

2023年保险公司报告 保险公司实习报告

保险公司实习报告总结(汇总5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

保险公司报告篇一

本站发布保险公司实习报告：保险公司实习报告总结，更多保险公司实习报告相关信息请访问本站实习报告频道。

这篇《保险公司实习报告：保险公司实习报告总结》是由本站整理提供的，请大家参考！

这是我自己写的试用期工作学习总结报告，希望能帮上忙。

时间一晃而过，到太保工作已经一个月了，在这段时间里领导同事都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了太保“诚信天下，稳健经营，追求卓越”的品质，也体会到了作为理赔人的专业和辛勤。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为太保的一份子而惊喜万分。

在这一个月的时间里，领导对我们工作学习进度有着细致的安排，一至二周主要学习理论知识，辅以简单案例的学习，二至三周则以实例案件学习为重心，理论联系实际，加强之前的理论学习，三至四周开始实际处理一些简单案例并学习系统的录入，第四周则开始了医院查勘工作。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过学习和日常工作积累使我对太保有了较为深刻的认识。

记得初到太保时，在和领导的第一次谈话时就注意到，太保是一家非常重视员工感受的公司，公司的规章制度都非常的人性化，尽量为大家营造出轻松的工作氛围。但是，这并没有影响到公司运作的专业和严谨性。我想，作为一个分公司的理赔人员，对单个案件的处理的确只是基本技能，更重要的是对流程的把握，这也应该是自己工作学习的重心。

二、坚持保险理论学习让我的理赔理论素养得到提高。

在太保工作的前两周，领导并没有安排给我们具体的工作任务，而是要求我们学习公司的条款，学习保险法，学习相关的法律法规，学习总公司的人伤理赔指导手册，或许有的理论我们暂时并不会用上，但是，不懂战术的士兵不会是一个好兵，没有这些理论知识作为基础，今后在在遇到复杂一点理赔案例时，我们可能就会束手无侧。在之后的案例学习中自己也发现，之前的理论并没有空学，很多案件都需要理论的支撑，扎实的理论知识让自己在实践中受益匪浅。我想，理论知识的学习在任何时候都不会是浪费时间。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据岗位职责的要求，分公司人伤核损员的主要工作任务是（1）人伤案件的查勘工作；（2）人伤案件各项费用的审核；（3）人伤诉讼案件赔偿的建议；（4）分公司人伤理赔工作情况的分析；（5）领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的人伤核损员应当具有专业的医学知识和法律知识、良好的沟通能力、理赔数据的分析报告能力、理赔流程的检视能力。虽然之前对理赔工作有一定的接触，但实际工作中发现自己在许多方面都还存在着不足，案件的处理上还时常会有这样或那样的遗漏，在日常工作的同时，有针对性的学习了医学、法律专业知识，加强了对查勘流程

的学习，加强了电话沟通的学习，目前自己基本能胜任一般案件的查勘、核损工作。

再展望一下今后的工作方。。。。。

保险公司报告篇二

对比过去，保险越来越被人们接受，越来越多人重视保险。下面是由本站小编整理的资料，希望对大家有所帮助，更多内容请关注本站实习报告栏目，谢谢大家。

保险公司社会实践报告【一】

在中国人寿台江分公司六个月的实习经历，让我学到了很多课堂以外的知识，也体会到了出来实习工作的艰辛，这六个月是我人生的一笔宝贵的财富，为我以后步入社会，走进职场做了很好的铺垫。

中国人寿保险股份有限公司是中国最大的人寿保险公司，总部位于北京，注册资本282.65亿元人民币。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业领先的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场领导者的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

而银行保险是由银行、邮政、基金组织以及其他金融机构与保险公司合作，通过共同的销售渠道向客户提供产品和服务；银行保险是不同金融产品、服务的相互整合，互为补充，共同发展；银行保险作为一种新型的保险概念，在金融合作中，体现出银行与保险公司的强强联手，互联互通。我的实习目的主要是学习银行保险的工作流程、怎样去经营网点、如何去

跟不同的人沟通、相处。进入公司之前我就听说过：“保险不是人做的”，“保险是骗人的”等一些话，给了我很大的压力。

刚开始，我总是没有信心，不相信公司的产品，更不相信自己的能力，一度认为我不适合做保险。但是后来，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，这是我接受过最系统的培训，我觉得“培训”是公司给我的最大福利。我明白了，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，如果自我对公司、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。

经过近几个月在中国人寿保险台江公司银保工作的实习，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很大的进步。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。

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。单靠培训和演练还是不够的，某些认识还是很肤浅的，需要我在实践当中去不断地深入理解。特训完后我跟师父到网点前线现场实践，一边是主管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。我发现，每个银行都会选择一些他们认为比较优秀的企业，来代理销售他们的产品，所以每个银行最少都会替三四家保险公司代理销售。

当然，只靠产品好是不够的，重要的在于我们与银行的工作人员的沟通，还要通过简短的培训来提高他们销售保险理财产品的能力。有的银行是靠柜员推销，有的却是靠大堂经理

推销，每个银行的制度是不一样的。所以，我们要用不同的方法来对待不同的网点。无论是哪个银行，与柜员搞好关系是至关重要的。一段时间下来，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，虽然还存在着一些不足的地方，但是各方面都成长了好多。

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，与银行沟通这一方面能力我还是有点欠缺，要多向优秀的人学习。而且要搞好人际关系并不仅仅限于本团队、本公司职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会得心应手，这也是现今不少大学生会遇到的难题。

此次的实习，让我认识到了职场，毕竟不是学校，弱肉强食的原则在其中表现的更是淋漓尽致。在学校，你可以犯错，因为可以得到谅解；你可以任性，因为有老师和同学们的包容。可是，在职场，是不允许出错的，出错就意味着被淘汰。职场，更不是意气用事的地方，没人买你的帐，反而会显示出你不适合这份工作，后备人才多的是，他们是不在乎的。大部分人处于被动地位，所以我们一定要努力，争取主动权，这才是真正的生存之道。

其次，在这样一个竞争激烈的社会，无论是对于一个人，还是一个企业，要想有立足之地，必须要有自己制胜的法宝。在保险金融领域中，优质的服务就是其中的法宝之一。在我们中国人寿，有的人每月的业绩能比别人多几番，这就是其中的奥妙。有的人对客户如亲人，为客户着想，提供力所能及的周到的服务，从而赢得客户的信任，把业务做成，从而提高了业绩。我们刚从学校走出的大学生，往往心高气傲，认为自己多么了不得，眼高手低，对社会复杂的人际关系不甚了解，往往很难虚心的处理好与客户的关系，受不得一点委屈，这就必定要遭受挫折的。这种挫折也恰恰促进了我们

成长。

再次，我还真真地体会到了一句话的真谛，世界上永远没有免费的晚餐，想要得到多少，就必须加倍地付出。没有耕耘的汗水，哪里会有收获的喜悦。在公司里，有的员工晚上一直干到凌晨，走的时候还要把没做完的资料带回去，估计回家还要继续。你不努力别人就会坐上你的位子。当然除非你是官二代或富二代。

最后，无论是在整个大的社会体系中，还是在某个公司这个小社会中，处理好人际关系相当重要，在好的人际关系氛围中，心情愉悦，互帮互助，做事情往往事半功倍。俗话说得好，一个好汉三个帮，在这个处处靠关系的社会中，你不是孤立存在的，你无法做身处孤岛的鲁滨逊，单打独干，成不了大事业。

来到中国人寿保险台江分公司，踏进金融销售职场，收获的不仅仅是实战经验，更多的是人与人之间的交流合作与竞争，不得不叹一声：校园外的实训与课堂上的实训真的是相差甚远！只有勤奋是成功的捷径。只有努力才有机会成功。总之，这次实习，让我收获了很多，也成长了很多！

保险公司社会实践报告【二】

一个月的实践期就这样过去了，最深刻的体会就是现实跟书本的巨大差异，一件看似简单的事情，真正做起来，需要的却是大量的时间和精力。原来的我们，几乎都视书本上的内容为真理，很多东西都未曾付诸实践过，只有真正去做这件事情的时候，才会亲身体会到实际的难度有多大，也才会从中意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。

比如：专业知识的欠缺，人际交往能力、处事应变能力等方面的不足，也为以前不了解实际情况，不进行实地的调查研究而乱下结论的行为感到汗颜。这些不足，我将会努力的克

服，这次实践，也使我从另一个视角开阔了视野，增长了见识，同时也在实践中积累了各方面的工作经验，为不久之后正式步入社会的自己，做好一个万全的准备。

“没有实习，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加认识实习，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定这个假期要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。实践是检验真理的惟一标准。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，我走进了中国人寿保险股份有限公司永兴县支公司。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事做对做好，清楚了自身的不足更明确了以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。再这段实践里我得到了许多体会与认识，理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力，现将这短短的工作经历总结做出实践报告如下，请领导予以指导。

一、实习目的：

充实寒假生活，锻炼自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉近了与社会的距离，认清一些社会问题，看清一些社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

二、实习时间：

自2018年1月12日至2018年2月12日，共为期1月

三、实习地点：

中国人寿保险股份有限公司永兴县支公司

四、实习内容：

开始到公司时，田经理要我们熟悉公司的环境。给我介绍了公司的部门、分块，介绍了各职位的职责。为周末的一个“福禄双喜”产品说明会布置会场，挂灯笼，等。随后，安排我跟着理赔对外这块的李经理去实习。因为是理赔对外，所以经常要跑外面。李经理带我到了人民医院调查过病人的病历档案。给我讲了理赔这方面的知识，要我理论和实践相结合。说理赔要有技巧，先要熟悉各保险条款的内容。这是前提，查勘的时候根据他所买的保险品种去分析。没跑外面的时候，还安排我到营业厅中，复印证件，扫描资料，抄抄保险单，帮服务员做做评价。身临其境，体会保险公司运作的那种生机勃勃的工作氛围。本期的社会实践已结束了，为发扬成绩，克服不足，以利今后学习，特自我鉴定。

保险公司报告篇三

珠海中国人寿的业务员实习生活，从任何一个角度来说，这篇文章都是一篇优秀的实习报告，作者写于xx年年4月，人寿保险公司的业务员尽管被冠以“保单行政部”，但是总体来说还是卖保险，拉保险业务的业务员，作为一个小小的业务员，作者的内容无疑是真实，作者的实习态度值得很多作业务员的实习，实习报告正文：

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会承担风险。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之流来串门，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戗。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最大动力。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，但我在不知不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！

保险公司报告篇四

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xxxx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自xx年12月任

第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。

有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。

因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：喊破嗓子，不如做出样子，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属

造成非常不好的影响。

因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。

然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。

本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

年初，在分公司确定的一个目标，两个坚持，六个关键的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。

分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费 万，有效增员 人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：这个保险咱们又不能办啊？，我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了？这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。

主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

业务方面，我们必须痛定思痛，认真总结过去一年的经验和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，寻找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为xx年的负重前行做好充分的准备，确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础□xx年的工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说：人心齐，泰山移；多增员，多举绩。因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效的增员模式，增员理念。争取xx年营销人员总数达到名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。我在这方面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。

我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部2015年的稳定和发展做出更大的贡献。

保险公司报告篇五

一个月的实践期就这样过去了，最深刻的体会就是现实跟书本的巨大差异，一件看似简单的事情，真正做起来，需要的却是大量的时间和精力。原来的我们，几乎都视书本上的内容为真理，很多东西都未曾付诸实践过，只有真正去做这件事情的时候，才会亲身体验到实际的难度有多大，也才会从中意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。

比如：专业知识的欠缺，人际交往能力、处事应变能力等方面的不足，也为以前不了解实际情况，不进行实地的调查研究而乱下结论的行为感到汗颜。这些不足，我将会努力的克服，这次实践，也使我从另一个视角开阔了视野，增长了见识，同时也在实践中积累了各方面的工作经验，为不久之后正式步入社会的自己，做好一个万全的准备。

“没有实习，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加认识实习，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定这个假期要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。实践是检验真理的唯一标准。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，我走进了中国人寿保险股份有限公司永兴县支公司。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。再这段实践里我得到了许多体会与认识，理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力，现我将这短短的工作经历总结做出实践报告如下，请领导予以指导。

一、实习目的：

充实寒假生活，锻炼自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉进了与社会的距离，认清一些社会问题，看清一些社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

二、实习时间：

自2011年1月12日至2011年2月12日，共为期1月

三、实习地点：

中国人寿保险股份有限公司永兴县支公司

四、实习内容：

开始到公司时，田经理要我们熟悉公司的环境。给我介绍了公司的部门、分块，介绍了各职位的职责。为周末的一个“福

禄双喜”产品说明会布置会场，挂灯笼，等。随后，安排我跟着理赔对外这块的李经理去实习。因为是理赔对外，所以经常要跑外面。李经理带我到了人民医院调查过病人的病历档案。给我讲了理赔这方面的知识，要我理论和实践相结合。说理赔要有技巧，先要熟悉各保险条款的内容。这是前提，查勘的时候根据他所买的保险品种去分析。没跑外面的时候，还安排我到营业厅中，复印证件，扫描资料，抄抄保险单，帮服务员做做评价。身临其境，体会保险公司运作的那种生机勃勃的工作氛围。本期的社会实践已结束了，为发扬成绩，克服不足，以利今后学习，特自我鉴定。