# 如何写保险公司劳动合同(8篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-12-17

*如何写保险公司劳动合同一一、20\_\_年工作报告(一)、佑君营销服务所工作描述本人自20\_\_年10月至20\_\_年6月底工作于佑君营销服务所，任团队营销督导，在公司的领导下，认真学习团队的日常管理工作，主要从以下几个方面入手：1、会议经营晨会是...*

**如何写保险公司劳动合同一**

一、20\_\_年工作报告

(一)、佑君营销服务所工作描述

本人自20\_\_年10月至20\_\_年6月底工作于佑君营销服务所，任团队营销督导，在公司的领导下，认真学习团队的日常管理工作，主要从以下几个方面入手：

1、会议经营

晨会是寿险业务工作中重要的环节。如何经营好晨会，对一个团队的发展至关重要。以前的晨会经营相对计划性不强，内容较空乏，不能很好地发挥业务推动和激励的作用，基于这种情况，我和服务所所长李湘商量并进行了调整，明确了晨会经营的原则和程序。一方面,对全体人员情况做了彻底的清查摸底的工作,通过沟通了解伙伴的培训需求;另一方面,再次明确早会时间，成立功能小组,由功能小组成员一起参与早会的经营与运作,从当阶段业务伙伴的需求出发,保证早会的高质量,内容丰富出色,让业务伙伴感到每次开早会都有收获,从中受益,更重要的是让业务伙伴感觉到了佑君服务所的家的氛围.。改革以后，晨会出勤率、业务员的积极性、均得到提升。

2、业务培训

相对完善的培训体系是单位经营的要害。培训的目的就是让人马上采取行动。针对公司阶段目标，根据服务所实际情况制订了相对具体的培训计划。

3、业务推动与销售支持

配合公司阶段目标，积极制定针对性性的业务推动方案，如：业务组之间业绩对抗，新人破零奖励，螺髻山旅游竞赛方案等。并通过晨会宣导和职场文化进行激励，使业务员既得到公司的关爱，又感受到公司浓郁的企业文化。同时加大农村庭院产说会及理赔会的组织与运作，充分惠及业务伙伴。

4、人际沟通

作为一名讲师要融入团队，首先要取得团队的认可。为提高自己的工作效率和质量，我经常与主管及伙伴进行沟通，探讨工作中的不足与缺点，并不定期搞家访、陪访;另外，能够很好地完成公司领导安排的工作任务，并对团队中所存在的问题及时反馈，对业务员的一些业务要求尽量做到有求必应，有问必答。得到领导和业务员的好评。

5、追踪工作

追踪工作一方面体现在在每次早会结束后,我都会找两三个业务伙伴进行辅导,辅导内容包括帮助业务员诊断,分析目前状况,确定工作目标,并进行定时的业绩追踪,从心理上加强他们对保险行业的从业信心.另一方面体现在电话追踪上,从电话追踪中了解业务伙伴的各种状况,关心他们的生活状态,告诉他们如何才能达到基本法考核等.每次早会结束后与主管沟通业绩、增员情况，灌输组织发展，直辖利益化调动意愿，通过面谈对展业能力较弱的业务伙伴，每日进行电话追踪，关心他们在外情况和碰到的问题给以解决。主要是对展业能力较弱的伙伴进行面谈辅导，以心态建设，开拓方法，给业务伙伴们建立信心，真正的去关心他们，让他们感觉回到服务部有家的感觉。

6、主要工作亮点描述

在担任佑君团队团队督导期间，主要负责团队晨夕会经营运作、产说会运作、业绩陪访、增员陪访、活动量管理等工作，半年下来，佑君团队人力净增长21人，半年达成长险业绩983613.2，同比增长31%，卡式业务272442元，同比增长20%。团队士气及文化得到了较好的提升及规范。业绩规模及队伍发展均排名支公司第一。

(二)、川兴营销服务所工作描述

由于表现突出，本人自20\_\_年6月至20\_\_年9月底调至川兴营销服务所任团队营销督导一职，作为西昌公司的一只老牌劲旅，新老所长过渡期间矛盾日益突出，团队架构老化，会议制度形同虚设，团队伙伴怨声载道，面临解散。基于此情况，问题过于突出，的解决就是暂时不解决，任职后按照公司经理室指导，借助在佑君团队积累的相关经验加以创新应用，找个别主管及精英代表沟通，通过大规模的庭院产说会及陪访追踪带动部分伙伴成功创富，重塑团队士气，规范会议流程。4个月下来，效果明显，凝聚力及战斗力得以明显提升，实现长险业绩同比增长146.35%，卡式业务同比增长188.61%。

(三)、公司个险部工作描述

20\_\_年11月由于公司人事调动，开始着手分管支公司个险部工作兼负责公司培训部工作。在经理室指导下，12月在普格召开09年度精英高峰会后顺利拉下虎年开门红帷幕，首先对公司会议制度作了统一规范及创新，讲原定每月1次的全员会改至每旬一次再到每周一一次全员会，周三周五西昌周边团队晨会的规范管理。通过会议训练大大提升了伙伴的销售热情及展业技能。在1、2月由州公司统一举办的高产会中，公司十年期交保费达到50%，为全面达成州公司下达的期交任务，我在高产会运作模式上加以创新，开发制作《支公司产说会会前会会中会后运作攻略》专题，通过会议加大前期客户筛选及铺垫，会中促成技巧，会后回收话术训练及等方式。在3、4月召开的9场支公司产说会中，全面达成州公司下达的10年期交任务目标。为虎年开门红奠定了良好基础。

二、自我评估

回顾入司2年来的工作，我抱着专心负责、帮助他人、学习成长的原则，不怕吃苦耐劳的工作态度认真做好每一天的工作，通过学习与实践，现在能独立运作公司各类会议，包括全员会、早会、创说会、新人班、衔接教育班等培训。并担任公司产说会首席讲师，受到了公司领导和同事们的表扬，更重要的是受到业务伙伴认可。

成绩固然可贺，但总结2年中的工作，还存在很多不足和欠缺的地方，例如：在工作效率方面、专业知识领域等作为一名刚刚从事寿险工作两年多的我，对在两年多的工作中，感到欣慰又内疚，欣慰的是在工作中我有很好的平台成长，内疚的是有时工作不够细心，没有更好的把工作更加完善。但我深信在未来的工作中将更加严格的要求自己，认真反思自己的工作，也还存在一些明显的不足和问题，概括起来主要有以下几个方面：

1、急躁情绪严重，工作中有急于求成现象。面对新的环境，看到困难和现状，心急如焚，于是在工作中时常表现出急躁情绪，有时讲究方式方法不够，有时要求过高、强调过甚、操之过急;

2、站立于工作主导位置，发挥团队整体作用不够。在工作中有越俎代庖现象，临事事必躬亲多，调动大家力量少，发挥伙伴层次的作用不完全到位。针对存在的问题，在今后工作中决心努力做到“四个加强”：

a、加强学习锻炼，全面提高作为“一流讲师”的能力素质，进一步增强更方面技能，力求把的工作做得更好、更细;

b、加强组织协调，克服急躁情绪，注重和学会用正确有效的工作方法发挥好各个层次、各个岗位的积极性和创造性，团结协作;

c、加强自我监督，严格自律，凡事要多向领导汇报，积极争取各个方面的重视、支持，使自己的工作再上新台阶、再做新贡献。

三、发展设想

20\_\_年内外严峻的态势对于西昌公司注定是不平凡的一年，内有新基本法下的团队架构不稳定，外有同业公司陆续涌入大规模的挖角。可谓内忧外患，处处有竞争，日日是挑战。这将也正是对我自身的一种考验，20\_\_年，我将肩负西昌公司发展的使命，快速打造一支训练有素的城区营销队伍。为此，我讲在现有的工作中不断学习，努力钻研专业知识，不断创新，磨练自己，使自己快速成长，为公司的发展贡献出自己的力量!

成绩属于过去，未来才属于自己，作为一名管理者，我知道我的工作才刚刚开始，公司在新时期下的经营的方针、政策己经确定，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩，为尽快达成凉山第一讲师奋斗。

述职人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

**如何写保险公司劳动合同二**

通过此次实习让我提前体验步入社会后的生活，学习保险行业的基本知识和企业理念，提升自己的实际工作能力和专业技能。进一步接触社会、了解社会。逐步增强自己的事业心、责任感，提高自己的人际交往能力。为将来就业积累一些宝贵的实践经验。

中国太平洋保险集团股份有限公司成立于1991年5月13日，总部位于上海，20xx年12月25日在上海证交所a股上市（601601），20xx年12月23日在香港联交所上市（021601）。中国太平洋旗下拥有寿险、财险、资产管理、养老保险等专业子公司。建立了覆盖全国的营销网络和多元化服务平台，拥有5700多个分支机构，7、4万余名员工和30多万产寿险营销员，为全国5600万个人客户和330万机构客户提供全方位风险保障解决方案、投资理财和资产管理服务。公司总部大楼位于上海浦东新区陆家嘴金融中心。股东包括：宝钢集团、申能（集团）有限公司、美国凯雷集团、保德信金融集团、上海国有资产经营有限公司、上海烟草（集团）公司、上海久事公司、云南红塔集团有限公司、大连实德集团等。

在三个月的实习中，公司安排我从事寿险业务工作。寿险业务岗位的职责：

1、对各个保险险种有了熟悉的了解；

2、对客户的资产家庭状况做全面的了解并做好工作；

3、根据客户的需求为客户做全方位的寿险规划；

4、对客户的售后服务要做到全面细致；

5、将保险责任与免赔条款向客户解释清楚。

此次实习过程总体可分为三部分，即岗前培训、衔接训练、正式岗位实习。 对保险的认识

保险可分为社会保险和商业保险，社会保险是在既定国家政策的引导下，由国家通过立法对公民强制征收保险费，形成保险基金。用以对其中因年老、疾病、生育、伤残、死亡和失业而导致丧失劳动能力或失去工作机会的成员提供基本生活保障的一种社会保障制度。社会保险不以盈利为目的。而商业保险是一种以营为目的的保险形式，它专门的保险企业经营。保险公司的经济补偿以投保人交付保险费为前提，具有有偿性、公开性和自愿性，并力图在损失补偿后有一定的盈余。在保期间，保险人和被保险人都以保险合同来约定彼此的权利和义务。

在我看来，保险也是给自己和他人的一份爱，一份责任，一个承诺；保险不是必需品，但是必备品，人们总是在造成损失后才后悔没有投保，但此时后悔已无法挽回所造成损失。虽然保险不能预防和防止事故的发生，但是它能在事故发生后最大限度的弥补事故所造成的经济损失。使被保险人不至于因为经济的问题而走投无路。

人身保险以人的寿命和身体为保险标的。当被保险人发生死亡、伤残、疾病、年老等事故或保险期满时给付保险金的一种险种。人身保险的投保人按照保单的约定，向保险人缴纳保险费，当被保险人在合同期限内发生死亡、伤残、疾病等保险事故或达到人身保险合同约定的年龄、期限时，保险人依照合同约定向被保险人或其受益人给付保险金。人身保险的具有保险事故发生通常具有必然性；人身保险事故的发生具有分散性；人身保险中死亡事故的发生概率随被被保险人年龄增长而增加，其具有相对稳定性。

人身保险的营销，就是在不断变化的人身保险市场环境中，旨在满足消费者各种人身保险需求、实现保险公司利润目标的商务活动过程。它包括人身保险产品的构思、开发、设计、费率厘定、分销、促销及售后服务等一系列与人身保险市场有益的计划与实施活动。我在太平洋保险公司主要从事间接营销渠道中的个人人身保险业务，主要作为营销员从事人身保险的销售，跟随老员工学习经验和人际关系的处理。做好对客户的服务工作，过程主要包括咨询、约访、面谈、缔约、收费等，如果保险标的的发生符合合约规定的保险事故，还要包括审核、理赔、契约变更、附加价值服务等过程，还有可能发生投保人和保险人之间的法律申述过程。

人身保险的给付人身保险金的给付主要包括人寿保险金的给付，人身意外保险金和医疗费用保险金的给付。

对于员工而言：跟对一个领导就解决了路线问题。

为了使企业能够更好的发展，管理者首先要制定一个完备的企业发展战略模式，其次想办法提高工作效率、降低劳动成本以及节省企业不必要的开支。再者就是管理者必须优化资源配置，对企业资源进行资源整合。其中最主要的就是人力资源整合。人力资源是企业核心竞争力的关键，企业要提高盈利能力、市场形象、社会影响力必须先提升员工的技术水平和素质。对员工要定期组织开例会，及时交流工作经验、提出工作中存在的问题，以便解决，并附带企业工作技能培训，培训之后要进行考核，以检查培训效果。根据每个人的特点，安排适合他们的工作，并要让他们感受到一定的工作压力，在能够做好自己本职工作的同时，要能够胜任其他工作，实现工作角色的转换。为了降低企业风险，尽量不要让某一人负责企业某项工作的全部内容，这样一是增加了企业的风险性，二是不便于实现企业员工角色的转换。

企业在用人上要秉承公开、公正、公平的人才选拔制度，奖罚分明。建造一个和谐、温馨的工作环境。让员工对企业有一种归属感，这样他们才会认同企业文化、全心全意为企业发展出谋划策，克忠职守为企业服务。

通过此次实习让我了解了保险行业的一些基本知识，特别是人身保险。同时我还熟悉了人身保险的基本险种以及直赔中心理赔流程和给付流程。

在实习过程中我还学会了如何使用复印机、传真机、扫描仪、理赔系统的操作和查价以及一些客户服务方式等。

实习让我明白保险公司的业务结构主要有直销、营销和代理业务，保险公司必须对被保险人履行如实告知义务和理赔服务承诺。其理赔模式主要有自做和外包模式，也可以两种模式并举。保险实现网络营销是一种新兴的发展模式，因为这种营销模式更加方便、快捷，也更节省成本。

能够来到太平洋实习，感受太平洋的工作氛围，学习他们的工作技能，并且还为你安排一位实习老师，我觉得还是蛮幸运的。回顾此次实习，我感慨颇深，期间有辛苦、有疲惫、也有欢笑。虽然只有短短的三个月，但我却收获了很多。

从实习开始，我们的实习过程就已经被安排得有条不紊，先是巴立乐巴总对我们进行培训，了解保险行业，熟悉保险条款、理赔流程和企业文化。之后就随着我的老师进行现场实习接触各种各样的案件。看着他怎样对待客户的处理咨询、及理赔和对客户的整个展业过程。待熟悉之后就由我来操作，他则在一旁指导。慢慢地我就能够完成一些简单的客户服务。对直赔定损熟悉之后，我就开始跑外勤，去接触各种客户，接触各个类型的大案件。大案件在处理起来就比较费神，也比较辛苦。但我觉得更能够历练自己，让自己成长得更快。

面对一个这样复杂的交际圈，我接触了许多人，他们中有有素质的，也有蛮横不讲理的，他们利用公司一些制度的不健全以及现实社会的可操作性大来保全自身利益。因此公司难免会产生一些不必要的经济损失，但却无能为力。社会的色彩很浓也很杂。

能够拥有这样一次独一无二的实习机会我觉得是幸运的，因为我能够接触到形形色色的人，我可以从他们身上学习到许多优秀的品质，改正自身的一些不良行为，同时也通过接触不同的人，增强自己的人际交往能力和社会适应能力，让自己在以后的生活中更加自信，更加坚强。

今天，我的实习结束了。在这三个月中，我付出了辛劳，同时也收获了硕果。我要感谢我的母校 学院，一直以来对我的培养，感谢xx专业全体老师传授给我专业知识。感谢当初录用我的集团xx，感谢xx所有给予我帮助的人。

**如何写保险公司劳动合同三**

关于公司转型及鹤峰支公司20\_\_年工作部署20\_\_年2月25日，由鹤峰机构负责人曹友海主持召开了人保寿险鹤峰县支公司关于深入开展20\_\_年公司转型工作及20\_\_年各渠道发展部署工作的会议，个险部经理、银保部经理、团险部经理、收展部、公司内勤、督导、个险城区主管和乡镇负责人、银保客户经理都参与了此次会议，会议为期半天。

会上曹经理首先在会上深入讲解了公司为何要转型，转型的目标及转型的意义。人保寿险作为发展最快的寿险公司，我们不能满足于现在的小成绩，不能原地庆幸，如果不进步我们就会被遗留在社会的发展的脚印中，被高速发展的寿险行业淘汰。我们在保证规模保费持续增长的同时，需要我们具有多元性、结构性、持续性的战略目标，符合公司规模效益化发展的思想。我们公司现在还算是一家新公司，还在初始创业阶段，由于在我们创业阶段的不懈努力得到了社会及行业好评和认可，但是我们现在的销售队伍还是很脆弱，虽然鹤峰营销员已上号近百人，但是实际营销员质量还是不高，产出小。我们现在的业务基础还是很薄弱，客户量不大，渠道关系不广，不足以给我们生存发展提供一个良好的平台。鹤峰处于偏远山区，保险业很难实现专职营销，没有职业化队伍，兼职代理，这就导致我们现在的服务水平不高，服务质量不理想。可以说我们现在还仅仅是一只刚刚获得生命的雏鸟，我们还需要继续努力汲取更多的“营养”，才能在保险业中自由飞翔，创业尚未成功，同志任需努力。

在20\_\_年的转型中我们的任务还是相当艰巨的，根据省公司总结20\_\_年经营目标必须符合六个方面的精神。落实到我们四级机构需要注意的是1、规模保费要累计起来。2、提高短险量的同时提高新单期交量。3、加强队伍建设，增强队伍活力。4、加强业务水平，无违规案件，满期给付平稳，二次开发有效。

在20\_\_年我们需要充分的认识到个险“三改”，银保“三多”，团险“三建”的指导思想。

随后由个险部经理刘群芝解读个险“三改”的定义。三改的核心就是建立职业化的经理人队伍，鹤峰现在的销售人员基本都是兼职，没有非常全面的保险业务知识，那在这种状态下就无法为客户提供更高水平的保险服务，无法将客户的利益与公司的利益合理的联系起来。所以我们需要：

一、改革现行的营销制度。以后的营销模式就是职业经理人+

营销员的模式，职业客户经理实行的是代理制+派遣制+员工制的合同管理方式，实行考试晋级制度，这样能更好的调动营销员的销售积极性。

二、改造现有的营销队伍。销售队伍就是职业经理人+营销员

相结合的模式，实行职业经理人的动态考核，加强对职业经理人的培训，那作为个险渠道就需要我们加大职业客户经理的挖掘和培养工作，才能提高营销员的收入水平，提升个险销售团队的展业能力。

三、改良管理方式和工作模式。那就需要我们个险部根据上级

公司推动方案，及时有效的将方案在营销员中推广，并在推动方案空白期制定县公司推动方案，或在推动期追加方案。积极的了解到各乡镇网点的发展情况。

总的一点，个险“三改”的最基本目的就是要对营销员提其收入水平，对公司提高公司效益，为二次创业打下基础，对保险行业可以规范保险市场，为保险业的发展起到积极作用。

银保部经理王文珍发表讲话。20\_\_年银保渠道的建设步伐就是“三多”，为公司规模效益化的发展做出新的贡献。从今年开门红就可以看得出，今年银保渠道的产品保底收益高，费用高，竞争压力越来越大。20\_\_年各金融体系的现金压力大，所以打规模的市场格局依然存在。截止到20\_\_年的9月，由省公司统计的数据可以看出我们合作渠道的的发展大部分出现负增长，作为鹤峰来说，主打的渠道邮政在20\_\_年也会更难。在20\_\_年银保渠道的满期给付压力也非常大，其中存在较多问题给我要我们客户经理带来了极大的工作挑战，这就需要我们有过硬的业务水平和饱满的服务热情，合力度过银保渠道的满期给付高峰期。所谓银保“三多”，即：

一、多渠道发展：目前我们鹤峰合作的银行有邮政、建行、工行及农行，就需要我们四家银行渠道并重，实现与公司发展相适应的协调发展。

二、多元经营：我们银保客户经理要深挖客户资源，不能只坚守在银行大厅，要实现趸交、期交及产险等产品共同发展，平时下班了可以再在外面走访挖掘客户资源，寻找期交客户或产险客户，增加我们的收入水平。

三、多线作战：作为银保管理层工作人员要会渠道和个人的营销，要会邮政和银行的营销，要会个人和团体的营销。20\_\_年是新的一年，有新的挑战，也有新的机遇，希望大家一起努力，为20\_\_年银保渠道发展增光添彩。

团险部由曹经理发表讲话。由于我县公司团险部一直没有选定一位合适的团险部经理，暂由我代替，作为团险部经理，大家都清楚压力会更大，渠道开拓，客户开拓都是面对政府单位及法人客户，所以团险部经理的位置一直空缺。在20\_\_年也将着重物色人选，将这个位置填补起来，那在这同时，我们依然要做好上级公司对团险业务发展的工作部署，认真学习“三建”工作来解决核心问题。

一、建设精英业务员队伍：不管是哪个渠道，都需要有一支高素质的业务员队伍，那团险渠道更为重要，作为鹤峰团险队伍发展现状压力较大，但是难也只要我们着手去解决，有困难一步步解决，终究还是能将困难击败，组建一只优秀的团险队伍。

二、建筑团险业务员发展渠道：鹤峰团险业务发展渠道现在基本就非煤矿山，教育局的事情一直也还没有落实，也在积极沟通中，渠道比较单一，市场还是很大的，特别是修房子的，还有很多单位，这些市场值得我们深挖。

三、建立客户关系群：团险业务中有很多法人客户，而团险的发展也就是关系的发展，这些法人客户都是非常有实力的客户，一个客户服务好了，就能给我们带来持续的商机，所以我们一定要建立一个客户关系维护体系，做好后续的服务工作，带动团险业务量的发展。

随后由曹经理讲到收展渠道及互动渠道的工作安排，20\_\_年收展工作依然是重点，满期给付后的二次开发，应收未收的续期保费对公司保费规模都有很大影响，同样收展渠道有13个月保费持续率等考核项目，需要收展部门认真清理续期保单。产寿共建是今后保险业发展的一个方向，人保现在也着力发展两家公司的互动业务，同时对我们业务员来说，也提供给给我们一个很好的提高收入水平的业务平台。

最后由曹经理发表总结发言，20\_\_年拥有新的挑战，新的困难，但是也有新的机遇，能否成功就看我们是否会抓机遇会抢机遇，在20\_\_年我们公司转型的过程中，希望各部门认真学习公司产品知识，领悟公司转型精神，为转型做好推动工作，也希望各部门会后认真做好20\_\_年的工作部署计划及近期的推动方案。

**如何写保险公司劳动合同四**

1、实习时间：20xx年1月20日—20xx年1月30日

2、实习地点：人寿保险公司济南分公司

3、实习内容：保险范围内的工作及相关内容

保险营销，就是与保险市场有关的人类活动，即保险人为了充分满足保险市场上存在的风险保障需求和欲望，而展开的总体性的活动。包括保险市场的调查与预测、保险市场营销环境分析、投保人的行为研究、新险种的开发、费率的合理拟定、保险营销渠道的选择、保险产品的推销以及售后服务等一系列活动。

保险营销就是与保险市场有关的人类活动，现阶段我国的保险市场处于较高的垄断地位，新的营销观念尚处于萌芽状态，保险营销人员整体素质不高，极不适应保险消费市场需求，必须寻求创新。

重要的思路有两条：（1）注重关系营销，留住顾客；（2）突出营销中的文化含量和品位，建立企业文化，塑立美丽的企业形象。

第一、保险营销并非等于保险推销。保险营销的重点在于投保人的需要，是围绕满足投保人的需要而进行的整体营销，即从搜寻保险市场上的需求一直到完成险种设计以及对投保人投保后的服务等一整套营销活动。而保险推销的重点则在于保险产品本身，主要是为了销售保险产品而进行的活动。具体表现为：保险营销不仅仅包含保险推销，而且还包括保险市场预测、设计新险种、协调保险企业的内部环境、外部环境以及经营活动的目标，促进保险企业在竞争中取胜等内容；保险营销还是一种注重长远利益的保险企业活动，也就是在注重促销的同时还注重树立保险企业的形象，为保险企业的发展作出预测与决策，而保险推销则侧重于短期利益，是一种为获得眼前的销售利润而采取的一种行为。虽然保险营销和保险推销都以盈利为目的，但保险营销是通过投保人的满意而获得利润，而保险推销则是通过直接的销售来获得利润，所以，从营业员的角度来看，营业员要与顾客很好地沟通以保持密切的联系，淡化卖保单的商业行为，强化作客户永远朋友的服务行为。从保险企业的角度来看，保险营销要求保险企业建立一套远比保单推销复杂的营销系统，来完成包括调查分析、实际营销、售后服务在内的一系列活动。

第二、保险营销更适于非价格竞争原则。

保险商品价格（费率）是保险人或保险主管机关依据对风险、保额损失率、利率、保险期限等多种因素的分析，并通过精确的计算而确定的，因而它是较为客观、较为科学的。为了维护保险人和被保险人的利益，这一价格一般不能轻易提高或降低。因此，为了保证保险人的偿付能力，为了促进规范竞争，国家有关部门要对保险价格进行统一管理。

所以，价格竞争在保险营销中并不占有重要地位，相反而非价格竞争在保险营销中却占有重要地位。

对于保险营销人员，保险企业应建立企业文化来管理。人是有多方面、多层次需求的。当现代的科学技术创造了很高的生活标准，充分满足了人们生活需要和安全需要后，人们在追求自尊、交际、自我成就等更高层次需要时，报酬、允诺、刺激、威胁和其他强制手段就不会太起作用。而企业文化作为一种把人的精神属性和价值追求提到首位的管理方法，正好恰恰满足了这一需求。

就保险而言，它通过仪式、典礼、文化沙龙等一系列形式，把保险企业价值观念变成所在企业员工共有的价值观念，通过共有价值观念进行内在控制，使本企业成员以这种共有价值观念为准则来自觉监督和调整自己的日常行为，借以增强保险企业的凝聚力、向心力，齐心协力实现保险企业的目标。

1、工作能力。主动参与保险市场调查等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告。实习单位的反馈情况表明，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。

2、实习方式。实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。我们同单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

3、实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与公司的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

三是我们在实习单位受到认可并促成就业。

四实习过程中，结合实习单位的具体情况，帮助我们学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导我们做好具体工作；在业务不多的实习点，挖掘他们的实践经验；检查我们实习工作日记，掌握实习情况，指导工作及时有效；督促我们认真完成实习报告。

4、总结交流。返校后召开了各种形式的交流会，内容丰富、气氛热烈，同学们积极发言谈经历，谈体会，谈感想，论题丰富，论据翔实。实习指导老师亲临交流会，既肯定了同学们的成绩，又指出了实习中的不足，并对同学们的观点或体会进行了点评。

特殊的就业群体和内部开销的严格控制制度。

平安保险集团现在人力资源安排上实行的是“一国两制”、“因地而异”的方法。一方面在南方大城市，例如上海、深圳等地，保险意识比较好的城市，公司采取精英战。公司运用自己在平安大学的教育培养出一支支人数少而业务非常精通的保险业务员队伍。他们一个营业部可能只有二三十人。

而在北方的一些省份还实行着人海战术。每年两次的增员月，让每个业务员忙的不亦乐乎。这种强力的增员计划给保险销售量上带来了一次次的突破，但也在保险业务员的业务水平和综合素质上拉低了水平。

就河北分公司的现状来讲，各地市分公司仍以增员力为衡量的标准，相互攀比，设立比赛，增强员工战斗力。公司现在所招收的员工，大部分是失业下岗职工，或者是即将倒闭工厂的工人，或者是农村家庭妇女，还有一部分家里经营小店的业主们。员工普遍文化程度不高，在了解，接受新险种时接受速度慢。并在后面的展业中时时的露出对险种的认识不足的问题。保险业务员对险种的认识不足不仅仅会降低业务量，还会对客户造成对公司形象与文化的误解。寿险业务员因工作需要应对大众的健康问题有个比常人要更清楚，更细致的认识。例如在各个年龄段我们可能面临的健康问题是什么，或者说随着年龄的增长，我们的健康危险指数的曲线是怎么样的。因为保险业务一般都是长期的，投保期有xx年，20xx年，30年的不等，一保就要保到70岁或者终身险的。所以我们对客户的长期分析是必要的。

平安公司认识到就业群体的特殊性，在深圳总部设立了平安大学。培养平安管理人才。把新理念、新思想带到平安管理阶层。在各个省、直辖市设立培训点。培训更多的员工。让他们拓宽视野。还在不定期的阶段，提出某部分做的非常好的员工集中做经验分享。大家相互学习。在平安公司，学习气氛是很浓的。

内部开销严格的控制制度。

保险业在中国暂时是个艰苦的职业。业务员在展业中会经常受挫。有时这会影响到业务员持续工作的热情。激励政策在保险业管理中是非常重要的一个环节。公司每阶段都推出不同的激励计划，这个阶段可大可小，短期的可能是在开月7天内升钻的，长期的可能是13个月连续做钻石员工的。激励品可大可小。小的有价值3040元的电扇，大到价值千元左右的纳米羊绒被。公司的激励品大多以生活中常用品为主，实用性强。员工可以自己拿回家自己用，也可以搞活动为名，把自己所得的激励品当礼品送给大单客户。分公司提供的激励品是分公司运营经费里的，各营业部自己也出台激励政策，这部分资金主要来自部里得到的奖金，甚至部经理个人腰包。在平安公司里，没有浪费的现象。就连打印用纸也不例外，业务员们每打一份建议书都是自己出钱的。业务员们和内勤工作人员都把公司的财物当作自己家的去用心的呵护。正稳步迈向国际舞台的中国平安将以完善的治理结构，国际化的管理团队，凝聚人心的企业文化，成熟的风险管理，优良的产品、服务及市场能力，努力把公司建设成为国际领先的综合金融服务集团和金融服务业的百年老店。中国平安获得了广泛的公众认同及社会荣誉。

平安让我学到了书本上学不到的知识，你会感到来到这里你长大了很多，它有一整套完善的培训设施让我们不断的学习再学习，来到平安你会感到是来到一个温暖的家，有各个同事的热情帮助、有主管的精心照顾。只要你有不懂的问题他们都会耐心的给你讲解，直到你懂为止。有句对做保险代理人的评价是这么说的：“做时间长的人都会成为人精”。在这里不仅可以学到课外的知识，还可以学到一些社交的技巧，在平安你会知道什么是责任，你要对每个客户负责，时刻把客户的利益放在首位，这样你才可以有更多的客户。平安对每个员工都是公平的，只要你努力你就有无穷的机会晋升，公司给我们一个展示的舞台，我们就要充分利用好，向我们的梦想前进。未来是属于我们这一代的！

**如何写保险公司劳动合同五**

暑假第一次留在武汉进行实习，有幸能够来到世纪联众保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的!

\*月\*\*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!

**如何写保险公司劳动合同六**

尊敬的保险公司领导：

我来到贵公司已经有3年多了，在贵公司工作的这三年时间里，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，掌握了各种保险技术，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!但是由于20xx年本人身体不适去医院检查，发现有骨裂骨刺，走路也不方便，很难再在贵公司干下去，所以特此申请辞职。

离开贵公司，离开这些曾经同甘共苦的同事，万分不舍，舍不得领导们的淳淳教诲，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!

此致

敬礼

辞职人：

xx年x月x日

**如何写保险公司劳动合同七**

女：各位伙伴，我们的“超亿”颁奖大会马上就要开始了，为了保证大会的顺利进行，请各位将你们的手机、呼机关闭或调置到振动状态。(停顿)，谢谢各位的配合。

男:尊敬的寿险精英们

女：我亲爱的伙伴们，

合：大家——下午好!(深情地)

女：我是来自分公司营销部的

男：我是来自分公司营销部的

合：非常荣幸地担任本次大会的司仪

女：今天是一个喜庆而又特殊的日子，说它喜庆，是因为我们的寿险精英迎来我们共同的盛会

男：说它特殊，是因为在三明分公司营销部我们要开创崭新的篇章

女：伙伴们，中国人寿的盛世华章将由我们来书写

男：中国人寿这艘巨轮正驶向新的目标，劈波斩浪，势不可挡

女：伙伴们，激动人心的大会就要开始，请全体起立，让我们用最热烈的掌声欢迎领导入席。

男：出席本次表彰大会的领导有

男：让我们对他们的到来表示热烈的欢迎。

女：今天中国人寿分公司营销部的近一百位精英伙伴怀着喜悦的心情欢聚在这美丽的河畔。

男：共同分享这胜利成功的喜悦

女：中国人寿保险分公司营销部的“超亿”颁奖大会现在开始。请全体起立，(停顿)奏唱国歌。

男：请大家举起右拳，共同颂读公司誓词。礼毕，请坐。(停顿)

女：羊踏瑞雪辞旧岁，金猴捧桃迎新春。春天已迈着轻盈的脚步来到了我们中间。

男：又是一年春来到，桃花红了，柳絮绿了，

女：国寿儿女心中的春意更浓了。

男：鲜花映红了历史，也映红了中国人寿全体营销精英～年奋进的征程。

女：～年对于中国人寿来说是异常辉煌的一年

男：就在～年，中国人寿入选全球《财富500强》

女：就在～年，中国人寿顺利完成股份制改革，

男：就在这一年中国人寿在纽约、香港成功上市。

女：三大盛事，举世瞩诚信演讲稿目，可谓----

合：三喜临门。

男：～年，对于中国人寿分公司来说更是丰收的一年。

女：就在～年的新年钟声敲响前一天，中国人寿公司的营销总保费突破亿元大关，成为我司系统一个保费超亿元的单位，成为第一部。

男：这是我们营销部的骄傲，是我们营销部全体伙伴的骄傲，

女：不变的是希望，升腾的是梦想，在收获之时我们采颉硕果，淋漓酣畅。

男：七年历程，激情昂扬。

女：七年风雨，共创辉煌。

男：现在让我们怀着激动的心情共同回顾七年寿险路上的点点滴滴，《营销部冲亿历程》

女：自1996年9月建部以来，历经七年多的风风雨雨，几任领导带领着我们全体营销伙伴共同拼搏，付出了艰辛的汗水，留下了成功的欢笑，我们同营销部茁壮成长。七年，是漫长的也是短暂的，多少荣誉和辉煌，多少感触与情怀，历历在目，涌上心头。(ppt3-11)

男：一份份荣誉凝聚公司领导对我们再创辉煌的期盼

女：一座座奖杯证明着市场对我们辛勤付出的肯定

男：～年，新的一年，是超越梦想的一年，是挑战极限的一年。从年初“鸿瑞迎春”开始，提出了将鸿瑞进行到底的战斗口号，共实现鸿瑞总保费3700多万元的业绩，欣鑫部得到省公司总经理发来的贺信。二季度开展了“抢q大行动”和三季度“龙虎争霸”对抗赛使营销部期交保费得到迅速增长。第四季度“激情冲刺，强强对抗”产生了一大批精英和主管，在～年11月18日营销部经理室经过充分的分析和论证，提出了“超亿”的宏伟目标，开展了“超亿争霸主，欢聚英雄宴”业务竞赛。

女：经过全体精英的.共同努力，终于在～年12月30日实现了超越亿元的伟大目标。为“挑战”作了最有说服力的注脚。因为有了梦想，因为敢于挑战，才有了对奋斗目标的一次次勇敢的超越，超越自我，超越极限。

男：成绩永远属于过去，新的战斗号角已经吹响。～年必将又是一个精彩纷呈的一年。“鑫光灿烂”的业务竞赛在全省上下烘烘烈烈地展开。

女：营销部是勇于挑战新目标的的团队，在市公司的业务竞标大会上以完成任务119%拿下了金标。经理又将率领全体伙伴朝着新的目标总冲刺，为“鑫光灿烂”业务竞赛谱写新的篇章，为～年更上一层楼而更加努力奋斗。

男：鑫光大道是一条通向成功与梦想之路，是勇敢者之路。胜利与荣耀，掌声与鲜花，在召唤我们。

女：成功离不开领导的英明决策，相信此时此刻我们的营销部经理也已是心潮澎湃，

男：下面借助大家热情的双手用热烈的掌声请出我们英明的决策者——营销部经理致词：

女：谢谢经理，领导的一席话让我们信心百倍，斗志昂扬

男：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。

女：成功的背后，凝聚着我们所有一线营销伙伴们的辛劳和汗水。

**如何写保险公司劳动合同八**

5月12分钟,四川汶川县发生7.8级地震,这次突如其来的灾难向地震遇难者默哀的创伤,造成了极大的痛苦。

据民政部统计,截至13 7,四川汶川县地震在四川、甘肃、陕西、重庆、云南、山西、贵州、湖北省市并造成至少一万二千人死亡,倒塌房屋400多间。

与进一步发展的灾难,灾害造成人员伤亡数字也逐渐增加。

灾难触动人们的脑海中,震惊了每个中国人的灵魂,目前全国人民的坚强领导下党中央、完全从事救灾。

从这次灾难开始降落,使环保团体交换网络的眼睛开始关注灾区,注册会员的心都担心灾区人民。

目前,在最需要救助灾区的人民的时刻、经济环境组织交换网络已经要求注册会员就地通过当地的慈善机构以帮助人们捐赠献血,迫切需要参加当地抗震救灾志愿活动…共同帮助灾区人民度过难关(见附件一个特定的模式)。

我们相信它!这些充满民间环保组织的志愿者的爱保险公司倡议书范文,将灾难遗址重建同胞的勇气和力量!

一个心桥架,在你和我之间,之间的真相!

让霁充满爱!让他们的家庭充满爱!

倡议人：

日期：xx年xx月xx日

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn