

最新中国报告网 中国人寿保险实习报告(通用7篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

中国报告网篇一

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深入地理解。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！

中国报告网篇二

在法政学院的统一安排下，我们一组共9位同学到中国平安人寿保险股份有限公司xx中心支公司(简称“平安寿险xx中心支公司”)进行了毕业实习。

毕业实习的目的是：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。具体要求如下：

- 1、培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflow，学会进行工作。
- 2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。
- 3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工作者。

4、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

5、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

参加了平安寿险xx中心支公司的“锦绣人生”事业说明会和为期两天的新人培训后，公司安排我们到其中的一个部门——区域拓展部实地演练。

区域拓展又称区域收展，是寿险的区域化行销模式，源于家庭服务的理念，由公司派区域服务专员在固定区域内为客户进行上门服务，就像一个流动的门店一样，将客户与公司的关系透过一个渠道有机地结合起来。区域服务工作是保险和综合服务金融工作。

根据《中国平安人寿保险公司展业服务体系管理办法》的规定，分支机构区域拓展部下设展业区部、展业处、展业课、展业区四级展业服务单位。平安寿险xx中心支公司区域拓展部设1个展业处、2个展业课和14个展业区。其中有17个团队管理者，分别是1个展业处经理、2个展业课长和14个展业区主任。该部门共有117个区域服务专员(通称“收展员”)，所有的区域服务专员都通过了保险从业人员资格考试，都是平安寿险的保险代理人。

到区域拓展部后，很荣幸，我被安排到的师傅是王小华经理。在王小华经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，积极工作：

1、参加部门的早会(星期一至星期五，早上8：30开始)，吸收新知。早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

2、虚心请教王小华经理、朱红梅主任、梁赤宇师兄等，了解平安的寿险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等。了解到的平安寿险产品有“平安爱心无限世纪天使”“平安钟爱一生”“平安财富一生”“平安智富人生”等。熟悉区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户提供服务。其工作流程有五个步骤：寻找客户、约访、销售面谈、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。如果区域服务专员提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

3、作为王小华经理的助理，协助她做一些内勤工作。如设计、制作部门会议室的大型板报——《“收获金秋”收展员业务竞赛成绩表》，设计、张贴部门用于激励员工的“帮助别人、成就自己”“我要去清远”“我要去西安”三条横幅等。同时，学习王小华经理如何管理团队。

4、在王小华经理的安排下，作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查。首先随机抽取两个展业课的部分收展员的《区域活动日志》（里面有收展员每天拜访了的客户名单和联系方式），然后根据日志里面的客户名单，打电话给客户，与客户进行沟通。主要调查客户认不认识公司的某某收展员，收展员对客户做了哪些服务，客户对收展员的服务满不满意，客户觉得收展员的服务有哪些地方需要改进等。

在平安优秀企业文化的熏陶，王小华经理的指导，以及我的努力之下，我在平安的实习获得了圆满成功。

1、思想上受到了深刻的教育。一是吸收了平安的优秀文化。每一次早会都唱公司司歌《平安颂》，并高声朗诵公司训导、

服务宗旨、工作信条等，我觉得我已经融入到了平安这个温暖的大家庭中。二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，也是一种理财工具；保险代理人是在帮助别人，同时成就了自己。三是懂得了要迈向成功没有捷径，除了要有乐观的心态和毅力之外，更要拥有丰富的知识(knowledge)[]执着的态度(attitude)[]熟练的技巧(skill)和良好的习惯(habit)这四个专业条件，拥有这些特质可以让我们比别人更容易成功。四是增强了从事保险代理人等经纪中介工作的光荣感、使命感和责任感。

2、巩固了理论知识，提高了实践能力。在学校学习了《保险学》《保险法》等理论知识，实习中将这些理论与实践相结合。我很好地熟悉了“平安爱心无限世纪天使”“平安钟爱一生”“平安财富一生”“平安智富人生”等平安的寿险产品，能向客户讲解这些产品，并能向客户解释《平安财富一生两全保险(分红型)合同条款》《平安智富人生终身寿险(万能型)[]b[]20xx)合同条款》等。

中国报告网篇三

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）和签约仪式上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！

中国报告网篇四

引导语：述职报告的外在结构是格式化的，包括标题、称谓、正文和署名四部分。今天，小编为大家整理了关于中国人寿员工述职报告范文，欢迎阅读与参考！

尊敬的各位领导、各位同志：

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。

从学校毕业后，我就进入中国人寿保险公司x分公司x部工作，虽然工作时间不是太久，但在领导的关怀和同志们的帮助下学到不少东西，能力大有提高同时也具备了做为主管应有的一些素质。

首先，有完善的保险专业知识，具有较高的综合素质和处理问题的能力。

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。

其次，具有较强的综合协调能力

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。

第三, 熟悉财务管理，现代化办公技能熟练，能有效的使工作顺利进行。

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。

第四，具有从事综合科工作的经验.

我的职位所在综合科, 所谓近水楼台先得月, 使我对办公室的工作情况比较了解, 对其工作流程较为熟悉, 能够在上任之后尽快的使本部门工作走上正轨.

竞聘后的几点想法:

一。认清综合科工作在公司整个管理工作中的位置，完善并修定办公室的工作目标，提高工作水平，提高运行效率，提高服务质量；强化服务意识，改善服务条件，提高服务层次；作好大家的后勤保障工作，不拖不等，：

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。

中国报告网篇五

尊敬的__领导:

转眼20__年又开始了还记得去年今时,时光飞逝。刚刚入行的甚至都没有机会来写这份述职报告,而现在都算是行里的老员工了虽然只是这短短的一年,却感觉我人生经历了巨大的变化,无论是工作上,学习上,还是思想上都逐渐成熟起来。

在修水支行,我从事着一份最平凡也是最基层的工作——柜员。作为一名一线的员工,有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款,账务录入,收收放放,营销维护,迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。而在银行员工中,柜员又是直接面对客户的群体,柜台是展示银行形象的窗口。柜员的日常工作也许是繁忙而单调的,然而面对各类客户,柜员要熟练操作、热忱服务,日复一日,用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到九银人的真诚,感受到在银行办业务的温馨,这样的工作就是不平凡的。我深切感受到自己肩负的重任,所以我要求自己每天都以饱满的热情,用心服务,真诚服务,以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。

在为客户服务的过程中,我始终坚持“想客户之所求,急客户之所需,排客户之所忧”,做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体,给客户留下了良好的印象,也赢得了不少客户的赞赏。在做好柜面服务的基础上,我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为,没有挑剔的客户,只有不完美的服务。所以在日常工作中,主管带领我们积极刻苦钻研新知识,新业务,理论结合实践,熟练掌握各项服务技能。

同时，我还能不断学习银行各项业务知识，积极利用业余时间加强对金融理论及业务知识的学习，不断充实自己，对总行及支行下发的各种学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了一定的提高。

在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点不足之处：一是，业务能力方面提高不快，还需要努力学习；二是本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强，工作开拓不够大胆。面对新的一年，在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种金融理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。
- 2、我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。
- 3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

今天，我们正把如火的青春献给银行，银行也正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

特此报告

日期:20__年__月__日

中国人民银行工作报告2

中国报告网篇六

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19xxxx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和经验，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！

中国报告网篇七

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

从2019年到现在，我在__银行担任大堂经理也要一年了。在这一年当中我学到了很多金融方面的知识，也逐渐体会到了在一个营业网点，大堂经理的作用有多么重要，接下来就让我汇报一下这一年的工作：

首先，大堂经理是一个营业网点的形象大使。当客户来办理业务时，关注的不仅仅是室内的环境卫生，业务办理和等候的时间长短，还包括是否能够及时且详尽的得到自己想要咨询的答案，有没有得到更优质更全面的服务。而最早直接面对客户、最早知道客户的需求、最早能帮助到客户的人是我。所以，微笑面对客户，认真倾听客户的需求，及时高效地帮客户解决问题就显得很重要了，因为此时，我的任何言谈举止都将代表工行的形象。

另外，我们的柜员做的都是与金钱有关的细致工作，容不得一点差错。他们每天都要办很多笔业务，工作压力一定极大。如果有些顾客在他们办理业务时插进来进行咨询，不但影响了他们的工作，还极易因此出现失误操作，导致操作风险。此时，如果停下来为客户解答，就影响了正在办理的业务；如果不予理睬，又会得罪客户。两者都会导致投诉或者客户的流失的风险。

作为大堂经理，多向柜员学习业务知识、多与柜员沟通了解业务流程，对每个柜员办理业务的流程、习惯有所掌握，才能更好的在客户与柜员之间建立更有效的沟通平台，只有将

这些辅助工作做在前面，我才能尽自己所能为他们分担压力，同时为客户提供更好、更全面、更优质的服务。

因此在大堂经理的岗位上，我围绕岗位职责主要开展了以下工作：

一、分流、引导客户。根据客户的需求，引导客户到相关的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助设备办理业务，指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道，并鼓励客户逐渐以电子银行服务渠道作为进行日常的非现金类交易操作的主要渠道，节省客户在银行等待及填写表格的时间，更可以足不出户轻松办理业务。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户遇到的业务问题。并根据客户需求，主动推荐各种新型、高回报的理财产品和分行新一期的特色优惠服务。

三、识别优质客户。根据分层次服务的原则，给予其特别关注和优先服务，依据客户的星级及资金闲置情况，向客户经理推荐有潜力的优质客户。

四、遵守大堂经理服务标准。及时、耐心、高效地处理客户意见、批评和误会，保障网点现场及时、高质和高效率的服务，提高客户满意度。

在上述工作开展的过程中，我认为自己的不足之处还很多，仍有以下几方面需要改进：

一、我在接待客户时虽然很熟练但很多时候流于表面，没有更深层次地挖掘客户的需求，推荐产品主动性有待加强。

二、在日常工作中需要处理的杂务较多，占用了较多时间，以致于对优质客户的关注度不够。

三、有时只单纯为了解决问题而解决问题，没有认真的思考问题产生的源头，没能杜绝问题的再次发生。

四、在与客户交往和关系维护时手段简单，营销效果并不明显，营销技巧有待提高。

结合我这一年来的所得，我非常庆幸自己得到了在这个岗位上见习的机会，也很感谢工行的帮助。无论将来我从事哪一行，做什么工作，重视团队合作；耐心、细致、热情的服务态度；更加专业的知识积累；以及一颗好奇且不断进取的心，都能为我带来更加光明的前途。

谢谢大家！

述职人：__

2020年_月_日