# 最新保险公司自查报告怎么写

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-02-25

*最新保险公司自查报告怎么写一（一）实习单位的简介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...*

**最新保险公司自查报告怎么写一**

（一）实习单位的简介

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。

此次我来到的是x分公司第四营业区。x公司（下面简称“x”，“公司”，“集团”）于20xx年xx诞生于x，是中国第一家股份制保险企业，至今已发展成为融保险、银行、投资等金融业务为一体的整合、紧密、多元的综合金融服务集团。公司为x联合交易所主板及上海证券交易所两地上市公司，股票代码分别为x。

x拥有约45、3万名寿险销售人员及12万余名正式雇员，各级各类分支机构及营销服务部门超过4400个。截至20xx年xx12月31日，集团总资产为人民币x亿元，权益总额为人民币x亿元。20xx年xx，集团实现总收入人民币x亿元，净利润人民币x亿元。从规模保费来衡量，x寿险为中国第二大寿险公司；从保费收入来衡量，x产险为中国第二大产险公司。

（二）实习岗位的简介

本次我实习的岗位是x保险公司的保险代理人。自保险业问世以来，保险代理人便应运而生，并成为保险业务经营不可或缺的部分。世界各国，凡是保险业发达的国家，保险代理也十分发达。目前，保险代理人在数量上，已经远远超过了保险公司人员。我国多年来在广大城乡就形成了有保险代理处、代理人和保险服务员构成的保险现代管理体系。自1992年后，国内各保险公司大都推广了x分公司率先采用的个人寿代理人营销制度。个人营销制度的迅速发展，为寿险市场的开拓和保险观念的普及发挥了积极的作用。目前，我国寿险营销员已经150万人。

保险代理从业人员虽然是代理保险公司招揽保险业务，但是他们的佣金却是由保险公司进行支付的，因而你不用担心代理人再会额外加收保费，更不必为保险公司与代理人的关系而产生疑问，认为代理人会损害自身利益。实际上，在规范的保险市场上，保险代理从业人员的利益与客户是休戚相关的，可以说客户就是代理人的“上帝”，他们的收入是与销售出去多少保单和提供什么程度的服务是有密切联系的，因而两者的利益是相通的。

（一）实习内容

1、了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解x保险内部的组织体系、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x保险在人寿保险、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x保险产品并力促成交。

（二）实习过程

实习的目的也就是学习，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。在x其工作流程可以简单的总结为五个步骤：引导客户、了解客户、介绍产品、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。其中重要的环节就是：

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）亲自送客户体检或财务检查；

（3）为客户尽量减少投保手续、流程，建立“绿色通道”；

（4）亲自递交保单；

（5）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。如果提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

在x实习的两个月时间里我受益匪浅在思想上受到了深刻的教育。

一是吸收了x的优秀文化。每一次早会都唱公司司歌，并高声朗诵公司训导、服务宗旨、工作信条等，我觉得我已经融入到了x这个温暖的大家庭中。

二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，也是一种理财工具；保险代理人是在帮助别人，同时成就了自己。

三是懂得了要迈向成功没有捷径，除了要有乐观的心态和毅力之外，更要拥有丰富的知识（knowledge）、执着的态度（attitude）、熟练的技巧（skill）和良好的习惯（habit）这四个专业条件，拥有这些特质可以让我们比别人更容易成功。

四是增强了从事保险代理人等经纪中介工作的光荣感、使命感和责任感

2、巩固了理论知识，提高了实践能力。

在学校学习了《保险学》《保险法》等理论知识，实习中将这些理论与实践相结合。我很好地熟悉了“x两全保险”“智盈人生”“吉星送宝（少儿险）”“世纪赢家”等x的寿险产品，能向客户讲解这些产品，并能向客户解释《x两全保险（分红型）合同条款》《智赢人生合同条款》等。

3、培养了从事保险代理人工作的业务能力。实习中通过虚心学习，了解并熟悉了保险代理人的日常业务和工作流程，初步具备了保险代理人的工作能力。

4、提高了综合素质。

（1）向部门优秀员工请教，掌握了一些好的工作方法。

（2）协助x经理做了一些内勤工作，不仅出色完成分配的工作任务并获得好评，而且提高了自己的创新能力。同时，获得了一些管理团队的方法。

（3）作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查，提高了自己与人沟通的能力。

5、为以后就业做了模拟和演练。

实习中，找到了自身状况与社会实际需要之间的差距，如经验不足、对事情的处理不够果断等。我将及时补充相关知识，为正式工作做好充分的知识和能力准备。

实习的日子里，在x优秀企业文化的氛围中，我接受了锻炼，获得了提高。对于这次毕业实习，我的体会有很多，其中最深刻的有三点：

1、做保险代理人首先是做人。我们同客户打交道，首先要诚信，要善于与人沟通，这样客户才会信任我们。只有“人”做好了，保险才能做好。

2、做保险代理人是做一项事业。银行保险代理专员是传播保障福音的幸福天使，为广大群众防范人生风险，让每个家庭都拥有x。“帮助别人、成就自己”，这是一项伟大的事业。同时，做保险代理人是做一项不需要自己投入本钱的生意。所以我们要热爱自己的工作，对保险事业怀抱着无比的信心。只有事业心强的人，才能做好保险。

3、做保险代理人需要一种奋斗精神。每天的工作都是战斗。虽然说做保险勤奋不一定能成功，但不勤奋肯定不成功。只有不断进取，才能有成就。

在x实习的这段经历，对我以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。

在此，我向x老师和x分公司四区的全体员工尤其是x经理和x老师表示感谢，是董老师给我们推荐了实习单位，是x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。对于即将迈出校园的我们，拥有着对未来的美好憧憬，拥有着一腔热血、满腔抱负和实现梦想的激情，正所谓“有梦就有希望”，而最后成功的人都是坚信“我一定，做得到”的人。所以，让我们大步向前，勇敢地去迎接风雨，面对挑战，为了成功努力奋斗吧！

**最新保险公司自查报告怎么写二**

\"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。实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才?我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢?抱着这种想法，我走进了中国人寿保险股份有限公司永兴县支公司。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。再这段实践里我得到了许多体会与认识，理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力，现我将这短短的工作经历总结做出实践报告如下，请领导予以指导。

充实寒假生活，锻炼自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉进了与社会的距离，认清一些社会问题,看清一些社会现象,在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

自20xx年1月12日至20xx年2月12日，共为期1月

xxx保险股份有限公司xx县支公司

开始到公司时，田经理要我们熟悉公司的环境。给我介绍了公司的部门、分块，介绍了各职位的职责。为周末的一个\"福禄双喜\"产品说明会布置会场，挂灯笼，等。随后，安排我跟着理赔对外这块的李经理去实习。因为是理赔对外，所以经常要跑外面。李经理带我到了人民医院调查过病人的病历档案。给我讲了理赔这方面的知识，要我理论和实践相结合.说理赔要有技巧，先要熟悉各保险条款的内容.这是前提，查勘的时候根据他所买的保险品种去分析。没跑外面的时候，还安排我到营业厅中，复印证件，扫描资料，抄抄保险单，帮服务员做做评价。身临其境，体会保险公司运作的那种生机蓬勃的工作氛围。本期的社会实践已结束了，为发扬成绩，克服不足，以利今后学习，特自我鉴定。

**最新保险公司自查报告怎么写三**

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!

**最新保险公司自查报告怎么写四**

各位尊敬的领导，亲爱的伙伴：

大家上午好!

我叫，是x处的一位业务员，今天很荣幸有机会代表新人和各位分享我的心路历程。

我是20xx年5月底来到xx人寿的，以前做过一些销售工作，也曾自己开店，后来，我决定要改变目前的状况，让自己走出去，得到更多锻炼，于是列出了自己认为理想和完美的工作条件，我告诉自己，我要的工作要满足这些条件：1，时间一定由我自己掌控;2，要能不断地接触人，建立新的人际关系，和一些成功的人交朋友锻炼自己;3，必须能够有不断的学习成长机会;4，收入可以由自己的努力获得;5，这份工作对社会有贡献;6，它可以让我环游各地。冲着这样似乎不切实际的目标，我开始寻找适合的工作，于是，我找到了保险公司。

装载着美好和希望，我来到了xx区部，对我来说一切都是那么新鲜好奇，刚来到公司我参加了新人培训班，学到了很多基础知识。回到群英部后，得到了我的主管、组训和伙伴们对我的无私帮助，使我备感亲切，在此，我对我的主管李雪梅经理和李文娟经理表示衷心的感谢!同时也感谢所有帮助过我的朋友们!

在展业过程中，由于是新人，我遇到很多困难。我记得跟第一个客户接触，向客户介绍、条款险种后，得到的是无情的拒绝，我非常失望、沮丧，然而我的主管和组训给予我很多精神上的鼓励和知识的帮助，我按照他们教的办法，多次与客户接触，终于得到了信任，使我迈开了成功的第一步。第一个客户的成功，极大地激励了我的信心，之后我又开发出了一张又一张保单。几个月来我期交保费7.7万元，件数17件，初步实现了自己的梦想。

通过大家的帮助，我由一个对保险一无所知，迷茫无助的人，转变成朝气蓬勃、积极进取的人。xx区部的氛围无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，这都是在xx区部取得的意外收获!

今天的成绩只是迈出了第一步，今后的路还很长，我知道只有制定远大的目标，才能够取得理想的成绩。今年一季度我制定了参加市公司敦煌旅游的目标，决心在一开始就为全年打一场攻坚战，只要我努力了，即使不能实现最终目标，也一定能取得比一般人强的成绩!进入20xx精英俱乐部的前辈伙伴们，都是我学习的榜样，我要争取尽快加入精英俱乐部!其实，所有的新人伙伴们都应该有这样的决心，你才能真正树立坚定的信心，在这个行业走得坚定而从容;入司时间长的老伙伴们，你们的客户积累比我们多，让我们很羡慕，但我们会在你们的帮助下，快马加鞭，取得更好的成绩，希望咱们共同进步，咱们的团队，咱们的区部一定能有更好的氛围，产生更多的机会!

我们的工作会遇到不少挫折，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的几个月期间，我每周都给自己定计划，按计划一家家去宣传，每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。

我为自己是一名x人而高兴，我要更加努力学习和工作，用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓，迎接美好未来!再次感谢领导、伙伴们对我的帮助和支持。祝愿大家新年新气象，取得新收获!谢谢大家!

**最新保险公司自查报告怎么写五**

大家下午好!我叫某某某，是中国平安区域收展一名普通的收展员。很高兴公司能给我一个与大家交流的机会，一个展示自我的平台。我今天演讲的题目是“相信你，寿险“

我曾经是一名老师，在我们本地一所比较有名的小学担任高年级语文教学及班主任，我勤勤恳恳为教育事业奉献了我14年人生的时光。可是学校并没有给予我什么说法，在我觉得入编无门的情况下选择辞职重新寻找适合自己的工作。

在我最迷茫的时候，不知何去何从时，我在网上不断的发求职信息。终于被我的师傅李主任带入了平安，在此先谢谢我的师傅以及师傅的师傅曹主任和我的美女领导郦红仙课长!

对于保险我并不陌生，我哥哥应该是第一代保险人了，他毕业于上海金融国际保险系，91年分配进入中国人寿，一直到至今。他曾多次要求我去中国人寿，但是虽然我在他的潜移默化中有点了解保险，但是还是无法接受它的展业的模式以及不能真正了解寿险的功用与意义。于是一次次拒绝了他。至今，我哥哥每次看到我都会夸张的叫我一声光荣的人民教师啊。那音调绝对拖出老长老长的 。

谈到人寿保险，对它的了解还是比较抽象，虽然早期也购买了一些人寿保险，那都是在熟人的面子攻势下购买的。对保单的条款，以及保险责任一点不懂。

真正的思想转变应该是在01年的十一月份，我参加了新人班培训，认真学习了“中国平安人寿”的发展历程、经营业绩、发展远景以及《保险法》，使我逐步认识并相信了公司的实力。听了“寿险的意义与功用”的这节课程后触动很大，才清楚地了解到人寿保险的真正含义，人寿保险通俗的理解就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，它保障我们及家人在风险事故发生时可以得到大笔的急用现金，补偿经济损失，保证生活来源，维护人生尊严。特别是在当今社会中，风险无处不在，无孔不入，无法预料天灾人祸，旦夕祸福，而且人人都有生、老、病、死、伤、残等等说不完、道不尽的风险。那我们如何进行规避及减少各种风险带来的苦痛与伤害咧?这时我明白了人寿保险才是我们最科学、最合理、最安全、最省心的转嫁风险的选择，同时也深刻理解到我们人人都需要保险。再想想身边一些人和一些事，就在我入司不久后，我老家两个老村民因车祸相继离世，因为他们没有投任何保险，留给了妻儿无限的悲伤，也使这两个家庭完全陷入了困境。此时我在想：假如他俩投了充足的人寿保险，他们的妻儿最起码能保证生活来源，毕竟逝者已逝，而生者还将继续生活。而对于这些既没有交通意识又没有保险意识的村民来说，我觉得我作为一个保险人，任重道远啊。与此同时，我的另一位好朋友的女儿同样在放学的路上被车撞了，生命危在旦夕，因治疗及时在某医院花去医疗费用8万余元巨资，这对于一个正处于创业阶段的小家庭来说，无疑是沉重的负担，然而幸运之神仍然眷顾着这个家庭，仅仅因为孩子在学校投了50元的学生平安保险，一切经济困难都迎刃而解，可以说这个家庭的幸运之神就是保险。因此我要做有准备的人，结合自己的实际情况，首先为自己及家人做全保障，为家庭添加一份关爱和责任，因为我深信人寿保险一定能帮我解决我的后顾之忧。

既然了解到人寿保险这么重要，那么我感觉我有必要也有义务告诉我的亲朋好友以及我所熟识的所有人，为他们的家庭送去保障，这就是我成为寿险代理人的初衷。如今我成了一名寿险代理人，更有责任为他们送去幸福，挽救生命。这就需要我们抱着自信、诚信、乐观、爱心、耐心、行动的心态，抱着造福他人、成就自我的理想，按照做事先做人的原则，主动与他们接触、沟通，传播保险理念，用自己专业的保险业务知识为客户进行需求分析，制定完整、准确的寿险计划书，以满足人们购买保险的需求。在满足客户风险保障的基本需求的基础上，使用各种金融工具及投资工具为客户提供更好的理财需求，满足人们追求高品质生活的愿望，以实现客户与自我的双赢。

沙漠里的人最想看到绿洲，而我们的寿险就是你想看到的绿洲。

总而言之，我坚信寿险是最有效转嫁风险的方法，能给人们的生活带来幸福、安宁、关爱、快乐、享受、平安……寿险，我相信了，你呢?还犹豫什么?

保险公司演讲稿3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。

**最新保险公司自查报告怎么写六**

各位老师、同学、亲爱的伙伴们：

大家早上好!

首先，我非常感谢人保财险\_\_\_分公司为我们提供的这次宝贵的学习机会!我相信这次培训对我的人生是无价的财富。我会珍惜这次同学之间相处机会，珍惜这次名师辅导的机会。

有关专家统计：人的一生大约有三分之一的时间是在接受教育。而事实证明，人只有在不断接受教育才能不断进步，才能发展生存下去，才能不断创造人生的辉煌。加入到人保财险这个团体中我会加倍努力地学习，不懂就问、不会就学、发扬“钉子”精神，抓紧一切时间弄懂、吃透所有“条款”，并将它们烂熟于心，做到“腿勤、嘴勤、心诚”。

营销大师里维特曾说：“未来竞争的关键，不在于工厂能生产什么产品，而在于产品能提供多少附加值。在所有形式的商务活动中，服务已经成为产生差异性的至关重要的竞争手段，它提供了形成巨大竞争优势的潜力，服务代表了一个重大的潜在利用区域。因此，在这次培训过程中，我们应更好地学习如何服务保户，只有把服务做好了，才能使我们的事业不断发展壮大。

社会上的行业有许多种，就保险公司也有许多家，我之所以选择我们人保财险，自然有我的理由。

首先，人保财险具有网络优势。机动车辆保险流动性大，地域广阔，中国人保特有的机构网络优势是其他主体及外资保险公司所不具备的。利用机构网络优势，实行异地出险代查勘、代定损，方便客户，赢得市场，人保的网络优)势得天独厚。其次，人保财险具有专业化队伍优势。人保财险几十年经营造就了大批专业化队伍。这支队伍有着丰富的从业经验和较高的管理技能，是人保公司宝贵的财富。这支队伍是高学历高素质等引进人才所不能代替和比拟的更是其他竞争主体所不具备的。再次，人保财险具有客户资源优势。中国人保占有市场0.7以上的份额，有的省份在0.8以上。有着较深厚的客户资源。特别是车险客户资源，因为车险是与人们生活息息相关的一个险种，通过车险险种优势的服务一方面提高社会信誉，稳定客户，另一重要方面还能够通过车险出险服务带动其他险种的发展。最后，人保财险还具有品牌优势。近几年来人们的品牌意识越来越重，我们的服务也讲品牌，与共和国一同成长的中国人保，拥有遍及全国4000多个分支机构，6.8万名员工，经营近800种保险险种，是中国历史上最为悠久，规模最大的财产保险公司，品牌无形资产对人保财险带来的商机是无限的。

既然人保财险有如此多的优势，新加入到我们这个集体中的伙伴们，请相信自己的选择吧。在今后的日子里让我们虚心向老员工学习，努力提高自己的展业水平，为人保财险贡献出全部的青春、智慧和力量。

因为爱，人生变得伟大，不再寒冷;因为爱的付出，才有丰富的人生感悟，我们会一步步走向成功，因为我们为成功而来，我们是最棒的，因为世界上只有独一无二的自己，请相信自己吧!

最后,预祝这次培训会圆满成功!

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！