

2023年保险服务之星事迹材料(实用13篇)

我们齐聚一堂，是为了激发彼此的智慧，为我们共同面临的挑战找到解决方案。引用一句名言或有趣的故事来吸引听众的注意。“总结是思维的一种梳理，是内心的一次剖析。”——佚名

保险服务之星事迹材料篇一

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

我叫xxx，现任otc组组长，我很荣幸今天能够做为五星级服务之星，参加这次演讲比赛。

回忆就像翻书，带着我翻回到每个精彩的段落。重温每一个成长的时刻，时光就像指间的细沙，在我们不经意间悄悄流逝。还记得四年前刚走出校门的我，带着美丽的梦想和对未来的憧憬，成为了成大方圆的一名普通员工。虽然在学校里学习过一些基本理论知识，可乍一踏上工作岗位，还不免有些迷茫。庆幸的是在公司总部的专业培训和店长的正确领导下，通过自己不断地实践和学习，逐渐的成长为店里的骨干之一。在不断的学习中完善自己。当我遇到挫折时，从来不想抱怨，而是从自身找原因，并加以改进。受到了顾客的信赖和好评。

在工作中我本着成大方圆“全心全意为人民服务”的理念，认真地工作。并把微笑带给了每一位顾客。我深知想要成为一名优秀的员工，除认真做好本职工作外，还需要利用业余时间多充实自己。学习了很多医药方面的相关知识，后进阶为药师。自己努力做到小病当医生，大病当参谋。我相信对工

作付出的心力越多，所得到的乐趣也就越多。我把“我微笑，微笑是我的武器，微笑是我的品德”作为自己的座右铭。不断在工作中鞭策自己。通过我的努力进升为otc组组长。注重培养员工的团队精神，提高凝聚力，始终把微笑服务放在第一位。得到了组里员工的拥护。我从昔日的一名普通员工到担任组长，如今又被评为五星级服务之星。这与公司的培养，领导的栽培是分不开的。点滴的积累，辛勤的付出，我相信这为我以后能更好的工作奠定了坚实的基础。

感恩成大方圆，是您把我从一个懵懂的青年变成今天的销售骨干；是您对员工专业性的销售培训，让我的工作能力上升到另一个高度；是您用和谐团结，素质优良、业务精湛、高效诚信的团队建设与理念渗透，让我懂得：“成为您生活中的医药专家，要从我做起，从现在做起，从每个点滴细节做起。从进公司开始的那一天，我就深深地爱上了这个有活力的企业，爱上了它的企业文化，爱上了它那种勇往直前的拼搏精神。在和公司一起成长的过程中，我体会到生活的乐趣和工作的成就感。是成大方圆让我们大家走到一起来，并且为了同个目标不懈地努力，让我体验付出和收获的双重快乐。

我相信只要有付出，就会有回报。借助公司的平台，我会创造出令自己满意的成绩；令领导满意的成绩。我相信，我的同事都是最好的，我坚信成大方圆就是我施展的舞台。因为我在这里找到了我的目标，因为我在这里漂泊的风帆找到了停泊的港湾，因为成大方圆的壮大，已成了我心的归属。

我愿为公司的不断发展贡献自己的全部力量。并衷心祝福成大方圆的明天更加辉煌！

保险服务之星事迹材料篇二

同志1992年进入保险界，先后从事过车险理赔、内勤等工作，开始从事业务外勤工作，其保费收入与承保质量一直名列前茅。，她加盟大众保险中心支公司，先后担任过客户服务部

经理、业务团队经理。在近十五年的保险工作中，她一如既往，任劳任怨，展现出了一位新一代保险从业人员的优良品质与素质，成绩斐然，曾先后荣获二次省级“先进工作者”、三次地区级“先进工作者”称号，第一、第二届全国“保险之星”、大众保险系统“四星级员工”等光荣称号。近年来，她以实际行动进一步展现了自己的风采。

一、公司是我们生存的土壤，我要加倍呵护

7月，她刚到大众公司，公司开业伊始，面对激烈的市场竞争，高手续费、高成本泛滥，是自律还是跟随市场，公司压力很大。她身为客户服务部经理，主动提出：凭她做业务的经验，新小公司走成本有控制的发展之路未必不可行，我们的展业能力不能只停留在低价倾销上，如果跟着市场走势必会损害公司利益，长远讲可能破坏我们的生存土壤。她是这样说也是这样做的。几年来，在控制手续费(8%)的情况下，实现车险保费103万元，非车险297万元；实现保费收入150万元；实现保费收入184万元；实现保费收入119万；她带领的海燕团队实现保费收入1254.5万，其中个人实现保费收入104万元。尤其值得一提的，是她的这些成绩的取得，大部分是在管理岗位上利用业余时间完成的，为温州大众公司几年来坚持走成本有控制的经营之道起到了示范的作用。

二、应收保费是风险的根源，我要做到零应收

长期从事业务工作，她深知应收存在的危害。从她到大众的第一天起，她的业务没有应收(以分散业务为主)。6月到市公司海燕团队任经理后，她更是从管理上对应收进行了彻底地控制，在部门先后出台了《应收处罚办法》、《应收保费结算日个人垫付办法》、《应收保费限期退保办法》等措施，并把应收保费的清理延伸到了已出单未起保业务。她教育员工要对公司保费资金负责、对自己个人行为负责。12月26日到12月25日，她负责的海燕团队实现保费收入1117.8余万元，实现了结算日保费零应收。

三、良好环境是我们的希望，规范从我做起

“公司虽小，但我们负有同样责任”。她不管在管理岗位还是在业务岗位，她总是注重我们行业的形象，并从自己做起。在客户服务部门工作期间，她在牵头做好制度制订、员工培训、耐心服务客户、出台创新服务举措的同时，尤其提出：熟人生人一个样、求人人求一个样，我司他司一个样。把公司的理赔定位到了维护公司形象，维护行业形象的高度。在海燕团队工作期间，她一如既往，如承保费率上不与其它公司做盲目的比较，而是根据风险状况加以取舍；果断放弃超过保监局规定手续费的业务。按她的话说，我们以信誉与形象赢得客户，这个市场总要有一个人规范方面先走一步，我愿做第一个。

目前大众保险规范操作在温州同业中有口皆碑，这里也有雪梅的一份功劳。

四、客户是衣食父母，赢得信誉是长远之计

的业务很稳定，按她自己的话说：客户是衣食父母，服务好客户了，我们才能求得长远的发展。在理赔上、在业务交往中，她的工作总是耐心、细致、到位。理赔上，急客户之所急，既坚持原则又坚持案件不论大小，赔后客户不留疑点；在遇到疑难赔案，她耐心解释，以理服人；在业务上，努力增加保险服务的附加值，诸如客户生病联系医院、送鲜花，客户遇到其它工作、或生活上的困难，不厌其烦地伸出援助之手，把保险的服务融入了非保险的内容。她为自己赢得业务的同时，也为公司赢得了信誉。

五、效益是贡献的具体表现，我保的业务很少出险

“感谢公司为我提供了施展才华的舞台，我要以成绩来回报公司”。她时刻把公司利益放在第一位，严以律己，始终保持清醒的头脑。无论对自己还是团队业务，质量把关很紧。

据统计，她带领的团队实收保费达1254.5万，而简单赔付率为仅41.12%。一次她与一位总公司领导调侃：我的业务不出险。温州业管部的评价是：她已代为履行了业管的职责。

除此之外，她还积极响应总公司的业务结构调整，近年来在温州资源有限的非车险优质业务上取得了可喜的突破。

六、打造核心团队，提高公司综合竞争力

自6月，接手海燕团队以来，一直以打造核心团队、培养核心员工为首要任务。他以自己的一颗忠诚之心去感化每一位员工，不辞辛苦，事事走在最前面。首先，制定了各种管理办法来尽可能地约束个人行为，积极鼓励队员协同展业，共同发展业务；其次针对团队成员在保险知识水平、文化素质，个人工作能力、操作技能参差不齐的情况，采取了“以老带新”、“强弱搭配”、负责人协同攻关、新手重点扶植等方式，近年来通过这种“传、帮、带”的办法，取得了一定的效果，促进了相互交流经验，增进了相互了解和配合，起到了共同增长保险知识，在业务上共同发展的效果；其三为了提高队员展业积极性，她协同人事部门完善了员工的考核办法，尝试对团队内部进行重新分工组合，组建各具特色和有发展侧重的业务小团队，初步体现了管理的层次性，业务操作上有分工、也有配合，初见成效；另外，她还经常组织队员进行户外活动，有效增强团队凝聚力。

经过一年多的努力，她带领的海燕团队日趋壮大，逐渐成为公司的核心团队。保费日益增加，管理制度不断完善，百万业务员数量从2名上升到6名。在中的工作中，其团队业务员一举夺走公司个人业务前六名中的五位，业务总量初步翻了一番。实现了他“团队协作，共同进步”的承诺，团队人均保费逾100万，涌现了6名百万业务员，一位普通员工，以她高尚的人品，优良的素质，默默地耕耘在中国现代保险业的土地上，她是那么的执着，她是那么的自信，她必将收获丰硕的成果！

保险服务之星事迹材料篇三

- 1) 为人民服务的名言活着就要做个对社会有益的人()
- 2) 务实求新敬业奉献(胡尊亮)
- 3) 服务从细节做起细节决定成败。(吴琼)
- 4) 接待对方从微笑开始;了解对方从倾听开始。(沈秀梅)
- 5) 内强公仆素质外树民-警形象(房文荣)
- 6) 窗口有限服务无限。(何秀同)
- 7) 我将在每次与客人的接触中尽可能多的为其提供服务。
- 8) 微笑, 教养, 握手, 合作, 改变--成功者的五大利器。(赵跃)
- 9) 成熟的和真正的公民-意识;就把为社会服务看作一个人最主要的美德。(付学伟)
- 10) 廉洁、勤政、务实、高效(高飞)
- 11) 满意只有起点, 没有最好;服务永无止境, 只有付出。(李明)
- 12) 严以律己宽以待人。(朱伟)
- 13) 服务源于用心真诚赢得信任。(宋海燕)
- 14) 内不欺己外不欺人。(袁进)
- 15) 以爱岗敬业为荣以不负责任为耻。(燕桂芬)

保险服务之星事迹材料篇四

xxx男，保险公司车险部经理，同志是一位出色的部门经理。他参加工作的这些年来，先后9次获得省、市人保财险系统年度“优秀共产党员”、“优秀员工”、“展业明星”等多项称号，累计完成保费多万，累计参与保险理赔案件900多起……，这一串串的数字呈现了有着党龄的年轻小伙子在平凡的岗位上做出的不平凡业绩。同时，也正是这样一个年轻人，以他对保险事业的执着追求，勇争第一的从业信念，勤勉进取的工作业绩，谱写了一个又一个的动人故事，集中展示了公司保险人不懈努力、执着奋取的职业风采。

一、无私奉献，扎根业务一线。

同志先后涉及过内勤、展业、理赔查勘等多个岗位，他是一个从最基层的业务一线做起，凭借自己的努力逐步成长的优秀部门经理。特别是，他所在的部门因人员变动而人手紧张，他主动承担起外勤的展业工作和内勤的管理工作，加班加点成了家常便饭，他几乎没有一天按时下过班的，但他却从未有过一句怨言。凭着同志踏实的工作态度、娴熟的展业技巧、对同事的满腔热情，他多次被省市分公司授予了多项荣誉，同时他的工作能力和工作热情也引起了上级公司的关注，省分公司多次想把他调到机关做管理工作，但他却说：“基层需要我，我也离不开这块培育我的土壤”。就是这么一句朴实的话，让同志在业务一部一干就是十二年，这期间面对无数保险主体的高薪、高职位等各种诱惑，他却始终坚持自己的理想和信念。

二、笃守诚信，服务热情。

工程机械保险业务是公司近几年来快速发展的一个险种业务，但其保险标的分布之散、工作环境之恶劣，给售后服务及查勘理赔带来一定的困难。据统计，工程机械主要分布在四川、青海、、等省份，而施工机械主要又是在交通闭塞的山区

工作，前年有一次在四川黑水地区查勘一台受损工程机械时，同志一行查勘人员刚下火车又转上汽车经过坐10个多小时的奔波，才到达平均海拔为3500米以上黑水县，当他们拍着身上的尘土出现在保户面前时，保户激动地握住他的手说：“这里交通不便、环境恶劣，我们自己进来一趟都不容易，没想到你们这么快就来了。谢谢你们!谢谢!”。

三、抛家不顾，投身保险事业。

成绩的后面伴随着的往往是艰辛和汗水。为了保险事业他全身心地投入，舍弃了很多。他上有年迈的父母，下有年幼的女儿，在工作上他是一名好党员、好职工，在家中他也是一名好儿子、好丈夫、好父亲。其实他何尝不想多有些时间来陪陪家人，多带带女儿，但在工作与家庭之间他永远选择前者，为了党的事业、为了保险工作，他无怨无悔!上面的一个个小故事，只是同志投身保险事业精彩人生的一个个片段，一份份插曲，相信今后他将以其热忱和执着，脚踏实地，继续为我们的人保事业扎根业务一线、挥洒青春热血!

四、坚持原则，以秉公办事为准绳。

五、同舟共济，共抗暴风雪。

春节前，一场突如其来的大雪与冰冻，以迅雷不及掩耳之势横扫了江西大地。一时间，交通堵塞，电力中断，供水紧张，使得正欲欢度新春佳节的人们处于恐慌之中。全省财产损失严重，查勘工作受到了严峻的考验。同志所在的业务一部承保了全省电力系统的业务，事故一发生，军令如山倒，同志立即动身奔赴冰雪一线，全力投身于电力系统的第一现场查勘，协助电网抢修。从出险时到年关，从年关到十五……，在山峰倒塌的高压塔下、在山涧断损的线路旁都留下他辛勤的足迹。饿了啃一口方便面，渴了就喝一口水，每天勘查完线路回来都是一身的汗水、泥水。但他却没有一句怨言，因为在他心里，灾情就是命令，保户就是上帝，抢险救灾比天

大。“冰雪无情，人保情深”的感觉就是在这样的点点滴滴中传达到了客户的心中。

六、抛家不顾，投身保险事业。

成绩的背后伴随着的往往是艰辛和汗水。为了保险事业他全身心地投入，舍弃了很多。他上有年迈的父母，下有年幼的女儿，在工作上他是一名好党员、好职工，在家中他也是一名好儿子、好丈夫、好父亲。其实他何尝不想多有些时间来陪陪家人，多带带女儿，但在工作与家庭之间他永远选择前者，为了党的事业、为了保险工作，他无怨无悔！上面的一个个小故事，只是同志投身保险事业精彩人生的一个个片段，一份份插曲，相信今后他将以其热忱和执着，脚踏实地，继续为我们的人保事业扎根业务一线、挥洒青春热血！

保险服务之星事迹材料篇五

- 1) 为人民服务的名言活着就要做个对社会有益的人()
- 2) 务实求新敬业奉献(胡尊亮)
- 3) 服务从细节做起细节决定成败。(吴琼)
- 4) 接待对方从微笑开始;了解对方从倾听开始。(沈秀梅)
- 5) 内强公仆素质外树民-警形象(房文荣)
- 6) 窗口有限服务无限。(何秀同)
- 7) 我将在每次与客人的接触中尽可能多的为其提供服务。
- 8) 微笑, 教养, 握手, 合作, 改变--成功者的五大利器。(赵跃)
- 9) 成熟的和真正的公民-意识;就把为社会服务看作一个人最

主要的美德。(付学伟)

10) 廉洁、勤政、务实、高效(高飞)

11) 满意只有起点, 没有最好; 服务永无止境, 只有付出. (李明)

12) 严以律己宽以待人。(朱伟)

13) 服务源于用心真诚赢得信任。(宋海燕)

14) 内不欺己外不欺人。(袁进)

15) 以爱岗敬业为荣以不负责任为耻。(燕桂芬)

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

保险服务之星事迹材料篇六

韩奇仑，男，25岁，共青团员，毕业于中国人民公安大学，某年某月至今就职于东胜区公安分局治安大队，某年被评为东胜公安分局治安大队“优秀辅警”，入职至今共荣获三面锦旗，其中《家长懵了！鄂尔多斯12岁熊孩子玩网游充

值5000多元！幸亏……》被鄂尔多斯晚报宣传，治安行动大队21年四月份内部体制改革以来，韩奇仑同志共参与办理各种行政、刑事案件60余起，打击处理违法犯罪人员50余人，在工作中他一直秉持人民至上原则，时时刻刻为群众办实事办好事。

急中生智，挽救受损家庭

某年，王女士发现自己12岁的儿子用自己的手机将卡里5000多元用来购买网游装备。和银行沟通几次后被告知无法帮其追缴款项。某月某日，不甘心的王女士又求助于东胜区公安分局，值班民警韩奇仑了解情况后安慰王女士不要着急，并表示尽力帮她把钱追回来。随后，韩奇仑多次与腾讯客服对接，期间韩奇仑利用下班时间认真研究未成年人保护法，最终，在长达一个星期的等待后，王女士的全部款项如数返回银行卡。无独有偶，类似的事件后来又发生了两次。面对求助，他仍旧没有推脱，而是积极地动脑筋想办法，经过不断研究，发现一些商家都是在利用法律漏洞来诱导未成年人消费，在他的不懈努力下，累计已帮助追回四万多元。对于这项份外之责，面对群众心怀感激送来的锦旗，他总是略带腼腆地表示：“我也只是做了自己应该做的。”

细心观察，挽救受害司机

某年某月份，韩奇仑跟随大队同事一同执行任务，出警回来途中，突然他发现前面有辆出租车停在马路中间，这一举动引起了他的注意，在路过车辆时，他特意向出租车内看去，发现出租车副驾驶有一乘客手持锐物在殴打出租车司机，韩奇仑急忙叫停警车，下车谨慎的向出租车靠近，并急中生智控制了嫌疑人，事情结束后出租车司机特意携带锦旗到治安大队道谢，并说到，如果不是韩警官的话，可能自己当时都存在生命危险，作为家里的顶梁柱就有可能倒下，以后的事情都不敢想象，当大家问起韩奇仑当时不害怕吗，他只是笑了笑说：当时没想到害怕，只是想如何将出租车司机救出，

这是他的责任，也是他该尽的义务。

不忘初心，打击违法犯罪

在打击网络赌博违法犯罪专项行动期间，为了尽快查获违法犯罪嫌疑人，韩奇仑多次放弃午休时间，独自一人在办公室进行网络信息研判，面对新型网络犯罪，韩奇仑一直在摸索着，学习着，提升着。截止目前，韩奇仑以最短时间将上级下发的三百余条核查线索精准摸排完毕并下发各派出所，为派出所进行专项行动中提供了有力保障，为坚决打击违法犯罪贡献了自己微小力量。

默默奉献，永葆入警初心

某年元宵节安保执勤时，原本休息的韩奇仑带着父母一起去看烟火，出门时父母催促他好不容易休息换好衣服再走，但是韩奇仑毅然决然的说“穿警服去吧，如果他们忙不过来我也可以去搭把手”，在到现场时，韩奇仑看到好多路口被人们堵的水泄不通，警力也十分缺乏，于是他立刻安顿好父母，冲上前去帮忙，他的默默奉献被同事记录了下来，同事曾在群里发到：“看见那个不戴帽子的警察了吗？今天本不是他执勤，陪家人看焰火时看见在岗民警太忙，临时上岗，为他点赞”，但韩奇仑只说了一句“这是我身为人民警察该做的事情”。

韩奇仑从某年三月入职开始，就被安排在治安大队，当时面对四天一次的高强度值班，面对纷繁复杂的各类警情，他表示，“上班的这段时间让自己成长很快，现实中的公安工作远比教科书上体会的深刻。”他用热情饱满的精神，辛勤耕耘，以满腔的热血、求真务实的态度和高度的政治使命感，践行着全心全意为人民服务的初心和使命，这个系出中国警界最高学府的小伙子，倘若从警的路上初心不变、本色不改，他的未来分明后世可畏前途可期。

保险服务之星事迹材料篇七

20xx年7月，满载着对未来的各种憧憬，我离开了大学这座象牙塔，很幸运，我融入了移动这个大家庭。因为是刚走出大学，所以我对什么事情都很有干劲，总是期望自我能做好每一件事，不管事情的大小。就譬如，在我的实习期间，我们公司的市场部门和我们县里的.农工部开业务拓展会议，市场部主任交给我一份任务：把各种材料分别装进40多份的袋子里。也许在别人眼里，这时间很小的事情，但是我却觉得，看似小得工作要做好也是不容易的，因为这关乎开会的流程，于是我一个人加班把所有的资料放好后才离开办公室。

实习期后我来到了营业部，能够说营业部是一个让我成长的部门，我的每一为领导和同事，不仅仅在业务上给了我很大的帮忙以及支持，在为人处事上也教会了我很多，我真的很感谢我的同事。记得在前不久的跨岗面试上，面试官问我在营业部感觉怎样样。我当时是脱口而出：很快乐，每一天都盼着上班，因为我们都是带着快乐的情绪上班的，这样一个氛围，让我有家的感觉。

在营业部门，是公司跟客户最直接的接触的部门，在前台不仅仅能为客户办理业务，而且细心观察，还能会发现客户在业务上的倾向。我，天生性格就乐观，所以微笑服务对我来讲完全没什么困难。刚在前台的时候，我也经历过恐惧期，不是说恐惧跟客户接触，而是恐惧自我对业务不熟而造成客户和公司的损失。所以在这个艰难的时期，感谢我的同事一向陪着我，耐心的给很多推荐，给了我很大的信心。

或是被别人兑完的状况，我很肯定告知客户，积分兑换是必须要本人持身分证才能办理，并且积分在套餐更改后的一个月会清零，所以此刻时隔半年我们也无法帮客户找回积分，期望客户理解，在客户抱怨的这段时间我做的是各种解释，期间唯一没变的是脸上的笑容。几经我的苦口婆心的解释劝解，客户最后很满意的离开了我们自办厅。纸其实只是一

件很小的事情，但是没想到的是，从客户进入到营业厅之时起，我们营业厅经理就一向在里面的办公室观察，看我是如何处理这个比较棘手的客户。事后在会议上，经理就这件事情还表扬了我，说我处理得当。这未免给了我不小的鼓励，从此我上班干劲更足了。

虽然我上班的时间不是很长，但是作为一个移动人，我明白要脑筋转的永远都比客户的快一步才行。我们营业厅来了这么一个客户，客户是上午一向在我们厅店要求销户，我们的工作人员也是百般的解释都没有用，客户就是要销户，因为我是下午接班，所以一去，我同事就把这个客户交接给了我，我开始也是一头雾水的，看到客户这么激动，当时我还挺担心的，之后我明白了，这位客户是在此之前办理额一台0预存送的手机，但是由于办理这个手机的要求是1。须新开一个好码2。务必办理合账消费3。新老号码办理我爱我家。在言语中我了解到客户是因为自从办理这个活动后，感觉话费偏高，客户刚一说到感觉话费偏高的时候我赶紧的在月结账单中把客户近几个月的话费调出来，在客户还在要求销户的时候把客户在办理前后的话费进行了一个比较，发现客户其实每个月的话费并不是递增的，而是有一个月的话费偏高导致客户的不理解，我赶紧的把偏高月份的明细一看，原先是因为新手机有流量费用，这样我就明白要怎样跟客户说了，于是我先来个反客为主，问客户是不是不喜欢手机，客户说不是，问客户是不是就是因为此刻觉得费用高了所以想销户，客户说是，这样我就理顺了下逻辑了，告诉客户其实只有一个月，而一个月之所以会高是因为有了流量费，这个费用不是很多就应是不留意按到了按键导致的，要解决这个问题并不必须要销户，我们能够帮忙您是首先把梦网开关关掉，这样就避免点播到一些收费节目，其次我们帮您关掉上网功能，这样就避免产生流量费用，您觉得这样能够吗。客户一听，觉得很有可行性于是明显的缓和下来了，再三的问我是不是这样就能解决，我很肯定的跟客户说只要不是客户之后主动去开这些功能就不会产生这些费用了，客户这才松了口气，也明白了我们的处理方案，最后成功的挽留了客户，客户走的时

候还对我说，你的思维还挺敏捷的，解释也很有逻辑性…事后我总结了，用心跟客户办业务，什么问题都不是问题。其实服务行业就是如此，需要每一位工作人员打起十二分的精神去工作。

很多人说在移动上班很辛苦，其实在什么行业都辛苦，只是看你是用什么心态对待它，你遇到一点小小的问题就觉得郁闷，这注定你会觉得很辛苦，但是反之，如果你能用快乐的心态去对待工作中的事情，那么你会觉得你解决了这些大大小小的事情，你会很开心，很满足。

总之，带着快乐去上班，我们就能不仅仅快乐自我，也能使别人快乐！我很庆幸的是我工作在一个很有氛围的团队中，我的同事都给了我很大的帮忙，我们就像一家人那样的工作着，所以我从没有感觉到我刚出大学，过度早工作会有什么不适应，我也听了很多我身边朋友同学的抱怨，抱怨工作，抱怨同事，导致他们工作没有激情，总结了，为什么我没有这样的抱怨，那是因为我工作在一个快乐的工作环境中。

我做的就是一个身为移动人该做的事，每个移动人都在努力，我期望我也能继续努力，做一个合格的移动人！我始终相信：勤劳的人会有各种幸运，懒惰的人则只有一种不幸。

保险服务之星事迹材料篇八

尊敬的各位领导、各位评委，同志们：

大家好！

今天，我们怀着无比喜悦、无比兴奋、无比激动的心情，在这里齐聚一堂，参加“新华公司微笑服务的演讲赛”。听了前面几位选手的介绍，我真的没有什么经验和成绩在这里向各位汇报。做这项工作只有短短的两个月，我有了几点感受，在这里向领导请教，和各位参评选手共勉。我演讲的题目是

《微笑服务让青春闪光》！此时此刻，我想到更多的是……我们要加倍珍惜来之不易的幸福生活！加倍珍惜时代给我们提供的机遇！加倍珍惜领导对我们的厚爱 and 重托！加倍珍惜同事和朋友对我们的信认和期望！

在这个阳光明媚，春暖花开的季节，能够和大家一起探讨“青春、激情与奉献”，我感到十分荣幸。青春是读不完的历史长卷，激情是忙碌的身影，奉献是心灵深处一曲人生新的交响，是忠于职守，是敬业，是拼搏，是热爱并献身自己从事的销售事业。我在销售的这个岗位上虽然只有短短的2个月时间，在这个平凡的岗位上使我得到了很多锻炼，学会了很多知识。我热爱这平凡的岗位，能够有机会把我在工作中的心得和大家交流，我感到非常荣幸。在漫漫的人生历程中，多数人都是在平凡的生活中度过的。然而，有的人在平凡的岗位上做出了许多不平凡的事；我们没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。但就是这朴实、平凡和忙碌中，充分说明了我们对事业的热爱和忠诚。我希望用我们的努力，用我们优质的服务，用我们的诚信，把这里打造成顾客的家园，顾客避风的港湾，顾客生命的加油站，把我们的企业经营得红红火火，让我们的明天更加辉煌！微笑是服务行业的一把利剑，也是整个服务过程的一个棋子。世界上最伟大的推销员乔。

吉拉德曾经说过：当你微笑的时候，整个世界都在微笑。所以只要我们能利用好这把利剑，走好这颗棋子，那么我们的销售工作就成功了一半，我们的微笑会让顾客感到阳光般的温暖，有宾至如归的感觉。因此，伴随着朝阳，当早晨8点的钟声敲响的时候，我就微笑着开始一天的工作。记得有一句名言是这样说的：赠人玫瑰，手有余香，当我们微笑着给别人带来快乐的同时，我自己的人生也得到了升华。一位名了这样说：人生如画，有了微笑的画卷更添了亮丽的色彩；人生如酒，有了微笑的美酒便漂着诱人的醇香；人生如歌，有了微笑的歌声便有了动人的旋律；人生如书，有了微笑的书

籍便多了闪光的主题。只要我们的微笑像母亲对等儿女那样的真诚，像阳光那样的灿烂，像火山热海那样的热情，像杜鹃花那个的美丽，像呼吸那样的自然，还怕做不好销售工作，还怕顾客不满意吗？记得一位老总曾经说过：“让激情点燃激情，让责任激发责任，让光荣点燃梦想，让梦想照亮未来！”

人不能没有梦想，作为一名新华的销售人员更不能没有梦想，有了梦想才有目标，有了目标才有动力，有了动力就要为目标的实现一步一步走下去，不能纸上谈兵，空中楼阁，我们要从现在做起，从细节做起，走好自己的销售之路，过着这炫彩美丽的一生，这才是最重要的。

保险服务之星事迹材料篇九

****，女，现年***岁，****年**月参加保险销售工作，*年*月在****从事业务营销工作，主要负责****的承保、理赔、服务的保险工作。自**年**月成立出租行专管专营团队以来，***同志作为一名团队成员，一人身兼两家出租行的维护任务，***年她维护的****出租行共承保***辆车，全年保费收入****万元。****年实现保费****万元□20xx年完成保费****万元，****年****月份已经完成****万元。四年来不仅两家出租行车辆数得到了递增，同比保费也增长幅度较大，为****公司****专管专营业务做出了杰出的贡献，在团队中起到了一个表率、模范作用。****年度获得省公司展业明星奖，****年获得构建和谐***先进个人，****年获得****精英奖，06、08、被评为支公司先进个人。其主要表现在以下几个方面：

一：积极学习业务知识、履行公司的各项规章制度。

****同志顾全大局，服从安排，在完成自身业务的前提下，积极开展日常工作，此外还充分发挥主观能动性，为业务发展和管理出谋划策，不断提高自己个人的业务能力。从业这

八年的时间里，作为一位女同志她遵守公司各项规章制度，从来没有因为个人的事影响工作，从不迟到早退，得到了大家的一致认可。随着保险事业的快速发展，带来了法律、法规和制度的完善，公司的业务条款又很多，****同志深知保险工作要面对全社会，要接触方方面面的人群，没有广博的知识，是难以和各行业人群进行广泛的沟通和交流的，所以她就列出学习提纲，先易后难，先学习条款中常用的，后学习不常用的内容。注意收集客户反映的问题，带着问题再深入钻研条款。遇到出租行客户提出的疑难迷惑之处，就多次打电话或打车专程去出租行与客户领导、经办人及时沟通联系。在*****关于规范兼业代理手续费的文件下发之后，她主动与经理室一起去出租行就手续费问题和出租行领导沟通协商，并就规范支付兼业手续费这一问题与出租行领导及经办人员达成一致。她现在不仅系统精学了保险业务的条款，还阅读和学习了有关机动车的报章杂志，由于她努力学习条款，刻苦钻研业务，业务能力得到很快提升。

二：用诚信打动客户，并与客户建立长期的合作关系。

近年来，我省已拥有多家保险公司，受****保险市场小的影响，使得出租行业务的开展工作面临诸多困难，面对这种艰难而被动的局面，一方面由公司领导出面协调，另一方面也要靠****同志自己努力与客户领导及经办人搞好关系，尽管她也看尽了白眼，吃尽了“闭门羹”，但她执着地坚信，客户对她工作的误解是正当的，但是又是暂时的，客户对人保财险的需要是必然的又是长期的，大家总有一天会理解和支持我们保险工作的。因此，她不畏困难，不畏寒冬酷暑，不论白天黑夜，风雨无阻地为出租行送单、理赔服务。在工作中她从未退缩过，始终抱着顽强拼搏的工作信念，本着多学习业务知识，在市场上多锻炼的愿望，愉快地接受公司安排的各项工作任务。在困难和压力面前，树立信心，加倍努力工作，坦诚待人是她从业以来一贯作风，每天有计划、有目标的为两家出租行进行维护服务。她为人热情周到，一点一滴，用坦诚、用真心感到客户，与客户建立良好的基础，她

坚信只要有一丝希望，就不能放弃，始终做到耐心、细致、勤跑、勤说、勤做，争取客户的认同感、信任感，从而得到客户最大的忠诚度。她常说“要做保险，先要学会做人”。只要真心对待客户，客户也会给你真诚回报。做保险光有真心还不够，还要有强硬的专业知识和娴熟的销售技能，这样才能对客户负责，才能真正让客户信任你、认可你。

以客户为中心和诚信待人让她与客户之间走的更近，更真实，坦诚相见，无私援助是诚信原则的基本体现，娴熟的专业知识和技能是她的职业素养，也是保险职业人高尚情操品质所在。用自己的实际行动去感染周围的人，用她的诚信和行动不断努力付出，以顽强的毅力和诚实守信的工作态度，以及凭着对保险事业执着追求树立孜孜不倦的保险服务信念，赢得她在保险市场上一片广阔的蓝天。

保险服务之星事迹材料篇十

张玮玲：客户满意是我最大的追求！

我叫张玮玲，20xx年9月带着一身稚气来到移动公司，怀着对未来的梦想和对移动公司的憧憬成为了移动公司的一名营业员，开始深入的了解移动公司这个大企业。我的工作目标是“立志成为一位最优秀的营业员”。

苦练业务，提高技能

我一向认为不断加强移动通信业务的学习，熟练掌握各种业务知识是带给优质服务的前提。因此平时不放过任何学习机会，掌握各中手机操作方法是期望在前台遇到客户咨询的时候能够在最短的时间内为客户解决难题，在平时工作中透过空闲时间在移动平台搜集各种信息办理业务方式及遇到业务无法正常使用时应采取何种办法解决的方案，等等看起来很简单的一个个小问题、小资料，自编了一本移动宝典，在客户遇到紧急的状况下可及时为用户解决难题，我始终认为每

一位客户到营业厅来她就必须要最短的时间内为用户解决问题，不要让客户等、更不能让客户跑几趟，如果客户没有带身份证或不能带给密码的状况下，应告知用户采取信息办理的方式，避免用户来回跑的状况，每一位用户的时间都是宝贵的。如果他是一位商人，那这些时间他或许能完成很多业绩；如果他是一位医生，那这些时间他或许能医救很多的病人；如果他是一位教师，那这些时间他或许传授了很多新知识给他的学生，总之，为用户争取时间也是她工作的目标之一，时间很宝贵，平时的努力积累如果能为每一位客户争取一分钟的时间，可这一分钟为社会作出的贡献却是无法计算的，因此，在这个动力下，我就应更加努力加强业务知识的学习。

服务无限，心细如丝

“为您服务是我的职责，您的满意是我最大的乐趣”，把这一诺言作为追求目标，贯彻到每一个环节，以求真务实的作风和服务，让客户真正地感受中国移动的服务理念，在平凡的岗位上创造出不平凡的业绩。针对比较弱势的客户，比如聋哑人、老人、文盲，针对此类用户必须要做到理论上多解释几遍，操作上必须要手把手地教会用户使用业务，针对普通类客户做到提醒用户每月消费重点，为用户优选更适合的套餐，让客户感觉到我们的服务是“零距离”的，在业务的办理过程中建立信任的关系。

疑难客户，耐心沟通

报，并为自我到营业厅乱发脾气致上歉意。从此之后，这位用户成为了我们厅店的常客，但已经不是怒气冲冲的客户了，而是变成一位主动要求开通各种活动，有疑问也是很客气让我们帮他看看，然后都会满意地离开，再也看不到怒气冲冲地他了，他此刻已经完全信任移动公司了。有时候耐心地解决看似矛盾的事情，其实是一件充满幸福的事情，只要我们真城地去沟通、去处理，信任的桥梁会建立在中国移动与所

有的用户之间！

保险服务之星事迹材料篇十一

19xx年***怀着对金融工作的热爱和对美好未来的憧憬，迈进了中国农行**支行的大门，先后在会计员、所主任、公司部客户经理、营业部大堂经理等多个岗位上工作，多年来她立足平凡岗位，认认真真学习，踏踏实实工作，并多次被评为“先进工作者”□20xx年他以优异的成绩竞聘为营业部大堂经理□20xx年再次被聘任为支行大堂经理。工作中她用辛勤的汗水，换来了硕果累累，被支行评为08年度优秀大堂经理十佳标兵，“文明规范服务标兵”。

把握工作重点，尽职尽责、埋头苦干，全身心地投入，在优质文明服务工作上，她始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，作为大堂经理，她始终坚持微笑服务，用心与客户沟通，为客户办好每一笔业务，并利用自身学习到的理财知识，从储户实际情况出发为储户提出合理的理财建议。在办理业务过程中她在遵守各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，寻找优质客户，发掘客户的理财需求，通过热情周到的服务向客户推荐我行代理的基金、保险、人民币理财等金融产品，通过自己的不懈努力在营销基金、保险等方面取得了可喜的成绩。现在她不仅和客户成了老朋友，还成了客户的“贴心人”。

前不久有位从乡镇坐了1小时的公共汽车来到我们支行申办信用卡的中年人，在了解中年人的来意后，***耐心的指导他填写有关内容，在交谈中，了解到这位中年人是一名小零售商，家里的老人重病需到外地治疗，带现金不方便，急需办理一张信用卡，为了及时快捷办理，她积极协调柜员加快办理过程，当一切手续办妥之后，这位教师高兴的踏上了回家的路。

但过了半小时，在整理柜台前的资料时，***志发现了中年人落下的身份证，她马上给他打了手机，这时该客户已经买了回家的车票，还有5分钟就要开车了。情急之下巧兰同志火速骑电车到汽车站将身份证亲自交到了该中年人的手中。当该中年人表示感谢的电话打到支行领导的时候，大家才知道了这件事。从这些小事中反映了她助人为乐的高尚品格。

二、打铁需要自身硬，始终坚持学习提升业务技能

作，为高效推进大堂经理岗位的各项工 作，适应当前业务发展需要，为客户提供更好、

更多、全方位、个性化服务。她坚持刻苦钻业务知识，不断拓宽视野，努力提升自身文化素质和业务技能，在她的努力下，没有发生一次投诉事件和责任事故。在做好自己工作的同时，还用多年来的工作经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问她，她都会细心的予以解答。当她有问题的时候，也会十分虚心地向经验丰富的同事请教，并且认真的做好笔记。工作中她坚持“三人行必有我师”，在业务管理上，坚持走到哪里就学到哪里，向领导学习，向老师学习，向同事学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神不给自己留疑问。在担任大堂经理期间，她参加了全省、全市大堂经理业务培训，在结业考试中取得了第一名的好成绩，并通过了代销基金、银行从业资格、保险业务的资格考试。

四、踏实肯干，站好每天一班岗

她还努力从大量的客户中发现有价值的中高端客户，与主任、理财经理共同做好客户的维护，使营业部的个人中高端客户群体逐步发展壮大。

在平凡的岗位上，***兢兢业业、不辞辛苦，用自己的热情在平凡的岗位上，展示着自己朴实无华的风采和勤奋敬业的人生价值，取得了不平凡的工作成绩，但是她常说：“成绩只

代表过去，前面的路还很长，我要一步一个脚印地走好每一步，使大堂经理工作再迈一个新台阶，为东明支行的发展贡献力量，求无止境”。

保险服务之星事迹材料篇十二

仇梅芳，女，汉族，1962年出生，1994年6月参加工作，现任金星镇绿地园社区副书记。具体负责民政、综治等工作，16年来她无怨无悔、兢兢业业，用爱心洒满社区每一个角落，全身心地投入到社区服务中。一路真情换取了一片赞誉广大住户称她是一个时刻想着居民的热心人。从1997年至20xx年她连续5年被评为先进工作者荣誉称号。

提起仇梅芳社区居民都知道，做了多年居委会工作的她，像一面旗帜一样树立在群众心中。多年的社区工作经历使她真切地感受到，要想干好社区工作，必须要有奉献精神和吃苦耐劳精神，爱岗敬业、爱岗如家。社区工作做的好与不好，直接关系到广大人民群众的切身利益。

社区居委会是社会大家庭的一个缩影，不少人戏称它是“上管天文地理，下管鸡毛蒜皮，内管柴米油盐，外管斗殴扯皮”。的确，路灯不亮了、下岗失业了、暖气漏水了、下水不通了、夫妻吵架了、邻里发生矛盾了，居民们首先想到的就是居委会，而作为社区一名调解员仇梅芳整天忙得脚打后脑勺，每当居民上门寻求她的帮助时，仇梅芳总是竭尽所能，“办成办不成是一码事，办与不办又是一码事”，为了群众的需要，她甘愿跑断腿、磨破嘴，真正做到了接待群众热心、调查了解要细心、教育疏导有诚心、调解纠纷有耐心、处理问题有公心。多年来，经她处理的居民纠纷不计其数，有案可查的达数百起。

在20xx年“两大工程”期间，全市进行环境卫生大整治，因为我社区没有物业公司的小区很多，而且是建筑多年的旧楼，所有设施都已损坏，造成环境卫生脏、乱、差现象，给居民

群众生活带来了极大不便，为此，群众意见很大。仇梅芳带领社区干部多次联系环卫公司、城管大队及相关部门反映问题，特别是利北楼和金星楼的住户多数是特困户和租住户，卫生意识很差，垃圾四处乱扔，阳台、顶棚垃圾堆成山，臭气熏天，在这样恶劣环境下，仇梅芳带领社区干部从二楼住户家中窗户爬到顶棚上，清理垃圾，从早上八点一直忙到下午三点钟，清理垃圾80多吨。这样的行动居民看在眼里记在心中。垃圾清理完毕，她又带领社区干部一户一户做居民群众的思想工作，在她说服教育下，居民的思想意识有所好转，再也没有人向顶棚上扔垃圾，现在居住利北楼和金星楼环境卫生发生的质的变化。

税务局家属楼因“两大工程”拆迁，大型车辆进入小区，把路面和上下水管全部损坏，化粪池臭水外流，严重影响了上百户居民的生活，群众都围在了社区门口，你一言我一语，发牢骚，准备群体上访，她耐心的给居民群众讲道理找办法，做好居民群众的思想工作，大家的情绪稳定了下来，后来，她选出了几位居民代表一起到房管局、城管局等有关部门反映了情况，经过多方协商，最终解决了问题，化解了矛盾，维修好了路面和上下水。居民们都非常高兴，不住地称赞她。

做为一名调解员，每当一件件矛盾纠纷在她手中化解时，每当听到居民感谢的话语时，她感到心里非常高兴。因为，人民调解事关社区的和谐稳定，事关居民幸福安宁，能为居民群众实实在在地办事，再苦再累心里也甜！在人民调解这个别人看来只是“管闲事”的工作岗位上，她却干得很舒心。社会稳定了，邻里和睦了，她的心里也踏实了。

民政工作琐碎复杂，面对的是弱势群体，必须要经常深入居民当中进行调查核实，因为她年龄大又患有高血压，特别在火热酷暑的夏天发病频繁。时常会晕倒在居民家中，在同志们的帮助下病情才能得到缓解，之后又继续投入工作中。她还经常利用休息日，深入辖区开展调查工作，采取了看、问、查和邻里走访等多种办法，重点调查低保对象家庭实际收入、

补助金额、年龄结构、身体状况、住房、就业、医疗救助情况，并广泛听取群众意见和建议，做到应保尽保，应急救急。结合居家养老服务站经常走访老年人家中，嘘寒问暖，深知他们的苦与乐。及时联系社区医疗卫生服务站，为特困老人上门义诊、送医送药。有时住户因某种原因在社区内大发脾气、说话口气粗，她也是笑眯眯地说，“有事我们慢慢说，别气坏了身体”，在耐心地劝说和开导下，解决了问题。常是带气而来，但只要找到仇梅芳的居民，大多数都是能满意而归。同事们问她处理“特殊”居民来访有什么诀窍，仇梅芳给出的答案就是两个字“真诚”。遇到年纪大，走路不方便的老人，咨询完事情以后，将亲自他们送回家。

自从1994年投身社区工作开始，仇梅芳就把自己奉献给了所热爱的社区服务事业。默默奉献，在平凡岗位上做出的不平凡事迹□20xx年从裕西社区调绿地园社区，刚到社区为了及时了解辖区居民的基本情况，她每天利用休息时间走家串户。社区有一位83岁的孤寡老人叫王玉珍，通过几次走访了解到老人孤身一人的窘困家庭情况后，她就主动承担起了照顾老人的重担，利用业余时间帮助老人买煤、挑水、干些家务活，房子漏雨了就帮着修房子，这副担子一挑就是8年，又一次她在探望老人时，发现老人重病在身，卧床不起，她及时把老人送进了医院，进行治疗，在她的精心护理下，老人三天后恢复了健康。当她把老人送回家时，发现老人家中已无米、无面、无油，她及时给老人购买了生活用品，并且委托邻居照顾老人，在她的帮助和照顾下，老人渐渐康复。老人奋人就说：“她就像我的亲闺女一样，没有她我早就离开人世了”。多少年如一日，直到20xx年老人被送进养老院。她还每月都去看老人，把老人生活习惯一一告诉了敬老院的院长，并委托他们好生照顾老人。让她安度晚年。也许要做一件好事很容易，难能可贵的是她坚持了8年，这是怎样的一种精神力量！

几度风雨，几度春秋，她事迹深深感染着社区每一位工作人员。每当人要问起她时，“你那么卖力，人家给你多少好

处”，她说写一个“人”字非常容易，而真正做一个好人非常不容易，默默无闻的过一辈子容易，而一辈子多为人民做好事，为事业多做事不容易，我作为一个普通的人，能够为居民做有益的事情，能够看到弱势群体脸上的笑容我就心满意足！

保险服务之星事迹材料篇十三

xx男，汉族，山东xx人x年x月x日生人，党员。现任xx车队广州一组列车员职务。该自参加铁路工作以来，工作中认真负责、积极主动，是班组中的生产骨干。生活上团结，顾全大局、爱护集体荣誉，在班组中有着较高的威信。曾被评为段先进工作者荣誉称号，在“服务旅客创先争优”活动中xx多次评为“红旗车厢”，是班组中的服务明星。现将xx事迹材料汇报如下：

xx担任软卧车厢乘务员，众所周知，软卧车厢的旅客综合素质较高，对服务的要求，车厢内的卫生环境要求较高xx在工作中一丝不苟、认真细致，用优质的服务赢得旅客们的好评。

一次次的供水；

一回回的`清扫感动了这四位旅客。他通过查阅列车时刻表发现在0：52分有一趟去青岛的火车，这是最早一趟去青岛的火车了。这四位旅客非常高兴，拉着xx的手说：“我们知道列车晚点不是你们列车员能左右的了的，我们不清原因就对你发脾气是我们的不对，你的态度很好，让我们非常感动，谢谢你这一路对我们的帮助和照顾。”到达济南车站后xx又把他们送到候车室，而他回到家时已经凌晨四点多钟了。

xx就是通过这一件件的小事，诠释着：“以服务为宗旨待旅客如亲人”的服务理念，用自己的一言一行，让旅客们的旅途生活感到舒心、愉快。