

2023年太平洋保险公司面试自我介绍 太平洋保险公司入职培训(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

太平洋保险公司面试自我介绍篇一

(1) 实习时间□xx

(2) 实习地点□xx

(3) 实习性质□xx

阳光保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由中国石油化工集团公司、中国南方航空集团公司、中国铝业公司、中国对外贸易运输（集团）总公司、广东电力发展股份有限公司等国有大型企业集团为主发起组建，注册资本金为27.5亿元人民币。公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。阳光保险集团股份有限公司拥有阳光财产保险股份有限公司和阳光人寿保险股份有限公司等多家专业子公司。

阳光保险的发展历程是以xx年7月28日阳光财产保险股份有限公司成立为标志□xx年6月27日，阳光保险控股股份有限公司成立□xx年12月17日，阳光人寿保险股份有限公司成立□xx年1月23日经中国保监会、国家工商总局批准，阳光保险控股股份有限公司正式更名为阳光保险集团股份有限公司。

由于经营管理的良好表现和优秀的企业文化建设，阳光保险

先后获得百佳“中华儒商”、五十强“人民信赖品牌”、十强“保险行业竞争力品牌”、“亚洲500价值品牌”、“亚洲十大影响力品牌”和xx中国商业模式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

阳光保险秉承“打造品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先说，“先生。小姐，你好。我这里是阳光保险电话中心的，我姓xxx工号xxxx今天打电话给你是我们阳光公司周年庆，有个短期的活动由我负责通知到你，是不需要你作任何消费的，你听听做个参考就可以了”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

一、了解过程

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产

品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是人身寿险，这家公司规模比较大，有四百多人，应该算是一家中型以上的'公司了，公司主要由三个部门组成，电话营销部：大约有三百人了，主要进行销售工作。技术部：负责发送名单数据，处理电话技术方面工作。后勤部：负责人员管理和公司日常管理。一般的工作流程是，我们通过电话方式，拨打电话联系陌生人，向他推销我们的产品，如果顾客满意的话，就登记顾客资料，再提交审核，最后出文本合同送到顾客那签字刷卡。保单的额度xx-18000之间。

二、具体工作情况

每天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的保险产品，希望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，但是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听。这种情况占了30%。其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直接挂掉电话。这种情况占了60%。剩下的10%呢就是听完产品介绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂机了，这时候我们就要想办法跟顾客聊下去，如给他们下风险意识，重复我们产品的优势，或者不聊保险，聊其他生活内容等等，目的就是不要让他们挂机。

刚开始打电话的那两天因为是新人，对话术和说话技巧不熟悉，挂机率超级高，比如一周的三百个数据，两天就打光了，一天100多个电话，通时才一个小时多一点点，不能按期完成要打的电话目标话，数据打完了就重复拨打，有些电话被我重复打了四遍，搞得我都不好意思再打电话过去了。还有就是，有时连续打了好十几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，所有同事都碰到过。首先呢，他们要求我们这些新人去听优秀销售人员的录音，然后还原，再模仿他们的话术去跟顾客交流。这样两个星期后，挂机率没有那么高了，基本都能和顾客聊上了，每天的通时也在2个小时以上了。第二周星期五，我一生可能都不会忘记这个时间，幸运之神降临在我身上，我终于出单咯，而且是个8000的大单，那时候兴奋的输入顾客资料时手都是颤抖的。合同是我和小组一个老人陪我亲自送上门的，顾客也顺利签字刷卡了，有了这张单，这个月考核目标也顺利完成了。

太平洋保险公司面试自我介绍篇二

一、实习目的：

接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感；学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。

二、实习内容：

- 1、了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及形成的体制，企业文化与发展史。
- 2、了解保险企业内部的组织体系，管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。

3、了解财产保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。

4、了解太保保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证。

5、学会机动车和非机动车的承保，其中包括安居综合保险、机损利损险、企业财产保险

三、实习总结：

中国太平洋保险公司是我国最早设立的全国性国有股份制保险公司，成立于1991年，总部设于上海，为中国三大保险公司之一，其中产险类业务规模位居全国第二位。我们太平洋产险聊城中心支公司隶属山东分公司，成立于，在聊城七县市均有分支机构。自成立以来、诚信经营、稳健发展，业务规模不断扩大，连续多年被省公司评为“先进单位”在业务发展、内控管理、服务质量以及社会美誉度等方面都有出色的表现，受到广大客户的认可与支持。

受益匪浅；并且接触了很多优秀、积极工作、热爱生活的人，在这里我度过了一段快乐而又难忘的时光。乍眼看去，保险和我的专业压根儿挨不到边，但在里面学到很多东西对我终身受用。在学校我虽然学习的是会计专业但我这次的实习没有和我的专业有太大的关系，但是我觉得无论我们干哪一行都要把它做的最好。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这三个月的实习做一个工作小结。

我实习的部门是业管部，还清晰的记得在刚来的那两天自己觉得非常的沮丧，因为公司的每个人都在不停忙自己的事情，根本就没有人理会我这个初来乍到的实习生，于是自己就很不无聊的坐在那看一些资料和条款，背一些最基础的费率。看了几天的条款有点看烦了，对于一些词语跟本就不理解并且对其中的一些险种也是搞不清楚的，没有人对于我这种现象给

我过多的解释,所以我就开始讨厌这样工作式的生活了,开始想念在学校的那些同学和朋友。

回到家我把自己的想法告诉了父母,他们就很认真的开导我说刚接触社会都是这样的,做什么事情都要有个适应的过程,再说了你又是一个新人,你自己有什么不懂的事情就应该主动向老员工请教,你不问人家怎么知道你不会什么啊。经过了父母的开导于是自己突然就觉醒了,原来一直都是自己的方法不对啊。

在第二天的时候我见一个姐姐不是很忙就鼓足了很大的勇气走到她的面前问到:姐姐你现在忙吗?她告诉我现在不是很忙,那我就接着说到我来了这么长时间了这两天一直都在那看条款,您现在不是很忙那你能教给我一些简单的事情吗?,那姐姐很爽快的说:你看了这么长时间的条款应该对于车险很熟悉了吧,那我现在就教给你摩托车的承保和它的出单吧。在这一天我学会了摩托车的出单,感觉这一天比我前几天学到的都要多而且更加的实用。

其中我还了解到我们的任务就是:

- 2、负责保险车辆的文件收集、整理被保险人理赔时所需要的真实有效的各项手续;
- 3、定期为服务经理提供详细的保险报表;
- 4、妥善保管保险理赔各种文件、证件;
- 5、完成领导交办的其他工作。

就拿我经常碰到的问题来举个例子吧:顾客就会说我不保交强险可以吗?

其实交强险是我国对机动车第三者强制的一种险种,伴随着

改革开放的春风，我国国民经济持续快速的增长，家庭的收入不断地增高人民的物资生活条件得到了极大的改善；机动车已经成为越来越多的人的代步工具，大大地提高了家庭生活的水平和质量，与此同时也带来了一系列意想不到的风险和灾难：如车辆自身的风险、地理环境的风险、社会环境的风险、驾驶人员的风险以及不断发生的交通事故等；为了维护国家利益、稳定社会、促进经济发展、保障道路交通事故当事人的合法权益和妥善处理道路交通事故，政府部门加大了力度改善交通环境，加强了道路交通安全的宣传；同时《中华人民共和国道路交通安全法》也作了相关规定：如第十七条“国家实行机动车第三者责任强制保险制度，设立道路交通事故社会救助基金，具体办法由国务院规定”。

机动车第三者责任强制险的书面语是这样定义的：责任保险是财产保险的一种，是以被保险人依法应负的民事损害赔偿赔偿责任或经过特别约定的合同责任为保险标的的保险。关于第三者按通常的理解保险合同中的保险人是第一者，被保险人是第二者，除他们以外的均属于第三者；依据国际通行的保险理念，机动车第三者责任险中的第三者是指除被保险人和保险车辆上人员之外的所有人。各保险公司对第三者的定义大致也相似，如：第三者：是指除被保险人与保险人之外的、因保险车辆的意外事故致使保险车辆下的人员或财产遭受损害的受害方(1)；第三者：是指除投保人、被保险人、保险人以外的，因保险车辆发生意外事故遭受人身伤亡或财产损失的保险车辆下的受害者(2)。第三者责任险：被保险人或其允许的合格驾驶员在使用保险车辆过程中，发生意外事故，致使第三者遭受人身伤亡或财产的直接损毁，依法应当由被保险人支付的赔偿金额，保险人依照《道路交通事故处理办法》和保险合同的规定给予赔偿。但因事故产生的善后工作，保险人不负责处理(3)。第三者责任险：被保险人或其允许的合格驾驶员在使用保险车辆过程中，发生意外事故，致使第三者遭受人身伤亡或财产的直接损毁，依法应当由被保险人支付的赔偿金额，保险人依照《道路交通事故处理办法》和本保险的规定，在保险单载明的赔偿限额内给予赔偿。但因事

故产生的善后工作，保险人不负责处理(4)。第三者责任险：

被保险人允许的合格驾驶员在使用保险车辆过程中发生意外事故，致使第三者遭受人身伤亡或财产的直接损毁，依法应由被保险人支付的赔偿金额，保险人依照保险合同的规定给予赔偿，但因事故产生的善后工作，由被保险人负责处理(5)。第三者责任保险是责任保险的一种，与其它责任保险一样，其承保的标的是一种无形的民事损害赔偿赔偿责任，其承保的是投保特定财产保险的被保险人所负的第三者责任；所谓的第三者责任是指由于疏忽或者过失致使他人财产损失或人身伤亡而依法应负有的赔偿责任。

强制保险是以法律、行政法规为依而建立保险关系的一种保险，一般基于国家实施有关政治、经济、社会和公共安全等方面的政策需要而开办，凡是法律、行政法规规定的对象都必须依法参加保险；设立强制保险的目的在于利用保险聚集众人的力量，分散风险的原理和大数法则，将被保险人个人原本难以承担的赔偿数额分散于社会之中，以减轻被保险人的损害、维护受害人的利益、保障社会的稳定。

其中过错责任原则有四个构成要件，即违法行为、损害事实、违法行为与损害事实之间的因果关系和主观过错；无过错责任原则则是根据法律的规定，当损害发生时，不管加害人主观上是否存在过错，均应当承担赔偿责任的一种归责原则；公平原则是指当损害事实发生时，双方当事人都没有过错，基于公平的考虑，由双方当事人公平地分担损失的原则。

华安全国机动车辆保险条款

第十三条规定“

保险人依据保险车辆驾驶员在事故中所负责任比例，相应承担赔偿责任”；

太平保险有限公司机动车辆保险条款第十三条规定“

保险人依据保险车辆驾驶员在事故中所负责任比例，相应承担赔偿责任”。

从以上各家保险公司的相关条款我们可以看出他们都是以机动车驾驶人员的过错程度来承担相应的赔偿责任的，即都是按照过错责任来进行赔偿的。

我们太平洋产险不但承保各种车辆，还有家庭安居理财，各种进出口货运险什么的。而我不仅要学会车险，同时还要把这不同种类的各种险别学会，这一个个都看着简单可操作起来就没有那么简单了，而且也不能粗心大意，马虎了事，心浮气躁。我们保险出单员主要是将保户或保险代理人提供的保险单信息录入到保险公司专门的业务程序中去，虽然没有太大的难度，但要仔细认真，然后将保险单提交核保员，当核保员将保单核对并提交回出单员时，出单员按规定打印保险单证等。业务流程中：

出单员应注意核对保户或保险代理人所提供的信息是否准确，并认真录入业务程序，需掌握一般的保险业务知识。我一开始就出的错误特别的多，出错之后就不能再改变了，而且就直接关系着钱的多少，做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸，我们的工作是整个工作的把关口，如果第一个环节就出错了就后面的结果就会乱做一团。

在我国加入wto之前，保险条款和费率基本是由保险监管机构统一制定的，并有严格的

监管措施，加之当时保险市场的竞争主体不多，竞争不甚激烈，各家公司正常经营一般都有较丰厚的利润。我国加入wto之后，根据市场经济发展的客观要求，保险监管机构逐步取消了统一制定条款和费率的做法，改由各家公司根据市场需求和自身经营能力，自主地制定各种条款和拟定费率，实行

费率市场化，这一改革的必然性和正确性是不容置疑的。所以我们的条款和费率经常的更换，我们要不停的学习才能跟上时代的脚步，才能不被社会所淘汰。

我觉得实习可以让我们更实际的机了解和熟悉工作实际的机会，只有在实际工作中，我们才可以知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于我们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己；善于发挥自己的长处，敢于接受批评，弥补不足——这就是我对自己实习的态度。

很感谢学校和中国太平洋财产保险股份有限公司聊城中心支公司给我提供了这样一个机会。

[点击下一页阅读更多关于“太平洋保险公司实习报告”](#)

太平洋保险公司面试自我介绍篇三

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。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;有价证券投资、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。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！

太平洋保险公司面试自我介绍篇四

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，12月25日在上海证交所a股上市(601601)，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

对客户的资产家庭状况做全面的了解并做好__；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。

实习过程和内容

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。

对太平洋人身保险业务的认识1. 人身保险范围

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。

人身保险的市场营销

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。

人身保险的核保与理赔

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。

对企业管理的认识

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。

实习过程中其他能力的提升

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。

实习总结和体会

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，我接触了許多人，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_____专业全体教师传授给我专业知识。感谢当初录用我的集团_____，感谢_____所有给予我帮助的人。

太平洋保险公司面试自我介绍篇五

去太平洋保险公司应聘的面试的时候，准确、得体的自我介绍，能够形成良好的社交“首因效应”。以下是本站小编为大家整理的保险公司面试自我介绍内容，希望能帮到你。

本人于暨南大学毕业，获得硕士研究生学位，毕业后从事过技术管理、教育工作。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安!

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们可以将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是责任心的体现。选择保险，要考虑三个问题：第一选择一个实力较好的保险公司;第二看这份保单是否适合自己;第三就是业务员的服务。我为人很真诚，非常乐意帮助别人，必定会为我的每一位客户提供最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮助而露出笑容，说声谢谢的那一刻，

自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

尊敬的领导：

您好！很感激您能在百忙之中邀请我来面试，衷心感谢您对我的关注！

我是一名即将毕业的健康保险专业本科生，届时将获得经济学学士学位。大学四年，奠定了扎实的专业理论基础，良好的组织能力，团队协作精神，务实的工作作风。

在理论学习方面我认真学习专业知识理论，在学习自身保险专业的同时又阅读了大量金融保险类书籍，使自己的保险知识得到巩固。基础医学是我们健康保险专业的一部分，在江西中医学院我们学习了基础医学，懂得基本的医学知识。除此之外我还在课余时间阅读了于保险法律法规等方面的非专业知识，以备将来之用。在学校期间我始终把学习放在首位，在参加社会实践以及学生社团的同时也认真学习，在校期间曾获得院贰等奖学金一次。

在职业技能方面我于20xx年4月获得大学英语四级证书(563分)，并于20xx年4月获得全国计算机二级证书(vfp)[]在英语方面我掌握了基本的英语听、说、读、写以及翻译能力，在计算机方面懂得dos[]windows系列的操作系统，熟悉office系列、互联网的基本操作, 擅长使用excel[]foxpro等实用软件.

曾在20xx年7、8月在太平洋保险分公司实习，实习内容为保险理赔(勘察、理算)在实习期间我得到了公司领导的赞扬和肯定，学到了书本上没有的保险公司工作流程等实际动手能力，通过这次实习我相信自己在以后的工作中能更快的熟悉保险公司的工作流程, 能更快的胜任自己的工作岗位.

在学校里我积极参加学生社团活动，曾担任院学生会文艺部

副部长、系学生会文艺部副部长等职。多次组织策划江西中医学院和经济与管理系文艺活动，受到老师、同学们的一致好评。由于大学期间担任过几个部门职务，组织策划过多次重大活动，使我具有较强的组织能力，策划能力和公关能力，多次获得文艺活动组织策划奖。

四年的大学生活，我对自己严格要求，注重能力的培养，尤其是实践动手能力更是我的强项。曾在中国联通南昌分公司湾里区经营部实习营销策划，共同参与中国联通在江西中医学院手机卡的营销策划，并取得的销售超过往年的巨大成功。在大学里我品质优秀，思想进步。乐观向上，适应力强，勤奋好学，脚踏实地，敢于接受挑战。在校期间，荣获优秀学生干部，优秀团员，优秀文艺积极分子称号。

希望您给我一次机会，谢谢！

各位领导、各位评委，你们好！

我叫，今年40岁。我出生在一个偏僻的小山村里。记得小的时候这个山村没有电。也没有像样的路。人们过着“日出而做，日落而息”的生活。经济和信息都是那样的落后！那时我就发誓，等我长大了一定要走出去走出一条辉煌的人生之路。当我为自己的理想勾画蓝图的时候母亲因病医治无效离开了仅仅14岁的我！当美好的希望在我的脑海里即将画上句号的时候。我的老师鼓励我说：“孩子你已经长大了，你是个男子汉我相信你一定能实现自己的梦想；”是老师鼓励了我！

就这样抱着我的理想和希望大学毕业了，因为多种原因我下海经商，开了一家餐厅，也经过了6次的层级考试我拥有了国家特一级厨师的证书！

xx年4月一个偶然的机会我做了一名兼职寿险营销员。在此我参加了多次的学习，对保险有了新的认识。虽然寿险营销在大陆才十几年的历程，但我知道一定是最有发展，是长久不

衰朝阳的行业. 一年以后我放下了所有的行业全心全意的做了一名专职保险营销员，现在已经是第6年，在这6年里经历过无数次打击和挫折... 但是我都坚持了下来，因为我知道，风雨过后才会见彩虹...

今天能有这次培训的机会，给了我更大的信心，因为掌握的知识越多就越能与客户找到知己般共鸣的话题. 知识不是力量 使用知识才是力量 ! 如今的我历经生活的经验. 在年龄上我以不再有优势 但是我更多了一份耐心、责任心、多了一份成熟和自信。我十分注重自身的发展，广泛地培养自己口才和技能如果我通过了面试成为众多学员中的一员，我将会加倍的努力学习、努力工作，为我们的公司 打造一支高活动率、高产能的精品团队，为家乡父老乡亲保驾护航。

希望各位领导、各位评委给我这次学习的机会，因为我爱寿险事业，在这里能展现我人生价值，实现我的梦想 我要用我所学为我们公司做出最大贡献 我会用实际行动来回报公司回报老师以及社会对我的栽培。