

公司党代会报告 保险公司实习报告(模板5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

公司党代会报告篇一

必须认识到总结的重要意义。当然各级领导也要重视总结的重要性，要让下属广开言道，言无不尽，言者无罪，实事求是，客观认真地总结。你会写保险公司实习报告吗?下面小编给大家带来保险公司实习报告，希望大家喜欢!

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紧密结合起来，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__。7。10———20__。8。20

实习地点：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司

实习工作总结报告：

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：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20__年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于20__年12月17日、18日及20__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，公司已通过为其控股的中国最大的保险资产管理公司———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，__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。

(1) 保险搜集整理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或与同事们的交流，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，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搜集整理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。

以上是我的个人实习报告，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搜集整理的视野，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！

前言：

这个暑假里，我在中国人寿保险股份有限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。

实践目的和要求：

对于医疗保险理论与实务这个项目来说，主要是了解各商业保险公司目前经营医疗保险业务的状况，尤其是目前保险市场上所销售的医疗保险险种、医疗保险业务流程等内容。同时了解各保险公司经营其他险种的情况以及与医疗保险之间的关系。

实践内容：

我要参加工学交替的单位在我市当湖城南东路105号，那个高

高耸立的人寿保险形象企业。通过平时的了解和上一次的实习经验，我认为中国人寿是一家不错的实习单位，所以我还是去那参加本次工学交替活动，也就是今年暑假实习过的那家单位。12月08日上午一大早我就再次去见了主任，通过交谈她很高兴我又来实习，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

中国人寿保险股份有限公司的医疗保险产品主要有：康恒重大疾病保险、康宁终身重大疾病保险、康宁定期重大疾病保险、国寿关爱生命女性病症保险b款、关爱一生终身医疗保障、珍爱一生医疗保障等医疗保险。

详细说明下康恒重大疾病保险产品：

1. 保障范围广泛：该险种能提供包括各类良、恶性肿瘤、慢性肝功能衰竭、系统性红斑狼疮在内的29种疾病的特别保障，而且病种选择更加科学合理，能照顾到各类人群的需要。
2. 重大疾病保险金：如果罹患保险条款列明的29种重大疾病，便可获得一笔保险金支付医疗费用，以保证渡过生命难关。
3. 身故保险金：如果遭遇不幸，受益人将获得一笔高额保险金，以维持家人的生活水平。
4. 终身保障：保障时间直至终身，无论光阴荏苒，拥有一生的保障和安全感。
5. 保单借款：方便保单持有人对资金的灵活掌握，如急需资金，可以凭借保单获得借款。
6. 投保年龄宽：从30天至65周岁的客户都可投保。
7. 交费方式灵活：有趸交、5年交、10年交、20年交、30年交。

相对于传统重疾险，康恒极大地扩充了保障范围，将再生障碍性贫血、严重脑损伤、良性肿瘤、脊髓灰质炎等19种疾病列入保障，使得保险保障更加人性化；而传统的康宁系列保险则保持了保障集中的特点，对最常见的10种大病提供充足的保障，这3个保险组成了中国人寿多样化的重大疾病保障。

一、产品特色：

1. 健康保障最多、最全面，总共保障29种重大疾病。
2. 交费期内罹患大病免交保费，责任终身。
3. 预防疾病的挑战，免除疾病时精神、经济双重危机。
4. 从容面对病魔，早治疗、早痊愈，少受折磨，多享受生活的快乐。

二、投保条件：

凡出生三十日以上、65岁以下，身体健康者均可作为被保险人。

三、保险期间：

终身。

四、交费方式：

5年期、10年期，20年期，30年期，一次性交费。

五、保险责任：

- 1、被保险人于本合同生效之日起一年内初次发生本合同约定的重大疾病，本公司按所交保险费(不计利息)给付重大疾病保险金，本合同终止；被保险人于本合同生效之日起一年后初

次发生本合同约定的重大疾病，本公司按保险单载明的保险金额给付重大疾病保险金，本合同终止。

2、被保险人于本合同生效之日起一年内因疾病身故，本公司按所交保险费(不计利息)给付身故保险金，本合同终止；被保险人因意外伤害身故或于本合同生效之日起一年后因疾病身故，本公司按保险单载明的保险金额给付身故保险金，本合同终止。

六、特别权益：

免交保费、借款等。

七、投保示例：

被保险人：男30岁，投保康恒终身，保额10万(30年交费，每年交费2900元)(如果您要保20万，则保费也加倍，反之亦然)

八、保险利益：

1、如果患29种重大疾病中的任保一种，保险公司给付10万元保险金。

2、如果身故，保险公司给付10万元保险金。

1、如果发生保险事故，您应及时向保险公司报案，并将相关的资料由自己或委托他人送到保险公司(参观理赔所需单证)。

2、保险公司理赔部接到材料后，会马上立案。如遇重大事故或有疑问的事故，会派专人进行调查。

3、调查员根据要求，展开调查。

4、理赔员对材料进行审核，确定事故是否属于保险责任范围，计算出赔付金额。如有疑问可派人调查。作出核赔结论。

5、理赔员将审核意见和结论上报，专人签批，签批同意后结案。

6、通知您领取赔款或其他书面通知。

一、实习目的

通过此次实习让我提前体验步入社会后的生活，学习保险行业的基本知识和企业理念，提升自己的实际工作能力和专业技能。进一步接触社会、了解社会。逐步增强自己的事业心、责任感，提高自己的人际交往能力。为将来就业积累一些宝贵的实践经验。

二、实习单位和实习岗位介绍

(一) 实习单位的基本情况

中国太平洋保险集团股份有限公司成立于__年5月13日，总部位于上海，20__年12月25日在上海证交所a股上市(601601)，20__年12月23日在香港联交所上市(021601)。中国太平洋旗下拥有寿险、财险、资产管理、养老保险等专业子公司。建立了覆盖全国的营销网络和多元化服务平台，拥有5700多个分支机构，7.4万余名员工和30多万产寿险营销员，为全国5600万个人客户和330万机构客户提供全方位风险保障解决方案、投资理财和资产管理服务。公司总部大楼位于上海浦东新区陆家嘴金融中心。股东包括：宝钢集团、申能(集团)有限公司、美国凯雷集团、保德信金融集团、上海国有资产经营有限公司、上海烟草(集团)公司、上海久事公司、云南红塔集团有限公司、大连实德集团等。

(二) 实习岗位基本情况

在三个月的实习中，公司安排我从事寿险业务工作。

寿险业务岗位的职责：

- 1、对各个保险险种有了熟悉的了解；
- 3、根据客户的需求为客户做全方位的寿险规划；
- 4、对客户的售后服务要做到全面细致；
- 5、将保险责任与免赔条款向客户解释清楚。

三、实习过程和内容

此次实习过程总体可分为三部分，即岗前培训、衔接训练、正式岗位实习。

(一)对保险的认识

保险可分为社会保险和商业保险，社会保险是在既定国家政策的引导下，由国家通过立法对公民强制征收保险费，形成保险基金。用以对其中因年老、疾病、生育、伤残、死亡和失业而导致丧失劳动能力或失去工作机会的成员提供基本生活保障的一种社会保障制度。社会保险不以盈利为目的。而商业保险是一种以营利为目的的保险形式，它专门的保险企业经营。保险公司的经济补偿以投保人交付保险费为前提，具有有偿性、公开性和自愿性，并力图在损失补偿后有一定的盈余。在保期间，保险人和被保险人都以保险合同来约定彼此的权利和义务。

在我看来，保险也是给自己和他人的一份爱，一份责任，一个承诺；保险不是必需品，但是必备品，人们总是在造成损失后才后悔没有投保，但此时后悔已无法挽回所造成损失。虽然保险不能预防和防止事故的发生，但是它能在事故发生后最大限度的弥补事故所造成的经济损失。使被保险人不至于因为经济的问题而走投无路。

(二)对太平洋人身保险业务的认识

1、人身保险范围

人身保险以人的寿命和身体为保险标的。当被保险人发生死亡、伤残、疾病、年老等事故或保险期满时给付保险金的一种险种。人身保险的投保人按照保单的约定，向保险人缴纳保险费，当被保险人在合同期限内发生死亡、伤残、疾病等保险事故或达到人身保险合同约定的年龄、期限时，保险人依照合同约定向被保险人或其受益人给付保险金。人身保险的具有保险事故发生通常具有必然性；人身保险事故的发生具有分散性；人身保险中死亡事故的发生概率随被被保险人年龄增长而增加，其具有相对稳定性。

2、人身保险的市场营销

人身保险的营销，就是在不断变化的人身保险市场环境中，旨在满足消费者各种人身保险需求、实现保险公司利润目标的商务活动过程。它包括人身保险产品的构思、开发、设计、费率厘定、分销、促销及售后服务等一系列与人身保险市场有益的计划与实施活动。我在太平洋保险公司主要从事间接营销渠道中的个人人身保险业务，主要作为营销员从事人身保险的销售，跟随老员工学习经验和人际关系的处理。做好对客户的服务工作，过程主要包括咨询、约访、面谈、缔约、收费等，如果保险标的的发生符合合约规定的保险事故，还要包括审核、理赔、契约变更、附加价值服务等过程，还有可能发生投保人和保险人之间的法律申述过程。

3、人身保险的核保与理赔

核保是保险人对申请保险保障的准被保险人的风险程度进行选折或评估，以决定是否承保和确定承保条件的过程。核保流程要经过四次风险选择，既业务员核保、体检医师核保、专业部门核保以及生存调查。主要通过投保单、体检报告

书、病历报告书和生存调查报告等资料来进行核保。进而将核保对象划分为标准体、次健体、拒保体和延期体。人身保险的理赔流程有受理登记，审核各项单证和证明材料，现场查勘，责任审核，理赔计算。

4、人身保险的给付

人身保险金的给付主要包括人寿保险金的给付，人身意外保险金和医疗费用保险金的给付。

(三)对企业管理的认识

对于员工而言：跟对一个领导就解决了路线问题。

为了使企业能够更好的发展，管理者首先要制定一个完备的企业发展战略模式，其次想办法提高工作效率、降低劳动成本以及节省企业不必要的开支。再者就是管理者必须优化资源配置，对企业资源进行资源整合。其中最主要的就是人力资源整合。人力资源是企业核心竞争力的关键，企业要提高盈利能力、市场形象、社会影响力必须先提升员工的技术水平和素质。对员工要定期组织开例会，及时交流工作经验、提出工作中存在的问题，以便解决，并附带企业工作技能培训，培训之后要进行考核，以检查培训效果。根据每个人的特点，安排适合他们的工作，并要让他们感受到一定的工作压力，在能够做好自己本职工作的同时，要能够胜任其他工作，实现工作角色的转换。为了降低企业风险，尽量不要让某一人负责企业某项工作的全部内容，这样一是增加了企业的风险性，二是不便于实现企业员工角色的转换。

企业在用人上要秉承公开、公正、公平的人才选拔制度，奖罚分明。建造一个和谐、温馨的工作环境。让员工对企业有一种归属感，这样他们才会认同企业文化、全心全意为企业发展出谋划策，克忠职守为企业服务。

(四) 实习过程中其他能力的提升

- 1、通过此次实习让我了解了保险行业的一些基本知识，特别是人身保险。同时我还熟悉了人身保险的基本险种以及直赔中心理赔流程和给付流程。
- 2、在实习过程中我还学会了如何使用复印机、传真机、扫描仪、理赔系统的操作和查价以及一些客户服务方式等。
- 3、实习让我明白保险公司的业务结构主要有直销、营销和代理业务，保险公司必须对被保险人履行如实告知义务和理赔服务承诺。其理赔模式主要有自做和外包模式，也可以两种模式并举。保险实现网络营销是一种新兴的发展模式，因为这种营销模式更加方便、快捷，也更节省成本。

四、实习总结和体会

能够来到太平洋实习，感受太平洋的工作氛围，学习他们的工作技能，并且还为你安排一位实习老师，我觉得还是蛮幸运的。回顾此次实习，我感慨颇深，期间有辛苦、有疲惫、也有欢笑。虽然只有短短的三个月，但我却收获了很多。

从实习开始，我们的实习过程就已经被安排得有条不紊，先是巴立乐巴总对我们进行培训，了解保险行业，熟悉保险条款、理赔流程和企业文化。之后就随着我的老师进行现场实习接触各种各样的案件。看着他怎样对待客户的处理咨询、及理赔和对客户的整个展业过程。待熟悉之后就由我来操作，他则在一旁指导。慢慢地我就能够完成一些简单的客户服务。对直赔定损熟悉之后，我就开始跑外勤，去接触各种客户，接触各个类型的大案件。大案件在处理起来就比较费神，也比较辛苦。但我觉得更能够历练自己，让自己成长得更快。

面对一个这样复杂的交际圈，我接触了許多人，他们中有有素质的，也有蛮横不讲理的，他们利用公司一些制度的不健

全以及现实社会的可操作性大来保全自身利益。因此公司难免会产生一些不必要的经济损失，但却无能为力。社会的色彩很浓也很杂。

能够拥有这样一次独一无二的实习机会我觉得是幸运的，因为我能够接触到形形色色的人，我可以从他们身上学习到许多优秀的品质，改正自身的一些不良行为，同时也通过接触不同的人，增强自己的人际交往能力和社会适应能力，让自己在以后的生活中更加自信，更加坚强。

五、致谢

今天，我的实习结束了。在这x个月中，我付出了辛劳，同时也收获了硕果。我要感谢我的母校__学院，一直以来对我的培养，感谢__专业全体老师传授给我专业知识。感谢当初录用我的集团__，感谢__所有给予我帮助的人。

一、实习说明

(1) 实习时间：__

(2) 实习地点：__

(3) 实习性质：__

二、实习单位简介

阳光保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由中国石油化工集团公司、中国南方航空集团公司、中国铝业公司、中国对外贸易运输(集团)总公司、广东电力发展股份有限公司等国有大型企业集团为主发起组建，注册资本金为27.5亿元人民币。公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。阳光保险集团股份有限公司拥有阳光财产保险股份有限公司和阳光人寿保险股份有限

公司等多家专业子公司。

阳光保险的发展历程是以__年7月28日阳光财产保险股份有限公司成立为标志；__年6月27日，阳光保险控股股份有限公司成立；__年12月17日，阳光人寿保险股份有限公司成立；__年1月23日经中国保监会、国家工商总局批准，阳光保险控股股份有限公司正式更名为阳光保险集团股份有限公司。

由于经营管理的良好表现和优秀的企业文化建设，阳光保险先后获得百佳“中华儒商”、五十强“人民信赖品牌”、十强“保险行业竞争力品牌”、“亚洲500最具价值品牌”、“亚洲十大最具影响力品牌”和__中国最佳商业模式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

阳光保险秉承“打造最具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“工作激情与管理理性”、“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，为客户提供优质稳定的服务，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示例，如：我们先说，“先生.小姐，你好.我这里是阳光保险电话中心的，我

姓_____，工号_____。今天打电话给你是我们阳光公司周年庆，有个短期的活动由我负责通知到你，是不需要你作任何消费的，你听听做个参考就可以了”。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

一、了解过程

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是人身寿险，这家公司规模比较大，有四百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由三个部门组成，电话营销部：大约有三百人了，主要进行销售工作。技术部：负责发送名单数据，处理电话技术方面工作。后勤部：负责人员管理和公司日常管理。一般的工作流程是，我们通过电话方式，拨打电话联系陌生人，向他推销我们的产品，如果顾客满意的话，就登记顾客资料，再提交审核，最后出文本合同送到顾客那签字刷卡。保单的额度__-18000之间。

二、具体工作情况

每天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的保险产品，希望客户能参加进来，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，但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. 这种情况占了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。这种情况占了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，这时候我们就要想办法跟顾客聊下去。

一、毕业实习的背景

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、人才培养、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。特别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、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。

通过此次毕业实习，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，同时也可以确定自己今后发展的方向。

三、实习的组织情况

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老师，采取自己需找实习单位。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，向导师汇报实习的内容等。

四、实习内容

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日来到河南广泰有限公司，这与我们所熟悉的大学的环境很不一样，我对这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，只要符合公司的要求就行，但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提供的.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，才发现自己在实际操作中做起来却不是那么容易，需要细心跟耐心，而且每天晚上得回家温习。单证重复量如此大的工作如果没有一定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，因此此步也至关重要。在查勘的过程中，需要的不光光是会查勘，还需要通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

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，故作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：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。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两个月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这两月，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。所以进入保险公司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整行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是底下的，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。

六、感想与体会

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。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。

这次也实践教会了我许多，不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，只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、对策与建议措施

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。面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，同时建立配套的责任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。

公司党代会报告篇二

为了巩固文秘专业的主业知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识用于实际工作。我来到了xx公司行政部实习，以下是我的实习报告。

按照教师的安排，我制定了相应的实习计划。注重在实习阶段对所学的文员理论知识进行进一步的巩固和提高，以期到达根据理论知识，指导日常的工作实践的目的。收到了较好的效果。

不一样的行政部具有不一样的工作和不一样的职责范围。而作为一个企业的厂长行政部，是一个综合性的部门，由厂长直接领导，工作范围大，任务也比较繁杂。在实习阶段，我主要的侧重点是文员工作。秘书工作是行政部的主体工作，领导要做到决策科学化，离不开行政文员的协助。

因为行政文员一方面处理着很多的日常事务工作，使得领导能集中精力研究大问题。另外，还能发挥他们了解全面情景，掌握多方面信息的优势，辅助领导决策，供给合理的提议。秘书工作头绪多，任务重，但必须主动做好领导之间、部门之间的协调工作，帮忙领导有计划、有步骤、有重点的抓好各项工作，做到忙而不乱。并从过去偏重办文办事，转变到既办文办事，又出谋划策。

开展调查研究，了解基层群众的学习、思想、工作、生活情

景，及时向领导反映，检查督促各种行政法规和本单位的各项决议、制度、办法、规定的执行，验证决策是否科学合理，是否贴合实际。发现问题要及时向领导反映，防止并纠正偏差。组织起草本单位的工作计划、报告、总结、规划、决议和规章制度，对需上报、下发的文稿进行政策、文字上的把关。

对上级机关的来文和下设部门的报告，要及时转给有关领导，根据领导的批示，具体落实承办单位和负责人，并负责催办，如期上报办理结果。行政文员除了需要具备以上工作人员的基本条件外，还应有自我特殊的知识修养、技能修养、品德修养、作风修养。所以，行政文员要自觉、全面地加强这四个方面的修养，努力把自我造就成为德才兼备，既合格又称职的工作人员。

行政文员办文办事，绝大部分都是针对现实状况的，或是为了解决某个问题，或是指导某项工作。所以，必须坚持实事求是的原则。实事求是行政部一切工作的准则，也是行政文员必须具备的品质。

文员管理的准确性是指正确体现政策，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在必须程度上保证领导工作的准备性。文员管理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情景要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说办理公文，就要保证文件的质量，用词要准确，材料要真实，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。

任何目标的实现，都离不开两个因素，一是准确，二是时限。其中任何一个失误，都会使事情办不成或办不好。时限就是尽可能缩短周期，减少中间环节。行政文员办文办事必须具有很强的时效意识，要迅速行动，不可拖拖拉拉，要制定科

学的工作制度，理顺关系，分工明确，充分发挥工作人员的重要作用和创造性。要简化办事程序，减少不必要的行文和礼节，消除文山会海的现象，提高工作效率。要利用电脑等现代技术改变工作手段，实行办公自动化，例如用电脑传递信息、检索资料、修改文稿等。

文员管理要制发文件，处理文件和管理文件。在各种文件中，大部分具有不一样程度的保密性，并且各级行政文员经常接近领导，看一些重要文件，参加一些重要会议，所以，行政文员在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应当说什么不应当说要心中有数。

在厂长组织召开的各种专题及办公会议中，认真做好各项准备工作，做到了会议通知及时、会议记录详细、会务准备周到，并按照厂长安排对重要会议下达会议纪要，同时，及时呈送上级下发的各类文件，并对由厂下发各基层单位的各类文件及时进行打印、校对，保证各项工作及时高效。

进行了认真的归纳整理，将提议上报到了集团公司秘书处，由于意见中肯，文字相对严密，在讨论稿第二稿下发时，我发现其中由我厂提议修改的部分完全按照我厂供给的资料进行了修改。这除了说明我厂的提议比较科学外，作为提议起草人，这对我的文字水平也是一种肯定。

作为现代化的企业，微机使用是行政部人员必备的素质。目前，利用微机录入文字和文件处理，我都能够得心应手。复印、传真、公文处理等文员工作基本熟练。文字录入速度能够到达每小时四千字左右。同时，也能够利用互联网查询、传递、接收、储存有关信息。可是，还有一些方面尚有欠缺。目前已经广泛使用的多功能一体机由于单位没有配备，也没有掌握。

经过实习，我对文员工作的重要性有了更深一步的了解。异常是在新的形势下，文员工作人员更要努力学习，及时了解

和掌握上级领导不一样时期的工作部署和要求。强化组织协调本事，专业工作本事，检查指导本事，参谋咨询本事、文字表达本事和熟练使用各种自动化办公设备的技能，努力提高自身素质，加强世界观的改造，成为政治过硬，业务精通的合格行政文员。

公司党代会报告篇三

1、负责项目控制表的信息更新、统计各区域应收账款、异常项目、销售人员信用额度统计，每月末及时将各种汇总表发送给主管领导。

5、认真负责，积极配合各部门的稽查工作。加强和销售人员的配合，发挥自己的优势，多与他们沟通，对存在的问题与他们交流，及时了解、掌握公司的经营状况，发挥财务在公司经营中的作用，努力使公司的利益得到保护。

1、建立一套完整的财务会计核算体系。这需要根据公司具体的业态、规模以及核算形式来定。

2、建立一套会计人员岗位职责描述，将每个会计岗位的工作人员应该做什么、怎样做，干到什么程度都给予量化、做好规范。

3、为团体创造一个积极向上、充满活力的环境，在干好工作的同时，努力提高每一个人的综合素质，大家互帮互助，团结协作，力争团队整体升级，因为我深深知道：学无止境！

我希望以这次述职为契机，虚心接受评议意见，以更加饱满的热情、端正的工作态度，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取实现工作中的理想目标！

我的汇报到此为止，恳请各位领导和同事批评指正！

公司党代会报告篇四

时间过得可真快，转眼间我的大学生活就要接近尾声了，在这段实习的日子里，我觉得自己不仅在知识上面成长了许多而且在为人处事上面也有所提高。因为步入社会了，生活会逼着你去适应这个社会，所有的不懂的，在生活中都会慢慢的学会。实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。对公司的一切由陌生到渐渐熟知，我也成长了并成熟了许多。公司人比较少，也正因为这样，大家相处的也比较轻松，简单，没有界限明显的上下级关系，使得大家的工作氛围比较愉快。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。下面我为我的实习开始做个粗略的总结，简单地总结我这几个月的工作和遇到的问题。

最初总是看完邮件后不知道从哪儿下手，总要被动的等安排；慢慢的，通过一步步的学习，逐个环节的了解，现在，看完邮件能分辨出哪些是自己能主动去完成的，这样效率就大大提高了很多。我想，进步不是一蹴而就，而是需要时间和经验的累积。

在平时的学习工作生活中，通过与大家的沟通，使我融入了这个集体之中，对我们的产品和业务操作有了一定的认识；通过出差到工厂，对产品的制作流程和材料等也有了一定的了解。在工作中学到很多，也锻炼了自己。尽管有进步，但在很多方面仍存在不足。没有专业的产品知识和业务能力去和客户、工厂沟通，沟通能力不够，处事不够成熟，在遇到突发问题时，不能冷静独立的解决，很多方面都有待提高，这些都是我以后要努力的方向。另外，自己有时候还是会松懈，有一定的惰性，不太主动的去学习，主观能动性不够，只满足于完成当前的工作，而不会长远的看待问题，这些问题都需要克服。人总是在不断进步的，如果停滞不前，就失去了生活的意义。

一、实习目的

通过在单位的实习锻炼英语听、说、读、写能力，掌握实用的外贸技能，实践和巩固贸易知识，熟悉外贸业务，在实际业务的操作过程中全面、系统、规范地掌握外贸进出口流程，为即将的就业打牢基础。

二、实习时间20xx.11至20xx.6

三、实习地点

南京-x进出口贸易有限公司(南京市路号b座xx室)

四、实习单位和部门

南京进出口贸易有限公司业务部门

五、实习内容

根据相关的国际贸易法律与惯例，结合所学知识与国际贸易实践，用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。掌握外贸术语，对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。

(1) 坚持理论联系实际将《商务英语谈判》〈国际贸易单证〉《英语口语》等课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的能力。认真观察业务流程，积极和同事交流虚心请教学习，学习与客户沟通，开发市场。

公司党代会报告篇五

年会结束了，和我想的有一些差别，但是总体来说，效果还算不错，真亏了我们的努力。

值得表扬的地方是我们每一个人都竟我们的`努力去把这件事情做好，而且结果也还不错，至少没有出多大的乱子至少每一个到场的嘉宾都宾至如归，也享受了美味可口的晚宴，现在就把一些细节说出来。

首先是人数确定。预订是300人结果到最后也只去了170多人(用餐人数)，有一些人没有到用餐时间已经离开了，而也有极少人来凑饭吃的。没有发邀请函是我们的一个的失误，所以统计人数上面遇到了极大的困难，到最后统计吃饭的人数也不很准确。现在还在与酒店沟通当中，小杨在这其中最辛苦的，这就给我们一个经验教训，所有的事情都要考虑到。吃饭来多少人，有多少人吃饭，如何统计人数等等，不过现场发餐圈真是一个好的方法。

然后就是现场执行了。由于没有和张总沟通好，有一些事情是我们费心了公司年会活动总结样本公司年会活动总结样本。现场有很多的舞台音响专业人员，根本不需要我们去管背景舞台灯光等，但是我们也应该提供一下我们自己的东西，毕竟他们对我们项目不是太了解。

还有就是整个节目流程，完全混乱，从四点到五点半一直是《婚庆实用大全》的宣讲会，也不考虑一下到底观众喜欢不喜欢，最后到公司年会的时候时间已经不够了，只能草草地了解。我们也不清楚哪些是我们的客人，这样的话对于那些紫金成的客人真是一种煎熬。至于节目表演，一开始还有一个类似于成人礼的表演，到后来就全部是广告时间。

下面说一下现场执行，就是我们的问题。人员没有想象的团结，应该工作的时候帮忙的人员都到了，而我们的人员都没

有到齐，我无话可说，我也不想去说谁是谁非，只是知道就可以了，不用去埋怨这其中我也有问题，我不应该急躁，埋怨。后来又出现类型的问题，我也只能睁一只眼闭一只眼了。

一开始策划考虑不周全，到最后签到笔和签到纸都没有了，更别说其他事情了，也许这是和张总的沟通之间的问题，但是难道这不应该值得我们去反思吗？现在我意识到策划真是一件实践的工作，不是嘴上随便说说而已。至少应该做到。每个人做什么工作，哪个时间做什么工作，会遇到哪些突发情况，解决方法，整个活动的流程等等。