

体育教师阳光体育活动总结与反思(实用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

中国人寿工作汇报 中国人寿员工述职报告篇一

首先感谢大家给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管。

个人情况简介

我叫xx□19xx年出生，现年24岁，籍贯，大学本科学历、2002年毕业于xx大学xx系、同年进入中国人寿保险公司，在其支公司工作至今、先后历任银行兼业代理顾问，外勤及综合科出纳等职、。

在学校我学习的专业就是保险，对保险行业有较为全面深刻的认识、为自己能投身这样一个富有朝气和活力的行业而感到骄傲、我们中国人寿保险公司是老字号的保险公司，为了顺应加入wto的形式，公司进行了一系列的改革，这次人力资源改革便是其中的一个重要内容、变则通，通则顺，有改革就有活力，在进入国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不仅屡获各种殊荣，更跻身全球500强行列，为中国的民族寿险业争光、我部作为x市市场上不多的专业团险公司，在总公司领导下其发展潜力同样不可估量、我们的业绩节节高，我们的发展一天比一天好、与公司一同发展壮大是每个员工的愿望，当然，我也不例外。也很想在这片沃土上有所

作为。“不想当将军的士兵不是好士兵”，此次竞聘给了总结检验自己机会和展示自己的舞台，做为基层公司的一员，我也很想为公司的发展出一分自己的力。

我毕业于保险系保险专业，对保险基本原理掌握比较到位，经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践融会贯通，这对我的工作帮助很大、同样，这些知识对于理解上级公司的方针和政策，领会上级对一个阶段工作重点的部署也都大有裨益。这为争取工作的主动，少走弯路打下了坚实的基础；此外，会计学，金融学，经济法学方面的知识也能使自己在工作中和处理相关问题时能够游刃有余。

综合科主管是公司的中层管理阶层，也是公司的中流砥柱。随着金融一体化，市场的全球化，知识经济正在快速到来，企业的内外部环境都发生着巨大的变化。而综合科作为协调公司内外部的一个重要职能部门其主管的协调能力显得尤为重要。对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担负着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。此外，由于工作需要，我还负责与税务部门，质量监督局，公积金中心及银行等其他公司外部单位协调关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

由于现在从事的是财务工作，我对财务工作比较熟悉，已顺利取得了会计师资格证。在工作中能很好的协助领导对公司的财务状况进行及时准确的把握，确定公司发展的方向。另外，对office等办公软件能熟练操作，企业办公自动化方面应该不成问题，在对新技术使用方面，在今年的学平险的收费管理中，还首次了使用财务软件进行管理，大大减少了相关人员的工作量，提高了工作效率。

1、结合工作勤于思考，从领导的角度思考应该需要提供什么样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要提供什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助

解决。

2、做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。

3、多到业务部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

二、做好协调工作：首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给业务处室的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与税务，银行，质检局及市公司相关部门有关处室建立良好的工作关系，使本部一些工作能够顺利有效的进行。

这次竞聘我抱这“一颗红心，两手准备”心态。如果竞聘成功，我会珍惜大家给我的这次机会，不断学习进取，踏实工作，做个称职主管，使公司的管理更上一层楼。如果竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高，一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作，使x的明天更加辉煌！

谢谢大家！

中国人寿工作汇报 中国人寿员工述职报告篇二

中国人寿保险股份有限公司是中国的人寿保险公司，总部位于北京，注册资本282.65亿元人民币。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

而银行保险是由银行、邮政、基金组织以及其他金融机构与

保险公司合作，通过共同的销售渠道向客户提供产品和服务；银行保险是不同金融产品、服务的相互整合，互为补充，共同发展；银行保险作为一种新型的保险概念，在金融合作中，体现出银行与保险公司的强强联手，互联互动。我的实习目的主要是学习银行保险的工作流程、怎样去经营网点、如何去跟不同的人沟通、相处。进入公司之前我就听说过：“保险不是人做的”，“保险是骗人的”等一些话，给了我很大的压力。刚开始，我总是没有信心，不相信公司的产品，更不相信自己的能力，一度认为我不适合做保险。但是后来，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，这是我接受过最系统的培训，我觉得“培训”是公司给我的福利。我明白了，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。

经过近几个月在中国人寿保险台江公司银保工作的实习，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了很大的进步。在公司我学到的不仅是理论知识，更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事，还教会了我如何做人。对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。

银行网点实践让我的业务技能及沟通技巧不断增长，公共关系和工作能力不断提高。单靠培训和演练还是不够的，某些认识还是很肤浅的，需要我在实践当中去不断地深入理解。特训完后我跟师父到网点前线现场实践，一边是主管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。我发现，每个银行都会选择一些他们认为比较优秀的企业，来代理销售他们的产品，所以每个银行最少都会替三四家保险公司代理销售。当然，只靠产品好是不够的，重要的在于我们与银行的工作人员的沟通，还要通过简短的

培训来提高他们销售保险理财产品的能力。有的银行是靠柜员推销，有的却是靠大堂经理推销，每个银行的制度是不一样的。所以，我们要用不同的方法来对待不同的网点。无论是哪个银行，与柜员搞好关系是至关重要的。

一段时间下来，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，虽然还存在着一些不足的地方，但是各方面都成长了好多。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，与银行沟通这一方面能力我还是有点欠缺，要多向优秀的人学习。而且要搞好人际关系并不仅仅限于本团队、本公司职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会得心应手，这也是现今不少大学生会遇到的难题。

此次的实习，让我认识到了职场，毕竟不是学校，弱肉强食的原则在其中表现的更是淋漓尽致。在学校，你可以犯错，因为可以得到谅解；你可以任性，因为有老师和同学们的包容。可是，在职场，是不允许出错的，出错就意味着被淘汰。职场，更不是意气用事的地方，没人买你的帐，反而会显示出你不适合这份工作，后备人才多的是，他们是不在乎的。大部分人处于被动地位，所以我们一定要努力，争取主动权，这才是真正的生存之道。

其次，在这样一个竞争激烈的社会，无论是对于一个人，还是一个企业，要想有立足之地，必须要有自己制胜的法宝。在保险金融领域中，优质的服务就是其中的法宝之一。在我们中国人寿，有的人每月的业绩能比别人多几番，这就是其中的奥妙。有的人对客户如亲人，为客户着想，提供力所能及的周到的服务，从而赢得客户的信任，把业务做成，从而提高了业绩。我们刚从学校走出的大学生，往往心高气傲，认为自己多么了不得，眼高手低，对社会复杂的人际关系不甚了解，往往很难虚心的处理好与客户的关系，受不得一点

委屈，这就必定要遭受挫折的。这种挫折也恰恰促进了我们成长。

再次，我还真真地体会到了一句话的真谛，世界上永远没有免费的晚餐，想要得到多少，就必须加倍地付出。没有耕耘的汗水，哪里会有收获的喜悦。在公司里，有的员工晚上一直干到凌晨，走的时候还要把没做完的资料带回去，估计回家还要继续。你不努力别人就会坐上你的位子。当然除非你是官二代或富二代。

最后，无论是在整个大的社会体系中，还是在某个公司这个小社会中，处理好人际关系相当重要，在好的人际关系氛围中，心情愉悦，互帮互助，做事情往往事半功倍。俗话说得好，一个好汉三个帮，在这个处处靠关系的社会中，你不是孤立存在的，你无法做身处孤岛的鲁滨逊，单打独干，成不了大事业。

来到中国人寿保险台江分公司，踏进金融销售职场，收获的不仅仅是实战经验，更多的是人与人之间的交流合作与竞争，不得不叹一声：校园外的实训与课堂上的实训真的是相差甚远！只有勤奋是成功的捷径。只有努力才有机会成功。总之，这次实习，让我收获了很多，也成长了很多！

中国人寿工作汇报 中国人寿员工述职报告篇三

面试分两部分，一是结构化面试，二是英语面试。在不同的楼层。结构化面试的接待说前面我有3个人，为了节省我的时间，先让我去面试英语。结果下了楼登记之后，发现英语前面有4个人(而且在我面完英语之后，回到结构化面试那里，前面又出现了另外三个人……汗)。这就是为什么浪费时间的原因。

等了好久，终于被叫进去了。里面坐着一个穿绿衣服的小gg□

年纪似乎也不大，感觉很nice☺跟我中文打招呼，然后就递给我一张纸，让我朗读短文。我知道朗读之后，肯定要让我复述了，但是朗读我还要注重发音和流利，所以很难记得住上面说了什么。我抽到了核不扩散条约，句子结构有点复杂，眼前一抹黑，感觉完全没抓住短文的观点，觉得一会儿肯定很尴尬，就很尴尬地边读边笑。

读完之后，那位gg说，让我英中文复述，说“这篇文章应该对你来说不难吧??”我受了他刺激，即使没明白我也不继续看了，就嘿嘿地边笑边说，因为也不知道说什么嘛，反正知道是核不扩散条约有关系，但具体什么观点没抓住。然后又用中文，还是嘿嘿地边笑边说，感觉实在太尴尬了……然后那位小gg诧异地说：“你笑什么嘛????……”“我没读懂……嘿嘿”我说。

“噢，我看你一直在笑，以为你都读懂了呢？”

“我回答的是不是很差，到底什么意思啊？”我说。

“差不多吧，60%吧”

我ft……

最后小gg忽然说了句 that is all. 就面无表情，一言不发地变成了一尊佛像，空气顿时凝聚……我就灰溜溜地出来了，说了句 see you. 佛像回了句 see you. (出来问了别人，原来是同样的收尾，可能是那位gg的style吧，心里安慰了一些)

之后去结构化面试，5位领导半月型包围了桌子，幸好我完全不紧张。桌子上有纸和笔，可以用来记录问题。一般地，中间那位领导问问题，宣读了面试流程，提醒我一共25分钟，5道问题，然后让我把握好时间。之前我让做了两分钟自我介绍。

5个问题大概是，

2 假如你是一个大型电脑公司的策划人，年末要答谢客户，尽可能多地想出答谢的方式。

4 描述曾经做过的项目或事情，事情或项目起因发展，你的想法和努力。

5 鸡头，凤尾，你愿做哪个??

很搞笑的是，因为他们要求每个问题完都要明示回答结束。开始的时候不适应，还被领导提醒了一下要说“回答完毕”，然后每次我就都加一句“回答完毕”，我说这句的时候就会禁不住笑一下，看旁边的领导表情也似乎在想笑。

我就blabla[]提到我在北京一家闻名唱片公司策划过，因为觉得他不了解，就省去了名字，没想到领导还问我是哪家唱片公司……汗……怕他再问，就直接把有哪些歌手都告诉他了。

然后他又问我假如我是个广告部门的人，要做电视广告，一个电视台正好有广告资源，需要考虑哪些因素作决定，我就开始说，说到第5个时，领导说3个就够了……这时忽然杀出来一个程咬金，坐在边上的一个领导忽然问了我一个尖锐问题，为什么要放弃原来的专业，我最不想说这个问题。这有什么的呢，不喜欢就换了贝。但还不能这么说，所以语重心长地解释了一番，说我自己学会了选择。

最后，领导们终于放我出来了……。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索中国人寿面试技巧。

中国人寿工作汇报 中国人寿员工述职报告篇四

今天是5月5日，我结束了在中国人寿xxx分公司的最后一天实

习。下午5点钟往分公司给实习鉴定盖章，然后回公司宿舍。屈指一算，这也许是我两个月实习期内唯逐一次在六点钟之前放工，想到这里，实习期的一幕幕情景又浮现在眼前，心底翻到了五味瓶，不知道自己是因为什么感动还是因何感慨，眼睛竟然湿润了。

我是3月5日到达xx市，当天就到分公司报到，休息了一个晚上，第二天就被分配到个险城区第二营业区上班□xxxx国寿一共有七个营业区，其中两个在城区，五个在镇区。“城二”从此成为我们口中出现频率最高的一个词，分到城二是我的荣幸，也是我的荣耀。这是真心话。

社会上都说当今的大学生是“眼高手低”，以前在学校时听到这样的评论还不服气，甚至很生气，真的到了工作中，才真正体会到这句话说得实在没错。初到公司，对于保险行业知之甚少，对于工作内容一无所知，对于组训工作更是不知所谓，自己就是一张白纸摆在那里等待描画。我布满期待的实习就这样开始了。

3月初，春节过后，第一季度的最后一个月，对于保险公司来说正是“开门红”时期，也是一季度业务冲刺的最后阶段。为了达成业务目标，保险公司除了采用保险代理人（营销员）销售方法外，还会采用一种叫做“会议营销”的销售渠道，这也就是我们所说的产品说明会。产说会是把准客户邀请到指定会场，营造一种愉悦的环境氛围，请讲师做专题讲座，最后业务员现场促单的一个过程。

我参加的第一场产品说明会是到城二报到的第二天，在香格里拉酒店举办的“荣耀xxxx□总裁峰会”，是由xxxx分公司个险销售部举办的，也是利用分公司的资源和气力为各营业区的业绩冲刺提供的一种支持。但大多数时候，每个营业区为了达成季度和月度的业绩任务，都要自己组织产说会，这意味着要由每个营业区自己承担场地费，酒水费，同时还要承担很大的风险，由于一场产说会可能现场唱单几十万，也可

能一张单没有，那么对于香格里拉这样的高端场来说，就意味着花四千块宴客户吃一顿饭，或者喝个早茶，但是人走茶凉。

印象最深刻的是4月3日在永怡商务会所举办的晚场说明会，现场到场50个客户，开了9围台的宴席，那一天我做礼节、礼品展示和唱单登记。随着说明会的进行，我的心跳不断加速，由于已经到了散席的时刻，客户陆陆续续离场，但是，一张单也没有。那一刻，我手足无措，不知道一会儿给老总汇报业绩的短信怎样编写，大脑一片空缺。最后，终于银祥职场在我们已经收拾设备的时候，交了两张单，在回往的路上又打电话加了一张单，那一次是我经历的最凄惨的一场产说会，现场唱单3件，保费总金额30630元。

假如把保险公司比作一个人的话，“业绩”和“人力”就相当于两条腿，支撑着人的整个身躯。但业绩也是靠人力来达成和实现的，所以回根结底，保险公司拼的就是“人力”。套用毛主席的话在这里是最贴切的——人多好办事。所以三月“开门红”过后，就是“四五联动”大力搞增员，在冲刺业绩的同时，又不断地寻求新的血液注进到我们的队伍中。创说会实在就相当于我们的校园宣讲会，同样有人做专题，有人做分享，刺激到你心中的隐痛，用动之以情，晓之以理来感动和说服你，让你对加进保险业布满了期待，让你对未来布满信心。事实上，我觉得每个人心里都渴看成功，渴看过高品质的生活，但有时候真的需要有人把你内心潜伏的成功欲看唤醒，这也就是创说会的作用，通过创说会，本来对生活 and 未来感到迷茫和困惑的准增员，就会有一部分人选择保险业，选择这个富有挑战和相对自由的职业。

中国人寿工作汇报 中国人寿员工述职报告篇五

今天是5月5日，我结束了在中国人寿xxx前，心底翻到了五味瓶，不知道自己是因为什么感动还是因何感慨，眼睛竟然湿润了。

我是3月5日到达xxx市，当天就到分公司报到，休息了一个晚上，第二天就被分配到个险城区第二营业区上班。xx国寿一共有七个营业区，其中两个在城区，五个在镇区。“城二”从此成为我们口中出现频率最高的一个词，分到城二是我的荣幸，也是我的荣耀。这是真心话。

社会上都说当今的大学生是“眼高手低”，以前在学校时听到这样的评论还不服气，甚至很生气，真的到了工作中，才真正体会到这句话说得其实没错。初到公司，对于保险行业知之甚少，对于工作内容一无所知，对于组训工作更是不知所谓，自己就是一张白纸摆在那里等待描画。我充满期待的实习就这样开始了。

3月初，春节过后，第一季度的最后一个月，对于保险公司来说正是“开门红”时期，也是一季度业务冲刺的最后阶段。为了达成业务目标，保险公司除了采用保险代理人（营销员）销售方法外，还会采用一种叫做“会议营销”的销售渠道，这也就是我们所说的产品说明会。产说会是把准客户邀请到指定会场，营造一种愉悦的环境氛围，请讲师做专题讲座，最后业务员现场促单的一个过程。

我参加的第一场产品说明会是到城二报到的第二天（周六），在香格里拉酒店举办的“荣耀xx总裁峰会”，是由xx分公司个险销售部举办的，也是利用分公司的资源和力量为各营业区的业绩冲刺提供的一种支持。但大多数时候，每个营业区为了达成季度和月度的业绩任务，都要自己组织产说会，这意味着要由每个营业区自己承担场地费，酒水费，同时还要承担很大的风险，因为一场产说会可能现场唱单几十万，也可能一张单没有，那么对于香格里拉这样的高端场来说，就意味着花四千块请客户吃一顿饭，或者喝个早茶，但是人走茶凉。

印象最深刻的是4月3日在永怡商务会所举办的晚场说明会，现场到场50个客户，开了9围台的宴席，那一天我做礼仪、礼

品展示和唱单登记。随着说明会的进行，我的心跳不断加速，因为已经到了散席的时刻，客户陆陆续续离场，但是，一张单也没有。那一刻，我手足无措，不知道一会儿给老总汇报业绩的短信怎样编写，大脑一片空白。最后，终于银祥职场在我们已经收拾设备的时候，交了两张单，在回去的路上又打电话加了一张单，那一次是我经历的最凄惨的一场产说会，现场唱单3件，保费总金额30630元。

如果把保险公司比作一个人的话，“业绩”和“人力”就相当于两条腿，支撑着人的整个身躯。但业绩也是靠人力来达成和实现的，所以归根结底，保险公司拼的就是“人力”。套用毛主席的话在这里是最贴切的——人多好办事。所以三月“开门红”过后，就是“四五联动”大力搞增员，在冲刺业绩的同时，又不断地寻求新的血液注入到我们的队伍中。创说会其实就相当于我们的校园宣讲会，同样有人做专题，有人做分享，刺激到你心中的隐痛，用动之以情，晓之以理来打动和说服你，让你对加入保险业充满了期待，让你对未来充满信心。事实上，我觉得每个人心里都渴望成功，渴望过高品质的生活，但有时候真的需要有人把你内心潜在的成功欲望唤醒，这也就是创说会的作用，通过创说会，本来对生活 and 未来感到迷茫和困惑的准增员，就会有一部分人选择保险业，选择这个富有挑战和相对自由的职业。

做海报是我到城二之后做的第一份工作，而我的第一张海报，到现在我都还记得，是“各职场破零情况追踪表”，因为这张海报还得到一位职场经理的肯定“字写得不错嘛，很有新意，第一次见到破零追踪表做成这样的，不错，努力”。而这位经理就是后来教了我很多东西，给我很多锻炼机会的李经理。

三月“开门红”时期，产说会基本上隔天一场，紧张而辛苦，晚场都要晚上11点多才能回到宿舍，周末也要加开专场。而且，每次产说会的第二天都要做大量的海报，以此炒作职场氛围，鼓舞士气，所以那时候每天加班到九点多、十点都有。

“四五联动”增员时期，海报也是必不可少的一种宣传途径，就在昨天，我和几个同事还加班到十点赶做海报。事实上，做海报也有很多技巧，要漂亮又不能太花哨，最重要是达到宣传效果，起到激励业务员的作用。对于字体、颜色搭配、以及版面设计都要做好规划和安排，这个就要从实践中自己摸索和总结了。但是，初到公司，激情满溢，即使加班到很晚，即使是做海报这样单调的工作，我仍然感到快乐，感到充实，我真诚地说，我喜欢这份工作。

在我的实习期间，曾经有三天的时间去到xx市南朗昆仑酒店做“第六期雏鹰计划组经理育成培训班”的助教。我的工作任务是协助老师做一些课堂上的工作，调试设备，播放音乐，学员打分以及分数统计公布。在南朗的3天，我最大的收获是真切地体会到那些业务员拼命做单，拼命增员的动力是什么，是晋升的欲望和动力！所以在保险公司，随便碰到一个人都可能是分处经理啊、组经理啊，除了头衔的变化之外，最直接的当然是利益的变化，一旦晋升到组经理，就属于主管级别，那么除了保单佣金之外，还有作为主管的各种津贴，当然级别越高，津贴越高，甚至在不做单的情况下都可以拿到很高的工资。这时候的主管已经从一个业务人员转变为管理人员了。而如何管理好一个团队，让一群人朝着一个共同目标向前奔跑，这比单纯地做业务要难得多，这也是为什么一旦成为主管就会拿到公司各种津贴的原因所在。

南朗培训让我明白了职场经理做业务推动时候，下面那些业务员跃跃欲试的动力源在哪里，明白了保险公司总是不间断地组织进行各种培训的原因和目的，让我更清晰地知道讲师是做什么的，是怎么做的，也让我对自己的方向有了进一步思考。

我的实习报告中，也许汇报的不够全面，不够详尽，但有一个地方，有一个名词是绝对不能缺少的，那就是“银海职场”。在保险公司里，每一个团队，称为一个职场。而组训的工作就是协助职场经理管理好一个团队，保证团队的良好

运行，做出业绩是终极目标。

我最初到城二是跟陈春燕组训到东方龙职场做实习组训，一个星期后因为某些原因我改由方淑婷组训带着到银海职场做实习组训。在银海实习的这段时间，我看到这个传说中最优秀的团队是如何运作的，银海早会有着标准的流程，气氛活跃，大家真的有从早会专题上学到东西，受到激励，从而充满希望与勇气地面对新的一天。

银海的职场经理，给到我很多学习和锻炼的机会，我在银海做过早会主持，做过早会专题，做过话术通关的关主，做过政令宣导，做过他个人同学会的全程策划和主持……在这个过程中，我做了大量的ppt、excel表格、word文档，我对办公自动化工具运用的熟练度大大提升，从开始时做一张灯片要几分钟，后来可以在几秒钟之内完成。银海职场的各位主管也对我的工作给予了大力支持和配合，作为实习组训，他们对我工作中做的不好的地方给予宽容和理解，并且给到我很多很有效的建议，我很感谢他们。

方淑婷组训是一个资深的优秀组训，她要求严格，做事严谨。最初她只是让我做一些零散的工作，比如海报、复印等，不接触数据，不接触团队、不接触职场，为此我很是郁闷了一段时间，我不断地告诫自己我要不断努力，先做好她交代的每一件事，做到让她满意。只有做好这些事情，才能获得她的信任，她才能放心把其他工作交给我做。而我换位思考一下，我觉得我和她是那么相像，如果对一个人不是绝对信任，我也不会把工作交给他去完成。到后来，小方老师交代的工作，我基本上都可以完成到她想要的效果。当然，我也有犯过错，但我也告诉自己犯了错误可以改，下次不犯同样的错误就是了。但如果不做事，当然不会做错事，因为连犯错的机会都没有。在小方老师的教导和指导下，在不断的鼓励与自勉中，我快速地吸纳新的东西，快速地成长。但仍然觉得不懂的地方很多，对于未来的工作也并不完全清晰，当然这就是我以后要继续学习的动力和方向了。

我很感谢小方老师，她教给我工作中最重要的两样东西：沟通和效率。在我实习的这两个月时间里，对于这两点我也是深有体会。工作中可能因为沟通不到位而耽误很多事情，如果沟通及时，有些失误是可以避免和挽救的，这些我都经历过。效率是任何工作中都必须具备和要求具有的，在保险公司做组训，由于事情繁杂琐碎，效率就更显得尤为重要。

我在国寿实习的这两个月，学到了书本上没有的知识，也就是真正的实践经验和工作体会。在充实和忙碌中度过了从大学到社会的过渡期，感慨颇多，一言难尽。学到很多东西，概括起来关键词有以下几组：沟通、效率；思考、执行；感受、总结；最后一个“人际关系”。

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！

中国人寿工作汇报 中国人寿员工述职报告篇六

我的x年是在x银行分理处度过的□x分理处是一个业务量大，业务种类繁多的分理处，我的职责是接待单位客户，解答他们的有关业务问题，编制和录入会计凭证，登记账簿，整理和保管会计业务资料。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，我的自我评价，是不是在美化自己，自有公论。我的缺点也是昭昭不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，我一贯热爱社会主义祖国，拥护中国共产党的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。透过参加区直机关工委党校的学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，必须要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时

为了提高自身的科学理论水平，我透过成人高考参加了x大学的本科函授教育，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮忙和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为x分理处的服务比其他银行的好，都愿意来那里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有200多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均x多笔上升到x多笔，人均笔数列居全行榜首，每一天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每一天要应对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。应对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，务必透过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的潜力，二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工

作质量和效率，用心配合领导同事们把工作做得更好。

中国人寿工作汇报 中国人寿员工述职报告篇七

我在中国平安陕西电销中心的岗位是保险电话销售员，进行人身保险的推销工作。学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

1.1 岗位职责

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。所以保险推销工作是保险公司的赖以生存的前提。

在进公司做业务之前，我们首先要进行2周的培训工作，以确保我们能更好的适应这个工作，提高和客户的沟通能力，能够更有力的进行销售工作。挖掘客户的潜在需求并加以创造和满足。

在培训中，我学习到了销售的主要方法，懂得了如何积极的去面对人生，调整自己的心态。

1.2 岗位知识

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。

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秘籍。

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。

2.1 学会了沟通。

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！

2.2 耐心、细心、认真对销售人员尤其重要。

对于其他人也是如此，人身保险项目多情况复杂，面对客户要耐心讲解给他们听，还要站在客户的角度给予客户意见，遇见不明情况暴躁易怒的客户要不急不恼，给他们慢慢说明，争取到客户的信任。

2.3 “纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。

短暂而充实的实习时间给我提供了一次检验自己所学知识的绝好机会，人身保险不再是一个模糊的概念，而是一笔笔业务一项项政策措施一套套制度体系构建起来的实体。真正动手时才发现知识掌握地不扎实，许多与保险联系密切的知识欠缺，导致融会贯通的能力极差，计算机操作也不够熟练。漏洞一点点现身，适时地帮助了我查漏补缺。

2.4 对于团队合作的认识加深，增强了人际交往能力。实习起

到桥梁过渡作用，是我们走上工作岗位的前奏。工作中团队合作不仅可以提高工作效率，还可以节约大量时间，并且能从同事身上学到不少宝贵的经验。向他人虚心求教，遵守组织纪律、单位规章、与人文明交往是顺利完成工作任务的必备条件。

2.5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。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。

前半期在与客户的沟通交流中，由于交易急切，总是说话的语速过快，不能细心的听取客户的问题，忽略了客户的感受，使我的工作总是有数量没有质量，客户听完我最保险产品的介绍之后也是没有听明白我所介绍的产品。

为此问题，师父利用吃饭的时间调出我的通话录音，为我字字句句的分析不足之处，以及和客户交流时的一些技巧，还帮助我对不同年龄、不同性别的客户应该怎样的去交流，怎样去抓住客户的心理去成功的销售我们的人身保险。

作为（学校）的学生，我们开设了银行、证卷、保险、会计等课程，让我在找工作的机会多元化，对于现在的工作我运用最多的就是保险这门学科，在学校老师对于我的教育是我在公司培训期间的快节奏模式下，很容易就可以接受以及快速的学习了更加专业的保险知识，在校期间，老师也运用多种的保险案例以及保险单的案本，进行教学，对于现在的工作做好了铺垫。

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，更可贵的是我学习到了很多东西，对我今后人生的影响是举足轻重的。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，特别感谢中国平安保险的栽培、学院对于我的栽培。

中国人寿工作汇报 中国人寿员工述职报告篇八

当跨出学校的那一刻起，我的实习工作就开始了，我很荣幸能被世界500强的企业——中国人寿保险股份有限公司河源分公司录龋先做一个自我介绍，我叫杨帆，来自06国际保险班，原国际保险系学生会主席兼学生党支部副书记，我的家乡是十三朝古都河南洛阳，在学校我就是一名追求上进的学生，所以来到中国人寿河源分公司要更加努力，我现在的岗位是中国人寿河源分公司紫金县支公司银行保险部的一名客户经理。首先要感谢保险学院——我的母校，给了我一个锻炼自我，施展才华的舞台，其次要感谢中国人寿河源分公司各级领导对我的栽培，现在我就把在这里两个多月的工作、生活、思想等方面向学院领导、老师做一个汇报，希望能得到你们的批评指正。

一、结合自身的专业知识努力学习一线业务

刚到河源，我就以实习生的身份被分配到紫金县支公司，在这里我感到了支公司领导无微不至的关心，为我们安排了宿舍，配备了空调、电视、热水器等电器，这叫我们这批实习生感到了公司领导是多么的细心，我们都有了一种到家的感觉。我很有幸被分到银行保险部实习，在这里学到了许多书本上学不到的东西，也让我更能从一线的角度来看待保险。我刚开始被分配到工商银行网点，由我们这里一位资深的客户经理负责带我，通过她反复耐心的教导，我逐渐了解银行

保险的整个销售流程，并对产品特点也更加的熟悉，她还教会了我一些保险营销上的话术，使我能更好地突出重点地为客户讲解。通过将近15天的学习，我已经具备了单独经营网点的能力。支公司贺小书经理就派我到邮政网点进行驻点，说实话当时又高兴又紧张。高兴的是因为我终于有了第一个网点，并且独立经营，很快我的工号也批下来了是j00330。这一步的迈进对我意义重大。但是在我兴奋之后，深刻的进行反思，如何更好的开展工作，同时也担心我是否能够胜任此项工作。通过一段时间同网点柜员的接触，初步取得了他们的信任，慢慢的开始向我介绍一些顾客，通过和这些顾客攀谈，我自身素质也同时得到了提升，从话术的运用到产品的推荐都有了明显的进步。但是也从驻银行网点中发现了一些问题，该银行网点的保险营销意识淡薄，需要更加合理有效的引导，转变他们观念；顾客的购买力不足，多为中下级顾客，并且对保险知之甚少。针对以上的问题也进行了反思，找出了一点解决的办法，比如说有针对性的突破，多组织几场高量的培训会；投其所好，尽量迎合大部分柜员的心里。在实习了一个半月后，我又被调到建设银行网点，同时充当邮政网点和建设银行两个网点的客户经理，这对我又增加了挑战性，同样学习的空间更大了，伴随而来的困难也相应变大。实习的这段时间多遇到点困难，是为了以后少受一点磨难，多积累点经验，不管怎么样，我相信我能行，并且通过自己的亲身体会，会从中学到些有用的东西。

二、积极参加公司的培训学习，努力提高自我

由于公司业务的需要，中国人寿河源分公司组织了一次兼职讲师授权培训班，据说还是首届举办。我由于是实习生，在经验、资历上都是浅，但是这次机会实在太宝贵了，我抱着一种试试看的心态去参加面试。面试是随机抽选成语进行一分钟自我介绍和三分钟演讲，我抽的题目是“十年之后”。面对台湾的顾问老师，我一一的逐条做答，最后没想到获得了通过！过了几天我收到了通知，去参加为期四天的封闭式培训，我好兴奋又好紧张，因为我各方面都很薄弱，和那些精

英比起来真的可以算上新人了。到了培训现场给我的感觉就大不一样了，果然是世界500强的保险集团公司，不论会议的布置还是氛围的营造都显得很大气、很正式。很有幸我经过大家的推荐做了第一小组的组长，说真的当时我就感到压力重大。我很珍惜这次机会，培训、学习起来更加地认真。公司从各个岗位抽调了实力强劲的讲师为我们授课，真的叫我受益匪浅，我的演讲能力得到了提升。这次培训使我深刻认识到公司给员工的最大福利不是金钱，也不是物品，而是培训，是给员工一个学习、提升自我的平台。第四天通关授权的日子很快就到来了，我选的题目是《保险代理人的职业道德与行为准则》，要求用幻灯片讲课8分钟，而后要打分。我好紧张地进去，利用自己这几天所学的知识进行讲授，这漫长的8分钟对我意义重大，我最后以良好的成绩获得了兼职讲师的授权。下午是结训典礼，谢总、彭总等各级领导地到来把整个会场的气氛推向高潮！这天下午我有三件事值得高兴，并且使我终身难忘！一、我在39名兼职讲师学员中获得了优秀学员，谢总亲自给我们颁奖。二、我带的第一小组也获得了优秀小组。三、我作为学员代表上台发言。让我没想到，作为一个新人，一个实习生公司能给我这么大的培养，这次培训使我又进一步的提升了自我！在业务水平上也有所长进。我暗自下定决心一定要把这次学习的内容运用到一线岗位上，以优异的业绩报答分公司的厚爱！

三、自身的不足之处

作为一个新人，一个实习生，我还有很多地方需要进一步去学习，去改变。这需要一个过程进行沉淀，进行积累。首先在业绩上我始终无法突破，这令我感到很苦恼，说实话我做梦都想把业绩搞上去，可是一个北方人在广东做保险谈何容易。但是我绝对不会气馁，为了自身的目标继续奋斗！其次是要进一步热爱本职工作，使自己做一个有激情的人，只有勇敢地面对困难，才能不会败在困难下面。还有就是学会总结工作上的得失和不足，善于找出工作中的问题所在！只有这样，每天才能多学一点，多进步一些。针对网点出现的各

种问题要多想对策，不懂的问题要多学、多问，不能不懂装懂。这样子做只会自食其果！

中国人寿工作汇报 中国人寿员工述职报告篇九

中国人寿发布的第一季报显示，2018年第一季度，中国人寿实现归属于母公司股东的净利润135.18亿元，同比大增119.8%。今年一季度，该公司每股收益为0.48元，较上年度末增长121.9%。对于净利润大幅提升，中国人寿解释，这是受传统险准备金折现率假设更新的影响。

折现率是指计算准备金时使用的贴现率，准备金的含义是指未来应付责任扣除应缴保费后现金流的净现值。由于准备金是保险公司最大的一块支出，它从保险公司的税前利润中提取，且准备金对贴现率非常敏感。因此准备金的变动对保险公司的利润影响很大。

以往来说，准备金折现率只影响当期利润分配，不影响利润总额。那么为什么传统险准备金折现率假设更新使得中国人寿的净利润大幅度提升？在2017年1月1日保监会应用调整后折现率曲线后，新的折现率曲线对准备金及利润的影响要综合考虑基础利率曲线的变动和综合溢价两方面的影响，还要区分传统险业务的剩余期限。

(1) 如果保险公司剩余期限在20年以上的业务占比较小，那么调整后折现率曲线可能导致计提准备金的增加，带来保险公司利润的降低，尤其是对于较为激进的“资产驱动负债型”险企，其市场竞争力将会受到进一步的影响。简单来说，保险公司的短期业务较多，那么它的资金流动性会比长期业务较多的保险公司相对较高。短期业务在某种程度上来说赔付的风险要比长期业务要高，比如：车险。因此短期业务的准备金要求要比长期业务要高，再加上准备金是从税前利润提取的，因此这类保险公司在调整准备金计提率后会致利

润的减少。

(2) 与此相反，如果保险公司销售了大量的传统保障型保单，同时公司的综合溢价上调幅度不超过120bp，那么调整后折现率曲线就会降低其准备金的计提金额，从而释放保险公司会计利润。因此对于保障属性较强、保单期限较长（大于20年）的大型险企而言，新的折现率曲线将有效提高折现率，减少准备金提取，释放利润空间。

从这里看出，中国人寿明显属于第二种情况，因此在传统险准备金假设更新后，中国人寿的净利润出现了大幅提升。但是净利润的提升不一定会带来股价的上涨。

上图是2017年11月6日到2018年4月27日中国人寿的股价走势，可以看出，中国人寿在这半年期间股价总体处于下降趋势，期间股价虽有回升，但是回升幅度不大。从股价最高点35.38元/股下跌至23.77元/股，中国人寿在这半年内股价的下跌趋势让投资者心惊肉跳，不少人面对持续下跌的中国人寿股价望而却步。而这个与中国人寿的投资收益率同比下降有着很大关系。

交银国际发布研报指，中国人寿(02628-hk)一季度盈利高增长主要来自传统险准备金折现率假设调整，首年期交保费同比小幅增长，趸交保费显著压缩；业务结构优化。而投资收益率同比下降主要由于权益类资产收益显著减少。该行维持中国人寿中性评级和目标价26.3港元。其他综合收益处于负增长，投资业绩低于预期，投资者失去投资信心。

上图为2017年11月6日到2018年4月27日中国人寿股票成交量，结合股价走势图，在前3个月股价波动的时候，成交量的波动趋势与股价波动趋势大致一致，在期中股价有回涨趋势时，成交量也开始上升并达到了最大值50790。后3个月中国人寿股价下跌幅度逐渐增大并跌至最低点23.77元/股，成交量也开始迅速下降，下降幅度高达35000。这可以看出投资者的投

资信心在逐渐减弱，要如何提升投资收益和投资业绩是稳定股价的关键，然而股价的波动是投资者是否购买该股的决定性因素。