# 保险个人工作总结范文简短(共35篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2025-04-09

*保险个人工作总结范文简短1随着夏季的到来我们上半年的工作也已经告一段落了，在这样的时机我们也要准备开始下半年的工作安排了。随着时间的流逝，我对于岗位上的事情也越发的得心应手，工作经验的增强是我能够腾出更多的时间来学习不同的知识，对于保险行业...*

**保险个人工作总结范文简短1**

随着夏季的到来我们上半年的工作也已经告一段落了，在这样的时机我们也要准备开始下半年的工作安排了。随着时间的流逝，我对于岗位上的事情也越发的得心应手，工作经验的增强是我能够腾出更多的时间来学习不同的知识，对于保险行业的了解也更加深入。在上半年的工作中，我还是有些自己的想法，想要将其总结出来，便于在下半年的工作中不会发生同样的错误。

在日常工作中积极地参与每周的例会，将领导下达的指示努力的完成好，和同事一起探讨在工作中出现的问题，从哪里可以改进，以及将自己的任务例出表格，根据完成任务的重要性规划好时间，在整个任务的过程中不让自己出现错误。

保险的业务工作还是要靠我们到外面去跑，但是由于现在各类新闻比较多，人们对于保险的信任感不高，很多事情就需要花费一番功夫做事情，才能够取得顾客的信任，将业务完成。

在上半年里，我觉得自己的工作方向好像是有一点问题，在我们推销业务的过程中还是以前的词汇，对于办保险有什么具体的好处放到说不出一个一二三出来。意识到自己的十五之后，我加紧了这方面的学习，尤其是对于保险内容的了解，以及办完保险之后我们能够有什么承诺。保险其实就是一个预防，对于未来的事情的一个预防，尤其是世界上的事情变化多端，万一出了什么事情，心里能够有一个安慰，我是这样想的，但是更深层次还需要我去挖掘。

工作上和学习上的繁忙让我晕头转向，这么多的内容又是也会让我觉得很累，对于工作上面就有一些懈怠，然后就容易出现问题，发生错误。我有很多次的小失误就是在这样走神的情况下发生的，因此在下半年的计划中我想要改变这一点，尤其是在怎么提高自己的工作积极性上面，还需要有更高的追求。

总而言之，保险公司的工作已经成为了我生活中的一部分，我习惯这样的工作，也一直保持着对于工作的激情，也认为自己在工作上面有缺陷，一直在进步着，为公司的发展创造条件。在下半年的工作中，我也会一直保持这样的状态，同时懂得如何调节自己的心态，努力向这优秀的同时靠拢，弥补和他们之间的差距，努力提升自己的工作能力。

**保险个人工作总结范文简短2**

今年的时间感觉过得真快，不知不觉间一年就在销售的工作当中过去了，作为保险业务的销售，这一年来我较好的完成了销售的任务，同时自身也是得到了一些成长，对保险行业有更多的一些了解，对于销售的经验也更加的多了，此刻我就我这一年的保险业务工作做如下总结。

一、学习提升

我在做保险销售的工作当中，明白想要做好工作是必须了解我们的产品，明确我们的目标人群，以及一些销售的技巧的，我做保险业务的时间不长，到此刻为止也就是一年多一些的时间，能够说我这一年刚开始工作的时候是还有异常多不懂的地方的，虽然经过了一次培训，可是其实要学的方面还有很多，对于保险种类的学习也是我做销售必须要学的，不然也无法很好的去给客户做好介绍，并且这一年公司也是开设了一些新的保险业务，对于我来说，这些是基本的学习，不然就无法和客户沟通了，在了解了保险之后，我也是多去了解销售的一些技巧，我明白我对这个行业，这个保险业务不是那么的熟悉，那么我就必须要多学，同时要用一些销售的技巧来补足，不然也是无法做好保险业务的。

二、工作收获

提升个人本事的同时，我也是努力的去工作，进取的完成我的销售任务，做保险的销售，有些时候会被人误认为是骗子，觉得我们是骗人的，其实这些也是由于很多人对于保险的不了解导致的，但真正懂得保险的，却是十分乐意我们的推荐，他们也是能从各种保险中找到适宜自我的，然后购买，工作中很辛苦，可是每次我卖出一个保单，给客户带去安全感，我都觉得是值得的，再苦再累，但我做的是正确的事情，同时也是完成了销售的任务，我觉得异常的开心，同时在销售的过程中，我也是结识了各行各业不一样的人，让我的见识更加宽广，也让我和客户的沟通能找到更多的话题，和客户做朋友，也更好的促进了我的销售工作。

三、工作不足

一年的工作下来，我提高很大，但同时我也有一些不足还需要在来年继续改善，有时候我业绩不好，我会比较急躁，或者和客户的成交如果迟迟不能下定，我也是感觉焦急，这些也是要慢慢的工作去改变的，不能急躁，作为销售，同样也是要有耐心，把业务给去做好，我也期盼着来年我的业务能做得更加的好。

**保险个人工作总结范文简短3**

从近几年的自然灾害、全球金融危机的爆发，无一不给人们的生活带来了巨大的影响，此时保险的多种样式被更多的人所热捧。我做一份保险销售工作总结，来系统性的给大家展示保险销售的具体业务流程及近期的发展。

公司在复杂多变的环境下，在各职能部门的密切支持和配合下，通过全体员工的奋力拼搏，勇于进取，业务取得了长足发展，业务规模创造了历史最高纪录，回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足。

一、个人业务取得突破性发展

业务的迅猛发展，一定要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司加大了队伍建设力度，重金聘请北京专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。主管也付出了辛勤的劳动，他们时刻关注着自己的组员，帮其解困、助其成长，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。我公司根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“客户答谢会”、“产说会”等多种销售模式，抓住多个新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬，经过辛勤的`耕耘，终于取得了丰硕的果实。

二、奋勇拼搏，团体业务稳中有升

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费266万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

三、服务社会主义新农村

公司全面落实“巩固城市、拓展两乡”战略，积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，我公司加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感。

四、雄踞市场主导

今年上半年，公司发出全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费500万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出历史新高。

五、以人为本，诚信服务

服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期给付案件金额700万元。

这次的保险销售工作总结，更系统、全面的展示了我们公司以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续努力，让更多的人有担保。

**保险个人工作总结范文简短4**

在看到取得积极成效的同时，也必须充分认识到当前试点工作中存在的问题。主要体现在：一是基层服务网络不健全。保险经办机构基层网络建设、队伍建设与农业保险快速发展的形势不相适应，业务办理质量难以保证。二是履行职责缺位与越位并存。保险公司作为农业保险经办主体，基层力量不足、工作的广度和深度不够；由于客观原因面积少、保户多，宣传不到位。三是具体业务办理不规范。保险公司由于受条件限制在理赔方面查勘、定损、理赔不够严谨。这些问题的存在，影响了农业保险工作质量的提高，必须要引起高度重视，并采取得力措施，认真加以解决。

在以后的工作中，应拓展宣传渠道，加大宣传力度；坚持从实际情况出发，细化任务分配准则，制定更具执行力的保险任务；加强政企交流与合作，密切联系与监督保险机构出险、理赔等中间环节，全心合意为农民谋实惠。

>保险个人工作总结范文简短（2）

按照《安徽省人民政府关于开展政策性农业保险试点工作的实施意见》（皖政〔20\_〕42号）、《关于印发涡阳县20xx年政策性农业保险试点工作实施方案的通知》（农险办〔20xx〕1号）和《涡阳县人民政府办公室关于进一步推进我县政策性农业保险试点工作实施意》（涡政办〔20\_〕108号）要求，我县认真开展了种植业保险和养殖业保险工作，较上年有较大幅度的提升。

**保险个人工作总结范文简短5**

这半年时间以来，我们大地保险公司在正确的领导之下，加上全体员工的努力奋斗，公司的业务取得了巨大的突破。今年，我们保险公司超额完成了总公司定下的目标，下面结合实际，我来总结一下这一年来我们保险公司的成绩与不足。

>一、工作思维

积极贯彻省市公司对于公司发展要与时俱进，勤恳工作，求实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧环绕“立足改革、加快发展、真挚服务、提高效益”这一核心，进一步改变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化中心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，我们保险公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。

不断提高我们保险公司业务人员步队的整体素质水平。一年来，我始终把造就展业职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筹划，加强领导班子和员工队伍建设。

>二、业务管理

“不规则不成方圆”。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，这种投入一定会发生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完美各种管理制度和办法，并真正贯彻到行为中去，才干出成绩、奏效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、依据省市保险公司总部下达给咱们的全年销售义务，制订各个部室的周、月、季度、年销售规划。制定打算时本着捕风捉影、根据各个险种特色、客户特点，部室情形断定每个部室公道的、可实现的目标。在目标肯定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过增强进程的治理跟监控，来确保各部室目的方案的顺利实现。

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惟和业务素质教导。一年来，我屡次组织局势发动会、业务研究会，发展业务培训运动，组织大家学常识、找教训，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技能的知识上，并且强调对团队精力的培养。学习增进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的连续、稳固发展打下扎实的基础。

3、辅助经理室全面推动薪酬制度翻新，一直夯实公司基本管理工作。树立与岗位和绩效挂钩的薪酬轨制改革。今年，我牢牢缭绕职位明白化、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系改造。初步建破了一个能上能下，能进能出，可能充足激发员工踊跃性和发明性的用人机制。

>三、工作中的不足

因为工作千头万绪，加上分管业务较多，有时未免忙中犯错。例如有时服务不迭时，统计数据呈现偏差等。有时工作有浮躁情感，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和品质;处置一些工作关联时还不能得心应手。

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意识，举动上用严厉的制度规范，在我的率领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，持重经营，价值为上，服务社会”为经营主旨，克意改革，不断立异，规范运作，获得了很大成就。

新的一年行将到来，保险市场的竞争将更加剧烈，我们保险公司要想持续坚持较好的发展态势，必需进一步解放思想，更新观点，冲破自我，逐步加大市场营销力度。新的一年我将以丰满的豪情、以百倍的信念，迎接将来的挑衅，使本职工作再上新台阶。

**保险个人工作总结范文简短6**

年初，我加入到了xx公司，从事我不曾熟悉的保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

>一、努力提高素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的.政治方向，认真学习相关理论，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

>二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本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的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

>三、严格执行各项

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点。

>四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**保险个人工作总结范文简短7**

转眼加入保险公司已经4年了。在这一年中，在各级领导的悉心教育下，在同事的热情赞助下，我较好地完成了全年的各项工作任务，保险业务技能及知识程度取得了长足的提高，思想觉悟和业务素质获得较好地晋升。

一、承保工作方面

1、接管业务拓展的投保单、批改申请书、保险投标书、询价单等。

2、保单录入落后行复核，负责对输入的投保单信息与原始投保单进行核对。

3、在出具灵活车辆强制责任保险的同时录入车船税信息。

4、在保单被核保通事后打印保单。

5、负责将保单及批单等紧张单证按险种进行整理。

二、财务工作方面

1、现金的收取，包括现金保费，现金收入要实时送存开户银行，实时将存款凭条送至中支财务。

2、客户的刷卡缴费，转账缴费的系统确认，做好与中支财务的对接工作。

3、做好单证的领用与回销。今年由于营业部出单点对照多，在单证治理上压力较大，为了做好单证的整理工作加了许多班，支付许多的光阴和精力。

4、营业部所有收付系统的操作工作。

三、贩卖治理方面

1、提前打印续保清单交给业务人员。

2、每月的个人署理手续费结算单的绑定及打印、审核。

3、每月的兼业署理手续费结算单的绑定及打印、审核。

4、系统署理渠道及手续费录入的节制。

四、农业保险承保工作方面

为积极响应中央关于扶植社会主义新农村子的号召，我司加强了成长农村子市场的责任感、使命感和紧迫感，随着公司业务成长的必要，中支将市区的农险划给营业部经营，此中包括市区的六个片区和整个博望区的农险业务。

作为一个专业的政策性农险公司，我司在以往的工作中对市区的农险业务品种拓展较单一，还有很大的市场期待我们去开发，作为营业部的承保岗我认为这既是机遇又是挑战，今年上半年我负责中支业部的农险承保工作，并顺利完成了农险的午季承保工作。

我所从事的承保工作实际上对应四个部门：车险部、非车险部、财务部以及农业保险部。颠末今年下半年的工作调剂我已不从事农险的工作。观似简单的承保工作其实并不简单，每天处置惩罚的事务十分庞杂、琐碎，稍不留神就容易失足误。我深知我的工作是公司业务环节中的紧张一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争异常激烈，我们柜面人员要在售前办事方面做到尽可能的让客户满意。

我在工作中能容身全局与整体，从宏看层面切入问题的思考，较好处置惩罚整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局斟酌。心态平和，为人谦和，处世积极。限于经历与眼界，还须增强修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，克服自我，晋升自我。

在往后的工作中，我将锲而不舍地尽力学习各类保险知识，并用于指导实践工作。更尽力地熟悉承保政策和费用政策，增强专业技能。加倍积极尽力进步本身，总结经验教训，使本身更好地做好本职工作，办事公司。同时，在工作中如有艰苦，还需同事领导的赞助。

**保险个人工作总结范文简短8**

进入保险公司已经一年有余了，这一年多的日子，是我进入社会以来最为丰富的一段日子了。虽然经历了很多的挫折和失败，但是我从未放松过，即使眼前有再大的磨难，我都没有放弃前进和探索。我知道想要冲破这些防线需要很大的勇气和坚强，但是这一年，我做到了，我比以前更好了。

>一、学习上、态度上

在工作当中，尤其是对于我这种刚进门的小青年来说，学习就成为了一件更重要的事情。许多的时候，学习是一件可以提升我们的事情，但同时，学习也是一件可以让我们看见未来的事情。这一年当中，我参加了很多的培训，在这些培训当中，我积极进取，每一次都做好了笔记，并且进行总结和运用。平时在工作当中，我也积极去请教和学习，遇到了不懂的就询问那些经历比我足的同事，渐渐的，我和大家的关系更好了，我的技巧也得到了更大的提升。这是一份学习的态度带来的进步，也是我之后可以继续保持的一种状态。

>二、工作上、进步上

工作是一件很谨慎的事情，它不像我们在学校里，可以对待学习那么自我和随意。工作是在公司这个平台上去努力，贡献自己的价值。我在这份保险工作当中认识到，其实每一个人的压力都是很大的，保险工作的确要比我想象的更加艰难，也要比我认识的更加具有专业性。所以这一年，我对这份工作是抱有一份非常忠诚和努力的态度的。最后，我也得到了这个成绩，我在某一些领域里是成功的，我的整体也提升了不少。

>三、不足上，计划上

虽然得到了一些成绩，但是反思自己之后，我发现自己也是存在着一些不足的。比如说在和同事们的合作和交流上我的确还是处于一个劣势，平时自己也没有想到这会影响到我整个发展，但是现在想一下，这一点是我立马需要改正过来的。我们是一个团体，如果不紧跟大家，保持个人主义的话，有可能就没有办法前进，没有办法去突破以前的自己。并且这项工作还是需要合作的，有了同事们的帮助，我才能更好的完成它。未来一年，我会倾尽自己所有的力气去追求的，我也会为将来的道路做好计划，争取走向更好，也争取走向更成功的方向，做到更优秀的自己。

**保险个人工作总结范文简短9**

>一、工作和学习情况

过去一年我的工作主要分为两个阶段，上半年是关于销售，下半年是服务。在这期间，我在思想上积极的向上，不断学习新的政策理论知识，坚定自己的信念。工作上，圆满的完成各项任务，在上半年拉拢客户，各个地方跑动，不仅完成了布置的任务，还有所超出。下半年，我细致认真的为客户做好服务工作，没有投诉。

在这一年中，积极参加各项培训的机会，加强自身的素质。在公司的会议上，认真领会会议精神，时常提出自己对公司现有问题的建议。在基础服务上，每当客户有难题时，热情周到的做好服务工作，无论在什么时间都没有过埋怨。在公司招新期间更是对新员工做好培训工作，慷慨解答问题与困扰，没有一丝一毫的不耐烦，使新员工很快适应工作环境，并且迅速步入正轨。

>二、存在的问题与不足

有收获，有成功，同时也有失败，有不足。在这一年的工作中，我虽然足够认真刻苦，经验也已经锻炼出来了，但是却没有了之前的冲劲，在一些情况下过于谨慎，习惯性的依靠经验去判断，没有冒险精神。

还有就是没有合理的安排好时间，在多样的事情中时常找不到头绪，工作总结埋头于自己的工作，和同事之间没有密切的交流，带新工作完成的不错，但是没有主动弄好他们的学习时间。

>三、接下来的工作思路

现在的竞争越来越大，工作的开展只会变得更加的困难，也给我带来很大的压力。我想谋求更大的发展只能将压力变成动力，催促自己不断进步。因此在新的一年里我将会从时间安排上下手，理清工作计划，合理分配时间，加强学习，提升自身的业务能力，团结同事，从不同的方面解决问题。

**保险个人工作总结范文简短10**

转眼入司已经\_\_了，首先感激公司给我这个成长工作的机会，同时感激各位领导和工作伙伴对我在工作中的帮忙、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，现就\_\_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。进取认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自我的思想武器。

现阶段，我主要在\_\_车行出单，是一个直接应对客户，需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自我的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自我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，以此到达稳定客户，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，但即便每一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。我深知自我工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自我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，不断提升自我的业务水平和工作本事。

在这段时间的工作中，自我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。

学无止镜，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;更加进取努力提高自我，不断总结经验教训，使自我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。

**保险个人工作总结范文简短11**

一年来，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，在市场竞争日趋激烈的环境下努力业务，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，在团险部内敝匦陆行配置，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”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司后，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xxx年团险业务员的管理和考核，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，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xxx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xx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的情况，上门意外险保费在xxx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。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、工作发展

今年在总公司的指导下从营销部招募了xxx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xxx万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到效果，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、明年工作思路

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、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

**保险个人工作总结范文简短12**

>【保险公司内勤个人工作总结(一)】

进入公司已经三个月了，三个月的时间下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了以前很多没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了自己一个学习和锻炼的机会，从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大熔炉里熔化，我想这就是经验吧，在此十分感谢领导和同事给予的帮助。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么重要。在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身能力的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种营养，二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中。

在公司的三个月总体来说还是平稳的度过的，有过成就，但更多的是对工作的一些认识和工作中发现自己的一些不足，这些不足是阻碍自己进步的最大的绊脚石，我对工作中的一些失误及不足做了如下的总结：

一.工作方法有待进一步改善，时常忙而乱，无章法导致效率不高。 由于自身所兼岗位较多，产生了多起由于工作安排不当所产生的失误，所幸在领导的关照和同事们的帮助下，未能造成比较严重的后果，但在工作安排上，还是自己的一个软肋，经常出现事赶儿事的情况，为避免此情况的出现，我决定在工作中进行详细的条理安排登记措施，将需要进行的工作进行登记并合理的安排开来，以防止出现工作积压的情况出现。

二.沟通较少，工作中遇到问题，没有及时与领导沟通，导致一些工作滞后。由于自身性格的原因，自己与同事和领导的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人和人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的最好的方法，我决定就自身缺点进行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

三.专业知识的欠缺和不足，导致在实践操作过程中遇到了很多棘手的问题，我决定进一步的学习与加强保险公司内勤工作总结四.行业经验欠缺，处世判事能力不足

在新的一年里，我将抓住机会不断地学习专业知识，提高技能，总结经验，全面提高各方面的综合素质。认真学习公司的各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献 。

总而言之，内勤这个岗位，是一个熔炉，也是一个舞台，既能锻炼自己也能展示自己，只要不断加强自身的政治思想素质、作风素质、业务素质和心理素质的修养，切实履行好内勤工作岗位职责，持之以恒地做到五勤，不断开拓创新，就能做好内勤工作。

>【保险公司内勤个人工作总结(二)】

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度岁岁如意贺岁保险、幸福家庭、合家欢乐等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、意外险等突击活动，下面是保险公司内勤个人年度工作总结。

从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的幸福家庭突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

>一、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、迅速、及时、准确、合理的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量;二是坚持24小时值班制度，积极参与三个中心建设，以进一步提高服务水平;三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息;四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的\*\*纸业、\*\*药业、\*\*公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

>二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理垃圾业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，\*\*\*厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。\*\*纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃垃圾险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

>【保险公司内勤个人工作总结(三)】

20xx年是中国保险市场竞争更加激烈的一年，全国公务员共同的天地!同时也中国人寿发展历史上重要的一年，xx营销区部认真贯彻落实年初市保会和市公司总经理室提出的各项要求，以下是保险公司内勤年度工作总结。

紧紧围绕分公司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。

20xx年的经营成果和工作总结

截至11月30日，十三区部在全体业务同仁和工作人员的共同努力下，共实现新单保费收入xxxx万元，其中期交保费xxx万元，趸交保费xxxxx元，意外险保费xxxx万元，提前两个月完成市公司下达的意外险指标;区部至11月有营销代理人xxxx人，其中持证人数xxxx人，持证率xx%;各级主管xx人，其中部经理x人，分部经理x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾20xx年走过的历程，凝聚着xx区部人顽强奋斗，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。

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。

总经理室多次在各种会议中强调，今后的市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xx区部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，转变区部各方面人员的观念，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。

>【保险公司内勤个人工作总结(四)】

**保险个人工作总结范文简短13**

一、在工作上

今年也是忙碌充实的一年，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，有态度好的，十分配合的，让我感到很欣慰;有态度差的，让我莫名其妙的，苦笑不得的……而更是郁闷的便是临近过年那会儿，我那里要提前预估放假期间的工作，让预估工作难上加难，不可是工作量大，一天要估两天的案件，最多的那天一天要估80件，就算全部录入核价系统，也要一个个复制进去查，然后录入系统估掉年终工作总结，何况三分之二的案件是没有录入的，也就意味着要打电话，几十个电话要打，要是打了都明白也就罢了，关键的是连定损员都估不出来，因为很多车子临近过年修理厂关门而导致的无法修理情景，无法拆解，也就无法知晓，但预估工作并不是因为无法明白而停滞在那里，我

必须要得到接近的数字，所以常常一个案件，我要打好几个电话，所以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，20\_\_年我想我会做的更好。

接下来是客户的咨询和投诉，应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提议，常常引得客户“满意而归”，当然这其中也有着难缠的客户，但最终都能迎刃而解。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本事，还在理赔及其它知识上给予了必须的学习和提升，异常在20\_\_年\_\_月份，投诉仅有1个，还是无效投诉，很明显的降低了，让我很欣喜，这不但说明我们在外工作人员在理论上，技术上，沟通上有了很好的提升，还说明了平时我对于客户咨询问题处理的好。

最终是20\_\_年的销案工作的做的好。在领导的正确领导下，在同事的相互帮忙下，在自我平时的辛勤努力工作下，案件的未决件数一向处于一个很好的位置，20\_\_年将做的更好。

二、业务上

完成了今年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必须的业务任务，每季度都定期评比，应对了相当的压力，我经过自身的努力，顺利的完成了全年任务，期间遇到的客户多种多样，经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

今年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我的工作。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。本人在工作中一向勤勤恳恳，任劳任怨，把工作放在第一位，及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不一样，预估是十分注重实效的，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，来提高自我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，互相帮忙。

本人虽然在工作中取得了必须成绩，但也存在许多不足，20\_\_年要更加的努力克服，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，充实自我，也要不断的提高自我的业务水平，更好的服务于我们的客户，更好的为我们的客服部做出一些贡献。祝愿\_\_在20\_\_年发扬成绩，更上规模。

**保险个人工作总结范文简短14**

为做好20XX年的政策性农业保险工作，我们根据上级文件精神，保险公司将工作细化量化，严格按照三必须（即必须出据保险单、必须保险费收取到户、必须保险理赔款到卡）原则办理业务。承保工作结束后，各公司将各乡镇承保情况汇总表及县级匹配资金申请送财政部门审核，审核无误后，财政部门及时将匹配资金拨付到各公司。通过大力宣传和通力协作，全县圆满完成了水稻承保面积万亩，玉米承保面积万亩，油菜承保面积万亩，马铃薯承保面积万亩，能繁母猪承保3。42万头，育肥猪承保万头，森林承保万亩的承保任务。

**保险个人工作总结范文简短15**

时光荏苒，岁月如梭。转眼间，又是一年的年终，也是新一年的开始。光阴似箭，转眼在保险公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成了老员工。翻看这一年来的工作日志，回顾着这忙碌、充实而又紧张、愉快的一年。回首20\_\_作。有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛。也有困难和挫折时惆怅。下头就是一年来的主要工作简要总结：

一年来，我们紧跟公司战略部署、把握主动、明确目标、扎实措施、合力攻坚、强势奋进的一年。在这一年里，我们紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，与时俱进，勤奋工作，务实求效，礼貌服务，较好地完成了领导交付的各项工作。

为深入贯彻公司做强战略，全面实现公司合规经营、风险控制、提高效益，加强理赔基础管理，规范理赔操作实务，优化理赔处理流程;领导多次安排组织学习专业理论，法律法规，条款要例等专业知识的培训，让我们掌握到更多的专业知识，为我们的工作打下了坚实的基础。

进公司以来一向从事结案岗的我，X月已被转为从事了档案管理。虽然新工作分项复杂，有些琐碎凌乱。对我，确实是全新的挑战。可是经过这段时间的奋斗，在实际工作中，只要有强烈的职责心，进取严谨的工作态度，一切都不是问题。档案管理岗现对于我来说，已是得心应手了。完成本职工作后，如果有需要的时候还会去协助结案岗。

在工作上，我严格要求自我，确保工作的顺利进行。做到敬业爱岗，格习职守，以务实的工作作风，坚定的思想信念;饱满的工作热情，较好地做好自我本职工作和领导交办的各项工作。最终正视自我的缺点，在不断学习中提高，不断向前辈、同事请教学习，来弥补自身的不足，对实际问题的处理，使自我从中学到更多的东西，积累一些处理问题的经验。

总之，自我在以后的工作中要加倍努力，必须听众领导的安排，进取主动地工作，好好学习保险理论和业务知识，为公司的再次创业做出应有的贡献。

回顾历史展望未来，明天总是充满着期望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的天安保险公司一齐成长，共同奋斗，必须能实现公司的目标和个人的梦想，必须能!

**保险个人工作总结范文简短16**

时光荏苒，岁月如梭。转眼之间，我们就步入了20xx年度，结束了20xx的工作。在此辞旧迎新之际，为进一步提高20xx的各项工作绩效，我特根据上级领导要求对我个人在20xx年度的各项工作做出总结。回顾20xx年度，我在上级领导的正确指导下，在各部门同事的支持与配合之下，较好地完成了本年度的公司安排的各项工作任务，为我公司的工作绩效做出应有贡献。现将工作总结报告如下:

>一、实习工作情况

我于今年XX月份进入我XX财产保险公司工作。自进入公司之初，我在我公司大厅进行了为期三个月的工作实习。在实习期间，我较好地完成了公司上级领导所安排的各项工作任务，积极向我XX财产保险公司的老员工进行学习，虚心请教和吸取老一辈员工经验，做到了在较短的时间内融入了我XX财产保险公司，并熟悉的掌握和了解了我公司的各项保险业务，做到主动接待，热情服务，用真挚，微笑的服务态度，赢得了顾客的一致好评，和领导以及同事的一致肯定与认可。

>二、办公室工作情况

我于去年4月份被分配到办公室进行工作。自进入办公司工作以来，我坚持在竞争中求生存，在竞争中促发展的工作理念。立实踏实工作，勤恳做人。在工作中，我做到及时接听和转接电话，并将来电信息准确记录，及时转到相关部门进行处理；热情接待来客，使客人有宾至如归的感觉，得到客人一致好评。同时，我还坚定职责尽可能的负责好办公室的文秘、信息、机要和保密工作，做好办公室档案收集、整理工作等工作。及时对总经理办公室的卫生进行清洁，并坚定做好各项会议纪要。准确做好公司公文、信件、邮件、报刊杂志的分送工作，以及及时负责传真件的收发工作。此外，我还坚定自身岗位职责负责保管好办公室仓库物品，做好物品出入库的登记，按照公司印信管理规定，保管使用公章，管理好员工人事档案材料,建立、完善员工人事档案的管理，严格借档手续。在今年我紧密围绕上级领导要求撰写了四篇工作稿件，做好公司宣传专栏的组稿工作。

>三、财务工作情况

在办公室工作的一年来，我除了做好办公司的各项工作之外还坚定负责好公司内的部分财务工作，一年来，我坚持每月报表的邮寄及社保的打表，管理好办公各种财产的合理使用并提高财产的使用效率,提倡节俭。并及时做好社会保险的投保、申领工作。坚持定期统计每月考勤并交财务做帐，留底。此外我还积极的接受并做好领导所安排的其他临时工作。为我公司的保险工作带来保障。

**保险个人工作总结范文简短17**

在承保上，我县按照政策性农业保险相关政策广泛宣传动员，做到了种植业、养殖业保险全覆盖、全受益，并通过无赔款优待政策的有效实施，确保了政策性农业保险可持续健康发展。全年累计收取政策性农业保险费万元，其中农户自缴保费合计万元，各级财政补贴共计万元。

在理赔上，我县坚持依法合规、科学合理理赔，做到了快查勘、快定损、快理赔，真正把\_的惠民政策落到了实处。全年累计已决赔款万元，其中水稻赔付万元，赔付率，玉米赔付万元，赔付率，油菜赔付40万元，赔付率，马铃薯赔付60万元，赔付率，种植业赔款受益户达到24584户；森林险赔付万元，赔付率；能繁母猪赔付万元，赔付率，育肥猪赔付万元，赔付率，养殖业赔款受益户达到3657户次。油菜、马铃薯、能繁母猪还未到期责任准备金320万元。通过这些理赔数据显示，充分展现了保险业的经济助推器和社会稳定器作用，既保护了群众利益，又促进了社会和谐，同时为科学发展，建设幸福\*\*提供了强大的经济支撑和风险保障。

**保险个人工作总结范文简短18**

一年来，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、制订各种赛业务推动方案，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

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xxx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xx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xxx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、创收

今年在总公司的指导下从营销部招募了xxx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xxx万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到效果，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、明年工作思路

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。

**保险个人工作总结范文简短19**

20xx年1月我加入平安，成为平安这个大家庭中的一员。从事保险这个陌生的行业，对于一个从未接触过保险的人来说，将会面临更大程度上新的挑战和考验。时至今天已快满2年，为适应当前工作的需要，本人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，做一个真正的保险人。20xx年是财险改革的关键一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。二年里，我在公司领导和同事的帮助下不断的成长。下面结合我的具体情况对20xx年的工作做一下小结。

>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8：30分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1号和16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25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，一共就五样东西，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，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25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（4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。

在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

**保险个人工作总结范文简短20**

20XX年，我司将继续认真贯彻落实\_、\_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。

>保险个人工作总结范文简短（5）

农业、农村和农民问题始终是关系国民经济发展的全局性和根本性问题，保障粮食生产和供给一直是农业发展的首要问题，而农户对自然灾害的抵御能力还很弱，发展农业保险业务关乎千家万户的切身利益，为此\_于20xx年10月24日颁布了《农业保险条例》，明确肯定了农业保险的政策性，规范了农业保险的发展方向。我县是农业大县，为有效分散转移农业自然灾害风险，提高农业抗风险能力，保障农民切身利益。各乡(镇)要切实做好我县20xx年政策性农业保险和小麦收获期火灾保险工作，有效地帮助农户转嫁风险减少损失，确保全县粮食生产稳定安全。现将有关事项通知如下:

**保险个人工作总结范文简短21**

时光荏苒，岁月如梭。转眼间，今年已是我入司的第五个年头，但是今年对于我来说又是全新的一年。自四月份以来，我面对全新的工作岗位，从陌生到适应再到初步熟悉，在这里我要感谢各位领导和同仁的指导和帮助。

下面，我就将这段时间以来的工作及思想情况，各位领导和同仁做一个全面的汇报：

>一、20xx年重点工作

（一）从头开始，数据先行

从四月份，步入新岗位伊始，如何快速熟悉新岗位工作成为摆在我面前的一大难题。幸而有部门领导的指点，安排我先不局限于一个险种，而是全面了解政保健康险、政保责任险及信用保证险的基本情况。

我定时从报表系统调取数据，制作当月政保报表及信用险清单，与商务局及非车险业务部进行数据对接，全面了解政保业务各险种的发展情况及运作机制，为日后更好的工作打下良好的基础。

（二）全面学习，实干为先

1、申报补贴

目前首台套、新材料作为政保业务的两大规模险种，从分公司到中支的重视程度正逐年增加。为了更好的服务中支，我在今年首台套、新材料两大险种的补贴工作中主要是协助部门其他同仁进行政策梳理，并对部分的重点保单的申报材料进行整理。

在实际工作中，我发现在申报补贴逐年透明化的前提下，申报材料的重要性也在逐年彰显。无论是对国家补贴政策的把握，亦或是对企业产品具体参数的了解，还是对于具体申报材料的编写，都要求我们一切要从细节出发。这不仅仅是针对申报补贴，而是在承保工作时就需要从承保产品具体参数及投保资料进行审核，不能有一丝一毫的大意甚至疏漏，否则一个参数的遗漏或者一份发票的日期都有可能导致最后申报的失败。

2、标书制作

今年面对新的岗位，也是一个全新学习的过程，对于一个从来没有接触过标书的新人而言，学习的最好途径即为实际操作。今年，我全程参与了芜湖防贫保及淮北淮矿集团安责险的标书制作，通过材料收集、撰写、印制、封装等全流程的操作，我对标书制作从一无所知到初步熟悉。

后期我通过协同中支同仁拜访主管部门、参加现场开标等环节，对于项目招投标的整体运行模式有了基本把握，为以后可能的投标工作积累了宝贵的经验。

（三）动力引擎，健康扶贫

1、关注健康，助力发展

今年我司中标了蚌埠大病项目，保费规模前所未有，但相对应的也暴露了我司对于类似项目的经验不足。为了更好的帮助机构做好该项目，部门领导安排我协同部门同仁共同对机构做好跟踪保障工作。

定期与机构项目具体负责人联系，沟通所遇到的问题，协同部门同仁及其他部门相关同仁一起解决具体困难。在本月，按照当地医保局要求我司组织专家对于该项目的病例进行评审工作，我全程协助部门领导组织并接送六位省级专家前往蚌埠进行病例评审。在这个过程中，我还与机构同仁一起实际操作了病例评审的辅助工作，对病例评审的具体工作流程有了基本把握，对于一些不足和疏漏也有了大致了解，为后期的相关工作积累了宝贵的经验。

2、多方协同，防贫落地

在全面学习各险种的同时，今年我还专注于“防贫保”的推广与服务工作。在防贫保的推动工作中，我通过沟通总公司对口部门及分公司非车险部、根据当地实际需求制定具体“防贫保”方案、反复与当地机构沟通、制作宣传物料等工作，帮助机构开展“防贫保”业务，并为后期“防贫保”在安徽辖内的发展积累了经验。

经过分、支公司多位领导和同仁长时间的攻关和努力，终于在12月签单安徽省内首个防贫保项目——“利辛县防贫保项目”。

>二、工作中不足

（一）分清主次，优化条理

在同时面对多项工作时，一定要有一个清晰的计划，梳理出一个完成各项工作的顺序，这样才能在工作中游刃有余，不急不慢。而我在同时面对多项工作时，条理性并不是很明确，经常出现分不清主次的情况，这也是我需要提高地方。

（二）提升专业知识

新的工作岗位要求具备新的专业能力，经过八个月的政保工作发现个人技能需要进一步加强。尤其在具体险种的运作模式及与客户及政府的沟通技巧等方面需要进一步深入学习。

>三、20xx年重点工作

（一）防贫保的深入推进

根据总公司对于“防贫保”的具体要求，20xx年需要进一步加大推广力度，制定“防贫保”具体实施办法，加强跟踪，争取早日完成总公司下达的“2535”目标。

（二）大病保险的持续服务

针对蚌埠的大病项目，20xx年是首期服务的第二年，也是续保的关键一年。在这一年里，我将继续与分、支公司各位领导及同仁一起服务大病项目，做好总、分、中支公司之间的沟通与协调工作。

（三）持续加强学习

业务部门与理赔部门的专业要求与素质要求都有较大不同，20xx年我需要着重加强自身专业能力学习，并与司内优秀分公司多多沟通，多多学习。

>四、工作中的心得和体会

我很感激公司及领导可以给我机会接触不同的领域，让我可以较为全面的考虑问题。尤其是我目前在处理的政保业务时，我很感谢自己四年的理赔经历，让我可以很快的了解险种的保险责任与理赔风险，也可以很快了解客户的真实需求，这些都让我在处理政保业务时可以较为快速的上手。

通过这段时间的工作，我最大的体会是不管是业务或者理赔端口，也不管是一线工作人员还是后台保障人员，都是公司的组成部分。只有全司一体化考虑，都以公司的效益为导向，前台后台共同努力，才能将公司的业务进一步扩大。如果各个端口或者各个部门只盯着自己的一块利益，害怕担责，前后脱节，那么损害的将是公司的利益。

最后再次感谢各位领导和同仁长久以来的指导和帮助，以上就是我今年的工作和思想汇报。

**保险个人工作总结范文简短22**

(一)保费缴纳金额。小麦每亩保险费16元，其中财政补贴12元，农户自己承担4元;玉米每亩保险费元，财政补贴元，农户自己承担元;花生每亩保险费14元，财政补贴元，农户自己承担元;奶牛每头保险费392元，财政补贴元，农户自己承担元。

(二)保险金额。政策性种植业保险补贴险种的保障金额为保险标的生长期内所发生的直接物化成本。具体保额：小麦每亩300元;玉米每亩260元;花生每亩350元。小麦收获期火灾保险每亩400元;养殖业保险补贴险种的补贴保险金额，参照投保个体的生理价值，奶牛每头5600元。

**保险个人工作总结范文简短23**

我非常荣幸地加入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进行总结，以便来年更进一步，有所提高。

>一、贷款保险业务

今年我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、借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xxx的耐心教导下，在xxx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。

>二、小额借贷担保

个贷保证保险是一种无抵押的小额借款担保业务，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，以保障对借款人的风险的把控。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。

>三、客户档案管理

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，同时要按借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。

>四、今后工作要求

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。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。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。

**保险个人工作总结范文简短24**

光阴似箭，转眼间20xx年即将进入尾声!作为保险公司一份子来说，首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将20xx年工作结如下：

>一、提高自身素质，履行自己的职责

今年2月份我步入到xx保险公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的生来说，将会面临更大程度上新的挑战和考验。为了适应当前工作的需要，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，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件管理、以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦燥，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

>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当然也是理所当然的。同时我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、在工作中存在的问题

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，xx保险公司会做的更大、更强、更辉煌!

**保险个人工作总结范文简短25**

\_\_\_\_年初，我加入到了国寿\_\_支公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。

一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。

以下是本人一年来的工作情况汇报。

>一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

>二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

>三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋\_，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博等不良行为。

>四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足\_\_\_岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。

能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。

回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的员工比还存在一定的差距和不足。

但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**保险个人工作总结范文简短26**

（一）着力支持国元公司建立镇农业保险三农保险服务站，完善村级协保员制度。支持国元公司开展村级协保员及乡镇服务站人员的业务培训，建立县、乡、村服组织的协调与沟通，理顺三级网络秩序。

（二）创新工作方法，提速投保理赔工作进程。一是探索清册编制新方法。研究创新投保理赔的方法，是降低工作强度，减少不必要的时间消耗、人力消耗、资金耗费。探索投保程序的简单化，结合涉农补贴系统与惠民直达工程，探索投保理赔清册的编制方法，让重复的劳动简单化。二是探索投保工作新思路。由于我省种植业保费较低，收取费用繁琐，采取预收和提高政府补贴的方法，使复杂的工作简单化。不仅减少了基层农业保险工作人员的劳动强度，也减少了两次收取农民保费的次数。三是简化理赔流程的探索。在保证不违反保险的相关规定的同时，积极研究评价现有保险理赔流程，提高理赔效率。积极发挥村级协保员的能动性，提高积极性，运用的资金效应，制定协保员考评办法，引导协保员做好理赔工作，让农险人员遍及乡镇村落。

（三）积极探索有效宣传方式，逐步提高农民群众知晓率。在近两年宣传成果的基础上，积极研究探索新的宣传方式，力争做到宣传“无死角”。利用电视制作宣传片，利用广播实行广覆盖。同时开展有奖调查等宣传活动，提高农民群众的知晓率，提高农险干部的政策水平。

（四）深入基层，做好监督坚持工作。推动是落实政策的前提，监督是做好落实的手段。20xx年从以下几个方面开展监督活动：一是从投保准确性。确保农民投保到户，严格审核非土地流转的大户投保，杜绝骗保行为；二是确保理赔的准确性。大面积受灾时指派专家组专家陪同查勘，确保“轻灾少赔，重灾多陪，无灾不赔”，真正落实理赔政策；三是确保保险经办机构的保险行为以政策为引导，不误导农民投保和理赔，监督严格按照规定落实政策。

（五）开展调研活动，促进政策性农业保险工作健康发展。

>保险个人工作总结范文简短（3）

今年我通州支公司在通州区农委的正确领导下，在分公司农业保险部的指导帮助下，在通州支公司总经理室的高度重视下，通州支公司农险业务以合规经营年的各项管理为抓手，凝心聚力、奋勇拼搏实现了农险业务的持续稳定健康发展。

截止10月30日政策性农险总保费收入万元，其中，小麦保费收入为元，玉米保费收入为元，果树瓜果类保费收入元，温室大棚保费收入元，种植业合计保费收入元，养殖业保费收入元。

取得以上成绩，与各级农委的大力支持是分不开的：

**保险个人工作总结范文简短27**

时间真的是个奇妙的东西，有时感觉过得很慢，但有时又是感觉过得很快，而这半年，我也是感叹真的过得太快了，而在保险公司工作的这半年多，我也是有了挺大的改变，自己的成长，自己的一个收获是有很多，同时自己也是去顺利的完成业绩，去让自己得到肯定，对于这半年的保险工作，要来总结好。

年初我也是顺利的度过了试用期，准备好好的去把工作做好，但是想不到的事情总是会改变我们的生活和工作，春节期间的疫情严重，不但是让我们居家隔离了，同时很多的工作也是做不了，但是虽然如此，公司也是紧急的去应对，推出了针对疫情的新险种，同时也是让我们居家线上办公，同样也是可以去开发客户，开拓业务的，只是工作方式的改变，但是只要去适应了，其实也是能做好的，而我本来也是没有太多的经验，无论是哪种的方式，我都是乐于接受的，虽然又是要对新险种去进行学习了解，但是开发客户我确实积极的去做，并且也是在居家这段日子，工作比较的出色，得到了肯定，保险的工作也是让我清楚，何时何地，都要有销售的想法，遇到客户，就要去抓住机会，不管是否会成功，但是还是要

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！