

最新保险公司内勤个人总结(精选8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？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。

保险公司内勤个人总结篇一

2017年是我进入xx财险工作的第一个完整年度，也是xx地区保险市场竞争更加激烈的一年，是公司拓展市场、持续发展的关键一年。不知不觉中，2017年快结束，迎接2018年的脚步。对于2017年，保险公司内勤的工作还是有些个人总结。

回顾2017年x年，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，面对系统变更等新的挑战，努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能，提高我的业务工作能力，并且熟悉掌握销售管理岗许多工作流程及操作。

一、勤收集、勤整理、勤统计分析是我自接手工作来养成的一个习惯。我们知道，真实的数字是一个企业赖以生存与发展的基石，只有向领导提供真实可参的业务经营数据，才能使单位的领航者不至做出错误的决策，使各项业务经营不至落入恶性发展的怪圈。每天确保承保台账的正确更新，进行各类业务数据的统计分析，及时发送短信是我每天工作的必修课，我还每周按照领导的要求统计周会报表数据并公布，时刻准备给单位提供近期各项业务经营状的有用信息。

应收是销售管理岗的重要职责，每月我都会根据财务部门提供的应收清单联系销售人员进行核对催缴，为销售人员编制相应的个人应收清单。我们机构个别账龄比较长的单子也比

较多，对于这些我会不定时从报表系统导出清单对销售人员进行催缴。

续保数据的管理也是我工作岗位的重要部分，但是由于我们机构系统录入等问题，无法区分实际录入情况，每个月我都会根据分公司下发的清单和台帐进行匹配，重新编辑实际业务员，并且为了各团队感官和实际打印的需要进行了排列。提前一个月左右下发实用的清单至各个团队及续保部，以便续保工作的顺利开展。平时业务员需要本人的续保数据的时候我也尽力配合帮助查询。

手续费结算是我的重要工作，每个月我都会根据财务提供的实收清单，制作代理业务清单，发放清单等给销售人员开票或直接结算手续费，在这方面我养成了严谨、细致的作风，和销售人员的互动也比较多，在清单的核对，费用结算等方面的各种疑问我都会热情解答和处理。

、各类报表的统计也占据了我工作的很多时间，对于协会有每个月的保险数据报表；对于政府部门也有每个季度的政府招标车辆报告；有分公司业管部的卡单绩效的统计表，对于分公司市场部有每个月的绩效统计表，团队长季度考核，新车奖励，手续费汇总表等。此外还有渠道部每个月拓展津贴，出单补助等统计表。

以上也是我工作内容的一小部分，此外我还负责销售系列考核数据的统计，分公司产能数据的核对，费控系统数据的核对修改等工作量也比较大的工作。比如每个月费控系统的数据库修改和绩效的统计在机构中时间排名一直比较靠前，不拖工资发放的后腿。我的数据处理能力也比之前得到了很大提升，学到了很多excel的新技巧，节省了很多工作处理时间。当然也有一些不足，因为数据的繁琐性，很多人工处理的时候难免也会出错，需要核对纠正。我的性子也比较急，在有的工作方面比较容易急躁或者缺乏耐心。

做事情还是要保持一颗积极向上的心，保持良好的心态。心态要放平稳，不要患得患失，路是自己选择的，既来之则安之，一心把目前的事情做好即可。

、多听，多学，多问，多想，做事要有计划有条理。

、不管什么技术，专业与否不重要，能提高工作效率就可以学以致用。

一年的时光，也想对公司提出点建议：一是希望能改善下软硬件系统，能让我的手工时代早点结束。二是希望各岗位分工能更明确点，相应职责明确，工作分配责任制，不推诿。

保险公司内勤个人总结篇二

2019年，是我加入xx公司的第四年。在这一年中，在各级领导的悉心教导下，在同事的热情帮忙下，我较好地完成了全年的各项工作任务，在工作和思想方面取得长足的提高，政治觉悟和业务素质得到较好地提升。现将全年工作总结如下：

一、以合规性为抓手，完善各项渠道销售管理工作

我所在的岗位是保险内勤，日常工作主要为建立和管理中介档案、营销员培训档案，营销管理平台的维护，相关数据报送、人员培训及合规管理等。除此之外还包括与银行相关部门、寿险公司中介部及银保部的日常沟通，配合上级公司追踪银保和综拓业绩，公司大项目基金的申报，以及协助营业单位制作提议书及标书等。为加强中介业务规范管理，我在平时的工作中会不断学习合规文件，并及时与领导及上级公司沟通，在实践中总结经验，确保中介业务依法合规。

二、加强信息调研，增强文字表达本事

为提高自我的写作本事，我在日常工作中勤于动笔，在工作

之余，很多翻阅公司的文件资料，虚心学习，将学到的知识应用到实际工作中。一年来，我起草总结类材料9份，自查报告12份，调研信息10篇，合规征文8篇。

三、完成领导交办的其他工作

在认真完成本职工作的同时，我还进取参加公司组织的各种活动，在今年公司的职工代表大会晚会及五周年庆典晚会中，我与同事一齐主持并参与晚会节目编排，在组织与语言表达等方面锻炼了自我。

四、坚持思想政治学习

作为一名中共党员，我应当时刻坚持努力学习的劲头，学无止尽。在工作中学习，在书本中学习，在实践中学习，将学习作为一种良好的生活习惯，在学习中不断提升自我的认知本事和认知范围，不断提高自我的综合文化素质和应对各种复杂情景的本事。仅有经过不断学习才能做到与时俱进，才能掌握最新的技术和最有效的方法，才能在本职岗位上创造出新的成绩。

在工作中，领导和同事们起到了很好的模范带头作用，很多很好的工作方法和在工作中体现出来的敬业精神值得我去好好学习，我在实际的工作中也发现自我很多的不足：一是动笔本事较差，写作本事有待进一步学习和提高。二是工作创新不够，不善于思考和发现问题，不善于把工作情景经过文字提炼总结。等等这些不足很大地制约了我在今后工作中本事的体现和提高，在今后的工作中，我必须更加认真学习，努力提高自我的思想觉悟和工作本事，争取更大的提高。

保险公司内勤个人总结篇三

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展

了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、意外险等突击活动，下面是保险公司内勤个人年度工作总结□

从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

一、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，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。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的纸业、药业、**公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对

赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，*厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

20xx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。

20xx年的经营成果和工作总结

截至11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x万元，其中期交保费x万元，趸交保费x元，意外险保费x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x人，其中持证人数x人，持证率%；各级主管xx人，其中部经理x人，分部经理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xx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。xx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。

进入公司已经三个月了，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，在此十分感谢领导和同事给予的帮助。

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。

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的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：

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开来，以防止出现工作积压的情

况出现。

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，自己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，人人与人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的方法，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。

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，既能锻炼自己也能展示自己，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。

保险公司内勤个人总结篇四

时间一晃而过，弹指之间20xx年上半年已接近尾声，过去的半年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，经过自身的不懈努力，在工作上取得了必须的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

近半年的工作中，我经过实践学到了许多房地产的相关知识，不断的学习逐步提高了自我的本事。可是作为新人，我深深明白，自我经验还是十分欠缺的，需要不断的学习和磨练。所以，在新的一年里，我期望经过磨练不断学习和实践，做好个人工作计划，不断增加自我的经验和见识，争取使自我

的办事本事提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

首先，在20xx年的半年工作中，自我在网络管理、维护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本事有了很大的提高，同时在网络维护工作中也对整个通信维护方面的知识有了更深刻全面的理解，而这些经过实际工作所获得的本事，给我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，而是用进取的态度去应对困难，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，自我的综合工作本事，得到很大的提高。

由于一位担任内勤工作的同事的离职，所以自11月份开始内勤这一职务由我担任。因为内勤是我第一次干，所以很多不懂的地方我经过上网和请教一些有经验的同事搜集总结了一下资料。

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和淡泊名利的思想境界。结合这段时间的内勤工作经历，我想谈几点认识。

要坚持做到五勤，切实履行岗位职责

一是眼勤。内勤每一天阅读文件，翻看档案，查阅材料。看文件、材料不能像过眼云烟，毫无印象。要认真看，对上级的文件要反复看，领会精神，吃透方针、政策，记住术语，明确任务；对下头的工作报告要细阅全文，掌握工作进展，熟悉情景，看出问题，以利指导；对有关部门的文件、材料着重学习经验和做法，取彼之长，补己之短。对各类业务报表要认真阅读填表说明，掌握填报方法和填报时间、要求。

二是手勤。在工作上进取主动，做好各项工作记录和资料的积累，对看到的情景、问题、数据、工作进展，都要根据需求分别摘录。

三是嘴勤。在处理日常事务工作中，要多动口向业务部门和其他同事请教，对不清楚的情景、细节、一件事的着落，要勤问、勤打听、勤催办，超越职权范围的要及时向领导请示，不能随自我的意志去办，随时向同事和群众多动口了解各方面的工作情景，实事求是，及时全面地向领导和上级汇报。

四是腿勤。要结合实际，经常开展调查工作，熟悉掌握各项工作动态，要与外勤和有关业务部门多联系，相互交流情景，互相支持配合做好各项工作。

五是脑勤。对各类业务报表，要认真分析，所填报表与上年、上月和其它表册之间有没有关联性，同一表中栏与栏、项与项之间有没有联系。对收集的信息，要动脑分析研究，采取归纳、比较、确定、推理和分析，注意摸索、积累和总结工作经验，善于学会观察分析各种社会现象，透过现象看本质，掌握分析、研究专项整治动态，注意发现问题，养成勤于思考、善于思考的习惯，做到“沉静以深思”才能逐渐提高自我的工作水平。

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。

存在问题：

目前最大的问题是要不断开拓创新，提高内勤工作水平

创新，反映到内勤的思想和实际工作中，就是要紧紧围绕抓基层、打基础苦练基本功这一中心，不断探索和总结加强基层基础工作建设的新方法、新措施，实事求是，进取进取，勇于开拓，把握规律性，富于创造性，不断开拓创新工作新举措，使基层的各项工作措施及策略随着工作的变化而变化，内勤工作就能发展和突破。

文档为doc格式

保险公司内勤个人总结篇五

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平。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，详细内容请看下文保险公司内勤年度个人总结。

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。我公司率先从领导做起、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共亡的深刻道理，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。

(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，有本文来自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工作。

随着市场变化和竞争的白热化，未来三年就保险费而言，我公司要牢牢掌握市场的主动权，就必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

要转变思想观念，积极适应市场的发展与变化，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和创造性。经营目标，保费收入xx年xx万元，占市场份额4-5□xx年xx万元，占市场份额20-25□xx年xx万元，占市场份额28-33，综合赔付率控制在50以内，综合费用率控制在35以内。

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。

保险公司内勤个人总结篇六

在2017年一年中，在各级领导的悉心教导下，在同事的热情帮助下，我较好地完成了2017年的各项内勤工作任务，在工作和思想方面取得长足的进步，政治觉悟和业务素质得到较好地提升。

现将全年工作总结如下：

我所在的岗位是渠道业务销售管理岗，销售管理岗的日常工作主要为建立和管理中介档案、营销员培训档案，营销管理平台的维护，相关数据报送、人员培训及合规管理等。除此之外还包括与银行相关部门、寿险公司中介部及银保部的日常沟通，配合上级公司追踪银保和综拓业绩，公司大项目基金的申报，以及协助营业单位制作建议书及标书等。为加强中介业务规范管理，我在平时的工作中会不断学习合规文件，并及时与领导及上级公司沟通，在实践中总结经验，确保中介业务依法合规。

为提高自己的写作能力，我在日常工作中勤于动笔，在工作之余，大量翻阅公司的文件资料，虚心学习，将学到的知识应用到实际工作中。一年来，我起草总结类材料4份，自查报告10份。调研信息1篇，合规征文1篇。

在认真完成本职工作的同时，我还积极参加公司组织的各种活动，在今年公司的职工代表大会晚会及五周年庆典晚会中，我与同事一起主持并参与晚会节目编排，在组织与语言表达等方面锻炼了自己。

随着党的的召开，作为一名中共党员，我应该时刻保持努力学习的劲头，学无止境。在工作中学习，在书本中学习，在实践中学习，将学习作为一种良好的生活习惯，在学习中不断提升自己的认知能力和认知范围，不断提高自己的综合文化素质和应对各种复杂情况的能力。只有通过不断学习才能做到与时俱进，才能掌握最新的技术和最有效的方法，才能在本职岗位上创造出新的成绩。

在工作中，领导和同事们起到了很好的模范带头作用，很多很好的工作方法和在工作中体现出来的敬业精神值得我去好好学习，我在实际的工作中也发现自己很多的不足：一是动笔能力较差，写作能力有待进一步学习和提高。二是工作创新不够，不善于思考和发现问题，不善于把工作情况通过文字提炼总结。等等这些不足极大地制约了我在今后工作中能力

的体现和提高，在今后的工作中，我一定更加认真学习，努力提高自己的思想觉悟和工作能力，争取更大的进步。

保险公司内勤个人总结篇七

时间一晃而过，弹指之间20xx年已接近尾声，过去的半年在领导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，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

近半年的工作中，我通过实践学到了许多保险行业的相关知识，不断的学习逐步提高了自己的能力。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是非常欠缺的，需要不断的学习和磨练。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20xx年的半年工作中，自己在网络管理、维护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，同时在网络维护工作中也对整个通信维护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。

由于一位担任内勤工作的同事的离职，因此自11月份开始内

勤这一职务由我担任。因为内勤是我第一次干，所以很多不懂的地方我经过上网和请教一些有经验的同事搜集总结了一下内容。

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。结合这段时间的内勤工作经历，我想谈几点认识。

要坚持做到五勤，切实履行岗位职责

一是眼勤。内勤每天阅读文件，翻看档案，查阅材料。看文件、材料不能像过眼云烟，毫无印象。要认真看，对上级的文件要反复看，领会精神，吃透方针、政策，记住术语，明确任务；对下面的工作报告要细阅全文，掌握工作进展，熟悉情况，看出问题，以利指导；对有关部门的文件、材料着重学习经验和做法，取彼之长，补己之短。对各类业务报表要认真阅读填表说明，掌握填报方法和填报时间、要求。

二是手勤。在工作上积极主动，做好各项工作记录和资料的积累，对看到的情况、问题、数据、工作进展，都要根据需要分别摘录。

三是嘴勤。在处理日常事务工作中，要多动口向业务部门和其他同事请教，对不清楚的情况、细节、一件事的着落，要勤问、勤打听、勤催办，超越职权范围的要及时向领导请示，不能随自己的意志去办，随时向同事和群众多动口了解各方面的工作情况，实事求是，及时全面地向领导和上级汇报。

四是腿勤。要结合实际，经常开展调查工作，熟悉掌握各项工作动态，要与外勤和有关业务部门多联系，相互交流情况，互相支持配合做好各项工作。

五是脑勤。对各类业务报表，要认真分析，所填报表与上年、上月和其它表册之间有没有关联性，同一表中栏与栏、项与项之间有没有联系。对收集的信息，要动脑分析研究，采取归纳、比较、判断、推理和分析，注意摸索、积累和总结工作经验，善于学会观察分析各种社会现象，透过现象看本质，掌握分析、研究专项整治动态，注意发现问题，养成勤于思考、善于思考的习惯，做到“沉静以深思”才能逐渐提高自己的工作水平。

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。

存在问题

目前的问题是要不断开拓创新，提高内勤工作水平

创新，反映到内勤的思想和实际工作中，就是要紧紧围绕抓基层、打基础苦练基本功这一中心，不断探索和总结加强基层基础工作建设的新方法、新措施，实事求是，积极进取，勇于开拓，把握规律性，富于创造性，不断开拓创新工作新举措，使基层的各项工作措施及策略随着工作的变化而变化，内勤工作就能发展和突破。

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、意外险等突击活动，下面是保险期内勤个人年度工作总结□

从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

一、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，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。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的纸业、药业、**公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、

被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，*厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

20xx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，营销区部在市公司党委、总经理室的正确领导下，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，紧紧围绕分公司下达的各项指标，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，现将十三区部20xx年的工作情况汇报如下：

一、20xx年的经营成果和工作总结

截至11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x万元，其中期交保费x万元，

趸交保费x元，意外险保费x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x人，其中持证人数x人，持证率%；各级主管xx人，其中部经理x人，分部经理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xx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，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。

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。xx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。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为xx区部从根本上增强了凝聚力，区部呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我区部积极配合市公司各项安排，结合区部实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

从年初开始，区部就针对一年的工作方向，推出了“人人达

标，争做明星”的竞赛方案，倡导全体业务伙伴达到基础目标，向明星业务员学习，并持续努力实现高要求。在全年的工作中，区部带领业务伙伴始终沿着既定方向努力，实现了整体工作的持续性和有效性。全年基本上可以分为三个阶段：

第一阶段：年初趸交销售业务竞赛，我区部配合市公司趸交推动方案，推出区部“金鸡报喜”趸交业务竞赛方案，全面提升规模保费，实现开门红。

第二阶段：二月份至八月份，区部围绕期交业务和增员工作，先后推出了春节期间的“正月十五闹元宵，新春佳节赛中赛”新春推动方案、“阳春三月换新装”期交业务推动方案、“雄鹰行动”期交业务推动方案、“激情初夏之六月风暴”业务推动方案等一系列有针对性的推动方案，有效地拉动了业绩增长。区部借助七月份乔迁新职场的契机，推出“火红七月，淘金行动”业绩、增员推动方案和“八月感恩勤拜访，人人举绩庆乔迁”推动方案，倡导“人人举绩，为新职场做贡献”，区部还借机提出了“天天拜访，周周举绩，月月增员，年年进步”的区训，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，取得了不俗战绩。

第三阶段：九月份至年底，区部利用x培训的有利时机，全面调动团队士气，提升销售技能，开展多层次对抗赛，冲刺年终目标。在市公司的安排下，九月份我区部组织了200余名伙伴参加xx公司的全套培训，使广大伙伴从全新的角度得到了思想的升华和技能的提升。区部借势而行，在团队中大力倡导技能训练、氛围营造和目标追踪，在配合市公司开展并炒作区部对抗赛的同时，积极开展区部内部的对抗竞争，先后发动了“狮王争霸”、“五虎争霸”、“精英擂台”等竞赛活动，区部推出的“九月争霸战鼓急，欢度中秋冲桂林”、“金秋十月燃战火，五虎争霸振雄风”、“众志成城，决胜深秋”十一月期交业务竞赛方案以及“决胜xx大冲刺”十二月期交业务竞赛方案，都有效地提升了团队士气和积极性，为全年冲刺作了有益的拉动。

(三)针对各个层级人员，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。

区部在年初制定了针对整个年度的工作方向，并将各项目标进行细化分解，与全体主管签订了全年目标责任状，做到目标明确，奖惩有据，增强了全体主管带领团队冲刺全年工作目标的信心；在一年的工作当中，区部还每个月都结合团队的年度目标，制定月工作目标，并且不断地通过月工作总结会、周主管经策会的绩效分析，用数据说话，追踪团队目标的达成情况。在每次经策会上，区部会公布各级主管的个人举绩和增员情况，激励各级主管“打铁还需自身硬”，身先士卒带动属员。正是这种阶段追踪与检查的工作方法，引领着团队主管始终认清方向，带领团队追逐全年工作目标。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

xx区部从20xx年组建“精英俱乐部”以来，标准逐年提升，入会人数逐年增加，至20xx年已有区部精英俱乐部会员36人，入选市公司精英俱乐部的有3人，加入美国百万圆桌协会(mdrt)1人。为了进一步促进精英队伍的成长，区部在年初重新制定了《精英俱乐部章程》，对20xx年俱乐部入围标准再次上调，为精英业务员提供更多优惠政策，有效地促进了团队争作优秀，努力加入俱乐部的热情。区部在搬入新职场后，专门为精英俱乐部制作了光荣榜，增强精英荣誉感，号召大家“向精英学习，向精英致敬”，区部内形成了的良好风气。为了加快精英成长，区部定期举办精英俱乐部例会，进行各种培训和目标追踪。特别是十月份以来，区部组建了60人的“精英突击队”进行分组对抗，每周日上午进行半天培训，邀请各区部高手、市公司领导 and 优秀讲师进行分享和授课，或提供外界交流机会、客户沟通机会。这些举措有力地提升了精英伙伴的水平，从观念、态度、技巧和习惯几

个方面受益匪浅。至11月底，区部已有大批业务伙伴达到或接近20xx年精英俱乐部入围标准，绩优人员的基础越来越牢固。

3、针对区部工作人员，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。

为了充分发挥组训、讲师、内勤等各级工作人员的作用，我区部在部门架构调整和人员岗位分工方面进行了大量有益的探索和实践，取得了明显成效。特别是乔迁新职场后，区部专门设置了“销售支持办”和“人力支持办”，重新进行人员分工和配比，设置专人负责人力支持管理方面的工作，专人负责销售支持方面的工作，保证了各项工作的明确性和条理化。区部还充分发挥组训讲师的特点，分派组训协助各个团队或网点的发展，使每个部门网点都有专人辅导；与此同时，区部对一些专项工作分别派组训负责，保证工作的全面深入开展，如“精英俱乐部”“产品说明会”“基本法考核预警”“代理人资格考试”“职场布置”“新人培训”“新人学校”等工作，都按照组训讲师的特长明确分配，专项负责的组训讲师对工作负责到底，有效地调动了相关人员的主观能动性，为工作的持续深入开展奠定了基础。区部每日召开组训、讲师夕会，及时传达最新资讯，研讨工作方法，商议各类问题，互相交流学习，保证了工作的顺利开展和执行力的提升，同时提升了组训讲师的工作能力和协调互助，取得明显的效果。

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

1、认真分析团队实际，从基础工作入手强化各项工作的落实，保证团队素质的稳步提升，实现稳定发展。

抓好基础工作，立足长远发展，是十三区部长期以来始终坚持的方向，在20xx年，区部的基础管理工作又上了新的台阶。

区部从早会经营、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，区部始终高度重视，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。特别是进入十月份以来，区部将早会密度从一周三次调整为天天早会，由于有多年来坚实的团队管理基础，此举不仅在各团队得以顺利实施，而且受到大多数主管和营销伙伴的欢迎。很多伙伴纷纷表示，天天早会使伙伴们的工作意识更浓了，学到的知识更多了，非常有利于展业习惯的持续性。大家对天天早会的理解和支持，折射出区部长期以来基础管理的扎实和高度的执行力。

为了做好出勤管理，区部在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，要在全区部树立制度意识，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。好的制度放权给各部执行，加上有效的监督机制，使我区部出勤率始终在70%以上，有力地推动了各项工作的落实。

为了使各层级业务人员得到相应的培训支持，区部在早会经营之外，建立起有针对性的培训体系，如：针对新人的“新人培训班”；针对入司半年内人员的“新人学校”；针对精英高手的“精英俱乐部培训”，针对主管的“经策会培训”，针对无证人员的“代资考辅导培训”等等，区部还不定期为各级人员提供外界培训的机会，有效地提升了团队能力，开阔了眼界。

在职场建设方面，我区部本年度实现了质的飞跃。这首先得益于分公司总经理室的大力支持，区部借力使力，配合机关部门，充分利用乔迁新职场的时机，实现大手笔改建装修，使老公司焕发出新的活力，装修后的职场、办公室数量充足，环境优美，为团队的发展创造了硬件基础。借此机会，再一

次对总经理室的高瞻远瞩表达全体xx区部人的感激之情!搬进新职场后,区部从长远出发,投入大量费用购置办公家具、基本设施等必需品,并重新设计各类展板,布置了“精英俱乐部光荣榜”“xx区部尊重的人”、“公司介绍”、“信息栏”等多种展板,为各职场制作了“业绩追踪榜”、“新人转正追踪榜”、“区训”等各类展板,使职场充满激励氛围。新职场的改建充分激发了全体伙伴的工作热情,也向来区部参加说明会、办理业务的社会各界展示出国寿的良好形象,受到了一致好评。

此外,区部在活动管理、举绩率管理等多个基础管理方面也都进行了深入持续的探索与实践,为xx区部的持续健康发展奠定了坚实的基础。

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,向鸿鑫险种要规模。

回顾20xx年我区部的经营历程,高密度的产品说明会是一个突出特点,我们充分利用各种时机,坚持举办节假日产品说明会,取得了显著的效果。特别是五月份以来,区部利用“通州开办国寿个人保险业务8周年”的契机,加大客户答谢会密度,不仅“请进来”,还要“走出去”,充分利用区部网点多,分布广的优势,号召各部各网点举办专场客户答谢会,充分利用现有条件,开展形式多样,不拘一格的答谢会版本。如在家里举办的“家庭式”答谢会、在村委会、村小学举办的“乡村式”答谢会、在居民小区、居委会举办的“小区式”答谢会,再配合区部或网点内部职场召开的“职场式”答谢会,答谢会的局面一度如火如荼,高潮迭起。据统计,五月至七月,区部和各部共举办各种类型的客户答谢会一百余场,一度出现每周举办7场以上答谢会的局面。随着与外界的交流与协作,我们也不断更新客户答谢会的举办形式和讲座版本,尝试召开“企业家交流会”、现场为客户赠送礼物等形式的答谢会,取得了一定效果,积累了宝贵

经验。在各种小型客户答谢会举办的同时，区部坚持每周至少一至两场区部级别的客户答谢会，针对中端客户开展工作；同时也积极倡导伙伴踊跃参与市公司高端客户答谢会，并提供礼品和门票的支持，使伙伴参与热情增加，并利用市公司高端客户说明会，签下了很多大客户，甚至出现了131万元的巨额保单，成效显著。

为了给业务人员搭建好销售平台，确保每场说明会的质量与效果，区部无论是高端客户还是普通客户的产品说明会，每次都要进行认真细致的准备，从说明会的流程安排到奖品设置；从主持主讲到礼仪服务人员的演练；从会场的整体布置到灯光音响效果控制，每一个细节都要精心策划、充分准备；讲师、组训人员积极配合，服从区部的整体安排，经常加班加点，展现出良好的团队协作氛围。产品说明会给业务伙伴提供一个很好的展业平台和约访借口，使区部利用鸿鑫保险有效地提升了期交保费规模。

(五) 积极响应保监委和总经理室的号召，进一步发展县域保险，利用乡镇网点扩大公司影响，提升区部战斗力。

我区部多年来在乡镇网点建设方面成效显著，已形成了以通州城区为中心职场，七个乡镇营业网点的合理布局，乡镇网点成为目前xx区部的重要业绩增长点。本年度区部成功育成次渠镇营销服务部，同时在乡镇网点建设方面加大了投入力度，从各方面给予必要支援，取得了突出成绩。

区部为每个网点都配备了内勤和组训，职场设备一应俱全，从根本上解除了网点发展的障碍。区部召开乡镇网点经理座谈会，商讨网点建设的新思路，并明确提出各网点的发展目标。今年二季度，区部专门将通州各村镇拥有销售人员的情况进行了汇总，从战略角度进行区域规划。区部轮流到各职场进行村镇分配，要求伙伴认领发展目标，努力实现“村村都有伙伴，村村都有客户”，这些举措为乡镇网点伙伴指明了方向，对增员和业绩都起到了长期推动作用。

农村网点的代理人在辛勤的工作中向广大农村群众带去了保障，普及了保险知识，同时为公司带来了保费，目前各网点的保费收入已经占据整个通州营销业务的半壁江山。在经济效益显现的同时，网点建设带来的社会效益更加明显，在设有营业网点的乡镇□xx人寿的影响力占据突出地位，同业公司很难在当地站稳脚跟，这些都为我们事业的长远发展奠定了坚实的基础。

二、20xx年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，特别是城区团队，急需补充高素质人才，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。

回顾以往，展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在市公司的正确领导下，在支公司的共同配合及xx区部全体同仁的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让国寿的大旗永远飘扬。

保险内勤20xx年工作计划

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。

围绕目标，落实计划，紧抓业务工作，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。

下面是具体的计划：

一是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和的质量挑选并占领市场。

三是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

五是针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

为达成公司这一战略转型目标，对我们每一位员工都提出了更高的要求。具体到我们综合柜员，不仅是工作量大幅增加，对我们的业务水平也要达到更高更全面的水平。因此在20xx年我为自己提出以下要求：

1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

4、争取在20xx年年通过公司中级保全员考试。

财务报销方面，要更严格遵守公司财务制度，严格审核财务发票，对不符合手续的发票坚决不予报销。

总结下来，这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在新的一年的工作中，我会继续努力，为客户提供更优质的服务，为公司创造更大的效益尽一份力。

保险公司内勤个人总结篇八

在竞争激烈的寿险市场中，尽管没有硝烟弥漫，没有旌旗助威，但保定这片热土从来都没有沉寂过□20xx年这必将载入民生史册的秋天，保定民生也以“给市场冲击、给团队打气”为目标，奋勇争先，全力打拼。在秋季攻势三个月的时间里，实现436.31万元的阶段业绩，在系统排名第18名。回顾过去三个月的征程，“执行、创新“，这样的观念已深深镌刻在所有保定民生人心中。

一、推行“激情营销”，努力营造积极向上的营销氛围

二、不断创新，打造更多层次更高水平的经营活动

为了充分提升业务伙伴的展业效率，中支不断改革产说会的召开模式，逐渐在秋季攻势战役过程当中总结出一套适合保定地区客户特点和业务伙伴推销习惯的产说会运作模式，包括中支举行了两场以瑞兽貔貅为主打的开光法会、以及一场易经产说会；四级机构每周举行的客户联谊会、产创结合的说明会、家庭产说会。这样多种形式、因地制宜的产说会组织充分盘活了架构人力、提升了业务伙伴的拜访热情，并且借助产说会，在一定程度上对于件均的拉升起到了明显的效果。

三、自我加压丰满架构，优化结构

中支总经理室历来高度重视团队架构的优化工作。中支每季度根据上级公司的考核方案，结合团队实际情况，由四级机构经理组训提前规划团队的季度考核目标，个险部设计制作完善的预警数据并定期发到各层级的主管手中，时时对照既定目标，修正努力方向。

通过新法的持续学习和规划免谈的深入开展，业务伙伴对于基本法这一最根本的利益来源领悟更深、更有信心；并且认识到组织发展，既是自身长期从业的保证，更是引领团队由弱变强的必由之路。通过普法面谈工作的持续进行，主管们的自我经营意识更强，同时目标也更加明确。

四、持之以恒，扎实基础管理

基础管理之所以谓之“基础”，就是因为它是公司业绩和业务员收入的基础。中通过工作日志、调查问卷、紧急联络卡等多种活活动量管理工具继续坚持实施活动量监控；并在每周二、四、日的`中支视频早会进行的同时能够监督四级机构

的早会组织和出勤情况。并且通过视频节点会的经营，反复向服务部经理组训强调基础管理的重要性，多家机构在秋季攻势战役过程中调整了早会召开的形式和频次，机构的早会质量有了明显的提高，并直接反映为活动率的稳步攀升和业务员精神面貌的进一步向好。

五、战役过后的思考

尽管轰轰烈烈的秋季攻势已落下帷幕，但值得我们深思的还有很多。首先，准主顾积累不足，造成冲刺乏力；其次，产品销售结构仍不尽合理，双盈占比仍然较低；再次，新增有效仍维持在较低水平，队伍新鲜血液匮乏。结合这些问题，保定中支在十二月组织主管、准主任职级的组织发展专门培训，并以准主顾激励大赛充实业务伙伴的年底拜访活动，并于十二月中旬在全辖同时开展产品再次研读重新定位的一日训，做到业务品质、准主顾存量和新增一起抓。

“坚决执行、不断创新”是保定民生秋季攻势中最响亮的口号，新的征程，保定民生将继续发扬虎虎生威的气势，向着冲击系统前十的高峰，勇往直前！