# 最新保险公司个人述职报告汇总(七篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-01-20

*最新保险公司个人述职报告汇总一乙方(受聘人员)姓名：性别：专业：文化程度：民族：居民身份证号码：家庭住址：邮政编码：电话：根据《中华人民共和国劳动法》规定并结合本公司的实际情况，甲乙方在平等协商的基础上，自愿签订本合同，双方应严格遵守以下条...*

**最新保险公司个人述职报告汇总一**

乙方(受聘人员)姓名：性别：

专业：文化程度：民族：居民身份证号码：家庭住址：

邮政编码：电话：

根据《中华人民共和国劳动法》规定并结合本公司的实际情况，甲乙方在平等协商的基础上，自愿签订本合同，双方应严格遵守以下条款。

一、聘用合同期限

甲、乙双方确定本合同期限：自年月日起生效至年月日止，其中试用期自年月日起至年月日止。

二、工作岗位

1、甲方聘任乙方为公司(职务名称)总经理，主要负责公司整体经营和战略发展(主要工作内容)的管理工作。

2、乙方结合公司实际情况要积极探索新的管理方法、制定新的工作方案，使公司正常运营并得以发展，逐步增强市场的竞争力

三、劳动时间

因乙方所在岗位的工作具有较高的特殊性，乙方同意在受聘期间实行不定时工作制，作息时间不受通常工作时间及节假日的限制，并应不间断地投入工作，确保其所在的岗位正常、持续的工作。

四、劳动报酬

1、甲乙双方执行协议薪酬制度，经双方协商一致同意乙方薪资为基本薪资+绩效薪资，乙方基本薪资确定为每月元，试用期薪资为每月元，绩效薪资甲方根据乙方工作业绩、经营成果和目标责任书中约定的目标完成情况支付绩效薪资(具体规定见目标责任书)。

2、甲方每月日以货币形式支付给乙方基本工资，乙方个人所得税由个人承担，甲方财务部代为乙方扣缴。

五、违反合同的责任

1、合同期未满，乙方不能单方提出解除合同，否则属违约行为，应向甲方缴纳违约金元方可解除合同。确因个人身体或家庭特殊情况，双方可协商提前解除合同。

2、乙方在合同期由甲方出资进行的学习、培训，乙方如若违反本合同，需无条件向甲方支付违约赔偿金，并需全额退还甲方进行职业技术培训的成本费。

3、乙方在甲方聘用期间，不得兼任其它单位的任何职务或为其它单位提供任何技术服务，同时要为甲方的生产、产品销售、技术专利等各种商业机密保密。如有违反，由此给甲方造成的一切经济损失由乙方承担。

4、乙方违犯劳动纪律等其他公司规章制度，甲方可根据本单位的规章制度给予纪律处分。

六、甲方的权利和义务

(一)甲方的权利

1、依照国家的有关规定和甲方的规章制度对乙方行使管理权、考核权和奖惩权。

2、合同期间因工作需要，甲方有权调整乙方的工作岗位。甲方对乙方各阶段工作的力度和业绩进行监督考评，乙方工作力度和能力达不到甲方要求时，甲方有权随时解聘。

3、具有下列情形之一的，甲方可以随时通知乙方解除劳动合同，不受提前三十天通知的限制：

(1)在试用期内发现乙方不符合聘用条件的；

(2)乙方在试用期不能胜任岗位要求；

(3)乙方严重违反甲方工作责任制或甲方规章制度的；

(4)乙方严重失职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的；

(5)乙方被依法追究刑事责任的；

(6)乙方连续个月(季度、年)考核被确定为不称职的；

(7)不胜任现职工作，又不接受其它安排的。

4。具有下列情形之一的，甲方可以解除聘用合同，但应当提前三十天以书面形式通知乙方：

(1)、乙方患病或非因工负伤，在规定的医疗期满后，不能从事原工作也不能从事甲方另行安排的工作的；

(2)、乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的；

(3)、聘用合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使原聘用合同无法履行，经当事人协商不能就变更聘用合同达成协议的；

(4)、甲方濒临破产处于法定整顿期间或者生产经营状况发生严重困难，确需裁减人员的。

5、乙方受聘期间，因违法、违纪或其它不当行为，给甲方造成损失的，甲方有权要求乙方承担相应的赔偿责任。

(二)甲方的义务

1、遵守国家的法律、法规、政策，尊重职工的主人翁地位，创造有利于职工发挥积极性和创造性的企业环境。

2、负责对乙方进行相关培训以及提供相关学习的机会。

3、乙方具有下列情形之一，又不符合本合同第六条第(一)款第(3)项的，甲方不得解除劳动合同：

(1)、乙方患职业病或因工负伤并被确认丧失劳动能力的；

(2)、患病或者负伤，在规定的医疗期内的；

(3)、乙方为女职工，在孕期、产期、哺乳期内的；

(4)、法律、法规规定的其他情形。

七、乙方的权利和义务

(一)乙方的权利

1、在合同期间乙方享有参与企业民主管理，获得政治荣誉和物质鼓励的权利。

2、有权享受国家和本企业规定的劳动保护、劳动保险、福利待遇。

3、因疾病治疗需要，有申请延长医疗期的权利。

4、有下列情形之一的，乙方可以通知甲方解除聘用合同：

(1)、甲方以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手段强迫乙方工作的；

(2)、甲方未按聘用合同约定支付劳动报酬或者提供工作条件的。

(二)乙方的义务

1、乙方应严格遵守甲方所制定的各项规章制度，严格劳动安全、生产程序、操作规程和工作规范，爱护甲方财产，遵守职业道德，积极参加甲方组织的各项培训、团体活动和义务劳动，提高思想觉悟和职业技能。

2、乙方负责执行董事会、董事长授权的一切事务。对董事会、董事长的指令有异议时，有权提出建议并说明理由，董事会对乙方建议应在3日内作出决定，乙方应服从甲方董事会所作的决定并运营项目和管理事务。

3、应遵守职业道德，自觉保护甲方的形象和利益，不得实施有损甲方形象和利益(包含但不限于商业秘密)的言行。

八、合同的变更、续签与终止

1、合同的变更具有下列情形之一的，双方可以变更本合同：

(1)、双方协商同意的；

(2)、由于不可抗力或合同订立时依据的其他客观情况发生重大变化致使本合同无法履行的。本项所称重大变化主要指甲方调整生产项目，机构调整、撤并等。

2、合同续签：甲方应当在期限届满30日前就终止或续订的意向以书面形式通知乙方，由于工作需要，经双方协商一致，可以续订劳动合同。

3、合同终止：合同期满或双方约定的合同终止条件出现，应当即行终止。

九、解除劳动合同的程序

双方协商一致，认为下述程序是公正而合理的。

1、提出书面通知；

2、填写《职工离职通知书》。

乙方归还持有的甲方的各种文件、资料、通信设备、劳动工具、住房、交通工具等甲方财产。如有遗失、损坏应予赔偿。

3、交接工作；

4、支付违约金和赔偿金；

5、甲方出具终止或解除劳动合同证明；

6、办理档案和社会保险转移。

自乙方提出书面通知之日起的第三十一日，双方劳动合同关系解除。但由于乙方的原因未能及时按程序办妥手续的，则办理时间可以顺延，由此造成的损失乙方自负。但如这种延误系甲方原因，则甲方应为乙方办理手续并赔偿乙方损失。

十、劳动争议处理

甲乙双方因履行本合同发生争议，乙方可以向甲方劳动争议调解委员会申请调解，调解不成的，可以向当地劳动争议委员会申请仲裁。对仲裁不服的，可以自收到仲裁书后依法向向有管辖权的人民法院提起诉讼”。

十一、其它约定

1、甲方所制定的各项规章制度，作为本合同的附件。

2、本合同未尽事项双方协商。

3、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字之日起生效。

甲方(盖章)：乙方(签名)：

委托代表：乙方电话：

签订日期：年月日签订日期：年月日

合同签约地点：

**最新保险公司个人述职报告汇总二**

天和是于20xx年成立的保险经纪机构，公司董事长和产寿险部总经理都是保险营销精英出身，目前在上海有一家分公司。产险方面以与中石化合作为基础不断拓展新业务，寿险以企业补充医疗保险为主逐步推广企业年金，客户有北京市卷烟厂等一些大型企业。公司规模不大，人事结构简单，内勤人员每个人既负责承保也负责客服，各自按客户划分工作范围和职责。秘书，出纳，人事由助理一肩挑。外勤人员负责业务联系，底薪加提成，激励机制简单易行。我选取天和实习，正因它小而员工分工不细，我能够在两个半月的时刻里接触参与到每一个工作环节而不会正因是实习生受到排斥。

承保，客服也好，外勤业务洽谈也好，都需要了解险种和合同条款。因此我首先是学习企业补充医疗保险的合同条款。透过一段时刻的学习，我感觉各个公司的合同条款相差无几，都是直接在基本医疗保险的基础上确定费用保险项目和费用保险层次，只是需要被保险共同分担的部分能够透过企业补充医疗保险让保险人分摊一部分，这样能够再次降低被保险人的费用负担。比如说，保险公司可报销的药品和诊疗项目完全与基本医疗一致，都是以《北京市基本医疗保险和工伤保险药品目录》为准（详情可参考具体合同）。保险人只需根据客户想要报销的比例来厘算费率。因此产品差异化不明显，那么保险公司或中介机构只能靠客户关联和售后服务取胜。

在熟悉了险种和合同条款之后，接下来我的实习工作就是承保与客服。正因企业补充医疗保险是团体险，而且参加了基本医疗的在职和退休职工都能参与（有些将被保险扩展到职工子女），因此没有核保，没有体检，保险经纪公司需要做的就是统计被保险人的性别，年龄和人数，根据企业保障程度需要和保险公司协商起草保险合同条款。协商合同资料是一项艰巨的任务，作为经纪公司代表客户，在合同里应尽量思考到客户利益，尽量争取更有利的承保条件，因此务必字斟句酌。比如说新增被保险人的条件，离职被保险人的退费，索赔的期限，保险职责，除外职责等项目。事实证明，每一条每一款双方都要沟通许多个来回，最终达成一致意见需要一段时刻的磨合。而我们在磨合中逐渐熟悉了专业术语，学会了思虑周全。

当然工作往往是交叉的和相互渗透的，在和保险公司就新的协议进行协商的同时，客服是不断穿插其中的。尽管企业补充医疗保险费用报销即理赔是定期进行的，但由于理赔过程中会碰到许多争议和被保险人困惑的地方，因此经常需要中介机构与双方进行沟通。我的实习周记里就提到过一个典型的案例，被保险人和保险人双方就某一种药品是否属于报销范围意见不一致，而且双方都收集了相关资料来证明自己的意见是有理有据的。结果我们透过多方咨询和查找政策规定，最后才给了客户满意的答复。企业补充医疗保险的保险期限是一年（类同于财产保险），客户稍有不满意转而投向其他公司的这种现象是很正常的。这些事例让我明白，实际工作要求我们不仅仅熟悉合同条款这些看得见的东西，还务必随时了解与产品相关的政策与规定，比如说随时把握可报销药品目录的变动状况，基本医疗保险的相关政策调整状况以及医疗改革试点的相关规定等等。

逐渐熟悉了承保，客服的工作职责和范畴之后，我就开始企盼做一些更具有挑战性的工作——电话约见与客户拜访。表达了个人意向之后，齐总十分赞赏我的勇气和自我挑战精神，他鼓励我并且给了我一些推荐。平素给学生上课一向停留在讲理论的层面上，真正自己去身体力行还是新媳妇坐轿——头一回。刚开始问题多多：打电话之前把许多情形都想到了，但是电话一拨通，忘词了，比头一次上讲台还紧张；电话通了，人家一听保险经纪公司，啪，挂掉了；找到人力资源处的人，也了解到客户正在办理企业补充医疗保险，别人说竞争企业太多，筛选都选但是来，等明年吧，不知道如何应对了。事后发现自己有几个方面做得不到位：一是对合同条款还是不熟悉，因此有点心虚，才会忘词；二是不懂得迂回曲折，保险两个字人家忌讳，咱能够尽量不提，只提客户感兴趣的医疗费用报销的事；三是企业竞争太多，选都选但是来，我们何不直接告诉它，漏掉了这个可能就错过了的。透过不断自我反省和齐总推荐，此刻基本能够实现突破重重阻碍获得人力资源处管理人员的联系方式，企业基本状况，有没有办理企业补充医疗保险，是否有意向等等一些基本信息。

电话联络之后，成功地约见了许多此客户。拜访客户是一门大学问，最初我只能透过一次约见大概地给客户说企业补充医疗是什么，说我公司，交流的时刻很短，给我感觉效果不理想。但是齐总推荐我别气馁，团险单不是一蹴而就的，正因关联到全体员工的福利的政策是需要多方面讨论的，有了第一次接触，就不愁有下一次。关键是透过定期的联系和沟通到达两个目标：一是让客户时常了解你的存在，时刻长了对你这个人认可了信任了，以后的事好办了。二是随时把握客户的动向，别错过机会。齐总说他以前和一个客户持续过三年多的联系，有一天突然客户给他电话要他带给企业补充养老保险方案。虽然时刻很短，但我用我的方式筛选并整理了一些客户信息，离开的时候留在了公司，这一点公司领导十分赞赏。

十分幸运，我每次争取跟随领导参与业务洽谈，产品宣导的机会都能如愿以偿。到年底了，许多的保单到期需要续保了。续保协商比促成新的业务要简单，需要做的工作主要在于两个方面：一是必要的话，促成客户与我们推荐的另一家保险公司达成协议，简单点也就是换一家保险公司投保。（至于为什么，之后了解到大多数状况是为了获得更高的佣金，与理论有差距。但存在就是合理，这是目前中介的生存法则）；二是推荐客户扩展保险职责，比如附加投保团体意外险，将职工子女及家属纳入保障范围等等。

虽然公司目前的主要业务是企业补充医疗保险，但是企业年金也是推广的重点，企业年金方案设计并向客户宣导由我主要负责（领导了解我过去在企业年金方面的积累而做的决策）。对我而言，这是个不大不小的挑战。容易的是方案做出来了，让我做产品推介没有问题，毕竟我是专业讲师，困难的是企业年金方案设计务必根据企业的人口结构，职称结构，企业激励机制等各项因素来测算和设计，这样才能到达既不失公平有具有激励效率的目的。我的博士研究生导师为航天研究院做了个这样的大课题，根据他的指导，我尝试着以北京市卷烟厂做为客户对象，进行一个粗浅的设计。可惜的是实习时刻太短，这项工作没有完成就搁浅了。

经过这两个多月的实习，我有个人有几点粗浅的认识：

1、我院的2+1的教学模式是十分贴合职业教育特点的。透过我本身的经验和学生的实习实训结果，我更加深刻地认识到具体的工作是真实的战场，来不得半点纸上谈兵和空泛的理论，只有顶岗实习，参与实战演练，才能在真枪实弹中锻炼出勇敢，机智的战斗英雄，才能培养出有胆识，有头脑的实干家。将二年的理论融会贯通于具体的实践中，那么我们的学生才是行业所需要的专业人才。

2、保险行业专业人才还很紧缺，保险中介机构经营还有待于进一步规范。虽然公司小，不能做典型分析，然而公司上下二三十号人一个保险专业的毕业生都没有，同事中有多次参加经纪人考试都没有透过的，这样的事实能够说明专业人才确实紧缺。不断诱导客户更换保险公司仅仅为了更高的佣金而不是让客户获得更大的利益，这有背于经纪人的经营原则。而事实上这样操作的何止这一家，如同牛奶中添加三聚胺一样，这是行业潜规则。因此说规范保险中介机构的经营的道路漫漫长之远兮。

3、学院推行的学校教师到公司去实习的政策能够大力推广。如果不实习，我不了解就正因\"儿童静宁口服液\"这么一种药品，保险公司和客户会纠葛那么长时刻，会将国家劳动和社会保障部，北京市社保局，儿童医院，保险公司，企业，保险经纪公司这么多主体牵扯进来，要查阅关于建立北京市城镇无医疗保障老年人和学生儿童大病医疗保险制度的实施意见》（京政发〔20xx〕11号），《关于实施本市城镇无医疗保险老年人大病医疗保险制度的具体办法》，《关于实施本市学生儿童大病医疗保险制度的具体办法》（京劳社医发〔20xx〕95号），《北京市基本医疗保险和工伤保险药品目录》，《国家基本医疗保险和工商保险药品目录》，《北京市学生儿童大病医疗保险补充报销范围》，《城镇居民基本医疗保险试点城市名单》和《××保险公司团体补充医疗保险（a）条款》等八个文件最后才找到问题的答案。因此一切的问题以及一切问题的答案都是在具体的实践中产生和解决。学院要大力发展培训教育，务必让老师更接近问题，有机会寻找问题的答案，才能培养出贴近市场经得起市场检验的优秀讲师。

**最新保险公司个人述职报告汇总三**

尊敬的领导：

你们好!

时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我待。一年中的点点滴滴，让我回味无穷，有喜有悲，有成功的喜悦，有失败时的泪水，让我的工作不曾乏味。又是一年的学习、工作。时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。现在我将本年度的工作情况述职如下，请予评议。

赔款善治岗位是一个工作非常较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。没有未决岗的紧张，也没有理算组的精算，但是这是一项非常需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

一、理赔案件结案

从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可打电话通知客户领取赔款。每天的结案数据都会以电子表格做成结案日报表发给总经理室。截止11月份，已结6438已决赔案。通知客户需要大量时间，在告诉客户一共赔付多少的情况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只能安抚客户情绪，等客户来后在领导同事的帮助下再做协调工作。就这样，客户同意每一个案子价格之后，在录入系统核赔结案。因此现在的价格纠纷已经逐渐减少。

二、客户领取赔款，收据开单

因为每天来的客户不是我们所能安排的，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户也就是几个人而已，相对开单就没有那么繁忙，那么混乱。而有时一天的客户接二连三，甚至一起挨号催喊，让自己手忙脚乱。而且因此我把县区营销部领取赔款的日子都差分开，一到星期五各一天，因为县区工作人员带来的案子比较多。客户称领取赔款时，首先要录入系统查询，看是否结案可领取赔款，如果确认结案，从档案橱中按赔案编号找出案子，先翻阅案子材料是否齐全，随后根据计算书准确无误的填写赔款收据，把单子交给客户到出纳窗口领取赔款。从实行赔款到账户，客户送交索赔材料的同时把银行账号和身份证复印件留存，案子结案时，直接开单转财务打到客户账号上。按常理来讲，这一规定，不紧保证了被保险人赔款的安全性，还方便了客户，不用再跑远路，进行那些繁琐的手续亲自来领取。但是因为刚刚实施不久，并没有我们想象的那么顺利，我们遇到种.种困难，因为当时我们公司对于储蓄银行和信用社等地方是打不过去的，如果是这种情况客户就必须办一张其他银行的银行卡，甚至有的客户根本没有银行卡或是存折。还有好多客户是在修理厂修车后，修理厂来领取赔款，还得再联系车主办理手续，更多数客户交材料时不知道打卡的规定，并没有携带银行卡和身份证，还是要反跑一趟……为此也有好多客户不满，但是我们还是会让客户明白，这是行业协会的规定，每个保险公司都在履行。我们是在保护被保险人的合法权益，为了方便客户而已。突破种.种困难，当材料手续齐全时，我会把所有的案子开好赔款收据，把材料一份份的整理完善后，在流转本上登记清楚，转到出纳。直到赔款到账后，我们这项任务才算真的完成。除了银行到账有时不准时的情况，没有出现过拖延状况。

三、案件整理归档

开单的赔款收据是白、绿、红三联。当客户领走钱或是打卡后，红单子需要送回来粘贴留存。拿到红单子后，需要按照案卷页码整理排序，把需要粘贴的单证靠左上角的粘贴线仔细粘贴好，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。把案子搬到四楼，按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。但曾因档案整理不及时，挤压案件，在检查时出现问题，做过书面检查，罚款处分，让自己牢记在心，知错就改，做错事，不是每个人都有机会该过的，我有幸得到这个机会，所以我加班加点，及时把档案完善。

四、单证管理

理赔所需的\'工作单证，都由我保管，做好分类，方便查找使用。做好登记工作，县区公司和定损中心领取时做好详细数据记录，没有出现过任何错误。

每个人的工作都不会那么的单一，除了自己的本职工作外，物品申请和保管，理赔资产的登记和使用情况，都由我负责。简简单单的事情，也是锻炼我细心负责的机会。

在提高自己工作效率的同事，内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

虽然是一年的工作述职，其实到今年的10月22，在理赔上已工作了整整两年，工作是完全一样的，改变的只是工作成效和工作的心态。也许是自己真的不适合那个岗位，或是因为工作的需要，11月17日我正式别调到中介办公室任职。随说是一个新的环境，可是大家都是老同事，还是那么的熟悉，并不感到陌生。现在还不能说我在中介上能担任哪项工作，做了多少事情，刚刚开始，我需要学习的东西太多。

一、代理合同的填写。

二、如何去行业协会换取资格证，展业证，如何去银行汇款，代理人考试报名表填写。

三、业务统计的查询

总而言之，我会在过失中吸取教训，总结经验，改掉不认真的坏习惯，不准自己带着情绪面对自己的工作，不论在哪一个岗位，我一定做到服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的最好。一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。再次，谢谢所有的新老同事，谢谢领导对我的宽容与教导，在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对永安保险公司的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

**最新保险公司个人述职报告汇总四**

20xx年2月-20xx年4月，我在中国人寿保险公司青岛分公司进行了为期两个月的实习。

中国人寿保险股份有限公司是中国大陆最大的专业化商业人寿保险公司，是中国内地第一家在美、港两地同时上市的金融企业，xx年被《欧洲货币》评为“亚洲最好的保险公司”，xx年度世界500强企业评选中，中国人寿保险股份有限公司再次入选世界500强，排名也大幅度上升。中国人寿连续8年在保费收入、资产总额、客户规模和市场占有率上排名业界第一。中国人寿拥有长期忠实客户亿人，短期保单客户亿人，为6亿多人提供了人身保险。

我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。

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。

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。

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。

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：20xx年2月新人培训班和衔接班、转正班、代理人资格考试培训班、香港中路分部的新人班、3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。

为期两个月的保险实习,除了收获到一段快乐充实，令人难忘的时光，还学到书本以外的知识，赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可?真诚!记得踏入人寿的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，故做镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜--真诚!从那时刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源!公司如此，做人亦是，由此，颔首微笑，问候请教就成了我这个月的实习行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步!

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助!

jq与耐心就似火与水的较量，往往火的jq总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是jq与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验。jq澎湃有点夸张但我是充满jq地过完这个月，可是，除了对工作的jq外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有jq没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏jq做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件……来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

技术大家可以学，但创新却只属于你自己!这是自我价值实现的最佳方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入人寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源!

实习的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用!在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

**最新保险公司个人述职报告汇总五**

甲方：某有限公司

法定代表人或文化程度：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

公司住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_户口所在地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_所属街道办事处：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国劳动法》和《西安市实施劳动合同制度的若干规定》，北京某有限公司与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_在平等自愿、协商一致基础上，签订本聘用协议，并共同遵守执行。

一、甲方根据工作需要，按照北京某有限公司短期工管理的相关规定聘用乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_岗位工作，乙方自愿接受甲方的聘用，并保证完成本岗位规定的工作任务，达到规定的质量标准。

二、合同期限：本合同期限自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至于\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，合同期满，经双方协商同意，可以续订本协议。

三、乙方在合同期内的权利义务：

1.乙方须遵守国家法律法规，接受甲方的领导，服从甲方的管理和工作安排。

2.乙方在甲方服务期间须遵守甲方的安全操作规范。

3.乙方须保质保量完成本职工作任务，做到勤勉敬业，忠于职守。

4.乙方享有按甲方规定的工资标准支付的劳动报酬。

5.乙方享有甲方支付的社会保险费用。

6.乙方在甲方服务期间，乙方执行甲方的任务或者主要是利用甲方所提供的物质技术条件所完成的技术成果是职务技术成果，其所有权、使用权、转让权属于甲方。前述职务技术成果申请授予专利的，专利申请权和专利权属于甲方;申请技术版权登记的，技术版权属于甲方。

7.乙方在甲方服务期间，对甲方的商业秘密和技术秘密负有保密义务。乙方因泄密给甲方造成损失的，应予以赔偿。

四、甲方的权利和义务：

1.甲方负责对乙方进行政治思想、职业道德、业务技术、安全生产及各项规章制度的教育和培训。

2.甲方按工作性质为乙方提供必要的工作条件，并提供保障乙方安全健康的工作环境。

3.根据甲方内部的工作需要，甲方可以调换乙方工作岗位，乙方愿意服从。

4.甲方根据乙方的工作表现，可以对乙方予以奖惩。

5.甲方应按规定按时支付乙方的工资及社会保险费用。

6.甲方享有国家法律规定的其它权利并承担相应的义务。

五、协议的解除与终止：

1.乙方有下列情形之一的，甲方可以随时通知乙方解除本协议：

严重违反劳动纪律或甲方规章制度的;

严重失职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损失的;

被依法追究刑事责任的;

严重违反本合同第三条第1、2、3、7项约定的;

应聘时向甲方提供虚假信息和资料的。

2.乙方有下列情形之一的，甲方可以解除本协议，但是应当提前30日以书面形式通知乙方，并依法支付经济补偿金：

乙方患病或非因工负伤，一年之内累计病休三个月仍不能从事原工作也不能从事由甲方另行安排的工作的;

乙方不能胜任工作的;

劳动合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使原劳动合同无法履行，经双方协商不能就变更劳动合同达成协议的。

3.乙方可提前30日书面通知甲方解除本合同，但给甲方造成经济损失的，应承担赔偿责任。

4.甲方有下列情形之一的，乙方可随时解除本合同：

以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手续强迫劳动的;

未按本合同约定支付劳动报酬或提供劳动条件的。

5.合同期满，甲、乙双方均可提出终止合同，并按有关规定办理离职手续。

六、违约责任：

由于一方违约，造成本合同无法履行时，违约方应支付对方相当于乙方一个月工资的违约金。若给对方造成损失，还应支付赔偿金。

七、因履行本合同发生劳动争议，甲、乙双方均可申请劳动争议仲裁，对仲裁裁决不服可向法院提起诉讼。

八、本合同如有未尽事宜，由双方协商办理。

九、本协议一式二份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

十、本合同经双方签字、盖章后生效。

甲方：\_\_\_有限公司

法定代表人或授权代表人：

日期：

乙方：

日期：

**最新保险公司个人述职报告汇总六**

尊敬的各位来宾，各位朋友：

大家晚上好！

十月是个收获的季节，今天是个的日子，在这美好的日我们满怀着喜悦，满怀着激动，满怀着祝福欢聚在成辉大酒店，共同参加中国人寿xxx经理从业十五周年感恩答谢会。

首先请允许我代表xxx经理及中国人寿青州支公司的全体同仁对各位嘉宾的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢

希望本次答谢会能让您有一种家的感觉，体会到家的温馨，能给各位带来一个交流互动的平台，相信我们一定能共同度过一段美好的时光。

人生每一次的相逢都是一笔珍贵的财富，今天在座的各位朋友都是中国人寿殷经理的老客户，感谢您一直以来对中国人寿的信赖，对殷经理的支持，当然殷经理在寿险道路上的\'成长更离不开公司的大力栽培，今天公司领导也莅临现场，让我们用掌声请出中国人寿青州支公司经理致欢迎词。

岁月如梭，斗转星移，xxx在保险行业耕耘，奋斗，成长，收获，整整十五年了。

这期间凝聚着她对事业的执着和追求，凝聚着公司对她的培养和厚爱，更凝聚着在座的朋友们对她的支持和信任。

殷经理是各位的好朋友，殷经理也是中国人寿一位非常优秀的金牌经理，她凭着执着、专业、勤奋、敬业的精神连续八年被中国人寿潍坊分公司授予五星级销售精英。

荣获了展业能手、优质服务明星、十佳个人、创富英雄、与巨人同行领航铜奖、国寿忠诚卫士等一系列的奖项，同时获得了公司的奖励，今年殷经理十月份有率先完成全年任务，取得中国人寿青州支公司第二名的好成绩

**最新保险公司个人述职报告汇总七**

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

我深知：工作就是责任，岗位就是沙常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\_\_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”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”把握业务开展，实现“负责放心”。不及硅步，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，积业为蝤。

以“精”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决窃。优化业务项目，丢弃垃圾业务，提高业务效率。

以“勤”保证业务开展，实现“负责放心”。业精于勤而荒于嘻。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\_\_-\_\_公司。

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！