# 2024年保险公司基层财务经理述职报告简短(8篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2025-03-07

*20\_年保险公司基层财务经理述职报告简短一首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注...*

**20\_年保险公司基层财务经理述职报告简短一**

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于20xx年12月17日、18日及20xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者————中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，11年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——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。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

（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，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。

（2）通过对已知资料的分析和与同事们的交流，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。

（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。

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。

经过近一个多月在xx保险公司银行业务部的实习，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了长足的进步。在公司我学到的不仅是理论知识，更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事，还教会了我如何做人。对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。在此我由衷的感谢xx人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

**20\_年保险公司基层财务经理述职报告简短二**

尊敬的中支公司各位领导、尊敬的与会全体同仁：

新年好!

日历翻过新的一页，纪元进入新的一年，寅虎奏凯辞旧岁，玉兔传佳迎春来，新年新春新任务，新风新貌新精神。

过去的一年，在中支公司领导的英明决策下，积极贯彻上级公司一系列指示精神，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领全部员工紧紧围绕立足改革，加快发展，真诚服务，提高效益的中心，进一步转变观念，改革创新，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司终于实现了大幅度盈利，取得了骄人的业绩。

我做为\_\_-x财产保险公司的一员，一名工作在\_\_营销经理部的最普通的业务员，我为公司取得的成就感到自豪，感到骄傲，公司的成功使我欢心鼓舞，无比高兴。衷心祝愿公司在中支公司领导的英明决策下，规模越做越大，效益越做越高，质量越做越好。

几年前，我由一名下岗职工，带着沉重的精神负担，怀着养家糊口的希望迈入了\_\_-x财险这个门坎，加入了公司员工的队伍，做起了财险业务员。当时我业务无门，信心不足，精神不振，头一年保险费不足十万元，业务开展的十分吃力，一度思想动摇想打退堂鼓另谋发展，是公司领导不舍不弃的教育，员工同仁无私无尽的帮助，使我跟在\_\_-x的队伍里，伴随公司发展的脚步。\_\_-x诗军队、\_\_-x是学校、\_\_-x是家庭的企业精神。一天天，一年年，改造了我，重塑了我，使我逐渐学会多项保险业务知识，使我逐渐养成尊重领导、友爱同仁、善待客户的良好品德。我已经从心底深深地爱上了这个岗位。这份爱，源于对事业的执着追求。源于对工作的认真负责。这份爱，也源于领导的殷切希望，源于同事的高度信任。因为有了爱地更阔天更蓝;因为有了爱花更艳草更芳。心中的这份爱，永远激励我在今后的岁月里艰苦跋涉。在工展业务的岗位上兢兢业业，努力拼搏，为公司的发展做出我一名\_\_-x普通员工的应有贡献。

我深知：工作就是责任，岗位就是沙常在平凡的岗位上肩负着使命的责任，肩负着使命的重托。无论你选择了哪个岗位，岗位也选择了你。这就意味着有了一份追求，意味着有了神圣的责任。平凡的业务岗位，是员工展示自己的舞台，我们就是这个舞台的主人。十几年的工作丰富了我的社会阅历，五年的公司业务工作教会了我担当责任的义务，让我深深体验到责任心在工作中的分量。本职工作永远是一种强烈的责任。肩负起自己的责任是何等重要，因为责任意识会迫使你由平庸走向卓越。

新春伊始，万物更新，面对竞争日趋激烈的保险，公司发展驶入快车道。如何适应公司发展的需要，是每个员工面临的挑战和检验。提高自身的业务素质，强化服务意识，履行好自己的职责。把“我的岗位我负责，我的服务你满意，我的工作请放心”，作为\_\_年我个人一切工作的准则。我会时刻用我负责、你满意、请放心来检验自己。只有全面的掌握政策业务知识，熟悉自己的岗位职责才能郑重的承诺“我的岗位我负责”。只有树立强烈责任感，和相对应的履职能力和技巧，才能自信的承诺“我的工作请放心”。

以“新”统领业务开展。实现“负责放心”。非学无以广才，非学无以明智，非学无以主德，学好新精神，树立新姿态，开拓新业务，完成新任务。

以“实”把握业务开展，实现“负责放心”。不及硅步，无以至千里;不积小流，无以成江海。真抓实干，不搞纸上谈兵，从头做起，聚沙成塔，积业为蝤。

以“精”优化业务，实现“负责放心”。精兵、精品是业务的最高境界。升级和提质是领先的决窃。优化业务项目，丢弃垃圾业务，提高业务效率。

以“勤”保证业务开展，实现“负责放心”。业精于勤而荒于嘻。勤联系、勤走访、勤宣传、勤入厂，开拓视野，抓住机会，稳定客户，多做业务。

各位领导、全体同仁，新的任务在召唤，新的责任等待我们去承担。子规夜半鸣啼血，不信春风唤不回。让我们晋升自己的责任心和高尚的事业心，把自己的责任写进历史，写进自己敬业的长歌，让骄人的业绩永驻\_\_-\_\_公司。

**20\_年保险公司基层财务经理述职报告简短三**

基本情况：办公实习。

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紧密结合起来，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。

实习时间：xx。

实习地点：xx保险股份有限公司。

实习工作总结报告：

今年暑假，我有幸到xx保险股份有限公司进行了为期x天的实习，在这x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x天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：xx保险股份有限公司。公司名列我国最具价值品牌前x名，是我国保险行业第x品牌，市场份额将近全国的x，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持。

在xx公司，我先后接受了保险业基本理论和xx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。通过，为这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识搜集整理，主要是：

（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欲学以致用的兴趣。

（2）通过对已知资料的分析和与同事们的交流，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。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢xx保险股份有限公司给我这个难得的实习机会！

**20\_年保险公司基层财务经理述职报告简短四**

各位女士，各位先生，各位尊敬的来宾朋友们：

大家晚上好！

首先非常感谢各位来宾朋友们在百忙之中抽出宝贵的时间参加中国人寿分公司举办的“相知多年、值得托付”专题讲座。对各位的到来表示最热烈的欢迎。

来宾朋友不知道你们对于那些一直被人们传唱老歌是否还有些怀念呢？小时候经常听到一些非常好听的经典老歌曲，像《甜蜜蜜》、《小城故事》等。那些歌不仅旋律优美。

我相信如果在这时候在次听到那些老歌，那感觉一定是仿佛又将把我们带入了那个年代。所以今天让我们一同进入“音乐之旅”

来宾朋友们今天我们有缘相聚在此，怀着期待的心情，共同关注寿险业的发展，共同感受人寿提供的专业服务。在我们日常的生活中保险已不在是陌生的字眼，人寿正是因为得到广大客户朋友的支持，才取得今天辉煌的成就。为表示对来宾朋友们光临，今天人寿公司的经理也亲临我们的会场，让我们用热烈的掌声有请致欢迎词。

谢谢经理。透过经理的讲义让我们知道人寿多年来一直秉成“成己为人，成人达己”的企业文化以成为广大客户朋友“相知多年、值得托付”的朋友。

有位神仙听说有位聪明却贫困的孩子，便找到了这个孩子想帮帮他。神仙手一指旁边的小石子，小石子立刻化成小金块，示意这金子送给你，小孩子摇头表示不要，神仙便把一块大石头变成了一个大金块，小孩还是没要，这时神仙又把对面的一座小山变成了金山，觉得这回孩子该满足了吧！

可是孩子仍然不要，神仙便责问道：“给你金山你都不要，那你要什么？”孩子不慌不忙地回答说：“我要你的手指要你的点金术。”今天我们也将来共同参与《点石成金》的游戏，望能给在座的来宾朋友带来好运。（游戏规则，请看大屏幕）

来宾朋友们，近年来，人寿以靓丽的身姿，矫健的步伐引起世人的瞩目，在这娇人业绩的背后，我们看到人寿的实力和优势，也看到广大客户朋友多年来对人寿的支持与厚爱。接下来让我们共同进入人寿（幻灯）

《相知多年、值得托付》

来宾朋友们听了女士的精彩的演绎相信对人寿一定有了更深的了解。人寿保险公司一向秉成“用专业和服务赢得感动”的服务理念，力求通过“热诚、规范、准确、便捷”的服务，回报广大客户多年来的支持与信赖。我们将利用公司各种有效资源，竭诚为您提供高品质、高附加值的服务，令您满意是我们不懈的追求！接下来我们为各位安排了30分种的交流时间。今天坐在各位来宾身边的都是来自人寿营销队伍中优秀的寿险顾问，如果有关各方面的疑问可现场咨询，接下来是交流时间。

**20\_年保险公司基层财务经理述职报告简短五**

各位领导、各位同事：

大家上午好!今天我很荣幸能获得公司20xx年度优秀员工荣誉称号，我代表xx年度全体优秀员工对各位领导、同事的认可表示忠心的感谢。

同时，感谢我们整个营销团队成员的配合，感谢何经理的关照，感谢姜总的栽培。没有你们的帮助，我不可能站在这个领奖台上。

保险员工个人精选获奖感言保险员工个人精选获奖感言当然也要由衷地感谢公司其他所有的同事朋友，感谢你们的辛勤与付出，正是由于你们共同的努力，才有了今天正东外贸事业的节节高升。

过去xx年中，我们大家在工作中并肩作战，取得了可喜可贺的成绩。这不但得益于公司各位同事的支持与默契合作，更得益于公司优良的团队氛围和集体上下一致，积极认真的工作态度。而正是由于有这么融洽与和谐的环境，让我能在工作中投入最高的热忱，从而实现自身更大的价值，所以这份沉甸甸的荣誉不光属于我个人，而是属于我们公司每一个成员的。

当选为优秀员工让我们觉得很自豪与光荣，它印证了我们工作的进步和成绩。同时它也是一种动力，促使我们更加勤奋与努力，去更好地完成每一件事情，为公司创造更大的效益。同时我们将戒骄戒躁，再接再厉，严格要求自己，发扬团队精神，与所有同事们一起努力，以取得更大的进步。希望来年有更多优秀员工在这里向大家分享自己成功的喜悦。

就让我们本着“求实，勤奋，认真”的工作态度，“改进，卓越，高效”的前进目标，紧紧围绕以王董为首的领导集体下，脚踏实地、齐心协力，为正东公司的繁荣与壮大贡献自己的微薄之力。

最后衷心地祝愿大家在新的一年里工作顺利、身体安康、阖家欢乐、万事如意!谢谢!

**20\_年保险公司基层财务经理述职报告简短六**

20xx年x月x日

xx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。xx保险公司拥有多家专业子公司。xx保险公司秉承“打造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。

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，每个月都有硬性归定要完成多少指标，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。

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，这时候我们就要想进办法跟顾客聊下去，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，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用户名字单独列出来，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。

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。

**20\_年保险公司基层财务经理述职报告简短七**

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是人身寿险，这家公司规模比较大，有四百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由三个部门组成，电话营销部：大约有三百人了，主要进行销售工作。技术部：负责发送名单数据，处理电话技术方面工作。后勤部：负责人员管理和公司日常管理。一般的工作流程是，我们通过电话方式，拨打电话联系陌生人，向他推销我们的的产品，如果顾客满意的话，就登记顾客资料，再提交审核，最后出文本合同送到顾客那签字刷卡.保单的额度20xx-18000之间。

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，这时候我们就要想进办法跟顾客聊下去，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用户名字单独列出来，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…

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…

**20\_年保险公司基层财务经理述职报告简短八**

20\_年全市政策性“三农”保险工作会议上的发言

尊敬的闫市长、各位领导：

大家好!

作为我市政策性“三农”保险承办单位，我非常荣幸代表人保财险咸宁分公司出席今天的会议，并感谢会议给我这样一个发言机会。首先，我想借此机会，代表人保财险咸宁分公司，对给予我们关心和支持的各级领导和社会各界，表示衷心的感谢!

现在我就公司20\_年“三农”保险工作情况和20\_年工作安排向各位领导和同志们汇报。

在市委、市政府的正确领导下，在咸宁市农委、财政局、农业局、民政局、劳动与社会保障局等职能部门的帮助支持下，在各级领导和广大员工的共同努力下，我市“三农”保险工作取得了积极成效。20\_年公司继续承办了水稻、能繁母猪、奶牛、“两属两户”农房、农民工等政策性“三农”保险工作，以及“三农”保险基层服务体系建设工作。

20\_年我公司承保能繁母猪4.93万头，比上年增加2.93万头;承保水稻193万亩，与上年持平;承保奶牛1397头，比上年增加688头;承保农房9.3万户，比上年增加0.7万户;承保农民工12.04万人，比上年增加3.84万人。累计承担三农保险责任风险55.38亿元。承保的5个险种中水稻、奶牛、能繁母猪保险农民只需交10-25%保费，其余的75-90%的保费由1

中央、省和地方财政承担了，“两属两户”农房、农民工意外伤害保险农民不需交纳一分钱，全部由省和地方财政承担。四年统计，我市政策性“三农”保险农民交费2700万元，我公司就支付赔款9000万元，是农民交费的3.3倍。特别是20\_年、20\_年我市连续2年遭遇特大洪涝灾害，给全市农民和农业生产造成巨大的经济损失,我公司积极应对特大水灾，积极履行赔付责任，有效支持了地方灾后重建和农民生产恢复，保险补偿功能得到充分发挥。

20\_年，我公司贯彻市政府《关于继续开展政策性“三农”保险工作的通知》文件精神，积极落实“三农”保险工作和各项要求，具体做了以下几个方面的工作：

一是继续加强政策性“三农”保险的宣传力度，在电视、报刊媒体宣传“三农”保险政策;印制发放张贴“三农”保险海报、宣传资料10万份。提升了“三农”保险在社会的影响力。

二是配合市三农办做好对“三农”保险的检查工作，规范“三农”保险的发展。

三是公司出台了《农险业务管理办法》、《农险业务理赔实施规范》、《农险业务检查考核办法》等一系列基础性管理文件和制度，保证了政策性“三农”保险工作的顺利开展。

四是完善与农业局、畜牧局、民政局、气象局等部门组成的专家合作机制，建立了有效的防灾防损、查勘理赔机制，为服务好农民打下了良好的基础。

五是认真开展赔款到户的基础工作，在承保中将农户的

“一卡通”信息建立在公司数据库中，农户赔款由省集中支付到农户帐户，实现无现金支付，保证了赔款支付的及时和规范。

六是积极开展大灾理赔工作。去年6月14日，我市遭受百年一遇特大水灾，人保财险公司在地方政府的领导下，在各部门的配合下举全公司之力，抽调系统大量员工、调集理赔车辆、聘请专家参与救灾理赔。通城、崇阳、赤壁、咸安四个市区受灾最为严重，我公司启动应急预案，迅速深入灾区查勘定损、快速理赔，在短短40天时间里，核灾48599户、水稻受灾面积20万亩，支付水灾赔款1655万元。为我市抗洪救灾，恢复农业生产作出了应有的贡献。

七是根据市“三农”保险领导小组下发的《关于做好政策性“三农”保险服务体系建设工作的通知》，为切实解决目前政策性“三农”保险工作涉及的部门配合不够协调、承保收费难、定损理赔难、收费工作不到位、赔款不到户等问题，推进我市政策性“三农”保险持续、规范、健康发展。在各级政府部门的大力支持下，完成了“三农”保险基层服务体系建设工作，在全市62个乡镇建立“三农”保险办公室，把服务的触角延伸到乡镇，方便了广大农民。

各位领导，政策性“三农”保险是政府引导、政策支持、商业运作，保险机构承办的运作模式，所以我们所做的工作离不开今天在座各级领导和协作部门的大力支持，在此，我谨代表人保财险咸宁分公司向你们表示亲切的慰问并致以崇高的敬意!

政策性“三农”保险工作开展四年来，还存在诸多方面问题与不足，如：“三农”保险的基础管理工作还不够完善、后续服务水平有待提高;部分公司在规范经营方面离省政府的要求还有较大的差距;宣传发动不深入、保险凭证到户率有待提高，农户保费代缴代垫、赔款到户等问题还没有完全得到解决;我们的服务能力还存在较大差距，乡镇机构网点设立之后，服务人员和设备力量不足，农业技术掌握不够等等。以上方面的问题需要我们在今年乃至今后的工作中去加以不断改进和完善。

我公司承办政策性“三农”保险是市委、市政府对我们的充分信任，这是一项关系我市农业发展和农民利益的光荣而又艰巨的政治任务，也是我们肩负的重要历史使命。在此，我对全市系统各经营单位20\_年“三农”保险工作从五个方面提出了工作要求和部署。

一、加强领导，持续推进“三农”保险健康发展。我们要按照市委、市政府的会议精神，全面落实政策性“三农”保险的各项工作。县市区支公司要积极向政府领导多请示和汇报工作，加强同农业局、畜牧局、民政局、人事和社会保障局等部门的工作联系。同时进一步加强公司内部“三农”保险组织领导，明确工作职责，强化工作责任，要对业务发展、经营监控、网络建设、理赔服务等关健指标纳入全年业绩考核。形成公司上下、全体员工齐抓共管的“三农”保险工作机制。

二、规范经营，全面落实国家惠农政策。

为贯彻国家“强农惠农”保费补贴政策，落实省政府和省公司的要求，促进政策性农业保险持继规范发展，我们要做到：

一要规范经营“三农”保险工作，要做到三到户、两公示和五不准。“三到户”即“承保收费到户、凭证发放到户、赔款支付到户”;“两公开”即“承保信息公开、理赔结果公开。“五不准责任制”即禁止返还县级财政保费补贴资金、禁止返还农户保费、禁止虚增承保数量套取财政补贴资金、禁止办理虚假赔案、禁止延误、滞留、克扣农户赔款。

二要配合相关部门做好迎接中央及省政府组织的政策性“三农”保险资金使用检查工作，对过去的政策性“三农”保险全面开展自查自纠工作，对自查自纠发现的问题，向地方政府进行汇报并认真进行整改。

三要完善公司政策性农业保险经营管理制度，确保“三农”保险工作在规范化、制度化轨道上推进;加大对规范经营政策的执行、检查和督导力度，做到有令必行，有禁必止，确保政令畅通。对政策落实不力、违规违纪行为，按相关规定实行责任追究。

三、强化服务，提升“三农”保险工作水平。

加强服务团队建设，公司内部要配备沟通协调能力强、有敬业精神的农险工作人员。所有县市公司农险服务团队，加快引进专业人才、加大培训力度，努力打造一支专业技术强、综合素质好、适应农村工作的“三农”保险服务队伍。进一步

加强和完善农村服务网点建设。去年在各级政府大力支持下，我公司在全市62个乡镇建立了的“三农”保险办公室，今年准备在余下的9个乡镇建立“三农”保险办公室，达到“三农”保险服务站全覆盖。

加强与基层政府的沟通协调，充分发挥乡、镇“三农”保险办公室的作用。同时采取“中心辐射、村级延伸”的方式，今年6月前逐步在全市22个中心乡镇建立农村网点营销服务部辐射周边乡镇。进一步延伸农村服务触角，在全市718个村委会或村民居住集中的地方建立村级“三农”保险服务点，聘用村级干部为农村协保员开展“三农”保险工作，逐步形成乡、镇政府与保险公司齐抓共管的长效工作机制。认真落实省政府提出的“保险先进县”的建设，逐项对照保险先进县建设标准，通过机构网点下乡、保险产品下乡、保险服务下乡等举措，树立公司服务“三农”的标杆，提升公司服务“三农”水平。

加快“三农”保险专家网建设。要完善“三农”保险专家顾问团队，邀请当地农业专家、保险专家、气象专家等共同参与，发挥专家在政策研究、政策宣传、查勘定损、防灾防损方面的作用，逐步形成“三农”保险专家服务网络。

四、加强宣传，营造良好的工作氛围。

加强“三农”保险宣传工作，让各级政府、农民群众和社会各界充分了解、高度认同并大力支持“三农”保险。我们要与当地电视、报纸、广播、网络建立良好合作关系，加强对“三农”保险的正面宣传引导。采取政府职能部门领导谈保险、

专家谈保险等形式，提高宣传的权威性和影响力。创新“三农”保险宣传方式，积极参与有关部门组织的科技下乡、文化下乡、电影下乡活动。

五、围绕重点，抓好当前政策性“三农”保险工作。 我们将认真贯彻市委、市政府政策性“三农”保险工作会议精神，全面巩固五个重点“三农”保险险种的各项工作，通过与相关部门的紧密合作，在水稻、能繁母猪、奶牛、“两属两户”农房、农民工意外险五个险种上按时按量完成政府交办的任务。同时我们还积极准备开展省政府今年推出的油菜和森林火灾保险在我市的试点工作，扩大“三农”保险在我市的履盖面。

各位领导，政策性“三农”保险是历史赋予我们神圣使命，我们将履行人民保险造福人民的宗旨，发扬人保人特别能吃苦的精神，严格管理、勤奋工作，出色完成今年的政策性“三农”保险工作，用优良的成绩回报各级领导和各部门对我公司的关心和支持。为咸宁经济的发展，农业生产的稳定、农民利益的保障作出我们应有的贡献。

谢谢大家!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！