# 精选保险公司述职报告范文范本(6篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-01-20

*精选保险公司述职报告范文范本一xx保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由xxx对外贸易运输(集团)总公司、xxx发展股份有限公司等国有大型企业集团为主发起组建，注册资本金为27.5亿元人民币。公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构...*

**精选保险公司述职报告范文范本一**

xx保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由xxx对外贸易运输(集团)总公司、xxx发展股份有限公司等国有大型企业集团为主发起组建，注册资本金为27.5亿元人民币。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保险集团股份有限公司拥有xx财产保险股份有限公司和xx人寿保险股份有限公司等多家专业子公司。

xx保险的发展历程是以xx年7月28日xx财产保险股份有限公司成立为标志;xx年6月27日，xx保险控股股份有限公司成立;xx年12月17日，xx人寿保险股份有限公司成立;20xx年1月23日经中国保监会、国家工商总局批准，xx保险控股股份有限公司正式更名为xx保险集团股份有限公司。

由于经营管理的良好表现和优秀的企业文化建设，xx保险先后获得百佳“中华儒商”、五十强“人民信赖品牌”、十强“保险行业竞争力品牌”、“亚洲500最具价值品牌”、“亚洲十大最具影响力品牌”和20xx中国最佳商业模式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

xx保险秉承“打造最具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示例，如：我们先说，“先生.小姐，你好.我这里是xx保险电话中心的，我姓xxx，工号xxxx。今天打电话给你是我们xx公司周年庆，有个短期的活动由我负责通知到你，是不需要你作任何消费的，你听听做个参考就可以了”。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。

1、了解过程

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xx-xx之间。

2、具体工作情况

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。

**精选保险公司述职报告范文范本二**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！我是来自综合部的马明慧，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点：

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在xx年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通涨压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得能够安排一些去外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

最后，再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢在座的同事对我的支持和鼓励。

谢谢大家！

**精选保险公司述职报告范文范本三**

尊敬的先生/女士

感谢您对平安的信任和支持，保险客户服务承诺书。正是缘于千万象您一样客户的大力支持和深厚信任，平安保险才取得了今天的成绩和辉煌!

一张保单，一诺千金。在未来的日子里，您的需要及您全家人的幸福将是我们服务追求，衷心祝愿：在人生的途中，平安永远伴随您。

本人，杨森是您的保险代理人。“客户至上，服务至上”是我从业的最高操守，是我毕生追求的目标!今后在对您的服务中我将竭力做到：

1、需要服务时保证你能及时联系我，我的联系方式：

2、如果我的联系方式发生变化，保证及通知您。

3、如果公司有新资讯或新险种推出，我保证你将是最有权利了解的人。

4、如果您因疏忽未能按时缴纳保费，或您通讯方式发生变化时，请及时联系我，我将为您提供相应服务。

全国客户服务专线：

请相信，从现在开始，平安将长伴您左右

敬祝

全家平安万事如意

敬上

承诺人：

日期：xx年xx月xx日

**精选保险公司述职报告范文范本四**

1、队名：中国战车 口号：准备充分，一战成名 ！

2、队名：一览众山小 口号：勇争销售先锋，努力再创业绩。

3、队名：波海龙腾 口号：蛟龙冲天临巨浪，又驱鱼虾又成交。

4、队名：火狼队 口号：火舞春秋，狼战天下。

5、队名：口水化石 口号：客户若是顽石，我用口水点化！

6、队名：快甘 口号：快甘快干，快速出单。

7、队名：一品保险 口号：一品团队，一品保险，天长地久，永争一流。

8、队名：破釜沉舟 口号：不签单，就去死吧！

9、队名：跑男队 口号：奔跑吧，业绩！

10、队名：兄弟联盟 口号：兄弟！兄弟！同舟共济，团结奋进，永不落单！

11、队名：黑旋风 口号：天王盖地虎，宝塔镇河妖，吃得苦中苦，方能开路虎。

12、队名：战狼 口号：一声嚎叫惊天地，永不放弃争第一！

13、队名：金刚队 口号：千锤百炼，永固第一。

14、队名：热血联盟 口号：保质保量，活力四漾。

15、队名：自强不息 口号：不拼爹，不看脸，业绩为王。

16、队名：如一行团 口号：团结如一力无穷，诚信第一事业兴。

17、队名：鸿鹄队 口号：鸿鹄展翅，一飞冲天。

18、队名：帝生传奇 口号：尊贵如帝，传奇为你！

19、队名：万马奔腾 口号：飞腾的马儿不停蹄，天边单子都飞过来。

20、队名：开拓者 口号：开拓进取，我是第一！

21、队名：同智同勇 口号：智勇同闯关，幸福不落单。

22、队名：你的天使 口号：你需要我们的时候，我们就能给你一双天使的翅膀。

23、队名：明天更好 口号：永不言弃，奋勇争先。

24、队名：饿狼传说 口号：饥饿时刻潜伏，传说需要缔造。

25、队名：铁牛队 口号：铁牛！铁牛！牛气冲天，铜墙铁壁，不怕碰瓷！！

26、队名：高奉先 口号：智慧高手段，奉先自坦然！

27、队名：壮志凌云队 口号：梦想奇迹尽在手，无所不能赢未来！

28、队名：未来之星 口号：做事先做人，销售先销己，挣钱先夺心

29、队名：保险者 口号：客户都来保险，团队业绩保险！

30、队名：第九军团 口号：抱团打天下，合力铸辉煌。

31、队名：勇往直前 口号：永争第一，不怕困难，永不服输，我们是最棒的！加油！为美好的明天而奋斗！

32、队名：动力火车 口号：谁敢出单立马，唯我动力火车。

33、队名：守护一生 口号：不管有多险，有保在身边。

34、队名：勇闯队 口号：勇闯第一，谁与我争，来吧！

35、队名：站高峰 口号：蓄势待发，抢占高峰。

36、队名：亲和大使 口号：亲和产生信任，信任达成交易。

37、队名：所向披靡 口号：追求卓越，挑战自我达成销售目标！

38、队名：壮志凌云 口号：凌云壮志英雄盟，勇争上游气如虹。

39、队名：精诚队 口号：精诚所至，金石为开。

40、队名：葫芦n人组 口号：葫芦兄弟，各显神通，齐心协力，保单轻松！

41、队名：青松 口号：咬定青山不放松，千难万阻要签单。

42、队名：一往无前 口号：一往无前，我们无处不在！

43、队名：保你而保 口号：保遍天下每一角落，为你而创（保）后世之忧。

44、队名：同行我最大 口号：销售我最强，同行我最大。

**精选保险公司述职报告范文范本五**

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。

**精选保险公司述职报告范文范本六**

男：在这充满激情的日子里，让我们来共同欢庆属于我们自己的节日

女：x保险股份有限公司首届高峰会议

合：现在开始

男：今天，是我们业务人员的盛会，更是业务精英的舞台，让我们以最热烈的掌声和欢呼声欢迎今天的英雄们——首届高峰会会员入场!

女：请公司领导迎接会员

女：首先入场的是分公司的名精英们，长途跋涉，你们一定很辛苦，但你们热情洋溢的笑容已告诉大家，你们的心里是快乐无比的，欢迎你们!

男:最后入场的是营业总部的精英们，一行人的庞大精英队伍，是士气如虹呀。这次峰会每个奖项都有你们的精英，真不愧是我们的营业总部。欢迎你们!

女;感谢总公司领导，请入座。入场式结束，公司领导入座

9：20---9：25介绍嘉宾和公司领导

9：25----9：30董事长致开幕词

9：30---9：38舞狮表演

男：各位嘉宾，领导，劳苦功高的精英们，下面，两只活泼可爱的狮子将为你们助兴，喝彩(不要害怕哦)，有请董事长先生为雄狮点睛。

9：38---9：40会旗入场

主持人串场：

男：让我们用热烈的掌声迎接高峰会会旗入场。

女：我们的会旗，(会旗的意义)，

9：40---9：42授旗仪式

男：看我们，两位会长精神抖擞，英姿飒爽。她们是高峰军团的代表，更是接受会旗的当之无愧的代表。下面，有请保险公司总经理先生向她们授旗9：42---9：44高峰会议会长领诵司训

女：全体起立，请两位会长领诵司训。请坐。

9：44颁奖典礼开始

女：激动人心的时刻终于到来，大家喜悦的表情也增添了些兴奋，期待的眼神充满了询问，请看英雄们的庐山真面目。

男：x首届高峰会颁奖典礼现在开始

10：43个人会长讲话(5分钟)

女：会长的激情话语还在会场中回荡。下面我们要十分荣幸地请

先生为我们做更振奋人心的讲话。

女：本次大会的高潮是一波又一波，下面由，两位会长领唱的司歌《##》更加激情万丈。

全体起立!挺起胸膛，让我们心中的激情化做歌声久久飘扬，一直飘到明年的高峰会议会场

结束语：

男：也许你曾看到，遥远的天空，有一颗璀璨的星在闪烁

女：也许你会想起，遥远的天边，湛蓝的海水托起火红的太阳

男：也许昨日的辛劳，还让你感到一丝的疲惫

女：也许在今后的岁月里，将面临更严峻的考验

女：在此春意融融的时节里，不经意间新的一年已经走过四月

男：在这阳光灿烂的日子里，我们掸去身上的征尘，向着红日奔跑，我们时刻听从新华的召唤

合：我们坚信：用我们睿智的头脑，骄人的业绩，尽展新华

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！