# 2025年保险公司销售员辞职报告范文汇总

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-02-15

*20\_年保险公司销售员辞职报告范文汇总一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...*

**20\_年保险公司销售员辞职报告范文汇总一**

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。

二、实习单位和实习岗位介绍

(一)实习单位的基本情况

\_\_公司成立于19\_\_年5月13日，总部位于\_\_，20\_\_年12月25日在\_\_a股上市(\_\_)，20\_\_年12月23日在\_\_联交所上市(\_\_)。\_\_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\_\_金融中心。股东包括：\_\_等。

(二)实习岗位基本情况

在三个月的实习中，公司安排我从事寿险业务工作。寿险业务岗位的职责：

1.对各个保险险种有了熟悉的了解;

2.对客户的资产家庭状况做全面的了解并做好工作;

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。

三、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。

(一)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;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。

(二)对\_\_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，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。

2.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\_\_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。

3.人身保险的核保与理赔

核保是保险人对申请保险保障的准被保险人的风险程度进行选折或评估，以决定是否承保和确定承保条件的过程。核保流程要经过四次风险选择，既业务员核保、体检医师核保、专业部门核保以及生存调查。主要通过对投保单、体检报告书、病历报告书和生存调查报告等资料来进行核保。进而将核保对象划分为标准体、次健体、拒保体和延期体。人身保险的理赔流程有受理登记，审核各项单证和证明材料，现场查勘，责任审核，理赔计算。

4.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。

(三)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。

(四)实习过程中其他能力的提升

1.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。

2.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。

3.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。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。

四、实习总结和体会

能够来到\_\_实习，感受\_\_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，我接触了许多人，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。

五、致谢

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\_\_专业全体老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。

**20\_年保险公司销售员辞职报告范文汇总二**

尊敬的中支公司各位领导、尊敬的与会全体同仁：

新年好!

日历翻过新的一页，纪元进入新的一年，寅虎奏凯辞旧岁，玉兔传佳迎春来，新年新春新任务，新风新貌新精神。

过去的一年，在中支公司领导的英明决策下，积极贯彻上级公司一系列指示精神，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领全部员工紧紧围绕立足改革，加快发展，真诚服务，提高效益的中心，进一步转变观念，改革创新，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司终于实现了大幅度盈利，取得了骄人的业绩。

我做为\_\_-x财产保险公司的一员，一名工作在\_\_营销经理部的最普通的业务员，我为公司取得的成就感到自豪，感到骄傲，公司的成功使我欢心鼓舞，无比高兴。衷心祝愿公司在中支公司领导的英明决策下，规模越做越大，效益越做越高，质量越做越好。

几年前，我由一名下岗职工，带着沉重的精神负担，怀着养家糊口的希望迈入了\_\_-x财险这个门坎，加入了公司员工的队伍，做起了财险业务员。当时我业务无门，信心不足，精神不振，头一年保险费不足十万元，业务开展的十分吃力，一度思想动摇想打退堂鼓另谋发展，是公司领导不舍不弃的教育，员工同仁无私无尽的帮助，使我跟在\_\_-x的队伍里，伴随公司发展的脚步。\_\_-x诗军队、\_\_-x是学校、\_\_-x是家庭的企业精神。一天天，一年年，改造了我，重塑了我，使我逐渐学会多项保险业务知识，使我逐渐养成尊重领导、友爱同仁、善待客户的良好品德。我已经从心底深深地爱上了这个岗位。这份爱，源于对事业的执着追求。源于对工作的认真负责。这份爱，也源于领导的殷切希望，源于同事的高度信任。因为有了爱地更阔天更蓝;因为有了爱花更艳草更芳。心中的这份爱，永远激励我在今后的岁月里艰苦跋涉。在工展业务的岗位上兢兢业业，努力拼搏，为公司的发展做出我一名\_\_-x普通员工的应有贡献。

我深知：工作就是责任，岗位就是沙常在平凡的岗位上肩负着使命的责任，肩负着使命的重托。无论你选择了哪个岗位，岗位也选择了你。这就意味着有了一份追求，意味着有了神圣的责任。平凡的业务岗位，是员工展示自己的舞台，我们就是这个舞台的主人。十几年的工作丰富了我的社会阅历，五年的公司业务工作教会了我担当责任的义务，让我深深体验到责任心在工作中的分量。本职工作永远是一种强烈的责任。肩负起自己的责任是何等重要，因为责任意识会迫使你由平庸走向卓越。

新春伊始，万物更新，面对竞争日趋激烈的保险，公司发展驶入快车道。如何适应公司发展的需要，是每个员工面临的挑战和检验。提高自身的业务素质，强化服务意识，履行好自己的职责。把“我的岗位我负责，我的服务你满意，我的工作请放心”，作为\_\_年我个人一切工作的准则。我会时刻用我负责、你满意、请放心来检验自己。只有全面的掌握政策业务知识，熟悉自己的岗位职责才能郑重的承诺“我的岗位我负责”。只有树立强烈责任感，和相对应的履职能力和技巧，才能自信的承诺“我的工作请放心”。

以“新”统领业务开展。实现“负责放心”。非学无以广才，非学无以明智，非学无以主德，学好新精神，树立新姿态，开拓新业务，完成新任务。

以“实”把握业务开展，实现“负责放心”。不及硅步，无以至千里;不积小流，无以成江海。真抓实干，不搞纸上谈兵，从头做起，聚沙成塔，积业为蝤。

以“精”优化业务，实现“负责放心”。精兵、精品是业务的最高境界。升级和提质是领先的决窃。优化业务项目，丢弃垃圾业务，提高业务效率。

以“勤”保证业务开展，实现“负责放心”。业精于勤而荒于嘻。勤联系、勤走访、勤宣传、勤入厂，开拓视野，抓住机会，稳定客户，多做业务。

各位领导、全体同仁，新的任务在召唤，新的责任等待我们去承担。子规夜半鸣啼血，不信春风唤不回。让我们晋升自己的责任心和高尚的事业心，把自己的责任写进历史，写进自己敬业的长歌，让骄人的业绩永驻\_\_-\_\_公司。

**20\_年保险公司销售员辞职报告范文汇总三**

为期十天的实习生活转眼间已经即将画上圆满的句号，在人寿保险公司这段期间，我们充分感受到人寿保险公司“诚信为本，稳健经营”的宗旨。体会了作为一个保险公司人员的酸甜苦辣，也了解了作为一名保险公司人员的工作身上肩负的重任。

这次实习是我们步入社会迈出的第一步，第一次真正意义上的接触保险有关的知识，学习了解保险的各种业务，为我们以后可以从事这份职业打下良好的基础，在这期间不仅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。我特此由衷的感谢学校领导及人寿保险给我们提供这么好的一次机会。

中国人寿保险股份有限公司成立于1949年，是我国目前最大的保险公司，是我国保险行业的第一品牌，占领我国市场份额的1/2，是我国寿险市场的领导者，多年以“成己为人，成人达己”的理念服务人群，在全世界500强排名不断提高，10年跃居159位，堪称中国行业的老大。能到中国人寿保险公司实习我感到十分荣幸和骄傲。

开始我们对于保险公司的工作都是十分陌生，对保险公司认识就是“推销保险”在系统的培训使我对工作有了更好的认识和了解对树立信心起到很大的作用。认识到作为一个保险公司从业人员肩负起对社会的责任，首先从认识自我到认识一个公司在认识到整个行业，无论做任何行业，担任任何角色，树立对自我对公司，对行业的自信心。拥有了这份信心才可以更好的从事你的工作。

比尔-盖茨说过这样的话“在这个世界上，人们之所以需要你，是因为你能服务他们，为他们提供需要的东西”我们应该坚持学习有关行业的知识，不断的提高自己的思想认识，掌握一门精通的专业特长，为以后工作可以更好的发展做准备。对于知识的认识和理解，学习更多与专业，从事的工作有关的知识，提高自己的素质，丰富自己的知识，为做一个一对社会有用的人而努力。

进入保险公司实习，讲师带领我们学习了一些相关的保险知识，了解到现在社会对于保险业务的需求，人身风险，家庭理财，理赔都是现如今社会对与保险公司的需求，现在的社会都离不开保险，保险业务对于社会起到至关重要的作用，保险可以对一个家庭，公司起到理赔，保障作用，作为一个保险公司的从业人员肩负起重要的责任。

为期十天的保险公司实习虽然是短暂的，但这段间学到的知识确是课本学不到关于保险知识，学到了更多的则是社会上为人处事的经验，了解社会生存的不易，提高了对保险知识的了解，为我可以更好从事这份工作打下了良好的基础，为我我们以后学习提供了帮助。

我在此非常感谢中国人寿保险股份有限公司天津市分公司滨海个险支公司，感谢人寿保险公司的讲师的培训，感谢校领导给我们创造这次这么好的机会，让我们在这么短的时间学习到这么多有关保险的知识，从这以后我一定为这我的目标努力奋斗。

**20\_年保险公司销售员辞职报告范文汇总四**

保险公司目标承诺书篇一：

我是 ，请大家为我见证：

作为 团队的一名营销主管，我将以持续发展团队为使命，致力提升团队创富能力，我必须做好表率，带领团队取得好成绩。

为此，在09年一季度期间：我个人的收入要达到： ，个人业务方面，十年及以上期交保费 ，五年期交保费 。

团队十年及以上期交保费 ，五年期交保费 。

团队有效人力 人，增员 人。

我保证每天最少完成531，保证组织实施及参与公司及团队的各项会议。

我保证每天认真召开二次早会，批改组员工作日志，辅导和追踪组员的目标达成。

为了实现以上目标，我将全力以赴，身先士卒，勇往直前，没有任何借口，哪怕是花费更多的时间，付出更多的努力，也一定要实现!

签名：

日期：

**20\_年保险公司销售员辞职报告范文汇总五**

暑假第一次留在武汉进行实习，有幸能够来到世纪联众保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的!

7月13号正式来到汉口世纪联众，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容!

接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业…...一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油!这时明白了要永远对自己有信心!

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性!稳重的重要性从这里开始发掘!

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是要克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课!交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚!

再后来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵!等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力!

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊的开展，让人感觉到创新的力量!真的非常佩服老总的头脑!这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来!

自己在世纪联众的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回!搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持!坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着!1、入库货物待扫描的条码所贴位置不规范，没有一个严格的参数要求，易造成很多错误和其他问题，应规范这一细节操作。

2、出库货物在月台的暂存状态都要由操作员在系统中手动更改，效率低下；下游环节操作员都是手动索取任务并需不断刷新任务列表，极不方便，应在物流管理信息系统lmis中在相应模块实行自动操作，省去人工操作的繁琐。

3、在不断完善内部物流的同时，要积极探索第三方物流模式，在政府政策的引导下寻找适合自身的发展。

4、冷链物流还有待进一步探讨，对需冷藏的药品的出入库及运输过程中的温度监控，以满足新出台的药品经营质量管理规范要求。

5、物流管理要深入到各个层面，特别是要与采购业务方面紧密沟通联系，才能做到最优采购、最优库存，进而达到最优配送销售。见习单位：中国医学科学院 血液研究所 血液病医院 白血病诊疗区2病区

第一天早上，我跟着护理员消毒做晨护，送血尿便标本，以熟悉病区和医院，由于患者大都在医院住了很久，都看得出我是新来的，调侃间，我在微笑中完成晨护。才发觉，和患者交流原来是这么美好的一件事！轻松，快乐，简单而温馨。

下午，量完体温，就有老师教我画体温，不知是我不熟悉还是不够专心，前后画错了好几张，我很无知地问：“能改吗？”马上有人告诉我：“医学病历，非常严谨的东西，是要永久保存的，怎么可以有改动的痕迹呢？重画！”重画重画再重画，如果我不够仔细，估计一天的工作时间就只能画几张体温单了！

没事的时候，我就坐在那里翻病历，有一份病历的入院记录，是研究生学着写的吧，上级医师给他做了很多纠正，满篇红笔。“尿急，尿频”改为“尿频，尿急”，既往史中“无输血史”改为“否认输血史”……都是很细微的地方，但是换个词意义就不同了。病历中对阳性体征的分析，患者肺部有疾患，病例原本只说了患者可能有肺气肿，旁边附有几行红字，“××体征也可能是肺心病、慢性支气管炎，应加以比较及……”又是改动，后面的一页，直接就被红笔否掉了，不知是这个研究生本科没学好（不太可能，协和招的研究生不至于那么白痴啊）还是血液病医院太严谨，一个病历首程，上级医师的改动比她写的还多！

很幸运，周末碰到有患者要扎picc静脉留置针，我要“见习”嘛，就抑制在旁边看着，其实就是一个高级一点的静脉留置针，从胳膊扎进去送到上腔静脉里，（x光片可见）留置针是美国进口的，rmb 1550一根。就这么一根小管子，偌大的中国竟然做不出同样好的，千余元一根的导管，大部分的利润却都得给国外，这也值得我们好好反省了。

操作之前为减轻患者恐惧与患者交流时，患者挺乐观，聊着聊着忽然问道：“您说我这个能不能治好啊？”老师用一句“麻烦您把身子再向右一点”巧妙地转开了话题。我忽然发现在医院里说话的技巧，那么艺术地转换了话题而又不让患者感到任何不自然，看来，需要学习的东西还真多啊！

见习第六天，我跟着一患者做ct平扫，正好做ct的技师刚毕业，与我年龄差不了多少，在我告诉了他我是见习的护士，想看看ct的时候，他一点一点地教我怎么看ct。虽然时间不长，教我的东西也很有限，但回到学校后，我在图书馆拿起一本《影像诊断学》的时候不会再不知所云了，可以自己试着看懂一点东西，仅仅，因为那一点引导。

跟主任查房，第一次感受“专业、敬业、职业”的专家风范。和每个患者在玩笑之间谈论病情，对待患者和善而不失风趣，不给患者任何压力而留下笑声和信心；博学和高超医术又能在短时间内对疾患准确判断，快速做出正确的处理；白血病治疗药物费用很高，他能适时考虑患者的经济情况调节用药，减轻了患者的经济压力。网上对他的评价用四个字形容再恰当不过：“德高医粹”！如果每一个医务工作者可以做到这样，医患关系还会那么糟糕吗？

最后一天，跟着一个护工去送病历，然后，听她被病案科的人骂，对于她，就是代整理病历的护士挨骂罢了。对我，才真正知道了病历的重要——它的意义就绝不止是一个档案而已，医院的水平，医生的命运，都能从这几张薄薄的纸中透露出来，还是严谨。

两周的实训在今天画上了圆满的句号。实训让我们对平时学习的理论知识与实际操作相结合，在理论和实训教学基础上进一步巩固已学基本理论及应用知识并加以综合提高，学会将知识应用于实际的方法，提高分析和解决问题的能力。

我们以abc公司为实训资料，通过用友软件建立一套系统管理，对总账系统、固定资产系统、工资管理系统以及其他子系统有了一个比较全面的认识。之前的《会计电算化》课程都是跟着老师一步一个脚印地做，会与不会连自己都评判不了，而这次实训则截然不同。打开《会计电算化实训教程》，目录的上篇就是用友软件的的实训部分，也就是我们要求实训的内容。总观目录，其内容分为十六个部分，如管理系统、基础设置、总账初始化、凭证处理等。凭着这些文字及其解释，我们开始了自己的工作。

不做不知道，一做吓一跳。单枪匹马上阵还真是为难，错误百出。首先，是会计科目。开始时根据资料增加和修改会计科目，等到填制凭证时才发现要新增会计科目，更换操作员再进入“基础数据”，然后更改。增加的明细科目，会把总账科目的金额过渡到明细科目中。第二，在录入凭证时，有的关系到应付账款、应付票据、应收账款、应收票据的会计科目的使用，则会出现该“科目系统受控不能应用”。这时我们应该调出会计科目然后找到该科目修改此科目把受控系统去掉，这时就能使用了。出纳签字时没有符合条件的凭证，凭证审核后，进行出纳签字时出现了“没有符合条件的凭证”，原来是因为在定义凭证时没有设置该项内容。第三，输入银行对账单时，日期不是超出范围就不符合要求，经过老师指点才发现，进入时没有选对日期，所以银行对账单总是出问题。最后，在生成报表时遇到的问题更多，很多数都不平，我们只好逐笔查找错误并对正明细账，发现确实错了后不得不进行反记账、取消审核取、消出纳签字进行修改。然后再出纳签字、审核、记账。再查看报表中的数据是否正确。

“实践是检验真理的唯一标准”。通过自身实践，重新过滤了一遍所学知识，让我学到了很多在课堂上根本不会体验到的知识。并且，经过自己的研究和老师的指导后，也打开了视野，增长了见识,收获颇丰。同时对于一向都比较粗心的我来说，也更深刻的认识到要做一个合格的会计工作者并非我以前想的那么容易，最重要的还是细致严谨。

总之，此次实训，我深刻体会到了跟紧科技步伐的重要性。作为新一代会计人员，不仅要求手工记账，还要求掌握会计电算化，并能很好地运用到实际工作中。实训培养了我们分析经济业务，并根据经济业务进行会计电算化制单、记账、成本核算、报账的能力；提高了我们电算化会计实务处理能力；加强了我们的分析经济业务并进行正确核算、成本计算等实际会计操作能力。使我们真正具备会计岗位所应具备的分析、判断和操作能力，为走上工作岗位打下坚实的基础。

**20\_年保险公司销售员辞职报告范文汇总六**

一、问好：

亲爱的各位伙伴们，大家早上好！我叫xxx，很高兴能为大家服务，希望在今天的晨会上能够得到大家最大的支持与配合。首先请将自己的手机调至静音状态，谢谢。

二、唱歌：

清晨每天都是新的，历史才会蓬勃向前。我们每天都是新的，才会迎接时代的挑战。站在寿险业的最前沿，今天，又是一个希望的开始，又是一个新的开端，就让我们迎着清晨，抖擞精神，请全体起立，齐声合唱“凝聚每份爱”。

三、司训：

举起成功的右手，齐声诵读“公司司训“！

四、晨操：

今天的晨操“超越”，每当听到这首节奏感强，充满现代青春气息的歌曲，都不禁使我们想活动活动我们的筋骨，下面，掌声\*\*\*为大家带动今天的晨操，掌声有请。

掌声感谢几位伙伴的精彩带动。我相信，我们每天都在不断的超越自己，超越昨天，超越过去。我相信大家在今天都会有好的收获。

五、成功拜读：

今天的成功拜读将由我为大家带来一则精神食粮：成功法则。

其实对于我们很多伙伴来说，在进入这个充满机遇与挑战的行业时，我们每一个人都充满了对美好未来的憧憬。你的梦想能否实现，真正有影响的是你自己的观点，很多事情的成功，最主要的是靠不屈不挠的意志力与绝对的自信。所以，相信你自己，你就离成功不远了。

六、喜讯报道：

下面请大家擦亮我们的眼睛，看看昨天我们团队在摩拳擦掌过后的业绩会有新的突破吗？接下来我们一起进入喜讯报道。经过昨天辛勤的努力，我们优秀的xxx伙伴成功脱颖而出，成功签单xxx元，掌声送给她！昨天辛勤的付出，换回今天的喜悦！龙虎榜上群星璀璨，让我们一同分享这一份荣誉和快乐！掌声送给在座的每一位辛勤付出的伙伴，希望伙伴们明天有更出色的表现！

七、专题时间：

接下来掌声有请x老师上台为大家带来今天的专题辅导时间。

八、工作联系：

九、早会结束：

尊敬的\*\*经理，尊敬的各位营业部经理，亲爱的伙伴们，大家早上好!伴随着新一轮太阳的冉冉升起，我们又迎来了崭新的一天。窗外春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香……(细雨霏霏;秋高气爽;瑞雪纷飞……)，室内激情飞扬，正是展业的好时节。

非常荣幸今天的大早会由我来主持，我是来自\*\*营业部的\*\*\*，我的增员人是非常优秀的\*\*\*经理(主任、伙伴)，非常感谢他能够把我引领到这样一个环境中来，在这里借助大家的掌声对他表示衷心的感谢!

1.下面请跟我一起关注天气状况：今天……，春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香……(细雨霏霏;秋高气爽;瑞雪纷飞……)的好天气，非常适合我们展业，祝愿大家今天拜访多多，收获多多!

2.维护良好的职场秩序，是我们每一位合众员工的良好品质。早会开始之前，友情提醒大家将我们的通讯工具关闭或调整到静音状态，早会期间请大家不要随意走动，有吸烟习惯的伙伴请暂时忍耐。（给大家30秒钟时间调整手机）

3.接下来有请大家全体起立，让我们心怀感恩，一起诵读公司司训……

4.让我们继续满怀深情齐声高唱《相亲相爱的一家人》……。通过大家饱含深情地齐唱，让我们更加坚定“加盟嘉禾，家和万事兴”的信心，让我们在“相亲相爱的一家人”的和谐大家庭里展翅飞翔!（周一国歌：“中华儿女多奇志，敢教日月换新天”，每一位炎黄子孙都会凝心聚力，奋发图强。让我们满怀深情齐声高唱《中华人民共和国国歌》……）

5.锻炼身体，增强体质，健康的体魄才能够更好的创造美好的明天。让我们一起跳起今天欢乐的晨操《\*\*\*》，请会跳的伙伴踊跃登场，一起带领大家舞动青春的旋律!（等领操人员站定开始晨操）。

大家请坐。一曲欢乐的(激情的、悠扬的、深情的、激昂的……)晨操给大家带来愉悦的心情，感谢领操的伙伴，让我们用掌声表示感谢!

（敬业时间，考勤报备）有请非常敬业\*\*\*老师为我们做考勤

6.“风声雨声读书声声声入耳;家事国事天下事事事关心”，关注时事，爱岗敬业，提高我们的服务水平是我们每一个保险从业人员的职责，接下来，让我们以最热烈的掌声欢迎我们著名的《嘉禾新闻网》资深主持人\*\*\*伙伴上场!（《嘉禾新闻网》主持人上场主持）。根据新闻内容稍作总结。让我们再次感谢\*\*\*伙伴！

7.谁英雄谁好汉，龙虎榜上比比看，接下来大家用最热烈的掌声有请尊敬的\*\*经理给大家公布今天的业绩龙虎榜!(非常感谢\*\*\*经理给大家带来的业绩分析，让我们以饱满的热情投入到今天的拜访中，争取明天榜上有名！）

8.每一份成绩的取得，无不凝聚着成功者对寿险行业以及对公司的满怀信心和对客户的高度负责，而且，每一张保单背后都会留下闪光的足迹和宝贵的展业经验。成功自有成功的方法，接下来让我们有请今天的展业明星，他就是——\*\*营业部优秀的伙伴——\*\*\*!让我们掌声有请他闪亮登场!（非常感谢\*\*\*伙伴精彩的分享，成功的取得来之不易，但是，掌握娴熟的展业技能，能够使我们事半功倍。让我们再次把最热烈的掌声送给我们今天的展业明星！）

9.俗话说：笑一笑，十年少，快乐的心情让我们每天都拥有年轻的心态，焕发青春的朝气。让我们掌声请出我们今天的开心大使\*\*\*伙伴!

**20\_年保险公司销售员辞职报告范文汇总七**

各位领导、同志们:

我于20\_年踏进保险行业，入行\_年以来，坚持以诚信服务赢得了客户的一致好评，年保费收入从当初的80多万增加到近400万元，多次在省、市公司的营销竞赛活动中获奖，值得高兴的是\_\_年我被市公司授予\'钻石金星营销员\'荣誉称号。一直以来，我个人的成长进步一刻也离不开公司党委的关心支持，20\_\_年我被支公司党委任命为人保财险\_市支公司副经理。面对公司党委的厚爱，我个人在兴奋之余，感受更深的是沉甸甸的责任，我唯有更加勤奋工作，以实实在在的工作业绩来报答支公司领导们的信任和期盼。

20\_\_年以来，在支公司党委、总经理室的正确领导下，我认真贯彻落实支公司工作会议精神，围绕\'更新观念，调整结构，强化管控，提高效益\'的总体工作思路和\'抓住一个重点，明确两个目标\'的结构调整工作要求，坚持两个文明建设一起抓，在同事们的积极配合和协助下，我所分管的车险业务从20\_\_年的3445.54万元，到20\_\_年的3663.73万元，再到20\_\_年的4566.42万元，一年上一个台阶，保费收入实现大幅增长，经营管理工作取得了明显成效。下面，我将一年来的思想和工作情况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

(一)开拓业务新领域，推进业务快速发展。\_公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难，家用车去年的贷款车较多保费收入有300多万元，今年只有100多万，缺口数额较大。这给\_公司今年的经营工作带来巨大压力，面对这些压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与分管部门的同事们团结协作，大家集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。一是积极寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与区政府及交警、银行、安监、消防、卫生等部门的关系，特别是取得了交警、安监、消防等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使营业货车险、责任险等效益险种业务获得了快速发展，营业货车险业务同比增长212%，责任险同比增长\_%，意外险同比增长\_%。二是充分调动销售队伍的工作激情，不断提高市场竞争力。我坚持利用每周二早上班前半个小时的时间召开晨、夕会，组织员工学习省、市公司的重要文件，为充分激发销售人员展业的积极性，树立\'以业绩、效益论英雄\'的市场观点，强化公司销售队伍的奋勇争先精神。与此同时，我还帮助销售人员规划职业生涯，增强他们的职业归属感，稳定壮大公司销售队伍，不断提高公司的市场竞争力、业务拓展力和盈利产出力，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全市收入保费3989.23万元，完成年初预算目标72.43%。下一步，我将把20\_\_年流失的业务整理出来，把业绩目标细分到每个片区，发动员工继续跟踪，把它做为11-12月业务的增长点。与此同时，继续做好市场调查，了解行业信息，掌握经营动向，为公司提供全面、真实、及时的信息，以便制定营销决策和灵活的工作方案。

(二)强化内部管理，切实提高办事效率。为了提高服务意识，转变工作思路，积极促

进车险业务发展，我按照省分公司三代业务系统上线的推广计划和安排，督促承保部认真完成培训工作，确保每个岗位的工作人员都能熟练操作三代业务系统完成签单、批改、核保、见费的整体流程，掌握三代系统上线后带来的业务规则变化。今年元-11月，承保部共出单12944笔，均熟练使用了三代业务系统。其次，为进一步加强理赔管控，加大重大案件的审核力度，切实提升理赔服务水平，我严格落实\'赔款理算\'制度，加强各环节的衔接，实行对赔案处理时限的全程监控，明确责任人、落实责任追究制。对未处理的赔案，双方及时互通信息，根据集未决赔案清单，亲自督促处理，加快正常案件理赔速度，尽快结案;对有争议的重大案件，要求理赔人员采取提高案件的第一现场查勘率、掌握第一手翔实资料、及时完善案件手续等方法，及时跟业务员互动、与客户沟通，摆事实、讲道理，据理力争，本着公平、合理、实事求是地原则予以解决，得到了客户的理解和好评。今年1至10月，共办理车险理算1962笔。

(三)加强企业文化建设，推进精神文明建设发展。在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重加强以党风廉政建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。一是加强自身学习。一方面，我认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态;深入分管部门，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态;另一方面积极向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，通过种.种途径加快自己对\_市分公司以及\_保险市场情况的了解，为工作的顺利开展打下基础。二是严于律己，规范行为。我坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，凡要求员工做到的，自己先做到，认真贯彻总公司\'六条禁令\'，保持自身廉洁自律。三是加强企业文化建设，增强队伍凝聚力。在职工队伍建设和企业文化建设方面，我积极组织开展各种有益的集体文娱活动，丰富员工的文化生活，陶冶员工思想情操，增强企业的凝聚力和向心力。通过开展多种形式的企业文化建设活动，活跃了员工的思想，增强了队伍的向心力，提高了干部的工作能力，使公司面貌焕然一新，有效地促进了各项工作的快速健康发展。

一年来，我在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决。一是业务发展不平衡，车险业务中家用车保险、摩托车保险发展较为缓慢，去去年同期相比分别下降了19.2%和58.5%。二是各项政策制度落实得不够好。工作中偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得还不够紧。对以上存在的问题，在今后的工作中，我将采取有力措施，专题研究，具体解决，力争把分管的各项工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了大量的工作，取得了一些成绩，但我深深体会到，这些都是上级公司正确领导和同志们支持帮助的结果。今后我将一如继往，把工作做得更好，决不辜负组织和同志们对我的期望。

以上报告，如有不妥，请批评指正。

**20\_年保险公司销售员辞职报告范文汇总八**

尊敬的各位嘉宾，我们的会议马上就要开始了，请您找到合适的位置就坐。，时间非常宝贵，为了营造一个良好的氛围，为了保证本次答谢会更加有序进行，请将我们的手机暂时打至震动档或静音，另外也请各位嘉宾将我们的座位调整到面向主席台最舒服的位置 有两个注意事项需要与大家沟通：首先，今天到场的各位嘉宾都是各行各业的佼佼者，另外，鉴于我们场内还有不少女士，还想请各位男士发扬一下绅士风度，暂时戒烟一段时间。感谢大家的配合。

尊敬的各位领导、各位嘉宾，亲爱的民生伙伴们：

欢迎大家参加民生人寿保险股份有限公司乌达支公司客户答谢会。我是本次会议的主持人，很高兴能和大家共同度过这样一个愉快的傍晚。冬意渐渐情谊暖，新的一年已经到来，相信大家在过去的一年里都有不小的收获，今天我们齐聚一堂，迎来了民生vip客户答谢会,在这充满温馨，充满感激的日子里，我们有幸请到了您——民生最尊贵的客人。在这里，首先请允许我代表民生人寿保险股份有限公司对各位的到来表示衷心的感谢和热烈的欢迎。为了感谢各位贵宾的光临和答谢新老朋友对民生的支持与厚爱，今晚我们也精心准备了一些礼物，送给大家：

今晚，每一位在座的嘉宾都会获得刚才给大家展示的精美礼品，今夜您将不虚此行。相信今晚的您会有不小收获。

接下来，我想请大家配合我一下，请伸出我们象征着财富的右手，与我们身边的新朋友热情地握握手。右手代表着热情和信任。今晚来到我们酒会现场的都是乌达各行各业朋友，佛家说，相识是一种缘分，前世的500次回眸才换得今生的擦肩而过，相信今晚因为民生您不仅将收获新的财富，还将收获新的友情。

本会会议我们有幸的邀请到，我们邀请到乌海中心支公司何彦荣 总

乌达支公司刘顺 总 乌达支公司王梅经理 乌达支公司任屹主任

乌达支公司边永梅主任

各位尊贵的嘉宾，在我们的日常生活中，有一个话题始终是热点，那就是理财，因为我们手里已经不是有没有钱的问题，而是如何将我们赚的钱合理分配，达到最优的规划。千万不能因为“蒜你狠”“逗你玩”这样无休止的通货膨胀让我们的财富缩水，所以21世纪，理财能力决定生存能力。

理财，看似简单，却需要理性分析，智慧判断。如何面对万花筒般的各种投资渠道，相信是我们各位嘉宾共同关心话题。

俗话说，读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如专家指路。接下来，请允许我介绍一位重量级的嘉宾。他是十大金牌讲师。全国理财规划师何彦荣总，有请何彦荣总带我们走进今晚的理财规划讲座。掌声有请??

非常感谢精彩讲解！通过的讲解，相信各位嘉宾应该对如何打理自己的资产有了更全面的规划，有句话说得好，有规划的人生才最精彩，有规划的家庭才最和睦。您的一次理性选择，将赢得一生美满的幸福。

今天我们不止为大家准备了我们的礼品，还有我们的签单奖

今天大家能在百忙中抽出时间来参加民生保险客户答谢会，感谢你们对他们最大的支持和鼓励，真心的希望各位能够一如既往的关怀她、支持她们，让她们在生命的旅途中赢得更加灿烂的辉煌！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找