# 2025年保险公司实践报告 保险公司实训个人总结(优质九篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-02-09

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇一**

在这一个月的时间里，领导对我们工作学习进度有着细致的安排，一至二周主要学习理论知识，辅以简单案例的学习，二至三周则以实例案件学习为重心，理论联系实际，加强之前的理论学习，三至四周开始实际处理一些简单案例并学习系统的录入，第四周则开始了医院查勘工作。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初到太保时，在和领导的第一次谈话时就注意到，太保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，作为一个分公司的理赔人员，对单个案件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。

在太保工作的前两周，领导并没有安排给我们具体的工作任务，而是要求我们学习公司的条款，学习保险法，学习相关的法律法规，学习总公司的人伤理赔指导手册，或许有的理论我们暂时并不会用上，但是，不懂战术的士兵不会是一个好兵，没有这些理论知识作为基础，今后在在遇到复杂一点理赔案例时，我们可能就会束手无侧。在之后的案例学习中自己也发现，之前的理论并没有空学，很多案件都需要理论的支撑，扎实的理论知识让自己在实践工作中受益匪浅。我想，理论知识的学习在任何时候都不会是浪费时间。

根据岗位职责的要求，分公司人伤核损员的主要工作任务是（1）人伤案件的查勘工作；（2）人伤案件各项费用的审核；（3）人伤诉讼案件赔偿的建议；（4）分公司人伤理赔工作情况的分析；（5）领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的人伤核损员应当具有专业的医学知识和法律知识、良好的沟通能力、理赔数据的分析报告能力、理赔流程的检视能力。虽然之前对理赔工作有一定的接触，但实际工作中发现自己在许多方面都还存在着不足，案件的处理上还时常会有这样或那样的遗漏，在日常工作的同时，有针对性的学习了医学、法律专业知识，加强了对查勘流程的学习，加强了电话沟通的学习，目前自己基本能胜任一般案件的查勘、核损工作。

通过实习我了解到在今后的生活中要更多的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。通过这几天的学习和和大家的教导，我对保险的了解更多了，特别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非常有生机的，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。而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，我感到非常的荣幸。相信自己，我会做的更好！

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇二**

保险公司活动自查自纠情况报告xx 人寿 xx 中支“执行年“活动自查自纠情况报告 根据中国保监会 xx 监管局 (20xx) 号文件 16 《xx 保监局关于在全省深入开展“执行年”活动的实施方案》 的要求， 人寿 xx 中心支公司及时组织召开了“执 xx 行年”自查自纠动员会议，紧紧围绕会议内容，制定了自查自纠方案，建立了自评工作机制和“执行年”领导 小组，认真进行了自查自纠，现将自查自纠情况汇报如下

一、自查自纠组织情况 (一)强化领导 精心组织 为了加强对本次工作的领导，我公司成立了“执行年”工作领导小组，由 xx 支公司总经理高永洪同志任组长，副总经理刘章龙和支公司各部门负责人为小组成员，从而确保“执行年” 工作有组织、 有领导、 健康有序的开展。

同时， 领导小组研究制定了 《xx 人寿 xx 中心支公司 20xx 年度“执 行年”工作实施方案》 ，明确了“执行年”活动的指导思想、基本原则、总体目标、自查内容、方法步骤和工 作要求。把公司各项日常业务工作同“执行年”活动有机地结合起来，确保两不误、两促进。六月，公司因 负责人更换“执行年”领导小组组长改由新的机构负责人刘志保总担任。

(二)宣传发动 提高认识 为了充分调动中支公司全体员工参与行评评议，提升服务满意度的积极性， 我们把宣传动员、统一认识作为开展“执行年”工作的首要环节。1.组织全体员工召开“执行年”启动大会，认 真学习传达省保监会有关“执行年”文件，进行了深入的学习领会。使全公司员工进一步认清形势，统一思 想，以良好的精神状态和饱满的工作热情投入到这次自查自纠工作中去。2.制定 “执行年”宣传栏专刊及宣 传条幅，让全体员工了解““执行年””工作，并自觉参与和遵守相关制度。

(三)加强调研 搞好服务 本次征求意见，通过多渠道的形式展开

(1)由中支公司总经理室成员亲 自参加 xx 市电台行风热线节目通过媒体现场接受群众咨询和投诉。

(2)举办“爱心飞扬，xx 相伴”客服节 服务节，通过调查问卷的形式向广大群众和客户征求意见和建议。

(3)要求各部门针对日常工作认真开展 自查自纠，并书写自查剖析材料。

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇三**

在中国人寿台江分公司六个月的实习经历，让我学到了很多课堂以外的知识，也体会到了出来实习工作的艰辛，这六个月是我人生的一笔宝贵的财富，为我以后步入社会，走进职场做了很好的铺垫。

中国人寿保险股份有限公司是中国的人寿保险公司，总部位于北京，注册资本282.65亿元人民币。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

而银行保险是由银行、邮政、基金组织以及其他金融机构与保险公司合作，通过共同的销售渠道向客户提供产品和服务;银行保险是不同金融产品、服务的相互整合,互为补充,共同发展;银行保险作为一种新型的保险概念，在金融合作中，体现出银行与保险公司的强强联手，互联互动。我的实习目的主要是学习银行保险的工作流程、怎样去经营网点、如何去跟不同的人沟通、相处。进入公司之前我就听说过：“保险不是人做的”，“保险是骗人的”等一些话，给了我很大的压力。刚开始，我总是没有信心，不相信公司的产品，更不相信自己的能力，一度认为我不适合做保险。但是后来，公司对我们这些新人进行了一次封闭式的系统培训，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我接受过最系统的培训，我觉得“培训”是公司给我的福利。我明白了，无论做任何一个行业，担任任何一角色，首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢?其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。

经过近几个月在中国人寿保险台江公司银保工作的实习，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很大的进步。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。

银行网点实践让我的业务技能及沟通技巧不断增长，公共关系和工作能力不断提高。单靠培训和演练还是不够的，某些认识还是很肤浅的，需要我在实践当中去不断深入地理解。特训完后我跟师父到网点前线现场实践，一边是主管继续培训及同事们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。我发现，每个银行都会选择一些他们认为比较优秀的企业，来代理销售他们的产品，所以每个银行最少都会替三四家保险公司代理销售。当然，只靠产品好是不够的，重要的在于我们与银行的工作人员的沟通，还要通过简短的培训来提高他们销售保险理财产品的能力。有的银行是靠柜员推销，有的却是靠大堂经理推销，每个银行的制度是不一样的。所以，我们要用不同的方法来对待不同的网点。无论是哪个银行，与柜员弄好关系是至关重要的。

一段时间下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧，已经能够独立完成销售任务时，团队长给我分配了一个网点，通过实践几周，我的销售技能上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼，虽然还存在着一些不足的地方，但是各方面都成长了好多。在工作中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，与银行沟通这一方面能力我还是有点欠缺，要多向优秀的人学习。而且要搞好人际关系并不仅仅限于本团队、本公司职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会得心应手，这也是现今不少大学生会遇到的难题。

此次的实习，让我认识到了职场，毕竟不是学校，弱肉强食的原则在其中表现的更是淋漓尽致。在学校，你可以犯错，因为可以得到谅解;你可以任性，因为有老师和同学们的包容。可是，在职场，是不允许出错的，出错就意味着被淘汰。职场，更不是意气用事的地方，没人买你的帐，反而会显示出你不适合这份工作，后备人才多的是，他们是不在乎的。大部分人处于被动地位，所以我们一定要努力，争取主动权，这才是真正的生存之道。

其次，在这样一个竞争激烈的社会，无论是对于一个人，还是一个企业，要想有立足之地，必须要有自己制胜的法宝。在保险金融领域中，优质的服务就是其中的法宝之一。在我们中国人寿，有的人每月的业绩能比别人多几番，这就是其中的奥妙。有的人对客户如亲人，为客户着想，提供力所能及的周到的服务，从而赢得客户的信任，把业务做成，从而提高了业绩。我们刚从学校走出的大学生，往往心高气傲，认为自己多么了不得，眼高手低，对社会复杂的人际关系不甚了解，往往很难虚心的处理好与客户的关系，受不得一点委屈，这就必定要遭受挫折的。这种挫折也恰恰促进了我们成长。

再次，我还真真地体会到了一句话的真谛，世界上永远没有免费的晚餐，想要得到多少，就必须加倍地付出。没有耕耘的汗水，哪里会有收获的喜悦。在公司里，有的员工晚上一直干到凌晨，走的时候还要把没做完的资料带回去，，估计回家还要继续。你不努力别人就会坐上你的位子。当然除非你是官二代或富二代。

最后，无论是在整个大的社会体系中，还是在某个公司这个小社会中，处理好人际关系相当重要，在好的人际关系氛围中，心情愉悦，互帮互助，做事情往往事半功倍。俗话说得好，一个好汉三个帮，在这个处处靠关系的社会中，你不是孤立存在的，你无法做身处孤岛的鲁滨逊，单打独干，成不了大事业。

来到中国人寿保险台江分公司，踏进金融销售职场，收获的不仅仅是实战经验，更多的是人与人之间的交流合作与竞争，不得不叹一声：校园外的实训与课堂上的实训真的是相差甚远!只有勤奋是成功的捷径。只有努力才有机会成功。总之，这次实习，让我收获了很多，也成长了很多!

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇四**

珠海中国人寿的业务员实习生活，从任何一个角度来说，这篇文章都是一篇优秀的实习报告，作者写于xx年年4月，人寿保险公司的业务员尽管被冠以“保单行政部”，但是总体来说还是卖保险，拉保险业务的业务员，作为一个小小的业务员，作者的内容无疑是真实，作者的实习态度值得很多作业务员的实习，实习报告正文：

离开人寿之前，我有必要对自己二十多天的实习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。

我的实习工作首先是从“保单行政部”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（xx版）。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。

第二天我就开始帮小赖姐装订合同了，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？后来知道是保全的刘哥经常上来帮忙的。我突然想起来，第一次刘哥见我时我正订合同呢，他对着我微微一笑，还说声“你好”，我这才明白刘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5%，合同作工工整率不低于95%。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，小赖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，至少我可以替小赖姐分担一点点的工作量。

冲单的日子过去后，我开始学着帮小静姐打发票，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。特别是后来我和小庄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，那些就交给小庄了，因为我坚信小庄肯定能认出来，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。

在实习的最后一个星期，我和佳斌互调，他到新契约，我来理赔部，到目前为止，我都在前台和红姐在一起，她教我接案录入的工作。这期间还有这么一件事让我很有感触。有几个外省的客户来这里理赔，死者是家庭里的父亲，法定受益人是死者的配偶及一子一女，但死者配偶在1990年就已经离家出走了，至今杳无音信。因此红姐和我就认为这对兄妹及其代理人就不能领走全部保险金，除非代理人能出具当地法院对死者配偶宣告死亡的公文。但他们又不能提供这个公文给我们，这就让我感到非常难办了：让他们就这么大老远的再回去弄也不好；把保险金一次给他们我们又会承担风险。后来我们拿到理赔部去咨询大家的意见，问题一下就解决了：由兄妹两人及其代理人写一份声明，内容是由他们代死者配偶领取她那份保险金，其后产生的任何法律后果都再与我公司无关。这事就这么搞定了。现在想想很简单，但当时我的确是不知所措，真是狗咬刺猬——无处下口。通过这件事，我真正意识到要把书本上的所学用到现实工作中，我还是有很长的一段路要走的。

3月30号，星期五，公司专门为所有在第一季度生日的员工举办了一个生日party，地点就在潮流前线的“双鱼座”。一听说在“双鱼座”我就感到很亲切——我就是双鱼座的哦。整个晚上大家都很开心，三位老总也来为我们庆祝生日，使得晚会的气氛十分热烈。公司安排的活动内容也很丰富：掷飞镖、玩桌式足球、唱k、猜字游戏，其间还不时有蝙蝠侠和超人之流来串门，当然，压轴的还是张总一身假面骑士的造型来给大家送蛋糕。这会再回想当时的场景，我的内心依然还会感到那份温馨。

4月3号，星期二，我和佳斌两人与公司里的羽毛球爱好者一起去夏湾中学打球。其实对于羽毛球，我并不专业，充其量给人家当陪练，所以当理赔的李哥问我什么水平时，我回答很一般。佳斌也声称自己不是很好。我想嘛，像我们俩这样的新菜鸟，不管水平怎么样，低调点儿总是应该的。后来当我们开始打时，我发现佳斌说的是实。

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇五**

按照省农业保险工作领导小组《关于对全省农业保险工作开 展全面检查的紧急通知》 (吉农保字[20xx]3 号)文件和市局 4 月 10 日下发的《关于做好 20xx 年农业保险工作检查的通知》的要 求， 我县于 20xx 年 4 月 11 到 4 月 24 日对全县农业保险工作进行 了检查， 同时接受了市农经局的抽查， 现就检查情况做如下报告

一、制定实施方案，确定检查目标 根据文件要求，我们确定了此次检查的目标是全面打击承 保、理赔过程中的违法违纪行为，确保农业保险理赔资金足额、 及时兑付到受灾的参保农户手中，维护参保农民的合法利益不受 侵害，切实将农业保险惠农政策落到实处。

1、检查镇、村单位和个人在投保和理赔过程中弄虚作假， 以及通过替保、虚保、冒保等行为套取或骗取理赔资金等行为。

2、检查农业保险理赔资金是否及时足额兑付到参保农户手 中，有无截留、挤占和变相挪用等问题。

二、检查时间 20xx 年 4 月 11 日至 4 月 24 日。

三、检查方式 本次检查由县农业保险工作领导小组负责组织实施，农业保 险办公室具体实施。检查重点是乡(镇)和村社。检查范围要覆 盖所辖的全部乡(镇) ，抽查的村要达到乡镇所辖村的半数以上，1 每个村至少要抽查 20 户参保农户。重点检查投保在 100 亩以上 的大户。检查可以采取查阅相关账簿凭证、核对资料，以及在村 社张贴举报公告或电话回访等方式进行。

四、检查中发现的问题 为保证工作不留死角，我们把此次检查的重点放在农户走访 上，通过走访我们了解到以下情况

1、 虽然农业保险工作开展多年， 但是部分农户对农业保险仍 不了解，部分村屯宣传仍不到位，即使有投保，因为理赔金额有 限，导致农户参保积极性不高。

2、由于农业保险是新生事物，要求农户充分认识需要一个 过程。这就导致部分村干部为完成工作任务用村集体资金或个人 资金垫保。

3、农业保险查勘面积大，灾害程度不一，损失程度难以界 定，这就导致部分农户因为理赔不均等原因上访。

4、由于信息错误导致部分农业保险理赔款没及时发放到位。

我县人保公司是第一年承保农业保险，由于经验不足，人员不专 业等原因，导致农户，乡镇，保险公司在提供信息、核对信息、 信息反馈等环节没有达到协调一致。截止到检查结束，全县还有 42 户农户没有收到保险理赔款。

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇六**

市场营销策划

平安寿险云南分公司

通过在保险公司两个星期的业务实习，学习到一定的保险营销技巧，并根据所得知识撰写一篇关于保险营销的策划方案。

通过本次营销策划的实习，将获得一定的关于保险的市场知识，并掌握一定的保险营销技巧。

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。我们经分析得出的结论是主要有以下几点：

1县域农村寿险市场潜力巨大，是企业今后发展不可或缺的战略要地。

2县域农村寿险市场目前停滞不前，但巨大的需求缺口和外部宏观条件带来了发展的机会。

3平安寿险在城市寿险市场处于领先地位，但要保持可持续发展必须在开拓自己的市场空间。

4针对现今的各方面状况作出及时的市场攻坚策略是急需的。

在得出以上的结论以后，接下来我们要思考的问题就相当明显了，就是针对平安寿险如何进军县域农村寿险市场做出相应的营销策划方案。

这其中重要的几部分是目前营销状况分析，swot分析，营销战略以及行动方案，我们分别针对企业的现状，优劣势，以及不同的市场情况做出了各种各样的分析和建议，这是我们作为市场营销专业所作出的第一个营销策划方案，我们大家都很努力，终于将它完成，都感觉很欣慰。

到了现在，这次营销实训终于接近尾声了，我对这次实训的收获感到很满意，这是在以往的书本学习中得不到的东西，通过这样的实践，我们一方面可以直接接触企业，进一步了解企业实际，全面深刻地认识企业的实际运营过程，熟悉和掌握市场经济条件下企业运营规律，特别是企业市场营销工作的基本规律；了解企业运营、活动过程中存在的问题和改革的难点问题；另一方面并通过撰写营销策划方案，使我们学会综合应用所学知识，提高分析和解决企业市场营销问题的能力，并在思考的过程中完善了自己的理论知识和社会知识，为撰写毕业论文做好准备。在四个星期的时间里，我在实习单位平安寿险公司，了解和研究了企业的一些基本情况和问题，并对其分析和思考，现作出以上报告。

本次实习是我大学生活重要的一站，其收获和意义可见一斑。首先，我可以将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，实作能力也得到了锻炼；其次，本次实习开阔了我的视野，使我对现在的企业营销，工作生活有所了解，我在营销策划中所应用的思考和分析能力也有了加强；此外，我还结交了许多朋友、师长，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触才会更加了解企业营销工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

在这次的社会实践中，我明白了很多事情，也改掉了很多毛病。我知道挣钱很不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变，毕竟在学校这样的认识太少了，太单纯了。为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地，这是我们当代大学生所必须面对的。

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇七**

这个暑假里，我在太平洋保险公司实习了一个月的时间，暑期保险公司实习报告。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，一次是岁岁登高，一次是鸿福年年。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，实习报告《暑期保险公司实习报告》。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。

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇八**

时间 一晃而过，到中国 人寿实习 已经一个月了，在这段时间里中国人寿领导 同事都给予 了我足够的宽容 、支持和帮助 ，让我充分感受到了中国人寿的“成己为人、成人达己”的企业文化核心理念，遵循“诚信 为本、稳健经营”的企业宗旨，恪守“创新、拼搏、务实、奉献”的企业精神，把“与客户同忧乐”作为企业价值观，以“与时俱进、争创一流”的精神，也体会 到了作为保险营销 人的专业 和辛勤，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为中国人寿的一份子而惊喜万分。

一开始的时候，由于自己习惯 了晚起床，突然早起，搞得精神不太好，不过很快就习惯了。开始时，自己精神不够集中和自己对着别人会不好意思说，搞得频繁出错或通关不好。不过经过一段时间的训练 后，情况 好多了。

在这一个月的时间里，悦哥对我们工作 学习 进度有着细致的安排，一至二周主要学习如何做调查 问卷、打电话做回访服务和填写个人 短期保险专用投保单，三至四周开始拜访陌生人或熟人，最好能签到一份个人短期保险。在中国人寿同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。

由于要完成作业，刚入司一个月几乎每天下午做调查问卷。我们本意为这份工作也很容易完成的啊，但是结果证明 是我们低估了它，其实做调查问卷很艰难啊，也许我们是大学 生所以什么都没有经验 所以才遇到这么多问题吧!不过辛苦的同时我觉得今天我也收获很多，下面我来跟大家分享 以下我们今天做问卷调查的最真实的感受啊：我们感受到了做问卷调查者的艰辛，很多路 人不理睬我们，即使我们很热情的讲清楚了我们这样做的目的，还是很多人没有把回答我们的问卷当一回事，甚至连看都不屑于。我个人觉得，只要是有意义的事即使要我从白忙之中抽出一点时间来回答完一份关于调查问卷也是值得的，但是现在基本上花 费不了你一分钟的时间，为什么那么多人就不愿意去做呢?这是我始终都没有理解的。这一点是我们没有想过会发生的，也许是学生的缘故我们一直都觉得我们现在是在做很有意义的事，所以路人一定会认同我们的，但事实使我们明白了以后想事情不要太天真!其次，做问卷调查需要的是有胆去问人是否肯为我们做调查问卷、诚实心和耐心。接着我们做打电话做回访服务，由于不系当面对话，心情放开了不少，有时候自己语无伦次。客服回访工作带给我宝贵的知识和满足感，也锻练出语言的沟通技巧，我们的职责是保持公司 与客户的一个桥梁，让客户能感受我们的优质服务。工作中我们更应具备良好的心理素质，时刻保持热诚的态度，聆听所至，真正理解客户的心里。使我领悟到，要做一个专业的客户回访人员，不但要具备良好的心理素质和专业的知识，还要细心、耐心、贴心、尽心，我会更加努力，而正因为我们的努力能为客户带来更大的满意，客户的满意，就是我们的快乐 !这也正是我们共同的心愿 。

为了让我们体验一下保险营销员如何工作的，悦哥就教我们如何填写个人短期保险专用投保单。为了保护广大客户的合法权益，在填写投保单时，一定先仔细阅读相关内容，不懂的项目 ，需要向专业人员仔细询问，待全部信息均了解后，正确填写。“投保单”是一项严肃的法律文件，是缔结保险合同 的重要依据，也是保险公司核保时的重要参照，所以消费者一定要注意，投保单的填写过程是很关键的过程，在沟通确认好保险产品，填写投保单时一定要注意拿对投保单，填对合适的项目，以避免日后纠纷的产生。友情 提醒：第一，不要在空白的投保单上面留下你的签名 ;第二，请根据自身的财务 状况选择 合适的保险金额及交费期限，以避免日后因无法继续交付保险费而可能导致的保险合同效力的中止，以及一些不必要的纠纷。第三，对投保单中以下内容在填写完投保单后应做最后确认：姓名、性别、通信地址、邮政编码、身份证号码、投保计划 、保险金额、缴费年限和保险费金额、健康 告知、投保人和被保险人申明授权说明。保单填写的正确程序：1、重视：那是一份严肃的法律文件2、字迹：清晰、工整、不涂改、易辨别3、阅读：投保须知;告投保人书4、告知：身体健康状况据实说明5、隐私：既往病史填写后，密封交给保险公司6、确认：最后逐一核对上述所填内容7、提醒：不要随便签名!由于自己不太清楚如何填写，第一次 的时候就出错了，还有大写不会填，搞得十分糟糕。不过经过瑞姐的再指点，很快就上手。

做调查问卷、打电话做回访服务和填写个人短期保险专用投保单都系为做拜访和签单做准备的。在营销过程中，你如果没有拜访客户，就不可能了解市场 、掌握客户资料 ，以及了解客户的需求，客户拜访是销售工作的起点和基矗但是由于当前国民对保险作用的认同度不高问题，使拜访工作阻力重重，有的营销员经常是“乘兴而去，扫兴而归”，我也系如此。我跟主管见了二个客户，问他们对保险作用的认同度，他们回答说不高。他们见我系实习生，就问我有关中国人寿对比其他保险公司有什么优势和它的资料。我于是就说：“公司秉持“成己为人，成人达己”的“双成”理念，倡导“求真务实、规范严谨、令行禁止、艰苦奋斗、创新争先”的工作作风 ，积极推进“外塑形象、内树精神”的文化建设工程，全面塑造“厚重诚信、自强致远”的企业品格。相知多年，值得托付中国人寿保险股份有限公司是国内最大的寿险公司，总部位于北京。作为《财富》世界500强和世界品牌 500强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业领先的竞争 优势及世界知名的品牌赢得了社会 最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场领导者的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。中国人寿的十大优势：(一)历史悠久(二)资金雄厚(三)服务网点密布(四)可运用资金雄厚(五)资金运用灵活(六)市场占有率最大(七)先进 的科技技术(八)保险产品齐全(九)“95519”服务到永久十)良好的企业文化。”他们都很认同我的说法，于是问我有什么关于健康好产品给他们。我大概讲了一下康宁定期保险。他们问这产品特点，我说：“保费低廉、保障面广。”他们就说考虑一下。我觉得面对客户时要诚实和友好，从跟客户谈家常来了解客户的需求和资料。不要为推销保险而来见客户，而当客户系自己的老朋友 一样看待就行。其次就是自己的心态要放好，不要因为客户一次拒绝而放弃 。这一次不行，可能下一次客户就答应。想签到单的话，最好拜访多一点客户，让客户知道你的存在，让他们多了解我们中国人寿的产品。他们觉得可以的话，就会自动买我们中国人寿的产品。

通过这次实训，我们对保险有了更深刻的认识 ，做一名保险人员不但要有过硬的保险业务 ，良好的心理素质，健康的体魄，扎实的保险知识，正所谓“上知天文，下知地理，前后各知五千年。”作为一名保险人员来说，必须有较高的口语水 平，要把如何推销保险作为一个重点来抓!

准备大二的我们，再过不到多久，就要毕业 了，面临是继续深造，还是就业 的压力，我想我们更应该把握住最后的一段时间，充实、完善自我 ，攻破自己的语言表达能力，即使没有机会去做保险，也必须争取做一名出色的推销员!

总结 以上工作内容，在这短短5个半月的时间里，我学到了保险人员的严于律己，推销的一些手段，在以后的工作生涯中，应用怎样的心态处理和面对变幻莫测、突如其来的工作。我相信我可以!就如做保险一定要用一种好的心态去做才能做好，我们要学会 微笑 ，让所有人都能感觉到慈祥。

我相信我以后我做保险营销员会道路会更平坦一点，在这方面会更得心应手。

**保险公司实践报告 保险公司实训个人总结篇九**

xx年11月-xx年年1月，我在中国人寿保险公司青岛分公司进行了为期两个月的实习。中国人寿保险股份有限公司是中国大陆最大的专业化商业人寿保险公司，是中国内地第一家在美、港两地同时上市的金融企业，xx年被《欧洲货币》评为“亚洲最好的保险公司”，xx年度世界500强企业评选中，中国人寿保险股份有限公司再次入选世界500强，排名也大幅度上升。中国人寿连续8年在保费收入、资产总额、客户规模和市场占有率上排名业界第一。中国人寿拥有长期忠实客户1.6亿人，短期保单客户1.5亿人，为6亿多人提供了人身保险。我实习的部门是该公司的培训部，培训部的职责是对本公司的保险推销人员（即外勤人员或业务员）进行系统的、专业的培训，帮助他们掌握推销的方法，提高他们的推销技巧，从而提升公司的业绩。

（一）推销工作的重要性及其特点

人身保险是以人的生命或身体为保险对象的，保险人对被保险人的生命或身体因遭受事故、意外伤害、疾病、衰老等原因导致的死亡、残疾、丧失工作能力或者年老退休责任给付保险金的一种保险方式。因此，以经营人身保险为主的保险公司所提供的产品就具有无形性、同质性、广泛多样性和分散性等特性。而且人身保险所涉及的往往是人的老、死、疾、残等。在中国这样一个儒教的过度里人们大多忌讳谈论这些话题。所以即使人们有巨大的保险需求，也很少有人主动的去购买保险产品。这就需要我们的人身保险推销员来为客户介绍保险产品，引导客户发现需求，激发客户实现需求，推销公司的保险产品，提高公司的业绩，提升公司的形象。保险推销工作是保险公司的赖以生存的前提。

人身保险的推销工作具有一些特点。

第一，推销工作具有服务性。这种服务性表现为：首先是在顾客购买之前，推销人员应根据客户的需要，帮助其设计保险方案，选择适当的险种；其次在顾客购买之后，根据客户保险需求的变化和新险种的出现，帮助顾客调整保险方案，确保其财务稳定；再次当保险事故发生或期限届满时，主动帮助客户索赔或提供这方面的咨询服务。

第二，保险工作需要丰富的知识。人身保险本身是一种合同，也是一种家庭经济计划。它不但牵涉到法律、税金、医学、金融投资、社会学方面的知识，还要考虑到客户家庭情况、收入状况及未来的经济计划和投资方向及客户的心理状态和消费习惯。

第三，推销工作意义重大。人身保险是帮助他人追求幸福人生的保证。推销员在推销工作中处处为客户着想，提供给客户优质的保单，使客户在遭遇不幸时及时得到经济帮助，渡过难关，自然会受到人们的尊敬。

第四，推销工作灵活自由。人身保险推销工作可以由保险员根据自己的情况选择工作时间、对象及地点，按照个人的计划自由调整安排。

第五，推销工作还有独特的工作程序和工作要领。所以，任何一家人寿保险公司都相当重视保险推销人员的培训与开发。

（二）中国人寿保险公司的培训体系

公司有专业的梯级培训体系，包括员工基础学院、成功创业学院、高级干部学院、终身进修学院逐级递进，系统培训，有专兼职讲师讲授。对于外勤员工具体地讲，由公司培训部统一来组织的培训有：新人培训、衔接培训、转正培训、业务经理晋升培训、代理人资格考试培训、ptt（兼职讲师）培训等。而外勤人员回到各自的区上还进行单独的培训。可以说培训是从外勤人员入公司的第一天就开始陪伴着他（她）的成长。公司的培训内容相当全面，从中国人寿的历史、礼仪到主顾开拓、条款讲解、增员、转介绍到推销哲学等等。中国人寿保险公司烟台分公司从开业到现在取得了骄人的业绩，这于他们拥有一支优秀的培训队伍是分不开的。公司培训部的老师为外勤人员构建了一个良好的培训框架。

（三）中国人寿保险公司烟台分公司的培训框架

1、培训需求分析

由于保险是服务性行业技术没有专利性，因此为了防止偷师的现象一般是有内部人员来进行需求分析的。他们通常采用面谈或问卷的方式了解公司外勤人员需要哪些培训，再与公司的目标相结合，制定培训的内容等。

2、培训设计

每一个培训班以前，培训部的老师都会先写本次培训所希望的结果，描述需要学员掌握的技能、知识或所需改变的态度及学员纪律表。提前一个星期通知各地区的人员管理员，让他们通知各位参训学员准时到场。培训老师还要安排培训课程、联系讲师；与宾馆协商场地；准备培训所需的各种物品等。

3、培训实施

每一个培训班开班的第一个半天都是班务活动。主要由老师介绍学习的目的、学习中应注意的问题，激发学员学习的兴趣。然后把班级分成几个小组，给每个小组提供一张宣纸和几支彩笔，由他们给自己的小组起名、组歌、口号，选出组长等，再进行一些小活动，既相互竞争又相互协作。课程一般采用多媒体课堂讲授式，中间穿插一些小游戏来调节气氛。

4、培训评估

培训部的老师每天要对培训情况进行总结，即每天把培训情况反馈到各个区上，让区上的人员管理员了解学员的学习情况；培训部的老师备了讲师情况反馈表。由学员为每一位讲师打分，之后再反馈给讲师，帮助讲师逐渐完善讲授的内容和讲课的技巧。另外，培训结束一周以后，各个区上的人员管理员再把学员的情况反馈到培训部，培训部再对下一次的培训做出调整。

（四）我的建议

但我在中国人寿保险公司青岛分公司实习的一个月里，我也发现在培训方面还有一些问题值得再探讨。

第一，培训任务过重。在我实习的一个月里，公司进行的培训分别有：xx年11月新人培训班和衔接班、xx年11月转正班、xx年11月代理人资格考试培训班、xx年11月香港中路分部的新人班、xx年12月公司代理人资格考试培训班、业务经理晋升培训班、ptt（兼职讲师）培训班、“打造非凡”营业部成都区培训班等6，7个培训班。

第二，培训管理力度不足。我认为中国人寿保险公司的培训管理还有待提高。众所周知，保险公司中存在一种偷师的行为，即别的保险公司的人员到你的公司的培训班来上课，把你公司的精华给学走了。中国人寿的培训班没有听课证，如果有人想混水摸鱼也不是难事，尤其是新人班。我认为这个问题可以有两个解决的办法：一是培训部准备听课证在上面要有照片、姓名、编号等，但这个需要一定的成本；二是在开课的时候由各区的人员管理员或介绍人带新人前往。由于每个班的人员不是很多（40~50个人），带班的老师可以很快的认识到每个人这样就可以一定程度上防止偷师的现象。

（五）我的实习心得

为期两个月的保险实习,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：

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，个人和个人之间应该是分工合作关系，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！

第三把金钥匙：激情与耐心

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！

第五把钥匙：主动出击

实习的目的也就是学习，学习书本之外的知识，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。

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

这次实习，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，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学习，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！

xxx

日期:20xx年x月xx日

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