# 保险公司实习工作总结范文

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2023-12-29

*总结是在某一特定时间段对学习和工作生活或其完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析的书面材料，它可以帮助我们有寻找学习和工作中的规律，让我们抽出时间写写总结吧。下面是小编给大家整理的保险公司实习工作总结，希望大家...*

总结是在某一特定时间段对学习和工作生活或其完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析的书面材料，它可以帮助我们有寻找学习和工作中的规律，让我们抽出时间写写总结吧。下面是小编给大家整理的保险公司实习工作总结，希望大家喜欢!

**保险公司实习工作总结1**

今年暑假我参加了，我真的好开心，因为我度过了一个的暑假!在暑假之前，我就已经好了我的行程了，要参加社会实习，。因此我早早的开始找我的了，还好的是我自己运气不错，找到了已经保险实习，我对自己实习的地点和工作的性质感到十分的满意，我准备好开始实习了。暑假留在武汉进行实习，有幸能够来到世纪联众保险代理公司接受了一个月的，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与，一方面把自己所学知识与直接相结合，另一方面又学到了许多里所学不到的与教训，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。然后开始如何填写保单，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，让我非常。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，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”学员时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险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!

公司现在与石化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，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!坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并着!现在的我已经回到了，回顾自己一个多月的实习工作，真的是有很多的感慨。自己以前不懂的、不知道的事情，现在几乎都知道了。

我想我会在今后的工作中持续不断的努力的，我想我可以做的更好的。只是由于的关系，我没有更多的在公司实习，这是最令我感到遗憾的地方。不过我相信以后还有机会，我会更好的参加到实习中去的!

**保险公司实习工作总结2**

光阴似箭，一眨眼自己将要迈入大三了，在今年的暑假，为了检验自己的理论知识，找到自己在学习中的不足和缺陷，更为了能够锻炼一下自己，提前体验一下工作的艰辛，我去了中国人民财产保险股份有限公司余姚分公司实习

在保险公司实习了一个月，实习的工作看似很简单，但却很辛苦，前半个月我的工作主要是在公司里负责整理文件和看一些历史合同以及流程，后半个月则是跟随指导老师出去跑业务学知识。在外面日晒雨淋的，每个潜在的客户都要去拉，很忙。甚至有的时候都顾不上吃饭和午休。

虽然工作很辛苦很劳累，但是我学到了很多在学校里学不到的东西，学校能教你的只是书本的知识，但是具体应用到实践中还是有很多的区别，要把一个工作做好，仅仅只有知识并不足够，还需要耐力，毅力，信心，甚至微笑等等。一个月下来，我的感触很深，深深了解到了以下这些“生活知识”

1。作为一个新人，手脚要勤快点，端茶倒水扫地拖地之类的活是少不了的。

2。为尽快适应环境，要做到多思考多问，不懂就要问!\"旧人\"还是挺乐意回答的。

3。不要骄傲自大，目中无人，一些事情即使你会也要低调点，不然会很难融进职场原有圈子的。

4。证书只是进入职场的敲门砖，如果你拿到了某个证书但不会应用证书所包含某个学科的知识也是没用的。胸中还须有点\"墨水\"，没有真才实学，做起本职工作来也会力不从心啊!像English，过了四六级不会就又能怎样，英语本来就是一门语言，你得会说，对外人也得敢说，不然人家还不是一样看不起你：还是大学生呢，口语都还说不出来!我在公司时就曾今遇到一个外国人来咨询，但是我的英语水平很差，所以基本上就不知道说什么。

5。英语，电脑是职场中必备的硬件，英语水平起码要能跟外人作一般交流，电脑嘛，办公软件操作方面要精通并且能熟练操作，其它电脑技术如网页制作等也要会点。(实习增强了我对这两方面学习的紧迫感，特别是一些办公软件的应用跟掌握!)

6。我们往往会忽略的就是写作能力，这很重要，职场中如文书，报告等方面要熟练掌握。写作，不管在什么行业都是很有用的。我在保险公司就试着帮我的指导老师写报告。

7。进入某个行业的职位时，一定要尽快熟知这个职位所用到的知识。像我实习的保险销售，它所涉及的知识范围广。如税收(费用计算)，法律(公司合同的签订)，客户心理(洞察客户心理)，服务礼仪(待人接物)等等，都必须做到了如指掌，这样才不会出差错。

8。学习永远是重要的，即使在职场中也要不断地学习新的知识，同时要根据工作中的不足而有针对性地学习。实践永远都是检验真理的唯一标准。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在一个多月的实习过程中，我深深的感受到所学知识的肤浅和在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，茫然不知道所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，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”，以前总觉得自己有多厉害，自认为自己学到了很多知识，可以去公司大展身手，好好表现一下自己，体现一下自己的能力，但是直到去了公司实习后才发现自己有多肤浅，多浅薄。的确，在大学二年学到了很多关于财经保险方面的知识，但是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

这次实习，我收获很多，它让我体会到了工作的艰辛和劳累，让我发现了自己所学专业知识的不足，让我更加清楚地认识了自己，让我更加的对保险行业充满了信心，让我明白了卖保险其实就是卖一种理念，这让我更加坚定了自己以后未来的道路——保险。

**保险公司实习工作总结3**

时间一晃而过，到中国\_\_保险股份有限公司广州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，让我充分感受到了公司“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。

经过近一个多月的实习，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。

记得初到公司时，在和领导的第一次谈话时就注意到，中国人寿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。

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!

**保险公司实习工作总结4**

这个暑假里，我在\_\_保险公司实习了一个月的时间。在这段时间里，我了解了有关保险的知识，并体验了一种新的生活。

第一天去见了主管的经理，据说口才是很棒的，初次见面，感觉她很干练。保险公司的氛围与其他地方相比是很不同的，这里有一种很活跃的气氛，在这里真的感受到了一些以前没有感受过的东西。由于我没有什么经验，不能跑业务，所以就呆在办公室和经理、组训一起。

在保险公司，每天早上都会有晨会，晨会早上8点准时开始，迟到会扣钱的，但只是形式上的，一般会扣一块钱的样子，主要还是调动大家的积极性。晨会由主持人主持，一般就是组训或负责的经理，但为了锻炼各个业务员，也经常的会让业务员上去主持。晨会首先会让全体同仁起立做晨操，很有激情，在音乐的节拍下做各种滂湃的动作，会舒缓紧张的心情，还会让沉睡中的身体舒展开。记得第一天去公司，要让我上台作自我介绍，本来刚刚到的时候还有些紧张，但跟着做完晨操后紧张感就没了，很从容的上台作了自我介绍。在晨会中，还会公布昨天各个业务室的业绩，给予鼓励。从早会中，让我看到了朝气，想必开完早会后一天的工作将会充满激情。

这次实习中，公司召开了两次产说会，是岁岁登高，是鸿福年年。通过这两次产说会，让我对险种有了新的认识，而且懂得了什么叫有压力才会有动力。产说会是有关产品的说明会，各个业务员会带着自己邀请到的客户来参加产说会，由主讲师讲解关于这个产品的情况，让客户了解到该险种的价值，有何优惠，自己能得到什么利润，以便客户选择适合自己的险种投保。通过讲师生动的讲解，加上现场回馈奖品，很多客户都会现场签单，所以说，产说会被保险公司看作一个和客户沟通得很好的桥梁。还记得那次岁岁登高的产说会，当时现场签单的客户并不多，有5,6份吧。当时一位省公司的讲师说，还是因为票价的问题，因为我们的票价太便宜，有时甚至不需要用票，所以业务员就没有一种压力，只是随便邀请一个客户来听便完事了，随便邀请到的客户又有几个想真心来签单的呢。在接下来的一场票价为110元省公司的产说会中，现场签的都是2万元以上的单子，开始时，只有几个业务主管买了票。但是，在那个口才很好的经理的说明下，有越来越多的业务员购买了票，就像那个经理所说的，只要买了票就一定能带来客户。果然那天所有买票的业务员都带来了客户，而且有了不错的成绩。

还有就是创说会，公司有像是雷霆行动等扩员活动，增员的任务是很重的。业务员会带领自己邀请的新进人员来听创业说明会，之后有意者将会留下面试。从事保险行业，首先必须通过从业资格考试，拿到资格证书，于是，新进人员会进行考试培训。考试内容是关于保险的一些基本知识和其他的与保险相关的法律法规，像是《民法通则》《保险法》《消费者权益保护法》等等。为了了解更多的知识，我和这些新进人员一起进行了学习，在此期间，尤其学到了很多关于保险法的知识，收获颇丰。

“让客户满意”不是一句空洞的口号。在实际工作中，公司里有许许多多的客户服务团队和员工在为此努力。他们在各自平凡的岗位上，勤勤恳恳，认真负责，用微笑耐心的态度和专业的服务水平，让客户满意，用真诚的服务体现自身价值，也在为客户创造价值。他们也是公司在第一线和客户打交道的“形象代言人”。

还记得有晨会中，经理请来了两名其他地区的先进工作者和大家交流，至今令我印象深刻。第一位上台交流的，声音很响亮，很有自我表现能力，一上台就唱起了歌以吸引大家注意。这是一位56岁的女士，但是她的语气，气色，情绪，都无法让人猜出她的实际年龄，感觉充满活力。从她的身上，我看到了激情与真诚的魅力，无论任何人与她想出一段时间后，都会感到她身上所散发的激情，并被此所感染，变得拥有生机活力。在激情的背后，她又不缺真诚，所以很多客户只对她所推荐的险种感兴趣，于是她的业务越来越好。只要对自己工作充满激情，我想任何工作都会变得有意义。“精诚所至，金石为开”，只有自己真诚地对待别人，别人才有可能接纳你，才会信任你，那样工作也会变得顺利。另一位上台的女士，与前一位是十分不同的，她很文静，感觉很踏实，也很真诚。这是两种不同的风格，但她同样的优秀，据说很快会升为副经理。她不会充满激情的与你交流，但是，她却发展了很多的下线，因为她待人真诚，有耐心，很多人都信任她，都愿意跟着她干，于是她的业务室人员越来越多，而且，她关心每个同事。从她身上，我同样看到了真诚，我想在以后的生活中，无论从事什么工作，都要有对工作的热情和待人的真诚。

每个营销员要做得更多，要努力提升自己，要诚信热情，要学会自我管理，要真正为客户考虑问题……每一个非保险人也应该对营销员多一些宽容、多一些理解，对保险多点认识，不要厌恶，不要恐惧——它只不过是一份契约而已。

坚持是一种美德，而在保险公司，正是有很多人因为坚持不了，所以中途放弃了这样一份为人类造福的事业;也因为坚持不了，所以看不到保险这个职业的崇高和伟大。无论从事任何职业，只有那些坚持和守望着自己理想的人，才能继续在自己选择的道路上走得坚定和安稳，努力着，打开自己成功的大门，坚持着，走出属于自己的明天。

这次社会实习，我深切地感受到了在社会中，并不是每件事都会是一帆风顺的，挫折处处存在，这需要我们鼓起勇气迈出第一步，吸取教训继续向前冲。我想，这次实习将会给我很大的启发，在这过程中，我不仅仅学到了有关保险的知识，对工作和社会也有了更加新的认识。

**保险公司实习工作总结5**

今年暑假，我有幸到\_\_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。

在公司，我先后接受了保险业基本理论和公司新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了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)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，为，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，明确了努力和改善的目标，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、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。

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。

style=\"color:#FF0000\">保险公司实习工作总结

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！