# 保险公司大全doc[五篇]

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-09-13

*第一篇：保险公司大全doc中国人寿平安人寿 太平人寿 阳光人寿 中意人寿 幸福人寿 国华人寿 华夏人寿 信泰人寿 中宏人寿 恒安标准人寿 瑞泰人寿 中新大东方 海尔纽约人寿 昆仑健康保险招商信诺人寿联泰大都会人寿 中保康联人寿财产保险公司...*

**第一篇：保险公司大全doc**

中国人寿平安人寿 太平人寿 阳光人寿 中意人寿 幸福人寿 国华人寿 华夏人寿 信泰人寿 中宏人寿 恒安标准人寿 瑞泰人寿 中新大东方 海尔纽约人寿 昆仑健康保险

招商信诺人寿

联泰大都会人寿 中保康联人寿

财产保险公司大全 中华联合财险 大地财险 阳光财险 天安财险 华安财险 华泰财险 英大泰和财险 大众财险 美亚财险 浙商财险 日本兴亚财险 利宝保险 日本财产保险

太阳联合保险 中国出口信用保

法国安盟保险

险

新华人寿 友邦人寿 正德人寿 长生人寿 中邮人寿 金盛人寿 天安人寿 光大永明人寿中美大都会人

寿

人保财险 爱和谊财险 都邦财险 长安责任保险鼎和财险 安联保险 华农财险 三星火灾海上

保险

太平洋人寿 民生人寿 中英人寿 汇丰人寿 海康人寿 百年人寿 中航三星人寿 新光海航人寿

平安财险 安邦财险 天平汽车保险 安诚财险 安信农业保险 中意财险 丘博保险 三井住友海上

火灾保险

泰康人寿 合众人寿 君龙人寿 长城人寿 东方人寿 交银康联人寿英大泰和人寿和谐健康保险太平洋财险 永安财险 安华农业保险国元农业保险紫金财险 苏黎世保险 现代财险

人保寿险 华泰人寿 嘉禾人寿 中荷人寿 中法人寿 国泰人寿 中德安联人寿长江养老保险

中国人寿财险永诚财险 中银财险 渤海财险 中煤财险 丰泰保险 国泰财险

**第二篇：保险公司**

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习江总书记的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

二、狠抓业务发展取得了明显成效。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。2024年5至7月，由于分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。2024年九9、10两个月以分红险销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了广东和上海。“鸿泰杯”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

三、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞费（转载自本网http://，请保留此标记。）了心思。2024年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：一是全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单

一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。二是对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。2024年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到2024年底全拾基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基矗同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一

方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在2024年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有驰、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

4、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

四、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系。

两年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是2024年8月，我省第一期以自己的力量教学，为期14天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近200余人。二是主管培训。两年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

五、抓好几项大的基础工作。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。

二、信息通报工作。自2024年8月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于（转载自本网http://，请保留此标记。）2024年7月召开第一次年会；成立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌；建立了代理人“爱心社”，使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

六、新基本法的试点工作的成功，为我省贯彻2024版，为代理人管理走向正规化、科学化打下坚实基矗

七、开好了两个大会。一是2024年的“双过半”和今年5月份首届高峰会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。两会的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升。

八、抓好了部室建设，综合素质日渐提高，尽力使部室人员有能力驾驭日益激烈的竞争形势。目前全处同志团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

总之，两年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是总经理室和机关各处室，没有他们的支持就不可能有这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全处同志对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之两年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等，请大家多批评。另一方面我自已也要不断的加以改进。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努

力，把我系统的全面建设推向更高层面。谢谢！

**第三篇：保险公司理赔材料整理**

身故案件

一、保单原件

若保单原件遗失可以让法定继承人写一份保单遗失声明，其内容如下

被保人姓名，被保人身份证号码，保单号，合同上面写明的保单现金价值最后申请人签名和日期。

二、死亡三证居民医学死亡证明（由医院开出）或者死亡证明（由派出所开出）2户籍注销证明（户口簿被保人户籍那一页盖有死亡章）

若此项遗失可以去当地的派出所补开一份并盖上有关部门的公章

3火化证

若火化证被火葬场收走，则可以用殡葬证和墓地证代替

三、关系证明法定继承人（父母 配偶 子女均为法定继承人）

证明的方法：是不是在同一本户口簿，是就复印该户口簿的法定继承人，否就去当地的派出所开据与该身故者的关系证明，若当地的派出所无法开出则去死者所居住的居委会或

村委会开据关系证明指定继承人（同法定继承人）

四、医学材料

1出院小结或死亡小结（包括既往的）医保手册（即病历卡，有多少本就复印多少一页都不能少）

五、授权委托书

详见附件

2六、受益人份证

所有在世的受益人身份证复印件

七、银行卡复印件

农业银行、工商银行、招商银行、交通银行、建设银行

注：最好不要提供上海银行，容易转账失败！耽误时间！

注：该银行卡的户主必须与授权委托书上的被委托人和理赔申请人一致

八、理赔申请书

九、协助客户填满申请书

意外伤害

一、保单原件

若遗失请被保人写一份保单遗失声明（内容同上）

二、出院小结（就该次意外医院所开出的出院小结）

三、伤残鉴定书

四、被保人的身份证复印件

若被保人是未成年人，则需要提供其监护人的身份证复印件和其关系证明（若是客户提供户口本证明父母与子女的关系证明。则要复印整本户口本，切忌不可只复印小孩那一页的户口本。或者可以提供小孩出生证明 或复印件）

五、被保人的银行卡复印件（要求同上）

若被保人是未成年人，则需要提供其监护人的银行复印件

六、交通事故责任认定书

若被保人是因交通事故所导致伤残，则必须提供警方开出的责任认定书（原件）

七、驾驶证行驶证

若被保人是驾驶机动车所导致意外伤残，则必须提供被保人的驾驶证行驶证（复印件）

八、理赔申请书

协助客户填满申请书

意外伤害医疗

一、发票原件（门急诊发票和住院发票都可以理赔）若没有住院则不须提供住院发票，若没有看门急诊则不须提供门急诊发票 2 若发票原件遗失，则不可报销，无论客户如何补的发票或者凭证。上海市统一医保局地址：上海市闸北区康定路805号

二、费用清单（原件复印件均可）

若没有住院则不须提拱

三、出院小结（就该次意外医院所开出的出院小结）

若没有住院则不须提拱

四、医保手册（即病历卡，有多少本就复印多少一页都不能少）

五、被保人的身份证复印件（要求同上）

若被保人是未成年人，则需要提供其监护人的身份证复印件和其关系证明

六、被保人的银行卡复印件（要求同上）

若被保人是未成年人，则需要提供其监护人的银行复印件

七、交通事故责任认定书

若被保人是因交通事故所导致伤残，则必须提供警方开出的责任认定书（原件）

八、驾驶证行驶证

若被保人是驾驶机动车所导致意外伤残，则必须提供被保人的驾驶证行驶证（复印件）

九、理赔申请表

协助客户填满申请表

住院医疗

一、住院发票原件（只能是住院发票）

或者是发票复印件加报销凭证（发票原件=发票复印件+报销凭证）

二、费用清单（原件复印件均可）

三、出院小结（就该次住院医院所开出的出院小结，原件复印件均可）

四、医保手册（即病历卡，有多少本就复印多少一页都不能少）

五、被保人的身份证复印件（要求同上）

若被保人是未成年人，则需要提供其监护人的身份证复印件和其关系证明

六、被保人的银行卡复印件（要求同上）

若被保人是未成年人，则需要提供其监护人的银行复印件

七、理赔申请表

协助客户填满申请表

住院定额给付

又称津贴

一、住院发票（可以是复印件）

二、费用清单（原件复印件均可）

三、出院小结（就该次住院医院所开出的出院小结，原件复印件均可）

四、医保手册（即病历卡，有多少本就复印多少一页都不能少）

五、被保人的身份证复印件（要求同上）

若被保人是未成年人，则需要提供其监护人的身份证复印件和其关系证明

六、被保人的银行卡复印件（要求同上）

若被保人是未成年人，则需要提供其监护人的银行复印件（要求同上）

七、理赔申请表

协助客户填满申请表

个人综合意外伤害

又称卡单

一、门急诊发票（原件并且只能是门诊发票）或者发票复印件+报销凭证

二、医保手册（即病历卡，有多少本就复印多少一页都不能少）

三、被保人的身份证复印件（要求同上）

若被保人是未成年人，则需要提供其监护人的身份证复印件和其关系证明

四、被保人的银行卡复印件（要求同上）

若被保人是未成年人，则需要提供其监护人的银行复印件（要求同上）

五、理赔申请表

协助客户填满申请表

重大疾病提前给付

一、保单原件

若保单遗失请被保人或申请人写一份遗失声明（内容同上）

二、出院小结（包括既往的）

三、医保手册（即病历卡，有多少本就复印多少一页都不能少）

四、病理诊断报告（能够证明该疾病已经达到重大疾病）

五、被保人的银行卡复印件和身份证复印件（要求同上）

若被保人是未成年人，则需要提供其监护人的银行复印件（要求同上）

**第四篇：银行和保险公司**

公司倒闭，各存在银行和保险公司的100万命运如何？

这是一个发生在我身边的真实故事：东莞的张先生经营服装外贸生意，生意一直很红火，至2024年底已是名副其实的千万富豪。也正因为服装外贸生意一直红火，张先生几乎从不涉及其他投资、理财。

天有不测风云，2024年金融危机席卷全球，其中有一笔涉及500万美元的货款因美国的订货商公司倒闭而告烟消云散！张先生马上陷入困境，公司宣布倒闭，银行账户被冻结、车、别墅等资产均被拍卖一空用于抵债，结算后尚有约200多万元人民币空缺没能补上。在法院清点、核算张先生的资产时发现，张先生银行的存款有约100万人民币、另有一张年交保费100万，3年已交清的人寿保险单。结果银行存款被动用于清偿债务，一分不留。人寿保单则保留不动，仍归张先生所有。

当初张先生购买这张保单原非其本人自愿，只是为了与一个老乡斗气比富而买！令他意想不到的是，这张保单此时成了他及他家人的救命稻草、唯一收入来源！保单隔年高达10万的返还金及每年均有的可观分红、利息等收益足以让他们一家4口人生活无忧，直到终老！现在，张先生对做生意已经心有余悸，不想再东山再起，他唯一遗憾的是他当初投保时没有选择5岁的儿子作被保险人而是他自己！(注：张先生如果以其儿子为被投保人的话，根据到期还本型的人寿保险合同规定，本金300万在其儿子身故后将可由其儿子的儿子，即其孙子继承，产生的收益将更多，保险合同就产生了一代投保，3代受益的效果！)

为什么同是100万，存在银行和存到保险公司会有这两种截然不同的结果呢？

这是根据我国的相关法律规定所确定的，国际惯例也如此：人寿保险合同的收益免于作偿付债务之用。我国的《合同法》第七十三条第一款规定：人寿保险不属于债务的追偿范围，资金帐户不受债务纠纷困扰。“人身保险金不属于破产债权，即在债务人破产的情况下，债权人不能通过要求债务人退保其人寿保险，追索保单解约的现金价值来偿债。”

**第五篇：保险公司实习**

一、实习内容和计划

通过对理论课的学习，我了解了人身保险的基本原理、各类保险产品种类和责任等相关知识。然而这只是停留在理论的层面，如何把它运用到实践中去就需要走向市场，就需要到保险公司、拜访客户等深入到保险业务的每一个环节。首先我们确定了实习内容，包含以下几个方面

1、了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解民生人寿内部的组织体系、管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。

2、了解保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。具体知道民生人寿在人寿保险、健康保险、意外伤害保险业务营销中的主要环节、主要险种。

3、进行市场调查，了解人们对保险的具体需求和认识，保险营销现状并交流心得。具体向居民介绍民生人寿产品并力促成交。

遵照上述内容，我们的计划是：

1、花费一周多一点的时间，去了解阳光人寿尤其是朝阳分公司的情况、阳光人寿的主流产品和业务流程。

2、安排一周时间做市场调查，了解居民的需求和认识。

3、再安排至少两周的时间做保险销售工作，进行实战演练。

二、实习环节介绍

在阳光人寿实习的一个多月的时间内，我们做了如下工作：

1、通过公司讲解了解了阳光人寿公司情况

阳光保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由中国石油化工集团公司、中国南方航空集团公司、中国铝业公司、中国外运长航集团有限公司、广东电力发展股份有限公司等大型企业集团于2024年发起组建，注册资本金65.6亿元人民币。公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。目前拥有阳光财产保险股份有限公司和阳光人寿保险股份有限公司等多家专业子公司。

阳光人寿保险成立于2024年12月17日，是主要经营人寿保险、健康保险和意外伤害保险等一切人身险业务的全国性专业寿险公司，注册资本金33.35亿元人民币。阳光人寿保险成立以来发展势头良好，公司价值不断提升。自2024年起连续三年缔造同期开业公司新单期交标准保费和规模保费纪录。截至2024年6月底，阳光人寿保费收入突破100亿元，位列60家寿险公司第九位。目前阳光人寿已有28家二级机构开业运营，三四级分支机构400余家。

阳光保险秉承“打造最具品质和实力的保险公司”的公司愿景，践行“共同成长”的使命和“诚信、关爱”、“创造价值”的核心价值观，发扬“战胜自我”的企业精神，致力于成为国际领先的保险金融集团

2、学习了阳光人寿的产品及其责任

阳光人寿的业务经营范围包括人寿保险、健康保险、意外伤害保险、上述保险业务的再保险业务和资金运用业务。险种包括：定期寿险、终身寿险、短期健康保险、长期健康保险、个人和团体意外伤害保险、两全保险和年金保险。具体了解了“合家欢”综合意外伤害保险,阳光人寿《吉祥卡》保险，民生长乐保障保险等相关产品和其保障对象、保险责任、保单利益等知识。

3、在公司理赔服务部了解了理赔的流程

首先，如果发生保险事故，客户应及时向保险公司报案，并将相关的资料由自己或委托他人送到保险公司。其次，保险公司理赔部接到材料后，会马上立案，如遇重大事故或有疑问的事故，会派专人进行调查。第三，调查员根据要求，展开调查。第四，理赔员对材料进行审核，确定事故是否属于保险责任范围，计算出赔付金额。如有疑问仍可派人调查。作出核赔结论。第五，理赔员将审核意见和结论上报，专人签批，签批同意后结案。第六，通知客户领取赔款或其他书面通知。

4、深入市场展开调查，介绍产品并力促成交

首先，制作了调查问卷，先后深入到了十几个居民小区进行调查，询问了他们的需求以及对保险的认识。其次，在调查中有针对性的向居民介绍民生人寿的产品。第三，对有需求且有感兴趣的准客户准备计划书，进行多次拜访力推产品并成交。

三、保险实习中遇到的问题分析

通过实习，我了解到我国保险业存在着不少问题。既有保险公司和保险代理人的问题，也有居民的经济购买力和意识的问题。

1、保险市场混乱，监管自律不到位

当前，我国保险市场十分混乱，代理手续费混乱，回扣，商业贿赂等在保险业内出现多，恶性竞争越来越突出，整个保险市场特别是代理人市场很乱，我国保险监管机构本身没有发挥出重大作用，监管很不到位，一是保监局人手少，管不过来，二来行业协会自律由于诸多原因落实很难，行业自律要发挥作用有待时日。

2、管理人员诚信缺失严重

以前一直以为是保险营销员不诚信，其实这是少数，大多是一些高管不诚信，特别是基层保险公司高管，对保险代理人员的承诺不兑现，对保险公司员工不诚信，高管们今天吃开办费，明天换单位，有的人三年换四五个单位。对广大投保人的不诚信，主要表现在有些高管不承诺赔付,人情赔、惜赔很多，有部分公司高管们首先自己没有法律意识，对保险法尚不熟悉，就能做保险公司高管，真是笑话。

3、条款难懂，障碍多，显失公平

在理赔岗位遇到的一些问题可以看出我国保险条款十分多且混乱，有的保险条款出现了重大偏差，闭门造出的条款显示公平，有的条款对消费者十分不利，造成保险合同纠纷不断，成为消费者控诉的目标。

4、保费较高，险种少

通过拜访，很多居民表示保费偏高，与收入不对等。广大人民群众要保险，没有能力买，在洛阳很多居民一年收入不到10000元，你要他花3000元多搞个养老保险，他一定不会的，每月基本上开销很大，不会去保险的。一个老大爷一年才8000，也不会花几千保险的，所以保险费相对高是一个严重问题。同时保险险种有些单调。

5、宣传不够，消费误区多，居民保险意识淡薄

保险业十分不注重宣传，从而导致保险基础知识很少人懂，媒体和群众对保险误解越来越深，又由于居民的思想观念问题，对保险的消费误区很深，这要求我们保险宣传工作多从解除保险消费误区、多宣传保险基础知识作起，而这个是广大公司不想作的，广大保险协会由于缺少钱，没能力作。

6、对关系营销在认识和实践上误入歧途

在激烈的市场竞争中，为了增加业务量，许多保险业务员采取的最直截了当的方法是“拉关系”。他们千方百计地寻找与客户有关系的权利机构、亲戚好友，通过“关系网”争得业务。甚至有的保险公司为了争取大客户、优质客户，不惜采取请客送礼或给予高额回扣等办法拉拢客户，更有甚者是所谓解决客户的“后顾之忧”，如以上言及的安排客户子女升学就业等。这既靡耗了保险公司过多的人力、物力、财力，又危害了保险公司内部的规范管理，滋生、助长了恶劣的保险营销模式。

7、轻视服务营销

保险公司为赢得客户，挤占市场，均不遗余力地开发新产品，意图通过产品创新扩展市场份额，但却忽视了保险作为一种“产品”的本质——服务，以及内生于此本质的最重要的竞争手段——服务营销。人们司空见惯的是，在投保前业务员拼命地跑客户、拉关系，而一旦签订保单、收取保费后，很少能够提供延伸服务，甚至连业务员都杳无踪影，给客户造成一种“被骗”的强烈的心理反差，也导致了保险业社会声誉的不佳。

四、保险营销改进与创新

针对上述保险业存在的问题，我们需要进行改进和创新。作为监管方面的各级监管机构应加强查处力度。保险公司应加强管理和自律，同时应加强对保险代理人的培训以提高其职业素养。全社会尤其是新闻媒体应强化宣传保险的意义，提高居民的保险意识。为此，我们应做好以下几个方面的工作。

1、增强品牌意识，大力塑造良好的企业形象

要通过企业稳健成长和优质服务、优秀的企业文化建设、公益性活动以及现代传媒手段，凝聚企业的强势品牌，大力塑造和传播企业在社会公众心目中的美好形象，营造内部朝气蓬勃、锐意进取的企业文化，借以提升企业的核心竞争力，持久地获得公众的“货币选票”。

2、加强对保险行业的监管

充分的发挥保监会对金融机构监管的作用，建立与现代社会主义市场经济相适应的保险监督体制;相关部门要加强对人寿保险业的风险评估，使其能够在保险事故发生时，如约进行赔偿;保险公司内部必须建立危险预警机制，使其保险金能够如约给付与其保险责任相适应的保险赔偿;定期对员工进行培训，建立绩效考核制度，对员工进行奖惩，并积极的接受员工的建议，对组织中出现的漏洞加以改正，从而提高保险的整体形象。

3、设计适应各客户群体的保险产品,满足不同客户的需要

目前的保险产品不是完全市场化的产品,保险产品单一,与人们的需求相差甚远,在市场上尤其是低收入群体占有一定的比例,这些人抵御各种风险的能力很弱。而我们的“老三险”已不能满足市场的需求,产品严重缺乏,已成为制约业务发展的主要瓶颈之一。虽然也有一些产品在不断推出,但还是以“产品为中心”,以险种为单位,缺乏以客户为中心的理念,更缺乏以客户为中心对象的综合性产品,固守“格式合同”的传统形式,缺乏个性化的需求。这种“一厢情愿”的开发,其结果必然导致其保险产品在市场上流产,得不到客户的认同。因此要推出好的产品,在不断调研市场的基础上,还应在观念上、组织上、管理上、投入上、制度上加以保证。

4、加强保险宣传，强化保险意识

一是对国民保险知识的普及教育和宣传，以提高国民保险意识。

二是在校大学保险专业教育的强化。提倡鼓励更多的优秀保险专业毕业生到保险行业就业。

三是加强对保险从业人员的在职教育，同时组织保险人员从业资格，以提高从业人员的执业水平。

5、加强企业员工的专业培训,全面提高员工的素质

第一，加强员工职业道德,培养员工热忱、负责、高尚的修养,以及诚实守信、服务至上的职业道德。第二，训练员工拥有广泛精湛的专业知识、娴熟高超的服务技能。

第二，培养员工积极乐观的心理素质及诚实、守诺的工作品质。

第三，要求员工养成良好的工作习惯。

6、强化服务意识，提高服务水平

提供专业化、系统化保险服务保险企业服务的完整过程,包括售前、售中及售后服务三个基本环节。

第一，售前服务。其核心任务是树立保险企业良好的形象,其主要服务内容如下:(1)通过实体环境、信息沟通、价格等的有形展示,建立保险企业良好专业形象。(2)关心准顾客个人及家庭健康状况。(3)协助准顾客的事业。(4)设计、制作针对准顾客需求的险种、计划书。(5)准确的销售说明。(6)每个营业部开设24个小时热线联系电话等。

第二，售中服务。其根本目的是促成交易,其主要服务内容如下:(1)建立客户咨询电话;(2)将保费交给公司办理;(3)亲自送客户体检或财务检查;(4)为客户尽量减少投保手续、流程,建立“绿色通道”;(5)亲自递交保单;(6)寄一份感激客户投保的信等。

第三，售后服务。其目的在于提高客户信心,避免保单失效以及顾客源,改善保险企业形象。良好的售后服务,有利于刺激保户再加保,增加保源,提高续保率。

7、发展银行保险业务的融通

目前在中国部分地区，银行已经代理保险业务，但规模较小，同时主要是分红理财型保险业务。发展银行保险代理业务，其原因：一是投保人的需求;二是保险人降低成本;三是投保人对银行的信用度高。

五、结论

通过一个多月的实习，我受益匪浅。实习为我们提供了一个了解和熟悉工作实际的机会，使我学到了很多实践知识。正所谓实践是检验真理的唯一标准。只有在实际工作中，我们才知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于他们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。实习是我们从课堂走向社会的第一步。借助实习，我们提高了职业素养、养成了一定的职业习惯，提高了与陌生人打交道能力，同时也培养了我们团队合作的精神。

在此，我向贺老师和阳光人寿朝阳分公司的全体员工表示感谢，是阳光人寿给我们提供了这样一个很好的实习机会。同时也感谢与我一起实习的伙伴们，是他们的积极合作和敬业精神使得我的实习能够顺利进行。

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！