

2023年保险公司重点风险排查报告(汇总10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

保险公司重点风险排查报告篇一

一. 外部环境分析

1. 社会一般环境:

中国政治稳定，经济持续发展。在全球经济一体化环境中扮演着重要的角色。但是目前经济发展过热，CPI持续上涨。

2. 保险的特殊环境:

由于中国保险行业发展较晚，行业不成熟，市场混乱。保险产品基本复制国外。体现保费较高。同时，消费者对保险行业失去信心，甚至反感保险。但从另一方面可以看出，保险行业严重缺乏人才，市场前景广阔。

二. 个人分析

我是一个当代本科生，(平时)是家里最大的希望——成为有用之才，性格外向、开朗、活泼，业余时间爱交友、听音乐、外出散步、聊天，还有上网。喜欢看小说、杂文，尤其爱看军事类的书籍。平时与人友好相处群众基础较好，亲人、朋

友、教师关爱。喜欢创新，动手能力较强。做事认真、投入，但缺乏毅力、恒心、耐心。学习是“三天打渔，两天晒网”，以致一直不能成为尖子生。有时多愁善感，没有成大器的气质和个性。不过，值得一提的是，数学相当不错。

三. 解决“个人分析”中的劣势和缺点

1) 恒心问题：可凭借那份积极向上的热情鞭策自己，久而久之，就会慢慢培养起来，充分利用一直关心支持我的庞大亲友团的优势，真心向同学、老师、朋友请教，及时指出自存存在的各种不同并制定出相应计划以针对改正。

2) 耐心问题：通过做日常生活的事情，比如钓鱼、拼图、围棋等等来慢慢锻炼自己的耐心。

四. 确立目标：

根据自己的兴趣和所学专业，在未来应该会向精算和营销员两方面发展。围绕这两个方面，本人特对未来五十年作初步规划如下：

1、2004——2015年学业有成期：充分利用校园环境及条件优势，认真学好专业知识，培养学习、工作、生活能力，全面提高个人综合素质，并作为就业准备。（具体规划见后）。

2、2015——2015年，熟悉适应期：利用5年左右的时间，经过不断的尝试努力，初步找到合适自身发展的工作环境、岗位。

完成主要内容：

(1) 学历、知识结构：通过中国精算师考试(9门)，拿到理财规划师等资格认证。开始接触社会、工作、熟悉工作环境。

(2) 个人发展、人际关系：在这一期间，主要做好职业生涯的基础工作，加强沟通，虚心求教。

(3) 生活习惯、兴趣爱好：适当交际的环境下，尽量形成比较有规律的良好个人习惯，并参加健身运动，如篮球、足球、乒乓球等。

3、2015——2053年，在自己的工作岗位上，踏踏实实的贡献自己的力量，拥有一个完美的家庭。

五. 结束语

计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效。任何目标，只说不做到到头来都会是一场空。然而，现实是未知多变的，定出的目标计划随时都可能遭遇问题，要求有清醒的头脑。其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负；每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。成功，不相信眼泪；成功，不相信颓废；成功不相信幻影，未来，要靠自己去打拼！

通过这次职业生涯规划，我清楚地认识了自己，确立了自己的努力方向和职业定位，这样就可以使自己保持平稳和正常的心态，按照目标和理想有条不紊、循序渐进地努力。当然，计划虽好，最重要的'还是在于其具体的实践和所取得的成效。然而，现实是未知多变的，定出的计划随时都会遭遇问题，这就要求我们有清醒的头脑，客观的分析和全面的认知。每个人都有自己的理想信念，抱负和追求，每个人都渴望成功，但在此过程中我们必须坚持信念，必须持之以恒，必须脚踏实地！

以省公司提出的工作目标为指针，以寿险业务发展为中心，以城乡网点建设为重点，全面促进营业部寿险业务工作持续、

健康、高速发展;在内强素质、外树形象上，公司品牌宣传上，经营管理水平上，业务队伍的专业素质上下功夫，顺利完成营业部的评级，同时圆满完成上级公司下达的全年任务目标而努力。

1. 建立健全营业部农村营销网点。年内将在现有业务队伍基础上，新育成3名业务总监，6名高级业务经理，12名业务经理，资深理财顾问达到100人(其中上半年完成45人，下半年完成55人)。完成城区两个营销分部、4个主要农村网点的高立工作;积极拓展渠道，将保险协保员制度建立健全，将协保员队伍发展到200人，准股东队伍争取扩大到100人。

2. 加大广告宣传力度，实现电视宣传加标语、横幅、宣传单的立体式广告宣传，迅速的打响品牌。

3. 设计制作一套简单实用的展业手册和增员手册，为业务员提供一些较实用的营销工具。

4. 组织举办10期新人班，20场以上的创业说明会，30场以上的产品说明会，40场以上的客户联谊会。

5. 建立健全营销网点管理办法，制定具体的实施方案与措施。

1. 战前动员——树立必胜的信念，抢抓机遇、直面挑战

通过各种会议，将公司的伙伴代理制、公司的市场竞争优势，保险市场的发展道理讲深讲透，保持观念新、万事新，从而变被动经营为主动经营;同时建立健全公司各项具体的规章制度，为管理提供良好依据。

2、签订军令状——实行目标管理，任务责任细分到月到入

与各管理部门签订全年目标管理责任状，做到目标明确、奖惩有据，增强全体主管带团队冲刺全年业务的信心;将全年任

务目标细分到每月，在开业务启动会时，分配到各服务部。通过每月的工作总结会、周主管会、晨会、圩会的绩效分析，追踪团队目标达成情况。

3、点将布阵——组建营销服务分部，选拔和培养专职管理人才

组建两个城区营销服务部，四个农村网点服务部。形成竞争格局，在竞争中锻炼和培养人才，形成一支人才辈出的中层业务管理骨干；为业务达标的服务部提供良好的展业平台，同时出台服务部管理方案。

4、精兵强将——加强基础管理，培训业务精英骨干

从早会经营、出勤管理、系统培训、职场管理等方面入手，加强基础管理培训，务必使各项工作有序开展，形成规律性的工作习惯，实践和探讨“活动率管理”和“举绩率管理”。建立有针对性的培训体系，对新人有“新人培训班”、“创业说明会”。对理财顾问级别以上的人员有“理财顾问基础培训班、提高班”“精英战斗营”“职业生涯规划班”；对各级主管有“管理知识培训班、管理技能提高班”，针对考证有“资考辅导班”等。

5、招兵买马——开展增员活动，发展兼职协保员队伍

前期投入较小的费用，开展有效专职增员，并要求所有专职的老员和准股东一并进行素质提升培训，在此基础上大力提倡发展兼职协保员队伍，为业务员业务拓展打造平台。形成公司良好的“月初增员，月中培训，月尾大举绩”工作机制。在全县经济基础较好的200个行政村挑选200名较有知名度和美誉度的人员担任兼职协保员，迅速扩大公司人员队伍规模。制定好协保员管理方案。

6、战略战术结合——结合上级公司业务推动方案，认真办

好“两会”，搞好客户联谊会

认真办好每场“产品说明会”和“创业说明会”。为业务人员搭建一个理想的销售平台，确保每场会议的质量和效果，每场会议前要求进行细致认真的准备。通过各种形式举办产说会，充分利用各种时机，每月定期兴办一期节日主题说明会。将客户请进来的同时还要走出去，充分利用现有条件，开展形式多样、不拘一格的客户联谊会、乡村座谈会、小区联谊会、各种理财知识讲座。

7、论-功行赏——开展业务劳动竞赛活动，奖勤罚懒，优胜劣汰

制定营销服务部管理方案，制定好利益与业绩挂勾的方案，形成良性竞争氛围。

本站小编寄语：职业生涯规划的好坏必将影响整个生命历程。我们常常提到的成功与失败，不过是所设定目标的实现与否，目标是决定成败的关键。个体的人生目标是多样的：生活质量目标、职业发展目标、对外界影响力目标、人际环境等社会目标……整个目标体系中的各因子之间相互交织影响，而职业发展目标在整个目标体系中居于中心位置，这个目标的实现与否，直接引起成就与挫折、愉快与不愉快的不同感受，影响着生命的质量。

我热爱保险行业，有一定的保险行业知识储备。已考取证件，即将考取证件。拥有资格。

大学期间担任学生会职位，组织能力和沟通能力得到全面锻炼。不怕吃苦，敢于尝试和创新。拥有很好的团队协作意识。

保险市场的集中度仍然较高；保险中介机构的作用有限；保险公司高素质人才缺乏；中国保险市场基本上还处于一种寡头垄断，中国保险业的发展还处于一个低水平，中国保险业的专

业经营水平还不高。

随着我国经济总量的快速提高、可保资源的不断丰富以及保险需求的不断增长，我们完全可以预计未来我国保险市场的规模会迅速扩大。根据经验数据来看，在一国保险业发展的起步阶段，其保险的增长速度一般是gdp增速的2倍以上，因而从现在起到2030年我国保险增长的年均增长速度至少在12%以上(假设在此期间我国年gdp增速为6%，在这期间这个增长速度是可以达到的)，所以，我国保险业至少可以保持20年的高增长。2015年我国保险业保费收入更是突破1万亿元，达到11137.3亿元，同比增长13.8%。保守估计，2015年我国保险市场保费收入的总规模将至少达到1.5万亿元。

随着保险业的快速发展和各种资讯渠道来源的多样化，人们的保险意识也会越来越强，主动选择了解和购买保险的客户将会逐渐增多。根据国外保险业发展经验和目前我国的改革趋势，未来保险代理人大致在以下路线中单栖或多栖发展。

走组织发展路线，组建销售团队

我的近期目标是强化自身专业技能、培养服务精神、开发客户渠道，使得自身更具有竞争优势，在毕业后选择走组织发展路线，挑选身边的人才组建自己的销售团队。

职业前景：随着过去近30年中国经济的快速发展，中产阶级和豪富阶层正在迅速形成，职业前景：并有相当一部分从激进投资和财富快速积累阶段逐步向稳健保守投资、财务安全和综合理财方向发展，因而对能够提供客观、全面理财服务的理财师的要求迅猛增长。麦肯锡的一项调查资料表明，2015年中国的个人理财市场将增长到570亿美元，专业理财将成为我国具发展潜力的金融业务之一。

与理财服务需求不断看涨形成反差，我国理财规划师数量明显不足。我国国内理财市场规模远远超过1000亿元人民币，

一个成熟的理财市场，至少要达到每三个家庭中就拥有一个专业的理财师，这么计算，中国理财规划师职业有20万人的缺口，仅北京市就有3万人以上的缺口。在中国，只有不到10%的消费者的财富得到了专业管理，而在美国这一比例为58%。

在一些发达国家，早的理财规划师大多便是由保险代理人发展过来的。我的规划是在从事保险代理人的几年里，进行对理财规划师方面知识的学习，进而考取助理理财规划师资格证。然后独立执业，以第三方的身份为用户提供理财服务。3—5年后，考取理财规划师资格证，目标市场转向个人高端客户。

保险公司重点风险排查报告篇二

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密切联系起来，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。

保险股份有限公司支公司

今年暑假，我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习，在这一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40天的实习做一个工作小结。

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xx年12月17日、18日及xx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或与同事们的交流，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。

保险公司重点风险排查报告篇三

今天是我来泰康的第29天，将近一个月的时间里我在这里学到了很多。下面我对四月份的学习工作做一个总结。

1、学习了年金方面的基本知识，初步掌握了与客户交谈的内容。

在学习过程中，我掌握了建立企业年金的流程，也了解了一些相关边缘问题，比如会计科目、信托法等等；同时我也遇到了很多不能自己解决的困难，得到了同事和领导的解答帮助，充分体会到了公司“铸造团队，亲和诚信”的企业文化。通过这段时间的学习，我发现自己掌握的知识不够全面，做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程，我除了应该掌握年金方面的知识外，还应该加强金融、经济、企业管理、法律、社会等等各方面的知识，用知识武装自己，以便能更好地展业。

2、跟随领导出差，在实践中学习了不少见客户的经验。

领导为了让我们尽快学好基本知识，掌握营销技巧，4月下旬，我跟随黄经理和许经理出差茂名，在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁，同时也去见了两家客户企业：电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一直在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时，我

发现，要想让客户信任你，必须要精通自己所作的业务，而不仅仅是熟悉。也就是说，一定要做一个专业的行销人员。而要想专业，还得必须努力练好基本功。此外，我还跟黄经理去了储运公司，体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

3、通过启航培训，学习了电话行销和面见客户的基本知识。

培训课程中，给我印象最深刻的就是28号下午的考试，考试有三个环节组成：一、给定一个企业，通过前台找到人事部负责员工福利的经理；二、通过电话给人事部员工福利经理约到见面；三、通过首次见面约到第二次见面。

这天的考试从中午午饭过后一直到凌晨零点多，最后老师让我们都过了，但我觉得我表现得不是很好，没有发挥出水平。电话话术不停地练，一次次地，一次次地被拒绝……到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来……最后终于过了。

通过培训，感觉自己在销售话术和能力上有了一个质的飞跃。

整个培训下来，我认识到自己的不足：一、见到客户信心不满；二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西；三、对产品和年金相关知识掌握不够；四、寒暄问候及礼节性的东西有待于不断改进；五、平时工作不够用心，表现在销售流程中就是自己业务的不专业。

4、打电话找客户的过程，让我更接近市场，听到了不少市场的声音。

总之，电话工作现在还在继续进行。其中我有做的不好的地方就是没有对客户进行总结归类，会在这周内把这项工作完成。

5、其他相关工作。比如搜集__市政、供水、电力等企业客户名单资料等

总结本月工作，觉得自己不够积极；一些学习、工作进展速度缓慢，决定五月份从头赶上。

保险公司重点风险排查报告篇四

尊敬的领导：

您好！

我是xx大学保险专业一名即将毕业的学生。在这里十分诚恳的向您申请贵公司个险部培训讲师一职。

xx公司是我国最早成立的保险公司，也是目前我国最具实力的保险公司之一。xx寿险一直秉承“人民保险，造福于民”的企业使命，在激烈的市场竞争中以人为本、诚信服务、规范经营、科学发展，在我国保险市场上一直占有不败之地。选择xx寿险是我大学毕业择业的第一选择，能够进入我们xx寿险公司工作是我上大学以来一直不变的愿望。

我就读的xx大学是国家重点211院校，其发展至今已有六十多年的历史。xx大学还是全国五所最早成立保险专业的大学之一，其保险专业的办学教学经验十分丰富，为我们国家保险领域培养了许许多多的精英人才，并曾担任过我们xx的干部培训基地。

我很幸运的选择了保险这个专业，在大学四年的学习中，我学习并掌握了《人身保险》、《财产保险》、《再保险》、《海上保险》、《保险法》等专业知识，并学习了经济以及金融学的相关基础知识。在大学期间我担任班干部，积极参加各项活动，利用寒暑假在我们picc寿险本溪支公司实习锻

炼，在单位受到领导和同事的一致好评。

在学习与生活中，我是一个严格要求自己，对工作热情、对学习认真、有团队精神的人。我喜欢与人沟通，擅长组织活动。我还能够熟练的使用word、powerpoint、excel等办公软件。相信如果我们xx寿险公司个险部讲师团队能过将我吸纳，我一定不会让领导失望，不会给团队抹黑，一定会以百分之百的热情投入到工作中，以我最大的努力为公司带来更大的效益。

保险公司重点风险排查报告篇五

经过近一个多月在xxx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xxx人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

进入公司前我就听闻：“保险不是人做的”，“一人做保险，全家不要脸”等话。给了我一点压力，进入公司的前两周，公司对我们这些新人进行了一次封闭式的系统培训，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我由生来接受过最系统的培训，我觉得“培训”这是公司给我的最大福利。无论做任何一个行业，担任任何一角色。首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢？其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。

这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

单单培训和演练还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。特训完后我跟师父到网点前线现场实践，一边是团队长继续培训及同事们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周多下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧，已经能够独立完成销售任务时。团队长给我分配了一个农行网点，通过实践几周，我的销售技能上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。在工作中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会顺心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

每天去网点工作，遇到任何问题解决不了的，公司都要求我们把问题记下来，小组解决不了，会议上各小组再一起解决。我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。轮流的会议主持提高了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点不足：

一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误；

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。

三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。

四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要；熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能；通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。最后由衷的感谢我的母校对我的培养，感谢**人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

保险公司重点风险排查报告篇六

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

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。经过年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、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，坚持主动、迅速、准确、合理的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体

素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在年6月之前完成营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

根据年中支保费收入万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。年10月我司经过积极地努力已与中国银行、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，年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益化奠定良好的基础。

保险公司重点风险排查报告篇七

- 1、没有口水与汗水，就没有成功的泪水。
- 2、人最可悲的是自己不能战胜自己。
- 3、做好自己其他的让别人说去吧！
- 4、服务做的好，业务没烦恼。
- 5、苦到极处回甘，冰到极处回温。
- 6、每一种创伤，都是一种成熟。
- 7、世间成事，不求其绝对圆满，留一份不足，可得无限美好。
- 8、给事物赋予什么样的价值，人们就有什么样的行动。
- 9、执着追求并从中得到最大快乐的人，才是成功者。
- 10、推销员没有抱怨的权利，只有把产品销售出去的义务。
- 11、当事情已经发生，不要抱怨，不要沮丧，笑一笑吧，一切都会过去的。
- 12、向着目标奔跑，何必在意折翼的翅膀，只要信心不死，就看的见方向，顺风适合行走，逆风更适合飞翔，人生路上什么都不怕，就怕自己投降。
- 13、人生意义何为?人生的意义在于：不断的奋斗、进取、超越自己的过程。
- 14、我们无法选择自己的出身，可是我们的未来是自己去改变的。

- 15、时间告诉我，无理取闹的年龄过了，该懂事了。
- 16、如果一个人在某些方面很强了，那得马上注意，很有可能有些方面就非常弱了。
- 17、耕耘者的汗水是哺育种子成长的乳汁。
- 18、你之所以不努力是因为遭受的侮辱还不够。
- 19、心中装满着自己的看法与想法的人，永远听不见别人的心声。
- 20、实力塑造性格，性格决定命运。
- 21、勇士搏出惊涛骇流而不沉沦，懦夫在风平浪静也会溺水。
- 22、沙漠里的脚印很快就消逝了。一支支奋进歌却在跋涉者的心中长久激荡。
- 23、脆弱的心灵创伤太多，追求才是愈合你伤口最好的良药。
- 24、忍辛负重的耕牛，留下的脚印最清晰。
- 25、当你迷失在黑暗中，除了前行别无他法。
- 26、世上无难事，只要肯登攀。
- 27、不要诉求困难会终止，而要诉求有颗征服困难的心；把别人的失败当着做自己教训的人，你的成功机率将会比别人多。
- 28、每个人都会累，没人能为你承担所有悲伤，人总有一段时间要学会自己长大。
- 29、人生就像一个大舞台，每个人都有自己所要扮演的角色。至于要表演甚么角色，自己去决定。

30、没有正确的选择，我们只不过要努力奋斗，让自己当初的选择变得正确。

31、因为有悔，所以披星戴月；因为有梦，所以奋不顾身。

32、当伟人真正站在你面前，你会觉得他比你矮。

33、卓越的人一大优点是：在不利与艰难的遭遇里百折不挠。

34、一个人，只要知道付出爱与关心，她内心自然会被爱与关心充满。

35、后悔是一种耗费精神的情绪后悔是比损失更大的损失，比错误更大的错误所以不要后悔。

36、好好的管教你自己，不要管别人。

37、耕耘者最信和过自己的汗水，每一滴都孕育着一颗希望的种子。

38、累死我一个，幸福我全家。

39、生前的赞扬往往虚假，死后的议论常常真实。

40、有百折不挠的信念的所支持的人的意志，比那些似乎是无敌的物质力量有更强大的威力。

41、你必须跳下悬崖，在坠落空中生出翅膀。

42、人生最大的改变就是去做自己害怕的事情。

43、远大的目标非常重要，一定要有成功的企图心，而且越大越好。

44、一个细节足以改变一生。

45、没有背景的人更需要加倍的`努力。

46、用鞭子抽着，陀螺才会旋转。

47、脆弱的人，只懂得怜悯自己，而不知道反省自己。

48、努力不一定成功，但放弃一定失败只有学会如何停下来的人，才懂加速。

49、树苗如果因为怕痛而拒绝修剪，那就永远不会成材。

50、崇高的理想就象生长在高山上的鲜花。如果要搞下它，勤奋才能是攀登的绳索。

保险公司重点风险排查报告篇八

转眼又是一年，在xxx这个大家庭中已度过了两年半的时间，度过了我两年半的组训工作，与老组训相比，两年半是一个不长也不短的时间，像毛毛细雨一样在身边擦肩而过，有太多润物细无声的轻描淡写，也有工作磨练的很多痕迹。这两年半让我从一个稚嫩的实习生成长为一名正式的组训，让我感受到了xx的温暖、励练与激励-----感慨万千。回首xx所走过的足迹，组成了我人生一页页精彩的篇章，有欢笑、有成功、有困难，也有泪水，我相信，只有经过付出才是最大的喜悦。现将我的20xx年工作情况向上级汇报。

这一年的工作主要围绕以下三点来做的：

从20xx年下旬开始，由于区部改为支公司，实现一体化经营，所以哪里需要组训我们就会冲向哪里，经常会被调到各个岗位，这个时候我被调到中介工作，主要负责银保团队日常管理、培训等工作，在这个全新的岗位上，在学到更多东西的同时我也遇到了前所未有的困难。虽然中介同样是以团队形势出现，经营模式也正在逐渐向营销靠拢，但中介的客户经

理早已习惯于他们分散型的工作方式，所以很难按照正规的早会流程、制度管理实施，这也是让我大费苦心的一件事。会报、表报这些熟悉的词语会经常出现在组训的眼前，通过工作不断的磨练，我深刻的领悟到这不只是简单的晨会经营、产说会运作、数字信息等，它包含一个个温馨的电话追踪，一次次耐心的私下沟通，一场场精心细致的准备，乃至一杯炎炎夏日里解渴的冰水。韩非子认为：天下之大事做于细，天下之难事做于易，要耐得住磨练，踏踏实实从身边的小事做起，通过努力，去赢得团队伙伴们的认可和支持。在这其中，要想成为一名优秀的组训，有一个最重要的因素，那就是细节决定成败。一开始，大家还不是很接受我，毕竟陌生吗，可以理解，那我就从小事做起，第一时间深入他们中间，打电话了解情况，到办公室与他们聊天，消除介心。大家认可了我，早会自然也有声有色了，势气也好于原来很多。并且我也把一些基础性工作像日志管理、考勤制度等逐步在中介团队中深化，使大家的责任感，大局意识逐步得到提升。

20xx年是市公司银保整合转型的关键之年，开始着重于期趸两手抓的工作，逐渐的把期交产品纳入到考核业绩当中。这对于中介部来讲是一项艰巨的任务，因为目前所有的客户经理都已习惯于销售趸交，转变需要一个过程，最快的方法就是通过说明会的形式来推广期交，而对于中介部门来说又从没召开过，也没经历过，所以前期的准备、邀约、追踪是至关重要的，这时我就把前期在营销积累的说明会经验精心归纳总结，通过早会多次进行宣导讲解，使大家清楚的了解说明会的意义与功用，并全面掌握运作要领，这样在我们共同努力下，中介首场说明会取得了圆满成功，为开红门工作打下了很好的基础。通过实践一次又一次的摸索、总结、宣导，截止到年底共召开近10场的说明会，大家越来越积极勇跃，成功签下 一张又一张期交保单。每当一次次没有硝烟的战火开始的时候，我都会第一时间与部门经理积极商讨配套竞赛方案，这样才能更好的激励伙伴，合理有效适当的激励对团队的成功是至关重要的因素。我是幸运的，有机会在中介部工作，学习了更多全新的知识，接触了更多没有做过的内容。

感谢经理给予我的机会，让我一次又一次的挑战自我；感谢组训与我并肩作战，传授给我很多经验；感谢伙伴给我的问题与困难，让我一次又一次完善提高自己。

银保市场是最受经济环境影响的，在四季度中，全球遭遇了百年的金融危机，同时也给大家带来了严峻的销售阻碍。而此时又是在业务冲刺的关键时期，做为一名组训就要时刻站在市场的前线，搜集最新信息传递给大家，并且要对产品有更新的研究，使我们的产品在同业当中占有优势，其实这个时候不仅只是专业知识的传达，更重要的是通过理念的传达，转变大家没有信心，不认可产品的想法。因为每个人所经营的银行网点不同，所以大家彼此之间没有更多的接触，而且心里压力要远远大于营销单纯销售的压力，大家不仅仅要面对客户，还要面对银行众多的柜员、主任，使得大家对于集体、责任感没有更深刻的认识，这样，我就定期与大家分享一些团队降压方面的小专题，使大家真正的拧成一股绳，我始终相信，思想变则万变。通过潜移默化的学习，大家的集体荣誉感在每一次的任务冲刺时，都得到了充分体现。销售行业中数字代表着一切，从xx年完成的7700万，到xx年完成的1.3个亿，每一次银保团队都超额完成任务，虽然来到这个新的部门只有不到两年的时间，但每一次冲刺都让我激动不已。在刚刚过去的xx年庆功宴上，当大家高举庆功酒时，我热泪盈眶，感动，为团队所取得的成绩感动，为团队的成长感动，因为我时刻感受到了团队的变化，看到了一次又一次刷新的业绩，感受到大家越来越强的集体荣誉感。目标就是责任，完成就是忠诚！

由于中介的销售主要是依托于银行，可以说没有银行，客户经理就失去了更多销售的机会，所以网点工作的开展是至关重要的。也就是当每一次新产品、活动开展的时候，都要第一时间与网点搞好关系，并且要使每位银行人员全面掌握产品的卖点，这样我们才能占有有利的局势，而银行往往驻点的不只是一家公司的客户经理，多时能达到四家，所以及时到位的培训是至关重要的，这对我来讲也是一个更高的要求，

因为给银行人员培训不同于对自己公司的人，所以不仅要有清晰的思路，讲解产品基本责任，还要透彻分析产品的市场、定位，这样对于银行里的行外人才能更好的全面掌握产品卖点，提高销售技能，带动保费增长。

保险公司重点风险排查报告篇九

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业绩和辉煌！

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， 如果公司有最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：__年__月__日

保险公司重点风险排查报告篇十

为期两个月的保险实习,除了收获到一段快乐充实,令人难忘的时光,还学到书本以外的知识,赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙:

“精诚所至,金石为开”,当人处于一个陌生的环境时,用什么去打开别人的心灵,得到别人的认可?真诚!记得踏入人寿的第一天,刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部,故做镇定的我心里底气不足,因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界,而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了,宽敞明亮、温度适宜的办公室,态度和蔼、诚恳可亲的同事,亲切的问候,亲和的微笑和串串欢迎的语句,顿时令我感动不已,我觉得办公室里荡着一缕甜蜜——真诚!从那一刻起,我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提,守信是发展的根源!公司如此,做人亦是,由此,颌首微笑,问候请教就成了我这个月的实习行为规范,我想真诚应是自我价值实现的第一步!

在保险公司,部门与部门之间,个人和个人之间应该是分工合作关系,在我的实习部门,我觉得每个成员的独立工作能力很强,但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通,否则就无法实现既定目标,无法让工作完成得更出色。新人上道,自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错,还是会心慌,但我会及时与部门里的同事沟通,及时获得他们的帮助!

激情与耐心就似火与水的较量,往往火的激情总是容易被水

的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件……来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

技术大家可以学，但创新却只属于你自己！这是自我价值实现的最好方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入人寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源！

实习的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，

所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我一定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

这次实习把我们从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学习的地方。这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实习的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学习，多求经验才是前途的保障！在此，特别感谢中国人寿烟台分公司一个月来的栽培！