

2023年中国人寿保险合同条款 中国人寿 员工述职报告(精选7篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？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。

中国人寿保险合同条款篇一

尊敬的省公司郑总，各位领导，各位同仁：

大家好！

根据考核要求，下面我围绕苏州公司中心工作，从目标、措施、效果等方面，将20xx年所做的工作，做一简单汇报。

20xx年，是我到苏州交流挂职的第二个年头。和头一年初来乍到的情形相比，我感到自己的工作内容更加明确，思路也更加清晰。日常工作的方方面面，主要围绕三个目标展开：一是扩大影响力，二是强化协同力，三是突出前瞻力。

苏州公司在保费规模等方面，甚至超过了国寿系统的部分省级公司，然而由于历史形成等方面原因，目前的定位仍然是地市级公司。现在苏州保险市场上，除了和我们同宗同源的人保公司以外，其它同业公司基本上都是二级机构，新成立的东吴人寿更是一级机构。显然，苏州国寿地市级公司的定位，在某种程度上已经制约了业务发展，特别是银保和团险两个渠道在市场竞争中处于被动地位。但是，公司想在短期内升格，条件似乎还不具备，在这种情况下，我们该如何作为呢？事实上，包括我在内的很多同仁，已经在用行动给出答案，那就是扩大公司的影响力，提升公司的软实力，赢得在总、省公司乃至行业内外的话语权。

1、扩大苏州公司在总公司的影响力。

我虽人在苏州，但一直和总公司多个部门保持联系和沟通。借助全系统销售督察会议在苏州召开、市公司社保合作项目启动、阳澄湖养老养生基地建设、国寿集团和苏州市政府签订合作协议等机缘，让我有机会参与接待了总公司战略规划部、财务部、个险销售部、人力资源部、银行保险部、产品开发部、客户服务部、业务管理部、销售督察部、县域保险部、北京研发中心等10余个部门的领导同事，以及国寿投资公司的有关人员。

特别是借国寿集团和苏州市人民政府签订协议之机，我参与了《苏州国寿业务发展和经营管理情况》（文字汇报）和签约仪式宣传展板等材料的终审定稿。我认为，提高苏州公司在总部的影响力，除了让总部听到苏州的声音，看到苏州的身影，在总部发行的刊物上经常出现“苏州”字样，同样很有必要。为此，今年以来，我积极向《中国人寿》杂志推荐苏州公司的做法和思考。继20xx年初朱才军撰写的《龙腾苏州我心飞翔》个险开门红报道后，《中国人寿》20xx年第8期刊登了《太仓发展“惠农惠老第一险”》报道。此外，市公司综合管理部徐佳撰写的《苏州客服和天津对标交流的感悟》、个险销售部徐海香撰写的《弘扬传统文化发展人寿保险》两篇，经过推荐，有望在2013年上半年发表。

2、扩大苏州公司在省公司的影响力。

20xx年以来，借省公司上半年考核工作组、年末巡视组来苏州，以及参加全省一季度经营形势分析会等机缘，让我有机会当面向省公司个险销售部、办公室、企划部、审计部、培训部、业管中心、电销中心等部门的领导同事学习和请教。另外，我注重“让互联网为自己所用”，继续维护个人实名微博，最近关注数达到14110，在保险类微博中，排名靠前。10月24日，我应省公司官方微博@中国人寿江苏分公司的邀请，以“微访谈”首期嘉宾身份，回答了网友提问。随后

我推荐了市公司张嵘、营销二部李忠伟也加入微访谈行列，在保险圈引起一定关注。此外，在我的直接推动和协助下□20xx年市公司有四位同志在《江苏保险》杂志发表署名文章。

3、提高苏州公司在行业内外的影响力。

我积极支持由苏州市保险行业协会组织的寿险销售技能大赛，到决赛现场为参赛伙伴加油助威（结果是苏州公司获得团体和个人第一的佳绩，预计将在今年某个合适时机颁奖）。自20xx年下半年以来，在总经理室各位领导的支持下，我促成了市公司与苏州本地杂志《文汇雅聚》开展战略合作。借助《文汇雅聚》杂志这一文化平台，已展开多项活动，包括：参加市公司培训部于8月18日组织的“教子有方”国寿客户讲座并致辞；10月29日，邀请全国人大常委、经济学家辜胜阻教授来市公司考察访问，后在《文汇雅聚》刊登了访谈全文等。

此外，我承担了总经理室办公会交办的一些具体工作，包括：客户信访接待、市公司部门及支公司竞聘上岗笔试阅卷、流动人口保险问题研究等。先后就“银保通”管理系统等问题，向总部汇报和沟通。除了保持和总公司、省公司、市保监分局、市行业协会、市保险学会的联系和沟通外，我还和一些高等院师生保持友好联系，包括苏州大学、苏州经贸职业技术学院、武汉大学、首都经贸大学、对外经贸大学等10余所，为开展工作储备人力资源和智力资源。

20xx年，苏州公司总经理室进一步明确了我的工作任务，即“协管个险，挂钩太仓”。

1、在协管个险方面

由于交流干部自身的局限性，“协管个险”其实是“协助个险”□20xx年工作主要体现在：提供资讯；现场支持；带队外

出等三方面。

在提供资讯方面。一年来，只要是个险渠道有需求，不管是管理干部还是营销伙伴，特别是对资讯方面的需求，无论难易繁杂，我都会尽力而为。比如，为管理干部提供除国寿之外的七、八家寿险公司个人代理人管理基本法及解读。7月1日，为个险分管领导提供国寿e家——客户信息服务系统背景分析资料等。在现场支持方面。

7月2日，应邀到新兵初管营开营典礼上讲话；在开门红筹备期间，多次到个险体疗现场致辞；邀约潜在客户参加业务伙伴答谢会等。在带队外出方面。6月，带队到北京分公司开展交流活动，9月5—7日，带队到山东临沂、江苏徐州等地开展交流；11月1—3日，临时接受任务，带队到山东济南、曲阜两地兑现个险奖励。自11月下旬以来，我重点探索了“保险进社区”模式，在营销二部（彩香部）的协助下，组织召开了有50余名社区代表参加的居民座谈会等。后来，借周经营分析会召开之际，请各营业单位个险分管总，填写“保险进社区”项目调研问卷，为下一步落实“保险进社区”做好理论准备。

2、在挂钩太仓方面

主要工作举措是，把太仓个险分管总郁超提出的“旅说会”思路落到实处。先后两次带太仓个险销售伙伴，到其它省份交流学习：5月6—7日，带队到浙江义乌国寿交流学习。9月19—22日，带队到福建省南安市水头镇等地交流学习。为了解支公司层面的保险培训需求，6月28日我在赴太仓“端午节慰问”活动结束后，在太仓组织了个险培训需求座谈会。11月1—2日赴浙江杭州参加太仓个险渠道开门红启动，并作大会发言。

20xx年，我继续发挥自己在理论研究方面的专长，参与了对一些重点、难点问题的研讨，特别是提交了三份有一定影响

力的报告。

1、第一份报告是关于消费者教育。

我于年初启动了江苏省保险学会“关于保险消费者教育课题”，8月底正式提交，题目是“保险消费者教育主题的协同机制探讨”。经江苏省保险学会评审委员会评定，课题成果获优秀奖；同时还获得由苏州保险学会评定的二等奖。借此机会，我要感谢在座课题组成员的辛勤付出。

2、第二份报告是关于高保件业务。

根据苏州保监分局的要求，我于9月中旬，提出了“高保件业务分析报告”的框架，分析了高保件业务的现状和问题，提出了政策需求，得到苏州保监分局领导和市公司原个险分管领导的好评。

3、第三份报告是苏州保险业发展规划。

11月，根据苏州保监分局的部署和要求，在市保险学会的组织下，我作为主要执笔人，起草了“苏州市保险业发展三年规划”，经过多次反复推敲，已基本定稿。

总之□20xx年，我在“扩大影响力、强化协同力、突出前瞻力”三方面做了一些尝试，取得了一定效果。我深知，这和各级领导同事的帮助是离不开的。借此机会，我要向各位说声——“感谢大家”。

同时也应看到，和领导同事的要求相比，自己做得还不够，特别是对个险伙伴直面市场竞争给予的后援支持尚不到位，这也是我下一步要努力的方向。两年的挂职交流即将结束，我不能肯定究竟什么时候离开。但是，只要在苏州多呆一天，我就会安心工作一天。我将根据市公司总经理室的部署安排，继续推进各项工作。

最后，我想说的是，无论我今后在什么地方，也无论在什么岗位上，我都会记住江苏，记住苏州。

谢谢！

中国人寿保险合同条款篇二

在中国人寿xx分公司六个月的实习经历，让我学到了很多课堂以外的知识，也体会到了出来实习工作的艰辛，这六个月是我人生的一笔宝贵的财富，为我以后步入社会，走进职场做了很好的铺垫。

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，互联互通。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xx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xx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！

中国人寿保险合同条款篇三

我国人寿稳妥股份有限公司是国内最大的寿险公司，总部坐落北京。作为《财富》国际500强和国际品牌500强公司——我国人寿稳妥(集团)公司的基地成员，公司以悠长的前史、雄厚的实力、专业抢先的竞赛优势及国际闻名的品牌赢得了社会最广泛客户的信任，一直占有国内稳妥商场领导者的位置，被誉为我国稳妥业的“国家栋梁”。

20xx年x月x日，我国人寿稳妥股份有限公司回归国内a股上市，自此公司变成国内首家“三地上市”的金融稳妥公司。

我国人寿向自个及集体供给人寿、意外和健康稳妥商品，包括生计、养老、疾病、医疗、身故、残疾等多种保证规模，全部满意客户在人身稳妥范畴的稳妥保证和出资理财需求。公司长时刻堆集的寿险阅历及高手荟萃的专业精算部队，使得我国人寿在商品研制和立异方面一直走在商场的前列，许多立异商品填补了国内商场的空白，深化了稳妥商品的内在。

公司致力于构建新一代信息技术系统，经过北京、上海两地建造国际抢先的研制基地和数据基地，创造公司基地竞赛才干，依托先进it技术培育公司一流的运营管理才干、风险管控才干和客户效劳才干。公司重视品牌内在的丰富与多样化，重视效劳范畴的品牌建造，在稳妥业率先推出“国寿1+n”效劳品牌，并向广大客户发放“国寿鹤卡”，执行以客户为导

向的运营战略。

我国人寿秉持“专业、真挚、感动、逾越”的效劳理念，依托掩盖全国城乡的效劳网络，致力于为社会最广泛的群众供给优异的稳妥商品和效劳。

二、实习岗位及实习进程

20xx年x月12号我进入我国人寿股份有限公司武汉分公司实习，岗位是经营员，主要是跟着长辈一同学习如何出售稳妥。尽管平常也有过兼职阅历，但这是首次在这么正式的公司岗位作业。不管是公司准则仍是职工准则关于我来说都是生疏的，书本上学习到的仅仅是些理论常识，专业常识的把握不行使我关于这份作业愈加无措。后来在长辈们的带领下渐渐了解公司事务流程，天天关于人寿稳妥事务都有新的知道，曾经在书本上看到的事务流程觉得简略的做起来却并不简单，体会到了现今社会上实践的主要性。

作业流程：

司的赖以生计的条件。

首先是在顾客采购之前，出售人员应依据客户的需求，协助其规划稳妥计划，挑选恰当的险种；其次在顾客采购以后，依据客户稳妥需求的改变和新险种的呈现，协助顾客调整稳妥计划，保证其财政安稳；再次当稳妥事端发作或期限届满时，自动协助客户索赔或供给这方面的咨询效劳。

三 实习总结和体会

这次实习，与我而言是收成颇丰的，它使我知道到自个的缺点地点及以后的奋斗方针，而且知道了只要在实践中，咱们才干十分好的把理论常识与实践相结合。关于如何处理作业中的人际关系，我觉得沟通是最主要的。在稳妥公司部

分与部分之间，自个和自个之间都是分工协作关系，尽管他们的独立作业才干都很强，但他们的协作精力却处处体现，印证了分工的一同需求沟通，否则就无法完结既定方针，无法让作业完结得更超卓。而咱们作为新人就要做到虚心讨教，勤劳好问，要自动去学习。

别的，对作业坚持谨慎和诚笃的情绪也是有必要。做事情都要全神贯注，哪怕作业量很大，自个许多时分无从下手，都要谨慎的对待，虚心向长辈们讨教，耐性的完结自个的作业。要从小事做起，然后你会发现就算是一件小事你也会从中学到许多。实习是咱们从讲堂走向社会的第一步。借助实习，咱们进步了作业素质、养成了必定的作业习气，进步了与生疏人打交道才干，一同也培育了咱们团队协作的精力。

四、对实习单位的主张

经过实习我发现我国人寿股份有限公司武汉分公司存在以下几个疑问：

1、保费较高，险种少。经过问卷调查，问询大多数居民的年收入状况以及对人寿稳妥的需求、对人寿稳妥的知道，较多居民反映保费有点偏高，稳妥险种有些单调。

2、宣扬不行，花费误区多，居民稳妥知道淡漠。稳妥业的不重视宣扬，然后致使稳妥根底常识很少人懂，再加上居民的思维观念疑问，对稳妥的花费误区很深，这请求稳妥宣扬作业多从免除稳妥花费误区、多宣扬稳妥根底常识做起。

对此，我提出了我的有关主张和对策：

1、加强公司职工的专业练习，全部进步职工的本质。加强职作业业道德，培育职工热忱、担任、崇高的涵养，以及诚笃守信、效劳至上的作业道德；练习职工具有广泛精深的专业常识、娴熟高明的效劳技术。

2、规划习气各客户集体的稳妥商品，满意不一样客户的需求。如今的稳妥商品不是彻底商场化的商品，稳妥商品单一，与大家的需要相差甚远，在商场上尤其是低收入集体占有必定的份额，这些人抵挡各种风险的才干很弱，因而要推出适用于各阶层客户的稳妥商品。

3、加强稳妥宣扬，强化稳妥知道。要对稳妥常识普及教学和大力宣扬，以进步居民稳妥知道，让居民从底子上走出对稳妥了解的误区。然后发起鼓舞更多的优异稳妥专业结业生到稳妥行业作业。

五、称谢

实习完毕了，首先要感谢我国人寿股份有限公司武汉分公司，给了我一个能实践理论的好机会，在即是感谢各位在我实习期间辅导我的长辈们，特别是严科长。经过这次让我知道了书本上学习到的理论常识是远远不行的，要把理论与实践相结合。再次谢谢公司的长辈们和领导对我的辅导！

中国人寿保险合同条款篇四

中国人寿保险公司年终总结

保险公司工作总结范文一

2008年七月，我加入到了中国人寿保险公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

中国人寿保险合同条款篇五

2、实践地点：中国人寿

3、实践内容：理赔部

公司简介：中国人寿保险股份有限公司xx支公司隶属于中国人寿保险股份有限公司xx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。

实践内容

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，这样可以避免不必要的成本支出，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！

中国人寿保险合同条款篇六

今天是5月5日，我完毕了在我国人寿分公司的最终一天实习。下午5点钟去分公司给实习判定盖章，然后回公司宿舍。屈指一算，这也许是我两个月实习期内仅有一次在六点钟之前下班，想到这儿，实习期的一幕幕情景又浮如今眼前，心底翻

到了五味瓶，不知道自个是为何感动仍是因何感慨，双眼居然湿润了。

我是3月5日抵达x市，当天就到分公司签到，休息了一个黑夜，第二天就被分配到个险城区第二经营区上班。国寿一共有七个经营区，其间两个在城区，五个在镇区。“城二”从此变成咱们口中呈现频率最高的一个词，分到城二是我的侥幸，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”，曾经在学校时听到这么的谈论还不信服，乃至很生气，真的到了作业中，才真实体会到这句话说得正本没错。初到公司，关于稳妥行业知之甚少，关于作业内容一窍不通，关于组训作业更是不知所谓，自个即是一张白纸摆在那里等候描画。我充满等候的实习就这么开端了。

商品阐明会

3月初，新年往后，第一季度的最终一个月，关于稳妥公司来说正是“开门红”期间，也是一季度事务冲刺的最终期间。为了达到事务方针，稳妥公司除了选用稳妥代理人(推广员)出售办法外，还会选用一种叫做“会议推广”的出售途径，这也即是咱们所说的商品阐明会。产说会是把准客户邀请到指定会场，营建一种愉悦的环境空气，请讲师做专题讲座，最终事务员现场促单的一个进程。

我参与的第一场商品阐明会是到城二签到的第二天(周六)，在香格里拉酒店举行的“荣耀，总裁峰会”，是由分公司个险出售部举行的，也是使用分公司的资本和力气为各经营区的成绩冲刺供给的一种支撑。但大多数时分，每个经营区为了达到季度和月度的成绩使命，都要自个安排产说会，这意味着要由每个经营区自个承当地费，酒水费，一同还要承当很大的风险，由于一场产说会也许现场唱单几十万，也许一张单没有，那么关于香格里拉这么的高端场来说，就意

味着花四千块请客户吃一顿饭，或许喝个早茶，可是人走茶凉。

形象最深入的是4月3日在永怡商务会所举行的晚场阐明会，现场参与50个客户，开了9围台的宴席，那一天我做礼仪、礼物展现和唱单挂号。跟着阐明会的进行，我的心跳不断加快，由于现已到了散席的时刻，客户陆陆续续离场，可是，一张单也没有。那一刻，我不知所措，不知道一瞬间给老总报告成绩的短信如何编写，大脑一片空白。最终，总算银祥职场在咱们现已拾掇设备的时分，交了两张单，在回去的路上又打电话加了一张单，那一次是我阅历的最惨痛的一场产说会，现场唱单3件，保费总金额30630元。

创业阐明会

如果把稳妥公司比作一自个的话，“成绩”和“人力”就相当于两条腿，支撑着人的整个身躯。但成绩也是靠人力来达到和完结的，所以归根到底，稳妥公司拼的即是“人力”。套用毛主席的话在这儿是最恰当的——人多好就事。所以三月“开门红”往后，即是“四五联动”大力搞增员，在冲刺成绩的一同，又不断地寻求新的血液写入到咱们的部队中。创说会正本就相当于咱们的学校宣讲会，相同有人做专题，有人做共享，影响到你心中的隐痛，用动之以情，晓之以理来感动和压服你，让你对参加稳妥业充满了等候，让你对将来充满信心。事实上，我觉得每自个心里都巴望成功，巴望过高质量的日子，但有时分真的需求有人把你心里潜在的成功愿望唤醒，这也即是创说会的效果，经过创说会，正本对日子和将来感到苍茫和迷惑的准增员，就会有一部分人挑选稳妥业，挑选这个赋有挑战和相对自在的作业。

中国人寿保险合同条款篇七

姓名：张族华 班级：09营销2班 学号：

浅析中国平安人寿保险公司客户关系管理策略

一，中国平安人寿保险公司简介

中国平安人寿保险股份有限公司是中国平安保险（集团）股份有限公司旗下的重要成员，成立于2002年。中国平安人寿与国内保险事业同步成长，历经十余年发展，从规模保费来衡量，是目前国内第二大寿险公司。

中国平安人寿引进多名海内外资深保险专家进入管理高层，实现了将国际管理经验和本土实际情况的有机契合，保持和增强了在销售（包括e行销）、精算、产品、品牌、培训、后援及it等诸多领域的优势地位。

二，中国平安人寿保险公司客户关系管理策略及现状

中国平安从上世纪90年代中期即开始实施crm(客户关系管理)。目前，中国平安人寿在国内共设有35家分公司，超过2000个营业网点，服务网络遍布全国。开通了第一家全国集成的呼叫中心95511，首创一年一度的客户服务节活动，在业内率先推出国内外急难援助服务和便捷高效的e服务平台，并凭借规范、完善、人性化的客户服务体系获评多个重要奖项。当前平安保险公司客户关系管理现状如下：大部分外勤业务人员熟悉热销产品，对冷销产品不怎么了解。客户分类按客户忠诚、客户购买倾向、客户地区分布等情况分类。客户由业务员一对一的“销售”招揽，公司的客户来自社会的各个层面。客户关系管理信息系统在各二级机构通过dnd专线方式与总部连接，在管理信息系统上与总公司保持即时通畅。公司使用六大功能系统，有业务操作mis系统、客户服务系统等，分别应用于业务前后线管理。目前公司刚刚上线，功能尚待提升。客户服务信息是将呼叫中心受理信息进行分类通报的平台。

三，中国平安人寿保险公司客户关系管理存在的问题

（一）管理目标偏差，员工只重投保份额

公司目前客户关系管理的目标可以总结为业绩目标。是以业绩为重，以保费规模论英雄。完成任务者通常是现金奖励或是公派旅游，未完成者除了扣款，可能还会面临被撤职的处罚。所以，从高层管理者到基层员工每个人的工作目标都很明确。无论采取何种方式也要达成目标。而对于业务部门而言，不管何种方式让客户投保是首要的，而投保之后的客户服务就不再重点考虑了。因此，在公司力求完成考核的努力中，将关系价值作为重点。而客户挽留、客户价值、客户满意度等等均放在次要位置。这明显与后援及共同资源部门存在相当大的利益冲突。

（二）客户关系管理上缺乏有效依据

客户关系管理应以实现客户保留、客户获得和提升客户满意度为目标。主要策略也应该包括：新客户开发策略、客户保持策略、客户升级策略、提升不活跃客户和低端客户满意度的策略。平安人寿保险客户关系管理存在的问题包括：

1， 新客户开发策略效果不佳

新客户开发方面是公司营销的重点。公司往往投入大量的资金用在业务员激励和媒体宣传上。但因为缺少对客户群细化分析、客户满意度、客户体验等基础上的管理和支持，往往造成投入了大量人力物力但实际效果不佳。

2， 客户保持策略不稳定

公司按业务人员离职与否分为两个策略。对于在职业务员客户的保持，由业务员本人进行，其他部门或队伍一般不能干预，同时公司予以行政上的保护（如续保客户半年的保护期）。离职业务员客户由客户服务部人员维护。由于缺乏系统支持，上述策略使得公司层面很难与客户直接沟通，客户

与公司信息传递效果较差，两个渠道之间也时有矛盾和冲突发生。公司虽然设有客户资源部，但不具有监控职能，对于保持绩效无法监控，没有奖惩措施。在客户保持、升级和开发等各种策略制定之前，缺少对客户方面信息进行分析提炼。造成内部工作流程不畅，效率低，客户抱怨较大。

（三）客户关系管理系统不完善

1，目前的系统仍以产品为中心

客户关系管理系统的功能分散而不完整，需求主要从产品管理和流程管理的角度提出，虽然公司现在成立了客户资源部，但其功能也主要是业务续保服务而不是真正解决分析客户的需求。还没有专门的队伍进行客户关系管理总体规划和设计开发。客户信息质量依赖于业务系统，而不能有效的以客户为中心进行促销、管理和服务。

2，客户数据质量没有保障

业务人员往往因为保单数量的需要，有意将同一客户分为不同客户承保，而公司系统中前台录入界面没有很好的规范客户资料的录入方式和规则检查。内勤人员也没有重视数据质量，没有录入准确数据。机构客户称没有标准格式，名称较长输入麻烦、没有合适的机构标识码。

3，不能跨险种和历史地看客户

各业务部门不能方便的查询同一客户在其他业务部门的投保及其他活动情况，同一客户的完整接触历史还没有记录，导致无法进行交叉销售、向上销售。不同部门先后多次联系客户，客户有被打扰的感觉，客户满意度低。在经营过程中，虽然各部门在态度和行动上都积极努力，但是犹豫如盲人摸象，互相之间缺乏有利地协作和支持。

4□pa18和95511电话中心的业务功能有限

数据的动力，使用网络的客户比例很小，客户不能得到一站式服务，客户投诉不能及时得到处理。

四，平安人寿保险公司客户关系管理存在的问题的解决建议

1， 重塑平安人寿保险客户关系管理目标

紧扣服务质量主题，开展以提高客户满意度为中心的服务质量管理体系建设。客户满意度管理的指标化、定量化有利于服务管理人员有效控制和评估客户服务水平，并通过适当的激励约束机制鼓励服务人员加强与客户的沟通，为客户提供一流的满意服务。考核客户满意度可以有很多方式，可采取采访、座谈方式、也可以采取满意度调查方式。

3， 客户关系管理系统软件建设

主要是对客户管理人员建立良好的培训机制，使得客户管理队伍人员具备各以下素质：丰富的业务知识、敏锐的洞察力和分析能力。对市场、客户以及竞争对手的变化做出快速反应，并做出分析，及时准确收集市场信息。良好的个人素质包括良好的自我修养和职业道德，具有亲和力和语言表达能力，简洁大方的仪表，自我驱动力和约束力等。