# 2024年保险公司实训个人总结(十四篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-08-29

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**保险公司实训个人总结篇一**

实践单位：实践岗位：学院：系部：专业：班级学号：姓名：企业指导教师：学校指导教师：

20年月

光大永明人寿保险有限公司成立于20xx年4月22日，由具有逾百年海外寿险经验的加拿大永明金融与实力雄厚的中国光大集团携手组建，是中国北方第一家合资寿险公司。

目前，光大永明已建立起个险、银保、团险三大销售渠道，并相继进驻天津、北京、浙江、江苏等省市开展业务。光大永明人寿现在股东分别为：中国光大（集团）总公司、加拿大永明人寿保险公司、鞍山钢铁集团公司与中国兵器工业集团公司四家公司共同持股。注册资本为30亿人民币，总部注册在天津。

自20xx年4月成立以来，光大永明坚持“诚信正直、以客为尊、追求卓越、创造价值”的核心理念，开发了适合消费者需求的系列险种，为客户提供着优质、专业的寿险服务。两年来，光大永明人寿在天津市区和郊县广泛建立营销服务部，成功开拓银行销售渠道，并于20xx年6月成立北京分公司，迈开了拓展全国市场的第一步。随着业务的发展壮大，公司目前已形成200多人的管理团队和3000多人的营销队伍。

开业至今，光大永明在产品、服务、销售渠道等方面进行了积极的探索与创新，相继成为全国首家承保多达33种重大疾病、率先推出“非典”附加医疗保险、率先签发“临时保单”的寿险公司，并在天津首家推出了区分吸烟者和非吸烟者费率的分红保险、专为老年人设计的涵盖骨折的综合意外险种、“手机短信息通知系统”服务、流动体检车服务以及银行保险客户经理销售制等等。

作为中加合资的代表企业，光大永明热忱于促进中加合作交流，积极赞助及参与ccbc加中贸易理事会年会的举办，并与加拿大驻华使馆、天津市政府外事办公室联合主办“加拿大天津经贸合作交流会”，搭建沟通平台，为加中交流贡献力量。

光大永明将凭借加拿大永明金融带来的丰富的全球寿险业经验，充分发挥中国光大集团的地域优势，坚持“长期发展，贡献中国”的思想以及“诚信正直，以客为尊，追求卓越，创造价值”的核心理念，以天津为基点，逐步拓展到中国其他城市，发展成为一家“财务稳健、信誉卓越、服务专业”的合资寿险公司。

核心价值观

诚信正直以至高诚信的商业行为进行运作。

以商业行为的最高标准要求自己。努力做到平等待人，及时、完全、正确地与员工、保单持有人、顾客、股东以及其它商业客户进行联络沟通。不误导股东或对股东做出任何无法实现的承诺。

以客为尊以市场为先导，时刻铭记顾客利益至上。

重视保单持有人和顾客对公司的信任。通过建立、提供创新的理财规划

方案来满足客户需求，回报客户对公司的信任。

追求卓越以人为本，力求完美。

注重员工和代理人为公司所做出的贡献。致力于招聘杰出人才，为其创造富有挑战性的工作氛围，提供施展才华、实现自身价值的机会。

创造价值不断累积价值，回报客户、股东与员工。

本次实习的内容主要分为前期的培训和后期的上刚入职两个部分，而其中前期的培训又可分为理论知识与实战演习。

第一周的我们主要进行的是企业入职前的岗前培训。学习《保险代理从业人员资格考试》，并取得保险代理从业人员资格。第二周的我们第一天继续了上星期对于保险从业资格证的学习，做了几套模拟卷子。周二开始进行的相继是企业文化介绍、产品介绍、对于产品的考核以及产品相关的40种重大疾病和10种轻症疾病的考察。在早会时间中，我们采用的是了解公司人员的业绩和有关项目的公司人员简单的介绍，而在团康的时间中，我们也经常以小组的形式进行组与组之间的pk赛，以促进大家的共同进步。第三周，第一天继续了上星期的有关企业文化的有关训练，上午讲的是有关信用卡的基础知识，下午的主要内容就是通关。而在本周，本来可以进行代资考试的我们，因为某种原因，无法参加考试，只得在不得已的情况下，开始了为期两周的实战演习。去光大永明北京电销中心进行实战，给完全陌生的人拨打电话，以社会调查为名，进行赠险活动。第四周，完全重复上一周的内容，整整一周都是针对打电话赠险进行演练，这也是为了我们今后打电话销售保险奠定了基础。从这短短两周内，客户对我的态度，我就对未来充满了迷茫与无助，只能祈祷态度不好的客户，尽量少碰到一些。第五周，我们重新拾起了保险专业的基础知识，为了12月4号的考证做准备。虽然每天都在枯燥的题海中穿梭，但是为了考证却不得不硬着头皮使劲学。整整一个星期，都是在各种保险专业知识中与各种法律法规中来回往复。第六周，我们成功的考取了保险代理人从业资格证，并开始为真正的入职打基础，做准备。第七周开始，我们真真正正的入职了！在拨打电话的过程中，反反复复，在做自我挣扎，不知道该如何打下一通电话。成功过、失败过，其实这都不重要，重要的是我在这过程中学到了什么！

本次实习，虽然并不是自己理想中的工作，但是我还是坚持做下去了。不为别的，就是为了能够突破自己，能够锻炼自己，能够克服自己的一些小毛病，为了让自己以后能够真正的步入社会做准备！在这里实习，我学到了如何去与人更好的沟通，如何去运用语言的技巧，也希望能够运用到今后的工作之后。毕竟大家都说，销售这个行业还是很锻炼人的。

如果在给我一次机会，进入这个行业当中，我想我应该多做一些心理准备工作，

更加锻炼下抗击打能力，不能过于纠结某个客户。

**保险公司实训个人总结篇二**

xxx：

又一次进入到了保险公司实习，这次来到了安邦保险。

安邦财产保险股份有限公司是一家经营财产保险、意外伤害保险和短期健康险业务的全国性保险公司，于xx年6月9日获得中国保监会批准筹建，xx年9月30日获准开业。安邦保险实力雄厚，注册资本37.9亿元。股东包括上海汽车集团股份有限公司(saic)、中国石油化工集团公司（sinopec corp）等“世界500强”企业。凭借着雄厚的股东实力，一流的企业文化，安邦保险发展态势迅猛。目前已在全国37个省、市、自治区及重点城市设立分公司。xx年营业额超过10亿元。安邦保险期望通过优秀的资源配置能力，与客户、与股东、与战略伙伴、与员工的相互依存，共赢发展。

两周前带着继续学习基本功，学牢专业知识的心情来到安邦保险，在新的公司体验新的工作环境、接触新的同事、感受新的不同的企业文化、接受新一轮的挑战，让自己之前所学的理论和实践知识得到锤炼加以巩固。

一、实习内容

实习的主要内容是学习安邦保险车险条款，录单及出单以及整个工作流程

1、接待客户，向客户介绍保险条款并根据客户具体情况做出保险方案计算保险费。

2、负责填写投保单；先收集好客户的行驶证、身份证复印件等资料新车则要提供购车发票和合格证，然后对照证件上的内容填写投保单，再用电脑进行录入。

3、经核保无误通过后，交强险打印保险单和保险标志、商业险打印保险单和保险卡，核对确定准确无误后，将保险单交到财务，再用专门的笔记本把客户的资料登记好。

4、把单证按类别整理并装订，最后送至档案管理室并按月份将其归类。

心得体会

二、 实习体会

（一）、通过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。

1、在经营理念上，发展和管理、速度和效益的矛盾突出。经营过程中，为了保证完成保费计划指标，基层公司领导把主要精力集中在完成保费计划上，理赔管理、服务举措、内部建设等方面工作存在诸多薄弱环节，业务发展屈服于管理的问题比较突出。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。

2、在服务水平上，技术含量较低，仍然存在过分依赖关系和人情的现象。基层公司在展业过程中，主要依靠业务人员的“关系网”拉业务，或者是通过大量招聘营销员的“人海战术”开拓市场，保险从业人员素质参差不齐，误导消费，坑害被保险人利益等行为时有发生，部分业务人员忽视消费者心理状态而采取死缠滥打的推销方式。基层保险公司的“人海战术”和“关系业务”的过度膨胀，使国民对保险的作用产生误解，有的甚至产生反感情绪和厌恶心理，不利于培育国民的保险意识，损害了保险业的社会声誉和保险从业人员的社会地位。另外，基层公司在理赔服务过程中，有的为了稳固与大客户的关系不讲原则地进行人情赔付或通融赔付，有的为了个人或小集体的利益进行人情赔付和搞假赔款，而对一些非关系客户另眼相待，服务态度和质量差，违背保险经营的损失补偿原则和最大诚信原则。

3、在保险队伍建设上，干部职工主人翁意识减弱，企业文化氛围不浓，团队协作精神不强。基层公司领导班子为了各自一时的政绩和小集体的利益，短期行为突出，当公司整体利益和局部利益发生冲突时，过多地考虑自身的利益和职位，缺乏大局观念和长远发展的意识。在对员工管理方面，忽视了对管理水平和经营效益的考核。对公司文化建设重视不够，忽视对员工的经营理念、专业技能和职业道德素质教育。在“绩效挂钩”的考核机制下，基层公司业务人员和营销人员过分地注重自身的经济收入，没有把从事保险工作当作终身的事业，缺乏主人翁意识，缺乏爱司爱岗和团队协作精神。

（二）、提高保险公司经营管理水平的措施

1、强化管理意识，提高管理质量和水平。基层保险公司要提高对加强管理工作重要性的认识，增强内控管理自觉性，树立起管理是企业发展生命的观念。加强内控管理制度建设，建立起高效率的管理机制，加强电子化建设，为管理工作的开展提供强有力的技术保障和支持。具体讲，业务上要重点加强市场营销管理、核保管理和单证控制管理；理赔上要重点加强查勘定损管理和报价核赔管理；财务上要重点加强收付费系统管理；人员上要重点加强职业行为管理和考核机制管理。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。

2、加强保险队伍建设。人是生产力中最积极的因素，解决好人的问题是解决一切问题的根本。配备一支业务能力强、管理水平高、具有创新能力的领导班子，是基层保险公司发展的组织保证和重要基础。基层保险公司领导班子要不断学习新知识、新事物，不断提高领导能力和经营管理水平，才能适应现代保险公司发展的需要。要加强对基层保险公司员工的教育和培训，提高员工的综合素质，不断培养符合现代保险公司发展要求的员工队伍。加强基层保险公司企业文化建设，增强公司的凝聚力和向心力，倡导团队协作，倡导激励，宣扬先进，并通过分配结构和分配机制的改进，稳定员工队伍，充分调动每位员工的积极性和创造性，为公司发展提供强大的人力资源保证。

实习过程中，我们在学习车险知识和专业知识技能的同时也要，多学习一些管理知识，提高管理意识。

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，才能发挥团队的最大能量。

xxx

日期:20xx年x月xx日

**保险公司实训个人总结篇三**

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。

（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1991年5月13日，总部位于上海，20xx年12月25日在上海证交所a股上市（601601），20xx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xx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;

2.对客户的资产家庭状况做全面的了解并做好保密工作;

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。

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。主要通过对投保单、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。

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，我接触了许多人，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。

今天，我的实习结束了。在这三个月中，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。

**保险公司实训个人总结篇四**

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密切联系起来，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.7.10-20xx.8.20

保险股份有限公司支公司

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。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，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！

**保险公司实训个人总结篇五**

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。

**保险公司实训个人总结篇六**

办公实习

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。

xx.7.10——xx.8.20

中国人寿保险股份有限公司xx支公司

今年暑假，我有幸到中国人寿保险股份有限公司xx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xx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，xx年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司xx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xx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，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，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xx支公司给我这个难得的实习机会!

**保险公司实训个人总结篇七**

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，还赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

“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！

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！

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。

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！

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。

一进入岗位，我意识到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，我就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我自己更有好处。与公司员工的相处中，我也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我学习的地方。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。

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。

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，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，才能发挥团队的最大能量。

**保险公司实训个人总结篇八**

经过一个学期《xx学》课程的学习，为了更好的掌握保险学的知识，将理论知识与实际操作相结合，提高实践的能力。学院与保险学老师共同安排了我于xx年x月x日到xx保险股份有限公司进行为期x天的保险学课程实习。

通过这次课程实习，在实践中提高了自我专业技能，增加对社会的接触，为自己积累一些宝贵的经验，并在实践中检验自己的学习成果，明确自己的不足，为日后有针对性的学习提供依据。在实习过程中，我收获颇丰，现将实习活动及心得汇报。

xx年x月x日。

xx保险股份有限公司。

xx保险股份有限公司自成立以来，xx一直重视公司治理结构的不断完善。使“爱家之约”完成了产品形态从保险套餐到保险自助餐，再到保险超市的升级演变。截至xx月底，累计标保xx亿元，累计客户突破x万。

未来，xx将坚持深耕寿险产业，建立保险、健康保险、企业年金、资产管理和养老社区五大核心业务板块，为广大客户提供“从摇篮到天堂”持续一生的全方位金融保险服务。

针对我们此次紧凑而短暂的课程实习，老师和实习单位非常关心与重视，为我们精心制定了课程实习方案。通过这次实习，我对公司内部的工作流程，经营管理有了大致的了解，也从中学到了很多东西，受益匪浅，这在一定的程度上提高了我的应用能力。

我实习的内容可以总结为三大部分：

一、熟悉险种。

二、接受课程的强化培训。

三、初步了解财产保险的理赔流程。

（一）熟悉险种

xx保险股份有限公司注重构建全面清晰的业务体系，形成了较为完善的以个人营销为核心、团险、银行保险和续期业务齐头发展的业务态势，产品涵盖少儿、女性、医疗、养老、重大疾病、意外伤害、分红、投连、万能保险等各方面，可充分满足大众对寿险服务的全方位、多层次的需求。实习中，我的主要工作内容是熟悉险种从而学会选择客户并进行推销。

（1）xx保险的主要品种有健康保险、定期寿险和意外保险等。

健康保险：是指被保险在保险期间内，因为疾病的发生，而导致医疗上的财务损失时，保险公司负责给付保险金的保险。现代社会，由于工作节奏加快，生活方式改变，环境污染加重，各种疑难病症随之而来，庞大的医疗费用往往可以在很短的时间内将一个家庭拖跨。因此，为家人及自己准备一份健康保险是幸福家庭的必备之选。

定期寿险：指在保险合同约定的期间内，如果被保险人死亡或全残，则保险公司按照约定的保险金给付保险金；若保险期限届满被保险人健在，则保险合同自然终止，保险公司不再承担保险责任，并且不退回保险费。定期保险具有“低保费、高保障”的优点。

意外保险：是指在保险期间内因发生意外事故致使被保险人死亡或伤残，保险人按合同规定给付保险金的一种保险。每个人每天都在为了生活而忙碌奔波，而意外保险就潜在你我周围，随时有可能爆发。小意外尚可对付，但若发生重大意外事故将会给一个家庭带来沉重的经济负担，意外保险，人人都要考虑。

（2）xx保险股份有限公司开展了个人产品和团体产品两大业务体系。

个人产品有爱家之约家庭保障计划（幸福版）、养老保险、健康保险、少儿保险、长期保险、意外保险、爱家理财保障计划。

团体产品有定期寿险、意外保险、医疗保险、养老保险。这其中的客户涉及户外旅行、学生、建筑工程施工人员、燃气用户等。

（二）接受课程的强化培训

对实际操作中常遇到的保险原则，经理又对我们进行了强化培训。

近因原则，出险时候要判定近因是否是保险风险，如不是，不予赔偿，可保利益原则，判定投保人对标的物是否具有可保利益，如不是，合同失效，最大诚信原则，客户要对保险人提供准确信息，不得存在瞒报，虚报，知情不报的情况，如违反最大诚信原则，可不予赔偿，损失补偿原则，在财产保险中，当保险事故发生导致被保险人经济损失时，保险公司给予被保险人经济损失赔偿，使其恢复到遭受保险事故前的经济状况。损失补偿原则包括两层含义：一是“有损失，有补偿”，二是“损失多少，补偿多少”。

（三）了解财产保险的理赔流程

理赔是广大客户感受保险公司服务的核心指标。经工作人员介绍，xx自开业以来累计理赔人次近x万，赔款金额近x亿元。截至今年x月底，xx刷新理赔标准案件处理时效，平均结案时间缩短至x天。xx年，xx理赔工作将朝着向客户提供更好、更快、更人性化的服务目标展开。

“理赔服务是保险公司兑现承诺、履行责任的重要体现，要提升理赔服务水平，首先要有坚实的基础，从机制、系统、流程和管理等方面做好文章，让客户对理赔有‘快、准、方便’的体验。”xx主管运营服务工作的副总裁xx经常在内部会议中讲到，寿险理赔服务工作要以客户为中心，必须要树立“以人为本、客户至上”的服务理念，将人性化关怀发挥得淋漓尽致。

通过在xx保险公司实习，我对财产保险的理赔流程也有了大致的了解。主要包括以下几个方面：

①立案查验：保险人在接到出险通知后，应当立即派人进行现场查验，了解损失情况及原因，查对保险单，登记立案。

②审核证明和资料：保险人对投保人、被保险人或者受益人提供的有关证明和资料。

进行审核，以确定保险合同是否有效，保险期限是否届满，受损失的是否是保险财产，索赔人是否有权主张赔付，事故发生的地点是否在承保范围内等。

③核定保险责任：保险人收到被保险人或者受益人的赔偿或者给付保险金的请求，经过对事实的查验和对各项单证的审核后，应当及时作出自己应否承担保险责任及承担多大责任的核定，并将核定结果通知被保险人或者受益人。

④履行赔付义务：保险人在核定责任的基础上，对属于保险责任的，在与被保险人或者受益人达成有关赔偿或者给付保险金额的协议后十日内，履行赔偿或者给付保险金义务。保险合同对保险金额及赔偿或者给付期限有约定的，保险人应当依照保险合同的约定，履行赔偿或者给付保险金义务。

作为一个尽职尽责的保险人员，我们应该秉持着重合同、守信用、坚持实事求是的原则，根据保险合同所规定的权利和义务关系，主动，迅速，准确，合理地结合具体情况，正确确定保险责任、给付标准、给付金额。

另外，被投保人的保险索赔必须在索赔时效内提出，超过时效，被保险人或受益人不向保险人提出索赔，不提供必要单证和不领取保险金的，则视为放弃权利。并且被投保人在索赔时应提供的单证主要包括：保险单或保险凭证的正本、已缴纳保险费的凭证、有关能证明保险标的或当事人身份的原始文本、索赔清单、出险检验证明、其他根据保险合同规定应当提供的相关文件。

通过这段时间的实习，我收获很多，不仅充实了自己的理论知识，也提高了自我的专业技能，将理论知识与实践相结合。同时，在实习过程中，学会了如何更好地与人沟通，提高了分析解决实际问题的能力。

通常来说，一个有发展前景的公司对其员工的要求是严格的，是一种综合素质的要求，因此，一个员工要做到的，不仅仅局限于他本身的工作质量以及完成项目的数量上，还会注意其基本技能、接受能力以及人际关系的处理方式等方面的素质。

**保险公司实训个人总结篇九**

(一)实习单位的简介

中国人民财产保险股份有限公司是经国务院同意、中国保监会批准，于20xx年7月由中国人民保险集团股份有限公司发起设立的、目前中国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日经中国人民银行报政务院财经委员会批准成立的中国人民保险公司。公司主要经营财产保险、意外伤害保险和短期健康保险业务，在大型商业风险、政府采购、行业统保等集中型业务以及车辆保险、家财险等分散型业务领域处于绝对领先地位。

人保财险保定分公司xx服务部是人保财险保定分公司下属的营销机构，虽然成立时间较晚，但xx营销服务部以4s店为业务依托，现已成为保定市区销售额最高的营业部。xx营销服务部有员工15人，上级公司下派员工6人。主要的部门有财务部，出单部，理赔部，营销部，综合部。

(二)实习岗位的简介

我的实习目的是在八周的实习时间里，充分了解财产保险公司基层公司的工作资料和工作流程，熟悉保险公司的工作环境，掌握保险公司工作的相关技能，为今后踏上保险工作岗位做好准备。因此我在实习时间里在公司的各个岗位进行了轮岗实习。财务部负责根据公司有关财务管理制度，协助财务经理完善本公司的会计核算体系，正确、及时地进行会计业务综合、汇总工作，做好费用、税收的核算和控制，保费收入和理赔支出的账务管理，及时交纳税款等相关工作。出单部负责接待投保客户，制作保单，同时为客户带给保单查询，退保等服务。理赔部负责收集出现客户资料，查勘损失，核定计算赔偿金额。综合部负责公司文件传达，档案管理，后勤工作。营销部负责营销展业，管理续保工作。

我的实习工作是从出单部开始的。首先学习的资料就是保单录入，即透过专业的电子投保系统将被保险人和投保车辆的具体信息录入到车险信息库中并生成投保单证。这是一项同时需要准确与速度的工作，由于车险工作量大，每日投保续保的客户很多，保单信息录入要尽量的快减少客户等候时间，并且所录入的信息要保证准确以免无法透过核保造成时间和精力的浪费。在学习的过程中，我发现，车险系统的操作，掌握信息输入的各种技巧，有关车型的信息包括车型、吨位、载人数量、车架号和发动机号等如何快速准确录入，并且不发生冲突是一个难点。我利用中午休息的时间反复的练习，牢记日常的工作中常用的信息的代码。比如投保渠道、车辆与被保险人关系、承保条款、车型、车牌照颜色、车身颜色这些信息相应的阿拉伯数字或英文代码表示。在能够独立录入保单之后，我开始正式作为一名出单员到柜面工作。随着工作的进行，我逐渐感到我需要学习的还有好多，例如各种保险的投保条件，投保金额的确定标准，各种保险的费率浮动规定等，这些知识虽然在课堂上学习过，但是一下子运用到实践中，个性是向客户解释这些条款时，还是感觉到以前对这些知识掌握的不够透彻，这让我深刻的体会到了理论与实践的差距。在出单部得第二个任务

是保管、发放、整理保单，了解保单保管规定。保单领取的时间和数量以及领用人务必用专门的记录本记录，并随时和上级公司的保单发放部门核对数量。整理保单的工作需要极大的耐心，每个保单的保单号被保险人姓名都要登记在目录中，作废保单要加盖作废章，每50份保单制成册，每100份装入一个档案盒，最后还要认真填制档案盒封面。如果保单出现遗失，务必严格按照管理规定:空白保单，或发票发生遗失，代理机构务必自发现之日起24小时内向委托公司报告，并带给书面说明。48小时内应与委托公司共同透过公众媒体公告此单证无效，由空白保单，发票遗失所产生的后果和法律职责由遗失单证的职责方承担。了解过这些严格的规定之后，我在工作中不敢有一丝大意，在其他同事的指导之下，我掌握了保单管理的工作，不但保证了“零差错”还不断提高了工作效率，在新工作单位给大家留下了一个好印象。在单位领导和同事的鼓励帮忙之下，我还用休息时间学习了传真机打印机等办公工具的使用，人保财险内部办公系统的使用等等。

完成了在出单部的实习，我还了解了一些理赔部的工作。首先我跟随公司负责定损的师傅了解了出险车辆定损的工作流程。在接到公司调度公司的调度后，定损人员根据指令到4s店查看出险车辆的损失状况，与4s店修理人员商定修理方案，对损坏的零件进行拍照，然后将4s店的修理报价和人保财险理赔系统的价格相比较，最终确定损失金额。接下来我开始学习理算工作，这个工作和课堂中学习的知识联系的比较紧密。这个工作的关键是检查相关理赔单证是否齐全，事故状况与查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险职责。如果核对无误，即可运用车险理赔系统自动生成应赔付的金额。在这之后，还要对自动生成的金额进行，特殊状况还要进行调整。对于免赔金额比较高的，拒赔的案件，理赔人员还要电话通知被保险人，在公司与被保险人对赔偿无异议之后，通知财务部门支付赔偿款。以前我认为保险公司只有营销人员和出单人员需要与客户打交道，理赔部门属于“幕后工作”的部门。但是这次实习的经历推翻了我原先的想法，理赔人员与客户的沟通是十分重要的。在单证收集环节，由于被保险人对保险理赔程序不甚了解，可能把保险公司对理赔单证收集的要求当作是故意刁难消费者的行为，产生反感的情绪。还有些被保险

人在得知被拒赔后对理赔人员恶言相向，不理会理赔人员的合理解释。想要成为一名合格的理赔人员不但要有过硬的专业知识，还要有极大的耐心和忍耐力，只有这样才能化解客户的不良情绪，取得他们的理解和配合，从而保证保险公司工作的顺利进行。

在营销部门，我主要了解了车险销售的代理人制度，透过对营销员代理人合同书的学习，我加深了原先学习过的代理人和被代理人的权利和义务规定，另外对担保人的相关规定有了更直观深入的了解。在4s店与公司的代理人进行交流的过程中，我还了解到了代理人的收入状况和代理人规模，客户关心的主要问题等等。在人保财险电话车险宣传活动中，我和公司同事走上街头，向路人分发宣传单，宣传公司车险优惠政策并解答大家对电销车险的疑问。

最后在财务部门我学习了保险公司营业部财务工作的主要资料，帮忙财务人员粘贴原始单证，装订记账凭证。了解了日记账的样式和记录资料。在休息时间，我还在财务部老师的指导下学习了人保财险会计制度和财务报表的相关知识。

短短两个月的实习让我有机会将真正的将保险理论知识运用在实际的工作中，让我了解了亲身实践的重要性。有将所学的知识运用到工作实践中能够将理论变得生动解决实际的问题，并且在实践中，我不断的思考，从而使实践能够反过来提高我的理论认识。

我在这次实习中，我还在工作中锻炼提高了自己与他人交流沟通的潜力。在学校的接触的大多是同学和老师，但是在工作中，我需要和各行各业的客户交流，也需要和领导、同事建立良好的关系。我认识到与他人交流需要时常站在对方的角度，为他们着想，在这个基础上，恰当的选取适宜的说话方式和交流方式，还要有很强的应变潜力。在这方面我感觉我的潜力还有很大的提升空间，今后我会更努力为自己创造锻炼自己的机会，提高沟通潜力，更好的表达自己的想法。

在实习中我深刻的感受到了保险公司的工作环境和氛围，公司领导和同事对待工作用心热情的态度给我留下了深刻的印象。保险公司是一个充满激情的地方，虽然工作辛苦，但是他们从不放松对自己的要求。我深深的体会到无论是专业知识上还是工作态度上，和他们相比，我还有很大的差距。我会更加努力，争取早日成为一名优秀的保险工作人员。

短短两个月的实习是我人生中宝贵的财富和完美的回忆。如果不是公司领导和同时对我的耐心帮忙和悉心指导，我不可能顺利完成实习任务并且取得如此多的收获。我会牢记他们的教诲，在今后的工作学习中不断提升自我，努力迈向人生的新台阶。

**保险公司实训个人总结篇十**

现在大学生几乎都有过出去实习过的经历，实习就像我们大一时的军训一样，是每个人必须都要有的经历，这就说明了实习的重要性，所以我也非常重视实习。

终于找到可以实习的机会了，是在一家保险公司实习，这已经是令我很欣喜了，毕竟这样的实习机会不是很好找的。我就走上了实习的岗位。

经过近一个多月在\*\*保险公司银行业务部的实习，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长足的进步。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。在此我由衷的感谢\*\*人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

系统培训使我对工作有了更好的认识和了解，对树立信心起到很大的作用。

进入公司的前两周，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，这是我由生来接受过最系统的培训，我觉得培训这是公司给我的最大福利。

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。一个人最大的敌人就是自我，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。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

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。

不断的自我总结提高了我的自我学习能力，会议主持提高了我的胆识及演讲水平。

我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点的不足：一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误;

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。

三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。

四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。

**保险公司实训个人总结篇十一**

经过近一个多月在xx保险公司银行业务部的实习，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长足的进步。在公司我学到的不仅是理论知识，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。在此我由衷的感谢xx人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

进入公司前我就听闻：“保险不是人做的”，“一人做保险，全家不要脸”等话。给了我一点压力，进入公司的前两周，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，这是我由生来接受过最系统的培训，我觉得“培训”这是公司给我的福利。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。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

单单培训和演练还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还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，一边是团队长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。一周多下来，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农行网点，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。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，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会顺心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

每天去网点工作，遇到任何问题解决不了的，公司都要求我们把问题记下来，小组解决不了，会议上各小组再一起解决。我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的\'过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。轮流的会议主持提高了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点的不足：一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误。二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能。通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。最后由衷的感谢我的母校对我的培养，感谢xx人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

**保险公司实训个人总结篇十二**

1、实习时间：20xx年1月20日—20xx年1月30日

2、实习地点：人寿保险公司济南分公司

3、实习内容：保险范围内的工作及相关内容

保险营销，就是与保险市场有关的人类活动，即保险人为了充分满足保险市场上存在的风险保障需求和欲望，而展开的总体性的活动。包括保险市场的调查与预测、保险市场营销环境分析、投保人的行为研究、新险种的开发、费率的合理拟定、保险营销渠道的选择、保险产品的推销以及售后服务等一系列活动。

保险营销就是与保险市场有关的人类活动，现阶段我国的保险市场处于较高的垄断地位，新的营销观念尚处于萌芽状态，保险营销人员整体素质不高，极不适应保险消费市场需求，必须寻求创新。

重要的思路有两条：（1）注重关系营销，留住顾客；（2）突出营销中的文化含量和品位，建立企业文化，塑立美丽的企业形象。

第一、保险营销并非等于保险推销。保险营销的重点在于投保人的需要，是围绕满足投保人的需要而进行的整体营销，即从搜寻保险市场上的需求一直到完成险种设计以及对投保人投保后的服务等一整套营销活动。而保险推销的重点则在于保险产品本身，主要是为了销售保险产品而进行的活动。具体表现为：保险营销不仅仅包含保险推销，而且还包括保险市场预测、设计新险种、协调保险企业的内部环境、外部环境以及经营活动的目标，促进保险企业在竞争中取胜等内容；保险营销还是一种注重长远利益的保险企业活动，也就是在注重促销的同时还注重树立保险企业的形象，为保险企业的发展作出预测与决策，而保险推销则侧重于短期利益，是一种为获得眼前的销售利润而采取的一种行为。虽然保险营销和保险推销都以盈利为目的，但保险营销是通过投保人的满意而获得利润，而保险推销则是通过直接的销售来获得利润，所以，从营业员的角度来看，营业员要与顾客很好地沟通以保持密切的联系，淡化卖保单的商业行为，强化作客户永远朋友的服务行为。从保险企业的角度来看，保险营销要求保险企业建立一套远比保单推销复杂的营销系统，来完成包括调查分析、实际营销、售后服务在内的一系列活动。

第二、保险营销更适于非价格竞争原则。

保险商品价格（费率）是保险人或保险主管机关依据对风险、保额损失率、利率、保险期限等多种因素的分析，并通过精确的计算而确定的，因而它是较为客观、较为科学的。为了维护保险人和被保险人的利益，这一价格一般不能轻易提高或降低。因此，为了保证保险人的偿付能力，为了促进规范竞争，国家有关部门要对保险价格进行统一管理。

所以，价格竞争在保险营销中并不占有重要地位，相反而非价格竞争在保险营销中却占有重要地位。

对于保险营销人员，保险企业应建立企业文化来管理。人是有多方面、多层次需求的。当现代的科学技术创造了很高的生活标准，充分满足了人们生活需要和安全需要后，人们在追求自尊、交际、自我成就等更高层次需要时，报酬、允诺、刺激、威胁和其他强制手段就不会太起作用。而企业文化作为一种把人的精神属性和价值追求提到首位的管理方法，正好恰恰满足了这一需求。

就保险而言，它通过仪式、典礼、文化沙龙等一系列形式，把保险企业价值观念变成所在企业员工共有的价值观念，通过共有价值观念进行内在控制，使本企业成员以这种共有价值观念为准则来自觉监督和调整自己的日常行为，借以增强保险企业的凝聚力、向心力，齐心协力实现保险企业的目标。

1、工作能力。主动参与保险市场调查等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告。实习单位的反馈情况表明，我们的学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。大多数学生能胜任单位所交给的工作。

2、实习方式。实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常实习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。我们同单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

3、实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与公司的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

三是我们在实习单位受到认可并促成就业。

四实习过程中，结合实习单位的具体情况，帮助我们学会具体地分析问题、解决问题，学会深化专业知识，用专业知识指导实践，指导我们做好具体工作；在业务不多的实习点，挖掘他们的实践经验；检查我们实习工作日记，掌握实习情况，指导工作及时有效；督促我们认真完成实习报告。

4、总结交流。返校后召开了各种形式的交流会，内容丰富、气氛热烈，同学们积极发言谈经历，谈体会，谈感想，论题丰富，论据翔实。实习指导老师亲临交流会，既肯定了同学们的成绩，又指出了实习中的不足，并对同学们的观点或体会进行了点评。

特殊的就业群体和内部开销的严格控制制度。

平安保险集团现在人力资源安排上实行的是“一国两制”、“因地而异”的方法。一方面在南方大城市，例如上海、深圳等地，保险意识比较好的城市，公司采取精英战。公司运用自己在平安大学的教育培养出一支支人数少而业务非常精通的保险业务员队伍。他们一个营业部可能只有二三十人。

而在北方的一些省份还实行着人海战术。每年两次的增员月，让每个业务员忙的不亦乐乎。这种强力的增员计划给保险销售量上带来了一次次的突破，但也在保险业务员的业务水平和综合素质上拉低了水平。

就河北分公司的现状来讲，各地市分公司仍以增员力为衡量的标准，相互攀比，设立比赛，增强员工战斗力。公司现在所招收的员工，大部分是失业下岗职工，或者是即将倒闭工厂的工人，或者是农村家庭妇女，还有一部分家里经营小店的业主们。员工普遍文化程度不高，在了解，接受新险种时接受速度慢。并在后面的展业中时时的露出对险种的认识不足的问题。保险业务员对险种的认识不足不仅仅会降低业务量，还会对客户造成对公司形象与文化的误解。寿险业务员因工作需要应对大众的健康问题有个比常人要更清楚，更细致的认识。例如在各个年龄段我们可能面临的健康问题是什么，或者说随着年龄的增长，我们的健康危险指数的曲线是怎么样的。因为保险业务一般都是长期的，投保期有xx年，20xx年，30年的不等，一保就要保到70岁或者终身险的。所以我们对客户的长期分析是必要的。

平安公司认识到就业群体的特殊性，在深圳总部设立了平安大学。培养平安管理人才。把新理念、新思想带到平安管理阶层。在各个省、直辖市设立培训点。培训更多的员工。让他们拓宽视野。还在不定期的阶段，提出某部分做的非常好的员工集中做经验分享。大家相互学习。在平安公司，学习气氛是很浓的。

内部开销严格的控制制度。

保险业在中国暂时是个艰苦的职业。业务员在展业中会经常受挫。有时这会影响到业务员持续工作的热情。激励政策在保险业管理中是非常重要的一个环节。公司每阶段都推出不同的激励计划，这个阶段可大可小，短期的可能是在开月7天内升钻的，长期的可能是13个月连续做钻石员工的。激励品可大可小。小的有价值3040元的电扇，大到价值千元左右的纳米羊绒被。公司的激励品大多以生活中常用品为主，实用性强。员工可以自己拿回家自己用，也可以搞活动为名，把自己所得的激励品当礼品送给大单客户。分公司提供的激励品是分公司运营经费里的，各营业部自己也出台激励政策，这部分资金主要来自部里得到的奖金，甚至部经理个人腰包。在平安公司里，没有浪费的现象。就连打印用纸也不例外，业务员们每打一份建议书都是自己出钱的。业务员们和内勤工作人员都把公司的财物当作自己家的去用心的呵护。正稳步迈向国际舞台的中国平安将以完善的治理结构，国际化的管理团队，凝聚人心的企业文化，成熟的风险管理，优良的产品、服务及市场能力，努力把公司建设成为国际领先的综合金融服务集团和金融服务业的百年老店。中国平安获得了广泛的公众认同及社会荣誉。

平安让我学到了书本上学不到的知识，你会感到来到这里你长大了很多，它有一整套完善的培训设施让我们不断的学习再学习，来到平安你会感到是来到一个温暖的家，有各个同事的热情帮助、有主管的精心照顾。只要你有不懂的问题他们都会耐心的给你讲解，直到你懂为止。有句对做保险代理人的评价是这么说的：“做时间长的人都会成为人精”。在这里不仅可以学到课外的知识，还可以学到一些社交的技巧，在平安你会知道什么是责任，你要对每个客户负责，时刻把客户的利益放在首位，这样你才可以有更多的客户。平安对每个员工都是公平的，只要你努力你就有无穷的机会晋升，公司给我们一个展示的舞台，我们就要充分利用好，向我们的梦想前进。未来是属于我们这一代的！

**保险公司实训个人总结篇十三**

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。

**保险公司实训个人总结篇十四**

离开xx之前，我有必要对自己x个月的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。

xx年x月x日——xx年x月x日。

xx保险业务公司。

保险业务员。

（一）工作学习

我的实习工作首先是从“xx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。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x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xx的x哥经常上来帮忙的。我突然想起来，第一次x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x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x%，合同作工工整率不低于x%。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，x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x姐分担一点点的工作量。

冲单的日子过去后，我开始学着帮x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x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x了，因为我坚信小x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。

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x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，x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x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。

3、珍惜校园外的师生之谊，出了学校我依然是个学生。我刚被x带到xx后基本是x姐在带着我做一些工作，我在那里的所学相当一部分是x姐教的，当x姐有一天跟我说她要调走时，我只是哦了一声，并没觉得什么，当我第二天看着身后的桌子空着时我才觉得自己昨天应该谢谢x姐的，由衷的感谢她。我在实习中一直都有不同的人指导我的工作，他们都是我在刚刚步如社会时的老师，他们没有义务，但他们都在热心的教导我。我会永远记得这般真诚。

以上的文字在我的脑海中已经酝酿了很久，当我一口气把自己的所想所感写完后已经是凌晨一点钟了，他们都睡着了，我却没有一点倦意，内心也出奇的平静，也许带着这份平静的心情我可以做个好梦呢。

很庆幸自己能来这里实习。在这短短的x个多星期，我深深地喜欢上了这里，感谢x姐x哥还有理赔部的诸位，谢谢大家。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找