

最新保险出单员工作总结(模板7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

保险出单员工作总结篇一

保险出单员承保柜面人员主要负责指导客户填写单证、收集资料、核对信息、系统录入、收取保费、单证打印和清分归档。今天本站小编给大家带来了保险出单员工作总结保险，希望对大家有所帮助。

在思想上，我严于律己，遵守公司规章制度，坚持做到不迟到，不早退，准时上下班。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

现阶段，我主要在虹升江淮车行出单，是一个直接面对客户，需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自己的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车行进行购买车险的所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的录入每一个保单。我深知自己工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自己的业务水平和工作能力。

在这段时间的工作中，自己还存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，关于

车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作；更努力地熟悉承保政策和工作系统，加强专业技能；更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，使自己更好地做好本职工作，服务公司。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指导。

1、提高自身素质，履行自己的职责。

今年2月份我步入到渤海中心支公司，从事财产保险这个陌生的行业。对于一个与财产保险一无所知的新手来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。为了适应出单岗工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个让大家满意的出单员。

做为保险公司的出单员来说，主要工作就是学习好省公司的核保政策传达给领导，业务员及客户、出单、单证归档以及与出单相关的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心和认真的去落实，现在保险市场竞争力大，渤海来时间不长，当时对于很多客户来说是陌生的，所以能做进保费是不容易的，每次业务员带来的保户，公司领导和业务员都是耐心的解释让客户买得放心，我作为出单员此时就是要有一个好的态度做好我的本职工作，不断学习，不断进取。

2、认真学习核保政策，做好服务，当日事当日毕。

出单员是保险公司的一个窗口，服务好是自身必不可少的修养，让客户满意了，以后还会来光顾，业务员满意了公司的效益也会越来越好，那么我首先要认真学习省公司传下来的政策，然后与领导汇报，与业务员和客户做好解释，让他们了解政策，收好质量的保费，让渤海日益壮大。

一、加强学习，进一步提高对于保险知识的了解于掌握

对于作为一名出单员来说，不单单只是录入一张保单那么简单，因为对于一个保险公司来说，出单员保单的录入是对于一张保单保险业务的开始，若出单部分出现问题，对于客户的新车上牌，车辆年审，以及出险理赔等后续工作都会有所影响，所以保单信息录入的准确性是重点中的重点。

经过xx公司第一期出单培训和第二期出单培训后，让我重新学习了车险的专业知识、非车险的基本知识、车险和非车险的系统录入，也明确了自己的不足之处，即：非车险相关的知识、系统的录入等。以后应当继续加强提高出单技能，学习掌握车险、非车险的知识，进一步提高自身素质。

二、执行做好领导交办的任务

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情。同时积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

三、遵守纪律，确保对工作任务的圆满完成

严于律己，克服困难，遵守公司规章制度，有事请假不无法旷工，坚持不迟到，不早退，准时上下班。

保险出单员工作总结篇二

在思想上，我严于律己，遵守公司规章制度，坚持做到不迟到，不早退，准时上下班。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

现阶段，我主要在虹升江淮车行出单，是一个直接面对客户，

需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自己的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车行进行购买车险的所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的录入每一个保单。我深知自己工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自己的业务水平和工作能力。

在这段时间的工作中，自己还存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，关于车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作；更努力地熟悉承保政策和工作系统，加强专业技能；更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，使自己更好地做好本职工作，服务公司。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指导。

保险出单员工作总结篇三

对于作为一名出单员来说，不单单只是录入一张保单那么简单，因为对于一个保险公司来说，出单员保单的录入是对于一张保单保险业务的开始，若出单部分出现问题，对于客户的新车上牌，车辆年审，以及出险理赔等后续工作都会有所影响，所以保单信息录入的准确性是重点中的重点。经过xx公司第一期出单培训和第二期出单培训后，让我重新学习了车险的专业知识、非车险的基本知识、车险和非车险的系统录入，也明确了自己的不足之处，即：非车险相关的知识、

系统的录入等。以后应当继续加强提高出单技能，学习掌握车险、非车险的知识，进一步提高自身素质。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情。同时积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

保险出单员工作总结篇四

转眼入司已经x年了，首先感谢公司给我这个成长工作的机会，同时感谢各位领导和工作伙伴对我在工作中的帮助、支持与指导。在这段工作期间，经过不断的学习，我提高了保险业务技能及知识水平，但也存在着一些不足。

20xx年来的工作总结如下：

在思想上，我严于律己，遵守公司规章制度，坚持做到不迟到，不早退，准时上下班。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

现阶段，我主要在车行出单，是一个直接面对客户，需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自己的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车行进行购买车险的所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的录入每一个保单。我深知自己工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自己的业务水平和工作能力。

在这段时间的工作中，自己还存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，关于车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作；更努力地熟悉承保政策和工作系统，加强专业技能；更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，使自己更好地做好本职工作，服务公司。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指导。

20xx年x月份开始暂代业管经理一职，在总经理室的正确领导下，在同事们的共同努力下，我司于今年6月9日完成了分公司下达的全年任务，在分公司名据首位，在分公司也是第一个完成任务的三级机构，在这半年里充满了激情与挑战。

随着公司业务规模迅速发展，业务团队逐渐增加，保险监管部门的严格管理下，我的业务业技能都有了更多提高，下半年的工作中我会一如既往的，严格要求自己，“从我做起，从点滴做起，从现在做起”。

下面是我的工作计划如下：

一、进一步提高对于保险知识的了解与掌握

对于作为一名出单员来说，不单单只是录入一张保单那么简单，因为对于一个保险公司来说，出单员保单的录入是对于一张保单保险业务的开始，若出单部分出现问题，对于客户的新车上牌，车辆年审，以及出险理赔等后续工作都会有所影响，所以保单信息录入的准确性是重点中的重点。经过xx公司第一期出单培训和第二期出单培训后，让我重新学习了车险的专业知识、非车险的基本知识、车险和非车险的系统录入，也明确了自己的不足之处，即：非车险相关的知识、系统的录入等。以后应当继续加强提高出单技能，学习掌握

车险、非车险的知识，进一步提高自身素质。

二、执行做好领导交办的任务

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情。同时积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

三、遵守纪律，确保对工作任务的圆满完成

严于律己，克服困难，遵守公司规章制度，有事请假不无故旷工，坚持不迟到，不早退，准时上下班。明确目标，大力发扬艰苦的优良传统，自觉抵制贪图享乐的不良思想和行为。

保险出单员工作总结篇五

9月7日，值此中秋佳节来临之际，华夏保险济宁中支组织金秋志愿小分队代表华夏志愿者总队山东分队来到曲阜市尼山看望孤寡老人，为50余位老人送上节日礼品，并向他们表示诚挚的问候和衷心的祝福。

金秋九月，清风送爽，榴火初红，丹桂溢香。上午八点，济宁中支金秋志愿小分队在中支总经理田玉龙带领下，一行7辆车迎着晨风和朝露，满载着华夏保险的关爱一路向东。十点钟，车队准时到达目的地，当地政府有关领导对华夏志愿者的到来表示热烈的欢迎，并对公司此公益善举表示高度认可。

华夏保险济宁中支总经理田玉龙表示，华夏保险近年来积极投身社会公益，履行社会责任。中秋节即将来临，华夏志愿者前来看望孤寡老人，就是要把华夏保险的祝福和关爱带给更多的老人们。

接下来，志愿小分队在当地政府有关领导的带领下，对八十

岁以上孤寡老人逐一走访探望，给他们送上月饼、鸭蛋、点心和油等生活用品。田玉龙亲切地与老人们握手，仔细聆听他们心声，详细了解他们的生活困难和需求，并送上节日的祝福和问候，衷心地希望他们能够安享晚年，健康长寿。声声问候显真情，句句话语暖人心。老人们纷纷表示，志愿者们前来慰问探望，让他们感受到莫大的温暖，特别感谢华夏保险对他们的关爱。

雨后的道路格外泥泞，潮湿的空气有些冰冷，但志愿者们都热心不减，他们沿着坑洼的小路，慰问完一位老人，紧接着去探望下一位老人，用自己的爱心，将“爱老慈幼”的社会正能量源源不断地传递下去。

多年来，华夏保险山东分公司在业务高速发展的同时，积极投身社会公益事业，向社会弱势群体传递温暖与关爱，践行着保险服务社会的责任。中秋共筑团圆梦，华夏赤诚敬老情！爱在中秋，华夏志愿者在行动！

保险出单员工作总结篇六

1、业务发展情况。全年实现保险费收入1473.6万元（去年923.7万元），同比上升59.5%，（已赚净保费1094.3万元）。其中：机动车辆险保费收入1289万元，企业财产险保费收入48.4万元，学生、幼儿意外伤害险保费收入64万元，其它各类责任险保费49.3万元。

2、赔款支出等情况。全年共支付各项赔款787.6万元，综合赔付率为53.44%。其中：车辆险赔款737万元，赔付率为57.17%，企业财产险赔款12.4万元，家财险赔款1.8万元，各类责任险赔款6万元。

3、到目前为止，全年共缴纳地方税金83.3万元。

一、求真务实，周密部署。

各项工作抓前抓早，摒弃前松后紧的不良工作作风，对全年工作早计划早安排。

在省、市全保会议未召开前，保费任务尚未分配的情况下，公司自我加压□20xx年底就提前分配20xx年度1-2月份个人保费于任务计划，开展小指标劳动竞赛，实行人人头上有指标，并制定了严格的奖罚制度，对完不成任务者实行待岗处理，只发基本生活费，完成任务后重新上岗。由于措施得力，首季保费收入同比上升x□□实现了“开门红”，为全年目标任务的顺利完成打下了基础。

二、提高认识，统一思想。

今年是人保财险公司股改重组上市后的第一年，各项工作是否取得预期效果，是对公司经营管理水平的重大考验，对公司未来发展也将产生深远的影响。为此，公司班子和全体员工充分认识到全面完成今年各项指标任务的重要性，全保会议后，公司及时研究贯彻落实会议精神的具体措施，提出了“强化车险管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点”的工作方针，努力提升公司创造价值的能力。

三、认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。

车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，千方百计地采取了各种方法和措施，圆满地完成了市公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

四、加强党建及党风廉政工作一年来，公司以“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕经济建设这个中心，不断加强党风廉政建设、组织建设、作风建设，充分发挥党支部在业务工作中的政治核心作用、基层党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，有力地保证了公司各项工作的顺利开展，今年7月1日，公司发展了两名新党员，确定了一名党员发展对象，公司党支部还组织新老党员赴定远县藕塘烈士纪念馆重温宣誓仪式，开展革命传统教育。公司还开展了向任长霞同志学习的活动，号召广大员工恪守职业道德，爱岗敬业。

坚持周六下午学习制度，坚持学习政治理论和阶段业务汇报同步进行，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本公司实际的制约机制，先后推出《党风廉政建设责任规定》《领导干部廉洁自律规定》等廉政制度。班子成员都能严以律己，以身作则，廉洁奉公。使公司班子形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。公司还通过开展警世教育，先后认真学习了由省保监局和省公司转发关于保险业发生。

五、加强公司内部管理

1、进一步修订完善了公司内部控制制度，特别是经济责任制考核及奖惩办法。继续进行三项制度的改革，我司坚持人员能进能出，职位能上能下，收入能高能低，以效率为中心，实行工效挂钩，彻底清除人浮于事的消极现象。做到一人干

保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄，实现了万元保费工资制。

让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。公司在管理上建立了一套行之有效的制度，做到以制度来管人、管事，做到有章可循、违章必究。避免了人情、感情关，增加了职工遵纪的自觉性。

2、规范经营管理严格遵守总公司颁发的“六条禁令”。严肃经营纪律，增强依法合规意识，严把承保“进口”关。为坚持有效发展的原则，公司针对各类车型、车辆使用性质及赔付率较高的车型、企业，重新设置了承保条件。

4、强化理赔管理理赔工作的好坏，是提高经营效益的关键所在。为此，公司领导从思想上、组织上充分重视防灾防灾减灾工作。同时，为了加大理赔管理力度，制订了各项理赔管理制度，对理赔人员从严要求。

5、做好数据质量整理工作今年是“数据质量年”，数据质量建设是公司提高市场竞争力的基础工程，数据质量的高低直接影响公司经营管理水平，是重大决策的关键依据。

我公司根据市公司的要求，对各项业务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次清理检查，清理人员包括财务人员、承保人员和理赔人员，他们全部利用休息时间加班加点逐单逐案的清查，使公司业务数据质量得到进一步的改善。

六、塑造人保形象，搞好优质服务公司根据保险服务行业的特点，从狠抓文明创建入手，抓落实，重实效，取得了显著效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。

广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。二是加强营业室窗口的建设。

严格挂牌上岗，文明服务，全体员工使用文明用语。三是执行双休日值班制度。

公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了市公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如：非车险亟待发展。非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。我公司将认真分析非车险发慌缓慢的原因，积极寻求对策，加强各类新险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展个人代理营销、兼业代理营销，制定相应的激励政策，促进非车险业务的发展。

此外，要充分发挥公司领导班子成员率先垂范的作用，要求职工做到的班子成员要首先做到，严格执行逐级负责的行政原则；要狠抓全体员工的求真务实工作作风，要求所有业务工作责任到人，努力提高工作的办事效率；继续执行万元保费工资制度，实行人人头上有指标，严格控制各项费用支出。

20xx年，公司的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高公司业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求实。

保险出单员工作总结篇七

一年来□xx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，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，谈谈这一年来的成绩与不足。

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，为大地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。一年来，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。

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 and 业务素质教育。一年来，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、薪酬社会化和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。

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xx%成为公司发展的重要保证。

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，一年来，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。

新的一年即将到来，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，突破自己，逐渐加大市场营销力度。新的一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！