# 保险公司年终总结十四篇

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-08-09

*中文单词，发音是Zǒngji&eacute，它的意思是概括起来。 以下是为大家整理的关于保险公司年终总结的文章14篇 ,欢迎品鉴！【篇1】保险公司年终总结　　我已在xx保险公司工作x个年头。在同事和领导的热情帮忙下，经过x年的历练，已从当年...*

中文单词，发音是Zǒngji&eacute，它的意思是概括起来。 以下是为大家整理的关于保险公司年终总结的文章14篇 ,欢迎品鉴！

**【篇1】保险公司年终总结**

　　我已在xx保险公司工作x个年头。在同事和领导的热情帮忙下，经过x年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户带给很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结群众，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下头是我对2024年工作状况的总结。

　>　一、不断学习，参加培训，使业务水平不断提高

　　学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自我的业务水平，我用心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。

　　>二、提高觉悟，在思想上政治上不断提高

　　一向以来，我都持续着用心取的心态，用心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提高。

>　　三、按规章制度办事，提前完成公司各项任务

　　我始终怀着一颗为公司谋利的心，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，坚持礼貌用语，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。平时的工作中，我一向做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，用心完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够用心主支动关心本部门的各项营销工作和任务，用心营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

　　总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一向走下去，鼓足干劲，履行自我的工作和岗位职责。在这一年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了必须的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自我与最优秀的伙伴相比，还存在着必须的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

**【篇2】保险公司年终总结**

　　一年来，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，以减少业务的逆选择，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---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--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情况，上门拜访意外险保费在---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情况下，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情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

**【篇3】保险公司年终总结**

　　这次我非常荣幸参加了公司组织的20\_年新员工岗前培训班，首先要感谢公司给了我这次培训的机会，作为中国人寿的一员，我十分珍惜这次培训的机会，因为它不仅是我职业生涯的加油站，更是人生道路上实现服务公司、自我价值的重要一课。因此我也很认真地对待这十二天的学习生活，为这次的培训做了充分的准备，公司对此也非常重视，体现了“使员工更出色，让公司更卓越”的培训理念。

　　通过这次培训我了解了，我们公司一直秉承“成己为人，成人达己”的“双成”理念，把它视为核心文化，是国寿的灵魂，正是在这个理念的熏陶下，一代又一代的国寿人将理念付诸于实际，就像司歌中所唱的，把爱心和真情送给每一个人，让人们切身感受到国寿的人情味，同时也树立了在公众心目中的美好形象，提升了社会知名度和美誉度。双成文化诠释了公司内部管理、公司和客户关系、公司和社会的关系、公司和竞争对手的关系，以及公司与其他行业合作者的关系。这种双向的关系，能让国寿不断地得到完善，才能更好地服务客户和社会。

　　今天，能成为国寿这个大家庭中的一份子，我感到非常的荣幸，我为我是一名国寿人而感到自豪，因为双成文化给了我很深的感触，从中领悟到很多的道理，增强了我的使命感和责任感。我的岗位是理赔岗，理赔这部分是公司的出口，是保险环节中非常重要的一部分，理赔金额的多与少，服务态度的好与坏，直接影响着客户对我们公司的印象，这时突然明白这个工作非凡的意义，觉得自己身上的责任重大。在今后的工作中，我一定牢记“双成”的核心理念，做到以客户为本，用的工作热情，回报客户对我们的信赖和支持，以的精神面貌和严谨的态度对待我的工作，将双成文化发扬光大。

　　此外我还懂得了保险在我们生活中的重要性，在我们的生存环境中面临着太多的风险，意外、疾病等等，随时都有可能威胁着生命，保险可能不会帮我们真的解决什么，但至少可以帮我们保持现有的生活不变。保险，把未来不确定的风险转化为现在的保费支出，用较少的钱来规划未来。保险，用一定的经济支付来换取风险的转移和获得经济补偿。最重要的一点认识保险是人类经济生命的延伸。

　　我还明白了团队协作的重要性，一个人不可能脱离群众而单独存在。在一个组织之中，很多时候，合作的成员不是我们能选择得了的，所以，很可能出现组内成员各方面能力参差不齐的情况，要加强与他人的合作，首先就必须保证集体成员是忠诚的，有责任心的，有意志力的，而且，还要有着对于自身团队的荣誉感，使命感。必须信任团队的所有成员，彼此之间要开诚布公，互相交心，做到心心相印，毫无保留;要与团队的每一个成员紧密合作，直到整个团体都能紧密合作为止;分析每一个成员完成工作的动机，研究他们的迫切需要，针对他们的动机和需要，集思广议，多听听别人的建议，不要一意孤行，俗话说：“人心齐，泰山移。”同时，也要有的风范，工作上对成员严格要求，在生活上也要关心成员，做好团队成员之间的沟通和协调工作，使整个团队像一台机器一样，有条不紊地和谐运转。所以，学会与他人合作，发挥团队精神在具体生活中的运用，可以使我们收到事半功倍的效果，可以使我们的工作更加良好地向前发展。

　　正是这次培训唤醒了沉睡中的我，面对自己的人生如何选择，如何定位，如何更快的融入国寿这个大家庭等等，我开始感觉到有了方向，心里也有了想法，对人生充满了自信和喜悦。总之，岗前培训给了我一次人生定位的机会，赋予了我很深的意义，人生不如意之事常有，有时会碰到不如意的事，也有困难打击的时候，而每当在这个时候，我都会想起“我相信”这首歌，这样我都会让每一次挫折成为我成长的机会。最后，我想说，有成就时不要骄傲，遇到困难挫折时，要对自己说，相信自己，当这一切过去，我们将是第一!

**【篇4】保险公司年终总结**

　　光阴似箭，转眼间\_\_\_年即将进入尾声!作为保险公司一份子来说，首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的赞助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将20\_\_年工作结如下：

　　1、进步自身素质，履行本身的职责。

　　今年2月份我步入到\_\_保险公司，从事保险这个陌生的行业。对付一个刚走出校门从事新型行业的卒业生来说，将会面临更洪水平上新的挑战和考验。为了适该当前工作的必要，应该时刻把学习放在第一位，进步自身综合素质，分外是加强保险方面的知识，做一个真正的保险人。

　　做为办公室一名机要员来说，主要工作便是上传下达、文件治理、档案治理以及零碎的事情，这些观似简单的事情，做起来却必要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导观时，文件是一遍又一遍改动，一遍又一遍打印，甚至让自身灰心烦燥，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真观待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不够道的，达到了培养耐心的优越目的。态度抉择一切，在工作中我会继承尽心尽力做好本身的事情。

　　2、执行做好领导交办的任务。

　　做为自身来说，除了做好本身份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极共同领导支配的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，进步了做事效率。

　　3、在工作中存在的问题。

　　在这一年中，存在着许多不够之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作措施，短缺对保险理论与业务知识的深入了解。在往后的工作中，我会加倍积极尽力进步本身，继续总结经验教训，让本身的不懈尽力创造应有的代价。同时，在工作中如有纰谬的地方，还需领导批评指出。

　　我笃信，在领导干部正确指导和全体员工的配合尽力拼搏下，\_\_保险公司会做的更大、更强、更辉煌!

**【篇5】保险公司年终总结**

　　转眼我到公司工作已接近一年了。在这不到一年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮助、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作，个人素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这一年的工作生活，收获颇丰。现将我这一年来的学习工作情况总结如下：

>　　一、加强学习，提高素质

　　首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，通过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

>　　二、踏实肯干，完成工作

　　在公司工作的一年中，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面：

　　1、负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

　　2、负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

　　3、六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

>　　三、不足之处，需要改正

　　一年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

　　1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务能力。

　　2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

　　3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

　　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！

**【篇6】保险公司年终总结**

　　一年来，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、制定符合团险实际情况的管理制度，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，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

　　2、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。

　　3、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。

　　4、制订xxx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xxx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情况，上门拜访意外险保费在xxx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情况下，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、今年在总公司的指导下从营销部招募了xxx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xxx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，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮助。

　　>六、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，特别是一些代理业务。

　　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。

**【篇7】保险公司年终总结**

　　怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了中国人寿保险股份有限公司福建省分公司第期组训培训班。通过余天的积极参与和全心投入，我在对寿险的知识、态度、技巧和习惯等各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，这一切的取得，与领导的帮助和指导是分不开的，如果没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢!

　　培训班的课程紧张而有序，培训班的氛围严肃而又活泼。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千，现向领导汇报如下：

>　　一、态度决定一切，理念产生力量。

　　第期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业;另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为理想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切!”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望?我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。这样的机会，人生能有几回?有什么理由不去珍惜和努力呢?积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

>　　二、养成良好习惯，体现组训风范。

　　有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了老师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在这里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮助，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际的行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就可以体现组训的修练功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

>　　三、充实知识教育，提升专业技能

　　国寿股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育训练体系，如何提高营销员队伍的整体素质，如何突破思维有所创新等等一系列的问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，只有通过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售人员的综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。从公司的生存和发展的战略高度上讲，充实营销知识教育，提升国寿专业技能是第期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自己的根本要求。

　　培训班的课程由浅入深，深入浅出，可以体会到是经过老师认真考虑，周到安排和精心设计的。第一周的课程是导入性和结构性的，主要包括组训人员的工作职责和基本工作模式，寿险营销团队的经营运作，寿险公司的组织形式与结构，国寿的双成企业文化，一流组训的风范等。第二周课程转入实践性和具体操作性，包含如何填写工作日志，如何进行活动管理，如何经营日志的批阅与指导，职场辅导要领，团队亚文化建设等。第三周课程有：如何安排行事历，如何进行业务推动，如何培养企划力，如何撰写企划案，如何进行沟通和激励，营业单位指标分析，职场训练要素，版基本法，爱心激励会和经营总结会等。每一节课对我来说都是受益非浅的。其中：李俊勇讲师的指标分析课具有鲜明的针对性和非常强的实用性。通过对营业单位各项经营成果的分析和解剖，形成系统化的指标和规范化的报表，使生硬和冰冷的数字产生强烈的视觉冲击效果，用数字说话，用指标来纠正目标，用分析来查明问题，用最佳方案来解决问题。这些对原本粗放型经营的单位来讲，具有相当现实的指导意义。业务报表体系的建立，不仅要直观易懂，导向突出，同时尽量做到格式统一，防止工作量过大而影响业务报表的质量，更重要的是要将可用资源优化配置，争取价值最大化。准确、科学、完整也是对业务报表的基本要求之一。系统设立业务报表并进行指标分析的终归目的是发现问题和解决问题。作为一名职场的组训，仅有发现问题的能力是不够的。只有通过敏锐的观察和精准的判断，将发现的问题锁定下来，并运用科学的方式来分析出问题产生的原因，根据原因设计解决方案，只有这样的方案才能有的放矢。有关职场训练的节课，重点是要提升组训人员的辅导和培训业务员的能力。通过辅导和培训，将组训所学的知识有效地转移到业务伙伴的身上，并通过业务伙伴的展业，将知识转化为生产力，从而达到业绩辉煌组织满堂的良好效果。怎样才能有效地训练呢?首先要营造温馨的氛围，鼓励全员参与，激发业务伙伴提升素质，卓越成长的欲望;其次，要以培养能力为出发点，一切课程的设置，专题的选材都必需顺从业务伙伴的需求出发，以创造绩效为归宿。做到需什么练什么，缺什么学什么。同时，要使伙伴们明白，训练是双向的交流，是互动的过程，不是传统的、简单的教与学的老模式。专业知识是组训施展水平的基础与出发点，只有把基础夯实，才能构筑起飞的平台。

>　　四、技巧必不可少，演练实战是宝

　　市场如战场。要想赢得战争，光有勇气和胆识是不够的。保险营销正处于扬帆启航，期待变革的大好时期，同时，营销市场也将狼烟四起，烽火连天。组训作为一名保险教练，除了要让动运员掌握丰富的知识，端正的态度，良好的习惯以外，实用的技巧是必不可少的。而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须通过大量的实践和演练，最后让市场来检验可行度。

　　本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去，以持之恒的精神、认真严谨的作风，立志为中国人寿的光辉事业奋斗终身!

**【篇8】保险公司年终总结**

　　\_\_年是\_\_\_寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是\_\_\_个险发展重要的一年，\_\_\_个险在中支公司总经理室的正确领导下，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\_\_\_个险\_\_年的工作情况和\_\_年的工作计划汇报如下：

>　　一、\_\_年的经营成果和工作总结

　　截至12月1日，\_\_\_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\_\_\_\_万元，其中期交保费\_\_\_万元，趸交保费\_\_\_\_\_元，意外险保费\_\_\_\_万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标;个险至12月有营销代理人\_\_\_\_人，其中持证人数\_\_\_\_人，持证率\_\_%;各级主管\_\_人，其中部经理\_人，主任\_人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

　　回顾\_\_年走过的历程，凝聚着\_\_\_太保人顽强奋斗，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\_\_\_同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、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。\_\_\_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，统一了发展观念，才为\_\_\_个险从根本上增强了凝聚力，\_\_\_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，推出了群英会聚人民大会堂的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标的口号，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，\_\_\_个险达成赴人民大会堂的代表合计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，切实作好团队的支持和服务工作。

　　(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\_\_\_个险长期以来始终坚持的方向，在\_\_年，\_\_\_个险基础管理工作又上了新的台阶。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，\_\_\_个险高度重视，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，要在全辖树立制度意识，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。

　　2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

>　　二、\_\_工作中存在的一些问题：

　　1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

　　2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;

　　3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高;

　　4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

>　　三、\_\_作设想

　　针对\_\_的经验和不足，\_\_\_个险要做好以下工作：

　　1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

　　2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

　　3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

　　4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。

　　5、建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

　　6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

　　展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中支公司的正确领导下，在\_\_\_支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

**【篇9】保险公司年终总结**

　　20--年是中国保险市场竞争更加激烈的一年，全国公务员共同的天地!同时也中国人寿发展历重要的一年，--营销区部认真贯彻落实年初市保会和市公司总经理室提出的各项要求，以下是保险公司内勤年度工作总结。

　　紧紧围绕分公司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。

　　截至--月30日，十三区部在全体业务同仁和工作人员的共同努力下，共实现新单保费收入----万元，其中期交保费---万元，趸交保费-----元，意外险保费----万元，提前两个月完成市公司下达的意外险指标;区部至11月有营销代理人----人，其中持证人数----人，持证率--%;各级主管--人，其中部经理-人，分部经理-人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

　　回顾20--年走过的历程，凝聚着--区部人顽强奋斗，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。

　　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。

　　总经理室多次在各种会议中强调，今后的市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。--区部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，转变区部各方面人员的观念，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。

**【篇10】保险公司年终总结**

　　今年的时间感觉过得真快，不知不觉间一年就在销售的工作当中过去了，作为保险业务的销售，这一年来我较好的完成了销售的任务，同时自身也是得到了一些成长，对保险行业有更多的一些了解，对于销售的经验也更加的多了，此刻我就我这一年的保险业务工作做如下总结。

　　一、学习提升

　　我在做保险销售的工作当中，明白想要做好工作是必须了解我们的产品，明确我们的目标人群，以及一些销售的技巧的，我做保险业务的时间不长，到此刻为止也就是一年多一些的时间，能够说我这一年刚开始工作的时候是还有异常多不懂的地方的，虽然经过了一次培训，可是其实要学的方面还有很多，对于保险种类的学习也是我做销售必须要学的，不然也无法很好的去给客户做好介绍，并且这一年公司也是开设了一些新的保险业务，对于我来说，这些是基本的学习，不然就无法和客户沟通了，在了解了保险之后，我也是多去了解销售的一些技巧，我明白我对这个行业，这个保险业务不是那么的熟悉，那么我就必须要多学，同时要用一些销售的技巧来补足，不然也是无法做好保险业务的。

　　二、工作收获

　　提升个人本事的同时，我也是努力的去工作，进取的完成我的销售任务，做保险的销售，有些时候会被人误认为是骗子，觉得我们是骗人的，其实这些也是由于很多人对于保险的不了解导致的，但真正懂得保险的，却是十分乐意我们的推荐，他们也是能从各种保险中找到适宜自我的，然后购买，工作中很辛苦，可是每次我卖出一个保单，给客户带去安全感，我都觉得是值得的，再苦再累，但我做的是正确的事情，同时也是完成了销售的任务，我觉得异常的开心，同时在销售的过程中，我也是结识了各行各业不一样的人，让我的见识更加宽广，也让我和客户的沟通能找到更多的话题，和客户做朋友，也更好的促进了我的销售工作。

　　三、工作不足

　　一年的工作下来，我提高很大，但同时我也有一些不足还需要在来年继续改善，有时候我业绩不好，我会比较急躁，或者和客户的成交如果迟迟不能下定，我也是感觉焦急，这些也是要慢慢的工作去改变的，不能急躁，作为销售，同样也是要有耐心，把业务给去做好，我也期盼着来年我的业务能做得更加的好。

**【篇11】保险公司年终总结**

　　转眼我到公司工作已接近半年了。在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮忙、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作，个人素质和业务工作潜力都取得了必须的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作状况总结如下：

　　一、加强学习，提高素质.

　　首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的职责意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，透过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和资料，积累自己的业务知识。

　　此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，透过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

　　二、踏实肯干，完成工作.

　　在公司工作的半年中，透过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面:

　　第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

　　第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

　　第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

　　半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作潜力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，期望领导和同志们对我进行监督指导：

　　1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务潜力。

　　2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

　　3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

**【篇12】保险公司年终总结**

　　领导以及各位老师大家上午好，下面由我来做一个个人年终总结。刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自己的总结甚是肤浅，考虑问题的角度以及深度还远远不够，下面的汇报若有什么不妥之处，会后还希望领导和老师们多多批评指正。

　　首先第一项是我的工作内容，

　　那么对于经代后援来说，它的任务也是非常繁重的，但是就我个人而言，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，主要有下面几项内容：

　　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，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，那最大的收获就是学到了很多的知识，积累了一定的经验。

　　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case，soeasy。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。

　　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，努力做好自己的本职工作，做好后援服务，和各位老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，提高自己的业务水平，那我希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通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

　　下面是个人感受(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非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，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，通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。作为一名刚毕业的学生，能够有机会来到国华工作学习，我感到非常的荣幸。做学生的时候希望尽早的参加工作，但是根本不了解职场，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

　　3、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和提高能力的学习欲望。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，但是通过在工作中的学习，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，需要的是在错误中总结经验，不能一错再错。也希望在我犯错误的同时，领导积极地批评指正，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”我觉得是有一定的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

　　4、培养了我勤奋、踏实、认真、负责任的工作态度

　　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，可能就是一项内容空缺，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责任。

　　下面是个人的一个祈愿，愿景，

　　首先，我希望咱们国华明年能够顺利的上市，之后也算是一个新的开始，希望能够有一个更好的发展

　　其次，是希望我们经代能够在各位老师和我们大家的辛勤努力下，保质保量的完成各项任务，甚至是超额完成

　　第三，是对我自己的一个愿景吧，希望我有一天也能够像在座的各位老师一样，站到台上去讲课，有一天大家也会尊敬的叫我温老师，那我也算完成了小时候的一个当老师的梦想

　　第四，是对大家的祝愿，希望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差非常的辛苦，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，所以大家一定要注意身体，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助和关怀。

　　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助，在生活中也很关心我，大家都非常的照顾我，让我觉得这就是个家，非常的温馨。所以在这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的总结汇报。谢谢!

**【篇13】保险公司年终总结**

　　转眼我到公司工作已接近一年了。在这不到一年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮助、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作，个人素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这一年的工作生活，收获颇丰。现将我这一年来的学习工作情况总结如下：

>　　一、加强学习，提高素质

　　首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，通过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

>　　二、踏实肯干，完成工作

　　在公司工作的一年中，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面：

　　1、负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

　　2、负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

　　3、六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

>　　三、不足之处，需要改正

　　一年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

　　1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务能力。

　　2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

　　3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

　　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！

**【篇14】保险公司年终总结**

　　我已在xx保险公司工作x个年头。在同事和领导的热情帮忙下，经过x年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户带给很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结群众，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下头是我对2024年工作状况的总结。

　　>一、不断学习，参加培训，使业务水平不断提高

　　学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自我的业务水平，我用心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。

　　>二、提高觉悟，在思想上政治上不断提高

　　一向以来，我都持续着用心取的心态，用心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提高。

　>　三、按规章制度办事，提前完成公司各项任务

　　我始终怀着一颗为公司谋利的心，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，坚持礼貌用语，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。平时的工作中，我一向做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，用心完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够用心主支动关心本部门的各项营销工作和任务，用心营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

　　总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一向走下去，鼓足干劲，履行自我的工作和岗位职责。在这一年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了必须的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自我与最优秀的伙伴相比，还存在着必须的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找