

# 诚信保险服务工作总结通用40篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/99823.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 诚信保险服务工作总结1

一年来，\*\*保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

### >一、工作思想

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，带领各部员工紧紧围绕“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，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

### >二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。

初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

### >三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入元，其中车险保费元，非车险业务元，满期赔付率为\*\*。成为公司发展的重要保证。

### >四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、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，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩!

### >范文二

领导以及各位老师大家上午好，下面由我来做一个个人年终总结。刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自己的总结甚是肤浅，考虑问题的角度以及深度还远远不够，下面的汇报若有什么不妥之处，会后还希望领导和老师们多多批评指正。

>首先第一项是我的工作内容，

那么对于经代后援来说，它的任务也是非常繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项内容：

- 1、投保单的初审、登记、交单
- 2、保单的领取，发放登记
- 3、报表，包括各家代理公司本月截止到当天的数据报表、各渠道(各片区经理)本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表
- 4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

>第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。第二个方面是报表，每天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多知识，积累了一定的经验。

下面是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个case，soeasy。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

>第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第二，努力做好自己的本职工作，做好后援服务，和各位老师为国华为经代搭建一个更好的平台

第三，继续努力学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

>下面是个人感受(个人收获)

1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。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

2、对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。作为一名刚毕业的学生，能够有机会来到国华工作学习，我感到非常的荣幸。做学生的时候希望尽早的参加工作，但是根本不了解职场，工作之后才有了一个清晰的认识，每一个人职场都有它特定的一个运作流程

3、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和提高能力的学习欲望。虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼excel表格，但是通过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自己犯错，需要在错误中总结经验，不能一错再错。也希望在我犯错误的同时，领导积极地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有一定的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负责任的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项内容空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的责任。

>下面是个人的一个祈愿，愿景，

首先，我希望咱们国华明年能够顺利的上市，之后也算是一个新的开始，希望能够有一个更好的发展

其次，是希望我们经代能够在各位老师和我们大家的辛勤努力下，保质保量的完成各项任务，甚至是超额完成

第三，是对我自己的一个愿景吧，希望我有一天也能够像在座的各位老师一样，站到台上去讲课，有一天大家也会尊敬的叫我温老师，那我也算完成了小时候的一个当老师的梦想

第四，是对大家的祝愿，希望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差非常的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家一定要注意身体，加强锻炼。

最后我要说一声感谢。

感谢领导长久以来的指教，感谢各位老师对我的帮助和关怀。

这么长时间以来，领导和老师们不只是在工作中给予我很大的帮助，在生活中也很关心我，大家都非常的照顾我，让我觉得这就是个家，非常的温馨。所以在这里我也代表我的父母向领导以及各位老师说一声谢谢!谢谢你们对小温的培养。

最后一句谢谢，谢谢大家能够与我分享我的总结汇报。谢谢!

## 诚信保险服务工作总结2

今年xx保险公司在各职能部门的密切支持和配合下，通过全体员工的奋力拼搏，开拓创新，勇于进取，公司业务取得了长足发展，业务规模创造了历史同期最高纪录。回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足，为了总结经验，改进不足，现将全年工作总结如下。

### >一、团结一心，个人业务取得突破性发展

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。根据公司各个时期的企划，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用多种销售模式，抓住新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。

### >二、奋勇拼搏，团体业务稳中有升

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我公司以全年团体业务共收取保险费xxx万元。四季度经营指标重新下达后，我公司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

### >三、雄踞市场主导，再创中介辉煌

面对巨大的挑战，我们并没有退缩，按照公司的统一布署和安排，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。在认真为网点做好服务工作的同时，我们还发动全公司员工共同努力，全公司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。

### >四、以人为本，诚信服务

服务是企业的生存之本，服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。

## 诚信保险服务工作总结3

今年是股份有限公司成立十周年，来说，则是刚刚起步的头一年，我非常庆幸能够加入到大家庭中，与一起成长，与事业一起发展成熟。

### >初识

次与部筹备人黄少飞经理交谈，黄经理用坚定而自豪的口吻对我说：“的口号是：建设财产保险品牌。”这是令人心潮澎湃的理想，我能够在的企业供职，能够为她的微薄之力，能够让民族保险业优秀品牌建设中优秀的一员该是多么自豪的一件事。

随后，黄经理谈到，一贯主张将企业的发展与员工个人的发展起来，鼓励员工努力工作，会依据员工的工作成绩恰当的回报；提倡“员工至上”的思想，在任何时候都要考虑员工利益，员工的要求，为员工自我价值广阔的空间。听了这番话，我是一家“以人为本”，强调人、理解人、尊重人、培养人的企业，是注重个人的发展和价值的公司

。在的公司工作，能够在必要的物质需要的基础上我个人的精神需要，这更坚定了我选择的信心。

我要加入到队伍中，并要一名优秀的人！

刚工作，我便感受到了“ ”的企业精神，“爱人”，包括爱的客户，爱的同行，更是包括爱的员工，爱。今年5月份，刚到工作不久的员工孔的母亲因重病在住院，期间，部黄经理非常治疗进展，多次向孔询问老人的病情，并前往医院慰问。后因治疗需要老人转院至，分公司于百忙之中指派专人定送鲜花至病床前，还指示人员为孔及家人帮助、解决。孔说：“没想到我普通员工会受到公司和这么，让我真切地感受到了‘员工至上’的温暖，真象大家庭”。

在我感受到亲密友爱，团结和睦的企业，感受到制度下出的符合现代企业发展的环境，都让我了归属感和自豪感。

>走进

我是一名既无保险理论知识，又无保险工作经验的新员工，换了新环境，对的不熟悉，对陌生客户拜访的恐惧，让我在展业之前不知从何入手，也不知该怎样与客户交流，刚开始，我觉得很孤独和茫然。

这时，部的赵经理看出了我的困惑，与我聊天，问我有难题她可以帮忙的。当我犹豫着把我不敢展业的想法说后，她笑着说：“这没，每新人刚开始面对陌生客户都会的，这需要你的勇气和真诚。只要你敢开口与客户沟通你就了一半，再把你想表达的意思向客户说清楚你就会的。去试试，遇到回来再说。”看着她真诚的微笑，听着她鼓励的话语，我心中的郁闷一扫而光。接着赵经理又教了我许多展业的经历和技巧。

反复条款，赵经理教我的经验，再去展业时，我的心里很紧张，但不知为，之前想象的那么恐惧了，与客户交流时。客户对公司的政策、理赔疑虑，但他已表示会考虑我的保险方案，并约好明天再谈。从客户办公室走，我长长地舒了口气，我终于迈出了步。

回来后，我又地把客户的问题、询问的意见和公司的条款、政策，真正胸有成竹。当我跨进客户的办公室时，我非常自信地向客户回答了上次解答好的问题，宣传公司、专业、道德的客户服务理念，宣传公司保险条款的独特优点，客户的疑虑和困惑逐渐打消了，终于点头答应和我签单。

我的单就谈成了，回想起来仍有许多感慨，赵经理在关键时候的、帮助我，也许我会失去这步。在，我感受到了公司营造出的、精诚合作的人际关系。

在与家人、同事分享喜悦的，我开始把工作当成乐趣，并把建设财产保险品牌理想与人生成就在一起。每天，我写下理想的计划，每天的计划，给勇气去开始并到最后，以此为注入永不熄灭的创业动力。

>奉献

老一辈的人走过创业的艰辛，为年轻人夯实路基，为年轻人立下一座座路标，在创业的大道上把胜利延伸向远方。公司的前途每人的前途。人以的理想和，以顽强的斗志和精神，集体的智慧和力量，总分公司的和指挥，的和团结，让品牌越来越的心中。今年四月份开业至今，规模、品牌、效益三者有机的，上下众志成城，的签单保费已超一千万。在，员工们从点滴做起，用行动弘扬着，靠激情、靠勤劳，在日常工作中迸发着闪亮点；靠诚信、靠服务，在平淡小事上默默地打造着品牌。

的客户服务中心服务，一切市场拓展，一切一线营销人员，地发展。的员夏天顶着酷暑展业，秋天踏着寒风拜访，后方客户服务中心政策支持，为一线营销解决。记得今年六月初，承保了公司的600车，要在两天内出好600多张保单，出单员刘、吴连续加班，内勤管理人员在本职工作之余，也义无反顾地加入到这项工作中，帮助整理材料，投保清单，保单送达客户手中。

理赔的同志更是任劳任怨，理赔内勤谢长期24小时全天候思想，细致地接好每报案电话。在部尚查勘车的情况下，从黄经理到每一位有车的员工，都很乐意私家车查勘车。今年6月11日，一起罕见的特大，两辆货车猛烈相撞燃烧后报废，搭载的货物损毁，并死亡三人，重伤二人，一辆货车所搭载的货物属于在投保了货运险的八达物流公司。接到报案电话后，营销服务部经理室立即精心部署查勘定损工作。在查勘车尚未到位的情况下，查勘定损兵分三路出击：黄经理顾不上吃午饭，奔赴出险现场；曾同志前往八达公司核查账册资料；客户服务中心经理黄同志于次日清晨乘坐快巴赶往八达公司桂林接货点。忙而不乱、组织有序的查勘定损工作，查勘定损凭借的经验和娴熟的技巧了

宝贵的手资料，为交警裁定事故责任后的理算赔付工作赢得了。客户也讶异于的反应速度，吃苦耐劳的敬业精神和优良的专业素质，连说“想，真是好样的！”

我为能身在的集体而感到光荣，看到身边的同事敬业爱岗的精神，看到对事业的不倦追求，我既感动又觉得有，感动于不懈的奋斗，拥有属于的一片空间，个奋斗；觉得与相比，拼搏付出而收获，但前进的脚步赶不上同事的进步，赶不上公司前进的步伐。我认识到离一名优秀的人还有的距离，“ ”的精髓还领悟不透，在成长，更要快快成长，还需要努力学习“ ”，勤奋钻研。

我能为创建民族保险业的优秀品牌而的一份光和热感到骄傲，我热爱我所在的公司，我热爱我现在的工作，现在的我忙碌，却很快乐、充实。我把保险工作当成职业来做，更是把它当成事业来奉献，我已将公司的前途与的前途紧紧连在一起，有着的理想，为建设财产保险品牌而努力奋斗！

## 诚信保险服务工作总结4

-年是值得-保险人难忘和考验的一年，根据省公司和保监局的筹建批复文件精神，我司自4月份开始筹建至5月10日正式挂牌开业，至今各项工作都已步入正轨，公司发展初见规模。正式开业以来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在市委、市政府及社会各界的大力支持下，我司员工以拓荒者的勇气，团结拼搏，攻艰克难，取得了骄人的战绩，至12月中旬累计完成签单保费-万元，全面完成了省公司下达的各项任务目标。这些成绩验证了我司的\_特别能吃苦，特别能战斗\_的公司精神。现将-年所做工作总结如下：

### 一、深入开展市场调查，制定积极的筹建方案。

为确保筹建工作的顺利进行，公司筹备组在成立伊始就认真开展市场调查，根据省保监局和总公司、省分公司的要求，筹备组结合市场情况和自身工作实际，制定了筹建日程安排表，将筹建工作细化到每一个工作日，并在公司职场的选址、装修以及筹备经费的预算、机构设置和人员招聘、培训等工作均提出了详细的工作计划和实施方案，做到筹备工作目标明确，措施具体，协调一致，落实到位。并在此基础上制定了筹建方案和未来中心支公司发展的总体经营思路和目标。用以指导整个筹建工作的正常开展。在筹备组的努力下，公司的筹建工作得到了市委、市政府的关心和支持，由于各项计划、措施安排得当，公司于5月份顺利通过保监局的验收并批准开业。

### 二、紧紧抓住\_第一要务\_，牢固树立发展意识。

公司从筹建伊始就将发展的观念深入到每位热爱保险加盟公司的员工心中。对于新进入我市保险市场的新公司，如何在激烈、甚至无情的市场竞争中占有一席之地，并实现超常规、跨越式的发展，是摆在我们每一位员工面前的当务之急，公司领导班子统一思想，以省公司提出的-年业务发展思路作为我们切入市场的指导思想，多次召开员工会议，统一思想，集思广益，大家群策群力，出点子想办法，细分、研究市场，一旦找准突破口后便制定详细周密攻关计划，领导班子靠前指挥，打好每一个攻坚战。在发展直销业务和个人代理业务的同时，-公司总经理室还十分重视业务发展渠道的建设，努力构建多渠道，全方位的保险产品的销售网络，通过积极努力，我司在较短的时间内就与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，为今后的银行代理业务的全面快速发展奠定了良好的基础。

### 三、坚持\_两手抓，两手都要硬\_的原则，使公司管理与发展齐头并进。

管理是企业永恒的主题，制度是管理到位的保证。成功的企业源自卓越的管理，卓越的管理源于优异的制度。为了保证-公司开业后，各项工作能够有条不紊地开展，做到有章可循，在筹建期间我们就对总、省公司制定的《内控制度》进行了细化，并结合当地具体情况制定了一系列管理制度，并按上级公司\_集约化经营、规范化管理、程序化运行、标准化运作、优质化服务、制度化建设\_的管理模式搭建管理平台，牢固树立\_管理无小事，管理就是生产力\_思想，正确处理好加快发展与加强企业管理的矛盾，提出了向管理要效益的口号，全体员工上下一致，充分发挥了每个人的主观能动性，认真执行各项政策法规和业务流程，公司在狠抓市场发展、开拓的同时，也积极做好员工的队伍建设、管理、培训工作，从政治思想素质及业务技能等多方面入手，努力提高每个员工爱岗敬业的主人翁思想，在培训中使他们充分了解中华保险的条款体系，市场战略方针，企业文化精神，业务发展思路等，-年，我们共举办各类业务培训4次，参加人数达180人/次，通过集中培训，分散指导，提高了队伍整体素质、业务水平及风险防范管控意识，使公司在发展中不断充实、提高、完善整个队伍的综合素质，为公司可持续健康发展打下了坚实的基础。公司自成立以来，共核保、签发各类保单2240份，实现签单保费1085万元，接受各类报案185起，代查勘案件14起，已决案件61起，占已决案件的94%。

四、在竞争中求生存，在服务中促发展。

面对日益激烈的市场竞争，保险公司特别是新公司要赢得市场，不仅要为保户提供满足其多样化、差异化、和个性化需求的保险产品，而且还要尽可能为客户提供零距离的保险服务。所以-在成立之初就倡导全体员工要树立\_业务要发展、服务要先行\_的理念，以中华保险品牌、公司的实力背景为依托，以高品质、个性化、人性化的保前、保中、保后服务赢得客户、赢得市场，从而促进公司业务快速发展。因此如何提高服务工作质量，建设一流的客户服务平台，也是我们工作的重中之重，随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。因此，-在成立之初就严格规范客服工作，把中华保险一流的客服管理平台运用、落实到位，并建立健全语音服务系统，让众多的客户全面了解语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。同时加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行\_热情、周到、优质、高效\_的服务宗旨，坚持\_

## 诚信保险服务工作总结5

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，但是我们可以在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。

## 诚信保险服务工作总结6

为了做好农村治安保险工作，镇党委、政府于年初召开了此项工作动员会，会议就如何做好20xx年度本镇农村社会治安保险工作做了安排部署。现结合实际情况做如下工作总结：

一是提高思想认识。召开工作动员会，对各村村干部进行讲解，使之深刻认识农村治安保险工作的重要性，增强责任感和使命感，做好工作部署，认真开展农村治安保险的动员工作；

二是认真开展保险意愿调查。组织人力针对农户参与农村保险的意愿展开调查，并积极协调人保财险公司研究调整适合我镇群众真正需要的保险产品；

三是加大宣传力度。开展了“和谐家园”农村治安保险的宣传。以三种形式进行宣传，一是采取设立定点咨询处，由保险公司工作人员负责对咨询人员进行讲解保险内容及保险的好处，向过往农户发放治安保险宣传单；二是在人流密集场所，采用悬挂宣传条幅、发放宣传单的方式，开展宣传活动；三是以村为单位，利用村广播大力宣传农村治安保险的好处，并逐户进行了解是否有保险意愿。各村采取面对面的形式积极向广大农户宣传参加社会治安保险的必要性，让他们知道保险是转移各种灾害风险的有效途径。本年度，我镇共有34户参加了“和谐家园”农村治安保险，在数量上距离上级的要求还有很大差距，因此，我们下一步将紧紧围绕县委、县政府的中心工作，全面

落实严打整治、治安防范、管理控制、矛盾化解等各项措施，深入推进“治安保险”工作向纵深发展，加大治安保险的宣传力度，使“治安保险”工作覆盖整个镇，努力实现全镇社会治安水平地的整体提升，让人民群众更安全，社会大局更和谐稳定。

## 诚信保险服务工作总结7

20xx年政策性农业保险工作在我镇党委、镇政府的领导下，和县国元保险公司的业务指导下，及我镇三农服务站共同努力下，以及基层单位的大力支持配合下取得了较好的成绩，有力地促进我镇农业生产和发展。现将20xx年政策性农业保险工作开展情况总结如下：

### 一、圆满完成年初指标，切实做到了惠农惠农

20xx年我镇投保了小麦亩，农户自缴保费元；油菜投保了8696亩，农户自缴保费元；水稻投保了亩，农户自缴保费元。全年我镇农户上缴保费元，圆满完成了县里年初下达的指导数。20xx年我镇油菜受灾面积亩，向参保农户理赔了元。切实保障了广大农户的利益，政策性农业保险的惠农利农性进一步深入人心。

### >二、进一步完善了组织机构

保证了工作的深入推进我镇进一步完善了由分管农业的XXX副镇长挂帅，抽调农办等部门精干人员组成三农综合服务站的政策性农业保险领导小组，领导小组下设办公室，负责日常事务。为保证农业保险顺利实施，全镇10个村配备了10个农业保险协保员。建立了镇三农保险服务站，组建了农险办队伍，村组干部分工协助，进行农业保险的业务拓展和现场查勘工作。

### >三、进一步加大宣传力度

做到农险专项惠民政策进村入户政策性农业保险品种较多，覆盖面广，受益范围宽，政策性强，让广大农民朋友及时了解、认识、接受这项富民惠民的政策，

必须切实做好宣传工作。今年我们积极地以向农民朋友发放了XX县政策性农业保险致广大农民朋友一封信的形式，深入到农村千家万户，摸清农村基层情况，从险种宣传，动员投保，到现场赔付，深入细致地宣传与报道政策性农业保险知识，使全镇农民真正体会到政策性农业保险是一项稳定农民收入、分担农业风险的惠农政策。

20xx年我们将一如既往地，脚踏实地地在县农险办及镇党委、政府的坚强领导下，和国元农业保险公司的业务指导下，争取在新的一年里，让政策性农业保险工作再上新的台阶。

## 诚信保险服务工作总结8

20xx年从我加入到了\_\_支公司，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\_\_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。

一年来，本人凭着对保险营销的热爱，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。

## 诚信保险服务工作总结9

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁进取领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

### >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，进取调动团险业务员和协保员的展业进取性。
- 2、制定贴合团险实际情景的管理制度，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景，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景下，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景下，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，可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。一是平时进取走访企业，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景等，而最终到达促单的目的。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：

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，在尝试中也取得了必须的效果，可是还未到达最好效果，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、提议：

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，提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。二是提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忙。

>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，所以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，异常是一些代理业务。
- 3、根据目前新型农村合作医疗的开展情景，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。

## 诚信保险服务工作总结10

克难攻坚强势奋进xx国寿抢得一季度业务主动权新年以来，中国人寿保险股份有限公司xx分公司紧跟省公司战略部署，把握主动，明确目标，扎实措施，合力攻坚，强势奋进，保持了业务持续、健康发展。截止XX年3月31日，共实现总保费收入x万元，同比增长x%。其中，寿险首年保费x万元，首年期交保费x万元，短险保费收入x万元。

>一、提前谋划，抢抓机遇

XX年中国人寿xx分公司全面贯彻省公司关于业务发展的一系列推动举措，尤其是按照省公司提出的提前一个月完成全年主要经营目标的战略部署与要求，克难攻坚，全力拼搏，较好地把握了全年业务发展的运行节奏，提前一个月实现了全年主要经营指标。由于进入XX年12月xx分公司人力资源改革需在年内完成，加之12月份还要进行大规模增员工作，使用于准备XX年首季开门红工作的时间显得不够充足。在此情况下，xx分公司坚持一手抓好人力资源改革，一手抓好新年开门红准备工作，努力做到两不误，两促进。一是立足“早谋划、早沟通、早部署”，认真抓好“赢向未来”大增员活动。通过成立专门的行动项目，实行增员“一把手”负责制，经过一周时间紧张的分片增员启动、宣导安排、精英培训、分职场准增员拜访邀约、创业产品说明会、当地主流媒介宣传等活动，实现增员500多人，为XX年顺利实现首季开门红奠定了坚实的基础。二是全力抓好“祥和新春”员工回馈活动。xx分公司从XX年12月16日---XX年1月26日，在全市系统员工中提出“奋战一个月，开心过大年，新春赢头彩，一年好运来”的活动口号，积极瞄准更高的目标定位，采取不同的有奖申报方式，按照5元、10元、15元标准购买三个等级认购，达到申报等级奖励标准退还认购金，并按申报等级标准的10%馈赠超值“祥和新春”大礼包，有效地激发了广大员工的积极性。三是适时培训，做好启动。从XX年11月下旬起，xx分公司先后组织全市系统业务人员实行分层次轮训，通过采取组训主管精英授课、结对帮扶，开展了以市场分析、卖点介绍、话术推介和险种条款为重点的全方位培训。尤其是结合总公司新人育成体系，加强对新人育成工作的力度，重在专业知识、展业技巧、习惯养成、心态调节等方面下功夫，强化了对产品销售的全面支持，全面调动了各经营单位、广大干部员工和业务伙伴的发展热情。

## >二、强势启动，精心组织为全面实现

XX年首季各项竞赛目标，xx分公司切实加强了一季度“开门红”业务工作的组织领导。一是于XX年12月25日，下发了《xx分公司XX年一季度开门红业务工作方案》。围绕省公司“亮剑出征”竞赛方案，提出了一季度“突出上量中心，协调平衡发展，整合三大销售渠道，做到既要整体推进，又要各有侧重，抢占全年业务制高点”的工作思路，在全市系统开展了“大闹新春”竞赛。将一季度业务竞赛划分为三大阶段、九个时段，设立了竞赛必达目标和冲刺目标，采取不同的激励措施，鼓励各经营单位和广大员工向更高的目标攀登，通过对一季度经营目标的分析，以时段促赛段，以赛段保全季，增强了全体员工参与竞赛的节奏感和紧迫感，形成了你追我赶、互不服输的竞赛局面。

## >三、是抓好节日商机，全面出击市场

xx分公司根据上级公司《关于开发外出务工人员保险市场的指导意见》要求，积极采取多种多样的形式，打好“外出务工人员市场开发”这一攻关、开发战役。通过加强领导，精心组织。召开支公司分管农村业务的经(副)理，支公司农村业务部经理，农村营销服务部(营业部)经理参加的“外出创业务工人员保险”研讨会，广泛收集信息，争取上级部门支持，大造宣传声势;以春节为契机，开展强势促销;外出进点展业，加强代办合作等问题。认真抓好“外出务工人员”保险市场，做好“三定”和四个阶段的工作。即：定险种、定时间、定责任的工作思路。专门制定下发了《关于全市春节期间“外出创业务工人员”保险销售活动的指导意见》，明确了活动目的、活动时间、参与人员、活动目标、主推险种。从四个阶段具体做好此项工作。截止3月30日，实现外出务工保费361422元、承保人数达296人、件数达1137件。三是搭建展业平台，创新激励举措。首先是抓好目标定位。要求各单位将3月中下旬定位两个时段，即3月22日和3月30日，第一时段不低于首季目标计划的.75%，年度目标计划的23%;第二时段每天完成年计划的1%，全市力争达成期交保费1600万元，冲刺1800万元。其次是抓好群体定位。抓好3月份5万元和8万元群体的定位，提升精英业务;抓好“沙场点兵”竞赛中赴南宁北海高峰会群定位，拉升达标群体;抓好3月份“中国人寿精英彩玲”群体定位，拉升中间层后劲支援;抓好标准员工、一人一单及“破零”群定位体，拉升举绩率;抓好乡镇业务定位，拉升了乡镇的贡献率。再次，抓好时段定位。集中全部精力做好3个月份两个关键时段点，注意做好相应时点的推动，形成小的业务发展波段。

即：3月10日、3月22日、3月30日“中国人寿精英彩玲”三个时点，3月29日南宁北海高峰会推动时点以及3月24日佣金日、25日考核日等时点。第四是抓好措施定位。一季度未完成年度期交27%的单位，负责接待个4月份的人业务总结会，要求各单位进一步要细化推动措施，精心组织实施好市公司各个时点的业务推动工作，发挥精英作用，全力实现首季开门红目标。抓好典型引路，注重整体推进。针对不同时段和销售渠道，及时发现和宣扬先进典型。尤其是在XX年全市系统保险工作会议上，市公司党委、总经理室大力表彰了先进集体和先进个人，请基层支公司从事个人营销业务、团险业务、兼代业务员、农村网点及大力加强基层班子建设取得良好成绩的单位交流经验，在当地主流媒体刊登业务精英图片和先进事迹，在公司内部刊物适时宣传先进团队和优秀展业能手的事迹，在各级领导和广大员工中产生了极大的震撼力，形成了“比、学、赶、超”的浓厚氛围。围绕省、市两级总经理室一季度制定的三大业务竞赛方案，扎扎实实地抓好各职级、申报不同类型保费员工的工作，抓好对手赛、擂台赛、对抗赛等竞赛活动;要求各级领导和主管，通过关心队员和关爱客户，从队员的个人、家庭、团队、公司的发展、责任、荣誉等方面进行多方面的思想交流，通过短信、家访、帮扶、新春团拜等方式，让队员们感受关心和关爱，激发由内到外的发展意愿;同时，通过组织开展与客户的联谊活动，加大与客户的接触，增进友谊，扩大共识;通过召开XX年度高峰会，开展“一人一万献礼高峰论坛，精英携手共创辉煌明天”活动以及在全市系统宣导、推动星级营销团队创建活动，利用两级公司召开产品说明会的机会，掌控好发展节奏，使整个业务竞赛亮点频现，高潮迭起，确保一季度业务目标的实现。

## >四、强化支持，协同作战通过实施定点联系制度，加强业务追踪督导，强化后援支持保障措施，加大了考核力度

市公司总经理室成员对挂点基层单位重新进行了调整，拿出三分之二的时间在基层现场解决问题，班子每名成员都拿出XX元进行抵押，与挂点单位完成任务情况进行挂勾，尤其是对业务发展相对滞后的基层单位，采取定点督办、长期驻办的方式，强化督促，靠前指挥，注重内外结合，将竞赛目标细化分解到每个阶段，落实到团队、个人。通过抓细抓实，具体帮助基层公司解决业务发展过程中出现的各种难题，有效地推动了业务的发展。同时，规定机关副科级以上管理人员每周不得少于2次到挂靠的团队服务，加强业务追踪督导，保证了各项业务的持续、快速发展。市公司工委根据分公司党委的要求，在市机关本部人员中开展“首季开门红”劳动竞赛。二线和一线之间相互理解、相互配合，确保了业务发展的顺利进行。

## 诚信保险服务工作总结11

日月如梭，转瞬间20xx年行将进入尾声！做为保险公司的一份子来说，首先感激领导和同事在这即将一年的工作中

, 对我的教导支撑。同时, 在这工作期间, 有得也有失, 现就20xx工作扼要总结如下:

#### >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, 每次只能申领半个个月的用单量。

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。

## 诚信保险服务工作总结12

从近几年的自然灾害、全球金融危机的爆发, 无一不人们的生活带来了巨大的影响, 此时保险的多种样式被更多的人所热捧。我做一份保险销售工作总结, 来系统性的给大家展示保险销售的具体业务流程及近期的发展。

公司在复杂多变的环境下, 在各职能部门的密切支持和配合下, 通过全体员工的奋力拼搏, 勇于进取, 业务取得了长足发展, 业务规模创造了历史纪录, 回顾一年的工作, 既有成功的经验, 也暴露了一些不足。

### >一、个人业务取得突破性发展

业务的迅猛发展，一定要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司加大了队伍建设力度，重金聘请x专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。主管也付出了辛勤的劳动，他们时刻关注着自己的组员，帮其解困、助其成长，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。我公司根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“客户答谢会”、“产说会”等多种销售模式，抓住多个新险种强势上市的可利契机，全体员工斗志昂扬，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的果实。

### >二、奋勇拼搏，团体业务稳中有升

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费x万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

### >三、服务社会主义新农村

公司全面落实“巩固城市、拓展两乡”战略，积极响应x关于建设社会主义新农村的号召，我公司加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感。

### >四、雄踞市场主导

今年上半年，公司发出全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费x万元，虽然这一成绩x公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出历史新高。

### >五、以人为本，诚信服务

服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期给付案件金额x万元。

这次的保险销售工作总结，更系统、全面的展示了我们公司以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续努力，让更多的人有担保。

## 诚信保险服务工作总结13

20xx年1月，我加入了xx，成为了xxx这个大家庭的一员。在领导和同事的支持和帮助下，我不断增强工作能力，以精益求精的态度认真完成自己承担的各项任务，工作能力有了长足的进步。现在这份工作对我来说可以说是得心应手，为我以后的工作和生活打下了很好的基础。以下是结合我的具体情况对20xx年工作的总结。

### >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，勤勤恳恳地工作，积极认真地参加公司组织的各种学习，认真领会，把它们变成自己的思想武器。作为一名上班族，他的一言一行也代表着公司的形象，所以要提高自己的素质水平，高标准地要求自己，强化自己的专业知识和技能。同时，要遵纪守法，兢兢业业，有强烈的责任感和事业心。

### >第二，操作方面

我主要负责柜台文件的打印、整理和归档。我每周第一次打扫办公区是在早上8:30。月初，我发邮件向公司财务人员申报要申请的“贵重无价文件数量”。公司文档管理人员规定每月1号和16号为我们的收货日，一次只能申请半个月的账单消费。我申请的时候要根据最近的客户订单估算出下半个月的一个数量，尽量保持订购。每次文件到达时，应以25份为单位用橡皮筋捆扎，加盖公司保险单专用章，并做好标记。

其实，投保车险很简单，也不是什么复杂的技术活。一共五样东西，发票，保单，标志，商业保单，保险卡。附上商业保险条款，放在保险袋里交给被保险人就够了。但是，这需要足够的细心和耐心。客户多的时候，要仔细检查，防止错单，减少不必要的麻烦。剩下的就是整理清单，保单少补保单，通知少补通知。如果没有足够的文档，请先删除它们。业务员完成信息后，以25份为单位输入备案表，在系统中备案。归档的客户信息放入牛皮纸档案盒(4套一盒)，标有箱号和归档号，放入文件柜中保存。每天的工作就是点，点，点，点，点，再点。虽然工作很枯燥，但我知道工作是公司业务的重要组成部分，一定要努力，全力以赴。近年来，保险市场的竞争非常激烈，所以我们应该在售前服务中尽可能地满足客户。

### >第三，工作的好方面

- 1、立足大局和整体，从宏观层面切入问题的思考，更好地处理整体与局部、自我与自我的关系，可以从全局考虑。
- 2、心态平和，谦虚，生活积极，人际关系好。

### >四、工作中的不足

- 1、限于经验和视野，还要加强政治修养和行业、业务研究，认真学习业务知识，克服自我，自我完善。
- 2、与人沟通的能力必须加强。
- 3、有必要加强应变能力。

总结一年的工作，虽然取得了一定的进步和成绩，但在某些方面还是存在一些不足。比如创作工作思路不多，个别工作不够完善，需要在以后的工作中改进。

新的一年，在工作中，通过努力学习，不断摸索，收获了很多。我坚信，只要我努力，就一定能做好。我相信我可以在销售后台平台上有一个很好的发展，为公司的发展做出更大的贡献。

## 诚信保险服务工作总结14

### 一、20\_\_\_\_年上半年工作回顾

20\_\_\_\_年上半年，我公司在省公司的正确领导下，全辖干部员工按照省公司提出的围绕“一个经营主题”、强化“三个攻坚保证”、明确“五个提升要求”、落实“十项工作举措”的工作思路，紧紧围绕“提速增效、合规盈利”这个经营主题，以永不懈怠、开拓进取的精神风貌，抢抓机遇，加快发展，顺利实现了时间过半任务过半的任务目标，公司呈现出保费规模平衡增长，经济效益持续良好，各项工作有序推进，发展活力不断增强的良好局面。

#### (一)业务经营情况

截至6月底，我公司共签单2944件，较上年同期增长393件。完成保费收入万元，完成全年任务的，保费收入较上年同期增长。其中车险保费收入万元，非车险保费收入万元。接受报案932件，立案779件，结案665件。全险种日历年满期赔付率为，其中车险满期赔付率，非车险满期赔付率为。车险估损偏差率1为，及时立案率为100%，案件结案率为，非车险结案率为。

#### (二)党建工作情况

我公司结合我公司的实际情况开展了“谈感想”征文活动、“知党情，跟党走”知识讲座、革命电影欣赏等活动，还参加了由\_\_\_\_市委宣传部主办的书法美术摄影作品展。通过这些活动的开展使公司广大员工对党的历史有了更全面的了解，对党也有了更加深刻的认识。

### (三)客服工作情况

20\_\_\_\_年上半年,公司上下高度重视客户服务工作,以“专业、快捷、便利、贴心”的服务理念为指导,采取积极措施,提升服务水平,取得了初步成效。一是严格按照标准网点建设标准开展客服工作,围绕“十个统一”目标,做好标准化建设工作。即统一营业铭牌,统一职场布置,统一服务接待,统一服务标牌,统一服务桌牌,统一工作环境,统一资料放置,统一《意见簿》,统一服务形象,统一服务行为。要求服务网点工作人员依据《客户服务规范》和《网点服务规范》要求,为客户提供标准化服务,使用服务用语,杜绝服务禁语。二是明确中支公司与县营销服务部及各团队沟通联系职责。实行查勘员分片责任制,县营销服务部、各团队有关理赔事宜都有专人负责,方便基层,方便客户;加强通赔岗的管理,明确专人负责,主动与兄弟公司联系、跟踪、及时将案件流转;明确与上级公司各环节岗位联系专人,提高了案件的流转时效;三是建立互动理赔绿色通道,确定专人负责互动理赔工作。在互动业务出单柜面摆放《客户服务承诺》和《理赔案件流程》及《索赔须知》的宣传页。四是紧紧抓住车险理赔这个客户关注的焦点,在车险赔案处理的各个环节积极主动服务,即“主动上门定损、主动上门催收索赔手续、主动告知理赔进度、主动告知催领赔款”。此外,我们还利用国寿客户节的良好契机,围绕“牵手国寿,绿动中国”的活动主题开展了重点客户风险检查咨询、真实案例图片宣传、汽车保养常识讲座等有效的客户服务活动。通过以上多项举措的实施,为服务质量的提升提供了保证,提高了公司的市场声誉,扩大了公司的服务影响。

回顾上半年的工作,看到成绩的同时,还清醒地认识到我们的工作还存在许多突出问题和薄弱环节。主要表现:一是团队建设需进一步提速,要有步骤地加大增员,努力提升销售人员的规模和展业能力,销售管控能力仍需进一步强化,销售人员产能较低,销售队伍弱小后劲不足极大的制约着公司的发展速度;二是员工思想观念需进一步转变,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;三是服务质量有待进一步提升,在上半年的工作当中,我公司虽然采取积极措施,强化提升服务水平,取得了初步成效,但还远远落后于总、省公司要求的目标值。

### 二、20\_\_\_\_年下半年工作安排

在20\_\_\_\_年下半年的工作中我公司将继续贯彻总、省公司年度工作会议精神,按省公司年初工作会议提出的要求,结合公司目前发展情况和\_\_\_\_地区特点,以求真务实的精神,在保持业务平稳增长的基础上,巩固现有市场位次,提高发速度,持续改善综合赔付率等关键经营指标,积极应对内部、外部的监管检查,进一步提升发展力、服务力、凝聚力、管控力和执行力,增创公司盈利优势,努力实现“有为、进位、增效、盈利”的目标。为此,20\_\_\_\_年下半年我公司将主要抓好以下几方面工作:

#### (一)在发展中继续提升市场占有率

我公司经过四年的奋斗,市场占有率已稳居第三位。但我们也不能忽视其它市场主体凭借已经形成的竞争优势开始发力和进行赶超,对公司保持既有市场地位构成了比较大的挑战。对此,我们必须增强发展的紧迫感和危机感,努力加快发展,在发展中提升市场占有率,并逐渐缩短与前两位的差距,从而推动公司向新的发展阶段迈进。

#### (二)在发展中提升业务质量和品质

20\_\_\_\_年下半年的工作中,我公司将坚持在发展中调整结构,在调整中继续保持高质量的发展速度。在业务规模上保持平稳的增长速度,同时,还要大力发展责任险、意外险、企业财产险、货运险等效益型险种,要使其在规模上不断扩大,创造出更高的效益。在经营管理中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。

#### (三)在管理中提升队伍战斗力

在销售体系上,建立以团体直销、个人营销和中介代理三支队伍为基础的业务销售体系,在市区内实践和探索专业化经营的新路子。在机构设置上,按照省公司建立专业化销售体系的要求,对现有机构本着精简、实际、高效的原则,进行合理的布局,以满足业务发展的需要。

在分配制度上,充分体现效率优先,进一步落实好上级公司的工资总额分配办法,全面推行一线人员的绩效工资制和管理人员的岗位工资制,坚持薪酬向一线倾斜、向重点岗位倾斜、向业务骨干倾斜、向贡献大的公司倾斜,最大限度地调动员工和代理人的积极性,提高人均产能,提高整体效益。

在用人制度上,要不看资历看能力,不看出身看业绩,不拘一格用人才,进一步打破身份界限,选贤任能,把业绩

优秀、能力突出、群众公认的人才选拔到管理岗位。同时，建立淘汰机制，对不适应竞争需要、不适应业务发展需要、不适应管理要求以及岗位富余人员，要下决心进行调整和淘汰;对能力不强、长期打不开工作局面管理者要进行调整。

#### (四)在培训中提升员工队伍素质

未来保险市场的竞争必然是人才的竞争、服务的竞争，谁拥有了人才谁就赢得了竞争。基于这样的认识，20\_\_\_\_年下半年我们着力在提高队伍素质上下功夫，加大基础教育培训力度。一是切实抓好各部门负责人的培训，努力提高领导干部的现代企业管理水平，提升其领导能力，从而增强市场竞争力。二是切实抓好在职员工的培训，以适应业务发展和管理要求提高的需要。三是建立培训评估机制，对培训效果要实行量化考核，做好培训前、培训中、培训后的各项评估及跟踪工作，保证培训效果。

#### (五)努力营造公司发展的良好环境

努力营造良好的公司内部环境和社会外部环境，为公司的发展创造条件。一是抓好公司文化建设，提高公司的向心力，增强公司凝聚力。深化人事制度政策，搞活人才机制，创造一个能留住人才、吸引人才、使用人才的人才环境;抓好干部员工的业务素质、思想道德和爱岗敬业意识教育，创造良好的成才环境;努力改善干部员工的物质文化条件，创造良好的生活环境。二是要抓好依法规范经营和优质服务工程，树立公司的良好形象。坚持依法经营、规范经营，带头营造良好的市场竞争环境，以自己的实际行动赢得社会各界的赞誉和信任;坚持优质服务、文明服务，处处为保户着想，拓宽服务领域，改善服务态度，改进服务方法，提高服务质量，靠信誉赢得保户;加强攻关联谊活动，积极同有关部门和单位沟通情况，加深感情取得他们的支持，为公司的发展创造一个宽松、有利的社会环境，促进公司的全面发展。

20\_\_\_\_年是公司发力有为、抢抓机遇、大干快上的关键一年，在下半年的工作当中我公司将继续围绕“效益经营、依法合规、提升能力、加快发展”的十六字工作方针，在省公司的正确领导下，进一步认清形势，明确责任，一鼓作气，乘势而上，为全面推动中心支公司各项工作再上新台阶，开创效益经营新局面而奋斗!

## 诚信保险服务工作总结15

x年是xx寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是xx个险发展重要的一年，xx个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将xx个险x年的工作情况和x年的工作计划汇报如下：

### >一、x年的经营成果和工作总结

截至12月1日，xx个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入xx万元，其中期交保费xx万元，趸交保费xxx元，意外险保费xx万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标;个险至12月有营销代理人xx人，其中持证人数xx人，持证率x%;各级主管x人，其中部经理x人，主任x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾x年走过的历程，凝聚着xx太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年xx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xx个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为xx个险从根本上增强了凝聚力，xx个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结我个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地业绩拉动。特别是在今年7月份百日大战中，推出了“群英荟萃人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，



通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，xx个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

(三)针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

- 1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。
- 2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。
- 3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定;一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是xx个险长期以来始终坚持的'方向，在x年，xx个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，xx个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

>二、x工作中存在的一些问题：

- 1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。
- 2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;
- 3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高;
- 4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

>三、x作设想

针对x的经验和不足，xx个险要做好以下工作：

- 1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。
- 2、抓好基础管理工作，切实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。
- 3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。
- 4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。
- 5、建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。
- 6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中支公司的正确领导下，在xx支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

## 诚信保险服务工作总结16

20\_\_\_\_年，我非常荣幸地加入了银保/个贷保证险部这个充满了凝聚力和朝气的温暖大家庭。这一年里，在公司领导的指导下，和同事的帮助与配合下，我在工作中学习，在交流中成长。现将一年的工作学习和思想状况作一总结汇报，以便来年更进一步，有所提高。

今年4月我由\_\_\_\_营销服务部来到的咱们部门，主要负责个贷险业务的录单、出单、电话还款提醒、逾期客户催收、借款结清客户的退费处理及业务档案的管理工作。非车险业务对于我来说并不陌生，以前也接触过，然而非车险业务出单却从来没有过尝试，对于我来说是一个新的挑战，有挑战就有成就感，在\_\_\_\_的耐心教导下，在\_\_\_\_的热情帮助下，用了两天的时间我基本学会了录单工作。现在我已能在较短的时间内完成录单、出单工作。

个贷保证保险是一种无抵押的小额借款担保业务，它不仅要求业务熟练，还要求有强烈的责任心，严格把控每一个风险点，尽可能的减少逾期客户给我司造成的利益损失。例如出单前我们不仅要根据客户预留的资料电核客户的配偶情况以及同事的单位信息，而且要核实客户银行流水信息，还要核实客户的其他资料信息。将存在的问题及时反馈给面谈经理，以保障对借款人的风险的把控。我们通过电话提醒工作，能有效的帮助客户了解自己还款情况，让客户做好前期准备，按时还款。逾期客户催收是一项和客户有效沟通的工作，通过有效的沟通我们了解了客户的逾期情况，有利于我们下一步工作的开展。

除了以上工作外我还负责管理客户档案，档案管理服务于业务，服务于领导，服务于机关，服务于客户。在实际工作中我做到忠于职守，一丝不苟，积极认真，任劳任怨。我公司的业务档案包含所有录入的客户资料，它分为两大类，一类是所有拒绝投保的客户资料的整理工作，要求我们按录入投保单的大小顺序依次整理，不能有缺失;一类是所有出单档案的整理工作，要求按保单顺序整理归档，同时要按借款的品种整理归档资料，待放款合同拿回时归档保存。经过近期我们大家的共同努力初步实现了档案管理工作的规范化、方便了今后档案的查询和管理。

以上是我所做工作的简单总结，不足之处还请大家多多指点，20\_\_\_\_年我对自己提出以下几点要求：

- 1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，积极认真的完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。
- 2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司业务，通过多看、多学、多练来不断提高自己的各项业务技能。
- 3、积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

总结下来，这一年的工作中接触到了许多新事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，是自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在新的一年的工作中，我会继续努力工作，为公司创造更大的效益尽一份力。

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在\_\_\_\_年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自己的实际行动证明自己能做的更好!

在\_\_\_\_年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和希望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事半功倍，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益最大的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”。\_\_\_\_年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望

，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

## 诚信保险服务工作总结17

续期代表技能培训心得体会通过参加这次续期代表技能培训班的培训，我感到受益匪浅，从中也体会到了学习的重要性。尤其是通过业务同仁的分享，我也如饥似渴地接受着到了新鲜的理念。虽然身体累点，但是我觉得精神却得到了质的升华。有道是“听君一席话，胜读十年书”。各位领导、专家毫无保留的把自己在学习和工作中的经验拿出来与大家分享，深入浅出，可谓是异彩纷呈。王瑞荣总的《励精图治，赢在续期》的精彩报告，给我们指明了前进的方向，对指导实际工作有较大帮助，使我们不仅及时的了解各阶段的现状，也对如何做好各阶段续收工作有了新的思路。听话照做，紧跟公司的节奏，“敢于挑战，勇于突破，务实高效，成就自我”，是王瑞荣总对我们的期许，我也深深的感受到王总的期望，会场中有一句话“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以至江河；

骐骥一跃，不能十步；弩马十驾，功在不舍；锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂。”这些话语犹如醍醐灌顶，使人震撼，我决心在以后的工作中扎扎实实做好做细基础工作，从点滴做起，为提高续期高达成而努力。陈永芹老师的分红知识的讲解，使我们系统的了解了分红保险的定义，红利分配形式、以及分红保险目前的优势。使我更加相信因为有华泰资产管理公司，华泰人寿是值得信任的寿险公司，分红保险，保险分红，买分红保险，做华泰人寿的股东。陈老师的授课，更加坚定了我的信心。

## 诚信保险服务工作总结18

今年是\_\_寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是\_\_个险发展重要的一年，\_\_个险在\_\_公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及\_\_下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将\_\_个险今年的工作情况总结如下：

### >一、经营成果

我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为\_\_个险从根本上增强了凝聚力，\_\_个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。基础工作，立足长远发展，是\_\_个险长期以来始终坚持的方向，\_\_个险基础管理工作又上了新的‘台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

### >二、工作中存在的一些问题

增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是\_\_团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高;团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

### >三、明年工作设想

继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。大力开展增员活动，特别是\_\_增员工作。建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各

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