

最新公司金融实训总结 大学生金融公司 实习报告(优秀5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

公司金融实训总结篇一

x月x号，来到大连华泰证券开始我的实习生活。虽然还只有一周，不过在实习过程中，我可以感受到公司以人为本的管理思想，始终把顾客的需要放在第一位，这是作为一间公司逐渐形成了良好的企业文化，也就是说，公司已经具备了足够的亲和力和一个良好的工作环境。通过这段时间的学习，从无知到认知，渐渐的我了解到这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会。

我们的实习是分三个部分的，分组进行，每组4个人。我们组按从理财团队到综合柜台部，再到运行部的顺序，像各个击破一样掌握不同的部门工作职责。

第一周我们是在理财团队，开始并不知道理财团队具体是做什么的，以为是直接接受客户的委托进行具体的理财项目，以满足客户的要求。进到这个部门在x老师的带领下，在刘波哥哥和王生阳哥哥的帮助下，我们才知道部门的宗旨是从基本面和技术面上对股市进行分析，以便给客户一些投资上的建议。当然我们作为初学者不能给投资者进行分析，不过我们能在股市方面开始有了些自己的认识，加上老师们的讲解，股市这个原本对于我们来说很神秘的市场开始变得清晰化。我们知道了股市要受到宏观经济消息的影响，分析股票时要对这只股票的公司进行了解，还要对行业的发展有所看法，

一些公司发生的大事都能影响股票的价格。这也就是常说的基本面。此外，从日线图□k线图等方面分析就是属于技术指标了。不过这只能给股票的购买者一些参考，具体的选股以及合适时机就要自己琢磨了。当然我们也还没有学到那么精通的地步，因为那些前辈都是通过很长的时间自己总结分析得到些自己对股票的思路和见解。用前辈的话说，股票是门美丽的艺术，艺术不是所有的人都能理解透彻的。我们毕竟还是处于最初接触股市的状态，还有很多需要学习。

在理财团队实习期间，杜老师每天在晨会后都会给我们开个小会，听取一下部门其他人员对晨会消息面的理解，我想这个小会给了我们一个很好的工作开始。可以让我们这些新来的人知道今天会有哪些板块可能涨跌，这样就便于我们有目的性的关注某个行业。在下午收市的时候杜老师还会给我吗开个总结的小会，总结一天股市的变化，给第二天的开市做一些预期。这样我们经常可以听到一些股市中的专业术语，对股市也有更多的了解。

公司在每天下午四点还对新进人员进行培训，在一些我们不太熟悉，或者需要注意的方面给我们强化训练。毕竟我们还在校园生活中，职场的要点我们还有很多都还不了解，还有很多我们要去学习，这是其他公司很难提供的培训，这也让我感觉到公司以职员为重的理念，公司进步，职员也一同进步。

在实习过程中还认识一些朋友，每天我们一起工作，一起下班，自然也成为了好朋友，这也就让我学会了怎么在公司里与同事相处。这也是一笔宝贵的财富。

实习是一个认识社会，认识职场很好的途径，特别是对于我们这些还在校园中的学生们来说。在这个过程中一定要虚心学习，多听，多看，多想，多做，毕竟很多我们都还是不懂的。华泰证券给了我们这么好的一个学习平台，让我们可以在公司各个不同的部门学习知识，我们就要充分利用好这得

来不易的资源，好好学习。刚过去的一周让我对理财团队开始有了全面的认识，这一周要在柜台部学习更多与客户直接交流的方法，这又是一个完全不同的职位，我们同样会更认真的去学习。

公司金融实训总结篇二

本站发布金融专业学生证券公司实习报告范文，更多金融专业学生证券公司实习报告范文相关信息请访问本站实习报告频道。

一、实习目的

20xx年11月份，我有幸到xx证券公司，从而开始了我两个月左右的实习生活，在这一段时间里，我近距离接触了xx证券xxx营业部，在了解xx证券发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能，其日常的业务流程，以及营业部的特色服务，同时深入学习了中国证券市场行业的相关知识，并且在与客户交流中锻炼了自己的沟通、交流和处理问题的能力。

二、实习内容

我被安排在营销部工作，主要跟xx学习。我从以下几个方面介绍我的实习工作；

首先是每天9：00上班，早到的话可以在公司的大厅阅读证券报刊、杂志。了解国家的宏观经济政策，财经要闻，以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要分析市场热点和读一些股评。

接下来就是开始一天的基本工作

整理客户资料，客户资料包括开户申请书，开户合同书，银证对应申请书，客户资料变更表。及客户身份证，银行卡，股东代码卡等复印件，所作的相关工作大致包括以下三个方面：

1、理清相关的客户资料，并及时核对当天业务所产生的各项单据，确保完整准确，没有遗漏。如果有什么缺失，一定要及时给予纠正。有什么出入大的问题要上报反映。很长一段时间弄得我们都对单据特别敏感，总怕有什么闪失。

2、把理清整理过的客户资料按顺序装入客户的档案袋。然后归到档案的柜子里。

3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印件，开户文本一同扫描到各个业务科目目录下，然后统一发到总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量工作，这是一个简单但是相当繁琐的过程，需要细心和耐心；客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速查找，所以工作人员对我们进行认真的指导，还有就是对开户文本的扫描。对新开户和以前开户还没有扫描的文件都要统一进行扫描以电子版的形式保存。

在我们实习的过程中，xx证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在这里特别要感谢xx和xx在表扬我日常工作的同时，更多的教我们为人处事的道理。

此次实习不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大进步。在证券市场这个大海洋里，个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。虽然实习只有两个月，但是使我十分受益。在这次实习中学院努力为我们争取这个难得的实习机会，在他们的努力下我们才能顺利地完成此次实习。在今后的时间里我还需要寻找机会不断地锻炼自己，并积累经验，为自

己以后从事这个方面的工作奠定基础。

三、实习总结

进过我们这次实习，让我想到要对学院说：希望学院能对我们金融专业的学生，做一些考证的要求。例如证券证，保险证，基金证等，并组织培训的教师团体和课程授课，这样能够对今后金融这个专业的同学有明确的就业方向 and 选择。引进多些与金融专业相关的实训平台，让同学更深入学习金融专业的知识。

公司金融实训总结篇三

今天，我们来写一写保险公司实习报告。在保险公司实习中，我们锻炼了自己的动手能力。此次实习工作让我们更直接地接触社会，了解社会需要，加深了对社会的认识。你是否在找正准备撰写“金融学毕业生保险公司实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

内容摘要】

实习是大学生完成学业所必经的一个过程，它让我们认识到自己角色的转变，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，更打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。我于2____1月4日走进了中国大地保险股份有限公司铜仁中心支公司进行我的实习，在那里，我接受了更为实用的保险知识。这次实习让我了解了从大学到社会这一过度性阶段的生活，也让我学到很多做人做事的道理，更重要的是巩固了自己的专业知识和专业技能，为我下一步的职业设计生涯给予了一个好的开始。

【实习目的】

本次实习是为了拓展我们的知识面，扩大与社会的接触面，增加我们在社会竞争中的经验，锻炼和提高我们的能力，以便在以后毕业后能真真正正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，进一步运用所学知识分析和解决实际专业问题，提高我们的实际工作能力，为毕业实习和顶岗实习打下良好的基础。

【实习要求】

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实践中的具体问题。将学习的理论知识运用于实践当中，检验书本上理论的正确性，锻炼自己的动手能力并学会融会贯通，同时也能开拓视野，完善自己的知识结构达到锻炼能力的目的。一切是为了让我对金融保险专业知识形成客观，理性的认识，从而不与现实社会相脱节。

【实习公司简介】

1. 中国大地财产保险股份有限公司

中国大地财产保险前身为1949年10月成立的原中国人民保险公司，是经中国保监会批准成立，由中国再保险(集团)公司以投资人和主发起人的身份控股设立的全国性财产保险公司。公司成立于2003年10月20日，注册资本金47.9亿元人民币，总部设立在上海。

2. 业务范围涵盖非寿险业务的各个领域

包括企业财产保险类、机动车辆保险类、工程险类、责任险类、信用保险类、保证保险类、家庭财产保险类、货物运输保险类、船舶险类、农业保险类、以及短期健康保险和意外伤害保险类等。

【实习内容】

通过对理论知识的学习，我了解了财产保险的基本原理，各类保险产品种类相关知识，然而这只是停留在理论的层面。如何把它运用到实践中就需要到保险公司，深入到保险业务的每一个环节，为此我在中国大地财产保险股份有限公司铜仁中心支公司实习，我将在这里度过自己的实习期。这是自己第一次正式与社会接轨并踏上工作岗位，开始与以往学校生活完全不同的生活。希望在实习期间，可以通过实践认认真真的学习和应用自己所学的知识。主要的实习内容如下：

【录单】

在实习的最初阶段主要是熟悉公司运行的基本情况，以及自己所在岗位的工作职责。我的实习工作首先是从“业务管理部”录单开始的，实际上，用公司的话说就叫缮制保单，字面理解也就是出保险合同的地方。也就是根据核保后符合承保条件的投保单，缮制保险单，内容与投保单一致。缮制保险费收据，登录业务资料卡，并在签发的保险单证上加盖签单员私章。虽说录单这个名字很朴实，但它担当的角色着实不小，如果录错了信息，万一客户出事了，索赔起来不只是手续麻烦，甚至会让客户领不到保险金，最重要的是会影响公司的形象。我刚开始是坐在严老师的一旁学习录单，录单就是录入保险合同里面的重要信息，因为大地财产保险公司成立不久，所以业务主要以车险为主。我第一步就是学习录车险，看着简单，其实要做好它很不容易。记得我工作的第一天，什么事情都不会，工作不知道怎么展开，后来还是通过自己的观察和模仿，才慢慢上手的。

【缮制保险单证】

根据投保单及核保人员签署的意见，由出单人员通过电脑缮制《机动车辆保险单》，经复核人员复核后出单。首先要客户提供资料有身份证、车辆合格证或者行驶证、购车发票。机

动车辆保险的标的因险种不同而各异。车辆损失险的保险标的是各种机动车辆，主要是经交通管理部门检验合格并具有有效行驶证和号牌的各种机动车辆，包括各种汽车、摩托车、拖拉机、各种专业机械扯和特种车等；机动车交通事故责任强制保险与机动车商业险第三者责任保险的保险标的则是保险车辆因意外事故致使他人遭受人身伤亡或财产的直接依法应负的赔偿责任。机动车辆保险可分为机动车辆基本险和附加险。其中，机动车辆损失险、机动车交通事故责任强制保险和机动车商业险第三者责任保险是机动车辆保险的基本险。附加险因各公司的条款规定不同而异，附加险不能独立承保。

【单证清分、装订、归档】

对已填具的投保单、保险保险发票、保险证等及时进行清理归档，对留存业务部门的单证，由业务内勤按要求整理、装订，并将装订成册的保险单证在有效期内由业务部门指定专人妥善保管。装订合同看起来简单，其实，要把一份合同装订的紧凑、整齐还是有一些讲究的。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，严老师又教我装订保险合同，我才明确的明白，这些保险单有客户的亲笔签名，要我们存档10年，也让我明白了保险公司对客户的负责。学出单学了一个星期，我就已经熟练的掌握了出单系统，后来我开始学着吴老师打发票，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。虽然刚开始犯了不少的错误，但是犯错会让我学会成熟，所以是很值得的。但是不能犯得太多，不然会被淘汰的。

【实习总结】

在以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作

是一件很容易的事，可是当我离开校园，真的进入社会实习后，才真正体验到工作并不是想象中的那样，它不是一件容易的事。我由原来的学生变为一个职业者，在这一转变中，虽然有迷茫、彷徨，但没有充足的时间让自己来慢慢适应，只能调动自己全部的精力来马上适应这样的新环境。因此，在工作中不能有丝毫的马虎，没有机会让自己犯错误，每天都要打起精神工作，毕竟身边都有同行在看着你。总的来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会能更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。

【实习收获】

通过这次实习，让我有机会将真正的保险理论知识运用在实际的工作中，让我了解到了亲身实践的重要性。因为在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。因此，在实践中反思，总会发现不足。不断学习，不断实践，不断循环，不断更新，不断提升和发展，让我认识到了学习上的不足和专业知识的欠缺及局限性。我也会一步一步突破局限，结合实际扩展自己的知识层面。在巩固自己的专业知识与强化实践理论的过程中，我对保险专业的相关知识有了进一步的了解，以下是自己在实习过程中所得到的几点收获：

1.1对保险公司营销、承保、理赔等业务流程有了进一步的了解，掌握了主要险种和相关单证，并熟悉保险业务员的日常业务和 workflows，学会进行自主工作。

1.2熟悉了承保核保、客服保全、理赔给付、保险产品管理等保险业务流程，了解了保险行业的一般方式、方法和程序，

具备了一定的实际操作能力。

1.3对我国有关保险业的方针、政策、法规以及有关的国际惯例有所涉猎，并熟悉了重要的相关法律法规，获得了保险代理从业人员资格证书。

1.4对保险公司的形成体制，即对保险公司的组织体系，管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管与责，权利的划分有了更清楚的认识。

1.5对自己所掌握的有关保险的基本知识和专业技能，做到了理论联系实际，对专业教学的内容有了进一步的认知和体会，并强化了自己的人际沟通能力。

【实习见解】

通过这段时间的实习，我学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。当今时代的社会对于人才的要求越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。以下就是我对当前我国保险行业发展的几点见解：

2.1金融保险行业所涉及的内容不但繁多且又复杂，几乎涵盖了人民生活的方方面面。随着我国保险市场的改革和开放，保险业发展突飞猛进，但各家公司为扩大市场占有率，忙于搞营销大战，较少顾及科学的经营管理。

2.2当前我国金融保险市场正日趋完善，然而自入世后，我国也进一步开放了保险市场，外资保险公司所具有的资金雄厚、管理技术先进、经营水平高、风险管理能力强等优势，给我国的保险公司带来巨大的竞争压力。

2.3为了迎接市场开放的挑战，我国的保险公司只有转变经营理念，加强保险经营管理，提高保险经营技术，防范经营过程中的各种风险，才能与外资保险公司抗衡，在激烈的市场竞争中立于不败之地。

2.4结合国内外保险业经营的现状和发展趋势，对保险从业人员的专业技能要求更高，不但要具有良好的职业道德、较强的保险业务经营技能，更要具备一定的保险工作实际能力和较强的心理素质。

【实习心得】

短短几个月的实习工作使我受益匪浅，不仅让自己开阔了眼界，最主要的是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。这段实习工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得体会：

3.1要在日常的生活中懂得监督自己，没有老师日常的灌输和同学在身边的提醒，必须自己认清事情的事实而避免出现错误。在工作中努力运用自己的自学能力，只有自己明白理解了才会体现出它本身的价值。

3.2要在工作的过程中培养认真严谨的态度，因为一个文件的错误可能会带来公司一笔小的损失，而这对公司来说是严格不被允许的，所以认真严谨的工作态度对一个职业者来说是必须的，而且需要在工作中一直保持不可懈怠。

3.3要懂得人际关系的处理问题也是我在实习中要获取的能力。处理好自己的人际关系就会有好的工作环境，而一个好的工作环境往往会影响一个人的工作状态，并更利于自己信息的获得和公司未来的发展。

3.4要在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，全面提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工作者，并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。

3.5要在自己的工作岗位上准确的完成自己的工作，不可带任何一点的草率心理。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。要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知识，为求职与正式工作做好充分的准备。

【致谢】

在本文的写作过程中，首先我要感谢铜仁职业技术学院戚敏老师，她给予我极大的帮助，在百忙之中对我的稿件进行多次修改并提出了很多宝贵的意见，这对本文的最后定稿起到了一定的作用。在此，我深表感谢！谢谢梅老师耐心的指导！另外还要感谢铜仁职业技术学院的各位领导和老师，在我的论文写作过程中，给我提供了很多资料和信息，并教授给我一些实用的研究方法，这些都给予了我很大的帮助。最后衷心的感谢学校给我提供了这次宝贵的实习机会。

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，____年被《欧洲货币》评为“亚洲最好的保险公司”，____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亿人，短期保单客户亿人，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□ppt(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：2014年2月新人培训班和衔接班、转正班、代理人

资格考试培训班、香港中路分部的新人班、3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!从那一刻起,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,颌首微

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jq与耐心

jq与耐心就似火与水的较量，往往火的jq总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是jq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一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验jq澎湃有点夸张但我是充满jq地过完这个月，可是，除了对工作的jq外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有jq没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏jq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，我一定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

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。
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。

财产保险公司实习报告 实习工作实习报告 实习总结 “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。

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。

公司金融实训总结篇四

作为一名金融专业的学生，我此次选择了xx银行做为实习单位，此次实习的目的在于通过xx银行的实习工作，充分掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。我此次实习的岗位是银行大堂经理及综合柜员。而此次实习过程主要包括以下2个阶段：

(1) 通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。

(2) 学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

(3) 学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等；联行业务；贷款业务等。

(3) 学习银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(4) 学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

(1) 跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2) 跟综合柜员学习银行基本业务操作

(3) 跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

(一) 跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前几天里，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合中行金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。银行的创新和进步，是与国外银行竞争的基本条件。所以银行从上到下，都要树立一种竞争意识，服务意识。对于4月在各支行开展的“atm机竞赛”活动就是要提高银行人员的服务意识，增强其服务理念，以优质的服务让顾客满意。同时通过实习还让我们了解银行的业务，中行的业务结构较为多元化有公司业务，个人业务，资金业务，网上银行业务以及国际业务，西大街支行主要划分有4个板块，有对公业务，对私业务，其他业务以及和平安保险公司联合的平保业务等。我实习的主要是对私业务，主要包括个人结算、银行卡业务、个人理财类产品为主的个人中间业务体系。

(二) 跟综合柜员学习银行基本业务操作

在学习各种相关银行知识的同时，我还积极向综合柜员学习银行基本业务操作。因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行实时操作，所以能做的就是将培训时的技能操作和综合柜员的操作结合起来，寻找两者的不同，并记录下不同业务类型的交易码和分析码及特殊业务的类型。但是就是从旁边的学习中，我同样学到了很多的东西。当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员的挑战和考验。业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。通过与业务员的接触，我还了解了银行的操作流程及储蓄业务方面的知识。储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务及外汇业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧库，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续金额是否准确，凭证要素是否齐全等。以及明白了事中监督和事后监督的重大意义。

（三）跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

在实习的大部分时间里，我除了跟综合柜员学习银行业务，分钞、扎钞外就是跟大堂经理学习大堂营销技巧，维持大堂的排队秩序及解答客户的咨询。在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。经理告诉我要做好大堂的礼仪工作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。营业中

的礼仪主要有四大内容：（1）解答客户问题；（2）营业中分流客户；（3）维护大堂秩序；（4）适当理财产品的营销。其中解答客户问题就要求大堂经理必须了解银行的每一业务及其操作流程，所以要想做好一个大堂经理，必须拥有丰富的知识面。因为中行职责有外汇类职能所以在中行做大堂经理时我的主要任务就是负责引导外籍顾客的外币储蓄及兑换工作。

实习收获与体会：通过这次毕业前的实习，除了让我对xx银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心和扎实认真的工作态度。在工作岗位上，我们必须要有很强的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。比如：如果是一个柜员的汇款业务没经其他柜员审核，汇款就不会发出，柜员就会受到风险处罚。如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎细心。

其次，我觉得尽快完成自己的角色转变。对于我们这些即将踏上岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要的和迫切的问题。走上社会之后，环境，生活习惯都会发生很大变化，如果不能尽快适应，仍把自己能学生看待，必定会被残酷的社会淘汰。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项规章制度。

第三，我觉得工作中每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。比如，挂失业务办理时需要本人亲自持本人身份证办理。而在实际业务发生时往往很多人因为身份证丢失而持本人户

口簿或他人持身份证为丢失人挂失等虽然可能明知是本人，这些都是不被允许的。而当对方有所疑问时，也必须要耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度并虚心向他人请教。

最后，还要有明确的职业规划。所以今后在工作之余还要抓紧时间努力学习银行相关知识，早日通过银行理财师的考试，相信只有这样才能在自己的工作岗位上得到更好的发展。

公司金融实训总结篇五

今年大一的暑假过的格外的有意义！从x月x日开始到x月x日这段时间我们学校的老师组织我们金融系大一的全体同学开展了丰富多彩的实习活动。把我们真正从纯理论学习领入了实践的殿堂。用理论联系实际，把理论付诸实践。对于大学，我们都曾有过那么强烈的渴望，那么美好的憧憬。作为一个大一新生刚刚迈入大学这座庄严的象牙塔里，对大学生活充满着陌生与好奇。我们想知道大学生活是什么样的？大学里学到的知识是什么？我们应该如何学习才能为以后的人生道路铺好坚实的基石？带着这些疑问单纯的我开始了我的大学生涯。

我们每个人都会有自己的理想和抱负！但是那是需要自己去拼搏、去奋斗。在开始大二对专业课的学习之前，老师先领我们到实地进行细致认真的考察，还请了相关方面的专家来为我们做精彩的演讲，这些都是与金融这一专业的专业课程有着具体的联系的。金融简而言之就是资金的融通，这个社会的方方面面都离不开资金，因此金融涉及社会的各个领域。金融涵盖证券投资包括股票，期货，保险，基金，还有体系的中心银行业。在这十多天的日子里，老师领着我们亲自到两个地方进行实地考察有东北证券有限责任公司长春海口路营业部，那里是一个环境优美，景色宜人的股票交易大厅。

有着大型的股票大盘屏幕和舒适的座椅。我们还参观了安华农业股份有限公司的6楼大连农业期货经济有限公司长春营业部。它地方虽不大但足以方便客户进行期货交易，有营业部，市场部，交易部，财务部和客户室，我们参观了各个部门的办公室，还进了会议大厅听了精彩纷呈的报告，收获良多。此外我们还在学校通过老师的组织听了三场意义非凡，令人难忘的演讲。

首先有来自于泰康人寿寿险营销资深督导张爱国先生，他为我们带来了寿险公司发展的背景和经营理念和未来发展前景；其次有来自于大连良运期货有限公司交易部的经理袁连民先生，他为我们带来了如何对期货交易进行分析的详尽方法，如何利用期货挣钱的具体方法手段；此外还有来自于中国光大银行长春分行业务部的经理刘辉先生，他推心置腹的告诉我们如何迈向金融之路，告诉我们作为一个大学生应该如何一步一步地走向成功，令人鼓舞，深受启迪。以上三位都为我们做了精彩纷呈的演讲，他们充分的准备着实令人佩服，他们从百忙之中抽出时间来到我们大一学生中间为我们带来了他们对我们的忠心劝告和他们宝贵的从业经验着实令人感动万分。使我们增加了对自己所学专业的认识。

学习知识是我们来的最大目的也是最重要的任务！学好你的专业知识，你的未来才有可能是幸福美好的，你以后的道路才可能是宽阔笔直的！所有美好的东西在大学生生活里都可能找的到！

大学生活！靠你自己去学习、认识、锻炼和感悟！

大学生活！靠你自己去把握身边的一切机会！

在这些天的实习中，令我最为难忘的是关于期货知识的一场实地考察和两场讲座。通过这些具体的活动我受益匪浅。