# 保险讲师月度工作总结(精选37篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-03-21

*保险讲师月度工作总结1我于xx年8月8日入职x乡x客服中心担任人事助理一职，至今在这里工作已快满四个月，现将我入职以来的工作向\*\*汇报：一、xx年主要工作业绩及存在的不足(一)做好人事基础工作(二)完善人事档案管理我会按月把员工的资料整理清...*

**保险讲师月度工作总结1**

我于xx年8月8日入职x乡x客服中心担任人事助理一职，至今在这里工作已快满四个月，现将我入职以来的工作向\*\*汇报：

一、xx年主要工作业绩及存在的不足

(一)做好人事基础工作

(二)完善人事档案管理

我会按月把员工的资料整理清楚，并分析各部门员工的情况，根据公司岗位编制，按月统计出本月全公司员工数，员工的新进人数，辞职人数，需要招聘人的人员，需要签定合同的人数，每个部门的\*\*\*，上报需转正人员，上报失职\*\*等。并且按照集团要求每月上报本项目的花名册，及时更新人员情况。由于刚接手人事的时候，交接工作没有做好，导致花名册人员对照不上，令郑州分公司人事专员花了好长时间才把人数对上。从那以后，让我明白了，做人事工作，不得有丝毫的马虎，因为一点点的疏忽对员工造成的损失是无法弥补的。

(三)保障员工福利机制

我于11月份开始接手配合地产行政人事完成新乡公司社保开户及员工参保工作。由于之前从未接触过社会保险，一开始工作起来相当迷茫，有想过要放弃社保这个工作，但是我清楚必须要做好这项工作，所以经常往返于社保局和办公室之间。从对社会保险一无所知到略知一二，再到必须掌握基本的知识和流程，通过我的不懈努力，终于开通新乡社保账户，并陆续办理员工参保。接下来，需要花更多的时间去学习社会保险知识，才能更好的做好此项工作，为员工服务。

(四)规范行政工作流程

在从事人事助理的同时，还兼做一些办公行政工作。例如日常例会的安排，协助各部门按计划进行培训，以及一些活动的\*\*和协调。通过这些日常的工作，不仅充实了我的工作内容，也锻炼了我的协调能力和\*\*能力。

有幸能参加集团\*\*的岗位培训，通过系统的学习，让我这个刚入门的新手如沐春风，受益匪浅。从郑州回来后，就开始系统的整理我的工作，但是还是有不足的地方。九月份郑州监察室对我们新乡项目进行检查，针对我负责的工作提出了需要整改的地方，在监察室的指导下和同事们的配合下，我用了一个月的时间将我所作的工作规范化、系统化。我发现只有自己先理顺了工作思路后，才能更有效、更高效的开展工作。比如说对郑州传达的文件、周计划周总结、月计划月总结、会议纪要、培训纪要等文件的存档工作。这是一项需要日积月累的工作，把每次需要签字存档的文件按其类别进行归类保存，才能保证工作的连贯性和有效性。在过去的四个月中，各项工作虽然取得了一些成绩，但也存在着许多不足：

由于我本身经验不足，做事常粗心大意，导致在工作中总会出些小差错，加上做事考虑的不够全面，所以我需要在以后的工作中、生活中，更加仔细、认真，才能保证减少工作中的失误。

二、xx年工作计划

通过四个月的工作和学习，使我初步掌握了人事的岗位职责和工作内容。接下来需要花更多的时间去学习恒大的文化、精神、规章\*\*和管理模式。

1、进一步掌握行政人事工作流程及规范。除了按照公司时间节点高效、高质量地完成日常工作以外，还要努力提升自己工作业务水\*，争取在行政人事工作方面能够独挡一面。

2、做好上传下达工作，积极配合各部门完成日常工作。深刻领会公司下发传阅文件，协助\*\*及各部门负责人落实文件要求。

在过去的四个月里里，我认真总结工作中的经验及教训，继续改进工作中的不足。xx年，我将更加努力，积极配合\*\*完成日常行政人事管理工作。

感谢恒大给我这个能够锻炼和发挥的`\*台，我会不断学习，努力工作，用成绩来回报公司。

**保险讲师月度工作总结2**

日月如梭，转瞬间20xx就要结束了！作为保险公司的一部分

首先，我要感谢我的\*\*和同事们在未来一年的工作中对我的\*\*。同时，在这个工作期间，也有得有失。20xx年的工作总结如下：

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，勤勤恳恳地工作，积极认真地参加公司\*\*的各种学习，认真领会，把它们变成自己的思想武器。作为一名上班族，我的言行也是

\*\*公司的形象，所以要提高自己的素质水\*，高标准的为自己奋斗，强化自己的专业知识和技能。同时，要遵纪守法，兢兢业业，有强烈的责任感和事业心。

第二，操作方面

我主要负责柜台文件的打印、整理和归档。

值班周每天早上x点上班前打扫办公室区域，每月初通过电子邮件向公司财务人员报告贵重无价文件的数量。公司文件管理人员规定xx和xx为我们每月的收款日，一次只能申请半个月的账单。

我申请的时候要根据最近的客户奇数在接下来的半个月估计一个

一号申请，尽量保持单身。每次文件到达，首先用橡皮筋以xxxxxxxxx其实办理车险很简单，不是复杂的技术活动。有各种各样的东西，\*\*，保险单，标志，商业保险单，保险卡。

附上商业保险条款放入保险包交给被保险人就够了，但需要足够的细心和耐心。客户多的时候要仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

**保险讲师月度工作总结3**

进入保险公司已经三个月了，三个月的时间下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了以前很多没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了自己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，到这个大熔炉里熔化，我想这就是经验吧，在此十分感谢\*\*和同事给予的帮助。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成\*\*临时交办的工作，还要为\*\*出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助\*\*做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的\*\*素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神。

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重要。在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身能力的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，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。

在公司的三个月总体来说还是\*稳的度过的，有过成就，但更多的是对工作的一些认识和工作中发现自己的一些不足，这些不足是阻碍自己进步的的绊脚石，我对工作中的一些失误及不足做了如下的总结：

1、工作方法有待进一步改善，时常忙而乱，无章法导致效率不高。由于自身所兼岗位较多，产生了多起由于工作安排不当所产生的失误，所幸在\*\*的关照和同事们的帮助下，未能造成比较严重的后果，但在工作安排上，还是自己的一个软肋，经常出现事赶儿事的情况，为避免此情况的出现，我决定在工作中进行详细的条理安排登记措施，将需要进行的工作进行登记并合理的安排\*\*，以防止出现工作积压的情况出现。

2、沟通较少，工作中遇到问题，没有及时与\*\*沟通，导致一些工作滞后。由于自身性格的原因，自己与同事和\*\*的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人和人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的的方法，我决定就自身缺点进行改变，多开口，多与\*\*和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

3、专业知识的欠缺和不足，导致在实践操作过程中遇到了很多棘手的问题，我决定进一步的学习与加强。

4、行业经验欠缺，处世判事能力不足。

在新的一年里，我将抓住机会不断地学习专业知识，提高技能，总结经验，全面提高各方面的综合素质。认真学习公司的各项\*\*规章\*\*，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水\*，为公司的发展做出更大的贡献。

总而言之，内勤这个岗位，是一个熔炉，也是一个舞台，既能锻炼自己也能展示自己，只要不断加强自身的\*\*思想素质、作风素质、业务素质和心理素质的修养，切实履行好内勤工作岗位职责，持之以恒地做到“五勤”，不断开拓创新，就能做好内勤工作。

**保险讲师月度工作总结4**

20xx年是xxx寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是xxx个险发展重要的一年，xxx个险在中支公司总经理室的正确\*\*下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支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xxx个险20xx年的工作情况和20xx年的工作计划汇报如下：

一、20xx年的经营成果和工作总结

截至12月1日，xxx个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，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，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至12月有营销\*\*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，\*\*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xxx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。今年xxx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是……等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xxx个险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，转变个险所有内外勤的观念，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，\*\*了发展观念，才为xxx个险从根本上增强了凝聚力，xxx个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

（二）针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结我个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年7月份百日大战中，推出了“xxx”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的\*\*，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，xxx个险达成赴xxx的\*\*合计12名。

（三）针对个险组训，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。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的\*\*和服务工作。

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

1、基础工作，立足长远发展，是xxx个险长期以来始终坚持的方向，在20xx年，xxx个险基础管理工作又\*\*新的台阶。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，xxx个险\*\*\*\*，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。为了做好出勤管理，滨个险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，要在全辖树立\*\*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。

**保险讲师月度工作总结5**

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在09年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自已的实际行动证明自己能做的更好!

在09年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的Xx个险未来的憧憬和希望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水\*比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”。20xx年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位\*\*和同事的期望，坚决打好开门红首战，为Xx太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**保险讲师月度工作总结6**

在20xx年里，我积极服从\*\*的工作安排，配合、团结同事，认真学习业务知识和业务技能，主动的履行工作职责，较好的完成了自己的本职工作，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将一年度的工作总结如下：

一、加强学习，努力提高\*\*与业务素养

一年来，我始终坚持学习各种理论知识。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了正确价值观，人生观。行动上自觉饯行优质的服务的宗旨，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务。积极地利用业余时间学习金融业务知识，不断充实自己，提高自己。

二、尽职尽责的做好本职工作

在工作上，通过思想认识上的提高使我更加认真的对待本职工作，勤于实践，业务技能不断增长，工作能力不断加强，兢兢业业完成\*\*交给的任务。建立健全各种帐薄。认真记载帐务，做到日清月结，及时核\*\*外帐务，上报各类报表、材料；严格坚持结算原则和结算纪律。受理凭证认真\*\*其合法性、有效性，做到手续严密，凭证传递及时准确；加强财产和财务管理。严格执行财经纪律，做到固定资产及低值易耗品帐、物相符。做好重要空白凭证的领用和登记工作。

三、存在的主要问题

当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己\*\*素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。业务技能水\*还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关\*\*的学习，增强分析问题、解决问题的能力。增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合\*\*、同事们把工作做得更好。除了要加强自己的理论素质和专业水\*外，作为储蓄岗位一线员工，我更要不断加强自己的业务技能水\*，这样我才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱行敬业、素质高、适应性强、有\*\*能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对保险的激情和热情，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

**保险讲师月度工作总结7**

我于xx年加入人保财险这个大家庭，已是第x个年头了，在这不算短的时间里，我深感xx年是支公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确\*\*下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为璧山公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

我主要谈三个方面：

1、个人发展及工作完成情况

2、存在的问题和不足

3、xx年的思路及展望

一、个人发展及工作完成情况

我的xx年，工作分为两个阶段，上半年主要从事xx工作；下半年开始xx工作。我所在部门销售部全年任务指标是x万，截止到x月初，已经完成全年任务，截止到x月x日，我部共完成保费收入约x多万，超任务指标约x，；xx年，部门给我下达的任务指标是x万，截止到x月x日，我已完成保费收入x万。

下面是我的具体工作表现：

在思想上坚定\*\*信念，坚持\*\*理论的学习，积极向\*\*\*靠拢，定期撰写思想汇报。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

二、存在的问题和不足

在xx年的工作中，我取得了一定的成绩，使自己的能力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

1、思想不够\*\*，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。

2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后\*\*能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水\*。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

三、20xx年的工作思路和展望

xx年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加的困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年我将具体从以下几个方面着手：

1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。

2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

4、加大部门营销人员管理力度，保障部门业务稳定有序发展，争取全面完成公司下达的各项任务指标

5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在xx年我们会做的更好，xx支公司的明天会更加辉煌灿烂！

**保险讲师月度工作总结8**

在20xx年度的工作中，我在xx保险公司续期收费办的正确指导下，在我全与各位同事的共同努力之下，在公司内各部门人员的帮助与配合之下，我在今年的业务工作中取得了一定的成绩，较好的完成了公司所安排的各项工作任务。为进一步增强自身的工作能力，提升我自身的实际工作绩效，为我xx保险公司的效益提升作出努力。我特根据公司要求，结合20xx年部门工作实际，对我在20xx年度的工作内容进行如下总结，并制定出20xx年度的工作计划，现将总结计划报告如下：

一、20xx年工作回顾

在20xx年度，我2次提高当月综合达成90%以上，3次保单客户经营85%以上。突出达到了保险工作成效，体现了我部门的诚信服务，实际提升了我公司的保险续期收费绩效。较好地达成了公司制定的考核指标。

（一）紧抓工作实效，落实考核指标

在今年年初，我紧密结合部门上级\*\*要求，切合自身的工作实际，紧抓工作实效。将部门所部署安排的各项绩效工作进行了计划制定。我将\*\*安排的20xx年度的各项工作任务分解成为周阶段任务，达到周周落实，周周达成的绩效基础，有效的保证了自身对工作任务落实情况，以便在工作过程中做到及时的跟进与改善。

（二）强化全保工作，高效续保水\*

今年以来，我在紧抓工作绩效，认真梳理全保工作的同时，对于有退保意向的客户及时予以阻止，紧抓顾客自身利益实际，从客户的效益角度出发，对客户实施详细的讲解，使客户了解参保的利益和参保保障，提升客户的续保意识。并且，我还积极利用业余时间，主动学习了不同险种的承保范围、承保条件的续保管工作，逐步落实续保措施，使得我自身的保险工作得以稳固开展。

（三）增强部门管理，突出工作重点

在今年以来，我实际巩固了自身的部门管理\*\*，并学习了我部门的相关\*\*规范。严格要求自己按照公司规定，开展各校续保工作，提升自身的续保绩效。此外，我还紧抓公司所下达的管理规章\*\*和绩效考核办法，严格遵守部门\*\*，加强自身的续保理论基础，提升自身的业务能力，积极展开有效的工作。

二、存在的问题

虽在今年的整体工作中，我较好地完成了公司所安排的工作任务，达到了公司的考核绩效。但是在具体的续保工作中，我还存在有一些问题，阻碍了我部门续保工作的效益实现。例如，虽然我自身的业务素质良好，但是在工作中我持有形式部分化思想，没有切实部门工作实际开展续保业务。此外，由于长时间的从事续保工作，自身对于业务工作的实际实施有所放松，没有做到在劝阻续保工作中，没有切实联系客户实际，造成了少部分业务的流失。

三、20xx年工作计划

在20xx年度的工作中，我将紧密结合20xx年度工作实际，具体整改上一年度的工作不足，改善工作绩效，以更好地完成我部门来的工作中，积极鼓励自身的续保工作兴趣，进一步展开续保崔进工作，全面改善自身工作的主动性，提升自身的工作效率，提升自身的服务工作质量。并且，我还将紧密配合中支做好保全工作，实践关注客户的退保服务，在诚信服务的基础上，尽力做到退保劝阻，以维护公司利益，维持客户保障，真正做到双赢！

**保险讲师月度工作总结9**

一转眼已经是20xx年了，在这新年来临之际，回想自己一年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

一、工作内容

1、投保单的初审、登记、交单。

2、保单的领取，发放登记。

3、报表，包括各家\*\*公司本月截止到当天的数据报表、各渠道（各片区经理）本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表。

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记。

二、个人成果和不足的总结

1、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\*\*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，每天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家\*\*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，通过对数据的分析，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，那的收获就是学到了很多的知识，积累了一定的经验。

2、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case。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\*还有待提高。

三、明年的一个工作计划

1、继续做好先前的工作，听从\*\*的安排。

2、努力做好自己的本职工作，做好后援服务，为公司搭建一个更好的\*台。

3、继续努力的学习业务知识，提高自己的业务水\*。

过去的一切都只属于过去，在新的一年里，我要努力弥补做得还不够的地方，继续为公司创造出更大的收益！

**保险讲师月度工作总结10**

刚刚听过领导以及教师的汇报，我觉得自我的总结甚是肤浅，研究问题的角度以及深度还远远不够，下头的汇报若有什么不妥之处，会后还期望领导和教师们多多批评指正。

首先第一项是我的工作资料，

那么对于经代后援来说，它的任务也是十分繁重的，可是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下头几项资料：

1、投保单的初审、登记、交单

2、保单的领取，发放登记

3、报表，包括各家代理公司本月截止到当天的数据报表、各渠道(各片区经理)本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：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我的业务量，对于各位教师来说就是能够及时的了解自我的任务进度，做到心里有数，经过对数据的分析，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的知识，积累了必须的经验。

下头是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个小case，soeasy。可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。

第三部分是未来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

第二，努力做好自我的本职工作，做好后援服务，和各位教师为国华为经代搭建一个更好的平台

第三，继续努力的学习业务知识，提高自我的业务水平，那我期望有机会的话能够去听一听教师们的课程，因为很多东西自我去看和经过教师讲解，在理解上是有必须的差距的。

下头是个人感受(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，太多的事故问题的发生，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，经过与领导和教师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。作为一名刚毕业的学生，能够有机会来到国华工作学习，我感到十分的荣幸。做学生的时候期望尽早的参加工作，可是根本不了解职场，工作之后才有了一个清晰的认识，每一个人职场都有它特定的一个运作流程

**保险讲师月度工作总结11**

整个培训班职场布置非常到位，气氛感染力度强。除两侧上边悬挂“\*\*\*\*寿险精英培训班”、“欢迎\*\*寿险精英班学习”外，职场除讲台外其他三边都贴满了标语。标语不是手写的，而是特意从印刷厂印出来的。如：“展业是挖金子，增员是开金矿；访量定江山，收入论英雄”，等等，让学员感受到公司的职场文化。每个学员都将名字写好摆放于桌面上，每个组都做了“花瓣”将组名组呼写在其中并张贴上墙。后面墙上是龙虎榜，将各个小组的考勤情况张贴出来。4个助教老师统一服装，发型，上课期间都分别站在后面，观注着全场，观注着学员。

还有一个让我最有感受的是音响，有专人负责。无论是在小组的风采展示还是欢迎讲师上台，都能恰到好处的播放，将气氛推向高潮。

一年来，全科人员在院领导及科主任的领导下，紧紧围绕医院总体发展战略与科室目标任务，以科学发展观为统领，结合“三好一满意”活动，强化学习，团结协作，坚持理论联系实际，恪守以为人本的办事理念。不断提高人事管理工作的规范化和制度化水平，全面落实年初制定的各项工作任务目标，圆满地完成了人事科的全年的各项工作任务。

一、扎实推进人事制度改革，强化岗位聘用管理，不断提升医院人事管理工作的规范化与科学化水平。按照省委组织部门下发的关于事业单位岗位设置及岗位聘用管理有关文件要求，本着公平、公开、公正原则有序开展完成了20xx年全院的岗位设置及竞聘工作。

三、顺利完成了全院干部职工的工资调整工作，进一步增强了他们工作的积极性和主动性。一是依据年度考核结果，年初对全院年度考核合格在职人员进行了薪级工资调整和审批。二是根据医院业务发展需要，适时完成了对全院聘用人员岗位工资与院龄工资的重新核算及调整，有效地稳定了聘用人才队伍，

四、不断完善全院干部职工人事信息，使全院干部职工人事档案管理与相关人员信息管理工作更趋条理化。一是及时收集各类归档材料，并将材料进行整理、核对后按档案管理要求装入干部职工个人档案，确保了档案的完整性和连续性。二是完成了全院干部职工个人有关信息的录入以及医院人事数据库的及时更新与维护工作。

五、顺利完成全年医院专业技术任职资格的报考及评审相关工作，为医院专业人才梯队建设奠定了坚实基础。一是顺利完成了医院20xx年卫生类高级职务任职资格的考试报名、院内评审与材料报送等工作。二是顺利为医院各类(高中初级)专业技术人员办理了相应的专业技术资格证。

六、积极规范临时用工管理，为医院稳定发展提供必要支撑。一是每月按时为聘用人员发放工资、奖金，并为纳入医院人事代理(派遣)的聘用职工缴纳社会养老保险，从根本上解除了临时聘用人员的后顾之忧，极大增强了他们对医院的归属感和责任感。二是按时完成聘用人员变动月报表、劳动工资及福利统计报表等日常工作。

人事工作虽取得了喜人成效，但也存在一些不足：一是对已建立的规章制度落实不够。二是工作思路不够开阔，对人事工作中遇到的新问题、新情况还需加强进一步的学习和探究。

进入平安第一天，了解了一些大致的保险行业，保险业务员的推广和市场需求。由于以前的保险行业给人的印象比较差，售后服务的不到位导致人们对保险的不信任。大家别抱着投资保险是为了赚钱，投资多少将来拿多少，投入得多，将来拿的就多，投入的少将来获得的就少。

一般人觉得进入企业有了社保，医保等等就够了，这些仅仅只是最基本的社会保障，物价在不断上涨，满足不了人们将来的物质生活的需求和提高，前期的投资保障会为未来生活得到更好的保障。

说说平安公司和别的保险公司的差别，最基本的差别是售后服务问题，以前人们抱怨报了保险，事故发生保险赔偿金额要拖很长时间才会到位，今天进入平安，平安对售后服务问题要求是发生事故和重大事故，三个工作日之内资金到投保人的账户，这方面优于同行业的保险公司。

提醒大家在对于保险合同的签订，希望大家对保险合同上的每一个字每一个疑问都要咨询到位，慎重考虑合同上的要求是否满足自身的需求，很多保险公司的合同都存在缺陷，希望大家都考虑到位，签订保险合同要慎之又慎，别被保险公司钻了空子。

最后一点心得就是前期的保险投资是为了以后的获得，记得今天听了几个例子，是我们周边的，人家为孩子买了十年千万的保险，保险是逃税的合法手段，十年后可获得这笔本钱。

如今物价水平的上涨，生活水平需要提高，希望大家都学会一种理财，前期的投入就是后期的回报。在忙碌的同时，选择一份满足自身需求的保险，为家人投资，为自己投资，保险就是一种理财

大家要记住，投资保险，不要抱着想赚钱的想法，投资多少获得多少，花最少的钱，将风险降到最低，这就是保险。

第一天的心得，明天继续课程培训，大家晚安，做个好梦

不知不觉又到了一年的年终，\_\_年即将来临。即医院开业以来有收获、有不足、有感慨、有回忆，现将自己的工作总结如下：

**保险讲师月度工作总结12**

财产保险公司树立形象、打响公司品牌的第一年，更是我们xx支公司面临重重压力、攻坚克难的一年。

所以，在八月份我们在上级公司的大力\*\*和经理的正确\*\*下，克服了时间短、任务重、万事开头难等多重阻力和问题，经过全体员工的共同努力，在短短一个多月的时间内，我公司就招聘培训了一支年轻、精干的保险员工队伍，选择合适的地点建设了一个崭新的、功能齐全的保险分公司，并积极开展业务，收取保费xx万元，较好地完成了上级下达的任务指标。现将主要的工作情况总结报告如下：

>一、采取的主要工作措施

(一)艰辛筹备，积极拓展保险业务的新市场

xx财产保险公司决定在xx区筹建分公司，并委托xxxx担负这一重任。作为第一任分公司经理，xxxx可谓受命于危难之际，从8月28日开始，还是光杆司令一人的他就开始了千头万绪的筹建工作。

首先，确定公司的位置。位置选得好不好，对公司的形象、宣传和业务的覆盖面影响非常大。X经理跑遍了xx区的大街小巷，看遍了所有能够租赁的房屋，最后将公司地址锁定在xxX楼。选择这里作为分公司的所在地，更便于我们扩大宣传面，与车主进行面对面的交流和沟通，更利于我们开展财产保险业务。

其次，对房屋进行改建装修。X经理带着装修队伍，按照上级公司的规定和分公司的规范化要求，三番五次地对还是毛坯房的租凭屋进行了实地考察，几次进行

第三，招聘培训公司人员

公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。X经理在做好公司硬件筹备工作的同时，积极在社会上物色招聘优秀的保险人才进分公司。从8月1日开始，公司内勤人员、公司业务员等一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了xx财产保险的行列。分公司并于X月X日至X日，集中时间对全部人员进行了上岗前的业务培训。

第四，分公司顺利通过上级验收。

(二)确立工作重心，在竞争中寻找保险业务的突破口。

1、分析形势，确立工作重点。20xx年年底，我公司才刚刚成立，为尽快开展工作，X经理确立的工作重点是：建立良好的社会关系,提高员工的业务素质，抓好公司的内部管理。把巩固车险和企业财产保险、拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重。

在竞争中求生存，在竞争中促发展。xx地区现有3家(\*财保、\*人寿、太\*洋保险)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司，无形中对我们刚成立的保险公司形成了强烈的竞争压力。我们惟有保持沉着冷静，客观面对现实，积极寻求对策，与竞争对手们赛服务水\*、赛业务能力、赛奉献与付出，才能从已有的保险企业中脱颖而出，用实力赢得保险人才的加盟，赢得“回流”保险业务，才能在保险竞争中屹立不倒。

2、找准突破口，加大市场占有面。根据xx区20xx年的保源情况，X经理经过仔细的分析研究，把摩托车保险、船舶、学校、幼儿园的人身意外险作为今年零散性险种突破口，与交警等\*\*\*\*联系，请他们帮助协调，帮助\*\*摩托车保险业务。目前，此事正在进一步的协商中。

3、狠抓理赔，提高服务质量。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，大力加强诚信建设，培育保险诚信意识，强化了失信惩戒机制。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，公司始终坚持派人在第一时间赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便和服务，取得了广大保户的信任，为我公司将来拓展市场提供了保障。

努力提升保险工作的管理水\*保险竞争越来越激烈是不争的事实，这就要求我们在公司管理上要全面提升水\*。如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进?这是X经理经常思考的问题。同时，也是我公司每一名员工必须思考的问题。

为了迅速在已有三家保险公司的xx区立足，我公司全体员工在X经理的带领下，一是加强与保户的接触和沟通，密切公司与保户之间的联系;二是在日常管理中，认真严格执行上级制定下发的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，并用各项规定规范和约束员工的具体行为;三是积极有效的开展工作，对每一份保单、每一次理赔，都做到严格把关，认真审核，既不损害保户利益，也不让公司受到损失。

(四)以人为本，培育和建设优秀的保险职工队伍。

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。但保险工作是靠每一位保险员工做出来的，如何让他们始终保持良好的工作状态，广泛服务于社会的各个阶层和人们生活的各个方面?这也是我公司经常考虑的问题。

我公司率先从\*\*做起、从公司成立之时做起、从进公司的那一刻做起，用雷厉风行、求真务实的工作作风，用吃苦耐劳、乐于奉献的工作态度，用严于律己、诚信为本的做人原则，用爱岗敬业、熟练精湛的工作能力，取信于民、赢取客户。同时，公司还从各方面严格要求员工，时刻让职工保持危机感，让职工深深了解与市场“共存\*\*”的深刻道理，彻底改变“观望”的态度，以更加积极主动的姿态参与市场竞争。经过几个月的磨练，我公司职工队伍经受了锻炼和考验，正朝着优秀的目标迈进。

>二、存在的不足的问题

(一)公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

(二)面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，有部分同志对条款不是很熟，在业务开展过程中还存在一定的问题，少部分员工有思想惰性，还要加强这方面的思想教育工作。

**保险讲师月度工作总结13**

一年来，在公司\*\*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汉到能够\*\*从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无\*\*行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了\*\*和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

>一、努力提高了\*\*素养和思想道德水\*

积极参加上级公司和支公司、本部门\*\*的各种\*\*学习、主题教育、职业教育活动以及各项\*\*活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的\*\*方向，从各方面主动努力提高自身\*\*素养和思想道德水\*，在思想上\*\*上都有所进步。

>二、努力提高了业务素质和服务水\*

积极参加上级公司和支公司、本部门\*\*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，不断提高了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、>较好地完成了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。能够积极主支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\*\*的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得\*\*和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工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。

**保险讲师月度工作总结14**

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自我定下的岗位关键词，在20xx年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自已的实际行动证明自我能做的更好!

在XX年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和期望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水\*比起来，此刻的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每一天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔能够极大助力工作的财富，要明白专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却十分关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自我一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自我工作的同时，透过理论与实践相结合的方式来进一步充实自我，从技术层面提高自我的业务潜力。

“百尺竿头，更进一步”。20xx年，我必须会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位\*\*和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**保险讲师月度工作总结15**

XX年是xxx寿险市场竞争更加剧烈的一年，同时也是xxx个险发展主要的一年，xxx个险在中支公司总经理室的准确引导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项请求，紧紧缭绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明白经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成就。为了给今后工作供给有益的借鉴，现将xxx个险XX年的工作情形和XX年的工作打算汇报如下：

一、XX年的经营结果和工作总结

截至12月1日，xxx个险在全部业务同仁、内外勤的共同尽力下，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，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至12月有营销\*\*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，\*\*x人。实现了业务范围和团队人力的稳固。

回想XX年走过的过程，凝集着xxx太保人坚强\*\*，执着拼搏的精力，缭绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状态，我们积极调剂思路，跟上公司发展的节奏，重要采用了以下具体工作办法：

（一）从思想上坚定信念，明白方向，充足认识市场形势，抓住机会，直面挑衅。

今年xxx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特殊是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xxx个险高低充足懂得上级精力，认识到决不能被动地围着市公司的打算指标转，而是应当积极地开辟市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展成果。我们应用各种机会，改变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们重复强调，取得事迹占据市场才是基本，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领一块市场。只有建立起发展的新观念，不断占据市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才干在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，\*\*了发展观念，才为xxx个险从基本上加强了凝集力，xxx个险浮现出积极自动，健康向上的精力面孔。

**保险讲师月度工作总结16**

我加入xx保险这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感今年是xx公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确\*\*下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为xx公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作状况做一个简要的回顾和总结：

一、个人发展及工作完成状况

做好\*\*人服务工作，帮忙他们填单，算保费、业务讲解、需求分析、做客户工作，同他们建立了良好关系，也为我去xx营销部工作奠定了基础。xx营销服务部挂牌营业后，我全身心地投入到基层营销工作中，独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场地；有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中；同时还陪同\*\*人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时用心沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。

二、存在的问题和不足

思想不够\*\*，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于留意谨慎，习惯依靠经验决定；不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼；管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改善。由于管理时间不长，管理潜力还有些欠缺。期望以后\*\*能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理潜力，提高自己的工作水\*；和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也期望能透过公司的各类活动，增加交流的机会。

三、今后的工作思路和展望

增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理潜力；注重团队意识和大局意识。用心工作，正确应对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设；深入了解营销人员的生活、工作、学习状况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度；加大部门营销人员管理力度，保障部门业务稳定有序发展，争取全面完成公司下达的各项任务指标；提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在xx年我们会做的更好，xx支公司的明天会更加辉煌灿烂！

**保险讲师月度工作总结17**

半年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极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，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理\*\*，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，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，\*\*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”、“xx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xx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\*险：一是一如既往地做好学\*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\*\*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\*险市场的稳定与人保公司合作进行学\*险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学\*险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校\*\*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\*\*下，加强与市教育局\*\*的联系，取得了市教育局\*\*的大力\*\*，使今年的学\*险续收工作顺利完成打下坚实基础。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\*险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xx万余份学\*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\*险工作，最终在xx月份圆满完成了学\*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情况，上门拜访意外险保费在xx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\*\*。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情况下，做好企业的售后服务工作。\*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情况下，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\*\*\*\*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\*时积极走访企业，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情况等，而最终达到促单的目的。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。

四、综合拓展部工作

今年在总公司的指导下从营销部招募了xx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xx万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，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。

五、建议

一是在当前各项\*\*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，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以\*\*。二是建议公司\*\*多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮助。

六、下半年工作思路

1、做好学\*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，特别是一些\*\*业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，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\*\*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。

**保险讲师月度工作总结18**

车险业务管理部按照既定的工作计划与安排，理赔工作主要围绕业务培训和强化管理等方面做了几项重点工作。

>一、主要工作及成效

（一）加大了理赔业务的培训力度，采取“定期和集中”的视频培训方式对全省理赔客服人员进行了全方位的业务培训。一是针对询报价工作中存在的问题，\*\*了询报价专项培训，在规范询报价工作的基础上对实际操作做了重点提示，同时结合定损工作传授了部分典型车辆的配臵和配件更换经验；二是针对现场查勘工作中的问题和薄弱环节，结合总公司的《车险现场查勘环节执行手册》和《理赔实务规程》\*\*了《车险现场查勘操作规范与要点》专项视频培训，总结和归纳了现场查勘的九个重要节点、现场查勘的八项准备工作、现场查勘拍照的五要求和五步曲，并对现场查勘记录的规范撰写、常见事故现场的查勘要点、主要风险点的查勘要点和疑点案件特征及对策进行了详细地讲解；三是结合总公司近期将推出的简易赔案项目，完成了《车险简易赔案项目及实务操作简介》转培训。

（二）加大了理赔内勤的轮训力度，采取“面对面、一对一”的现场培训方式，以系统操作、单证收集、简易赔案理算、未决赔案清理等为培训要点，先后对秦皇岛、廊坊、唐山、沧州等机构的理赔内勤进行了较为全面和系统的培训与指导。本次轮训将对规范操作、提高质量和效率起到积极的促进作用。

（三）完成了“1000元以下车险赔案免现场查勘方案”的论证，从不符合保监要求并会影响信誉和服务水\*、不符合总公司规定并会影响第一现场查勘率、客户上传损失照片缺乏操作性并会导致结案率指标的恶化、损失1000元以下难以界定并存在一定的道德风险等四个角度做了分析和阐述，得出了暂不宜推行此方案的结论，并对加强理赔服务、改善服务水\*提出了建设性的意见。

（四）\*\*学习、探讨了XX省分公司车险业务的管理经验。

>二、存在的主要问题

各机构理赔客服中心存在的普遍问题集中体现为“责任心差，执行力弱”；而省公司车险部存在的突出问题则是“管理薄弱”。

（一）责任心差。概况地讲，责任心差就是“三个缺乏”，一是缺乏实事求是和一查到底的精神，二是缺乏对自己负责、对公司负责的精神，三是缺乏深入学习和钻研理赔业务的精神。表现在具体工作中就是：对事故现场没有按照规范要求仔细查勘，更多的是流于形式、走了过场；对于可疑案件没有深入\*\*和核实；对于现场痕迹不吻合的案件简单以加免30%处理等。对工作的不负责就是对自己的不负责，就是对公司的不负责。理赔员工走马观花和松垮飘浮的理赔工作姿态折射出公司当前缺乏学习和钻研业务的风气。“魔高一尺，道高一丈”。如果我们的理赔业务、理赔经验做不到与时俱进，达不到“一丈”，我们就无法有效地\*\*理赔风险，就无法有效地遏制保险欺诈。

（二）执行力弱。概况地讲，执行力弱就是“有令不行，有禁不止”，表现在具体工作中就是：规范培训之后依然我行我素，对省公司提出的工作要求臵若罔闻。比较典型的是保定中支的一个可疑赔案，车险部发现问题后及时进行了研究，并于XX月XX日给XX中支相关人员下发了邮件，要求对此案的查勘、定损工作写出详细的情况说明。但时至今日，省公司仍然未接到任何反馈的信息，导致赔案长期在系统滞留。公司执行力弱的状况阻碍了公司业务的正常管理，延缓了精细化理赔管理的进程，不利于公司的长远发展；同时，省公司管理力度和\*\*的长期弱化将会助长不良风气的蔓延，将会加大日后整改工作的难度。“开好头，起好步”有必要提到公司重要的议事日程。

（三）省公司的理赔管理较为薄弱。公司当前“人员新、业务生、经验少、问题多”的现状亟待加强管理和指导。但省公司车险部当前“人员数量少、日常事务工作多”的特点分散了管理精力，导致无法深入发现问题，即使发现了问题也无法深入和系统地解决问题，从而影响了车险理赔工作的整体进程；同时，管理力量的分散也导致了车险部本身执行力的弱化，突出表现为“既定计划无法如期实施和完成”，部分工作还停留在脑袋中、嘴巴上，没有落实到手上、脚上（例如：九月份提到的加强员工思想品德和职业操守教育、制定强化理赔管理举措、建立查假打假奖励机制等）。长此以往，将不利于公司的长远和健康发展。

>三、下一步的工作举措及建议

按照车险部确定的“以规范培训为基础，以奖惩\*\*为保障，以宣传教育为引导，以落实执行为\*\*，确保管理的效果、赔案的质量、风险的管控、效益的提升”的工作思路，我们将在今年最后两个月全面抓好车险业务的管理工作。

（一）坚持业务培训不放松，全面加强车险业务规范操作的培训。我们将有效利用工作之余的\'时间，按照既定的培训计划，以车险流程重点环节为目标，做好业务培训工作，为明年车险理赔的精细化管理打下坚实的基础。

（二）以业务标准化操作为核心，以提高理赔质量、理赔效率和客户满意度为目标，制定和完善车险理赔业务的奖惩管理体系，全面加强执行力建设，开好头、起好步，为公司的“二次创业”扫清障碍。

（三）密切关注考核指标，确保指标达成率的最大化。距离年终收尾仅有两个月的时间，我们将密切关注总公司设定的考核指标，全面加强指标管理，力争指标达成率的最大化，特别是加强未决赔案的清理力度，确保结案率指标的最优化。

（四）研究制定明年的管理思路、工作计划。20xx年，公司的车险业务面临诸多的不确定因素，商业车险条款\*\*势在必行，对我们的理赔工作提出了严峻的挑战；同时，伴随市场主体的日渐增多，市场竞争将会进一步加剧。我们将结合公司的实际，对标市场主体，研究制定20xx年车险业务的管理思路和工作计划，形成“内部管理顺畅、外部竞争有力”的良好态势，确保公司车险业务综合竞争力的全面提升和步步为营。

**保险讲师月度工作总结19**

时间一晃而过，弹指之间，xx年已接近尾声，过去的一年在\*\*和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果。

近一年的工作中，我通过实践学到了许多保险的相关知识，不断的学习逐步提高了自己的能力。因此，在新的一年里，我希望通过磨练不断学习和实践，做好个人工作计划，不断增加自己的经验和见识，争取使自己的办事能力提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

首先，在xx年的一年工作中，自己在xx工作中的各项技能都有了很大的提高。工作中遇到实际问题的处理能力有了很大的提高，同时在xx工作中也对整个xx方面的知识有了更深刻全面的理解，而这些通过实际工作所获得的能力，给自己以后的工作积累了宝贵的经验，有利于以后的工作开展。

其次，在工作中难免会遇到各式各样的问题和困难!在遇到问题时，首先找出问题的本质，然后找出最佳的方法去解决问题;在遇到困难的时候，不是一味的去强调困难的难度系数，而是用积极的态度去面对困难，想办法去克服。在遇到每一个有问题、有困难的事情，努力去处理它、克服它。在这整个过程中，对我自身而言，都是一个学习的过程!解决问题和克服困难的同时，自己的综合工作能力，得到很大的提高。

——保险公司个人工作总结

保险公司个人工作总结

**保险讲师月度工作总结20**

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\*\*的全面\*\*、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，经过扎扎实实的努力，圆满地完成了20xx年的工作。

进取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\*\*、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、\*\*创新，应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，公司坚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\*\*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：万元。其中团险万元、银保：万元、个险：万元、续期：万元、特需：万元。在去年的基础上更上一层，该成绩的取得离不开上级公司的正确\*\*和互动部员工的大力\*\*。

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\*\*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\*\*，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续坚持较好的发展态势，必须进一步\*\*思想，更新观念，突破自我，逐渐加大团队的发展和市场营销力度。新的一年我将以饱满的活力、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\*\*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，我们公司必须能够创造出更加辉煌的业绩!

**保险讲师月度工作总结21**

我叫XXX，XXXX年X月出生，XX文化，20xx年X月参加工作，一直在\*人保财险XX省XX市XX区支公司工作，其中20xx年10月至20xx年1月抽调到上级分公司财务中心部门工作3个月。自参加工作以来，在支公司的正确\*\*下，在各位同事的帮助\*\*下，我按照支公司的总体工作部署和工作要求，以科学发展观为指导，认真执行支公司的工作精神和工作方针，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在本职工作岗位上认真履行职责，较好地完成工作任务，取得了一定的成绩，获得支公司\*\*的肯定和职工群众的满意。现将自己5年来的工作情况具体总结如下：

一、学习\*\*，提高\*\*思想觉悟

5年来，我认真学习\*理论、“\*”重要思想、科学发展观和\*的\*精神，认真学习国家法律法规和支公司的各项\*\*规定与工作纪律。通过学习，我切实提高了自己的\*\*思想觉悟，在思想上与支公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观、价值观和\*\*观，树立全心全意为支公司服务的思想，增强了履行岗位职责的能力和水\*，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成各项工作任务，取得良好成绩。同时，我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，服从支公司的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务;在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，获得了支公司\*\*与职工群众的一致肯定。

二、学习业务，增强业务工作本领

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我工作范围较广，涉及保险业务的方方面面工作，主要是财务统计工作，除了掌握保险基本知识外，要着重掌握财务、统计、税务及国家相关法律、法规与\*\*知识，只有学好了这些内容，掌握这些知识与技能，才能做好自身本职工作，提高工作效率，保证工作质量。为此，我\*时十分注重业务学习，除参加支公司安排的业务学习和培训外，我充分利用业余时间学习财务、统计、税务及国家相关法律、法规与\*\*知识，经常翻阅保险业务方面的书籍，切实提高自己的业务知识与工作技能，适应保险业务工作发展的需要。由于自己\*时注重学习，切实提高了自身业务素质，掌握了从事本职工作必备的基础理论知识，具有从事本职工作的岗位能力和技能。5年来，我充分发挥自己的业务特长，能够\*\*完成支公司布置下达的各项工作任务，确保把工作做好，提高工作质量，在各项工作中取得优良成绩，所经手的业务工作基本没有出现差错，获得大家的满意。

三、刻苦勤奋，全面完成工作任务

我在支公司主要从事内勤工作，工作范围较广，业务事情较杂，但这些工作都与支公司的整体工作紧密相关，对于维护支公司的正常工作秩序、促进支公司经营业务发展具有重要意义。为此，我切实按照支公司的工作要求，刻苦勤奋、认真细致地把每一项工作做好，提高工作效率和工作质量;同时树立服务意识，认真做好服务工作，促进公司经营业务发展。

1、认真细致做好各项日常工作

我按照支公司工作要求，结合自身岗位职责，认真细致做好以下各项日常工作：一是每天开具保费\*\*，清分保险单、\*\*;填制资金日结表，与出纳进行原始凭证交接。二是统计上报当日任务、负责做业务周报表、月报表;统计业务人员任务;负责应收保费的核对催收。三是做好财务单证的领取、登记、发放、回收和档案装订管理工作，做好每个月\*\*手续费的结算支付和\*\*开具工作。四是负责保险费收取、支票开具(赔款支出、费用支出、上划资金)，到银行进帐、取银行对帐单、回单、利息单等相关事宜工作，每月15日之前做好申报税款的有关手续工作。五是做好每个月职工工资薪酬发放和办公室各种文档打印工作。20xx年2月至今，我主要做以下日常工作：一是负责每一天的POS机刷卡保费收入，统计上报当日任务，负责做业务周报表、月报表。二是做好应收保费的核对催收，对每一天的保费收入做日清日结的收付。三是做好财务单证的领取、登记、发放、回收和档案装订管理工作，做好每个月\*\*手续费的结算支付和\*\*开具工作。四是每月15日之前做好申报税款的有关手续工作。五是做好每个月职工工资薪酬发放和办公室各种文档打印工作。

2、严格要求提高工作质量

我的工作范围广，时间紧，要求高，我严格要求自己，务必按照支公司的工作精神和工作要求，认真细致地在规定的工作时间内、高质量地完成工作任务，为支公司的经营业务发展作贡献。一是明确工作目标。我以支公司的工作需求作为自己的努力方向，以工作的准确与高质量作为自己的奋斗目标，始终把自己的利益和支公司的利益结合在一起，把自己的\*\*和支公司的\*\*结合在一起，从支公司的利益出发认真做好工作，切实维护支公司的整体利益。二是发扬刻苦精神。我发扬支公司“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神，做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，要求自己该日清的工作，一定要做到当日工作当日完毕，该月清的工作，一定要做到当月工作当月完毕。碰到任务重、时间急的时候，我自觉加班加点，那怕直至深夜也要把工作做完。由于始终严格要求自己，参加工作5年来，我全部按时完成工作任务，决没有因自己工作的延误，而影响支公司的整体工作和大局工作。三是讲究工作质量。我切实把好各项工作关，注重各个环节，抓住每个细节，认真细致做好各项工作，对每份单据、每张报表、每个资料，都认真做、仔细核对，确保正确不出差错，确保不能损害支公司和每个职工的利益，使自己所做的每一项工作经得起上级\*\*的检查和时间的考验。由于自己注重讲究工作质量，合法合规意识浓厚，5年来自己所经手的工作没有出现大的差错，在支公司\*\*和职工群众中赢得了良好的口碑。

3、热情真诚提供优质高效服务

我摆正自己的位置，始终树立服务意识，热情真诚为支公司、\*部门和职工群众提供优质高效服务，坚持做到“四个不让”：不让工作在我这里受阻，不让差错在我这里发生，不让来办事的职工群众在我这里受到冷落，不让单位的形象在我这里受到损害，使来办事的职工群众感受温馨，享受优质高效的服务。通过自己的优质高效服务，获得大家的满意，全面提升工作效率和工作质量，促进各项工作的发展。同时，我强化时间观念和效率意识，坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习，抓紧时机、加快节奏、提高效率和工作进度，促进各项工作发展，为支公司发展、各项工作迈上新台阶，作出自己的努力。

四、严格要求，培育良好工作作风

干工作除了业务知识与技能外，更主要的是工作作风。我从事保险内勤工作，以良好的工作态度对待每一个人，做到和气、关心、体贴、温暖。工作中承担自己的责任，认真对待每一件事，对待每一项工作，负责到底，做好任何工作。对自己做到技能精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，全心全意为支公司服务，把自己的爱和真情奉献给支公司。在培育良好工作作风的同时，我加强自己执行力建设，使自己成为支公司卓越执行型团队的一员，做到在思想上、\*\*上、行动上与支公司保持高度一致，不折不扣地贯彻执行支公司的方针\*\*、\*\*规定和各项决策部署;善于把支公司的精神落实到具体工作中，以取得实际成效，促进工作发展。

五、创新卓越，促进工作发展

创新是做好工作、取得工作成绩的基础;没有创新，意味思维僵化、工作守旧，不可能促进工作发展，取得工作成绩。随着市场经济形势的不断发展，随着保险同业竞争的日趋激烈，上级保险部门对保险各项管理工作不断提出新要求，人民群众对保险业务工作不断抱有新期望，在形势逼人、机遇和挑战共存的情况下，我按照支公司的工作精神，结合自身岗位职责，做到积极创新，大胆\*\*思想，大胆变革求新，实现工作突破，促进工作又好又快发展。要追求工作卓越，必须树立\*\*意识，坚持“一丝不苟、精益求精”，务求工作卓越、万事\*\*，按时完成工作任务，提高工作效率，确保工作质量，以自身的卓越工作、骄人业绩，使各项工作上新的台阶，不断取得新成绩，作出新贡献。在创新卓越，促进工作发展的同时，我感恩支公司、忠诚支公司，心中树立一个理念，既然支公司让我从事这份工作，我就要出以公心，不计私利，兢兢业业，全力做好工作，不辜负支公司的期望;要做到象“春蚕吐尽青丝、蜡烛燃烧成灰”，兢兢业业、默默无闻做好自己的本职工作，干出优异工作成绩，回报支公司对我的关怀、教育和培养。

六、廉洁自律，确保\*\*人生

我作为一名保险内勤人员，时刻与经济打交道，做到廉洁工作是十分重要的，这既是支公司的要求，也是职工群众的希望。为此，我认真贯彻落实上级保险公司的\*风廉政建设和\*\*倡廉精神，认真学习支公司的内控精神和相关\*\*规定与工作纪律，努力提高自己各方面素质，在工作上，做到洁身自好，清正廉洁，决不跟\*\*风气沾边;在生活上，发扬勤俭朴素、艰苦奋斗的优良传统，决不奢侈浪费，过健康有益生活;在思想上，培养健康的生活情趣，树立良好职业道德，做到遵纪守法，努力打造自己\*\*人生。

五年来，我认真学习，努力工作，虽然在思想觉悟和业务知识上有了很大的提高，自身业务技能较为精湛，完成了全部工作任务，取得了良好的工作成绩，但是与支公司\*\*的要求和职工群众的希望相比，还是存在一定的不足与差距，主要是学习还不够抓紧，工作规范化精细化有待提高，这些存在的不足与差距，需要在今后的工作中切实加以改进和提高。今后，我要继续加强学习，努力实践，按科学发展观的要求和支公司的工作精神，求真务实，开拓创新，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水\*，为促进支公司健康、持续、快速发展，做出自己应有的努力与贡献。

**保险讲师月度工作总结22**

20xx年是人保财险\*\*的关键一年，是应对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。这一年是我在人保财险工作的第四个年头，在这四年里公司\*\*和同事对我的帮忙让我不断的成长。下方结合我的具体工作，给20xx年的工作做一下小结

在工作思想方面，用心贯彻省、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，紧紧围绕“立足\*\*、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、\*\*创新。用心认真参加公司\*\*的各项学习，并且细心领会，化为自我的思想武器。作为一名展业人员，自我的一言一行也同时\*\*了公司的形象，所以更要提高自身的素质水\*，高标准的要求自我，加强自我的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店持续良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费\*\*结算;无论是核保的\*\*变动还是理赔系统\*台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争十分激烈，比如\*\*的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们能够在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格\*\*高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了必须的进步和成绩，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善。在新的一年里，我将认真学习各项\*\*规章\*\*，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水\*，为公司的发展做出更大的贡献。

**保险讲师月度工作总结23**

墙上的时钟滴滴答答，敲击在心房，缓慢有声的时间冲日常工作中溜走，在我们客服部，每天的日常是激烈的沟通交流中，每个人都在为了工作而努力，我也是其中一员。一年的工作汲取了一年的知识经验让我吸收，让我有了更广阔的视野有了全新的感受。

我在岗位上过去还有些生涩，毕竟我们工作做的不是非常好，总是有些地方做的不够好，有些地方做的欠缺，需要我不断弥补，但是人需要的是改善和努力，提升，而不是一味的去加油补充，做保险客服就要有抗压能力，就要能够解决保险相关的问题，我今年进入的公司，有两周的学习时间，学习的是保险相关的知识，一开始我并不想学，认为做客服的挺简单，只要有资料就行，因为我做过其他客服，觉得自己有经验，有一定能力可以做好，能录做出一番事业，但是却没有想到的是自己居然并没有自己想象中的那么优秀，返现原来自己有这么多的漏洞和缺陷，需要一点点弥补。

工作过了才知道过去的自己的浅薄，有了一年的岁月敬礼，收获的是沉稳和踏实，淘汰的是自傲和无知，我不再如同过去一般只知道沉默只知道寂静，现在已经有了新的开始，有了全新的感受，做保险就必须要全面了解保险，解决保险问题，和一些客户买了保险后应该如何去做，任何时候都要给自己更多的动力，毕竟工作病逝是那么好做，保险行业也存在竞争，也需要做好全面工作，我们客服同样要尊重客户，并且要做到真实可靠任何虚假无知的回答都有可能造成严重的后果，我们必须要为自己的工作做好全面的改善。

对于未来我也有了新的安排，那就是继续学习，保险业务知识，毕竟不怕学的不多，就怕自己学的不够好，不能忘记自己的工作任务，不能让自己在工作中感到麻烦，毕竟人生需要的是提升自己的能力改变自己的实力，让更多的客户来购买我们的保险，诚信这是一件非常重要的申请，在工作中我们的经理也时刻提醒我们要重视自己所说的话，不能有丝毫的松口。

在岗位上每个工作都要时间去做，每件事情都要我们全力去做，客服要的是不断的与客户沟通，加强交流从而去解决客户的问题，毕竟现在很多客户都已经购买了保险这些都是我们要重视的。一旦我们作为客服的做的不够好就就会影响到客户对我们公司的信任，失去了信任就会失去一切，这对公司的信誉打击严重，所以我们要做的就是应对所有有问题的客户给他们答案，避免出现大问题，大纰漏。

**保险讲师月度工作总结24**

20年的工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确\*\*下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服工作取得了一定的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水\*也有了一些根本的提高。公司通过开展集中、\*\*的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水\*，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

一、在\*\*建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理\*\*

1、主要从”内强素质、外树形象”着手，通

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！