# 有关保险公司财务实习报告(八篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-02-13

*有关保险公司财务实习报告一xx年x月x日——xx年x月x日。xx保险业务公司。保险业务员。（一）工作学习我的实习工作首先是从“xx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...*

**有关保险公司财务实习报告一**

xx年x月x日——xx年x月x日。

xx保险业务公司。

保险业务员。

（一）工作学习

我的实习工作首先是从“xx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xx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。

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xx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。

**有关保险公司财务实习报告二**

5月12分钟,四川汶川县发生7.8级地震,这次突如其来的灾难向地震遇难者默哀的创伤,造成了极大的痛苦。

据民政部统计,截至13 7,四川汶川县地震在四川、甘肃、陕西、重庆、云南、山西、贵州、湖北省市并造成至少一万二千人死亡,倒塌房屋400多间。

与进一步发展的灾难,灾害造成人员伤亡数字也逐渐增加。

灾难触动人们的脑海中,震惊了每个中国人的灵魂,目前全国人民的坚强领导下党中央、完全从事救灾。

从这次灾难开始降落,使环保团体交换网络的眼睛开始关注灾区,注册会员的心都担心灾区人民。

目前,在最需要救助灾区的人民的时刻、经济环境组织交换网络已经要求注册会员就地通过当地的慈善机构以帮助人们捐赠献血,迫切需要参加当地抗震救灾志愿活动…共同帮助灾区人民度过难关(见附件一个特定的模式)。

我们相信它!这些充满民间环保组织的志愿者的爱保险公司倡议书范文,将灾难遗址重建同胞的勇气和力量!

一个心桥架,在你和我之间,之间的真相!

让霁充满爱!让他们的家庭充满爱!

倡议人：

日期：xx年xx月xx日

**有关保险公司财务实习报告三**

毕业实的目的是：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

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工作流程，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，全面提高综合素质。在实中拜广大工作人员为师，虚心学他们的好品质、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。

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xx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。xx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xx经理。在xx经理的指导下，我遵守纪律，虚心学，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xx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xx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xx经理如何管理团队。

4.在xx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，xx经理的指导，以及我的努力之下，我在平安的实获得了圆满成功。

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。

**有关保险公司财务实习报告四**

尊敬的各位领导、同事们

大家好：

我的工作是协助主任抓商险，主要负责投保录入、单证管理。20xx年以来，在公司上级部门的正确领导下，在保险社主任的带领下，我较好地完成了各项工作任务。下面就工作情况向各位领导和同事们代写论文做如下汇报，不妥之处敬请批评指正。

一、积极主动，完成保费收入。

为了完成保费任务，在工作中我和同事们经常加班加点，尤其学生平安保险录入期间，由于入保的学生多，时间紧，我们起早贪黑，废寝忘食，几乎每天都要加班到十点以后。我和同事们任劳任怨，毫无怨言，我们的共同心愿就是希望我们的公司越来越好。由于我和大家认真主动的工作，20xx年，我们顺利完成了公司商险的各项保费任务共120万元，其中：机动车商业险406486.31元、交强险302325.54元、龙吉79570元、龙健86400元等。20xx年上半年，我们也已完成全年保费的65%，力争年底全面完成公司商险的各项保费任务。

二、加强学习，提高业务技能。

为了适应当前工作的需要，我时刻把学习放在第一位，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为代写论文客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧。同时认真钻研保险业务知识，精益求精，全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平，特别是增强保险方面的知识，努力做一个真正的保险人。于此同时，也积极贯彻总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。

通过学习，我在日常管理中能够认真严格的按照上级公司的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，在业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了较好的成绩。

除了投保录入工作，我还负责单证管理。在单证管理上严格按照总公司单证管理办法执行，保证单证安全，防范风险，规范使用，仔细认真做好各个细节环节的整理工作。在工作中严格按照规章制度操作，坚决杜绝违章、违规现象的发生。

三、认真工作，加强服务质量。

作为一个出单员，每天摆在面前的总是那平平凡凡的保险单，看起来工作是枯燥无味，但我深知，每一笔录入，每一次出单，都和保险社全年任务的完成、公司的形象紧紧地联系在一起的。每出一份保单，要填50多个空，稍不注意就容易填错。比如有时候容易把车架号和发动机号看错，有时候容易把起保日期搞错，有时候容易把客户的身份证号码填错……因为每天来的客户情况各不相同，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户只有是几个人而已，相对录单就没有那么繁忙和混乱。但如果遇到一天的客户流量很大，就会让自己手忙脚乱，为了保证每一笔录入的准确性，我每时每刻代写论文都在提醒自己要认真负责，工作的认真使我每次都能顺利的完成保单录入，没有失误，这个让我感到很欣慰。同时我在一定程度上加大对原有客户的重视程度，掌握续保业务的分布情况，提前做好续保准备工作，争取早联系、早沟通、早签单，尽量避免因疏忽和时间延误而造成业务损失。以诚实守信、主动热情、服务周到面对每一位客户。

四、工作不足及今后打算

一年来，我凭着对工作的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，但还有很多不足。首先我还应继续加强内控制度的学习，远离合规风险;其次在工作上要向先进的保险社学习，加强内业整理。

在下半年的工作中，我将和同事们共同努力完成上级领导交办的各项工作任务，做好日常工作。我会在工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

最后祝愿我们公司在公司领导的带领下、全体员工的共同努力下，再上台阶，再创辉煌。

谢谢大家!

**有关保险公司财务实习报告五**

我一直在等待，等待一个邀约，这本是很多年以前该奔赴的约会，却姗姗来迟。这是一次迟到的相约，我的等待在暮霭中沉默，岁月在静静等待中流逝，一转身，就又过了一季，转眼间，已过了二十多年;这也是一次美丽的相约，更是用智慧驱散我心中迷雾的完美邂逅。

一直以来，保险之于我，是遥远而混沌的，虽然我受过高等教育。我们这一代人常被称为保险缺失的一代，在少年时代，我没有受过系统的保险知识教育，连知之甚少的保险知识也是来自于道听途说，其中更有许多歪曲和误解，更别说去购买一份有保障的保险。

在生命人寿的专业学习，让我心中的疑惑如迷雾遇到阳光一样逐渐消散。在此之前，我和很多人一样，保险意识淡薄，认为自己年轻身体健康不需要保险。我参加了新人班培训，认真学习了“生命人寿”的发展历程从这个故事中我彻底顿悟了，原来我和我所有人一样，都在无意识地每年重复着这样的游戏。根据中国人生命表统计显示，中国人的年平均死亡率恰巧是千分之三!也许有人说千分之三的概率很小，因为1000人之中才只有3人。但是真正有谁敢朝自己的脑袋开枪呢?因为对每个人来说，只有两种可能：生或死。因此，每个人的概率是50%。

既然这是一个逃不了的游戏，既然人生中存在着不可规避的风险，我为什么不及早做准备呢?

我明白，天晴的时侯修房子的人，才是真正的智者。就像胡适先生说的：“保险的意义只是今日作明日的准备，生时作死时的准备，父母作儿女的准备，儿女小时作儿女长大的准备，如此而已!”用通俗的话说人寿保险就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，在风险事故发生时，能保障我们和家人，可以得到大笔的急用现金，补偿经济损失，保证生活来源，维护人生尊严。

思想的升华促成我心态的转变，让我真正地投入到保险事业当中来，拉开了与吉祥三宝相约的序幕。

吉祥三宝”的名字源于佛典《吉祥经》中最为上乘的部分。“奉养父母亲，爱护妻与子，从业要无害，是为最吉祥.”其中《吉祥经》中提到父辈爱、妻子爱及儿女爱，被视为人生三宝。吉祥三宝作为全世界第一张开光保单，以社会、公司、客户吉祥，以父母、妻子、儿女吉祥，完美诠释《吉祥经》及人生三宝的内涵。“吉祥三宝，大爱无疆”，客户每购买一张“吉祥三宝”保单，生命人寿将代客户捐赠10元给玉树灾区。

吉祥三宝，它集吉祥与爱心一体，给人们带来平安和祥和，更是融入了万千人士的爱心和希望，它如此珍贵与美好，怎能让我不对它充满期待?怎能不让我激情澎湃?

“吉祥三宝”采用当前市场上先进的保额分红方式，同时更注重保障功能，特设双倍人身保障，另外，吉祥三宝还配属了大病额外给付特别保障责任。在客户不幸患大病享受高额赔付后，主险责任继续有效，不影响客户理财收益及意外保障。真正实现了生命人寿“以人为本”的产品设计理念。

**有关保险公司财务实习报告六**

大家下午好!我叫某某某，是中国平安区域收展一名普通的收展员。很高兴公司能给我一个与大家交流的机会，一个展示自我的平台。我今天演讲的题目是“相信你，寿险“

我曾经是一名老师，在我们本地一所比较有名的小学担任高年级语文教学及班主任，我勤勤恳恳为教育事业奉献了我14年人生的时光。可是学校并没有给予我什么说法，在我觉得入编无门的情况下选择辞职重新寻找适合自己的工作。

在我最迷茫的时候，不知何去何从时，我在网上不断的发求职信息。终于被我的师傅李主任带入了平安，在此先谢谢我的师傅以及师傅的师傅曹主任和我的美女领导郦红仙课长!

对于保险我并不陌生，我哥哥应该是第一代保险人了，他毕业于上海金融国际保险系，91年分配进入中国人寿，一直到至今。他曾多次要求我去中国人寿，但是虽然我在他的潜移默化中有点了解保险，但是还是无法接受它的展业的模式以及不能真正了解寿险的功用与意义。于是一次次拒绝了他。至今，我哥哥每次看到我都会夸张的叫我一声光荣的人民教师啊。那音调绝对拖出老长老长的 。

谈到人寿保险，对它的了解还是比较抽象，虽然早期也购买了一些人寿保险，那都是在熟人的面子攻势下购买的。对保单的条款，以及保险责任一点不懂。

真正的思想转变应该是在01年的十一月份，我参加了新人班培训，认真学习了“中国平安人寿”的发展历程、经营业绩、发展远景以及《保险法》，使我逐步认识并相信了公司的实力。听了“寿险的意义与功用”的这节课程后触动很大，才清楚地了解到人寿保险的真正含义，人寿保险通俗的理解就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，它保障我们及家人在风险事故发生时可以得到大笔的急用现金，补偿经济损失，保证生活来源，维护人生尊严。特别是在当今社会中，风险无处不在，无孔不入，无法预料天灾人祸，旦夕祸福，而且人人都有生、老、病、死、伤、残等等说不完、道不尽的风险。那我们如何进行规避及减少各种风险带来的苦痛与伤害咧?这时我明白了人寿保险才是我们最科学、最合理、最安全、最省心的转嫁风险的选择，同时也深刻理解到我们人人都需要保险。再想想身边一些人和一些事，就在我入司不久后，我老家两个老村民因车祸相继离世，因为他们没有投任何保险，留给了妻儿无限的悲伤，也使这两个家庭完全陷入了困境。此时我在想：假如他俩投了充足的人寿保险，他们的妻儿最起码能保证生活来源，毕竟逝者已逝，而生者还将继续生活。而对于这些既没有交通意识又没有保险意识的村民来说，我觉得我作为一个保险人，任重道远啊。与此同时，我的另一位好朋友的女儿同样在放学的路上被车撞了，生命危在旦夕，因治疗及时在某医院花去医疗费用8万余元巨资，这对于一个正处于创业阶段的小家庭来说，无疑是沉重的负担，然而幸运之神仍然眷顾着这个家庭，仅仅因为孩子在学校投了50元的学生平安保险，一切经济困难都迎刃而解，可以说这个家庭的幸运之神就是保险。因此我要做有准备的人，结合自己的实际情况，首先为自己及家人做全保障，为家庭添加一份关爱和责任，因为我深信人寿保险一定能帮我解决我的后顾之忧。

既然了解到人寿保险这么重要，那么我感觉我有必要也有义务告诉我的亲朋好友以及我所熟识的所有人，为他们的家庭送去保障，这就是我成为寿险代理人的初衷。如今我成了一名寿险代理人，更有责任为他们送去幸福，挽救生命。这就需要我们抱着自信、诚信、乐观、爱心、耐心、行动的心态，抱着造福他人、成就自我的理想，按照做事先做人的原则，主动与他们接触、沟通，传播保险理念，用自己专业的保险业务知识为客户进行需求分析，制定完整、准确的寿险计划书，以满足人们购买保险的需求。在满足客户风险保障的基本需求的基础上，使用各种金融工具及投资工具为客户提供更好的理财需求，满足人们追求高品质生活的愿望，以实现客户与自我的双赢。

沙漠里的人最想看到绿洲，而我们的寿险就是你想看到的绿洲。

总而言之，我坚信寿险是最有效转嫁风险的方法，能给人们的生活带来幸福、安宁、关爱、快乐、享受、平安……寿险，我相信了，你呢?还犹豫什么?

保险公司演讲稿3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。

**有关保险公司财务实习报告七**

时间单位：江苏华邦平安保险代理有限公司盐城大丰分公司

实践时间：20xx年7月24日~20xx年8月26日，共计33天

有时候，我会想象自己不是人，而是神。但是不知天高地厚的我绝对想不到世界上其实还真有被这样比喻的角色，那就是可以坚持十年甚至二十年做平安保险业务的人。一个说话支支吾吾含糊不清的我，根本不能和他们相提并论的。而暑假，我就决定去平安保险超市学习并培训，其一是想让自己可以站在大家的面前说话可以滔滔不绝，内心毫无畏惧的感觉。其二就是多多看到这个社会，多多学到一些社会的潜规则，促进自己的成长吧。这只是初始的目的，然而在时间的过程当中，我发现平安保险这个角色在社会上的影响力真的不是很高，许多人对平安保险根本不了解，甚至有人是憎恨，认为要取缔平安保险这一项内容。所以我便想要让更多的人了解平安保险，让更多的人知道平安保险是这个世界上最科学的发明。

我是每两天到临近的一个兴化市合陈镇去参加早会的，第一天去的时候我根本连招呼都不打，这是有原因的啊。很多人的年纪我不知道喊什么，阿姨不像阿姨，奶奶又不像奶奶的。加上我生性怕生，只是笑一下。我过去的第一天，刚开始就是做广播体操，其实我的实习到尾声的时候他们的早会多了一项跳舞，据说这是最初的热身，每次早会都有的。之后，每一位开早会的演讲者都会说：“华邦的家人早上，好!”然后下面一起喊：“好!我爱华邦。”然后全体的华邦家人都会齐声朗诵公司训导，这时才可以正式进入早会。

我的第一次演讲是在第二次的早会，早会上经理让我和各位讲一下有关胆商的概念。和以前一样，我全身都在发抖，在上面不一会儿就脑子空白了，什么都讲不出来了。不过我坚持没有退下来，一直到我把所有的内容都讲完为止。不过下面的人睡觉的睡觉，开小会的开小会，我很是无语。我知道自己第一次的尝试失败了。之后，经理决定从小处开始，让我就只是和他们讲一些小故事，在台上不过是一两分钟。为了不再让自己紧张，在家里我会用一点点的时间站在镜子前说话。就这样一直开早会，一直讲故事。经过了5、6次吧，就这样可以很随便地在上面说话了，不会再颤抖什么的。但是这些只是热身，真正的演讲不是单纯的背诵一个又一个的小故事。我记得经理对我讲：“你的说话，一定要注意语音语调和语速，还有用词不需要华丽，但是要吸引人。在讲的时候多使用一些类比或其他修辞。”这让我想到了我做理科的时候特别喜欢类比。原来天下学问，殊途同归，都是一个道理。

大概在8月的中旬，我终于被要求和下面的人谈一谈我对平安保险意义和公用的看法，那个晚上，我把一些从网上找来的平安平安保险公司的老总的博客进行了一个汇总，把演讲分为了投资的介绍、平安保险的起源、平安保险的意义、平安保险的误区分析这四个部分。最后讲了一下怎样和富人做平安保险。我试着在二十分钟之内把这个讲结束，但是我的演讲依然很次，这不是讲故事，我不能全篇阅读，我要在适当的地方自己发挥，用形象的语言去描绘。然而就是在这些所谓的发挥点，我的头脑一下子就卡住了，完全不知道该怎么说下去。虽然不再紧张，虽然不再颤抖，可是头脑依然会空白，最后的效果依然是大学教授的讲课效果。呜~~当时我挺伤心的。剩下的几天，我都试着去和别人交流，用流利的语言去说，并且学习了平安保险的几个险种，还和公司新人一起参加了培训。公司的几位前辈细心地讲解了跑平安保险所具备的能力和方法，他们的语言是那么循循善诱。那么有吸引力。我极其羡慕。

后来我又进行了几次演讲，我发现自己真的在某个人的影响下说话快的像刀子，而其实我们为了让别人能够听懂，很多时候不需要那么快的。我试着去改正，注意自己的语音语调，用不是很快却很清楚的话去和别人交谈。

最后我依照公司的要求，我去和我的几个亲戚宣传平安保险。我很耐心的给他们讲解险种和平安保险的重要性，作了很多比喻。不过他们的态度都不好，根本不认真听我讲。我知道，他们只是把我当成一个小孩子，然后当成大人说话小孩子说话不可以交叉的观念来想的。还有就是有人对平安保险怀有憎恨的态度，居然劝我退出平安平安保险公司，不要和平安保险沾上一点关系。原因是他们受过挫折，需要赔付的时候因为不符合赔付要求，最后极度厌恶平安保险，连养老平安保险都不交了。

我没有跑到一个平安保险，我这样的初学者也不可能像老手一样一个月跑十个八个。但是我提高了口才，在社交中知道了在别人面前应当是怎样的姿态，最重要的是我知道了企业的一些战略。

在社会的实践中，我的收获大致是这三大项：

第一是说话的方法。我一定要知道自己应当成为一面镜子，对什么样的人，应当用什么样的讲话方法对待他们。说话一定要注意语音语速和语调，关键是要让别人听懂你在讲什么而不是和别人比速度，要适当使用幽默比喻举例等方法来吸引别人。说话的时候要看着别人，因为那样可以让你及时了解别人的想法，从而随机应变。其实我发现自己还是读了太少的书，经历了太少的东西，其实滔滔不绝与一个人的阅历和知识是分不开的，所以我一定要继续读书和实践，增加可以交流的内容，这才是最重要的!

第二是一个企业的凝聚力。俗话说，人心齐泰山移。我的企业有很强大的凝聚力，各个人的职位都是他们通过努力得来的，绝不是靠送礼什么的。而且收入的差距其实是能力的差距。另外，我的企业每一个人都充满着饱满的热度，从我说过的开早会的情况就可以看出来。我们的企业经常有励志性的讲座，让每一个人都有激情对待我们的工作，一个企业的凝聚力真的很重要。我们经理说的真的很好，人与之间不存在管人，只存在协助。上司不是在管我们，是在协助我们，如果以这样的思想去工作，我们的心不会存在不平衡，当然会更加有激情。

**有关保险公司财务实习报告八**

：办公实习

：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。

：20xx、8、20

保险股份有限公司支公司

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：

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。

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。

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。

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。

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！

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！