# 保险签单员工作总结

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-26

*保险签单员工作总结大全5篇总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，他能够提升我们的书面表达能力，因此十分有必须要写一份总结哦。总结怎么写才不会流于形式呢？以下是小编整理的保险签单员工作总结，欢迎大家借...*

保险签单员工作总结大全5篇

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，他能够提升我们的书面表达能力，因此十分有必须要写一份总结哦。总结怎么写才不会流于形式呢？以下是小编整理的保险签单员工作总结，欢迎大家借鉴与参考!

**保险签单员工作总结（精选篇1）**

实施政策性农业保险在固安县委、县政府的领导下，在县政策性农业保险试点工作领导小组的共同努力下，以及基层单位的大力支持配合下取得了较好的成绩，有力地促进我县农业生产和发展，特别是对各种受灾群众恢复生产发挥了积极的作用。

20\_\_年我县承保了玉米、小麦、奶牛、能繁母猪和育肥猪5个农险品种，共有8个镇乡\_\_万农户参保，收取保险费（含财政补贴）\_\_万元，其中农户缴费\_\_万元，占总保费的\_\_%；中、省、市三级财政补贴\_\_万元，占总保费的\_\_%；全年赔款支出\_\_万元，赔付率达到\_\_%。现就我县20\_\_年政策性农业保险工作开展情况总结如下：

一、建立了完整而且强有力的工作机构

我县由分管保险工作的副县长挂帅，成立了以农办、财政局、农业局、畜牧局、人保财险公司等部门为成员单位的政策性农业保险领导小组，领导小组下设办公室，负责日常事务。为保证农业保险顺利实施，全县15个镇乡还建立了相应的农业保险推广站，组建了农险代办队伍，聘请了乡镇农业中心种殖业技术骨干和畜牧站养殖业技术骨干为乡级推广员，村组干部分工协助，进行农业保险的业务拓展和现场查勘工作。

二、加大宣传力度，做到农险专项惠民政策进村入户。

政策性农业保险品种较多，覆盖面广，受益范围宽，政策性强，让广大农民朋友及时了解、认识、接受这项富民惠民的政策，必须切实做好宣传工作。今年我们积极与广播电视台联系，制作农险专题节目，考虑到农民朋友收看习惯，在合适的电视频道和时段滚动播出；同时结合抽样调查问卷的形式，深入到农村千家万户，摸清农村基层情况，从险种宣传，动员投保，到现场赔付，深入细致地宣传与报道政策性农业保险知识，使全县农民真正体会到政策性农业保险是一项稳定农民收入、分担农业风险的惠农政策。

三、制定一系列管理办法和措施，保证保费收缴和赔付方便及时。

我们按照被保险农作物的栽种面积和生猪存栏量，确定当年承保面，结合各个镇乡实际情况，落实保险品种的承保目标，承保签单方式实行“相对集中”原则，即以整乡、村为单位整体集中投保和承保，禁止接受成数投保、比例投保。细化保单签订程序和手续，在保费的收取上，支公司到各乡镇现场核实清单收取保费。在查勘理赔方面，由于农业保险的灾害事故涉及面广，发生频繁，如何及时查勘、准确理赔是搞好政策性农业保险的关键。我们制定了全县的灾害理赔具体实施细则。在灾害理赔上，赔付与保费收取、与保险时段、与实地查勘的损失情况挂钩，做到灾害事件真实，灾害损失准确，查勘理赔及时。市、县二级公司都建立了赔案复查制度，进行抽查和自查。责任层层分解，落实到人。同时对于所有的赔付案件进行公示和举报制度。

四、存在的问题及建议

（一）农业保险经营管理费用不足。农业保险承保、理赔面广分散，涉及到农村群众千家万户，从客观和主观上必然增加经营成本。建议政府适当提高经营费用标准，增加必要投入，以有效鼓励保险企业经营农业保险的积极性，稳定企业经营，为增强我省“三农”抗灾救灾能力提供服务。

（二）农业保险管理水平和工作技能有待提高。农业保险政策性、技术性很强，如果经营农业保险不具备一定的专业知识和操作技能，势必影响经营质量和成果，当前部分从业人员缺乏经验和技能，不能适应业务发展的要求。建议政府主管部门主动与保险企业之间加强工作沟通协调，加强培训交流，通过相互学习，取长补短，不断提高我省农业保险试点的经营管理能力和水平。

（三）理赔服务工作不够畅顺。生猪（能繁母猪）保险理赔工作跟不上的原因主要：

一是县市畜牧兽医部门在出险检验工作时协调不够，或存在只勘查不出具检验结果证明，或有时直接向农户收取检验费用，从而引发农户产生意见；

二是由于基层单位业务人员有限，加上养殖场地、保险标的分布在乡村以及边远地区，造成查勘定损不够及时。建议政府主管部门出面协调，明确县级畜牧部门特别是乡镇一级的畜牧站（所）主动支持能繁母猪出险检验工作。

五、明年的工作计划和工作思路

20\_\_年，我司将继续认真贯彻落实党中央、国务院和河北省政府以及总公司关于积极发展农业保险的精神，提高服务能力，发挥我司在支持“三农”中的行业优势和作用。

（一）加大农网建设力度，加快农网建设步伐。为确保明年农业保险工作积极稳健发展，我司将进一步加快农村网点建设步伐，抓紧实施营销增员计划，拓展农村保险市场，不断扩大农村或农业保险覆盖面，切实为“三农”提供必要的全面的保险保障服务。

（二）扩大农业保险宣传，提高农村群众的保险意识。

在市分公司的支持和指导下，根据当地政府的要求，在各级政府主管部门的协助下，认真开展宣传工作，使农村广大群众认识保险，了解保险，接受保险，到主动自愿参加保险；积极配合政府开展政策性农业保险试点工作，进一步扩大政策性农业保险试点的承保面。

（三）加大风险管控力度，确保业务可持性经营。

一是严格把好承保质量关，做到现场验标，风险评估，防止“病从口入”；又要严把理赔质量关，规范工作流程，保证第一现场查勘，防止假案错案，防止道德风险发生。

二是加强与政府主管部门的沟通和协作，取得人力和技术上的支持，弥补因基层单位人员、专业技能方面的不足，避免经营管理过程中的被动局面，确保农业保险试点业务可持续经营。

（四）积极做好政府营销，争取政策支持。

开展农业保险，在很大程度上都要依靠政府的政策支持和行政推动。因此，结合实际，加大对当地政府营销的工作力度，最大限度地争取各级政府以及职能主管部门的支持，通过借助政府的行政能力，积极推动我县农业保险试点工作的稳步发展。

**保险签单员工作总结（精选篇2）**

今年是\_\_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\_\_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\_\_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\_\_个险今年的工作情况总结如下：

一、经营成果

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\_\_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。

针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。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。基础工作，立足长远发展，是\_\_个险长期以来始终坚持的方向，\_\_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。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，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

增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是\_\_团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；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；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、明年工作计划

继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。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。做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。大力开展增员活动，特别是\_\_增员工作。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。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\_\_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\_\_的大旗永远飘扬。

**保险签单员工作总结（精选篇3）**

日月如梭，转瞬间20\_\_年行将进入尾声！做为保险公司的一份子来说，首先感激领导和同事在这即将一年的工作中，对我的教导支撑。同时，在这工作期间，有得也有失，现就20\_\_工作扼要总结如下：

一、工作思想方面

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

二、业务方面

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨x点上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定x号和x号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。

我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以x份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就x样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以x份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒（x套为一盒）标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。

每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

三、工作中做的好的方面

1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

四、工作中的不足

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与人沟通的能力。

3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

**保险签单员工作总结（精选篇4）**

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。

**保险签单员工作总结（精选篇5）**

20\_\_年，我非常荣幸地加入了银保/个贷保证险部这个充满了凝聚力和朝气的温暖大家庭。这一年里，在公司领导的指导下，和同事的帮助与配合下，我在工作中学习，在交流中成长。现将一年的工作学习和思想状况作一总结汇报，以便来年更进一步，有所提高。

今年4月我由\_\_\_\_营销服务部来到的咱们部门，主要负责个贷险业务的录单、出单、电话还款提醒、逾期客户催收、贷款结清客户的退费处理及业务档案的管理工作。非车险业务对于我来说并不陌生，以前也接触过，然而非车险业务出单却从来没有过尝试，对于我来说是一个新的挑战，有挑战就有成就感，在\_\_\_\_\_\_的耐心教导下，在\_\_\_\_\_\_的热情帮助下，用了两天的时间我基本学会了录单工作。现在我已能在较短的时间内完成录单、出单工作。

个贷保证保险是一种无抵押的小额贷款担保业务，它不仅要求业务熟练，还要求有强烈的责任心，严格把控每一个风险点，尽可能的减少逾期客户给我司造成的利益损失。例如出单前我们不仅要根据客户预留的资料电核客户的配偶情况以及同事的单位信息，而且要核实客户银行流水信息，还要核实客户的其他资料信息。将存在的问题及时反馈给面谈经理，以保障对贷款人的风险的把控。我们通过电话提醒工作，能有效的帮助客户了解自己还款情况，让客户做好前期准备，按时还款。逾期客户催收是一项和客户有效沟通的工作，通过有效的沟通我们了解了客户的逾期情况，有利于我们下一步工作的开展。

除了以上工作外我还负责管理客户档案，档案管理服务于业务，服务于领导，服务于机关，服务于客户。在实际工作中我做到忠于职守，一丝不苟，积极认真，任劳任怨。我公司的业务档案包含所有录入的客户资料，它分为两大类，一类是所有拒绝投保的客户资料的整理工作，要求我们按录入投保单的大小顺序依次整理，不能有缺失；一类是所有出单档案的整理工作，要求按保单顺序整理归档，同时要按贷款的品种整理归档资料，待放款合同拿回时归档保存。经过近期我们大家的共同努力初步实现了档案管理工作的规范化、方便了今后档案的查询和管理。

以上是我所做工作的简单总结，不足之处还请大家多多指点，20\_\_年我对自己提出以下几点要求：

1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，积极认真的完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司业务，通过多看、多学、多练来不断提高自己的各项业务技能。

3、积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

总结下来，这一年的工作中接触到了许多新事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，是自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在新的一年的工作中，我会继续努力工作，为公司创造更大的效益尽一份力。

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