

保险实训报告总结大学生 保险公司大学生实习报告汇编(汇总9篇)

保险工作总结是对自身职责和责任落实情况的检视和反思。在写保险工作总结时，要注意总结自己在保险理赔方面的工作经验，如如何快速处理理赔事务，确保客户利益等。希望以下的保险工作总结范文能够给大家在写作时提供一些思路和参考。

保险实训报告总结大学生篇一

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。

20xx年xx月xx日~20xx年xx月xx日

中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司

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，公司已通过为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，2011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，参加了有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，为这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识搜集整理，主要是：

（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，强化了对我对扩展知识/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。

保险实训报告总结大学生篇二

提高实际工作能力，丰富社会经验，掌握信息管理知识在实际工作中的运用。

20xx年1月份我十分有幸的来到中国平安保险(集团)股份有限公司实习。在去之前,我对它不是很了解,随着后来在平安的工作慢慢了解到中国平安保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国平安”)是中国第一家以保险为核心的,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。xx年6月我的工作主要分为两个阶段,第一阶段在营业部。分担营业部的外勤工作。第二阶段是在培训部。当时平安公司正在进行1月增员的活动,对新员工的岗前培训需要做大量的资料整理工作。

平安见闻一:

每天8点30分的早会。

每天早上八点半是平安公司上班的时候，公司的喇叭里就会响起动感十足的音乐。这时候所有员工都要开始接受严格的考勤。平安的早会内容和各个外勤人员息息相关，所以对外勤人员的早会出席率有着极高的要求，也和各外勤人员的工资挂钩。

8点25分，外勤所有业务员和本部的内勤们在营业部的排队站好，本营业部经理站在队列前面。然后广播里宣布早会开始，每日的早会是由各个部门的职员轮流主持。

早会的第一项是齐唱公司司歌《平安颂》，这首歌是郭锋专门为平安公司而做。歌词如下：

四海之内，心手相牵，选择平安是你我的心愿；

诚实、信任、进取、成就，我们的信念永远不变；

让每一个早晨与平安相见，人生拥有温馨的家园；

让每一颗心灵与平安相连，生命书写辉煌的诗篇。

追求卓越，全心奉献，回馈社会是我们的诺言；

和平、友爱、幸福、欢乐，人类走向灿烂的明天；

让每一个早晨与平安相见，人生拥有温馨的家园；

让每一颗心灵与平安相连，生命书写辉煌的诗篇。

生命书写辉煌的诗篇。平安！平安！平安！

（每次回来跟朋友说到平安每天早晨都会唱司歌，他们都会说是学松下幸之助的。）

然后是大家齐颂公司训导，开始几句话是这样的，“思想品

行，光明磊落；组织纪律，令行禁止；工作态度，严谨求实……”。

会正式内容的第一项通常是昨日业绩报告也就是所谓的“大早会”。把各个市区做一个大比较，再在本市区各个营业部在昨r我的工作主要分为两个阶段，第一阶段在营业部。分担营业部的外勤工作。第二阶段是在培训部。当时平安公司正在进行1月增员的活动，对新员工的岗前培训需要做大量的资料整理工作。

平安见闻一：

每天8点30分的早会。

每天早上八点半是平安公司上班的时候，公司的喇叭里就会响起动感十足的音乐。这时候所有员工都要开始接受严格的考勤。平安的早会内容和各个外勤人员息息相关，所以对外勤人员的早会出席率有着极高的要求，也和各外勤人员的工资挂钩。

8点25分，外勤所有业务员和本部的内勤们在营业部的排队站好，本营业部经理站在队列前面。然后广播里宣布早会开始，每日的早会是由各个部门的职员轮流主持。

早会的第一项是齐唱公司司歌《平安颂》，这首歌是郭锋专门为平安公司而做。歌词如下：

四海之内，心手相牵，选择平安是你我的心愿；

诚实、信任、进取、成就，我们的信念永远不变；

让每一个早晨与平安相见，人生拥有温馨的家园；

让每一颗心灵与平安相连，生命书写辉煌的诗篇。

追求卓越，全心奉献，回馈社会是我们的诺言；
和平、友爱、幸福、欢乐，人类走向灿烂的明天；
让每一个早晨与平安相见，人生拥有温馨的家园；
让每一颗心灵与平安相连，生命书写辉煌的诗篇。
生命书写辉煌的诗篇。平安！平安！平安！

（每次回来跟朋友说到平安每天早晨都会唱司歌，他们都会说是学松下幸之助的。）

然后是大家齐颂公司训导，开始几句话是这样的，“思想品德行，光明磊落；组织纪律，令行禁止；工作态度，严谨求实……”。

会正式内容的第一项通常是昨日业绩报告也就是所谓的“大早会”。把各个市区做一个大比较，再在本市区各个营业部在昨日成保的业绩量做比较。平安公司十分重视激励政策在管理中的应用。我所在的营业区是四处，在这十个部中展开千里马与蜗牛命名政策来激励各营业部的业绩量。对前一日业绩最好的部是当日的千里马部，业绩最差的定为当日的蜗牛营业部，一个蜗牛形象会挂在公司入门时的业绩展览墙上，上面挂着所对应的营业部的名称。

业绩较好的. 营业部为了当上千里马，努力的展业，做业绩。某时段业绩一般的营业部也为了摆脱蜗牛营业部的称号而苦苦挣扎。

保险实训报告总结大学生篇三

暑假第一次留在武汉进行实习，有幸能够来到世纪联众保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与

客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的！

*月**号正式来到汉口世纪联众，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容！

接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业……

一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油！这时明白了要永远对自己有信心！

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性！稳重的重要性从这里开始发掘！

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课！交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太

晚!

再后来来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵!等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力!

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊的开展，让人感觉到创新的力量!真的非常佩服老总的头脑!这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来!

自己在世纪联众的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回!搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持!坚持去发现美好的.东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着!

保险实训报告总结大学生篇四

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。

实习地点：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司

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2003年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于2003年12月17日、18日及2007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，08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，为这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识搜集整理，主要是：

(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！

保险实训报告总结大学生篇五

实习单位基本情况介绍:泰康人寿命保险股份有限公司是一家经中国人民银行批准成立的全国性的，股份制保险公司，成立至今已经有11年的时间。经过近11年的发展，公司势力逐步增强。

(1) 首先他分析了当今中国保险行业的一些基本状况。如以一个表格形式列出在中国保险市场上影响最大的几家保险公司的保费和的资产状况。(其中国寿的资产和保费位列榜首,而泰康的保费达到200亿,为第5位)他特别强调了泰康在收益率上的成就(收益率位居榜首,偿付能力达132%)

(2) 分析了他们在资产和保险营销方式上存在的差别,比如由于国寿保险在经营中国的市场上时间上早于其他的保险公司,因此使得他能够在保险营销方面投入较少的费用。

(3) 简单的讲解了外资保险在中国市场上的处境,关于外资企业陈总还特别提到适应本土文化对于外资保险的重要意义。

(4) 讲到目前中国保险行业和世界先进水平的差距。尤其是和日本和瑞士等国家的差距,如在日本每人有几分保单,而在中国每一百人中只有数十人卖友保险;而在瑞士对于保险行业的重视程度和中国存在的差别。但我们也了解到随着中国加入wto,中国保险市场将对外开放,市场前景广阔。

保险公司的偿付能力是什么保险公司的偿付能力的指保险公司对其承担的风险在发生超出正常年景的赔付款时的经济补偿能力。保险风险的随机性决定了保险损失的不确定性,从而对保险公司的偿付能力影响很大。如果保险公司的偿付能力不足,人总行可以按照保险公司偿付比率差额,采取具体的措施。

关于营销观念及行为的转变。其营销观念从传统的产品导向转变到客户导向,也就是从过去注重产品种类和功能介绍转变到了解并满足客户需求的一个阶段。而要实现这种转变就需要对于客户的需求作出详细的分析。首先就需求的燎原来说是现实和理想之间的差异,他也可以表现为缺乏某种必要的东西。其次,从内容上说需求有许多种,诸如生理需求,忧患需求成本需求虚荣心的需求。

保险实训报告总结大学生篇六

对公司里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到公司实习，工作之前先到指定地点等待小组组长集合员工开会强调工作中的有关事项，同时给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做一下工作前的准备工作。在各个岗位上根据员工作业指导书上的操作流程进行正常作业，另外在工作中，也会出现很多让人不如意的地方。出现上述情况时，要及时告知小组组长，让他们帮助解决出现的问题，小组长通过对我们的指导让工作恢复正常，符合顾客的要求。

在工作期间有些工作的难度较大。刚开始做起来还真棘手的，工作效率不高。让人苦恼的，于是我便向小组里的员工同事交流，向他们请教方法与技巧。运用他们介绍的方法技巧慢慢学着做这有难度的工作，从中体会效果。同时在工作中选择适合的工作方法，也有利于提高工作的效率。在平时工作过程中也要不断摸索出工作的有效方法和技巧。遇到不懂得便向员工同事学习，向他们请教正确的思路，另外也可以询问主管，按主管提供的要求工作。

(3) 实际操作

经过努力地学习，我对证券公司的工作整个流程已有了一个较详细的了解与熟悉。对有些常接触的问题也比较熟悉了，工作的效率也在不断提高。上班期间，听从小组长的安排，接受小组长分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向小组长反映情况，请求他们帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决人际交往的方法途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有

所提高。

实习期间，我对实习单位的工作的整个操作流程有了一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作与所学专业没有很大的关系，但实习中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。

在实习的那段时间，让我体会到从工作中再拾起书本的困难性。每天较早就要上班工作，深感疲惫，很难有精力能再静下心来看书。这更让人珍惜在学校的时光。

此次暑期实习，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效方法途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后工作也打下了一点基础。

在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，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。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，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。

保险实训报告总结大学生篇七

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_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。

一、工作学习篇

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途的电脑；另一样则是一本和面包厚度相当的寿险实务(_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，我能知道人家是干什么的。

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。

保险实训报告总结大学生篇八

20__年__月__日——20__年__月__日。

二、实习地点

__保险业务公司。

三、实习职位

保险业务员。

四、实习内容

(一)工作学习篇

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。虽说这个名字很朴实，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途的电脑；另一样则是一本和面包厚度相当的寿险实务（__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，我能知道人家是干嘛的。

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。

在实习的最后一个星期，我和__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。

(二) 休闲娱乐篇

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__的“__”。一听说在“__”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__和__来串门，当然，压轴的还是__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。

五、心得体会

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，但两三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，__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__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。

很庆幸自己能来这里实习。在这短短的两个多星期，我对中

国__由相识到相知，现在我深深地喜欢上了这里，感谢__、__、__，还有__和理赔部的诸位，谢谢大家！

保险实训报告总结大学生篇九

3、独立认知和分析能力：应该说，很多的要求规定里面都有提及类似的能力，但我认为我们大学生更应该有而且扎实地掌握这种能力。独立的认知能力使你不拘泥于传统，这是个讲求效率，讲求实际的时代，有独立认知能力或许会给你带来创新的灵感和机遇。当然，这并不是说偏激，摆酷。独立分析能力自己认为也相当重要，特别是在某些大是大非面前，更应该审时度势，准确判断，坚持立场，否则很容易走弯路，走偏路。

在工作中，还认识到自己有许多不足之处，例如主动性不够，沟通意识有待提高，以后，一定会不断提高自己，因为知道，只有沟通，才能相互了解、相互认识；只有沟通，才能在实践中不断提高。比如说，技术人员与工人之间交流过少，工人在遇到技术性问题时由于不好意思问就按自己的意思办，这样的话工作质量就会出现问题，所以技术人员要时常跟工人讲讲每个任务的技术要领，因为工作中的得与失只有通过交流、沟通，相互学习、参考，才能避免走弯路，才能真正达到共同提高的目的。

同时，也会继续坚持创新理念，创新是源动力，有创新才有发展。创新能为你的工作增加筹码。比如说，在工作中能做到不循常规，以一种创新的形式去完成工作，这不但能为工作赢得时间，提高工作效率，而且还能赢得领导或同事的肯定和表扬。还比如说，在讨论一个课题或者在写一份调研报告的时候，如果能用独特的思维提出新的思路、新的观点、新的方法，这对的个人发展非常有利。

在短短一个月时间中付出了自己的汗水收获了课本上学不到

的知识。完成了自己“贴近社会，服务社会”的愿望，永远不会忘记与前辈们一起走过的短暂而充实的日子，谢谢你们的照顾和批评!而且我要郑重的感谢一直指导我的吴树栋叔叔，是你带我在施工上从陌生到熟悉，并且可以独立作业!

只怪时间太短暂了，们只能走马观花似地去接触和吸收新事物，但我通过实践也学到了很书本上没有的知识，既增长了见识，开阔了视野，又增长了实践操作能力、丰富了生活阅历，这将是我走向社会的一笔最为宝贵的财富，同时通过社会实践活动，从根本上解决了我们学生一些思想认识问题，促进了自身世界观的转变，通过到了一公司这个项目部的温暖，受到了教育和鼓舞，增强了民族自信心和自豪感，坚定了走社会主义道路的信念。更为自己日后就业指明了方向，对自己的社会定位和自身价值进行了一次客观评价，发现自己与现实之间的差距。

有句许说得好：实践出真知。作为一名大学生，要想成为21世纪的一名合格人才，必须跨出校门，走向社会，把自己所学的理论知识应用于实践，从实践中不断分析、总结，从而提高自身解决问题的能力。走向社会，参加实践，可以帮助我们摆正自己的位置：不盲目自大，也不过分自卑。参加社会实践，对我们树立正确的人生观、世界观、价值观有着很大的帮助，对我们的事业心、社会责任感也有一定的帮助。

时间总是在不经意间从指尖流逝!为期近回过头来看看这近一个月来的打滚爬摸，觉得自己很幸运可以参加这样一个有意义的活动，很珍惜这机会。同时也深切地感受到“知识无限，能力有限”的涵义。在日后的日子里，会充分发挥自己的能力，展现自，积极向上。

近一个月的实践活动已结束，在工作岗位上留下的是汗水，带走的是知识;在工作期间留下的是快乐，带走的是深厚的友谊。

结束语：通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力！