

保险未开单工作总结通用12篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/210248.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

保险未开单工作总结1

即将过去的xx年是xxxxx支公司极其不平凡的一年，随着总公司的转型发展和业务结构的调整，支公司的业务发展也受到了一些影响。但是在分公司各部门的大力支持之下以及支公司全体员工的共同努力之下，基本上完成了全年业绩目标。现就xx年的具体个人工作情况总结和xx年的工作计划作如下汇报：

>一、xx年工作回顾

（一）业绩完成情况

xx年全年共完成业绩190万，其中，车险130万，非车险60万。由于本公司的业务结构调整和承保政策的变化，导致有一部分业务转保到了同业公司。

（二）具体工作措施

(1)重点抓好续保业务的续保工作。因为续保客户对公司的认同感比较强，在保险到期前提前一个月

报价给续保客户，让客户感受到保险公司的贴心服务。

(2)积极发展寿险代理人业务。尤其是其他无产险的寿险公司业务人员为重点开发的对象，这种业务发展模式对我们产险来讲成本低廉，业务分布较为广泛。同时，寿险人员可以利用产险业务开拓寿险客户，从而实现双赢。

(3)积极发展交叉业务。利用本公司与同业公司之间承保政策的差异性，与同业公司开展分保业务和共保业务。

（三）不足之处

渠道业务发展方面还比较欠缺，希望明年在渠道业务开拓方面做得更好。

>二、xx年工作计划

（一）业绩目标

1、xx年的业绩目标为250万，其中，车险200万，非车险50万。

2、业务达成措施

（1）围绕总分公司的业务发展导向，做好xx年业绩目标的规划和任务分解，积极落实相关措施，

重点做好续保工作和渠道维护。

(2) 积极开拓代理人渠道，夯实业务发展基础。继续与其他无产险的寿险公司业务人员建立良好的合作关系，利用寿险公司代理人员众多、分布广泛的优势，积极发展乡镇业务市场。

(3) 大力发展非车险业务。首先，发展车险客户的同时，给客户极力推荐驾乘意外险，从而提高客户的风险保障；其次，积极发展火灾公众责任险、家财险、个人意外险、物流安全责任险等效益型险种；最后，选择性的发展低风险的建工险业务。

最后，希望在分公司领导以及各个职能部门的支持和帮助下，通过与xxxxx支公司全体员工精诚合作、共同努力，尽全力完成xx年的个人业绩目标任务！

保险未开单工作总结2

一、20xx年工作总结

(一) 个人成长

20xx年7月2日，我有幸进入了中技这个大家庭，在公司领导和同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己。眼看20xx年即将成为过去，回顾与中技同行的这半年时间，感慨颇多。

我是今年6月份毕业的，刚走出校门就直接来到了上海。来之前我还很迷茫，不知道做什么工作，没有给自己一个明确的定位。因为毕业之前我也做过两份工作，都是销售，但最终都因为各种原因没能坚持下来，可能是受这两次失败的打击吧，当时我对销售没有多少好感。

可命运总是这么奇怪。不知道是我选择了销售，还是销售选择了我，最后我还是来到了中技，再次回归到销售的第一线。来中技的第一天，是胡总给我面试的，他当时问了我几个问题，但我回答的都很不好，特别是让我用英语做自我介绍时，我支吾了半天也没表达清楚，结果出乎意料的是，胡总还是给了我一次机会，让我能在这里与中技一起成长。

刚开始接触国际物流，什么都不懂，对DHL、UPS等国际知名快递公司都闻所未闻。那时候公司人还不多，每周六都在会议室讨论一周以来的成绩与问题，当各位同事分析渠道优势与劣势，以及一些操作流程的时候，我更是听得云里雾里。我进公司的时候，正好上一批的系统培训已经结束，胡总和郭经理让小叶做我的师傅，给了我一本培训教材，让我先自己熟悉一下相关知识，由于缺乏实际经验，当时看起来很吃力，经常看的昏昏欲睡的感觉。一个星期之后，开始了学打电话，那时候一天打70多个电话，但效果不是很理想，也经常遇到客户的刁难和不屑，将近一个月都没有任何进展，当时心情相当沮丧，不知道是继续坚持下去，还是另谋出路，领导也多次找我谈话，给我鼓励。结果，在7月份的最后一天，终于开单了，接到了我来中技的第一票货。接下来的几个月里，我陆续新增了一些客户，但跟其他同事比起来，进步还是慢了很多。

在中技的这半年，是很充实的半年。在这里，我不仅仅是单纯的做业务，而是更加注重自身的提高。跟我以前所在公司不同的是，在中技可以一边学习，一边提高，同时能把所学的东西迅速运用于实践中，遇到不懂的或者是自己无法解决的问题，都可以随时请教领导和同事，而他们会毫不犹豫的帮助我，这也是我在这里感觉最快乐的地方。在这里，我有一种求知的欲望，比学生时代更强烈，因为这些东西都是我所急需的，是我在这里工作的价值。物流行业，特别是国际物流，从来都是有风险的。我一直在努力追求自身专业知识的提高，以寻求各种问题件的解决方法，提高自己的风险防范意识。在中技的这半年，我谈不上成功，但工作磨练了我的毅力和耐性是我最大的收获。艰难困苦，玉汝于成。虽然我目前的业绩还不是很理想，但我相信后面的路程我会走的更好。

(二) 业绩增长与客户分析

我分析了一下从7月份到现在每月业绩的增长情况。7月是进公司的第一个月，这个月对我来说相当的漫长，因为开单比较迟，整个月才出了一票货，利润150元。8月份新增3个客户，其中利纳服饰公司只走了的普货就再也没有合作过，可能是因为清关问题延误了很久的缘故，这个月总业绩813元。9月份没有新增客户，业绩主要靠威胜体育和盛丽光电两个客户支撑，总业绩3063元。10月份新增3个小客户，货量都不大，威胜体育和盛丽光电发货量也减少，整

个月业绩低迷，才1766元。11月份新增5个客户，月业绩7046元，但由于一票报关件原因，盛丽光电一票货折腾了近一个月才到达目的地，估计以后合作的可能性不大。虽然11月份货量有所增长，但客户量还是偏少，常走货客户单一，总有一种危机感，所以以后还是要把开发新客户放在第一位，只有有充足的客户资源做支撑，货量才有保障。

我的客户量不多，下面我对现有的客户做一简略分析。

义乌市康柏进出口有限公司，是我进公司开发的第一个客户，由于当时急于开单，给他报的价格比较低，现在都很难把利润加上去。该公司是由老板自己发货，对价格相当敏感，而且喜欢比价格，最近在我这里走货很少。

丹阳市威胜体育用品有限公司，是我的一个优质客户，我给他的价格也不高，现在快递基本全部由我在做，部分海运也是由我负责的。该公司以经营体育击剑用品为主，目前正处于旺季，相对而言，出货量比较可观。

上海盛丽光电科技有限公司，这也是我在8月份开发的客户。该客户主要生产LED灯具，主要出口英、德等西欧地区。前期合作比较愉快，很有开发潜力，但11月份因为一票报关件出了问题，弄得很不愉快，虽然主要责任不在我们，我们也尽力帮助处理，但最终还是没赢得客户的理解和认同。据了解，该公司目前所有的报关件都是直接交给DHL官方，不敢交给代理走。估计以后合作的可能性不大，等问题处理结束后，我准备再到那边拜访一下，争取挽回。

鑫丰泰科技有限公司，是张玉军离职时转给我的，该客户发货类型单一，都是纯电池。考虑到该公司位于深圳，竞争激烈，利润一般。但该客户付款喜欢延误，总是以各种理由延迟付款，以后如有发货，必须严格做到先付款再发货。

元丰玩具、华夏塑业、林新游乐、恒璟易得贸易公司最近一直保持联系，但对方货量不多，偶尔发些小样品之类的，但自认为给他们的服务还不错，没有因为货量少而另眼相看。

利纳服饰，是较早开发的一个客户，第一票到罗马尼亚的货因为清关问题延误了十几天，虽然客户一直很理解很配合，但后来很少找我询价，也一直没出过货。于汝江，是一个私人客户，经常往返于宁波、广州、深圳三地，货量不稳定，11月份连续发了4票到沙特的货，之后又没有什么音讯。

翱云体育、英特玛电器、爱生太阳能科技都是最近新建客户，货量还不是很大，我一直在保持联系，尽量争取其更多的订单。

转眼间，20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两到三个月。公司分配alibaba账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年来工作心得体会：

一.业务能力

1.对公司和产品一定要很熟悉。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2.对市场的了解。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3.业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆正好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急躁，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改正，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

保险未开单工作总结3

20xx年是人保财险改革的关键一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。这一年是我在人保财险工作的第四个年头，在这四年里公司领导和同事对我的帮助让我不断的成长。下面结合我的具体工作，给xx年的工作做一下小结：

在工作思想方面，积极贯彻省、市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。作为一名展业人员，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。

在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算；无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如平

安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

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。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。

保险未开单工作总结4

9月7日，值此中秋佳节来临之际，华夏保险济宁中支组织金秋志愿小分队代表华夏志愿者总队山东分队来到曲阜市尼山看望孤寡老人，为50余位老人送上节日礼品，并向他们表示诚挚的问候和衷心的祝福。

金秋九月，清风送爽，榴火初红，丹桂溢香。上午八点，济宁中支金秋志愿小分队在中支总经理田玉龙带领下，一行7辆车迎着晨风和朝露，满载着华夏保险的关爱一路向东。十点钟，车队准时到达目的地，当地政府有关领导对华夏志愿者的到来表示热烈的欢迎，并对公司此公益善举表示高度认可。

华夏保险济宁中支总经理田玉龙表示，华夏保险近年来积极投身社会公益，履行社会责任。中秋节即将来临，华夏志愿者前来看望孤寡老人，就是要把华夏保险的祝福和关爱带给更多的老人们。

接下来，志愿小分队在当地政府有关领导的带领下，对八十岁以上孤寡老人逐一走访探望，给他们送上月饼、鸭蛋、点心和油等生活用品。田玉龙亲切地与老人们握手，仔细聆听他们心声，详细了解他们的生活困难和需求，并送上节日的祝福和问候，衷心地希望他们能够安享晚年，健康长寿。声声问候显真情，句句话语暖人心。老人们纷纷表示，志愿者们前来慰问探望，让他们感受到莫大的温暖，特别感谢华夏保险对他们的关爱。

雨后的道路格外泥泞，潮湿的空气有些冰冷，但志愿者们都热心不减，他们沿着坑洼的小路，慰问完一位老人，紧接着去探望下一位老人，用自己的爱心，将“爱老慈幼”的社会正能量源源不断地传递下去。

多年来，华夏保险山东分公司在业务高速发展的同时，积极投身社会公益事业，向社会弱势群体传递温暖与关爱，践行着保险服务社会的责任。中秋共筑团圆梦，华夏赤诚敬老情!爱在中秋，华夏志愿者在行动!

保险未开单工作总结5

在开始正文前，我们需要阐明两个事实：

我们绝大多数人不是天才，也不是奇才，更不是怪才，我们的经验学识来自阅历、经历、成长环境及后天接受的教育，所以没有经验跟做好工作没有必然的联系，只是相对需要花费更多的时间和精力；

毫无经验跟无脑就是干是两个完全不同的概念；虽然没有经验，可我们有颗超速运转的大脑；

以下经验是基于以上两点做出的分享，如果你根骨奇佳，乃天众奇才，请忽略以下内容，大胆的不要停就是干吧。

接下来我们就谈谈销售新人如何快速步入角色：

首先，最简单的必须搞清楚售卖的产品的优势，劣势以及与竞争对手的差异，关于产品方面建议去公司的研发或者技术部门或者售后部门，亲自去看看或者拆卸，比如说当初我们刚刚进入公司，都是在技术和售后部门，专门跟工程师去做维修，自己要熟练拆卸；对于竞争对手的知识，早期主要来源于老业务员，多听听他们发牢骚扯淡，又或者是部门经理，而为什么不谈技术研发部门，因为他们了解的竞品更多的是从产品本身出发，而老销售谈的则是从用户体验和解决方案得出得答案，这些答案来自于多年的一线厮杀。

其次，敢于去问，大胆假设，这就是新销售的先天优势，思维没有禁锢，比如说我们曾经都是从技术部门受过培训出来的，当时我们产品出现很多问题，技术搞不定的，销售去了就搞定，这让很多技术大咖非常费解，其实原因很简单，因为销售跟技术比起来就是不按套路出牌，很多技术不敢的，销售才不管上来就是干，结果反而解决了问题，举这个例子并不是提倡为所欲为，是要学会运用思维灵活这个特点，跟他们吃饭或者楼梯间抽烟的时候多听听他

们吹牛逼，他们可以有一百种方法让客户在最短的时间内记住你;他们也可以教你在竞争对手搞猫腻的时候，如何奉陪到底;他们还可以教你即便对手是本地的叶良辰，他们依然有办法将你变成赵日天;得到这些经验之后，需要将自己带入角色，想想如果是你，怎么去破解这些招数，可以脑洞大开，不要拘束，这个阶段只要想法就行，不用怕实际与否，因为这个时候是训练自己的销售思维，是临场的策略变化，请注意是临场的策略变化，不同于随机应变，重点在策略层面，这个需要长时间去锻炼，但必须在销售早期形成这套思考方式，这种思考问题的方法将指引你在未来的销售中披荆斩棘。

友情提醒：想套取到这些有用的销售经验，你总得拿出一些绝活来进行交换，比如说如何千杯不醉，或者如何万千花丛中，片叶不沾身，又或者是哥能带你装逼带你飞，轻松带你上王者，仅仅靠傻白甜或者囧傻呆萌基本没戏。

再次，敢于实践，说白了就是不怕死，不过在这里面还是有学问的，不是简单粗暴的认为就是坚持，这样下去对于销售新手来说，结果不出三月必死，原因简单就是自信没了，所以在保持旺盛的战斗力和满满的自信状态下，建议从领导比较熟的客户身上开始谈起，即便是没有业务，哪怕是让他介绍业内的一些熟人，你作为后辈去认识，这样拜访几个后，就会很容易找到自己的问题;将这些问题修正后，那么接下来的销售工作基本就已经跨入正规了，这个时候可能有人说万一没有熟人介绍给我怎么办，说实话我这种极端的现象这么多年我从销售做到咨询，从来没有遇到过一个，不过即便真的是这样，那就只能自己辛苦一点了，多看专卖店，门店去看看，尤其是大品牌的(严禁去奢侈品、豪车、名表、珠宝、钻石之类的门店)，看看那些业务员怎么卖产品的，然后最关键的是要去观察消费者的反应，对于反应好的记下来，这些话未来就是你走向拜访之路的成功话术;

最后，如何寻找客户，今天这个问题，我被问了无数次，很多企业销售总监找我都在谈这个问题，怎么办?早期像我们这样的销售人员都是从扫楼扫街出来的，这个方法现在有些不太适应这个时代和现在的销售人员了，与其让现在的销售人员扫街，估计不如教会他如何用微信摇一摇，摇到之后怎么搭讪，从而判断是否目标客户更能得到销售新手的青睐，说实话找客户没有特别高效的方法，大多是要保持高敏感，高速路的广告牌，热点大V公众号发的一些文章跟自己产品是否能够结合，就像我一直在服务的一家全球做服务器的厂商，在近几年的双十一，携程宕机这些事件发生后，我就经常把相关的帖子，还有很多相关的分析文章发给他们的管理层，他们从这里面都拿到了商业机会，总之一句话：找客户，寻找自己高敏感吧。

保险未开单工作总结6

尊敬的酒店领导：

大家好!

从我到__大酒店工作以来，是__大酒店培养了我，我和__大酒店在风雨中一路走来，感谢领导对我的信任和关怀，使我能在__大酒店营销部这个重要的岗位上工作。在营销部工作的这段时间，使我感受很多收获也很多，逐渐成长了起来，特别是__总找我谈话后，使我深刻体会到我还有很多不足之处。因为营销部掌握的是一个企业的经济命脉，他向领导者提供第一手资料，帮助决策者管理和经营企业。

以下是我对本酒店的市场作出的一些分析：

一、目标顾客定位不太标准，过于狭窄。总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自己的特色，定位偏高，消费者有点接受不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

二、宣传力度不够，未能在市场上引起较大的轰动。可以在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

三、服务细节要加强，在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和建议及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上情况，我部将在20__年进行以下的工作部署：

1、全面了解掌握我酒店的市场态势，对本酒店及周边进行一系列的调查，了解酒店的经营状况，锁定目标客户，便于对酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供了详细的第一手资料;

2、进行客户的友好拜访，结合目前客户来酒店的消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，要做到全程跟踪服务，注意服务形象和仪表，热情周到，进行特殊和针对性的服务，最大限度的满足客户的要求。对以前经常来，现在很少了的客户加强联络，进行回访，建立与客户之间的良好关系，网而与客户成为朋友，达到使其消费的目的。通过各种方式争取团队和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理办;

3、制定节假日个性化营销方案，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日;

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

20_年，营销部将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益，开拓创新，团结拼搏，努力完成全年销售任务。创造营销部的新形象、新境界! 迎来我们__大酒店真正的春天!

最后祝愿各位家人在新的一年里工作顺利，心想事成!

谢谢大家!

述职人：__

20_年_月_日

保险未开单工作总结7

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xx年的工作做如下汇报。

今年的工作可以分以下三个方面：

>一、承保部管理工作

xx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。热门思想汇报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。

保险未开单工作总结8

年初，我加入到了xx公司，从事我不曾熟悉的保险工作。一年来，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。以下是本人一年来的工作情况汇报。

>一、努力提高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、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，认真学习相关理论，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，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

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。业余生活俭点。

>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，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。

保险未开单工作总结9

一、查勘员我觉得除了查勘，定损这些技术外，如何与保户沟通才是最重要的。这也是我今后工作学习需要努力的方向。不同的情况如何说话，才会有更好的结果，能为公司节省更多的赔款又能让保户明了保险的真谛和实惠。我觉得这才是第一位的，所以我认为今后在工作中应该更好的学习语言艺术。

二、更好的和同事沟通，融入一个企业这是最关键的。和身边每一位同事在生活和工作相互信任帮助。做到有不

懂、拿不准的问题，认真向师傅和同事请教。和大家成为生活中的朋友，工作上的“战友”。

三、加强团队合作，学会协助同事工作。很多东西需要大家一起沟通并一起合作。在此之外多与其他财险公司多做比较，无论是现场查勘、车辆定损速度，还是在结案率上，努力为公司争取更好名次。把查勘定损创造成一场竞赛并体现在工作当中。这样才能使工作干的更加起劲。年轻人需要的可以拼搏的环境，公司给了我们这么大的环境，需要我们去营造出其中的活力氛围。

四、学习更多的保险知识和业务，近几个月时间主要学习的是查勘定损，在今后工作学习中，多和老同志学习，弥补个人的不足，保持学无止境的精神，学习其他岗位的业务知识。以做保险业务尖子为目标。

五、在工作当中，也发现了自己的不足，对于北辰区的地形不算很熟悉，对查勘造成一些不便，影响了到达事故现场的速度。由于接触定损的时间不长，对很多配件价格拿捏不准，造成定损的效率不是很高，需尽快熟悉起来。以上总结，是我在这六个月工作的一些总结，再次，感谢领导的良苦用心，也感谢我师傅对我这些日子以来的悉心帮助与指导。

保险未开单工作总结10

开场白

“开场白标准化”

先写后说、不断练习、不断修改、反复使用、再修正

这样“程序化标准化”的好处：

1说话充容，淡定稳重

2内容精简有序，适合自己

3条理清晰，不被客户引领

开场白需要注意的东西：

- 1.要引起客户的注意和兴趣(第一次打电话给陌生客户时，必须在15秒内自报家门，引起客户的兴趣，让他与你交流)
- 2.敢于介绍自己的公司，表明自己的身份，告诉客户我们公司能给客户带来什么。
- 3.不要总是询问客户，要引导客户的思维
- 4.面对客户的拒绝不要立刻放弃，要善于总结
- 5.在电话里的声音要比平时说话大些
- 6.简单明了，尽量不要让客户反感

了解客户

我们需要了解的客户基本情况有以下三点：

- 1.家庭情况平时在家的时间、是否与子女同住、日常起居时间
- 2.商誉需求=创造收益、个人需求=情感需求
- 3.过往的投资经历是否购买过银行理财、股票、基金、信托、同行产品

电话约访

电话约访前的要求：

- 1.准确定义自己的目标客户
- 2.准确的客户数据库
- 3.电话的目的要明确
- 4.做好每一次的通话记录

通话中的要点：

- 1.先取得对方的信任
- 2.控制说话的语速，尽量和客户的语速同步
- 3.通话的姿态要放低，不要过于强势
- 4.多提问，打开客户的话匣子
- 5.由我们提出拜访时间或下次联系的时间

异议处理

什么是异议?异议就是客户在购买过程中提出不明白、不认同、怀疑的、反对的意见。

异议的三大功能：

- 1.表明顾客对你的产品有兴趣。
- 2.通过异议来了解顾客的需求并调整策略和方法。
- 3.通过异议来了解客户的接受程度，以及真实的问题是什么，并根据事情的指引来做调整。

顾客为了达到自身目的，也会施展自身的策略，体现在交流中就我们常说的“异议”。异议分为真异议和假异议，所谓假异议就是指客户所指意见与内心动机不一致。

假异议原因分析：

- 1.为了得到更多的好处
- 2.为了查实公司的更多信息，避免我们有欺骗或隐瞒
- 3.为了获得更多的资料来证明自己选择的正确
- 4.顾客不接受的是销售员而不是产品

作为销售员，我们要明白顾客的假异议对于我们的意义：

- 1.销售员能让顾客说出异议就是一种幸运
- 2.顾客对其所存意义不加宣扬，对销售有害无

3.成功的销售包括成功引导出顾客异议，并辨明真假加以解决

客户的八大黄金借口

1.我要考虑一下

2.我的钱在其他投资上

3.我想比较别家看看

4.我想买，可我没那么多钱了

5.我已经买了其他公司的产品了

6.这产品不适合我

7.我想和...商量一下

8.六个月后再联系我

异议处理方法

1.暂停

先请客户坐下，倒水，面带笑容缓和气氛。

2.提出公开性问题

请问你的问题是什么?你有什么需要我们帮你解决的问题吗?

3.倒清客户问题

让客户尽情的说明其问题及不满，认真倾听，用笔详细记录客户所说的要点，让其感到受重视。

4.锁住对方

将客户所提及的问题一一列举，并重复一遍，问客户是否还有其他问题

5.克服问题--提供计划

针对客户的疑问逐条解决，并提供方案

6.检查--反馈

问客户对于解决方案是否满意

7.下步目标

如客户不满意或有新问题，找问题重点进行解决。并再做一次步骤与循环

8.选择适当处理异议的时机

如当时解决不了，不要勉强，另约时间或见面地点

处理顾客异议的注意事项：

- 1.要充分表示个人的风度、修养和自信心
- 2.态度要诚恳，有同理心和共同的感觉
- 3.要充分肯定对方意见中积极的一面，并表示感谢和会加以改善
- 4.如果问题较复杂，就要以冷静、平和、友好的态度去同对方探讨问题的根源，让顾客自己去判断。
- 5.环境和情况越严峻，越要注意自我克制，控制好场面，不要为一些棘手的问题而焦虑。

要谨记：赢了顾客便会输了生意，销售是提供服务和合理的说服，而不争辩。

[电话销售的13个技巧 保险开单的电话销售技巧]

保险未开单工作总结11

20xx年是中国人民财产保险股份有限公司改制后的第一年，我公司在滁州市分公司党委、总经理室的正确领导以及公司全体员工的共同努力下，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，提前两个月完成了市公司下达的各项指标任务，现将20xx年度我公司各项工作总结汇报如下：

>一、全年业务经营状况

- 1、业务发展情况。全年实现保险费收入万元（去年万元），同比上升，（已赚净保费万元）。其中：机动车辆险保费收入1289万元，企业财产险保费收入万元，学生、幼儿意外伤害险保费收入64万元，其它各类责任险保费万元。
- 2、赔款支出等情况。全年共支付各项赔款万元，综合赔付率为。其中：车辆险赔款737万元，赔付率为，企业财产险赔款万元，家财险赔款万元，各类责任险赔款6万元。
- 3、到目前为止，全年共缴纳地方税金万元。

>二、20xx年的几项主要工作

一、求真务实，周密部署。

各项工作抓前抓早，摒弃前松后紧的不良工作作风，对全年工作早计划早安排。

在省、市全保会议未召开前，保费任务尚未分配的情况下，公司自我加压，20xx年底就提前分配20xx年度1-2月份个人保费于任务计划，开展小指标劳动竞赛，实行人人头上有指标，并制定了严格的奖罚制度，对完不成任务者实行待岗处理，只发基本生活费，完成任务后重新上岗。由于措施得力，首季保费收入同比上升x%，实现了“开门红”，为全年目标任务的顺利完成打下了基础。

二、提高认识，统一思想。

今年是人保财险公司股改重组上市后的第一年，各项工作是否取得预期效果，是对公司经营管理水平的重大考验，对公司未来发展也将产生深远的影响。为此，公司班子和全体员工充分认识到全面完成今年各项指标任务的重要性，全保会议后，公司及时研究贯彻落实会议精神的具体措施，提出了“强化车险管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点”的工作方针，努力提升公司创造价值的能力。

三、认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。

车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增

强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消费清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消费清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，千方百计地采取了各种方法和措施，圆满地完成了市公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

四、加强党建及党风廉政工作一年来，公司以“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕经济建设这个中心，不断加强党风廉政建设、组织建设、作风建设，充分发挥党支部在业务工作中的政治核心作用、基层党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，有力地保证了公司各项工作的顺利开展，今年7月1日，公司发展了两名党员，确定了一名党员发展对象，公司党支部还组织新老党员赴定远县藕塘烈士纪念馆重温宣誓仪式，开展革命传统教育。公司还开展了向任长霞同志学习的活动，号召广大员工恪守职业道德，爱岗敬业。

坚持周六下午学习制度，坚持学习政治理论和阶段业务汇报同步进行，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本公司实际的制约机制，先后推出《党风廉政建设责任规定》《领导干部廉洁自律规定》等廉政制度。班子成员都能严以律、己，以身作则，廉洁奉公。使公司班子形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。公司还通过开展警示教育，先后认真学习了由省保监局和省公司转发关于保险业发生。

五、加强公司内部管理

1、进一步修订完善了公司内部控制制度，特别是经济责任制考核及奖惩办法。继续进行三项制度的改革，我司坚持人员能进能出，职位能上能下，收入能高能低，以效率为中心，实行工效挂钩，彻底清除人浮于事的消极现象。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄，实现了万元保费工资制。

让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。公司在管理上建立了一套行之有效的制度，做到以制度来管人、管事，做到有章可循、违章必究。避免了人情、感情关，增加了职工遵纪的自觉性。

2、规范经营管理严格遵守总公司颁发的“六条禁令”。严肃经营纪律，增强依法合规意识，严把承保“进口”关。为坚持有效发展的原则，公司针对各类车型、车辆使用性质及赔付率较高的车型、企业，重新设置了承保条件。

4、强化理赔管理理赔工作的好坏，是提高经营效益的关键所在。为此，公司领导从思想上、组织上充分重视防灾防损减灾工作。同时，为了加大理赔管理力度，制订了各项理赔管理制度，对理赔人员从严要求。

5、做好数据质量整理工作今年是“数据质量年”，数据质量建设是公司提高市场竞争力的基础工程，数据质量的高低直接影响公司经营管理水平，是重大决策的关键依据。

我公司根据市公司的要求，对各项业务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次清理检查，清理人员包括财务人员、承保人员和理赔人员，他们全部利用休息时间加班加点逐单逐案的清查，使公司业务数据质量得到进一步的改善。

六、塑造人保形象，搞好优质服务公司根据保险服务行业的特点，从狠抓文明创建入手，抓落实，重实效，取得了显著效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。

广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。二是加强营业室窗口的建设。严格挂牌上岗，文明服务，全体员工使用文明用语。三是执行双休日值班制度。

>三、工作中存在的主要问题及今后的努力方向回顾一年来的工作

公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了市公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如：非车险亟待发展。非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。我公司将认真分析非车险发慌缓慢的原因，积极寻求对策，加强各类新险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展个人代理营销、兼业代理营销，制定相应的激励政策，促进非车险业务的发展。

此外，要充分发挥公司领导班子成员率先垂范的作用，要求职工做到的班子成员要首先做到，严格执行逐级负责的行政原则；要狠抓全体员工的求真务实工作作风，要求所有业务工作责任到人，努力提高工作的办事效率；继续执行万元保费工资制度，实行人人头上有指标，严格控制各项费用支出。

20xx年，公司的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高公司业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求实。

保险未开单工作总结12

xx年是中国人民财产保险股份有限公司改制后的第一年，我公司在滁州市分公司党委、总经理室的正确领导以及公司全体员工的共同努力下，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，提前两个月完成了市公司下达的各项指标任务，现将二 四年度我公司各项工作总结汇报如下：

>一、全年业务经营状况

1、业务发展情况。全年实现保险费收入万元（去年万元），同比上升，（已赚净保费万元）。其中：机动车辆险保费收入1289万元，企业财产险保费收入万元，学生、幼儿意外伤害险保费收入64万元，其它各类责任险保费万元。

2、赔款支出等情况。全年共支付各项赔款万元，综合赔付率为。其中：车辆险赔款737万元，赔付率为，企业财产险赔款万元，家财险赔款万元，各类责任险赔款6万元。

3、到目前为止，全年共缴纳地方税金万元。

>二、xx年的几项主要工作：

>一、求真务实，周密部署。

各项工作抓前抓早，摈弃前松后紧的不良工作作风，对全年工作早计划早安排。在省、市全保会议未召开前，保费任务尚未分配的情况下，公司自我加压，于xx年底就提前分配xx年度1-2月份个人保费任务计划，开展小指标劳动竞赛，实行人人头上有指标，并制定了严格的奖罚制度，对完不成任务者实行待岗处理，只发基本生活费，完成任务后重新上岗。由于措施得力，首季保费收入同比上升？%，实现了“开门红”，为全年目标任务的顺利完成打下了基础。

>二、提高认识，统一思想。

今年是人保财险公司股改重组上市后的第一年，各项工作是否取得预期效果，是对公司经营管理水平的重大考验，对公司未来发展也将产生深远的影响。为此，公司班子和全体员工充分认识到全面完成今年各项指标任务的重要性，全保会议后，公司及时研究贯彻落实会议精神的具体措施，提出了“强化车险管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点”的工作方针，努力提升公司创造最大价值的的能力。

>三、认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消费清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消费清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催收清收的工作流程，积极主动、认真地做好这项工作，千方百计地采取了各种方法和措施，圆满地完成了市公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度。

>四、加强党建及党风廉政工作

一年来，公司以“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕经济建设这个中心，不断加强党风廉政建设、组织建设、作风建设，充分发挥党支部在业务工作中的政治核心作用、基层党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，有力地保证了公司各项工作的顺利开展，今年7月1日，公司发展了两名党员，确定了一名党员发展对象，公司党支部还组织新老党员赴定远县藕塘烈士纪念馆重温宣誓仪式，开展革命传统教育。公司还开展了向任长霞同志学习的活动，号召广大员工恪守职业道德，爱岗敬业。坚持周六下午学习制度，坚持学习政治理论和阶段业务汇报同步进行，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本公司实际的制约机制，先后推出《党风廉政建设责任规定》、《领导干部廉洁自律规定》等廉政制度。班子成员都能严于律己，以身作则，廉洁奉公。使公司班子形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。公司还通过开展警示教育，先后认真学习了由省保监局和省公司转发关于保险业发生贪污受贿和挪用犯罪案件的情况通报，树立员工超前防范意识，把防范违法犯罪的关口前移，有效地遏制违法犯罪活动。

>五、加强公司内部管理

>1、进一步修订完善了公司内部控

制制度，特别是经济责任制考核及奖惩办法。

继续进行三项制度的改革，我司坚持人员能进能出，职位能上能下，收入能高能低，以效率为中心，实行工效挂钩，彻底清除人浮于事的消极现象。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄，实现了万元保费用工资制。让经济杠杆起作用，

变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。公司在管理上建立了一套行之有效的制度，做到以制度来管人、管事，做到有章可循、违章必究。避免了人情、感情关，增加了职工遵纪的自觉性。

>2、规范经营管理

严格遵守总公司颁发的“六条禁令”。严肃经营纪律，增强依法合规意识，严把承保“进口”关。为坚持有效发展的原则，公司针对各类车型、车辆使用性质及赔付率较高的车型、企业，重新设置了承保条件。

>4、强化学理赔管理

理赔工作的好坏，是提高经营效益的关键所在。为此，公司领导从思想上、组织上充分重视防灾防损减灾工作。同时，为了加大理赔管理力度，制订了各项理赔管理制度，对理赔人员从严要求。

>5、做好数据质量整理工作

今年是“数据质量年”，数据质量建设是公司提高市场竞争力的基础工程，数据质量的高低直接影响公司经营管理水平，是重大决策的关键依据。我公司根据市公司的要求，对各项业务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次清理检查，清理人员包括财务人员、承保人员和理赔人员，他们全部利用休息时间加班加点逐单逐案的清查，使公司业务数据质量得到进一步的改善。

>六、塑造人保形象，搞好优质服务

公司根据保险服务行业的特点，从狠抓文明创建入手，抓落实，重实效，取得了显著效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。二是加强营业室窗口的建设。严格挂牌上岗，文明服务，全体员工使用文明用语。三是执行双休日值班制度。

>三、工作中存在的主要问题及今后的努力方向

回顾一年来的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了市公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如：非车险亟待发展。非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。我公司将认真分析非车险发慌缓慢的原因，积极寻求对策，加强各类新险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展个人代理营销、兼业代理营销，制定相应的激励政策，促进非车险业务的发展。

此外，要充分发挥公司领导班子成员率先垂范的作用，要求职工做到的班子成员要首先做到，严格执行逐级负责的行政原则；要狠抓全体员工的求真务实工作作风，要求所有业务工作责任到人，努力提高工作的办事效率；继续执行万元保费工资制度，实行人人头上有指标，严格控制各项费用支出。

xx年，公司的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高公司业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求实

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发