

人力保险年中总结工作报告 人力资源年中工作总结(通用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

人力保险年中总结工作报告 人力资源年中工作总结 篇一

在进一步做好人力资源部基础性工作的同时，加强定岗定员、培训与质检、管理制度建设，把握招聘动态，进行人事管理改革与创新。

二、人力资源基本情况

1、截至xx年12月26日员工数305，男149人，女156人。

餐饮、客房68人，保安50人，厨房62人，财务54人，其他71人。

2、学历情况：截至2xx年12月26日公司拥有大专以上学历3人、大专7人、中专68人、高职、高中69人。

三、强化管理，精简机构

xx年，我们结合五酒店管理模式，逐渐形成了能体现酒店自身的人事管理系统。在组织结构上，以精简、必需、合理为原则，根据各部门功能和职权情况，设置了合理的三级垂直管理模式，初步达到了机构简、人员精、层次少、效率高的目的。

四、加强员工事务管理

我们组织了卫生防疫工作的督导、检查、整改、达标，为了确保给客人提供卫生健康的饮食环境，人力资源部定期组织了员工去市卫生防疫站去体检，特别是一线员工，没有漏查一个。为增进了员工的身心健康，给员工提供一个安静舒适的住宿环境，人力资源部尽可能地改善员工住宿环境并给宿舍配备了热水器等设施。为确保宿舍财产不流失，我们制订了“宿舍管理规定”，并建立了员工住宿登记档案，根据员工的变动和进离酒店人员的变化，做到了相应的调整及变更手续，对宿舍的水电等作到了严格的控制，从而较好地杜绝了浪费现象。在员工食堂的管理上，合理制订每日的饮食标准，自开业以来，在保证员工满意的情况下，饮食标准从没有超过计划标准。

五、严格“执法”，有效整治了违纪

管理和奖罚是做好制度维持工作的重要措施和手段。因此，人力资源部严格执行各项规章制度、员工守则，做到有功必奖，有过必罚，制度面前人人平等，维护服务区员工的正常利益。人力资源部采取批评教育，督促检查，每日通报，罚款处分等一系列措施来解决员工违规现象。并加大质检力度，严格落实服务区各项制度的实施，严肃处理违反服务区规定的行为。劝退了12名员工，其中系列处罚共13人次，金额290元。奖励9人次，金额110元。进一步营造了遵守酒店制度光荣、违反酒店制度处罚的良好氛围。

六、基本确立酒店各项制度体系，形成较为规范的人事管理

根据管理体制的总体要求，已经完成各项管理规章制度、员工奖惩制度和日常培训管理规定，让日常管理工作更制度化、规范化和更具操作性。员工手册等制度初稿的编制已纳入2xx年工作计划中。除了完善原有人力资源管理制度外，根据劳动法和劳动政策法规，结合服务区的实际情况，明晰了奖惩、考核、异动与选拔、休假、劳动关系等内容，逐步完善服务区的劳动人事管理制度。

七、为适应战略和员工个人发展需要，大力加强培训工作

为了不断增强酒店的竞争实力，提高员工素质和能力，满足酒店及员工个人发展的需要，人力资源部制定了相关培训管理规定，并施行了日常培训检查。在培训规划与协调方面做了相应的工作，但酒店整体层面上的专题(知识普及性)培训和酒店各班组内部员工的培训需要加强。

1、通过精心组织，认真做好各类培训工作。

对新进员工进行上岗培训，共举办两期。一期酒店新员工培训，脱产培训7天共xx人参加。第二期员工集训将在本月25日开训，脱产培训15天共90人参加，培训共分两阶段进行，第一阶段：7天，白天军训、晚上公共知识学习，第二阶段：专业课学习。

举办四区文秘岗位培训，4天共4人参加培训，培训分为四个阶段进行，第一阶段：系统文秘理论知识学习，第二阶段：劳资工作要求及各种表格统一，第三阶段：实操演练，第四阶段：跟班学习。

2、各部日常培训工作的效果显著。

3、总部培训部按照培训计划，加强了员工的教育培训工作。

从酒店概况和现状、组织结构、各岗位业务流程、酒店企业文化等角度对新员工进行了入职培训。组织员工到aa参观学习。对员工进行实操等应用培训。

随着服务行业日新月异的快速发展，特别是酒店发展。我们深刻认识到，光凭现有的管理知识和素质是远远跟不上酒店发展和社会发展的，因此，我们虚心地学习专业技能实操，加强与各部的沟通与交流，并且较好地调整了自己的工作心态。除此之外，还利用业余时间进行自学，广览群书。

人力保险年中总结工作报告 人力资源年中工作总结

篇二

xx年度，在市分公司党委、总经理室和县委、县政府的正确领导下，在上级公司和县政府各职能部门的具体指导帮忙下，我公司认真贯彻落实党的十七大及省、市保险工作会议精神，以科学发展观为统领，以深入开展“创先争优活动”为契机，努力加强党员干部队伍建设，严格以按照机关效能建设的标准抓好业务经营管理，在坚持合规经营的同时大力拓展业务，公司的全面建设持续了良好的发展势头，全年我公司共实现保费收入万元，上缴利税万元，代收车船使用税万元，处理种类赔案笔，为出险案件赔付出现金万元，在完成上级下达的经营目标的同时，为本县经济建设做出了应有的贡献。

一、加强思想政治建设，确保员工坚定正确的政治方向

今年公司党组用心响应上级党委和××县委号召，在公司党员干部中深入开展“创先争优活动”，公司党支部结合业务工作实际，拟定了公开承诺书，每个党员都制定了争当优秀党员承诺书，并予以公开，较好地发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，增强了党组织的向心力和凝聚力。一年来，公司全体员工紧紧团结在党组周围，精神振奋，工作努力，为圆满地完成上级赋予的各项工作任务打下了坚实的基础。全年未发生任何违法违纪行为和行政职责事故。

一年来，我司坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，以构建社会主义和谐社会为工作的主线，为全县的经济建设和人民的财产安全保障出发，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种，为全县人民创立放心的保险环境，取得明显经济效益和社会成效。

一是为发展全县的运输业用心带给保险服务。采取登门服务的方法，加强对各种车辆的的承保工作，用心采取优惠政策，

促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿。引进差异化管理，对群众运输单位和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全县运输业和经济建设的健康发展。

二是大力发展园方职责保险。学校安全工作是学校教育工作的重要组成部分，随着教育事业的发展和办学规模的不断扩大，教育行业面临的风险正在逐年增加。开办校园方职责保险一方面能够促使学校主动运用科学的方法，加强安全管理，采取各种用心有效的措施，增强风险意识和保险意识，防范各种可能发生的安全事故；同时在全类安全事故发生后能够立即运用现代保险机制，把风险产生的损失，分散转移出去。事故的调查处理及定性由保险公司运作，教育行政部门和学校的领导就能够从繁杂的事故处理中解脱出来了，全心全意投入到教学工作中。今年我们下大力开展这项工作，在市分公司的统筹协调下，我们在上一年度与教育部门良好关系的基础上，加大了工作力度，完成了全县的校园方职责保险承保工作，县区内23个乡镇所有中小学均在我公司投保了校园方职责险，截止12月底受理教职员和在校生意外事故起，已为出险学生和教职员支付医疗赔款万元。

三、用心进行规范化管理，确保人保财险公司的良好形象

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照保监会的规定和保险法的条款严格费率，不违规经营，不擅自提高费率，保障了保户的权益和经济利益。同时对理赔工作进行专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧一金牌服务工程”，建立理赔服务绿色通道，对保户带来了及时快捷的服务。

二是进一步强化服务观念。为使保户满意，全县人民满意，我司进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公

司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。同时我们在加强24小时值班的基础上，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

三是树立保险形象，把人保品牌做好。今年，我们大力推进“以德经营，诚信为民”的进程，认真贯彻执行《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列礼貌服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事；为理解全社会的监督，我们定期到群众中征求意见和推荐；用心落实礼貌优质服务措施，坚持实行礼仪服务、礼貌用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

四、存在的主要问题

一是市场竞争不够规范。××县财产保险市场几年来随着经营主体的增加，竞争日趋激烈。在这种状况下，有些公司不按市场经济规律办事，进行恶性竞争，有的甚至置国家的法律法规而不顾，违规操作。此刻××的保险经营实体，只有人保财险、平保等数家公司有经营资格，其他均属无证营业，扰乱了××的保险市场。具不完全统计，今年以来几家未在××注册的公司其收取保费1000余万元，直接造成税费流失达70余万元。

二是保险市场受经济水平制约明显。××县是国家级贫困县，而且以农业为主，工业基础薄弱，经济发展滞后。××县经济欠发达，××县财产保险市场也欠发达，与其他地区还有明显的差距。

三是业务发展不均衡。近几年来，虽然××县财产保险市场保费总额增幅较大，但业务发展不均衡。从各险种发展速度看，货运、机动车险增幅较大，家财、企财、职责保险等业务收入增加不明显。业务发展不均衡，一方面反映了市场供给不能满足消费者多元的保险需求，另一方面说明各家财产保险公司的业务结构不合理，亟待调整。

五、明年工作基本思路

一是继续深化“创先争优”活动的开展。在加强党员干部队伍建设的同时，带动全体员工奋发向上、扎实工作，打造一支素质过硬的员工队伍，为公司的进一步发展带给足够的人力支持。

二是深入学习贯彻党的十七届五中全会精神，了解、掌握国家经济发展“十二五”规划的要点，进一步转变思想观念，用心适应经济发展的新形势和股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，注重运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的用心性和主动性。

三是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，认真贯彻“防风险、保效益、促发展”的方针，坚持“近期有效、长期有利”的原则，加强整体竞争力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量占领市场。

四是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高各种车辆、学平险、校园方职责险和医疗职责险的承保率。

五是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待性质不同的案件，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

六是针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，

采取用心有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，用心拓展新业务、新保源。

人力保险年中总结工作报告 人力资源年中工作总结 篇三

在回顾这xx年工作之前，我首先要感谢xx财险，感谢xx财险给我的机会，感谢xx财险江门分公司和xx支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢xx财险同事们对我的支持和帮助。

自xx年x月x日，我和中大的两个同事坐车来到江门，下午就和xx支公司车险部经理李刚来到××支公司。

在xx支公司7—10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了□xx年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东

西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为xx[]为中国xx保险贡献自己的一点力量。再次感谢xx财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你门让我更成熟，更专业。

人力保险年中总结工作报告 人力资源年中工作总结 篇四

大家好！

即将结束的20xx年，是新一届领导班子带领分公司继往开来、励精图治的奋发之年。一年来，在分公司党委、总经理室的正确领导下，在在座诸位的支持帮助下，我和承保中心伙伴们一道，摆正位置，转变观念，认真履行职责，坚持依法合规，效益为先，从前端入口夯实管理基础，把控承保风险，提高运营质效，为公司业务发展做好后援保障。与之同时，我个人的工作经验、业务能力也得到了丰富和锻炼，从而也更加认识到了自身存在的不足和努力方向。下面，我着重将在承保中心的履职情况向大会做到汇报，请予以评议。

一、20xx年主要工作情况

一年来，承保中心围绕着“突出一个中心，提升两种能力，把握三个重点”开展工作，即：以承保运营基础管理年活动为中心，将承保质量与效率指标管理贯穿全年；着力提升承保队伍的风险把控能力和运营服务能力，做到管理与服务有效统一；牢牢把握单证管理、承保运营自动化、车险核保职能平移三项重点工作，确保承保运行安全平稳。

（一）以承保“年”活动为中心，狠抓基础管理，承保质量与效率不断优化

20xx年，承保“年”活动的主题是承保运营基础管理，较之以往，考核指标更加注重了包括前端录单、核保等待等全过程的时效管理，对分公司整体承保工作提出了更高的要求。本着“分层级落实，重本级管理”的原则，明确了分公司本级操作员的指标责任和管控措施，加强了分公司和中支公司两级联动，进一步增强运营能力和执行能力，推动运营年活动全面落地开花。

对于录单员流动性大、基础薄弱、分布分散，难以管理的“老大难”问题，我们以工号管理为切入点，开展对基层一线录单人员的考核管理。实行动态监控，定期通报制度，每月将每一个最小业务单位、每一个录单工号的工作质量和效率指标进行公布，对连续三个月达不到考核标准的人员，建议中支公司调离承保岗位。

今年九月份，承保中心成功举办了主题为“签单能手争先创优，业务管理优质高效”的承保技能大比武活动。即检验了队伍，同时也在各机构间掀起了“比、学、赶、帮、超”的学习氛围，为进一步构建技能强、素质高的承保队伍奠定了坚实基础。

核保周期，1-11月份全险种核保周期全部达标。其中，商业车险每单核保周期#.09分钟，优于总公司考核指标分钟；非车财险每单核保周期分钟，优于总公司考核指标##.58分钟；

意健险每单核保周期#.35分钟，优于总公司考核指标##.65分钟。

回退率，1-11月份各险种回退率全部达标。其中：车险回退率，优于总公司考核指标个百分点；非车财险回退率，优于总公司考核指标个百分点，意健险回退率为，优于总公司考核指标个百分点。

批注退率，达标。1-11月份全险种批注退率为，优于总公司考核指标个百分点。

全车型车险自核率，为新增考核指标，分公司车险自核于六月中旬上线运行，7-11月份全省自核率为##.52%，较上线前提高近了##个百分点。虽未达到##%的考核目标，但仍居全国系统第三位。

（二）树立大局意识，提升全员运营服务能力和风险把控能力

一是建立和完善规章制度，为承保风险的追责和风险防范提供了依据。主要修订和完善了《违规承保责任追究办法》、《业务质检管理办法》、《分公司车险验车管理办法》，并制定《分公司单证管理办法》、《非车财险录单指引》，通过以上文件进一步明确上传影像要求，承保档案遗失处罚标准、先出险后投保的处罚准则，非车险录单风险要点等，为承保风险的追责和风险防范提供了依据。

二是加强学习和执行力度，提升风险识别和风险防范能力。在学习上，根据相关办法和制度的出台，先后组织承保序列在线考试，单证管理培训，承保技能大比武，承保风险点识别专场视频会等，通过培训和测试进一步提升了出单质量和增强了承保序列人员的风险识别能力。在执行上，严格执行相关车辆的验车承保，防范先出险后投保案件的发生；严格执行总公司高亏团单业务，四清业务核保政策，严把病从口

入关；严格落实现场风险评估工作，对大型商业标的进行风险实地调查，为承保决策提供依据，有效控制了经营风险。

三是牢固树立核保服务发展的全局意识，从工作态度、工作方法上扩大服务维度，在风险可控的前提下，优化流程，简化手续。

在工作态度上认真落实“问题到我为止”和“马上办”，并严格“结果问责”，确保基层一个问题只需找一个人，只打一个电话。在工作方式和方法上，合理配置核保资源，使用远程技术，实现7*24小时全天候动态核保；逐月开展规则平台清理和新系统升级验证，承保操作流程更加快捷；实施“特事特办”，对4s店出单员前期灵活授权，后期严格监控，保障和支持业务发展；加强与地市沟通联系，从承保前端出发，在风险可控的前提下，改进承保流程，简化承保。细分服务层次和服务对象，并实施差异化核保需求，建立优质业务绿色通道，提升出单和核保的效率，满足渠道运营需求。并建立突发事件应急机制，对停电、系统故障等突发事件，应急迅速，安排部署得当，有力的支持和保障了业务发展。

（三）把握关键环节，紧盯工作重点，确保承保运营工作平稳运行

一是单证管理工作再上新台阶。今年二月，单证管理职能由财会部门转回承保部门。为保证有价单证管理工作顺利交接，我部用时两个月对全省中支机构有价单证交接工作逐一进行了现场验收。确保达到设置单证管理专岗，有完善的单证制度，工号做到专人专用，在归定时间内完成有价单证实务交接，以及单证职能转移和单证权限的设置到位等管理要求。其次集中力量开展全省单证档案半年现场检查，并监督整改，梳通死结，弥补漏洞。针对检查中发现的问题，结合单证管理办法出台，组织召开了全省有价单证管理培训和测试，全员顺利通过考核，培训效果明显。

二是全方位提升承保服务自动化水平。着力维护和优化车险自核率，定期对自核业务的运营情况进行全面总结和分析，对自核车型进行了详细的论证，调整自核范围和规则设置，确保了全车型自核通过率稳定在###%以上，较之前提升近##个百分点。非车责任险自核率先实现零突破。扩大非车险自核范围是总公司承保管理工作的创新举措，以我公司为非车责任险自核试点公司。我部积极调研市场同业费率，查阅大量历年保单，并对目前运营状况进行总结分析，自主编写自核规则并上线测试，于今年8月成功运行。11月份，总公司以我公司自核规则为蓝本，向全国进行推广。着力推动新系统上线，大力推动货运险“e_cargo”系统上线操作，进一步提高了单票业务的数据准确性和保费充足性。着力革新新车险系统功能，配合完成新车险承保系统渠道清分功能的上线，新车险承保系统与客户管理系统对接上线，并尝试配发4s店使用53把扫描枪，进一步提升4s店承保效率，提升了公司品牌影响力。

三是车险核保职能平移顺利完成。根据保险339战略部署，控股运营共享服务中心成立，分公司车险核保工作职能将由运营共享服务中心的核保服务中心承接。自339战略规划宣导之后，为适应大运营时代的管理要求，我部未雨绸缪，加强了对车险核保队伍的培养锻炼，将质、量、效指标落实到每一位核保员身上，每周晨会通报分析，数据上墙，使我们的员工从精神上和能力上为运营集中提早做好准备。同时，为了消除员工心中的顾虑，我部采取开会讨论，个别谈话，集体活动等方式维护队伍稳定，确保车险核保工作正常运行。

11月28日，按上级公司指示，车险核保职能正式平移。平移后，我们没有将车险核保工作简单地一移了之，而是抽调专岗密切关注核保数据，当发现连续三天回退率指标异常后，立即向总经理室报告并与第一运营中心有效沟通。现问题已得到解决。为了更好协调业务机构与运营核保之间的关系，我部实行了分片挂钩，专人定点联系制度，积极主动做好过

渡期间及后期的工作衔接，保障车险核保服务质量不打折扣。

二、重自省、查不足

一年来，虽然取得了一些成绩，但离领导和同事们的期望还有很大的差距：

在过去的一年里，尽管承保工作顺利平稳开展，但反思自省，还有存在很多不足：从主观来看，理论学习不够，服务意识和业务水平有待进一步提高，沟通和处理问题的能力还需要进一步加强；从客观来看，相对薄弱的前端业务能力与日益专业化的承保运营要求存有较大差距，基础管理仍需要花精力，用智慧去建设和完善。

三、20xx年工作思路

20xx工作总体思路是：在20xx年工作的基础上，持续地坚持效益和合规的原则，确保业务品质；提升承保运营能力和承保协作服务能力，保障业务发展；在承保管理和系统运用上有所创新，推动业务发展；在承保流程专业化和标准化建设上有所突破，力争运营升级。

20xx年主要工作举措：加强承保队伍建设，强化出单员培训，提升签单质量，从而减少人为差错率，进一步提升录入准确性，保障数据真实性。强化自核规则管理，设规则维护专岗，专注业务风险管控，普及规则管理平台的运用，营造人人懂并用活规则局面。强化承保流程标准化建设，分险种建设核保标准化流程和签单标准化流程，提升核保和录单的精准率，向管理要效益。加强单证管理，优化单证核销率和单证浪费率，消弱两率对单证征订和使用的造成不良影响，同时完善内控机制，增强档案风险管控能力，强化单证征订管理，为公司业务发展做好保障。

重点做好以下几方面工作：一是要进一步优化承保运营质量

和效率指标，统一录单规范，强化非车险和意健险承保标准化操作，增强核保人之间的沟通，总结回退集中问题，提高承保时效。二是要着力做好单证管理工作，避免单证管理上紧下松，特别是中介代理机构领用与核销，确保单证使用安全。三是要注重倾听基层单位和客户的声音，增强承保服务的软实力，提供细致入微的承保前端服务。四是要注重在工作方法、沟通机制和管理工具等方面不断推陈出新，强化基础管理，加强承保风险联防联控，加强源头治理，把各项承保工作落到实处。

20xx年就要结束了。借此机会，我想向领导、家人们汇报一下我一年来传统文化学习的心得，体会最深的是三个词：感恩，处低，慎独。

一是感恩所有的人，包括关心帮助自己的人，伤害过自己的人，懂得感恩才知道满足，懂得感恩才知道回报，懂得感恩才明白什么是幸福。

二是处低。上善若水，海处低而纳百川。学习了水的品格，才发觉曾经“一瓶子不满，半瓶子咣当”有多么浅薄和可笑。水善利万物而不争。向水一样，低下来，向水一样包容和接纳，不断充实、不断学习。

三是慎独。道不可须臾离，君子慎其独。三省吾身，时时警醒。人在做，天在看，不因有人在就做好事，没人看到就做不好的事。

这三个词，我的理解就是要明白做人道理，选对做事方法，时时自我监督。

新的一年即将到来，我将把学习传统文化的感悟，贯之以行，和承保中心团队一起以企业为家，调动一切积极因素，整合一切有效资源，提升承保服务能力，创新工作方式方法，力争承保工作再上新台阶。

人力保险年中总结工作报告 人力资源年中工作总结 篇五

这一年，我在柜员的岗位上去认真的处理好各项客户的工作，也是为他们做好服务，无论是保险的咨询或者是理赔各方面事情，我都是尽责的处理好，没有出一些差错，同时也是让我对于保险的理解更加的深入，知道自己工作是怎样，自己也是得到了一些成长，在此也是就这一年工作来做个总结。

刚进入保险公司做柜员的日子其实离现在也是不远，这一年可以说也是学习为主，而自己也是在这段日子里积极的把自己手头的工作去熟悉，去做好，这一年刚开始的时候也是无法来到公司上班，而我也是积极的在家里熟悉公司的各项保险，那时候来到公司也是没有几个月可以说让我也是担忧自己是否可以在岗位上立足，但是这些的担忧也是要去变成行动才行，我也会认真的去了解我们有什么险种，又是该如何的给客户介绍，同时自己在处理工作的过程之中是该如何的和同事去交流，作为柜员我也是知道很多的工作我是没有权限去处理的而是需要同事的帮忙才行，特别是理赔方面更是如此，如果自己都是不熟悉的话，那么也是会给公司带来麻烦和损失的。

还好自己也是尽责的去做好工作，没有出一些问题让同事来帮我填补，同时工作上遇到一些问题自己也是会去思考到底如何做好才行，同时我也是感慨时间过得很是充实，每一天的工作都是忙碌的，但是看到客户得到解惑或者自己推荐的保险卖了出去，我也是感到开心的，而自己一年工作下来，积累的经验也是让我在岗位上可以很顺利的处理各项事务，当然也是有些事情还可以做的更好一些，一些工作如果在我这里处理好了，那么麻烦同事的方面也是会少一些，并且也是让我明白自己的工作是如何的，一些不足也是在学习中去有提升，当然依旧有些方面我还要继续的学习，这样才会去进步，当有岗位的晋升机会到来的时候我也是可以去抓住，同时对于保险的销售也是要继续的做好，这方面也是自

己还做的不是那么好的，既然在保险公司，那么无论是什么岗位，去推荐自己公司的产品，去做好销售也是我们应该做好的。

一年过去了，但我也是知道来年的柜员工作也是要继续努力，同时去提升让自己做好保险工作，也是会不断学习，积极的提升各方面，特别是销售保险方面的技巧和能力，以及在自己岗位去优化工作的方法。