

最新保险公司实习日记(实用8篇)

岗位职责可以帮助员工明确自己的工作职责和责任范围，提高工作效率。怎样理解并正确执行岗位职责是每个员工必须面对的问题。教师的岗位职责是教育和培养学生。教师负责教授学生各个学科的知识和技能，帮助学生全面发展，培养他们的创新思维和实践能力。教师的岗位职责对于学生的成长和社会的未来有着深远的影响，是一份值得敬重和责任重大的工作。

保险公司实习日记篇一

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。

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，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，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。

(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。

保险公司实习日记篇二

实习目的：通过营业区和营业部的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： 实习地点：

总结报告：

20__年,我有幸到____公司进行了为期__x天的实习，在这两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。现在我就对这两个月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20__年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于20__

年12月17日、18日及20__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控制体系；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，08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。

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！

保险公司实习日记篇三

20xx年9月12号是我踏入太平洋保险公司xxx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，于是自己就觉得很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埃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。

保险公司实习日记篇四

通过在保险公司实习我们可以了解保险行业及其营销运作状况，那保险公司实习之后怎么做工作总结呢？下面小编就和大家分享保险公司实习工作总结，来欣赏一下吧。

离开人寿之前，我有必要对自己二十多天的实习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□

一、工作学习篇

我的实习工作首先是从“保单行政部”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途的电脑；另一样则是一本和面包厚度相当的寿险实务(xx版)。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，我能知道人家是干什么的。

第二天我就开始帮小赖姐装订合同了，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？后来知道是保全的刘哥经常上来帮忙的。我突然想起来，第一次刘哥见我时我正订合同呢，他对着我微微一笑，还说声“你好”，我这才明白刘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，小赖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，至少我可以替小赖姐分担一点点的工作量。

冲单的日子过去后，我开始学着帮小静姐打发票，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。特别是后来我和小庄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，那些就交给小庄了，因为我坚信小庄肯定能认出来，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。

在实习的最后一个星期，我和佳斌互调，他到新契约，我来理赔部，到目前为止，我都在前台和红姐在一起，她教我接案录入的工作。这期间还有这么一件事让我很有感触。有几个外省的客户来这里理赔，死者是家庭里的父亲，法定受益人是死者的配偶及一子一女，但死者配偶在1990年就已经离家出走了，至今杳无音信。因此红姐和我就认为这对兄妹及其代理人就不能领走全部保险金，除非代理人能出具当地法

院对死者配偶宣告死亡的公文。但他们又不能提供这个公文给我们，这就让我感到非常难办了：让他们就这么大老远的再回去弄也不好；把保险金一次给他们我们又承担风险。后来我们拿到理赔部去咨询大家的意见，问题一下就解决了：由兄妹两人及其代理人写一份声明，内容是由他们代死者配偶领取她那份保险金，其后产生的任何法律后果都再与我公司无关。这事就这么搞定了。现在想想很简单，但当时我的确是不知所措，真是狗咬刺猬——无处下口。通过这件事，我真正意识到要把书本上的所学用到现实工作中，我还是有很长的一段路要走的。

二、休闲娱乐篇

3月30号，星期五，公司专门为所有在第一季度生日的员工举办了一个生日party，地点就在潮流前线的“双鱼座”。一听说在“双鱼座”我就感到很亲切——我就是双鱼座的哦。整个晚上大家都很开心，三位老总也来为我们庆祝生日，使得晚会的气氛十分热烈。公司安排的活动内容也很丰富：掷飞镖、玩桌式足球、唱k、猜字游戏，其间还不时有蝙蝠侠和超人一流来串门，当然，压轴的还是张总一身假面骑士的造型来给大家送蛋糕。这会再回想当时的场景，我的内心依然还会感到那份温馨。

4月3号，星期二，我和佳斌两人与公司里的羽毛球爱好者一起去夏湾中学打球。其实对于羽毛球，我并不专业，充其量给人家当陪练，所以当理赔的李哥问我什么水平时，我回答很一般。佳斌也声称自己不是很好。我想嘛，像我们俩这样的新菜鸟，不管水平怎么样，低调点儿总是应该的。后来当我们开始打时，我发现佳斌说的是实话——因为他真不怎么会打！后来我还是想明白了：像我这样的，从小就和弟弟一起打羽毛球，虽然每次都是不欢而散，那么多年水平也至少总该有点质变才对。佳斌是独子嘛，也没个弟弟陪他玩。所以，计划生育还是有很多弊病的，当然这话题可就大了去了。很久不运动的直接结果就是一旦运动那么一回，第二天肯定是

腰酸背痛腿抽筋，就差风湿着凉了。我的整个右半边儿身体从小腿疼到大腿、从手肘酸到肩膀，前一天剧烈运动的肌肉现在都被乳酸折腾的够戆。不过，歇到星期六时已经没什么大碍，于是，我们一商议，又一块儿逛景山公园和海滨公园去了，还专门近距离接触了一下渔女。说是这样说，我们倒是和看渔女的人接触的更多些——那儿人太多了。

中午我们又饶有兴趣的走到光大那边去，在7楼见到了公司业务精英们的工作岗位，看着一排排整齐的座位，我可以想象工作日里大家工作时那番红火忙碌的景象，心里由衷钦佩，他们才是公司前进的动力。敬礼！

三、日常饮食篇

第一天上班的早晨，我们的早饭吃得还是有些凄惨的，抬眼望去，没有什么感兴趣的，后来我们发现一家包子店，而且有豆浆卖。从那以后，我们的早饭才算有了着落。

说句没出息的话，回学校后，除了想念公司的点点滴滴外，我还会想念这里食堂的师傅。每天的午餐都是我十分期待的。食堂的伙食还是很好的，到目前为止，除了一次鱿鱼我不吃之外，其他的全在我的食谱里，尤可称道的是师傅煲的汤，味道好极了。想想我在学校食堂的遭遇，那真是令人哭笑不得。诸位有所不知，学校食堂的打菜师傅都有一个毛病——打菜时手老抖，我经常就眼睁睁看着难得一见的一块鸡肉就被这么抖着抖着又从我嘴里抖回到菜盆里，那叫一个心疼。而且那所谓的鸡块“肉没有皮厚，皮没有骨头多”。每次看到他们的手抽风一样的抖，我就有暴扁他们的冲动，后来听说学校另一位食堂的一位师傅由于给学生菜打得多而被学校后勤“炒”了，我便开始怜悯起他们来，大家出来混的，都不容易。

真的，我对于公司食堂的伙食相当满意，法院食堂咱不能比，和其他地方相比就强多了。但是，我也觉得公司食堂还有可

以改进的地方。我们用的筷子和勺子都是一次性的，这不仅使每顿饭的成本有所提高，更主要的是每一顿饭都会多出不必要的垃圾。既然盛饭的不锈钢饭盘可以清洗消毒，筷子勺子不是更方便些吗？而且我发现食堂空间还是挺大的，完全可以多出一台消毒柜的位置。我们学校的学生曾经收集别人使用过的一次性筷子扎了一棵树摆在校园里，每个经过的人看了都会有所触动。毕竟我国的森林覆盖率现在只有16.5%左右，比东瀛小国的森林覆盖率可低多了。

四、心得体会篇

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，但两三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，一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。经过近一个月的实习，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。

我刚被慧姐带到新契约后基本是小赖姐在带着我做一些工作，我在那里的所学相当一部分是小赖姐教的，当小赖姐有一天

跟我说她要调光大时，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小赖姐的，由衷的感谢她。我在中国人寿的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入社会时的老师，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。在这短短的三个多星期，我对中国人寿由相识到相知，现在我深深地喜欢上了这里，感谢张总、叶总、冯总、安经理、夏经理、卫哥、黄姐，还有新契约和理赔部的诸位，谢谢大家！

在这个暑假，我在太平洋保险公司实习了将近一个月。在这时刻里，我了解了相关保险的知识，并体验了一种全新的工作生活。

第一天去见了部门主管，据说口才是很棒的，初次见面，感觉她确实很干练。保险公司的氛围与其他地方相比是十分不一样的，那里有一种很活跃的气氛，在那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，因此就呆在办公室。

在保险公司，每一天早上都会有晨会，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貌，主要还是调动大家的用心性。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澎湃的动作，会舒缓紧张的情绪，还会让沉睡中的身体舒展开。记得第一天去公司，要让

我上台作自我说，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说。在晨会中，还会公布昨日各个业务室的业绩，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。透过这两次产说会，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状况，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，以便客户选取适合自己的险种投保。透过讲师生动的讲解，加上现场回馈奖品，很多客户都会现场签单，因此说，产说会被保险公司看作一个和客户沟通得很好的桥梁。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，还是正因票价的问题，正因我们的票价太便宜，有时甚至不需要用票，因此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，只要买了票就必须能带来客户。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方试。从事保险行业，首先务必透过从业资格考试，拿到资格证书，于是，新进人员会进行考试培训。考试资料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齐进行了学习，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发奋。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，很有自我表现潜质，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刻后，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，因此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好处。“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，与前一位是十分不一样的，她很文静，感觉很踏实，也很真诚。这是两种不一样的风格，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，正因她待人真诚，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。

每个营销员要做得更多，要发奋提升自己，要诚信热情，要学会自我管理，要真正为客户思考问题……每一个非保险人也就应对营销员多一些宽容、多一些明白，对保险多点认识，不好厌恶，不好恐惧——它只但是是一份契约而已。

坚持是一种美德，而在保险公司，正是有很多人正因坚持不

了，因此中途放下了这样一份为人类造福的事业；也正因坚持不了，因此看不到保险这个职业的崇高和伟大。无论从事任何职业，只有那些坚持和守望着自己理想的人，才能继续在自己选取的道路上走得坚定和安稳，发奋着，打开自己成功的大门，坚持着，走出属于自己的明天。

这次暑假实习，我真正地感受到了在社会中，并不是每件事都会一帆风顺，挫折无处不在，这需要我们鼓起勇气迈出勇敢的第一步，吸取教训继续向前冲。我想，这次实习将会给我很大的启发，在这过程中，我不仅仅学到了有关保险的知识，对工作和社会也有了更加新的认识。

基本情况：办公实习

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。

实习地点：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司

实习工作总结报告：

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。

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，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，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。

(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荣昌支公司给我这个难得的实习机会！

保险公司实习日记篇五

对前台工作，应该是“公司的形象、服务的起点”。因为对客户来说，前台是他们接触公司的第一步，是对公司的第一印象，而第一印象非常重要，所以前台在一定程度上代表了公司的形象。现对今年工作总结如下。

一、日常工作

在日常事物工作中，我将协助各部门做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。做好了各类信件的收发工作。做好低值易耗品的分类整理工作。配合上级领导于各部门做好协助工作。

做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。做好办公室设备的维护和保养工作。协助上级做好节假日的排班、值班等工作，确保节假日期间公司的安全保卫工作。认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

二、在行政工作中

做好各部门服务，加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。做好员工服务：及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。协助公司上级领导

完善公司各项规章制度。

三、提高个人修养和业务能力方面

积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。通过个人自主的学习来提升知识层次。协助人力资源部做好各项工作。及时、认真、准确的完成其它临时性工作。

我深知一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为公司就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使工作水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

公司前台这个工作岗位是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

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

保险公司实习日记篇六

20_年12月10日至20_年1月10日

2. 实习单位

中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心

3. 实习意义

在学校和系有关领导和老师的指导下，我们统一开展了大学生毕业接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感的实习活动，培养初步的实际工作能力和专业技能。

二、 实习内容

3. 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；

4. 了解保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证；

5. 了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflows，培养和提
高在单位的工作能力。

三、 实习总结

1、 实习初期

时光荏苒，瞬间即逝。转眼间大学生活已剩最后一年。然而一切如梦初醒，揉揉眼就面临着要离开生活学习了三年的母

校，踏入社会接受社会考验的时候了。为增加实践经验，我在20_年12月10日至20_年1月10日期间由扬州职业大学信息工程学院的安排下到了中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心实习。我很感谢扬州职业大学信息工程学院和中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心给我这样的难得机会，同时由衷地感谢所有为我的实习提供帮助和指导的中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心工作人员及我的老师，感谢你们为我的顺利实习所做的帮助和努力。

2. 实习单位简介

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20__年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于20__年12月17日、18日及20__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公司——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。中国人寿保险股份有限公司扬州电话销售中心是中国人寿新开辟的一种途径。

3. 实习体验

根据我系面向本专业实习的号召，我怀着一份激动和好奇的心情来到中国人保财险股份有限公司，开始了大学以来的第一次实习实践活动。现在回想起来，虽然只有短短一个礼拜的实践期，但在这段时间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。

保险是将来面向的主要方向之一，在里面学到的很多东西对我终身受用，我觉得无论我们做什么都应该把它做的最好。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这周的参观实习做一个工作小结。

在中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心实习的一个月的时间里，我了解了有关保险的知识，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，并体验了一种新的生活。在中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——鸿康和安心百分百的基本条款及规定的培训，参加了听讲新人培训会与每周例行的大小晨会，参与保险代理人资格证的考试培训。通过在公司的培训与工作的参与，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，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。

4. 业务流程

保险公司的主要业务流程分为以下三类：

保险展业

保险展业是保险公司引导具有同类风险的人购买保险的行为。保险公司通过其专业人员直接招揽业务称作“直接展业”，保险公司通过保险代理人、保险经纪人展业称为“间接展业”。

业务承保

保险人通过对风险进行分析，确定是否承保，确定保险费率和承保条件，最终签发保险合同的决策过程。

保险理赔

保险公司在承保的保险事故发生，保险单受益人提出索赔申请后，根据保险合同的规定，对事故的原因和损失情况进行调查，并且予以赔偿的行为。

5. 经验汇报

在实习的这段时间里，我学会了工作方面的一些处理办法，也就是我们内部人所说的“拒绝处理话术”。看似稀奇有趣的对白却隐藏着不少专业和技巧，我在这里和老师、领导们汇报一下：

保险公司实习日记篇七

回顾那些难忘的日日夜夜，收获了很多，感慨了很多。

1、“寿险没有捷径，访问量决定你的输赢”，这是我在公司听过最多的一句话。不仅仅是保险书上的经历，更是无数成功人士的肺腑之言。这句话告诉我们一个简单的道理：——天道酬勤。天上从来没有馅饼，与其走着上去，不如坐下来。世上有正义，付出总有回报。任何工作、任何岗位都需要脚踏实地、勤奋。成功没有捷径，需要汗水和努力。

2、“残者为王”，同样简单的一句话也告诉了我们一个深刻的道理：——行，半百里。在当今这个频繁淘汰的时代，一个优秀的寿险业务员或成功人士，只有靠毅力和毅力才能在激烈的竞争中生存下来。没有什么事情是可以一蹴而就的，但是如果你设定目标，坚持不懈，你就会成功，因为你坚持！

3、“正面如太阳，往哪里去，往哪里发光；消极的人就像月亮，不同于初一和十五。”心态决定成败。心态就像杠杆需要支点，就像鸟儿需要翅膀，就像地球需要阳光。心态可以说是决定一个人是否走上成功之路的绿色通道。当我们面对别人的不理解，面对客户的拒绝，一定不要气馁；当我们取得小成绩时，我们不应该自满。我们应该冷静，冷静。

4、做人是做事的前提和关键，也是决定事情成败的关键因素。如果你走错了方向，你就会做不到事情。由于保险管理的特殊性，诚信在保险活动中的重要性尤为严格。在与客户打交道时，我们必须诚实，善于与人沟通，这样客户才能信任我们。人做了，保险才能做好。

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](#)

保险公司实习日记篇八

x在新华人寿保险公司开始实习，已经学习了20天。虽然我还是没有列清单，把所有的费用和存款都交了400元，但是我学到了很多。在学校，我一直以为工作后一切都很简单，不用那么努力学习。但是，在新华期间，我发现我工作越多，就越需要学习。在新华，不仅新入职员工需要学习(比如保险法相关知识、取得代理人资格证、相关业务技能培训)，各个层次都需要不断的培训学习。而且这里的工作氛围很好，每天都有晨会。大家快乐的学习，分享经验，是一份快乐的工作。在这里，你可以学到很多知识。不仅是保险，还有财务管理和人际交往方面的知识。退一步说，即使以后不适合合作保险，也锻炼了自己，提升了自己的一些素质。

此外，我们新华保险公司有很多激励机制，不断鼓励我们奋斗和挑战自己。我觉得这不仅是保险所必需的，也是人们生活所必需的。我以前从未穿过西装或领带。有必要来公司(当然现在就要申请)。我学会了一些基本的礼貌。至于同行业的竞争，绝对不能说一些污蔑的话。虽然这些都是一些基本的职业道德，但是经常听到同学说别的保险公司诋毁我们。我对此非常满意。一个公司不会把精力放在吹嘘和贬低竞争对手上，而是实际上为客户的利益服务。

总之，新华十年发展速度让我印象深刻！他的优秀产品和深厚的文化氛围深深吸引了我。我会继续学习，尽快成为新华的正式员工！