

最新投诉书保险公司 保险公司投诉总结(通用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

投诉书保险公司篇一

根据锦州市保险行业协会下发《关于开展20xx年“3.15”保险宣传活动的安排意见》（锦保协发[20xx]14号）文件精神及省公司传真电报的要求，市公司党委专门召开党委会议，研究市公司贯彻落实意见。一是成立了由党委书记为组长，党委委员为副组长，各单位、部门负责人为成员的应急预案小组；二是将行业协会文件及省公司传真电报精神及时转发给各县（市）支公司及市本部各部门，并要求传达到全体员工，要求全体员工统一思想，高度重视，提高对这项工作的认识，增强责任感和紧迫感，充分提高自身责任意识和防范意识，为锦州国寿的和谐发展创造良好的外部环境；三是高波总经理与市委宣传部、锦州市金融办等部门领导进行了沟通协调工作，市公司综合管理部与锦州市电视台、锦州市人民广播电台、锦州日报社等有关新闻单位相关负责人进行了有效沟通，确保不发生任何问题；四是要求市、县公司客服部门做好营业大厅的服务接待工作，3月15日a□b柜面经理全天在营业大厅值班，负责做好客户的业务处理工作，保证不出现客户投诉事件；五是从现在起对源头问题做好检查清理工作，由综合部牵头协同各销售部门、客服、监察等部门相关工作人员制定有效应对措施，对近期遇到的矛盾激烈的新发生的纠纷和长期未决的积案进行风险排查清理，避免激化矛盾，对于能够立即解决的投诉事件立即解决并做好安抚

工作，将潜在问题在矛盾初期消化掉；六是要求各县（市）支公司、市公司各部门主要领导保持信息畅通，遇到问题及时沟通、及时处理，共同做好“3.15”期间的媒体危机工作。

3月15日，锦州分公司以“加快保险发展，加强诚信建设，提升行业服务水平，保护消费者权益”为主题在锦州市宝石广场开展大型宣传活动。市公司总经理高波、副总经理李巍、综合管理部经理杨柠、个险管理部经理李群、副经理李畅带领销售部及后援管理部员工参加了本次活动。锦州市人大、市金融办、市行业协会有关领导应邀出席了本次活动。活动现场大家用专业的术语为前来咨询的客户讲解保险知识，为客户发放保险手册、《医食参考》健康手册等，得到广大客户的认同。

3月15日下午，市公司总经理高波应邀锦州市新闻媒体参加了“总经理访谈录”活动，开通了访谈热线，由高波总经理亲自为热线客户进行保险知识解答，进一步提升了中国人寿在锦城的影响力。

市公司个险管理部以视频方式组织全辖营销伙伴召开以“合规经营诚信服务”3.15主题晨会，市公司总经理室成员、各单位、部门全体员工及营销伙伴参加了本次晨会。

此次晨会一方面，大力倡导诚信为本、操守为重、依法展业、专业服务的良好风范，把信用体系建设和职业道德建设贯穿于队伍建设始终，严格按照保监会和公司的相关要求，规范地开展销售行为，坚决杜绝和防范不实宣传、欺诈误导等违规行为，努力营造诚信守法的公司销售文化氛围；另一方面，要积极倡导开拓进取、艰苦创业、顽强拼搏、勤劳致富的展业理念，加强人性化管理，在各渠道销售队伍中营造积极向上、奋勇争先的良好氛围。

借此3.15期间继续加强诚信建设，营造诚信销售的市场环境，以整洁的服务环境和更加高效的服务速度为锦州百姓带来更

好的保险服务。

3月18日下午1：30分锦州分公司召开了“我与客户面对面”座谈会。会议地点设置在营业大厅的客户接待室里面，由市公司的服务品质监督员关虹与客户进行了面对面座谈，市公司客服中心杨佳参加了座谈。

座谈会重点围绕公司近期开展的一系列服务为主题进行了探讨。重点对银行转账、附加值服务、鹤卡发放、服务效率等内容进行了沟通。客户通过与品质监督员直接的沟通，把日常中经常遇到的问题及意见反映给了品质监督员，方便公司在提升各项服务水平上有所依据和参考。客户通过座谈，在了解公司各项服务的基础上，对公司的各项服务提出了一些意见和建议，为我公司今后健康发展提供了有力的帮助。

通过“3.15”期间各项宣传活动的开展，充分展示了中国人寿的风采，提升了我公司的美誉度与诚信度，让社会和广大消费者更加了解中国人寿。

投诉书保险公司篇二

20__年是业管各项工作取得较好成绩的一年，一年来在曾总的英明领导下，在钦经理的指导和帮助下，比较圆满地完成了公司交给我的各项工作。在今年工作的基础上，细分了日常工作，做实了阶段工作，做好了一批紧急又特别重要的工作，同时也加强了对自身工作技能的提升和思想层面上的升华，使湖南业管工作在全国全系统中获得了较好的评价，现将一年来工作情况总结如下：

一、细化日常工作，提升工作效率，20__年初为适应业务发展的需要，根据业管的实际情况对现在日常工作进行了细分(包括：日报表、方案追踪、机构业务追踪、方案预提兑现及月度会议召开和培训等等)，明确了每天，每周，每月，季度及全年应该做的具体工作，并邮件上报部门经理，同时将

工作细分的情况制作成excel表格方便随时查阅，通过对现有工作的细分归类，使工作分配更为合理，提高了工作效率。

二、用心做好阶段工作，逐步推进会议培训工作精细化，20__年是全省业务前线扭亏为盈的关键一年，伴随着新领导曾总的到来、湖南华康业务规模日益壮大，这都离不开曾总的正确指引及专业的会议经营制度，以会带训，以训促发展。每周视频会议及每月的总结启动会议我都积极参与，全身心投入，支持和协助部门经理出色的完成一次又一次的会议，通过对会议过程的全程跟踪让我学到了如何做好一名主持人，如何去运作一个大型的会议及如何让学员愿意聆听你所讲授的课件等等。历史反复证明未来的保险市场将向着更专业、更高效、更规范的方向发展。因此公司高度重视内外勤人员的培训是正确的英明之举，同时借助公司发展的东风，我在每次的会议工作中也逐步成长为一名合格的会议接待及培训管理人员。

三、处理一批特殊案件，真心实意做好代理人服务工作。曾总经常教导我们，代理人是我们的衣食父母，公司激励方案兑现非常之重要，代理人应拿的每一分钱我们都应该仔细核对，反复确认，保证伙伴们的利益不受损失。当然方案兑现过程中仍然出现了很多特殊案件，如：邵阳督导区14年发展的费用申请、肖胜宝及李美玉伙伴关于潇湘精英入围的特别申请及祁东及隆回营业部费用单独核算的申请等等，类似的特殊申请案件还有很多，虽然处理这些特殊案件的流程或手续甚是繁琐，甚至占用日常休息时间，但我觉得这是值得的，因为特殊处理的案件无论金额多少，对于机构或是代理人来讲其重要性是不言而喻的，只要在公司允许的范围内涉及到机构或是代理人切身利益的，那怕花再多时间和精力我都会全力以赴去达成，这是人心背向的重要工作，同时也为业务稳定持续发展提供有力保障。

巩固了自身。9月，根据领导的要求我进行了全省内勤人员的office操作实战培训，通过学习与考试使他们认识到自己的

缺点和不足，迫使其加强对业务数据处理技术及技巧的学习；11月在月度会议上对机构负责人进行了全方位的办公软件方面培训，很多实用技巧的使用帮助机构提升邮件沟通效率及日常办公速度，更重要的是通过培训的机会，让全体内勤管理干部有了很好的沟通机会，在与其他人员的交流中认识到自己的不足，相互学习营造出你追我赶的氛围，机构业管工作的顺利开展也间接的促进了我工作的顺利开展及能力上的提升。

五、搞好同事团结，加强各部协作，部门员工的团结是发挥整体效率的重要保证，是公司发展的决定性环节。年初的时候我在这个方面的认识并不是很深刻，认为只要做好自己的本职工作就好了，但是代渠部人员少，人员流动大，我不得不承担一些本职工作之外事情，这样的情况越来越多时就造成了我与领导之间闹些小矛盾，经过曾总的谆谆教诲，我认识到自己的错误做法，现在我十分重视同事间的沟通和交流，在日常相处中建立共同的目标，采取议事原则充分发挥主观能动性。我认为要搞好同事团结首先得讲原则，不讲原则就没有战斗力，但也要讲感情，不讲感情就没有凝聚力。每次的举行大型会议通过多次的会前沟通，采取批评与自我批评的手段缓和矛盾，听取并了解他人的需要，不违背制度的予以支持和帮助，我作为公司的业管岗与公司其他部门联系紧密，在其他日常工作中也常常需要其他部门协作和帮助，只有严格做好本职工作，加强与其他部门的沟通和交流才能使各部门之间信息通畅、共同提高。只有严于律己、宽以待人，并积极配合其他部门的工作，才能保证业管工作有条不紊地开展。

20__年是公司转型提速发展年，面对严峻业务压力，业管工作同样困难重重。机构人事变动频繁，专业技术人才的欠缺是我们执行上的软肋。业务增长过快，业务追踪及培训人员技能不足，整体业务水平不高是我们服务上的缺陷。尽管前进的道路依旧曲折不堪，未来的工作还需要洒下更多汗水，但我坚信在2__5年里脚踏实地的干好每一件工作，更加顽强

的战斗在业管工作的第一线上，与公司同发展共进退，为湖南华康的茁壮成长而努力奋斗！

投诉书保险公司篇三

1、计划落实早、措施实

xx年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及20xx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。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

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20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx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5万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10家（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1家公司（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。

投诉书保险公司篇四

____年，太保寿险×中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理；进一步调整业务结构，加大业务推动力度；切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理；继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日，×中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入(含意外险)1610万元，完成年度计划的80.5%，同比增长20%，全省达成率第八名；意外险完成474万元，完成年度计划的103%，同比增长60%，提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务；中介代理保费实现保费收入6778.6万元，完成年度计划的101.1%；个险续收保费2928.5元，完成年度计划的100%。

与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

一、抓业务、抢市场，实现各项业务的快速发展。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。我们也获得小组胜出奖，战胜×。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比____年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信

贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

(二) ____年的经营目标

个险标保任务____万元。意外险要力争600万元。团寿险要保证3300万。中介业务8100万元。续收业务4500万。

明年，要做好以下几项工作：

一、认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。市场的'竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、切实抓好员工队伍建设。经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、继续加强系统和集团业务运作。根据东营的特点，系统

业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造成影响、树形象。

五、 抓好各方面的管理。通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、 加强思想政治工作和企业文化建设。全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把×太保寿险做大做强。

新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创×太保寿险的新局面。

投诉书保险公司篇五

十月以来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一个月来的工作情况汇报。

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，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，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

一个月来，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本站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、购买六合彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务 一月来，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。能够积极主支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。

一个月来，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。回首一月过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工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。