键经营指标，积极应对内部、外部的监管检查，进一步提升发展力、服务力、凝聚力、管控力和执行力，增创公司盈利优势，努力实现“有为、进位、增效、盈利”的目标。为此，20\_\_年下半年我公司将主要抓好以下几方面工作：

（一）在发展中继续提升市场占有份额

我公司经过四年的奋斗，市场占有份额已稳居第三位。但我们也不能忽视其它市场主体凭借已经形成的竞争优势开始发力和进行赶超，对公司保持既有市场地位构成了比较大的挑战。对此，我们必须增强发展的紧迫感和危机感，努力加快发展，在发展中提升市场占有份额，并逐渐缩短与前两位的差距，从而推动公司向新的发展阶段迈进。

（二）在发展中提升业务质量和品质

20\_\_年下半年的工作中，我公司将坚持在发展中调整结构，在调整中继续保持高质量的发展速度。在业务规模上保持平稳的增长速度，同时，还要大力发展责任险、意外险、企业财产险、货运险等效益型险种，要使其在规模上不断扩大，创造出更高的效益。在经营管理中密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

（三）在管理中提升队伍战斗力

在销售体系上，建立以团体直销、个人营销和中介代理三支队伍为基础的业务销售体系，在市区内实践和探索专业化经营的新路子。在机构设置上，按照省公司建立专业化销售体系的要求，对现有机构本着精简、实际、高效的原则，进行合理的布局，以满足业务发展的需要。

在分配制度上，充分体现效率优先，进一步落实好上级公司的工资总额分配办法，全面推行一线人员的绩效工资制和管理人员的岗位工资制，坚持薪酬向一线倾斜、向重点岗位倾斜、向业务骨干倾斜、向贡献大的公司倾斜，最大限度地调动员工和代理人的积极性，提高人均产能，提高整体效益。

在用人制度上，要不看资历看能力，不看出身看业绩，不拘一格用人才，进一步打破身份界限，选贤任能，把业绩优秀、能力突出、群众公认的人才选拔到管理岗位。同时，建立淘汰机制，对不适应竞争需要、不适应业务发展需要、不适应管理要求以及岗位富余人员，要下决心进行调整和淘汰；对能力不强、长期打不开工作局面管理者要进行调整。

（四）在培训中提升员工队伍素质

未来保险市场的.竞争必然是人才的竞争、服务的竞争，谁拥有了人才谁就赢得了竞争。基于这样的认识，20\_\_年下半年我们着力在提高队伍素质上下功夫，加大基础教育培训力度。一是切实抓好各部门负责人的培训，努力提高领导干部的现代企业管理水平，提升其领导能力，从而增强市场竞争力。二是切实抓好在职员工的培训，以适应业务发展和管理要求提高的需要。三是建立培训评估机制，对培训效果要实行量化考核，做好培训前、培训中、培训后的各项评估及跟踪工作，保证培训效果。

（五）努力营造公司发展的良好环境

努力营造良好的公司内部环境和社会外部环境，为公司的发展创造条件。一是抓好公司文化建设，提高公司的向心力，增强公司凝聚力。深化人事制度政策，搞活人才机制，创造一个能留住人才、吸引人才、使用人才的人才环境；抓好干部员工的业务素质、思想道德和爱岗敬业意识教育，创造良好的成才环境；努力改善干部员工的物质文化条件，创造良好的生活环境。二是要抓好依法规范经营和优质服务工程，树立公司的良好形象。坚持依法经营、规范经营，带头营造良好的市场竞争环境，以自己的实际行动赢得社会各界的赞誉和信任；坚持优质服务、文明服务，处处为保户着想，拓宽服务领域，改善服务态度，改进服务方法，提高服务质量，靠信誉赢得保户；加强攻关联谊活动，积极同有关部门和单位沟通情况，加深感情取得他们的支持，为公司的发展创造一个宽松、有利的社会环境，促进公司的全面发展。

20\_\_年是公司发力有为、抢抓机遇、大干快上的关键一年，在下半年的工作当中我公司将继续围绕“效益经营、依法合规、提升能力、加快发展”的十六字工作方针，在省公司的正确领导下，进一步认清形势，明确责任，一鼓作气，乘势而上，为全面推动中心支公司各项工作再上新台阶，开创效益经营新局面而奋斗！

**保险公司个人年度工作总结六**

半年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，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，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，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，以减少业务的逆选择，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”、“\_\_争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，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办法，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意见，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安全生产的情况，上门拜访意外险保费在\_\_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注意事项。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情况下，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情况下，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。一是平时积极走访企业，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情况等，而最终达到促单的目的。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、综合拓展部工作

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，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，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、建议

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，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议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助。

六、下半年工作思路

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，特别是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，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，尝试职场营销。

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脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

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