# 保险公司实习总结范文(通用16篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-01-14

*真是“实践出真知”啊!实习就像进了社会大熔炉一般，千淘万漉虽辛苦，就算被磨炼得遍体鳞伤，也要摩拳擦掌，在实习中逐渐变得有能力、有信心。以下是小编整理的保险公司实习总结范文(通用16篇)，仅供参考，希望能够帮助到大家。【篇一】保险公司实习总结...*

真是“实践出真知”啊!实习就像进了社会大熔炉一般，千淘万漉虽辛苦，就算被磨炼得遍体鳞伤，也要摩拳擦掌，在实习中逐渐变得有能力、有信心。以下是小编整理的保险公司实习总结范文(通用16篇)，仅供参考，希望能够帮助到大家。[\_TAG\_h2]【篇一】保险公司实习总结

　　在20--年3月6日，我们圆满的结束了封训阶段的培训，3月10日，正式迎来了展业实习阶段。同时我们也满怀着期待与信心，准备迎接这一时刻。当我们大家从各自的地方再一次聚集在天俯绿洲的时候，每个人的脸上都充满了自信与期待，因为我们将要面临的是各自从没有经历过的一项工作，一种全新的方式。

　　但是时间过得很快，转眼间，我们在王炎老师的带领下顺利的结束了展业阶段的实习，在这将近3个月的时候里，感触很多，收获很多，但是，受伤也很多，让我感觉了酸甜苦辣的感受，同样体会到了业务员的辛苦。但是，不管我业绩怎么样，我经历了。记得在ptt的时候，有这样一句话：未曾经历，不成经验。有过这么一段经历，我相信对我以后的寿险发展道路，能起到很大的帮助。接下来，我还是就我在展业阶段的工作，做个总结。

　　这么将近3个月的时间，我自己的表现，有好的地方，当然也有很多值得改善的地方。在这个阶段中，我们周一到周五，每天早上8点半，准时开晨会，给在展业中受伤的同伴心理上的安抚与治疗。下午，我们也经常邀请到很多优秀的导师来给我们讲授展业技巧，以此来提高我们的业务技能。当然，更多时候，我们都会走到街上去进行拜访。不管是缘故的拜访，还是陌生的拜访，我们每天都很努力的去做。前期，我所做的就是联系上我所以在成都的朋友，让他们知道我来了成都，我到了平安保险公司工作。原本以为我的这些朋友在某方面会积极的帮助我，或许在保险上都有很强的意识，但是结果往往会出乎意料之外。我毕竟以前在同业做过，也深知业务员的情况，但毕竟没有自己亲自做个业务，现在遇到了，还真的很伤自尊的，和很多朋友在一起，一说到保险，就直接的拒绝我了，让我很受打击。所以在前期，很多同伴都开单咯，而我，还是白卷一张。

　　期间，我们经历了分公司45联动的对抗赛，也亲自参加了和东北区6部的对抗赛，同时也出了很多的激励方案，在这样的情况下，我终于开单咯。但惭愧的是把我自己推销出去咯，转过想想，这也是我迈出了第一步。在保险界有句话：自己都不买保险，你还能让别人买保险吗？之后，我继续努力拜访，遭受了无数的拒绝与打击，我对我自己说，在这期间，我一定要开出一单。终于，在5月的时候，通过给朋友无数次的讲解，总算是开出了一单，同时我也心安理得的接受了王教练的开单礼物。

　　我们这届鹏飞班，是不平常的一届。我们在08中国奥运年成立，经历了汶川512大地震，组织参与咯简单的公司20周年司庆，这一切，都让平凡的我们变的不平凡。特别在地震期间，我们手拿意外卡，走街串巷的给每个人推销意外卡。更多的是遭到他们的拒绝，但是我们都没有放弃。通过努力，我成功卖出了7张意外卡，在赚到一点零花钱的同时，也给7位客户送去了保障，我感到了我工作的神圣。

　　在整个展业期间，我担任了班上的文艺委员。同时，也给班上带来了一些手语舞，丰富了大家的业余生活，让大家更好的传承下去。

　　其实，自我感觉，我也存在了很多不足的地方。有时候会想到去偷偷懒，没有一种积极的心态去面对工作。同时，每天的拜访量也是大大的不足。营销的定律就是拜访出业绩，这也是我在此期间最大的不足。从我来平安起，我的压力就很大。从封训的第一天就两面黑旗到展业期间一直没有开单，从大家都签上了合同到我背负上1万多的债，其实我当时真的想过放弃，因为有很多困难我都无法去克服，每个人都会有自己的难处。后面还是决定选择坚持，到现在，除了背负上一点债务以外，一切的困难都解决咯。只要努力工作，一切都会有的，一切也都会好的。

　　如今马上面临去机构实习了，新的挑战又将来临，我相信，我能面对工作中一切的挑战，因为平安是造就人才的摇篮。平安给了我这个舞台，我一定会尽力在这舞台上，演绎出精彩的人生。

**【篇二】保险公司实习总结**

　　暑假第一次留在武汉进行实习，有幸能够来到xx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！

　　x月x号正式来到汉口xx，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xx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！

　　在这里学习实习虽然有时自己也在抱怨，但是有两点让我感到收获最多：

　　一是做事要严谨。以前从来不知道自己原来是这么的粗心，填写报单的时候任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，而且一天要填写上百张报单，这是细心，耐心等要求就来了。更甚的时候，柜台前突然就来一大堆业务员，各个急着出单，这是就要在保证准确的前提下，保持有条不紊的工作状态，而且要同时积极与业务员交流，让自己的态度去感染他们，而不能让他们把自己搞得手忙脚乱。

　　第二个就是要学会坚持。就象前面说的自己每天武昌汉口两头跑，下班也很晚，一天的工作更是紧张而忙碌，以为自己会很坚强，但是还是脑海中还是不断的冲进要放弃的念头，自己有时也在笑自己的傻，但是骨子里还是时刻的鼓励自己去坚持，是的，我坚持了下来，一起去的四个同学中就只有我完整的按照开始的计划做了下来，这是我的收获也是我的骄傲，我不回避！

　　通过学习与锻炼让自己意识到了学校时光的宝贵，知道了工作的辛苦，知道了如何学会克制自己，学会了如何积极的去与人打交道，如何全身心的投入到工作中，更重要的是通过不断的食物与成功让自己更加清楚的认识到自己的优势与不足，能够有一个更加明确的目标去面对未来！

　　我想，在xx实习的这段时光将是我永远珍惜的宝贵经历！

**【篇三】保险公司实习总结**

一、实习单位概况

生命人寿保险股份有限公司是一家国际化股份制专业寿险公司，公司以特色经营、特色发展、建立特色生命为经营思想，肩负“携手提升生命价值”的企业使命，秉持“内诚于心，外信于行”的核心价值观，奉行“以人为本、尊重生命”的经营理念，倡导求新、求变、求发展的经营作风。公司相继获得中国寿险行业十大最具影响力知名品牌、中国最具成长性保险公司、十大最值得信赖的寿险公司等荣誉称号，逐步确立了中国加入WTO后新兴寿险公司领军企业的地位。“求新、求变、求发展”是公司坚持不懈的经营作风，打造“特色生命”是公司发展的最终目标。

生命人寿建立了覆盖全国重点省市区域的营销网络和多元化服务平台，目前共拥有800多个分支机构和服务网点(含在筹)，超过13万人的管理和销售人员，为全国300多万客户提供包括人寿保险、意外险、健康险和养老保险在内的全方位风险保障解决方案和投资理财计划。

二、实习过程与实习内容

很荣幸在这个即将上市的大企业中以经理助理的身份实习半个月。在经理和主管的指导下，我收获了很多宝贵的经验财富。在这实习的过程中，累并快乐着。我的实习内容如下：

首先，参加经理助理的岗前培训。这是一个正规化的企业，维持一天的培训让我感受到了公司浓厚的情感文化，经理主管们一整天都在忙碌着为我们准备开水点心以及午饭准备。他们的热情以及培训讲师澎湃的激情都深深的打动着我们。培训内容也让我们获益匪浅，那是一种励志性和激发性的培训，教你如何从不同的角度寻求自我定位，用激情战胜压力，走出逆境。

其次，电话邀约客户参与公司欢庆十周年的活动。或许学生工作以及社会兼职的经验丰富了，打起电话来显得特别大胆和流利。加上声线较为甜美，能够随机应变解答客户的疑问，即便被拒绝被骂都能微笑的良好心态，所以我每次邀约的人数都是团队里较多的。由于打电话得到主管的认可，每次有新人来的时候，主管都会让他来凝听我的话术，学习我心态。很荣幸上级对自己的认可，从而更加努力和上进。

再次，我们也会同人力资源般为自己的团队增员。我主要负责邀约海峡人才网寻找类似工作的待业人员，与电话邀约客户不同的是，电话增员的态度较为强势，好似自己就是人力资源的主管，能够给对方一份工作。然后在面试的过程中自己是一个引荐者，带领成应聘者到经理办公室面试，并送走面试完的成员。这期间自己和应聘人员有一个交谈时间，询问对方的姓名以及面试完的感受，再说说自己来到这个公司的一些体会，争取挽留人才。

接着，在欢庆十周年活动期间协助活动的顺利展开。在这期间，我有过作为前台人员登记参会客户的资料，用微笑拉近与客户的距离，让客户感受自己的亲和力;有过作为礼仪小姐站在活动现场门口迎宾，并带领客户到达指定位置;有过作为负责活动现场场内秩序的维持人员。

最后，我参与了公司的主持人培训。作为一个实习生，我很荣幸获得主管的认可以及推荐。此次培训不仅让我获得如何做好主持人的相关知识，更让我增加了对自己的几分自信。我感谢公司给我的每一个机会，也把握好每一个能够做的更好的机会。

三、公司管理中的管理现状与主要问题分析

1、公司的管理现状分析

作为一个实习生，由于时间上的不足，尚不能充分了解公司的管理模式和企业文化。但就目前的接触而言，公司的管理现状我认为还是不错的。

首先，公司的早会和启动会如同精神食粮般给带给员工无限的希望和斗志。其中，每逢周一、周三、周五的早会先由主持人向大家问好，然后我们激情的回应：好!我要发财!并整理的连击三掌;随后大家起立诵读公司司训，接着开始跳欢快并且舞动全身的晨操;跳完晨操大家相互与身边的人握手问好，交流感情的同时学会如何通过握手传达感情。随后是专题时刻，可以是经理交流工作上的心得，亦或是总经理给我们带来他激情的演说。特别深入人心的是总经理的每一句直逼人心的话语，句句都那么铿锵有力，让人们感受好似前方有无限的财富在等着你，要坚持，要努力。早会开完之后，每个团队还有个自己的小会，商讨接下来的计划和对策。再谈谈每月一次的启动会，启动会总结当月的成功与不足，并在此基础上统筹安排下一个月的目标和计划。让每个人心里都有底并且能够有计划的规划自己下一步的进程。

其次，公司的薪资模式值得认可。因为只要有业绩，你能够连续五个月都有收入，而不会因为当月没业绩而断了经济来源。

再次，公司的团队精神特别优，在公司这个大团队中，每个人都热情，友好，愿意奉献出自己的一份力量来帮助他人做的更好，而不计较个人付出的多寡。在部门的小团队中，你不用过于担心自己做错事而遭遇严厉的批评，团队奖惩有度，着重以鼓励性和和平性的方式让你改过。在鼓励和激励中成长，让员工自发形成一种对团队的认同感，从而努力向上。

2、公司的主要问题分析

该公司从总体上有着良好的且清晰的管理模式，深受员工们的认可。但是，再好的管理制度都有它难以避免的缺陷，我从大家的言谈中总结以下几点细节上的不足。

首先，从缴费制度上浅谈不足。

一、早会虽好，但在这么轻松又严肃的时刻，公司规定每一个人都不能迟到，迟到要交50元，缺勤要交200元，不接受任何的理由。谁都不愿迟到，但日复一日，总难免会有那么些日子遭遇堵车或其他事故。

二、公司打印要钱，新成员培训要团队交钱，和其他成员pk业绩要交钱(而且公司统一安排每个成员都要pk)，连续两个月没有业绩要么辞职要么交保工号费等等一系列缴费项目。还没赚到钱就要投入相当的成本，员工很多不堪重负，抱怨除了上卫生间和打开水不用交钱，什么都逃不过交钱。

其次，上级的指示对部门而言就是服从，你有建议的机会，但不一定会被采纳。其实这也正常，但总经理一个人的凭经验而来的意愿和决策似乎有些专断。所以经理也总是说，上有政策，下有对策。可见，民主集中制的方式运用在上下级之间尚不透彻。

再次，在我们的部门中，经理总是和我们说，成功的最快捷方式就是复制，他认为我们现在还不具备创新的条件。所以我每次在应对客户复杂多变的问题时我们的应变得到的不是经理的肯定，而是喜欢改变话术的否定。

四、公司管理中存在问题的改进建议与对策研究

管理中存在问题不怕，最怕的是不愿意去改变。作为一个实习生，我只想提一点拙见。

首先，缴费制度应该更加人性化。在管理严格的同时能够更加贴近员工的心声，减少他们不满的情绪，提升可接受程度。早会上可以每个月内最多能容许一次迟到，而对没有迟到的员工实习满勤奖以资鼓励。公司各项缴费项目，若是硬性的，也要照顾下大家的资金能力以及情绪，收费项目不可过多;若是为了提高业绩的，应该让员工有自由选择的机会。

其次，公司管理的模式是非常值得认可的，但每个人都有自己的想法无法得以一一满足。所以需要民主集中制，达成一致协议，减少不满的声音，避免上有政策下有对策的事件发生。

再次，团队中应该接纳创新，虽然上级的经验比员工丰富，但或许经验只限于过往的成功，或许经验是一种固化的模式难以满足社会光速般的变化。为什么很多企业要招聘新鲜的血液?就是因为他们能够创新。所以建议老一辈的经理允许员工在复制的基础上创新。

**【篇四】保险公司实习总结**

离开\_\_之前，我有必要对自己x个月的实习生活有一番总结，于是便有了以下一段不痛不痒的文字，以算做我的实习报告。

一、实习时间

\_\_年x月x日——\_\_年x月x日。

二、实习地点

\_\_保险业务公司。

三、实习职位

保险业务员。

四、实习内容

(一)工作学习

我的实习工作首先是从“\_\_行政部”开始的，一听名字很能震住人的，就像我的专业“国际法”一样。实际上，用公司的话说就叫新契约，字面理解也就是出保险合同的地方。虽说这个名字很普实，但它担当的角色着实不小，我就从我制做保险合同说起。

在新契约的第一天我是对着两样东西度过的：一样是那台只能开机别无用处的电脑;另一样则是一本和面包厚度相当的寿险实务。无聊是有一点，不过也好，我可以先把寿险的整个运作流程熟悉一下。现在看来，我当时还是对的，至少我如果再去某个部门，我能知道人家是干吗的。

第二天我就开始帮x姐装订合同了，也就从这天开始了我和打孔机、融钉机的“不解之缘”。因为从那天一直到我离开，每个认识我的人去新契约只能看到我的背影，我的脸正对着那两台机器呢。特别是后来到了业务员冲单的日子，我恨我妈没把我生成哪吒，不能三头六臂，一天下来两百多份合同是常事。那时我就纳闷了：以前这里没实习生时，新契约在冲单的日子是如何过来的?后来知道是\_\_的x哥经常上来帮忙的。我突然想起来，第一次x哥见我时我正订合同呢，他对着我微微一笑，还说声“你好”，我这才明白x哥当时笑得是多么意味深长啊。

装订合同看起来简单，不对，看起来听起来都会觉得很简单，其实，要把一份合同装订的紧凑、整齐还是有一些讲究的。尤其在业务员冲单的日子里，刚核对好、盖过合同章的一份散装合同就会递到我的手上，我必须提防不能蹭花了印章。研究了那么久，我现在可以拍着胸脯说：经我过手的合同，印章模糊率不超过x%，合同作工工整率不低于x%。毕竟合同的工整与否也会关系到客户对公司印象的好坏。

后来，x姐又教我装订团险合同，我也都基本掌握了，这些在业务员冲单的日子里可发挥了一些作用，至少我可以替x姐分担一点点的工作量。

冲单的日子过去后，我开始学着帮x姐打发票，这个是比较简单的，除了一开始打的格式有点问题重新来过之外，其后的工作就轻车熟路了。

这里我得提一下有关业务员的一些问题。我知道绝大多数业务员都是很爱岗敬业的，但还是会有个别业务员工作态度不够认真，投保单上不写营业机构，再不就是投保单上的文字除了印刷体就是草书，一看到这种投保单我就犯难。特别是后来我和小x一起录入被保险人信息时，有的字草得真是龙飞凤舞，我一看就想当面问问他：你是不是当自己是写药方的医生啊?后来但凡遇到字草的我就放回去，找一些工整的来录，那些就交给小x了，因为我坚信小x肯定能认出来，就像一些已婚男人都坚信老婆都是别人的好一样。

另外，我以自己的浅见提个建议。因为每次新契约很忙时总会有业务员上来想了解自己做的那份保单的实时信息，是否通过、是否生效、能否打印出来等等，这些都会降低新契约的工作效率。我想如果能单独建立一个业务员保单综合信息查询系统就好了，就像我们在学校可以查自己的校园卡信息一样，既可以知道里面有多少余额，还可以知道自己在图书馆借了几本书，什么时候应当归还等。我觉得有了这么一个终端系统摆在大厅，对公司的业务是有很大帮助的。

五、心得体会

1、从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。我在新契约的时候，刚开始装订合同因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但x天之后我就有点心浮气躁了，装订速度明显减慢了，而且容易走神。我知道这是个磨合阶段，于是尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了，后来装订的速度和质量都有明显的提高。总之，在新契约的这一关我顺利走过来了，以后即使再让我装订合同，我也能做得很好。

2、渐渐学着融入新的环境，适应也要有个过程的。回头想想，x个月前的我和现在的我在别人看来没什么差别，但我在不知不觉中和公司的关系已经发生了一些变化。刚来时总会不由自主的把自己当外来者看，没有什么归属感，我想他们几个应该也一样吧。经过近x个月的实习，我的这种陌生感基本没有了，但要真正做到以司为家的境界还是差一些的，但至少我已开始认同自己是公司的一员了。

3、珍惜校园外的师生之谊，出了学校我依然是个学生。我刚被x带到\_\_后基本是x姐在带着我做一些工作，我在那里的所学相当一部分是x姐教的，当x姐有一天跟我说她要调走时，我只是哦了一声，并没觉得什么，当我第二天看着身后的桌子空着时我才觉得自己昨天应该谢谢x姐的，由衷的感谢她。我在实习中一直都有不同的人指导我的工作，他们都是我在刚刚步如社会时的老师，他们没有义务，但他们都在热心的教导我。我会永远记得这般真诚。

以上的文字在我的脑海中已经酝酿了很久，当我一口气把自己的所想所感写完后已经是凌晨一点钟了，他们都睡着了，我却没有一点倦意，内心也出奇的平静，也许带着这份平静的心情我可以做个好梦呢。

很庆幸自己能来这里实习。在这短短的x个多星期，我深深地喜欢上了这里，感谢x姐x哥还有理赔部的诸位，谢谢大家。

**【篇五】保险公司实习总结**

这次在学校的安排下，我到\_\_保险公司进行毕业实习，在实习中了解保险行业及营销运作状况，在这个基础上，让我将课堂上学到的理论知识与工作实践相结合，培养我的实际操作本事和分析思考本事，以及遇到情景的心理，教会我如何解决问题，养成良好的工作素质。

一、实习时间

\_\_

二、实习单位简介

\_\_保险公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，贴合现代企业制度。\_\_保险公司拥有多家专业子公司。\_\_保险公司秉承“打造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“工作活力与管理理性”、“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，为客户供给优质稳定的服务，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。

三、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。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。

四、实习过程

每一天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每一天差不多有100多个电话，电话的主要资料是介绍我们的保险产品，期望客户能参加进来，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，可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，这种情景占了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。这种情景占了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，聊其他生活资料等等，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，那个时候我的心境会是十分糟糕的，情绪也很低落，这样的情景，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。这样两个星期后，挂机率没有那么高了，基本都能和顾客聊上了，每一天的通时也在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，我最终出单咯，并且是个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。

我的组长经常对我说：“每一天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子。

我们除了要有良好的口才与沟通本事外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且给你签字刷卡，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只可是，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

应对拒绝率高达95%的电话销售保险行业，第一个月是十分难熬的，有时候电话打得真的超级郁闷，被连续拒绝几十次之后再加上被顾客骂过之后，心境已经滑落到了最低点，再也不想继续打下去了，有几次甚至连放弃的念头都有。做电话销售最主要的就是心态问题，所以我把电脑的屏幕弄成了个跳动的大笑脸，每次郁闷时就看看那个笑脸，心境也会受其感染起来。另外一点呢，就是要忽视顾客的拒绝，把它当放\_\_，可是此刻我还不能到达这个境界，被有些顾客拒绝后还是会忍不住骂回几句，当然不是在电话上，而是挂机后。

五、实习期工作总结和收获

电话销售对于如何抓住顾客和找到有利顾客都取决于一分钟的开头语。并且针对不一样的顾客又要用不一样的开头语每次与客户之间的沟通都是不一样的，不能只按文稿上头的文字去沟通，这就要针对不一样的人采用不一样的方法，一套方针是不能很好地营销。

还有针对女性与男性也要有不一样的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗?”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。所以就要求我们在每一次的对话中积累经验，总结话术这样才能做的更好。另外最重要的一个因素就是普通话和礼貌，没有礼貌别人也不会尊敬你。普通话不标准别人也听不懂。异常是对于一个话务销售员来说标准的普通话和甜美的声音是很重要的!在真正走进电话营销职场期间，我深有体会。

当学到“顾客就是上帝，顾客是我们的衣食父母，顾客永远是对的!”等顾客理念，让我们体会到要主动关怀顾客，了解顾客，沟通顾客，主动为顾客着想;当学到以“诚信为本，有诺必践，恪尽职守，率先垂范!”的工作信条时，体会到我们电话营销中心应当坚持的工作准则和行为风范。

当然我所接触的最多的就是电话、电脑。电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，所以，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感作为一名话务销售，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自我去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自我的工作效率!

另外在实习其实也是在不断的学习。不但要学习产品知识，并且要学会如何做人做事，怎样待人接物。在公司实习这段时间我学会了很多学校中学不到的知识，不断的充实了自我。自我已经不一个学生了，每一天8点起床，然后象个真正的上班族一样上班。回想起自我的这2个半月的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。实习过程中遵守公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习。

两个半月的实习使我懂得了很多以前不明白的东西。也收获了很多朋友，同时也学到了很多东西，电话营销本事和业务知识有了很大的提高，但同时也看到了我一些不足：有时还不能时刻坚持自我的微笑、说话的频率有时过快、说话的声音有时过高、给顾客研究的时间有时太短等等，我将不断地改正自我的缺点，修正自我的不足，补缺补漏。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。因为任何知识源于实践，归于实践。所以要付诸实践来检验所学。在以后的工作中我必须践守诺言;“诚信为本，有诺必践，恪尽职守，率先垂范!”的工作格言，我将引以为范!这次的实践我相信是我以后人生的一大起点，我会沿着学校这条港湾向社会这片大海航行，风雨无阻。

**【篇六】保险公司实习总结**

　　20xx年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20xx年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

　　一年来，xx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

　　>一、工作思想

　　积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xx保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

　　>二、业务管理

　　1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

　　>三、工作中的不足

　　由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

　　总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

**【篇七】保险公司实习总结**

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\_\_保险公司进行实习，以下是我的实习报告。

一、实习时间

二、实习单位介绍

\_\_保险公司是一家融保险、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。

三、实习内容

本次我实习的岗位是\_\_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。

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。

了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解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。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。具体知道保险在健康保险、意外伤害保险业务营销中的主要环节、主要险种。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\_\_保险产品并力促成交。

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。

四、实习收获与体会

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。

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，让每个家庭都拥有平安。“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。

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。

五、实习总结

在\_\_保险公司实习的这段经历，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。

**【篇八】保险公司实习总结**

　　在过去的一个月中，我从对保险行业粗浅了解到逐步理解及认同，从对XX人寿一知半解到领会精神和文化，从对培训工作毫无接触到初步熟悉与参与，这一个月的进步是清晰可见的，这份实习对我心灵上的触动和引导也是前所未有的。

　　保险行业：朝阳里的负重前行者由于认知的偏差，部分居民对于保险非常抵触，我在加入公司之前也存在过顾虑，但随着实习的深入，我对保险行业有了新的认识和判断，商业保险是居民理财结构中防御性很强的一部分，它与银行、证券、基金和信托等金融产品都是居民理财的元素，并且更加注重保障功能。随着从业人员素质的提高，居民投保意识的唤醒，监管的合理化，保险在我国将是大有可为的行业。

　　一位前辈鞭策我：“在保险公司锻炼两年的收获胜于读一个博士”。作为一名准保险从业人员，我会以这份充满挑战的工作为荣，尽快成长为一名专业、胜任、负责的讲师，并利用好本硕期间的金融经济知识背景，不断完善知识结构，联系实际，今后有机会授课时能带给学员更多的收获。

　　XX人寿：深圳寿险市场上的“后生可畏”我敬佩处于发展期的公司，并渴望加入这样的公司。在实习的日子，我感受到的是处于迅速发展期公司独有的朝气、节奏感、创新意识，也感受到发展期公司员工的上进心、主动性和使命感，这是在处于成熟期的企业感受不到的。来到深圳XX保险之后，我找到了这种熟悉的感觉，并且更为激烈，这是一种源源不断的创业精神。公司从上到下，从内到外所体现出的干劲让我惊叹，除了XX较好的《基本法》带给大家的物质保障外，还有一种开创事业，抒写人生的霸气在其中。我相信人生在于选择，选择一家发展期的公司，选择一个优秀的团队，选择一种积极向上的工作氛围，能够学到更多的东西。我也相信个人的成长寄托于公司的发展，我很庆幸自己能在公司的筹备期开始实习，每个加班的日子，都在见证公司的成长，这是非常难得的机遇。在深圳寿险市场上，我们是后起之秀，竞争残酷而激烈，但那些洋溢在脸上的积极风貌给我信心与动力，我坚信今后我们都能骄傲的说，我就是那家很厉害的深圳

　　XX的最早一批员工！培训部：传道授业解惑者之前尝试过很多职位，财务部、人力资源部、市场部，最后选择了培训部作为正式职业的起点。之前的每次经历都带给我很多锻炼和收获，为正式入职做好了扎实的准备。12月底看到XX招聘培训师的信息后，我非常心动，整个招聘过程一气呵成，让我感受到公司的高效办公和求贤若渴。培训部的工作可以发挥我的专业知识，又能锻炼演讲能力、沟通能力、组织和协调能力，对人的要求是全面而苛刻的，对人的锻炼也是广博而深入的。在培训部，我们需要不断学习，知识不断更新的过程令我感到兴奋。而将自己所知所学分享给各位伙伴的过程又令我乐在其中，做一名知识的布道者是多么高尚的工作！在XX实习的一个月里，我对公司和产品都有了一定的认识。

　　对于培训部的常规工作也有了初步的了解。培训部的领导和同事对我们实习生非常关心，注重对我们的培育与锻炼，公司其他伙伴对我们也很照顾，我很喜欢这样的工作氛围和人际关系。展望未来：读书行路，教学相长在我的《新员工手册》中，老师和我有一段对话，我写道：“保代班带给我的思考是，读书行路，不仅要向书本学习，更要向社会学习，要做一名优秀的培训师，离不开丰富的阅历和精专的学识。”老师点评：“讲师的三项基本能力：学习能力、总结能力、表达能力”。我将以这三项能力为目标，从基础做起，不断学习，不断进步。虽然身为内勤，但我也希望在各次培训中身体力行，与学员一起参加市场调查等活动，从学员实践的角度优化课程，加强课程的实践性和可行性。

　　在与外勤伙伴接触的过程中，我有很多触动，生命的前25年，我都在家和学校里度过，虽然本硕期间一直在参与各类社会活动和实习实践，但人生阅历还很简单，周围的人际关系也很单纯。到了XX，我感觉视野开阔了很多，似乎打开了一扇新的窗户，看到很多人生轨迹和我不一样的伙伴，他们有的因为成功而来到XX，有的因为寻找一个新的起点而来到XX，和他们交流带给我很多体会与启发。

　　每一个为幸福而努力的人都是可爱可敬的。我希望自己能和大家互相学习，教学相长。也希望在XX这片新鲜的沃土上，逐渐成长为一名优秀的讲师！

**【篇九】保险公司实习总结**

一、实习的背景

现代保险市场，竞争愈来愈烈。保险企业在发展壮大的过程中，在经营决策、企业管理、人才培训、产品营销、售后服务等各方面，无时无刻不面临着激烈的竞争和严峻的挑战。在这种危机和挑战中，也蕴藏着发展壮大的机遇。异常是保险企业人才的竞争尤为激烈。

二、实习的目的与要求

接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、职责感;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本事和专业技能。

经过此次毕业实习，让我们学生强化了对信息管理与信息系统专业的认识，了解了本专业在当前社会上企业的真正需求，同时也能够确定自我今后发展的方向。

三、实习的组织情景

本次实习采用分散独立实习方式，每个实习生都配备独立的指导教师，采取自我需找实习单位。实习时间安排为2月13日至3月2日为期三周，期间需要和导师及时联系，向导师汇报实习的资料等。

四、实习资料

此次实习为期15天，主要进行的工作是在保险部门的业管部。涉及单证的领用、使用、回销、归档、装订和查勘理赔。我于2月13日来到\_\_有限公司，这与我们所熟悉的大学的环境很不一样，我对那里的一切都充满了好奇感和新鲜感同时但伴有也许的紧张。

第一天，经理带我们参观了一下公司，并向我们介绍了公司的概况、公司的纪律以及对我们今后需注意的事项和一些特殊要求。我利用一周半的时间系统的学习关于单证的领用、使用、回销、归档和装订。单证是顾客保险的最重要的一步，是保险公司和客户的合同书。单证的领用、回销和装订都是挺简单，手工操作，只要贴合公司的要求就行，可是单证的使用和归档是在系统中操作的，比较麻烦的是得一遍又一遍的对客户供给的资料，在此过程必须仔细认真地把客户的资料录入到系统中，同时单证使用后，应按照单证回销要求，分别将财务联、业务联分开整理，并及时做好登记。单证的归档是在回销之前进行的，方便对单证的统计管理。看似很简单的操作，才发现自我在实际操作中做起来却不是那么容易，需要细心跟耐心，并且每一天晚上得回家温习。单证重复量如此大的工作如果没有必须的耐心和细心是很难胜任的，每一个步骤都需要有严格的要求的。

在之后的一周半的时间，我又学习了下查勘理赔。查勘和理赔时保险的售后服务过程，是客户对保险公司忠诚度的关键，所以此步也至关重要。在查勘的过程中，需要的不光光是会查勘，还需要经过查勘判定在交通事故中是谁的过失和需要赔付金额的估算。查勘是一个艰苦的工作，他需要24小时随时待命，并且在接到报案电话后2小时内赶到现场。在跟着理赔人员做助理时，我发现理赔人员，需要的不仅仅是专业知识，还需要灵活的头脑和好的口才，理赔人员需要做到的是：一公司最少的赔付率获得客户的满意度，做到这一步是很难的。在这个环节，我的感悟就是，我要练好我的口才，努力往见人说人话，见鬼说鬼话发展。

五、实习结果与收获

为期三周的保险实习，除了收获到一段欢乐充实，令人难忘的时光，还赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

第一把金钥匙：真诚

“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!记得踏入保险的第一天，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习行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步!

第二把金钥匙：沟通

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应当是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作本事很强，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，及时获得他们的帮忙!

第三把金钥匙：活力与耐心

活力与耐心就似火与水的较量，往往火的活力总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是活力与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心境是激动兴奋的，这应当是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。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理解这两个月的考验。活力澎湃有点夸张但我是充满活力地过完这两月，可是，除了对工作的活力外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有活力没有耐心做出来的工作是浮躁的，仅有耐心缺乏活力做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“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。

第四把金钥匙：创新

技术大家能够学，但创新却只属于你自我!这是自我价值实现的方法。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。所以，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。所以进入保险公司就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自我知识的欠缺，不仅仅表现为专业知识，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!

第五把钥匙：主动出击

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”，仅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进取性，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。仅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。

六、感想与体会

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅仅使我认识到自我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。遗憾的是，此次实习的时间较短，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，我定会经过更多的渠道来锻炼自我。

这次也实践教会了我许多，不仅仅让我扩展了知识\\搜集整理的视野，增长了社会见识，无规矩不成方圆，一个木桶的容量决定于最短的那块木板，仅有提高个人的管理意识，进而提高整个团队的管理意识，按照规则做事，才能发挥团队的能量。

七、对策与提议措施

在实习的同时进一步的对保险公司及行业的了解，也发现一些保险公司经营管理中存在的问题。应对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康发展和壮大。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。

我觉得提高提高保险公司经营管理水平的措施：上级公司要加强对基层保险公司管理工作的监控和指导，确保统一法人制度的顺利执行和政令的畅通，同时建立配套的职责追究制度和奖惩措施，加强对基层公司经营管理行为的约束。保险监管部门要加强对基层公司市场行为的监督和管理，加大对违法、违规行为的查处力度，培育有利于基层保险公司发展的规范有序的市场环境。

**【篇十】保险公司实习总结**

　　第一个阶段：熟悉公司运作

　　管理流程和合同条款天和是于20xx年成立的保险经纪机构，公司董事长和产寿险部总经理都是保险营销精英出身，目前在上海有一家分公司。产险方面以与中石化合作为基础不断拓展新业务，寿险以企业补充医疗保险为主逐步推广企业年金，客户有北京市卷烟厂等一些大型企业。公司规模不大，人事结构简单，内勤人员每个人既负责承保也负责客服，各自按客户划分工作范围和职责。秘书，出纳，人事由助理一肩挑。外勤人员负责业务联系，底薪加提成，激励机制简单易行。我选择天和实习，因为它小而员工分工不细，我可以在两个半月的时间里接触参与到每一个工作环节而不会因为是实习生受到排斥。

　　承保，客服也好，外勤业务洽谈也好，都需要了解险种和合同条款。所以我首先是学习企业补充医疗保险的合同条款。通过一段时间的学习，我感觉各个公司的合同条款相差无几，都是直接在基本医疗保险的基础上确定费用保险项目和费用保险层次，只是需要被保险共同分担的部分可以通过企业补充医疗保险让保险人分摊一部分，这样能够再次降低被保险人的费用负担。比如说，保险公司可报销的药品和诊疗项目完全与基本医疗一致，都是以《北京市基本医疗保险和工伤保险药品目录》为准（详情可参考具体合同）。保险人只需根据客户想要报销的比例来厘算费率。所以产品差异化不明显，那么保险公司或中介机构只能靠客户关系和售后服务取胜。

　　第二个阶段：承保和客服

　　在熟悉了险种和合同条款之后，接下来我的实习工作就是承保与客服。因为企业补充医疗保险是团体险，而且参加了基本医疗的在职和退休职工都能参与（有些将被保险扩展到职工子女），所以没有核保，没有体检，保险经纪公司需要做的就是统计被保险人的性别，年龄和人数，根据企业保障程度需要和保险公司协商起草保险合同条款。协商合同内容是一项艰巨的任务，作为经纪公司代表客户，在合同里应尽量考虑到客户利益，尽量争取更有利的承保条件，所以必须字斟句酌。比如说新增被保险人的条件，离职被保险人的退费，索赔的期限，保险责任，除外责任等项目。事实证明，每一条每一款双方都要沟通许多个来回，最终达成一致意见需要一段时间的磨合。而我们在磨合中逐渐熟悉了专业术语，学会了思虑周全。

　　当然工作往往是交叉的和相互渗透的，在和保险公司就新的协议进行协商的同时，客服是不断穿插其中的。尽管企业补充医疗保险费用报销即理赔是定期进行的，但由于理赔过程中会碰到许多争议和被保险人困惑的地方，所以经常需要中介机构与双方进行沟通。我的实习周记里就提到过一个典型的案例，被保险人和保险人双方就某一种药品是否属于报销范围意见不一致，而且双方都收集了相关资料来证明自己的意见是有理有据的。结果我们通过多方咨询和查找政策规定，最后才给了客户满意的答复。企业补充医疗保险的保险期限是一年（类同于财产保险），客户稍有不满意转而投向其他公司的这种现象是很正常的。这些事例让我明白，实际工作要求我们不仅熟悉合同条款这些看得见的东西，还必须随时了解与产品相关的政策与规定，比如说随时把握可报销药品目录的变动情况，基本医疗保险的相关政策调整情况以及医疗改革试点的相关规定等等。

　　第三个阶段：电话约见，客户拜访

　　逐渐熟悉了承保，客服的工作职责和范畴之后，我就开始企盼做一些更具有挑战性的工作电话约见与客户拜访。表达了个人意向之后，齐总非常赞赏我的勇气和自我挑战精神，他鼓励我并且给了我一些建议。平素给学生上课一直停留在讲理论的层面上，真正自己去身体力行还是新媳妇坐轿头一回。刚开始问题多多：打电话之前把许多情形都想到了，可是电话一拨通，忘词了，比头一次上讲台还紧张；电话通了，人家一听保险经纪公司，啪，挂掉了；找到人力资源处的人，也了解到客户正在办理企业补充医疗保险，别人说竞争企业太多，筛选都选不过来，等明年吧，不知道如何应对了。事后发现自己有几个方面做得不到位：一是对合同条款还是不熟悉，所以有点心虚，才会忘词；二是不懂得迂回曲折，保险两个字人家忌讳，咱可以尽量不提，只提客户感兴趣的医疗费用报销的事；三是企业竞争太多，选都选不过来，我们何不直接告诉它，漏掉了这个可能就错过了最好的。通过不断自我反省和齐总建议，现在基本能够实现突破重重阻碍获得人力资源处管理人员的联系方式，企业基本情况，有没有办理企业补充医疗保险，是否有意向等等一些基本信息。

　　电话联络之后，成功地约见了许多此客户。拜访客户是一门大学问，最初我只能通过一次约见大概地给客户介绍企业补充医疗是什么，介绍我公司，交流的时间很短，给我感觉效果不理想。但是齐总建议我别气馁，团险单不是一蹴而就的，因为关系到全体员工的福利的政策是需要多方面讨论的，有了第一次接触，就不愁有下一次。关键是通过定期的联系和沟通达到两个目标：一是让客户时常了解你的存在，时间长了对你这个人认可了信任了，以后的事好办了。二是随时把握客户的动向，别错过机会。齐总说他曾经和一个客户保持过三年多的联系，有一天突然客户给他电话要他提供企业补充养老保险方案。虽然时间很短，但我用我的方式筛选并整理了一些客户信息，离开的时候留在了公司，这一点公司领导非常赞赏。

　　第四个阶段：业务洽谈和产品宣导

　　非常幸运，我每次争取跟随领导参与业务洽谈，产品宣导的机会都能如愿以偿。到年底了，许多的保单到期需要续保了。续保协商比促成新的业务要简单，需要做的工作主要在于两个方面：一是必要的话，促成客户与我们推荐的另一家保险公司达成协议，简单点也就是换一家保险公司投保。（至于为什么，后来了解到大多数情况是为了获得更高的佣金，与理论有差距。但存在就是合理，这是目前中介的生存法则）；二是建议客户扩展保险责任，比如附加投保团体意外险，将职工子女及家属纳入保障范围等等。

　　虽然公司目前的主要业务是企业补充医疗保险，但是企业年金也是推广的重点，企业年金方案设计并向客户宣导由我主要负责（领导了解我过去在企业年金方面的积累而做的决策）。对我而言，这是个不大不小的挑战。容易的是方案做出来了，让我做产品推介没有问题，毕竟我是专业讲师，困难的是企业年金方案设计必须根据企业的人口结构，职称结构，企业激励机制等各项因素来测算和设计，这样才能达到既不失公平有具有激励效率的目的。我的博士研究生导师为航天研究院做了个这样的大课题，根据他的指导，我尝试着以北京市卷烟厂做为客户对象，进行一个粗浅的设计。可惜的是实习时间太短，这项工作没有完成就搁浅了。

**【篇十一】保险公司实习总结**

　　在去年9月中旬的时候开始了人生的新一篇章，来到了中国平安保险公司实习不知不觉中，我已经在社会岗位上度过了半年多的时间，这几个月的日子是我从青葱校园走向复合型社会的过渡期，也是我人生历程中很重要的一个转折点。

　　第一、我们要学会自己独立，不养成依赖的习惯

　　社会是一个复杂的社会，适者生存也是社会一成不变的潜规则，当我们还是学生，我们可以躲在温室里，可以依赖，也可以无条件地索取，一旦踏入社会，我们就必须让自己独立起来，要学会选择，学会自己作主，没有谁可以帮谁一辈子，社会是一个竞争的社会，我们处的时代讲究优胜劣汰，不能独立，势必就要被社会淘汰。所以，我们要学会摆脱依赖的心理，让自己慢慢独立，自己为自己负责。

　　第二、在物欲纵流的现代社会，要做到不随波逐流，保持真我，坚持做自己。

　　社会是一个大染缸，形形色色的人都有，不公平的现象也会有。社会终究是社会，它不是校园，也不若校园里的一切那么简单明了，单纯透明。社会充斥了成人之间的明争暗斗，面对这些我们无力改变的状况，我们能做的，就是坚持自我，不随波逐流。

　　第三、工作的时候，要做到眼看四方，耳听八方，也就是要眼到手也到。工作的事情，要主动地去做，而做任何的事情，都要勤快。

　　作为办公室的一个新人，在这个新的环境里，勤快一点总是没错的。论辈分，办公室的同事都是我们的长辈，论资历，我们又都只是初出毛庐，没有一点社会工作经验，出于对前辈们的尊重，也是为自己创造学习的机会，办公室的小事我们都要主动勤快地去做，不要认为自己主动多做一些事情就是自己吃亏，其实，事情做的比别人多并不一定就是自己吃亏了，有时候恰恰相反，我们做的愈多，我们得到的学习机会就愈多，便愈能锻炼我们自己。我们的主动积极会给我们创造更好的环境和更多的机会，只有去做，去付出，才会有收获。

　　第四、营造良好的人际关系网，有助于你的工作顺利进行。

　　俗话说，朋友多了路好走。你对别人怎么样，别人也是同等地回应你的。你对别人好，只要是会感恩的人，都会记在心里的。

　　我们无论身处在怎样的环境里，我们都应该和身边的人搞好关系，不轻易交恶，但要真诚地待人。敌人是很容易树立的，朋友也是要诚心才能相交的。在工作中，我们会遇到很多的人，也许，某些人只是公司合作的来往伙伴，也许，某些人只是走走过场，但是，无论，我们面对什么样的人，微笑，真诚，是留给别人的印象。

　　第五、自己为自己的行为负责，要做一个敢于承担责任的人。

　　没有谁必须要为我们自己的行为负责任，能为我们自己行为负责的人，只有我们自己。很多的时候，我们难免会犯错误，遇到这种情况的时候，我们要做的，不是逃避，也不是搪塞，而是主动站起来承担。在努力改正这个错误的同时，自己为自己负起责任来。

　　第六、试着与同事分享自己的工作心得，分享工作成就，分享工作的快乐。

　　不要单独一个人静静地坐着，在工作有余的时间内，不妨与周围的同事多多交流，把自己在工作中的心得体会说出来听听，也许听的人还会给你一些好的建议，同时自己也可能在别人的言语中找到自己忽略的某些东西。

　　第七、要对自己有信心，相信别人能做的，自己经过努力也能做得到，要勇敢。

　　我们每个人，或多或少都有过自卑的心理，觉得自己不行。这时候，我们需要自己给自己一点信心，如果自己都不能相信自己，我们又怎么能期望别人相信自己呢？

　　为什么别人能做到的事情，我们不能呢？只要我们够努力，别人能做到，我们也可以做得到，甚至可能会做得更好。因为，我们并不比任何人差！

　　第八、凡事要忍耐，不要意气用事，要让自己磨练得更加坚强。

　　身在职场中，我们或许会遭遇到不公平的指责，会遭受排挤，会受委屈，会经历太多过去没有经历过的事情，这时候，我们更要冷静。

　　职场自有职场的规矩，新人难免受委屈，受委屈不要紧，就当做是对自己的磨练，在这种磨练中，把自己培养成为坚强的人。

　　以上是我在我的毕业实习中总结出来的心得体会。参加实习的几个月时间里，我收获得不仅仅是工作经验，还有许多的朋友和更多宝贵的人生财富。

**【篇十二】保险公司实习总结**

一、实习目的

接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、职责感;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本事和专业技能。

二、实习资料

1、了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及构成的体制，企业文化与发展史。

2、了解保险企业内部的组织体系，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。

3、了解财产保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。

4、了解太保保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证。

5、学会机动车和非机动车的承保，其中包括安居综合保险、机损利损险、企业财产保险

6、培养从事经纪中介工作的业务本事。了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，学会进行工作。

7、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、本事准备。

三、实习总结

20\_\_年\_\_月\_\_号是我踏入\_\_财产保险公司的第一天。我怀着一份激动和好奇的心境来到中国\_\_财产保险股份有限公司，开始了大学以来的第二次实习实践活动。但这次与上次不一样的是，这是我的毕业实习。此刻回想起来，虽然仅有短短的两个月多的实践期，但在这两个月的实习中我学到了很多在课堂上学不到的知识，让我受益匪浅;并且接触了很多优秀、进取工作、热爱生活的人，在那里我度过了一段欢乐而又难忘的时光。咋眼看去，保险和我的专业仅有一点关系，但在里面学到很多东西对我终身受用。在学校我虽然学习的是金融专业，可是我觉得无论我们干哪一行都要把它做好的。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方应对这两个月的实习做一个工作小结。

我实习的部门是业管部，很荣幸，我被安排到的师傅是\_\_经理。在\_\_经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，进取工作：

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\_\_经理。开始自我没有任务做，经常很无聊的坐在那看一些资料和条款，背一些最基础的费率，看了几天的条款有点看烦了，对于一些词语跟本就不理解并且对其中的一些险种也是搞不清楚的，没有人对于我这种现象给我过多的解释，所以我就开始厌恶这样工作式的生活了，开始想念在学校的那些同学和朋友。\_\_经理可能看出我有些心浮气躁了，就主动问我遇到了哪些问题，并细心给我讲解，让我对贵公司有了更深层的认识。

3、了解\_\_的财险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等。区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户供给服务。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。如果区域服务专员供给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。

4、作为\_\_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，设计、张贴部门用于激励员工的三条横幅等。同时，学\_\_经理如何管理团队。

5、在\_\_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》(里面有收展员每一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善等。

我们\_\_产险不但承保各种车辆，还有家庭安居理财，各种进出口货运险什么的。而我不仅仅要学会车险，同时还要把这不一样种类的各种险别学会，这一个个都看着简单可操作起来就没有那么简单了，并且也不能粗心大意，马虎了事，心浮气躁。我们保险出单员主要是将保户或保险代理人供给的保险单信息录入到保险公司专门的业务程序中去，虽然没有太大的难度，但要仔细认真，然后将保险单提交核保员，当核保员将保单核对并提交回出单员时，出单员按规定打印保险单证等。业务流程中出单员应注意核对保户或保险代理人所供给的信息是否准确，并认真录入业务程序，需掌握一般的保险业务知识。我一开始就出的错误异常的多，出错之后就不能再改变了，并且就直接关系着钱的多少，做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸，我们的工作是整个工作的把关口，如果第一个环节就出错了就后面的结果就会乱做一团。

我觉得实习能够让我们更实际的机了解和熟悉工作实际的机会，仅有在实际工作中，我们才能够明白工作到底是怎样一回事、自我更适合做什么、哪些知识是有用的、对自我的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于我们更全面地认识自我和了解职业，并据此科学地设计自我的职业生涯。我首先要充分认识自我，进而不断地去改造自我;善于发挥自我的长处，敢于理解批评，弥补不足——这就是我对自我实习的态度。

很感激学校和中国\_\_财产保险股份有限公司\_\_中心支公司给我供给了这样一个机会。

(一)经过进一步的对保险公司及行业的了解，也发现一些保险公司经营管理中存在的问题。

1、在经营理念上，发展和管理、速度和效益的矛盾突出。经营过程中，为了保证完成保费计划指标，基层公司领导把主要精力集中在完成保费计划上，理赔管理、服务举措、内部建设等方面工作存在诸多薄弱环节，业务发展屈服于管理的问题比较突出。应对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康发展和壮大。

2、在服务水平上，技术含量较低，仍然存在过分依靠关系和人情的现象。基层公司在展业过程中，主要依靠业务人员的关系网拉业务，或者是经过很多招聘营销员的人海战术开拓市场，保险从业人员素质参差不齐，误导消费，坑害被保险人利益等行为时有发生，部分业务人员忽视消费者心理状态而采取死缠滥打的推销方式。基层保险公司的人海战术和关系业务的过度膨胀，使国民对保险的作用产生误解，有的甚至产生反感情绪和厌恶心理，不利于培育国民的保险意识，损害了保险业的社会声誉和保险从业人员的社会地位。另外，基层公司在理赔服务过程中，有的为了稳固与大客户的关系不讲原则地进行人情赔付或通融赔付，有的为了个人或小团体的利益进行人情赔付和搞假赔款，而对一些非关系客户另眼相待，服务态度和质量差，违背保险经营的损失补偿原则和诚信原则。

3、在保险队伍建设上，干部职工主人翁意识减弱，企业文化氛围不浓，团队协作精神不强。基层公司领导班子为了各自一时的政绩和小团体的利益，短期行为突出，当公司整体利益和局部利益发生冲突时，过多地研究自身的利益和职位，缺乏大局观念和长远发展的意识。在对员工管理方面，忽视了对管理水平和经营效益的考核。对公司文化建设重视不够，忽视对员工的经营理念、专业技能和职业道德素质教育。在绩效挂钩的考核机制下，基层公司业务人员和营销人员过分地注重自身的经济收入，没有把从事保险工作当作终身的事业，缺乏主人翁意识，缺乏爱司爱岗和团队协作精神。

(二)提高保险公司经营管理水平的措施

1、强化管理意识，提高管理质量和水平。基层保险公司要提高对加强管理工作重要性的认识，增强内控管理自觉性，树立起管理是企业发展生命的观念。加强内控管理制度建设，建立起高效率的管理机制，加强电子化建设，为管理工作的开展供给强有力的技术保障和支持。具体讲，业务上要重点加强市场营销管理、核保管理和单证控制管理;理赔上要重点加强查勘定损管理和报价核赔管理;财务上要重点加强收付费系统管理;人员上要重点加强职业行为管理和考核机制管理。上级公司要加强对基层保险公司管理工作的监控和指导，确保统一法人制度的顺利执行和政令的畅通，同时建立配套的职责追究制度和奖惩措施，加强对基层公司经营管理行为的约束。保险监管部门要加强对基层公司市场行为的监督和管理，加大对违法、违规行为的查处力度，培育有利于基层保险公司发展的规范有序的市场环境。

2、加强保险队伍建设。人是生产力中最进取的因素，解决好人的问题是解决一切问题的根本。配备一支业务本事强、管理水平高、具有创新本事的领导班子，是基层保险公司发展的组织保证和重要基础。基层保险公司领导班子要不断学习新知识、新事物，不断提高领导本事和经营管理水平，才能适应现代保险公司发展的需要。要加强对基层保险公司员工的教育和培训，提高员工的综合素质，不断培养贴合现代保险公司发展要求的员工队伍。加强基层保险公司企业文化建设，增强公司的凝聚力和向心力，倡导团队协作，倡导激励，宣扬先进，并经过分配结构和分配机制的改善，稳定员工队伍，充分调动每位员工的进取性和创造性，为公司发展供给强大的人力资源保证。

四、实习心得

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。经过这几天的学习和和大家的教导，我对保险的了解更多了，异常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十分有生机的，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。并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，我感到十分的荣幸。相信自我，我会做的更好!

**【篇十三】保险公司实习总结**

两周的专业实习结束了，又将回到正常的学习中去。还记得听说要专业实习我们班的同学不明白有多兴奋，都在想这回最终能够实习了，最终能够更近得接触保险了。的确，实习中我们接触到了学校以外的东西，接触到了真实的保险程序，还有很多事。

听讲座、做保险单据、了解保险公司实习对我们来说有点陌生，同时它又离我们越来越近，又是我们必须应对的。我们已经大三了，过了这个学期大家基本上都出去找单位实习，要开始正真踏上工作道路了，真的好快，从来到这所学校到此刻已经快有三年了，好像开学就是昨日一样，当眼睛再次睁开的时候或许我就已经在工作岗位上了。听好多毕业的学长说过，要早点为自我的将来想想，找工作也要趁早，要不然会准备不及，错失良机。没错，经过这次实习给我的第一感觉就是，时间过的很快，我也要走在自我前面。

每一天这样过谁都能够，可是却不明白明天是什么样貌的，还是依旧像今日一样吗。此刻的社会不容许你懒惰，只要你放松就是给对手机会，我要学会吃苦，学会利用好时间。尤其是对我这样的人来说，如果不给自我一点压力的话就不明白自我在做什么，要坚持，不论做什么。对于我来说，很少会对一件坚持很久，因为我对它没有耐心，不吃苦。虽然我们的保险实习看起来很是简单，可是我感觉认真的对待每一件事情还是很困难的，我们每一天都要早早的到教室熟悉今日的作业和需要处理的事情，虽然刚开始的时候我们根本不懂得怎样去做那个保险单，可是经过教师的讲解和我们的努力我们最终所有的人都学会了如何去处理和填写保险单据。

经过前几天的实习让我真正的明白自我还有很多的不足，不仅仅是知识上的不够还有就是自我的精神状态上，此刻我们是在学校，还没有任何的压力，如果我们走上了工作岗位，我们应对的压力一是很大的，如果我们再以此刻的状态去应对工作和社会，我想我们可能最先会被\_\_。这两周的实习让我自我了解到了自我在知识上的很多不足，应对基本的保险知识都无法去处理，所以下一阶段我们的主要工作还是要把我们自我的学习做好，因为我们毕竟还有一年的时间，我们此刻的首要工作还是学习的。

发现了问题就要解决它，大事化小，小事化无。当然这需要一个过程，这次实习能够算是一次考试，找出了我的缺点，发现了问题。除了学到了相关的专业知识以外，我想更多的是怎样做人，每位同学都一样吧，一个班级就是一个小的社会，走出小社会怎样融入到大社会中去，这是我们每个人要想的。经过两个礼拜，我发现周围的同学多多少少对自我、对未来有了些看法，或者说是成长了。

以前总是感觉就业还距离我们很远，可是此刻似乎立刻就要到我们了，我们今年下半年就是打四了，也就仅有一年的时间了，从此刻开始就要我们做好准备，不仅仅是做好更加努力学习的准备，更重要的是要我们随时关注社会上就业信息，因为我们必须去应对现实，应对社会的竞争压力。大家在一齐时会说到今后的工作，以后买车、买房很有意思，涉及到的方面很多，都是今后要应对的。实习给我们带来了收获，带来了思考。在学习的时候还是要把专业知识学好，毕竟此刻学习才是最重要的，为将来打好基础。

财产保险实习虽然时间很短，可是经过这段时间的学习和听讲座，还是让我学会了很多的在课堂上没有的东西。比如说保险公司的教师来给我们做讲座，就让我真正的明白了保险的重要性和目前在社会上的发展状况，让我们重新去了解自我的未来，和我们以后的工作需要，工作方向。再就是经过教师的讲解，我们还更清楚的明白了保险的工作流程以及他们的工作性质，为我们跟清楚的了解财产保险供给了清晰地渠道。例外，一些年轻教师还经过举例的方式让我了解了很多的生活知识：

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索多问不懂就要问!\"旧人\"还是挺乐意回答的。

3.不要骄傲自大旁若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假如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!像英语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!我在公司时就曾今碰到一个外国人来咨询，可是我的英语程度很差，所以基本上就不明白说什么

5.英语电脑是职场中必备的硬件英语程度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纯熟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

6.我们往往会忽略的就是写作本事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.

7.进入某个行业的职位时必须要尽快熟知这个职位所用到的知识.

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标准。

“学无止境”，以前总觉得自我有多厉害，自认为自我学到了很多知识，能够去公司大展身手，好好表现一下自我，体现一下自我的本事，可是直正实习后才发现自我有多肤浅，多浅保的确，在大学三年学到了很多关于财经保险方面的知识，可是保险是一块相称广阔的领域，它不仅仅要求你有专业的保险知识，更要有相关的财经知识，以及明白包括历史，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。

经过这段实际你的实习，我想我还是学到了很多东西的，下头一一列出;

1、自主学习

工作后不再象在学校里学习那样，有教师，有作业，有考试，而是一切要自我主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自我的经验来指导你工作，让你少走弯路;集团公司、公司内部有各种各样的培训来提高自我，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、进取进取的工作态度

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自我，象我这样没有工作经验的新人，更需要经过多做事情来积累经验。异常是此刻实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够进取就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

3、团队精神

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去坚持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的本事要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的本事以及与人合作的本事。合理的分工能够使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出此刻自我的协助下同时也从中受益的情景，反过来看，自我本身受益其中，这是保证自我成功的最重要的因素之一。

4、基本礼仪

步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原先作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应当合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

5、为人处事

作为学生应对的无非是同学、教师、家长，而工作后就要应对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是研究自我的事。

这次实习，我收获很多，它让我体会到了工作的艰辛和劳累，让我发现了自我所学专业知识的不足，让我更加清晰地熟悉了自我，让我对自我的道路有了更加清楚地了解和目标。在以后的学习中，我必须会好、更加严格的要求自我，不断地追求新的提高，不断地去寻求学习的机会，相信我们必须会因为今日的努力创造出更加完美的未来!

**【篇十四】保险公司实习总结**

基本情况：

办公实习

实习目的：

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。

实习时间：

20\_\_年\_\_月\_\_日

实习地点：

保险股份有限公司支公司

总结报告：

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

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！