

# 2023年保险公司自我鉴定大专 保险公司 实习自我鉴定(汇总6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 保险公司自我鉴定大专篇一

自我鉴定是个人对一个时期的学习或工作进行自我总结，自我鉴定可以使我们锻炼语言组织能力，让我们一起认真地写一份自我鉴定吧。自我鉴定一般是怎么写的呢？以下是小编为大家整理的保险公司实习自我鉴定，仅供参考，希望能够帮助到大家。

在毕业临降之前，学校给予了我们一个实习的机会，为的是让我们对社会有所实践，我也非常珍惜这个机会，经过学校的安排，我到了xxx保险公司分公司，从事我不曾熟悉的保险工作，紧张，茫然，不知所措的感觉涌涌来之，但是我可以克服，因为我坚信自己可以面对。

在工作期间我明白到，服务是企业的生存之本，服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。因此，我从未放松过对服务质量的要求和服务技能的提高。按照总公司“统一标识、统一柜面、统一形象”的要求。使客户来办理业务时感觉到更专业、更方便、更温馨，全面提升服务质量和公司的形象。我坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关。

我在做好服务的同时，严格按照上级公司有关规定，结合自身实际，引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列行之有效的规章制度和考核办法。在制订各种考核办法时，始终遵循突出效益和长期盈利能力评价的经营绩效考核原则，努力调整险种结构，使之从规模型向效益型转变。同时加大了对赔付率和费用指标的考核力度，努力降低经营成本，在日常管理中，严格执行《财务管理规定》、《单证管理办法》、《核保实务》等一系列规章、办法，严格把关，认真审核。

在这期间无论在办理业务还是其它的工作中，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。能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，立足岗位，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。

## 保险公司自我鉴定大专篇二

从事保险这个陌生的行业，对于一个从未接触过保险的人来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。时至今日已快满2年了，为了适应当前工作的需要，本人时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，异常是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。

20\_\_财险改革的关键一年，是应对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。二年里，我在公司领导和同事的帮忙下不断的成长。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。

## 二、业务方面

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨8：30分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定1号和16号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。

我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以25份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。

其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就能够了，可是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以25份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒(4套为一盒)标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。

每一天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作资料虽然枯燥无味，可是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，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、须加强与沟通的本事。
- 3、须加强应变本事。

鉴定一年的工作，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，我将认真学习各项政策规章制度，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。

## 保险公司自我鉴定大专篇三

三个月在阳光财产保险公司实习的短暂的时间里，通过接触保险公司业务流程，参与办公操作，令我受益匪浅，从中学习到和领悟到很多东西。回顾这三个月来的经历，可谓有一种先苦后甜的感觉。首先我就有了早出晚归骑自行车的辛苦与无奈；然后我们在公司前辈们的悉心教导下，我们用这苦涩的汗水在实实在在的实践中换回充实的社会经验和在课

堂里面无法学习到的很多知识。下面，我将实习三个月的工作总结如下：

## 1. 认真决定一切

俗话说：“隔行如隔山”。一开始是很难的，但态度认真会让你很快进入状态。工作时一定要一丝不苟，认真仔细，一个职员在公司的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎，一丝不苟，不能老是出错，有必要一定要检验自己的工作结果，以确保自己的万无一失。工作的时候我一直保持极大的工作热情，不仅顺利完成工作任务，工作之余还经常总结经验教训，不断提高工作效率，虽然工作中我也会犯一些错误，受到带我的老师的批评，但我认为这些错误和批评是能让你能在以后的工作中谨慎小心，提高工作效率的。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了很深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。这次生产实习虽然说时间比较少，但是却让我了解了公司的企业文化、模式和体系管理等经验，这对我来说是很宝贵的。“精诚所至，金石为开”，当一个人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可？真诚！

阳光保险公司文化中就有：风雨中做事，阳光下做人！首先从做人开始，不仅要求我们要诚信做人，注重团结，培养团队精神，更要实力良好的学习态度：不要期盼等待别人告诉你要做什么，应该做什么，或者该怎么去做。这样被动的学习或者工作的态度都是很不可取，是很失败的。在这个不断发展的社会的大潮之中要生存下去甚至要比别人强，自己就得不断学习实践摸索，善于思考，发现问题。自己解决不了的问题要向别人请教。只有学会先做人，有良好的习惯，才可以在学习和以后的工作中更好地生活下去，成为社会的佼佼者。

## 2. 思考才会进步

在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率。公司的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，就是需要你多动脑筋，不断地想方设法改进自己的工作方法，提高工作效率，减少工作所需时间。

因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技巧，来解决工作中遇到的每一个问题。这样的学习能力，一方面来自向师傅们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，在没有别人帮助的情况下自己也能通过努力，寻找相关途径来解决问题。

### 3. 不断学习

要不断的丰富自己的专业知识和专业技能。这会使你的工作更加得心应手。一个人在自己的职位上有所作为，一定要对自己职业的专业知识有所熟悉，对自己业务所在范围内的业务技能也要熟练掌握，这样才算是一位合格的理赔人员。

在这三个月里，我作为一个保险公司的理赔人员，认真学习公司的理赔流程，根据岗位职责的要求，主要有以下工作成果及收获：

#### 1. 做一个待收集单证的理赔案

因为理赔案件分一般案件和快赔案件，处理办法也不一样。如果是一般案件的话，就看资料是否齐全如银行账号、个人身份证复印件，责任不明确的情况需要交警裁决书等；如果是快赔案件的话，只需要看是不是挂单位的需要单位的授权书、修理发票、个人身份证和银行卡，就可以了。做这些只要把相应的东西扫描上传到相应的地方就可以了，并输入信息点击支付便完成了。

## 2. 处理案件

因为每个案件都处于不同的状态，我就必须先查询案件状态，再进行处理。例如案件在待收集单证状态，但客户没有提供过来，那我就得打电话让客户准备齐全拿来结案；案件有人伤的话，就要问一下人伤处理的怎么样了，人好了没，如果好了的话就让他们带好相关手续来结案。还有好多情况，只要在做的过程中遇到再处理。

## 3. 装订案子

因为如果客户或者领导要查以前的案子的话，我们就要立刻拿给他们看，这就需要我们把案子装订好归类。首先，打计算书并且领导签字。其次，打案子的卷宗赔案封皮。最后，检查案子中的东西是否齐全归类，看是交强还是商业险放入档案夹。

1、目前自己的保险知识、处理案件等方面存在不足，为了让自己做一个更称职的人员，一定努力学习并克服各种不足。

2、在与别人打交道方面由于性格等原因，缺乏主动性，但是在质量工作上，要别人接受别人的意见，就需要具备良好的沟通能力，一定要主动积极，把沟通作为交流的桥梁。

1、学无止境，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种技术知识，并用于指导实践。对现今保险行业来说，服务是开发客户的最好途径，在这方面我要加强自我学习。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力及沟通能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

1、我在这三个月的实习其间可真的是受益匪浅，不仅掌握了理赔流程的操作，而且接触了其它业务流程，为不久以后更

好更快地进入良好的工作状态打下了一定的基础。

2、我通过观察公司员工们的业务操作过程以及对公司部分资料的阅读学习，认识到自己存在的不足，知识的贫乏，使我们自己回到学校可以好好根据自己的不足来弥补自己，不断学习知识来充实自己。

3、我的沟通能力得以提升，所见所闻都极大地扩大了我们的视野，提升了我们的语言表达我沟通的能力。使我们更加好地和同事进行交流沟通，和同事相处。这些都是我们在保险经纪公司学习到的最宝贵的东西。

4、我在阳光保险公司参加并顺利取得保险代理从业人员资格证书，为我以后打下基础。

转眼三个月的实习就这样过去。而自己多学的知识也是很有有限的，知识、经验等等都是靠我们慢慢积累起来的，但是我相信通过我不懈的努力、不断的积累，我一定可以取得很骄傲的成绩。总而言之，这次的实习机会让我实习学习到的东西将是终身受用的，让我领悟到很多大道理，体会到很多细节。我在接下来的一年的学习中，将根据自己的长短来不断学习，积累知识，以不断充实自己，为我的成功铺好路！

## 保险公司自我鉴定大专篇四

我于20\_\_年加入\_\_公司，十年来，曾在\_\_和\_\_担任内勤工作。现任农险科内勤。主要负责农村的业绩统计、每日战报的制作、各项奖励的发放及为领导们供给各种数据。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。现将工作情景总结如下：



## 一、脚踏实地，努力工作

我深知办公室是一个工作十分繁杂、任务比较重的部门。作为一名内勤人员，肩负着领导助手的重任，同时又要兼顾正常运转的多能手，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重研究，做到能独挡一面。对领导交办的事项，认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍；对职工自我的事，只要是原则范围内的，不做样貌、不耍滑头、不出难题。脚踏实地的做好每一件细微的工作，不敢有丝毫的怠慢。

## 二、端正作风，摆正位置

在工作中，我坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好每项工作。服从领导分工，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，做到最好。从不能耽误任何领导交办的任何事情。

总之，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。

## 保险公司自我鉴定大专篇五

时光流逝，又在\_\_开心的过了一年，回顾这一年的工作历程，作为公司的每一名员工，我们深深感到\_\_之蓬勃发展的朝气，感受到\_\_人之拼搏的精神。这一年来的工作，有收获，有教训，总结，对一个热情工作的人来说是承上启下的，所以年终工作总结，现将这一年来的工作总结如下：

### 一、在工作上

必须要得到接近的数字，所以常常一个案件，我要打好几个电话，所以预估是一份棘手的工作，但我还是在预估偏差率

上很好的体现出来，20\_\_年我想我会做的更好。

接下来是客户的咨询和投诉，应对客户的咨询和投诉，我首先做的工作便是对此案件的来龙去脉摸个清楚，对不清楚的条款向同事们讨教，于是能够很好的答复客户的疑问，同时也给客户一些很好的提议，常常引得客户“满意而归”，当然这其中也有着难缠的客户，但最终都能迎刃而解。这是我最为开心的事情。在处理咨询和投诉上，不但能让我学会与各式各样的客户沟通的本事，还在理赔及其它知识上给予了必须的学习和提升，异常在20\_\_年\_\_月份，投诉仅有1个，还是无效投诉，很明显的降低了，让我很欣喜，这不但说明我们在外工作人员在理论上，技术上，沟通上有了很好的提升，还说明了平时我对于客户咨询问题处理的好。

最终是20\_\_年的销案工作的做的好。在领导的正确领导下，在同事的相互帮忙下，在自我平时的辛勤努力工作下，案件的未决件数一向处于一个很好的位置，20\_\_年将做的更好。

## 二、业务上

完成了今年公司完分配的业务任务，实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要，管理部门人员分配了必须的业务任务，每季度都定期评比，应对了相当的压力，我经过自身的努力，顺利的完成了全年任务，期间遇到的客户多种多样，经过耐心回答客户的疑问，尽量系统解释条款，最终让客户满意买下我们的保险产品，中间虽然有很多小麻烦，但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

## 三、劳动纪律上

今年在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件，本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退，上班时不开小差，认真负责的工作。平时尽量不请假，遇到事情必须请假时，也提早

向上级领导申请并交接好自我的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。

本人以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，尽职尽责，按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一向勤勤恳恳，任劳任怨，把工作放在第一位，及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不一样，预估是十分注重实效的，要在规定的时间里完成，如不然，就会超时，所以加班也是难免的。平时都会很虚心的请教领导，请教同事，在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新，来提高自我的工作效率和工作技能，在工作与生活中，本人与同事间和睦相处，互相友爱，互相学习，互相帮忙。

本人虽然在工作中取得了必须成绩，但也存在许多不足，20\_\_年要更加的努力克服，在与客户的沟通方面更待上一层，本人要“做到老，学到老”。要不断的学习保险的专业知识，充实自我，也要不断的提高自我的业务水平，更好的服务于我们的客户，更好的为我们的客服部做出一些贡献。祝愿\_\_在20\_\_年发扬成绩，更上规模。

## 保险公司自我鉴定大专篇六

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁进取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，进取调动团险业务员和协保员的展业进取性。

2、制定贴合团险实际情景的管理制度，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“开门红”、“国寿争霸”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：

学平险：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地完成打下坚实基础。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\_\_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景，上门拜访意外险保费在\_\_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景下，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景下，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，可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。一是平时进取走访企业，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景等，而最终到达促单的目的。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、今年在总公司的指导下从营销部招募了\_\_\_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，在尝试中也取得了必须的效果，可是还未到达最好效果，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、提议：

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，提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。二是提议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路予以指导与帮忙。

### 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，所以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，异常是一些代理业务。
- 3、根据目前新型农村合作医疗的开展情景，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。
- 4、开拓寿险市场，尝试职场营销。
- 5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。
- 6、加强对团险业务员队伍的建设。