

最新保险公司的创说会是干嘛的 保险公司的计划心得体会(优秀11篇)

标语可以激发人们的情感，产生强烈的影响力。设计标语前，需要明确标语的目的和受众群体，以便更好地传递信息。以下是一些精选的总结文本，希望对你的写作有所帮助。

保险公司的创说会是干嘛的篇一

在现代经济社会中，保险公司已经成为了人们生活中不可或缺的一部分。作为一个专业的保险从业者，我对于保险公司的计划，深有体会。在我的从业经验中，我发现了一些关键性的要素，这些因素都是保险公司成功实施计划的核心。

第一段：计划的全面性和细节

保险公司要成功实施自己的计划，需要有一个准确、全面的计划方案，同时在实施中需要对细节掌握得非常准确。保险公司的计划不只是对于保险产品的销售策划，在这个过程中还需要充分考虑客户服务、市场营销、风险管理等多个方面。公司若想真正的获得市场份额和顾客信赖，还需要在保险销售中注重各个细节的操作和效果的实现，如理赔、代售等等

第二段：市场与竞争力

在现阶段随着经济的快速发展，保险市场的竞争已日趋激烈。在创新、服务质量和策略革新等方面提升竞争力，是保险公司提高营销前景和发展空间的重要途径。在现有竞争况下，公司必须运用各种营销手段来加强品牌的曝光和影响力。通过了解市场需求，提高对目标客户的了解，和竞争者对比来找到自己的竞争优势。

第三段：专业的团队

一个专业团队是保险公司成功实施计划不可缺少的。只有拥有一支经验丰富的精英团队，公司才会在市场上发挥出领先的优势。一个提供专业知识支持给客户的服务团队，能够给消费者明确并准确的解释和说明产品的覆盖范围、保费及各保险方案的优势与弱点，这样一来，消费者能够准确把握产品信息，做到理性选购，同时对公司也会获得更高的信任和好感。

第四段：数据的分析与利用

现在的商业市场越来越重视大数据的分析以及利用和销售数据之间的关系。在保险公司的实施计划中，高效利用大数据并且将其分析的结果运用在公司商业决策当中，也是帮助公司达成更高大目标的不可少因素。对于交易数据的分析可以提高销售决策的准确率，为客户提供更多的服务点和不同的保险方案，满足客户的不同需求。

第五段：拥有优秀的企业文化

企业文化是企业保持竞争力和文化遗产的基石。对于保险公司如此庞大的服务团队以及企业轻资产的特征，良好的企业文化、核心价值观对员工凝聚力具有至关重要的作用。保险公司的文化建设要具备思想统一、精神交流、团队合作、共同进退、勇于拼搏和合理竞争的优秀品质和精神。

在保险行业经验中，我发现这五个要素是实施计划所需的核心要素。若能对以上方面做到精细化执行，便能起到提高公司服务水平、扩大市场占有率和提升保险企业竞争力的综合效果。这对于提高保险公司的社会影响力以及赢得客户的信任和满意度有着重要的作用。

保险公司的创说会是干嘛的篇二

资金成本上升：通胀预期和短时频繁加息使得保险产品的竞争力有所下降。万能险结算利率比较的对象为3年定期存款利率。在09、10年的低息期间内，投保人已经习惯投资结算利率高于五年期利率的万能险产品。目前结算利率尽管已经上调，但仍低于3年定存利率；分红险收益率虽然有可能抵御通胀，但是投保一年之后才公布的分红收益使其反映速度远落后于加息。因此在面对高通胀和密集上升的定期存款利率，分红和万能险种的展业难度增大。今年的保险监管工作把规范保险市场秩序提到第一任务，在近年来尚属首次。目前已经在偿付能力、中介业务、银保业务、电销寿险等做出规定，解决虚假承保、虚假批退、虚假赔案、虚假费用和虚假中介业务等“五假”问题。

新年保费增速回落。受监管趋严和年底蓄力影响，三家公司去年底寿险保费增速有所回落。延续两年之久的小排量车购置税优惠政策在今年取消，去年底积累了一部分保险需求将在开年首月释放。汽车销量增速由去年全年的32%下降到20%以下，预计平安产险今年增速依然领先，达到30%左右。考虑到新年开门红蓄势因素的影响，我们对于2011年1月份个险新单增速的预测如下：平安持平，太保增速20%，国寿15%。

信用卡保险新花样

当不少信用卡接连推出航空险、旅行险等保险增值服务后，信用卡保险同质化倾向似乎越来越严重，要想在信用卡市场上赢得更多的客户，一些银行的信用卡中心推出了特色保险服务，由于这些险种更加个性化、覆盖面更广，持卡人不妨比较下，选择一张合适自己的卡，给自己免费上一份特色保险。

交行付费买“刷得保”

旅行信用卡刷卡送旅行险已是业内普遍提供的保险服务，但其前提是你必须办理一张旅行信用卡，普卡用户则无法享受该项服务。交行信用卡中心“刷得保”服务则为普卡人解决了这一烦恼，持卡人只要付费定制“刷得保”服务后，就能享受交通工具意外伤害保障和综合意外伤害保障。

家庭版每月6元(持卡人配偶及符合条件的未成年子女一同保障)、个人版每月4元，按季度收费。同时，保障额度与持卡人用卡行为直接挂钩，一般按最近一期账单金额的100倍为保险金额，每位被保险人保额最低5万元、最高可达50万元。当持卡人乘坐飞机出行时，会自动增加50万元保额，乘坐火车、轮船出行时，自动增加25万元保额，以上两项均无需持卡人用交行信用卡支付票款即可享受。

与此同时，该行还推出了“信用保障”增值服务，每月3元的费用，按季度缴费，一旦持卡人在此期间发生意外，按该服务规定，可以免除事故发生当日零时止的信用卡账户欠款。

平安信用卡附赠交通险

对于城市中每天乘坐地铁忙碌穿梭的人而言，有一份交通险总是有备无患。平安保险信用卡的保障主要有交通意外保险和燃气用户意外伤害保险两项，自持卡人首次刷卡次日起，这两项完全免费的保险即生效。

其中，交通意外保障包括飞机意外伤害保险50万元(需全额支付票款或80%以上团费)、火车轮船轨道交通意外伤害保险20万元、汽车意外伤害保险5万元、交通意外医疗保额5000元、交通意外住院津贴30元/天(最多180天)。而燃气用户意外保障则包括燃气意外伤害保险每人5万元、每户15万元、燃气意外医疗险每人2000元、每户6000元、燃气意外住院津贴30元/天(最多180天)。每户家庭成员限于居住在同一地址的父母、配偶和子女。此外，当持卡人需要时，无论是交通意外还是燃气伤害的情况，保险公司都会为持卡人垫付住院医疗费用。

除保险信用卡外，平安车主卡也有保险服务。持卡人本人驾驶机动车时，可享受最高50万元的驾驶员意外险保障，同车人员可享每人10万元的意外险保障。同时，所有车上人员均可享受每人4000元的事故意外医疗保障。持卡人首次刷卡消费后次日，全车人员意外险即生效。

中信附赠健康险中信银行[5.502.80%股吧]主打健康牌，除了为持卡人送上女性专属健康保险外，还有24小时意外入院医疗保障。普卡持卡人遭受乳腺癌、卵巢癌、宫体癌或宫颈癌困扰时，可获得最高1万元的保险保障。当发生意外事故急需入院时，也能获得最高5000元的意外入院医疗保障。金卡持卡人的保额分别为2万元与5000元。

钛金卡持卡人除了享受5万元女性健康险(多增红斑狼疮保险)、1万元24小时意外入院医疗保险外，还可享受每年1次专属体检服务。钛金卡首年年费为480元，不可用积分兑换。

1、22周岁以上,一年以上工作经验;2、热情积极,有爱心,有责任感,学习能力强;3、具有良好的心理素质及良好的沟通能力;收入及福利待遇:

3、享有长期团队管理、营销知识、技能等专业培训;

沈阳2011保险代理人资格考试报名时间报名方式报名地点一般都是上保险公司，办理入司手续后，在保险公司申请报考代理人资格考试，具体要到保险公司详细问，一般一个月以内就可以参加考试了。考试内容并不难，重点要注重看《保险法》的内容。

中国财产保险公司的排名第一名中国人寿保险股份有限公司

第二名中国平安人寿保险股份有限公司

第三名中国太平洋人寿保险公司

第四名太平人寿保险有限公司

第五名泰康人寿保险有限公司

第六名生命人寿保险股份有限公司

第七名中宏人寿保险有限公司

第八名新华人寿保险股份有限公司

第九名太平洋安泰人寿保险公司

第十名美国友邦保险有限公司

家庭财富健康度5项指标(保险理财)

一、流动性比率别太高

流动性资产指在急用情况下，能迅速变现而不会带来损失的资产。应尽量避免流动性比率过高现象，如果家庭收入稳定，该比率为3即可；如果家庭收入不稳定，则该比率应在6-8之间。

二、负债收入比应为30%

负债收入比=家庭债务支出/当月收入

家庭用于偿还各种债务支出占家庭当月总收入的百分比应该为30%。如果负债比例过高，每月需要付出的利息费就会上升；该比例也非越小越好，最好是适度地应用。

三、盈余比率越高越好

盈余比率=(当月收入-当月支出)/当月总收入(税后)盈余

该指标数值越大，说明家庭财务状况越好，可用于投资、获

得现金流的机遇越多。

四、投资比例最好坚持50%以上

投资比例=投资资产/净资产

一般认为，投资与净资产比例坚持在50%以上为好。您家未来越来越穷，还是越来越富，看这个指标就会一目了然。

五、负债与总资产的比率应50%

负债与总资产的比例=债务/总资产

这个指标体现家庭综合还债能力。如果结果50%，说明家庭负债比例适宜；如果结果50%，家庭存在产生财务危机的可能。

综上，也许您将适当的钱投入保险公司，来分担风险，会不会是很好的选择呢？

保险为您解决三件事

1. 大事：身故，残疾，重疾
2. 小事：蚊虫叮咬，发烧感冒(ipa)
3. 无事：养老，储蓄，投资理财

撰稿人：陈美露王勇武鹏夏丽敏

保险公司的创说会是干嘛的篇三

养老保险工作突出“早”，“广”，“精”，“实”养老保险工作简报自全乡居民养老保险动员会议以来，**高度重视，周密部署，精心安排，采取有效措施，全面推进城乡

居民社会养老保险工作。

突出“早”字抓基础，做到准备充分。我乡及时成立了城乡居民养老保险工作领导小组，由党政主要领导亲自挂帅，相关领导和部门负责人为成员，负责全**乡居民养老保险工作的组织领导和协调工作，同时落实具体办公机构，抽调工作人员，负责资料审查、上下联系、政策答疑、信息录入、情况汇总等工作，各村同时成立相应领导班子，落实村级协办员，形成上下联动、齐抓共管的组织网络体系。突出“广”字抓宣传，营造良好氛围。

根据中央及省、市、县相关政策，结合实际对新农保政策、标准的制定做到清晰、简明；组织工作人员深入村组，宣讲新农保惠农政策，使其入户、入脑、入心；同时创新宣传方式，利用悬挂标语、有线电视、横幅、宣传单、张贴标语等多种宣传形式，向群众把发展新型农村社会养老保险工作的意义讲透、政策讲准、内容讲清，为群众算账，使新农保政策家喻户晓，深入人心，积极营造起广大人民群众参加新农保的浓厚氛围。突出“精”字抓业务，提高办理水平。为提高经办人员的业务能力，集中举办了两期培训班，确保经办人员政策明、业务精。

同时，要求公安、民政、计生等部门机构按照职责分工，各司其职，相互配合，分别做好参保人员户籍信息确认、办理身份证件、五保和残疾人、计生两户身份确认、信访稳定等工作，确保工作全面推进。突出“实”字抓督查，确保落实到位。我乡及时建立了部门联席会议制度、信息周报制度和工作目标考核制度，定期研究解决工作中的重要问题，及时收集通报全乡工作进展情况，将城乡居民养老保险工作纳入全年综合目标考核内容，对在参保工作中弄虚作假、徇私舞弊者，严肃追究相关单位和人员的责任。

截止目前，我乡广大群众参保积极，各村居民参保申报、资料收集初审等工作已初步完成

保险公司的创说会是干嘛的篇四

随着社会和经济的不断发展，保险已逐渐成为人们不可或缺的一部分。在当前的市场中，能够成功发展的保险公司不仅需要具备强大的资金实力和高素质的员工团队，还需要有完善的计划和策略。作为一个保险公司，我们认为一份有力的计划是公司长期发展的保证。在这里，我将分享我们的一些经验和心得。

第一段：认清公司发展目标

公司的发展方向应根据企业自身现状与未来目标来确定。保险公司的发展可以从产品线扩展、销售渠道的开拓、客户服务升级等方面入手。在扩大产品线的过程中，我们必须对市场需求进行研究，同时考虑公司自身的财务状况。在开拓新的销售渠道的同时，也要考虑聚焦现有客户并提高其满意度。制定合理的发展目标，做到目标清晰、方向明确，才有可能走得更远。

第二段：加强团队建设

优秀的团队是保障公司成功的一部分。在这方面，我们需要注重人员能力的培养和提高。这包括招聘和培训。在招聘方面，我们注重人才的专业能力和整体素质，确保人员能够与公司文化和价值观相符合。在培训方面，我们注重员工的综合素质，通过各种内部和外部培训提高团队素质，这有助于保证保险公司的稳健发展。

第三段：客户体验升级

客户是公司发展的中心。保险公司在客户服务方面的升级，必须考虑知识、技能和时效。在知识方面，保险公司应优先培训员工，提高工作质量和准确性，深化业务知识，以满足客户需求。在技能方面，要提供便捷的服务，减少客户的等

待时间。在时效方面，要加快服务流程，提高效率和质量。只有强调客户体验，才能赢得客户的信任和忠诚度。

第四段：合理的风险控制和管理

风险管理是保险公司长期稳定发展的重要东西。保险公司应针对不同的风险类型，实行相应的管理和控制。针对市场风险，我们需要加强市场研究，提高先见性和应对能力；针对操作风险，需要完善操作流程和内部控制体系；针对信用风险和资金风险，我们应该加强资金管理和风险控制，确保保险公司的资产安全。

第五段：不断创新，总有更好的方向

随着经济和社会的发展，人的需求也在不断地变化和进化。作为一家保险公司，永远不能停止发展和进步。创新是公司持续发展的内源动力。我们应当从产品、服务和渠道等方面创新，使公司更符合市场需求和客户利益。创新是不断推动公司发展的重要手段，可以使公司不断进步，总有一条适合公司发展的更好的道路。

总之，保险公司的长期发展需要有强大的实力和先进的技术，但更重要的是合理的计划和策略。制定合理的发展目标、加强团队建设、提升客户体验、风险控制和管理、不断创新等是保险公司成长的必由之路。这是我们的一些心得和思考，也是我们希望与广大同仁共同探讨的发展方向。

保险公司的创说会是干嘛的篇五

保险公司作为社会经济中极为重要的一个组织形式，它的发展和成长源于对风险和不确定性的认识和处理。在这个过程中，保险公司制定的计划显得尤为重要和必要。因为这些计划直接关系到保险公司的生存与发展。保险公司的计划也是为了满足客户的需求，提高服务质量，优化公司内部的管理

效率。下文将探讨几点关于保险公司计划的心得和体会。

第二段：突出计划制定的前瞻性

保险公司的计划在制定时需要具有前瞻性。首先要明确，保险业是一种长期的经营活动。保险机构需要对未来进行预测和规划，以确定未来发展方向和业务重点，明确目标和实现路径。同时，制定的计划必须真正企及于全公司的员工，而不是只是简单的规定。保险公司在制定计划的过程中需要预测未来的风险，增加灵活性，加入技术创新，使公司在市场未来的竞争中占据更有优势的地位。

第三段：优先考虑健康的涉众方利益

保险公司的计划不仅仅是为了满足公司利益，更是为了能在健康的基础上满足涉众方的利益。它需要考虑到客户、员工、股东等多方面的关系。这种计划需要体现公司作为一个社会责任单位，对任何涉众方都能够承担起良好的形象，能为客户提供优质的服务和更多的优惠政策，使股东获得更多的利润回报，同时为员工提供更多的发展机会。在计划制定中，这些因素必须进行精细的权衡和考虑，以达到平衡和协调。

第四段：注重计划制定的实用性

保险公司制定的计划，还要重视其实用性。它必须是可行、可操作、可监管和可评估的。实用性的计划制定要从客户的需求和公司的实际出发，要具备可操作性，能够被员工行动，可以被监管部门把控和呈现计划执行过程中的数据和报告。公司要对计划的执行情况进行及时的评估，客观地分析、总结、及时调整计划以达到更好的结果。

第五段：必须加强计划落实的执笔能力

最终，保险公司计划的实现需要加强执行力。计划只有在落

实的过程中才能体现其价值。保险公司需要加大对最终落实人员所处的不同环境的认知，加强对落实人员的培训和管理，同时要对计划的落实进行及时监管和跟踪。每个人都有责任落实好计划，确保计划不是空洞的口号，而是切实可行的行动指南。

结论

保险公司的计划体现着公司领导意志的统一和公司运营业务规范的执行力，既关乎公司未来的经营发展，也关乎涉众方的利益，因此，要正确制定计划真正体现落实计划的价值。

保险公司的创说会是干嘛的篇六

第一段：引言和背景介绍（200字）

保险行业是一个充满竞争和机遇的行业，在求职者眼中，进入一家保险公司是实现个人职业成长、稳定发展的机会。在我积极投递简历并参加了多家保险公司的面试后，我深刻认识到了面试保险公司的重要性。通过这些经历，我得出了一些心得和体会，现在我将和大家分享。

第二段：准备工作的重要性（200字）

在面试过程中，我发现准备工作的重要性不可忽视。首先，了解公司的背景和使命，可以帮助我们更好地适应公司文化，更好地回答面试问题。其次，了解保险行业的发展趋势和相关政策，可以使我们具备更全面的知识背景，提升面试的成功率。最后，在面试前，我们可以通过模拟面试来提高自己的对面试问题的回答能力，增强自信心。

第三段：自我展示的技巧（300字）

在面试中，自我展示是很重要的环节。首先，我们可以从简

历中选择重点，突出自己的能力和经验，这样能给面试官留下深刻的印象。其次，我们要注重面试中的沟通技巧，要清晰、有条理地回答面试问题，并注意言辞的得当，避免使用太多行业术语。最后，充分展现自信和积极的态度，这会给面试官留下良好的印象，增加面试成功的机会。

第四段：对行业了解的重要性（300字）

面试过程中，面试官通常会要求我们对保险行业有一定的了解。因此，在面试前，我们要充分了解保险行业的基本概念、产品种类和市场发展趋势。此外，了解保险行业的特点和挑战，以及我们所申请的职位在其中的具体职责和相关要求，有助于我们在面试中更好地回答问题，展示自己的专业知识和能力。

第五段：面试后的总结和反思（200字）

在一系列的面试中，我充分认识到了自己的优势和不足，并在每次面试后进行了总结和反思。我发现，面试是一个反复摸索和改进的过程，我们需要不断调整自己的表现，不断提升自己的能力。通过面试经验的积累，我提高了自己的沟通能力、分析问题的能力和应变能力。同时，面试也是一个成长的过程，每一次经历都让我更加了解自己，并督促自己更加努力地学习和提升。

结尾（100字）

通过参加多家保险公司的面试，我对面试保险公司的体会和心得有了更深的认识。准备工作的重要性、自我展示的技巧、对行业了解的重要性，以及面试后的总结和反思，这些经验和体会将对我今后的求职之路产生积极的影响。我相信，只要不断学习和提升自己，我会在保险行业中找到适合自己的职业发展机会。

保险公司的创说会是干嘛的篇七

第一段：介绍面试背景和目的（200字）

在现代社会中，保险行业的发展迅猛，吸引了众多求职者的关注。为了能够成功进入保险公司，我积极备战，参加了多家保险公司的面试。通过这些经历，我深刻体会到面试保险公司的重要性和相关的经验技巧。本文将就这些心得体会进行探讨，希望对其他求职者在面试中有所启发和帮助。

第二段：准备面试的重要性（300字）

面试保险公司前，充分准备是至关重要的一步。首先，要了解并研究所申请保险公司的背景、产品和市场情况，以便能够在面试中展现出对公司的了解和兴趣。其次，要对自己的简历进行充分的审核和整理，准备好实例来支持自己的能力和经验，并学会将这些实例与保险行业的要求和价值观相匹配。此外，要进行适当的形象管理，穿着得体、言谈举止得体，给面试官留下良好的第一印象。

第三段：面试技巧及回答问题的策略（300字）

在面试中，需要特别注意的是对问题的回答。首先，要仔细倾听问题，确保理解面试官的问题意图，并给予合适的回答。在回答问题时，可以运用STAR法则——即描述情景、任务、行动和结果，以便清楚地展示你的能力和解决问题的能力。例如，当面试官问到你处理复杂客户投诉的经验时，你可以描述一个具体的案例：首先说明情景是如何发生的，接着阐明你的任务是什么，然后描述你采取的具体行动，最后讲述你的努力和结果。除此之外，在面试中要展现积极主动和合作精神，并注意提问环节，积极主动地询问公司的发展方向和相关岗位的工作内容，以表明你的兴趣和热情。

第四段：强调个人特质及技能的展示（300字）

在面试中，展示自己的个人特质和技能是十分重要的。保险公司注重的是应聘者的专业素养和团队合作能力，因此，要在面试中突出展现这两个方面：一方面，要强调自己的行业知识和技能，展示对保险产品、销售策略和风险管理理解；另一方面，要强调自己的团队精神和合作能力，例如可以借助实例来展示自己与同事合作完成任务的能力。此外，还要表明自己的适应能力和学习能力，说明个人能够快速适应新环境、学习新知识和掌握新技能。

第五段：总结与展望（200字）

通过这些面试的经历，我对保险行业的面试有了更深入的了解，并获得了宝贵的经验和技巧。准备充分、回答问题得当、展示个人特质和技能是成功面试的关键。未来，我会继续加强自身的能力和知识储备，不断提升自己在面试中的竞争力。同时，希望我的体会和经验能够对其他求职者在面试保险公司时有所帮助，共同实现职场的成功与进步。

保险公司的创说会是干嘛的篇八

各位新老朋友：

贵友高端共享俱乐部，定于20xx年9月2日，星期一，晚上7点至9点半，在北京国贸cbd核心区的中国大饭店大堂，邀请企业家，经理人，培训教育行业人士，研究学者，社会各界精英，与媒体传媒行业人士（含自媒体），定期举办以高端跨界共享，为主题的聚会活动，欢迎各位新老高端朋友和媒体传媒行业朋友，教学研行业朋友积极报名参加！

人生最重要，最主要的就是三件事：朋友，学习，事业。也是人生的三大基础需求。-----朋友理论哲学体系核心观点。

贵友高端共享俱乐部，是一个面对企业家，高级经理人，媒体人，资深学者，教育界人士，各界精英人士的广泛跨行业

的. 高端共享俱乐部，以共享高端朋友，共享高端学习，共享高端事业为主题，站在朋友理论哲学的高度，最高效地满足每位高端人士的朋友学习事业，人生三大基础需求。

活动主题：

高端跨界共享，媒体行业共享，教学研行业共享

活动流程：

- 1，共享朋友：高端企业家精英，媒体和教育界朋友互相介绍认识
- 2，共享学习：以朋友理论，共享理论哲学体系为指导，研究探讨，联系整合各类，各行业的理论知识和技术方法，商业经营管理模式和思路等。
- 3，共享事业：搭建高端共享事业的团队和组织架构，合力共建共赢。

活动地址：国贸，中国大饭店大堂吧

活动报名：（尽量短信和微信报名，并经审核通过方可参加）
可联系相关顾问及老师报名：李老师，电话：，微信：。

活动费用：

企业家，经理人，社会精英¥rmb100元每人（含饮料，不含餐，健康聚会）

媒体行业人士，自媒体及教育学习研究行业人士¥rmb50元每人（含饮料，不含餐，健康聚会）

保险公司的创说会是干嘛的篇九

- 2、情真意切，深耕市场，全力以赴，掌声响起
- 3、众志成城齐努力。今秋十月创佳绩
- 4、心中有梦有方向，全力举绩王中王
- 5、主动出击，心里不急，习惯拜访，习惯活动
- 6、服务三一五，回访老客户
- 7、观念身先，技巧神显，持之以恒，芝麻开门
- 8、人员倍增，士气倍增
- 9、招兵买马，有凤来仪
- 11、中秋佳节齐增灵，月圆人圆齐团圆
- 12、攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向
- 13、全员实动，开张大吉，销售创意，呼唤奇迹
- 14、素质提升，交流分享，精耕深耕，永续辉煌
- 15、悉心引领，解惑答疑
- 16、红五月里拜访忙，业绩过半心不慌
- 17、落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛
- 18、服务客户，播种金钱，增加信任，稳定续收
- 19、组织发展大飞跃。人气高涨直冲天

- 21、善用职场，广开人际
- 22、用心专业勤拜访，你追我赶要争先
- 23、目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营
- 24、风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极
- 25、行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习
- 26、主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率
- 27、三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一
- 28、坚定信念，行销一生
- 29、全力拜访迎圣诞，你追我赶快签单
- 31、全员举绩迎国庆，祖国生日献厚礼
- 32、客户服务，重在回访。仔细倾听，你认心情
- 33、索取介绍，功夫老道，热忱为本，永续经营
- 34、新单续保并肩上，全力冲刺创辉煌
- 35、人生无处不增员
- 36、团结拼搏，奋勇向前
- 37、今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌
- 38、组织发展寻梦园
- 39、专业代理，优势尽显，素质提升，你能我也能

- 41、公司周年我成长，挑战世纪要敢想
- 42、一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩保底
- 43、回馈客户，从我做起，心中有情，客户有心
- 44、组织成长，增员第一
- 45、客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生
- 46、气象万千新风貌，全员举绩开门红
- 47、从业有缘，惜福感恩
- 48、时不我待，努力举绩，一鼓作气，挑战佳绩
- 49、拼命冲到底，再努一把力，努力再努力，人人创佳绩
- 50、先做才轻松，抢攻第一周，爱拼才会赢；赢在第二周

公司口号 | 服务口号 | 品质口号 | 优质服务口号 | 企业文化口号

公司口号 | 服务口号 | 品质口号 | 优质服务口号 | 企业文化口号

保险公司的创说会是干嘛的篇十

关于公司转型及鹤峰支公司20工作部署2014年2月25日，由鹤峰机构负责人曹友海主持召开了人保寿险鹤峰县支公司关于深入开展2014年公司转型工作及2014年各渠道发展部署工作的会议，个险部经理、银保部经理、团险部经理、收展部、公司内勤、督导、个险城区主管和乡镇负责人、银保客户经理都参与了此次会议，会议为期半天。

会上曹经理首先在会上深入讲解了公司为何要转型，转型的目标及转型的意义。人保寿险作为发展最快的寿险公司，我们不能满足于现在的小成绩，不能原地庆幸，如果不进步我们就会被遗留在社会的发展的脚印中，被高速发展的寿险行业淘汰。我们在保证规模保费持续增长的同时，需要我们有多元性、结构性、持续性的战略目标，符合公司规模效益化发展的思想。我们公司现在还算是一家新公司，还在初始创业阶段，由于在我们创业阶段的不懈努力得到了社会及行业好评和认可，但是我们现在的销售队伍还是很脆弱，虽然鹤峰营销员已上号近百人，但是实际营销员质量还是不高，产出小。我们现在的业务基础还是很薄弱，客户量不大，渠道关系不广，不足以给我们生存发展提供一个良好的平台。鹤峰处于偏远山区，保险业很难实现专职营销，没有职业化队伍，兼职代理，这就导致我们现在的服务水平不高，服务质量不理想。可以说我们现在还仅仅是一只刚刚获得生命的雏鸟，我们还需要继续努力汲取更多的“营养”，才能在保险业中自由飞翔，创业尚未成功，同志仍需努力。

在2014年的转型中我们的任务还是相当艰巨的，根据省公司总结2014年经营目标必须符合六个方面的精神。落实到我们四级机构需要注意的是1、规模保费要累计起来。2、提高短险量的同时提高新单期交量。3、加强队伍建设，增强队伍活力。4、加强业务水平，无违规案件，满期给付平稳，二次开发有效。

在2014年我们需要充分的认识到个险“三改”，银保“三多”，团险“三建”的指导思想。

随后由个险部经理刘群芝解读个险“三改”的定义。三改的核心就是建立职业化的经理人队伍，鹤峰现在的销售人员基本都是兼职，没有非常全面的保险业务知识，那在这种状态下就无法为客户提供更高水平的保险服务，无法将客户的利益与公司的利益合理的联系起来。所以我们需要：

一、改革现行的营销制度。以后的营销模式就是职业经理人+营销员的模式，职业客户经理实行的是代理制+派遣制+员工制的合同管理方式，实行考试晋级制度，这样能更好的调动营销员的销售积极性。

二、改造现有的营销队伍。销售队伍就是职业经理人+营销员相结合的模式，实行职业经理人的动态考核，加强对职业经理人的培训，那作为个险渠道就需要我们加大职业客户经理的挖掘和培养工作，才能提高营销员的收入水平，提升个险销售团队的展业能力。

三、改良管理方式和工作模式。那就需要我们个险部根据上级

公司推动方案，及时有效的将方案在营销员中推广，并在推动方案空白期制定县公司推动方案，或在推动期追加方案。积极的了解到各乡镇网点的发展情况。

总的一点，个险“三改”的最基本目的就是要对营销员提其收入水平，对公司提高公司效益，为二次创业打下基础，对保险行业可以规范保险市场，为保险业的发展起到积极作用。

银保部经理王文珍发表讲话。2014年银保渠道的建设步伐就是“三多”，为公司规模效益化的发展做出新的贡献。从今年开门红就可以看得出，今年银保渠道的产品保底收益高，费用高，竞争压力越来越大。2014年各金融体系的现金压力大，所以打规模的市场格局依然存在。截止到的9月，由省公司统计的数据可以看出我们合作渠道的发展大部分出现负增长，作为鹤峰来说，主打的渠道邮政在2014年也会更难。在2014年银保渠道的满期给付压力也非常大，其中存在较多问题给我我们要我们客户经理带来了极大的工作挑战，这就需要我们有过硬的业务水平和饱满的服务热情，合力度过银保渠道的满

期给付高峰期。所谓银保“三多”，即：

一、多渠道发展：目前我们鹤峰合作的银行有邮政、建行、工行及农行，就需要我们四家银行渠道并重，实现与公司发展相适应的协调发展。

二、多元经营：我们银保客户经理要深挖客户资源，不能只坚守在银行大厅，要实现趸交、期交及产险等产品共同发展，平时下班了可以再在外面走访挖掘客户资源，寻找期交客户或产险客户，增加我们的收入水平。

三、多线作战：作为银保管理层工作人员要会渠道和个人的营销，要会邮政和银行的营销，要会个人和团体的营销。2014年是新的一年，有新的挑战，也有新的机遇，希望大家一起努力，为2014年银保渠道发展增光添彩。

团险部由曹经理发表讲话。由于我县公司团险部一直没有选定一位合适的团险部经理，暂由我代替，作为团险部经理，大家都清楚压力会更大，渠道开拓，客户开拓都是面对政府单位及法人客户，所以团险部经理的位置一直空缺。在2014年也将着重物色人选，将这个位置填补起来，那在这同时，我们依然要做好上级公司对团险业务发展的工作部署，认真学习“三建”工作来解决核心问题。

一、建设精英业务员队伍：不管是哪个渠道，都需要有一支高素质的业务员队伍，那团险渠道更为重要，作为鹤峰团险队伍发展现状压力较大，但是难也只要我们着手去解决，有困难一步步解决，终究还是能将困难击败，组建一只优秀的团险队伍。

二、建筑团险业务员发展渠道：鹤峰团险业务发展渠道现在基本就非煤矿山，教育局的事情一直也还没有落实，也在积极沟通中，渠道比较单一，市场还是很大的，特别是修房子的，还有很多单位，这些市场值得我们深挖。

三、建立客户关系群：团险业务中有很多法人客户，而团险的发展也就是关系的发展，这些法人客户都是非常有实力的客户，一个客户服务好了，就能给我们带来持续的商机，所以我们一定要建立一个客户关系维护体系，做好后续的服务工作，带动团险业务量的发展。

随后由曹经理讲到收展渠道及互动渠道的工作安排，2014年收展工作依然是重点，满期给付后的二次开发，应收未收的续期保费对公司保费规模都有很大影响，同样收展渠道有13个月保费持续率等考核项目，需要收展部门认真清理续期保单。产寿共建是今后保险业发展的一个方向，人保现在也着力发展两家公司的互动业务，同时对我们业务员来说，也提供给我们一个很好的提高收入水平的业务平台。

最后由曹经理发表总结发言，2014年拥有新的挑战，新的困难，但是也有新的机遇，能否成功就看我们是否会抓机遇会抢机遇，在2014年我们公司转型的过程中，希望各部门认真学习公司产品知识，领悟公司转型精神，为转型做好推动工作，也希望各部门会后认真做好2014年的工作部署计划及近期的推动方案。

保险公司的创说会是干嘛的篇十一

- 1、品质提升，交流共享，精耕深耕，持久辉煌。
- 2、相信你自己，相信你的伴侣。
- 3、新单齐头并进，业绩倍增创造辉煌。
- 4、这周打破零，多笑，多重复承诺，多信守承诺，多受益。
- 5、技能要提高，业绩要攀登，毅力要坚持，业绩要突出。
- 6、大踏步，大发展；人的力量就是地球的力量。

- 13、春第一，游第一，客服务，爱无限。
- 14、自我提升和健康竞争；互相欣赏和支持。
- 15、执行访问，打破本周零，事件管理，营销真相。
- 16、进攻和防守，所有的球员开始。
- 17、本周，每个人都对你的表现很满意。
- 18、自信是成功的开始，坚持是成功的途径。
- 25、多沟通，少抱怨；要善解人意，少些争辩。
- 26、携手共进，争取成功，赢得宁波，立于不败之地。
- 27、勤于思考，勤于攀登，勤于创新，勤于创造，勤于创业。
- 28、管理客户，增加回访，用心专业，客户至上。
- 29、如果你想飞，你必须追逐；为了成功，努力工作。
- 30、坚持出勤，专业推广，分享与沟通，分享您的关切。