最新保险工作自我鉴定 保险公司实习自我鉴定(实用10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

保险工作自我鉴定篇一

成果名称： 平常工作中的严谨态度

学生姓名：学 号：专 业： 保险学

班 级： 保险

指导教师：xx

完成时间： xxx

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？抱着这种想法，我在20xx年7月7日走进了中国人寿保险股份有限公司西安分公司。在那里，我接受了非常有用的保险知识和推销技巧，增强了我的实战能力，我感觉在“中国人寿”大家庭里，我们学到的知识很多。

习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践紧密结合起来，培养实际工作

操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

（一）公司简介

中国人寿保险公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌;市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者;随着资产的不断提高，公司已通过为其控股的中国最大的保险资产管理者----中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系;其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，10年跃居159位，堪称行业老大。

（二）主要实习环节与工作内容

我分派到了保险后勤部的手动会计窗口，虽然学校里也学过一些关于会计的课程，但我的专业不是会计，这对我也是个不小的挑战吧。

要分清责任，按规定处理业务。其实很简单，只是没有实际操作过，但是我们一样可以做好，要对自己有信心，相信自己能做好。

对于如何签发支票，作废的收据、填错的支票怎样处理又回顾了一下，有些细节上的东西以前学时没太注意，等到实际操作上就要犯错误了，签发支票、收据等都要特别信心，要有耐心，不能浮躁，会计其实是一项比较烦琐的工作，看我们如何对待了，我本人比较喜欢计算，喜欢数字，喜欢把一堆看似乱七八糟的东西整理的井井有条，所以对待会计一定要非常非常的谨慎和认真。

刚跟随会计实习时，师傅给我看她处理业务，还给我看了公司的凭证，原始单据，以及明细帐和总帐等，让我总结了出

纳的理论与实际的不同处以及会计的理论与实际的不同处。理论知识不是很牢固，有好多地方都很模糊，不知具体该如何做，还需要翻看以前所学的，要把它深入扎根不是很容易啊，还得靠以后工作了在实际操作上去把它扎在心里。会计教给我如何和人们沟通，好多时候都要自己去判断，去决定该如何做，在社会上只能依赖一个人，那就是自己，不要指望别人帮你做点什么，要看看你能帮别人做什么。

因本次实习，我还是在理赔部，所以在了解了手动会计后，我们也来了解下人寿保险理赔流程吧：

1、如果发生保险事故，您应及时向保险公司报案，并将相关的资料由自己或委托他人送到保险公司（参观理赔所需单证）。

2、保险公司理赔部接到材料后，会马上立案。如遇重大事故或有疑问的事故，会派专人进行调查。

3、调查员根据要求，展开调查。

4、理赔员对材料进行审核，确定事故是否属于保险责任范围，计算出赔付金额。如有疑问可派人调查。作出核赔结论。

5、理赔员将审核意见和结论上报，专人签批，签批同意后结案。

6、通知您领取赔款或其他书面通知。

经的身体状况或治疗事项等内容，所以要更加仔细的看了。常用的调查报告包括调查笔录、查勘笔录、情况说明等。接下来便是医疗费用审核了。理赔文件主要有：理赔案件审批表、理赔计算书、理赔案件抄单、医疗费用审核报告、保险理赔申请资料清单、保险案件受理流程转单、理赔委托书、同意调查授权书、相关人证件复印件、保险凭证、理赔审请

书各在医院看病的一些资料等。刚开始做医疗费用审核报告时，首先应了解被保险人所发生的事故是否属于保险责任，这需要好好查看病历；若是，再看它的治疗类别，可以分为两种，一种是住院治疗，另一种是门诊治疗。在计算时，我们要扣除的费用包括自理栏目，非类用药、乙类用药、检查类、合医已报费等费用，我们用总金额减去应扣除的费用就可以得出初步要赔的金额。慢慢地，我也学会了计算，感到了自己在一步步走向成功，同时也尝到了“苦尽甘来”的滋味。

在中国人寿短短的半个月实习中，我学到了很多宝贵的实用知识。针对这次在公司实习我主要从这几个方面来说说我的感受:

一：统培训使我对保险有了更深刻的的认识和了解。

曾经有人说"保险不是人做的","一人做保险,全家不要脸"等话.进入公司的那一天,公司进行了一次晨会表演,首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业,这是我对保险行业一次深刻的认知,我觉得"信心"这是公司给我的最大感觉.无论做任何一个行业,担任任何一角色.首先树立自我对公司,对产品,对行业的自信心这是很重要的.

中国人寿保险股份有限公司是国内最大的寿险公司,总部位于北京.作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员,公司以悠久的历史,雄厚的实力,专业领先的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖,始终占据国内保险市场领导者的地位,被誉为中国保险业的"中流砥柱".在了解了保险行业的现状后,在了解中国人寿的实力与地位之后,使我对保险有了一个更客观,全面的认识,理智的判断,也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣.身处世界双五百强企业我对自己的工作岗位有了更大的信心.对保院的发展有了更大的信心.

二：产品流程,销售技能培训,提升自我素质单单光看还是不够的,某些认识都还是肤浅的,还需要我在实践当中去不断深入地理解。

晨会能够集思广益,发挥群体作用,经验分享,能缩短自我摸索的时间,把成功者的经验记下来,互相交流学习.在今后的工作中也可以借鉴.公司的这种管理模式让我体会到了员工团队的专业,高效,凝聚力.

经验分享,提高了自我的思考认知能力,通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测,进一步引发了我对职业取向的思虑.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搜集整理和提高能力的学习欲望.而在整个实习过程中,我深深的感觉到,我对产品,业务流程,销售技能有了新的理解,自我的综合素质得到提升.更重要的是,我能够在今后的教学中利用在公司的所学所悟.

实习让我我了解保险行业及其营销运作状况,在此基础上把所学的保险理论知识与工作实践紧密结合起来,培养了实际工作操作能力与分析思考能力,以达到学以致用.

三：人际交往技巧和处世经验丰富

对职场有了初步,真实,贴切的认识,明确了努力和改善,通过与同事们和众多的业务员的交往,接触,学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验,交到了几位可以虚心请教的长辈朋友,感谢他们对我的指导,教育和思想启迪.积累一定的社会处世经验.

当然,以我个人之见也发现了一些小的问题,如保险业务员职业素质参差不齐,分工不定期不够明确等需要改善.而我自身的实际操作能力还有待进一步加强.勤奋,踏实,认真,负责任做事风格的重要性,只有这样,才能得到认可,才能真正有所收获.

这次实践教会了我许多,让我扩展了知识,增长了视野,使我终生受益.学校要开展紧密联系教育教学实际的教研活动,采取"请进来,走出去"的方式推动校本培训的持续进行,确保与社会需求的密切联系.而对于工作中得细节，无论是会计方面还是理赔方面，必须要有严谨的态度和认真的精神，否则一时大意造就的后果会给团队和公司带来巨大的损失，其实做任何工作都要这样严谨。

谢在我实习期间所有帮助过我,教导过我的人!感谢中国人寿保险股份有限公司西安支公司给我这个难得的实习机会!

保险工作自我鉴定篇二

成果名称： 平常工作中的严谨态度

学生姓名：学 号：专 业： 保险学

班 级： 保险

指导教师：xx

完成时间： xxx

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？抱着这种想法，我在20xx年7月7日走进了中国人寿保险股份有限公司西安分公司。在那里，我接受了非常有用的保险知识和推销技巧，增强了我的实战能力，我感觉在“中国人寿”大家庭里，我们学到的知识很多。

习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践紧密结合起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

（一）公司简介

中国人寿保险公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌;市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者;随着资产的不断提高，公司已通过为其控股的中国最大的保险资产管理者----中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系;其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，10年跃居159位，堪称行业老大。

（二）主要实习环节与工作内容

我分派到了保险后勤部的手动会计窗口，虽然学校里也学过一些关于会计的课程，但我的专业不是会计，这对我也是个不小的挑战吧。

要分清责任，按规定处理业务。其实很简单，只是没有实际操作过，但是我们一样可以做好，要对自己有信心，相信自己能做好。

对于如何签发支票，作废的收据、填错的支票怎样处理又回顾了一下，有些细节上的东西以前学时没太注意，等到实际操作上就要犯错误了，签发支票、收据等都要特别信心，要有耐心，不能浮躁，会计其实是一项比较烦琐的工作，看我们如何对待了，我本人比较喜欢计算，喜欢数字，喜欢把一堆看似乱七八糟的东西整理的井井有条，所以对待会计一定要非常非常的谨慎和认真。

刚跟随会计实习时，师傅给我看她处理业务，还给我看了公司的凭证，原始单据，以及明细帐和总帐等，让我总结了出纳的理论与实际的不同处以及会计的理论与实际的不同处。理论知识不是很牢固，有好多地方都很模糊，不知具体该如何做，还需要翻看以前所学的，要把它深入扎根不是很容易啊，还得靠以后工作了在实际操作上去把它扎在心里。会计教给我如何和人们沟通，好多时候都要自己去判断，去决定该如何做，在社会上只能依赖一个人，那就是自己，不要指望别人帮你做点什么，要看看你能帮别人做什么。

因本次实习，我还是在理赔部，所以在了解了手动会计后，我们也来了解下人寿保险理赔流程吧：

1、如果发生保险事故，您应及时向保险公司报案，并将相关的资料由自己或委托他人送到保险公司（参观理赔所需单证）。

2、保险公司理赔部接到材料后，会马上立案。如遇重大事故或有疑问的事故，会派专人进行调查。

3、调查员根据要求，展开调查。

4、理赔员对材料进行审核，确定事故是否属于保险责任范围，计算出赔付金额。如有疑问可派人调查。作出核赔结论。

5、理赔员将审核意见和结论上报，专人签批，签批同意后结案。

6、通知您领取赔款或其他书面通知。

经的身体状况或治疗事项等内容，所以要更加仔细的看了。常用的调查报告包括调查笔录、查勘笔录、情况说明等。接下来便是医疗费用审核了。理赔文件主要有：理赔案件审批表、理赔计算书、理赔案件抄单、医疗费用审核报告、保险

理赔申请资料清单、保险案件受理流程转单、理赔委托书、同意调查授权书、相关人证件复印件、保险凭证、理赔审请书各在医院看病的一些资料等。刚开始做医疗费用审核报告时，首先应了解被保险人所发生的事故是否属于保险责任，这需要好好查看病历；若是，再看它的治疗类别，可以分为两种，一种是住院治疗，另一种是门诊治疗。在计算时，我们要扣除的费用包括自理栏目，非类用药、乙类用药、检查类、合医已报费等费用，我们用总金额减去应扣除的费用就可以得出初步要赔的金额。慢慢地，我也学会了计算，感到了自己在一步步走向成功，同时也尝到了“苦尽甘来”的滋味。

在中国人寿短短的半个月实习中，我学到了很多宝贵的实用知识。针对这次在公司实习我主要从这几个方面来说说我的感受:

一：统培训使我对保险有了更深刻的的认识和了解。

曾经有人说"保险不是人做的","一人做保险,全家不要脸"等话.进入公司的那一天,公司进行了一次晨会表演,首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业,这是我对保险行业一次深刻的认知,我觉得"信心"这是公司给我的最大感觉.无论做任何一个行业,担任任何一角色.首先树立自我对公司,对产品,对行业的自信心这是很重要的.

中国人寿保险股份有限公司是国内最大的寿险公司,总部位于北京.作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员,公司以悠久的历史,雄厚的实力,专业领先的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖,始终占据国内保险市场领导者的地位,被誉为中国保险业的"中流砥柱".在了解了保险行业的现状后,在了解中国人寿的实力与地位之后,使我对保险有了一个更客观,全面的认识,理智的判断,也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣.身处世界双五百强企业我对自己的工作岗

位有了更大的信心. 对保院的发展有了更大的信心.

二：产品流程, 销售技能培训, 提升自我素质单单光看还是不够的, 某些认识都还是肤浅的, 还需要我在实践当中去不断深入地理解。

晨会能够集思广益, 发挥群体作用, 经验分享, 能缩短自我摸索的时间, 把成功者的经验记下来, 互相交流学习. 在今后的工作中也可以借鉴. 公司的这种管理模式让我体会到了员工团队的专业, 高效, 凝聚力.

经验分享, 提高了自我的思考认知能力, 通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测, 进一步引发了我对职业取向的思虑. 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搜集整理和提高能力的学习欲望. 而在整个实习过程中, 我深深的感觉到, 我对产品, 业务流程, 销售技能有了新的理解, 自我的综合素质得到提升. 更重要的是, 我能够在今后的教学中利用在公司的所学所悟.

实习让我我了解保险行业及其营销运作状况, 在此基础上把所学的保险理论知识与工作实践紧密结合起来, 培养了实际工作操作能力与分析思考能力, 以达到学以致用.

三：人际交往技巧和处世经验丰富

对职场有了初步, 真实, 贴切的认识, 明确了努力和改善, 通过与同事们和众多的业务员的交往, 接触, 学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验, 交到了几位可以虚心请教的长辈朋友, 感谢他们对我的指导, 教育和思想启迪. 积累一定的社会处世经验.

当然, 以我个人之见也发现了一些小的`问题, 如保险业务员职业素质参差不齐, 分工不定期不够明确等需要改善. 而我自身的实际操作能力还有待进一步加强. 勤奋, 踏实, 认真, 负责任

做事风格的重要性,只有这样,才能得到认可,才能真正有所收获.

这次实践教会了我许多,让我扩展了知识,增长了视野,使我终生受益.学校要开展紧密联系教育教学实际的教研活动,采取"请进来,走出去"的方式推动校本培训的持续进行,确保与社会需求的密切联系.而对于工作中得细节，无论是会计方面还是理赔方面，必须要有严谨的态度和认真的精神，否则一时大意造就的后果会给团队和公司带来巨大的损失，其实做任何工作都要这样严谨。

谢在我实习期间所有帮助过我,教导过我的人!感谢中国人寿保险股份有限公司西安支公司给我这个难得的实习机会!

保险工作自我鉴定篇三

保险能帮助人们的生活抵挡风险，是一份有意义的工作!那么你要怎么去写保险公司职员自我鉴定呢?下面由本小编精心整理的保险公司职员自我鉴定，希望可以帮到你哦!

我叫,是保险公司分公司的一名内勤。一晃在公司已经度过了两年的时间，两年有付出也有收获，以下是本人最近一年来的工作鉴定。

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，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。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，具有较高的政治素质和业务能力，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和淡泊名利的思想境

界。

以下是我在公司的基本的工作任务：

1协助销售经理(番禺销售经理)完成各类信息的收集、录入、统计(番禺统计)、分析工作。

2负责对销售订单的审核工作，同时开据出库单。

3负责销售统计及分析工作，按进做好日报、月报、年报，报销售经理。

4负责本部门文件的收发工作及部门资料的档案管理工作。

5负责本部人员的评估汇总工作。

6完成本部门的行政事务性工作，为本部人员提供后勤服务 。

在工作期间，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。

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、购买六合彩等不良行为。

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，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，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。

回顾一年来的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。但是我相信在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，在自己的业务岗位上，一定能够完成了领导和上级布置的各项工作任务。我有信心在今后的工作中，我会表现得更出色!

以上是我在保险公司的自我鉴定，请上级领导批评指正。

我于20xx年3月20日成为xxx保险公估公司实习员工，到今天一个月试用期已满，现申请转为公司正式员工。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与同事共处，该如何做好这份工作;但是公司宽松融洽的工作氛围，让我很快完成了从学生到职员的转变。

公司试用期间，在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了调度岗位的整个操作流程。

在工作中，我一直严格要求自己，完全服从组长的指示，努力完成每一项工作任务，当接到总台调度现场，及时派给区域负责查堪员，同时也尽快地跟客户取得联系，让客户在现场不要等得太着急;当接到定损和收资料时一定要问清楚车牌号和联系方式，做好对每一个案件的登记和跟踪。用最好的服务态度去对待每一位客户和查堪员，因为我明白我们从事的是服务行业，所以优质服务客户是我们的宗旨，也代表着我们智信达保险公估公司的形象，尽量做到让每一位客户满意。在工作中不懂的问题虚心地向同事学习请教，不断提高

充实自己。当然，刚刚走上工作岗位，难免出现一些小差小错需领导指正。这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似问题的再次发生。在此，我要特别感谢部门领导和同事对我调度工作的指引和帮助，感谢他们对我在工作中出现的失误提醒和指导。

经过这一个月的实习，我已经能够独立处理调度工作上的各个案件，也对深圳市的地形有了初步的了解。当然我还有很多的不足需要继续努力。这一个月来我学到了很多，感悟也很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

如果这次我不能成为公司的正式员工,在以后的工作中，我会一如继往,不断的总结工作中存在的问题，在工作的过程中不断的完善自己，做到尽快提升自身的业务素质和道德素质修养。严格要求自己，对人：与人为善;对工作：力求完美;不断的提升自己的业务水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。

保险公司是我第一个为之效劳的公司，从学校踏入社会，最初的陌生与不安已经消失， 我将自己从一个孜孜以求的学子变成了兢兢业业地职员，这完全归功于公司领导与同事对我的提携和帮助，在此予以深深地感激，不胜言表。

我进入公司已六个多月，根据公司的安排，在支公司从事业务的内勤工作。本人工作认真，负责且具有很强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情。性格开朗，有很强的团队协作能力。责任感强，切实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合协助主管完成各项工作。在努力完成工作的同时，积极学习保险新

知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用休息时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正在不断的给自己充电，以期待将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向公司领导申请，希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我转为正式员工。

转正之后，我会加倍努力，将自己的工作做得越来越好，以实际的工作业绩来报答公司领导对我的厚爱和培养。

此致

敬礼

申请人

年月日

保险工作自我鉴定篇四

营销二部收展渠道xx年半年以来在公司经理室的正确领导和支持下，紧密围绕市公司总经理室贯彻的“保增长，调结构，防风险，促稳定”的工作指导方针，全体收展内外勤人员不断进取，共同奋斗经过半年的努力各项主要工作取得了一定的效果，保险内勤半年。

一，坚决积极调整保费结构，提高保费内涵价值，稳定收展队伍。进入xx年以来，收展部紧密围绕公司工作指导方向，以10年期及以上期交产品为09年的主要业务指标，深挖10年期及以上期交产品的卖点及价值，及时向全体收展伙伴贯彻宣导，销售10年期及以上产品的意义，全体收展伙伴积极响

应，截止6月27日，二部收展部已完成10年期及以上险种保费为101。58万，完成全年计划的65。54%，按时完成了市公司要求的60%的半年进度。通过半年的10年期及以上险种的销售，在提高公司内涵价值的同时对稳定队伍起到了积极作用，很多收展伙伴通过销售以上险种认清的寿险保障的本质，也在公司的广大孤单客户资源中很好的树立的公司的美誉度。

二，夯实组织基础，扩大组织发展，建立三高团队。组织人力发展是寿险不断发展主题。09年以来收展部深刻认识到这一点。在年初就积极通过人才市场，网络招聘，同业引进等方式加大增员力度，经过努力收展部持证人力从年初35人，发展到目前49人，超额完成市公司半年人力发展要求，基本完成全年50人的发展目标。在增员的同时严格加大筛选，为打造三高团队输送优秀人才，同时加大培训力度，打造专业化销售队伍。

三，倡导共同创富，树立典型带动，人人成功创富。万众创富大赛这一省公司的重要举措，对一线全体营销人员起到了非常有力的促动作用。进入09年我收展部认真分析往年经验，总结出模范带动的积极作用，特别是收展这一队伍，如何在年轻化的队伍中树立标杆，带动全体收展伙伴创富成为今年增员，留员的工作重点。加大对新人的培育工作，设专人跟进所有入司新人，各层级主管紧密配合的思路。截止目前收展部入司半年多点的新人xx伙伴fyc已达61402元，无论对新人带动还是对老伙伴的促动都起到了积极的作用。

四，及时总结经验，认真分析原因，迅速反应调整工作思路。在每一阶段的工作，收展部都要进行总结评估。虽然在这半年的工作中收展工作取得了一些的成绩，但与发展要求，与先进公司相比还有很大的差距□20xx年在积极发扬以上成果的同时，我们还有很多工作需要调整，以更好更快的适应形势发展需要，跟上公司步伐。

1，在继续保持发展10年期及以上业务的同时，增加短期意外

和短期健康险的销售力度，特别是卡单销售，开发更多有针对性的专题，为全体收展伙伴展业提供有力支持。

2，加强各项基础管理工作。对收展人员的面访率和活动管理进行每周检查，每月总结的层层把关，培养全体收展人员坚持有效拜访的习惯。

3，提高区域经营活动。根据时机结合公司和各区域特点举行适宜的社区活动，把区域收展做到实处，真正做到区域经营的有效带动作用，树立国寿品牌影响力。

4，针对各层级伙伴，做好532经营。提高队伍的有效人力占比，稳定队伍基础。

5，加强各级主管的培训学习。主管作为公司组织的基础骨干是管理队伍的基石。下半年在主管的培养上增加力度，提高主管的自主经营意识和管理能力。

6，培养团队文化和凝聚力。将二部收展团队文化“用真诚赢得感动，用专业赢得尊重，让优秀成为一种习惯”深入到日常管理中，逐渐建立团队影响力。

保险工作自我鉴定篇五

我叫,是保险公司分公司的一名内勤。一晃在公司已经度过了两年的时间，两年有付出也有收获，以下是本人最近一年来的工作鉴定。

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，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。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，具有较高的政治素质和业务能力，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和淡泊名利的思想境界。

以下是我在公司的基本的工作任务：

1协助销售经理(番禺销售经理)完成各类信息的收集、录入、统计(番禺统计)、分析工作。

2负责对销售订单的审核工作，同时开据出库单。

3负责销售统计及分析工作，按进做好日报、月报、年报，报销售经理。

4负责本部门文件的收发工作及部门资料的档案管理工作。

5负责本部人员的评估汇总工作。

6完成本部门的行政事务性工作，为本部人员提供后勤服务 。

在工作期间，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。

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、购买六合彩等不良行为。

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，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，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。

回顾一年来的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。但是我相信在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，在自己的业务岗位上，一定能够完成了领导和上级布置的各项工作任务。我有信心在今后的工作中，我会表现得更出色!

以上是我在保险公司的自我鉴定，请上级领导批评指正。

保险工作自我鉴定篇六

我叫__，20__年年初，我加入到了保险公司，从事我不曾熟悉的保险工作。一年来有付出也有收获，以下是本人一年来的工作个人鉴定。

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，认真学习思想等，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、购买六合彩等不良行为。

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。

五、工作中存在的主要问题及今后的努力方向

回顾一年来的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了市公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如：非车险亟待发展。非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。我公司将认真分析非车险发慌缓慢的原因，积极寻求对策，加强各类新险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展个人代理营销、兼业代理营销，制定相应的激励政策，促进非车险业务的发展。

此外，要充分发挥公司领导班子成员率先垂范的作用，要求

职工做到的班子成员要首先做到，严格执行逐级负责的行政原则;要狠抓全体员工的求真务实工作作风，要求所有业务工作责任到人，努力提高工作的办事效率;继续执行万元保费工资制度，实行人人头上有指标，严格控制各项费用支出。

20__年，公司的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高公司业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求实、诚信、拼搏、创新的企业精神，使来安公司的各项工作再上一个台阶。

一年来，在公司领导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独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心在今后的工作中，我会表现得更出色!

保险工作自我鉴定篇七

我于2016年3月20日成为___保险公估公司实习员工，到今天一个月试用期已满，现申请转为公司正式员工。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与同事共处，该如何做好这份工作;但是公司宽松融洽的工作氛围，让我很快完成了从学生到职员的转变。

公司试用期间，在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了调度岗位的整个操作流程。

在工作中，我一直严格要求自己，完全服从组长的指示，努力完成每一项工作任务，当接到总台调度现场，及时派给区域负责查堪员，同时也尽快地跟客户取得联系，让客户在现

场不要等得太着急;当接到定损和收资料时一定要问清楚车牌号和联系方式，做好对每一个案件的登记和跟踪。用的服务态度去对待每一位客户和查堪员，因为我明白我们从事的是服务行业，所以优质服务客户是我们的宗旨，也代表着我们智信达保险公估公司的形象，尽量做到让每一位客户满意。在工作中不懂的问题虚心地向同事学习请教，不断提高充实自己。当然，刚刚走上工作岗位，难免出现一些小差小错需领导指正。这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似问题的再次发生。在此，我要特别感谢部门领导和同事对我调度工作的指引和帮助，感谢他们对我在工作中出现的失误提醒和指导。

经过这一个月的实习，我已经能够独立处理调度工作上的各个案件，也对深圳市的地形有了初步的了解。当然我还有很多的不足需要继续努力。这一个月来我学到了很多，感悟也很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

如果这次我不能成为公司的正式员工,在以后的工作中，我会一如继往,不断的总结工作中存在的问题，在工作的过程中不断的完善自己，做到尽快提升自身的业务素质和道德素质修养。严格要求自己，对人:与人为善;对工作:力求完美;不断的提升自己的业务水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。

保险工作自我鉴定篇八

大家上午好，很荣幸，能站在这里，与各位领导以及事业小伙伴们亲切交流。我叫__，来自__支公司，从20__年7月正式加入__这个大家庭里，我已经在自己的岗位上工作了八个月

之久，虽然时间不长，但是这一年我收获颇丰。

我从一个涉世未深的大学毕业生进入职场，做一名非车险团队客户经理，这个人生转变，对于我来说，是一次考验，也是一次彻底转型。相比刚开始入司的时候，我对保险行业一无所知，甚至拿到投保单，保险条款都无从下手，到现在在车险业务，非车险银保业务，信用险业务都有了一个质的飞跃。

这期间我自己也吃了不少苦，私底下也下了不少功夫，当然也离不开公司领导的大力支持以及身边同事的关心。我从一开始的在移动出单点□4s店学出单，整理单证，填写投保单开始做起，不会的，在本子上做上笔记，难以解决的，虚心向身边同事请教。从最基本的开始做起，了解保险业务流程。

到后来我开始有了自己的客户资源，自己主动在外展业车险业务，我用自己的努力，让自己有了进一步提升。

我又协助我的团队经理，开展银保渠道的保证保险业务，在每一笔保证保险调查的时候，我都将自己对车贷业务所了解的流程与潜在风险运用到实际客户资信调查之中。我负责风险管控与保证保险的办理。虽然每次调查都很辛苦，几乎是跋山涉水，遇到过__塌方，遇到过__县__镇的冻雨，但是我从中学到了很多，你只有自己去亲身体验才能确保保证保险每一步都走得安全放心。这是对工作对客户对公司的一份责任。正因如此，与众多汽贸公司建立良好的合作机制，我每天要坚持与这些汽贸公司进行电话联系，保持长期合作良好关系，借助他们在县区的良好的发展空间。

截止3月15日，2年一季度保证保险已经做成32笔，较去年全年41笔保证保险的数量上，我们有了一个飞速发展。对于我自己来说，也是非常值得纪念和骄傲的成绩。与此同时，我和团队经理一起开展__金融业务，熟悉__金融租赁业务流程，去公证处不停的协商修改公正抵押事宜，对于我自己来说，

也是不断学习的好机会，因为我能从公证处那更加详细了解怎么风险前期管控，后期代位追偿，催收等相关事宜。终于在20__年3月初，我见证了我们__地区第一笔__金融业务的开通。对于我和我的部门乃至整个公司来说，这是个里程碑，更是一种激励。

就如我们城区支公司的企业文化“志气，勇气，傲气”，每一次挫折，都是一种动力，是一种勇气，激励我要始终相信“有志者，事竟成”。

这八个月的工作经验，让我学到了许多书本上无法学到的知识，让我从一名学生变成了一名职场达人.总而言之，我会在过失中吸取教训，总结经验，改掉不认真的坏习惯，不准自己带着情绪面对自己的工作，不论在哪一个岗位，我一定做到服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的。一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调，配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。再次，谢谢所有的新老同事，谢谢领导对我的宽容与教导，在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上、我将凭着自己对人保大家庭的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

保险工作自我鉴定篇九

20__年1月我加入平安，成为平安这个大家庭中的一员。在领导及各位同事的支持帮忙下，我不断加强工作本事，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自我所承担的各项工作任务，工作本事都取得了相当大的提高，此刻这份工作对于我来说，能够说是得心应手，也为今后的工作和生活打下了

良好的基础。下头结合我的具体情景对20__年的工作做一下小结。

一、工作思想方面。进取贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，进取认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自我的思想武器。作为一名内勤人员，自我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。

必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争十分激烈，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，遇事能从大局研究。

2、心态平和，为人谦和，处世进取，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、须加强与人沟通的本事。

3、须加强应变本事。

总结一年的工作，尽管有了必须的提高和成绩，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，在工作中，我经过努力学习和不断摸索，收

获十分大，我坚信工作只要用心努力去做，就必须能够做好。相信自我在销售内勤的平台上能够有一个很好的发展，并且能为公司的发展多做贡献。

保险工作自我鉴定篇十

进入公司已经快一年了，一年的时间下来，自我努力了不少，也提高了不少，学到了以前很多没有的东西，我想这不仅仅是工作，更重要的是给了自我一个学习和锻炼的机会，从这一阶段来看，发现自我渴求的知识正源源不断的向自我走来，到这个大熔炉里熔化，我想这就是经验吧，在此十分感激领导和同事给予的帮忙。

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、综合情景、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，进取发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的职责感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务本事，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。

一年以来，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、提高自身本事的紧迫性，一是向书本学习，坚持每一天挤出必须的时间不断充实自我，广泛汲取各种“营养”，二是向周围的同事学习，工作中我始终坚持谦虚谨慎、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。

在公司的一年里总体来说还是平稳的度过的，有过成就，但更多的是对工作的一些认识和工作中发现自我的一些不足，

这些不足是阻碍自我提高的最大的绊脚石，我对工作中的一些失误及不足做了如下的总结：

一、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，所幸在领导的关照和同事们的帮忙下，未能造成比较严重的后果，但在工作安排上，还是自我的一个软肋，经常出现事赶儿事的情景，为避免此情景的出现，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开来，以防止出现工作积压的情景出现。

二、沟通较少，工作中遇到问题，没有及时与领导沟通，导致一些工作滞后

由于自身性格的原因，自我与同事和领导的交流不多，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，彼此了解的最好的方法，我决定就自身缺点进行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

三、专业知识和行业行业经验的欠缺

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政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，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，既能锻炼自我也能展示自我，只要不断加强自身的政治思想素质、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。