

2023年大学生保险实训总结(汇总6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

大学生保险实训总结篇一

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过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：

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。

通过对已知资料的分析的和与同事们的交流，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。

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和经验，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！

范文六：大学生保险公司实习报告

时间单位□xx华邦保险代理有限公司xx分公司

实践时间□20xx年7月24日~20xx年8月26日，共计33天

有时候，我会想象自己不是人，而是神。但是不知天高地厚的我绝对想不到世界上其实还真有被这样比喻的角色，那就是可以坚持十年甚至二十年做保险业务的人。一个说话支支吾吾含糊不清的我，根本不能和他们相提并论的。而暑假，我就决定去保险超市学习并培训，其一是想让自己可以站在大家的面前说话可以滔滔不绝，内心毫无畏惧的感觉。其二就是多多看到这个社会，多多学到一些社会的潜规则，促进自己的成长吧。这只是初始的目的，然而在时间的过程当中，我发现保险这个角色在社会上的影响力真的不是很高，许多

人对保险根本不了解，甚至有人是憎恨，认为要取缔保险这一项内容。所以我便想要让更多的人了解保险，让更多的人知道保险是这个世界上最科学的发明。

我是每两天到临近的一个兴化市合陈镇去参加早会的，第一天去的时候我根本连招呼都不打，这是有原因的啊。很多人的年纪我不知道喊什么，阿姨不像阿姨，奶奶又不像奶奶的。加上我生性怕生，只是笑一下。我过去的第一天，刚开始就是做广播体操，其实我的实习到尾声的时候他们的早会多了一项跳舞，据说这是最初的热身，每次早会都有的。之后，每一位开早会的演讲者都会说：“华邦的家人早上，好！”然后下面一起喊：“好！我爱华邦。”然后全体的华邦家人都会齐声朗诵公司训导，这时才可以正式进入早会。

我的第一次演讲是在第二次的早会，早会上经理让我和各位讲一下有关胆商的概念。和以前一样，我全身都在发抖，在上面不一会儿就脑子空白了，什么都讲不出来了。不过我坚持没有退下来，一直到我把所有的内容都讲完为止。不过下面的人睡觉的睡觉，开小会的开小会，我很是无语。我知道自己第一次的尝试失败了。之后，经理决定从小处开始，让我就只是和他们讲一些小故事，在台上不过是一两分钟。为了不再让自己紧张，在家里我会用一点点的时间站在镜子前说话。就这样一直开早会，一直讲故事。经过了5、6次吧，这样就可以很随便地在上面说话了，不会再颤抖什么的。但是这些只是热身，真正的演讲不是单纯的背诵一个又一个小故事。我记得经理对我讲：“你的说话，一定要注意语音语调和语速，还有用词不需要华丽，但是要吸引人。在讲的时候多使用一些类比或其他修辞。”这让我想到了我做理科的时候特别喜欢类比。原来天下学问，殊途同归，都是一个道理。

大概在8月的中旬，我终于被要求和下面的人谈一谈我对保险意义和公用的看法，那个晚上，我把一些从网上找来的保险公司的老总的博客进行了一个汇总，把演讲分为了投资的介

绍、保险的起源、保险的意义、保险的误区分析这四个部分。最后讲了一下怎样和富人做保险。我试着在二十分钟之内把这个讲结束，但是我的演讲依然很次，这不是讲故事，我不能全篇阅读，我要在适当的地方自己发挥，用形象的语言去描绘。然而就是在这些所谓的发挥点，我的头脑一下子就卡住了，完全不知道该怎么说下去。虽然不再紧张，虽然不再颤抖，可是头脑依然会空白，最后的效果依然是大学教授的讲课效果。呜~~当时我挺伤心的。剩下的几天，我都试着去和别人交流，用流利的语言去说，并且学习了保险的几个险种，还和公司新人一起参加了培训。公司的几位前辈细心地讲解了跑保险所具备的能力和办法，他们的语言是那么循循善诱。那么有吸引力。我极其羡慕。

后来我又进行了几次演讲，我发现自己真的在某个人的影响下说话快的像刀子，而其实我们为了让别人能够听懂，很多时候不需要那么快的。我试着去改正，注意自己的语音语调，用不是很快却很清楚的话去和别人交谈。

最后我依照公司的要求，我去和我的几个亲戚宣传保险。我很耐心的给他们讲解险种和保险的重要性，作了很多比喻。不过他们的态度都不好，根本不认真听我讲。我知道，他们只是把我当成一个小孩子，然后当成大人说话小孩子说话不可以交叉的观念来想的。还有就是有人对保险怀有憎恨的态度，居然劝我退出保险公司，不要和保险沾上一点关系。原因是他们受过挫折，需要赔付的时候因为不符合赔付要求，最后极度厌恶保险，连养老保险都不交了。

大学生保险实训总结篇二

我没有跑到一个保险，我这样的初学者也不可能像老手一样一个月跑十个八个。但是我提高了口才，在社交中知道了在别人面前应当是怎样的姿态，最重要的是我知道了企业的一些战略。

在社会的实践中，我的收获大致是这三大项：

第一是说话的方式。我一定要知道自己应当成为一面镜子，对什么样的人，应当用什么样的讲话方式对待他们。说话一定要注意语音语速和语调，关键是要让别人听懂你在讲什么而不是和别人比速度，要适当使用幽默比喻举例等方式来吸引别人。说话的时候要看着别人，因为那样可以让你及时了解别人的想法，从而随机应变。其实我发现自己还是读了太少的书，经历了太少的东西，其实滔滔不绝与一个人的阅历和知识是分不开的，所以我一定要继续读书和实践，增加可以交流的内容，这才是最重要的！

第二是一个企业的凝聚力。俗话说，人心齐泰山移。我的企业有很强大的凝聚力，各个人的职位都是他们通过努力得来的，绝不是靠送礼什么的。而且收入的差距其实是能力的差距。另外，我的企业每一个人都充满着饱满的热情，从我说过的开早会的情况就可以看出来。我们的企业经常有励志性的讲座，让每一个人都有激情对待我们的工作，一个企业的凝聚力真的很重要。我们经理说的真的很好，人与人之间不存在管人，只存在协助。上司不是在管我们，是在协助我们，如果以这样的思想去工作，我们的心不会存在不平衡，当然会更加有激情。

第三是如何对待客户。借用一句话，给我一个客户，我就可以撬动地球。在拜访客户的时候，你可以将客户按照要求分类，然后根据情况采取相应的对策。其次是要养成良好的习惯，我的经理的习惯就是每天七点到九点拜访两个客户，最后一个月能成功的就至少有5、6个。所以良好的拜访习惯也是很重要的。最后就是服务承诺，并且解决每一个客户的问题，消除他们的疑虑，这就是我们应当的态度。

范文七：大学生保险公司实习报告

一、实习说明

(1) 实习时间:

(2) 实习地点:

(3) 实习性质:

二、实习单位简介

阳光保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由中国石油化工集团公司、中国南方航空集团公司、中国铝业公司、中国对外贸易运输(集团)总公司、广东电力发展股份有限公司等国有大型企业集团为主发起组建，注册资本金为27.5亿元人民币。公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。阳光保险集团股份有限公司拥有阳光财产保险股份有限公司和阳光人寿保险股份有限公司等多家专业子公司。

阳光保险的发展历程是以xx年7月28日阳光财产保险股份有限公司成立为标志;xx年6月27日，阳光保险控股股份有限公司成立;xx年12月17日，阳光人寿保险股份有限公司成立;1月23日经中国保监会、国家工商总局批准，阳光保险控股股份有限公司正式更名为阳光保险集团股份有限公司。

由于经营管理的良好表现和优秀的企业文化建设，阳光保险先后获得百佳“中华儒商”、五十强“人民信赖品牌”、十强“保险行业竞争力品牌”、“亚洲500最具价值品牌”、“亚洲十大最具影响力品牌”和中国最佳商业模式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

阳光保险秉承“打造最具品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、

高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

三、实习环境

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先说，“先生。小姐，你好。我这里是阳光保险电话中心的，我姓***，工号****。今天打电话给你是我们阳光公司周年庆，有个短期的活动由我负责通知到你，是不需要你作任何消费的，你听听做个参考就可以了”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

四、实习过程

一、了解过程

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是人身寿险，这家公司规模比较大，有四百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由三个部门组成，电话营销部：大约有三百人了，主要进行销售工作。技术部：负责发送名单数据，处理电话技术方面工作。后勤部：负责人员管理和公司日常管理。一般的工作流程是，我们通过电话方式，拨打电话联系陌生人，向他推销我们的产品，如果顾客满意的话，就登记顾客资料，再提交审核，最后出文本合同送到顾客那签字刷卡。保单的额度xx-18000之间。

大学生保险实训总结篇三

暑假第一次留在武汉进行实习，有幸能够来到世纪联众保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的！

7月13号正式来到汉口世纪联众，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容！

接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业……一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油！这时明白了要永远对自己有信心！

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

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是要克制自己的情绪，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！

【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，也让我明白了保险公司对客户负责。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。

下一页更多精彩“大学生保险公司实习内容报告”

大学生保险实训总结篇四

(1) 实习时间□xxx

(2) 实习地点□xxx

(3) 实习性质□xxx

阳光保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由中国石油化工集团公司、中国南方航空集团公司、中国铝业公司、中国对外贸易运输（集团）总公司、广东电力发展股份有限公司等国有大型企业集团为主发起组建，注册资本金为27.5亿元人民币。公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。阳光保险集团股份有限公司拥有阳光财产保险股份有限公司和阳光人寿保险股份有限公司等多家专业子公司。

阳光保险的发展历程是以xx年7月28日阳光财产保险股份有限公司成立为标志□xx年6月27日，阳光保险控股股份有限公司成立□xx年12月17日，阳光人寿保险股份有限公司成立□xx年1月23日经中国保监会、国家工商总局批准，阳光保险控股股份有限公司正式更名为阳光保险集团股份有限公司。

由于经营管理的良好表现和优秀的企业文化建设，阳光保险先后获得百佳“中华儒商”、五十强“人民信赖品牌”、十强“保险行业竞争力品牌”、“亚洲500最具价值品牌”、“亚洲十大最具影响力品牌”和xx中国最佳商业模式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

阳光保险秉承“打造最具品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归

定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先说，“先生。小姐，你好。我这里是阳光保险电话中心的，我姓xxx工号xxxx今天打电话给你是我们阳光公司周年庆，有个短期的活动由我负责通知到你，是不需要你作任何消费的，你听听做个参考就可以了”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

一、了解过程

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是人身寿险，这家公司规模比较大，有四百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由三个部门组成，电话营销部：大约有三百人了，主要进行销售工作。技术部：负责发送名单数据，处理电话技术方面工作。后勤部：负责人员管理和公司日常管理。一般的工作流程是，我们通过电话方式，拨打电话联系陌生人，向他推销我们的的产品，如果顾客满意的话，就登记顾客资料，再提交审核，最后出文本合同送到顾客那签字刷卡。保单的额度xx—18000之间。

二、具体工作情况

每天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的保险产品，希望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，但是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听。这种情况占了30%。其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直接挂掉电话。这种情况占了60%。剩下的10%呢就是听完产品介绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂机了，这时候我们就要想办法跟顾客聊下去。

大学生保险实训总结篇五

（一）实习单位的简介

xx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、目前中国内地的非寿险公司，注册资本xx亿元。其前身是xx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xx市区销售额的营业部□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内容和工作流程，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，同时为客户提供保单查询，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。首先学习的内容就是保单录入，即通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，保单信息录入要尽可能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通过核保造成时间和精力上的浪费。

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。在可以独立录入保单之后，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，特别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必须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，必须严格按照管理规定：空白保单，或发票发生遗失，代理机构必须自发现之日起24小时内向委托公司报告，并提供书面说明。48小时内应与委托公司共同通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責任由遺失单证的责任方承担。

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助之下，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情况，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得比较紧密。

这个工作的关键是检查相关理赔单证是否齐全，事故情况与

查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险责任。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，特殊情况还要进行调整。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了我原来的想法，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，不理睬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，通过对营销员代理人合同书的学习，我加深了原来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内容，帮助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内容。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可以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，从而使实践可以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能力。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，恰当的选择合适的说话方式和交流方式，还要有很强的应变能力。在这方面我感觉我的能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，提高沟通能力，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积极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美好的回忆。如果不是公司领导和同事对我的耐心帮助和悉心指导，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。

大学生保险实训总结篇六

1. 实践时间：

2. 实践地点:

3. 实践内容: 本专业范围内的工作及保险方面的相关内容

公司简介: 中国人寿保险股份有限公司xxx分公司隶属于中国人寿保险股份有限公司, 是xxx寿险市场上最大的专业公司, 公司拥有员工 3000 余人, 下设 10 个经营单位, 所辖机构50个, 服务网络遍布城乡[]20xxx 年公司实现保费收入 4.8 亿元, 占xxx地区寿险市场 70% 以上。总承保金额 920 亿元, 共为 1072 万人次提供保险保障, 累计给付 6.5 亿元, 为xxx的经济发展和社会稳定做出了积极贡献。先后获得国家 and 省市级荣誉80 多次, 连续六年被省公司授予“先进单位”;连续八年获省市“守合同、重信用企业”和“消费者满意单位”;连续四届被省委、省政府授予“最佳文明单位”;连续两届被中央精神文明委授予“全国创建文明行业先进单位”。公司现已发展成为市场占有率高、专业人才多、技术力量强、机构网络全、运作经验丰富、偿付能力充足、服务质量优良的现代化一流商业寿险公司(20xxx年企业年报)。

实践目的和要求[]2xxx年暑假期间, 本学院要求在校学生参加社会实践活动, 活动的目的: 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, 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。

基本要求是深入到社会经济单位的内部;再是参与性, 必须亲自参加调查研究。

实践内容: 我要参加实践的单位在我市xxx西路上, 那个高高耸立的人寿保险形象企业。在朋友的介绍下, 我来到了保险公司, 参加本学期的暑假实践活动[]xxx月xxx日上午我见到了xxx科长, 她一看上去就让人感觉到非常老练, 也是代表现

代职业女性的素质，更让人信任。今天就开始上班了，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

这是我第一次到保险公司参加社会实践活动，更多的是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质得到了加强。在政府的正确领导下，在中国保健会的监督指导下，人寿保险公司的业务得到了很大发展，各项工作取得了一定成绩，是与党的保险政策分不开的，是与全国保险人的辛勤工作分不开的，我在公司里能够深深的体会到了保险工作的重要性和必须性。业务人员忘我的工作精神和精湛的业务水平给我留下了深刻的印象。

我开始去的时候，因为没有参加上岗的业务培训，就先被分在后勤营销科，主要负责公司业务所需单据表格、各个科室的正常材料供给，次工作随说简单，但又重要，因为每天各科室的材料和工作能否正常工作，最先是由才开始的。具备负责认真的态度和良好的保险知识，提供有误的单据，是违规行为，重则是无法律保护的白纸，所以齐全、正确的单据证明和核实，成为我们科室的重中之重。还需要有执著的敬业精神，一丝不苟的工作态度和刻苦钻研的学习精神。

在实践调查中由于工作需要，我要在许多个部门中进出，不仅仅在工作上能帮上忙，也学习到了很多专业知识，大家都很喜欢帮助新人，不懂的地方指导新人成了公司的不成文的规定，所以新来的员工能很快的适应岗位，在这过程中我对保险工作有了更加深刻的了解和认识，深深的感到保险作为一项社会公益事业对于国家和人民的重要性，对于即将加入wto的中国来讲，保险业既是一个新兴产业，也是新世纪拉动中国经济增长的主要因素。对于我们普通百姓来说，必须加强保险意识，真正的理解“人民保险，利国利民”的含义。

对于中国保险公司市场营销的现状，有几点看法和体会：

现阶段我国的保险企业大多数还处在一种推销或者说推销营销转变的阶段，营销观念还处于萌芽状态，在这种情况下来研究保险营销及创新则应首先了解保险市场的营销现状。

近年来，新险种开发较多，但仍不能适应保险市场需求。为在业务竞争中取得优势，保险公司不断开发新险种，尤其是寿险险种。但从市场需求来看，保险产品的创新思路狭窄，形式单一。比如在抵消通货膨胀因素的保单设计方面，难以适应保险市场的需求。与险种单一的状况相吻合，保险产品的同构现象十分严重。据有关资料分析，我国各保险险种结构的相似率达90%以上。这样一种状况不仅使各保险公司在一种低水平上重复“建设”，无法构造自身的优势，而且导致过度竞争，造成社会生产力和资源的浪费。

要有层次的理解保险营销概念，其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。要求：

(1) 注重经营关系，留住顾客；

(2) 突出营销中的文化含量和品位，建立企业文化和塑立美丽的形象。

保险并非等于保险推销。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。

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。

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认识和客观的评价。本次暑期实践的原则上以就业实习为主，企业总体水平也比较高。收获主要体现在两点：

- 1、 工作能力。主动参与保险市场调查等工作，同时认真完成实践报告，和单位的反馈情况表明，我们的大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，受到单位的好评。同时自己也能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、 活动方式。单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常工作。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。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。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。

实践体会

暑假的日子里，在人寿保险公司的企业文化氛围中，我接受了锻炼，获得了能力提高和思想的进步。对于这次暑期实践活动的经历，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。

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作者。

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。