

最新保险个人计划工作目标(实用5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

保险个人计划工作目标篇一

我于20xx年3月20日成为xxx保险公估公司实习员工，到今天一个月试用期已满，现申请转为公司正式员工。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与同事共处，该如何做好这份工作；但是公司宽松融洽的工作氛围，让我很快完成了从学生到职员转变。

公司试用期间，在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了调度岗位的整个操作流程。

在工作中，我一直严格要求自己，完全服从组长的指示，努力完成每一项工作任务，当接到总台调度现场，及时派给区域负责查堪员，同时也尽快地跟客户取得联系，让客户在现场不要等得太着急；当接到定损和收资料时一定要问清楚车牌号和联系方式，做好对每一个案件的登记和跟踪。用最好的服务态度去对待每一位客户和查堪员，因为我明白我们从事的是服务行业，所以优质服务客户是我们的宗旨，也代表着我们智信达保险公估公司的形象，尽量做到让每一位客户满意。在工作中不懂的问题虚心地向同事学习请教，不断提高充实自己。当然，刚刚走上工作岗位，难免出现一些小差小错需领导指正。这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似问题的再次发生。在此，我要特别感谢部门领导和同事对我调度工作的指引和帮助，感谢

他们对我在工作中出现的失误提醒和指导。

经过这一个月实习，我已经能够独立处理调度工作上的各个案件，也对深圳市的地形有了初步的了解。当然我还有很多的不足需要继续努力。这一个月来我学到了很多，感悟也很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

如果这次我不能成为公司的正式员工，在以后的工作中，我会一如继往，不断的总结工作中存在的问题，在工作的过程中不断的完善自己，做到尽快提升自身的业务素质 and 道德素质修养。严格要求自己，对人：与人为善；对工作：力求完美；不断的提升自己的业务水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。

在我的寿险路上，您的支持与祝福是我最大的期待！

而您的平安幸福也是我对您最真诚而永恒的祝愿！

保险个人计划工作目标篇二

尊敬的各位领导、伙伴们：大家好！

作为一名保险销售员，我充分的认识到自己的岗位职责是：千方百计完成销售任务，严格遵守保险销售管理办法中的各项规定；并认真、热情、依章、按规搞好服务，对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。能努力完成公司交办的其它工作。20xx年，我能始终以公司利益为行动标准，从工作中的一一点一滴做起，严格按照保险条款要求去展业。在业务工作中，首先自己从保险产品知识入手，在了解保险产

品的同时认真分析市场行情，其次自己经常同公司内部其他人员理勤沟通、勤交流、勤学习，努力培育清泉保险市场。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

清泉乡共有农业人口3947人，常住人口2987人，全乡共有机动车79辆，在我处投保64辆，占车辆总数的82%。本年度共收保费237523元，其中电销28890、3元；机动车交强险119110元；商业险65276元；医疗责任险8940元；学幼险11315元；家产险、意外险共3500元。尤其是学幼险、意外险月月都有收入，在学生有校方责任险、合作医疗保险等保障险种的背景下，我积极宣传人保公司投保优势和理赔质量，磨破嘴、跑断腿使得学幼险入保人数达清泉学生总数的66%。在保险市场竞争日趋激烈的20xx年，尽管我没有完成公司下达的保费收缴任务，但我所收保费比20xx年净增2万元，84%的车辆都能按时续保，对新购车辆能主动出击积极宣传人保优势，很好的培育了保险市场。

1、其他财险公司在清泉的介入，加之酒泉货运公司、玉门花通公司等一些大的运输公司采取保险垄断方式、酒嘉审车、挂牌地保险展业人员的有利条件等不利因素的影响，我尽管也在竭尽全力完成任务，但最终还是离31万的任务差7、2万没有完成。

2、受清泉没有维修点无法服务，这里家产险业务无法开展。

1、加强学习。认真学习业务知识、技能及销售实战，来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

2、搞好服务、再树人保公司形象。保险能否续保，关在在于服务，今后我要按时上班，确保24小时电话畅通。保户有疑问时耐心细致给予解答，保户出险时第一时间去关心探视。

3、做好调查工作，努力开发新保源。定期下村去调查了解，

对新购车辆和有可能承包的. 业务主动出击及早联系，力争做到应保尽保。

4、对在其他公司承保车辆造册登记做到心中有数，不离不弃热心服务，用人保的招牌吸引其早日成为我人保公司客户。

5、抓住国家惠农有利时机做好工作，让农业保险、小额信贷保险为自己的保险任务增砖添瓦。

龙去蛇来吟古韵莺歌燕舞谱新章，新的一年保险市场的竞争将更加激烈但我将以饱满的激情、以百倍的信心迎接未来的挑战使本职工作再上新台阶。我相信在公司领导的大力支持和全体伙伴的共同努力下我们会上下一心艰苦奋斗同舟共济全力拼搏创造出更加辉煌的业绩。

保险个人计划工作目标篇三

计划生育保险是落实计划生育关怀行动，满足计划生育家庭的风险需求，提高计划生育家庭抵御风险能力的有效举措。

坚持党的大会精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，全面落实中央《决定》和自治区、市的相关精神，紧紧围绕稳定低生育水平这一中心任务，加大利益导向投入，逐步引导群众转变生育观念，促进人口与经济社会的协调、可持续发展。

推行计划生育家庭爱心保险和独生子女定期寿险是我乡贯彻落实中央《决定》，完善计划生育利益导向机制的又一创新，是鼓励群众积极响应党和国家的号召，自觉实行计划生育，稳定低生育水平，促进农村人口与经济社会协调、可持续发展的一个举措，各村站在构建和谐社会的角度，深入贯彻落实科学发展观，充分认识推行计划生育家庭爱心保险和独生子女、双女结扎定期寿险工作的重要性 and 必要性，并把此项工作列入我乡计划生育工作创新的一个具体内容。

推行计划生育家庭爱心保险和独生子女双女结扎定期寿险，是我乡计划生育工作的一次探索与创新，是为全乡计划生育家庭办的一项好事实事。我乡将此项工作摆上重要议事日程，成立了工作领导小组，切实加强领导，利用各种宣传工具，广泛宣传，做到家喻户晓，人人皆知。

各村各乡直单位按照实施方案的统一要求，结合实际，认真动员部署，精心组织实施，严格把握政策，规范办事程序，注重政策透明，加强社会监督，做到公平、公正、公开，真正把该项抓紧抓实，抓出成效。

创新不是做秀，也不是走秀，创新应该实实在在成为推动企业生存发展的动力和内在动因，坚持用创新的思维更新观念，用创新的举措改进工作。

1、销售模式创新。寻求运用现代化的网络、电话、电子信息平台等方式进行保险产品销售，一是可以方便客户，二可以节约销售成本。

2、产品创新。通过创新提高产品的差异化，为客户投保提供更为广阔的选择余地，同时通过产品创新，弥补风险保障的空白领域，以进一步丰富保险产品和发挥保险转移风险的功能。

3、服务和管理创新。通过对管理方法和服务举措的创新，提高保险主体的工作效率和工作质量，改善服务水准，进而通过合力的形成推动整个保险业运作能力的提高和国际化管理水平。

1、由保险监管部门组织，建立保险创新长效激励机制，在思想和组织上为保险创新提供保障，并通过考核和奖励等措施提高创新人员的工作积极性和主动性，鼓励保险主体和保险从业人员重视创新工作。

2、提高整个行业从业人员的文化知识水平。只有创新型的人才才具有创新型的能力，创新工作水平的高低与专业人才所拥有的知识水平的高低成正比，因此行业创新需要专业化、高素质的人才。

3、不断加强业内学习和经验交流。通过学习，提高业内人员的基础理论水平，为创新工作提供理论支持。同时通过经验交流，相互借鉴，取长补短，在比较和学习中刺激创新思想火花的产生。

保险个人计划工作目标篇四

第一章 总则

第一条 为了促进保险公司加强经营管理，完善公司治理，实现保险业持续、健康发展，根据《中华人民共和国保险法》、《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国外资保险企业管理条例》等法律、行政法规，制定本规定。

第二条 本规定所称保险公司财务负责人（以下简称财务负责人），是指保险公司负责会计核算、财务管理等企业价值管理活动的总公司高级管理人员。

第三条 保险公司应当设立财务负责人职位。

保险公司任命财务负责人，应当在任命前向中国保险监督管理委员会（以下简称中国保监会）申请核准拟任财务负责人的任职资格；未经核准的，不得以任何形式任命。

第四条 财务负责人应当勤勉尽责，遵守法律、行政法规和中国保监会的有关规定，遵守保险公司章程和职业准则。

第五条 中国保监会依法对财务负责人的任职和履职进行监督

管理。

第二章 任职资格管理

第六条 财务负责人应当具有诚信勤勉的品行和良好的职业道德操守，具备履行职务必需的专业知识、从业经历和管理能力。

第七条 担任财务负责人应当具备下列条件：

- （一）大学本科以上学历；
- （二）从事金融工作5年以上或者从事经济工作8年以上；
- （三）具有在企事业单位或者国家机关担任领导或者管理职务的任职经历；
- （七）能够熟练使用中文进行工作；
- （八）在中华人民共和国境内有住所；
- （九）中国保监会规定的其他条件。

具有财会等相关专业博士学位的，可以豁免本条第一款第（四）项规定的条件，并可以适当放宽从事金融工作或者经济工作的年限。

从事金融工作10年以上并且在金融机构担任5年以上管理职务的，可以豁免本条第一款第（四）项规定的条件。

第八条 有《保险公司董事和高级管理人员任职资格管理规定》中禁止担任高级管理人员情形之一，或者有中国保监会规定不适宜担任财务负责人的其他情形的，不得担任保险公司财务负责人。

曾因提供虚假财务会计信息受过行政处罚的，不论其申请核准任职资格时是否超过《保险公司董事和高级管理人员任职资格管理规定》或者中国保监会其他规定中规定的禁入年限，均不得担任财务负责人。

- （一）董事会拟任命财务负责人的决议；
- （二）拟任财务负责人任职资格核准申请书；
- （三）《保险公司董事、高级管理人员任职资格申请表》；
- （五）在中华人民共和国境内有住所的证明；
- （七）中国保监会规定提交的其他材料。

经中国保监会核准开业的保险公司，应当在取得开业核准文件之后1个月以内，按照前款规定向中国保监会申请核准拟任财务负责人的任职资格。

第十条 中国保监会应当自受理任职资格核准申请之日起20个工作日内，作出核准或者不予核准的决定。20个工作日内不能作出决定的，经中国保监会主席批准，可以延长10个工作日，并应当将延长期限的理由告知申请人。

决定核准的，颁发任职资格核准文件；决定不予核准的，应当作出书面决定并说明理由。

- （一）审查任职申请材料；
- （二）对拟任财务负责人进行任职考察谈话；
- （三）中国保监会规定的其他方式。

第十二条 任职考察谈话可以包括下列内容：

（二）对与其履行职责相关的重要法律、行政法规和规章的掌握情况；

（三）对担任财务负责人应当重点关注的问题进行提示；

（四）中国保监会认为应当考察或者提示的其他内容。

任职考察谈话应当作成书面记录，由考察人和拟任财务负责人双方签字。

第十三条 中国保监会可以向拟任财务负责人原任职机构以及有关部门征询意见，了解拟任财务负责人的有关情况。

（一）因辞职、被免职或者被撤职等原因离职的；

（二）受到责令予以撤换的行政处罚的；

（三）出现《中华人民共和国公司法》第一百四十七条第一款规定情形的。

第三章 财务负责人职责

第十五条 保险公司应当在公司章程中明确规定财务负责人的职责和权利。

第十六条 财务负责人的聘任、解聘及其报酬事项，由保险公司董事会根据总经理提名决定。

保险公司董事会应当对财务负责人的履职行为进行持续评估和定期考核，及时更换不能胜任的财务负责人。

第十七条 财务负责人履行下列职责：

（三）负责或者参与风险管理和偿付能力管理；

(四) 参与战略规划等重大经营管理活动；

(六) 中国保监会规定以及依法应当履行的其他职责。

第十八条 财务负责人向董事会和总经理报告工作。

保险公司应当规定董事会每半年至少听取一次财务负责人就保险公司财务状况、经营成果以及应当注意问题等事项的汇报。

第十九条 财务负责人在签署财务报告、偿付能力报告等文件之前，应当向保险公司负责精算、投资以及风险管理等相关业务的高级管理人员书面征询意见。

(二) 严重损害投保人、被保险人合法权益的；

(三) 保险公司其他高级管理人员侵犯保险公司合法权益，给保险公司经营可能造成严重危害的。

第二十一条 财务负责人有权获得履行职责所需的数据、文件、资料等相关信息，保险公司有关部门和人员不得进行非法干预，不得隐瞒信息或者提供虚假信息。

保险公司应当规定财务负责人有权列席与其职责相关的董事会会议。

第四章 监督管理

第二十二条 保险公司任命财务负责人，应当依照本规定经中国保监会核准任职资格；情况特殊需要指定临时财务负责人的，临时任职时间不得超过3个月。

(一) 有本规定禁止担任财务负责人情形的；

(二) 中国保监会规定不适宜行使财务负责人职责的。

- (一) 没有在公司章程中明确规定财务负责人职责和权利的；
- (五) 中国保监会认为应当提示风险的其他情形。

第二十四条 财务负责人因辞职、被免职或者被撤职等原因离职的，保险公司应当在做出批准辞职或者免职、撤职等决定的同时，将决定文件抄报中国保监会，并同时提交对财务负责人免职或者撤职的原因说明。

第二十五条 财务负责人应当持续进行法律法规和专业知识学习，参加中国保监会组织或者认可的培训。

第二十六条 中国保监会根据本规定对保险公司财务负责人履职行为的合规性进行监督检查，并向董事会和总经理通报检查结果。

第二十七条 财务负责人违反《中华人民共和国保险法》和本规定的，由中国保监会依法予以处罚。

第五章 附则

第二十八条 对保险公司财务负责人的任职资格管理，本规定没有规定的，适用《保险公司董事和高级管理人员任职资格管理规定》，中国保监会另有规定的除外。

第二十九条 保险资产管理公司参照本规定执行。

第三十条 本规定由中国保监会负责解释。

第三十一条 本规定自2015年2月1日起施行。

依据保险人的委托，向保险人收取代理手续费，并在保险人的授权范围内代为办理保险业务（如展业、承保、理赔）的单位和个人。保险代理人根据保险人的授权代为办理保险业务的行为，由保险人承担责任。按我国现行的保险代理人暂

行规定，保险代理人又可分为专业代理人、兼业代理人和个人代理人。

(1) 专业代理人，即指专门从事保险代理业务的保险代理公司，其组织形式为有限责任公司。

(2) 兼业代理人，即指受保险人委托，在从事自身业务的同时，指定专人为保险人代办保险业务的单位。

(3) 个人代理人，即指根据保险人委托，向保险人收取代理手续费，并在保险人授权范围内，代为办理保险业务的个人。凡持有，《保险代理人资格证书》者，均可申请从事保险代理业务，并由被代理的保险公司审核登记报当地保险监督管理部门备案。个人代理人的业务范围仅限于代理销售保险单和代理收取保险费，不得办理企业财产保险和团体人身保险。另外，个人代理人不得同时为两家（含两家）以上保险公司代理保险业务，转为其他保险公司代理人时，应重新办理登记手续。

自保险业问世以来，保险代理人便应运而生，并成为保险经营不可或缺的部分。世界各国，凡保险业发达的国家，保险代理也十分发达。目前，保险代理从业人员，在数量上，已经远远超过了保险公司人员。我国多年来在广大城乡就形成了由保险代理处、代理人和保险服务员构成的保险代理体系。自1992年后，国内各保险公司大都推广了美国友邦上海分公司率先采用的个人寿险代理人营销制度。个人营销制度的迅速发展，为寿险市场的开拓和保险观念的普及发挥了积极的作用。目前，我国寿险营销员已经近40万人。

(1) 唤醒潜在需求

保险业中有句老话：就是“保险必须靠推销”。因为保险产品不同于关乎饮食起居的满足生理需要的生活必需品，它实际上可以说是一种较高层次意义的奢侈品，很少有人会主动

买保险。人们总有种习惯或惰性心理，或者对未来的自信。比如他会想我的房子很安全，不会着火或发生其它意外，只要注意就可以了，干嘛要去买保险；没有人愿意设想很快就会死亡，只要他没得致命疾病，他很少想到投保；另外对许多人来讲，年老退休是相当遥远之事，以后再买保险，也为时不晚；或者一个潜在的保险购买者会仅因为资金问题，就打消了购买保险的念头，尽管事实上保险费用远比想象的低。这样，在人们不太熟悉保险的广泛运用范围，或者在资金存在一些问题的情况下，就无法清楚地认识自己对保险的真正需求，从而自觉购买保险。因此，一个职业代理人既是保险商品的推销员，同时又兼有宣传普及和顾问的作用，他可以引导人们去认识可能会遇到的问题，并且解决这些问题。其实代理人所揭示的是客户已存在的需要，并非他创造的，只是他能够迅速和准确地识别一个人的潜在需要。而人们只有清楚自己在找什么东西，才能够设法找到它。代理人可以向客户指明问题，客户才知道问题的存在，才会去买保险。

（2）帮助客户进行保险计划选择

以寿险为例，国外寿险界通常认为，“推销保险，95%是靠对人的了解，5%靠保险知识，但这5%的保险知识，推销员必须100%的了解。”代理人熟悉保险商品的用途和限制范围，他能够在客户所能负担的保费前提下，针对不同的职业、年龄、家庭结构等，向客户推介合适的保险险种，帮助选择组合。

（3）为客户提供持续有效的服务

一个有远见的代理人绝不会是一个短期行为者，代理人在帮助客户购买保险后，使客户的愿望和保费支付能力相符合，那么有可能保持这笔业务的长期有效性，代理人在帮助客户解决问题的同时，也会从建议中得到好处，这样他就会对客户提供持续有效的服务，而这恰恰是客户最希望得到的。

(4) 保险代理人可以切实解决客户在购买保险过程中的麻烦。

比如他会向客户详细解释保险合同的条款，提醒各种应注意的事项，帮助了解投保单等保险合同的内容，建议合适的保费支付方式，并代收保费等。总之，他们能以自己的知识和经验提供全面的服务。

保险个人计划工作目标篇五

- 1、世界上那些最容易的事情中，拖延时间最不费力。
- 2、保险事业要做大，必须建立自己的团队。
- 3、明白事理的人使自己适应世界，不明事理的人硬想使世界适应自己。
- 4、人之所以能，是相信能。
- 5、成大事不在于力量多少，而在能坚持多久。
- 6、哪有那么多的一夜成名，其实都是百炼成钢。
- 7、过去的时间会永远流入无边的黑洞，永不再回来，所以要珍惜当下的每一秒。
- 8、我觉得每条路都可以走得很好，做什么不重要，重要的是怎么做。
- 9、别总说保险代理人让你反感！保险代理人能找到你，说明你有福气，你还有可以帮助的必要，如果你已经住进医院，你即使求代理人，见见你，都会很难。
- 10、做对的事情比把事情做对重要。

11、人生观决定了一个人的人生追求；世界观决定了一个人的思想境界；价值观决定了一个人的行为准则。

12、征服畏惧、建立自信的最快最确实的方法，就是去做你害怕的事，直到你获得成功的经验。

13、世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。

14、生活中总会有伤害你的人，所发你仍然需要继续相信别人，只是小心些而已。

15、要想人前显贵，必先人后受罪。

16、只有收获，才能检验耕耘的意义；只有贡献，方可衡量人生的价值。

17、推销就是推销给那些不用者，非洲的土人不穿鞋子，但却是鞋子最大的潜在市场。

18、我们在上路的时候，一定要带上三件法宝，而不是赤手空拳。这三件法宝是一健壮的身体、丰富的知识和足够的勇气。

19、长在我们大脑左右的耳朵，往往左右我们的大脑。

20、升快乐之温度，让烦恼归零；添好运之热度，让霉运远离；增成功之高度，让失败消失；拓生命之宽度，让心情悠闲；送大暑之祝福，祝幸福永伴！

21、在茫茫沙漠，唯有前时进的脚步才是希望的象征。

22、做保单要有两颗心：快乐的心，相信的心。

23、一个人的态度，决定他的高度。

24、伟人所达到并保持着的高处，并不是一飞就到的，而是他们在同伴们都睡着的时候，一步步艰辛地向上攀爬的。

25、生活总会给你答案的，但不会马上把一切都告诉你。只要你肯等一等，生活的`美好，总在你不经意的时候，盛装莅临。

26、敢于向黑暗宣战的人，心里必须充满光明。

27、一个崇高的目标，只要不渝地追求，就会居为壮举；在它纯洁的目光里，一切美德必将胜利。

28、只要你肯努力，梦想能够到达的地方，总有一天脚步也会到达。

29、生命不是要超越别人，而是要超越自己。

30、只会幻想而不行动的人，永远也体会不到收获果实时的喜悦。

31、当一个小小的心念变成成为行为时，便能成了习惯；从而形成性格，而性格就决定你一生的成败。

32、天才就是无止境刻苦勤奋的能力在人之上，要视别人为人；在人之下，要视自己为人。

33、你之所以不努力是因为遭受的侮辱还不够。

34、勤奋和智慧是双胞胎，懒惰和愚蠢是亲兄弟。

35、推销是这个时代市场活动的主流，我们必须正视它的价值。

36、任何业绩的质变都来自于量变的积累。

- 37、疼痛的强度，同自然赋予人类的意志和刚度成正比。
- 38、你希望掌握永恒，那你必须控制现在。
- 39、内心的欢乐是一个人过着健全的、正常的、和谐的生活所感到的喜悦。
- 40、运气永远不可能持续一辈子，能帮助你持续一辈子的东西只有你个人的能力。
- 41、人生只有创造才能前进；只有适应才能生存。
- 42、生活是个吃软怕硬的东西。你弱他就强，你强他就弱。
- 43、别说你最爱的是谁，人生还很长，无法预知明天。
- 44、你要做多大的事情，就该承受多大的压力。
- 45、失败是什么？没有什么，只是更走近成功一步；成功是什么？就是走过了所有通向失败的路，只剩下一条路，那就是成功的路。
- 46、分析消费者行为，互补性金融商品相结合，此种模式，将主宰未来保险市场。
- 47、昨天下了雨，今天刮了风，明天太阳就出来了。
- 48、先把鱼网打开，鱼儿才能找到渔网的入口。
- 49、泪，自己尝。痛，自己扛。未来，自己去闯。
- 50、如果我们都去做自己能力做得到的事，我们真会叫自己大吃一惊。
- 51、人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。

- 52、最值得欣赏的风景，是自己奋斗的足迹。
- 53、当你跌到谷底时，那正表示，你只能往上，不能往下！
- 54、人之所以痛苦，在于追求错误的东西。
- 55、追求的目标越高，需要放弃的东西就越多。
- 56、最不会利用时间的人，最会抱怨时间不够。
- 57、保险就像灭火器，宁可百日不用，不可一日不备。
- 58、昨晚多几分钟的准备，今天少几小时的麻烦。
- 59、目标的实现建立在我要成功的强烈愿望上。
- 60、真正能让你倒下的，不是对手，而是你绝望的内心。
- 61、不要等待机会，而要创造机会。
- 62、如果做一粒尘埃，就用飞舞诠释生命的内涵；如果是一滴雨，就倾尽温柔滋润大地。人生多磨难，要为自己鼓掌，别让犹豫阻滞了脚步，别让忧伤苍白了心灵。
- 63、行动是治愈恐惧的良药，而犹豫、拖延将不断滋养恐惧。
- 64、服务做的好，业务没烦恼。
- 65、关怀客户，不是在收保费时才出现在他面前。
- 66、生命之长短殊不重要，只要你活得快乐，在有生之年做些有意义的事，便已足够。
- 67、再长的路，一步步也能走完，再短的路，不迈开双脚也无法到达。

68、滴水之恩，当以涌泉相报。

69、要想改变命运，首先改变自己。

70、生活，不要太纠结，岁月，不要太不舍，日子，不要太吝啬，梦想，不要太迷茫，一年是一个终点，新年是一个始点，愿的你幸运相伴，成功相随，希望更多，幸福更长。

71、努力不一定成功，不努力一定不成功。

72、如同磁铁吸引四周的铁粉，热情也能吸引周围的人，改变周围的情况。

73、成功不是将来才有的，而是从决定去做的那一刻起，持续累积而成。