

最新保险专业实践报告总结(精选7篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

保险专业实践报告总结篇一

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。

一、系统培训使我对工作有了更好的认识 and 了解，对树立信心起到很大的作用。

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。

二、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。

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。

三、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。

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。

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。

保险专业实践报告总结篇二

天和是于成立的保险经纪机构，公司董事长和产寿险部总经理都是保险营销精英出身，目前在上海有一家分公司，产险方面以与中石化合作为基础不断拓展新业务，寿险以企业补充医疗保险为主逐步推广企业年金，客户有北京市卷烟厂等一些大型企业。公司规模不大，人事结构简单，内勤人员每个人既负责承保也负责客服，各自按客户划分工作范围和职责。秘书，出纳，人事由助理一肩挑。外勤人员负责业务联系，底薪加提成，激励机制简单易行。我选择天和实习，因为它小而员工分工不细，我可以在两个半月的时间里接触参与到每一个工作环节而不会因为实习生受到排斥。

承保，客服也好，外勤业务洽谈也好，都需要了解险种和合同条款。所以我首先是学习企业补充医疗保险的合同条款。通过一段时间的学习，我感觉各个公司的合同条款相差无几，都是直接在基本医疗保险的基础上确定费用保险项目和费用保险层次，只是需要被保险共同分担的部分可以通过企业补充医疗保险让保险人分摊一部分，这样能够再次降低被保险人的费用负担。比如说，保险公司可报销的药品和诊疗项目完全与基本医疗一致，都是以《北京市基本医疗保险和工伤保险药品目录》为准(详情可参考具体合同)。保险人只需根据客户想要报销的比例来厘算费率。所以产品差异化不明显，那么保险公司或中介机构只能靠客户关系和售后服务取胜。

第二个阶段：承保和客服

在熟悉了险种和合同条款之后，接下来我的实习工作就是承保与客服。因为企业补充医疗保险是团体险，而且参加了基本医疗的在职和退休职工都能参与(有些将被保险扩展到职工

子女)，所以没有核保，没有体检，保险经纪公司需要做的就是统计被保险人的性别，年龄和人数，根据企业保障程度需要和保险公司协商起草保险合同条款。协商合同内容是一项艰巨的任务，作为经纪公司代表客户，在合同里应尽量考虑到客户利益，尽量争取更有利的承保条件，所以必须字斟句酌。比如说新增被保险人的条件，离职被保险人的退费，索赔的期限，保险责任，除外责任等项目。事实证明，每一条每一款双方都要沟通许多个来回，最终达成一致意见需要一段时间的磨合。而我们在磨合中逐渐熟悉了专业术语，学会了思虑周全。

当然工作往往是交叉的和相互渗透的，在和保险公司就新的协议进行协商的同时，客服是不断穿插其中的。尽管企业补充医疗保险费用报销即理赔是定期进行的，但由于理赔过程中会碰到许多争议和被保险人困惑的地方，所以经常需要中介机构与双方进行沟通。我的实习周记里就提到过一个典型的案例，被保险人和保险人双方就某一种药品是否属于报销范围意见不一致，而且双方都收集了相关资料来证明自己的意见是有理有据的。结果我们通过多方咨询和查找政策规定，最后才给了客户满意的答复。企业补充医疗保险的保险期限是一年(类同于财产保险)，客户稍有不满意转而投向其他公司的这种现象是很正常的。这些事例让我明白，实际工作要求我们不仅熟悉合同条款这些看得见的东西，还必须随时了解与产品相关的政策与规定，比如说随时把握可报销药品目录的变动情况，基本医疗保险的相关政策调整情况以及医疗改革试点的相关规定等等。

第三个阶段：电话约见，客户拜访

电话联络之后，成功地约见了许多此客户。拜访客户是一门大学问，最初我只能通过一次约见大概地给客户介绍企业补充医疗是什么，介绍我公司，交流的时间很短，给我感觉效果不理想。但是齐总建议我别气馁，团险单不是一蹴而就的，因为关系到全体员工的福利的政策是需要多方面讨论的，有

了第一次接触，就不愁有下一次。关键是通过定期的联系和沟通达到两个目标：一是让客户时常了解你的存在，时间长了对你这个人认可了信任了，以后的事好办了。二是随时把握客户的动向，别错过机会。齐总说他曾经和一个客户保持过三年多的联系，有一天突然客户给他电话要他提供企业补充养老保险方案。虽然时间很短，但我用我的方式筛选并整理了一些客户信息，离开的时候留在了公司，这一点公司领导非常赞赏。

第四个阶段：业务洽谈和产品宣导

非常幸运，我每次争取跟随领导参与业务洽谈，产品宣导的机会都能如愿以偿。到年底了，许多的保单到期需要续保了。续保协商比促成新的业务要简单，需要做的工作主要在于两个方面：一是必要的话，促成客户与我们推荐的另一家保险公司达成协议，简单点也就是换一家保险公司投保。（至于为什么，后来了解到大多数情况是为了获得更高的佣金，与理论有差距。但存在就是合理，这是目前中介的生存法则）；二是建议客户扩展保险责任，比如附加投保团体意外险，将职工子女及家属纳入保障范围等等。

虽然公司目前的主要业务是企业补充医疗保险，但是企业年金也是推广的重点，企业年金方案设计并向客户宣导由我主要负责（领导了解我过去在企业年金方面的积累而做的决策）。对我而言，这是个不大不小的挑战。容易的是方案做出来了，让我做产品推介没有问题，毕竟我是专业讲师，困难的是企业年金方案设计必须根据企业的人口结构，职称结构，企业激励机制等各项因素来测算和设计，这样才能达到既不失公平有具有激励效率的目的。我的博士研究生导师为航天研究院做了个这样的大课题，根据他的指导，我尝试着以北京市卷烟厂做为客户对象，进行一个粗浅的设计。可惜的是实习时间太短，这项工作没有完成就搁浅了。

经过这两个多月的实习，我有个人有几点粗浅的认识：

1、我院的2+1的教学模式是非常符合职业教育特点的。通过我本身的经验和学生的实习实训结果，我更加深刻地认识到具体的工作是真实的战场，来不得半点纸上谈兵和空泛的理论，只有顶岗实习，参与实战演练，才能在真枪实弹中锻炼出勇敢，机智的战斗英雄，才能培养出有胆识，有头脑的实干家。将二年的理论融会贯通于具体的实践中，那么我们的学生才是行业所需要的专业人才。

2、保险行业专业人才还很紧缺，保险中介机构经营还有待于进一步规范。虽然公司小，不能做典型分析，然而公司上下二三十号人一个保险专业的毕业生都没有，同事中有多次参加经纪人考试都没有通过的，这样的事实能够说明专业人才确实紧缺。不断诱导客户更换保险公司仅仅为了更高的佣金而不是让客户获得更大的利益，这有背于经纪人的经营原则。而事实上这样操作的何止这一家，如同牛奶中添加三聚氰胺一样，这是行业潜规则。所以说规范保险中介机构的经营的道路漫漫长远兮。

3、学院推行的学校教师到公司去实习的政策可以大力推广。如果不实习，我不了解就因为“儿童静宁口服液”这么一种药品，保险公司和客户会纠葛那么长时间，会将国家劳动和社会保障部，北京市社保局，儿童医院，保险公司，企业，保险经纪公司这么多主体牵扯进来，要查阅关于建立北京市城镇无医疗保障老年人和学生儿童大病医疗保险制度的实施意见》(京政发〔〕11号)，《关于实施本市城镇无医疗保障老年人大病医疗保险制度的具体办法》，《关于实施本市学生儿童大病医疗保险制度的具体办法》(京劳社医发〔2007〕95号)，《北京市基本医疗保险和工伤保险药品目录》，《国家基本医疗保险和工商保险药品目录》，《北京市学生儿童大病医疗保险补充报销范围》，《城镇居民基本医疗保险试点城市名单》和《××保险公司团体补充医疗保险(a)条款》等八个文件最后才找到问题的答案。所以一切的问题以及一切问题的答案都是在具体的实践中产生和解决。学院要大力发展培训教育，必须让老师更接近问题，有机会

寻找问题的答案，才能培养出贴近市场经得起市场检验的优秀讲师。

保险专业实践报告总结篇三

- 1、培养从事经纪中介工作的业务能力。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，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工。
- 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。

参加了平安寿险湛江中心支公司的“锦绣人生”事业说明会和为期两天的新人培训后，公司安排我们到其中的一个部门——区域拓展部实地演练。

区域拓展又称区域收展，是寿险的区域化行销模式，源于家庭服务的理念，由公司派区域服务专员在固定区域内为客户进行上门服务，就像一个流动的门店一样，将客户与公司的关系透过一个渠道有机地结合起来。区域服务工作是保险和综合服务金融工作。

根据《中国平安人寿保险公司展业服务体系管理办法》的规定，分支机构区域拓展部下设展业区部。展业处。展业课。

展业区四级展业服务单位。平安寿险湛江中心支公司区域拓展部设1个展业处。2个展业课和14个展业区。其中有17个团队管理者，分别是1个展业处经理。2个展业课长和14个展业区主任。该部门共有117个区域服务专员（通称“收展员”），所有的区域服务专员都通过了保险从业人员资格考试，都是平安寿险的保险代理人。

到区域拓展部后，很荣幸，我被安排到的师傅是王小华经理。在王小华经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，积极工作：

1、参加部门的早会（星期一至星期五，早上8：30开始），吸收新知。早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

2、虚心请教王小华经理。朱红梅主任。梁赤字师兄等，了解平安的寿险产品，熟悉区域服务专员的日常业务。工作流程和工作方法等。了解到的平安寿险产品有“平安爱心无限世纪天使”“平安钟爱一生”“平安财富一生”“平安智富人生”等。熟悉区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户提供服务。其工作流程有五个步骤：寻找客户。约访。销售面谈。成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费。保全。理赔。递送生日卡或客户服务报等。如果区域服务专员提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

3、作为王小华经理的助理，协助她做一些内勤工作。如设计。制作部门会议室的大型板报——《“收获金秋”收展员业务竞赛成绩表》，设计。张贴部门用于激励员工的“帮助别人。成就自己”“我要去清远”“我要去西安”三条横幅等。同时，学习王小华经理如何管理团队。

4、在王小华经理的安排下，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业课的部分收展员的《区域活动日志》（里面有收展员每天拜访了的客户名单和联系方式），然后根据日志里面的.客户名单，打电话给客户，与客户进行沟通。主要调查客户认不认识公司的某某收展员，收展员对客户做了哪些服务，客户对收展员的服务满不满意，客户觉得收展员的服务有哪些地方需要改进等。

在平安优秀企业文化的熏陶，王小华经理的指导，以及我的努力之下，我在平安的实习获得了圆满成功。

1、思想上受到了深刻的教育。一是吸收了平安的优秀文化。每一次早会都唱公司司歌《平安颂》，并高声朗诵公司训导。服务宗旨。工作信条等，我觉得我已经融入到了平安这个温暖的大家庭中。二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，也是一种理财工具；保险代理人是在帮助别人，同时成就了自己。三是懂得了要迈向成功没有捷径，除了要有乐观的心态和毅力之外，更要拥有丰富的知识[knowledge]执着的态度[attitude]熟练的技巧[skill]和良好的习惯[habit]这四个专业条件，拥有这些特质可以让我们比别人更容易成功。四是增强了从事保险代理人等经纪中介工作的光荣感。使命感和责任感。

2、巩固了理论知识，提高了实践能力。在学校学习了《保险学》《保险法》等理论知识，实习中将这些理论与实践相结合。我很好地熟悉了“平安爱心无限世纪天使”“平安钟爱一生”“平安财富一生”“平安智富人生”等平安的寿险产品，能向客户讲解这些产品，并能向客户解释《平安财富一生两全保险（分红型）合同条款》《平安智富人生终身寿险（万能型[b]xx合同条款》等。

3、培养了从事保险代理人工作的业务能力。实习中通过虚心学习，了解并熟悉了保险代理人的日常业务和 workflows，初

步具备了保险代理人的工作能力。

4、提高了综合素质。

(1) 向部门优秀员工请教，掌握了一些好的工作方法。

(2) 协助王小华经理做了一些内勤工作，不仅出色完成分配的工作任务并获得好评，而且提高了自己的创新能力。同时，获得了一些管理团队的方法。

(3) 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，提高了自己与人沟通的能力。

5、为以后就业做了模拟和演练。实习中，找到了自身状况与社会实际需要之间的差距，如经验不足。对事情的处理不够果断等。我将在以后的学习期间及时补充相关知识，为未来的求职与正式工作做好充分的知识和能力准备。

实习的日子里，在平安优秀企业文化的氛围中，我接受了锻炼，获得了提高。对于这次毕业实习，我的体会有很多，其中最深刻的有三点：

1、做保险代理人首先是做人。我们同客户打交道，首先要诚信，要善于与人沟通，这样客户才会信任我们。只有“人”做好了，保险才能做好。

2、做保险代理人是做一项事业。区域服务专员是传播保障福音的幸福天使，为广大群众防范人生风险，让每个家庭都拥有平安。“帮助别人。成就自己”，这是一项伟大的事业。同时，做保险代理人是做一项不需要自己投入本钱的生意。所以我们要热爱自己的工作，对保险事业怀抱着无比的信心。只有事业心强的人，才能做好保险。

3、做保险代理人需要一种奋斗精神。每天的工作都是战斗。

虽然说做保险勤奋不一定能成功，但不勤奋肯定不成功。只有不断进取，才能有成就。

在平安实习的这段经历，对我以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。

保险专业实践报告总结篇四

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，工作起来才会得心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

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 and 了解，对树立信心起到很大的作用。

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。

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。

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。

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。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**人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

保险专业实践报告总结篇五

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、

一、系统培训使我对工作有了更好的认识 and 了解，对树立信心起到很大的作用、

二、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、

三、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、

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点不足：

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**人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

保险专业实践报告总结篇六

一、实习的目的和要求

- 1、培养从事经纪中介工作的业务能力。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，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工。
- 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。

二、实习内容

参加了平安寿险湛江中心支公司的“锦绣人生”事业说明会和为期两天的新人培训后，公司安排我们到其中的一个部门——区域拓展部实地演练。

区域拓展又称区域收展，是寿险的区域化行销模式，源于家庭服务的理念，由公司派区域服务专员在固定区域内为客户进行上门服务，就像一个流动的门店一样，将客户与公司的关系透过一个渠道有机地结合起来。区域服务工作是保险和综合服务金融工作。

根据《中国平安人寿保险公司展业服务体系管理办法》的规

定，分支机构区域拓展部下设展业区部。展业处。展业课。展业区四级展业服务单位。平安寿险湛江中心支公司区域拓展部设1个展业处。2个展业课和14个展业区。其中有17个团队管理者，分别是1个展业处经理。2个展业课长和14个展业区主任。该部门共有117个区域服务专员（通称“收展员”），所有的区域服务专员都通过了保险从业人员资格考试，都是平安寿险的保险代理人。

到区域拓展部后，很荣幸，我被安排到的师傅是王小华经理。在王小华经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，积极工作：

1、参加部门的早会（星期一至星期五，早上8：30开始），吸收新知。早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

2、虚心请教王小华经理。朱红梅主任。梁赤字师兄等，了解平安的寿险产品，熟悉区域服务专员的日常业务。工作流程和工作方法等。了解到的平安寿险产品有“平安爱心无限世纪天使”“平安钟爱一生”“平安财富一生”“平安智富人生”等。熟悉区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户提供服务。其工作流程有五个步骤：寻找客户。约访。销售面谈。成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费。保全。理赔。递送生日卡或客户服务报等。如果区域服务专员提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

3、作为王小华经理的助理，协助她做一些内勤工作。如设计。制作部门会议室的大型板报——《“收获金秋”收展员业务竞赛成绩表》，设计。张贴部门用于激励员工的“帮助别人。成就自己”“我要去清远”“我要去西安”三条横幅等。同

时，学习王小华经理如何管理团队。

4、在王小华经理的安排下，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业课的部分收展员的《区域活动日志》（里面有收展员每天拜访了的客户名单和联系方式），然后根据日志里面的.客户名单，打电话给客户，与客户进行沟通。主要调查客户认不认识公司的某某收展员，收展员对客户做了哪些服务，客户对收展员的服务满不满意，客户觉得收展员的服务有哪些地方需要改进等。

三、实习结果

在平安优秀企业文化的熏陶，王小华经理的指导，以及我的努力之下，我在平安的实习获得了圆满成功。

1、思想上受到了深刻的教育。一是吸收了平安的优秀文化。每一次早会都唱公司司歌《平安颂》，并高声朗诵公司训导。服务宗旨。工作信条等，我觉得我已经融入到了平安这个温暖的大家庭中。二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，也是一种理财工具；保险代理人是在帮助别人，同时成就了自己。三是懂得了要迈向成功没有捷径，除了要有乐观的心态和毅力之外，更要拥有丰富的知识[knowledge]、执着的态度[attitude]、熟练的技巧[skill]和良好的习惯[habit]这四个专业条件，拥有这些特质可以让我们比别人更容易成功。四是增强了从事保险代理人等经纪中介工作的光荣感。使命感和责任感。

2、巩固了理论知识，提高了实践能力。在学校学习了《保险学》《保险法》等理论知识，实习中将这些理论与实践相结合。我很好地熟悉了“平安爱心无限世纪天使”“平安钟爱一生”“平安财富一生”“平安智富人生”等平安的寿险产品，能向客户讲解这些产品，并能向客户解释《平安财富一生两全保险（分红型）合同条款》《平安智富人生终身寿险

（万能型**xx**合同条款》等。

3、培养了从事保险代理人工作的业务能力。实习中通过虚心学习，了解并熟悉了保险代理人的日常业务和 workflows，初步具备了保险代理人的工作能力。

4、提高了综合素质。

（1）向部门优秀员工请教，掌握了一些好的工作方法。

（2）协助王小华经理做了一些内勤工作，不仅出色完成分配的工作任务并获得好评，而且提高了自己的创新能力。同时，获得了一些管理团队的方法。

（3）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，提高了自己与人沟通的能力。

5、为以后就业做了模拟和演练。实习中，找到了自身状况与社会实际需要之间的差距，如经验不足。对事情的处理不够果断等。我将在以后的学习期间及时补充相关知识，为未来的求职与正式工作做好充分的知识和能力准备。

四、实习体会

实习的日子里，在平安优秀企业文化的氛围中，我接受了锻炼，获得了提高。对于这次毕业实习，我的体会有很多，其中最深刻的有三点：

1、做保险代理人首先是做人。我们同客户打交道，首先要诚信，要善于与人沟通，这样客户才会信任我们。只有“人”做好了，保险才能做好。

2、做保险代理人是做一项事业。区域服务专员是传播保障福音的幸福天使，为广大群众防范人生风险，让每个家庭都拥

有平安。“帮助别人。成就自己”，这是一项伟大的事业。同时，做保险代理人是做一项不需要自己投入本钱的生意。所以我们要热爱自己的工作，对保险事业怀抱着无比的信心。只有事业心强的人，才能做好保险。

3、做保险代理人需要一种奋斗精神。每天的工作都是战斗。虽然说做保险勤奋不一定能成功，但不勤奋肯定不成功。只有不断进取，才能有成就。

在平安实习的这段经历，对我以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。

保险专业实践报告总结篇七

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，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。

一、系统培训使我对工作有了更好的认识 and 了解，对树立信心起到很大的作用。

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。

二、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。

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。

三、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。

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。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。

实习，是开端也是结束。在书本上学过很多理论，但从未付诸实践过，也许等到真正运用时，才会体会到难度有多大。在今后的工作和生活中，自己需要更加努力的奋斗下去。

实习的同时也让我了解自己的不足，我会继续努力，完善自我。对于指导老师的用心辅导和精心安排我表示由衷的感谢。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)