

# 无产权房屋买卖合同有效吗(优秀5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 物业内勤工作总结篇一

大家好，下午好！

我是××，我今天演讲的题目是：“爱司如家”。

“家”这个字在我们的心中都不陌生，甚至是非常的熟悉，伟大诗人歌德曾说过“能在自己的家庭中寻求到安宁的人是最幸福的人。”因为，有了家，生活才变得有趣；有了家，工作才能顺心；有了家，才懂得什么叫关爱，什么叫珍惜。

家是心灵的港湾，是每个人生长的摇篮；家是力量的源泉，她的温暖无可替代！通常我们说到的是我们自己的小家，但是在浩瀚的社会里，在这繁杂的环境当中，我们还拥有另外一个属于自己的家，那就是我们在一天的绝大部分时间里为之奋斗、为之努力的企业——保险。在这个大家庭里面，我们爱岗敬业，我们成长收获，我们也因此爱司如家。接下来我就带大家一些我的感悟。

“不抛弃，不放弃，好好活，做有意义的事”。相信很多朋友都看过《士兵突击》那部电视剧吧？剧中的主人公许三多曾给数万观众留下了深刻的印象和深深的感动。剧中的这一句台词就是对人生最好的阐释，也是对责任最好的理解。而员工对于公司最基本的责任就是“爱岗敬业”。其实，我

们曾经谈论到“爱岗敬业”的话题时，大多谈笑而过。相信大家都能明白，公司不仅是工作和取得报酬的场所，更是我们安身立命之基。作为公司的一员，我们的满足和希冀、得意和失望、都与公司息息相关，所以“以公司为家”不再是个别积极员工的美德，而是每位员工共同的价值取向，更是我们肩负的一种责任。每位员工应清醒地认识自己，树立正确的工作观，从小事做起，营造我们的“家”。

虽然我的工作岗位很平凡，我也没有轰轰烈烈的事迹，我是那么默默无闻，我也 是那么容易满足。每当我完成了领导交办的一件任务时，听到同事、领导那一声声“辛苦了”的亲切问候，我的心头总是溢满巨大的幸福感，仿佛平日里所有烦恼和劳累都在那一刻烟消云散。同时，也为自己能为公司做出自己力所能及的贡献而自豪。领导的关怀、同事的支持更常常激励着我、规范着我，去认真对待每一天的工作，让自己的每一天都能充满激情，都能充实而非平凡地度过，在这个过程中，还有什么快乐能与之相比呢？忠诚于事业就是忠诚于自己，责任与荣誉并存，这是对我们企业文化最深刻的注解和阐述。古语有云：修身、齐家、治国、平天下。从中可以看出，修身是根本也是起点，是为公司这个大家庭服务的基础，修身是自身素质的不断完善提高。个人的提高与成长都离不开公司这样一个大家庭，而提高每个家庭成员的素质，又能增强“家”的竞争力。那么如何修身呢？接下来就以我自己的经历来谈谈吧。20年，带着学生的稚气和对工作的新奇，我走进了人寿湖南分公司中支。回顾半年多的工作，可以用一句话来概括：困难与快乐同在，学习与工作相伴。对照德能勤绩四项标准，我尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。在工作中，我不断成长，不断收获，与家人承受困难、享受快乐。

这里，我就同大家一并分享我的成长收获：

- 1、重视理论学习，坚持工作原则，明确服务宗旨。我结合在学校学习到的一些对理论知识的理解，我努力地学习了公司财

务基本的流程和操作实务，坚持执行公司各项财务管理制度。努力在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，努力做到各项收付款无差错，为内外部客户提供最好的服务，维护公司的形象。在这最基本的业务处理及服务工作上，让我体会最深的不是怎样去准确无误的系统操作和业务处理，最困难的就是怎样去和联系部门做好交接、流转及解释工作。

2、加强业务学习，提高工作能力，做好本职工作。坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规。兢兢业业做好本职工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

3、端正工作心态，学习做人做事，积极面对困难。公司正值新系统上线，新的变革带领了财务工作的进步同时也有着新事物特有的种种困难，不过这样却让我学到了老师们的解决困难的方法与态度，培养着自己分析问题的能力，同时也分享着胜利的喜悦。从最基本的理论学习，然后到对基础操作熟练。这整个过程给我的收获不能一一在这里完整的表述。困难、犯错、迷茫、冲动、收获、喜悦，种种的心情让我体会到了工作的乐趣。在我看来凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做事切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！犯错和困难的时候要学会吸取教训，人之所以有一张嘴，而有两只耳朵，原因是听的要比说的多一倍。因此，我学会聆听。

总的来说，几个月的工作让我实实在在体会到了自己的成长，同时也让我感受到了自身的不足，更明确了自身的发展方向，清晰的认识到做事的原则：不找借口失败，只找理由成功，成功的法则极为简单，但简单并不代表容易。既然有缘与太保，我相信会在这个大家庭里，能找到更多成功的法则和做

人的道理。认认真真做事，踏踏实实做人！“皮之不存，毛之焉附”，一个企业，如同一个民族，当它强大时，它的人民就会扬眉吐气，神采飞扬；当它衰落时，人们可能只有暗自嗟叹。因此，应该把企业当成一种力量的源泉，生命的支撑，视企业如生命，与企业共命运。家是避风的港湾，舒畅、温暖、充满爱，若我们都把公司当做“家”，用爱去经营，时时为家着想，事事为家着想，把公司的兴衰荣辱同自己的前途命运联系起来，将公司的利益与自己的利益融为一体，那，公司这样的“家”必然会更加兴旺！

谢谢大家！

## 物业内勤工作总结篇二

- 2、配合项目完成设备、设施的移交工作；
- 3、配合完成物业与地产相关关系界面文件的建立及回顾；
- 6、检查各类设备正常运行，巡检，维修维保及检测等工作记录；
- 7、满足业主对工程维修需求；
- 8、全面负责工程部的管理工作。

## 物业内勤工作总结篇三

下午好！

企业的效益不仅仅是经济效益的好坏，更取决于安全保障，安全工作在生产中起着举足轻重的作用，安全工作始终是一项长期、艰巨、复杂的工作。安全管理最基本的目的是保护人的生命和财产，因而安全工作必须牢固树立“安全第一，预防为主，综合治理”的工作方针。事故是可以避免和预防

的，事故与安全是以对永恒的矛盾，这就要求我们建立积极的预防思想工作，坚持“让教育在教训之前，让管理在处理之前”的安全理念，变目标管理为过程管理，从源头消除安全隐患。

### 1、以身作则，对全班工作安排，做到人性化管理。

作为班长在要求队员做到的事情，首先自己要能做到，要为他们做好先锋模范带头作用。在平时的工作生活中，多找队员谈心，以掌握他们的思想动态。将自己的管理方式拿出来与他们交流，尊重他们提出的建议和意见，对队员提出的不合理管理方式加以合理化改进。全方位了解队员，把队员放在最合适的岗位，以取长补短。

### 2、落实安全管理制度，严格执行公司的各项管理措施

一个队伍的工作好与坏从执行上可以体现出来，执行力度到位紧跟着工作也能很好的落实到位，可以说再好的管理没有执行或执行力度不到位，那么一切等于零。因此作为安全班长要时刻提醒队员遵守公司各项管理制度。

### 3、严格军事训练提高服务质量

安全队员的形象就代表着公司的形象，在服务中队员的素质高低直接影响公司的形象好坏！一个安全队伍通过军队一样训练而实行半军事化管理。因此，对安全队员的军事素质的要求非常高的，做为安全班长必须带领队员坚持实行每周三次以上的军事训练，同时把所学到的军事素质运用到平时的工作中去，从而提高安全队伍的服务质量。

### 4、对全班消防知识，礼节礼仪，突发性事件等操作的培训

1、消防工作在各个企业是不可忽视的一个重要的环节。它关系到业主和员工的生命财产安全保障。那就要求我们每一个

义务消防员熟悉消防，懂消防，只有这样才能有效防范消防事故发生。通过培训，使队员了解消防安全的突发性和重要性，以及消防基本常识，设施设备的使用和保养。并保证事件突发时能够临阵不乱，由秩有序的进行处理，尽量减少损失。

2、礼仪是中华民族的传统美德，礼节，礼仪是我们工作中必不可少的一种交流，也是人文进步的一种表现。做物业管理服务更是礼仪的实践者，也是工作中道德素质的体现。通过培训使队员在思想上，行动上，工作上，对礼仪有一种新的认识，了解礼仪的重要性。从而使队员时刻注重礼节礼貌，做到微笑服务，体现出我们物业管理服务品牌和工作形象。

3、突发事件是指没有预见性的自然事件。这种事件急，破坏性大，如果不及时防范和处理，有可能造成不必要的损失。通过培训，使队员了解突发事件的及时性和危害性，以及如何预防和控制，避免事件发生，减少财产损失。

## 5、加强宿舍内务管理

做为班长，一定要严格按照公司的规章制度和宿舍管理规章来落实，随时监督宿舍的内务卫生，要起到带头的作用。俗话说：外看形象，内看宿舍。被子的叠放，物品的摆放，衣服的晾晒等各项内务都要做到整齐划一，时刻统一内务卫生，营造一定良好的内务环境。

## 6、做好队员的思想工作，及汇报工作

多好队员沟通谈心，了解队员的思想情况，而全心全意的解决队员工作和生活中的难处，使队员没有后顾之忧，以便全身心的投入到工作中。

人人都有志向，人人都是积极主动的为他人服务。我们只有不断实践，才能形成良好的风范，才能使我们安全队伍这个集体不断前进，不断的取得胜利，从胜利以步步走向辉煌！

# 物业内勤工作总结篇四

好的演讲稿可以引导听众，使听众能更好地理解演讲的内容。在快速变化和不断变革的新时代，我们都可能会用到演讲稿，相信许多人会觉得演讲稿很难写吧，下面是小编收集整理保险公司演讲稿6篇，希望能够帮助到大家。

## 保险公司演讲稿 篇1

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！首先，感谢各位领导和同事们为我们提供了展示自我和施展才华的平台！我认为，为更好的做好业务发展和经营管理的每一项工作，作为我们每位员工以良好的精神状态和旺盛的精力投入工作，为公司实现有效益的发展，是我们的责任和义务，作为始终战斗在一线的我更是责无旁贷。我将珍惜这次机会，提高自己、锻炼自己，做到一专多能，带着感情、热情、激情做好本职工作，让自己的能力有一个新的提高。

根据竞聘要求，对照自身条件，今天我竞聘人保财险某某市分公司某某营销服务部主管承保经理助理职务，下面我讲一下个人简历和竞聘的优势及上岗后的设想。

### 一、个人简历

我叫某某，今年26岁，现任人保财险某某市分公司某某营销服务部销售部经理，中共预备党员，本科学历□20xx年1月从事人保工作，历任业务员、查勘定损员、销售部经理□20xx年1月至20xx年6月在人保某某支公司工作□20xx年6月至20xx年1月在某某市分公司理赔中心从事查勘定损工作□20xx年1月至20xx年2月在某某营销服务部工作□20xx年2月至今在某某人保某某营销服务部工作，担任销售部经理，组织并制定本部门具体项目和业务的销售方案，开拓新的业务销售渠道，

有效的推动销售目标的顺利完成。同年被市分公司评为青年岗位能手，多次受到领导的好评。

## 二、竞聘优势

1、我对人保事业有着浓厚的感情，我有幸从小耳闻目睹人保人的工作与生活，感受这项让我的父辈们投入了毕生热情的事业所具有的巨大魅力。人保对于我，不是枯燥的数字，更不是刻板的符号，而是一个鲜活理想。在我的生命和记忆中打下了深深的烙印。我从事人保工作五年，在日复一日零距离的工作中，我的认识实现了从感性到理性的升华，更加深刻的懂得了干好保险是我们的责任和义务，人保事业一定要在我们这代人身上发扬和光大。我为我是人保一员而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能。

2、对保险事业有着强烈的开拓进取、拼搏创新的欲望。我始终相信“厚积薄发”这个道理，知识和经验的储备，对于我们这一代人来说至关重要。一直以来，我始终在业务一线摸爬滚打，积累了较深的保险业务知识和实践工作经验，作为一名一线展业人员□xx年个人保费收入60多万元，发展了某某水文水资源勘测局、某某畜牧水产局、某某房地产有限公司等重要客户□xx年个人保费收入350多万元。经个人努力从其他财险公司手中抢来某某市国际会展中心、某某市妇联、并发展了吉利4s店，仅吉利4s店一家xx年保费收入280万元□xx年保费收入260万元□xx年接手三菱4s店，经各方面努力，使本来选择其它财险公司的三菱4s又重新与我公司合作，而且稳定发展。到目前为止保费收入200万元。同年又发展了4个品牌的汽车经销商，有海南马自达4s店、福仕达4s店、江铃4s店、江淮4s店。还有两家车商正在谈判中。从xx年1月份截止现在个人保费收入740万元。尤其是针对车商业业务有着丰富的管理经验，在业务拓展上付出了自己很大的精力和心血，体现出与车商沟通之间很强的亲和力、协调能力和公关能力，

为公司整体业务发展起到了积极的推动和促进作用。

3、对保险理赔工作有着丰富的实践经验。我从xx年到xx年在理赔中心从事查勘定损工作了三年，对理赔工作及业务比较熟悉，业务再错综复杂，也能应对自如，同时，根据工作特点，经常不分时间、不分白昼，只要工作需要，就马上投入工作。辛苦和付出，也使我得到了最好的锻炼和成长。

### 三、竞聘设想

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合汽车经销商业务发展实际，打开工作局面，提高工作的准确性。

2、全面配合一把手工作，摆正位置，从管理协调能力和创新思路的提高入手，善于学习和积累，以自己几年的基层工作经验为领导的决策提供有价值的参考。如果我能竞聘成功，我将尽快进入角色，努力适应新形势、新战略、新岗位、新要求，树立超前谋划、积极主动的思想意识和踏踏实实、兢兢业业的工作作风，不计得失、乐于奉献，以全局为重，不断给自己增加压力和动力，以最快的速度进入工作状态，为公司促发展、保效益、防风险战略目标的实现做出自己应有的贡献。

3、积极探索有效的工作方法和途径，形成较清晰的工作思路，充分发挥自己公关社交协调能力的特长，在现有的基础上，维护好老车商，组织公关协调和展业活动，不断开拓新领域，开拓新车商市场，全面提升公司业绩和服务能力。积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短时间内，使某某市区覆盖的汽车经销商与人保合作。

4、发挥特长、开阔思路、针对业务发展中遇到的突出问题及

时调整工作思路。在承保管理方面，坚决按照市分公司和保监会及保险行业协会的要求依法合规经营，维护公司利益。在承保环节上抓好管控，堵塞漏洞、严格把关，改善业务质量，降低赔付成本，确保业务运作的合规和高效；在单证管理工作方面，认真落实上级公司有关单证管理、档案管理的相关规章制度，进一步提高单证、档案管理的质量，把单证、档案管理当做一项重要的基础工作来做。

最后，我要对大家说，这次竞聘是对我人生的一次考验，结果如何，不会左右我对人保的执着。如果我的竞聘能得到大家的认可，我由衷感谢大家的信任。当然，我更深知在大家信任的背后还有对我很多的包容，回报大家，我会少说多做，把工作干得更出色。谢谢！

## 保险公司演讲稿 篇2

各位亲爱的伙伴大家现在好，感谢大家的回应，仲夏的7月，高温流火，但是我们按时相聚于此，非常高兴在今天的晨会见到各位在座的每一个伙伴！首先对各位的按时出勤表示由衷的感谢，让我们把热烈的掌声送给我们正常出勤的自己。

晨操 每个胜利都是团队精神的写照，每一点进步都是伙伴们相互鼓舞和激励的结果。国寿人就是在这种团结拼搏、奋发向上的团队精神中一路打拼中成长起来的。现在就让我们以一曲晨操《向前冲》展现我们团队的文化士气，请全体起立，有请我们会跳的伙伴上台来带动一下。

非常感谢刚才为我们献上精彩晨操的各位伙伴，他们不但在工作上业务精英，同样在舞台上充满活力与自信，充满迷人的风采，让我们再一次用热情的掌声向她们表示感谢！那么同时相信一首快乐的晨操过后呢能激发我们快乐的心情，也希望我们的团队都能拥有高昂的的士气和人气为我们带来好的业绩。

信息 我们说天天都有新鲜事 每次晨会的这个时候我们都要准时为大家打开信息窗口，及时的了解我们身边的信息，掌握新的资讯，掌握社会最新动态，帮助我们开拓视野，积累与客户沟通的素材，下面就和大家一起关注一下今天的信息。

所以大家一定要通过这则信息知道，我们的保险市场还没有像我们想象中的那样小，()我们国民需要我们把保险深入到他们每一个人心中。我们一定要把保险当成自己的爱心事业去做。

喜讯 我们携手并肩、我们激情飞扬，荣誉路上向前冲，与胜利同行，让我们加快步伐、抢占先机、展我风采、在荣誉之路上争向前，下面就我们一同进入今天的喜讯报道，看看谁在荣誉之路上冲在前面。

心得七月，是流火的季节！同时也是耕耘的季节！耕耘中我们继往开来，汗水与泪水铺就了腾飞之路！信心和勇气编织不朽的旗帜！今天我们相聚在此，共同分享真诚中一路走来的艰辛和喜悦！下面接祝大家热情的掌声欢迎×××为大家爱做心得分享。

专题 让我们再次把感谢的掌声送给×××伙伴，我们常说活到老学到老，要有一个良好的从业习惯，只有在不断的学习中才能够提高自己，锻炼自己，成长自己。下面就有请×××经理带出今天的专题。

业务让我们再次把感谢的掌声送给房经理。

唯一不变的就是巨变，这已成为永恒的法则。昨日的辉煌已成为过去，明天太阳升起的时候，我们重新站在了同一起跑线上，明天又是未来，更远的明天我们还会拥有更多的期待，下面就借助大家热情的掌声，有请郭经理做今天的业务联系。

结束 伙伴们，昨日的荣誉，已是美好的回忆，明天的辉煌，

才是我们永恒的追求。

下面请全体起立欢呼今天的口号：“酷爽一夏，全力以赴。上下齐心，畅游北京。”

### 保险公司演讲稿 篇3

尊敬的领导：

大家好！

定损中心作为分公司下属的理赔服务网点，因其直接面对客户，所以面临的矛盾和压力也较大。另外定损中心也是分公司理赔政策的一线执行机构，分公司的各项理赔指标大部分都需要定损中心去落实。因此个人认为，定损中心主管需具备良好的沟通协调能力，看待问题时应该具有全局观。针对分公司制定的相关理赔政策，应该具有优秀的执行力。对分公司下发给定损中心的各项指标，具有良好的管控能力。善于分析解决问题并形成结论报告，具备良好的文字功底。

本人竞选定损中心主管的优势：

#### 一、扎实的专业技能

理论与实践相结合一直是我工作的原则，本人从参加工作至今，一直非常注重对专业知识的学习，并将所学到的东西与实际工作相结合。理赔工作涉及一定的'专业技术，作为技术而言，其往往是随着时代的发展而发展，因此单纯的靠工作经验参与理赔工作已很难将工作做好。拥有良好的理论基础知识，是做好本职工作的保障。

#### 二、丰富的岗位阅历

本人自参加工作后，几乎经历了理赔环节的各个岗位。所有

的这些经历，练就了我全方位看待理赔工作的眼光。众所周知，理赔工作是由各个环节组成的，工作过程中眼光如果单纯的局限于某个点或者面，那么看问题就容易片面。本人拥有丰富的岗位阅历，在处理理赔工作中的问题时善于全方位的进行考虑，在最大程度上可以避免看问题的片面性。

### 三、良好的沟通协调能力

定损中心作为一线机构，因直接面对客户，其面对的矛盾和压力也较大。这就要求定损中心管理人员必须具备良好的沟通协调能力。本人刚进入公司时就在双代岗工作，该岗位涉及大量的沟通协调工作，这在一定程度上对我的沟通协调能力进行了锻炼。在双代岗之后本人又进入定损中心从事查勘及定损工作，这又让我对一线工作有了更深刻的认识，沟通协调能力也得到了进一步的加强。

### 四、良好的职业素养

本人自从参加工作后，一直保持良好的职业素养。在工作中廉洁自律，严格要求自己，杜绝吃拿卡要的现象。处理事情以公司原则为准则，绝不做有违公司原则的事情。

### 五、良好的文字功底及不断学习的能力

本人平时喜欢读书，对各方面书籍均有涉及。这些在拓展了本人知识面的同时，也练就了我良好的文字功底。目前，本人可以熟练撰写各类报告。另外，在努力工作的同时，本人仍然坚持参加学历教育学习，现今自考本科文凭仅差一门功课就可获得毕业。

一、认真贯彻执行分公司及部门经理室的各项指标要求，并以此为出发点开展日常工作。

本人将对分公司的各项指标进行分解细化，制定切实可行的

执行措施。将部分指标分散到每个工作日，尽量避免出现月底或年底突击加班的情况。对于小额案件，务必要求日清日结。定期对定损中心各项指标进行分析，对指标较差的项目进行细化分解，及时找出原因并修改调整工作策略。

## 二、以公司整体利益为根本，综合权衡各方面关系

理赔工作往往涉及多方面关系，如业务部门、修理厂、客户等，这些关系如果处理不好，将会对理赔工作的顺利开展造成一定的阻力。因此在日常工作中，本人将注重这些方面的关系，以公司整体利益为根本，争取在公司、客户、业务部门、修理厂之间找到一个平衡点，在最大程度上降低理赔阻力的同时，进一步提高了公司的市场口碑。

## 三、注重与业务部门的协调沟通，在职责范围内积极支持业务部门的相关工作。

本人在日常工作中将多注意与业务部门之间的协作沟通，针对业务部门的展业需求，合理调整定损中心工作方案。对于业务合作量较大的合作单位，定损方案将予以综合权衡。同时，对于部分较难处理的案件，也将会与业务部门沟通协调，力争得到业务部门的理解和支持。

## 四、优化配置定损中心人手及各项资源

在定损中心的日常工作中，本人将对定损中心的人手及各项资源配置进行优化。如通过定损中心主管多参与日常定损工作，以此来缓解现阶段定损中心人手不足的情况。同时，在定损员的工作安排上，也根据其自身能力特点，合理安排工作内容。

最后，我要再次感谢各位领导及评委的耐心倾听。无论本次竞聘结果如何，都不会影响我以后的工作热情。竞聘如果成功，我将会以此为契机进一步提升自我，为公司未来的发展

贡献自己的能力和才华。如果竞聘失败，我仍然要感谢公司能给我这样一个展示自我的机会，本着对公司的热爱，我仍将一如既往的做好原本本职工作，并且在以后的工作中努力学习，争取在下一轮的竞聘中取得成功！

## 保险公司演讲稿 篇4

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！我是来自综合部的xx，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坚实的基础。

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，最大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

笔也是最大一笔保险，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，能够抵消通胀压力的同时，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。

## 保险公司演讲稿 篇5

各位朋友，各位来宾，各位新华的同仁们：

大家早上好！

今天我给大家演讲的题目是《怎样给有钱的人谈保险》，对于保险营销员来说，这是一个众说纷纭，见仁见智的问题。曾经在一次启动会上一位总监就说过，和有钱人谈保险，比和普通的客户谈保险要容易得多，爽快得多，而我们大多数人，包括本人在内，都认为和富人的距离是那样的悬殊，那样的遥不可及，连见上一面，说上几乎话都很困难，别说是和他们讨论保险了。

其实，这个世上的人，不管高低贵贱，无论贫富贤愚，都脱离不开人这个范畴。既然是人，那就不能不食五谷杂粮，不能不穿棉布缎绸，不能不生喜怒哀乐，不能不思生老病死，因此，作为一个优秀的，专业的保险代理人，首先要做到的就是明白他们在想什么。

要了解富人在想什么，最好的方法就是将心比心，在这个资讯发达的时代，那种“等我有了钱，豆浆喝一碗，倒一碗”的想法终究只不过是人们嘴上的笑谈。现代的有钱人真正忧虑的问题，只有两个方面，第一就是自己的生命，第二就是自己资产的保全问题。

在这个法制较为健全的时代，公民的生命安全在一定程度上

已经得到了保障，因此有钱人更多的关注的问题，更加期待解决的问题，便是金融资产的风险规避。这一点，大至美国，欧洲的那些石油大亨，金融大鳄，小到缅甸，越南的土霸王，土财主，都在思考，于是，一笔笔巨额的存款被送进了瑞士银行——那一个任世界风云变幻，其财富也不会随之增减的地方。

然而，不是每一个人都有资格把自己的钱送入瑞士银行的，大多数人只能选去别的方法来解决财产的风险问题。于是，银行储蓄，国债，房地产，股票，期货，外汇，黄金，玉石，古玩等等各式各样的理财方式层出不穷。然而，银行安全则安全了，收益性却几乎可以忽略不计，如果算上恐怖的cpi那么，剧烈的缩水令这种所谓的安全也变得不怎么安全；房地产，一次性投入太大，不是一般的人能够支配，且变现慢，受政策影响严重；股票，高收入同时伴随着高风险，十个人购买只有一个人能赚钱；期货和外汇，非对金融很了解的人，不能玩转；至于黄金，古玩和玉石，对于专业的要求更是高的出奇，稍不注意就弄到假货，血本无归。

更重要的是，这些所有的投资方式，对人的本身都是没有保障的，而人一旦没有了，就什么(神马)都是浮云了。

因此，有钱人最关注的资产保全问题，首要的就是安全，其次是保值和增值，最后才是其收益性，特别是对于有投资渠道的人来说，这最后的一点都是可有可无的。

但这一点，很多寿险营销员，都做得恰好相反，每次但凡遇到客户，就一个劲的吹嘘自己公司的保单收益和红利分成，有的甚至超出实际的数值——殊不知，这是以己之短，攻彼之长，说起来谁都知道这个不可取，但事实上，很多人都对这种错误的做法乐此不疲。

其实，无论和什么人谈保险，只需要解决四个问题就可以了：第一，为什么要在我手上买保险；第二，为什么要买本公司的

产品;第三,为什么要买这个险种;第四,为什么是现在买,而不是明天,后天,一年以后。

要回答第一个问题,就要对自己有信心,要相信我是最优秀的代理人,任何人在我手上购买保险都可以得到最详细的信息,最完善的保障,最贴心的服务;要解决第二个问题,就要对自己的公司有信心,要相信我自己的公司是最有实力,或者说最有潜力的公司,要永远想着公司的好处,公司的优势,公司曾经的荣誉,公司现在的成就,公司背后千万客户的支持,还有就是公司给予自己的发展平台;要应对第三个问题,就要对产品有一个全面的深入的了解,更要产品有着关注,有着喜爱,有着一份始终不渝的执着,始终确定,自己给客户的产品,给他的保障规划,是为他量身定做的,是最适合他的;最后的一个问题,乃是要让客户明白,早一点投保,就早一天得到一份生命的保障,得到一份财产的保全,得到一份令家庭天长地久的计划。

在此,要补充一句,停售的问题,可以说,但不要常说,可以说一次,但不要反复说,可以在说明的时候,随意地提上一句,但不要在促成的时候,作为让客户非买不可的理由,否则,也许会适得其反,因为现在的客户也变得精明了,对于停售多半会认为是市场炒作,特别是对于有钱人,不如不说。

提到促成,下面介绍两种促成的方法:

5. 婚前财产 虽然婚姻里面不应该参与太多的经济问题,但是随着婚姻的破裂,家庭的不复,潜在的财产问题也随之浮出水面,为此发生的纠纷也不在少数,此时,唯有为家人的投保,即使是在结婚之后,也是属于个人的财产,私有的财产。

第二种叫做恐惧销售法,顾名思义,就是让客户感觉到自己生活中一些不安定不稳定的因素,拥有居安思危的意识,当然,这种方法如果不是有足够的经验和把握,一般不要轻用,

因为掌握不好这个度的话，就会弄巧成拙的。

富人的身上共有六大风险：

6. 税收风险 前几年，网店是不需要征税的，但是这个即将成为历史；而上世纪就开始提议，现在开始在中国沿海城市试行，即将在大陆内地征收的遗产税和赠予税；虽然说纳税光荣，但能够避税，谁愿意多花那个钱呢。也许终有一天，能够合理避税的也就只有保险了吧。

也许我们现在还和富人有一定的距离，但是保险行业却是我们最好认识他们的办法；也许我们的经济，地位上都不能和他们等同，但是我们的心态上首先要与他们平起平坐；也许……有一天，我们也会和他们成为一样的人，收获得不仅仅是财富，还有他们的感激。

这就是我们从事寿险营销工作的意义吧。

保险公司演讲稿 篇6

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xxx财产保险公司的一员，一名工作在xx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xxx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xxx的队伍里，伴随公司发展的脚步□xxx诗军队□xxx是学校□xxx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xxx普通员工的应有贡献。

我深知：工作就是责任，岗位就是沙场。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20xx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”字统领业务开展。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”字把握业务开展，实现“负责放心”。不及跬步，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，积业为螭。

以“精”字优化业务，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诀窍。优化业务项目，丢弃垃圾业务，提高业务效率。

以“勤”字保证业务开展，实现“负责放心”。业勤于勤而荒于嬉。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xxxx公司。

## 物业内勤工作总结篇五

### 2、汇总项目各部门周总结与下周工作计划汇总表

- 3、统计汇总月度餐标统计表
- 4、统计汇总项目排班表
- 5、领取申购物资、需要物资
- 6、协助综合管理部做好员工考勤、请假、调休工作
- 7、负责文件、物品、档案资料的管理工作
- 8、负责所管区域装修现场的巡查工作
- 9、负责记录书写项目例会纪要
- 10、完成领导交办的其他任务

## **物业内勤工作总结篇六**

- 1、统计部门人事变动情况。
- 2、汇总项目各部门周总结与下周工作计划汇总表。
- 3、统计汇总月度餐标统计表。
- 4、统计汇总项目排班表。
- 5、领取申购物资、需要物资。
- 6、协助综合管理部做好员工考勤、请假、调休工作。
- 7、负责文件、物品、档案资料的管理工作。
- 8、负责所管区域装修现场的巡查工作。
- 9、负责记录书写项目例会纪要。

10、完成领导交办的其他任务。

## 物业内勤工作总结篇七

您们好！

大家好！我是来自成都宏鹏物业有限公司南充分公司的负责人何彬。感谢大家给我这个机会站在这里，随我来一起了解宏鹏物业的服务理念与管理模式。

宏鹏物业管理有限公司成立于20xx年，注册资金500万元人民币，具有独立的法人资格，物业管理协会会员单位，国家一级物业管理资格企业，管理面积超过300万平方米，是四川省较早和上市公司合作的物业企业。

1、社区改造赢得居民舒心。表现在小区配套设施的建设，改善硬件条件，对辖区内供电、供水、供气、等基础设施维护到位。加强垃圾果皮箱、公共亮化、绿化、文体器材等设施的日常管理和维护。

2、系列服务赢得居民开心。从居民的实际需求出发，坚持“先服务、“后收费”的原则，推行“菜单式服务”模式，做好保洁、保安、护绿服务以外，同时向家政服务、房屋出租、居家养老、帮寻家教、看病就医等项目延伸，拓展便民利民服务领域。规范车辆停放，有效解决居民小区停车难、停车乱的问题，给居民提供更加便捷的服务。

3、公德教育赢得居民贴心。对尚未达标的小区绿化、出新、污水管道，化粪池等重要项目的创建力度；，坚决抵制邪教、封建迷信活动；对辖区各种不文明现象给予制止、纠正。努力营造功能完善的社会环境，整洁有序的生活环境，文明向上的社会环境，全面推进全街宣传思想和明创建不断创新。

主动参与小区矛盾纠纷调解，与服务中心、业委会积极联合

开展工作，从源头上减少矛盾，从服务上解决矛盾。

除以上服务承诺外，我们还建立“业主服务满意体系”

1个目标——服务满意；

2个理念——关注业主、持续改进；

3个干净——办公与生活环境干净、机房干净、设备干净；

4个不漏——不漏气、不漏，水、不漏电、不漏油；

5个良好——设备运行与维护良好、卫生保洁与绿化养护良好、保安礼仪与安全管理良好、管理服务质量与态度良好、客户与业主反映良好。

社区物业服务是社会管理创新的重要举措，是构建城市基层管理长效机制的基石，我们将不负众望，勇挑重担，为建设人民满意城市，构建和谐、宜居家园，为全国文明城市的验收成功作出我们应有的贡献，让我们的聪明才智和辛勤汗水化作广大居民群众对我们的褒奖。