# 推荐保险公司上半年的工作总结(八篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-04-01

*推荐保险公司上半年的工作总结一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2...*

**推荐保险公司上半年的工作总结一**

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;20xx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最具价值品牌”、“亚洲十大最具影响力品牌”和20xx中国最佳商业模式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

阳光保险秉承“打造最具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。

二、实习环境

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\*\*\*，工号\*\*\*\*。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。

三、实习过程

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，这时候我们就要想进办法跟顾客聊下去，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，唯一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。

**推荐保险公司上半年的工作总结二**

各位优秀的学员们，我们的领导也在百忙之中抽出时间来到了结训典礼现场，请全体起立，让我们用持续不断的掌声欢迎领导入场。好，请领导就坐，请学员就坐.)

开场白：各位伙伴，时间过的真快，开训典礼上领导的话语还萦绕在耳边，转眼间紧张有序的培训已接近尾声。在这短短的天紧张而愉快的学习中我们都有了很大的收获。此时此刻我们欢聚一堂，举行隆重的结训典礼，给本次培训班画上一个圆满的句号。

典礼开始之前，敬请各位伙伴调整坐姿，以最饱满的热情参加本次结训典礼,为了使我们的会议能够顺利进行、将手机、小灵通关闭、或调至震动状态。谢谢大家的配合。

开场白：

尊敬的各位领导，各位老师，优秀的各位伙伴：大家早上好:

带着满腔的热情，怀着美好的憧憬，为了一个共同的目标，我们从四面八方汇聚在一起，参加这次培训班。十二天的时间，我们用真情付出实现着心中的梦想，用实际行动抒写着我们崭新的人生。让我们超越梦想一起飞，让我们真心面对，让时光回味这一刻，让岁月铭记这一回。下面我宣布，中国人寿保险股份有限公司武汉市公司第十一期组训选拔培训班结训典礼现在开始!

晨操：首先有请全体起立，大家共同参与，不管我们从何处来，将去向何处，相逢就是有缘，让我们共舞一曲。然后开始今天的结训典礼!有请伙伴上台领操。

司歌，组训誓言词：接下来让我们怀着感恩的心进入结训典礼，请全体起立共唱司歌《把爱心送给每一个人》!

请举起右手握拳头高声诵读组训誓词。我是中国人寿的组训，我宣誓。开始!

敬业时间：谢谢各位，请就坐!下面是展现我们各团队风采的时间，请各团队指派专人统计好出勤人数!下面是敬业时间。首先请第一组团队做好准备敬业时间，培训一组……

培训回忆：天紧张而有序的学习，更加清晰明确了组训的定位与职责，培训的内容及授课方式，不仅让我们学到了新的理念，更能激起我们智慧的火花，天的时间里我们的讲师像阳光撒向大地，将知识经验倾囊相授，像河流滋润山川，孕育国寿的成功与卓越，他们像劲风鼓动风帆，崔动沂蒙国寿的万里征程!现在让我们用热烈的掌声感谢为我们辛苦授课的全体讲师!

接下来让我们一起观看培训回忆

(接下来让我们同学代表全体才艺人员上台发言，并欣赏才艺表演)

班主任小结：在此次培训中，我们讲师以认真，严谨的态度全情投入到工作中，只为做好些次培训，在结训之际让我们聆听班主任老师致《结训辞》!

让我们牢记班主任的教导，回去后以饱满的热情投入到工作当中，以大量的实践操作来确保理论知识向智能的转换;再次热的掌声感谢老师!

颁发结业证书:天时的时间里全体学员用心学习，用心思考，终于成功迎来了今天的结训时刻，恭喜你们!现在有请各组组长上台领取结业证书。同时有请我们的班主任老师颁奖。

感谢老师，同时也把热烈的掌声送给我们优秀的自己!

优秀学员颁奖：在本次培训班因伙伴们的积极参与，全情投入使一些优秀个人及小组脱颖而出，我们的优秀学员是：我们的优秀小组是：

有请以上学员上台领奖，同时有武汉市公司经理上台颁奖，并合影留念;谢谢经理!也再次把鼓励与恭贺的掌声送给以上伙伴!(颁奖时刻)

优秀学员代表发言：天的学习生活转眼就要结束了，而今天当离别就在眼前时，我们之间却又是难舍难分，有多少知心的话儿涌上心头，真是千言万语道不尽兄弟义长，万语千言讲不完姐妹情深。天的时间我们收获了知识，也收获了友情，每一位伙伴心中都感慨万千。接下来借助大家热情的掌声有请第xx期组训选拔培训班学员代表伙伴上台发言。

工作安排：

领导致辞：公司的关注与支持是对我们最大的帮助。组训队伍作为中国人寿的的先驱力量，所取得的辉煌成绩与总经理室的关怀和支持，以及领导的英明决策是分不开的。而本次培训班的开办的得到了领导的高度重视，不论是课程设置讲师配备还是后勤服务都给予了很大的关注，在此让我们用热烈的掌声对领导表示衷心的感谢;在今天的结训典礼上，我们公司领导也在繁忙的工作中抽出时间来到了培训班，并带来了沉甸甸的期许，宝贵的时间让我们用有节奏的掌声有请中国人寿保险公司武汉分公司经理做结训训勉

感谢经理，相信我们在座的每位伙伴都不会辜负领导对我们的期望，回去后会拿出100%的热情投入到工作中，最终交一份满意的答卷!再次把热烈的掌声送给尊敬的经理。让我们将今天的誓言铭刻心间，忠诚于国寿，共同为国寿美好的明天而奉献!

结训词：相聚是缘，相识是福，收获知识的同时，短暂的相识让我们结下了深厚的友谊，让我们将友谊珍藏心间，把光荣缀满胸口，让忠诚撒满心扉。追求永无止境，奋斗更无穷期。让我们一起用飞翔的翅膀丈量蓝天，用奔腾的足迹铺展生命。伙伴们让我们超越梦想一起飞!以自己的实际行动塑造为中国人寿更加壮丽的辉煌画卷!

欢呼结束：我宣布本次培训班结训典礼到此结束，祝大家鹏程万里!

**推荐保险公司上半年的工作总结三**

时间一晃而过，到xxxx保险股份有限公司xx分公司工作已经一个月了，在这段时间里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xxxx“诚信天下，稳健经营，追求卓越”的品质，也体会到了作为团险保存一员的专业和辛勤。在对公司人员肃然起敬的同时，也为我有机会成为xxxx的一份子而惊喜万分。

经过近一个多月在xx保险公司团险保存部的实习，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长足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。在此我由衷的感谢xxxx保险公司，给了我这么好的一次机会。

记得初到xxxx时，在和领导的第一次谈话时就注意到，xxxx是一家非常重视员工感受的公司，公司的规章制度都非常的人性化，尽量为大家营造出轻松的工作氛围。但是，这并没有影响到公司运作的专业和严谨性。我想，作为一个分公司一员，对问题的处理的确只是基本技能，更重要的是对流程的把握，这也应该是自己工作学习的重心。

在xxxxxx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，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。

（2）通过对已知资料的分析和与同事们的交流，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。

（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，强化了我对知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。

以上是我的个人实习报告，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xxxx保险公司xx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！

**推荐保险公司上半年的工作总结四**

今年暑假，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40天的实习，在这一个多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40天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1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx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，11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和与同事们的交流，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。

经过近一个多月在xx保险公司银行业务部的实习，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长足的进步。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。在此我由衷的感谢xx人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

**推荐保险公司上半年的工作总结五**

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。

**推荐保险公司上半年的工作总结六**

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。

xxxx年xx月xx日—xxxx年xx月xx日

保险股份有限公司支公司

今年，我有幸到中国人寿保险股份有限公司支公司进行了为期40天的实习，在这一个多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40天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支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx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；随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国的保险资产管理者——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，xx年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司支公司是xx县所辖地区拥有客户最多和实力价值的保险公司。

在中国人寿支公司，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和与同事们的交流，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。

**推荐保险公司上半年的工作总结七**

为期两个月的保险实,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的五把金钥匙：

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可?真诚!记得踏入人寿的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，故做镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜--真诚!从那时刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源!公司如此，做人亦是，由此，颔首微笑，问候请教就成了我这个月的实行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步!

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!

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实生而言，许多人说实类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件……来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

技术大家可以学，但创新却只属于你自己!这是自我价值实现的最佳方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入人寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源!

实的目的也就是学，学书本之外的知识，学社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，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。

这次实把我们从学校纯理论学中拉到了在实践中学的环境。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，有很多值得我们学的地方。这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学、做人上，我们都有很大的收获。

这次实，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，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实的时间较短，没能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，多求经验才是前途的保障!在此，特别感谢中国人寿烟台分公司一个月来的栽培!

**推荐保险公司上半年的工作总结八**

（一）实习单位的简介

通过对理论课的学习，我了解了人身保险的基本原理、各类保险产品种类和责任等相关知识。然而这只是停留在理论的层面，如何把它运用到实践中去就需要走向市场，就需要到保险公司、拜访客户等深入到保险业务的每一个环节。

此次我来到的是x分公司第四营业区。x公司（下面简称“x”，“公司”，“集团”）于20xx年xx诞生于x，是中国第一家股份制保险企业，至今已发展成为融保险、银行、投资等金融业务为一体的整合、紧密、多元的综合金融服务集团。公司为x联合交易所主板及上海证券交易所两地上市公司，股票代码分别为x。

x拥有约45、3万名寿险销售人员及12万余名正式雇员，各级各类分支机构及营销服务部门超过4400个。截至20xx年xx12月31日，集团总资产为人民币x亿元，权益总额为人民币x亿元。20xx年xx，集团实现总收入人民币x亿元，净利润人民币x亿元。从规模保费来衡量，x寿险为中国第二大寿险公司；从保费收入来衡量，x产险为中国第二大产险公司。

（二）实习岗位的简介

本次我实习的岗位是x保险公司的保险代理人。自保险业问世以来，保险代理人便应运而生，并成为保险业务经营不可或缺的部分。世界各国，凡是保险业发达的国家，保险代理也十分发达。目前，保险代理人在数量上，已经远远超过了保险公司人员。我国多年来在广大城乡就形成了有保险代理处、代理人和保险服务员构成的保险现代管理体系。自1992年后，国内各保险公司大都推广了x分公司率先采用的个人寿代理人营销制度。个人营销制度的迅速发展，为寿险市场的开拓和保险观念的普及发挥了积极的作用。目前，我国寿险营销员已经150万人。

保险代理从业人员虽然是代理保险公司招揽保险业务，但是他们的佣金却是由保险公司进行支付的，因而你不用担心代理人再会额外加收保费，更不必为保险公司与代理人的关系而产生疑问，认为代理人会损害自身利益。实际上，在规范的保险市场上，保险代理从业人员的利益与客户是休戚相关的，可以说客户就是代理人的“上帝”，他们的收入是与销售出去多少保单和提供什么程度的服务是有密切联系的，因而两者的利益是相通的。

（一）实习内容

1、了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解x保险内部的组织体系、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。

2、了解保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。具体知道x保险在人寿保险、健康保险、意外伤害保险业务营销中的主要环节、主要险种。

3、进行市场调查，了解人们对保险的具体需求和认识，保险营销现状并交流心得。具体向居民介绍x保险产品并力促成交。

（二）实习过程

实习的目的也就是学习，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，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。在x其工作流程可以简单的总结为五个步骤：引导客户、了解客户、介绍产品、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。其中重要的环节就是：

第一，售前服务。其核心任务是树立保险企业良好的形象，其主要服务内容如下：

（1）通过实体环境、信息沟通、价格等的有形展示，建立保险企业良好专业形象。

（2）关心准顾客个人及家庭健康状况。

（3）协助准顾客的事业。

（4）设计、制作针对准顾客需求的险种、计划书。

（5）准确的销售说明。

（6）每个营业部开设24个小时热线联系电话等。

第二，售中服务。其根本目的是促成交易，其主要服务内容如下：

（1）建立客户咨询电话；

（2）亲自送客户体检或财务检查；

（3）为客户尽量减少投保手续、流程，建立“绿色通道”；

（4）亲自递交保单；

（5）寄一份感激客户投保的信等。

第三，售后服务。其目的在于提高客户信心，避免保单失效以及顾客源，改善保险企业形象。良好的售后服务，有利于刺激保户再加保，增加保源，提高续保率。如果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。

在x实习的两个月时间里我受益匪浅在思想上受到了深刻的教育。

一是吸收了x的优秀文化。每一次早会都唱公司司歌，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x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“x两全保险”“智盈人生”“吉星送宝（少儿险）”“世纪赢家”等x的寿险产品，能向客户讲解这些产品，并能向客户解释《x两全保险（分红型）合同条款》《智赢人生合同条款》等。

3、培养了从事保险代理人工作的业务能力。实习中通过虚心学习，了解并熟悉了保险代理人的日常业务和工作流程，初步具备了保险代理人的工作能力。

4、提高了综合素质。

（1）向部门优秀员工请教，掌握了一些好的工作方法。

（2）协助x经理做了一些内勤工作，不仅出色完成分配的工作任务并获得好评，而且提高了自己的创新能力。同时，获得了一些管理团队的方法。

（3）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，提高了自己与人沟通的能力。

5、为以后就业做了模拟和演练。

实习中，找到了自身状况与社会实际需要之间的差距，如经验不足、对事情的处理不够果断等。我将及时补充相关知识，为正式工作做好充分的知识和能力准备。

实习的日子里，在x优秀企业文化的氛围中，我接受了锻炼，获得了提高。对于这次毕业实习，我的体会有很多，其中最深刻的有三点：

1、做保险代理人首先是做人。我们同客户打交道，首先要诚信，要善于与人沟通，这样客户才会信任我们。只有“人”做好了，保险才能做好。

2、做保险代理人是做一项事业。银行保险代理专员是传播保障福音的幸福天使，为广大群众防范人生风险，让每个家庭都拥有x。“帮助别人、成就自己”，这是一项伟大的事业。同时，做保险代理人是做一项不需要自己投入本钱的生意。所以我们要热爱自己的工作，对保险事业怀抱着无比的信心。只有事业心强的人，才能做好保险。

3、做保险代理人需要一种奋斗精神。每天的工作都是战斗。虽然说做保险勤奋不一定能成功，但不勤奋肯定不成功。只有不断进取，才能有成就。

在x实习的这段经历，对我以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。

在此，我向x老师和x分公司四区的全体员工尤其是x经理和x老师表示感谢，是董老师给我们推荐了实习单位，是x给我们提供了这样一个很好的实习机会。同时也感谢与我一起实习的伙伴们，是他们的积极合作和敬业精神使得我的实习能够顺利进行。对于即将迈出校园的我们，拥有着对未来的美好憧憬，拥有着一腔热血、满腔抱负和实现梦想的激情，正所谓“有梦就有希望”，而最后成功的人都是坚信“我一定，做得到”的人。所以，让我们大步向前，勇敢地去迎接风雨，面对挑战，为了成功努力奋斗吧！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！