

2023年保险公司员工岗位半年总结(精选5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

保险公司员工岗位半年总结篇一

在即将过去的一年中，我做为支公司的一名老组训坚持立足本职工作岗位，恪尽职守，尽职尽责，任劳任怨，全力为公司全年任务指标的完成及团队建设的长久发展贡献自己的一份微薄之力。现将本年度工作做如下总结，汇报给各位领导及同仁：

本人于20xx年入司□20xx年11月正式走进组训工作岗位，距今已5年有余，做为组训室的一名老兵，我一直秉承工作无小事，团队是我家的思想观念，服务于营销团队及公司伙伴。组训工作杂而乱，公司的事是我们的事，团队的事是我们的事、营销员的事更是我们的事。为了在杂乱无章的工作中提高效率□20xx年在领导的关心和指示下我把工作的重点放在了教育培训（新人岗前培训，衔接培训，组训培训，）；产说会的组织、策划、执行；课件的研发和业务推动中；在20xx年的9月份后，由于农网长远发展的需要，领导又将农村网点的建设和发展列为我的重要工作之一。虽然工作多、任务重，但我丝毫不敢有懈怠之心，竭尽自己之能力，将所有工作做到尽善尽美。

一、关于教育培训

教育培训是寿险营销夯实基础的一项基本工作，也是组训工作是一项基本工作，只有搞好各阶段的培训，才能更好的增加新人留存率，稳定老人的从业信心，增加团队的凝聚力和竞争力。在公司经理室的指导下今年我们共举办新人培训8期，培训新人约150余人次，在历次的新人培训中不论新人的数量多少，我都本着只要新人进入我们的职场就让新人感受到温暖、关心和爱护，认真做好每一堂课，虽然每次新人班中我主讲的课程都是一样的，但每次培训前一天，我都会认真的温习和修改课件，每次都有改进，力争做到尽善尽美；今年衔接培训共举办4期，每季度一期。衔接培训是提升业务员技能调整业务员心态的重要手段之一，在每次衔接培训前期，我都会认真了解、分析业务员需求，有针对性的进行衔接培训的课程安排，每次的衔接培训都取得了较好的效果，业务员反应良好，说衔接培训帮她们解决了一些切实的问题。尤其是新人的衔接培训，确确实实的帮助新人提升了展业技能，提高了新人的在这个行业的留存率。培训工作不容忽视，每一次的培训内容我都尽量做到实用有效，让业务人员爱上培训学习，从而提升业绩指标及个人收入是我的培训宗旨。在后半年我还肩负起了培养新组训的重责，我们每个月都要进行一次组训的学习。包括做为主持在台上的仪容仪表、精神面貌；做为主讲需要进行的受众分析、专题内容以及职场营销的课程传承等，希望通过不间断的学习，让我们教学相长、共同进步。

二、关于产说会

产说会在20xx年我公司的期交业务指标完成中，可以说是起到了功不可没的重要作用。尤其是在一季度开门红的业务竞赛中，让我公司的业绩一直引领张家口全辖的最前沿。而产说会整体的组织、策划、运作和实施离不开公司经理室的正确指导及组训室所有成员的努力。我在产说会中不仅担任主持工作，更是产说会整体运作的实施者。产说会的整体运作从会前晨会的宣导预热，到业务员进行客户邀约的准备，每一场产说会的所有资料、课件及相关文字起草，我都在每

一次会前重新进行检查修正；产说会的会标、现场布置、流程、甚至是每一个上场音乐、主讲人的胸花等等，事无巨细都凝聚着我的努力与付出。

三、关于课件的研发

寿险行业就是一个不断学习、不断创新的行业。做为一个合格的组训，必须拥有能够通过团队现状进行分析而后进行有针对性的相关培训的能力。而培训能力的体现，在现阶段就是根据业务员的实际情况，开发不同形式的课程（包括讲授、示范、演练、观察及督导），并将课程转化为业务员的生产力。通过5年组训生涯的工作锻炼，我的相关能力也得到了强力的提升。在今年一系列的培训中，我可以做到根据业务员职级的不同，进行有针对性的培训。包括相关培训内容的计划及培训课件的制作；在进行后半年的职场营销中更是不断进行课件的整改和研发，力争做到市场针对性强、市场竞争力强。组训、主管易讲易学，并且在组训及主管中进行推广。

四、关于业务推动

要使一个团队保持良性发展，永续经营，必须要有明确详细的业务推动计划和团队激励方案以及绩效分析。“有树有鸟栖，有人有业绩”团队发展以人为本，增员工作尤为重要，但在增员的同时，团队要勇于割舍一些低产能和无业绩人员，只有这样，才能使团队整体素质提升，产能提高。这是是我的个人认识，并且不断的在把我的这种认识传播到业务员及主管的心中。在公司领导的支持下，我公司今年进行了清虚工作，同时加强增员宣导以及增员业务培训，做到月月有新人培训。通过进行有效的绩效分析，积极提供建设性的业务推动方案，如：业务组之间业绩对抗，新人上单奖励，举绩抽奖，出勤奖励、分阶段竞赛，树立组经理典范、大力开展职场营销及推广把增员当做头等大事来抓的概念等。并通过大晨会宣导、到网点启动和职场文化（标语口号）进行激励，将业务推动做到紧致、有序、针对性强、实用性强，切切实

实让业务推动打动业务伙伴的心，从而带动整体业务的发展。

保险公司员工岗位半年总结篇二

在保险公司的工作时光已经是过去半年了，在这半年里我的工作完成得还算是不错，不管是任何的一方面我都是有非常努力地在其中得到成长与转变。现在我便是对自己这半年的成长与奋斗做更好的总结与计划：

一、工作上的成长

通过自己在这半年中的不懈奋斗，我渐渐地找寻到自己奋斗的方向，并给以自己的努力来让自己在工作中有更棒的成长。当然于我个人来说，我也很是庆幸自己能够有如此的收获，相信我定是可以让自己在工作中变得愈发的优秀。这一年我对自己有了更多的认知，也明白了自己对于未来需要追寻的方向，我很是开心自己能够有这样的生活，当然在往后的时光中我也是会努力地奋斗，让自己真正的得到更多的成长与改变。

二、个人思想的转变

在工作上我越发的找寻到自己需要去成长与改进的方面，也对自己的工作与生活方面有了更多的认知。于我个人来说，我也更多的明白在工作中需要付出的努力与决心，当然我也很是庆幸自己能够有这样的收获，并给我很是期待着自己能够有更大的成长。现在的我更多的是想要让自己在工作中有更多的成长与转变，当然也会努力的改正自己，就是期待着自己能够有所成长。现在的我心中更多的是想要真正的将自己的工作任务完成好，为我的客户做更好的服务，让他们能够感受我的付出与真心，所以我会在这份工作上做更多的努力与奋斗。

三、未来工作的计划

新年即将要到来，我也非常地想要让自己能够为自己创造出更加优秀的成绩，并且我相信我的未来是一定会变得非常的优秀，当然往后的时光我也是会争取让自己有更棒的成长。对于以后的工作我也会更多的反思自己，为自己的成长做更多的计划与准备，这样才能够让我在新的一年里收获到成长，也是可以真正的让自己明白自己未来的方向。我相信新的我是可以在这份工作上有更好的成绩，可以让我的客户们对我有更多的信任，当然也是可以让我真正的做好现在的这份工作，于我个人来说，我也会努力地改变自己，争取能够让自己变得更加的优秀，未来的生活更加的美好与幸福。

我很是期待新年的开始，我会更加努力地在工作中成长，去为自己创造更加美好而幸福的生活。不管前方有多么大的困难，我都是会以更加努力的心态来成长，去让自己创造出美好而幸福的生活。

保险公司员工岗位半年总结篇三

我是在_月_日加如的公司，在前辈和领导的帮助下，我的个人能力得到了飞速的成长。但是在之后的实际工作中，我的缺点也慢慢的暴露了出来。

首先，自己最大的优势在于善于交谈，通过对我们业务产品的学习，我能在工作中和客户详细的解释我们业务的优势和好处。但是相对的，因为自己的掌控不足，导致在工作的时候，总是不能从客户的角度思考问题，没有去倾听客户的想法，导致引起了客户的反感。

其次，因为自己在业务上的经验好似在会不足，导致在工作中无法正确的筛选客户，尽管这也是经验累积的重要环节，但是不好好的提升，就会浪费很多的筛选时间。

二、个人的工作情况

在这一年的工作中，作为一个新手的我在这一年里拼命的学习和尝试。在前期，我在__领导的培训带教下，学习了很多的经验知识。让我有了更多的收获和提升，也让我能够更快的开始实践自己的工作。

就像上面说的问题，其实大家对保险还不够了解，也不够信任，导致在推销的时候，需要我们经常要解释一番。但这个时候，就也许会引起客户的不满。在这个方面，我还是要加强一些锻炼，不仅要会说，更要知道怎么去说。

其次，在下半年的工作中，我走访了很多的客户，但是在一遍遍的工作中，我发现自己最大的问题就是没能筛选客户。其实很多的客户并不适合我们的保险业务，也就是说在工作中我们应该主动的去删选这些不适合的客户，这不仅仅能大大的提升我们的效率，更能让我们有更多的精力去跟进那些需要的客户。

三、结束语

在保险销售的工作上，我还是非常的缺乏经验和手法。但这并不仅仅代表着我的能力比较低，更是代表着我在今后，还有很大的提升空间。在今后，我会好好的提升自己，让自己成为一名出色的业务员。

□

保险公司员工岗位半年总结篇四

自1980年中国保险行业复业经营以来，保险行业发展突飞猛进，一日千里。特别是近二十多年来，保险行业的收入规模，投资规模和资产规模都成几何方式增长。今天本站小编给大家整理了保险公司员工岗位半年总结，希望对大家有所帮助。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

20xx年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳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，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因

素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的

充分体现，使客户对我司更加信任。

四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

20xx年，我公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，克服不利因素，转变经营观念，为实现以效益为中心的总体经营目标，公司积极响应分公司关于做好集中管理工作的相关要求，优化险种结构，业务结构较之以往有了较好的改善，垃圾业务大量减少，控制风险能力得到提高。同时，公司将落实实践科学发展观做为贯穿全年工作的主线，在市场竞争中依靠优质服务奠定了xx保险的品牌影响力。

根据分公司的工作安排，结合我公司实际，现将我公司全年工作总结如下：

一、20xx年各项经营指标完成情况

为了确保今年各项经营目标的实现，公司班子成员团结协作，广大干部员工集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，扬长避短，积极寻求新的业务增长点。公司将有效控制风险作为今年业务发展的基本原则。

二、各项工作开展情况总结

(一)、业务管理方面

车险业务一向是公司整个业务经营中最具有代表性的，但车

险赔付率很难得到控制，为了控制风险，公司经过市场研究，同时遵循分公司的业务政策导向，大力扶持非车险等效益险种。公司今年加大攻关力度，承保了一直由人保公司牢牢把握的铁路货物运输险业务，对我公司优化险种结构起到了推动作用。

我公司的业务工作在开展中严格按照分公司的管理要求，严格执行省保监局和省保险行业协会的各项管理规定。坚持依法合规经营、坚持规模和效益并举的战略方针，加强业务内部管理，限制承保垃圾业务，杜绝经营风险。

今年公司在业务承保上，停止了出租、租赁车、农用三轮车、低速载货车的承保，对营业性货车必须在投保商业三者险和附加险的同时，才能投保车辆损失险；对车上人员和车上货物的承保限额做了调整，营业性货车车上人员每人限额5万元，车上货物每车限额5万元，大大降低了经营风险。面对现在市场环境，客户购买高价车日益增多，我们严格按照公司针对高价值车辆相关管理规定，承保车损险时按不同车型类别进行上浮，对禁止承保的稀有车型严格把关禁保，如遇特殊情况，我们逐笔以oa签报形式上报分公司请示审批，充分尊重分公司的承保建议。

参考。业务开展必须做到在风险管控上绝不放松，正因为非车险保费规模远不及车险业务，所以我公司对每一笔拟承保非车险业务都会仔细斟酌，将风险尽可能降到最低。

(二)、承保管理方面

按照分公司业务承保规定，我公司结合实际情况，出台了xx中心支公司20xx年车险业务和非车险业务承保管理办法。在20xx年业务工作方面做了以下几点主要管控工作：

- 1、一线签单内勤严把投保、批改手续资料关，保证签出去的业务手续和资料的真实性、准确性和完整性；投保单必须投保

人本人签章，杜绝代签现象的发生。

3、加强对营业性货车、家庭自用车的风险管控，严格按照保监会的费率浮动进行承保，列入黑名单或存在道德风险的业务坚决不予承保，每月监控上述两车型分险种理赔报表，发现问题及时调整。

管理员每周六上午半天实行周末培训制。通过培训不仅可以提高业务内勤对专业知识的掌握，还能及时对一周内日常承保工作中出现的问题和不足进行解决和强调。加强各县区机构在业务发展中对风险管控的能力和各项考核指标的严格控制，有效杜绝了经营风险。

(三)、单证管理方面

1、严格按照分公司单证管理要求，中支配备有专职的单证管理员，县区公司指定专人或业管内勤具体负责单证管理工作。从单证的领用、入库、发放、核销，坚决做到账目、系统、实物三对照。对重要空白单证更是严加监管，定时盘点，决不允许有一份空白单证丢失。在单证工作管理上，市公司出台了一系列单证管理规定，对单证管理人员的调离，必须有市公司单证管理员负责交接。20xx年全市单证管理员比较稳定，没有发生更换情况。

2、公司完全按照分公司单证管理制度去执行，各类单证登记簿登记齐全，空白单证盘存清楚准确，单证核销及时并坚持核旧领新的原则发放新保单，我公司没有发生过单证遗失的情况。

3、进入201x年，按照分公司的要求，对基层公司所有业务承保档案实施集中管理，我公司是第一批集中管理单位之一。今年元月份，市公司对所属的2个县和2个业务部实施了业务承保档案集中管理，承保印章上收到市公司，单证统一领用，集中销号。4月份，又对全市的所有的非车险业务实行集中签

单，有效控制了经营风险。5月份分公司对我公司单证集中管理后的各项工作进行了全面验收并一次过关。

(四)、依法合规经营方面

我公司坚决按照保监会70号文件精神和省保监局、省保险行业协会、省保险行业自律共同体的制度、规定去执行，坚持依法合规经营。在车险业务承保上，按照规定的费率、优惠系数，代收代缴车船税和信息平台的数据，严格把关签单，从没有出现违规违纪的现象。在今年历次的保险行业自律共同体检查中，我们xx中支没有出现一例违规案件的发生，在xx财险市场上我们能够严以律己，走在同行业的前列，为规范xx财险市场做出了不可磨灭的贡献。

(五)、理赔客服方面

施办法，有效排查承保标的风险比较突出的标的，认真分析，评估发展中与风险存在的根源，采取有效的应对措施，防范化解承保引发的各种风险，建立长期的督促机制，定期提出整改意见，组织员工分片包干，落实到人，及时发现问题及时整改，最大化保证承保标的的安全。

由于理赔客服工作事务性的工作比较多，业务流程处理起来较为繁琐，每个岗位或环节都影响案件的质量和进度。针对理赔工作的特点，公司对重要的岗位加强管控，突出骨干员工力量，不断改善工作氛围，创造条件，建立团结和谐的员工队伍。

今年理赔客服工作制定了多项管理制度，强化工作纪律，细化工作流程，制定出一系列的有效可行制度。不断采取会议的形式，商讨疑难问题，及时有效的解决。调动员工的工作积极性，让每位员工负有责任感。相对制定了查勘定损监控日志，随时掌握外勤人员工作状态；实施考核内部化，在公司制定考核的基础上，部门再次进行考核，奖罚分明，通

过考核来约束员工的工作行为。坚持实事求是，不断转化服务理念，有局限性的服务转变为大服务意识。在实际工作中突出服务亮点，做好具体实施工作。近进一步加强与其他展业部门的合作，为公司和客户 provide 理赔服务。

车险业务一直是公司整个业务经营中最具有代表性的，但赔付率很难得到控制，为加强对车险赔付率的有效控制，客服部先从定损环节把关，控制工时费，配件价格下浮点数加大，残值的处理得到了全面控制，人伤方面继续对不符合用药标准的坚决予以剔除，严格按照标准给付其误工、护理、伙补等各项合理费用；诉讼案件为减少诉讼纠纷，能协商的就协商，不能协商的最大程度的降低诉讼成本，力争胜诉率。赔案上更是严格审批，对赔案有嫌疑的案件，及时抽调骨干人员协同检察院人员对此案件调查取证，得到有效证据的坚决严肃处理；对赔案中弄虚作假，坚决做拒赔处理。

通过全体员工的共同努力，完成了上级领导布路的各项工作任务。今年共处理疑难案件近40起，解决纠纷案件20起，拒赔案件7起，调查疑难案件17起，直接为公司挽回涉及理赔金额近30万元。得到上级分公司通报表扬3起，总公司数据质量通报1起。未决清理奖励4000元。通过媒体正面宣传报道两次。

为加强领导班子的战斗堡垒作用，公司特别注重领导作风的转变，提倡民主决策，不搞独断专行，对涉及公司业务发展、管理措施、经营决策、重大开支、任免干部等重要问题，公司领导成员协商一致，坚持做到决策民主化、科学化。同时公司把各级班子建设放在第一位。注重班子成员的在职教育，采取以会代训、谈心交流等形式，并借助各种培训机会，对各级领导班子队伍进行政治思想、法纪观念、领导艺术、企业管理、勤政廉洁等方面的教育培训，不断提高领导能力和经营管理水平，保证了领导班子工作思路、思想作风的与时俱进。

在日常工作中，要求领导班子必须做到以身作则、到职到位、

切实履行职责。执行民主决策和例会制度，密切关注领导干部的思想动态、工作动态，发现问题，及时解决，营造出领导班子“齐心协力谋发展，同心同德搞建设”的良好局面。

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，公司努力加强企业文化建设，推进精神文明建设发展，增强队伍凝聚力，加强以党风廉政建设、领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。

三、工作中存在的不足

1、业务基础管理工作还很薄弱，各项管理制度、承保规定不能严格落实到位，还有个别投保单和保单送达函存在代签字的现象。验车承保制度我们一直在努力坚持，但还有个别业务承保中验车不能落实到位，给公司的正常经营带来了潜在风险。

2、上半年认识上出现了偏差和误解，只为追求效益，放弃了部分车险业务的承保，没有兼顾到效益和规模同步发展，犯了认识上错误。直至7月份省公司精算小组对我xx保险xx分公司各项指标进行分析中看出，多半车险业务仍然需要我们大力发展。我公司及时调整经营思路，在下半年这几个月里业务规模下滑的局面已经得到缓解。

3、优化产品结构没有落实到实处，险种结构不尽合理，全市普遍存在非车险业务发展缓慢，特别是人险业务没有提高到议事日程上来，重视不够，力度不大，措施不到位。

4、各县区公司机构于年初进行了合并整合，受公司政策变化等多种因素的影响，从思想观念上没有及时调整，放松了业务发展这条主线，业务上出现了等待、观看等消极因素，造成业务发展思路不明确，员工队伍的向心力和凝聚力不强，展业积极性不高，制约了公司整体业务的发展。

这一年来，我们虽然取得了一定的成绩，但目前我们面临的问题不少，压力较大。新一轮挑战即将开始，我们遇到的困难将会更多、压力更大。但是，我们会努力，办法总比困难多。xx中心支公司全体员工将理清思路，转变观念，统一思想，认真研究分析存在经营中的问题，严格贯彻执行分公司各项管理制度，以科学发展观为指导，抓住公司股份制改革的契机，转变观念，开拓创新，认真贯彻“调整结构，加快发展；强化管理，提高效益”的经营思想，开创出xx中心支公司的新局面。

半年来，财产保险青岛分公司在总、分公司总经理室的正确领导下，依靠分公司干部员工的不懈努力，克服困难，凝聚力量，业务取得了突破性进展，圆了全体同仁“会师蒙山顶”的愿望，完成了分公司总经理室的奋斗目标，实现了时间过半任务过半的发展要求，保费收入突破二千万元大关。这是我们青岛分公司的一个特大的喜讯，极大鼓舞了全体员工的工作激情和干事创业的热情，也为下半年各项工作顺利发展，奠定了基础，这是伙伴们在总经理室的英明领导下取得的一个大胜利。

下面结合各级领导交给我的具体工作任务，向各位领导、伙伴们汇报一下下半年来我的工作情况，和大家一起分享我的工作成绩，也真诚的希望大家一起帮助我改进工作中存在缺点与不足，下半年我的工作主要有从以下几个方面做起的。

一、工作中率先垂范，当好服务员，宣传员，战斗员。

开展工作，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化理赔为业务服务，协助业务部门到一线洽谈业务，搞好客户服务，理顺理赔人员工作流程，主动举办各类学习班，自制学习课件二十余个，为伙伴们鼓舞斗志，理顺工作流程，提高岗位技能做出了我一个普通员工应该做的工作。通过传、帮、带等形式让伙伴们短时间内掌握人伤查勘调查，财产损失查勘流程，意健险的查勘流程。规范了现场查勘流程，大案查勘报告，

庭审技巧、调查技巧、拆检技巧、定损核价技巧、开展了多元化的培训，利用qq群，查勘途中，晚上等时间，为伙伴们、业务一线的精英们讲解保险知识，理赔流程，保险案例，法律法规，经营合规，商务礼仪，展业技巧，团结协作等方面的知识，为青岛分公司的持续发展，做出了我应尽的贡献。半年来，我一直把培养客服人员的业务素质作为客服建设的一项重要内容来抓，实施有针对性的培训计划，提高了伙伴们的岗位技能，加强了理赔队伍的建设。

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履岗能力，用真诚和包容赢得伙伴们的认同。

二、充分发挥执业技能，为伙伴们做好宣传，做好朋友，服务好。

1、服从分公司的领导，圆满完成总经理室安排给我的工作任务，制定各个工作的流程，和伙伴们认真学习。制定工作计划时本着实事求是的原则、根据各个伙伴们的特点、技能的不足分别传、帮、带，结合客服部的职责和工作特点、情况确定每个伙伴学习达标的方向、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，通过加强过程的疏导，来确保每次工作任务的顺利完成，创造性的去开展工作。

2、作为客服部的工作特性我十分注重为各个业务部室提供后援支持，只要我能做到的，我都会积极去做，并协助业务部室的领导们洽谈业务，培训员工，解决困难，尽全力为各位领导服务，做好沟通，汇报，征得他们的工作支持。关注业务部门的需求，用阳光的心态，积极向上的斗志，良好的职业素养和岗位技能为一线服务，得到了业务部门的好评。我多次协助业务部门组织业务动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，强素质。培训重点放在学习保险理论、职业素养、展业技巧、心态调整、团队精神等知识上，为公司的持续、稳定发展做出我应该做的贡献。

分成合计挽回损失近50多万，这是总公司、分公司英明领导的结果，是客服部全体伙伴们分工协作的结果。

三、从点滴做起、从小事做起、为公司发展贡献我的力量

由于卫生间水管老化，阀门灵敏度不够，导致水哗哗的流，每次听到后我马上跑去关闭；楼道的灯一下班我主动去关；今天的工作没有完成我常常加班到凌晨，通过言传身教，也影响、带动德惠、传彬、衍鹏等同志工作的主动性，完不成任务决不休息的责任心，也让我有他们这样的队友而感动和自豪。

四、工作中存在的不足

由于客服工作的不确定，案件千变万化。加上我分管的业务工作较多，也非常繁杂、艰辛，有时难免忙中出错。例如有时请示不及时，沟通不到位；有时工作有急躁情绪，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有时过于激进，脾气急躁，耐心周到不足。这些都是我在下半年的工作中有待于改进、有待继续向同志们学习、有待于总结教训，继续完善提高的。

以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为服务宗旨。锐意改革，不断创新，规范运作，内强素质，外树形象，以饱满的激情去应对每一天的胜利。

下半年已经到来，保险市场的竞争将更加激烈，客服部是服务业务、服务客户的先锋官，是公司继续保持较好的发展态势的护航员，所以要进一步解放思想，干事创业，更新观念，突破自我，创造性的开展工作。我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，确保全年结案率达到86.5%(总公司标准83.5%)；预估偏差率7%(总公司8.6%)；综合赔付率58%(总公司61%)；客户满意度不断提高，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在总经理室的带

领下，在全体伙伴们的共同努力下，客服部上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们青岛分公司一定能够创造出更加辉煌的业绩，从胜利走向胜利！

保险公司员工岗位半年总结篇五

尊敬的党支部：

时间过得真快，我已参加三次党校课堂学习了。在此期间，老师积极进步的思想，不断激励着我，成为我工作、学习、生活的动力，让我感觉到有了一种新的归属感，在这个充满温暖，充满力量的集体中，我不断成长。我们党历来重视用反面典型教育党员和干部，这是搞好思想政治工作的一条十分有效的途径。在这段时间里，经过党的教育、培养，我更加深刻地领会到我们党的进步性、先进性和代表性，从心里感觉到自己整个人的思想觉悟提高了，视野广阔了、为人民服务的决心增强了。

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。”作为一名即新时期研究生，我深为自己所处的盛世感到自豪和兴奋，建设有中国特色的社会主义宏伟大业为我们每个青年知识分子施展自己的抱负，展现自己的才华提供了广阔的用武之地，我十分感谢这些年来国家、社会和母校为培养我们这些学子所付出的财力、物力和精力，本人将竭尽自己所能，把自己学到的专业知识用于日常工作和社会实践，时时刻刻牢记自己的职责和使命，决不辜负学校师长和同学们的期望和嘱托。为此，本人将着力从以下几个方面严格要求自己，团结同事，努力在工作中做到将自己的个人价值和社会价值的实现统一起来，给母校西科大争取更大的荣誉。

首先，在思想上，我将继续不断加强思想政治修养锻炼。尽管自己在大学四年当中系统学习了很多专业的理论知识，但到了研究生学习阶段，我将面临一个全新的领域和天地，因

此，除了自觉学习邓**理论、“三个代表”重要思想和十六大精神外，我计划经常阅读有关党建、党史及党员先进事迹的书籍和报刊等，不断加强对党的路线、方针政策的认识和理解。使本人在工作上有更大的精神动力，做到学以致用，而不盲目；使自己能够在改革开放的浪潮中能鉴定好与坏、甄别正与邪；自觉抵制腐朽思想和不正之风的侵蚀，从而树立起正确的人生观、价值观和世界观。

其次，在学习上，我认为要做到边工作边学习，终身学习。当今社会处于一个以信息作为重要生产力的时代，谁掌握的知识，谁就拥有了进步的阶梯。因此，我觉得到了工作岗位，要从头开始，虚心学习业务知识，尽早融入工作单位的集体中。除此之外，要扩大自己的知识面，提高自己的某个领域的精深程度，争取做到独当一面，保证高效率地完成领导布置的任务。我还将与母校西科大保持密切的联系，她是我们每个西科大人的精神家园，我将及时认真地为自己充电，更新自己的知识结构，把最前沿的知识运用于实际工作中，使自己不会在飞速发展的信息社会中落伍，以便在工作中发挥自己更大的潜能，不断提高业务水平和工作质量，更加顺应社会发展的需要。

以上是我最近在思想、工作、学习等方面的汇报，我将一如继往地、再接再厉把学习和工作抓好，达到能够以饱满的精神面貌进入社会、踏上工作岗位。