

# 最新保险人员终工作总结(大全7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 保险人员终工作总结篇一

做保险客服的工作，在这一年里，我认真的把客服的工作完成，积极的提升自己的服务水平，更好的去为客户服务，我也是对这一年的一个工作来做下总结，对于过去客服工作的回顾也是能让我更清醒的认识到自己做的好的与不好的地方，好在以后改进或者继续的保持优化。

我认真的服务客户，无论是呼出或者接听方面，我都是礼貌的去回答客户的问题，帮他们解决保险方面相关的问题，一些疑难的地方，我处理不好的，我也是会积极的请教同事，或者帮忙转到专业的客服那边去做，每个人的分工不同，而我作为最前线的客服接待，我也是知道，有些知识的确我是不太清楚的，不过我也是在工作之后会去认真的学，多了解，这样在工作之中，也是可以不用麻烦其他的同事，自己能够把事情给处理好。遇到一些态度不是那么友好的客户，我同样也是会敬业的去回答问题，不会被他们的情绪所影响，我知道，很多时候他们只是对这件事情发脾气，而不是针对我个人，我也是必须要职业的去说该说的话，安抚客户的情绪，尽可能的去帮客户解决问题。一年的工作之中，我没有出过什么差错，也是帮客户解决了很多问题，得到了客户的一个赞扬。

在学习保险知识方面，我也是除了看书，也是多请教同事，我明白我的经验是不够的，毕竟是一个新人，同事知道的，我不明白的我都会去问，只有自己的经验丰富了，那么在处

理客户问题的时候，也是能更加的从容和淡定了。公司组织了一些培训和会议我也是都积极的参加，努力的去提升自己在保险方面的知识和经验，作为一名客户，专业的保险知识也是能让客户放心，让他们信任我，愿意配合我的工作。让我来帮他们解决问题的，从这一年来说，我也是看了很多的书籍，对于公司的一些保险业务都是更加的熟悉了，不过我也是知道和一些老员工相比起来，其实我还是有挺多方面还需要继续去学的。

一年的时间，过着真的好快，我也是知道，在工作之中我还有挺多方面是需要去进步的，公司的竞争也是非常的大，而且大家也是非常的'努力去学，我更是不能落后，在今后的一个工作之中我要继续努力，提升自己，把客户工作给做好。

## 保险人员终工作总结篇二

今年以来，我镇的劳动和社会保障工作在镇党委、政府的领导下，在市局的具体指导下，围绕20xx年度劳动保障目标任务、围绕社保护面、劳动就业、劳动维权这个中心，充分发挥管理、服务的职能作用，努力做好劳动保障各项工作。总结今年的工作，主要做了以下几个方面：

社保护面是劳动保障所的重点工作和中心工作。在平时工作中，我们始终围绕这一主线开展工作。今年市政府下达给我镇社保护面任务虽比去年有所减少，但任务仍十分艰巨。近几年来，全镇新办工业企业较少，产品结构单一，而我镇确立转型发展的工作思路是坚持生态优先，环境保护优先，全力打造云湖风景旅游度假区，社保护面空间越来越小。虽然任务艰巨，但党委、政府仍十分重视社保护面工作。

一是广泛宣传，加强引导。年初我们利用走访村企机会大力宣传劳动保障法律法规，切实提高各类企业和广大职工的参保意识，营造加快推进社保护面的良好氛围，宣传农保、企

保利弊关系，动员有缴费能力和意向的自有职业者等社会各界人士由农保转企保。据统计到11月25日止，全镇农保转企保人员203人，占今年扩面完成数的48%。

二是多次召开了扩面推进会，将任务分解到村企，其中村级劳动保障工作站分解任务70个，占任务数的28%；主攻用工重点企业，舜昌、金云、华芸三家企业完成扩面人数90人，占任务数的36%。

三是劳动保障所进一步提高服务效能，减少程序、简化手续。在服务大厅张贴办事流程，告知服务事项及内容，对来所办事群众，做到热情周到，一次性告知，平时全程指导、协助企业做好职工参保相关材料的收集整理，并对全镇所有企业及职工的各项参保手续全部由镇劳保所进行事务代理，减少了企业在参保方面的工作量，企业和职工参保积极性大大提高。到11月25日止，累计完成社保护面任务425人，完成年度任务数的170%，净增实际缴费人数309人，完成年度任务的177%。

今年，全镇工伤事故、劳资纠纷总体处于平稳，到11月25日止，登记工伤事故15起，处理结案15起，补偿职工76万元；发生劳资纠纷43起，全部得到了调解处理，帮助工人追讨工资95万元，切实维护了职工的合法权益，办案质量进一步提高，坚决将各类矛盾化解在萌芽状态。

特别是处理江苏云湖国际会议中心、云海间个园酒店、五圣旗盘山茶场、五圣茂林茶场四起群体性工资纠纷案件过程中(涉及职工90人)，所内人员放弃休息时间，深入企业，对劳资双方做好耐心细致的解释工作，确保拖欠工资按时足额发放到位。今年没有发生因工伤、劳资纠纷而产生的集体上访事件，为全镇的平安、稳定作出了本部门应有的贡献。

为进一步加强劳动保障监察工作，在今年3~4月份，我们用两个月时间，对企业20xx年劳动保障工作实行书面审查。这项

工作面广量大，企业需提供的材料较多，为此，我所全体人员分片责任到人，相互配合对企业提供材料逐一审查，到4月30日，完成书面审查企业93家，超额完成了市局下达的任务，通过了书面审查，进一步规范了企业的用工行为，提高了对用人单位的监察效能。

平时对全镇农村劳动力资源搞好调查，建立健全农村劳动力资源数据库，及时掌握全镇劳动力资源状况，做好动态管理和跟踪服务；今年新增就业人数400人，完成年度任务的133%。与成校相互配合，今年共举办挡车工、计算机、机械工艺等职业技能培训10期，参训人员730人，完成年度任务的126%，实现农村劳动力转移596人，完成年度任务的 199%。

城乡居民养老保险是政府一项实事工程，涉及人数多，工作量大，政策性强，为此，我所确定一名人员专门负责此项工作，每月对城乡居民养老保险人员的增减变动及时做好上报工作。全镇共有缴费居民7283人，其中今年新增656人，完成年度任务的 187%，老年居民6559人，其中今年到龄城乡居民285人，全镇共有参保居民13842人。为全镇53名符合条件的遗嘱、民政低保重残人员办理了城乡居民养老保险待遇。城乡居保各项工作规范、台帐齐全，确保不发生差错。

村、社区劳动保障工作站自08年成立以来，在服务基层、服务群众等方面起到了重要作用。今年我们着重抓好规范化建设，对照村级劳动保障工作站标准，具体做好制度建设、台帐建设、人员素质提高等方面的工作。3月31日，镇劳保所组织各村协理员进行了一次业务培训；平时劳保所人员也经常到村工作站指导工作，基层工作站工作进一步规范，为群众服务能力进一步提高。

劳动保障工作涉及到千家万户，日常事务性工作较多，专业知识很强。因此所全体工作人员能积极主动学习劳动保障法律、法规，参加市局组织的学习、培训班，刻苦钻研、掌握专业知识，不断提高为群众、为企业服务的本领。所内制订、

健全了一整套规章制度和内部管理制度。平时所内每月召开一次办公会议，传达上级有关精神，布置有关工作，对工作存在的问题进行交流探讨。

今年共接待群众、职工来访咨询5200人次，对来访人员热情周到，及时准确解答所提出的问题，全年共办理失业就业登记证1050张，就业困难认定37人，灵活就业人员享受社会保险补贴47人，督促企业签订劳动合同 5200份，办理城乡居民退休人员285人，企业职工、灵活人员退休23人，帮助企业职工、灵活人员办理参保手续 560人，退工人数334人。建立好内部台帐，确保劳动保障所工作规范化、制度化。

以上是我镇劳保所今年所做的主要工作，在总结工作成绩的同时，也应该清醒认识到不足之处，主要表现在平时由于忙于事务性工作，到企业走访巡查、日常监管相对减少，工作上创新精神不够，企业用工不规范现象仍然存在，导致有些企业频频发生劳资纠纷。因此，我们将在今后工作中逐步改进，为建设和谐秀美新西渚作出贡献。

1、年底即将来临，是劳资纠纷的高发阶段。为此，我们将根据市局工作安排，成立由劳保所、派出所、工会、调解中心、综治办组成的专门工作班子，对农民工工资支付情况进行专项检查，对经营困难企业、租赁企业进行走访排查，及早作好准备，制订应急预案，确保职工工资足额到位。

2、配合化工企业专项整治，对达旺企业、都芳化工二家化工企业职工工资支付情况进行跟踪管理，确保按时支付到位，确保今年化工企业顺利关闭。

3、督促企业签订好20xx年用工合同，为明年企业用工规范作好准备。

4、做好有关工伤事故调解处理工作，确保稳定。

## 保险人员终工作总结篇三

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史[]20xx年即将过去，在全体员工的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展市场和健康险的宣传下，从客户的利益角度服务、业务管理、提高公司的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了20xx年的工作。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领互动部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为健康保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。互动部负责工作：现我就将20xx年某某互动部和某某互动部的工作向公司领导汇报一下：相比往年，今年某某、某某业务的发展更好一些。这些都是经过全员的共同努力，才有了业务的较大突破。截止20xx年11月30日某某互动部共实现保费：545.427万元。其中团险：

11.4882万元、银保：335.5万元、个险：2.4万元、续期：3.6388万元、特需：192.4万元。在去年的基础上更上一层楼，该成绩的取得离不开上级公司的正确领导和互动部员工的大力支持。

工作中的不足：由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。在保险销售的眉县市场，天地虽宽，但增员的路走的很艰难。所以现某某、某某互动部团队的建设是一大问题。

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认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，互动部员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

## 保险人员终工作总结篇四

6月30日，县政府召开城乡居民养老保险工作动员会后，我乡连夜召开党委联席会，在去年新农保试点工作的经验基础上，全面研究分析今年的居民养老保险工作。第二天就召开全体乡、村干部大会，安排部署了该项工作，各村也立即行动，城乡居民养老保险工作在全乡全面铺开。

我乡成立由党委一把手担任组长，分管领导任副组长，15个村支部书记为成员的工作小组，下设办公室，全面负责该项工作的组织、协调、推进和督导工作。要求全体包村干部充分发扬“白+黑”的作风，每天早6点准时到村开展此项工作，晚7点到乡汇报工作完成情况。同时，15个村支部书记作为居民养老保险工作第一责任人，全力以赴，全程参与登记、收费工作，充分利用早晚群众在家的时间，深入到户，做好群众思想工作。在全乡上下形成了党政领导亲自抓、支部书记具体抓、包村干部协同抓的工作格局。仅仅10天时间，我乡参保率达到87.67%，跃居全县前列。

广泛宣传民居养老保险政策信息，使这项政策家喻户晓、妇孺皆知；对一些思想认识不到位的群众，要求乡、村干部深入田间地头、深入农户家中，通过拉家常等形式进行宣传动员，切实消除群众的顾虑，增强参保自觉性；针对常年外出务工的村民，通过电话沟通、专人联系，保证其知情权和参与权，

确保宣传工作做到横向到边、纵向到底。

根据会议精神，结合我乡实际制定方案措施，实行主要领导包片、乡干部包村、村干部包户，把任务层层分解落实，制定考核激励办法，推动参保扩面工作；实施一天一汇报、一天一汇总、一天一排序、一天一通报制度，切实增强乡、村干部的责任感和使命感；加强对居民养老保险工作的协调调度，通过两天一调度，沟通情况、交流经验、完善措施、重逼加压，有效推进了我乡居民养老保险工作的开展。截止20日，我乡参保率完成89.96%，位列全县第一。

## 保险人员终工作总结篇五

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20xx的工作。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。下面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，文明服务，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。

进公司以来一直从事结案岗的我，十一月份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。不过经过这段时间的奋斗，在实际工作中，只要有强烈的责任心，积极严谨的工作态度，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，我严格要求自己，确保工作的顺利进行。做到敬业爱岗，恪习职守，以务实的工作作风，坚定的思想信念；饱满的工作热情，较好地做好自己本职工作和领导交办的各项工作。最后正视自己的缺点，在不断学习中进步，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，使自己从中学到更多的东西，积累一些处理问题的经验。

总之，自己在以后的工作中要加倍努力，一定听从领导的安排，积极主动地工作，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，明天总是充满着希望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的天安保险公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人的理想，一定能！

## 一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分本资料权属优习网严禁复制剽窃注重保险理论的学习

和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人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计划，加强领导班子和员工队伍建设。

“没有规矩不成方圆”。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，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

- 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想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

- 3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、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制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

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认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

xx年即将过去□xx年年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

## 保险人员终工作总结篇六

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁用心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，用心调动团险业务员和协保员的展业用心性。
- 2、制定贴合团险实际状况的管理制度，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，以减少业务的逆选取，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x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：

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地完成打下坚实基础。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状况，上门拜访意外险保费在x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状况下，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状况下，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。一是平时用心走访企业，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状况等，而最终到达促单的目的。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。

今年在总公司的指导下从营销部招募了x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万，在尝试中也取得了必须的效果，但是还未到达最好效果，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。

### 四、推荐：

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，推荐公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是推荐公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮忙。

## 五、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，个性是一些代理业务。3、根据目前新型农村合作医疗的开展状况，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，尝试职场营销。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脑筋、多做文章。6、加强对团险业务员队伍的建设。

## 保险人员终工作总结篇七

日月如梭，转瞬间xx年行将进入序幕!做为保险公司的一份子来说，首先感激领导和同事在这即将一年的工作中，对我的教导支撑。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将工作扼要总结如下：

### 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了公司的形象，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了，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，尽管有了一定的进步和成绩，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。