# 最新保险公司半年个人工作总结(5篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-07-25

*保险公司半年个人工作总结一四月份，我在在岗位上能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪遵法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对九月工作情况的总结。...*

**保险公司半年个人工作总结一**

四月份，我在在岗位上能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪遵法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对九月工作情况的总结。

一、不断学习，参加培训，使业务水平不断进步

学无止境，固然我对公司的各方各面都已很熟习，但我仍不满足于现状，为了不断进步自己的业务水平，我积极参加上级公司和支公司、本部分组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强本身业务素质的练习，不断进步业务操纵技能和为客户服务的基本功，把握了应有的专业业务技能和服务技能，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展开宣传和促销。

二、进步思觉悟，在思想上政治上不断进步

一直以来，我都保持着积极取的心态，积极参加上级公司和支公司、本部分组织的各种政治学习、主题其它的工作中，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和其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、勤勤奋恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部分下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部分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。

总之，保险事业已成了我人生的一部份，带着执着和热情，我会一直走下往，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这个月以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步进步本身综合素质而努力。

**保险公司半年个人工作总结二**

时间乘着年轮循序往前，一段时间的工作已经结束了，经过过去这段时间的积累和沉淀，我们已然有了很大的提升和改变，是时候在工作总结中好好总结过去的成绩了。为了方便大家，一起来看看吧!下面给大家分享关于保险上半年个人工作总结，欢迎阅读!

这半年来还是做的非常不错，我们公司也到了一个持续进步的状态，保险工作现在的市场是非常的大，但是竞争也是很大，如何在这样的大环境下面，让我们公司的立足这是一个非常现实的问题，这半年确实难得可贵，半年来的工作也是有许多进步的，我们公司这半年也是有了一些突破，这样的状态是非常不错的，有很多措施也是需要继续落实下去，现在也需总结一下。

首先这半年公司的发展也是很稳定，虽然没有太多的变化，但是内部员工都是非常努力，正慢慢的有一些好的情况出现，当然这是需要持续的，做保险工作并不是那么容易，还是应该进一步提高自己，这也是非常有必要做好的事情，在业务方面确实还是需要对自己有一个客观的认识，有些事情应该持续的去做好，这段时间以来的工作当中我也是非常在乎自己的能力，我 一直都在认真的思考自己这方面我应该更加努力，更加用心，作为一名管理者，这是需要清楚的，上半年持续的发挥确实还是有了显著的提高。

半年来公司内部员工都是非常的团结，大家对工作也是非常的用心，在这样的环境下面还是可以做的更好的，这一点毋庸置疑，接下来的工作我相信是可以做的更好，部分员工的业绩也是非常的不错，公司的正在朝着更好的方向发展，不管是在什么时候这些都是应该持续的，在一个稳定的状态下面，公司才能够发展的更好，公司的工作方针是没有错的，只有执行好相关的工作才可以持续，这半年积累很多的客户，这都是大家一同努力的结果，做保险工作一定要找准定位，不能够错过机会，这是非常重要的。

这半年也到了一个关键时期，有些事情需要提高，我们公司也是慢慢的在发展提高着，在工作当中大家本着一个好的态度，公司的.气氛也是越来越好了，不仅仅是在业绩上面有了提高，工作氛围更加是有了一个不小的提高，这一点我非常肯定，虽然现在是发展的稳定，但是一定是不能够松懈的，一定要持续这样的工作氛围，大家共同营造的氛围非常的难得，简单的回顾了上半年的经验，现在我也意识到了很多，有些事情应该要持续发展下去的，下半年还需更加努力，共同把保险工作发挥好，持续做好这些。

\_\_年上半年我公司的财产险业务在区分公司事业部的关怀下、在公司领导的带领下、在全体员工的共同努力下，完成实收保费\_\_\_万元，完成年度计划的\_\_%，实现了时间过半、任务过半的发展目标，财产险业务发展势头良好。现就上半年的工作做一总结并就下半年的业务发展提出具体措施。

一、上半年业务基本情况

上半年财产险业务完成签单保费\_\_万元，完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，应收保费占比\_\_%。已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

其中：企财险完成签单保费\_\_万元， 完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

家财险完成签单保费\_\_万元， 完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

石油险完成签单保费\_\_万元， 完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

建工险完成签单保费\_\_万元， 完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

二、上半年财产险业务主要做法

(一) 认真分析面临问题、科学提出发展目标

今年公司的财产险保费任务是\_\_万元，与去年同期持平，但是随着中石油统保范围的进一步扩大，我们这个对石油企业依赖度较高的保险公司面临着很大的压力，一方面保费规模会面临下降的趋势，如：石油钻井设备的全面统保会带来386万的保费缺口，西部钻探保险业务纳入区域统保会影响费率下降近50%，乌石化\_\_多万的业务划归乌市公司等等。另一方面今年的保险业务通过中石油经纪公司抽取20%的经纪费用，造成公司费用严重不足。面对如此严峻的形势公司党委总经理室在认真分析市场和环境的情况下，提出了今年公司以财产险作为业务发展重点的指导思想。科学的提出财产险要加快调整，把握新疆发展的良好机遇和中石油良好的合作基础，实现新增\_\_万的奋斗目标。为此，公司总经理室采取了积极有效的应对措施，首先，公司总经理室、事业部、业务精英组成立体公关队伍加大了对中石油总部及新疆油田公司、西部勘探、西部管道的高层沟通，积极取得中石油管理层的理解和支持，其次，加强与各保险经纪、中介代理机构的合作，拓宽视野，相应成立了大项目部和中石油集团服务部，为进一步密切客户之间的联系，构建了组织平台。各经营单位与保户单位的领导及安全、财务部门紧密联系，及时掌握动态协调关系、安排好合同、资金等环节的衔接。事业部及时与区分公司事业部、竟盛保险经纪公司、新疆油田公司财务联系，积极加强沟通和信息交流，上传下达并充分发挥职能作用。形成了公司上下全力协调配合的强大合力。

(二) 提早做出安排部署、加强财产险资源配置

年初公司总经理室召开多次会议，探讨今年的发展思路和相应的配套政策，落实今年大项目的情况，对外部市场情况、中石油招标动态、新疆油田公司统保变化等重要信息进行进行汇总并分析，确立了以财产险业务发展为今年的工作重点。为此，公司从政策、资金、人员等方面做出了积极有效的调整。中石油保险业务的影响给公司的财产险发展的确带来了较大影响，公司围绕着减少业务缺口，减少对中石油业务的依赖，发掘业务新的增长点做文章。总经理室身先士卒，引领财产险业务发展，扑捉信息、洽谈目，每个新项目中都可以看到总经理室的身影;事业部在年初制定考核办法时就充分强调非中石油业务、新增业务的重要，并在考核办法中给予了充分的体现;为了财产险业务的发展公司还制定专项办法、给予财产险业务发展提供专门的费用支持;集中业务骨干对不同的项目进行跟踪、落实。在公司总经理室的指导下成立了财产险发展小组，在立足本地市场的基础上捕捉一切信息，集中攻关大项目，实现业务发展的可持续性。

(三)积极发挥职能作用、充分保障业务发展

事业部今年加大了对业务的服务和督导，及时为展业一线提供全方位的服务，随时帮助展业一线解决展业中遇到的实际问题，在日常工作中只要遇到财产险的业务问题、服务问题等，事业部都积极帮助客户经理解决展业过程遇到的疑难问题，直接参与各业务单位的大型业务招投标工作，直接对各新增项目的条款、费率适用提供政策及技术服务，帮助基层不断开拓新业务。

(四)区分公司是公司业务发展的坚强后盾

\_\_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，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。

四月份过去了，我们保险公司的工作又过了一个月，保险公司的工作只有不断总结，在不断得出我们的工作经验后才能加强我们的工作能力，下文为大家介绍四月份保险公司工作总结，让我们一起来看看具体内容吧!

四月份，我在在岗位上能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪遵法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对九月工作情况的总结。

一、不断学习，参加培训，使业务水平不断进步

学无止境，固然我对公司的各方各面都已很熟习，但我仍不满足于现状，为了不断进步自己的业务水平，我积极参加上级公司和支公司、本部分组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强本身业务素质的练习，不断进步业务操纵技能和为客户服务的基本功，把握了应有的专业业务技能和服务技能，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展开宣传和促销。

二、进步思觉悟，在思想上政治上不断进步

一直以来，我都保持着积极取的心态，积极参加上级公司和支公司、本部分组织的各种政治学习、主题其它的工作中，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和其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、勤勤奋恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部分下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部分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。

总之，保险事业已成了我人生的一部份，带着执着和热情，我会一直走下往，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这个月以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步进步本身综合素质而努力。

时间匆匆，上半年在忙碌的工作悄悄走过，人们对于保险都很重视，保险销售也取得了不出的成绩，使得我们上半年的业绩早早就达到了要求，现在对上半年工作总结。

在年初之际，我们就准备了多套销售方案，同时积极调查市场情况，发现了上半年销售最好的保险是医疗保险，为了保证公司利益，同时满足客户的需要我们对相关保险做了很多调整，并且每个员工都开始选择优质客户进行保险销售。在销售的过程中，为了取得更多的成绩我们采取捆绑销售，到各大公司销售保险，为了争取更多的客户，我们通过电话联系了很多家企业高层达成协议。

同时也与学校积极合作，让更多有需要的人购买保险，当然在销售过程中，我们也遇到了一些问题，比如购买后，因为系统问题，导致很多客户的信息显示不出来，最后经过检验发现原来是公司系统过载导致主机卡顿，为了保证正常运行我们部门重新购买了一台主机，避免了相同的问题发生。

在上半年中我们公司也招聘了很多新人，为了尽快让新人适应保险销售工作，我们统一为所有的员工准备了一个月的保险知识集训。在卖保险过程中，每个员工都必须要对保险有基本的认识，如果不能够很好的了解保险销售工作，这就极大的影响我们销售业绩，在销售过程中，也不能取信客户。每个人在培训结束后还需要进行考核，只有经过了考核并取得了不错的成绩才能正式上岗就职。

我们在售后服务方面也做了改进，因为很多时候我们在销售保险之后就必须要考虑售后问题，这一块是重点。找到客户的问题，比如有些客户对于买的保险具体有那些服务，不了解，会通过拨打客服热线来询问我们，对于这些问题比较好解决，只需要把一些相关的服务详细说明就可以。但是也会遇到一些客户达到了保险要求，需要我们核实，这需要汇报到公司上层，让其他领导来做决策。

为了让公司更加具有活力，减轻员工压力，在四月份期间，公司举行了一次户外活动，每个部门都能参加，通过三天的活动让员工得到了放松，同时也让各个部门的同事变得更加团结，并且也得到了很多员工的称赞。为了避免延误工作，每个部门轮流进行。

虽然上半年做的不错，在各个方面都有了进步，但下半年的任务依然比较重，为了更好的达到要求，我们公司每个部门依然需要继续努力，继续上半年的工作精神，坚持做好工作任务，把该做的工作及时完成弥补工作中的不足。

一、上半年工作开展情况

(一)努力做好失业保险金的征收工作。截止5月底，累计征收失业保险金1636万元，闯同年度历史新高。

(二)继续加强失业保险管理信息化建设。根据市局的统一部署，按要求对系统数据进行了核对和维护。截止目前我区921家参保单位已全部进行金保系统电子化管理。同时严格根据系统失业人员参保数据审核失业人员待遇享受，并确定领取失业金期间的失业人员再就业后停发失业金情况。

二、下半年工作重点

加大失业保险参保扩面力度。我区今年失业保险参保扩面与往年相比难度更大。受金融危机影响，20\_年10月份以来，我区失业保险每月减少停保人数均远远多于新增参保人数。结合我区实际，下半年拟从下面两个方面开展失业保险参保扩面工作：

和其他保险一道加大企业参保扩面力度。金保系统上线后，要求单位同时参加五大保险，因此单一险种基本上无法单独开展参保扩面工作。建议请劳动局或社保局牵头，组织养老、失业、医疗、工伤、生育保险五个险种统一开展20\_年度的参保扩面工作，力争完成年度目标任务。

<

★ 金融业员工个人半年工作总结五篇</span

★ 半年度个人工作总结最新</span

★ 20\_一季度个人工作总结5篇</span

★ 20\_疫情期间销售员工作总结个人大全5篇</span

★ 公司员工个人工作总结优秀范文5篇</span

★ 月度安全工作总结20\_最新范文5篇</span

★ 季度个人工作总结模板最新</span

★ 20\_公务员上半年个人工作总结5篇</span

★ 关于季度工作总结与计划范文五篇20\_</span

★ 办公室个人工作总结优秀范文5篇</span[\_TAG\_h2]保险公司半年个人工作总结三

\_\_年上半年我公司的财产险业务在区分公司事业部的关怀下、在公司领导的带领下、在全体员工的共同努力下，完成实收保费\_\_\_万元，完成年度计划的\_\_%，实现了时间过半、任务过半的发展目标，财产险业务发展势头良好。现就上半年的工作做一总结并就下半年的业务发展提出具体措施。

一、上半年业务基本情况

上半年财产险业务完成签单保费\_\_万元，完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，应收保费占比\_\_%。已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

其中：企财险完成签单保费\_\_万元， 完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

家财险完成签单保费\_\_万元， 完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

石油险完成签单保费\_\_万元， 完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

建工险完成签单保费\_\_万元， 完成全年任务的\_\_%，应收保费\_\_万元，已决赔款\_\_万元，未决赔款\_\_万元。

二、上半年财产险业务主要做法

(一) 认真分析面临问题、科学提出发展目标

今年公司的财产险保费任务是\_\_万元，与去年同期持平，但是随着中石油统保范围的进一步扩大，我们这个对石油企业依赖度较高的保险公司面临着很大的压力，一方面保费规模会面临下降的趋势，如：石油钻井设备的全面统保会带来386万的保费缺口，西部钻探保险业务纳入区域统保会影响费率下降近50%，乌石化\_\_多万的业务划归乌市公司等等。另一方面今年的保险业务通过中石油经纪公司抽取20%的经纪费用，造成公司费用严重不足。面对如此严峻的形势公司党委总经理室在认真分析市场和环境的情况下，提出了今年公司以财产险作为业务发展重点的指导思想。科学的提出财产险要加快调整，把握新疆发展的良好机遇和中石油良好的合作基础，实现新增\_\_万的奋斗目标。为此，公司总经理室采取了积极有效的应对措施，首先，公司总经理室、事业部、业务精英组成立体公关队伍加大了对中石油总部及新疆油田公司、西部勘探、西部管道的高层沟通，积极取得中石油管理层的理解和支持，其次，加强与各保险经纪、中介代理机构的合作，拓宽视野，相应成立了大项目部和中石油集团服务部，为进一步密切客户之间的联系，构建了组织平台。各经营单位与保户单位的领导及安全、财务部门紧密联系，及时掌握动态协调关系、安排好合同、资金等环节的衔接。事业部及时与区分公司事业部、竟盛保险经纪公司、新疆油田公司财务联系，积极加强沟通和信息交流，上传下达并充分发挥职能作用。形成了公司上下全力协调配合的强大合力。

(二) 提早做出安排部署、加强财产险资源配置

年初公司总经理室召开多次会议，探讨今年的发展思路和相应的配套政策，落实今年大项目的情况，对外部市场情况、中石油招标动态、新疆油田公司统保变化等重要信息进行进行汇总并分析，确立了以财产险业务发展为今年的工作重点。为此，公司从政策、资金、人员等方面做出了积极有效的调整。中石油保险业务的影响给公司的财产险发展的确带来了较大影响，公司围绕着减少业务缺口，减少对中石油业务的依赖，发掘业务新的增长点做文章。总经理室身先士卒，引领财产险业务发展，扑捉信息、洽谈目，每个新项目中都可以看到总经理室的身影;事业部在年初制定考核办法时就充分强调非中石油业务、新增业务的重要，并在考核办法中给予了充分的体现;为了财产险业务的发展公司还制定专项办法、给予财产险业务发展提供专门的费用支持;集中业务骨干对不同的项目进行跟踪、落实。在公司总经理室的指导下成立了财产险发展小组，在立足本地市场的基础上捕捉一切信息，集中攻关大项目，实现业务发展的可持续性。

(三)积极发挥职能作用、充分保障业务发展

事业部今年加大了对业务的服务和督导，及时为展业一线提供全方位的服务，随时帮助展业一线解决展业中遇到的实际问题，在日常工作中只要遇到财产险的业务问题、服务问题等，事业部都积极帮助客户经理解决展业过程遇到的疑难问题，直接参与各业务单位的大型业务招投标工作，直接对各新增项目的条款、费率适用提供政策及技术服务，帮助基层不断开拓新业务。

(四)区分公司是公司业务发展的坚强后盾

\_\_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，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。

**保险公司半年个人工作总结四**

时间匆匆，上半年在忙碌的工作悄悄走过，人们对于保险都很重视，保险销售也取得了不出的成绩，使得我们上半年的业绩早早就达到了要求，现在对上半年工作总结。

在年初之际，我们就准备了多套销售方案，同时积极调查市场情况，发现了上半年销售最好的保险是医疗保险，为了保证公司利益，同时满足客户的需要我们对相关保险做了很多调整，并且每个员工都开始选择优质客户进行保险销售。在销售的过程中，为了取得更多的成绩我们采取捆绑销售，到各大公司销售保险，为了争取更多的客户，我们通过电话联系了很多家企业高层达成协议。

同时也与学校积极合作，让更多有需要的人购买保险，当然在销售过程中，我们也遇到了一些问题，比如购买后，因为系统问题，导致很多客户的信息显示不出来，最后经过检验发现原来是公司系统过载导致主机卡顿，为了保证正常运行我们部门重新购买了一台主机，避免了相同的问题发生。

在上半年中我们公司也招聘了很多新人，为了尽快让新人适应保险销售工作，我们统一为所有的员工准备了一个月的保险知识集训。在卖保险过程中，每个员工都必须要对保险有基本的认识，如果不能够很好的了解保险销售工作，这就极大的影响我们销售业绩，在销售过程中，也不能取信客户。每个人在培训结束后还需要进行考核，只有经过了考核并取得了不错的成绩才能正式上岗就职。

我们在售后服务方面也做了改进，因为很多时候我们在销售保险之后就必须要考虑售后问题，这一块是重点。找到客户的问题，比如有些客户对于买的保险具体有那些服务，不了解，会通过拨打客服热线来询问我们，对于这些问题比较好解决，只需要把一些相关的服务详细说明就可以。但是也会遇到一些客户达到了保险要求，需要我们核实，这需要汇报到公司上层，让其他领导来做决策。

为了让公司更加具有活力，减轻员工压力，在四月份期间，公司举行了一次户外活动，每个部门都能参加，通过三天的活动让员工得到了放松，同时也让各个部门的同事变得更加团结，并且也得到了很多员工的称赞。为了避免延误工作，每个部门轮流进行。

虽然上半年做的不错，在各个方面都有了进步，但下半年的任务依然比较重，为了更好的达到要求，我们公司每个部门依然需要继续努力，继续上半年的工作精神，坚持做好工作任务，把该做的工作及时完成弥补工作中的不足。

**保险公司半年个人工作总结五**

一、上半年工作开展情况

(一)努力做好失业保险金的征收工作。截止5月底，累计征收失业保险金1636万元，闯同年度历史新高。

(二)继续加强失业保险管理信息化建设。根据市局的统一部署，按要求对系统数据进行了核对和维护。截止目前我区921家参保单位已全部进行金保系统电子化管理。同时严格根据系统失业人员参保数据审核失业人员待遇享受，并确定领取失业金期间的失业人员再就业后停发失业金情况。

二、下半年工作重点

加大失业保险参保扩面力度。我区今年失业保险参保扩面与往年相比难度更大。受金融危机影响，20\_年10月份以来，我区失业保险每月减少停保人数均远远多于新增参保人数。结合我区实际，下半年拟从下面两个方面开展失业保险参保扩面工作：

和其他保险一道加大企业参保扩面力度。金保系统上线后，要求单位同时参加五大保险，因此单一险种基本上无法单独开展参保扩面工作。建议请劳动局或社保局牵头，组织养老、失业、医疗、工伤、生育保险五个险种统一开展20\_年度的参保扩面工作，力争完成年度目标任务。

<

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找