# 关于保险公司转正述职报告范文通用(四篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-03-18

*关于保险公司转正述职报告范文通用一今年也是忙碌充实的一年，我的工作主要是案件的预估录入和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作，预估是否准确，要列入分公司...*

**关于保险公司转正述职报告范文通用一**

今年也是忙碌充实的一年，我的工作主要是案件的预估录入和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作，预估是否准确，要列入分公司的一项考核当中，不单单是理赔部门的一项工作，而是关系到温州中支公司，所以每个月都要关注的一个问题。

于是在预估上，对于不知晓的案件金额，收集各方面的资料，如问客户，问查勘员，问损失部位，问三者的车型等等，尽量问的全面，让预估偏差尽量做到最小。

在这过程当中，便会遇到各式各样的客户，有态度好的，非常配合的，让我感到很欣慰;有态度差的，让我莫名其妙的，苦笑不得的……而更是郁闷的便是临近过年那会儿，我这里要提前预估放假期间的工作，让预估工作难上加难，不但是工作量大，一天要估两天的案件，最多的那天一天要估80件，就算全部录入核价系统，也要一个个复制进去查，然后录入系统估掉，何况三分之二的案件是没有录入的，也就意味着要打电话，几十个电话要打，要是打了都知道也就罢了，关键的是连定损员都估不出来，因为很多车子临近过年修理厂关门而导致的无法修理情况，无法拆解，也就无法知晓，但预估工作并不是因为无法知道而停滞在那里，我必须要得到接近的数字，所以常常一个案件，我要打好几个电话，所以预估是一份棘手的工作，但我还是在预估偏差率上很好的体现出来，20\_年我想我会做的更好。

接下来是客户的咨询和投诉，面对客户的咨询和投诉，我首先做的工作便是对此案件的来龙去脉摸个清楚，对不清楚的条款向同事们讨教，于是能够很好的答复客户的疑问，同时也给客户一些很好的建议，常常引得客户“满意而归” ，当然这其中也有着难缠的客户，但最后都能迎刃而解。

这是我最为开心的事情。在处理咨询和投诉上，不但能让我学会与各式各样的客户沟通的能力，还在理赔及其它知识上给予了一定的学习和提升，特别在20\_年12月份，投诉只有1个，还是无效投诉，很明显的降低了，让我很欣喜，这不但说明我们在外工作人员在理论上，技术上，沟通上有了很好的提升，还说明了平时我对于客户咨询问题处理的好。

最后是20\_年的销案工作的做的好。在领导的正确领导下，在同事的相互帮助下，在自己平时的辛勤努力工作下，案件的未决件数一直处于一个很好的位置，20\_年将做的更好。

2、业务上

完成了今年公司完分配的业务任务，实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要，管理部门人员分配了一定的业务任务，每季度都定期评比，面对了相当的压力，我通过自身的努力，顺利的完成了全年任务，期间遇到的客户多种多样，通过耐心回答客户的疑问，尽量系统解释条款，最终让客户满意买下我们的保险产品，中间虽然有很多小麻烦，但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

3、劳动纪律上

今年在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件，本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退，上班时间不开小差，认真负责的工作。平时尽量不请假，遇到事情必须请假时，也提早向上级领导申请并交接好自己的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。

本人以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，尽责尽职，按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一直勤勤恳恳，任劳任怨，把工作放在第一位，及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不同，预估是非常注重实效的，要在规定是时间里完成，如不然，就会超时，所以加班也是难免的。

平时都会很虚心的请教领导，请教同事，在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新，来提高自己的工作效率和工作技能，在工作与生活中，本人与同事间和睦相处，互相友爱，互相学习，互相帮助。

身处保险公司，多的是一份责任和担当。我相信，公司的服务在新的一年里，将会是一个崭新的“面孔”。

**关于保险公司转正述职报告范文通用二**

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：

第一把金钥匙：真诚

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，亲和的微笑和串串欢迎的语句，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!

第二把金钥匙：沟通

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!

第三把金钥匙：激情与耐心

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情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。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性保险公司实习心得体会(3篇)保险公司实习心得体会(3篇)。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情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。

第四把金钥匙：创新

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，广纳百川的地方保险公司实习心得体会(3篇)心得体会。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!

第五把钥匙：主动出击

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。

这次实习把我们从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学习的地方

这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的保险公司实习心得体会(3篇)心得体会。唯一遗憾的是，此次实习的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但 路漫漫其修远兮，吾将上下而求索 ，在未来的日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学习，多求经验才是前途的保障!在此，特别感谢中国人寿烟台分公司一个月来的栽培!

**关于保险公司转正述职报告范文通用三**

在场各位亲爱的伙伴大家此刻好，感谢大家的回应，仲夏的7月，高温流火，但是我们按时相聚于此，十分高兴在这天的晨会见到各位在座的每一个伙伴！首先对各位的按时出勤表示由衷的感谢，让我们把热烈的掌声送给我们正常出勤的自我。

晨操每个胜利都是团队精神的写照，每一点进步都是伙伴们相互鼓舞和激励的结果。国寿人就是在这种团结拼搏、奋发向上的团队精神中一路打拼中成长起来的。此刻就让我们以一曲晨操《向前冲》展现我们团队的文化士气，请全体起立，有请我们会跳的伙伴上台来带动一下。

十分感谢刚才为我们献上精彩晨操的各位伙伴，他们不但在工作上是业务精英，同样在舞台上充满活力与自信，充满迷人的风采，让我们再一次用热情的掌声向她们表示感谢！那么同时相信一首快乐的晨操过后呢能激发我们快乐的情绪，也期望我们的团队都能拥有高昂的的士气和人气为我们带来好的业绩。

信息我们说天天都有新鲜事每次晨会的这个时候我们都要准时为大家打开信息窗口，及时的了解我们身边的信息，掌握新的资讯，掌握社会最新动态，帮忙我们开拓视野，积累与客户沟通的素材，下方就和大家一齐关注一下这天的信息。

所以大家必须要透过这则信息明白，我们的.保险市场还没有像我们想象中的那样小，我们国民需要我们把保险深入到他们每一个人心中。我们必须要把保险当成自我的爱心事业去做。

喜讯我们携手并肩、我们激情飞扬，荣誉路上向前冲，与胜利同行，让我们加快步伐、抢占先机、展我风采、在荣誉之路上争向前，下方就我们一同进入这天的喜讯报道，看看谁在荣誉之路上冲在前面。

新的七月，是流火的季节！同时也是耕耘的季节！耕耘中我们继往开来，汗水与泪水铺就了腾飞之路！信心和勇气编织不朽的旗帜！这天我们相聚在此，共同分享真诚中一路走来的艰辛和喜悦！下方接祝大家热情的掌声欢迎×××为大家爱做心得分享。

专题让我们再次把感谢的掌声送给×××伙伴，我们常说活到老学到老，要有一个良好的从业习惯，只有在不断的学习中才能够提高自我，锻炼自我，成长自我。下方就有请×××经理带出这天的专题。

业务让我们再次把感谢的掌声送给房经理。

唯一不变的就是巨变，这已成为永恒的法则。昨日的辉煌已成为过去，明天太阳升起的时候，我们重新站在了同一起跑线上，明天又是未来，更远的明天我们还会拥有更多的期盼，下方就借助大家热情的掌声，有请郭经理做这天的业务联系。

结束伙伴们，昨日的荣誉，已是完美的回忆，明天的辉煌，才是我们永恒的追求。

最后请全体起立欢呼这天的口号：“酷爽一夏，全力以赴。上下齐心，畅游北京。

**关于保险公司转正述职报告范文通用四**

培养学生吃苦耐劳精神，锻炼学生承受挫折的心理素质，以利于良好职业道德的养成；增加学生对社会的全面了解，丰富学生社会实际经验，提高学生综合素质；通过和企业接触与社会的交流，改变学生就业观念，培养学生创业精神和创业意识。为以后的就业做了良好的铺垫，我们应该综合运用知识解决实际问题，培养实事求是，严肃认真的科学工作态度去面对进行实习。

现在产险西区电销中心位于四川省成都市温江区温泉大道四段218号中国平安中国平安保险股份有限公司于1988年诞生于深圳蛇口，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。公司为香港联合交易所主板及上海证券交易所两地上市公司，中国平安保险公司通过旗下各专业子公司及事业部，通过多渠道分销网络，以统一的品牌向超过6.000万客户提供保险、银行、投资等全方位、个性化的金融产品和服务。截至20xx年12月31日，中国平安拥有超过51万名寿险销售人员及190.284名正式雇员。集团总资产达人民币28.442.66亿元，归属母公司股东权益为人民币1.596.17亿元。从保费收入来衡量，平安寿险为中国第二大寿险公司，平安产险为中国第二大产险公司。

中国平安在20xx年《福布斯》“全球上市公司20xx强”中名列第100位；在美国《财富》杂志“全球领先企业500强”中名列第242位，并蝉联中国内地非国有企业第一；除此之外，在英国wpp集团旗下公布的“全球品牌100强”中名列第78位，因此因被广泛的社会褒奖“七度荣获最具责任感企业”。中国平安一直把企业社会责任作为推动公司可持续发展的动力，在快速发展业务的同时，投身公益事业，专注创造美好明天。在环境方面，通过不断推动实施，“低碳100”公益项目已显成果：无纸化电子函件突破1000万的客户使用规模，和mit展业平台升级智慧版的推广使用，不但体现出平安在科技服务平台上的领先优势，为客户提供的一站式综合金融服务也更加便捷高效、灵活环保。绿色希望工程已在全国十个省、区落成了占地面积超过一万亩的生态平安林。在教育方面，有超过17所希望小学多媒体教室“梦想中心”援建启用、

1、顶岗实习的内容：了解保险公司形成的体制，企业文化与发展史，适应保险公司的体制公司的工作性质等，而我们这次的顶岗实习则是电话销售车险，通过电话的形式，与陌生的客户交流沟通，让客户感受我们平安公司的优质服务以及优惠的价格，从而到我们公司购买车险。主要的内容就是，第一通打电话给客户要表明自己的身份，所属公司，工作号码，为客户在电话中听到我们为他们的车险算计，解决客户的疑问，处理客户的异议，最终促成客户，成交，这就是我们工作的内容。

2、顶岗实习的过程：在工作中正确的理论和方法得以吸收和理解。但是在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性。被动的学习工作指挥让自己一事无成，而且效果也非常的底下。在保险公司上班的同事们每一天都带着饱满的热情来到公司上班，每个人都有自己出动的目标，所以只有主动出击了才能使很多的问题迎刃而解，许多知识才能很好被自己接受。

在实习期间我觉得很多至处自己做的还不足，有的时候即使自己弄不懂也不愿意去问身边的同事，害怕打饶他们，但是我知道这是不好的行为，因为现在的社会你不懂又不问，事情是永远做不好的，所以要不耻下问，直到自己弄懂为止，以后就不会做错了。我会吸取此次的教训，主动出击、把握更多的机会，获得更多的知识与经验、在平安其工作流程简单的总结为5步：一引到客户，二了解客户，三解决客户的疑问与异议，四促成客户，五出单以及售后服务就ok了。

在平安我学到了许多，收获了许多，如何为人处事，如何做人，这些无法从课本中学到的知识，将会成为我离开校园后第一笔宝贵的知识财富，通过这次的实习我学到了许多东西。

（1）保险搜集整理以及现在保险行业的现状，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。08年的金融危机影响到许多国家，虽然对我们国家的危害不是很大，但我国还是有好多大的企业都受到了影响，国家也实施了一些措施，银行降息。不过对于保险这个行业却是一大转折点，而且随着经济的发展，人们对保险的需求也越来越认可。

（2）通过对已知资料的分析，演练及和同事们的交流，更好的提高了自我的思考能力，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趋向的思虑，对我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计有了很大的帮助。

（3）对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善自己的行为，通过与同事们的交往和接触，我学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，也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）在这个行业我发现勤奋、听话，照做、认真、负责任是做事的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

人生是一条没有回程的单行线，一步一个脚印，这次实习教会了我许多，不仅让我扩展了知识搜集整理的视野，增长了社会见识，而且还让我懂得了很多做人的道理，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。

1、学生是不是能坚持，是否能在一线工作；

2、学生的管理问题，学生的家里及学校自由惯了，与企业有很大的差距，而他们还是会认为自己是个学生，不是以员工的身份要求自己

3、学生的安全问题

提升自我管理能力，特别是管理自己的自控能力，坚持到底，严格要求自己，要以一个职业人的身份去要去自己，注意安全，安全第一，多锻炼身体，身体是革命的本钱哦，创造出一片属于自己的天空。

衷心的感谢中国平安以及老师们为我们提供的这次宝贵的顶岗实习机会，使我学会了很多的道理，做人做事，俗话说的好干一行的爱一行，是我懂得了工作是生活，人生的一部分，也感谢我的指导老师刘晓辉及我的团队长廖明的认真指导以及帮助，让我顺利的完成了我的顶岗实习。在以后的生活工作中，大步向前，勇敢的去迎接新的挑战，让人生更加完美。

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！