# 精选保险公司转正述职报告怎么写

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-06-05

*精选保险公司转正述职报告怎么写一7月13号正式来到汉口世纪联众，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填...*

**精选保险公司转正述职报告怎么写一**

7月13号正式来到汉口世纪联众，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容!

接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业…...一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油!这时明白了要永远对自己有信心!

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性!稳重的重要性从这里开始发掘!

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是要克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课!交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚!

再后来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵!等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力!

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊的开展，让人感觉到创新的力量!真的非常佩服老总的头脑!这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来!

自己在世纪联众的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回!搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持!坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着!1、入库货物待扫描的条码所贴位置不规范，没有一个严格的参数要求，易造成很多错误和其他问题，应规范这一细节操作。

2、出库货物在月台的暂存状态都要由操作员在系统中手动更改，效率低下；下游环节操作员都是手动索取任务并需不断刷新任务列表，极不方便，应在物流管理信息系统lmis中在相应模块实行自动操作，省去人工操作的繁琐。

3、在不断完善内部物流的同时，要积极探索第三方物流模式，在政府政策的引导下寻找适合自身的发展。

4、冷链物流还有待进一步探讨，对需冷藏的药品的出入库及运输过程中的温度监控，以满足新出台的药品经营质量管理规范要求。

5、物流管理要深入到各个层面，特别是要与采购业务方面紧密沟通联系，才能做到最优采购、最优库存，进而达到最优配送销售。见习单位：中国医学科学院 血液研究所 血液病医院 白血病诊疗区2病区

第一天早上，我跟着护理员消毒做晨护，送血尿便标本，以熟悉病区和医院，由于患者大都在医院住了很久，都看得出我是新来的，调侃间，我在微笑中完成晨护。才发觉，和患者交流原来是这么美好的一件事！轻松，快乐，简单而温馨。

下午，量完体温，就有老师教我画体温，不知是我不熟悉还是不够专心，前后画错了好几张，我很无知地问：“能改吗？”马上有人告诉我：“医学病历，非常严谨的东西，是要永久保存的，怎么可以有改动的痕迹呢？重画！”重画重画再重画，如果我不够仔细，估计一天的工作时间就只能画几张体温单了！

没事的时候，我就坐在那里翻病历，有一份病历的入院记录，是研究生学着写的吧，上级医师给他做了很多纠正，满篇红笔。“尿急，尿频”改为“尿频，尿急”，既往史中“无输血史”改为“否认输血史”……都是很细微的地方，但是换个词意义就不同了。病历中对阳性体征的分析，患者肺部有疾患，病例原本只说了患者可能有肺气肿，旁边附有几行红字，“××体征也可能是肺心病、慢性支气管炎，应加以比较及……”又是改动，后面的一页，直接就被红笔否掉了，不知是这个研究生本科没学好（不太可能，协和招的研究生不至于那么白痴啊）还是血液病医院太严谨，一个病历首程，上级医师的改动比她写的还多！

很幸运，周末碰到有患者要扎picc静脉留置针，我要“见习”嘛，就抑制在旁边看着，其实就是一个高级一点的静脉留置针，从胳膊扎进去送到上腔静脉里，（x光片可见）留置针是美国进口的，rmb 1550一根。就这么一根小管子，偌大的中国竟然做不出同样好的，千余元一根的导管，大部分的利润却都得给国外，这也值得我们好好反省了。

操作之前为减轻患者恐惧与患者交流时，患者挺乐观，聊着聊着忽然问道：“您说我这个能不能治好啊？”老师用一句“麻烦您把身子再向右一点”巧妙地转开了话题。我忽然发现在医院里说话的技巧，那么艺术地转换了话题而又不让患者感到任何不自然，看来，需要学习的东西还真多啊！

见习第六天，我跟着一患者做ct平扫，正好做ct的技师刚毕业，与我年龄差不了多少，在我告诉了他我是见习的护士，想看看ct的时候，他一点一点地教我怎么看ct。虽然时间不长，教我的东西也很有限，但回到学校后，我在图书馆拿起一本《影像诊断学》的时候不会再不知所云了，可以自己试着看懂一点东西，仅仅，因为那一点引导。

跟主任查房，第一次感受“专业、敬业、职业”的专家风范。和每个患者在玩笑之间谈论病情，对待患者和善而不失风趣，不给患者任何压力而留下笑声和信心；博学和高超医术又能在短时间内对疾患准确判断，快速做出正确的处理；白血病治疗药物费用很高，他能适时考虑患者的经济情况调节用药，减轻了患者的经济压力。网上对他的评价用四个字形容再恰当不过：“德高医粹”！如果每一个医务工作者可以做到这样，医患关系还会那么糟糕吗？

最后一天，跟着一个护工去送病历，然后，听她被病案科的人骂，对于她，就是代整理病历的护士挨骂罢了。对我，才真正知道了病历的重要——它的意义就绝不止是一个档案而已，医院的水平，医生的命运，都能从这几张薄薄的纸中透露出来，还是严谨。

两周的实训在今天画上了圆满的句号。实训让我们对平时学习的理论知识与实际操作相结合，在理论和实训教学基础上进一步巩固已学基本理论及应用知识并加以综合提高，学会将知识应用于实际的方法，提高分析和解决问题的能力。

我们以abc公司为实训资料，通过用友软件建立一套系统管理，对总账系统、固定资产系统、工资管理系统以及其他子系统有了一个比较全面的认识。之前的《会计电算化》课程都是跟着老师一步一个脚印地做，会与不会连自己都评判不了，而这次实训则截然不同。打开《会计电算化实训教程》，目录的上篇就是用友软件的的.实训部分，也就是我们要求实训的内容。总观目录，其内容分为十六个部分，如管理系统、基础设置、总账初始化、凭证处理等。凭着这些文字及其解释，我们开始了自己的工作。

不做不知道，一做吓一跳。单枪匹马上阵还真是为难，错误百出。首先，是会计科目。开始时根据资料增加和修改会计科目，等到填制凭证时才发现要新增会计科目，更换操作员再进入“基础数据”，然后更改。增加的明细科目，会把总账科目的金额过渡到明细科目中。第二，在录入凭证时，有的关系到应付账款、应付票据、应收账款、应收票据的会计科目的使用，则会出现该“科目系统受控不能应用”。这时我们应该调出会计科目然后找到该科目修改此科目把受控系统去掉，这时就能使用了。出纳签字时没有符合条件的凭证，凭证审核后，进行出纳签字时出现了“没有符合条件的凭证”，原来是因为在定义凭证时没有设置该项内容。第三，输入银行对账单时，日期不是超出范围就不符合要求，经过老师指点才发现，进入时没有选对日期，所以银行对账单总是出问题。最后，在生成报表时遇到的问题更多，很多数都不平，我们只好逐笔查找错误并对正明细账，发现确实错了后不得不进行反记账、取消审核取、消出纳签字进行修改。然后再出纳签字、审核、记账。再查看报表中的数据是否正确。

“实践是检验真理的唯一标准”。通过自身实践，重新过滤了一遍所学知识，让我学到了很多在课堂上根本不会体验到的知识。并且，经过自己的研究和老师的指导后，也打开了视野，增长了见识,收获颇丰。同时对于一向都比较粗心的我来说，也更深刻的认识到要做一个合格的会计工作者并非我以前想的那么容易，最重要的还是细致严谨。

总之，此次实训，我深刻体会到了跟紧科技步伐的重要性。作为新一代会计人员，不仅要求手工记账，还要求掌握会计电算化，并能很好地运用到实际工作中。实训培养了我们分析经济业务，并根据经济业务进行会计电算化制单、记账、成本核算、报账的能力；提高了我们电算化会计实务处理能力；加强了我们的分析经济业务并进行正确核算、成本计算等实际会计操作能力。使我们真正具备会计岗位所应具备的分析、判断和操作能力，为走上工作岗位打下坚实的基础。

**精选保险公司转正述职报告怎么写二**

针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

进入公司的前两周，公司对我们这些新人进行了一次封闭式的系统培训，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我由生来接受过最系统的培训，我觉得培训这是公司给我的最大福利。无论做任何一个行业，担任任何一角色。首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢？其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

单单培训和演练还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。特训完后我到网点前线现场实践，一边是团队长继续培训及同事们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周多下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧，已经能够独立完成销售任务时。团队长给我分配了一个农行网点，通过实践几周，我的销售技能上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。在工作中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会顺心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点的不足

一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误；

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。

三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。

四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要；熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能；通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

大学生出去实习真的很必要，在实习中学习的不仅仅是你理论知识，更重要的是你的个人实践能力和综合素质，还有如何做一个对公司有用的人。这些都是以后工作中必须要学的，大学期间就学会了，走上社会后减少了适应时间，在新的公司也能够很快的委以重任，对自己的前途很重要。

这次实习我想我会一辈子记住的，是那样的刻骨铭心，让我把一辈子要学的东西都领会了差不多，我就是想忘记也忘不掉的。

以后的路还有很长，可是在我领悟了基本道理后，我想我会在以后的路上走的更好、更远，我想我会在人生路上取得成功的！

**精选保险公司转正述职报告怎么写三**

尊敬的家人们：

一封迟到的感谢信送给我的家人们，里面有很多想给大家说而又无法用语言表达的肺腑之言。感谢大家见证我们在平安保险公司点点滴滴的成长。

当静下心来回想过去时内心有很多感触，掐指算一下我们夫妻在平安已经第六个年头了，在这六年里经历无数个日日夜夜，风吹雨打，同时也获得了很多的奖项和荣誉。在北京分公司也有一席之地。并双双评为优秀讲师和荣誉业务员。所有成绩的获得是您和众多家人们不离不弃的一直陪伴在我们身边。内心的感受和感激之情是无以言表的。我们觉得一切都是缘分，北京那么大我们可以相识，并且能成为生命伙伴很不容易，在服务上有做的不到位的请您谅解。相信通过我们夫妻的努力能让您和您的亲人拥有人身保障和财务保障会让我们的生活更有安全感，更能体现我们对家人的爱和责任。

更让我们庆幸的是我们选择了中国最大的金融保险公司，在这几年中经我们的手也办理了不少理赔，大的到金额12万元，小到几百元钱。每次看到理赔金打过去时感到自己所从事的职业是那么的有价值，有意义。当然我们希望所有的亲人们都一辈子幸福平安，在今后的日子里希望我们所有的家人们继续陪伴我们，我们会用更优益的成绩和更好的服务来回报大家！

此致

敬礼！

写信人：xxx

20xx年x月x日

**精选保险公司转正述职报告怎么写四**

尊敬的平安保险公司领导：

来到平安保险公司也四年多了，20xx年正是在这里我开始踏上了社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。有过欢笑，有过收获，也有过泪水和痛苦。入公司工作四年的时间里，得到了公司各位同事的多方帮助，我非常感谢公司各位同事，对于公司的照顾表示真心的感谢！！

在这里我能开心的工作，开心的学习。然而人总是要面对现实的，自己的兴趣是什么，自己喜欢什么，自己适合做什么，这一连串的问号一直让我沮丧，也让我萌发了辞职的念头，并且让我确定了这个念头。或许只有重新再跑到社会上去遭遇挫折，在不断打拼中去寻找属于自己的定位，才是我人生的下一步选择。从小到大一直过得很顺，这曾让我骄傲，如今却让自己深深得痛苦，不能自拔，也许人真的要学会慢慢长大。

目前劳动合同已临近到期，因此我申请提前终止劳动合同，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。

离开这个公司，离开这些曾经同事，很舍不得，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。

此致

敬礼

辞职人：

xx年x月x日

**精选保险公司转正述职报告怎么写五**

实习的部门是该公司的培训部，培训部的职责是对本公司的保险推销人员(即外勤人员或业务员)进行系统的、专业的培训，帮助他们掌握推销的方法，提高他们的推销技巧，从而提升公司的业绩。

(一)推销工作的重要性及其特点

人身保险是以人的生命或身体为保险对象的，保险人对被保险人的生命或身体因遭受事故、意外伤害、疾病、衰老等原因导致的死亡、残疾、丧失工作能力或者年老退休责任给付保险金的一种保险方式。因此，以经营人身保险为主的保险公司所提供的产品就具有无形性、同质性、广泛多样性和分散性等特性。而且人身保险所涉及的往往是人的老、死、疾、残等。在中国这样一个儒教的过度里人们大多忌讳谈论这些话题。所以即使人们有巨大的保险需求，也很少有人主动的去购买保险产品。这就需要我们的人身保险推销员来为客户介绍保险产品，引导客户发现需求，激发客户实现需求，推销公司的保险产品，提高公司的业绩，提升公司的形象。保险推销工作是保险公司的赖以生存的前提。

人身保险的推销工作具有一些特点。

第一，推销工作具有服务性。这种服务性表现为：首先是在顾客购买之前，推销人员应根据客户的需要，帮助其设计保险方案，选择适当的险种;其次在顾客购买之后，根据客户保险需求的变化和新险种的出现，帮助顾客调整保险方案，确保其财务稳定;再次当保险事故发生或期限届满时，主动帮助客户索赔或提供这方面的咨询服务。

第二，保险工作需要丰富的知识。人身保险本身是一种合同，也是一种家庭经济计划。它不但牵涉到法律、税金、医学、金融投资、社会学方面的知识，还要考虑到客户家庭情况、收入状况及未来的经济计划和投资方向及客户的心理状态和消费习惯。

第三，推销工作意义重大。人身保险是帮助他人追求幸福人生的保证。推销员在推销工作中处处为客户着想，提供给客户优质的保单，使客户在遭遇不幸时及时得到经济帮助，渡过难关，自然会受到人们的尊敬。

第四，推销工作灵活自由。人身保险推销工作可以由保险员根据自己的情况选择工作时间、对象及地点，按照个人的计划自由调整安排。

第五，推销工作还有独特的工作程序和工作要领。所以，任何一家人寿保险公司都相当重视保险推销人员的培训与开发。

(二)中国人寿保险公司的培训体系

公司有专业的梯级培训体系，包括员工基础学院、成功创业学院、高级干部学院、终身进修学院逐级递进，系统培训，有专兼职讲师讲授。对于外勤员工具体地讲，由公司培训部统一来组织的培训有：新人培训、衔接培训、转正培训、业务经理晋升培训、代理人资格考试培训、ptt(兼职讲师)培训等。而外勤人员回到各自的区上还进行单独的培训。可以说培训是从外勤人员入公司的第一天就开始陪伴着他(她)的成长。公司的培训内容相当全面，从中国人寿的历史、礼仪到主顾开拓、条款讲解、增员、转介绍到推销哲学等等。中国人寿保险公司烟台分公司从开业到现在取得了骄人的业绩，这于他们拥有一支优秀的培训队伍是分不开的。公司培训部的老师为外勤人员构建了一个良好的培训框架。(三)中国人寿保险公司烟台分公司的培训框架

1、培训需求分析

由于保险是服务性行业技术没有专利性，因此为了防止偷师的现象一般是有内部人员来进行需求分析的。他们通常采用面谈或问卷的方式了解公司外勤人员需要哪些培训，再与公司的目标相结合，制定培训的内容等。

2、培训设计

每一个培训班以前，培训部的老师都会先写本次培训所希望的结果，描述需要学员掌握的技能、知识或所需改变的态度及学员纪律表。提前一个星期通知各地区的人员管理员，让他们通知各位参训学员准时到场。培训老师还要安排培训课程、联系讲师;与宾馆协商场地;准备培训所需的各种物品等。

3、培训实施

每一个培训班开班的第一个半天都是班务活动。主要由老师介绍学习的目的、学习中应注意的问题，激发学员学习的兴趣。然后把班级分成几个小组，给每个小组提供一张宣纸和几支彩笔，由他们给自己的小组起名、组歌、口号，选出组长等，再进行一些小活动，既相互竞争又相互协作。课程一般采用多媒体课堂讲授式，中间穿插一些小游戏来调节气氛。

4、培训评估

培训部的老师每天要对培训情况进行总结，即每天把培训情况反馈到各个区上，让区上的人员管理员了解学员的学习情况;培训部的老师备了讲师情况反馈表。由学员为每一位讲师打分，之后再反馈给讲师，帮助讲师逐渐完善讲授的内容和讲课的技巧。另外，培训结束一周以后，各个区上的人员管理员再把学员的情况反馈到培训部，培训部再对下一次的培训做出调整。

(四)我的建议

但我在中国人寿保险公司青岛分公司实习的一个月里，我也发现在培训方面还有一些问题值得再探讨。

第一，培训任务过重。在我实习的一个月里，公司进行的培训分别有：xx年11月新人培训班和衔接班、xx年11月转正班、xx年11月代理人资格考试培训班、xx年11月香港中路分部的新人班、xx年12月公司代理人资格考试培训班、业务经理晋升培训班、ptt(兼职讲师)培训班、“打造非凡”营业部成都区培训班等6，7个培训班。

第二，培训管理力度不足。我认为中国人寿保险公司的培训管理还有待提高。众所周知，保险公司中存在一种偷师的行为，即别的保险公司的人员到你的公司的培训班来上课，把你公司的精华给学走了。中国人寿的培训班没有听课证，如果有人想混水摸鱼也不是难事，尤其是新人班。我认为这个问题可以有两个解决的办法：一是培训部准备听课证在上面要有照片、姓名、编号等，但这个需要一定的成本;二是在开课的时候由各区的人员管理员或介绍人带新人前往。由于每个班的人员不是很多(40~50个人)，带班的老师可以很快的认识到每个人这样就可以一定程度上防止偷师的现象。

**精选保险公司转正述职报告怎么写六**

静场宣导

会场内要求：各位领导、各位来宾、各位事业伙伴，20xx年全市“”总结表彰暨业务启动大会即将开始，为了确保会议的顺利进行请您将手机、呼机关闭或调至震动档，谢谢合作！

男：尊敬的各位领导、各位来宾

女：国寿最优秀的精英伙伴

合：大家上午好！

女：首先请全体起立，掌声欢迎尊贵的佳宾及各位领导入场！

女：生命的绿洲需要甘甜的泉水

男：茂密的森林需要阳光的普照，

女：雨后的天空需要绚丽的彩虹

男：冰峰的日子需要温暖的问候

女：今天，省公司副总经理：先生一行，亲临现场

下面：我们将名伙伴的欢迎

化做娇艳的花朵献给各位省公司的领导

男：本次大会得到了分公司总经理室的高度关注，今天总经理室的各位领导也一同到会他们是：

男：在这千里冰封、万里雪飘的隆冬季节

女：在这辞旧迎新、欢乐吉祥的美好时刻

男：来自全市公司的700余名国寿精英欢聚一堂

女：总结辉煌的过去，放飞心中的理想

合：让胜利的旗帜永远飘扬在龙江大地的每一个职场！

女：庄严的时刻已经来来临，请允许我隆重的宣布20xx年全市：“”总结表彰暨业务启动誓师大会

合：现在开始！

男：首先，让我们用最热烈的掌声欢迎经理致开幕词，掌声欢迎。

男：今天，在这庆功大会胜利召开的时刻，带着完成期交保费万元任务的喜悦，带着春华秋实的自豪，我们激情流淌。

女：在这收获成功、硕果累累的季节，凭借新一届领导班子继往开来的举措，我们豪情万丈。

男：在这片沃土上，创造了中国人寿辉煌的精英们，将再一次挥起如船大笔书写中国人寿分公司的盛世华章。

女：昨日的耕耘已化作今天的希望

男：今天的汗水祷就了明天的辉煌

女：迎接挑战

男：超越梦想

合：团结奋斗，一起飞翔！

男：把幸福送给每一个人，把吉祥送给每一个团队，我们用真诚回报

客户的信任，我们把欢乐和吉祥送给可敬可的国寿人，请欣赏舞蹈《吉祥颂》演出单位：代表队

女：我们知道，没有春天的播种就没有金色的秋，没有在座各位的支持就没有

国寿今天的发展，忘不了展业的艰辛，忘不了庆典的喜悦，更忘不了条条坎坷的成功之路，今天，在这美好的时刻，请接受来自总经理室的崇高敬意，并有请

经理致欢迎词，掌声有请。

女：请分公司总经理室放心，荣誉已成为过去，我们将不辜负领导的期望，再接再厉，不断进取，以优异的成绩打好20xx年第一场战役，实现首季开门红，让胜利的号角

合：响彻我们大地！

男：一分耕耘，一分收获

女：一滴汗水，一分硕果

男：为了公司的荣誉

女：我们努力拼搏

男：为了千家万户的平安和幸福

合：我们苦中有乐！

男：优秀的主管、展业的楷模。

女：你们用辛勤的汗水点缀了国寿最灿烂的星河

男：你们不愧是公司的光荣和骄傲

女：你们不愧是寿险事业的财富和栋梁

男：在这里，请允许我们自豪的说一句：

合：你们将是国寿永远不落的太阳！

男：为国寿喝彩，为成功自豪。

女：请接受来自分公司总经理室的隆重表彰。

男：火车跑得快，全凭车头带，在20xx年个险期交业务处于低谷之际，我们的营销科积极企划、全面启动、满腔热情的带领业务伙伴冲刺在展业第一线。特别是营销科和营销科的全体成员，改革创新、科学管理，为全市期交业务的发展做出了突出贡献，让我们把优秀营销科的光荣称号送给他们。掌声欢迎你们前台接受表彰，并真诚的希望你们再接再厉，取得更大的成绩！

女：新的发现、新的创意，带着新的梦想去展示生命的美丽和神奇。营销伙伴用他们智慧的心、灵巧的手，用赤、橙、黄、绿、青、兰、紫奏响了青春的旋律，请欣赏纸装表演《时装秀》掌声欢迎！

男：没有竞争就没有发展

女：失去了竞争就失去了前程

男：勇于竞争，挑战人生

女：敢于竞争，才能迈向成功！

男：在竞争中求生存，在竞争中求发展，在竞争中实现快乐的人生，让我们把成功竞争奖送给三家公司，有请经理为三家公司颁奖。

女：在20xx年中介业务的开拓中，公司中介业务科表现突出，全面实行柜台销售的转型，我们将代理业务销售奖颁发给业务科

男：在县域网点建设中，办事处，办事处以优良的管理，热情的服务，扎实的队伍建设取得了精神上和经济上的双丰收，让我们把县域网点建设奖颁发给的伙伴们，掌声祝贺他们！

女：望子成龙，望女成凤，让自己的孩子有一个美好的前程是每一位父母的心声，如何让自己的伴随孩子的一生？请欣赏公司带来的精彩小品《真心换真情》

男：发展组织，队伍壮大，是寿险营销永恒的主题，在短短的一年时间里公司伙伴增员人，树起了寿险组织发展的一面不倒的旗帜，让我们把优秀增员奖颁发给公司的伙伴，掌声送给他！

女：公司在20xx年学平险，团体险业务收费中，创造了全市承保面最高的好成绩，我们将团险业务销售将颁发给团险科的伙伴，有请他们前台领奖

男：我的祖国群山巍峨暮色苍苍，坚实的背脊顶起了亿万年的沧桑从容不迫

女：我的祖国，地大物博风光秀美，孕育了无数英雄儿女打造了炎黄子孙不屈的性格

男：啊，亲的祖国，无论走到哪里，我永远都是你心中跳动的脉搏

女：让我们衷心的祝福你，永远年轻，永远朝气蓬勃，请欣赏公司带来的舞蹈《祖国你好》，掌声欢迎

男：美丽的草原我的家，风吹草低见牛羊，在寿险这片神奇的草原上，勇敢的骑士正扬鞭策马，请欣赏嫩江公司带给大家的蒙古舞《草原骑士》

女：《草原骑士》威武潇洒，高原美女好似盛开的雪莲花，藏龙卧虎的寿险天地人才济济，请欣赏来自代表队的女高音歌唱家xxx伙伴带来的女生独唱《青藏高原》

男：峰回路转，不变的是信念，升腾的是理想

女：斗转星移，付出的是汗水，收获的是希望

男：星星眨着双眼，诉说着你的疲惫和辛劳

女：太阳闪着光芒，承载着你的幸福和欢笑

男：你洒下的汗水孕育了新一代新人在成长

女：你付出的辛苦掀起了民族寿险不屈的桥梁

男：不经历风雨，怎么会见彩虹

女：付出总会有回报

男：亲的主管，你的英名将载入寿险的光荣史册

女：你的付出，苍天知道，大地知道，我们更知道

男：请把优秀团队主管奖颁发给逊克公司的王旭伙伴，掌声祝贺

女：逊克公司20xx年度短险赔付率全市最低，实现管理与效益双丰收，我们把“丰收奖”颁发给公司

男：公司在市场竞争激烈的最前沿，短险业务仍保持了正增长，我们把“争先奖”颁发给公司

女：我们用勤劳和忠诚，创造了辉煌的昨天，我们正以饱满的热情和积极向上的心态掌控着今天，我们严阵以待，续势待发，美好的明天正向我们走来，让我们自信的迎接她吧，请欣赏小品《昨天、今天、明天》，演出单位：公司

男：动感晨操作为企业文化的一种良好

载体，不仅能够充分展现企业员工蓬勃向上的精神风貌，更能激发员工的热情与原动力，在以营销为导向的企业文化经营氛围中，晨操作为企业文化的重要体现，成为营销团队一道最亮丽的风景线，请欣赏xxx的伙伴带给我们的动感晨操《永恒的诺言》

女：市公司中介销售部，把为客户服务工作放在首位，受到全市银邮代理系统广大客户的一致好评，我们将最佳“服务奖”颁发给公司中介销售部，请分公司中介销售部经理上台领奖

男：叮咚，叮咚，伙伴的心声，清脆悦耳，饱含激情，传递友谊，互勉出征寿险事业大舞台，让不息的叮咚永远伴随着寿险伙伴不停的攀登请欣赏现代舞《叮咚》演出单位xxx

女：嫩江小品

男：如果你是一匹骏马，保险公司就是你驰骋的草原

女：如果你是一只雄鹰，保险公司就是你翱翔的蓝天

男：借助公司给予你成长的平台和空间

女：我们的精英如战马奔腾，无惧风险

男：为了公司永续经营和长足发展

女：我们的勇士好象雄鹰展翅，勇往直前

男：今天，13位优秀的伙伴赢得了寿险舞台上的鲜花和掌声，成为20xx年度高峰会的会员

女：他们是

男：鲜花和掌声是成功的基础，挫折和磨难是人生的财富

女：让我们珍惜今天的荣誉，新的一年再接再厉再创辉煌

合：我们骄傲，我们自豪，我们为国寿争光！

男：寿险的天空星光灿烂，在灿烂的星空中又有一颗巨星在闪烁，她就是保单件数第一，业绩第一，增员第一的公司最优秀的主管

伙伴，掌声有请前台接受经理授予的绶带。

女：20xx年高峰计划在向我们招手，激动人心的时刻到了，有请经理宣读企划方案，并揭晓06年高峰会地点

男：亲的伙伴们，首都北京是多少人心中向往的地方，美丽的云南大理又是我们心中的梦。我相信，只要我们肯努力，相约北京不是梦，美丽的云南总相逢！让我们握手相约，结伴同行，北京——云南，国寿共团圆！

女：请欣赏舞蹈《大团圆》演出单位：公司

男：多少年风风雨雨我们一同走过

女：多少年春华秋实我们一同收获

男：多少年燕来燕去我们一同求索

女：多少年潮起潮落我们一同合作

男：今天我们将在新一届领导班子的带领下开拓进取，努力拼搏

女：用我们坚实的臂膀，托起民族寿险最灿烂的星河

合：向着未来，向着美好的明天一路高歌

大会圆满结束，演职人员前台与领导合影留念

**精选保险公司转正述职报告怎么写七**

通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

20xx.7.10-20xx.8.20

保险股份有限公司支公司

今年暑假，我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者————中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，xx年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与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。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

（1）保险方面的理论和知识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，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

（3）对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，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，强化了我对扩展知识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。

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的视野，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。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

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！