# 如何写保险公司四月份工作总结,保险公司4月工作总结范本

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-05-12

*如何写保险公司四月份工作总结,保险公司4月工作总结范本一大家上午好!首先，请允许我谨代表支公司总经理室对各位的到来，表示热 烈的欢迎和诚挚的问候!明天是“母亲节”了!祝各位已经成为母亲的嘉宾节日快乐!祝各位男士家中的老母亲节日快乐!自20x...*

**如何写保险公司四月份工作总结,保险公司4月工作总结范本一**

大家上午好!

首先，请允许我谨代表支公司总经理室对各位的到来，表示热 烈的欢迎和诚挚的问候!明天是“母亲节”了!祝各位已经成为母亲的嘉宾节日快乐!祝各位男士家中的老母亲节日快乐!

自20xx年正式开业至今，一路风雨，一路阳光。如今的中支已经成长为系统内卓越机构行列，犹如一支奇葩绽放在齐鲁大地。十余载峥嵘岁月，在当地市场树立了良好品牌，公司的每一步发展，与广大客户的支持和信任密不可分。正是有了您对我们工作的理解、才能发展壮大，在此代表公司向一直以来支持发展的客户朋友们;表示最诚挚的感谢!感谢大家

在过去的20xx年，继续快速发展，在行业内获得了普遍赞誉：美国高盛集团的入股证明了投资实力;网球大满贯冠军李娜成为全球形象代言人;成功中标北京cbd地块，中标上海陆家嘴地王不动产，完成了京沪核心经济圈布局;养老社区的推广更是行业的标杆。

中支在未来的发展过程中还将面临更多的机遇和挑战，我衷心希望广大客户一如既往的理解和支持我们，我们将用最优质的保险服务和最全面的风险保障为您完美的一生保驾护航。

今天，正值“母亲节”来临之际;有幸邀各位朋友齐聚一起，我们也专门请到总公司优秀讲师张超先生亲临与我们共同分享一个健康养老的话题。相信大家会不虚此行!我们将满怀感恩之心，牢记使命，珍惜信赖，不负所托。努力把建设成为最受市场青睐、最具亲和力、最专业化的、服务最好的人寿保险公司。”

最后，真诚祝愿各位家属、嘉宾，身体健康，家庭幸福!

谢谢大家!

**如何写保险公司四月份工作总结,保险公司4月工作总结范本二**

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!

**如何写保险公司四月份工作总结,保险公司4月工作总结范本三**

尊敬的公司领导：

我来到贵公司已经有七年多了，20xx年我从这里开始踏入社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。在贵公司工作的这七年时间里，得到了贵公司各位同仁的关心帮助。初到贵公司，我还是个什么都不懂的新手，在领导和前辈们耐心的指导下，我慢慢的成长起来，掌握了各种技术，成为一个能够独当一面的人。在此非常感谢公司各位领导、同事的照顾!虽然在这里我能够开心的工作，安心的学习。但是人总是要有更多的理想，自己的兴趣是什么，自己喜欢什么，自己适合做什么，这一连串的问题一直让我迷茫，如今我萌发了辞职的念头，同时也下定了辞职的决心。只有重新回到社会上去历练，在不断的打拼中去寻找属于自己的定位，才是我人生的目标。

我申请提前终止劳动合同，恳请领导给予批准，并请给予办理养老金、劳动保险以及其他相关工作等事宜。

离开贵公司，离开这些曾经同甘共苦的同事，万分不舍，舍不得领导们的谆谆教诲，舍不得同事之间的那片真诚和友善。

祝愿贵公司节节高升，再创佳绩!

申请人：

20xx年xx月xx日

**如何写保险公司四月份工作总结,保险公司4月工作总结范本四**

一、实习单位及岗位简介

(一)实习单位的简介

\_\_有限公司是经国务院同意、中国保监会批准，于20\_\_年7月由中国人民保险集团股份有限公司发起设立的、目前中国内地的非寿险公司，注册资本\_\_亿元。其前身是\_\_公司。公司主要经营财产保险、意外伤害保险和短期健康保险业务，在大型商业风险、政府采购、行业统保等集中型业务以及车辆保险、家财险等分散型业务领域处于绝对地位。

人保财险保定分公司\_\_服务部是人保财险保定分公司下属的营销机构，虽然成立时间较晚，但\_\_营销服务部以4s店为业务依托，现已成为\_\_市区销售额的营业部。\_\_营销服务部有员工15人，上级公司下派员工6人。主要的部门有财务部，出单部，理赔部，营销部，综合部。

(二)实习岗位的简介

我的实习目的是在八周的实习时间里，充分了解财产保险公司基层公司的工作内容和工作流程，熟悉保险公司的工作环境，掌握保险公司工作的相关技能，为今后踏上保险工作岗位做好准备。因

此我在实习时间里在公司的各个岗位进行了轮岗实习。财务部负责根据公司有关财务管理制度，协助财务经理完善本公司的会计核算体系，正确、及时地进行会计业务综合、汇总工作，做好费用、税收的核算和控制，保费收入和理赔支出的账务管理，及时交纳税款等相关工作。出单部负责接待投保客户，制作保单，同时为客户提供保单查询，退保等服务。理赔部负责收集出现客户资料，查勘损失，核定计算赔偿金额。综合部负责公司文件传达，档案管理，后勤工作。营销部负责营销展业，管理续保工作。

二、实习内容及过程

我的实习工作是从出单部开始的。首先学习的内容就是保单录入，即通过专业的电子投保系统将被保险人和投保车辆的具体信息录入到车险信息库中并生成投保单证。这是一项同时需要准确与速度的工作，由于车险工作量大，每日投保续保的客户很多，保单信息录入要尽量的快减少客户等候时间，并且所录入的信息要保证准确以免无法通过核保造成时间和精力的浪费。

在学习的过程中，我发现，车险系统的操作，掌握信息输入的各种技巧，有关车型的信息包括车型、吨位、载人数量、车架号和发动机号等如何快速准确录入，并且不发生冲突是一个难点。我利用中午休息的时间反复的练习，牢记日常的工作中常用的信息的代码。比如投保渠道、车辆与被保险人关系、承保条款、车型、车牌照颜色、车身颜色这些信息相应的阿拉伯数字或英文代码表示。在可以独立录入保单之后，我开始正式作为一名出单员到柜面工作。

随着工作的进行，我逐渐感到我需要学习的还有好多，例如各种保险的投保条件，投保金额的确定标准，各种保险的费率浮动规定等，这些知识虽然在课堂上学习过，但是一下子运用到实践中，特别是向客户解释这些条款时，还是感觉到以前对这些知识掌握的不够透彻，这让我深刻的体会到了理论与实践的差距。

在出单部得第二个任务是保管、发放、整理保单，了解保单保管规定。保单领取的时间和数量以及领用人必须用专门的记录本记录，并随时和上级公司的保单发放部门核对数量。整理保单的工作需要极大的耐心，每个保单的保单号被保险人姓名都要登记在目录中，作废保单要加盖作废章，每50份保单制成册，每100份装入一个档案盒，最后还要认真填制档案盒封面。如果保单出现遗失，必须严格按照管理规定：空白保单，或发票发生遗失，代理机构必须自发现之日起24小时内向委托公司报告，并提供书面说明。48小时内应与委托公司共同通过公众媒体公告此单证无效，由空白保单，发票遗失所产生的后果和法律责任由遗失单证的责任方承担。

了解过这些严格的规定之后，我在工作中不敢有一丝大意，在其他同事的指导之下，我掌握了保单管理的工作，不但保证了“零差错”还不断提高了工作效率，在新工作单位给大家留下了一个好印象。在单位领导和同事的鼓励帮助之下，我还用休息时间学习了传真机打印机等办公工具的使用，人保财险内部办公系统的使用等等。

完成了在出单部的实习，我还了解了一些理赔部的工作。首先我跟随公司负责定损的师傅了解了出险车辆定损的工作流程。在接到公司调度公司的调度后，定损人员根据指令到4s店查看出险车辆的损失情况，与4s店修理人员商定修理方案，对损坏的零件进行拍照，然后将4s店的修理报价和人保财险理赔系统的价格相比较，最终确定损失金额。接下来我开始学习理算工作，这个工作和课堂中学习的知识联系的比较紧密。

这个工作的关键是检查相关理赔单证是否齐全，事故情况与查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险责任。如果核对无误，即可运用车险理赔系统自动生成应赔付的金额。在这之后，还要对自动生成的金额进行，特殊情况还要进行调整。对于免赔金额比较高的，拒赔的案件，理赔人员还要电话通知被保险人，在公司与被保险人对赔偿无异议之后，通知财务部门支付赔偿款。

以前我认为保险公司只有营销人员和出单人员需要与客户打交道，理赔部门属于“幕后工作”的部门。但是这次实习的经历\_\_了我原来的想法，理赔人员与客户的沟通是十分重要的。在单证收集环节，由于被保险人对保险理赔程序不甚了解，可能把保险公司对理赔单证收集的要求当作是故意刁难消费者的行为，产生反感的情绪。

还有些被保险人在得知被拒赔后对理赔人员恶言相向，不理会理赔人员的合理解释。想要成为一名合格的理赔人员不但要有过硬的专业知识，还要有极大的耐心和忍耐力，只有这样才能化解客户的不良情绪，取得他们的理解和配合，从而保证保险公司工作的顺利进行。

在营销部门，我主要了解了车险销售的代理人制度，通过对营销员代理人合同书的学习，我加深了原来学习过的代理人和被代理人的权利和义务规定，另外对担保人的相关规定有了更直观深入的了解。

在4s店与公司的代理人进行交流的过程中，我还了解到了代理人的收入状况和代理人规模，客户关心的主要问题等等。在人保财险电话车险宣传活动中，我和公司同事走上街头，向路人分发宣传单，宣传公司车险优惠政策并解答大家对电销车险的疑问。

最后在财务部门我学习了保险公司营业部财务工作的主要内容，帮助财务人员粘贴原始单证，装订记账凭证。了解了日记账的样式和记录内容。在休息时间，我还在财务部老师的指导下学习了人保财险会计制度和财务报表的相关知识。

三、实习收获与体会

短短两个月的实习让我有机会将真正的将保险理论知识运用在实际的工作中，让我了解了亲身实践的重要性。有将所学的知识运用到工作实践中可以将理论变得生动解决实际的问题，并且在实践中，我不断的思考，从而使实践可以反过来提高我的理论认识。

我在这次实习中，我还在工作中锻炼提高了自己与他人交流沟通的能力。在学校的接触的大多是同学和老师，但是在工作中，我需要和各行各业的客户交流，也需要和领导、同事建立良好的关系。我认识到与他人交流需要时常站在对方的角度，为他们着想，在这个基础上，恰当的选择合适的说话方式和交流方式，还要有很强的应变能力。在这方面我感觉我的能力还有很大的提升空间，今后我会更努力为自己创造锻炼自己的机会，提高沟通能力，更好的表达自己的想法。

在实习中我深刻的感受到了保险公司的工作环境和氛围，公司领导和同事对待工作积极热情的态度给我留下了深刻的印象。保险公司是一个充满激情的地方，虽然工作辛苦，但是他们从不放松对自己的要求。我深深的体会到无论是专业知识上还是工作态度上，和他们相比，我还有很大的差距。我会更加努力，争取早日成为一名优秀的保险工作人员。

四、致谢

短短两个月的实习是我人生中宝贵的财富和美好的回忆。如果不是公司领导和同时对我的耐心帮助和悉心指导，我不可能顺利完成实习任务并且取得如此多的收获。我会牢记他们的教诲，在今后的工作学习中不断提升自我，努力迈向人生的新台阶。

**如何写保险公司四月份工作总结,保险公司4月工作总结范本五**

通过在保险公司售后服务部的短期实习，了解保险公司的整体架构以及其工作流程与现状，从而深刻金融类市场的发展情况，或许与我国际商务专业有些许关联性。通过参加社会实践活动提升思想，修身养性，树立服务社会的思想，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。社会实践拉近我与社会的距离，开拓视野增长才干，进一步明确我们青年学生的成材之路与身上所肩负的历史使命。

实践单位： 中国人寿保险股份有限公司xx支公司

实践时间： xx年7月 7日——xx年7月16日 共10天

中国人寿保险(集团)公司是国家大型金融保险企业，集团公司下设中国人寿保险股份有限公司、中国人寿资产管理有限公司、中国人寿保险(海外)股份有限公司、国寿投资管理公司以及保险职业学院、成都保险学校等多家公司和机构。

其主要工作，除了通过所属公司经营发展寿险及相关的资产管理等主营业务，并直接管理一部分存续业务和资产外，重点是进行资本运作，不断拓展新的业务，成为一家拥有保险业、金融服务业和保险关联产业等三大产业集群，具有国际竞争力的综合性多元化大型现代保险与金融服务集团。

中国人寿保险股份有限公司 (china life insurance company limited)是国内最大的专业寿险公司，是中国寿险行业的中流砥柱。我所在支公司为中国人寿保险股份有限公司宁国市支公司，我所属实践部门(售后服务部以及内勤外勤部门)属于基本部门，发展稳定。

帮助售后服务部以及客户部复印证件，扫描资料，抄保险单，管理输入客户资料，查阅资料，必要时帮助联系客户协商。大一没有学到多少专业知识，仅仅是用自己已有的不专业技能例如快速查找、拼音输入、信息管理能力进行工作。

\"没有实习，就没有发言权\",只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加认识实习,无非是想让我们提前接触社会,了解社会,这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心,于是我才决定这个假期要真正的去接触社会,品尝社会的酸甜苦辣。之前因为家庭原因多多少少与保险这个行业有着些许接触，我所认为的保险行业，就是用大多数人的剩余财产或是投资来给予少部分人以利益。众所周知，保险这个行业是维护国家相对稳定家庭和谐所必不可少的一个保障，但是经过这一次的实践，我对保险这整个巨大的行业的了解深入了很多，其中大部分情况可能并不如原先所想，这部分内容我会在后面详细加以阐述。

秉着锻炼自己的精神，我得到了在保险公司实践10天的机会，通过相关资料的阅读，我了解到保险公司各个职位所承担的不同责任与义务，一个个小小的岗位组成了一支结构完整，分工合理的队伍。保险公司主要是分为内勤和外勤两种职位，向我这样没有经验的当然不适合作为外勤寻找客户了，但是我所实践的内勤职位同样拥有繁重复杂的工作项目与流程。

内勤负责的是内部服务工作：收单统计、培训考勤、宣传资料的准备与提供、日常事物的组织与安排、新人注册管理、销号手续的实施、代理人业绩上墙、部门逐月计划完成情况、各项奖罚制度的落实，部门经理安排的各项工作以及业务人员的日常琐事都属于内勤的工作范围。所以这是个工作面相当广并且累人的工作，不仅要执行每日的常规计划内任务，偶尔还会被分到不得不执行的计划外任务。但是作为实习生，我只是帮助内勤作了一些份内的事，保险公司内部是流动的，经常会有各种培训与演讲，主要都是为了业务的推动与发展，在保险公司里面作为常规业务员(外勤)的工作压力是相当大的，每月都有着固定的业务指标，因为保险公司每一阶段都有着固定的营业区费用预算方案及营销业务销售费用计划，为规避风险(比如数额较大的赔偿出现)，主管营销的工作人员必须要进行费用分析，避免财务风险。

所以在这段实践的时间里，我也见识到了这整个负责销售业务人员的繁忙，每天早上他们都会聚在一起跳早操，让每个人都充满干劲，经常性的开会，督促他们完成应该尽快解决的任务。高额的提成会给予他们极大的动力去完成业务，但是这个职业也不是传说中的低要求高待遇，人员素质参差不齐，这也是我对这个行业最直接的一个认识。很多平时闲在家里的人，只要是有人缘，能够弄到业务就会被无条件地接纳入公司作为外勤人员。为了这个问题我还专门上知乎寻找了答案，即使现在有很多保险学校或者是保险专业毕业的高材生，但是保险这个行业的绩效(而非利润)主要还是需要拥有广泛人缘，能成功的接到很多合同的业务员来完成。

总之在这几天实践的时间里，不断要求业务员提高效益、提出奖励政策、惩罚制度是我对公司拓展业务最深的印象。那些从外界招来的业务员就是每天打电话推销，有种拉进来一个赚一份佣金就行的感觉。

好了，回到我自己实习的正题上来，前五天我主要就是帮忙在管理经理的身边打打杂，记录记录资料，并熟悉他们从售前到售后的流程。我了解到每一份保险的保费都是需要用复杂公式计算出来的，综合考虑到受保人的身体状况、家庭情况来予以评定，这样说起来计算保费这件事也确实是不轻松的一个活。而在售后这方面，有着vip和普通客户的区别，需要定期追踪受保人的状况，并及时处理索赔事件。但是保险公司也总是会保住自己的利益不受太大损失的，这几年中国可以说是多灾多难了，汶川地证、xx年大雪、舟曲等等一系列的事件都需要保险公司大量的赔款。你可以说保险公司是拿着大多数人的钱汇集到一起然后再赔付给少部分实在需要的人，但是没有一个强大的基础也是做不到这一点的。

后五天在其他外勤部门的实习告诉我，在我所在的这类小地方小范围的保险公司里，获取利润主要还是靠保费与赔付款加上公司固定预算支出的差额来赚取的，所以在计算保费时还需要考虑到适当提高保费来保证公司支出过多的情况下仍能够赚取适宜的利润(当然这一点要首先考虑到保费能否被投保人所接受)。在实践时查阅到的有关保险公司的资料极大地丰富了我的知识，从这个小公司投射到中国人寿这个庞大的集团，我发现利润的确实完全不同的，为了解答我在前面提到的一个问题，现分点介绍如下：

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！