# 关于保险公司个人年终总结及来年计划范本

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-12-13

*关于保险公司个人年终总结及来年计划范本一您好！我的实习也是快要结束了，回顾在我们保险公司实习的这段日子，我也还是有挺大的收获，对于销售，对于保险行业都是有了更多的了解，也是更加的认识了自己，对于自己的能力，自己应该去做哪种类型的工作也是有了...*

**关于保险公司个人年终总结及来年计划范本一**

您好！

我的实习也是快要结束了，回顾在我们保险公司实习的这段日子，我也还是有挺大的收获，对于销售，对于保险行业都是有了更多的了解，也是更加的认识了自己，对于自己的能力，自己应该去做哪种类型的工作也是有了更多的一个了解，而今我也是打算在实习结束之后，辞去这份工作。

做保险销售的工作，锻炼了我自己，但同时这份销售工作的压力也是让我感受到自己快要承受不住了，自己也是不太适应做销售的工作，除了能力方面，也是自己的性格方面，不是那么的主动，所以在工作里面，我也是感觉到很大的压力，做的也不是那么的好，虽然是实习的阶段，但是我也是感受到，即使目标不是那么的高，我完成起来也是非常的吃力，而且完成之后也是没有什么太大的成就感，反而觉得终于是把工作给做好了，有一种放松的感觉，对于工作也是谈不上喜欢，更是有一些的厌倦，销售的工作每天很忙，而且对于自己的要求也是比较的高，在实习里面，我是学到很多，改变了很多，但是也是有些东西让我知道，我无法继续的做下去，还是有一些的方面是我无法去彻底改变的。

当然实习里面领导布置的任务我也是认真的去完成了，虽然结果并不是特别的理想，但是也不是特别的糟糕，我也是清楚自己的一个状况，认真的实习，也是让我看到了自己的不足，的确沟通的能力和其他的同事相比是有一些差距的，他们学起来的速度也是比我快了不少，也是让我知道自己的短板所在，而工作并不是要去发挥自己的短处的，而更多的是要发挥自己的长处，虽然短处的确是要提升，但并不是最为主要的，我也是清楚工作和学习的一个区别，工作更是看中结果，如果自己一直做销售的工作，也是会锻炼到自己，但是压力也是特别的大，也是容易出问题，并且业绩也是糟糕，做一时还可以，但无法成为长久职业发展的工作。

当然我也是特别的感谢公司能让我实习完，毕竟我的业绩的确不怎么的理想，虽然也是清楚给予我们的目标并不是那么的高，但是我也是得到了充分的锻炼，自己的沟通方面也是提升很多，以后我也是会运用到的，当然更重要的也是要去找合适自己，能做的工作才行，而我也是希望领导能理解，对于我的离去予以批准。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年x月x日

**关于保险公司个人年终总结及来年计划范本二**

通过此次实习让我提前体验步入社会后的生活，学习平安保险行业的基本知识和企业理念，提升自己的实际工作能力和专业技能。进一步接触社会、了解社会。逐步增强自己的事业心、责任感，提高自己的人际交往能力。为将来就业积累一些宝贵的实践经验。

(一)实习单位的基本情况

中国太平洋平安保险集团股份有限公司成立于1991年5月13日，总部位于上海，20xx年12月25日在上海证交所a股上市(601601)，20xx年12月23日在香港联交所上市(021601)。中国太平洋旗下拥有寿险、财险、资产管理、养老平安保险等专业子公司。建立了覆盖全国的营销网络和多元化服务平台，拥有5700多个分支机构，7.4万余名员工和30多万产寿险营销员，为全国5600万个人客户和330万机构客户提供全方位风险保障解决方案、投资理财和资产管理服务。公司总部大楼位于上海浦东新区陆家嘴金融中心。股东包括：宝钢集团、申能(集团)有限公司、美国凯雷集团、保德信金融集团、上海国有资产经营有限公司、上海烟草(集团)公司、上海久事公司、云南红塔集团有限公司、大连实德集团等。

(二)实习岗位基本情况

在三个月的实习中，公司安排我从事寿险业务工作。寿险业务岗位的职责：

1.对各个平安保险险种有了熟悉的了解;

2.对客户的资产家庭状况做全面的了解并做好保密工作; 3.根据客户的需求为客户做全方位的寿险规划; 4.对客户的售后服务要做到全面细致; 5.将平安保险责任与免赔条款向客户解释清楚。

三、实习过程和内容

此次实习过程总体可分为三部分，即岗前培训、衔接训练、正式岗位实习。

(一)对平安保险的认识

平安保险可分为社会平安保险和商业平安保险，社会平安保险是在既定国家政策的引导下，由国家通过立法对公民强制征收平安保险费，形成平安保险基金。用以对其中因年老、疾病、生育、伤残、死亡和失业而导致丧失劳动能力或失去工作机会的成员提供基本生活保障的一种社会保障制度。社会平安保险不以盈利为目的。而商业平安保险是一种以营为目的的平安保险形式，它专门的平安保险企业经营。平安平安保险公司的经济补偿以投保人交付平安保险费为前提，具有有偿性、公开性和自愿性，并力图在损失补偿后有一定的盈余。在保期间，平安保险人和被平安保险人都以平安保险合同来约定彼此的权利和义务。

在我看来，平安保险也是给自己和他人的一份爱，一份责任，一个承诺;平安保险不是必需品，但是必备品，人们总是在造成损失后才后悔没有投保，但此时后悔已无法挽回所造成损失。虽然平安保险不能预防和防止事故的发生，但是它能在事故发生后最大限度的弥补事故所造成的经济损失。使被平安保险人不至于因为经济的问题而走投无路。

1.人身平安保险范围

人身平安保险以人的寿命和身体为平安保险标的。当被平安保险人发生死亡、伤残、疾病、年老等事故或平安保险期满时给付平安保险金的一种险种。人身平安保险的投保人按照保单的约定，向平安保险人缴纳平安保险费，当被平安保险人在合同期限内发生死亡、伤残、疾病等平安保险事故或达到人身平安保险合同约定的年龄、期限时，平安保险人依照合同约定向被平安保险人或其受益人给付平安保险金。人身平安保险的具有平安保险事故发生通常具有必然性;人身平安保险事故的发生具有分散性;人身平安保险中死亡事故的发生概率随被被平安保险人年龄增长而增加，其具有相对稳定性。

2.人身平安保险的市场营销

人身平安保险的营销，就是在不断变化的人身平安保险市场环境中，旨在满足消费者各种人身平安保险需求、实现平安平安保险公司利润目标的商务活动过程。它包括人身平安保险产品的构思、开发、设计、费率厘定、分销、促销及售后服务等一系列与人身平安保险市场有益的计划与实施活动。我在太平洋平安平安保险公司主要从事间接营销渠道中的个人人身平安保险业务，主要作为营销员从事人身平安保险的销售，跟随老员工学习经验和人际关系的处理。做好对客户的服务工作，过程主要包括咨询、约访、面谈、缔约、收费等，如果平安保险标的的发生符合合约规定的平安保险事故，还要包括审核、理赔、契约变更、附加价值服务等过程，还有可能发生投保人和平安保险人之间的法律申述过程。

3.人身平安保险的核保与理赔

核保是平安保险人对申请平安保险保障的准被平安保险人的风险程度进行选折或评估，以决定是否承保和确定承保条件的过程。核保流程要经过四次风险选择，既业务员核保、体检医师核保、专业部门核保以及生存调查。主要通过对投保单、体检报告书、病历报告书和生存调查报告等资料来进行核保。进而将核保对象划分为标准体、次健体、拒保体和延期体。人身平安保险的理赔流程有受理登记，审核各项单证和证明材料，现场查勘，责任审核，理赔计算。

4.人身平安保险的给付人身平安保险金的给付主要包括人寿平安保险金的给付，人身意外平安保险金和医疗费用平安保险金的给付。

对于员工而言：跟对一个领导就解决了路线问题。

为了使企业能够更好的发展，管理者首先要制定一个完备的企业发展战略模式，其次想办法提高工作效率、降低劳动成本以及节省企业不必要的开支。再者就是管理者必须优化资源配置，对企业资源进行资源整合。其中最主要的就是人力资源整合。人力资源是企业核心竞争力的关键，企业要提高盈利能力、市场形象、社会影响力必须先提升员工的技术水平和素质。对员工要定期组织开例会，及时交流工作经验、提出工作中存在的问题，以便解决，并附带企业工作技能培训，培训之后要进行考核，以检查培训效果。根据每个人的特点，安排适合他们的工作，并要让他们感受到一定的工作压力，在能够做好自己本职工作的同时，要能够胜任其他工作，实现工作角色的转换。为了降低企业风险，尽量不要让某一人负责企业某项工作的全部内容，这样一是增加了企业的风险性，二是不便于实现企业员工角色的转换。

企业在用人上要秉承公开、公正、公平的人才选拔制度，奖罚分明。建造一个和谐、温馨的工作环境。让员工对企业有一种归属感，这样他们才会认同企业文化、全心全意为企业发展出谋划策，克忠职守为企业服务。

1.通过此次实习让我了解了平安保险行业的一些基本知识，特别是人身平安保险。同时我还熟悉了人身平安保险的基本险种以及直赔中心理赔流程和给付流程。

2.在实习过程中我还学会了如何使用复印机、传真机、扫描仪、理赔系统的操作和查价以及一些客户服务方式等。

3.实习让我明白平安平安保险公司的业务结构主要有直销、营销和代理业务，平安平安保险公司必须对被平安保险人履行如实告知义务和理赔服务承诺。其理赔模式主要有自做和外包模式，也可以两种模式并举。平安保险实现网络营销是一种新兴的发展模式，因为这种营销模式更加方便、快捷，也更节省成本。

能够来到太平洋实习，感受太平洋的工作氛围，学习他们的工作技能，并且还为你安排一位实习老师，我觉得还是蛮幸运的。回顾此次实习，我感慨颇深，期间有辛苦、有疲惫、也有欢笑。虽然只有短短的三个月，但我却收获了很多。

从实习开始，我们的实习过程就已经被安排得有条不紊，先是巴立乐巴总对我们进行培训，了解平安保险行业，熟悉平安保险条款、理赔流程和企业文化。之后就随着我的老师进行现场实习接触各种各样的案件。看着他怎样对待客户的处理咨询、及理赔和对客户的整个展业过程。待熟悉之后就由我来操作，他则在一旁指导。慢慢地我就能够完成一些简单的客户服务。对直赔定损熟悉之后，我就开始跑外勤，去接触各种客户，接触各个类型的大案件。大案件在处理起来就比较费神，也比较辛苦。但我觉得更能够历练自己，让自己成长得更快。

面对一个这样复杂的交际圈，我接触了许多人，他们中有有素质的，也有蛮横不讲理的，他们利用公司一些制度的不健全以及现实社会的可操作性大来保全自身利益。因此公司难免会产生一些不必要的经济损失，但却无能为力。社会的色彩很浓也很杂。

能够拥有这样一次独一无二的实习机会我觉得是幸运的，因为我能够接触到形形色色的人，我可以从他们身上学习到许多优秀的品质，改正自身的一些不良行为，同时也通过接触不同的人，增强自己的人际交往能力和社会适应能力，让自己在以后的生活中更加自信，更加坚强。

今天，我的实习结束了。在这三个月中，我付出了辛劳，同时也收获了硕果。我要感谢我的母校——\_\_\_\_\_\_\_\_学院，一直以来对我的培养，感谢\_\_\_\_\_专业全体老师传授给我专业知识。感谢当初录用我的集团\_\_\_\_\_，感谢\_\_\_\_\_\_所有给予我帮助的人。

**关于保险公司个人年终总结及来年计划范本三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条根据甲方的愿望，乙方同意派遣中国工程师、技术工人、行政人员(翻译、厨师)在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国工作。具体人数、工程、工龄和月工资见本合同附件(略)。该附件为本合同不可分割的组成部分。

第二条乙方人员出入中国国境和过境手续，由乙方负责办理，并负担其费用，乙方人员出入\_\_\_\_\_\_\_\_\_国国境的签证和在\_\_\_\_\_\_\_国境内所需办理的居留、劳动许可证手续由甲方负责办理并负担其费用。

第三条

1.乙方人员在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国工作期间，由甲方按本合同的规定向乙方人员支付每月的工资。

2.凡工作不满一个月的乙方人员，按下列公式计算：不满一个月的工资=月工资/30天×工作天数(包括周日和官方假日)。

3.上述工资应以乙方人员到达\_\_\_\_\_\_\_\_\_国之日起到离开\_\_\_\_\_\_\_\_\_国之日止计算。

4.乙方于每月末将乙方人员该月的工资，包括加班费，列具清单提交甲方，甲方于清单开出之日起三天内按清单所列金额的75%以美元支付，并按当天牌价电汇给\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行总行营业部中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐户，并按\_\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行的规定负担其手续费。同时书面通知中国驻\_\_\_\_\_\_\_\_\_国大使馆经济参赞处。

5.甲方将乙方人员月工资和加班费的25%以\_\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_\_货币支付并汇给中国驻\_\_\_\_\_\_\_\_\_国大使馆经济参赞处在\_\_\_\_\_\_\_银行\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐户。

第四条甲方负责乙方人员从\_\_\_\_\_\_\_\_到\_\_\_\_\_\_\_\_的旅费，并负责将此费用汇到上述乙方帐户。乙方人员从\_\_\_\_\_\_\_返回\_\_\_\_\_\_\_\_，由甲方通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_航空公司向乙方人员提供机票。甲方负责乙方人员只限往或返单程的行李超重费，其重量为20公斤。

第五条

1.甲方负责乙方人员的住宿费。在工作期间和加班时间提供从居住地到工地的交通工具。负责国营医院的医疗费。

2.乙方人员的工资和加班费不交所得税。

3.甲方为乙方人员在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国家保险公司投保生命保险。其保险费每人为\_\_\_\_\_\_\_\_\_(货币及数量)。

4.甲方向乙方人员提供工作服和工作所需的工具。

5.甲方提供的住房，包括水、电、空调和必要的家具、床和床上用品。

6.乙方人员的居住面积如下：

(1)组长、工程师、技术员、行政人员为8-10平方米;

(2)其余人员为4-5平方米。

7.甲方向乙方提供厨房所用的炊具和旨在自己用饭所需的餐具。

第六条

1.乙方人员每周工作六天，每天工作八小时。

2.根据工程需要、甲方需要乙方人员加班时，加班工资按下列比例计算：平时加班为日工资的150%;周假日加班为日工资的200%。

第七条

1.乙方人员享受周日假和\_\_\_\_\_\_\_\_\_国官方规定的节假日为\_\_\_\_\_\_\_\_\_天。

2.乙方人员每年享受带薪休假三十天。如乙方不愿享受上述假期或享受部分天数，甲方应向乙方提供报酬，其工资按下列方法计算：(月工资/30天)×假期工作天数。

第八条

1.根据总利益的要求，甲方有权在任何时间内终止本合同，在这种情况下乙方人员应享受三个月或本合同所余期限的工资，但以最短的时间为准。乙方人员将有权享受回\_\_\_\_\_\_\_\_\_的机票。

2.在乙方愿望以外的原因而停工，如断电、断水、材料供应不足等，在停工期间甲方照付乙方人员的工资。但根据工作需要，甲方有权使其在其它项目上工作。

第九条在紧急情况下，(乙方在国内其家庭人员死亡)甲方在得到乙方书面通知后，对有事人员给予两个月的紧急事假，并向其支付代替平时总假期的报酬。超过两个月的期限没有工资，对此乙方负责其旅费。

紧急事假，超过两个月的时间，乙方应在两个月结束后的一个月内予以替换，并负责替换者的旅费。

第十条

1.乙方人员因工作生病或伤残，甲方在两个月内负责支付在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国内的医疗费和全部工资。如在两个月内不能痊愈，乙方应负责替换，在此情况下的一个月内甲方负责伤者回\_\_\_\_\_\_\_\_\_的旅费和替换者来\_\_\_\_\_\_\_\_\_的旅费。同样，甲方将根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_国通行的规定对伤病者给予补偿的各种措施。

2.在\_\_\_\_\_\_\_\_\_期间，乙方人员如发生死亡，甲方应办理一切丧葬或遗体火化以及遗体和骨灰运回\_\_\_\_\_\_\_\_\_的一切善后费用。还有行李及遗物运回的费用。

如因工作而死亡，按照\_\_\_\_\_\_\_\_\_国保护法的规定向死者家属支付抚恤金。

第十一条

1.乙方人员在\_\_\_\_\_\_\_\_\_服务期间，应遵守\_\_\_\_\_\_\_\_\_国现行法律和规章制度，要保守机密，不泄密，在其执行任务期间或合同结束以后不作有害甲方利益的事。

乙方人员应尊重\_\_\_\_\_\_\_\_\_当地的风俗习惯。

2.甲方应为乙方人员提供工作方便，不干涉其工作时间以外和住地内的社会活动自由，尊重乙方人员的生活习惯以及对推动工作的良好建议。

第十二条

1.服务期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从乙方人员到达\_\_\_\_\_\_\_\_\_地算起，其间包括乙方人员在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国内或国外所享受的假期。

2.本合同自签字之日起生效，有效期\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。期满后根据甲方要求，经乙方同意可以延长。

3.当本合同延期后，乙方人员在工作\_\_\_\_\_\_\_\_\_年后，月工资增长15%。

第十三条

1.乙方人员在工作期间，甲方有权撤换其不称职的任何人员，乙方要在甲方通知后的一个月内予以替换，不给任何费用。

2.在合同期内，乙方人员擅自放弃工作，将不给予机票待遇，但由于执行工作而生病，且有医疗证明者除外。

3.在本合同签字期间或签字后，凡乙方已在\_\_\_\_\_\_\_\_\_的人员，不享受从\_\_\_\_\_\_\_\_\_到\_\_\_\_\_\_\_\_\_的机票。但甲方按本合同规定在工作结束时，负责其从\_\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_\_的旅费。

4.甲方不允许乙方人员在工作以外的时间干私活或任何方面的自行开业。

第十四条

1.自工作开始，甲方向乙方支付二个月的预付款，并在四个月内偿还。

2.乙方人员抵达\_\_\_\_\_\_\_\_\_后，\_\_\_\_\_\_\_\_\_国现行出差补贴规定适用于乙方人员。

第十五条由于地震、台风、水灾、火灾、战争以及其它不能预见并且对其发生和后果不能防止或避免的不可抗力事故，致使直接影响合同的履行或者按约定的条件履行时，事故的一方应在十五天内电报通知另一方，并提交由当地公证机关出具的有效证明，经双方协商决定后，可以免除或部分免除履行合同的责任，亦可商定补救办法的补充协议，以付诸实施。

第十六条双方应严格遵守本合同的各项条款，任何一方或双方违约都必须承担责任，负责赔偿由此产生的一切经济损失。

第十七条为保证本合同及其附件的履行，双方应相互提供履约合同的银行担保书，或协商约定其它形式的担保。

第十八条除合同中另有规定外或经双方协商同意外，本合同所规定双方的权利和义务，任何一方未经另一方的书面同意，不得转让给第三者。

第十九条双方对合同的内容及其实施负有保密责任。

第二十条双方在发生重大情况变化时，可协商修改、补充乃至解除或终止本合同，但不影响当事人对于损失赔偿的请求权和合同关于解决争议条款的效力。

第二十一条凡因执行本合同或与本合同有关事项所发生的一切争执，应由双方通过友好方式协商解决。如果不能取得协议时，则在被告国家根据被告国仲裁机构的仲裁程序规则进行仲裁。仲裁决定是终局的，对双方具有同等约束力。仲裁费用除非仲裁机构另有决定外，均由败诉一方负担。

第二十二条甲方协助乙方在合同履行地聘请一名当地律师担任乙方的法律顾问，以协助和指导乙方履行合同和解决争议，其费用由甲方负担。

第二十三条

本合同的适用法律选择由双方协商同意的第三国实体法，并参照有关的国际公约和国际惯例。

本合同用中文和\_\_\_\_\_\_\_\_\_文写成，两种文字具有同等效力。合同正本两份，双方各执一份;副本若干份。

本合同于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日由甲、乙双方的授权代表在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_\_市签字。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

见证人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期： 年 月日

**关于保险公司个人年终总结及来年计划范本四**

尊敬的\_总、\_总，各位同仁：

大家好!

普兰店支公司自20\_年2月初开始筹备，在总经理室的正确领导下，市公司个人保险部及市公司各部门的大力支持下，认真贯彻执行总、分公司个险渠道各项工作要求，历时两个多月，于4月28日正式开业。截止12月12日，共完成期交保费470万元，在册人力达到199人，业绩、人力均取得了较好的发展，下面就将普兰店支公司全年的工作汇报如下。

根据总公司“超常规、跨越式”的发展要求，在队伍发展初期，瞄准同业公司管理人员，采取自上而下的引进方法，进行队伍组建。20\_年2月1日，任爱琳，王柱，王庆海三位部经理引进成功，在部经理的引进过程中进行了慎重的筛选，对主管的人品、奉献精神等方面做了深入的调查，为今后队伍快速发展奠定了良好的基矗

三位部经理到位后，依托公司基本法优势，结合聘才计划和星火计划，以“一对一”、“一对多”的增员方式，大力引进同业优秀人才。4月28日开业时，队伍管理架构基本搭建完成，实现人力62人。并在5月16日，成功从同业公司引进一支绩优团队，搭建成徐铭晨经理带领的第四营业部。到目前为止，一部人力达到46人，二部人力达到44人，三部人力达到70人，四部39人。总人力199人。

成绩的取得离不开各级主管的辛勤付出。三部经理王庆海身体不好，但是他克服了种.种困难，取得了骄人的成绩，所辖部是普兰店目前最大的，最优秀的一个部门。从3月13日开始筹建，至12月12日在册人力达到70人，累计保费234万元。为了便于开展工作，王庆海经理买了一辆二手汽车，至今已行驶了五万五千多公里。三部的主管秦玉清，谷玉华，在国寿都是多年精英，每年都是国寿“108将”之一。通过反复沟通，加盟人保寿险。他们在国寿很少参加早会，从不参加培训，但来到人保寿险，每天都坚持参加早会，为了团队的成功，默默的奉献自己。郭洪和是沙包镇的高级主任，更是投入了全部的精力和财力。为了团队的发展，称得上是尽心尽力，从沙包到普兰店，来回有二百五六十公里，但他坚持参加公司晨会，每周至少来公司三次，从来没有抱怨过。

在这里我对王庆海经理及三部所有的主管及业务伙伴的辛勤付出表示衷心的感谢，谢谢你们!

一部经理任爱琳，在原公司是一位非常优秀的主管，团队人力达到30多人。在选择面前，毅然放弃了安逸的工作环境，为自己的选择付出了全部的心血。任经理家庭条件非常优越，但是为了团队的发展，她吃了很多的苦。陪同属员在乡下增员，从未做过人力三轮车的任经理第一次尝试;陪属员去乡下讲保险，为了节省时间，跟属员一起翻山、穿越灌木丛，身上被刺的伤痕累累。创业初期正值春节期间，任经理为每位属员及她们的增员挨家挨户送去了礼品，这些，都是她自己的积蓄。一部的高级主任姜美秀，是个增员高手，也是业绩高手。直接增员人力已达13人，个人保费已达178003元。高级主任宋丽娟，放弃了同业公司才给装修的二层楼的独立职场，选择了创业，团队增员人数已达10人。

深入农村开发有影响力的人，目前部门架构稳健，人力已达39人。二部经理王柱，也是为团队的建设倾注了全部心血，深入农村开发有影响力的人，目前部门架构稳健，人力已达39人。二部的高级主任王春香，深入各村委会发展有影响力的村级干部，付出很大的努力，目前已成功增员8人，都是当地的影响力中心。丛青是一位新人主管，舍下自家经营的饭店，服装摊位，专心投入到人保寿险的事业里来。在同业竞争比较激烈的情况下，成功增员3人，发展有效业务主任1人，为自己的团队发展打下了良好的基矗

四部是成立相对比较晚的一个部门，在徐铭晨经理的带领下，目前人力已达39人，增员还在不断的进行中。在人力快速发展的同时，四部的保费也在高速增长，5月份当月实现保费43346元，至12月12日，实现保费62万元，真是业绩增员两不误。四部的蔡万胜高级主任，是一名业务高手，以前从来不想走组织发展，来到公司后快速进入角色，目前已成功增员8人，引进业务主任一人。还有高永军，焦丽萍等主管，在同业都是非常优秀的业绩高手，加盟人保寿险之后，都能很快的融入角色，为团队的发展贡献了自己的力量。

正是有了各位部经理、各位主管、各位伙伴的辛勤付出，我们普兰店才有了如此辉煌的成绩，谢谢大家!

4月28日，是普兰店公司开业的日子，在抓好增员工作的同时，作好业务宣导工作，“为公司献礼”成为每一名销售人员的口号，结合市公司的企划方案，制定了公司自己的企划，一举实现保费33.5万。

5月份是公司正式营业的首月，实现规模保费19.5万元。

20\_年第三季度是普兰店支公司发展关键的一个季度。是支公司开业以来第一个自然季，正赶上市公司大力推动和-谐人生万能险销售，我们抓住有利时机，结合\_市公司推出的“夏日烽火，挑战新高”的业务竞赛方案，大力宣导万能险，营造出了良好的营销氛围。同时，充分利用公司的资源优势，适时召开了5场产品说明会，场场火爆，取得了良好的效果，拉动了公司业绩的增长，同时也让广大营销员增加了收入，增强了信心。在支公司内外勤的共同努力下，我支公司提前完成了全年的保费任务，并在在“夏日烽火，挑战新高”的竞赛中荣获“万能险销售优胜单位”称号，并获得大连分公司颁发的荣誉锦旗一面。

进入第四季度，随着全年业绩的提前完成，普兰店支公司在\_市分公司领导的正确领导下，适时进行了业务转型，将工作重点转向各级主管的财补追踪及新人星火计划奖励上来，大力倡导康宁人生等20\_年以上期交业务，切实关注各级营销员的收入，夯实业务基础，稳定团队，为20\_年的业务发展打下了坚实的基矗

纵观全局，我们可以很自豪的说，我们不只是在大连分公司做得好，在全国也是名列前茅的。在总公司的20\_年“亮-剑行动”——优秀营销服务部争夺赛中，我支公司以470万的业绩名列前茅，远超总公司设定的280万元的标准，获得总公司奖励的笔记本电脑、投影仪等办公设备。

王庆海经理带领的三部，在总公司20\_年“亮-剑行动”——百强明星团队角逐赛中，以目前保费229万的业绩远超总公司设定的100万的标准，在b类机构中名列第一，获得总公司奖励的台式电脑、激光打印机等办公设备。

三部高级主任秦玉清，在总公司组织的“我为奥运加油”的奥运门票竞拍活动中，以100万元的保费目标勇夺\_市分公司的标王，获得奥运门票一张，亲赴北京观看奥运会比赛，并获得总裁室接见，参加总裁荣誉宴，与李良温总裁合影留念。并在以后的业务中，率先以100.1万的保费在全系统内首个达成竞拍目标，兰亚东副总裁亲自签发贺电祝贺，为\_市分公司，为我们普兰店支公司，在全系统内赢得了荣誉，展现了我们普兰店人的风采!

辛劳伴随着喜悦，付出终得到回报，回首20\_，掌声和荣誉已经升腾，精彩被存于史册，今天，又是一个辞旧迎新的日子，又是一个重新起航的时刻。伙伴们，20\_年已经悄悄向我们走来，20\_年的精彩正在向我们召唤。20\_年将是特别的一年，将是灿烂的一年，将是我们为之奋斗的一年，也必将是再创辉煌的一年!

20\_年的开门红，将为我们奠定全年胜战的基础，打好开门红，是我们全年工作的重中之重，我们支公司接到大连分公司的开门红任务是160万，我们普兰店有这么优秀的主管，这么优秀的伙伴，160万不算什么，我们的目标是必保160万，挑战200万!

**关于保险公司个人年终总结及来年计划范本五**

三个月的实习匆匆结束了.这次实习，虽然时间短暂，但是意义深远。在实习中，我体会到了付出与回报的快乐，接受了保险公司的新观念、新知识。。

刚一进公司首先就是面临着和同事相处的问题。在公司刚开始的那几天，由于没有分给我什么具体的工作，我只能看着那些同事忙忙碌碌的，我不知道该做些什么和说些什么，当时在办公室坐着觉得特别的不自在。后来，我自己想了想，自己现在已经是快要进入社会的人了，应该融入这样的一个大环境，而不能仅仅像以前那样老是自己想怎么样就怎么样。现在是公司给我一个实习的机会，这样的机会很不容易，我应该要好好地利用起来锻炼自己的口才以及人际交往能力。想到这些，和同事们见了面就主动和他们打招呼。在不知不觉中和他们熟悉起来，一些力所能及的事也开始吩咐我做了。就这样慢慢的我就溶入了他们的圈子，溶入了公司，对于不懂得问题我会及时的请教，他们也悉心的给我指导。他们成了我的师傅和朋友。现在我是深知交流对理陪工作的重要性，因为我们外勤是保护出事故后，第一个和保护接触的人，我们的一言一行都代表着公司的形象。我们每天要面对的是那些刚出了事故的保户或他的亲人朋友，这些人往往还沉溺在痛苦中，情绪都很激动。所以我们要选择正确的交流方式方法，坚决避免过激的词语，对于前来的保护不但要指导他们完成相关操作流程，更要好言安慰，让他们满意放心而归。

经理首先给我们介绍了案件的流程：

事故发生----是否需向交警报案案----向太平洋保险报案----调度----是否需要现场查勘----现场查勘----定损----审核赔案、理算赔款-----事故车辆修复-----办理索赔手续----结案----回访----归档

归档

在整理案件做归档时，使我深深地体会到了“从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。”深刻含义。 我刚进公司的时候，康经理交给我的第一项任务就是整理已结案件的材料，(粘贴票据，给材料排序，写归档号，装订，给每页打号，装归档盒，进库房。)为了让我们熟悉案件，知道什么样的案子需要什么样的材料。刚开始合同因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，整理速度明显减慢了，而且容易走神。尤其是装订，打通穿线，简直就是女人该做的活嘛!确让我一个小伙子来做，当时很是不厌烦。但我知道这是个磨合阶段，于是尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了，后来整理的速度和质量都有明显的提高。总之，经过一个星期的奋斗在这一关我顺利走过来了，以后即使再让我这样的工作，我也能做得很好。更重要的是，在这一个星期中，我看了上千个案子，对于什么样的案子要什么材料，怎么处理心中已有了一个大概的轮廓。

接报案

接下来康经理给我的实习岗位是在大厅的接报安窗口学习。康经理告诉我在这个窗口主要做接听保护的事故报案，系统内的录入案件 打印出险信息表，做案皮 接收发传真，并负责寄收发的材料，分拣材料归入案件中 给客户的答疑。说实话这个窗口的工作特别的琐碎，也特别的多，只要稍一疏忽，就容易做错事情。

我到接报案窗口刘姐首先告诉我，接报案时要注意用文明用语。如：电话接入后用语为“您(你)好，太平洋保险财产保险公司为您服务”。业务咨询、查询结束时统一用语为“非常感谢，欢迎您再次咨询(查询)”等。然后亲自为我了示范。然后告诉我接报案的相关知识。

**关于保险公司个人年终总结及来年计划范本六**

时间一晃而过，到中国人寿保险股份有限公司广州分公司工作已经一个月了，在这段时间里领导同事都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了中国人寿“诚信天下，稳健经营，追求卓越”的品质，也体会到了作为团险保存一员的专业和辛勤。在对公司人员肃然起敬的同时，也为我有机会成为中国人寿的一份子而惊喜万分。

经过近一个多月在中国保险公司团险保存部的实习，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。在此我由衷的感谢中国人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

记得初到中国人寿时，在和领导的第一次谈话时就注意到，中国人寿是一家非常重视员工感受的公司，公司的规章制度都非常的人性化，尽量为大家营造出轻松的工作氛围。但是，这并没有影响到公司运作的专业和严谨性。我想，作为一个分公司一员，对问题的处理的确只是基本技能，更重要的是对流程的把握，这也应该是自己工作学习的重心。在中国人寿广州分公司团险保存部实习，我先后接受了保险业基本理论和多种保险基本条款及规定的培训，参加了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，为这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识：

（1）保险搜集整理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和与同事们的交流，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。

（3）对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善，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，强化了我对知料搜集整理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。

以上是我的个人实习报告，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。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

最后由衷的感谢中国人寿保险公司广州分公司，给了我这么好的一次机会，感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

**关于保险公司个人年终总结及来年计划范本七**

尊敬的各位领导、同志们:

大家好!

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20\_年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自\_年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指证。

一、深化思想认识，明确职责定位。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是:顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

二、努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

三、严格履行公司的各项规章制度和纪律要求。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说:“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

四、不断改进工作方法，在管理艺术上寻求新的突破。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。

随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

五、业务发展的基本情况以及存在的问题。

年初，在分公司确定的“一个目标，两个坚持，六个关键”的总体思路指引下，我配合\_经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万;在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形;新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已;业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费x万，有效增员x人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是:“这个保险咱们又不能办啊?”，“我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了?”。这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境:业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和\_经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种.种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

六、工作中的欠缺

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

**关于保险公司个人年终总结及来年计划范本八**

一、实践目的：

今年暑假，应该可以算是我上学生涯的最后一个暑假了，我们这些准大四学生也该是到社会上学习生存的时候了，所以我利用假期到了公司实习，给了自己一个接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我的机会。

二、实践内容：

因为专业的原因，毕竟找到正好对口的工作还是有难度的，所以就先找了文职类的工作热身。我所实习的公司是天安保险有限公司，是中国首家按照现代企业制度和国际标准组建的股份制商业保险公司，成立于1994年10月，总部设在上海浦东。由于我是第一次到大公司实习，其实心里还是非常紧张的，尤其是对文秘这个工作还是不甚了解的情况下。但是，实践的目的正是要我们从陌生中熟悉，不断地提高自己。

8月9日上午八点半开始，我正式成为了公司的一员，开始了文秘的工作。基本我的日常工作有：复印文件，保单的整理清点，接待客户，整理客户资料以及会议准备等。别看都是些杂事，可是很多我们在日常生活中是碰不到的，就说复印文件吧，要先学会怎么操作复印机，平时在复印店看到别人熟练操作以为不会很难，其实还真不是很简单的事情，一不小心就会弄错，需要很耐心细心才行。接待客户也是要有技巧的，和客人的沟通交流可能决定了客人是否会在公司购买保险。还有就是清点的工作，很多分类都要清楚，不然返工几率就很大。

工作几天后开始对手头的工作熟悉起来了，做起来也得心应手了很多。平时和同事聊天的时候也体会到了很多在学校不会懂的事情，感觉自己像是真的成为了一个社会人一样。

三、实践结果：

在每天充实的工作中，时间过的很快，一晃眼为期半个月的实习结束了。我想这是对我很重要的半个月，可能学到的东西比半年在学校里学的还要受用。在这半个月里我努力学习课堂上学不到的东西，用心感受周围的工作氛围，当然我也体会到了社会上的压力。学校里，我们还有老师会教你怎么学怎么做，但在公司里，很多都是自己摸索的，没有人会说你应该去做什么，而是你自己发现自己该干什么。同时，我也慢慢懂了什么叫办公室文化，和上司、同事、客户间的交流沟通也是有技巧的。

四、实践总结和体会：

通过这次的社会实践活动，我觉得自己学到了不少东西：

1、 在社会上要善于与别人沟通

经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

2、 在社会中要有自信

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

3、 在社会中要克服自己胆怯的心态

开始放假的时候，知道要打暑假工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。但仔细想想其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键。

4、 工作中不断地丰富知识

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。所以就算开始工作，学习还是不能停止。

以上是我自己觉得在这次暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

很高兴自己能有这次社会实践的机会,通过这样的实践，我真正学习到了社会经验,它为我积累了一笔宝贵的人生财富，它为我今后步入社会打下了牢实的根基。

**关于保险公司个人年终总结及来年计划范本九**

尊敬的各位领导，大家好!

我叫，是xx部成员。首先，我要感谢公司领导给我这个机会，使我能够站在这里，和大家一起分享我的工作经验。我20xx年1月我正式加入中国人寿。走进中国人寿的第一天，我就被企业的美好前景、光辉的历程以及全员积极向上的凝聚力所感染。今天，我演讲的题目是:

情系人寿挥洒青春，肩挑责任放飞梦想。

记得有这样一则故事:一个平时游手好闲的年轻人梦见自己随着时光的流逝变成了白发苍苍的老人，等他醒悟到自己一生碌碌无为时，却已是悔之晚矣。于是他痛苦地仰天大喊:“青春啊，回来吧!回来吧!我的青春!”这一喊把年轻人从梦中惊醒，醒来以后，他暗自庆幸自己还未落到那种地步，因此便奋发图强，努力拼搏。这则故事告诉大家:每个人都要懂得珍惜青春，因为，青春逝去不再来!!!

那么，这宝贵的青春时光，我们何以度过?答案是:让青春与责任为伴，让梦想带我们腾飞。

记得刚迈进保险公司的大门时，我就像没头的苍蝇，对工作没有一点头绪，多亏同事手把手的教，领导们不断地培训，使我的业务水平不断提高，那段日子，我多次参加省、市组织的各种技能提升培训班，个人能力快速提升。让我记忆犹新的是20xx年，我参加了金融理财师培训，那次培训考试的通过率只有40%，但我没有给公司丢脸，没有浪费公司给与的好机会，凭借自己的努力，顺利拿到了金融理财师资格证，我的梦想从此插上了翅膀!

这些年，我也深深感受到自己肩上的担子越来越重了，但我没有胆怯，我坚信:只要拥有青春和激情，就拥有旺盛的精力，这种心态使我在工作上甘于奉献，勇于担当，我的人寿梦想从此花开绚丽。

“如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地;如果你是一线阳光，你是否照亮了一分黑暗;如果你是一颗螺丝钉，你是否永远坚守你的岗位。”这是雷锋日记里的一段话，它告诉我们，无论在什么样的岗位，都要发挥自己最大的潜能，都要有敢于担当的岗位责任意识，只有这样，才能为社会，为岗位做出最大的奉献!

大家都知道，青春是责任的标志，这责任既是对自己的，也是对家庭的，更是对民族的，国家的，社会的，人类的!责任不是一个甜美的字眼，它有的仅是岩石般的冷峻。当一个人真正成为社会的一分子时，责任作为一份成年的礼物已不知不觉地落在他的肩上。责任带给我们的是自我的提升、人类的进步。作为保险人，我们更应该明白这个道理!

在座的各位领导、伙伴们，我们大多是保险人出身，有一个现实不得不承认:银邮网点每天面临的满付和退保的人特别多，我们的工作压力也特别大，20xx年，建行的一个高端客户购买了我们的鸿丰保险，但由于连续几年分红不理想，满付时客户有抱怨，为了安抚客户的情绪，我通过多次的耐心沟通和上门沟通，最后还是稳定了客户的情绪，给公司没有带来负面影响。通过这件事，使我清楚地看到:广大客户看重的是中国人寿的品牌和售后服务，我作为中国人寿的一员，在这件事情的处理上，维护了保险市场，衷心服务了客户，也切实完成了公司交给我的任务，这也是我人生梦想中的一次小成功!

说到这里，我不由得想到，两次提出“中国梦”的概念。第一次在参观复兴之路展览时强调，承前启后，

继往开来，继续朝着中华民族伟大复兴目标奋勇前进;第二次，20xx年3月17日，新当选的发表讲话，号召人们为实现中国梦而努力奋斗。这是对中国梦的又一次全面阐述。

在我看来，一个国家也好，一个组织也好，一个人也好，都需要有梦想。梦想就是志向，梦想就是前途，梦想就是追求，梦想就是目标，梦想就是不断激励我们自强不息进发的源动力!

“中国梦”是中华民族的梦，是每个中国人的梦，是需要每个国人为之奋斗的目标。在“中国梦”这个大范畴下，也包含着我们保险人的终身梦想。

前不久，保监会发布了“为民监管、依法公正、科学审慎、务实高效”的保险监管核心价值理念，以及“守信用、担风险、重服务、合规范”的保险行业核心价值理念。相信在两个理念的指引下，在全行业的共同努力下，集经济补偿、资金融通和社会管理功能于一身的保险业，将会在中国经济建设与社会保障体系中发挥更加重要和积极的作用，为人民的生活幸福提供更多保障与助力。通过发挥保险的功能，使更多的公民能够平等、幸福地生活，这就是我心目中的“保险梦”。

但是，行业自身现状尚难令人满意。无论保险产品、资金运营、服务水平、管理质量等诸多方面，悲观视之，似乎千疮百孔乃至成事不足;然积极而言，正因不足，行业才会有很大发展空间，也就有足够的现实纵深来承载高远梦想。现阶段，人们所享受之社会保障严重不足，无论社保养老，还是大病统筹，要么覆盖范围有限，要么保障程度有限，更何况我国人口众多、地区发展差异大，这就直接导致了社会保障失之均衡，保险行业对此必然浮想联翩，对市场的拓展心存梦想。从这个层面来讲，无疑给我们的保险事业发展带来了无限生机和可能。

我国保险业虽不能和欧美国家保险业相提并论比发达，但大家现在都同时面临着互联网技术对保险业的重构，以全球化之势而论，数日后谁执牛耳尚未可知。对未来新的行业模式，我们要正当其时的展开梦想。中国梦，保险梦，究为何貌?怕是最卓越的想象力也无法描述未来成真后的绚丽!

德鲁克曾经讲过，未来是不可能预测的，但未来是靠今天的努力创造出来的。

中国人寿作为世界500强企业之一，也有自己的梦想。多年来中国人寿秉承“成己为人，成人达己”的核心经营理念，坚守“特别能吃苦，特别能战斗，特别能写作，特别能奉献，特别守纪律”的企业文化精神，贯彻“以人为本，德才兼备”的人才理念，以市场和客户需求为导向，通过整合企业内外部资源，加强产品创新、管理创新和服务创新，推动公司依法合规经营，进而促使保险事业健康快速发展。在企业竞争异常激烈的今天，我们需要实干精神，“实干出成绩，空谈误一生”，这是现实告诉我们最浅显最真实的生活道理。作为镇原银保部主管，我始终用青春和生命践行梦想，集智实干，以实干赢自信，以实干创业绩。同时我也明白，一个公司要做强，要发展，仅仅靠埋头苦干是不行的，还要经常给自己充充电，补补钙，通过不断学习，更新知识结构，这样才能在思想理论层面上有所突破，才能在公司的前景规划上生发出具有战略性的见解，然后付诸实践，加强执行力度，树立“责任重于泰山”的创业精神，以“润物细无声”的潜移默化的质变过程，才有望能把中国人寿建设成为“国际一流金融保险集团”的伟大理想变成丰满的现实!才能为创造和谐社会做出我们人寿人应有的贡献!

我相信，依靠中国人寿全体员工的共同奋斗和创造，如期实现公司的发展战略，完成年度预算，提升公司价值，就会梦想成真。梦想和现实看似遥远，但可以依靠我们的辛勤与智慧拉近它们之间的距离。正如主席所说，有梦想，有机会，有奋斗，一切美好的东西都能创造出来。

黄沙百战穿金甲，不破楼兰誓不还。今天，我们中国人寿人正站在新的历史起点上迎接新的挑战，我坚信在我们共同的努力下，一定会实现我们的人生梦想!让我们所有的人寿同志一起携起手来吧，用我们美丽的青春，用我们的一腔热血，用我们忠诚的信念，用我们的聪明才智，来为这美好壮丽的事业奋斗拼搏吧!

谢谢大家!

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！