# 最新保险公司营销工作销售个人述职报告(精)(四篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-03-23

*最新保险公司营销工作销售个人述职报告(精)一对于医疗保险理论与实务这个项目来说，主要是了解各商业保险公司目前经营医疗保险业务的状况，尤其是目前保险市场上所销售的医疗保险险种、医疗保险业务流程等资料。同时了解各保险公司经营其他险种的状况以及与...*

**最新保险公司营销工作销售个人述职报告(精)一**

对于医疗保险理论与实务这个项目来说，主要是了解各商业保险公司目前经营医疗保险业务的状况，尤其是目前保险市场上所销售的医疗保险险种、医疗保险业务流程等资料。同时了解各保险公司经营其他险种的状况以及与医疗保险之间的关系。

实践资料

我要参加工学交替的单位在我市当湖城南东路105号，那个高高耸立的人寿保险形象企业。透过平时的了解和上一次的实习经验，我认为中国人寿是一家不错的实习单位，所以我还是去那参加本次工学交替活动，也就是今年署假实习过的那家单位。12月08日上午一大早我就再次去见了主任，透过交谈她很高兴我又来实习，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

中国人寿保险股份有限公司的医疗保险产品主要有:康恒重大疾病保险、康宁终身重大疾病保险、康宁定期重大疾病保险、国寿关爱生命女性病症保险b款、关爱一生终身医疗保障、珍爱一生医疗保障等医疗保险。

下面我将详细的来说明下康恒重大疾病保险产品:

在已有的康宁系列大病保险热销的基础上，向市场推出\"国寿康恒重大疾病保险\"。与其他险种相比，该保险具有以下特点:1、保障范围广泛:该险种能带给包括各类良、恶性肿瘤、慢性肝功能衰竭、系统性红斑狼疮在内的29种疾病的个性保障，而且病种选取更加科学合理，能照顾到各类人群的需要。2、重大疾病保险金:如果罹患保险条款列明的29种重大疾病，便可获得一笔保险金支付医疗费用，以保证渡过生命难关。3、身故保险金:如果遭遇不幸，受益人将获得一笔高额保险金，以维持家人的生活水平。4、终身保障:保障时间直至终身，无论光阴荏苒，拥有一生的保障和安全感。5、保单借款:方便保单持有人对资金的灵活掌握，如急需资金，能够凭借保单获得借款。6、投保年龄宽:从30天至65周岁的客户都可投保。7、交费方式灵活:有趸交、5年交、20xx年交、20xx年交、30年交。

相对于传统重疾险，康恒极大地扩充了保障范围，将再生障碍性贫血、严重脑损伤、良性肿瘤、脊髓灰质炎等19种疾病列入保障，使得保险保障更加人性化;而传统的康宁系列保险则持续了保障集中的特点，对最常见的10种大病带给充足的保障，这3个保险组成了中国人寿多样化的重大疾病保障。

1、健康保障最多、最全面，总共保障29种重大疾病。

2、交费期内罹患大病免交保费，职责终身。

3、预防疾病的挑战，免除疾病时精神、经济双重危机。

4、从容应对病魔，早治疗、早痊愈，少受折磨，多享受生活的快乐。

凡出生三十日以上、65岁以下，身体健康者均可作为被保险人。

终身。

5年期、20xx年期，20xx年期，30年期，一次性交费。

1、被保险人于本合同生效之日起一年内初次发生本合同约定的重大疾病，本公司按所交保险费(不计利息)给付重大疾病保险金，本合同终止;被保险人于本合同生效之日起一年后初次发生本合同约定的重大疾病，本公司按保险单载明的保险金额给付重大疾病保险金，本合同终止。

2、被保险人于本合同生效之日起一年内因疾病身故，本公司按所交保险费(不计利息)给付身故保险金，本合同终止;被保险人因意外伤害身故或于本合同生效之日起一年后因疾病身故，本公司按保险单载明的保险金额给付身故保险金，本合同终止。

免交保费、借款等。

被保险人:男30岁，投保康恒终身，保额10万(30年交费，每年交费2900元)(如果您要保20万，则保费也加倍，反之亦然)

1、如果患29种重大疾病中的任保一种，保险公司给付10万元保险金。

2、如果身故，保险公司给付10万元保险金。

因本次实习，我还是在理赔部，所以在了解了医疗保险的产品后，我们也来了解下人寿保险理赔流程吧:

1、如果发生保险事故，您应及时向保险公司报案，并将相关的资料由自己或委托他人送到保险公司(参观理赔所需单证)。

2、保险公司理赔部接到材料后，会立刻立案。如遇重大事故或有疑问的事故，会派专人进行调查。

3、调查员根据要求，展开调查。

4、理赔员对材料进行审核，确定事故是否属于保险职责范围，计算出赔付金额。如有疑问可派人调查。作出核赔结论。

5、理赔员将审核意见和结论上报，专人签批，签批同意后结案。

6、通知您领取赔款或其他书面通知。

具体来说理赔的主要步骤是，首先由客户提出索赔，然后由客户服务中心交到理赔部。理赔部则需要在第一时间内对交上来的案子进行调查。调查的要点有核实病史、了解出险原因及经过、面见核实、性别涂改等。

一般来说，都是面见被保险人本人，我们根据此次保险事故提出一些问题，由被保险人如实告知。

一般来说都要到被保险人之前看过的医院或门诊部门去查实被保险人的一些看病记录。因医疗卫生事业的加速发展，此刻农村也开始组织居民每年进行一次体检，所以有必要去农村医疗卫生服务站了解一些状况，以防止被保险人带病投保，防止道德风险。所以总的来说调查是一个十分重要的过程。

调查的关键是找到一条正确的调查途径，即调查工作的切入点、方向及线路，这样能够避免不必在的成本支出，增加调查取证的把握和效益。同时对调查所取得的证据材料要进行客观、全面地分析，分析各个证据之间的联系;分析他们的逻辑关系是否合理;分析所有的证据材料是否能权成证明整个理赔案件事实的一个完整的证据链。一份病案资料中，现病史或既往史等地方已记录了被保险人以前的身体状况或治疗事项等资料，所以要更加仔细的看了。

常用的调查报告包括调查笔录、查勘笔录、状况说明等。接下来便是医疗费用审核了。理赔文件主要有:理赔案件审批表、理赔计算书、理赔案件抄单、医疗费用审核报告、保险理赔申请资料清单、保险案件受理流程转单、理赔委托书、同意调查授权书、相关人证件复印件、保险凭证、理赔审请书各在医院看病的一些资料等。

刚开始做医疗费用审核报告时，首先应了解被保险人所发生的事故是否属于保险职责，这需要好好查看病历;

若是，再看它的治疗类别，能够分为两种，一种是住院治疗，另一种是门诊治疗。

在计算时，我们要扣除的费用包括自理栏目，非类用药、乙类用药、检查类、合医已报费等费用，我们用总金额减去应扣除的费用就能够得出初步要赔的金额。慢慢地，我也学会了计算，感到了自己在一步步走向成功，同时也尝到了\"苦尽甘来\"的滋味。

这是我第二次到保险公司参加实习，更多的还是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质也得到了加强。透过这几天的学习和和大家的教导，我对保险的了解更多了，个性是对于理赔方面的医疗费用审核报告计算做起来也比较得心应手了。我相信保险这个行业是十分有生机的，因为就整个世界来说风险是无处不在的，只在有风险的地方就需要保险。而且保险行业也需要更多的专业人士，而我将来就是这其中的一个，我感到十分的荣幸。相信自己，我会做的更好!

**最新保险公司营销工作销售个人述职报告(精)二**

1，团队名称：中国战役，口号：准备完整，第一次战争！

2，团队名称：学习山港：战争为销售先锋，努力创造结果。

3，团队名称：博士龙腾，口号：龙冲向天空，鱼和虾再次出售。

4，团队名称：消防狼队：火舞春秋，狼世界。

5，团队名称：dossy网站：如果客户是一个顽固的，我用水口！

6，团队名称：quick gan slogan：快速甜，迅速订购。

7，团队名称：yipin保险，口号：产品团队，一个产品保险，长长，持久的一流。

8，团队名称：打破神舟，口号：不要签名，让我们死！

9，团队名称：运行男士，口号：运行，性能！

10，团队名称：兄弟联盟，口号：兄弟！兄弟！通州，联合，联合，永不堕落！

11，团队名称：黑戒指，口号：天王同性恋虎，百拓江恶魔，吃苦，可以开路。

12，团队名称：战斗狼，口号：摆动，永不放弃第一个！

13，团队名称：金刚，口号：成千上万的锤子，永古第一。

14，团队名称：血液联盟，口号：焊接和保险，活力si。

15，团队名称：自我改善，口号：不要打架，不要看，表演是国王。

16，团队名称：如一个小组，口号：统一是如此强大，诚信首次生意。

17，团队名称：宏义队，口号：洪宇翼翼，飞行的天空。

18，团队名称：皇帝传说，口号：亲爱的，传说是你！

19，团队名称：万马奔腾，口号：丰屯的马不会停止，天空飞越。

20，团队名称：trail mark：开创性的，我是第一个！

21，团队名称：桐子齐勇，口号：志勇是一样的，幸福不会落下。

22，团队名称：你的天使，口号：你当我们需要我们时，我们可以给你一双天使翅膀。

23，团队名称：明天是更好的，口号：永不放弃，斗争打架。

24，团队名称：饥饿的狼传说：饥饿时间浪费，传说越来越多。

25，团队名称：铁公牛，口号：铁公牛！拖拉机！牛奔跑，铜墙，不怕触摸瓷器！ ！！

26，团队名称：高峰先锋：智慧高手段，延伸到平静！

27，团队名称：庄志灵云队，口号：梦想奇迹在手中，没有什么可以赢得未来！

28，团队名称：未来明星，口号：提前做，先卖，先赚钱

29，团队名称：保险，口号：客户保险，团队绩效保险！

30，团队名称：第九队，口号：抓住小组扮演世界，努力创造辉煌。

31，团队名称：警告直接前方：永钊首先，不怕困难，永远不会接管，我们是最好的！来吧！争取美好的明天！

32，团队名称：电力列车，口号：谁敢留下一匹马，只有我的电力列车。

33，团队名称：守护，口号：无论多么危险，都有一个保险。

34，团队名称：勇气剑：勇敢的首先，谁与我竞争，来吧！

35，团队名称：站高峰，口号：准备好了，抓住了巅峰。

36，团队名称：积极的大使，口号：亲和力，信任，信任达成交易。

37，团队名称：全托，口号：追求卓越，挑战自达销售目标！

38，团队名称：庄智云，口号：凌云庄英雄，勇气的上游是雨。

39，团队名称：盛城剑：真诚的，金石是开放的。

40，团队名称：hulu n人集团，口号：葫芦兄弟，每次展示上帝，一起工作，保证放松！

41，团队名称：青松，口号：被咬伤青山不放松，数千件难以签署订单。

42，团队名称：一个前向，口号：一个是什么，我们到处都是！

43，团队名称：保证，guolou：世界所有角落，创造（担保）世界的未来。

44，团队名称：同伴我最大的，口号：销售我是最强的，我的同龄人，我最大的。

**最新保险公司营销工作销售个人述职报告(精)三**

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。

第一部分是我的工作内容

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，那的收获就是学到了很多的知识，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小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\_\_为经代搭建一个更好的平台。

第三，继续努力的学习业务知识，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。

第四部分是个人感受。

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\_\_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。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e\_cel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，需要的是在错误中总结经验，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。

接下拉的工作要点：

首先，我希望咱们\_\_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。

此致

敬礼!

\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**最新保险公司营销工作销售个人述职报告(精)四**

首先感谢大家来参与我们这一次会议。之前几位经理的报告都说的非常好，我感受到了他们作为管理人员的艰辛和工作的认真程度，现在到我开始报告了。我的报告就是我们部门的工作，即公司业务部进来的工作情况。

我与xx年6月任个人业务部经理，两年来，再省公司党委、总经理室得正确领导下，再机关各处室、市分公司得大力支持下，较好地完成了各项工作任务。再业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来作得主要工作作简要总结，不妥之处请批评指正：

几年来，教育训练始终处与业务发展得前沿，支持这业务发展和队伍管理，组训队伍得培训。至今不能忘记得是xx年8月，我省第1期以自己得力量教学，为期14天有116人参加得组训班。由与准备充分、训练严格、内容。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织得各种政治学习活动，培养自己得政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由与保险市场竞争得日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量得业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性得文章，分别再总省公司不同刊物上使用，起到了一定得导向作用。

我想作为业务部门得主要负责人，抓业务发展是我得中心工作，任何时候都不能有丝毫得放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力增加得关键。两年来坚持不失信与人得诚信原则，每一项活动结束后，即时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中得承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他门讲到我门不是为了别得，我门连续开单零几日就是看看省公司得人讲话算不算话。

再一次巡回报告会上曾经承诺凡是再本月能够连续开单零天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信得重要性和因此产生得强大能量，基与这一点，两年来再这一方面坚持作到了讲到作到，决不失信得人，也正因为如此，再四万名业务员当中建立了很不错得信誉，形成比较强劲得凝聚力和向心力。

2、科学计划。两年来业务发展计划都是再大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委得指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

3、作好推动。业务计划能否落实，关键再推动。两年来先后组织实施了八个重大得业务推动活动，都达到了很不错得业务推动效果。20xx年5至5月，由与分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资得影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点得产品讲明会为突破口，掀起了分红险销售的浪潮。

队伍管理工作是个人业务工作得又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来再队伍管理问题上煞费了心思。20xx年得队伍是再前几年业务规模急速扩张时建立起来得，由与人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员得业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定得状况。当时感到有千斤压力，面对现状作了以下几个方面得工作：

1、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上得业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般得身份和亲情对待业务员，最广泛地向他门传承公司得文化、观念和发展前景，结下了深厚得友谊，树立了很不错得公司形象。这一切也再队伍管理中也起到了零分重要得作用。

2、全面明白情况。到任得第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数零天得调查研究基本摸清了影响队伍稳定得六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

3、对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存再得不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照基本法办事，使营销团队得管理走上制度化。2

20xx年6月，根据市地得工作情况和全系统一年多得思想和制度得准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行得基本法，到20xx年底全拾基本法达到了相对得统一，为实施新得基本法打下了坚实得基础同时就业务员得相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，再业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行两个规范，增加了活动量，加之后来新险种得上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

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！