

# 2023年保险工作自我鉴定 保险公司职员 自我鉴定(大全8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 保险工作自我鉴定篇一

时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我待。一年中的点点滴滴，让我回味无穷，有喜有悲，有成功的喜悦，有失败时的泪水，让我的工作不曾乏味。又是一年的学习、工作。时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。现在我将本年度的工作情况向大家汇报一下：

赔款善治岗位是一个工作非常较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。没有未决岗的紧张，也没有理算组的精算，但是这是一项非常需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

一、理赔案件结案。从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可打电话通知客户领取赔款。每天的结案数据都会以电子表格做成结案日报表发给总经理室。截止11月份，已结6438已决赔案。通知客户需要大量时间，在告诉客户一共赔付多少的情况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的

一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只能安抚客户情绪，等客户来后在领导同事的帮助下再做协调工作。就这样，客户同意每一个案子价格之后，在录入系统核赔结案。因此现在的价格纠纷已经逐渐减少。

二、客户领取赔款，收据开单。因为每天来的客户不是我们所能安排的，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户也就是几个人而已，相对开单就没有那么繁忙，那么混乱。而有时一天的客户接二连三，甚至一起挨号催喊，让自己手忙脚乱。而且因此我把县区营销部领取赔款的日子都差分开，一到星期五各一天，因为县区工作人员带来的案子比较多。客户称领取赔款时，首先要录入系统查询，看是否结案可领取赔款，如果确认结案，从档案橱中按赔案编号找出案子，先翻阅案子材料是否齐全，随后根据计算书准确无误的填写赔款收据，把单子交给客户到出纳窗口领取赔款。

从29年 月 日起实行赔款到账户，客户送交索赔材料的同时把银行账号和身份证复印件留存，案子结案时，直接开单转财务打到客户账号上。按常理来讲，这一规定，不紧保证了被保险人赔款的安全性，还方便了客户，不用再跑远路，进行那些繁琐的手续亲自来领取。但是因为刚刚实施不久，并没有我们想象的那么顺利，我们遇到种种困难，因为当时我们公司对于储蓄银行和信用社等地方是打不过去的，如果是这种情况客户就必须办一张其他银行的银行卡，甚至有的客户根本没有银行卡或是存折。还有好多客户是在修理厂修车后，修理厂来领取赔款，还得再联系车主办理手续，更多数客户交材料时不知道打卡的规定，并没有携带银行卡和身份证，还是要反跑一趟……为此也有好多客户不满，但是我们还是会让客户明白，这是行业协会的规定，每个保险公司都在履行。我们是在保护被保险人的合法权益，为了方便客户而已。突破种种困难，当材料手续齐全时，我会把所有的案子开好赔款收据，把材料一份份的整理完善后，在流转本上登记清楚，转到出纳。直到赔款到账后，我们这项任务才算真的完成。除了银行到账有时不准时的情况，没有出现过拖

延状况。

三、案件整理归档。开单的赔款收据是白、绿、红三联。当客户领走钱或是打卡后，红单子需要送回来粘贴留存。拿到红单子后，需要按照案卷页码整理排序，把需要粘贴的单证靠左上角的粘贴线仔细粘贴好，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。把案子搬到四楼，按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。但曾因档案整理不及时，挤压案件，在检查时出现问题，做过书面检查，罚款处分，让自己牢记在心，知错就改，做错事，不是每个人都有机会该过的，我有幸得到这个机会，所以我加班加点，及时把档案完善。

四、单证管理。理赔所需的工作单证，都由我保管，做好分类，方便查找使用。做好登记工作，县区公司和定损中心领取时做好详细数据记录，没有出现过任何错误。

我叫，是保险公司分公司的一名员工。一晃在公司已经度过了两年的时间，两年有付出也有收获，以下是本人最近一年来的工作鉴定。

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。

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。

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，不参与赌博等不良行为。

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，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习邓-小-平理论和重要思想等，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。

回顾一年来的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了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，非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。但是我相信在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，在自己的业务岗位上，一定能够完成了领导和上级布置的各项工作任务。我有信心在今后的`工作中，我会表现得更出色！

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。

xx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、诚信、拼搏、创

新的企业精神，使来安公司的各项工作再上一个台阶。

一年来，在公司领导的亲切关怀和热情帮助下，我自己从一个保险外行到能够独立从事保险营销业务，在自己的岗位上，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。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。但我有信心在今后的保险业务工作中，我会表现得更出色。

## 保险工作自我鉴定篇二

首先说一下再保险公司的个人成果：

第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，（减少问题件）以便提高承保速度。第二个方面是报表，每一天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时了解自己的任务进度，做到心里有数，透过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多知识，积累了必须的经验。

下面是工作不足：

对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个小菜一碟。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

再就是是明年的一个工作计划：

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我期望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和透过老师讲解，在理解上是有必须的差距的。

接下来是个人感受（个人收获）：

1、保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。

说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识十分的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于此刻的社会，太多的事故的发生，保险就显得越加重要。

2、对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，透过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的潜力和经验，强化了我对扩展知识和提高潜力的学习欲望。

虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼excel表格，但是透过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。

我不怕自己犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也期望在我犯错误的同时，领导用心地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓

励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有必须的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负职责的工作态度。

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项资料空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的职责。

然后是个人的一个祈愿，愿景。

第四，是对大家的祝愿，期望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差十分的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家必须要注意身体，加强锻炼。

最后我要说一声感谢。

感谢领导长久以来的指教，感谢各位老师对我的帮忙和关怀。

这么长时间以来，领导和老师们不只是在工作中给予我很大的帮忙，在生活中也很关心我，大家都十分的照顾我，让我觉得这就是个家，十分的温馨。所以在那里我也代表我的父母向领导以及各位老师说一声谢谢！谢谢你们对小温的培养。

最后一句谢谢，谢谢大家能够与我分享我在保险公司的自我鉴定。谢谢！

保险公司公估工作述职报告

保险公司个人年终工作总结

保险公司个人工作汇报集锦2017

保险公司年终的工作总结报告

保险公司内勤年终工作总结报告

财产保险公司个人工作总结

保险公司经理个人工作总结

保险公司前台个人工作总结报告

## 保险工作自我鉴定篇三

实习报告

平常工作中的严谨态度

学号： 专业： 保险学

保险

XX

20xx年xx月xx日

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？抱着这种想法，我在20xx年7月7日走进了中国人寿保险股份有限公司西安分公司。在那里，我接受了非常有用的保险知识和推销技巧，增强了我的实战能力，我感觉在“中国人寿”大家庭里，我们学到的知识很多。



习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践紧密结合起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

## （一）公司简介

中国人寿保险公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过为其控股的中国最大的保险资产管理者——中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，10年跃居159位，堪称行业老大。

## （二）主要实习环节与工作内容

我分派到了保险后勤部的手动会计窗口，虽然学校里也学过一些关于会计的课程，但我的专业不是会计，这对我也是个不小的挑战吧。

要分清责任，按规定处理业务。其实很简单，只是没有实际操作过，但是我们一样可以做好，要对自己有信心，相信自己能做好。

对于如何签发支票，作废的收据、填错的支票怎样处理又回顾了一下，有些细节上的东西以前学时没太注意，等到实际操作上就要犯错误了，签发支票、收据等都要特别信心，要有耐心，不能浮躁，会计其实是一项比较烦琐的工作，看我们如何对待了，我本人比较喜欢计算，喜欢数字，喜欢把一堆看似乱七八糟的东西整理的井井有条，所以对待会计一定要非常非常的谨慎和认真。

刚跟随会计实习时，师傅给我看她处理业务，还给我看了公司的凭证，原始单据，以及明细帐和总帐等，让我总结了出纳的理论与实际的不同处以及会计的理论与实际的不同处。理论知识不是很牢固，有好多地方都很模糊，不知具体该如何做，还需要翻看以前所学的，要把它深入扎根不是很容易啊，还得靠以后工作了在实际操作上去把它扎在心里。会计教给我如何和人们沟通，好多时候都要自己去判断，去决定该如何做，在社会上只能依赖一个人，那就是自己，不要指望别人帮你做点什么，要看看你能帮别人做什么。

因本次实习，我还是在理赔部，所以在了解了手动会计后，我们也来了解下人寿保险理赔流程吧：

- 1、如果发生保险事故，您应及时向保险公司报案，并将相关的资料由自己或委托他人送到保险公司（参观理赔所需单证）。
- 2、保险公司理赔部接到材料后，会马上立案。如遇重大事故或有疑问的事故，会派专人进行调查。
- 3、调查员根据要求，展开调查。
- 4、理赔员对材料进行审核，确定事故是否属于保险责任范围，计算出赔付金额。如有疑问可派人调查。作出核赔结论。
- 5、理赔员将审核意见和结论上报，专人签批，签批同意后结案。
- 6、通知您领取赔款或其他书面通知。

经的身体状况或治疗事项等内容，所以要更加仔细的看了。常用的调查报告包括调查笔录、查勘笔录、情况说明等。接下来便是医疗费用审核了。理赔文件主要有：理赔案件审批表、理赔计算书、理赔案件抄单、医疗费用审核报告、保险

理赔申请资料清单、保险案件受理流程转单、理赔委托书、同意调查授权书、相关人证件复印件、保险凭证、理赔申请书各在医院看病的一些资料等。刚开始做医疗费用审核报告时，首先应了解被保险人所发生的事故是否属于保险责任，这需要好好查看病历；若是，再看它的治疗类别，可以分为两种，一种是住院治疗，另一种是门诊治疗。在计算时，我们要扣除的费用包括自理栏目，非类用药、乙类用药、检查类、合医已报费等费用，我们用总金额减去应扣除的费用就可以得出初步要赔的金额。慢慢地，我也学会了计算，感到了自己在一步步走向成功，同时也尝到了“苦尽甘来”的滋味。

在中国人寿短短的半个月实习中，我学到了很多宝贵的实用知识。针对这次在公司实习我主要从这几个方面来说说我的感受：

一：统培训使我对保险有了更深刻的认识 and 了解。

中国人寿保险股份有限公司是国内最大的寿险公司，总部位于北京。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员，公司以悠久的历史，雄厚的实力，专业领先的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场领导者的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。在了解了保险行业的现状后，在了解中国人寿的实力与地位之后，使我对保险有了一个更客观，全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用兴趣。身处世界双五百强企业我对自己的工作岗位有了更大的信心。对保院的发展有了更大的信心。

二：产品流程，销售技能培训，提升自我素质单单光看还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。

晨会能够集思广益，发挥群体作用，经验分享，能缩短自我摸索

的时间,把成功者的经验记下来,互相交流学习。在今后的工作中也可以借鉴。公司的这种管理模式让我体会到了员工团队的专业,高效,凝聚力。

经验分享,提高了自我的思考认知能力,通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测,进一步引发了我对职业取向的思虑。电脑办公的实用知识与软件应用技巧,以及处理问题的能力和经验,强化了我对扩展知识搜集整理和提高能力的学习欲望。而在整个实习过程中,我深深的感觉到,我对产品,业务流程,销售技能有了新的理解,自我的综合素质得到提升。更重要的是,我能够在今后的教学中利用在公司的所学所悟。

实习让我我了解保险行业及其营销运作状况,在此基础上把所学的保险理论知识与工作实践紧密结合起来,培养了实际工作操作能力与分析思考能力,以达到学以致用。

### 三：人际交往技巧和处世经验丰富

对职场有了初步,真实,贴切的认识,明确了努力和改善,通过与同事们和众多的业务员的交往,接触,学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验,交到了几位可以虚心请教的长辈朋友,感谢他们对我的指导,教育和思想启迪。积累一定的社会处世经验。

当然,以我个人之见也发现了一些小的问题,如保险业务员职业素质参差不齐,分工不定期不够明确等需要改善。而我自身的实际操作能力还有待进一步加强。勤奋,踏实,认真,负责任做事风格的重要性,只有这样,才能得到认可,才能真正有所收获。

这次实践教会了我许多,让我扩展了知识,增长了视野,使我终生受益。学校要开展紧密联系教育教学实际的教研活动,采取“请进来,走出去”的方式推动校本培训的持续进行,确保与社会需求的密切联系。而对于工作中得细节,无论是会计方

面还是理赔方面，必须要有严谨的态度和认真的精神，否则一时大意造就的后果会给团队和公司带来巨大的损失，其实做任何工作都要这样严谨。

谢在我实习期间所有帮助过我，教导过我的人！感谢中国人寿保险股份有限公司西安支公司给我这个难得的实习机会！

## 保险工作自我鉴定篇四

一般来说，自我鉴定即是自我总结，它可以帮助我们了解自己的优点和缺点，因此我们是时候写一份自我鉴定了。我们该怎么写自我鉴定呢？下面是小编为大家整理的保险公司工作自我鉴定范文，欢迎阅读与收藏。

### 保险公司工作自我鉴定范文1

加入\_\_保险公司工作已经有六年的时间，在这些时间里我的工作一年比一年有进步，一年比一年更加有动力，在过去的一年里，我不但圆满完成了上级给我布置的任务，还在不断学习专业知识，取得了不错的成绩。下面我将这一年的工作和学习的状况做一个简单的总结：

#### 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，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。

## 保险公司工作自我鉴定范文2

我于20\_\_年x月x日成为\_\_保险公司实习员工，到今天一个月试用期已满，现申请转为公司正式员工。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与同事共处，该如何做好这份工作；但是公司宽松融洽的工作氛围，让我很快完成了从学生到职员的变化。

公司试用期间，在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较

短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了调度岗位整个操作流程。

在工作中，我一直严格要求自己，完全服从组长的指示，努力完成每一项工作任务，当接到总台调度现场，及时派给区域负责查堪员，同时也尽快地跟客户取得联系，让客户在现场不要等得太着急；当接到定损和收资料时一定要问清楚车牌号和联系方式，做好对每一个案件的登记和跟踪。用最好的服务态度去对待每一位客户和查堪员，因为我明白我们从事的是服务行业，所以优质服务客户是我们的宗旨，也代表着我们\_\_保险公估公司的形象，尽量做到让每一位客户满意。在工作中不懂的问题虚心地向同事学习请教，不断提高充实自己。当然，刚刚走上工作岗位，难免出现一些小差小错需领导指正。这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似问题的再次发生。在此，我要特别感谢部门领导和同事对我调度工作的指引和帮助，感谢他们对我在工作中出现的失误提醒和指导。

经过这一个月实习，我已经能够独立处理调度工作上的各个案件，也对\_\_市的地形有了初步的了解。当然我还有很多的不足需要继续努力。这一个月来我学到了很多，感悟也很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

如果这次我不能成为公司的正式员工，在以后的工作中，我会一如继往，不断的总结工作中存在的问题，在工作的过程中不断的完善自己，做到尽快提升自身的业务素质 and 道德素质修养。严格要求自己，对人：与人为善；对工作：力求完美；不断的提升自己的业务水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。

## 保险公司工作自我鉴定范文3

首先说一下再保险公司的个人成果：

第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，（减少问题件）以便提高承保速度。第二个方面是报表，每一天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，透过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多知识，积累了必须的经验。

下面是工作不足：

对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个小菜一碟。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

再就是是明年的一个工作计划：

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我期望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和透过老师讲解，在理解上是有必须的差距的。

接下来是个人感受（个人收获）：



1、保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。

说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识十分的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于此刻的社会，太多的事故的发生，保险就显得越加重要。

2、对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，透过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的潜力和经验，强化了我对扩展知识和提高潜力的学习欲望。

虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼excel表格，但是透过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。

我不怕自己犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也期望在我犯错误的同时，领导用心地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有必须的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负职责的工作态度。

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项资料空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的职责。

然后是个人的一个祈愿，愿景。

第四，是对大家的祝愿，期望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差十分的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家必须要注意身体，加强锻炼。

最后我要说一声感谢。

感谢领导长久以来的指教，感谢各位老师对我的帮忙和关怀。

这么长时间以来，领导和老师们不只是在工作中给予我很大的帮忙，在生活中也很关心我，大家都十分的照顾我，让我觉得这就是个家，十分的温馨。所以在那里我也代表我的父母向领导以及各位老师说一声谢谢！谢谢你们对小温的培养。

最后一句谢谢，谢谢大家能够与我分享我在保险公司的自我鉴定。谢谢！

#### 保险公司工作自我鉴定范文4

我叫\_\_，是\_\_保险公司\_\_分公司的一名员工。一晃在公司已经度过了两年的时间，两年有付出也有收获，以下是本人最近一年来的工作鉴定。

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，能够熟练办理相关业务，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。

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。

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，不参与赌博等不良行为。

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，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习重要思想，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。

回顾一年来的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了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，非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。但是我相信在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，在自己的业务岗位上，一定能够完成了领导和上级布置的各项工作任务。我有信心在今后的的工作中，我会表现得更出色！

## 保险工作自我鉴定篇五

实习报告

平常工作中的严谨态度

学号：专业：保险学

保险

XX

20xx年x月x日

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？抱着这种想法，我在20xx年7月7日走进了中国人寿保险股份有限公司西安分公司。在那里，我接受了非常有用的保险知识和推销技巧，增强了我的实战能力，我感觉在“中国人寿”大家庭里，我们学到的知识很多。

习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践紧密结合起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

### （一）公司简介

中国人寿保险公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过为其控股的中国最大的保险资产管理者——中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，10年跃居159位，堪称行业老大。

### （二）主要实习环节与工作内容

我分派到了保险后勤部的手动会计窗口，虽然学校里也学过一些关于会计的课程，但我的专业不是会计，这对我也是个不小的挑战吧。

要分清责任，按规定处理业务。其实很简单，只是没有实际操作过，但是我们一样可以做好，要对自己有信心，相信自己能做好。

对于如何签发支票，作废的收据、填错的支票怎样处理又回顾了一下，有些细节上的东西以前学时没太注意，等到实际操作上就要犯错误了，签发支票、收据等都要特别信心，要有耐心，不能浮躁，会计其实是一项比较烦琐的工作，看我们如何对待了，我本人比较喜欢计算，喜欢数字，喜欢把一堆看似乱七八糟的东西整理的井井有条，所以对待会计一定要非常非常的谨慎和认真。

刚跟随会计实习时，师傅给我看她处理业务，还给我看了公司的凭证，原始单据，以及明细帐和总帐等，让我总结了出纳的理论与实际的不同处以及会计的理论与实际的不同处。理论知识不是很牢固，有好多地方都很模糊，不知具体该如何做，还需要翻看以前所学的，要把它深入扎根不是很容易啊，还得靠以后工作了在实际操作上去把它扎在心里。会计教给我如何和人们沟通，好多时候都要自己去判断，去决定该如何做，在社会上只能依赖一个人，那就是自己，不要指望别人帮你做点什么，要看看你能帮别人做什么。

因本次实习，我还是在理赔部，所以在了解了手动会计后，我们也来了解下人寿保险理赔流程吧：

- 1、如果发生保险事故，您应及时向保险公司报案，并将相关的资料由自己或委托他人送到保险公司（参观理赔所需单证）。
- 2、保险公司理赔部接到材料后，会马上立案。如遇重大事故

或有疑问的事故，会派专人进行调查。

3、调查员根据要求，展开调查。

4、理赔员对材料进行审核，确定事故是否属于保险责任范围，计算出赔付金额。如有疑问可派人调查。作出核赔结论。

5、理赔员将审核意见和结论上报，专人签批，签批同意后结案。

6、通知您领取赔款或其他书面通知。

经的身体状况或治疗事项等内容，所以要更加仔细的看了。常用的调查报告包括调查笔录、查勘笔录、情况说明等。接下来便是医疗费用审核了。理赔文件主要有：理赔案件审批表、理赔计算书、理赔案件抄单、医疗费用审核报告、保险理赔申请资料清单、保险案件受理流程转单、理赔委托书、同意调查授权书、相关人证件复印件、保险凭证、理赔申请书各在医院看病的一些资料等。刚开始做医疗费用审核报告时，首先应了解被保险人所发生的事故是否属于保险责任，这需要好好查看病历；若是，再看它的治疗类别，可以分为两种，一种是住院治疗，另一种是门诊治疗。在计算时，我们要扣除的费用包括自理栏目，非类用药、乙类用药、检查类、合医已报费等费用，我们用总金额减去应扣除的费用就可以得出初步要赔的金额。慢慢地，我也学会了计算，感到了自己在一步步走向成功，同时也尝到了“苦尽甘来”的滋味。

在中国人寿短短的半个月实习中，我学到了很多宝贵的实用知识。针对这次在公司实习我主要从这几个方面来说说我的感受：

一：统培训使我对保险有了更深刻的的认识和了解。

中国人寿保险股份有限公司是国内最大的寿险公司,总部位于北京。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员,公司以悠久的历史,雄厚的实力,专业领先的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖,始终占据国内保险市场领导者的地位,被誉为中国保险业的“中流砥柱”。在了解了保险行业的现状后,在了解中国人寿的实力与地位之后,使我对保险有了一个更客观,全面的认识,理智的判断,也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用兴趣。身处世界双五百强企业我对自己的工作岗位有了更大的信心。对保院的发展有了更大的信心。

二：产品流程,销售技能培训,提升自我素质单单光看还是不够的,某些认识都还是肤浅的,还需要我在实践当中去不断深入地理解。

晨会能够集思广益,发挥群体作用,经验分享,能缩短自我摸索的时间,把成功者的经验记下来,互相交流学习。在今后的工作中也可以借鉴。公司的这种管理模式让我体会到了员工团队的专业,高效,凝聚力。

经验分享,提高了自我的思考认知能力,通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测,进一步引发了我对职业取向的思虑。电脑办公的实用知识与软件应用技巧,以及处理问题的能力和经验,强化了我对扩展知识搜集整理和提高能力的学习欲望。而在整个实习过程中,我深深的感觉到,我对产品,业务流程,销售技能有了新的理解,自我的综合素质得到提升。更重要的是,我能够在今后的教学中利用在公司的所学所悟。

实习让我我了解保险行业及其营销运作状况,在此基础上把所学的保险理论知识与工作实践紧密结合起来,培养了实际工作操作能力与分析思考能力,以达到学以致用。

三：人际交往技巧和处世经验丰富

对职场有了初步, 真实, 贴切的认识, 明确了努力和改善, 通过与同事们和众多的业务员的交往, 接触, 学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验, 交到了几位可以虚心请教的长辈朋友, 感谢他们对我的指导, 教育和思想启迪。积累一定的社会处世经验。

当然, 以我个人之见也发现了一些小的问题, 如保险业务员职业素质参差不齐, 分工不定期不够明确等需要改善。而我自身的实际操作能力还有待进一步加强。勤奋, 踏实, 认真, 负责任做事风格的重要性, 只有这样, 才能得到认可, 才能真正有所收获。

这次实践教会了我许多, 让我扩展了知识, 增长了视野, 使我终生受益。学校要开展紧密联系教育教学实际的教研活动, 采取“请进来, 走出去”的方式推动校本培训的持续进行, 确保与社会需求的密切联系。而对于工作中得细节, 无论是会计方面还是理赔方面, 必须要有严谨的态度和认真的精神, 否则一时大意造就的后果会给团队和公司带来巨大的损失, 其实做任何工作都要这样严谨。

谢在我实习期间所有帮助过我, 教导过我的人!感谢中国人寿保险股份有限公司西安支公司给我这个难得的实习机会!

## 保险工作自我鉴定篇六

保险公司员工转正就是在转正后还需要要做到不骄不躁, 更加严格要求自己, 尽快熟练掌握自己的业务水平, 不断提高自己的工作质量。保险公司转正自我鉴定书要怎么去写好呢? 以下是本站小编整理的3篇保险公司转正自我鉴定书, 仅供参考, 希望对大家有所帮助。

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，生活上的无微不至，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，群雄逐鹿诸侯争霸。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。

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!

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!在加入太平的这段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!

## 保险工作自我鉴定篇七

在工作期间我明白到，服务是企业的生存之本，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。因此，我从未放松过对服务质量的要求和服务技能的提高。按照总公司“统一标识、统一柜面、统一形象”的要求。使客户来办理业务时感觉到更专业、更方便、更温馨，全面提升了服务质量和公司的形象。

我坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关。

同时加大了对赔付率和费用指标的考核力度，努力降低经营成本，在日常管理中，严格执行《财务管理规定》、《单证管理办法》、《核保实务》等一系列规章、办法，严格把关，认真审核。

在这期间无论在办理业务还是其它的工作中，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。能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，立足岗位，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。

工作上能和同事和睦相处，互帮互助，认真，勤奋好学，踏实肯干，在工作中遇到不懂的地方，能够虚心向富有经验的老员工请教，善于思考，能够举一反三。对于别人提出的工作建议，虚心接纳听取。

实习以来，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人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，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。但我有信心在今后的工作中，我会表现得更出色！

在实习的过程中，我们能感受到我们所学的知识东西的确很浅的，并没有很深入的去学习，所以我们只有亲身的去实践后才知道的。因此，我们必须认真的、细心的、仔细的更要有耐心的去学才有可能学到更多的东西。

## 保险工作自我鉴定篇八

我叫xx是xxx保险公司xx分公司的一名员工。一晃在公司已经度过了两年的时间，两年有付出也有收获，以下是本人最近一年来的工作鉴定。

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。

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。

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，不参与赌博、购买等不良行为。

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，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，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。

回顾一年来的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了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，非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。但是我相信在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，在自己的业务岗位上，一定能够完成了领导和上级布置的各项工作任务。我有信心在今后的`工作中，我会表现得更出色！