

人寿保险反洗钱年度报告(通用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

人寿保险反洗钱年度报告篇一

中国人寿

理赔部

公司简介：中国人寿保险股份有限公司xxx支公司隶属于中国人寿保险股份有限公司xxx分公司，公司拥有员工众多，服务网络遍布城乡。为本市的经济发展和社会稳定做出了积极贡献。公司现已发展成为市场占有率高、专业人才多、技术力量强、机构网络全、运作经验丰富、偿付能力充足、服务质量优良的现代化一流商业寿险公司。

中国人寿保险（集团）公司是国家大型金融保险企业，总部设在北京。20xx年，中国人寿在《欧洲货币》杂志对亚洲企业的评选中，被评为亚洲的保险公司。在世界品牌实验室和世界经济论坛共同组织评选的“中国500价值品牌”中，中国人寿已连续三年成为中国十大价值品牌，品牌价值目前已高达486.67亿元。在世界品牌评审机构“超级品牌组织”首度在中国举办的超级品牌评选中，中国人寿同时获得“超级品牌”荣誉奖和“行业特别奖”、“本土品牌成就奖”三项殊荣。所属寿险股份公司20xx年12月在纽约、香港两地同步上市，成为第一家在境外上市的中国寿险公司和第一家在境外两地同步上市的中国金融企业，并创下当年全球融资规模纪录。集团公司拥有坚强有力的领导班子，杨超为公司党委书记、总裁，班子成员有张响贤、缪建民、万峰、时国庆、庄作瑾、王思东、崔兰琴、刘健。

中国人寿保险（集团）公司秉承“成己为人、成人达己”的企业文化核心理念，遵循“诚信为本、稳健经营”的企业宗旨，恪守“创新、拼搏、务实、奉献”的企业精神，把“与客户同忧乐”作为企业价值观，以“与时俱进、争创一流”的精神，努力打造国内、世界一流的大型现代金融保险集团，致力于造福社会大众，为全面建设小康社会和构建社会主义和谐社会贡献更大的力量。

实践目的和要求：

对于医疗保险理论与实务这个项目来说，主要是了解各商业保险公司目前经营医疗保险业务的状况，尤其是目前保险市场上所销售的医疗保险险种、医疗保险业务流程等内容。同时了解各保险公司经营其他险种的情况以及与医疗保险之间的关系。

我要参加工学交替的单位在我市当湖城南东路105号，那个高高耸立的人寿保险形象企业。通过平时的了解和上一次的实习经验，我认为中国人寿是一家不错的实习单位，所以我还是去那参加本次工学交替活动，也就是今年暑假实习过的那家单位。12月08日上午一大早我就再次去见了主任，通过交谈她很高兴我又来实习，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

中国人寿保险股份有限公司的医疗保险产品主要有：康恒重大疾病保险、康宁终身重大疾病保险、康宁定期重大疾病保险、国寿关爱生命女性病症保险b款、关爱一生终身医疗保障、珍爱一生医疗保障等医疗保险。

下面我将详细的来说明下康恒重大疾病保险产品：

在已有的康宁系列大病保险热销的基础上，向市场推出“国寿康恒重大疾病保险”。与其他险种相比，该保险具有以下特点：1、保障范围广泛：该险种能提供包括各类良、恶性肿

瘤、慢性肝功能衰竭、系统性红斑狼疮在内的29种疾病的特别保障，而且病种选择更加科学合理，能照顾到各类人群的需要。2、重大疾病保险金：如果罹患保险条款列明的29种重大疾病，便可获得一笔保险金支付医疗费用，以保证渡过生命难关。3、身故保险金：如果遭遇不幸，受益人将获得一笔高额保险金，以维持家人的生活水平。4、终身保障：保障时间直至终身，无论光阴荏苒，拥有一生的保障和安全感。5、保单借款：方便保单持有人对资金的灵活掌握，如急需资金，可以凭借保单获得借款。6、投保年龄宽：从30天至65周岁的客户都可投保。7、交费方式灵活：有趸交、5年交、10年交、20年交、30年交。

相对于传统重疾险，康恒极大地扩充了保障范围，将再生障碍性贫血、严重脑损伤、良性肿瘤、脊髓灰质炎等19种疾病列入保障，使得保险保障更加人性化；而传统的康宁系列保险则保持了保障集中的特点，对最常见的10种大病提供充足的保障，这3个保险组成了中国人寿多样化的重大疾病保障。

一、产品特色：

- 1、健康保障最多、面，总共保障29种重大疾病。
- 2、交费期内罹患大病免交保费，责任终身。
- 3、预防疾病的挑战，免除疾病时精神、经济双重危机。
- 4、从容面对病魔，早治疗、早痊愈，少受折磨，多享受生活的快乐。

二、投保条件：凡出生三十日以上、65岁以下，身体健康者均可作为被保险人。

三、保险期间：终身。

四、交费方式：5年期、10年期，20年期，30年期，一次性交费。

五、保险责任：

1、被保险人于本合同生效之日起一年内初次发生本合同约定的重大疾病，本公司按所交保险费（不计利息）给付重大疾病保险金，本合同终止；被保险人于本合同生效之日起一年后初次发生本合同约定的重大疾病，本公司按保险单载明的保险金额给付重大疾病保险金，本合同终止。

2、被保险人于本合同生效之日起一年内因疾病身故，本公司按所交保险费（不计利息）给付身故保险金，本合同终止；被保险人因意外伤害身故或于本合同生效之日起一年后因疾病身故，本公司按保险单载明的保险金额给付身故保险金，本合同终止。

六、特别权益：免交保费、借款等。

七、投保示例：被保险人：男30岁，投保康恒终身，保额10万（30年交费，每年交费2900元）（如果您要保20万，则保费也加倍，反之亦然）

保险利益：

1、如果患29种重大疾病中的任保一种，保险公司给付10万元保险金。

2、如果身故，保险公司给付10万元保险金。

因本次实习，我还是在理赔部，所以在了解了医疗保险的产品后，我们也来了解下人寿保险理赔流程吧：

1、如果发生保险事故，您应及时向保险公司报案，并将相关

的资料由自己或委托他人送到保险公司（参观理赔所需单证）。

2、保险公司理赔部接到材料后，会马上立案。如遇重大事故或有疑问的事故，会派专人进行调查。

3、调查员根据要求，展开调查。

4、理赔员对材料进行审核，确定事故是否属于保险责任范围，计算出赔付金额。如有疑问可派人调查。作出核赔结论。

5、理赔员将审核意见和结论上报，专人签批，签批同意后结案。

6、通知您领取赔款或其他书面通知。

具体来说理赔的主要步骤是，首先由客户提出索赔，然后由客户服务中心交到理赔部。理赔部则需要第一时间对交上来的案子进行调查。调查的要点有核实病史、了解出险原因及经过、面见核实、性别涂改等。一般来说，都是面见被保险人本人，我们根据此次保险事故提出一些问题，由被保险人如实告知。一般来说都要到被保险人之前看过的医院或门诊部门去查实被保险人的一些看病记录。因医疗卫生事业的加速发展，现在农村也开始组织居民每年进行一次体检，所以有必要去农村医疗卫生服务站了解一些情况，以防止被保险人带病投保，防止道德风险。所以总的来说调查是一个非常重要的过程。调查的关键是找到一条正确的调查途径，即调查工作的切入点、方向及线路，这样可以避免不必在的成本支出，增加调查取证的把握和效益。同时对调查所取得的证据材料要进行客观、全面地分析，分析各个证据之间的联系；分析他们的逻辑关系是否合理；分析所有的证据材料是否能权成证明整个理赔案件事实的一个完整的证据链。一份病案资料中，现病史或既往史等地方已记录了被保险人曾经的身体状况或治疗事项等内容，所以要更加仔细的看了。

常用的调查报告包括调查笔录、查勘笔录、情况说明等。接下来便是医疗费用审核了。理赔文件主要有：理赔案件审批表、理赔计算书、理赔案件抄单、医疗费用审核报告、保险理赔申请资料清单、保险案件受理流程转单、理赔委托书、同意调查授权书、相关人证件复印件、保险凭证、理赔申请书各在医院看病的一些资料等。刚开始做医疗费用审核报告时，首先应了解被保险人所发生的事故是否属于保险责任，这需要好好查看病历；若是，再看它的治疗类别，可以分为两种，一种是住院治疗，另一种是门诊治疗。在计算时，我们要扣除的费用包括自理栏目，非类用药、乙类用药、检查类、合医已报费等费用，我们用总金额减去应扣除的费用就可以得出初步要赔的金额。慢慢地，我也学会了计算，感到了自己在一步步走向成功，同时也尝到了“苦尽甘来”的滋味。

这是我第二次到保险公司参加实习，更多的还是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质也得到了加强。通过这几天的学习和和大家的教导，我对保险的了解更多了，特别是对于理赔方面的医疗费用审核报告计算做起来也比较得心应手了。我相信保险这个行业是非常有生机的，因为就整个世界来说风险是无处不在的，只有在有风险的地方就需要保险。而且保险行业也需要更多的专业人士，而我将来就是这其中的一个，我感到非常的荣幸。相信自己，我会做的更好！

人寿保险反洗钱年度报告篇二

实习目的：通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

实习时间□20xx12.10 —— 20xx.01.10

实习地点：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司

我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期一个月的实习，在这一个月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是19xx年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于20xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于20xx年12月17日、18日及20xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者——中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，08年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与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。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

(1) 保险方面的理论和知识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。

(2) 通过对已知资料的分析或与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，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取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

(3) 对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，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 and 经验，强化了我对扩展知识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。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，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。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

人寿保险反洗钱年度报告篇三

光阴似箭，时间飞快地旋转。九天的`时间对我们来说简直太

短暂了，当我们还在兴头上时，培训已经走向了尾声，当伙伴们依依不舍地道别时，我们说下次提升班时还可以再见。毕竟每个人都肩负着重任来到了这里，其实学习并不是我们的最终目的，最终目的是提升技能服务营销团队。我们带着无比激动的心情，回到自己的团队，回到伙伴们的身边。心里一直在想这么长时间家里不知怎么样了，并且急于把学到的东西一下子展现出来，用到我们的团队中。让我们的团队与我们一起快速的成长起来！

这次培训与第一轮培训间隔不过三个月时间，可伙伴却变了很多，大家不再浮躁，个个都显得成稳了许多！记得第一轮在分班演练时，伙伴们还为自我介绍发愁、担心、紧张不已，可不过短短的两个多月时间，伙伴们连产说会的课件都能讲得很好。不会找不到思路，专题可以信手拈来，显得是那样的轻而易举！其实说真的，在这里学习我的压力很大，不是因为我什么都不会，而不因为优秀的伙伴太多太多。他们每个人都有闪光的地方，每个人都是我的老师，我很庆幸可以跟这些优秀的人儿一起学习、一起进这跟可步！非常感谢公司给我这个机会！只可惜没有足够的时间，真恨时间过得太快！短短的几天时间我的感慨颇多，以下是我在本次培训班中的一些感受：

到《kpi的分析》、《基本法与团队激励》、《“三个经营手册”之532经营策略》、《职场布置与海报制作》让我知道怎样更好的服务营销团队、更好的帮助伙伴们发现问题；再到《产说会的经营和创新》、《课程设计思路及编排重点》、《辅导者应有的认识》、《沟通与激励》、《新人辅导要领》、《辅导新人需求为导向》让我更清楚地知道怎样作为伙伴的老师，怎样找到伙伴问题的所在、怎样更好地去解决问题！

最后《思维模式的建立》、《如何编排行事历》、《企划案的撰写》、《如何培训企划力》、《营销心理学》、《团康活动设计要领》让我进一步明白与理解作为组训我们应怎样

作为主管的参谋，怎么更好地想在经理的前面站在经理的后面。这里所有的课程都非常地贴合实际，这些都是从实践中得来的最宝贵的经验。拿回团队便可以用的，我们能站在成功者、巨人的肩上这是多么荣幸的事啊！其他行业也是没有这样的机会的，在此非常感谢我的主管和公司给我这个机会！

从一开始的辩论赛中便知道我们当中真是藏龙卧虎，无论从反应能力还是思维能力都能很明显地感觉到伙伴们的实力所在。我想没有谁天生就具备这样的能力，而是在后天中学习得到的，我也在学习快速的成长，他们都是我成功的榜样！到企划案的发布以及各种专题的发布我发现各个不同伙伴身上的优点所在，古人说：三人行必有我师，这次有这么多的优秀的人儿，只要能吸取他们中一部分人的优点，那都是不可估量的财富！

我在努力的学习、努力的转化（将别人的东西结合自身实际的情况加以消化与吸收）、努力的取长补短（我们来到这里学习是因为我们还缺少很多东西，这里很多伙伴会犯同样的错误，我们之间都是一面镜子。在看到问题暴漏时，我正在寻找解决的方法）！在这些自主性的环节里面更能体现自我学习的能力。社会是一个大学堂，有很多人刚走向社会时并没有很大的区别，可后来的差异却会越来越大。原因很简单在这个没有外力约束的情况下，你学习的意愿+你学习的能力就决定着你的将来！

在泪水和汗水的交汇处让我们更加深刻地体验生活艰难（一个不起眼的小错误积累起来都会酿成大祸）与团队的重要性。团队的每一份子都是不可缺少的，我们要有不抛弃、不放弃的精神（回到现实的团队中，我们应该认真的想法来挽救快要掉队的伙伴而不是不闻不问）！作为组训、身为团队的管理者兼是团队的一份子我们又为团队做多少，这个问题我想了很长时间，有些惭愧！

可相同的是他们都站在了这个讲台上，能够很好的把知识传

递给下面的学员。从他们身上我感受到了想作为一名优秀的讲师必须有自己的风格，如果一味地去模仿别人那永远也不能成为一名优秀的讲师。我想同样一节课不同的老师会讲出不一样的内容；同样的内容不同的老师会讲出不一样的风采；同样的东西我会讲出一个什么样的效果呢（我正在实践中摸索自己的风格，克服遇到的一切困难）。我们也将有希望走上这样的舞台，只要相信、听话、照做（当然我们还要想在主管的前面），那样我们也会成功！

这次学习基本上都是以班级、小组为单位进行的。这更加让我体会到：个人的力量是渺小的，团队的力量却是无穷的；一个人的知识是有限的，集体的知识就是一片海洋；个人的思想也许会片面，大家的思想才会整合成结晶成为智慧！来到这里有一百多人，看上去不可能每个人都有机会展现自己；可事实上谁上讲台都是由自己决定的，只要你够主动、积极、大胆就可以！其中在保险人生专题发布时我就自告奋勇的走上了讲台，我上去不是因为我特别优秀、一点都不紧张。

恰恰我特别紧张，我是想通过这次机会来锻炼一下自己，也趁这个机会让别人对我的专题评价一下，让大家来指出我更多的缺点，也好日后有了修改自己的方向。对我来说机会是有限的，如果不抓住它将会与我擦肩而过！在此请允许我再次感谢公司给了我这样的学习机会，在我成长的道路上又添上了一块垫脚石！

人寿保险反洗钱年度报告篇四

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。

人寿保险反洗钱年度报告篇五

时间一晃而过，到中国人寿实习已经一个月了，在这段时间里中国人寿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的“成己为人、成人达己”的企业文化核心理念，遵循“诚信为本、稳健经营”的企业宗旨，恪守“创新、拼搏、务实、奉献”的企业精神，把“与客户同忧乐”作为企业价值观，以“与时俱进、争创一流”的精神，也体会到了作为保险营销人的专业和辛勤，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为中国人寿的一份子而惊喜万分。

一开始的时候，由于自己习惯了晚起床，突然早起，搞得精神不太好，不过很快就习惯了。开始时，自己精神不够集中和自己对着别人会不好意思说，搞得频繁出错或通关不好。不过经过一段时间的训练后，情况好多了。

在这一个月的时间里，悦哥对我们工作学习进度有着细致的安排，一至二周主要学习如何做调查问卷、打电话做回访服务和填写个人短期保险专用投保单，三至四周开始拜访陌生人或熟人，最好能签到一份个人短期保险。在中国人寿同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。

由于要完成作业，刚入司一个月几乎每天下午做调查问卷。我们本意为这份工作也很容易完成的啊，但是结果证明是我们低估了它，其实做调查问卷很艰难啊，也许我们是大学生所以什么都没有经验所以才遇到这么多问题吧！不过辛苦的同时我觉得今天我也收获很多，下面我来跟大家分享以下我们今天做问卷调查的最真实的感受啊：我们感受到了做问卷调查者的艰辛，很多路人不理睬我们，即使我们很热情的讲清楚了我们这样做的目的，还是很多人没有把回答我们的问卷当一回事，甚至连看都不屑于。

我个人觉得，只要是有意义的事即使要我从白忙之中抽出一点时间来回答完一份关于调查问卷也是值得的，但是现在基本上花费不了你一分钟的时间，为什么那么多人就不愿意去做呢？这是我始终都没有理解的。这一点是我们没有想过会发生的，也许是学生的缘故我们一直都觉得我们现在是在做很有意义的事，所以路人一定会认同我们的，但事实使我们明白了以后想事情不要太天真！其次，做问卷调查需要的是有胆去问人是否肯为我们做调查问卷、诚实心和耐心。

接着我们做打电话做回访服务，由于不系当面对话，心情放开了不少，有时候自己语无伦次。客服回访工作带给我宝贵的知识和满足感，也锻炼出语言的沟通技巧，我们的职责是保持公司与客户的一个桥梁，让客户能感受我们的优质服务。工作中我们更应具备良好的心理素质，时刻保持热诚的态度，聆听所至，真正理解客户的心里。使我领悟到，要做一个专业的客户回访人员，不但要具备良好的心理素质和专业的知识，还要细心、耐心、贴心、尽心，我会更加努力，而正因为我们的努力能为客户带来更大的满意，客户的满意，就是我们的快乐！这也正是我们共同的心愿。

为了让我们体验一下保险营销员如何工作的，悦哥就教我们如何填写个人短期保险专用投保单。为了保护广大客户的合法权益，在填写投保单时，一定先仔细阅读相关内容，不懂的项目，需要向专业人员仔细询问，待全部信息均了解后，正确填写。

“投保单”是一项严肃的法律文件，是缔结保险合同的重要依据，也是保险公司核保时的重要参照，所以消费者一定要注意，投保单的填写过程是很关键的过程，在沟通确认好保险产品，填写投保单时一定要注意拿对投保单，填对合适的项目，以避免日后纠纷的产生。友情提醒：第一，不要在空白的投保单上面留下你的签名；第二，请根据自身的财务状况选择合适的保险金额及交费期限，以避免日后因无法继续交付保险费而可能导致的保险合同效力的中止，以及一些不

必要的纠纷。第三，对投保单中以下内容在填写完投保单后应做最后确认：姓名、性别、通信地址、邮政编码、身份证号码、投保计划、保险金额、缴费年限和保险费金额、健康告知、投保人和被保险人申明授权说明。

保单填写的正确程序：1、重视：那是一份严肃的法律文件2、字迹：清晰、工整、不涂改、易辨别3、阅读：投保须知；告投保人书4、告知：身体健康状况据实说明5、隐私：既往病史填写后，密封交给保险公司6、确认：最后逐一核对上述所填内容7、提醒：不要随便签名！

由于自己不太清楚如何填写，第一次的时候就出错了，还有大写不会填，搞得十分糟糕。不过经过瑞姐的再指点，很快就上手。

做调查问卷、打电话做回访服务和填写个人短期保险专用投保单都系为做拜访和签单做准备的。在营销过程中，你如果没有拜访客户，就不可能了解市场、掌握客户资料，以及了解客户的需求，客户拜访是销售工作的起点和基矗但是由于当前国民对保险作用的认同度不高问题，使拜访工作阻力重重，有的营销员经常是“乘兴而去，扫兴而归”，我也系如此。我跟主管见了二个客户，问他们对保险作用的认同度，他们回答说不高。

他们见我是实习生，就问我有关中国人寿对比其他保险公司有什么优势和它的资料。我于是就说：“公司秉持“成己为人，成人达己”的“双成”理念，倡导“求真务实、规范严谨、令行禁止、艰苦奋斗、创新争先”的工作作风，积极推进“外塑形象、内树精神”的文化建设工程，全面塑造“厚重诚信、自强致远”的企业品格。相知多年，值得托付中国人寿保险股份有限公司是国内最大的寿险公司，总部位于北京。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、专业领先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领导者的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

中国人寿的十大优势：(一)历史悠久(二)资金雄厚(三)服务网点密布(四)可运用资金雄厚(五)资金运用灵活(六)市场占有率最大(七)先进的科技技术(八)保险产品齐全(九)“95519”服务到永久(十)良好的企业文化。”他们都很认同我的说法，于是问我有何关于健康好产品给他们。我大概讲了一下康宁定期保险。他们问这产品特点，我说：“保费低廉、保障面广。”他们就说考虑一下。我觉得面对客户时要诚实和友好，从跟客户谈家常来了解客户的需求和资料。不要为推销保险而来见客户，而当客户是自己的老朋友一样看待就行。其次就是自己的心态要放好，不要因为客户一次拒绝而放弃。这一次不行，可能下一次客户就答应。想签到单的话，最好拜访多一点客户，让客户知道你的存在，让他们多了解我们中国人寿的产品。他们觉得可以的话，就会自动买我们中国人寿的产品。

通过这次实训，我们对保险有了更深刻的认识，做一名保险人员不但要有过硬的保险业务，良好的心理素质，健康的体魄，扎实的保险知识，正所谓“上知天文，下知地理，前后各知五千年。”作为一名保险人员来说，必须有较高的口语水平，要把如何推销保险作为一个重点来抓！

准备大二的我们，再过不到多久，就要毕业了，面临是继续深造，还是就业的压力，我想我们更应该把握住最后的一段时间，充实、完善自我，攻破自己的语言表达能力，即使没有机会去做保险，也必须争取做一名出色的推销员！

总结以上工作内容，在这短短5个半月的时间里，我学到了保险人员的严于律己，推销的一些手段，在以后的工作生涯中，应用怎样的心态处理和面对变幻莫测、突如其来的工作。我相信我可以！就如做保险一定要用一种好的心态去做才能做好，我们要学会微笑，让所有人都能感觉到慈祥。

我相信我以后我做保险营销员会道路会更平坦一点，在这方面会更得心应手。