# 2025年保险公司实践报告 保险公司实训个人总结(优秀九篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2025-05-23

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇一1.实习时间20xx年...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇一**

1.实习时间

20xx年2月26日至20xx年4月2日

2.实习单位

xxx保险股份有限公司(picc)龙南支公司

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形成的体制，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.了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，培养和提高在单位的工作能力。

1.专业剖析

金融数学(financialmathematics)，又称数理金融学、数学金融学、分析金融学，是利用数学工具研究金融，进行数学建模、理论分析、数值计算等定量分析，以求找到金融学内在规律并用以指导实践。金融数学也可以理解为现代数学与计算技术在金融领域的应用，因此，金融数学是一门新兴的交叉学科，发展很快，是目前十分活跃的前言学科之一。国内开设金融数学本科专业的高等院校中，实力较强的有北京大学、复旦大学、浙江大学等。后来从事计算机工作很出色。金融数学将后来在银行、保险、股票、期货领域从事研究分析，或做这些领域的软件开发，具有很好的专业背景，而这些领域将来都很重要。国内金融数学人才凤毛麟角，诺贝尔经济学奖已经至少3次授予以数学为工具分析金融问题的经济学家。北京大学金融数学系王铎教授说，但遗憾的是，我国相关人才的培养，才刚刚起步。现在，既懂金融又懂数学的复合型人才相当稀缺。

2.实习单位简介

人民财产保险股份有限公司(picc p&c(peoples insurance company of china)，简称“人保财险”)是经国务院同意、保监会批准，于20xx年7月由人民保险集团股份有限公司发起设立的、目前内地最大的非寿险公司，注册资本111.418亿元。其前身是1949年10月20日经人民银行报政务院财经委员会批准成立的人民保险公司。

3.实习体验

根据我系面向本专业实习的号召，20xx年7月26号我踏入了人民财产保险股份有限公司进行一个礼拜的参观实习。我怀着一份激动和好奇的心情来到人保财险股份有限公司，开始了大学以来的第二次实习实践活动。现在回想起来，虽然只有短短一个礼拜的实践期，但在这段时间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、积极工作、热爱生活的人，在这里我度过了一段快乐而又难忘的时光。保险是金融数学专业将来面向的主要方向之一，在里面学到的很多东西对我终身受用。在学校我虽然还只学习了金融、经济学的基础，但是我觉得无论我们做什么都应该把它做的最好。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这周的参观实习做一个工作小结。

还清晰的记得在刚来的那两天自己觉得非常的沮丧,因为公司的每个人都在不停忙自己的事情，根本就没有人理会我这个初来乍到的实习生，于是自己就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，所以我就开始讨厌这样工作式的生活了，开始想念在学校的那些同学和朋友。

回到家我把自己的想法告诉了父母，他们就很认真的开导我说刚接触社会都是这样，做什么事情都要有一个适应的过程，再说了你又是一个新人，你自己有什么不懂的事情就应该主动向老员工请教，你不问人家怎么知道你不会什么。父母的开导令我恍然大悟，原来这里已经不再是有师兄师姐嘘寒问暖的校园了，凡事都要考自己去尝试去开拓。第二天，我便开始向老员工们请教学习，他们也都很乐意地帮我讲解说明，这第一步并不像我想象的那么难，接下来的几天我便开始了我熟悉业务的任务。

4.业务流程

保险公司的主要业务流程分为以下三类： 保险展业保险展业是保险公司引导具有同类风险的人购买保险的行为。保险公司通过其专业人员直接招揽业务称作“直接展业”，保险公司通过保险代理人、保险经纪人展业称为“间接展业”。 业务承保

保险人通过对风险进行分析，确定是否承保，确定保险费率和承保条件，最终签发保险合同的决策过程。 保险理赔

保险公司在承保的保险事故发生，保险单受益人提出索赔申请后，根据保险合同的规定，对事故的原因和损失情况进行调查，并且予以赔偿的行为。

5.相关法律

我也对《保险法》中保险代理人以及保险经纪人的法律进行了学习和总结：

1) 保险代理人是根据保险人的委托，向保险人收取代理手续费，并在保险人授权的范围内代为办理保险业务的单位或者个人。保险人委托保险代理人代为办理保险业务的，应当与保险代理人签订委托代理协议，依法约定双方的权利和义务及其他代理事项。保险代理人根据保险人的授权代为办理保险业务的行为，由保险人承担责任。保险代理人为保险人代为办理保险业务，有超越代理权限行为，投保人有理由相信其有代理权，并已订立保险合同的，保险人应当承担保险责任;但是保险人可以依法追究越权的保险代理人的责任。个人保险代理人在代为办理人寿保险业务时，不得同时接受两个以上保险人的委托。

2) 保险经纪人是基于投保人的利益，为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务，并依法收取佣金的单位。 因保险经纪人在办理保险业务中的过错，给投保人、被保险人造成损失的，由保险经纪人承担赔偿责任。

3) 保险代理人、保险经纪人在办理保险业务活动中不得有下列行为：

(一)欺骗保险人、投保人、被保险人或者受益人;

(二)隐瞒与保险合同有关的重要情况;

(三)阻碍投保人履行本法规定的如实告知义务，或者诱导其不履行本法规定的如实告知义务;

(四)承诺向投保人、被保险人或者受益人给予保险合同规定以外的其他利益;

(五)利用行政权力、职务或者职业便利以及其他不正当手段强迫、引诱或者限制投保人订立保险合同。

4) 保险代理人、保险经纪人应当具备保险监督管理机构规定的资格条件，并取得保险监督管理机构颁发的经营保险代理业务许可证或者经纪业务许可证，向工商行政管理机关办理登记，领取营业执照，并缴存保证金或者投保职业责任保险。保险代理人、保险经纪人应当有自己的经营场所，设立专门账簿记载保险代理业务或者经纪业务的收支情况，并接受保险监督管理机构的监督。

5) 保险代理手续费和经纪人佣金，只限于向具有合法资格的保险代理人、保险经纪人支付，不得向其他人支付。保险公司应当设立本公司保险代理人登记簿。保险公司应当加强对保险代理人的培训和管理，提高保险代理人的职业道德和业务素质，不得唆使、误导保险代理人进行违背诚信义务的活动。

6.经验汇报

在实习的这段时间里，我学会了工作方面的一些处理办法，也就是我们内部人所说的“拒绝处理话术”。看似稀奇有趣的对白却隐藏着不少专业和技巧，我在这里和老师、领导们汇报一下：

(1)对保险没兴趣

a)没兴趣，这太好了，假如说你对保险充满兴趣的话，不但是保险公司，连我都会害怕，因为一个说他对保险有兴趣的人，往往有问题存在，而你对保险没兴趣，说明你不会有道德风险，身体健康，正是我们最佳的承保对象，我想提供最好的资料给你参考，耽误您几分钟好吗?

b)保险不是讲兴趣，而是讲需要，保险不是奢侈品，而是必需品，不如我简单地为你做一下介绍，如果您觉得有需要再买也不迟。

c)先生/女士，您一定对保险没兴趣，象您现在在事业这样好，生活这样安定，怎么会有精力关心风险?而我的服务正是为您居安思危做准备的。

(2)考虑一下，过一段时间再说

a)当然了，这是一张长期的契约，考虑也是非常重要的，只不过风险不是我们考虑好了才发生，早一天投保，早一天受益，要是以外发生了，再说就晚了，既然您已认识到了保险的意义与功用，早晚都要办，您还等什么呢? b)先生/女士，什么时候买保险是你的权利，但作为保险从业人员，我必须给你一个忠心的建议：保险并不象一般商品，感觉到需要时，随买随用，一般人都因工作忙碌而忽略了很多事情，我觉得有义务提醒您，除了不停工作赚钱以外，还要尽快解决后顾之忧，精明的你一定比我更明白未雨绸缪的道理。

7.实习小结

我觉得实习可以让我们更实际的机了解和熟悉工作实际的机会，只有在实际工作中，我们才可以知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己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己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己;善于发挥自己的长处，敢于接受批评，弥补不足------这就是我对自己实习的态度。

1.从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。

当你刚进入新单位的时候，刚开始的业务会因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，工作效率也明显降低了，而且容易走神。其实这是个磨合阶段，只要你尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了。总之，在基本业务的这一关能够顺利走过去，以后即使换成其它工作，你也能做得很好。

2.渐渐学着融入新的环境，适应也要有个过程的。

回头想想，一个礼拜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人员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，我想大家进入时应该也一样吧。经过近一个礼拜的实习，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需要更多的经验和努力。

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇二**

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中，它可以为我们提供了一个了解和熟悉工作实际的机会。只有在实际工作中，我们才可以知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己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，这将有助于他们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才?我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢?抱着这种想法，我走进了中国平安财产平安保险股份有限公司佛山分公司。在那里，我接受了更为有用的平安保险知识，而每天细致的工作和经常的培训活动，又增强了我的实战能力，使我们迈出了成功的一步。

我感觉，在“中国平安”为期两个月的实习中 ，我学到的知识很多。“我今天学到了什么内容，我今天解决了什么问题;我今天得到了什么启事，我打算在今后如何使用;我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己;我应善于发挥自己的长处，又敢于接受批评弥补不足”------这就是我对自己实习的态度。感谢中国平安平安平安保险公司给我提供了这样一个机会。

中国平安平安保险(集团)股份有限公司是中国第一家以平安保险为核心的，融证券、信托、银行、资产管理、企业年金等多元金融业务为一体的紧密、高效、多元的综合金融服务集团。公司成立于1988年，总部位于深圳。截至20xx年12月31日，集团总资产为人民币3,197.06 亿元，权益总额为人民币335.22亿元。20xx年1月9日，公司市值超过1,000亿港元，跨入国际大型金融平安保险机构行列。

20xx年，中国平安平安保险(集团)股份有限公司名列福布斯全球20xx强企业第539名、中国入围企业第10名(唯一入围的中资平安保险企业)，20xx中国最具生命力百强企业排名第一，是超速成长的典范企业。

中国平安是中国金融平安保险业中第一家引入外资的企业，拥有完善的治理架构，国际化、专业化的管理团队，公司控股设立中国平安人寿平安保险股份有限公司、中国平安财产平安保险股份有限公司、平安养老平安保险股份有限公司、平安资产管理有限责任公司、平安健康平安保险股份有限公司，并控股中国平安平安保险海外(控股)有限公司、平安信托投资有限责任公司。平安信托依法控股平安银行有限责任公司、平安证券有限责任公司。

财产平安保险是中国平安平安保险集团长期以来经营和发展的基矗自1988年成立以来，中国平安产险业务规模逐年攀升，业务发展稳健;在产品开发方面不断创新，目前经营的险种包括机动车辆平安保险、财产平安保险、飞机平安保险、家庭财产平安保险、建筑工程险、公众责任平安保险、医疗事故责任平安保险等主险127个，附加险200个。近年适时开发推出了个人抵押贷款房屋平安保险、律师责任平安保险、会计师责任平安保险、医师责任平安保险、公司董事及高级职员责任平安保险、国内贸易短期信用平安保险、外派劳务人员履约保证平安保险、旅行平安意外伤害平安保险等70多个符合市场需求的新险种。

嵌镶于珠江三角洲腹地的佛山，历史悠久，人杰地灵，曾是中国“四大名镇”之一;曾有过商业鼎盛，街市繁华的辉煌;曾有过“南国陶都” 、“南国红豆”的美誉。有禅城、顺德、南海、三水、高明五区，其中顺德区和南海区分列20xx中国经济最发达十强县(市)第一和第六位。佛山正以无愧于祖国重托的自信和豪迈，走向繁荣，走向民主，走向文明，走向现代化。

中国平安财产平安保险股份有限公司佛山分公司是经中国平安保险监督管理委员会批准，由中国平安财产平安保险股份有限公司作为唯一发起人设立的。20xx年公司三大业务齐头并进，总保费收入达到26000万元，并以18%的市场占有率在佛山产险市场上位列第二。公司业务规模、经营管理、品质、成本等各项指标得到持续改善，在平安系统内均稳居前列。

1. 平安平安平安保险公司的企业文化和管理模式

平安企业文化以中国传统文化精华为基础，以儒家文化之仁、义、礼、智、信为做人的基本准则，融合西方先进的科学技术和现代管理经验，以专业、价值作为做事的基本准则。

平安文化通过每日晨会、司歌，以及平安礼仪、日常用语改变员工外在状态和内在精神，让平安人沿袭中华民族优秀文化传统，宽容、仁爱、谦和、诚信，从而赢得客户的尊重与信赖。同时平安又遵循平安保险行业的竞争法则，努力进取，并为之建立起一整套行之有效的管理规则。“仁、义、礼、智、信、廉”背后的人文精神，是平安企业文化的精神，现代商业企业的工作模式和经营理念，是平安企业文化的物化准则，孔子和牛顿分别代表的中西方文化精神在平安融汇贯通，化为独特的平安文化，进而化入平安日常管理，形成庞大而有效的管理机器。

平安的管理模式简单地可以概括为“一个中心，三个系列。三个保证”，即以目标管理为中心，划分为业务管理系列、行政管理系列和营销系列，通过考核制度、评分制度和内部激励机制发实保证各项工作均有序高效运转。

在业务管理方面，我们竭力学习和借鉴国内外平安保险业先进的经验和技术，大胆创新，独 具一格;在行政管理方面，平安建立了一套完整严格的规章制度，保证了各项工作都能按照预定 的工作流程进行高效运转。行政制度与业务配套，规范员工的行为，使公司的经营管理正常运作，保证公司的发展 ，沿着预定的轨道井然有序地进行。

我觉得平安给我影象最深的应该是其“晨会制度”。每天早晨，公司各单位集中全体员工于大厅，每个员工轮流主持晨会，齐唱公司司歌，诵读公司训导，使“平安精神”时刻铭记在每个员工心中，通过晨会强化员工人社会责任感和工作责任心，起到团结、沟通、振作士气、增强凝聚力的作用。

公司积极为员工营造一个整洁舒适且人际关系轻松和谐的内部工作环境，使员工对公司 有强烈归属感和自豪感。同时注意使员工与各界建立和保持良好的交往，以寻求必要的关心，支持和帮助。

2. 车险承保流程及费率计算

我在中国平安财产平安保险股份有限公司佛山分公司的实习岗位是车险核保岗，主要从事的是车辆平安保险的承保工作。通俗的说，就是当业务员拉来了一份或一批保单时，我们对承保标的(也就是车辆)进行车况的分析，然后根据公司的相关政策对其进行费率的计算，最后确定该车保费。总的来说就是两点，即：(1)，该车我们能不能承保?因为对于一些风险相对集中或高风险的车辆(如宾利、法拉利、保时捷、奔驰跑车、奥迪a8等)，我们公司一般是不与承保的;(2)，若该车符合公司的承保政策，我们应该以什么样的费率来承保?这就牵涉到费率的计算了。

中国平安财产平安保险股份有限公司机动车辆平安保险条款由：车辆损失险、第三者责任险、全车盗抢险和附加险四部分组成。附加险又包括玻璃单独破碎险、车辆停驶损失险、自燃损失险、新增加设备损失险、代步车费用险、车身划痕损失险、车上人员责任险、车上货物责任险、无过错损失补偿险、车载货物掉落责任险、全车盗抢附加高尔夫球具盗窃险和交通事故精神损害赔偿险。其费率计算公式为：

(1)车辆损失险的保费计算：车辆损失险基准保费=固定平安保险费+车辆损失险平安保险金额×基准费率 车辆损失险实际保费=基准保费×c1×c2×??cn

(2)第三者责任险的保费计算：第三者责任险签单保费=基准保费×c1×c2×??cn

(3)全车盗抢险的保费计算：全车盗抢险签单保费=基准保费×c1×c2×??cn

(4)附加险保费计算附加险签单保费=基准保费×c1×c2×??cn

(5)投保车辆应支付的签单保费为：签单保费=车辆损失险签单保费+第三者责任险签单保费+全车盗抢险签单保费+附加险签单保费

一般而言，平安平安保险公司招收实习生时比较倾向于具有计算机、金融等专业背景的学生，因为他们具备相关的专业知识，比较容易适应工作。平安平安保险公司对实习生的要求通常是一种综合素质的要求，其中接受能力以及人际关系的处理等尤为重要。考核内容不仅局限于工作质量及完成数量，还会注意其基本技能。对实习生的评估是依据其在工作中体现出的综合能力来进行的。

在中国平安财产平安保险股份有限公司佛山分公司的两个月的实习中，我发现原来学校学习 知识虽然并不能马上完全的体现在日常的工作当中，但与我们学习的知识会有很大的联系，运用知识的能力尤为重要。例如在工作中，我们车险核保岗经常要对各种数据做一些统计，并制作统计报表。这不正是我们统计学专业的人拿手的吗?但后来我发现，他们是用一种公司自制的软件来完成这些工作的，如果不能很好的理解和掌握该软件，我们原来学习的统计知识就根本没有用武之地。

团队意识的增强是我的另一个收获。在工作中，一般都是以小组或团队的形式去迎接问题并解决问题，各个小组之间既竞争，又合作，这样既提高了大家工作的积极性，又提高了工作效率。

两个月的实习对我们来说真的是一个非常难得的学习经历，也给我提供了一个感受平安企业文化、了解平安保险市场的宝贵机会。我们在工作、生活、人际交往等方面都有许多的体会，对平安保险行业也有了更深刻的认识。通过实习，我们可以将自己所掌握的理论知识运用于实际，加深对书本知识的理解和巩固，提高在理论知识的指导下观察、分析和解决问题的实际工作能力。了解工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己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。初步完成从理想到现实的心理转换和从学生到职员的角色转换。在实习的过程中，要多思考、多比较，用心体会，多尝试把所学的书本知识应用于工作实际;认真及时地总结实习经验和心得，尤其是对实习中遇到的问题，要多分析、多请教，找出问题的症结所在，并努力克服，不断提高。

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇三**

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能力和专业技能。

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形成的体制，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

中国太平洋保险公司是我国最早设立的全国性国有股份制保险公司，成立于xx年，总部设于上海，为中国三大保险公司之一，其中产险类业务规模位居全国第二位。我们太平洋产险聊城中心支公司隶属山东分公司，成立于xx年，在聊城七县市均有分支机构。自成立以来、诚信经营、稳健发展，业务规模不断扩大，连续多年被省公司评为先进单位在业务发展、内控管理、服务质量以及社会美誉度等方面都有出色的表现，受到广大客户的认可与支持。

20xx年x月x号是我踏入太平洋保险公司xx中心支公司的第一天。我怀着一份激动和好奇的心情来到中国太平洋保险财产股份有限公司，开始了大学以来的第二次实习实践活动。但这次与上次不同的是，这是我的毕业实习。现在回想起来，虽然只有短短的三个月的实践期，但在这三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、积极工作、热爱生活的人，在这里我度过了一段快乐而又难忘的时光。咋眼看去，保险和我的专业压根儿挨不到边，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会计专业但我这次的实习没有和我的专业有太大的关系，但是我觉得无论我们干哪一行都要把它做的最好。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这三个月的实习做一个工作小结。

我实习的部门是业管部，还清晰的记得在刚来的那两天自己觉得非常的沮丧，因为公司的每个人都在不停忙自己的事情，根本就没有人理会我这个初来乍到的实习生，于是自己就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，最后经过努力，了解到我们的任务就是：

1、负责保险理赔业务的上传工作，沟通保险公司与本公司业务关系及工作事宜，熟练掌握保险业务知识;

2、负责保险车辆的文件收集、整理被保险人理赔时所需要的真实有效的各项手续;

3、定期为服务经理提供详细的保险报表;

4、妥善保管保险理赔各种文件、证件;

5、完成领导交办的其他工作。

其实机动车的承保和摩托车的承保的出单没有太大的区别，机动车承保的险种就是特别的多，摩托车只是一个交通强制险，而机动车有一个神行车机动车综合险也就是我们平常说的商业险。在一开始我连商业险和交强的区别都分不清楚，以致于到现在我能熟练的出单子。到现在我才明白在我刚来的那两天为什么经理先让我看了几天的条款，因为你对自己的业务不熟悉的话根本就没有办法向客户介绍险种，如果被客户问到你，自己什么也不知道那不就完了吗？在出单的过程中有些客户要把事情问的很明白，就拿我经常碰到的问题来举个例子吧：顾客就会说我不保交强可以吗？

其实交强险是我国对机动车第三者强制的一种险种，伴随着改革开放的春风，我国国民经济持续快速的增长，家庭的收入不断地增高人民的物资生活条件得到了极大的改善;机动车已经成为越来越多的人的代步工具，大大地提高了家庭生活的水平和质量，与此同时也带来了一系列意想不到的风险和灾难：如车辆自身的风险、地理环境的风险、社会环境的风险、驾驶人员的风险以及不断发生的交通事故等;为了维护国家利益、稳定社会、促进经济发展、保障道路交通事故当事人的合

权益和妥善处理道路交通事故，go—vern—ment部门加大了力度改善交通环境，加强了道路交通安全的宣传;同时《中华人民共和国道路交通安全法》也作了相关规定：如第十七条国家实行机动车第三者责任强制保险制度，设立道路交通事故社会救助基金，具体办法由国务院规定。

机动车第三者责任强制险的书面语是这样定义的：责任保险是财产保险的一种，是以被保险人依法应负的民事损害赔偿责任或经过特别约定的合同责任为保险标的的保险。关于第三者按通常的理解保险合同中的保险人是第一者，被保险人是第二者，除他们以外的均属于第三者;依据国际通行的保险理念，机动车第三者责任险中的第三者是指除被保险人和保险车辆上人员之外的所有人。各保险公司对第三者的定义大致也相似，如：第三者：是指除被保险人与保险人之外的、因保险车辆的意外事故致使保险车辆下的人员或财产遭受损害的受害方

（1）第三者：是指除投保人、被保险人、保险人以外的，因保险车辆发生意外事故遭受人身伤亡或财产损失的保险车辆下的受害者

（2）第三者责任险：被保险人或其允许的合格驾驶员在使用保险车辆过程中，发生意外事故，致使第三者遭受人身伤亡或财产的直接损毁，依法应当由被保险人支付的赔偿金额，保险人依照《道路交通事故处理办法》和保险合同的规定给予赔偿。但因事故产生的善后工作，保险人不负责处理

（3）第三者责任险：被保险人允许的合格驾驶员在使用保险车辆过程中发生意外事故，致使第三者遭受人身伤亡或财产的直接损毁，依法应由被保险人支付的赔偿金额，保险人依照保险合同的规定给予赔偿，但因事故产生的善后工作，由被保险人负责处理

（4）第三者责任保险：是责任保险的一种，与其它责任保险一样，其承保的标的是一种无形的民事损害赔偿责任，其承保的是投保特定财产保险的被保险人所负的第三者责任;所谓的第三者责任是指由于疏忽或者过失致使他人财产损失或人身伤亡而依法应负有的赔偿责任。

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇四**

这个暑假里，我在太平洋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。

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”。

还记得有一次晨会中，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`方案范#文.库整-理^，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。

这次社会实践，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，这次实践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。

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇五**

我很有幸被贵公司聘为精英培养计划中的一员，半年的培训实习使我受益匪浅。我从开始对公司业务的一无所知到现在的得心应手，离不开领导和前辈的帮助。这半年，是我人生的转折点，我经受打击、挫折；但我也收获了喜悦、鼓励。根据我的实际情况，我简单谈谈对保险工作的感受。

在实习阶段我们进行了营业区的实习和营业部的实习，营业区实习指的是相关的对于业务员的管理方面；而营业部的实习主要是去做保险业务员。我到目前已经做了两个月保险业务员了。我本人喜欢销售，同时也希望能拥有自身的销售特点，真正能按照市场需求提供更为人性化的服务，将业绩做得更出色。在实习期间，我遵守纪律，虚心学习，积极工作：

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。

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。

信用卡的推销及保险额度的推销是我的必要工作，我很看重推销的方法，做了一些新的尝试，为客户提供人性化的服务。多元的推销形式，是我的销售业绩突飞猛进。我的推销金点子：

1、建立自己的个人特色网站，销售显得正规且容易推广，也容易和街边拉保险的大妈阿姨拉开一点距离。

2、办了一个培训班——免费，但是请大家能支持我办信用卡和买一定额度保险。

3、自己做或买一些调查问卷，利用准客户帮你填写调查问卷的方法得到客户的联系电话。为了引起准客户的兴趣在调查问卷上注明是有奖调查，调查后要进行摇奖的，并注明答卷者留下联系方式以便中奖后联系。买小礼物作为回访的敲门砖。

4、对已有的客户进行回访，这样的好处是可以不丢失客户，以后再有什么新的保险业务可以直接向经常回访的客户推荐；要是感情好的话还可以请他们给你介绍一些客户，经人介绍的一般都比较准；此外还顺便拜访一下客户的左邻右舍。5、买一些气球或别的小玩物，花钱不多又能吸引小孩子，只要能吸引小孩子，那孩子的家长自然也就过来了。节假日到公园或大的商店门口摆摊，吸引人。

6、上网查信息，有些想买保险的人会到一些网站上去咨询，只要能查到这些信息并得到联系方式，那成功率还是挺高的。

7、以送礼品或保险资料为名到公司写字楼里去陌生拜访，并注意回访，或对新客户潜移默化或找到想入保险的新客户。

8、直接去挨家挨户的敲门。

9、在某些小区摆摊，凭借良好的外形和标准流利的语言介绍达到推广的目标。

主要调查业务员对客户做了哪些服务，客户对业务员的服务满不满意，客户觉得业务员的服务有哪些地方需要改进等。

以上的方法都是我的一些销售小窍门。其实，只要注意留心观察生活，就会有更多的发现，也会总结出更多的好点子。

在领导的指导，以及我的努力之下，我的实习获得了圆满成功。

一、思想上受到了深刻的教育。

1、吸收了保险团队的优秀文化，如：宽大包容、团结协作、积极上进。

2、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。

3、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、执着的态度、熟练的技巧）和良好的习惯这四个专业条件，拥有这些特质可以让我们比别人更容易成功。

4、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。

二、提高了人际交往能力和沟通能力，保险推销离不开与人的交流，善于与人交流才能让客户了解你和你的产品。

三、正确处理与客户的关系。要让客户信任你，首先要让他们觉得你可信，其次要从客户的切身利益出发，想客户所想，忧客户所忧。最后尽量满足客户提出的要求。

四、培养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。

实习的日子里，我接受了锻炼，获得了提高。对于这次实习，我的体会有很多，其中最深刻的有三点：

1、保险业务员需要诚信待人。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“将心比心”，保险才能做好。

2、保险业务员需要“三心”。即：热心、信心、耐心。保险为广大群众防范人生风险，让每个家庭都拥有平安。保险是“帮助别人、成就自己”，的伟大事业。因此，对同事拥有热心，对事业怀抱信心，对客户充满耐心。只有做好“三心”的人，才能做好保险。

3、保险业务员需要力争上游。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。

以下是我对做保险的同仁提的几点小小的建议：

1、从事保险工作不能浮躁，要努力做到一丝不苟；

2、不要认为你在为别人打工，把保险工作，作为自己的事业发展；

3、在销售过程中，要多探索方法，力求新颖、独特。

自己在实习的每一天都在发现自己，对自己有了更加全面的了解，但是这种锻炼也是要付出代价的，在销售中往往会碰壁，会有失败，好在还知道坚持!坚持去发现美好的东西，学习有用的知识。在实习的路上有苦，也有甜。通过汗水换来的成功是值得的！我愿意为此付出。

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇六**

在实践中前进——营销策划实训报告时间过得真快，我们暑假的第一轮营销策划实训就快过去了。在这期间，我们应学院安排，到平安寿险昆明分公司进行了业务实习，并根据所收获的东西得出了一份针对平安寿险营销的策划方案，在这期间，我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。现在我就对本次实习做一个小结。我知道，对于现代社会来说，保险制度是一项不可或缺的社会制度，在保险的运作过程中，社会完善了福利制度，人民找到了转移风险的保障，保险企业实现了利润收入，实在是一项多赢的产业。但是，具体到保险行业是如何运作，特别是它据说极其困难的营销，我就实在是一无所知了。

带着这样的问题，我开始了在保险公司的实习。在此之前，我听了一个两天的营销峰会，那些职业经理人的经验和理论令我掌握了一些营销人 的思考方式，这对我在实习当中会有很大的帮助。此次在保险公司的业务实习，主要岗位是做一些保险营销基层的工作，比如市场调查和陌生客户拜访。在市场调查的过程中，由于以前也做过这样的工作，所以还觉得不是太难，主要应注意的是礼貌和仪表，而且作为学生去做市场调查是比较容易的，学生嘛，大家都很配合，但偶尔也会遭遇冷遇，那时候真的是感觉非常的无助，但总体来说，还比较适应。

相比较而言，比较难的应该是陌生客户拜访，这就比市场调查要难得多，因为他所需要的沟通能力更加突出。陌生拜访的第一步，是客户的选择，陌生拜访并不是随便拉一个人就可以，而是要根据自己所要营销的产品选择有需求并有购买能力的客户，这一条就需要经验的累积，一开始，我根本不能辨别哪些客户是有需求的，哪些客户拥有购买能力，但在业务员的帮助下，我开始有感觉了，我们选择的客户对象是年收入在3到5万的人，而这样的客户，那些小业主中是最多的，他们生活富裕但却很忙碌，相应所要承担的风险也较大，所以他们就是版那种所谓有需求有购买力的客户。

在选择了客户之后，我们确定了陌生拜访的第二步，称其为“扫街”，就是找一条比较繁华，小商铺比较多的街道，顺着街道一家一家的去进行拜访。这时最重要的是搭讪，打开话题，可不能一开始就说明你的来意，首先要装作是逛街的人，然后伺机与客户搭话，进一步确定他的需求，然后才技巧性的表明自己的身份和来意，最终完成拜访，在这一过程中，比较难完成的是索要客户信息，毕竟你是一个陌生人，很多客户并不是很信任你，要他留电话留地址会有些唐突，但这正是挑战所在，但有些小技巧可以使用，比如，我可以直接说“你的电话是…”很多客户就会不自主的接下去，呵呵，这就是我这次业务实习掌握的一些沟通技巧之一。

在业务实习期间，除了做一些业务实习，给我们带来收获的还有平安公司的日常早会，以及业务员带我们参加的一场平安公司的创业说明会，这些都让我们感受到了平安企业独特的组织文化，让我们提前感受未来的工作，在这其中，我 也有很大的收获。

每天早上的唱“平安颂”,朗读经营理念，都让我感受到前所未有的震撼，那样的影响力感染着每一个在公司里工作的员工，这样的企业文化真的让我明白了书本上写的企业文化重要性。在创业说明会上，平安优秀的讲师动情的演绎了他自己曲折的成功之路，这也许就是我们以后要走了路，对于我们来说，这是最实在的课程。

通过这次的业务实习，我对保险营销工作有了很多思考和新的认识。为我完成这次实习的主题任务打下了坚实的基础，我们这次的主题任务是完成一个营销策划方案，有了前几天的业务实习作为基础，又有专业保险营销讲师的指导，我们小组成立了3h策划组针对平安寿险的业务营销做了一次系统的分析和策划。我们这次的营销策划大体上分为三部分。第一部分，资料的搜集。这本来是一个庞大的过分，其中要包括市场调研的部分，但由于时间的紧迫和条件的限制，我们只是进行了简单的搜集，包括网络、文案资料搜集，业务员访谈和客户访谈。

在这个阶段里，我们的组员都作了大量的工作，上网，跑图书馆，访谈，每一件都不轻松，加之时间的紧迫，我们不肯能花太多的时间，而找到资料以后，我们还要对资料进行甄别和筛选，找出我们有用的资料，但这还不是最困难的环节。第二部分，资料的分析。讨论得出策划的主题和主要内容。在我们找到的资料的分析当中，我们发现了平安寿险的一个巨大的机会，虽然是老生常，但我们有了自己独特的见解，于是我们决定以此为策划主题，那就是平安寿险一直比较薄弱的县域农村业务渗透。

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇七**

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，xx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xx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。

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇八**

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xx保险公司进行实习，以下是我的实习报告。

20xx年x月x日

xx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。

本次我实习的岗位是xx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xx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。

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。

在xx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。

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇九**

实践出真知。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才?我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢?抱着这种想法，我在20xx年7月5日走进了中国太平洋财产保险股份有限公司福州分公司。

进一步了解保险，接触社会，将理论知识付诸于实践，挑战自己的工作学习能力，养成良好的工作习惯，积累工作经验，让自己快速适应社会的要求。

实习的目的是让大学生有一个了解社会的学习机会，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，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，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能力和专业技能，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

1、培养从事保险代理人工作的业务能力，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、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中虚心向广大工作人员请教，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，以提高自己的综合素质，把自己培养成为合格优秀的保险代理人。

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、能力准备。

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