# 保险公司个人转正工作总结（精选8篇）

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2025-03-11

*小编为大家整理了保险公司个人转正工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜...*

小编为大家整理了保险公司个人转正工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

保险公司个人转正工作总结(精选8篇)由整理。

第1篇：保险公司转正工作总结

保险公司转正工作总结 保险公司转正工作总结

记录是最好的一种督促自己成长的方式，记录也是最好的见证自己成长的方式。莎总说： 没有记录就没有发生 。从今天起，坚持写工作日志，试问你自己就不写工作日志，你怎么能要求外勤伙伴写呢?你有什么资格?一天不重要，十天不重要，一个月，一个季度，一年呢?学会养成自己的工作包括生活的习惯。每天坚持将自己的工作，分为新人档案，绩优档案，主管档案进行记录。我今天要做什么?我今天做了些什么?他们今天要做什么?他们今天做了些什么?有没有达到预期值?有哪些东西需要马上更正或者是补充的 建立自己的工作模式，工作线条，刻不容缓!

记录，是一笔财富。计划性的记录与总结性的记录更是一笔财富。

除了上述的这些，当然还有很多很多的感悟，以及感悟后后期要做，比如客户经营，客户经营不仅仅是计划100的经营，作为一名组训，更多更重要的是将客户经营的概念植入到我们自己，植入到业务员的骨髓深处，为什么产说会没有人，其实就是客户经营出了问题。除了每天检查工作日志外，还要检查客户档案并辅导建立和完善客户档案，还包括客户的紧急联络卡，方便拓展客户。

当然也还有学到实战性的课程 寿险与家庭财务规划。我们的客户到底在烦恼什么：是买车或者是还房贷重要还是买保险重要?以客户的心理分析问题，因为客户往往只关注自己面对的问题;家庭的风险并不仅仅是生老病死问题，是的，您买房需要钱，您孩子的教育需要钱，您的养老需要钱，其实您的一生哪都需要钱，那你就必须需要有一个专业的金融工具提供帮助。老祖宗说：要留足过冬的粮食，可是储存的地方不好，会留存到冬天吗?第一次深刻懂得：保险的目的不是改变生活，而是防止现有的生活被改变。很多人都追求有钱有权，李双江有钱吗?有，有权吗?有，可是他快乐吗?不快乐!重点看钱怎么用。确实，听郑老师的家庭财务规划，让你觉得你就是在与客户心与心之间的对话。如果我们的绩优能做到这一点，如果我自己能让我们的外勤伙伴做到这一点，保险市场将是何其之大，何其之广!

要说感悟和启发，还有很多很多，那就把这还有很多很多的感悟和启发学以致用，落实到工作行动当中吧。一路走来风雨人生，曾经的困苦和挫折化为前行的力量，感受了生命蜕变的痛楚和成长的喜悦，让我不断的成长进步充实.

为期四天的培训，总公司给本次培训倾注了大量心血，配备了强大的讲师阵容，生话上的无微不至，学习上的倾囊相授.足见对我们的重视和关爱!通过对行业前景展望的学习，知道了蓬勃发展的黄金十年;感受了生命力量中的生命速度生命现象生命奇迹;明白了家庭财务规划一定要站在利他行善的立场上，才能更好地为客户保驾护航;懂得了专业化销售流程辅导，对新人专业系统实战的意义所在，更好地唤醒客户的潜在需求;理解了只有用心经营好客户管理，分清ABCD类客户有的放矢，培育好影响力中心，才能唯有源头活水来;领悟了一切成交来自于服务的内涵。

在这个没有硝烟的寿险战场上，群雄逐鹿诸候争霸。通过对绩优建设的学习，才知善抓新人者长、善抓主管者久、善抓绩优者强的含义所在。让理念、架构、节奏、模式植入脑海并身躬力行;用好公司的荣誉体系和节点方案，实现季度、月平台的维持和增长。应该说团结就是力量，共识才能共为，营业区的保费和稳步发展一定来自高效会议经营。因为只有统一思想才有战斗力。在这个无利不起早的浮躁时代，用好基本法帮外勤 精打细算 ，激发内心欲望启动意愿而更好更快地 升官发财 ，实现可持续发展。牢记 一个人不愿意承受工作压力，就永远地承受生活压力 的警钟;用空杯心态同时放大空杯容纳万物，且行且思且感且悟!

应该说本次培训非常实战实用实际，我们来这里不但是学习，更重要的是做到学有所知学有所行学有所悟，求新求变求发展。把知识转化为生产力，让外勤队伍获得能量更好地展业增员，才是自己存在的价值。这就要求我不能只做语言上的巨人，行动上的矮人。只有勇敢地承担责任，才能承担更大的责任地。内勤松一尺外勤就会松一丈，就更需要我们意志坚定充满激情以终为始，做个有心人。同业务员抱成一团打成一片然后举一反三，做好四训一会，季经营月经营周经营日经营的细化和量化，协助营服经理做好份内份外的工作。

万丈红尘三杯酒，千秋大业一壶茶，大道无疆大方无域，在人生的舞台上，人生因梦想而伟大，因务实而成真。如何叫长河为酥酪变大地为黄金?珍惜身边的人眼前的人，只要你敢想敢做，敢超越敢创新，则一切皆有可能!

但一切从一名组训做起，一名站着能讲、坐着能写、躺着能想的合格、优秀的组训。

保险公司转正工作总结

尊敬的各位领导，各位同仁，亲爱的伙伴们：

大家早上好!

首先感谢区部领导和各位经理给了我今天这个机会，让我代表各位经理，和大家分享我们的心里话。

我从1997年4月加入保险业，至今也9个年头了，取得了优异的成绩，获得了无数的奖励。99年就走出国门到韩国旅游，从一个农村妇女，到今天的楼房、汽车和代表着身价的多张保单，证明了我当初的选择是正确的，这个行业是一个机会无穷的行业，xx人寿是一家培育成功者的公司，xx区部是一个能给人带来财富，增长能力的大课堂!所以我代表各位经理，真诚地感谢保险行业，感谢中国人寿，感谢xx区部，感谢所有的伙伴们!

世间自由公道，付出就有回报，所有获得荣誉的伙伴，都能够深深的体会这句话的含义。我们正面临一个充满机遇与挑战的新时代，谁能抓住时机，勤于动脑，努力工作，谁就能立于不败之地。我作为一名主管，亲眼看到很多伙伴靠自己的智慧和汗水实现了自己的梦想，我为他们感到由衷的高兴;同时我也见到，很多伙伴没有经受住市场的考验，无法突破自己而选择了放弃，我为他们感到惋惜。亲爱的伙伴们，珍惜现在所拥有的一切吧，请你坚信，只要我们有一颗执着上进的心，有永不服输的精神，再加上我们的智慧和汗水，命运之神就不会亏待我们，成功就一定属于我们，伙伴们，你们说是吗?

再说说咱们xx区部，有这么一位和蔼可亲、能文能武的好经理，带领大家一起学习、成长、旅游、长见识、如何挣更多的钱!大家也许不知道，x总的爱人去年和今年都生病住院，可她一天工也不歇!坚持每天工作，这种精神难道不值得我们学习和敬佩吗?有这么好的总经理，咱们应该感到自豪和骄傲!让我们把最热烈的掌声送给我们敬爱的胡总!

我代表各位经理，向x总和各位伙伴表个态：我们一定紧跟公司的步伐，服从区部指挥，勇往直前，胡总走到哪，我们就冲到哪，用优良的业绩和人力回报公司给予的支持和厚爱，同时也为我们自己的发展添柴加火!我们部经理要以身作则，每月带头举绩增员，做区部的展业高手和增员高手!我们一定要加入202\_年精英俱乐部会员的行列!请伙伴们把鼓励和祝福的掌声送给我们，为我们加油助威吧! 只要心中有目标!不怕路途有多远;你的梦想有多大，你的保险生涯有多长，都在于你今天所下的决心!希望更多的伙伴努力增员和展业，争当主管，使我们xx区部大家庭人气越来越旺，业绩越来越高，收入越来越火!心若在，梦就在，让我们坚定信心，奋勇向前，在新的一年里挣更多钞票，让父母有更多条件享受天伦之乐，儿女有更多机会接受良好教育，让全家过上更加幸福美满的生活，伙伴们愿意不愿意?

最后，我代表全体经理，给各位领导和伙伴们拜个早年!祝大家身体健康、全家幸福、事事顺利、狗年旺旺发大财!

谢谢大家!

保险公司转正工作总结

我今天能站在台上分享成长心得和规划首先感谢我的引路人xxx经理!感谢他一直以来对我耐心的教导，使我慢慢地成长起来!还有感谢像慈母般的罗寿花高级经理和我们部门的每一位兄弟姐妹!感谢他们一直的支持和鼓励!

我们的团队是一个相互帮助，相互学习，相互关心的团队!真的很荣幸进了太平这家伟大的公司，我喜欢我们公司的文化，培训流程好，有正气是很积极向上的团队!也喜欢我们公司的每一位伙伴，人与人之间是多么的和谐和亲切!我更喜欢我们这个伟大的爱心事业，是给千家万户送去祥和与安宁的伟大天使!我们的公司有着许多深受客户喜欢和信任的好产品，特别是福寿连连和福禄双至，是福寿连连帮我转正的!在加入太平的这些时间是我感受最深触动最大的，这些既让我承受失败又让我品尝喜悦的一幕又一幕，最成功的推销员是听说不最多的人，我们每打一通电话每见一个客户不可能每次都成功，其实我们从拒绝的客户身上学到得更多，成长得更快!我是专业的代理人，我学了很多亲朋好友不懂的知识，我的责任是把我所学到好的东西分享给我的亲朋好友，让更多的人拥有保障和理财知识!保险犹如预防针，人们知道打针会痛但为了健康也忍痛挨打，预备防针是为了预防疾病发生，而保险是预防当疾病或意外袭来的一道利器! 接下来我的目标是冲Top2000,灯箱广告，晋升经理一级!冲Top2000是为了学习更多的专业知识，体验一下我们公司的清华大学，为以后的路打下更扎实的基础!一个人只要有目标加上坚韧不拨的决心和持之以恒的毅力，相信他一定能达到他想要的目标!我们现在站在哪里并不重要，重要的是朝着什么方向走!只要找到了路就不怕路远…

第2篇：保险公司转正总结

保险公司转正总结

导语：新员工从试用期到转正是一个考察和磨砺的过程。做好工作总结对于即将转正的小伙伴们十分有必要。下面小编将为大家整理分享保险公司的转正工作总结范文。欢迎大家阅读参考。

保险公司转正工作总结一

记录是最好的一种督促自己成长的方式，记录也是最好的见证自己成长的方式。莎总说： 没有记录就没有发生 。从今天起，坚持写工作日志，试问你自己就不写工作日志，你怎么能要求外勤伙伴写呢?你有什么资格?一天不重要，十天不重要，一个月，一个季度，一年呢?学会养成自己的工作包括生活的习惯。每天坚持将自己的工作，分为新人档案，绩优档案，主管档案进行记录。我今天要做什么?我今天做了些什么?他们今天要做什么?他们今天做了些什么?有没有达到预期值?有哪些东西需要马上更正或者是补充的 建立自己的工作模式，工作线条，刻不容缓!

记录，是一笔财富。计划性的记录与总结性的记录更是一笔财富。

除了上述的这些，当然还有很多很多的感悟，以及感悟后后期要做，比如客户经营，客户经营不仅仅是计划100的经营，作为一名组训，更多更重要的是将客户经营的概念植入到我们自己，植入到业务员的骨髓深处，为什么产说会没有人，其实就是客户经营出了问题。除了每天检查工作日志外，还要检查客户档案并辅导建立和完善客户档案，还包括客户的紧急联络卡，方便拓展客户。

当然也还有学到实战性的课程 寿险与家庭财务规划。我们的客户到底在烦恼什么：是买车或者是还房贷重要还是买保险重要?以客户的心理分析问题，因为客户往往只关注自己面对的问题;家庭的风险并不仅仅是生老病死问题，是的，您买房需要钱，您孩子的教育需要钱，您的养老需要钱，其实您的一生哪都需要钱，那你就必须需要有一个专业的金融工具提供帮助。老祖宗说：要留足过冬的粮食，可是储存的地方不好，会留存到冬天吗?第一次深刻懂得：保险的目的不是改变生活，而是防止现有的生活被改变。很多人都追求有钱有权，李双江有钱吗?有，有权吗?有，可是他快乐吗?不快乐!重点看钱怎么用。确实，听郑老师的家庭财务规划，让你觉得你就是在与客户心与心之间的对话。如果我们的绩优能做到这一点，如果我自己能让我们的外勤伙伴做到这一点，保险市场将是何其之大，何其之广!

要说感悟和启发，还有很多很多，那就把这还有很多很多的感悟和启发学以致用，落实到工作行动当中吧。一路走来风雨人生，曾经的困苦和挫折化为前行的力量，感受了生命蜕变的痛楚和成长的喜悦，让我不断的成长进步充实.

为期四天的培训，总公司给本次培训倾注了大量心血，配备了强大的讲师阵容，生话上的无微不至，学习上的倾囊相授.足见对我们的重视和关爱!通过对行业前景展望的学习，知道了蓬勃发展的黄金十年;感受了生命力量中的生命速度生命现象生命奇迹;明白了家庭财务规划一定要站在利他行善的立场上，才能更好地为客户保驾护航;懂得了专业化销售流程辅导，对新人专业系统实战的意义所在，更好地唤醒客户的潜在需求;理解了只有用心经营好客户管理，分清ABCD类客户有的放矢，培育好影响力中心，才能唯有源头活水来;领悟了一切成交来自于服务的内涵。

在这个没有硝烟的寿险战场上，群雄逐鹿诸候争霸。通过对绩优建设的学习，才知善抓新人者长、善抓主管者久、善抓绩优者强的含义所在。让理念、架构、节奏、模式植入脑海并身躬力行;用好公司的荣誉体系和节点方案，实现季度、月平台的维持和增长。应该说团结就是力量，共识才能共为，营业区的保费和稳步发展一定来自高效会议经营。因为只有统一思想才有战斗力。在这个无利不起早的浮躁时代，用好基本法帮外勤 精打细算 ，激发内心欲望启动意愿而更好更快地 升官发财 ，实现可持续发展。牢记 一个人不愿意承受工作压力，就永远地承受生活压力 的警钟;用空杯心态同时放大空杯容纳万物，且行且思且感且悟!

应该说本次培训非常实战实用实际，我们来这里不但是学习，更重要的是做到学有所知学有所行学有所悟，求新求变求发展。把知识转化为生产力，让外勤队伍获得能量更好地展业增员，才是自己存在的价值。这就要求我不能只做语言上的巨人，行动上的矮人。只有勇敢地承担责任，才能承担更大的责任地。内勤松一尺外勤就会松一丈，就更需要我们意志坚定充满激情以终为始，做个有心人。同业务员抱成一团打成一片然后举一反三，做好四训一会，季经营月经营周经营日经营的细化和量化，协助营服经理做好份内份外的工作。

万丈红尘三杯酒，千秋大业一壶茶，大道无疆大方无域，在人生的舞台上，人生因梦想而伟大，因务实而成真。如何叫长河为酥酪变大地为黄金?珍惜身边的人眼前的人，只要你敢想敢做，敢超越敢创新，则一切皆有可能!

但一切从一名组训做起，一名站着能讲、坐着能写、躺着能想的合格、优秀的组训。

保险公司转正工作总结二

尊敬的各位领导，各位同仁，亲爱的伙伴们：

大家早上好!

首先感谢区部领导和各位经理给了我今天这个机会，让我代表各位经理，和大家分享我们的心里话。

我从1997年4月加入保险业，至今也9个年头了，取得了优异的成绩，获得了无数的奖励。99年就走出国门到韩国旅游，从一个农村妇女，到今天的楼房、汽车和代表着身价的多张保单，证明了我当初的选择是正确的，这个行业是一个机会无穷的行业，xx人寿是一家培育成功者的公司，xx区部是一个能给人带来财富，增长能力的大课堂!所以我代表各位经理，真诚地感谢保险行业，感谢中国人寿，感谢xx区部，感谢所有的伙伴们!

世间自由公道，付出就有回报，所有获得荣誉的伙伴，都能够深深的体会这句话的含义。我们正面临一个充满机遇与挑战的新时代，谁能抓住时机，勤于动脑，努力工作，谁就能立于不败之地。我作为一名主管，亲眼看到很多伙伴靠自己的智慧和汗水实现了自己的梦想，我为他们感到由衷的高兴;同时我也见到，很多伙伴没有经受住市场的考验，无法突破自己而选择了放弃，我为他们感到惋惜。亲爱的伙伴们，珍惜现在所拥有的一切吧，请你坚信，只要我们有一颗执着上进的心，有永不服输的精神，再加上我们的智慧和汗水，命运之神就不会亏待我们，成功就一定属于我们，伙伴们，你们说是吗?

再说说咱们xx区部，有这么一位和蔼可亲、能文能武的好经理，带领大家一起学习、成长、旅游、长见识、如何挣更多的钱!大家也许不知道，x总的爱人去年和今年都生病住院，可她一天工也不歇!坚持每天工作，这种精神难道不值得我们学习和敬佩吗?有这么好的总经理，咱们应该感到自豪和骄傲!让我们把最热烈的掌声送给我们敬爱的胡总!

我代表各位经理，向x总和各位伙伴表个态：我们一定紧跟公司的步伐，服从区部指挥，勇往直前，胡总走到哪，我们就冲到哪，用优良的业绩和人力回报公司给予的支持和厚爱，同时也为我们自己的发展添柴加火!我们部经理要以身作则，每月带头举绩增员，做区部的展业高手和增员高手!我们一定要加入XX年精英俱乐部会员的行列!请伙伴们把鼓励和祝福的掌声送给我们，为我们加油助威吧! 只要心中有目标!不怕路途有多远;你的梦想有多大，你的保险生涯有多长，都在于你今天所下的决心!希望更多的伙伴努力增员和展业，争当主管，使我们xx区部大家庭人气越来越旺，业绩越来越高，收入越来越火!心若在，梦就在，让我们坚定信心，奋勇向前，在新的一年里挣更多钞票，让父母有更多条件享受天伦之乐，儿女有更多机会接受良好教育，让全家过上更加幸福美满的生活，伙伴们愿意不愿意?

最后，我代表全体经理，给各位领导和伙伴们拜个早年!祝大家身体健康、全家幸福、事事顺利、狗年旺旺发大财!

谢谢大家!

保险公司转正工作总结三

我今天能站在台上分享成长心得和规划首先感谢我的引路人xxx经理!感谢他一直以来对我耐心的教导，使我慢慢地成长起来!还有感谢像慈母般的罗寿花高级经理和我们部门的每一位兄弟姐妹!感谢他们一直的支持和鼓励!

我们的团队是一个相互帮助，相互学习，相互关心的团队!真的很荣幸进了太平这家伟大的公司，我喜欢我们公司的文化，培训流程好，有正气是很积极向上的团队!也喜欢我们公司的每一位伙伴，人与人之间是多么的和谐和亲切!我更喜欢我们这个伟大的爱心事业，是给千家万户送去祥和与安宁的伟大天使!我们的公司有着许多深受客户喜欢和信任的好产品，特别是福寿连连和福禄双至，是福寿连连帮我转正的!在加入太平的这些时间是我感受最深触动最大的，这些既让我承受失败又让我品尝喜悦的一幕又一幕，最成功的推销员是听说不最多的人，我们每打一通电话每见一个客户不可能每次都成功，其实我们从拒绝的客户身上学到得更多，成长得更快!我是专业的代理人，我学了很多亲朋好友不懂的知识，我的责任是把我所学到好的东西分享给我的亲朋好友，让更多的人拥有保障和理财知识!保险犹如预防针，人们知道打针会痛但为了健康也忍痛挨打，预备防针是为了预防疾病发生，而保险是预防当疾病或意外袭来的一道利器!

接下来我的目标是冲TopXX,灯箱广告，晋升经理一级!冲TopXX是为了学习更多的专业知识，体验一下我们公司的清华大学，为以后的路打下更扎实的基础!一个人只要有目标加上坚韧不拨的决心和持之以恒的毅力，相信他一定能达到他想要的目标!我们现在站在哪里并不重要，重要的是朝着什么方向走!只要找到了路就不怕路远。

第3篇：保险公司上班转正工作总结

保险公司上班转正工作总结

保险公司上班转正工作总结范文，以下是聘才网小编精心整理的相关内容，希望对大家有所帮助!

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀XX万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀，xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

\*\*\*\*年\*\*月参加工作以来，在领导的关心栽培和同事们的支持帮助下，我快速完成了从学校走向社会、从学习走向实践的角色转变，积极向上，认真学习，勤奋工作，努力进取，较好地完成了各项任务。现将试用期的主要表现简要总结如下：

一、提高认识，认真学习

入司以来，我对公司的历史和使命有了更深刻的认识，为加入这样一个规范化、国际化的大型公司而感到无比荣幸。同时，我也清楚地认识到自己在金融保险方面的知识还很匮乏，要在工作中不断更新和补充知识。为此，我努力通过各种途径认真学习，完善自我。一是通过阅读《中国非寿险市场发展研究报告》、《农业保险资料汇编》、《农业保险业务管理手册》等书籍以及《中国保险报》、《金融时报》《财经》等报刊杂志，深化专业知识的学习。二是积极参加公司组织的各类培训，如“\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*培训”、“\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*培训”等，提高专业业务素养。三是充分利用公司网络教育平台，学习保险、财务、法律、管理等知识，并在学习论坛上与其他学员交流学习心得。

二、尽快适应，熟悉业务

为了尽快转变角色，我及时调整自己的状态，积极融入到新的工作环境，认真做好分内工作，用心熟悉业务流程和操作规范。一是尽快熟悉养殖业保险的各项业务。通过参与\*\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*\*各项工作，熟悉了\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*的各项业务，弥补了知识结构的缺陷，并在不断学习和改进中总结了合适的工作方法，掌握了基本的公文写作，提高了综合素质。二是认真做好部门综合的相关工作。部门综合责任重大，来不得半点马虎、出不得半点差错。在领导和同事的信任与支持下，我兢兢业业、恪尽职守，即努力发挥好综合岗位公文流转中的桥梁作用，又认真为部门员工做好各种后勤保障工作。

三、发挥专长，贡献力量

在半年来的工作中，我充分发挥了自己的专长，提升服务能力，为团队贡献力量。一是充分发挥\*\*\*\*\*\*\*专业特长，为\*\*\*\*\*\*\*\*\*等提供专业知识的支持。二是发挥自己的文艺特长，积极组织部门员工参与公司的各种活动，为部门争得了荣誉。

四、积极沟通，取长补短

在工作中，我十分注意与他人的沟通协调。一是积极主动与其他同事沟通，虚心请教，用心观察，认真记录，努力做到见贤思齐、兼收并蓄。二是充分把握与其他部门或分公司交流的机会，熟悉业务流程，了解基层实际，为今后的工作打好基础。

五、及时总结，提升水平

为了不断提高工作能力和服务水平，我在工作中逐步养成了每天记录、每周总结、每月反省的习惯，这种习惯有利于分清轻重缓急、梳理工作思路，积累实践经验，提高服务水平。

六、发现不足，努力提高

经过半年的工作实践，在领导的亲切关怀和同事的热情帮助下，我从思想觉悟到业务素质等方面都得到了较大提高，能够胜任本职工作，但是也存在一些不足的地方。一是业务能力还不够强，业务钻研程度不深，有待在工作中进一步学习提高。二是工作方式方法还不成熟，将理论运用于实践的能力有待提高。

在今后的工作中，我将秉着谦虚谨慎、不骄不躁的精神，努力拼搏，勤奋工作，使自己尽快成长为一名优秀的员工。

第4篇：保险公司内勤转正工作总结

保险公司内勤转正工作总结

保险公司内勤人员作为公司的后盾，有着不可替代的作用。今天小编给大家为您整理了保险公司内勤转正工作总结，希望对大家有所帮助。

我是20XX年11月初来到华泰这个大家庭的，作为一名四级机构的综合内勤走过了整个20XX年。对于刚走出校园涉世未深的我来说，胜任这份工作是一个不小的挑战。在这一年的工作中我收获了很多，也成长了很多，同时也看清了自己很多缺点与不足。

综合内勤的工作内容大体分为三块。

(一)现金的收取，包括现金保费，单证保证金的收取，现金收入要及时送存开户银行，及时将存款凭条送至中支财务。制作现金保费收入明细，及时与中支财务进行交接。

(二)费用报销。报销单的填写，发票的黏贴，报销款的登记与分发。

(三)仓库物品的管理，包括卡单、投保单的、行销辅助品的买卖，建立电子台账。

(一)行销用品的购买与领用，留存好领料单。

(二)服务部日常必需品的购买。

(三)提供打印复印服务，以及打印复印费用的收取和及时上缴。

(四)仓库的保管，做好物品的出库与入库登记。

(五)积极配合产说会、创说会等活动。

(六)内勤的考勤、以及资产的登记、计划书打印、签报的流转与存档。

综合内勤的工作事情很多也比较杂，要想面面俱到每个方面做得很圆满确实不容易，在很多事情的处理上需要灵活把控，刚开始接手这份工作时我由于经验不足，做的比较吃力而且很多地方不尽如人意，我通过一年多的磨练逐渐理清思路，各项工作的开展也逐步走向正轨。在今后的工作中我要抓住每个学习的机会不断提高自己，不断提升自身的工作能力，不仅要完成工作，还要把工作做好做细。尤其是在自身不足的地方要痛下苦工，积极配合机构的工作。争取在明年做的更好!

第5篇：保险公司试用期转正工作总结

保险公司试用期转正工作总结

导读：本文 保险公司试用期转正工作总结，仅供参考，如果能帮助到您，欢迎点评和分享。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，尤其是内勤这样的工作。以下是为大家整理的：保险公司内勤试用期转正工作总结，仅供参考，欢迎大家阅读!

保险公司内勤试用期转正工作总结

三个月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我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，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己,把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别,但大体方向和宗旨却都相同。所以,很快我就适应了这里的工作 流程 ,尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处,但是我都积极改正,避免再犯。所以,很快的,我就融入了xx保险这个大家庭,并认真做好自己的本职工作。我喜欢这里,并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台,和公司共同发展,做出自己最大的贡献。 对我而言,不论在哪里,在哪个公司,只要我能有幸成为其中的一员,我都将以饱满的热情,认真的态度,诚恳的为人,积极的工作融入其中。这是作为一个

员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为,公司要发展, 彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合,公司的工作进程要受到阻碍,工作效率会大打折扣,公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

在xx保险，我的主要职责是营销中心内勤，负责统计各区业务人员的工作汇报、每月费用报销的初步审核。同时，负责与各区经销商核对每月的帐务，资料和信息的传递。

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的重要。就拿每月和经销商对帐来说吧，我要用心的做出近百家经销商的帐务，专心的做好每一家经销商的帐，细心的做好各经销商的每一笔帐，耐心的与各经销商对好每一项帐目。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，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，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自已的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，

不断提升。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈,只不过是从头再来。”我对它的理解就是:如果成功了,不要骄傲,继续努力,以便取得更大的成功;如果失败了也不要气馁,总结失败教训,争取下次成功。不论怎样,在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度,才能工作的更好,生活的更精彩。

第6篇：保险公司员工转正工作总结

保险公司员工转正工作总结

下面给大家带来二篇文章 保险公司员工转正工作总结。

保险公司员工转正工作总结 第一篇

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xxx年第四季度工作结如下：

1、提高自身素质，履行自己的职责。

今年x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毕业生来说，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、档案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。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

2、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。

3、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!

保险公司员工转正工作总结 第二篇

XXX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，下面从三个方面汇报XXX年的个人工作情况和XXXX年的工作计划。

一、XXX年工作完成情况

全年工作围绕：市场变化和公司业务发展需求，在依法合规的前提下，坚持 效益导向、科学发展 的指导思想，全面实施预算管理。进一步调整业务结构，加大业务推动力度;不断加强基础制度建设，切实抓好服务体系建设;继续深化各项改革，狠抓队伍建设;全面提升管理水平，提高经营效益，扩大市场占比。

(一)加强学习,扩宽思路，不断提高履职能力和水平

加强管理能力和政治理论方面的学习。坚持把管理能力的学习放在首位，不断提高思想政治站位。结合营销管理部工作实际，认真学习领会总公司XXX年上半年工作会议精神，学习分公司办公会中加强和改进管理工作，提高工作认识的思想和论断。通过学习增强了事业心，提升了工作的管理能力。拓宽工作思路，综合各个业务环节全方面考虑问题，目前看来合理的工作方法，并不是最好的方法，在工作中不断总结好的经验，不能被经验所束缚，抱有质疑的心态，增强创新精神。在不断的学习中，工作能力得到了提升，明确了努力工作的方向，增强了做好工作的责任感和使命感。

(二)进一步加强工作机制改革创新

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，充分调动一切可以利用的资源，围绕着公司目标开展工作。在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、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。

(三)完善管理制度，依法合规经营

公司开业初期，根据湖北市场和公司经营情况制定了《营销团队及营销序列人员基本管理办法(试行)》、《渠道业务管理办法》、《个人代理人管理办法》、《直销业务管理办法》、《业务交叉管理办法》等管理制度，在制度上保证业务协调有序发展。 在合规经营方面，要求发展要建立在依法合规的基础上，严格按公司内控制度和监管部门的要求处理业务，定期进行自查工作，对于出现的问题及时汇报、总结，不是藏着掖着，把问题放在桌面上，在依法合规的前提下，共同讨论解决方法。 在中介业务合规方面，不仅只要求自己清楚，同时也要求部门员工、中介机构能共同学习，深刻领会合规工作的重要性。年内组织了多次渠道业务管理培训，引导中介机构的业务经营方式的转变，把 效益导向、科学发展 的经营思路带到业务一线。

(四)抓好基础工作，推动业务有序发展

公司在年初进入市场的时机比较好、起点高，在业务高速发展的同时，个人管理能力也在不断得到加强。在制度制定工作得到不断完善的同时，严格按照相关制度的要求安排工作，把工作分解到各个环节，责任到人，确保工作按质按量完成。工作的高效完成，有力得推动了业务的发展。加强管理推动业务发展的同时，在三季度把巩固车险业务，推动非车险跨越式发展作为工作重点;四季度把车险结构调整作为工作方向;围绕 以利润为中心 的思路，每个季度都有不同的业务发展重点。在抓业务数量的同时，提高业务质量，坚决的屏弃屡保屡亏的 垃圾 业务，利用赔付率、折扣率、费用率三率联动的杠杆作用引导业务发展方向，确保业务的可持续性发展。

(五)定期分析总结，发现问题及时跟进解决

定期对公司经营情况进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。

以上便是关于 保险公司员工转正工作总结 的全部内容，希望能给你带来帮助。

：202\_年最新社区个人工作总结

：学校周边环境调查报告范文

第7篇：保险员工转正个人工作总结

保险员工转正个人工作总结

作为财产保险公司，保险员工是公司的重要人员之一，那保险员工转正的时候怎么写工作总结呢?下面小编就和大家分享保险员工转正工作总结，来欣赏一下吧。

保险员工转正工作总结

\*\*\*\*年\*\*月参加工作以来，在领导的关心栽培和同事们的支持帮助下，我快速完成了从学校走向社会、从学习走向实践的角色转变，积极向上，认真学习，勤奋工作，努力进取，较好地完成了各项任务。现将试用期的主要表现简要总结如下：

一、提高认识，认真学习

入司以来，我对公司的历史和使命有了更深刻的认识，为加入这样一个规范化、国际化的大型公司而感到无比荣幸。同时，我也清楚地认识到自己在金融保险方面的知识还很匮乏，要在工作中不断更新和补充知识。为此，我努力通过各种途径认真学习，完善自我。一是通过阅读《中国非寿险市场发展研究报告》、《农业保险资料汇编》、《农业保险业务管理手册》等书籍以及《中国保险报》、《金融时报》《财经》等报刊杂志，深化专业知识的学习。二是积极参加公司组织的各类培训，如“\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*培训”、“\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*培训”等，提高专业业务素养。三是充分利用公司网络教育平台，学习保险、财务、法律、管理等知识，并在学习论坛上与其他学员交流学习心得。

二、尽快适应，熟悉业务

为了尽快转变角色，我及时调整自己的状态，积极融入到新的工作环境，认真做好分内工作，用心熟悉业务流程和操作规范。一是尽快熟悉养殖业保险的各项业务。通过参与\*\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*\*\*\*\*各项工作，熟悉了\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*的各项业务，弥补了知识结构的缺陷，并在不断学习和改进中总结了合适的工作方法，掌握了基本的公文写作，提高了综合素质。二是认真做好部门综合的相关工作。部门综合责任重大，来不得半点马虎、出不得半点差错。在领导和同事的信任与支持下，我兢兢业业、恪尽职守，即努力发挥好综合岗位公文流转中的桥梁作用，又认真为部门员工做好各种后勤保障工作。

三、发挥专长，贡献力量

在半年来的工作中，我充分发挥了自己的专长，提升服务能力，为团队贡献力量。一是充分发挥\*\*\*\*\*\*\*专业特长，为\*\*\*\*\*\*\*\*\*等提供专业知识的支持。二是发挥自己的文艺特长，积极组织部门员工参与公司的各种活动，为部门争得了荣誉。

四、积极沟通，取长补短

在工作中，我十分注意与他人的沟通协调。一是积极主动与其他同事沟通，虚心请教，用心观察，认真记录，努力做到见贤思齐、兼收并蓄。二是充分把握与其他部门或分公司交流的机会，熟悉业务流程，了解基层实际，为今后的工作打好基础。

五、及时总结，提升水平

为了不断提高工作能力和服务水平，我在工作中逐步养成了每天记录、每周总结、每月反省的习惯，这种习惯有利于分清轻重缓急、梳理工作思路，积累实践经验，提高服务水平。

六、发现不足，努力提高

经过半年的工作实践，在领导的亲切关怀和同事的热情帮助下，我从思想觉悟到业务素质等方面都得到了较大提高，能够胜任本职工作，但是也存在一些不足的地方。一是业务能力还不够强，业务钻研程度不深，有待在工作中进一步学习提高。二是工作方式方法还不成熟，将理论运用于实践的能力有待提高。

在今后的工作中，我将秉着谦虚谨慎、不骄不躁的精神，努力拼搏，勤奋工作，使自己尽快成长为一名优秀的员工。

保险员工转正总结

记录是最好的一种督促自己成长的方式，记录也是最好的见证自己成长的方式。莎总说：没有记录就没有发生。从今天起，坚持写工作日志，试问你自己就不写工作日志，你怎么能要求外勤伙伴写呢?你有什么资格?一天不重要，十天不重要，一个月，一个季度，一年呢?学会养成自己的工作包括生活的习惯。每天坚持将自己的工作，分为新人档案，绩优档案，主管档案进行记录。我今天要做什么?我今天做了些什么?他们今天要做什么?他们今天做了些什么?有没有达到预期值?有哪些东西需要马上更正或者是补充的建立自己的工作模式，工作线条，刻不容缓!

记录，是一笔财富。计划性的记录与总结性的记录更是一笔财富。

除了上述的这些，当然还有很多很多的感悟，以及感悟后后期要做，比如客户经营，客户经营不仅仅是计划100的经营，作为一名组训，更多更重要的是将客户经营的概念植入到我们自己，植入到业务员的骨髓深处，为什么产说会没有人，其实就是客户经营出了问题。除了每天检查工作日志外，还要检查客户档案并辅导建立和完善客户档案，还包括客户的紧急联络卡，方便拓展客户。

当然也还有学到实战性的课程寿险与家庭财务规划。我们的客户到底在烦恼什么：是买车或者是还房贷重要还是买保险重要?以客户的心理分析问题，因为客户往往只关注自己面对的问题;家庭的风险并不仅仅是生老病死问题，是的，您买房需要钱，您孩子的教育需要钱，您的养老需要钱，其实您的一生哪都需要钱，那你就必须需要有一个专业的金融工具提供帮助。老祖宗说：要留足过冬的粮食，可是储存的地方不好，会留存到冬天吗?第一次深刻懂得：保险的目的不是改变生活，而是防止现有的生活被改变。很多人都追求有钱有权，李双江有钱吗?有，有权吗?有，可是他快乐吗?不快乐!重点看钱怎么用。确实，听郑老师的家庭财务规划，让你觉得你就是在与客户心与心之间的对话。如果我们的绩优能做到这一点，如果我自己能让我们的外勤伙伴做到这一点，保险市场将是何其之大，何其之广!

要说感悟和启发，还有很多很多，那就把这还有很多很多的感悟和启发学以致用，落实到工作行动当中吧。一路走来风雨人生，曾经的困苦和挫折化为前行的力量，感受了生命蜕变的痛楚和成长的喜悦，让我不断的成长进步充实.

为期四天的培训，总公司给本次培训倾注了大量心血，配备了强大的讲师阵容，生话上的无微不至，学习上的倾囊相授.足见对我们的重视和关爱!通过对行业前景展望的学习，知道了蓬勃发展的黄金十年;感受了生命力量中的生命速度生命现象生命奇迹;明白了家庭财务规划一定要站在利他行善的立场上，才能更好地为客户保驾护航;懂得了专业化销售流程辅导，对新人专业系统实战的意义所在，更好地唤醒客户的潜在需求;理解了只有用心经营好客户管理，分清abcd类客户有的放矢，培育好影响力中心，才能唯有源头活水来;领悟了一切成交来自于服务的内涵。

在这个没有硝烟的寿险战场上，群雄逐鹿诸候争霸。通过对绩优建设的学习，才知善抓新人者长、善抓主管者久、善抓绩优者强的含义所在。让理念、架构、节奏、模式植入脑海并身躬力行;用好公司的荣誉体系和节点方案，实现季度、月平台的维持和增长。应该说团结就是力量，共识才能共为，营业区的保费和稳步发展一定来自高效会议经营。因为只有统一思想才有战斗力。在这个无利不起早的浮躁时代，用好基本法帮外勤精打细算，激发内心欲望启动意愿而更好更快地升官发财，实现可持续发展。牢记一个人不愿意承受工作压力，就永远地承受生活压力的警钟;用空杯心态同时放大空杯容纳万物，且行且思且感且悟!

应该说本次培训非常实战实用实际，我们来这里不但是学习，更重要的是做到学有所知学有所行学有所悟，求新求变求发展。把知识转化为生产力，让外勤队伍获得能量更好地展业增员，才是自己存在的价值。这就要求我不能只做语言上的巨人，行动上的矮人。只有勇敢地承担责任，才能承担更大的责任地。内勤松一尺外勤就会松一丈，就更需要我们意志坚定充满激-情以终为始，做个有心人。同业务员抱成一团打成一片然后举一反三，做好四训一会，季经营月经营周经营日经营的细化和量化，协助营服经理做好份内份外的工作。

万丈红尘三杯酒，千秋大业一壶茶，大道无疆大方无域，在人生的舞台上，人生因梦想而伟大，因务实而成真。如何叫长河为酥酪变大地为黄金?珍惜身边的人眼前的人，只要你敢想敢做，敢超越敢创新，则一切皆有可能!

但一切从一名组训做起，一名站着能讲、坐着能写、躺着能想的合格、优秀的组训。

保险员工转正工作总结范文

时光荏苒，xxxx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺， 。

参加工作近十年，也写了近十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首时对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。作为财产保险公司，财务是公司的关键部门之一，对内要与上级公司配合沟通协作做好本公司的内部服务工作，目前社会对从事财务的人员水平要求也在不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握社保、税收政策及合理应用。一年来，在领导带动下以及全体成员的帮助下，我从接手财务兼承保部主管工作到熟悉该工作的各项细节，不断改进工作方法，提高工作效率，在这一年里承保部全体人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、以“大营销、大服务”为宗旨和效益的目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将xxxx年的工作做如下简要回顾和总结，

今年的工作可以分以下三个方面：

一、承保部管理工作

xxxx年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗”的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范文明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3)认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

三、财务核算工作

(1)严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

(2)对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3)正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(4)作为公司底层管理人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。在紧张的工作之余，加强团队建设,打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象

第8篇：保险公司内勤转正总结

保险公司内勤转正总结

保险公司内勤转正总结怎么写?以下是小编整理的相关范文，欢迎阅读。

保险公司内勤转正总结一

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营销区部在市公司党委、总经理室的正确领导下，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，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，现将十三区部20xx年的工作情况汇报如下：

一、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，主要采取了以下具体工作措施：

(一)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。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为xx区部从根本上增强了凝聚力，区部呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我区部积极配合市公司各项安排，结合区部实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

从年初开始，区部就针对一年的工作方向，推出了“人人达标，争做明星”的竞赛方案，倡导全体业务伙伴达到基础目标，向明星业务员学习，并持续努力实现高要求。在全年的工作中，区部带领业务伙伴始终沿着既定方向努力，实现了整体工作的持续性和有效性。全年基本上可以分为三个阶段：

第一阶段：年初xx趸交销售业务竞赛，我区部配合市公司“xxxxxx”趸交推动方案，推出区部“金鸡报喜”趸交业务竞赛方案，全面提升规模保费，实现开门红。

第二阶段：二月份至八月份，区部围绕期交业务和增员工作，先后推出了春节期间的“正月十五闹元宵，新春佳节赛中赛”新春推动方案、“阳春三月换新装”期交业务推动方案、“雄鹰行动”期交业务推动方案、“激情初夏之六月风暴”业务推动方案等一系列有针对性的推动方案，有效地拉动了业绩增长。

区部借助七月份乔迁新职场的契机，推出“火红七月，淘金行动”业绩、增员推动方案和“八月感恩勤拜访，人人举绩庆乔迁”推动方案，倡导“人人举绩，为新职场做贡献”，区部还借机提出了“天天拜访，周周举绩，月月增员，年年进步”的区训，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，取得了不俗战绩。

第三阶段：九月份至年底，区部利用xxx培训的有利时机，全面调动团队士气，提升销售技能，开展多层次对抗赛，冲刺年终目标。在市公司的安排下，九月份我区部组织了200余名伙伴参加xx公司的全套培训，使广大伙伴从全新的角度得到了思想的升华和技能的提升。

区部借势而行，在团队中大力倡导技能训练、氛围营造和目标追踪，在配合市公司开展并炒作“xxxx”区部对抗赛的同时，积极开展区部内部的对抗竞争，先后发动了“狮王争霸”、“五虎争霸”、“精英擂台”等竞赛活动，区部推出的“九月争霸战鼓急，欢度中秋冲桂林”、“金秋十月燃战火，五虎争霸振雄风”、“众志成城，决胜深秋”十一月期交业务竞赛方案以及“决胜xx大冲刺”十二月期交业务竞赛方案，都有效地提升了团队士气和工作积极性，为全年冲刺作了有益的拉动。

(三)针对各个层级人员，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

区部在年初制定了针对整个年度的工作方向，并将各项目标进行细化分解，与全体主管签订了全年目标责任状，做到目标明确，奖惩有据，增强了全体主管带领团队冲刺全年工作目标的信心;在一年的工作当中，区部还每个工作月都结合团队的年度目标，制定月工作目标，并且不断地通过月工作总结会、周主管经策会的绩效分析，用数据说话，追踪团队目标的达成情况。在每次经策会上，区部会公布各级主管的个人举绩和增员情况，激励各级主管“打铁还需自身硬”，身先士卒带动属员。正是这种阶段追踪与检查的工作方法，引领着团队主管始终认清方向，带领团队追逐全年工作目标。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

xx区部从20xx年组建“精英俱乐部”以来，标准逐年提升，入会人数逐年增加，至20xx年已有区部精英俱乐部会员36人，入选市公司精英俱乐部的有3人，加入美国百万圆桌协会(mdrt)1人。为了进一步促进精英队伍的成长，区部在年初重新制定了《精英俱乐部章程》，对20xx年俱乐部入围标准再次上调，为精英业务员提供更多优惠政策，有效地促进了团队争作优秀，努力加入俱乐部的热情。这些举措有力地提升了精英伙伴的水平，从观念、态度、技巧和习惯几个方面受益匪浅。至11月底，区部已有大批业务伙伴达到或接近20xx年精英俱乐部入围标准，绩优人员的基础越来越牢固。

3、针对区部工作人员，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。

为了充分发挥组训、讲师、内勤等各级工作人员的作用，我区部在部门架构调整和人员岗位分工方面进行了大量有益的探索和实践，取得了明显成效。特别是乔迁新职场后，区部专门设置了“销售支持办”和“人力支持办”，重新进行人员分工和配比，设置专人负责人力支持管理方面的工作，专人负责销售支持方面的工作，保证了各项工作的明确性和条理化。

区部还充分发挥组训讲师的特点，分派组训协助各个团队或网点的发展，使每个部门网点都有专人辅导;与此同时，区部对一些专项工作分别派组训负责，保证工作的全面深入开展，如“精英俱乐部”“产品说明会”“基本法考核预警”“代理人资格考试”“职场布置”“新人培训”“新人学校”等工作，都按照组训讲师的特长明确分配，专项负责的组训讲师对工作负责到底，有效地调动了相关人员的主观能动性，为工作的持续深入开展奠定了基础。区部每日召开组训、讲师夕会，及时传达最新资讯，研讨工作方法，商议各类问题，互相交流学习，保证了工作的顺利开展和执行力的提升，同时提升了组训讲师的工作能力和协调互助，取得明显的效果。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品说明会，提高规模保费，保证目标达成。

1、认真分析团队实际，从基础工作入手强化各项工作的落实，保证团队素质的稳步提升，实现稳定发展。

抓好基础工作，立足长远发展，是十三区部长期以来始终坚持的方向，在20xx年，区部的基础管理工作又上了新的台阶。区部从早会经营、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。

在早会经营方面，区部始终高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。特别是进入十月份以来，区部将早会密度从一周三次调整为天天早会，由于有多年来坚实的团队管理基础，此举不仅在各团队得以顺利实施，而且受到大多数主管和营销伙伴的欢迎。很多伙伴纷纷表示，天天早会使伙伴们的工作意识更浓了，学到的知识更多了，非常有利于展业习惯的持续性。大家对天天早会的理解和支持，折射出区部长期以来基础管理的扎实和高度的执行力。

为了做好出勤管理，区部在年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全区部树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。好的制度放权给各部执行，加上有效的监督机制，使我区部出勤率始终在70%以上，有力地推动了各项工作的落实。

为了使各层级业务人员得到相应的培训支持，区部在早会经营之外，建立起有针对性的培训体系，如：针对新人的“新人培训班”;针对入司半年内人员的“新人学校”;针对精英高手的“精英俱乐部培训”，针对主管的“经策会培训”，针对无证人员的“代资考辅导培训”等等，区部还不定期为各级人员提供外界培训的机会，有效地提升了团队能力，开阔了眼界。

在职场建设方面，我区部本年度实现了质的飞跃。这首先得益于分公司总经理室的大力支持，区部借力使力，配合机关部门，充分利用乔迁新职场的时机，实现大手笔改建装修，使老公司焕发出新的活力，装修后的职场、办公室数量充足，环境优美，为团队的发展创造了硬件基础。借此机会，再一次对总经理室的高瞻远瞩表达全体xx区部人的感激之情!搬进新职场后，区部从长远出发，投入大量费用购置办公家具、基本设施等必需品，并重新设计各类展板，布置了“精英俱乐部光荣榜”、“xx区部最受尊重的人”、“公司介绍”、“信息栏”等多种展板，为各职场制作了“业绩追踪榜”、“新人转正追踪榜”、“区训”等各类展板，使职场充满激励氛围。新职场的改建充分激发了全体伙伴的工作热情，也向来区部参加说明会、办理业务的社会各界展示出国寿的良好形象，受到了一致好评。

此外，区部在活动管理、举绩率管理等多个基础管理方面也都进行了深入持续的探索与实践，为xx区部的持续健康发展奠定了坚实的基础。

2、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，向鸿鑫险种要规模。

回顾20xx年我区部的经营历程，高密度的产品说明会是一个突出特点，我们充分利用各种时机，坚持举办节假日产品说明会，取得了显著的效果。特别是五月份以来，区部利用“通州开办国寿个人保险业务8周年”的契机，加大客户答谢会密度，不仅“请进来”，还要“走出去”，充分利用区部网点多，分布广的优势，号召各部各网点举办专场客户答谢会，充分利用现有条件，开展形式多样，不拘一格的答谢会版本。随着与外界的交流与协作，我们也不断更新客户答谢会的举办形式和讲座版本，尝试召开“企业家交流会”、现场为客户赠送礼物等形式的答谢会，取得了一定效果，积累了宝贵经验。同时也积极倡导伙伴踊跃参与市公司高端客户答谢会，并提供礼品和门票的支持，使伙伴参与热情增加，并利用市公司高端客户说明会，签下了很多大客户，甚至出现了131万元的巨额保单，成效显著。

为了给业务人员搭建好销售平台，确保每场说明会的质量与效果，区部无论是高端客户还是普通客户的产品说明会，每次都要进行认真细致的准备，从说明会的流程安排到奖品设置;从主持主讲到礼仪服务人员的演练;讲师、组训人员积极配合，服从区部的整体安排，展现出良好的团队协作氛围。产品说明会给业务伙伴提供一个很好的展业平台和约访借口，使区部利用鸿鑫保险有效地提升了期交保费规模。

(五)积极响应保监委和总经理室的号召，进一步发展县域保险，利用乡镇网点扩大公司影响，提升区部战斗力。

我区部多年来在乡镇网点建设方面成效显著，已形成了以通州城区为中心职场，七个乡镇营业网点的合理布局，乡镇网点成为目前xx区部的重要业绩增长点。本年度区部成功育成次渠镇营销服务部，同时在乡镇网点建设方面加大了投入力度，从各方面给予必要支援，取得了突出成绩。

区部为每个网点都配备了内勤和组训，职场设备一应俱全，从根本上解除了网点发展的障碍。区部召开乡镇网点经理座谈会，商讨网点建设的新思路，并明确提出各网点的发展目标。今年二季度，区部专门将通州各村镇拥有销售人员的情况进行了汇总，从战略角度进行区域规划。区部轮流到各职场进行村镇分配，要求伙伴认领发展目标，努力实现“村村都有伙伴，村村都有客户”，这些举措为乡镇网点伙伴指明了方向，对增员和业绩都起到了长期推动作用。 农村网点的代理人在辛勤的工作中向广大农村群众带去了保障，普及了保险知识，同时为公司带来了保费，目前各网点的保费收入已经占据整个通州营销业务的半壁江山。在经济效益显现的同时，网点建设带来的社会效益更加明显，在设有营业网点的乡镇，xx人寿的影响力占据突出地位，同业公司很难在当地站稳脚跟，这些都为我们事业的长远发展奠定了坚实的基础。

二、20xx年工作中存在的一些问题：

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是城区团队，急需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;

3、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;

4、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、20xx年工作设想

针对20xx年的经验和不足，xx区部要在202\_年重点做好以下工作：

1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、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。

3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4、大力开展增员活动，特别是城区增员工作，要以区部层面运作，努力提高增员质量。

5、建立完善的层级培训体系，抓好主管培训、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。

6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。

回顾以往，展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在市公司的正确领导下，在支公司的共同配合及xx区部全体同仁的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让国寿的大旗永远飘扬。

保险公司内勤转正总结二

我是20XX年11月初来到华泰这个大家庭的，作为一名四级机构的综合内勤走过了整个20XX年。对于刚走出校园涉世未深的我来说，胜任这份工作是一个不小的挑战。在这一年的工作中我收获了很多，也成长了很多，同时也看清了自己很多缺点与不足。

综合内勤的工作内容大体分为三块。

首先是运营方面，这是我最主要最关键的工作，这块工作的专业性很强，要求也很严格。具体说来:(一)新契约。岗位职责：审核投保资料，及时做好业务登记。分类准确、扫描投保资料。审核通知书/系统问题件的通知、发放、追踪、回销。承保前撤件的及时处理,保单的登记发放,与三级机构的业务交接，数据核对，回执的追踪、登记、扫描、录入。要求：当日完成，初审差错率≤2%，影像删除率≤4%。(二)保全。审核、辅导填写各类保全申请书，完备保全资料，劝阻退保，解释条款。受理客户、业务条线、系统内的业务查询、业务辅导。要求：资料齐全，及时准确，主动积极。(三)理赔。受理理赔报案，了解保险事故，提醒注意事项，重大案件及时上报。受理理赔申请，确认申请主体，审核各类材料的有效性，指导填写理赔申请书，及时与三级机构进行交接。及时发放《结案通知书》，做好理赔结论的解释。要求：判断准确，处置妥当，资料齐全无差错。(四)调查(契约/理赔)。联系契约体检客户，提醒相关注意事项，仔细核对体检项目，避免漏项，全程陪同完成各项体检项目，及时领取体检报告，及时与三级机构进行交接。约见客户进行契约调查，配合三级机构运营人员详实了解投保经过和客户重要信息，指导客户完成各类问卷。配合三级机构相关人员进行理赔查勘，走访医院、公安等相关部门。

第二是财务方面，(一)现金的收取，包括现金保费，单证保证金的收取，现金收入要及时送存开户银行，及时将存款凭条送至中支财务。制作现金保费收入明细，及时与中支财务进行交接。(二)费用报销。报销单的填写，发票的黏贴，报销款的登记与分发。(三)仓库物品的管理，包括卡单、投保单的、行销辅助品的买卖，建立电子台账。

第三是行政方面，(一)行销用品的购买与领用，留存好领料单。(二)服务部日常必需品的购买。(三)提供打印复印服务，以及打印复印费用的收取和及时上缴。(四)仓库的保管，做好物品的出库与入库登记。(五)积极配合产说会、创说会等活动。(六)内勤的考勤、以及资产的登记、计划书打印、签报的流转与存档。

综合内勤的工作事情很多也比较杂，要想面面俱到每个方面做得很圆满确实不容易，在很多事情的处理上需要灵活把控，刚开始接手这份工作时我由于经验不足，做的比较吃力而且很多地方不尽如人意，我通过一年多的磨练逐渐理清思路，各项工作的开展也逐步走向正轨。在今后的工作中我要抓住每个学习的机会不断提高自己，不断提升自身的工作能力，不仅要完成工作，还要把工作做好做细。尤其是在自身不足的地方要痛下苦工，积极配合机构的工作。争取在明年做的更好!

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！