

最新保险公司工作报告文章新员工如何做 保险公司工作总结 保险公司工作总结(精选10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

保险公司工作报告文章新员工如何做 保险公司工作总结 保险公司工作总结篇一

保险公司工作总结精选【一】

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

保险公司工作总结精选【二】

2018年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

2018年，我司实收毛保费****万元，同比增长*%，已赚净保费***万元，净利润***万元，赔付率为**%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

2018年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及2018年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。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉

新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。

我们不仅对2018年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把2018年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在xxxx元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

地区现有1xxxx(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现xxxx公司(大地产险)在我县争夺业务，而地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。

公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对**地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正

确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。

四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有率

根据**当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

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、责任险、意外险等突击活动，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14xxxx的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、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，限时赔付，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10xxxx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10xxxx[]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，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。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，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，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司采用，《**支公司抓住车辆年审时机宣

传车险新费率》等新闻在省公司内部网上交流。

五、存在的问题

1、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。

2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。

随着市场变化和竞争的激烈，就**而言，要牢牢地把握市场的主动权，必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

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，以最快速度和最优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、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。

保险公司工作总结精选【三】

2018年七月，我加入到了中国人寿保险公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，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开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，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。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门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。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

2.保险公司工作总结

3.保险公司工作总结

4.保险公司工作总结

5.保险公司年终工作总结精选

保险公司工作报告文章新员工如何做 保险公司工作总结 总结保险公司工作总结篇二

欢歌笑语庆盛世，面塑奇葩铸未来。欣获莱州市面塑艺术协会成立，倍感欣慰和自豪，特致贺信，表示衷心祝贺。

面塑艺术依托民俗而生，顺应时代而变，变则活。莱州市面塑艺术协会成立正是顺应了时代要求，必将以浓郁地方韵味、成熟完善传承技法、开拓创新现代思维，吸引着众人目光，

莱州面塑艺术明天会更加辉煌，永远俏立于民间艺术之林。

预祝莱州市面塑艺术协会成立大会圆满成功，祝愿xxx食品有限公司生意蒸蒸日上。

*****大酒店

20xx年xx月xx日

保险公司工作报告文章新员工如何做 保险公司工作总结 总结保险公司工作总结篇三

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

我的竞聘优势

1、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着以管理制度约束人，以政治思想激励人的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

2、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门中国演讲网专业代写竞聘演讲稿十余年竞聘辅导经验，一万多件成功案例，服务涉及金融、通讯、保险、教育、制造业、服务业、公务员等各行各业，涵盖了各个职务层级，中国演讲网，当之无愧的竞聘辅导！只需说出您的具体要求、提供必要的材料，剩下的一切工作，都交

给专家来完成！二十四小时求稿热线：一三二二零五三五零零六王老师，在线扣扣三一六三二七八七六和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

3、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，*年被**市政府授予五一劳动奖章，*年被授予优秀管理者奖章。支公司连续*年被授予*级文明单位，*级服务质量奖，*诚信单位，*五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设二十强单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领**公司上缴利润近*万元。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能

力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立创新奖，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

2、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践三个代表重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将**公司的各项工作不断推向前进。。

3、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

4、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

5、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立以人为本的管理思想和以市场为导向，以客户为中心的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为

员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

保险公司工作报告文章新员工如何做 保险公司工作总结 保险公司工作总结篇四

1、坚贞立志，永葆精神，奋勇当先，不负青春。一步主动，步步主动，步步领先，享受光荣；一步被动，步步被动，步步落伍，煎熬受穷。

2、同样，对于强者恒强的保险公司，今年的“开门红”也被认为是其守住市场份额的关键。记者注意到□20xx年举国“战役”时期，保险面对面营销亦受限，在去年“开门红”启动较早的中国人寿、新华人寿相对受影响不大，仍保持规模的增长。而在此前看淡“开门红”的寿险公司则受到一定冲击。

3、胜者之所以胜~士气定乾坤

4、青年一代有着无人能比的朝气。努力奋斗吧！为实现自己的梦想而拼搏。做四有新人，苦学只嫌时日短；千千秋伟业，成才全靠志气长。

5、你若不想做，总会找到借口；你若想做，总会找到方法。沙子是废物，水泥也是废物，但他们混在一起是混凝土，就是精品；大米是精品，汽油也是精品，但他们混在一起就是废.....1、去过你想过的日子，别去想你过了的日子。

8、通常，过去的事情是因为熟透了，才从身上掉下去.....

9、天是冷的，心是暖的，对您的祝福是永远的；人是远的，心是近的，.....1、生气不如争气，求救不如自救。

10、通过十字支局全体员工的共同努力[]20xx年十字支局保险业务的发展取得了一定的成绩，但昔日的成绩已成为过去，我们只会用它去鞭策自己、激励自己，我们的目标还很远，我会带领十字支局全体员工，以沭阳邮政人特有的坚韧顽强的优秀品质，适应金融市场新常态，十字作为国家级转型网点,有能力、有信心、也有决心,奋力开拓保险业务更广阔的市场，同心逐梦，顽强拼搏，全身心投入到新一轮开门红战役中去！

11、鸿运当头照羊年好运到首战x百万

12、寿险公司优秀业务精英(指20xx年寿标达20万)可邀请参会。

13[]20xx年12月18日，泛华保险马鞍山分公司在鸿泰国际大酒店成功迎来了机构首个开门红启动会，并圆满举办。300余名泛华精英齐聚一堂，回顾20展望20作为一家全省最年轻新筹机构[]20xx年华保费跻身到全省第二的位置[]20xx年坚决贯彻执行泛华模式：“以销售组织建设为核心，大力发展寿险，坚定不移构建‘全面金融、科技领先’竞争优势，马鞍山全体泛华精英将以满腔热情迎接新一年的挑战，再创新的辉煌。

14、上联：群星瞻北斗；下联：万马啸东风。

15、开门首战勇争先，拿下第一

16、沂北支部、沂南支部和保险项目组成员

17、二零一四营口年，人人收入过万元

18、高雅不是名牌装扮出来的，是一个人综合素养的体现。

20、没有比脚更长的路没有比人更高的山。

21、我们所经历的每一次挫折，都会在灵魂深处种下坚韧的种子。

22、每一次失败都是成功的伏笔，每一次磨难都是生命的财富。

23、学习如一粒种子，只有努力播.....

24、十年强强强，出单我最狂。

25、随后宿州平台营销分管总吴常春总作20xx开门红启动报告，启动伙伴意愿部署开门红工作，同时机构对抗赛也拉开帷幕，士气空前高涨，你来我往表决心把对手压在身下，开门红氛围达到了最高潮。每一位伙伴都有信心抓住开门红的时机与机遇达到收入倍增的目标。

26、老树展新枝，永保长青；旧强衍.....

27、人的一生其实很短，如白驹过隙，弹指一瞬间。

28、人最大的乐趣在于.....

29、第一：集中团队所有人的思想。早上来到公司，或许很多人还没进入状态，脑袋还昏昏沉沉的，思维还没打开。但是通过问好，瞬间把人的思维唤醒。一个激灵，原本昏睡的大脑也立刻醒来。

30、有些事不会因时光流逝而褪去，有些人不会因不常见面而忘记，在我心里你是我永远的朋友。在新年到来之际，恭祝好友平安幸福！羊年开心快乐！

31、午餐过后许多小伙伴再次来到公司职场学习，共同学习

了一直受伙伴和客户喜爱的《百年康多保》，和来自长城人寿的高现价、高收益、超灵活的王炸组合《长城爱永随》。看到公司推出的各种神兵利器，伙伴们对接下来的大战更有信心了。

32、市场再难也有机会，它需要我们用心发现。我们韩山支局全体员工相信有志者、事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚；苦心人、天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。相信未来可期！

33、中产五千你我他，人人十万我争先

34、你若不想做，总会找到借口；你若想做，总会找到方法。沙子是废物，水泥也是废物，但他们混在一起是混凝土，就是精品；大米是精品，汽油也是精品，但他们混在一起就是废.....1、全力以赴向前冲，奋力决战开门红。

35、设立一个所谓的竞争对手，并想尽方法超越他。

36、傲辽原第一！第一！第一！

37、人生福祸无常，谁也不知可以活多久，有些事情还是早一点说好。

38、携手阳.....

41、焦作中支马村支公司经理李芳

42、做生意要以诚待人，不能投机取巧，一生之中，做重要的是守信。

保险公司工作报告文章新员工如何做 保险公司工作

总结保险公司工作总结篇五

保险公司收取保费，将保费所得资本投资于债券、股票、贷款等资产，运用这些资产所得收入支付保单所确定的保险赔偿。下面是本站小编为您精心整理的20xx最新保险公司毕业实习报告□

通过对理论课的学习，我了解了人身保险的基本原理、各类保险产品种类和责任等相关知识。然而这只是停留在理论的层面，如何把它运用到实践中去就需要走向市场，就需要到保险公司、拜访客户等深入到保险业务的每一个环节。此次我来到保险公司进行实习，以下是我的实习报告□

一、实习时间

20xx年x月x日

二、实习单位介绍

保险公司是一家融保险、银行、投资等金融业务为一体的整合、紧密、多元的综合金融服务集团。

三、实习内容

本次我实习的岗位是保险公司的保险代理人。自保险业问世以来，保险代理人便应运而生，并成为保险业务经营不可或缺的部分。世界各国，凡是保险业发达的国家，保险代理也十分发达。目前，保险代理人在数量上，已经远远超过了保险公司人员。

保险代理从业人员虽然是代理保险公司招揽保险业务，但是他们的佣金却是由保险公司进行支付的，因而你不用担心代理人再会额外加收保费，更不必为保险公司与代理人的关系

而产生疑问，认为代理人会损害自身利益。实际上，在规范的保险市场上，保险代理从业人员的利益与客户是休戚相关的，可以说客户就是代理人的“上帝”，他们的收入是与销售出去多少保单和提供什么程度的服务是有密切联系的，因而两者的利益是相通的。

了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解保险内部的组织体系、管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。了解保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。具体知道保险在健康保险、意外伤害保险业务营销中的主要环节、主要险种。进行市场调查，了解人们对保险的具体需求和认识，保险营销现状并交流心得。具体向居民介绍保险产品并力促成交。

纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！

在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

四、实习收获与体会

做保险代理人首先是做人。我们同客户打交道，首先要诚信，要善于与人沟通，这样客户才会信任我们。只有“人”做好了，保险才能做好。

做保险代理人是做一项事业。银行保险代理专员是传播保障

福音的幸福天使，为广大群众防范人生风险，让每个家庭都拥有平安。“帮助别人、成就自己”，这是一项伟大的事业。同时，做保险代理人是做一项不需要自己投入本钱的生意。所以我们要热爱自己的工作，对保险事业怀抱着无比的信心。只有事业心强的人，才能做好保险。

做保险代理人需要一种奋斗精神。每天的工作都是战斗。虽然说做保险勤奋不一定能成功，但不勤奋肯定不成功。只有不断进取，才能有成就。

五、实习总结

在保险公司实习的这段经历，对我以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。

这次在学校的安排下，我到保险公司进行毕业实习，在实习中了解保险行业及营销运作状况，在这个基础上，让我将课堂上学到的理论知识与工作实践相结合，培养我的实际操作能力和分析思考能力，以及遇到情况的心理，教会我如何解决问题，养成良好的工作素质。

今年暑假，我有幸到中国人寿保险股份有限公司支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅。

一、实习目的

通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

二、实习时间

20xx年x月x日。

三、实习地点

保险股份有限公司支公司。

四、实习内容

保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

通过对已知资料的分析或与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力 and 经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

五、实习总结

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

今年假期，我有幸到保险公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个实习报告。

在保险公司，我先后接受了保险业基本理论和公司新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。

(1) 保险搜集整理以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和学以致用的兴趣。

(2) 通过对已知资料的分析或与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

(3) 对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

(4) 电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能

力和经验，强化了我对扩展知识搜集整理和提高能力的学习欲望。

(5)勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

以上是我的个人实习报告，当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识搜集整理的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

20xx年暑假期间，本学院要求在校学生参加社会实践活动，我也来到了xx公司开始了我的实习。

一、实习目的和要求

活动的目的：是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

基本要求是深入到社会经济单位的内部；再是参与性，必须亲自参加调查研究。

二、实习内容

我要参加实践的单位在我市西路上，那个高高耸立的人寿保险形象企业。在朋友的介绍下，我来到了保险公司，参加本学期的暑假实践活动。x月x日上午我见到了x科长，她一看上

去就让人感到非常老练，也是代表现代职业女性的素质，更让人信任。今天就开始上班了，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

这是我第一次到保险公司参加社会实践活动，更多的是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质得到了加强。在政府的正确领导下，在中国保健会的监督指导下，人寿保险公司的业务得到了很大发展，各项工作取得了一定成绩，是与党的保险政策分不开的，是与全国保险人的辛勤工作分不开的，我在公司里能够深深的体会到了保险工作的重要性和必须性。业务人员忘我的工作精神和精湛的业务水平给我留下了深刻的印象。

我开始去的时候，因为没有参加上岗的业务培训，就先被分在后勤营销科，主要负责公司业务所需单据表格、各个科室的正常材料供给，次工作随说简单，但又重要，因为每天各科室的材料和工作能否正常工作，最先是由才开始的。具备认真负责的态度和良好的保险知识，提供有误的单据，是违规行为，重则是无法律保护的白纸，所以齐全、正确的单据证明和核实，成为我们科室的重中之重。还需要有执著的敬业精神，一丝不苟的工作态度和刻苦钻研的学习精神。

在实践调查中由于工作需要，我要在许多个部门中进出，不仅仅在工作上能帮上忙，也学习到了很多专业知识，大家都很喜欢帮助新人，不懂的地方指导新人成了公司的不成文的规定，所以新来的员工能很快的适应岗位，在这过程中我对保险工作有了更加深刻的了解和认识，深深的感到保险作为一项社会公益事业对于国家和人民的重要性，对于即将加入wto的中国来讲，保险业既是一个新兴产业，也是新世纪拉动中国经济增长的主要因素。对于我们普通百姓来说，必须加强保险意识，真正的理解“人民保险，利国利民”的含义。

对于中国保险公司市场营销的现状，有几点看法和体会：

现阶段我国的保险企业大多数还处在一种推销或者说推销营销转变的阶段，营销观念还处于萌芽状态，在这种情况下来研究保险营销及创新则应首先了解保险市场的营销现状。

近年来，新险种开发较多，但仍不能适应保险市场需求。为在业务竞争中取得优势，保险公司不断开发新险种，尤其是寿险险种。但从市场需求来看，保险产品的创新思路狭窄，形式单一。比如在抵消通货膨胀因素的保单设计方面，难以适应保险市场的需求。与险种单一的状况相吻合，保险产品的同构现象十分严重。据有关资料分析，我国各保险险种结构的相似率达90%以上。这样一种状况不仅使各保险公司在一种低水平上重复“建设”，无法构造自身的优势，而且导致过度竞争，造成社会生产力和资源的浪费。

(1) 注重经营关系，留住顾客；

(2) 突出营销中的文化含量和品位，建立企业文化和塑立美丽的形象。

保险并非等于保险推销。保险营销的重点在于投保人的需要，是围绕满足投保人的需要而进行的整体营销，即从搜寻保险市场上的需求一直到完成险种设计以及对投保人投保后的服务等一整套营销活动。而保险推销的重点则在于保险产品本身，主要是为了销售保险产品而进行的活动。具体表现为：保险营销不仅仅包含保险推销，而且还包括保险市场预测、设计新险种、协调保险企业的内部环境、外部环境以及经营活动的目标，促进保险企业在竞争中取胜等内容。

保险营销还是一种注重长远利益的保险企业活动，也就是在注重促销的同时还注重树立保险企业的形象，为保险企业的发展作出预测与决策，而保险推销则侧重于短期利益，是一种为获得眼前的销售利润而采取的一种行为。虽然保险营销和保险推销都以盈利为目的，但保险营销是通过投保人的满意而获得利润，而保险推销则是通过直接的销售来获得利润，

所以，从营业员的角度来看，营业员要与顾客很好地沟通以保持密切的联系，淡化卖保单的商业行为，强化作客户永远朋友的服务行为。从保险企业的角度来看，保险营销要求保险企业建立一套远比保单推销复杂的营销系统，来完成包括调查分析、实际营销、售后服务在内的一系列活动。

对于保险营销人员，保险企业应建立企业文化来管理。人是有多方面、多层次需求的。当现代科学技术创造了很高的生活标准，充分满足了人们生活需要和安全需要后，人们在追求自尊、交际、自我成就等更高层次需要时，报酬、允诺、刺激、威胁和其他强制手段就不会太起作用。

而企业文化作为一种把人的精神属性和价值追求提到首位的管理方法，正好恰恰满足了这一需求。就保险而言，它通过仪式、典礼、文化沙龙等一系列形式，把保险企业价值观念变成所在企业员工共有的价值观念，通过共有价值观念进行内在控制，使本企业成员以这种共有价值观念为准则来自觉监督和调整自己的日常行为，借以增强保险企业的凝聚力、向心力，齐心协力实现保险企业的目标。

三、实习表现与效果

1、 工作能力。主动参与保险市场调查等工作，同时认真完成实践报告，和单位的反馈情况表明，我们的大学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，受到单位的好评。同时自己也能提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2、 活动方式。单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常工作。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。同单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

四、实习总结

暑假的日子里，在人寿保险公司的企业文化氛围中，我接受了锻炼，获得了能力提高和思想的进步。对于这次暑期实践活动的经历，以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。

- 1、培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflows，学会进行工作。
- 2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。
- 3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工作者。
- 4、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。
- 5、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

一、实习时间

20xx年x月x日

二、实习单位简介

保险公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。保险公司拥有多家专业子公司。保险公司秉承“打造最具品质和实力的保险公司”的公司愿景，

以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

三、实习环境

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性规定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

四、实习过程

每天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的保险产品，希望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，但是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听，这种情况占了30%。其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直

接挂掉电话。这种情况占了60%。剩下的10%呢就是听完产品介绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂机了，这时候我们就要想办法跟顾客聊下去，如给他们下风险意识，重复我们产品的优势，或者不聊保险，聊其他生活内容等等，唯一目的就是不要让他们挂机。

刚开始打电话的那两天因为是新人，对话术和说话技巧不熟悉，挂机率超级高，比如一周的三百个数据，两天就打光了，一天100多个电话，通时才一个小时多一点点，不能按期完成要打的电话目标话，数据打完了就重复拨打，有些电话被我重复打了四遍，搞得我都不好意思再打电话过去了。还有就是，有时连续打了好十几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，所有同事都碰到过。

首先呢，他们要求我们这些新人去听优秀销售人员的录音，然后还原，再模仿他们的话术去跟顾客交流。这样两个星期后，挂机率没有那么高了，基本都能和顾客聊上了，每天的通时也在2个小时以上了。第二周星期五，我一生可能都不会忘记这个时间，幸运之神降临在我身上，我终于出单咯，而且是个8000的大单，那时候兴奋的输入顾客资料时手都是颤抖的。合同是我和小组一个老人陪我亲自送上门的，顾客也顺利签字刷卡了，有了这张单，这个月考核目标也顺利完成了。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子。

我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不

到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且给你签字刷卡，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

面对拒绝率高达95%的电话销售保险行业，第一个月是非常难熬的，有时候电话打得真的超级郁闷，被连续拒绝几十次之后再加上被顾客骂过之后，心情已经滑落到了最低点，再也不想继续打下去了，有几次甚至连放弃的念头都有。做电话销售最主要的就是心态问题，所以我把电脑的屏幕弄成了个跳动的大笑脸，每次郁闷时就看看那个笑脸，心情也会受其感染起来。另外一点呢，就是要忽视顾客的拒绝，把它当放屁，但是现在我还不能达到这个境界，被有些顾客拒绝后还是会忍不住骂回几句，当然不是在电话上，而是挂机后。

五、实习期工作总结和收获

电话销售对于如何抓住顾客和找到有利顾客都取决于一分钟的开头语。而且针对不同的顾客又要用不同的开头语每次与客户之间的沟通都是不同的，不能只按文稿上面的文字去沟通，这就要针对不同的人采用不同的方法，一套方针是不能很好地营销。

还有针对女性与男性也要有不同的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗？”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。所以就要求我们在每一次的对话中积累经验，总结话术这样才能做的更好。另外

最重要的一个因素就是普通话和礼貌，没有礼貌别人也不会尊敬你。普通话不标准别人也听不懂。特别是对于一个话务销售员来说标准的普通话和甜美的声音是很重要的！在真正走进电话营销职场期间，我深有体会。

当学到“顾客就是上帝，顾客是我们的衣食父母，顾客永远是对的！”等顾客理念，让我们体会到要主动关怀顾客，了解顾客，沟通顾客，主动为顾客着想；当学到以“诚信为本，有诺必践，恪尽职守，率先垂范！”的工作信条时，体会到我们电话营销中心应该坚持的工作准则和行为风范。

当然我所接触的最多的就是电话、电脑。电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感作为一名话务销售，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！

另外在实习其实也是在不断的学习。不但要学习产品知识，而且要学会如何做人做事，怎样待人接物。在公司实习这段时间我学会了很多学校中学不到的知识，不断的充实了自己。自己已经不是一个学生了，每天8点起床，然后象个真正的上班族一样上班。回想起自己的这2个半月的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。实习过程中遵守公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习。

两个半月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西。也收获了很多朋友，同时也学到了很多的东西，电话营销能力和业务知识有了很大的提高，但同时也看到了我一些不足：有时还不能时刻保持自己的微笑、说话的频率有时过快、说话的声音有时过高、给顾客考虑的时间有时太短等等，我将不断地改正自己的缺点，修正自己的不足，补缺补漏。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。因为任何知识源于实践，归于实践。所以要付诸实践来检验所学。在以后的工作中我一定践守诺言；“诚信为本，有诺必践，恪尽职守，率先垂范！”的工作格言，我将引以为范！这次的实践我相信是我以后人生的一大起点，我会沿着学校这条港湾向社会这片大海航行，风雨无阻。

保险公司工作报告文章新员工如何做 保险公司工作总结 保险公司工作总结篇六

20xx年xx月x日至xx月x日，在xx学院的统一安排下，我们一组共9位同学在保险股份有限公司支公司(简称“支公司”)进行了毕业实习。

一. 实习的目的和要求

1. 培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflows，学会进行工作。
2. 理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。
3. 虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工。
4. 培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

5. 预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

二. 实习内容

参加了支公司的“锦绣人生”事业说明会和为期两天的新人培训后，公司安排我们到其中的一个部门——区域拓展部实地演练。

区域拓展又称区域收展，是寿险的区域化行销模式，源于家庭服务的理念，由公司派区域服务专员在固定区域内为客户进行上门服务，就像一个流动的门店一样，将客户与公司的关系透过一个渠道有机地结合起来。区域服务工作是保险和综合服务金融工作。

根据《保险公司展业服务体系管理办法》的规定，分支机构区域拓展部下设展业区部、展业处、展业课、展业区四级展业服务单位。平安寿险湛江中心支公司区域拓展部设1个展业处、2个展业课和14个展业区。其中有17个团队管理者，分别是1个展业处经理、2个展业课长和14个展业区主任。该部门共有117个区域服务专员(通称“收展员”)，所有的区域服务专员都通过了保险从业人员资格考试，都是平安寿险的保险代理人。

1. 参加部门的早会(星期一至星期五，早上8:30开始)，吸收新知。早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

2. 虚心请教王经理、朱主任、梁师兄等，了解寿险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等。了解到的平安寿险产品有“爱心无限世纪天使”“钟爱一生”“财富一生”“智富人生”等。熟悉区域服务专员的日

常业务是接触客户，为客户提供服务。其工作流程有五个步骤：寻找客户、约访、销售面谈、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。如果区域服务专员提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

3. 作为王经理的助理，协助她做一些内勤工作。如设计、制作部门会议室的大型板报——《“收获金秋”收展员业务竞赛成绩表》，设计、张贴部门用于激励员工的“帮助别人、成就自己”“我要去清远”“我要去西安”三条横幅等。同时，学习王经理如何管理团队。

4. 在王经理的安排下，作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查。首先随机抽取两个展业课的部分收展员的《区域活动日志》（里面有收展员每天拜访了的客户名单和联系方式），然后根据日志里面的客户名单，打电话给客户，与客户进行沟通。主要调查客户认不认识公司的某某收展员，收展员对客户做了哪些服务，客户对收展员的服务满不满意，客户觉得收展员的服务有哪些地方需要改进等。

三. 实习结果

在优秀企业文化的熏陶，王经理的指导，以及我的努力之下，我在平安的实习获得了圆满成功。

1. 思想上受到了深刻的教育。一是吸收了优秀文化。每一次早会都唱公司司歌《平安颂》，并高声朗诵公司训导、服务宗旨、工作信条等，我觉得我已经融入到了这个温暖的大家庭中。二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，也是一种理财工具；保险代理人是在帮助别人，同时成就了自己。

三是懂得了要迈向成功没有捷径，除了要有乐观的心态和毅力之外，更要拥有丰富的知识(knowledge)[]执着的态度(attitude)[]熟练的技巧(skill)和良好的习惯(habit)这四个专业条件，拥有这些特质可以让我们比别人更容易成功。四是增强了从事保险代理人等经纪中介工作的光荣感、使命感和责任感。

2. 巩固了理论知识，提高了实践能力。在学校学习了《保险学》《保险法》等理论知识，实习中将这些理论与实践相结合。我很好地熟悉了“爱心无限世纪天使”“钟爱一生”“财富一生”“智富人生”等寿险产品，能向客户讲解这些产品，并能向客户解释《财富一生两全保险(分红型)合同条款》《智富人生终身寿险(万能型[]b[])合同条款》等。

3. 培养了从事保险代理人工作的业务能力。实习中通过虚心学习，了解并熟悉了保险代理人的日常业务和 workflows，初步具备了保险代理人的工作能力。

4. 提高了综合素质。(1)向部门优秀员工请教，掌握了一些好的工作方法。(2)协助王经理做了一些内勤工作，不仅出色完成分配的工作任务并获得好评，而且提高了自己的创新能力。同时，获得了一些管理团队的方法。(3)作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查，提高了自己与人沟通的能力。

5. 实习中，找到了自身状况与社会实际需要之间的差距，如经验不足、对事情的处理不够果断等。我将在以后的学习期间及时补充相关知识，为未来的求职与正式工作做好充分的知识和能力准备。

**保险公司工作报告文章新员工如何做 保险公司工作总结
总结保险公司工作总结篇七**

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，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己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，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

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x点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x号和x号为我们的领单日，每次只能申领半个月的使用量。

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x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x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可以了，但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x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（x套为一盒）标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。

每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但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非常激烈，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，遇事能从大局考虑。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，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、须加强与人沟通的能力。

3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，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进。

保险公司工作报告文章新员工如何做 保险公司工作总结 总结保险公司工作总结篇八

大家下午好！

非常感谢您在百忙之中能够参加由我们平陆新华保险公司组织的20xx年3.15客户答谢会。

四年来，您的支持与关怀就是我们新华保险的中流砥柱，见证着我们一路的成长与腾飞，让我们成为行业的先锋，成

为保险的旗舰。

逢盛世，激情飞越，新时期的新华保险已经走过了十二个年头，从5亿的注册资产已发展壮大到1500亿的资产。

大家都知道，目前我国的保险业正处于方兴未艾、蓬勃发展的历史最好时期，希望大家都能为中国的保险业尽到自己的关爱之心和绵薄之力。

今天，我们新华保险公司为大家搭建一个被行业和社会认知认同的平台，希望大家能和我们一同感受新华保险激情的腾飞之梦！

再次热烈感谢各位的到来！预祝大会圆满成功！

谢谢大家！

保险公司工作报告文章新员工如何做 保险公司工作总结 总结保险公司工作总结篇九

- 1、品质观念须放眼于大局，着手于微小。
- 2、有组织才有体力，有活动才有业绩。
- 3、勇于开始，才能找到成功的。
- 4、索取介绍，功夫老道，热忱为本，永续经营。
- 5、增员增组增人才，壮大组织满堂彩。
- 6、春光乍现，拜访争先，客户服务，情义无限。
- 7、人生伟业的.建立，不在能知，乃在能行。

- 8、任何的限制，都是从自己的内心开始的。
- 9、人员倍增，士气倍增。
- 10、务本组织，务实举绩。
- 11、等待是失败的源头，行动是成功的开始。
- 12、物竞天择，适者生存，选择寿险，无怨无悔。
- 13、拥有梦想只是一种智力，实现梦想才是一种能力。
- 14、无保险，有前车之鉴；有保险，无后顾之忧。
- 15、创业看自己，发展靠朋友。
- 16、心中有梦不认命，全员实动一条心。
- 17、组织成长，增员第一。
- 18、组织强壮靠增员，业绩高涨靠拜访。
- 19、成功绝不容易，还要加倍努力。
- 20、保险连着千万家，利国利民又利家。
- 21、增员老题，每日新做。
- 22、保险连万家，大爱行天下。
- 23、荣辱与共多举绩，信心百倍比高低。
- 24、团结拼搏，奋勇向前。
- 25、人力翻番不是梦，业绩倍增就是行。

- 26、情真意切，深耕市场，全力以赴，掌声响起。
- 27、警钟长鸣，在思想深处筑防泄长城。
- 28、超越自我，超越梦想。
- 29、攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向。
- 30、业绩靠士气，人才靠培育。
- 31、增员只有热滚滚，业绩才会呱呱叫。
- 32、策马扬鞭，拜访超前。
- 33、树大枝繁叶茂，人多气足财旺。
- 34、领新追旧，业绩日上，育苗增组，收入最高。
- 35、客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生。
- 36、新单续保并肩上，业绩倍增创辉煌。
- 37、牵手增员，相约成功。
- 38、凡真心尝试助人者，没有不帮到自己的。
- 39、当猎人目标有限，做牧人对象无穷。
- 40、饮水思源，薪火相传。
- 41、增员无师父，耐心就可以。
- 42、落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛。
- 43、初生牛犊，尽显神威当仁不让。

- 44、主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率。
- 45、稳定市场，重在回访精心打理，休养生息。
- 46、行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习。
- 47、我的团队我的家，团队发展靠大家。
- 48、一个朋友一条路，多个朋友好走路。
- 49、风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极。
- 50、心中有梦有方向，全力举绩王中王。

保险公司工作报告文章新员工如何做 保险公司工作总结 总结保险公司工作总结篇十

时光荏苒，20__年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

参加工作近十年，也写了近十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首时对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。作为财产保险公司，财务是公司的关键部门之一，对内要与上级公司配合沟通协作做好本公司的内部服务工作，目前社会对从事财务的人员水平要求也在不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握社保、税收政策及合理应用。一年来，在领导带动下以及全体成员的帮助下，我从接手财务兼承保部主管工作到熟悉该工作的各项细节，不断改进工作方法，提高工作效率，在这一年里承保部全体人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营

方针、以“大营销、大服务”为宗旨和效益的目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20__年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

一、承保部管理工作

20__年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗”的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范文明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3)认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

三、财务核算工作

(1)严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

(2)对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3)正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(4)作为公司底层管理人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。在紧张的工作之余，加强团队建设,打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。