

# 保险应聘的自我介绍 保险公司应聘自我介绍(优秀8篇)

决议可以让我们明确自己的方向，并为之努力奋斗。决议的制定需要权衡利弊，分析各种可能性和风险，确保决策的可靠性和稳定性。小编为大家搜集了一些经典的决议案例，希望能够给大家提供有益的启示。

## 保险应聘的自我介绍篇一

应聘保险公司应该怎么样自我介绍呢?自我认识若想一矢中的，首先必须知道你能带给公司什么好处。当然不能空口讲白话，必须有事实加以证明。下面本站小编为大家带来保险公司应聘自我介绍的内容，希望你们喜欢。

我是宿迁论坛的斑竹，我的网名叫永远艳艳，论坛里都叫我艳艳斑竹(俺的名字太俗气，所以我把宿迁论坛说出来了，哈哈，提高知名度，让台下的人对俺有个特殊印象)

我曾经在企业干过，也干过个体，开过服装店，有过销售经验。

我知道虽然是隔行如隔山，但我还知道一句话，那就是隔行不隔理。我想我会把我以前的营销经验融入以后的工作中，把财保推销出去。(说着就是不专业的话)

我既然到三十几岁的年龄还重新转行，做这份工作，最终的目的就是让自己更加自信，更加热情，更加意志坚强，我的讲话完毕。

本人于暨南大学毕业，获得硕士研究生学位，毕业后从事过技术管理、教育工作。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞

去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安！

关于买保险，我的原则是：必须宣传，但不强求；信，你就买，不信，就不买；只是别等到你信保险的时候，保险又不信你了，这是你我都最不愿意看到的，我时不时发朋友圈，只是想告诉朋友们：我一直坚守在保险事业的道路上，你们随时都找得到我。不夸大，不忽悠；咨询我，我会为你耐心解答，客观分析，优势、劣势摆出来；当然，选择权在你，风险是否需要转移，自己决定，买与不买，友谊常在！

本人毕业于xx大学，获得硕士研究生学位，毕业后从事过技术管理、教育。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安！

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们可以将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是责任心的体现。

选择保险，要考虑三个问题：第一选择一个实力较好的保险公司；第二看这份保单是否适合自己；第三就是业务员的服务。我为人很真诚，非常乐意帮助别人，必定会为我的每一位客户提供最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮助而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

## 保险应聘的自我介绍篇二

本人毕业于xx大学，获得硕士研究生学位，毕业后从事过技术管理、教育。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到

保险的真实内涵，认识到工作的`价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安！

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们可以将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是责任心的体现。

选择保险，要考虑三个问题：

第一选择一个实力较好的保险公司；

第二看这份保单是否适合自己；

第三就是业务员的服务。

我为人很真诚，非常乐意帮助别人，必定会为我的每一位客户提供最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮助而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

## 保险应聘的自我介绍篇三

大家好，我叫xx[]给我起名的先生说金梅是“拥有财富也能拥有美好”的意思，而我出生在“六一”这个有些特别的日子，我相信是上帝寄予了我永保童心的希望。

我希望能有机会走近您，也能带给您美好与财富，我愿用心为您编织一个最温馨美丽的梦想.....

,我从美丽的湘西走出来,告别了我的学生时代,做过老师,做过电子商务,也在公司做过文职,或许是天生也或许是文学赋予了我浪漫的理想主义思想,让我一直怀有一个梦想,那就是:

我希望有一天能把爱心在世间传播！

## 保险应聘的自我介绍篇四

大家好，我叫xx[]给我起名的先生说金梅是“拥有财富也能拥有美好”的意思，而我出生在“六一”这个有些特别的日子，我相信是上帝寄予了我永保童心的希望。

我希望能有机会走近您，也能带给您美好与财富，我愿用心为您编织一个最温馨美丽的梦想。

x年，我从美丽的湘西走出来，告别了我的学生时代，做过老师，做过电子商务，也在公司做过文职，或许是天生也或许是文学赋予了我浪漫的理想主义思想，让我一直怀有一个梦想，那就是：我希望有一天能把爱心在世间传播！

但是，或许由于内心深处的自卑，始终还是不敢迈进寿险事业的大门。尽管从来没有人给我灌输任何的保险思想，也尽管早些年在很多人心中，保险有那么多的负面影响，但在我心目中，寿险事业就是神圣的，就是非常优秀的人才能真正做得好的。我不安份的心想往保险，就像一个虔诚的信徒膜拜上帝，我知道或许有很多人觉得这不可思议，但是我肯定，保险的确是我生命中的一种信仰！但也许正因为虔诚而来的自卑，成为我走近寿险事业的无形阻力。

直到xx年的春天，温暖而美丽的三月，我知道了原来爱心也是可以通过电话就能传播的，声音带给我的唯一自信，让我再也按耐不住那颗不安份的心，向寿险事业一步步地靠近。是阳光保险集团以其优秀的文化理念吸引了我，“分担风雨，共享阳光”这是对保险多好的诠释啊，于是我开始正式走近了我心爱的保险。虽然现在我已经不在阳光保险集团了，但是我依然认同阳光保险的文化，依然感谢阳光保险培育了我，依然祝福阳光保险早日实现它的愿景！

## 保险应聘的自我介绍篇五

尊敬的各位领导、各位老师，上午好！很高兴也很珍惜公司给我这次面试的机会。我的名字叫xx，今年xx岁，xx年毕业于xx大学光华学院英语系。我是一个好学的女孩儿，除学好本专业外，还考取了会计从业资格证、市场营销资格证、公共关系资格证。我是一个活跃的女孩儿。在校期间担任组织部长，成功地组织、策划过口语比赛、主持人大赛等活动。我是一个独立的女孩儿，大学毕业后，只身到北京应聘工作。在一家策划公司从事办公室行政业务处理及财务出纳工作。

我是一个懂得感恩的女孩儿，感恩父母亲人，感恩社会上的一切好人好事儿。我是一个成熟的女孩儿，已经完成了从学生到员工的转换，能够承担起一份责任，做好一份工作。

## 保险应聘的自我介绍篇六

### 精选保险代理人年终工作总结(一)

#### 一、指导思想

今年国际经济虽然有所复苏，但国际金融危机的阴霾尚未彻底消散，公司领导积极拓宽发展思路和发展空间，防范风险、稳健经营，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保险市场，公司强化核心竞争力，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\*\*\*保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

#### 二、工作业绩与主要做法

##### (一)加强公司业务管理

为了使\*\*保险公司稳步发展，公司领导制定了《\*\*\*保险公司员工规范管理条例》，采取有效措施加强员工管理，通过不断完善各种管理制度和方法，使其真正贯彻到行动中去，充分激发员工的积极性，使员工出成绩、见效益。业务管理中我们主要采取以下工作措施：

1、根据省公司今年下达给我们的全年销售工作计划及任务，公司制定各个部门的周、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门合理的、可实现的目标。在目标确定之后，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、注重各个部门的团队建设。一直以来公司都十分注重各部门经理和部门成员的思想 and 业务素质教育。一年来，公司通过多次组织动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织公司员工学知识、找经验，提高员工全面素质。培训重点放在学习保险理论、推销技巧的知识上，并且强调对团队精神的培养。促进各个团队自身素质的不断提高，为公司今年的持续、稳定发展打下了扎实的基础。

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，公司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。

## (二)公司工作业绩

今年，寿险行业全面深化结构调整和业务转型，加上受到全球性金融危机的影响，行业整体增速放缓，在这种情况下，公司经营实现“逆势飞扬”，保费规模保持高于行业的增长水平，市场地位稳步提升。更为难得的是，公司先于市场成

功实现转型，业务结构、产品结构、业务品质、渠道绩效、机构作业能力、业务价值、经营效益等均达到历史最好水平，其中部分指标处于行业领先水平。

### 一、先于市场成功转型，保持了核心业务增速第一的领先优势

为进一步强化结构调整，全面发展高价值业务，公司在年初计划工作会议上首次下达核心业务计划任务，公司“核心业务战略”的实施取得显著成效：公司核心业务保费强势增长，保费收入达\*\*\*亿元，同比增长\*\*\*%；其中新契约核心业务保费收入\*\*\*亿元，增速超过\*\*%，均领先市场平均水平。从各渠道来看，个险期缴保费增速达\*\*\*%，增速远高于市场。今年，个人保险保费近\*\*\*亿元，创历史新高；银代期缴\*\*亿元，市场份额\*\*\*%，保持占比第一地位；法人短险实现保费\*\*\*亿元，同比增长\*\*\*%，月均平台突破\*\*\*\*万元。

### 二、业务结构和产品结构持续优化，达到业内领先水平

随着公司转型的深入，业务结构持续优化。公司核心业务占比达到\*\*%，总体期缴占比达\*\*%，新契约期缴占比超过\*\*%，均处于市场领先水平。个险新契约业务中，传统险和分红险合计占比\*\*%，远高于市场平均水平，产品结构优势明显。

### 三、业务品质行业领先，渠道绩效不断提升

公司保险业务品质指标持续向好，达到行业领先水平。其中银代续收各项指标均达到90%以上，位居行业第一。良好的续期业务品质确保了公司客户数量和现金流量的稳定，为核心业务快速发展奠定了坚实基础。

主要渠道kpi指标不断提升，个险各项人力指标增幅均超过40%，创历史新高；绩优人力增长尤为明显，增幅超过48%，绩优人力占比达到41%，较去年同期上升7个百分点。同时，新人3月转正率由1月的24%上升到5月的33%。队伍留存率达

到25%，较去年同期上升6%。渠道内部积淀逐渐形成，队伍持续发展能力得到增强。

### (三) 认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，圆满地完成了省公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

### 参考保险代理人年终工作总结(二)

转眼间20xx年的号角又要吹响。回首这一年来的工作，取得了一些成绩，又有很多遗憾。在业务发展的同时，总有一些不如意的地方。为了能使下一年的工作有一个新的发展、新的突破，现对20xx年的工作作一总结，敬请领导批评指正。

#### 一、目标完成情况



截止20xx年x月x日，定边营销服务部共完成总保费xx万元、较去年xx%的增长，超额完成xx公司在年初下达的xxx万任务，期中期缴完成xxx万、（传统险xx万、分红险xx万）。

## 二、队伍建设

截止20xx年x月x日，定边营销服务部系统人力xx人，其中业务经理x人、主任x人、专务x人、正式业务员x人、见习业务员x人、培训学员x人，正式人力占比xx%□

## 三、主要工作回顾

20xx年开门红我重新回到定边营销服务部担任专职组训工作，我感谢领导的培养、感谢家人的理解、更感谢与我朝夕相伴的伙伴们的大力支持，这一切都给了我巨大的动力，给了体现自身价值的机会。开展工作之前王总给我分析了团队的现状，并与我就对开门红政策的进一步研究与揣摩，结合定边团队的优势，精心安排开门红的实施方案，分阶段达成开门红的目标任务，同时由我负责主管、绩优人员的竞赛达成追踪，由讲师负责见习培训学员的竞赛达成追踪。同时在x总的指引下，由我负责组织策划早会、总结会、启动会、主管会，我将整个开门红的工作行事历在每个阶段初全部制定出来，每天变换晨会的形式，从心态和思想上解放业务员，职场里到处都是表扬与激励的海报，每天都有举绩人员的分享、每天都有不同的专题适应当时的战势，业务员的积极性被调动起来了，可以说所有人都投入到开门红的战役中来，在大家一起的努力下，定边营销服务部在一季度开门红完成保费xx万元，其中x月份完成了xx万元，举绩率也达到了xx%□人均收入xxx元，为营销服务部全年的发展打下了良好的基础。

二季度在分、支公司政策的引导下，结合定边营销服务部的现状，如果想让团队业绩持久、稳定的增长，在抓业绩的同时，下大力气去抓增员，对公司的各项政策进行认真的学习，

及时于领导沟通、探讨政策，在晨会当中不折不扣的宣导，决不误解政策，只添热火，不吹冷风。同时为每个进入公司的人员设立终极目标——晋升主任，把我xx真正的优势进行分析，让他们明白这份工作到底是在为谁干？另外在晨会的专题中每周都有基本法的专题，让我们业务员明白干什么？怎么干？干多少？主管为属员制定职涯规划（晋升目标），业务员们才达到了不停干、有干头的氛围。毛主席说过：“团结就是力量”、“人多力量大”，人人都动起来了，增员的氛围有了，每个人的积极性都调动起来了，所以团队从一季度初的xx人，迅速扩大到二季度末的xx人。如果说：有量才有质的话，那么二季度是真正达到了量变，同时也给了我一个启示，其实不是增员难，关键是要转变增员人的观念。以往团队中所谓的“增员难”一类的话术，从此销声匿迹，团队中的每个人都对过去的那种看法进行重新的审视。人力达到了量的突破，这是营销服务部全年乃至今后的长期发展起到了相当重要的作用。

在二季度人力发展的前提下，三季度仍然是紧跟公司的步伐，为提高业务员的展业技能、稳定心态，入司的新人必须经过公司正规的新人岗前培训班，每次中支的新人岗前培训班我营销服务部至少保证xx人的参训人员，保证同期入司的新人达到xx%的参训率。结合的公司mddt政策，在团队中选拔了xx位素质较好、发展意愿较强、心态稳定的正式业务员到筹备主管的队伍中来，积极的参加公司的各项提升培训、筹备培训对他们辅导能力、发展能力给予提升，成为团队永续发展的中流砥柱，同时还选拔了x位善于表达、口才较好、有讲课功底的绩优人员到兼职讲师队伍中来，协助我开展早会、夕会、产、创等会的运作。在营销部的职场训练、业务员的辅导、技能的提升中起到了不可获缺的作用，三季度月均平台提升到了xx万多，而且每月都处于上升的趋势。

在全年最后两个月（10-11月）中，迎来了新产品“岁岁登高”同时也迎来了“压力”，到现在我们每个人也忘不了一个数字

“213”，第一次将任务按比例分配到业务室，虽然在领任务的时候每位主管都表现的不情愿，但是谁也没有把这个任务当“儿戏”，每个人都甬紧了神经，同时我也第一次感觉到责任的重大，感到压力的重大，将分公司的政策认真学习、与经理主管积极沟通、及时启动以及持续的推动。同时借助农村的选举，在10-11月当中我随同主管及业务员x次下乡、村以不同形式、不同地点、不同人群召开宣传会，几乎每场都不下xx人，最多曾达到xx人，虽然说个人是累点，但为公司的宣传、农村业务员的展业都起到了积极的作用。也为“213”的达成起到了积极的作用。最终以超额xx件的成绩，再次证明了定边营销部的实力，也为全年达成2b类机构和全年目标任务交了一个完美的答卷。

全年每个阶段之所以都能取得较好的成绩，我个人总结了六个字：“共识、共信、共行”，我将它概括为“三共定律”。共识即：政策出台前召集研讨、宣导前的主管会议、动员大会的及时召开、以及经理、组训讲师、主管们对政策的研究与把握；共信即：基础管理的常抓不懈、目标与信心的树立、借势造势的推动、职场氛围的渲染、培训专题的跟进、会议经营的拉动、；共行即：冲刺动员启动会的召开、竞赛达成、基本法考核的即使提醒、氛围的营造(倒计时提醒)、追踪大于激励、上级公司政策的大力支持与指引。

在这一年中，是这个团队给了我很多的锻炼机会，是领导的教诲、是这群可爱的面孔给我的巨大的鼓励，才使我不断的成长。同时公司也给了很多提升的机会、两次参加了总公司在福建、重庆举办的第一期中高级组训提升班、多次参加分支公司重要的培训，也给了我很多展示自己的机会，在20xx年上半年被分公司评为“最佳贡献奖”。

#### 四、20xx年工作中存在的问题

1、基础工作有待进一步落实、提高。出勤情况也较差，虚人

力较多□x月x日我部系统人力xx人，出勤每日只有xx人左右，导致月初宣导没底气、月中追踪没勇气、月末达成没把握。大部分业务员的拜访量不足，第一没长期坚持使用工作日志和三联单的作用，主管个人没有真正认识到三联单能给他团队带来的长期利益，部分主管对三联单的填写、白板会的召开也需要提高。

2、职场训练不到位，由于团队的迅速扩大，团队中的兼职讲师缺乏，我个人的能力、

## 经典的保险代理人年终工作总结(三)

### 一、中介业务情况分析

目前，我市中介市场较为繁荣，正规兼业保险代理单位家，保险代理公司家，其各保险代理单位或公司以寿险业务为主，财险业务为辅，财险业务以车险业务为主，其他业务为辅。各家代理公司的合作目的是利益最大化，谁签单收取保费少，手续费给的高，业务就与谁合作，这样就给我公司中介业务发展造成较大困难。

针对以上情况，我公司就xx保险市场和中介业务进行了认真的分析和研讨，通过分析和研讨我公司制定了结合xx实际发展中介业务的经营策略。一是自身定位，我公司在xx成立不久，如何在xx树立良好的形象，创出xx财产保险公司的牌子尤为重要。为此，我们既考虑如何发展中介业务，又考虑如何规范经营。在中介业务的发展上，我们以长远的眼光开拓发展中介业务，而不是以牺牲自身利益为代价发展中介业务。二是以合理的价格介入中介市场。目前□xx经营保险的主题较多，部分保险公司已低保险价格、高手续费返还为手段来掠夺中介市场，诚然，低保险价格、高手续费是介入中介市场的杠杆，但不是唯一的做法，对此我公司认真分析市场价格，在公司整体运作规定范围内结合xx实际制定出自身适应中介

市场的保险价格和费用，以达到最佳的平衡点。三是以优质服务赢得中介市场。以优质服务为着眼点，切实将优质服务看成公司发展的生命线，具体的来说，我公司做好了签约前和签约后的优质服务，设立专人负责签约代理单位服务，明确专人管理。四是搞好中介代理的信息收集，随时掌握中介代理市场的发展趋势和动向，并针对具体情况，制定出符合市场运作实际的经营策略，从而，为快速、稳健发展中介业务奠定良好的基础，五是加强管理。中介业务存在着点多、从业人员杂、业务来源广和只求效益，忽视管理等因素，为此，我公司着重从以下几个方面进行规范：规范代理协议的签订；规范单证管理；规范保费结算流程；规范与代理公司的沟通制度。

## 二、中介业务拓展情况

通过中介业务部加强车险业务经营是今年非常重要的中介业务工作。车险业务在整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是发挥中介部的纽带作用，继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

## 三、中介业务发展措施

今年来，我中介业务部坚持学习政治理论，提高业务技能，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本我中介业务部实际的制约机制，使我中介业务部形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。进一步完善了我中介业务部内部控制制度，以效率为中心，实行工效挂钩。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄。让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。我中介业务部根据保险服务行业的特点，

从狠抓效益入手，抓落实，重实效，取得了显著效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。

## 模板保险代理人年终工作总结(四)

时光荏苒□20xx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，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20xx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

20xx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。

## 优秀的保险代理人年终工作总结(五)

### 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，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，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、购买非法彩等不良行为。

#### 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。

一年多来，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，也发现自己与秀的伙伴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。

## 保险应聘的自我介绍篇七

尊敬的各位评委好：

首先做一下简单自我介绍，我叫看准网，今年\*\*岁，毕业与\*\*学校，学习的财会专业，取得了会计证等等，在校期间多次获得奖学金，荣获\*\*\*荣誉称号之类。很荣幸有这次机会能够参加农行的招聘面试，我出生在农村，对农村有着深厚的感情，提起农业银行自然有一份亲切的感觉；也正因为我是农村的孩子，所以我养成了踏实肯干的良好习惯，无论做什么事情，我都会不辞辛苦、踏踏实实的去做，做到最好；我所学习的财会专业，希望能有一个让我发挥所学知识的工作，

如果我有幸被录取，我将珍惜和把握各位领导给我的机会，快速的适应农行的新环境，努力学习各项业务，尽快进入工作角色，使自己成为一名合格的农行人。谢谢各位评委，自我介绍完毕。

各位尊敬的考官，早上好。今天能在这里参加面试，有机会向各位考官请教和学习，我感到十分的荣幸，同时通过这次面试也可以把我自己展现给大家，希望你们能记住我，下面介绍一下我的基本情况。我叫\*\*\*，现年\*\*岁，\*族，大专文化，平时我喜欢看书和上网浏览信息，性格活泼开朗，能关心身边的人和事，和亲人朋友融洽相处，能做到理解和原谅，我对生活充满信心。我曾经在\*\*工作，在公司里先后在不同的岗位工作过，开始我从事\*\*工作，随后因公司需要到\*\*，有一定的`社会实践经验，在工作上取得一些的成绩，同时也得到公司的认可。通过几年的工作我学到了很多知识，同时还培养了我坚韧不拔的意志和顽强拼搏的精神，使我能够在工作中不断地克服困难、积极进取。加入公务员的行列是我多年以来的一个强烈愿望，同时我认识到人和工作的关系是建立在自我认知的基础上，而我感觉到我的工作热情一直没有被激发到最高，我热爱我的工作，但每个人都是在不断地寻求取得更好的成绩，我的自我认知让我觉得公务员是一个正确的选择，这些就坚定了我报考公务员的信心和决心。所以我参加了这次公务员考试并报考了\*\*，如果这次能考上，我相信自己能够在\*\*中得到锻炼和有获得发展的机会。公务员是一种神圣而高尚的职业，它追求的是公共利益的最大化，所以要求公务员要为人民、为国家服务，雷锋曾这样说过：人的生命是有限的，可为人民服务是无限的，我要把有限的生命投入到无限的为人民服务中去，这就是我对公务员认知的最好诠释。所以，这个职位能让我充分实现我的社会理想和体现自身的价值。俗话说：航船不能没有方向，人生不能没有理想，而我愿成为中国共产党领导下的一名优秀国家公务员，认真践行三个代表，全心全意的为人民服务。

## 保险应聘的自我介绍篇八

- 1) 不论处于何种情境，一张笑意盈人的脸，最易打动保户的心，来赢得对方的信赖。
- 2) 行销的路本就不平顺，如果不能充分了解工作的独特之处，怎能培养足够的信心呢？
- 3) 熟能生巧，但不意味着行销工作的准备，能够偷工减料。
- 4) 您想现在开一张不额支票，存在保险公司，还是未来开一张巨额支票，给税务局？
- 6) 成功模式有行为准绳，温和敦厚，做你自己；善体人意，热诚进取。
- 7) 为什么不把钱拿去买有用的东西呢，保险仅一念之间。
- 8) 出在拔萃的秘诀是主动推销自己，积极面对参与。
- 9) 即使您不是莎士比亚，也可以写出一封引人瞩目的开发信。
- 10) 一百次拒绝，就坚持一百零一次说明，就多这份坚持，让客户改变原有的心意。
- 11) 唯有在事前做好准备工作，才不至于有勇无谋。
- 13) 千万别让恶习在您漫长的行销生涯中留下阴影。
- 14) 一个杰出的保险推销员每天一定做四件事，寻找客户；不要完全相信客户口头承诺，一定要在保书上签名才算定案，最好能亲自参与签署过程；经常与客户保持联络。
- 15) 举凡任何的社会资讯或研究数据，都是你开发市场最有价

值的参考。

16) 您演讲时，是否总滔滔不绝，而听众总是昏昏欲睡。

20) 雄厚实战经验的唯一方法，就是每日勤于拜访客户，而相处的艺术，则端视个人的良好修养。

21) 我不知道谁会对我的产品有兴趣，但是只要我持续地拜访客户，一定会有对我们产品或服务有兴趣的人出现。

22) 建立信誉，不是一朝一夕可成的，但是您有短时间内做好的可能。

23) 自闭门户的经营时代已落伍，走团体组织的策略是迎向国际化的前进驱力。

24) 生意的大小，受您的想法支配。想得小，这宗就小；想得多，这宗生意就大。

25) 如果您不知道准保户在想什么，您又怎么能够对症下药。