

最新下雨啦一年级美术教学反思 一年级 美术教学反思(大全5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

车险电销工作总结与计划篇一

尊敬的公司领导：

20xx年即将过去，在公司领导和悉心关怀下和同事们的帮助指导下，我通过自身的努力，在工作、学习等各方面都取得了长足的进步，尤其是在保险理赔专业知识和技能培养方面，我已经由一个车险查勘定损的门外汉，成功的蜕变为一名能够独立工作、业务熟练的车险查勘定损员。同时，在这一年里，我也清醒的认识到自身还存在的不足之处，为了能更好的完成本职工作，我应认真学习，勇于创新进取，不断总结工作经验，扬长避短，不断提高自己的业务技能，更好的为公司服务、为客户服务。现将一年来的工作情况向公司领导总结、汇报如下：

一、工作汇报

1、加强自身业务学习，争做理赔标兵。在日常的工作学习中，我坚持学习更多的保险知识和业务技能，在老同志的“传帮带”下，不断加强个人自学，弥补个人在保险专业知识和理赔技能上的不足，始终保持着学无止境的学习精神，力争以优质、快速、合规的专业素质做好理赔客户服务工作，报效公司培养，并抱以乐观、积极的态度，以争做理赔标兵为目标。

2、时时学习掌握公司的各项规章制度、严守理赔员工准则。我清醒的认识到，理赔线作为公司经营的出口关，责任重大，同时又面对保户、汽车修理企业等方方面面的利益诱惑，对此我始终保持清醒的头脑，时刻牢记《中国的人保财险理赔纪律八条禁令》、《中国的人保财险甘肃省分公司理赔人员工作纪律“十要”“十不准”“十严禁”》、《中国的人保财险甘肃省分公司车险查勘、定损三字经》等理赔纪律，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”现象发生，确保自身做到克己奉公、清廉从业。

3、坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的保险理赔原则。在正常工作时间及节假日值班期间，只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持第一时间赶到第一现场，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。

4、加强案情沟通，力保客户满意。在案件处理过程中，我确保每案做到上下环节交流沟通，一次性收集齐全案件赔付所需资料，方便后续环节处理，不断提高案件的结案时效，对客户咨询，我做到每问必答，耐心细致，在坚持公司赔付原则的基础上，方便客户，尽己所能提高客户满意度。

二、工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

1、在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。

2、在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，确保完成

自己本职工作任务。

3、在本职工作上，严以律己，遵守各项规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。

20xx年各项工作已经接近尾声，新的工作挑战即将来临，可以预料新的一年各项工作中将更加繁重，客户服务要求也将更高，需要自身掌握的知识亦将更广。为此，在新的一年里我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高自身的综合素质和工作技能，并始终牢记公司“流程无断点、服务无盲点、提速无终点”、“关怀零距离、服务零缺陷、索赔零手续”的理赔服务目标，以崭新的精神状态投入到工作当中，为公司发展做出力所能及的应有贡献。

车险电销工作总结与计划篇二

在回顾这半年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和××支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

可以这么说，这半年来我学习到的东西比我之前在学校学习到的知识还要多，我相信生活就是一个大舞台，只要自己努力去适应，就会在这个舞台上越走越好！很多的现实的事情都是在不断的成长进步中慢慢的形成的，这些都是我们一直以来不断的成长的结果，相信我会在公司中越做越好！

自××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。在××支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：

承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，××年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。

每一次在回头的时候，我总是看到很多人在逐渐的落后，逐渐的脱离队伍，逐渐的不再适应公司的工作，逐渐的被公司淘汰。竞争就是这样的，不去努力一定会失败，我相信我会不断的生活中做到最好，我相信我会在不断的发展中得到更多的进步，相信自己一定会做好。我一定不会在公司的发展中迷失自己的方向，逐渐的发展自己！

车险电销工作总结与计划篇三

1、加大了理赔业务的培训力度，采取“定期和集中”的视频培训方式对全省理赔客服人员进行了全方位的业务培训。一是针对询报价工作中存在的问题，组织了询报价专项培训，在规范询报价工作的基础上对实际操作做了重点提示，同时结合定损工作传授了部分典型车辆的配路和配件更换经验；二是针对现场查勘工作中的问题和薄弱环节，结合总公司的《车险现场查勘环节执行手册》和《理赔实务规程》组织了《车险现场查勘操作规范与要点》专项视频培训，总结和归纳了现场查勘的九个重要节点、现场查勘的八项准备工作、现场查勘拍照的五要求和五步曲，并对现场查勘记录的规范撰写、常见事故现场的查勘要点、主要风险点的查勘要点和疑点案件特征及对策进行了详细地讲解；三是结合总公司近期将推出的简易赔案项目，完成了《车险简易赔案项目及实务操作简介》转培训。

2、加大了理赔内勤的轮训力度，采取“面对面、一对一”的现场培训方式，以系统操作、单证收集、简易赔案理算、未决赔案清理等为培训要点，先后对秦皇岛、廊坊、唐山、沧州等机构的理赔内勤进行了较为全面和系统的培训与指导。本次轮训将对规范操作、提高质量和效率起到积极的促进作用。

用。

3、完成了“1000元以下车险赔案免现场查勘方案”的论证，从不符合保监要求并会影响信誉和服务水平、不符合总公司规定并会影响第一现场查勘率、客户上传损失照片缺乏操作性并会导致结案率指标的恶化、损失1000元以下难以界定并存在一定的道德风险等四个角度做了分析和阐述，得出了暂不宜推行此方案的结论，并对加强理赔服务、改善服务水平提出了建设性的意见。

4、组织学习、探讨了xx省分公司车险业务的管理经验。

各机构理赔客服中心存在的普遍问题集中体现为“责任心差，执行力弱”；而省公司车险部存在的突出问题则是“管理薄弱”。

件没有深入调查和核实；对于现场痕迹不吻合的案件简单以加免30%处理等。对工作的不负责就是对自己的不负责，就是对公司的不负责。理赔员工走马观花和松垮飘浮的理赔工作态度折射出公司当前缺乏学习和钻研业务的风气。“魔高一尺，道高一丈”。如果我们的理赔业务、理赔经验做不到与时俱进，达不到“一丈”，我们就无法有效地控制理赔风险，就无法有效地遏制保险欺诈。

2、执行力弱。概况地讲，执行力弱就是“有令不行，有禁不止”，表现在具体工作中就是：规范培训之后依然我行我素，对省公司提出的工作要求若罔闻。比较典型的是保定中支的一个可疑赔案，车险部发现问题后及时进行了研究，并于10月x日给保定中支相关人员下发了邮件，要求对此案的查勘、定损工作写出详细的情况说明。但时至今日，省公司仍未接到任何反馈的信息，导致赔案长期在系统滞留。公司执行力弱的状况阻碍了公司业务的正常管理，延缓了精细化理赔管理的进程，不利于公司的长远发展；同时，省公司管理力度和手段的长期弱化将会助长不良风气的蔓延，将会加

大日后整改工作的难度。“开好头，起好步”有必要提到公司重要的’议事日程。

分散了管理精力，导致无法深入发现问题，即使发现了问题也无法深入和系统地解决问题，从而影响了车险理赔工作的整体进程；同时，管理力量的分散也导致了车险部本身执行力的弱化，突出表现为“既定计划无法如期实施和完成”，部分工作还停留在脑袋中、嘴巴上，没有落实到手上、脚上。长此以往，将不利于公司的长远和健康发展。

按照车险部确定的“以规范培训为基础，以奖惩制度为保障，以宣传教育为引导，以落实执行为手段，确保管理的效果、赔案的质量、风险的管控、效益的提升”的工作思路，我们将在今年最后两个月全面抓好车险业务的管理工作。

1、坚持业务培训不放松，全面加强车险业务规范操作的培训。我们将有效利用工作之余的时间，按照既定的培训计划，以车险流程重点环节为目标，做好业务培训工作，为明年车险理赔的精细化管理打下坚实的基础。

2、以业务标准化操作为核心，以提高理赔质量、理赔效率和客户满意度为目标，制定和完善车险理赔业务的奖惩管理体系，全面加强执行力建设，开好头、起好步，为公司的“二次创业”扫清障碍。

3、密切关注考核指标，确保指标达成率的最大化。距离年终收尾仅有两个月的时间，我们将密切关注总公司设定的考核指标，全面加强指标管理，力争指标达成率的最大化，特别是加强未决赔案的清理力度，确保结案率指标的最优化。

4、研究制定明年的管理思路、工作计划□20xx年，公司的车险业务面临诸多的不确定因素，商业车险条款改革势在必行，对我们的理赔工作提出了严峻的挑战；同时，伴随市场主体的日渐增多，市场竞争将会进一步加剧。我们将结合公司的

实际，对标市场主体，研究制定20xx年车险业务的管理思路和工作计划，形成“内部管理顺畅、外部竞争有力”的良好态势，确保公司车险业务综合竞争力的全面提升和步步为营。

车险电销工作总结与计划篇四

上半年共计承保车辆225622辆，同比增长2.35%；保费收入9亿元，同比下降2.9%。其中商业险保费收入6.5亿，交强险保费收入2.5亿。

车险整体亏损1109万，利润率为-1.6%，同比下降2.44个百分点，环比下降0.18个百分点。其中商业险亏损3861万，交强险盈利2752万，商业险利润率下降是整体利润下降的主要原因。

整体赔付率为59.8%，同比下降9.33%，各渠道中除银保及直销渠道同比上升外，其他渠道赔付率均同比下降。

1、制定发展规划，明确发展目标

在认真研究和深刻总结的基础上，开始确立分公司三年期计划。即三年“三步走”战略：

20xx年夯实车险经营管理基础，实现市场份额的止跌回升；实现稳中求进并对标市场；三年实现市场份额在10%以上的目标。

20xx年实现在新兴渠道反制赶超竞争对手；保费突破12亿目标。

20xx年车险保费实现30亿目标；综合费用率控制在30%以内；综合成本率控制在99%以内。

2、探索与车商合作的新模式

为了提高客户真实性、提高车商渠道续保率水平，积极探索与车商合作的新模式，建立信息共享机制、分工合作机制。主要内容为：与车商商谈，将上年我公司承保信息交给我公司，由我公司安排续保，并绑定送修码；结合上年店内续保率，双方商谈约定今年续保率水平，无论我公司是否达到约定续保率水平，我公司都按约定续保率测算的业务规模支付费用；同时约定，续保率每提升一个百分点，我公司送修资源同比例提升。

3、加快直销渠道转型，战略性发展电、网销新兴渠道

结合电子商务部开展电销落地培训，成立郊县电商落地团队，细化电网销承保管控。大力发展新兴渠道业务。加大宣传力度，公司上下形成联动，扩大影响力。

4、积极开展劳动竞赛活动，激发员工积极性

二季度，为了促进公司业务发展，在开展“直销业务四提升劳动竞赛“及”二季度业务推动方案“的基础上，车险部结合系统工会，在全系统员工中开展“直销大比武劳动竞赛”及“三者险劳动竞赛”活动。

5、继续开展对基层公司“一对一”现场分析”

根据支公司业务发展实际情况，对每家公司分别分析，分析内容涵盖了业务发展、盈利能力、管理水平、政策宣导、问题反馈等多个方面。到支公司进行“一对一”的讲解分析，对于基层公司存在的问题以及需要协调解决的工作进行了“面对面”现场办公，该项工作受到了基层公司一致认可欢迎，收到了良好的效果。

6、银联商务pos上线，实现与工行pos刷卡系统并行

为减少工行pos刷卡系统故障对业务的影响，车险部会同信息

技术部、财务中心与银联商务沟通、测试、机具布放、试运行，实现了银联、工行两大pos刷卡系统并行。

7、实施销售费用差异化配置

坚持优质业务多配资源，劣质业务少配资源，将车险业务按照风险大小归集为abcde五大类，实现业务质量由“人为控制”向“系统控制”转变，充分发挥费用的杠杆作用。下一步公司将增加对a□b类业务的承保费用配置。

8、设立车险数据分析员及市场信息员

为及时了解车险市场动态与竞争对手态势，提升公司市场驾驭能力，提高各经营单位经营分析能力和自我发展能力，在基层公司设立车险数据分析员及市场信息员，负责本单位车险经营情况分析了解、收集、反馈车险市场动态与竞争对手态势。

9、建立车险联席会制度

为了提升车险的定价能力，分析能力、风险选择能力、发展能力、盈利能力，公司将建立车险联席会制度，由副总任组长，车险部、车商部、电子商务部、精算部、理赔部、财务部、销管部、客户服务部相关负责人任成员，由车险部负责召集，每月召开一次。各支公司有相关跨部门需求，可以报车险部，由车险部负责统一协调。

10、实施费用差异化配置落地试点工作，推动区域业务的发展

(1) 由被授权公司结合公司经营情况、业务结构、业务质量、当地市场动态等因素自行配置各渠道销售费用比例，但应遵循优质业务高配、劣质业务低配或不配的原则。

(2) 被授权公司应将车险销售费用差异化配置落实到各渠道，加快车险业务发展，车险保费增速应高于其他县域增速、高于分公司系统平均增速，高于车险市场增速，年底前车险市场份额应反超主要竞争对手。

11、加强黑灰名单管理

将连续2-3年赔付率超100%的客户维护进黑灰名单，把住业务入口，提升承保质量。

12、系统内推广工银信用卡

落实总公司车险市场发展策略，提升客户服务品质，有效促进公司个人车险业务发展，在系统内推广工银信用卡。

1、受车辆限购影响，车商新车业务大幅下降，车险业务增长乏力，车险仍未摆脱同比负增长的局面。

2、我司车险市场份额同比仍呈下降趋势。

3、车险市场竞争激烈，降低承保政策要求、提高销售费用标准甚至暗中贴费已成为同业公司竞争的首要手段，我司结合业务竞争需要，也相应调整了销售费用标准，由于保费充足性的下降，会导致销售费用成本的提升，也会对车险盈利能力产生影响。

由于车辆限购的影响，业务出现负增长，且增速大幅落后市场及主要竞争对手，市场份额同比下降，增量份额被主要竞争对手反超。为了扭转业务持续下滑局面，力争年末实现车险业务正增长，公司将采取积极进取的市场策略，全力打响车险市场保卫战。

1、抓源头，促新保

各家车商合作公司可结合店内新车份额及其他主体政策，采用一店一策的原则，有针对性的搞好提升新车份额促销活动。

2、提续保，强转保

搞好阶段性促销活动，全力提升优质业务续保率，重点是0次及1次出险续保业务，在保持优质业务续保率提升的前提下，强化优质未出险转保业务占比。

加大宣传及促销力度，大幅提升电商业务产能

1、电商部：

定向出击，重点提高呼入业务及转入业务成单率。

2、落地公司：

(2) 各公司要结合当地市场情况，利用各种渠道，广泛收集客户信息，有针对性地制定电销业务营销方案，全面提升营销力度，提高电销呼出业务成单率。

1、非营业团单业务

对优质非营业团单业务，特别是转入非营业团单业务，采用市场化的费用政策，提升非营业团单业务发展速度。

2、非营业散单业务

研究非营业散单转保业务折扣办法，提升市场竞争力。

1、加强对营业货车的管控力度

加强对营业性货车的管控力度，重点是10吨以上营业性货车，加大差异化费用配置力度，对新车业务，在费用政策上给予支持，对已批复及今后上报的车队业务进行全面分析，对赔

付率高的业务，要降低优惠力度及手续费比例。对转保业务，要逐单查询赔款情况，对高赔付率业务，要严格限制承保。

2、提升费用差异化、精细化配置水平，提高优质业务获取能力

1、为了鼓励各公司大力发展私车团单业务，提高分散性业务销售能力，减少对代理业务的依赖，实行业务发展尽快转型，提高对私车团单业务支持力度。

2、推动私车团单业务进一步发展，突破车险业务新的增长点，拓展更多有规模、有效益、长期稳定的大项目、大单位、大客户职工私家车团单业务，分公司车险部决定在下半年开展业务竞赛，调动经营单位、业务人员积极性，在提高私车团单业务费用考核的基础上，增加设置排名奖，对私车团单业务做的较好的经营单位给予费用奖励。

1、继续建设完善车险续保平台，为一线续保人员提供优质的服务、准确的明细。对未出险客户明细定期发各经营单位，确保优质业务不丢失。

2、强化新车首年续保工作，次新车续保是续保工作中的重中之重，充分调动4s的积极性，强化一线工作人员的重视性，采取续保转直销方式大幅提升新车首年续保率。

3、完善续保业务的考核力度，结合阶段性劳动竞赛对优质续保业务加大销售费用的配置力度，对于续保率提升采取薪酬、费用联合奖励办法，与公司一把手和主管车险副总薪酬直接挂钩，奖罚分明，调动全体员工的积极性，形成全员抓续保的良好局面。

4、团单业务能够有效提升团体客户其他险种的投保，大大增强公司整体业务的竞争能力，加强团单业务续保能力尤为重要，特别是优质非营业团单业务。各公司非营业单位客户丢

失情况严重。分公司将协调信息部，在续保平台中增加团单业务续保提醒功能，将团单业务明细定期发送给各承保公司。各经营机构应予以高度关注，专人负责团单业务的续保工作，按时进行梳理，做好续保前期准备工作。

车险电销工作总结与计划篇五

1、完成情况：从正式成立至今，调查部共处理公司案件4起，其中一起已经确定客户放弃理赔，剩余三起正在及时跟进和沟通中，现在已经有较大的把握完成拒赔。

2、现阶段的不足：由于公司的调查部成立不久，因此在人员的安排和案件的配备上面还有调整和改善的空间；在部门成员的工作能力方面仍需要相应的时间进行考核；距离组建一支高效、拥有超强战斗力的调查团队还有不少的进步空间。

3、目前的优势：第一，虽然调查部门正式成立时间很短，但在公司领导的英明领导下，公司已于10月份正式和姑苏区交警大队建立良好的关系，这让我们在同行业内拥有非常大的优势！对于公司案件的调查，调查组成员工作的开展，公司案件拒赔率等等都有着极大的帮助！第二，公司调查部门成立不久，较之那些在这个行业拥有多年经验的公司来说，会有或多或少的不足。但正因为我们年轻，所以无论是公司的领导管理层，还是员工，都有着一股冲劲，将公司做大做强，成为行业里的翘楚！只要维系好这股冲劲，加上部门里的不断改善和建设，我们公司一定会得到快速的发展！

4、为加强公司车险理赔的影响力和员工的业务能力，最大化维护公司利益，建议采取以下措施：

(1)为提升车险理赔队伍服务水平，公司可以统一组织的学习培训。

(2)抓内控、强管理，努力实现中心下达的各项指标。 1、分

部各岗位之间积极配合，相互支持，督促形成合力，确保理赔流程的畅通有序。

2、加强部门员工的业务能力，强调重点客户的疑难处理等方面必须取得很好的协调，在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，为公司创造出了更多的经济价值。

二、20_年计划 通过几年来的努力，公司得到了社会各界的广泛认可，优质、快捷的理赔服务赢得了客户的信赖。但是，在工作中，我们仍然发现了不少的问题与不足，处理车险拒赔案件欠缺方式、方法等等，因此，全面提高理赔质量和理赔管理水平，仍是我们未来一段时间内的工作重点，在工作中，我们要进一步加强车险查勘、定损、调查等关键环节的工作，做到有目标、有措施、有激励，不断提高保险理赔质量与效率。因此，我们需要做到：

1、控制好车损险定损质量，确保车险赔付率明显下降。因此我们要提高第一现场查勘率，挤压车损险赔案中的水分，切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘、定损工作的监督和把关。

2、随着业务规模不断作大，我们要进一步提高全体理赔工作人员的业务技能，加强理赔队伍建设，严格执行纪律，全面细心接报案，及时出现场，准确报价，热情服务，合理理算赔付，加强理赔人员的监督考核力度，提高理赔人员的工作效率规范理赔人员的言行，要求调查人员要作到车辆洁净、衣着整洁、言语文明、不卑不亢、耐心细致、服务高效，以崭新的面貌应对客户。

3、20_年，我们在保证第一现场到位率的前提下，进一步提高第一现场报案率，加大无现场自述案核查案发现场的力度，以减少假骗赔案的发生。重点加强重大疑难案件的调查工作。

5、加强酒驾、伤人等特殊案件赔偿的调查和审核。

6、积极防范保险欺诈，做好疑难赔案调查处理工作。

8、扩大公司现有优势，在确保和现有的姑苏交警大队保持良好关系的前提下，合理的拓展人脉关系，进一步发展其他分区交警大队的良好关系。顾旧盼新，提升理赔服务质量、保证公司最大利益，仍然是20_年工作重心，理赔服务的好坏将直接关系到公司形象，影响到公司业务发展，车险理赔是需要管控的业务，如何缩短调查周期，节约调查成本，挤干理赔水分一直是我部致力追求的奋斗目标，脚踏实地的干好每一项工作，车险调查部门全体员工将在公司的领导下与公司共同发展。

车险电销工作总结与计划篇六

在回顾这一年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险寻xxxx经理室对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险的同事对我的支持和帮助。

转眼间六个月的过去，在6月1日，我被安排到非车险部门工作至今。在非车险主要是了解整个部门的工作程序，各种业务工作的操作，后期对：承保，续保，理赔，和财政部门进行农险财政补贴划款沟通。得到了原非车险部门同事和非车险部门经理的大力支持和帮助。并且得到了很多去一线学习农险查勘，定损，理赔等的宝贵学习爱机会，让我受益很多，得到很多锻炼机会。并且得到瞿副总在一系列工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，瞿副总的严肃指导，使我真正的体会到自己懂的公司太少了，有待提高的东西太多了，也是正平时工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐的让我有了一个更全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但进过这半年在非车险部的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，并且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这一年的工作学习后，我感觉我的头脑更清晰，目标更明确，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保贡献自己的一点力量。再次感谢公司经理室对我工作的支持和帮助，感谢身边的同事的支持—因为你你们让我更成熟，更专业。