

最新保险实习总结(模板6篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

保险实习总结篇一

暑假第一次留在xx公司进行实习，有幸能够来到xx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！

7月13号正式来到xx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，适合哪些人群，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强！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，才不至于有太大损失，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，但是你还是要克制自己的情绪，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xx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！

保险实习总结篇二

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。

实习时间：2011.7.10 ---- 2011.8.20

实习地点：保险股份有限公司支公司

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

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，11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。

保险实习总结篇三

20xx年3月-20xx年4月，我在中国太平洋河南分公司进行了为期一个月的实习。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。

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。

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

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。

我在中国太平洋保险公司河南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。培训管理力度不足。我认为中国太平洋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。中国太平洋保险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。

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！第三把钥匙：主动出击。实习的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

这次实习把我们从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。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，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学习的地方。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。

保险实习总结篇四

暑假次留在xx实习，有幸能够来到xx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！

7月13号正式来到xx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，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，适合哪些人群，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强！这时明白了要永远对自己有信心！

在卡单最紧张的一天是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，才不至于有太大损失，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，正在有条不紊地开展，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xx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！

保险实习总结篇五

办公实习

通过办公实习了解xx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年8月20

xx股份有限公司支公司

今年暑假，我有幸到中国人寿xx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xx股份有限公司荣昌支公司。中国人寿xx股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家xx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xx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xx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，11年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿xx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xx公司。

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了xx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xx代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待xx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：

xx方面的理论和知识以及xx行业的现状，使我对xx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。

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xx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。

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。

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 and 经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

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xx代理人考核制度不够健全□xx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xx股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

保险实习总结篇六

联系实际，了解社会，增强劳动观念和社会主义奉献精神和责任感，学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实践知识，培养初步的实践工作技能和专业技能。

1、了解保险企业和其他企事业单位的性质、企业的经营管理

目标、制度、企业文化和发展历史。

2、了解保险企业的内部组织体系和管理制度，以及总行、分公司、分公司、营销部之间的管理分工、职责和权利。

3、了解财产保险公司在展览、承保、理赔等业务流程，熟悉主要险种及相关文件。

4、了解cpic在个人险、团体险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种及相关文件。

6。培养从事经纪中介工作的业务技能。了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflows，并学会工作。

7、排练和就业准备。找出自身情况与社会实际需求的差距，在今后学习中及时补充相关知识，为求职和正式工作做好充分的知识和能力准备。带着兴奋和好奇，我来到了中国xx财产保险有限公司，开始了我大学以来的第二次实习。但这次不同于上次，这是我的毕业实习。回想起来，虽然只有短短的两个多月的实践期，但我学到了很多这两个月在课堂上学不到的知识，这让我受益匪浅，我遇到了很多优秀的、有进取心的、热爱生活的人。我在那里度过了一段快乐而难忘的时光。乍一看，保险与我的专业关系不大，但从中学到很多东西将使我终生受益。虽然我在学校主修金融，但我认为无论我们做什么，我们都应该这样做。实习结束后，我想从专业知识和人生价值两个方面对两个月的实习做一个工作总结。

我的实习部门是企业管理部。非常荣幸。分配给我的主人是xx经理。在xx经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，积极工作：

1、参加部门晨会（周一至周五，上午8：30开始），吸收新知识。晨会一般是总结工作，分享经验，进行专题讲座，发布通知等，我认真记笔记，吸收新知识，间接获得工作经验。

2、以开放的心态询问xx经理。起初，我没有任务要做。我经常坐在那里无聊地阅读一些材料和术语，背诵一些最基本的费率，我有点厌倦了读几天的术语。我不懂一些单词，也不懂一些保险类型。没有人对这种现象给我太多的解释，所以我开始讨厌这种工作生活，我开始想念我在学校的同学和朋友。xx经理可能看到我有些浮躁，所以他主动问我遇到了什么问题，并向我详细解释了，让我对贵公司有了更深的了解。

3、了解xx的财产保险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法。区域服务专员的日常业务是联系客户并为客户提供服务。其工作流程分为五个步骤：寻找客户、预约、销售面谈、交易和售后服务。这五个步骤构成了一个销售周期。售后服务包括收费、保管、理赔、送生日卡或客服报告等，如果区域服务专员提供客户满意的售后服务，会有转介，从而获得新的销售机会，开始新的销售周期。工作方法很多，比如如何与客户打交道，包括如何拜访客户，如何与客户谈论保险，如何为客户制定保险计划等等。

4、作为xx经理的助理，协助她完成一些内部工作。如在部门会议室设计制作大型板报，设计张贴部门用以激励员工的三面横幅等，同时学习经理如何管理团队。

5、在xx经理的安排下，作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查。首先，随机抽取两个展会课程部分参展商的区域活动日志（有客户名单和收藏者每天访问的联系方式），然后根据日志中的客户名单致电客户与客户沟通。主要调查客户是否了解公司的催收员，催收员为客户提供哪些服务，客户对催收员的服务是否满意，客户认为催收员的服务需要改进什么等。

我们的xx财产保险不仅涵盖各类车辆，还包括家庭住房和财务管理、各类进出口货物保险等。我不仅要学习汽车保险，还要学习各种保险。每一个看起来都很简单和可操作，所以

它不是那么简单，我不能粗心、粗心和不耐烦。我们的保单签发人主要将被保险人或保险代理人提供的保单信息录入保险公司的特殊业务流程。虽然不太难，但我们应该小心，把保险单交给保险人。当保险人检查保单并将其提交给发行人时，发行人根据规定打印保险文件。在业务流程中，发卡机构应检查被保险人或保险代理人提供的信息是否准确，认真进入业务流程，掌握一般保险业务知识。一开始我犯了很多错误。犯了错误后，我再也不能改变了，这与钱的多少直接相关。做任何事都是一样的。我们需要毅力、关怀和毅力才能到达成功的另一面。我们的工作是整个工作的门户。如果第一个链接出错，后面的结果就会混淆。

我认为实习可以给我们一个更实际的机会去了解和熟悉工作的实际情况。只有在实际工作中才能了解什么是工作，什么是自我更适合，什么是有用的知识，什么是对自我知识结构的补充和调整，如何处理工作中的人际关系等，这将有助于我们更全面地了解自己和事业，科学地设计我们的职业。首先，我要充分了解自己，然后不断改造自己，善于发挥自己的长处，敢于接受批评，弥补自己的不足——这就是我对自我实践的态度。

非常感谢学校和中国xx财产保险股份有限公司xx中心分公司为我提供了这样一个机会。

（一）在进一步了解保险公司和行业后，我们也发现了保险公司经营管理中存在的一些问题。

1、在经营理念上，发展与管理、速度与效率的矛盾突出。在运营过程中，为了确保保费计划指标的完成，基层公司领导重点关注保费计划的完成。理赔管理、服务措施、内部建设等方面存在诸多薄弱环节，业务发展服从管理的问题更加突出。面对日益激烈的竞争和不规范的市场环境，基层企业在处理速度与效益的关系上存在观念偏差，重速度轻效益，风险管理意识和风险控制水平较低，部分业务质量较差。为完

成保费任务，部分亏损率高、连续多年亏损的业务不拟在当地承保，经营效益水平低，制约了保险公司快速健康发展壮大。