# 新人农险工作总结(热门19篇)

来源：网友投稿 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-14

*新人农险工作总结120xx年x月份开始暂代业管经理一职，在总经理室的正确领导下，在同事们的共同努力下，我司于6月x日完成了分公司下达的全年任务，在分公司名据首位，在分公司也是第一个完成任务的三级机构，在这半年里充满了激情与挑战。随着公司业务...*

**新人农险工作总结1**

20xx年x月份开始暂代业管经理一职，在总经理室的正确领导下，在同事们的共同努力下，我司于6月x日完成了分公司下达的全年任务，在分公司名据首位，在分公司也是第一个完成任务的三级机构，在这半年里充满了激情与挑战。

随着公司业务规模迅速发展，业务团队逐渐增加，保险监管部门的严格管理下，我的业务管理和专业技能 都有了更多提高，

现将半年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

>一、 提高自我意识

自加盟民安保险公司以来，一直从事业管部承保工作。以以往的工作经历，清楚的知道这个岗位的严格和重要。以“合规、合法”为中心在工作的同时，牢记各项核保政策，努力学习核保专业知识，调整自身知识结构、提升自我意识与政策执行把握能力。

公司在承保面对业务量的迅速增长，承保过程中遇到的问题也与日俱增，我一直秉承着认真钻研，仔细调研，努力做到：不放走一个优质客户，不放进一笔不良业务，推动公司合规经营，降低风险努力做到规范化、专业化、标准化。

>二、日常工作总结

每天摆在我面前的总是那看似平平凡凡的保险单，每天的工作就是录入、录入、再录入。但我的每一笔录入，每一次出单，都是和公司在半年完成全年任务的1270万密不可分的。看起来我的工作枯燥无味，但我深知，认真仔细的做好每一单业务，严格审核每一点信息，才能把风险拒之门外。

>三、下半年计划

在下半年的工作中我会一如既往的，严格要求自己，在不断完善和细化自己工作的同时，还要带领部门员工，认真学习专业知识，夯实专业基础，做到理论和实际相结合，不断的提高自己的业务能力。不辜负领导的信任和关怀。

“从我做起，从点滴做起，从现在做起”，以公司荣为荣，为民安保险业务稳健、高效快速发展做出自己的贡献。

**新人农险工作总结2**

20\_\_年，我非常荣幸地加入了银保/个贷保证险部这个充满了凝聚力和朝气的温暖大家庭。这一年里，在公司领导的指导下，和同事的帮助与配合下，我在工作中学习，在交流中成长。现将一年的工作学习和思想状况作一总结汇报，以便来年更进一步，有所提高。

今年4月我由\_\_\_\_营销服务部来到的咱们部门，主要负责个贷险业务的录单、出单、电话还款提醒、逾期客户催收、借款结清客户的退费处理及业务档案的管理工作。非车险业务对于我来说并不陌生，以前也接触过，然而非车险业务出单却从来没有过尝试，对于我来说是一个新的挑战，有挑战就有成就感，在\_\_\_\_\_\_的耐心教导下，在\_\_\_\_\_\_的热情帮助下，用了两天的时间我基本学会了录单工作。现在我已能在较短的时间内完成录单、出单工作。

个贷保证保险是一种无抵押的小额借款担保业务，它不仅要求业务熟练，还要求有强烈的责任心，严格把控每一个风险点，尽可能的减少逾期客户给我司造成的利益损失。例如出单前我们不仅要根据客户预留的资料电核客户的配偶情况以及同事的单位信息，而且要核实客户银行流水信息，还要核实客户的其他资料信息。将存在的问题及时反馈给面谈经理，以保障对借款人的风险的把控。我们通过电话提醒工作，能有效的帮助客户了解自己还款情况，让客户做好前期准备，按时还款。逾期客户催收是一项和客户有效沟通的工作，通过有效的沟通我们了解了客户的逾期情况，有利于我们下一步工作的开展。

除了以上工作外我还负责管理客户档案，档案管理服务于业务，服务于领导，服务于机关，服务于客户。在实际工作中我做到忠于职守，一丝不苟，积极认真，任劳任怨。我公司的业务档案包含所有录入的客户资料，它分为两大类，一类是所有拒绝投保的客户资料的整理工作，要求我们按录入投保单的大小顺序依次整理，不能有缺失;一类是所有出单档案的整理工作，要求按保单顺序整理归档，同时要按借款的品种整理归档资料，待放款合同拿回时归档保存。经过近期我们大家的共同努力初步实现了档案管理工作的规范化、方便了今后档案的查询和管理。

以上是我所做工作的简单总结，不足之处还请大家多多指点，20\_\_年我对自己提出以下几点要求：

1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，积极认真的完成好每一项任务，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业务，通过多看、多学、多练来不断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。

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，是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，我会继续努力工作，为公司创造更大的效益尽一份力。

**新人农险工作总结3**

为有效突破业务发展瓶颈，进一步提升非水险业务发展水平，--保险公司深入分析业务经营情况，认真剖析发展制约因素，研究制订有效发展举措，加快推进非水险业务发展。

--保险公司通过销售费用、承保政策、考核政策、业务竞赛等多方位引导核心业务的发展。截至目前，---保险公司不仅平衡了今年的保费缺口，同时实现非水险业务同比增幅。具体举措有：

一是明确发展目标，细化销售政策。

公司明确加快发展非水险及其核心业务为20--年重点工作，在业务计划的下达、承保政策和销售政策指导意见的制定上，均遵循并体现了政策向一线倾斜、向销售倾斜、向优质业务倾斜的原则。在分公司下发的《销售政策指导意见》中，针对具体险种、业务渠道进行了具体细化，实现了真正意义上的以政策来引导销售。

二是通过业务竞赛，改善险种结构。

今年年初，公司就精心策划和组织了3—10月份的非车险和核心业务专题竞赛活动，以责任险等险种为竞赛对象，重点推动非车险业务发展。竞赛期间，核心业务增量明显，活动结束后分公司经过研究又再次开展了第二期非车险销售竞赛，以进一步增强辖内机构发展非车险业务的信心，提高核心业务占比。

三是加强渠道建设，合理配置资源，扩大销售能力。

公司今年把渠道业务纳入考核体系，同时在承保政策、销售政策上加大对渠道业务的支持力度，引导和鼓励辖内机构加强对渠道的分析和取舍，整合资源，开辟新兴渠道，实现非水险业务新的突破。截至目前，公司银保渠道非水险业务得到迅猛发展，保费同比增幅达。

四是加强风险监测，强化合规建设，提高抗风险能力。

强化风险管理，对高风险业务实行严格的查勘制度;对防灾防损工作常抓不懈，通过这一系列举措，使公司整体业务质量优于去年。同时，建立应收保费管理长效机制，将应收保费管控指标纳入考核体系，按机构、按条线、按险种层层下达，令应收保费控制初见成效。

**新人农险工作总结4**

日月如梭，转瞬间xx年行将进入序幕！做为办公室一份子来说，首先感激领导在这即将一年的工作中，对我的辅助支撑与领导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将xx工作扼要总结如下：

>1、提高自身素质，实行自己的职责。

今年2月份我步入到太保x核心支公司，从事保险这个生疏的行业。对一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会见临更大水平上新的挑衅跟考验。为了适应该前工作的需要，应当时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特殊是加强保险方面的常识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，重要工作就是上传下达、文件治理、档案管理以及零星的事情，这些看似简略的事情，做起来却须要有足够的耐烦，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修正，一遍又一遍打印，甚至让自身气馁烦燥，可是后来将心比心，公司领导都能够不厌其烦当真看待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，到达了培育耐心的良好目标。立场决议所有，在工作中我会持续全力以赴做好自己的事情。

>2、履行做好引导交办的义务。

做为本身来说，除了做好本人份内的事以外，执行领导交办的事件当然也是天经地义的。同时我踊跃配合领导部署的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作渎职尽责，尽量替领导分忧，进步了办事效力。

>3、在工作中存在的问题。

在这一年中，存在着良多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方式，缺少对保险实践与业务知识的深刻懂得。在今后的工作中，我会更加积极尽力提高自己，一直总结教训教训，让自己的不懈努力发明应有的价值。同时，在工作中如有错误的处所，还需领导批驳指出。

我坚信，在领导干部准确指点和全部员工的独特努力拼搏下，将来太保xx支公司会做的更大、更强、更光辉！

**新人农险工作总结5**

半年来，我局按照区委、区政府的部署，在区人力资源和社会保障局领导下，在上级业务部门指导下，紧紧围绕全年目标管理任务，紧扣重点，突破难点，强化管理，提升服务，较好地完成了各项工作任务，现总结如下：

一、主要目标任务完成情况

1、参保单位及人数：全区参保的企业单位54家，机关事业单位28家，参保的企业及灵活就业在职人数达5532人，实际缴费人数5255人（完成全年目标任务101%），企业退休人数达1565人；参保事业在职人数795人，完成全年目标任务119%，事业退休数达248人。

2、企业养老保险扩面：1-6月份全区已新增企业养老保险参保人数931人，完成全年目标任务55%。

3、基金征缴：截止6月底全区共完成企业养老保险征缴980万元，完成全年任务50。2%，完成事业养老基金征缴131万元，完成全年任务61%。累计征缴基金（含企业和事业养老保险基金）1111万元。

4、养老金发放：全区1-6月份共发放企业养老金1098万元，共发放事业养老金115万元，累计发放1213万元，按时足额社会化发放率100%。

5、同级财政补助。上半年共落实企业养老保险同级财政补助34万元，完成全年任务50%。

6、上解资金：上解省级调剂金187万元，完成全年任务322%。

7、基金结余：截止6月底全区共累计结余企业养老保险基金5655万元，累计结余事业养老保险基金737万元，两项合计共累计结余6392万元。

8、被征地农民社会保障工作：今年1-6月份共新增被征地农民养老保险和生活保障人数325人，完成全年目标任务108%。

二、主要工作情况

1、企业养老保险扩面征缴力度加大。扩面征缴是社保工作重点难点，为抓好这项工作，我局实行全员目标管理考核责任制，将扩面征缴指标进行细化分解，任务落实到人，同时加大对乡镇街道考核调度力度，充分调动乡镇街道及社区劳保机构工作人员积极性，落实奖励机制，构建了区、乡（街）社区三级社保扩面工作体系。上半年先后在晶珠广场、太平小区广场、鸿运数码广场、西园市场、立新机电市场及29个社区开展社保政策知识宣传，发放各类宣传资料15000余份。为形成推进扩面征缴的强大合力，与区劳动保障监察大队一道深入全区用人单位进行法律法规政策宣传，对拒不签订劳动合同拒不办理社保的用人单位申请区法院强制执行，有力地推进了扩面征缴工作。我局还与区地税局加大衔接协调，上半年将20xx年地税代征单位和个人的养老保险手续全部办结。贯彻落实好湘政办发［20xx］18号文件，妥善处理了小集体工、家属工、五七工等职工参保事宜。

2、机关事业养老保险工作规范运行。坚持不转向、不停步、不后退三不原则，稳妥推进事业养老保险工作。我区机关事业养老保险全面实现电脑化管理，电脑结算收缴和拨付单，全区区直差额、自收自支编制工作人员、乡镇七站八所及卫生系统各医院、环卫系统、街道差额和自收自支事业编及社区工作人员事业养老保险手续均走上规范化运行轨道，基金征缴增幅明显，欠缴情况逐步消除。

**新人农险工作总结6**

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。

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。

20xx年，我们共举办各类业务培训xx次，参加人数达xx人/次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，共核保、签发各类保单xx份，实现签单保费xx万元，接受各类报案xx起，代查勘案件xx起，已决案件xx起，占已决案件的xx%。

>二、在竞争中求生存，在服务中促发展

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以xx在成立之初就倡导全体员工要树立“业务要发展、服务要先行”的理念，以xx保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。

**新人农险工作总结7**

一年来，大地保险河东公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极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，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、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，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

**新人农险工作总结8**

对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20xx年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

一年来，保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极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，进一步转变观念、改革创新，面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，公司保持了较好的发展态势，为保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

二、业务管理

根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，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，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

三、工作中的不足

由于业务较多，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。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，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!

**新人农险工作总结9**

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、制订各种赛业务推动方案，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

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x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、创收

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

**新人农险工作总结10**

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：

>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领导要求，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。我将领导安排的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，高效续保水平。

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制度，并学习了我部门的相关制度规范。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制度和绩效考核办法，严格遵守部门制度，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。

**新人农险工作总结11**

日月如梭，转瞬间20--就要结束了!作为保险公司的一部分

首先，我要感谢我的领导和同事们在未来一年的工作中对我的支持。同时，在这个工作期间，也有得有失。20--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组织的各种学习，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

代表公司的形象，所以要提高自己的素质水平，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-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--和--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，发票，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。

**新人农险工作总结12**

公司在20xx年为更好的服务于武邑县的经济建设，更好的贯彻落实县委县政府以及上级公司立足公益企业服务的出发点和落脚点，特此总结部署。

>一、上半年总结。

在过去的上半年中，公司自始至终贯彻落实有关规定，在按照省、市关于开展“干部作风建设年”和县委提出的“提高悟性，增强自觉性”的目标要求，紧紧围绕改革发展稳定大局，大力解决妨碍发展的突出问题，确保生产要素进入武邑无障碍，坚决纠正损害群众利益的不正之风，加快职能转变，提高工作效率和服务质量，进一步优化发展环境，为此，我公司身为服务业的一员，在20xx年上半年着力加大服务的力度。

（一）优化了业务流程，提高了服务效率；

依据总公司有关文件规定及实务要求，进行综合分析判断，减少不合理或不必要的环节，减轻基层人员的工作压力；

（二）多措并举，提高服务时效。

1、契约、保全审批件在资料齐全的情况下，1—2个工作日内予以处理，遇紧急情况，经相关领导同意后应立即给予处理。特殊或疑难案件，一般在5个工作日内予以处理，遇客观原因或特殊情况不能按时处理的，经相关领导同意可适当延长处理时限，但最长不超过15个工作日。对于需提交总部审批的，手续齐备的在3个工作日内上报总部。

2、超权限理赔上报案件，属于业务管理中心审批权限内的，资料齐全、无需进行再调查的情况下，应在2—4个工作日内予以处理。对于资料不全或需要再调查的上报案件，不能及时得到处理的，保证在1—2天内将情况反馈给分公司。

3、OBPS系统正常件补录处理时限。需上报省公司审批的正常补录件，省公司应在收到上报资料后，对于资料齐全、手续完备的业务3个工作日内予以批复或答复处理意见，需补充、完善资料的，省公司应在1个工作日内告知上报单位补充、完善资料。

4、OBPS系统特殊件补录处理时限。需上报省公司审批的特殊补录件，上报资料齐全、手续完备的业务，省公司应在收到上报资料后5个工作日内予以批复，因特殊原因不能按时批复的应在上述规定时间内告知上报单位进展情况，并每隔3个工作日向上报单位通报有关情况，直至批复或答复处理意见，但最长不超过15个工作日。（需补充、完善资料的，省公司将在1个工作日内告知上报单位补充、完善资料）

5、数据修改处理时限。对于上报的错误数据描述清晰、准确的申请，在1个工作日内审核并提交至省公司信息技术中心；对于描述不清，需要进一步核实的，在1个工作日内反馈上报单位补充、完善资料。

（三）推行“业务高峰期应急预案”。

业务高峰期间，将保证日清日结，不积压，不拖沓，为业务发展提供可靠后援支持。

（四）推行首问负责制，及时答复。

接到业务咨询和请示的电话和邮件时，规定由第一位接收人答复或联系相关部门予以答复。第一接收人可以立即答复的问题应当即答复；对于需要协商其他人员或业管中心其他部门的问题，应在1个工作日内完成协商并答复；对于涉及多个处室（部门）的业务，应在2个工作日内进行沟通，并将结果或情况反馈客户。

（五）加强培训，搭建学习平台，提高素质；

加强对公司柜面人员及销售人员的培训力度，不断丰富培训内容。，加强柜面人员操作技能，将择期以视频培训形式。

>二、下半年的工作安排。

坚持以中国特色社会主义理论体系重要思想为指导，认真贯彻中央纪委十七届三次全会和上级公司纪检监察工作会议精神，按照县委县政府的有关部署，以促进业务发展和公司全面建设为中心，以诚信建设为主题，以服务客户为重点，着力解决经营管理中的薄弱环节，努力为广大客户提供更加优质、快捷、便利的保险服务，为优化发展环境、促进全县经济建设、维护社会稳定、构建和谐武邑做出新的更大贡献。把下半年的工作重点放在：

（一）加强教育培训，提高员工素质。

在销售队伍中继续开展“诚信我为先”主题活动，进行诚信意识和职业道德方面的教育。对柜面人员进行职业技能的分级培训和考核。

（二）落实各项制度，保证服务质量。

进一步完善和严格执行“首问负责制”。充分利用督察、客户回访、服务热线等渠道发现不实宣传、误导、代签字等违规销售行为并按照有关规定进行处罚。

（三）抓好相关工作，提升服务水平。

增强理赔（给付）工作主动性，协助客户准备相关资料，为及时快速理赔（给付）创造条件。加大回访面，提高回访率。加大“1+N”服务广度和深度。进一步推进标准化柜面建设。

总之，公司领导高度重视下半年的工作，在县委县政府高度关注下，加大宣传工作力度，提升国寿品牌，树立良好的企业形象，促进公司全面建设协调发展。

**新人农险工作总结13**

我主要分管车险发展工作及公司理赔工作，现就这两项工作年做如下安排，首先我对理赔工作作如下安排：

一、牢固树立服务意识，加强客服理赔人员培训，提高客服理赔人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释等各项工作。

现有专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高支公司业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

二，进一步加快理赔速度，落实新保险法，进一步明确理赔各环节工作时限，协调做好市公司理赔集中后的环节衔接，确保案件处理率达到95%以上，积极推进理赔差异化服务，建立优质大客户档案，对优质业务实行理赔绿色通道。

三，严控理赔，紧压水分，加强现场查勘工作，确保车险第一现场查看率打到95%非车险进一步加强能繁母猪无公害处理。

车险方面：

机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，年车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

一，进一步加大公关力度，继续加强与运输公司合作，车队业务占\*\*公司车险业务比例很大，我们要牢固要好这方面的业务，采取积极有效措施，开拓业务新领域，推进业务快速发展。

二，对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有市公司的正确领导，武陟支公司将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

**新人农险工作总结14**

细算一下，本人在xx保险公司工作已有三个年头了！经过三年的磨炼，本人已从过去那个卖不出一份保险的新手，成长为公司保险业绩排在前头的佼佼者了。为保证自己未来的工作也能够如过去那样顺利开展，现将上半年的工作做一下总结：

>一、提升业务能力

能够在保险公司坚持工作三个年头，本人以为自己做得做多的，或许就是不断地提升业务能力了。刚开始做保险时的窘迫，自不用说，甚至于在今年上半年之前，去年下半年的时候，本人的业绩本人的业绩也上升到前三之后就再也没有突破过了。在今年上半年，本人意识到自己的业务能力或许没有了进步时，本人开始寻找突破的机会。本人努力为自己业务能力的提升，做着寻找客户、维系客户的工作，或许是之前的工作一定要积累到一定量或者时期吧！本人在今年上半年时，业务能力得到了厚积薄发时地提升。

>二、坚持学习进步

在提升业务能力的过程中，也正是本人坚持学习进步的过程，不过这过程值得单独拿出来说一说是因为本人为了学习进步参加的相关培训都让本人受益匪浅，另起一行记录下来才对得起自己的努力与付出。在今年上半年中，本人一共参加了x场培训，这些培训都是本公司的前辈们亲自给我们进行的培训，在培训中，本人发现了自己业务能力无法得到突破的原因，也发现了迅速提升业务水平的诀窍。也是在坚持学习进步的过程中，本人才有了如今现有的这些成就。

>三、保持不懈干劲

以上三点就是本人上半年工作中重要的三点总结了，是这样的三点保证了本人上半年工作的付出都得到了应有的回报。

**新人农险工作总结15**

转眼又是一年，在\_\_\_这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长为一名正式的组训，让我感受到了\_\_的温暖、励练与激励--------感慨万千。回首\_\_所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20\_\_年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

一、中介团队日常工作的`经营

从20\_\_年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，一次次耐心的私下沟通，一场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起，通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很接受我，必竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原来很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

20\_\_年是市公司银保整合转型的关键之年，开始着重于期趸两手抓的工作，逐渐的把期交产品纳入到考核业绩当中。这对于中介部来讲是一项艰巨的任务，因为目前所有的客户经理都已习惯于销售趸交，转变需要一个过程，最快的方法就是通过说明会的形式来推广期交，而对于中介部门来说又从没召开过，也没经历过，所以前期的准备、邀约、追踪是至关重要的，这时我就把前期在营销积累的说明会经验精心归纳总结，通过早会多次进行宣导讲解，使大家清楚的了解说明会的意义与功用，并全面掌握运作要领，这样在我们共同努力下，中介首场说明会取得了圆满成功，为开红门工作打下了很好的基础。通过实践一次又一次的摸索、总结、宣导，截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越积极勇跃，成功签下一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理积极商讨配套竞赛方案，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的内容。感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我;感谢组训与我并肩做战，传授给我很多经验;感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自己。

**新人农险工作总结16**

20xx年公司财产险业务进入到发展的关键转折期，我们及时将财产险业务面临的问题积极向区分公司进行汇报，区分公司给予了我公司极大的支持、特别是区分公司财产险事业部，为了克拉玛依的业务发展出谋划策、提供各方面支持，包括主动为我们提供市场信息、政策支持、业务帮助等等。及时地解决业务发展中遇到的实际问题。

1、业务发展压力较大。

1-6月，财产险保费收入万，完成年计划的%。虽然从7-12月业务看续保业务只有\*\*万元，但实际上因部分业务的调整，实际可续保业务在\*\*万元，与下半年任务\*\*万元，仍然有\*\*万元的任务缺口，财产险业务发展压力不容忽视。

2、费用不足、缺口较大。

今年为鼓励业务发展，特别是分散性业务的发展，公司把分散性业务的手续费提到最高30%，按照1-6月分散性业务的实际完成情况，我们要比正常的业务兑现多支出\*\*万元的费用;其次，支付经纪公司的保险业务在多万元，这部分经纪费将高达\*\*万元，直接影响财产险承保利润。而且这部分业务的服务费用按照目前区分公司费用比率只剩%，严重影响和制约财产险的正常业务开展。

3、险种发展不平衡，各经营单位发展不平衡。

从目前的财产险业务进度来看，企财险进度较快，而建工险和家财险任然是我们的业务短板，险种之间发展的不平衡对公司整体业务的完成带来了负面影响。各经营单位的发展速度也存在较大差异，年初我们制定的每个经营单位年新增\*\*万元的目标，有完成的部门，也有缺口增大的单位。因此，下半年各单位的财产险发展压力有大有小。

在日常工作中只要遇到财产险的业务问题、服务问题等，区分公司事业部都积极给予及时、全面的帮助，解决我们在业务发展中遇到的疑难问题。

**新人农险工作总结17**

随着社会的发展，人们生活水平的提高，对吃穿住行的问题越来越受到人们的关注，由此新生的物业管理也越来越受到人们的重视，对物业的管理水平和质量的要求也愈来愈高，这也就给新兴的物业管理提出了一个新的课题如何做好物业管理。物业管理的范围很多，住宅、学校、广场、车站、停车场、写字楼等等均有所涉及，这里就写字楼的物业管理谈一下自己的体会。

写字楼一般指办公用房。即\*机构的行政管理人员和企事业的职员办理行政事务和从事业务活动的楼宇。特点是人员集中，各种配套设施齐全，是从事\*、经济业务活动的中心场所。根据写字楼的这些特点，物业公司首先要对写字楼保洁人员进行\*，消防、安全以及如何处理突发事件等知识的培训，以提高自身素质和应急能力，使各项指标达到合格标准。同时要求保洁人员要了解各楼层的基本情况，掌握清洁的重点。

大厅和卫生间是工作人员出入最频繁的地方，也是最易脏的地方，清洁的重点应放在大厅和卫生间。特别是卫生间的便池、死角、玻璃必须清洁到位，做到窗明几净，便池无污物，卫生间无异味，达到合格的标准。俗话说无规矩不成方圆首先公司要有严明的纪律，必须制定出一套适合本公司实际情况的管理制度以及保洁工作流程，每个员工严格按工作流程进行工作，正确合理的使用保洁工具和清洁用品，做到地面光洁、无尘、无脚印；墙面无污渍；卫生间干净无异味。特别是要注意边角的卫生，尽量做到无死角。另外要积极配合维修人员，发现设备等出现跑冒滴漏现象及时上报公司及维修人员，以便及时处理，以免造成大的损失，并做好维修后的保洁工作。

在纪律方面，对保洁人员加强思想作风建设，严抓纪律，常检查，常监督，做到有法可依，执法必严，违法必究。实施起来人人有章可循，事事有据可依。严格按奖惩制度办事，表现好的奖励，差的进行批评。对屡教不改者限期辞职，每天上午进行抽查，下午定时检查，随时发现问题随时解决。对关系到\*等部门的问题以行文的形式上报\*管理部门，建议其抓紧解决，以免影响大楼人员的正常工作。每周末总结一周的工作情况，布置下周的工作任务。使保洁的管理走向制度化、规范化、科学化、人\*化的轨道。其次要在保洁工作中相互交流经验，互相学习、齐心协力、真抓实干。如擦电梯，如果用手拿着电梯布来擦电梯既浪费时间又擦不均匀，有的保洁员试着用毛巾绑在扫帚上，这样就大大提高了工作效率，擦的既快又均匀，大家经过擦拭比较，感觉效果很好。这个小窍门立即在工作中得到推广。同时积极开展保洁人员服务技能的训练和考核，提高她们的素质和服务水平。

再次，充分调动员工的工作积极\*、主动\*，使每个员工都端正服务态度，对工作尽职尽责，兢兢业业，不怕脏、不怕累，克服自卑感，就一定能把工作做好。工作本身没有贵贱之分，但是对于工作的态度却有高低之别。看一个人是否能做好事情，只要看他对待工作的态度。不论职业的平凡与否，职位的高或低，我们都要加以尊重。保洁工作在别人看来比较低下，整天和污物打交道，平平淡淡，保洁不到位还要受到批评和指责，但她的工作是高尚的，一人的\*苦换来的是干净的环境，满园的春\*。社会各方面要关心保洁人员的生活，尊重她们的劳动，她们的工作是社会不可缺少的一部分，这样她们的工作才能被理解，被社会认可，她们才有良好的工作态度，才能积极的工作。。

要搞好和保护好写字楼的环境卫生，只要把写字楼当成自己的家，时时清扫，做到地面无尘土，窗台无灰尘，严格按\*作流程去做，就一定能把写字楼的保洁工作做好。就可以让每一位工作人员都能享受到家一样的温馨、便利，能够在舒适的环境中更好的工作。这样，不仅环境搞好了，我们的服务目的也就达到了。另一方面，员工的服务技能也在学习和实践中得到不断的提高，就能够更好的为广大业主提供更为优质的管理和服务。

时光荏苒来到x高地物业公司已经一年多了，首先我要感谢公司领导对我的信任和关心，能给予我一个学习和展现自己的平台。这一年中我与大家在这里有过争执、有过倦怠，但更多的是一起流汗、一起坚持、一起奋斗。在公司顾经理身上我学到了刚毅果决、遇事不怕因难的精神和与业主交流的方式方法；在总公司陈总身上学到了对待工作要有大局观，和从对生活中每一个细节的观注到对工作的责任心，汇成一句话就是“细节决定成败！”。

“细节决定成败！”这句话我明白了，也理解了，但总会因为种种原因达不到理想的效果。我决不推卸责任，小区卫生不达标的情况，虽然有施工车辆的违规\*作而影响，但是更多的是我自己对小区保洁工作的掌控不到位，对工作的理解和安排还有与保洁员的沟通，都达不到预期的目标和效果。这些将是我以后生活和工作中需要不断改进和学习的地方。

纵有种种的不尽人意，但是在这一年中我们也有星星点点的闪亮之处，在保洁工作压力最大的那一段时间里，我们办公室很多次一起为了小区的环境卫生，把小区里每一个犄角旮旯的纸皮果屑都清理出来，让小区的业主看到了我们为大家用心服务的态度，也给保洁员起到了很好的带头作用，让大家不在对保洁工作产生一种低人一等的感觉，我们能做，她们当然也就能做，只是我们的分工不同而以，直到现在，我们也会抽空集中大家一起在小区里捡垃圾。也一起在中午休息时间顶着烈日或是寒风在小区里催收物业费，每一次也都达到了会议的基本要求，甚至超额完成，成功的把欠收的物业费控制在一定数量以内。

在公司明确分出了保洁部和安全事务部后，我们两部也多次精诚合作，在贵阳市“三创一办”期间、在房开售房活动前后、在节日时都曾一起冲洗路面、清洗水池，也为了小区的环境工作搬抬运挪各种杂物。灰尘、泥浆、汗水、嬉笑怒骂组成了一幅幅\*而又阳光的画面，这时的我们是最团结、最有战斗力的。

我在管理方面有着很大的欠缺，这也是我最大的一个缺陷，但是我可以不怕脏不怕累，可以休息的时候能随时赶到公司，可以在工作紧张的时候与大家干到凌晨两三点钟。这些不在多说，今后我会努力补上自己的短板全面提高自己各方面的能力，为公司、为自己做出成绩。

一、工作中的不足

1、由于前期项目处属于滚动开发，小区道路与施工道路有大部分重叠，保洁员的进出流动不平衡，而且我在管理上也出现了一定的疏忽，造成今年后半年保洁人员人力不足，导致小区环境卫生不达标，让业主产生了不满的情绪，给公司收取物业费带来了一定的影响。

2、在管理保洁员的方面，没有作好思想工作和对工作的合理安排，让保洁员情绪不稳定，对工作消极怠工。

3、由于各种原因，我对保洁员的工作检查不到位，使其越加懒散，不能安时保质保量的完成工作。

种种的不足给公司造成了不良影响，在此我向公司领导深表歉意。

二、完成的工作

1、冲洗路面8次，清洗水池12次，清理电梯进水4次，空房卫生大扫除4次。

2、保洁休息室搬迁2次。

3、垃圾池周围垃圾清理、转移3次。

4、节日小区布置2次。

5、协助工程部修理小区全部线路短路路灯3次。

6、维修销售大厅卫生间洗手池3次，冲便水阀4次。

在日常工作之余，各部门之间的工作也会有一定的交叉，相互协作完成了很多紧急任务，更改楼道声控灯，处理业主投诉，夜间安全协防等等不一而足。

三、工作需要改进的方面

1、加强与保洁员的沟通互动，以身作则发扬团结合作的精神做好每一天的工作。并且稳定保洁员的情绪，保持高涨的工作\*。

2、加强自身管理方面的不足，从各个方面学习物业工作的方式方法。

3、与各领导一起充分的分析和计划保洁的工作方式。并针对本小区的特殊\*作出更细致的保洁服务要求和标准。

4、贯彻落实每一次开会的会议精神和工作安排。

最后，我希望我们公司可以走得更远更久，能够得到更多业主的信赖，能吸纳到更多有用的人才，发展得更强更好，让每一个公司的员工、小区的业主都能生活和工作在一个美丽、干净、安全和有品味的环境中。

200\*年，我们在公司领导的指导与大力支持下，按照公司的工作要求，本着“您的满意，是我们永远的追求”的物业服务宗旨，“以人为本，以客为尊，以诚为源，以质为先”的公司管理理念，以“上水平，创效益，树品牌”作为公司的发展目标，“服务第一、客户至上”作为每一位员工的信条。经过部门全体员工的共同努力，开展了一系列的优质服务工作，在此对一年的工作做以简要总结。总结经验和教训，找出不足，为200\*年的工作打好基础。

1、人员管理

保洁实行夜班后，员工情绪波动，开展工作十分困难，为此和员工多方面沟通，稳定员工情绪，没有影响到工作质量。根据各岗位工作需求情况，重点加强了人员的合理配置和工作负荷量之考核，实际运作特点和要求，调整了班次和值班时间，在不增加人员的情况下，基本满足了保洁的运行要求。现有人员14人，本年度共有9人离职和调职其中1人调职到库区，8人离职。

2、>培训

对新入职保洁人员进行了清洁理论培训并针对不同岗位进行实际\*作培训，使保洁员掌握保洁工作知识，达到写字楼保洁工作的要求。

在对保洁员进行《保洁工作手册》培训的前提下，结合工作中的实际情况着重了以下培训：清洁剂的分类和使用，清洁程序，清洁不锈钢饰物，家具的清洁，清洁\*灰盅，清洁壁纸，电梯的清洁保养，锈的处理。

加强了员工考核制度的培训，创优和有关贯标知识的培训，建立了员工工作的责任心，目前员工已经能够努力工作并按规定标准完成，但在遵守工作纪律，行为举止等细节方面还需监督管理，下一步将加强这方面培训并使之成为习惯。

经过不断的培训与磨合，保洁员工已适应现有管理摸式和工作程序，人员基本稳定。

3、保洁工作模式方面

在集团公司领导指导下实行“无人清洁”，“本\*清洁”取得了良好的效果。

在原有的白班基础上分成两个班次，主要清洁工作放在夜班进行。在实施“无人清洁”的同时为保\*卫生质量，加强了保洁巡查清洁频率。现有人员配置7f-16f一名保洁员基本能够达到将随时产生的卫生问题在30分钟内解决，但在高峰期11f16f经常存在1小时保洁员无法进入男卫生间现象，导致卫生间较脏。

在“本\*清洁”方面加强清洁频率，将原来的固定的计划清洁改为现在的随时清洁，发现污脏立即清洁，恢复原有本\*，取的了较好的效果，但清洁成本有所增加。近一时期因二建施工和市政道路施工，整体环境灰尘较大，虽然加强了清洁但整体卫生状况没有达到要求，而且清洁成本有所增加，随着施工的结束将进行彻底清洁，以达到卫生标准。

在保\*电梯地毯卫生达到标准的要求，每20分钟吸尘一次。

4、保洁工作完成方面

（1）完成了保洁人员编制及工作模式的及时修订

（2）完成对大厦公共区域卫生日常维护工作。

（3）完成对新入驻楼层的开荒工作。

（4）完成大厦石材晶硬处理，地毯保养工作。

（5）完成大厦垃圾的清运工作。

（6）完成大厦外墙的2次清洗。

（7）完成\*地面冲刷工作。

（8）对b1车场每月两次的清洗工作。（不负责日常保洁工作）

（9）完成特约清洁服务。库区石材地面2次晶面处理和地毯，床头，沙发的清洗工作。3楼地毯的清洗工作。

（10）完成每季度木质上蜡保养工作。

5、绿化工作方面

5月份大厦采购绿植内共有绿植约100颗，办公室及大堂内的长势一般，其他地方因缺少日照，潮湿度不够，尤其不通风，导致绿植虫害较多，电梯厅内的大部分植物死亡，其他勉强成活但无观赏价值而言。在养护时努力克服不良因素，做到每两季更换土壤，增加养分，及时杀虫，一定时期集中养护。夏威夷椰子成功繁殖了两颗。在20\*\*年室内绿化建议考虑外包，保\*植物可观赏\*。

**新人农险工作总结18**

认真、务实、立异、豪情这是本年给自己定下的岗亭症结词，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己能做的更好!

在20xx年即将曩昔之际，回首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成长，我更多看到的则是我所致力于的Xx个险未来的向往和希望。

不积跬步，无以成千里。在曩昔的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中裸露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也获得了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些弗成或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感到较之以往加倍的顺手，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提高，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年夜助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却异常症结的差别。

这是本年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益最年夜的一点心得。往后的工作中，我将连续保持自己一贯以来宽以待人，严以律己的工作格言，并将在赓续完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方法来进一步充足自己，从技巧层面提高自己的业务能力。

青云直上，更进一步。20xx年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，毫不辜负列位领导和同事的期望，果断打好开门红首战，为Xx太保的稳健、快速、高效成长做出应有的供献。

**新人农险工作总结19**

20xx年是值得xx保险人难忘和考验的一年，根据省公司和保监局的筹建批复文件精神，我司自4月份开始筹建至5月10日正式挂牌开业，至今各项工作都已步入正轨，公司发展初见规模。正式开业以来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在市委、市政府及社会各界的大力支持下，我司员工以拓荒者的勇气，团结拼搏，攻艰克难，取得了骄人的战绩，至12月中旬累计完成签单保费 x万元，全面完成了省公司下达的各项任务目标。这些成绩验证了我司的\_特别能吃苦，特别能战斗\_的公司精神。现将xx年所做工作总结如下:

>一、深入开展市场调查，制定积极的筹建方案。

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。并在此基础上制定了筹建方案和未来中心支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了市委、市政府的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于5 月份顺利通过保监局的验收并批准开业。

>二、紧紧抓住\_第一要务\_，牢固树立发展意识。

>三、坚持\_两手抓，两手都要硬\_的原则，使公司管理与发展齐头并进。

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证xx公司开业后，各项工作能够有条不紊的开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度，并按上级公司\_集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设\_的管理模式搭建管理平台，牢固树立\_管理无小事，管理就是生产力\_思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程，公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解中华保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等，xx年，我们共举办各类业务培训4次，参加人数达180人/次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质， 为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，共核保、签发各类保单2240份，实现签单保费1085万元，接受各类报案185起，代查勘案件 14起，已决案件61起，占已决案件的94%。

>四、在竞争中求生存，在服务中促发展。

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以xx在成立之初就倡导全体员工要树立\_业务要发展、服务要先行\_的理念，以中华保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。因此如何提高服务工作质量，建设一流的客户服务平台，也是我们工作的重中之重，随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务， 因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。因此，xx在成立之初就严格规范客服工作，把中华保险一流的客服管理平台运用、落实到位，并建立健全语音服务系统，让众多的客户全面了解语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。同时加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行\_热情、周到、优质、高效\_的服务宗旨，坚持\_。

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