# 最新保险公司八月份工作总结如何写

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2025-05-22

*最新保险公司八月份工作总结如何写一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...*

**最新保险公司八月份工作总结如何写一**

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，应该融入这样的一个大环境，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陪工作的重要性，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：

事故发生----是否需向交警报案案----向太平洋保险报案----调度----是否需要现场查勘----现场查勘----定损----审核赔案、理算赔款-----事故车辆修复-----办理索赔手续----结案----回访----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。

接下来康经理给我的实习岗位是在大厅的接报安窗口学习。康经理告诉我在这个窗口主要做接听保护的事故报案，系统内的录入案件 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。然后亲自为我了示范。然后告诉我接报案的相关知识。

1首先了解到保护报案的方式有：直接到保险公司，或有理赔权的保险代办点报案。本地车辆在外地出险，可以向该公司在当地的保险分公司或支公司报案

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%的免陪额。

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。

一开始我以为接报案只是机械的记录保护的出险情况，觉得挺容易的，可能是刘姐看出了我的心态，就和我说起了接报案的要求和重要性。她说“接报案时详细记录出险情况。从查出来的骗赔案看，保险公司内部接报案程序不规范，很多案件都是出险后未及时向保险公司报案专线报案。（一般来说，报案当时大部

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，查勘人员在进行查勘定损时，必须高度重视，不轻易放过任何疑点。”

再接完了保护的报案后，就要准确及时的将保护出险的信息录入系统内，以便下已调度环节的顺利进行 ，并要要估计保护的损失数值。然后打印出出险信息表，一式三联，一份给调度环节； 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。然后按顺序将档袋归入案架上。

再有就是接收代查勘传真，要的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。

到这个环节的第一天马哥就给我介绍了查勘的一些情况。他说现场查勘任务繁重，专业技术性也很强。对事故车辆痕迹的准确勘验，则是现场查勘的关键和难点。因为事故车辆的痕迹，既是分析事故成因、确定事故种类及责任归属的依据，也是解决车险理赔诉讼案的有力证据。掌握相关知识和技巧，认真做好事故痕迹勘验，不仅有利于明辨责任、公正理赔，也有利于识破假案，更好地维护保险双方的经济利益。他和我说这个环节有很多东西要学，要多看多听，多总结，不断的积累自己的经验。

再接下来的一个多月里，我就跟马哥去出现场。我逐渐学会了，怎么去询问保护的出险情况，怎么去照事故的照片， 什么样的事故应该照多少张。如我们因客观原因无法按照约定时间到达事故现场的，我司将以被保险人提供的现场照片、损失清单、事故说明、修理发票及其他证明材料作为赔付理算依据。并且我还积累了一些查勘分析现场的经验。首先，要看事故损失的痕迹，我们要根据这些痕迹，分析事故成因、划分事故责任、公证处理赔案提供了条件。由此可见，车辆事故是痕迹的成因，而现场痕迹又是处理事故的基本条件。我们要根据不同的现场用不同的方法查看痕迹，方法主要有（1）沿车辆行驶路线查勘法。（2）从事故中心点向外查勘法。（3）由外围向中心查勘法。（4）分片分段查勘法。在现场痕迹勘验中，还要注意及时赶到并认真记录及拍摄现场，采集并保管好有关的痕迹物证，积极开展现场调查取证工作。另外，还应主动收集和掌握第一手资料，综合分析事故产生的原因，准确判断及划分事故责任，公正合理地处理好车险赔案。同样定损也许要我们必须要精通汽车专业方面的构造原理、汽车修理等方面的专业知识，对事故车辆的损坏部件以修复为主，用最小的成本完成损坏部件的修复，是事故车辆定损的原则。定损人员如对汽车构造、原理、配件的识别、配件的称谓、配件的用途、配件的作用、损坏部件修与换的标准掌握都不清楚是不会做好定损工作的。在实际定损工作中，由于有些如果不掌握上述这些专业知识，就经常会被修理厂和客户愚弄和欺骗，造成定损超出实际损坏更换标准，造成超赔、骗赔现象的发生，直接损害了保险公司的利益。另外，我们还要熟悉各种配件的价格，为了防止修理厂，服务站虚报价格。

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。

由于有前面整理案件的经验，再加上几天的练习，很快就掌握了什么样的案件需要什么样的材料。如，出险通知书个人的只须签字，企事业单位政府机关的需要加盖公章。1000元以下的案件可以不用发票。盗抢的除了一般手续还需要车钥匙两把，购车发票；登报寻车启事、公安报案受理单、公安刑侦部门3个月未破案证明； 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。

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,我深深的感觉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。

**最新保险公司八月份工作总结如何写二**

尊敬的中支公司各位领导、尊敬的与会全体同仁：

新年好!

日历翻过新的一页，纪元进入新的一年，寅虎奏凯辞旧岁，玉兔传佳迎春来，新年新春新任务，新风新貌新精神。

过去的一年，在中支公司领导的英明决策下，积极贯彻上级公司一系列指示精神，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领全部员工紧紧围绕立足改革，加快发展，真诚服务，提高效益的中心，进一步转变观念，改革创新，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司终于实现了大幅度盈利，取得了骄人的业绩。

我做为\_\_-x财产保险公司的一员，一名工作在\_\_营销经理部的最普通的业务员，我为公司取得的成就感到自豪，感到骄傲，公司的成功使我欢心鼓舞，无比高兴。衷心祝愿公司在中支公司领导的英明决策下，规模越做越大，效益越做越高，质量越做越好。

几年前，我由一名下岗职工，带着沉重的精神负担，怀着养家糊口的希望迈入了\_\_-x财险这个门坎，加入了公司员工的队伍，做起了财险业务员。当时我业务无门，信心不足，精神不振，头一年保险费不足十万元，业务开展的十分吃力，一度思想动摇想打退堂鼓另谋发展，是公司领导不舍不弃的教育，员工同仁无私无尽的帮助，使我跟在\_\_-x的队伍里，伴随公司发展的脚步。\_\_-x诗军队、\_\_-x是学校、\_\_-x是家庭的企业精神。一天天，一年年，改造了我，重塑了我，使我逐渐学会多项保险业务知识，使我逐渐养成尊重领导、友爱同仁、善待客户的良好品德。我已经从心底深深地爱上了这个岗位。这份爱，源于对事业的执着追求。源于对工作的认真负责。这份爱，也源于领导的殷切希望，源于同事的高度信任。因为有了爱地更阔天更蓝;因为有了爱花更艳草更芳。心中的这份爱，永远激励我在今后的岁月里艰苦跋涉。在工展业务的岗位上兢兢业业，努力拼搏，为公司的发展做出我一名\_\_-x普通员工的应有贡献。

我深知：工作就是责任，岗位就是沙常在平凡的岗位上肩负着使命的责任，肩负着使命的重托。无论你选择了哪个岗位，岗位也选择了你。这就意味着有了一份追求，意味着有了神圣的责任。平凡的业务岗位，是员工展示自己的舞台，我们就是这个舞台的主人。十几年的工作丰富了我的社会阅历，五年的公司业务工作教会了我担当责任的义务，让我深深体验到责任心在工作中的分量。本职工作永远是一种强烈的责任。肩负起自己的责任是何等重要，因为责任意识会迫使你由平庸走向卓越。

新春伊始，万物更新，面对竞争日趋激烈的保险，公司发展驶入快车道。如何适应公司发展的需要，是每个员工面临的挑战和检验。提高自身的业务素质，强化服务意识，履行好自己的职责。把“我的岗位我负责，我的服务你满意，我的工作请放心”，作为\_\_年我个人一切工作的准则。我会时刻用我负责、你满意、请放心来检验自己。只有全面的掌握政策业务知识，熟悉自己的岗位职责才能郑重的承诺“我的岗位我负责”。只有树立强烈责任感，和相对应的履职能力和技巧，才能自信的承诺“我的工作请放心”。

以“新”统领业务开展。实现“负责放心”。非学无以广才，非学无以明智，非学无以主德，学好新精神，树立新姿态，开拓新业务，完成新任务。

以“实”把握业务开展，实现“负责放心”。不及硅步，无以至千里;不积小流，无以成江海。真抓实干，不搞纸上谈兵，从头做起，聚沙成塔，积业为蝤。

以“精”优化业务，实现“负责放心”。精兵、精品是业务的最高境界。升级和提质是领先的决窃。优化业务项目，丢弃垃圾业务，提高业务效率。

以“勤”保证业务开展，实现“负责放心”。业精于勤而荒于嘻。勤联系、勤走访、勤宣传、勤入厂，开拓视野，抓住机会，稳定客户，多做业务。

各位领导、全体同仁，新的任务在召唤，新的责任等待我们去承担。子规夜半鸣啼血，不信春风唤不回。让我们晋升自己的责任心和高尚的事业心，把自己的责任写进历史，写进自己敬业的长歌，让骄人的业绩永驻\_\_-\_\_公司。

**最新保险公司八月份工作总结如何写三**

尊敬的领导：

您好！

因个人职业选择的原因，我在20xx年这个时候请求辞去在财险经理的职位。公司的企业文化感化了我，我对公司是深有感情的。

来到公司两年了，正是在这里我开始踏上了社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。公司平等的人际关系和开明的工作作风，一度让我有着找到了依靠的感觉，在这里我能开心的工作，开心的学习。

我要感谢人保公司两年来对我的培养，从试用到转正，公司给予了我成长的机会和学习发展的平台，各级领导和同事对我的指导、关心和帮助，将使我受益终身。在工作中我不断得到了张经理、汪经理以及各位部门经理的的教导与点拨、指点与帮助；在参加监护人责任险、学幼险承保时，团队合作中得到同事的帮助与协同；在进行疑案调查、代理支公司出庭应诉处理保险诉讼案件过程中的收获，都使我受益匪浅。而工作之余同事之间亲密友好的关系，则使我终身难忘。

我从20xx年进入公司，正是支公司经营最困难的时候，我亲身经历了公司摆脱被动不利局面、走上发展的正轨的全过程，同时我也为能在这样一个英明果断的领导班子和团结协作的同事之中工作过而骄傲，我清楚省公司接纳我们这批新人的决策眼光，公司正值用人之际，我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

公司美好的发展前景及良好的合作氛围让我在即将离去之际仍感不舍，但今因个人原因，我已决定离开公司，希望我的\'离去不会给公司带来任何不便；对分公司各位领导、张经理的赏识与信任，我将终抱感激之情。

今后，无论我将怎样生活，我都会永远感激人保公司对我的培养，在我困难的时候，工作中不成熟的时候给我的帮助和宽容。是公司给了我现在拥有的一切。

一、遵守法律法规、遵守保险职业道德规范。

二、保守公司商业秘密及各项管理。

请接受我的辞职请求！

辞职人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**最新保险公司八月份工作总结如何写四**

现代保险市场，竞争愈来愈烈。保险企业在发展壮大的过程中，在经营决策、企业管理、人才培训、产品营销、售后服务等各方面，无时无刻不面临着激烈的竞争和严峻的挑战。在这种危机和挑战中，也蕴藏着发展壮大的机遇。异常是保险企业人才的竞争尤为激烈。

接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、职责感;学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作本事和专业技能。

经过此次毕业实习，让我们学生强化了对信息管理与信息系统专业的认识，了解了本专业在当前社会上企业的真正需求，同时也能够确定自我今后发展的方向。

本次实习采用分散独立实习方式，每个实习生都配备独立的指导教师，采取自我需找实习单位。实习时间安排为2月13日至3月2日为期三周，期间需要和导师及时联系，向导师汇报实习的资料等。

此次实习为期15天，主要进行的工作是在保险部门的业管部。涉及单证的领用、使用、回销、归档、装订和查勘理赔。我于2月13日来到xx有限公司，这与我们所熟悉的大学的环境很不一样，我对那里的一切都充满了好奇感和新鲜感同时但伴有也许的紧张。

第一天，经理带我们参观了一下公司，并向我们介绍了公司的概况、公司的纪律以及对我们今后需注意的事项和一些特殊要求。我利用一周半的时间系统的学习关于单证的领用、使用、回销、归档和装订。单证是顾客保险的最重要的一步，是保险公司和客户的合同书。单证的领用、回销和装订都是挺简单，手工操作，只要贴合公司的要求就行，可是单证的使用和归档是在系统中操作的，比较麻烦的是得一遍又一遍的对客户供给的资料，在此过程必须仔细认真地把客户的资料录入到系统中，同时单证使用后，应按照单证回销要求，分别将财务联、业务联分开整理，并及时做好登记。单证的归档是在回销之前进行的，方便对单证的统计管理。看似很简单的操作，才发现自我在实际操作中做起来却不是那么容易，需要细心跟耐心，并且每一天晚上得回家温习。单证重复量如此大的工作如果没有必须的耐心和细心是很难胜任的，每一个步骤都需要有严格的要求的。

在之后的一周半的时间，我又学习了下查勘理赔。查勘和理赔时保险的售后服务过程，是客户对保险公司忠诚度的关键，所以此步也至关重要。在查勘的过程中，需要的不光光是会查勘，还需要经过查勘判定在交通事故中是谁的过失和需要赔付金额的估算。查勘是一个艰苦的工作，他需要24小时随时待命，并且在接到报案电话后2小时内赶到现场。在跟着理赔人员做助理时，我发现理赔人员，需要的不仅仅是专业知识，还需要灵活的头脑和好的口才，理赔人员需要做到的是：一公司最少的赔付率获得客户最大的满意度，做到这一步是很难的。在这个环节，我最大的感悟就是，我要练好我的口才，努力往见人说人话，见鬼说鬼话发展。

为期三周的保险实习，除了收获到一段欢乐充实，令人难忘的时光，还赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

第一把金钥匙：真诚

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可?真诚!记得踏入保险的第一天，故做镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜--真诚!从那时刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源!公司如此，做人亦是，由此，颔首微笑，问候请教就成了我这个月的实习行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步!

第二把金钥匙：沟通

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应当是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作本事很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮忙!

第三把金钥匙：活力与耐心

活力与耐心就似火与水的较量，往往火的活力总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是活力与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心境是激动兴奋的，这应当是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来理解这两个月的考验。活力澎湃有点夸张但我是充满活力地过完这两月，可是，除了对工作的活力外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有活力没有耐心做出来的工作是浮躁的，仅有耐心缺乏活力做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

第四把金钥匙：创新

技术大家能够学，但创新却只属于你自我!这是自我价值实现的最佳方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。所以，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。

保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入保险公司就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自我知识的欠缺，不仅仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源!

第五把钥匙：主动出击

实习的目的也就是学习，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，仅有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的进取性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。仅有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用!

在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅仅使我认识到自我的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实习的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的日子里，我定会经过更多的渠道来锻炼自我。

这次也实践教会了我许多，不仅仅让我扩展了知识搜集整理的视野，增长了社会见识，无规矩不成方圆，一个木桶的容量决定于最短的那块木板，仅有提高个人的管理意识，进而提高整个团队的管理意识，按照规则做事，才能发挥团队的最大能量。

在实习的同时进一步的对保险公司及行业的了解，也发现一些保险公司经营管理中存在的问题。应对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康发展和壮大。保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

我觉得提高提高保险公司经营管理水平的措施：上级公司要加强对基层保险公司管理工作的监控和指导，确保统一法人制度的顺利执行和政令的畅通，同时建立配套的职责追究制度和奖惩措施，加强对基层公司经营管理行为的约束。保险监管部门要加强对基层公司市场行为的监督和管理，加大对违法、违规行为的查处力度，培育有利于基层保险公司发展的规范有序的市场环境。

**最新保险公司八月份工作总结如何写五**

各位领导、各位同事：

大家上午好!今天我很荣幸能获得公司20xx年度优秀员工荣誉称号，我代表xx年度全体优秀员工对各位领导、同事的认可表示忠心的感谢。

同时，感谢我们整个营销团队成员的配合，感谢何经理的关照，感谢姜总的栽培。没有你们的帮助，我不可能站在这个领奖台上。

保险员工个人精选获奖感言保险员工个人精选获奖感言当然也要由衷地感谢公司其他所有的同事朋友，感谢你们的辛勤与付出，正是由于你们共同的努力，才有了今天正东外贸事业的节节高升。

过去xx年中，我们大家在工作中并肩作战，取得了可喜可贺的成绩。这不但得益于公司各位同事的支持与默契合作，更得益于公司优良的团队氛围和集体上下一致，积极认真的工作态度。而正是由于有这么融洽与和谐的环境，让我能在工作中投入最高的热忱，从而实现自身更大的价值，所以这份沉甸甸的荣誉不光属于我个人，而是属于我们公司每一个成员的。

当选为优秀员工让我们觉得很自豪与光荣，它印证了我们工作的进步和成绩。同时它也是一种动力，促使我们更加勤奋与努力，去更好地完成每一件事情，为公司创造更大的效益。同时我们将戒骄戒躁，再接再厉，严格要求自己，发扬团队精神，与所有同事们一起努力，以取得更大的进步。希望来年有更多优秀员工在这里向大家分享自己成功的喜悦。

就让我们本着“求实，勤奋，认真”的工作态度，“改进，卓越，高效”的前进目标，紧紧围绕以王董为首的领导集体下，脚踏实地、齐心协力，为正东公司的繁荣与壮大贡献自己的微薄之力。

最后衷心地祝愿大家在新的一年里工作顺利、身体安康、阖家欢乐、万事如意!谢谢!

**最新保险公司八月份工作总结如何写六**

光阴似箭，一眨眼自己将要迈入大三了，在今年的暑假，为了检验自己的理论知识，找到自己在学习中的不足和缺陷，更为了能够锻炼一下自己，提前体验一下工作的艰辛，我去了中国人民财产保险股份有限公司余姚分公司实习

在保险公司实习了一个月，实习的工作看似很简单，但却很辛苦，前半个月我的工作主要是在公司里负责整理文件和看一些历史合同以及流程，后半个月则是跟随指导老师出去跑业务学知识。在外面日晒雨淋的，每个潜在的客户都要去拉，很忙。甚至有的时候都顾不上吃饭和午休。

虽然工作很辛苦很劳累，但是我学到了很多在学校里学不到的东西， 学校能教你的只是书本的知识，但是具体应用到实践中还是有很多的区别，要把一个工作做好，仅仅只有知识并不足够，还需要耐力，毅力，信心，甚至微笑等等。一个月下来，我的感触很深，深深了解到了以下这些“生活知识”

1、作为一个新人,手脚要勤快点,端茶倒水扫地拖地之类的活是少不了的。

2、为尽快适应环境,要做到多思考多问,不懂就要问!\"旧人\"还是挺乐意回答的。

3、不要骄傲自大,目中无人,一些事情即使你会也要低调点,不然会很难融进职场原有圈子的。

4、证书只是进入职场的敲门砖,如果你拿到了某个证书但不会应用证书所包含某个学科的知识也是没用的。胸中还须有点\"墨水\",没有真才实学,做起本职工作来也会力不从心啊!像english,过了四六级不会就又能怎样,英语本来就是一门语言,你得会说,对外人也得敢说,不然人家还不是一样看不起你:还是大学生呢,口语都还说不出来!我在公司时就曾今遇到一个外国人来咨询，但是我的英语水平很差，所以基本上就不知道说什么。

5、英语,电脑是职场中必备的硬件,英语水平起码要能跟外人作一般交流,电脑嘛,办公软件操作方面要精通并且能熟练操作,其它电脑技术如网页制作等也要会点。(实习增强了我对这两方面学习的紧迫感,特别是一些办公软件的应用跟掌握!)

6、我们往往会忽略的就是写作能力,这很重要,职场中如文书,报告等方面要熟练掌握。写作,不管在什么行业都是很有用的。我在保险公司就试着帮我的指导老师写报告。

7、进入某个行业的职位时,一定要尽快熟知这个职位所用到的知识。像我实习的保险销售,它所涉及的知识范围广。如税收(费用计算),法律(公司合同的签订),客户心理(洞察客户心理),服务礼仪(待人接物)等等，都必须做到了如指掌，这样才不会出差错。

8、学习永远是重要的,即使在职场中也要不断地学习新的知识,同时要根据工作中的不足而有针对性地学习。实践永远都是检验真理的唯一标准。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在一个多月的实习过程中，我深深的感受到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，茫然不知道所措，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，这些与实践还有一段距离。

“学无止境”，以前总觉得自己有多厉害，自认为自己学到了很多知识，可以去公司大展身手，好好表现一下自己，体现一下自己的能力，但是直到去了公司实习后才发现自己有多肤浅，多浅薄。的确，在大学二年学到了很多关于财经保险方面的知识，但是保险是一块相当广阔的领域，它不仅要求你有专业的保险知识，更要有相关的财经知识，以及知道包括历史，地理，政治，文化等等方面的知识，这样在介绍保险时才能跟客户对答如流，全面的向客户介绍保险信息。解答客户对保险的疑问和困惑

这次实习，我收获很多，它让我体会到了工作的艰辛和劳累，让我发现了自己所学专业知识的不足，让我更加清楚地认识了自己，让我更加的对保险行业充满了信心，让我明白了卖保险其实就是卖一种理念，这让我更加坚定了自己以后未来的道路——保险。

**最新保险公司八月份工作总结如何写七**

会前友情提示:

(1)首先为了照顾我们会场中许多女士，请在座的男士不要在会场内吸烟！

(2)为了让您享受到安静和谐的气氛，请大家将手机关闭或调至震动档。

(3)请勿随意走动。

（晨操：向前冲）

男：女士们/先生们,

女：亲爱的来宾朋友们，

合：大家晚上好！

男：中国人寿保险股份有限公司绍兴分公司“寿险十年，感谢有你”—20xx年度精英表彰会暨客户答谢会现在开始,我是主持人.

女：我是主持人xxx,在这里请允许我代表中国人寿保险股份有限公司绍兴分公司全体同仁,对到会的精英和嘉宾表示最热烈的欢迎！

合：欢迎你们！

男：今晚，在这充满着喜庆的殿堂里，我们一起来分享累累的硕果；

女：今晚，在这洋溢着欢乐的气氛中，我们共同来回味成功的喜悦。

男：回顾20xx年，中国人寿要向各位献上一份优异的成绩单。

女：下面我们将相关事迹向大家作一简单汇报。

男：20xx年5月31日中国人寿获评世界著名品牌，以457．46亿元人民币的品牌价值入选行业十佳品牌，在所有入围的保险企业中排名第一。

女：20xx年7月2日“首届中国消费者喜爱品牌民意调查”结果在人民大会堂揭晓，中国人寿获消费者最满意最喜爱的第一品牌。

男：中国人寿当选“20xx财经风云榜”最受信赖保险公司

女：中国人寿获20xx年度中国最佳表现公司。

男：中国人寿获loma亚太区教育成就大奖

女：中国人寿独家承保“神六”航天员，

男：中国人寿为航天事业发展保驾护航的“神六”航天员获保险保障超千万元

女：20xx年，中国人寿是充满精彩和辉煌的一年；

男：20xx年，我们绍兴分公司同样是充满生机和活力的一年。

女：20xx年,中国人寿绍兴分公司开展了一系列业务推动,“春雷行动”我们用勤奋和真诚谱写了国寿绚丽的篇章；

男：“百强精英挑战赛”业务伙伴发扬勇往直前、顽强拼搏的精神，取得了骄人的成绩；

女：“激情盛夏”活动中，我们以饱满的激情、用辛勤的汗水克服了一个又一个困难，创造了一个又一个的奇迹；

男：“秋季大练兵·鸿鑫大决战”，我们更是上下齐心、开拓进取铸就了事业上一个又一个的精彩和辉煌。

女：此时此刻，我们有理由骄傲，有理由自豪，更有理由为公司、为自己的成功喝彩！

男：今天，我们20xx年度脱颖而出的营销精英都相聚在咸亨大酒店的咸亨殿，共同来分享成功的喜悦。

女：员工的成功是领导最大的欣慰，因此，我公司领导非常重视本次会议，在繁忙的年终工作中抽出时间亲临会议现场。出席今晚答谢会的公司领导有:

男：中国人寿保险股份有限公司绍兴分公司党委书记、总经理xxx先生；

女：中国人寿保险股份有限公司绍兴分公司党委委员、副总经理xx先生；

男：中国人寿保险股份有限公司xx分公司个险销售部经理xxx先生；

女：同时来参加的还有来自各县（市）支公司的领导们，对于他们的到来让我们用热烈的掌声表示欢迎!

男：接下来我们有请中国人寿绍兴分公司党委书记、总经理xxx先生上台致欢迎辞。

（掌声感谢）

男：接下来我们有请中国人寿绍兴分公司党委委员、副总经理xx先生上宣读20xx年度表彰文件。

（掌声感谢）

女：接下来让我们一起来领略精英们的风采。

（胶片）介绍精英及所邀嘉宾。

××精英非常感谢所有客户对她的支持和关爱，今晚她特别应该感谢的客户是来自某某企业的董事长×××先生，今天他也来到了我们的现场并为×××颁奖，对他的到来我们表示热烈的欢迎。（逐一介绍）

现在颁奖开始，在颁奖前作友情提醒：

报到名字的精英及所带的客户嘉宾一对一对在右边相对应排成两队，获奖精英首先在礼仪小姐的引领下上台，再由礼仪小姐引领客户嘉宾上台为精英颁奖，颁奖结束后先由礼仪小姐的引领客户嘉宾回回座，再由礼仪小姐的引领精英回座（并合影）

首现颁发的是

一、\*\*奖：

请报到名字的精英及所带的客户嘉宾一对一对在右边相对应排成两队。

在这里对为我们获奖精英颁奖的客户嘉宾表示衷心感谢，同时对获奖的精英表示衷心祝贺，请回座。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！