

2023年太平洋保险的合同可以补吗(优质6篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

太平洋保险的合同可以补吗篇一

时间一晃而过，到中国人寿保险股份有限公司广州分公司工作已经一个月了，在这段时间里领导同事都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了中国人寿 诚信天下，稳健经营，追求卓越 的品质，也体会到了作为团险保存一员的专业和辛勤。

在对公司人员肃然起敬的同时，也为我有机会成为中国人寿的一份子而惊喜万分。

经过近一个多月在中国保险公司团险保存部的实习，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长足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。

在此我由衷的感谢中国人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

记得初到中国人寿时，在和领导的第一次谈话时就注意到，

中国人寿是一家非常重视员工感受的公司，公司的规章制度都非常的人性化，尽量为大家营造出轻松的工作氛围。

但是，这并没有影响到公司运作的专业和严谨性。

我想，作为一个分公司一员，对问题的处理的确只是基本技能，更重要的是对流程的把握，这也应该是自己工作学习的重心。

在中国人寿广州分公司团险保存部实习，我先后接受了保险业基本理论和多种保险基本条款及规定的培训，参加了听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。

通过，为这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识：

(1) 保险搜集整理以及保险行业的现状，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。

(3) 对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，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) 电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对资料搜集整理和提高能力的学习欲望。

(5) 勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识视野，增长了社会见识，而且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。

最后由衷的感谢中国人寿保险公司广州分公司，给了我这么好的一次机会，感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

实习目的

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

在五天的实习过程中，我深深地感受到课堂上所学知识的肤浅和实际运用中的专业知识的匮乏。

刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难受。

在学校自认为学得不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。

学无止境，保险是一块相当广阔的领域，它不仅要求你有专业的保险知识，更要有相关的财经知识，以及知道包括历史地理，政治，文化等方面的知识，这样在介绍保险时才能跟客户对答如流，全面的向客户介绍保险信息，解答客户对保险的疑问和困惑。

实习单位

中国太平洋保险公司福州分公司

实习单位简介

该公司(简称太保福州分公司)是中国太平洋保险公司(简称太保总公司)设在福州的分支机构，系全国性的股份制保险企业，

不具有法人资格，其民事责任由总公司承担。

前身为交通银行福州支行保险业务部。

1991年开始为中国太平洋保险广州分公司代理保险业务，1992年8月，经人行省分行批准成立福州代理处。

1995年5月，经人行省分行批准，由代理处改设办事处。

1996年11月18日，经人行总行批准，由办事处升格为分公司，时任公司副总经理张庆永主持工作，全辖正式职工96人，其中公司本部49人，地址在福州市福新路华威大饭店15层。

公司内部设人秘处、行政保卫处、业务管理处、业务处、计划财务处、电脑处、市场管理处、监察审计处及人身险部；下设泉州、三明、漳州和福州市台江等支公司及福清、马尾、亭江等办事处。

其业务经营范围：承保人民币和外币的各种财产保险、责任保险、信用保险、农业保险、人身保险等业务；办理各种国内、国际再保险业务和法定保险业务；与国内外保险及其有关机构建立代理关系和业务往来关系，代理外国保险机构办理对损失的鉴定和理赔等业务及其委托的其他有关事宜；有偿证券投资、实业投资和经人行总行批准经营的其他资金运用业务，以及经人行总行批准的其他业务。

年升格后，公司业务运行正常。

当年底实现利润625万元。

1998年由于上半年水灾等因素影响，亏损594万元，下半年经采取扭亏增盈的措施，至年底实现扭亏目标。

当年财产险保费收入12885万元，赔款支出6061万元，赔付

率47.04%;人身险保费收入16735万元。

实习方式

实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常学习。

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。

实习内容

参加业务培训及考核

在中国太平洋保险公司福州分公司[]20xx年10月1日至3日我先后参加了新人培训班和衔接班，接受了保险业基础理论和太平洋的各个险种的基本条款及规定的培训和学习。

学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，对我在进行的职业规划和职业生涯设计时给予了莫大的帮助。

业务实习阶段

经过3的培训后，从10月4日起我便在师傅的指导下开始了我的业务实习。

新人上道，自然容易多犯错尽管我试图认真做好每件事但是还是会出小差错，还是会紧张，遇到了许多这样或那样的问题。

我所推销的主要是人身保险。

就是缘故再结合陌生，通过走访客户，并根据其具体情况制定出相应的寿险计划书，进而跟单促成。

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。

该险种所涉及的往往是人的老、死、疾、残等，但在中国这样一个儒教的国度了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。

另外，由于极个别保险业务员的对客户欺诈行为，使得许多人对保险业务员持不信任态度，根本听不进合理意见，使我们在实际工作中遇到很大的阻力和困难。

再有，在金融危机的影响下，保险业务量明显降低，而且公司的考核标准相比以前也更加严格，比如，公司要求职员在保住原有客户资源的基础上开拓更多的新客户，如果在规定时间内完不成任务就是卷铺盖走人。

因此，在此时进入保险行业，我感觉自己正面临着前所未有的挑战。

虽然在这段时间里遇到了许多挫折和困难，但我一直坚信：年轻时遇到这些挫折其实是一种福气，因为从中获得的经验教训足以让我们终生受用。

也不例外，在刚刚过去的近一个星期的实习中 我也学的了不少让我受益终生的实用知识。

通过这段时间走访客户 的种种经历和与市府及同事的交流沟通，让我学会了如何工作，更重要的是让我明白了成为一个优秀保险推销员应具备的基本素质。

实习收获

通过这段实际的实习，我总结了几点实习心得：

要有广博专业精深的知识。

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、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。

所以一个优秀的业务员应储备专业的保险知识，以及由保险衍生出来的金融、法律、财税、医学等多方面的知识。

除此之外，寿险业务员还要不断地学习顾客心理学、行为科学、社会学、人际关系等多学科内容，并在实践中不断地感悟和总结。

要善于沟通，要有良好的口才要说服客户购买自己的产品，除了凭有竞争力的产品质量和价格外，就凭业务员的嘴怎么去说怎样让自己的语言既有艺术性又有逻辑性。

尽管在大学里有过不少这方面的锻炼，现在发现那些远远不够，所以往后我要注重这方面能力的提高。

要有积极进取的工作态度

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，

像我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事来积累经验。

特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

要有团队精神

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。

一位资深人力资源专家曾对团队精神能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流 的能力以及与人合作的能力。

合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。

个人要想成功及获得好成绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

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。

通过这段时间的实习，我深刻地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，多经验才是前途的保障!在此，特别感谢中国太平洋保险公司福州分公司这段时间对我的栽培!

实习目的

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。

实习单位和实习岗位介绍

实习单位的基本情况

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，2015年12月25日在上海证交所a股上市(601601)，2015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。

实习岗位基本情况

太平洋保险的合同可以补吗篇二

又到年终岁尾，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。时间如梭，转眼间又跨过了一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的`考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。同时也将这一年的工作向大家做以总结。

在工作中严格要求自己，响应公司各项号召，积极参加公司的各项活动。克服种种困难，不计个人得失，加班加点学习业务知识，在短时间内完成了多起案件的接案、立案、查勘、跟踪、医疗审核等多个工作程序，赢得了客户的好评，较好的完成了领导交给的任务。

在工作中发现，多家医院存在收费不合理现象，导致公司和客户损失。在掌握足够证据情况下，多次到问题医院据理力争，为客户挽回了损失，也避免了我公司的损失，在客户及医院面前均树立了人保理赔的良好形象。

- 1、经过市场调查，结合家政及各家医院的特点，提出护理费实行统一价格，既节省了理赔手续，又降低了此项费用的赔付。

- 2、涉及人伤病、案件流程、非车险特别告知单证、人伤案件跟踪表、医疗审核表等单证。使人伤案件集中立案，集中医疗审核，简化了理赔程序，也大大降低了赔付。

1、将理赔工作前置，在交警队调解前为客户把关。

2、针对不同险种，配合支公司处理人伤赔偿纠纷，不仅降低了赔付，同时为支公司稳定、争取了客户，得到了各支公司的好评。

1、我们业务小组工作刚刚起步，各方面经验还很不足，需要大家共同学习，加倍努力。同时因工作中涉及多个险种，需要多个部门的支持与配合，今后要加强各方面的协调工作。

2、随着新险种的开展，还有许多新问题，在加强业务学习的同时，也需要横向联系，向其他公司学习先进经验。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

太平洋保险的合同可以补吗篇三

根据业务发展需要，中国太平洋保险(集团)股份有限公司统一面向2012年应届毕业生招聘新员工，并将有关事项公告如下：

一、招聘岗位及人数

行政培训生岗：计划招录1人；

财务培训生岗：计划招录1人；

管理培训生计划招录：8人。

（具体岗位职责及任职资格，人才招聘-校园招聘栏目查询）

二、招聘对

全日制普通高等院校2012届本科及以上学历毕业生（统招统分）。

三、招聘流程

4. 面试：根据面试情况，统一安排学生参加面试（2011年12月中旬）；

5. 体检：由公司统一安排体检（2011年12月中下旬）；

7. 第二阶段安排将另行公布。

（具体时间如有调整，我们将会及时通知）

四、简历投递渠道

五、联系方式

太平洋保险的合同可以补吗篇四

20xx年公司财产险业务进入到发展的关键转折期，我们及时将财产险业务面临的问题积极向区分公司进行汇报，区分公司给予了我公司极大的支持、特别是区分公司财产险事业部，为了克拉玛依的业务发展出谋划策、提供各方面支持，包括主动为我们提供市场信息、政策支持、业务帮助等等。及时地解决业务发展中遇到的实际问题。

1—6月，财产险保费收入xx万，完成年计划的xx%。虽然从7—12月业务看续保业务只有xx万元，但实际上因部分业务的调整，实际可续保业务在xx万元，与下半年任务xx万元，

仍然有xx万元的业务缺口，财产险业务发展压力不容忽视。

今年为鼓励业务发展，特别是分散性业务的发展，公司把分散性业务的手续费提到最高30%，按照1—6月分散性业务的实际完成情况，我们要比正常的业务兑现多支出xx万元的费用；其次，支付经纪公司的保险业务在xx多万元，这部分经纪费将高达xx万元，直接影响财产险承保利润。而且这部分业务的服务费用按照目前区分公司费用比率只剩xx%严重影响和制约财产险的正常业务开展。

从目前的财产险业务进度来看，企财险进度较快，而建工险和家财险任然是我们的业务短板，险种之间发展的不平衡对公司整体业务的完成带来了负面影响。各经营单位的发展速度也存在较大差异，年初我们制定的每个经营单位年新增xx万元的目标，有完成的部门，也有缺口增大的单位。因此，下半年各单位的财产险发展压力有大有小。

在日常工作中只要遇到财产险的业务问题、服务问题等，区分公司事业部都积极给予及时、全面的帮助，解决我们在业务发展中遇到的疑难问题。

太平洋保险的合同可以补吗篇五

13日我有幸参加了太平洋人寿保险股份有限公司山西分公司“启航五期”后援条线内勤培训班的学习。通过四天的培训，我对太平洋人寿有了更进一步的了解，对自己的岗位职责也有了更清晰的认识。

从3月23日到现在，不知不觉在太平人寿学习了17天。17天当中，学习了很多，收获了很多，提高了很多。从入司当天的一个对保险一无所知的应届毕业生到现在已经开始展业的业务实习生，时间虽短但是转变却大。下面我从但各方面谈谈这段时间的心得体会：

在太平人寿的招聘专场报告会上，杨雪莲经理与我们分享了她人生的三次成功选择。来太平之前，我在福建天宇职业培训学校做校长助理——一份在很多同学看来还可以的一份工作。但是经过反复的思索，最后还是选择来太平人寿。在天宇工作期间，我很受重用，半个月时间之内独立完成了两个培训项目。校长当听说我要走的时候反复挽留我，但是我最终还是选择离开。因为我觉得目前我最需要的是一个可以学习环境而不是一个可以发挥的舞台。刚走出校门的我们对社会还知之甚少，需要学习的还有好多，所以要在人生刚起步的时候积累更多的能量，这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。太平人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段差距，但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中，你想不成长都困难。

在培训的第一天，培训老师就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的班主任以及任课老师他们都是我们学习的楷模，他们在授课中的工作态度都是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，收获多少，参与多深，领悟多深——我们阳光二期培训班的班训。这个也是我们每一个阳光二期员工以后的工作格言。当一份工作加上我们的心，那么这份工作就变成了事业。

“相信自己，我是最棒的，最最棒的”——这是我们阳光二期员工集体手势。这个手势动作虽然简单，但是寓意深远。每个人在做这个手势过程当中如果把自己的心融进去，用心去做这个手势就可以感受到这个手势的神奇力量。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也是一个容易被拒绝的行业。在这接下来一个月的市场实践过程中，我们可能会被人拒绝，我们也可能遭人冷眼。唯一能支

撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心——对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试展业，我也体会到了公司的用心良苦。市场实践一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司要求，最终留在太平人寿铸就自己的辉煌人生！

太平洋保险的合同可以补吗篇六

人保财险xx分公司按照年初提出的“抓重点、破难点、出亮点”的工作思路，围绕“促发展、保效益、防风险”的工作主基调和“创建四个一流、实现四个目标、做好十项工作”的要求，大力加强精细化管理，抢抓机遇，加快发展，扎实有效地推进各项工作，取得了较好的成绩。

按照统计口径，截至6月30日，人保财险xx分公司实现保费收入18240.7万元，同比增加4200万元，增长率为30.2，在全国保费增长率中排名第三；完成全年保费计划62.8，快于时间进度12.8个百分点，实现了计划任务与时间进度双超60的目标；共承担的风险责任是647.5亿元，同比增加了171.8亿元，增长率为36.12。在较快完成的保费目标任务的同时，人保财险xx分公司通过深入落实“促发展、保效益、防风险”工作主基调，综合成本率控制在75.2，居全国第一；百元保费现金净流量31.31元，比全国平均数18.41元多12.9元，居全国第四；人保财险xx分公司占我区财险市场的81.9。

公司党委紧紧围绕“践行科学发展，再创人保辉煌”主题，结合xx人保实际，突出实践特色，立足当前，着眼长远，着力在提高思想认识、解决突出问题、创新体制机制、促进科学发展等方面下功夫，在一些重大问题上达成了共识，主要

表现在以下几点：一是必须把更新观念、创新理念作为首要任务，不断开辟解放思想新境界；二是必须把解决问题、破解难题作为重中之重，扫清体制机制障碍；三是必须牢牢把握发展第一要务，坚持内涵式发展；四必须坚持以人为本这个核心，促进公司与员工的共同进步；五是必须履行企业社会责任，服务于经济社会大局中。

理赔出效益、理赔出诚信、理赔出市场、理赔出客户是工作中的重点，也是工作的难点。为破解这一难点，公司紧紧围绕自治区党委、政府中心工作，充分发挥保险社会稳定器、经济助推器的作用，在理赔工作中取得了优异的成绩。与此同时，公司还进一步强化“95518”专线服务。让广大客户感受到xx人保“平时是朋友，患难之时更是朋友”的服务理念。

今年上半年，公司不但破解了理赔工作这一难点，还破解了与政府加强合作方面一些难点，确保了xx社会和谐稳定。一是保险服务“三农”工作开始起步。大商部、渠道管理部、各分支公司大力加强了与财政、农牧、民政部门联系，农牧业保险得到了各级党委、政府和各部门大力支持和配合。二是承保中心大力加强与拉萨市政府合作，明确了拉萨市各行政、事业单位在公司承保中心定点保险。三是成立出租车专营专管部，加强了对拉萨市出租车保险服务。通过与运管部门和拉萨市出租车协会多次协调，统一承保了拉萨市第一批出租车更换新车。为确保出租车承保有效益，理赔中心及时调整售后理赔服务，要求出租车出险后到4s店修理，改变了过去一天多达30起出租车出险的现象，全力促进了城市交通安全。四是在旅游业逐步复苏后，与自治区旅游管理部门和各旅行社协调沟通，促成旅游保险在人保财险xx分公司定点保险。

全力推进核保核赔师制度建设，完善承保管控制度，创新理赔管理模式；建立清晰的理赔管理职责体系，优化对分支机构的理赔授权体系，完善理赔预警和监督机制，为企业正常经

营和运转提供了基本条件。

目前，人保财险xx分公司坚持以科学发展观为统领，坚持发展第一要义，继续发扬xx人保“团结、奋进、忠诚、奉献”精神；以创建学习型组织为契机，努力做到“四个一流”，全力打造一流的管理、销售和技术人才队伍，提高承保效益；以“抓重点、破难点、出亮点”为突破口，乘势而上，开展好促发展、保效益、防风险工作。