

2023年金融公司实践心得(模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

金融公司实践心得篇一

炎炎七月，一个偶然的机给了我一一份实习工作。从7月12号开始，我与另外十二位志同道合的同学来到了xxxx有限公司，开启了我们为期三个星期的实习生涯。虽然只是短短的三周，但是通过总经理、副总经理及技术总监的系统培训，使得我们对原来陌生的外汇有了一个较完整的认识。同时也了解到了自己专业将来对口的行业的相关知识通过外汇开户投资，黄金基金投资管理等工作，结合所学投资学，金融市场学等专业理论，使我更加系统的掌握了所学的专业知识，加强了对金融领域工作岗位的认知和认同，培养了对所学专业的兴趣和热情，激发了学习专业理论知识的积极性。这是一次考验我的机会。对我来说是一个新的开始，为我以后走向工作岗位和社会奠定了初步的基础。

xxxx有限公司是一家专注于外汇投资，贵金属等投资服务领域，服务于中国大陆及全球华人社区，肩负推动外汇投资行业发展的深切使命，持续保持地位的外汇投资，贵金属等投资服务机构和专业站。其中总经理卞东楼老师曾于瑞士深造金融管理学，其后出任瑞士信贷银行外汇部技术总监一职，主管外汇部。回国后曾任职于银行及多间大型国际投资咨询公司，主管外汇、股票、基金等金融讲座的培训以及市场策略分析。

初到公司，我们接受的是一系列的培训，包括公司的基本营

业状况，外汇市场运营情况，股票基金和黄金市场的基本状况。对市场的分析：基本分析和技术分析以及如何拓展市场等等。

第一周的培训课过后，我们就开始进行模拟实操。其实外汇和股票有很多相同之处，但同时也存在很多异同之处。外汇买卖的是货币，两种货币汇率一天里会出现很大的波动，投资者赚取的是通常都是这些波动。而股票赚取的是发行公司股票增值，每天的增幅不大。同时股票种类非常多，令人眼花缭乱，很难选取好股。但是在国际市场上买卖的货币并不多，重要的货币更少。这些重要的货币每天都会波动一百个点上下，赚取资金的空间很大，当然风险也不小。但是，我以前也玩过股票，感觉很难把握。而外汇玩了不久就感觉上手了，玩得很顺。在实习的两个星期里，我利用一万美金的保证金赚取了差不多两千美金。按照现在人民币的汇率6.7768，那也即赚了一万多rmb了。如果这是真实账户，确是不错的收益，外汇也确实是不错的投资途径。

a)风险市场上买卖要有了足够的耐性待机会到来，忍者无敌，寂寞是金，机会是等来的。市场绝大多数的时间是给你看的，不是叫你参与的。

b)发现错误及时平仓。人不是神，难免会犯错。知错就改就行啦

c)博而专，专而博。应了解每一种类的货币，但同时也要有一样自己比较熟悉的货币种类，不能朝三暮四。

d)犹豫不决的时候切记不要入市，入市或者交易一定要充分准备、自信、果断！

e)恪守铁的纪律是风险市场上获利取胜的法宝。不要自以为是，自作聪明。

f)不可轻信他人的意见，即便他是专家也不轻信，要相信自己！

g)所有的交易都要严格设定止损。对出现亏损的头寸及时止损出局

以上只是我个人的一些想法和总结，每个人都有自己的一套方法，别人的意见只是建议，自己应该取其精华，去其糟粕。

金融公司实践心得篇二

不少人都有写过出纳类的实习报告了，这就来动笔写写。出纳有一个重要的职能是管理职能。对货币资金与有价证券进行保管，对银行存款和各种票据进行管理。你是否在找正准备撰写“金融公司出纳实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

实习重在动手去做，把企业发生的业务能够熟练地反映出来，这样才能证明作为一个会计人员的实力。实训工作过程中有原始凭证、记帐凭证、总账、明细账、银行存款日记账等的填制，虽然现在还有点手生，但只要细心，一步步的填制，我对自己往后熟练的填写很有信心。然后就要把其他部门交付上来的各种单子、凭证附到记账凭证后面，方便以后的查看，最后就能装订成册了。

在本次以会计为主的实习工作中，我所掌握的是以一个较大的单位的会计资料为基础，运用平时所积累的课本内容，结合专业知识，以及单位相关资料的提供，对相关经济业务进行整理说明。在实习过程中，我作为单位的记账人员，掌握了应该如何处理具体的会计业务和如何进行相互配合，弥补我在课堂学习中实践知识不足的缺陷，掌握书本中学不到的具体技巧，缩短从会计理论学习到实际操作的距离，也可通过实习期的工作使我感到真正的会计人员应注意的各类事项。

在经历了这四个月的实习生活，我觉得是很值得的，同时也学到了很多。当自己真正把课堂上所学习的运用到实际业务中去的时候，会把之前听课过程中遇到的疑点和问题逐个消除，使书本上原本枯燥无味的文字真正的成为属于自己的知识。作为一名应届毕业生，最终能够很好的掌握书本上的知识并且在实际工作中灵巧的运用，不仅仅只有自己的功劳，还应该感谢在校时不厌其烦为我们授课的老师和实训期间为我们解答难题的工作中的前辈，他们让我在学习的过程中学到了很多知识，更有些是让我能终身受用的东西和经验之谈。

短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅会计专业知识增长了，最主要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。师傅说作为一名会计从业者，所受的社会压力将比其他行业更加沉重，要学会创新求变，以适应社会的需要。如果是在单位，那就更需要掌握全面的计算机知识，因为小到家庭的理财，大到相关的投资，都需要一个人有很强的理财思路。可以说，近1个月的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：

第一是要真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等！踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“师傅早”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，

换得了老师的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

第二是沟通：要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到会计部，主任并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟主任建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。通过沟通了解，师傅我有大体的了解，一边有针对性的教我一些会计实际知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，在这次的工作中，我真正学到了会计教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

第三是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在中心时，老师就跟我讲，想做会计这一块，激情与耐心必不可少，在整理帐簿这方面，这一行业就像做新闻工作，需要你有耐心去实事求是，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。在一些具体的工作当中也是这样的。后来我又进行了会计帐簿的规范案例，一遍又一遍的研究，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于会计记录的经验。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及

未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

通过此次实习，让我学到了很多课堂上更本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个驿站！这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了文秘工作应支持仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要总代表地去思考，多听别人的建议，不要太过急躁，要对自己所做事去负责，不要轻易的去承诺，承诺了就要努力去兑现。单位也培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，对实际的文秘工作的有了一个新的开始，更好地为我们今后的工作积累经验。

我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

实习期间，我从未出现无故缺勤。我勤奋好学，谦虚谨慎，认真听取老同志的指导，对于别人提出的工作建议虚心听取。并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的知道应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的最佳状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责，责任心强，

能保质保量完成工作任务。并始终坚持一条原则：要么不做，要做就要做最好。

为期2个月的实习结束了，我在2个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，收益非浅.现在我对这2个月的实习心得做一个总结。

回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益非浅。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，也是我们走向工作岗位的第一步。

一、实习单位

改革开放给我的家乡带来了翻天覆地的变化，尤其是这两年建立了一系列的经济技术开发区，带动了乡镇、农村经济的发展，得知这一消息，在一位朋友的引荐下，我找到了离我们家比较近的一间企业，想在这里施展一下我的专业手脚，开发一下我的专业头脑。

怀着一种美好的憧憬，我来到了，企业推行全面的质量管理，采用先进的生产工艺、齐全的测控手段。设备先进，技术力量雄厚，具有生产和开发各种产品的能力，该企业生产的系列产品，凭着过硬的质量、良好的使用效果、完善的服务受到广大客户的欢迎，在省内外已经占有一定的市场。

二、实习主要过程

初来乍到，我这一介书生顿显窘迫，紧张地有点说不出话来，含糊其词地把自己的大学生活、学习情况作了一个汇报，然后就是沉默不语。公司经理看出我的局促感，于是打破僵局说：小伙子，长得蛮帅气的嘛！一句不经意的夸赞顿时消除了我心中的紧张情绪，我笑了笑说：多谢经理夸奖！以后有许多向经理您学习的地方，还请赐教的一位负责人过来，我坐在经理的办公室等着。一会儿，来了一位中年人，经理介绍说这是公司财务部的王会计，你以后就跟着他学习吧。我连忙起身，与他握手致意，并把自己此次的一些实习情况又说了一下。王会计点点头，笑着说：好好干！就这样，我的实习开始了。

(一)第一天上班，心里没底，感到既新鲜又紧张。新鲜的是能够接触很多在学校看不到、学不到的东西，紧张的则是万一做不好工作而受到批评。

(二)第一天算是熟悉了一下公司的基本情况，第二天，我按照上班的时间早早地来到单位，先把办公室的地板、桌椅打扫干净，然后又把玻璃擦了擦，第一项工作完成了，我满意的给了自己一个微笑。

王会计也准时来到办公室，他对我说，今天主要让我浏览一下公司以前所制的凭证。一提到凭证，我想这不是我们的强项吗？以前在学校做过了会计模拟实习，不就是凭证的填制吗？心想这很简单，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石会计分录，以至于后来王会计让我尝试制单时，我还是手足无措了。这时候我才想到王师傅的良苦用心。于是只能晚上回家补课了，我把《会计学原理》搬出来，认真的看了一下，又把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才

能真正接触，从而对此有了更加深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备，呜呼！这就是会计所从事的工作。

(三)在接下来的日子里，我所作的工作就是一边学习公司的业务处理，一边试着自己处理业务。做过会计模拟实习的人都知道，填制好凭证之后就进入记帐程序了。虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可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。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，不像在学校，错了还可以用刀片把它刮掉，在公司里，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。如此繁琐的程序让我不敢有一丁点儿马虎，这并不是做作业或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。

除了做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除了熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神。想想寒冷的冬天或者是酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的，可出纳就要每隔一两天就往银行跑，那就不是件容易的事了。路途遥远自不必说，仅仅来回的折腾也就够终生受用的了。除了跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机。说起税控机还是近几年推广会计电算化的成果，什么都要电脑化了。税控机就是打印出发票联，金额和税额分开两栏，是要一起整理在原始凭证里的。其实它的操作也并不难，只要稍微懂office办公软件的操作就很容易掌握它了。可是其中的原理要完全掌握就不是那么简单了。于是我便在闲余时间与出纳聊聊税控机的使用，学会了基本的操作，以后走上工作岗位也不会无所适从，因为在学校学的课本上根本就没提过这种新的机器，看来实习真的很重要啊！

我的虚心学习得到了公司的认可，由于要早点返校，我不得不结束我的这次实习，临走的那一天，一种日久生情的感觉油然而生，相处长了真有点舍不得，公司张经理在我临走的时候说：如果你回家乡发展的话，不要忘了和我联系！说罢，递给我一张名片。我双手接过，连同实习鉴定表一起装进口袋，这一天是2019年__月。我的为期近一个月的实习就此结束了。

三、实习所想、所感

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我两年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的和气生财在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工高，人们所说的和气生财在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

实习虽然结束了，有许多让我回味的思绪，在这个春意盎然的季节，伴随着和煦的春风一起飞扬，飞向远方，去追逐我的梦！

(一)会计作为一门应用性的学科，是一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

会计工作在提高经济在企业的经营管理中起着重要的作用，其发展动力来自两个方面：一是社会经济环境的变化；二是会

计信息使用者信息需求的变化。前者是根本的动力，它决定了对会计信息的数量和质量的需求。本世纪中叶以来，以计算机技术为代表的信息技术革命对人类社会的发展产生了深远的影响，信息时代已经成为我们所处的时代的恰当写照。

(二)在这个与时俱进的时代里，无论是社会经济环境，还是信息使用者的信息需要，都在发生着深刻变化。会计上经历着前所未有的变化，这种变化主要体现在两个方面：一是会计技术手段与方法不断更新，会计电算化已经或正在取代手工记账，而且在企业建立内部网情况下，实时报告成为可能。二是会计的应用范围不断拓展，会计的变化源于企业制造环境的变化以及管理理论与方法的创新，而后两者又起因于外部环境的变化。

(四)会计电算化是会计史上崭新的一页。电子计算机的应用，首先带来数据处理工具的改变，也带来了信息载体的变化，电算化会计后对传统会计方法、会计理论都将发生巨大的影响，从而引起会计制度、会计工作管理体制的变革。会计电算化促进着会计的规范化、标准化，通用化促进着管理的现代化。

实习单位是以半手工、半电算化方式进行会计核算的，手工核算的主要有材料的核算、产品成本的核算。工资核算及报表的编制通过数据的汇总主要以电算化来实现。

一、实习情况概述

会计是一门注重实践的工作。因此，学校在我们最后一个学期安排我们进入实习岗位，了解会计的基础工作。我于20__年__月至20__年__月在__建集团第四分公司进行了近四个月的顶岗实习。在此过程中，我学到了许多学校学不到的知识，对会计专业我有了更深刻的认识，对我以后的发展奠定了坚实的基础。现在对这几个月的实习情况进行总结。

二、实习单位简介

__有限公司具有五十多年的历史，现已发展成为国家房屋建筑工程施工总承包壹级企业，并具有钢结构、建筑智能化、建筑装饰装饰、消防设施、预应力等五项专业工程承包资质，以及国际外派劳务经营权和对外承包权。系集建筑安装、地基处理、高级装潢、道路桥梁、建筑设计、建设监理、房地产开发、国际工程承包、劳务输出等于一体的多功能、多元化经营的有限责任公司。公司下设十个土建分公司及预应力施工、设备安装、通风空调、道路桥梁、机械施工、自动化控制、防水、装潢等专业分公司。年施工能力达六亿元以上，年竣工面积达50万平方米以上，是省内建筑施工排头兵企业。__集团有限公司一如既往地奉行“用四建人智慧，雕塑时代精品”的质量方针，愿以最佳工期、最优质量，竭诚为用户服务。

三、实习过程

会计是个讲究经验的职业，工作经验是求职时的优势，为了积累更多的工作经验，经过学校和朋友的努力，我在__集团第四分公司获得了一次十分难得的实习机会。实习期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我认真遵守工作纪律，不迟到、早退，努力完成领导交办的工作，得到学习领导及全体工作人员的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。

在实习中，我参与了整个4月全部的出纳工作，从审核原始凭证、编制记账凭证、登账到编制会计报表都有亲自动手。认真学习了正当而标准的会计流程，应前辈的教诲还认真学习了《公司法》、《税法》《会计法》，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致的了解了单位会计工作的全过程，认真学习了各类经济业务的会计处理方法，并掌握了公司财务软件的应用。实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向财务科

的前辈们请教，不论他们年龄大小，认真学习会计理论，学习会计法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，对实务会计有了一定的掌握和具体的了解，具体包括以下几点：

(一)认识各种原始凭证

在校学习期间老师曾经给我们看过一些原始凭证的仿真版，到了单位以后我才知道，我才知道我们在学校里见的那些原始凭证只是凤毛麟角，还有太多太多的原始凭证我们不曾见过，不曾听过，不知道他们的用途。在这几个月的实习期间我首先要做的事就是认识原始凭证，这是所有会计工作的基础，没有这样的经验我们根本无法开展以后的工作，更别说是在公司里的发展了。所以我认真听取前辈对我的教导，了解公司使用各种原始凭证的填制方法和其经济含义，以后再见的时候就知道该如何处理了。这是我开始以后工作的基础，必须得打好，而且不能操之过急，慢慢学习，虚心请教，学习前辈的精华，以后为公司更好的服务。

(二)根据经济业务填制和审核原始凭证和记账凭证。

1、原始凭证：是指直接记录经济业务、明确经济责任具有法律效力并作为记账原始依据的证明文件，其主要作用是证明经济业务的发生和完成的情况。填写原始凭证的内容为：原始凭证的名称、填制凭证的日期、编号、经济业务的基本内容(对经济业务的基本内容应从定性和定量两个方面给予说明，如购买商品的名称、数量、单价和金额等)，填制单位。在进行签章的时候要认真审核原始凭证是否填制正确，保证原始凭证填写的内容与实际经济业务发生的情况相一致。这是会计凭证编制的基础。

2、记帐凭证：记帐凭证是登记帐薄的直接依据，在实行计算机处理帐务后，电子帐薄的准确和完整性完全依赖于记帐凭证，操作中根据无误的原始凭证填制记帐凭证。填制记帐凭

证的内容：凭证类别、凭证编号、制单日期、科目内容等。记账凭证在财务软件上填制好以后要打印出来，把原始凭证附到记账凭证之后，保证原始凭证和记账凭证相一致。

(三) 根据会计凭证登记日记帐。

日记帐一般分为现金日记帐和银行存款日记帐；他们都由凭证文件生成的。计算机帐务处理中，日记帐由计算机自动登记，日记帐的主要作用是用于输出现金与银行存款日记帐供出纳员核对现金收支和结存使用。要输出现金日记帐和银行存款日记帐，要求系统初始化时，现金会计科目和银行存款会计科目必须选择“日记帐”标记，即表明该科目要登记日记帐。

(四) 根据记账凭证及所附的原始凭证登记明细帐。明细分类帐簿亦称明细帐，它是根据明细分类帐户开设帐页进行明细分类登记的一种帐簿，输入记帐凭证后操作计算机则自动登记明细帐。

(五) 根据公司人员情况编制核对工资单

工资单的编制和核对是一项艰巨的任务，一点也不能马虎，一定要保证工资单上记录的内容与公司的实际情况相对应，在核对的过程中发现异常情况应该向领导积极反映，核实情况，这样才能保证会计信息的正确性。

(六) 根据公司实际经济业务情况向税务机关报税。依法纳税是每个公民应尽的义务。

按照税法的规定进行计算，不能随意使用税率，少计收入，多记支出，这些都是违法行为，都是要受到法律的制裁。所以每个月报税交税的时候都得仔细认真，不能出任何的差错。

(七) 根据银行对账单编制银行存款余额调节表

每个月都要到银行取回银行对账单与单位的银行存款日记账进行核对，检查是否有未达账项，如果有，根据未达情况编制银行存款余额调节表，检查调整后的余额是否一致。如果调整后的余额不一致，应尽快与银行取得联系，查明原因，并及时做出处理，以保证银行存款的准确无误。

(八)对帐

对帐是对帐簿数据进行核对，以检查记帐是否正确，以及帐簿是否平衡。它主要是通过核对总帐与明细帐、总帐与辅助帐数据来完成帐帐核对。试算平衡表就是将系统中设路的所有科目的期末余额按会计平衡公式借方余额=贷方余额进行平衡检验，并输出科目余额表及是否平衡信息。一般来说计算机记帐后，只要记帐凭证录入正确，计算机自动记帐后各种帐簿应该是正确的、平衡的，但由于非法操作，计算机病毒或其他原因有可能造成某些数据被破坏，因此引起帐帐不符，为保证帐证相符，应经常进行对帐，每月至少一次，一般在月末结帐前进行。

在这个学习和联系的过程中。我发现会计是一门实务与理论结合性很强的学科，尽管我学过这门课，但是当我第一次和公司的同事操作具体业务时，觉得又和书上有些不同，实际工作中的事务是细而杂的，只有多加练习才能牢牢掌握。这次实习最主要的目的也是想看看我们所学的理论知识与公司实际操作的实务区别在哪里，相同的地方在哪里，内部控制如何执行，如何贯彻新的会计政策，新旧政策如何过渡，一些特殊的帐户如何会计处理等等。带着这些问题，我在一个月里用眼睛看，不懂的请教领导同事，让我对会计这些问题有了一定的解答，达到了这次实习的目的。除了与我专业相关的知识外，我还看到许多在课堂上学不到的东西。公司是如何运做的，员工之间的团队合作精神，处理业务的过程，规章制度执行情况，企业的管理等等。另外我也看到公司存在的一些漏洞，例如内部控制情况，其中主要包括现金收支制度执行情况，公司在执行国家政策规定方面也不容乐观。

然而在现实的大规模国营企业这种情况可能普遍存在。作为一名会计实务人员，通过这次实习也更加让我看清自己今后的努力方向。例如：实务能力，应变能力，心理素质，适应能力等等。除此之外拥有一颗上进心，进取心也是非常重要的。

在工作中仅靠我们课堂上学习到的知识远远不够，因此我们要在其他时间多给自己充电，在扎实本专业的基础上也要拓宽学习领域。同时在实际的工作中遇到问题时要多向他人请教。人际沟通也是非常重要的一点，会计实习报告如何与人打交道是一门艺术，也是一种本领，在今后的工作中也是不能忽视的。马上就要进入社会的我们也要面临正式的实习了，我想每一次的经历都是一种积累，而这种积累正是日后的财富。在工作上，在学习上，我们要让这些宝贵的财富发挥它的作用，从而达到事半功倍的效果。实习真的是一种经历，只有亲身体验才知其中滋味。

四、实习感言

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我三年大学中难以学习到的。就像如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

会计本来就是烦琐的工作。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加

霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

经过这次实习，让我学到了许许多多，无论是专业知识上，还是为人处世上，受益匪浅，感谢母校和__四建集团第四分公司提供了这次实习机会。

这次实习中我的职位是出纳，内容主要包括会计业务，从原始凭证到会计报表的流程等等。

一、实习概况

在为期一个多月的实习中，我对出纳工作实务有了一个全面的了解。之前，我以为出纳只是跑一下银行，算一下现金，认为只不过是些简单而琐碎的工作。在实习过程中的探索和工作后，我终于知道出纳工作并不是我想象中的简单。出纳工作是财会工作的重要组成部分，从总的方面来讲，其职能可概括为收付、反映、监督、管理四个方面：

1、收付职能。出纳的最基本职能是收付职能。企业经营活动少不了货物价款的收付、往来款项的收付，也少不了各种有价证券以及金融业务往来的办理，这些业务往来的现金、票据和金融证券的收取和办理，以及银行存款收付业务的办理，都必须经过出纳人员之手。

2、反映职能。出纳的第二个主要职能就是反映职能。出纳要利用统一的货币计量单位，通过其特有的现金与银行存款日记账、有价证券的各种明细分类账，对本单位的货币资金和有价证券进行详细地记录与核算，以便为经济管理和投资决策提供所需的完整、系统的经济信息。

3、监督职能。出纳不仅要对本单位的货币资金和有价证券进行详细地记录与核算，为经济管理和投资决策提供所需的完整、系统的经济信息，还要对企业的各种经济业务，特别是货币资金收付业务的合法性、合理性和有效性进行全过程的监督。

4、管理职能。出纳还有一个重要的职能是管理职能。对货币资金与有价证券进行保管，对银行存款和各种票据进行管理，对企业资金使用效益进行分析研究，为企业投资决策提供金融信息，甚至直接参与企业的方案评估、投资效益预测分析等也是出纳的职责所在。

虽然出纳的职能对企业十分重要，但我的工作流程也不算复杂。我的工作主要有：

1. 办理银行存款转账和现金的保管。
2. 负责支票、发票、收据的管理。
3. 登记银行日记账和现金日记账，并及时与银行对账。

二、实习总结

会计分录是会计工作中关键的一环，因此对会计分录更应加以重视，把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行账单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，因此对相关票据反而有了更深刻的印象。但并不是认识就可以了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好装订好，才能为编制会计凭证做好准备。

会计凭证是记录经济业务、明确经济责任的书面证明，是用来登记账簿的依据，会计凭证按照程序和用途不同可分原始凭证和记账凭证。原始凭证是指在经济业务发生是取得或

填制的，证明经济业务发生和完成情况的书面证明，也是编制记账凭证的合法依据。记账凭证是由会计部门依据审核后的原始凭证填制的，记账凭证上最重要的内容是做成会计分录，指明经济业务所涉及账户名称、金额和记账方向的凭证，是作为登记账簿的直接依据，因此登记记账凭证是会计处理程序中的第一个关键步骤。为了提升工作效率，做账时我使用金蝶软件。我根据原始凭证所必需的要素认认真真审核了原始凭证后，进入金蝶会计软件的录入记账凭证的界面，先按此笔业务录入简明而清楚的摘要，然后按会计分录选会计科目，并在相应的会计科目的借方和贷方录入金额，最后在检查各个要素准确无误后保存。刚开始我制作的速度比较慢，而且在审核凭证时能发现一些错误的凭证，但是由于上学期刚刚学习了金蝶会计软件的操作和运用，所以使用起来也不会太吃力。通过几天的实践后，我在速度和准确度上都提高了不少。通过一段时间的编制记账凭证工作，我对各个会计科目有了更加深刻而全面的了解，并且对我把书本知识和实践结合起来起到了很大的作用，这也使我对会计凭证有了更为深入的了解。

我们会计部门的核算主要分为三个步骤：记账、复核与出纳。由于我是出纳，所以主要是办理支票业务。对于办理支票业务，首先是要审核，看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支。值得注意的是大写金额记到元的应在后面加”整”字，到分的则不能加”整”。支票核对后，我需要到银行填写支款凭证及银行进账单，并把相应联带回给会计作为登记入账的原始凭证。

我们会计部门的核算主要分为三个步骤：记账、复核与出纳。由于我是出纳，所以主要是办理支票业务。对于办理支票业务，首先是要审核，看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支。值得注意的是大写金额记到元的应在后面加“整”字，到分的则不能加“整”。支票核对后，

我需要到银行填写支款凭证及银行进账单，并把相应联带回给会计作为登记入账的原始凭证。

三、实习收获

经过这次实习，学到的却是我所经历的三年多大学生生活中难以学习到的。比如如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在工作时我便多跟同事们打交道，而自己也尽量虚心向他们求教，作为一名会计人员必须具备良好的人际交往能力。

会计是比较烦琐的工作，在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，但只要你用心地做，反而会觉得越做越有趣，越做越起劲。因此做账切忌：粗心大意、马虎了事、心浮气躁。

通过此次实习，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的财务工作的有了一个新的开始。而且充分认识到自己的不足，由于电算化并不是每一个单位都可以普及，在我国很多会计主体都是以半手工、半电算化的方式进行会计核算，所以在实习的同时对学校没有学到的珠算知识进行自学。

处在这个与时俱进的经济大潮时代，作为一名财会专业的学员，在校学习期间应更好的学好财会专业里的专业知识，打好理论基础；在财务实习的时候按要求认真参与每一个实习的机会，总结实际操作中的经验和积累学习中自身的不足，密切关注和了解会计工作发展的最新动向，为以后即将从事的会计工作打下坚实的基础，走向工作岗位时，能够让自己成为一名名副其实的财会专业人才，在大浪淘沙中能够找到自己屹立之地，让自己的所学为社会经济做出自己应有的贡献。

我有一些凭证和帐面临着重做的命运。而且最后也是真的重做了。这就提醒我们做出纳也好，做会计也好，一定要小心

谨慎，认认真真，贪图一时的方便，害的只会是自己，甚至会影响整个公司的运作。而事实上，通过不断地学习和修正，我对这份繁琐的工作有了更深的理解。我的工作内容是登账，收付货款，开增值税发票。可以说既简单又繁琐。例如登账，全公司的分类账全部由我来逐笔登记汇总。庞大的工作量、准确无误的帐务要求，使我必须细心、耐心的操作。经常是一天下来眼花缭乱的。而这些往往是需要耐心和细心的，我知道一切不容易。而且本公司第12年的业务开展得非常好，所以我们年尾有超过一亿的银行存款。但喜人的成绩背后，每一笔分录都必须小心谨慎地记录。

这次的实习等于帮我全面地复习了一下会计知识，它逼着我重新打开课本看，也逼着记住了很多专业知识，尽管这个过程是系相当辛苦。别人说，出纳这份工作不好做，出了社会就知道，对此，我深有体会。不过，随着社会经济创新以及知识经济时代的逐步来临，不断地学习新的知识早已经显得十分重要。经常会听到那些会计师们说要勤于学习，提高自身素质。还告诉我们知识是浩瀚的海洋。对于还是学生但马上要走出社会的自己来说，也是一样的道理。我们一生所能学到的知识相以于这片海洋来说，是及其的渺小。随着对财务信息处理要求的日益提高，对财务工作者的要求也越来越高。因此尽管是小小出纳一个，刚学的还是相当多的。

“做一行，爱一行。作为出纳，我明白身上的责任。总而言之，通过erp模拟实习，我对出纳这个岗位的工作有了比较深刻的理解。

我这参与这次实习过程中，我很荣幸地学习了许多东西。掌握了一系列跟专业相关的知识填制和审核原始凭证与记账凭证、登记账簿、以及编制报表的会计工作技能和方法，而且理论知识得到了巩固，通过这次的实习，我将会计理论与会计实践相结合，并有了以下的深刻体会。

一、理论和实践相结合是最重要的

感谢这次实习，让我很清楚的明白到了，只是掌握一些理论知识这些还是远远不够的，哪怕你学得再好，而没有用到实践中，也是无济于事的。刚刚从校园出来，总感觉一切都是跟所想的一样的，而现实却是残酷的，从刚进大学开始我们就在学习会计理论，可以说是非常熟悉了，有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。可是在实践中，我才发觉很吃力，感觉到自己好像没有学过这些知识一样，这也更加让我体会到实践对工作的重要性。

二、工作中要有足够的耐心和细心

会计的工作可以说是很麻烦的，也很重要，这也是在我实习中最深的体会。在刚开始实习时，每天都要对着一张张的账目和一大堆密密麻麻的数字，让我很头痛，以致于简单的填写凭证、记账都会错漏百出，试算不平。可是一出错，心情就会受影响，慢慢开始浮躁起来，可越是浮躁就越是做不好，越是出错，形成恶性循环。到后来，指导会计师找我谈话，悉心的教导我，加上我自己的努力，我终于可以独立耐心的完成任务了，因此，我体会到，在会计行业切忌粗心大意，心浮气躁，我们要有一颗平常心。

三、扎实的理论基础是必不可少的

在大学里，我一直认为我是一个优秀的学生，老师传授给我的知识我可以完全掌握，我也是自认为学得很扎实，主观的认为所有工作都大同小异，只要掌握其中的规律就都能应付。可是当我经历了这次实习之后，我才真正的明白，自己真的懂得太少了，实在可以说是井底之蛙一般，平时所学的根本不够用，细节方面更是错漏百出。例如：书写的技能，如金额的大小写、日期书写的规范性等等。还有就是根据相关的实习数据资料，在填写原始凭证、记账、编制各种账表时屡屡受阻。每次想想这些，大部分不是因为自己平时的所学记得不够牢，更不会应用，只会记得死知识，不会灵活运用，

真的是经不起实践的考验啊。这也是我实习过程中得到的一个教训，所以扎实的理论是前提。

金融公司实践心得篇三

本站发布精选金融专业学生证券公司实习报告，更多精选金融专业学生证券公司实习报告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的进步。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。

金融公司实践心得篇四

进公司的第五周在幽默风趣的夕会中顺利结束了，这周也是进公司来收获最多的一周。周一意外的插曲，让原先的工作任务调整为客户开发交流会。开始宋总先让我们头脑风暴下，每个人讲讲自己的想法，在交流会上各种有意思的想法被提了出来。既然是开发客户，当然可行的方案都可以提。我把自己的想法讲了出来——市场及小区问卷调查，以自己是温州职业技术学院金融与证券专业学生，正在做一份关于银行理财产品调研报告为由，一来不容易被拒绝，二来能较快了解客户的需求及收集客户的资料相对容易些。刚开始觉得自己的想法过于简单，但宋总表示认同我的想法，说可行性挺高的！让我着手写出方案！于是接下来的几天，除了日常的营销工作，就是准备着方案，时不时宋总会召集大家一起交流下！很快就可以让自己的想法付诸实践！

也临近月末，之前做了大量的开发工作，现在有客户会主动打电话过来询问我口子的事情。其中有个客户打过来的时候，说他也是中介，资金量挺大的，想和我们公司合作。我怕自己弄不好，让宋总跟他交流，10来分钟后我问宋总怎么样。宋总说聊得挺愉快的，因为都是中介所以需要进一步加强信任。还夸我平时给客户发祝福及产品短信，客户维护的不错。这顿时让我对今后的工作充满的信心，而且我相信自己能做的更好！

金融公司实践心得篇五

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。下面是小编为大家收集有关于金融学毕业生保险公司实习报告，希望你喜欢。

一、实习内容和计划

通过对理论课的学习，我了解了人身保险的基本原理、各类保险产品种类和责任等相关知识。然而这只是停留在理论的层面，如何把它运用到实践中去就需要走向市场，就需要到保险公司、拜访客户等深入到保险业务的每一个环节。为此，我和20多名本班同学准备去民生人寿保险股份有限公司洛阳分公司(以下简称“民生人寿”)和洛阳市区的居民小区进行实习。

首先我们确定了实习内容，包含以下几个方面：

- 1、了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解民生人寿内部的组织体系、管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。

- 2、了解保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。具体知道民生人寿在人寿保险、健康保险、意外伤害保险业务营销中的主要环节、主要险种。

- 3、进行市场调查，了解人们对保险的具体需求和认识，保险营销现状并交流心得。具体向居民介绍民生人寿产品并力促成交。遵照上述内容，我们的计划是：

- 1、花费一周多一点的时间，去了解民生人寿尤其是洛阳分公司的情况、民生人寿的主流产品和业务流程。

- 2、安排一周时间做市场调查，了解居民的需求和认识。
- 3、再安排至少两周的时间做保险销售工作，进行实战演练。

二、实习环节介绍

在民生人寿实习的一个多月的时间内，我们做了如下工作：

1、通过公司讲解了解了民生人寿公司情况

民生人寿保险股份有限公司成立于2002年，总部位于北京，是由全国工商联牵头、21家企业发起设立，由中国保险监督管理委员会直接管理的七家全国性保险公司之一。截至2006年，民生人寿已先后在北京、河南和上海等省市设立了十家省级分公司，60多家地、市级中心支公司、支公司或中心营销服务部，近300家区、县级营销服务部，初步形成了重点市场的机构布局。现有股东22家，实收资本金27亿元人民币，资本实力大大增强，资本规模一跃坐稳全国寿险业第四位，同时也创造了中国寿险业股东增资额度的一个新纪录。

2、学习了民生人寿的产品及其责任

民生人寿的业务经营范围包括人寿保险、健康保险、意外伤害保险、上述保险业务的再保险业务和资金运用业务。险种包括：定期寿险、终身寿险、短期健康保险、长期健康保险、个人和团体意外伤害保险、两全保险和年金保险。具体了解了“合家欢”综合意外伤害保险，民生人寿《吉祥卡》保险，民生长乐保障保险等相关产品及其保障对象、保险责任、保单利益等知识。

3、在公司理赔服务部了解了理赔的流程

首先，如果发生保险事故，客户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。其次，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。第三，调查员根据要求，展开调查。第四，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。如有疑问仍可派人调查。作出核赔结论。第五，理赔员将审核意见和结论上报，专人签批，签批同意后结案。第六，通知客户领取赔款或其他书面通知。

4、深入市场展开调查，介绍产品并力促成交

首先，我和同学制作了调查问卷，先后深入到了十几个居民小区进行调查，询问了他们的需求以及对保险的认识。其次，在调查中有针对性的向居民介绍民生人寿的产品。第三，对有需求且有感兴趣的准客户准备计划书，进行多次拜访力推产品并成交。

三、保险实习中遇到的问题分析

通过实习，我了解到我国保险业存在着不少问题。既有保险公司和保险代理人的问题，也有居民的经济购买力和意识的问题。

1、 保险市场混乱，监管自律不到位

当前，我国保险市场十分混乱，代理手续费混乱，回扣，商业贿赂等在保险业内出现多，恶性竞争越来越突出，整个保险市场特别是代理人市场很乱，我国保险监管机构本身没有发挥出重大作用，监管很不到位，一是保监局人手少，管不过来，二来行业协会自律由于诸多原因落实很难，行业自律要发挥作用有待时日。

2、 管理人员诚信缺失严重

以前一直以为是保险营销员不诚信，其实这是少数，大多是

一些高管不诚信，特别是基层保险公司高管，对保险代理人员的承诺不兑现，对保险公司员工不诚信，高管们今天吃开办费，明天换单位，有的人三年换四五个单位。对广大投保人的不诚信，主要表现在有些高管不承诺赔付，人情赔、惜赔很多，有部分公司高管们首先自己没有法律意识，对保险法尚不熟悉，就能做保险公司高管，真是笑话。

3、条款难懂，障碍多，显失公平

在理赔岗位遇到的一些问题可以看出我国保险条款十分多且混乱，有的保险条款出现了重大偏差，闭门造出的条款显示公平，有的条款对消费者十分不利，造成保险合同纠纷不断，成为消费者控诉的目标。

4、保费较高，险种少

通过拜访，很多居民表示保费偏高，与收入不对等。广大人民群众要保险，没有能力买，在洛阳很多居民一年收入不到10000元，你要他花3000元多搞个养老保险，他一定不会的，每月基本上开销很大，不会去保险的。一个老大爷一年才8000，也不会花几千保险的，所以保险费相对高是一个严重问题。同时保险险种有些单调。

5、宣传不够，消费误区多，居民保险意识淡薄

保险业十分不注重宣传，从而导致保险基础知识很少人懂，媒体和群众对保险误解越来越深，又由于居民的思想观念问题，对保险的消费误区很深，这要求我们保险宣传工作多从解除保险消费误区、多宣传保险基础知识作起，而这个是广大公司不想作的，广大保险协会由于缺少钱，没能力作。

6、对关系营销在认识和实践上误入歧途

在激烈的市场竞争中，为了增加业务量，许多保险业务员采

取的最直截了当的方法是“拉关系”。他们千方百计地寻找与客户有关系的权利机构、亲戚好友，通过“关系网”争得业务。甚至有的保险公司为了争取大客户、优质客户，不惜采取请客送礼或给予高额回扣等办法拉拢客户，更有甚者是所谓解决客户的“后顾之忧”，如以上言及的安排客户子女升学就业等。这既靡耗了保险公司过多的人力、物力、财力，又危害了保险公司内部的规范管理，滋生、助长了恶劣的保险营销模式。

7、轻视服务营销

保险公司为赢得客户，挤占市场，均不遗余力地开发新产品，意图通过产品创新扩展市场份额，但却忽视了保险作为一种“产品”的本质——服务，以及内生于此本质的最重要的竞争手段——服务营销。人们司空见惯的是，在投保前业务员拼命地跑客户、拉关系，而一旦签订保单、收取保费后，很少能够提供延伸服务，甚至连业务员都杳无踪影，给客户造成一种“被骗”的强烈的心理反差，也导致了保险业社会声誉的不佳。

四、保险营销改进与创新

针对上述保险业存在的问题，我们需要进行改进和创新。作为监管方面的各级监管机构应加强查处力度。保险公司应加强管理和自律，同时应加强对保险代理人的培训以提高其职业素养。全社会尤其是新闻媒体应强化宣传保险的意义，提高居民的保险意识。为此，我们应做好以下几个方面的工作。

1、增强品牌意识，大力塑造良好的企业形象

要通过企业稳健成长和优质服务、优秀的企业文化建设、公益性活动以及现代传媒手段，凝聚企业的强势品牌，大力塑造和传播企业社会公众心目中的美好形象，营造内部朝气蓬勃、锐意进取的企业文化，借以提升企业的核心竞争力，

持久地获得公众的“货币选票”。

2、加强对保险行业的监管

充分的发挥保监会对金融机构监管的作用，建立与社会主义市场经济相适应的保险监督体制；相关部门要加强对人寿保险业的风险评估，使其能够在保险事故发生时，如约进行赔偿；保险公司内部必须建立危险预警机制，使其保险金能够如约给付与其保险责任相适应的保险赔偿；定期对员工进行培训，建立绩效考核制度，对员工进行奖惩，并积极的接受员工的建议，对组织中出现的漏洞加以改正，从而提高保险的整体形象。

3、设计适应各客户群体的保险产品,满足不同客户的需要

目前的保险产品不是完全市场化的产品,保险产品单一,与人们的需求相差甚远,在市场上尤其是低收入群体占有一定的比例,这些人抵御各种风险的能力很弱。而我们的“老三险”已不能满足市场的需求,产品严重缺乏,已成为制约业务发展的主要瓶颈之一。虽然也有一些产品在不断推出,但还是以“产品为中心”,以险种为“单位”,缺乏以客户为中心的理念,更缺乏以客户为中心对象的综合性产品,固守“格式合同”的传统形式,缺乏个性化的需求。这种“一厢情愿”的开发,其结果必然导致其保险产品在市场上流产,得不到客户的认同。因此要推出好的产品,在不断调研市场的基础上,还应在观念上、组织上、管理上、投入上、制度上加以保证。

4、加强保险宣传，强化保险意识

一是对国民保险知识的普及教育和宣传，以提高国民保险意识。

二是在校大学保险专业教育的强化。提倡鼓励更多的优秀保险专业毕业生到保险行业就业。

三是加强对保险从业人员的在职教育，同时组织保险人员从业资格，以提高从业人员的执业水平。

5、加强企业员工的专业培训,全面提高员工的素质

第一，加强员工职业道德,培养员工热忱、负责、高尚的修养,以及诚实守信、服务至上的职业道德。

第二，训练员工拥有广泛精湛的专业知识、娴熟高超的服务技能。

第三，培养员工积极乐观的心理素质及诚实、守诺的工作品质。

第四，要求员工养成良好的工作习惯。

6、强化服务意识,提高服务水平

提供专业化、系统化保险服务是企业服务的完整过程,包括售前、售中及售后服务三个基本环节。

第一，售前服务。其核心任务是树立保险企业良好的形象,其主要服务内容如下：(1)通过实体环境、信息沟通、价格等的有形展示，建立保险企业良好专业形象。(2)关心准顾客个人及家庭健康状况。(3)协助准顾客的事业。(4)设计、制作针对准顾客需求的险种、计划书。(5)准确的销售说明。(6)每个营业部开设24个小时热线联系电话等。

第二，售中服务。其根本目的是促成交易,其主要服务内容如下：(1)建立客户咨询电话；(2)将保费交给公司办理；(3)亲自送客户体检或财务检查；(4)为客户尽量减少投保手续、流程，建立“绿色通道”；(5)亲自递交保单；(6)寄一份感激客户投保的信等。

第三，售后服务。其目的在于提高客户信心，避免保单失效以及顾客源，改善保险企业形象。良好的售后服务，有利于刺激保户再加保，增加保源，提高续保率。

7、发展银行保险业务的融通

目前在中国部分地区，银行已经代理保险业务，但规模较小，同时主要是分红理财型保险业务。发展银行保险代理业务，其原因：一是投保人的需求；二是保险人降低成本；三是投保人对银行的信用度高。

五、结论

通过一个多月的实习，我受益匪浅。实习为我们提供了一个了解和熟悉工作实际的机会，使我学到了很多实践知识。正所谓实践是检验真理的唯一标准。只有在实际工作中，我们才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。实习是我们从课堂走向社会的第一步。借助实习，我们提高了职业素养、养成了一定的职业习惯，提高了与陌生人打交道能力，同时也培养了我们团队合作的精神。

在此，我向贺老师和民生人寿洛阳分公司的全体员工尤其是常云翔经理和沈鸿老师表示感谢，是贺老师给我们推荐了实习单位，是民生人寿给我们提供了这样一个很好的实习机会。同时也感谢与我一起实习的伙伴们，是他们的积极合作和敬业精神使得我的实习能够顺利进行。

一、前言

实践出真知。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。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，我在2014年7月5日走进了中国太平洋财产保险股份有限公司福州分公司。

二、实习目的和要求

进一步了解保险，接触社会，将理论知识付诸于实践，挑战自己的工作学习能力，养成良好的工作习惯，积累工作经验，让自己快速适应社会的要求。

实习的目的是让大学生有一个了解社会的学习机会，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，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，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，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

具体要求包括：

- 1、培养从事保险代理人工作的业务能力，了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflows，学会进行工作。
- 2、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经纪中介实践中的具体问题。
- 3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中虚心向广大工作人员请教，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，以自己的综合素质，把自己培养成为合格优秀的保险代理人。

4、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。

5、预演和准备就业。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相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

三、实习公司简介

中国太平洋财产保险股份有限公司是中国太平洋保险(集团)股份有限公司旗下的一家专业子公司，为客户提供全面的财产保险产品和服务。公司总部设在上海，注册资本为40.88亿元。

公司承保人民币和外币的各种财产保险、短期健康保险和意外伤害保险业务。公司承保业务涉及电力、汽车、机械、化工、电子、水利、建筑、桥梁、公路、航天航空、船舶、以及高科技产业等各行各业、各个领域。公司在130多个国家和地区的350多个主要港口城市聘请了保险检验、理赔和追偿代理人，并与国内外多家保险公司、再保险公司及有关机构建立了代理关系和业务往来关系。公司在全国拥有40家分公司和直属中心支公司，2000余家中心支公司、支公司、营业部和营销服务部，以及包括约14800名销售代表在内的直销团队。

公司以“诚信天下、稳健一生、追求卓越”为核心价值观，开拓进取，锐意创新，积极为客户提供风险保障服务。2008年，公司总资产和净资产分别为376.13亿元和71.43亿元，实现保费收入278.75亿元(不含中国太平洋保险香港有限公司)，同比增长18.7%，市场份额11.4%，位居全国第二，实现净利润3.66亿元，主要经营指标在国内产险市场上继续保持领先地位。

四、实习公司荣誉奖项

1、2006年，中国太平洋产险在《中国保险报》的网络媒体——中保网举办“您最信赖的产险公司”公众调查中获得第一名。

2、2002—2008年，中国太平洋产险连续7年在中国最高服务质量监督机构——中国质量万里行促进会对保险行业服务质量明察暗访中保持了第一的成绩，并被该协会确认为“金融行业领先企业”。

3、2003—2007年，中华全国总工会、共青团中央、中国质量协会、全国用户满意工程联合推进办公室先后授予中国太平洋产险10个客户服务机构“全国用户满意服务明星班组”荣誉称号。

4、2004—2008年，中国太平洋产险被中国质量协会评为“全国用户满意企业”。

5、2008年，中国太平洋产险被亚太客户服务协会评为“2008年亚太最佳客户服务奖”。

五、实习内容

五天的实习生活，不仅仅丰富了我对保险的认知状态，而且教会了我如何做人，确切来说，是如何做一个社会人。

1、改变心态

尊敬你所从事的行业，肯定自我的价值。你所卖给客户的不是产品，而是产品的功能，真正去帮助客户解决问题。因此，你的无偿服务为客户提供保障，甚至带来巨大的收益。你应该尊敬你的职业，不要羞于说出口，不要怕被客户拒之门外。不屈不挠，从任何事情都要有恒心。100个客户访问中，可能只有20个愿意听你的讲解，其中可能只有一个人与你签单，但不要因此而气馁。你应该看到，你又帮助了一个客户。

提出问题的客户是我们最好的老师，赞美每一个提出反对意见的人，把反对意见当成是客户在咨询更多的信息。不要追究外界环境，清楚的分析自己的优势所在，并将它充分发挥出来。一个饱读圣贤书的人，并不一定能够把他的工作做到尽善尽美。懂得了知识，重要的是要知道如何去运用它，并将他它贯彻执行。知识的缺乏也并不意味着你就差人一等，知识是可以慢慢积累的，但懂得实践的好习惯却是难以养成的。所以，不要懊恼，你所需要做的，就是为自己设立一个切实可行的目标，并且围绕它去努力、去奋斗。

2、沟通的重要性

太平洋财产保险公司有个很吸引人的地方就是它开放型的学习环境。每个营业区都集中有几个部门，每个部门又分为多个小组。每个部门在月初都会下达指定目标，各个小组在既相互竞争又相互合作的基础上完成任务。公司早上都要开一个小时的会议，前二十分钟是公司大会，由本部工作人员主持，其它各个部门采取电视视频的方式参与会议，会议的内容主要是唱司歌、朗读公司宗旨与准则、公司信息的上传下达、员工的直接激励。接下来的二十分钟是部门内部会议，内容主要包括：部门内部员工工作经验分享、疑难问题的交流与探讨。采取的方式有：游戏、个人发言、钻石员工讲话。最后二十分钟是各小组内部的交流，由小组长跟踪各成员的工作状况，组员之间的相互学习，进一步的帮助各成员完成工作任务。它们重点强调的是学习型的组织。

同样，要想在短暂的实习时间内，尽可能能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到太平洋财产保险，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做那些工作，不清楚你想了解的知识，所以跟老师很好的沟通是很必要的。刚开始指导老师就让我们各自叙说来太平洋财产保险实习的目的，想学些什么知识。在两天的学习之后又再次问了我们这个问题，只有目标明确了才能更好的达到目的。后来，几个指导老师为我们和新员工设定了培训课程，

组织一起学习，还分成了几个小组，相互之间学习与竞争。每天在讲授的课程完了之后都会布置相应的任务，在第二天由老师及时的跟踪与指导。

3、积极主动、挑战自我

首先要有积极主动的态度，遇到不懂的问题要及时向老师请教，并且主动提出要担当的工作。纳粹德国某集中营的一位幸存者维克托·弗兰克尔曾说过：“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。”

其次，承担工作之后要对自己的一切负责。不要把不确定的或困难的事情一味搁置起来，而是竭尽自己全力去完成任务。在工作中遇到的问题应及时记录下来，第二天就可以向老师或者他们的同事去请教了。一方面考验了自己工作的能力，一方面又增加了自己的自信心。譬如有一个任务是：搜集50个准客户的名单，然后分别打电话过去调查福州市民对保险的看法。对于这个任务，先应该用各种方式去搜集名单，可以去各个公司索取名片、可以使用企业黄页、可以让朋友转介绍、可以利用网络社区搜寻联系方式。紧接下来就是打电话了，之前要做好充分的准备，例如设计的问卷题目、客户可能做出的反应与提出的问题，根据不同的情景作答，同时记录他们的信息与疑问，最后进行分类、整理。

最后，要保持“一切归零”的心态去学习。只有当杯子是空的时候，才能装到容量最大的水。虚心向身边的每一个人学习，学习别人的长处为自己所用，这是一笔宝贵的财富。

4、养成良好的工作学习习惯

知识可以不断积累、心态可以慢慢去调整、技能也可以不断的从实践中获得、惟有习惯难以改变。一个好的工作习惯直接决定了工作的成败。这点以前没有觉察过，工作中才真正体会到。

第一、要做到准时，这是最起码的要求，它能反映一个人的工作态度与作风，所以提前去工作点已成为了我的第一个工作习惯。

第二、达标，承担了的任务就一定要完成。这需要有一个合理的计划，把可能出现的意外也放置于计划中，工作就不会因为突发事件的发生而受影响了。有了好的工作习惯就更加明确自己所处的位置，不会为工作而工作，就如同有了航海图的船只才不容易迷路。老师要求很严格：要是当天任务完成不了，第二天就不要去上班了。我们也第一次感受到了责任的意义所在。

第三、学会做笔记。老师说过一句话：“只听不记，就像听演唱会一样，做完笔记之后还要马上把它运用出去，有了知识不用，一切都等于0”。早上接受了课程的培训，下午就一定要马上行动，把所学的理念讲授出去或者把所学的技巧马上拿来为工作所用。

第四、虚心听取别人的批评与意见。每天早上在检验前一天的工作情况的时候都要上台作个小结，然后由小组成员提出意见，包括好的与需要改进的地方，这样会有更大的进步。

第五，善于推销自己。勇于说出自己对问题的看法，并把它合理的表达出来是问题的关键所在。清楚自己的优缺点，管理好尚存的优点，将缺点慢慢转变成为自己目标所服务的优点。合理的转移自己的兴趣爱好，譬如，如果你把将来的目标设置为管理者，那么你就要现在培养适合的爱好：爱好演讲、爱好领导、爱好……。

5、“大学生”到“社会人”角色的转换

从一个学生转化为一个社会人，在思想的层面上，必须认识到二者的社会角色之间存在着较大的差异。社会人多了一份责任感，多了一份成熟，保持好的心态显得尤为重要。从现

在起，我们就必须对自己的行为负责，以后想要成为一个什么样的人，现在就应该选择什么样的方式去做。

六、实习表现与效果

在学校与社会这个承前启后的实习环节，我们对自己、对工作有了更具体的熟悉和客观的评价。本次实习采取分散形式，原则上以就业实习为主，实习收获主要体现在三方面。

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。在毕业设计单位和有些企业，实习学生提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

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

主要有三个方面。

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，圆满地完成了本科教学的实践任务。

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。

三是为毕业论文积累了素材和资料。指导老师们在整个实习过程中尽职尽责，对保证实习质量起到了重要作用。实习开始时，老师们深入学生和实习单位，阐明实习大纲及实习计划内容，明确实习目的和要求。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，把握实习情况，指导工作及时有效；督促我们认真完成实习报告。

实习结束后，老师们认真做好学生的实习成绩考核及评定工作，参加实习交流会，完成实习总结报告。

七、实习工作小结

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在五天的实习过程中，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。

“学无止境”。以前总觉得自己有多厉害，自认为自己学到了很多知识，可以去公司大展身手，好好表现一下自己，体现一下自己的能力，但是直到去了公司实习后才发现自己有多肤浅，多浅薄。的确，在大学学到了很多关于财经保险方面的知识，但是保险是一块相当广阔的领域，它不仅要求你有专业的保险知识，更要有相关的财经知识，以及知道包括历史，地理，政治，文化等方面的知识，这样在介绍保险时才能跟客户对答如流，全面的向客户介绍保险信息。解答客户对保险的疑问和困惑。

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. 学习永远是最重要的, 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进行学习. 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。

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普实，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。

一、实习目的：

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。

二、实习内容：

1、了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及形成的体制，企业文化与发展史。

2、了解保险企业内部的组织体系，管理体系，总公司、分公

司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。

3、了解财产保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。

4、了解太保保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证。

5、学会机动车和非机动车的承保，其中包括安居综合保险、机损利损险、企业财产保险

三、实习总结：

中国太平洋保险公司是我国最早设立的全国性国有股份制保险公司，成立于1991年，总部设于上海，为中国三大保险公司之一，其中产险类业务规模位居全国第二位。我们太平洋产险聊城中心支公司隶属山东分公司，成立于1998年，在聊城七县市均有分支机构。自成立以来、诚信经营、稳健发展，业务规模不断扩大，连续多年被省公司评为“先进单位”在业务发展、内控管理、服务质量以及社会美誉度等方面都有出色的表现，受到广大客户的认可与支持。

20____年3月12号是我踏入太平洋保险公司____中心支公司的第一天。我怀着一份激动和好奇的心情来到中国太平洋保险财产保险股份有限公司，开始了大学以来的第二次实习实践活动。但这次与上次不同的是，这是我的毕业实习。现在回想起来，虽然只有短短的三个月的实践期，但在这三个月的实习中我学到了很多在课堂上学不到的知识，让我受益匪浅；并且接触了很多优秀、积极工作、热爱生活的人，在这里我度过了一段快乐而又难忘的时光。乍眼看去，保险和我的专业压根儿挨不到边，但在里面学到很多东西对我终身受用。在学校我虽然学习的是会计专业但我这次的实习没有和我的专业有太大的关系，但是我觉得无论我们干哪一行都要把它做的最好。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面

对这三个月的实习做一个工作小结。

我实习的部门是业管部，还清晰的记得在刚来的那两天自己觉得非常的沮丧，因为公司的每个人都在不停忙自己的事情，根本就没有人理会我这个初来乍到的实习生，于是自己就很不无聊的坐在那看一些资料和条款，背一些最基础的费率。看了几天的条款有点看烦了，对于一些词语跟本就不理解并且对其中的一些险种也是搞不清楚的，没有人对于我这种现象给我过多的解释，所以我就开始讨厌这样工作式的生活了，开始想念在学校的那些同学和朋友。

回到家我把自己的想法告诉了父母，他们就很认真的开导我说刚接触社会都是这样的，做什么事情都要有个适应的过程，再说了你又是一个新人，你自己有什么不懂的事情就应该主动向老员工请教，你不问人家怎么知道你不会什么啊。经过了父母的开导于是自己突然就觉醒了，原来一直都是自己的方法不对啊。

在第二天的时候我见一个姐姐不是很忙就鼓足了很大的勇气走到她的面前问到：姐姐你现在忙吗？她告诉我现在不是很忙，那我就接着说到我来了这么长时间了这两天一直都在那看条款，您现在不是很忙那你能教给我一些简单的事情吗？，那姐姐很爽快的说：你看了这么长时间的条款应该对于车险很熟悉了吧，那我现在就教给你摩托车的承保和它的出单吧。在这一天我学会了摩托车的出单，感觉这一天比我前几天学到的都要多而且更加的实用。

其中我还了解到我们的任务就是：

- 2、负责保险车辆的文件收集、整理被保险人理赔时所需要的真实有效的各项手续；
- 3、定期为服务经理提供详细的保险报表；

4、妥善保管保险理赔各种文件、证件；

5、完成领导交办的其他工作。

权益和妥善处理道路交通事故。政府部门加大了力度改善交通环境，加强了道路交通安全的宣传；同时《中华人民共和国道路交通安全法》也作了相关规定：如第十七条“国家实行机动车第三者责任强制保险制度，设立道路交通事故社会救助基金，具体办法由国务院规定”。

(5)。第三者责任保险是责任保险的一种，与其它责任保险一样，其承保的标的是一种无形的民事损害赔偿赔偿责任，其承保的是投保特定财产保险的被保险人所负的第三者责任；所谓的第三者责任是指由于疏忽或者过失致使他人财产损失或人身伤亡而依法应负有的赔偿责任。

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□ppt(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