

# 最新保险公司筹建报告 保险公司实习报告 告保险公司实习报告(精选10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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 保险公司筹建报告篇一

下面是本站为你整理的保险公司实习报告1000字，欢迎阅读。

### 保险公司实习报告1000字(一)

一基本情况：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□xx.7.10----xx□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xx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xx

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，xx年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司xx支公司是xx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xx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：

(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。

保险公司实习报告1000字(二)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?社会上都说当今的大学生是“眼高手低”，以前在学校时听到这样的评论还不服气，甚至很生气，真的到了工作中，才真正体会到这句话说得其实没错。

初到公司，对于保险行业知之甚少，对于工作内容一无所知，对于组训工作更是不知所谓，自己就是一张白纸摆在那里等待描画。我充满期待的实习就这样开始了。我于2018年4月6日走进了中国大地保险股份有限公司珠海分公司进行我的实践活动。在那里，我接受了更为有用的保险知识，而每天展业和演练活动，又增强了我的实战能力，使我迈出了成功的一步。

该公司是xx年12月中国再保险公司按照国务院批示进行整体改制，成立的唯一国有专业财产再保险公司。

公司的前身中国再保险公司长期以来一直履行国家再保险职能，与国内各家保险公司均有全面的再保险合作，并与国际

再保险市场建立了广泛的业务关系。

## 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，我能知道人家是干吗的。

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。

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。

(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。

际工作能力和专业技能。具体要求如下：

1、培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险业务员的日常业务和 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！

## 保险公司筹建报告篇二

保险是人们生活中不可或缺的一部分，而保险公司普法报告则是保险公司对公众进行宣传、普及保险知识的一种重要方式。最近我有幸参加了一次保险公司普法报告，深感受益匪浅。以下将围绕保险公司普法报告这一主题，从报告的内容、意义、方式、效果和启示等五个方面进行阐述。

首先，保险公司普法报告的内容丰富多样，包含了大量的保险知识。报告以通俗易懂的语言介绍了人身保险、财产保险、意外保险等多个保险领域的基础知识，并深入浅出地解释了保险合同的构成要素、保险责任的确定等核心概念。此外，报告还介绍了保险公司的运作机制和保险产品的销售方式，让听众全面了解了保险行业的运行情况。通过报告，我了解到了很多以前不知道的保险知识，对保险的整体运作有了更清晰的认知。

其次，保险公司普法报告具有重要的意义。一方面，保险是一个细分的领域，很多人对保险的理解仅仅停留在“赔钱”这个表面上，对保险的深入认知甚少。而保险公司普法报告能够让公众全面了解保险，增强保险意识和风险意识，提高个人的风险防范能力。另一方面，保险公司普法报告还有助于保险行业的规范发展。通过报告，公众能够了解到保险公司的行为准则、服务标准等方面的要求，对于保险市场的公平竞争和消费者权益的保护起到了积极的促进作用。

第三，保险公司普法报告的方式多样灵活。报告既可以通过线下形式举办专题讲座，也可以通过线上方式进行网络直播。无论是线下还是线上，保险公司都会采取一些互动环节，如答题互动、奖励活动等，增加听众的参与度。而且，保险公

司普法报告的时间和地点非常灵活，可以更好地满足听众的需求。比如，选择晚上或周末进行讲座，方便上班族等特殊群体参加，或者选择社区、学校等地方进行讲座，方便居民和学生们学习保险知识。

第四，保险公司普法报告的效果显著。保险公司普法报告的目的是提高听众的保险意识和风险防范能力，通过普及保险知识，让公众不再对保险一无所知。而根据实地观察和调查发现，这些报告的效果是显著的。通过报告，公众的保险意识得到增强，对保险的需求和购买意愿也得到了提升。同时，不少听众也通过报告了解到了自己原先存在的保险隐患和漏洞，能够及时采取措施进行风险防范。因此，可以说保险公司普法报告在提高公众保险意识和风险防范能力方面的效果是显著的。

最后，保险公司普法报告给我带来了一些启示。首先，我认识到保险对于个人和社会都非常重要，应当加强对自身风险的认知，及时选择适合的保险产品进行保障。其次，我发现没有保险知识的保险购买是很危险的，为了不被不良保险公司欺骗，我们要学会挑选信誉好的保险公司。最后，我认识到保险行业的规范发展离不开公众的参与，我们需要积极主动地了解保险相关的法规和政策，懂得维护自己的合法权益。

总之，在保险公司普法报告中，我深感到了保险知识的重要作用和积极作用。保险公司普法报告不仅在形式上多样灵活，还在内容上十分丰富，给听众带来了极大的收益。通过普及保险知识，保险公司为公众提供了更多了解保险的机会，有效提高了公众的保险意识和风险防范能力。同时，报告也启示我们，保险知识是每个人都应该掌握的，通过了解保险知识，我们能够更好地保护自己的权益，规避风险。保险公司普法报告是一种很好的宣传、普及保险知识的途径，值得继续推广和支持。

# 保险公司筹建报告篇三

下面是本站小编为大家整理的保险公司实习报告5000字，欢迎大家阅读。更多相关内容请关注本站实习总结栏目。

## 保险公司实习报告5000字

### 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

xx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。xx保险集团股份有限公司拥有xx财产保险股份有限公司和xx人寿保险股份有限公司等多家专业子公司。

xx保险的发展历程是以xx年7月28日xx财产保险股份有限公司成立为标志;xx年6月27日xx保险控股股份有限公司成立;xx年12月17日xx人寿保险股份有限公司成立;2018年1月23日经中国保监会、国家工商总局批准xx保险控股股份有限公司正式更名为xx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，xx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2018中国最佳商业模式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

xx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xx保险电话中心的，我姓\*\*\*，工号\*\*\*\*。今天打电话给你是我们xx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。

## (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，如给他们下风险意识，重复我们产品的优势，或者不聊保险，聊其他生活内容等等，唯一目的就是不要让他们挂机。

刚开始打电话的那两天因为是新人，对话术和说话技巧不熟悉，挂机率超级高，比如一周的三百个数据，两天就打光了，一天100多个电话，通时才一个小时多一点点，不能按期完成要打的电话目标话，数据打完了就重复拨打，有些电话被我重复打了四遍，搞得我都不好意思再打电话过去了。还有就是，有时连续打了好十几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，所有同事都碰到过。首先呢，他们要求我们这些新人去听优秀销售人员的录音，然后还原，再模仿他们的话术去跟顾客交流。

这样两个星期后，挂机率没有那么高了，基本都能和顾客聊上了，每天的通时也在2个小时以上了。第二周星期五，我一生可能都不会忘记这个时间，幸运之神降临在我身上，我终于出单咯，而且是个8000的大单，那时候兴奋的输入顾客资料时手都是颤抖的。合同是我和小组一个老人陪我亲自送上门的，顾客也顺利签字刷卡了，有了这张单，这个月考核目标也顺利完成了。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你对合作，并且给你签字刷卡，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了。

并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，尤其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

## 五、实习期工作总结和收获

电话销售对于如何抓住顾客和找到有利顾客都取决于一分钟的开头语。而且针对不同的顾客又要用不同的开头语每次与客户之间的沟通都是不同的，不能只按文稿上面的文字去沟通，这就要针对不同的人采用不同的方法，一套方针是不能很好地营销。还有针对女性与男性也要有不同的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗？”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。所以就要求我们在每一次的对话中积累经验，总结话术这样才能做的更好。

当然我所接触的最多的就是电话、电脑。电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感作为一名话务销售，所以沟通是很重要的一种交流方式。

在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！另外在实习其实也是在不断的学习。不但要学习产品知识，而且要学会如何做人做事，怎样待人接物。在公司实习这段时间我学会了很多学校中学不到的知识，不断的充实了自己。自己已

经不是一个学生了，每天8点起床，然后象个真正的上班族一样上班。回想起自己的这2个半月的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。实习过程中遵守公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，两个半月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西。

也收获了很多朋友，同时也学到了很多的东西，电话营销能力和业务知识有了很大的提高，但同时也看到了我一些不足：有时还不能时刻保持自己的微笑、说话的频率有时过快、说话的声音有时过高、给顾客考虑的时间有时太短等等，我将不断地改正自己的缺点，修正自己的不足，补缺补漏。

## 六、致谢

感谢xxxxx保险电销中心给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。同时感谢我们小组组长、各个小组成员，你们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导老师朱曼婷老师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

## 保险公司筹建报告篇四

近日，本市多家保险公司举行了一场别开生面的普法活动——保险公司普法报告会。我有幸参加了其中一家保险公司的报告会，并从中受益匪浅。在报告会中，我深刻体会到普法对保险行业的重要性，并对保险法律法规有了更深入的理解和认识。以下是我对这次普法报告的心得体会。

首先，普法报告会使我更加了解了保险法律法规的重要性。在报告会上，专业的法律团队详细解读了各项保险法律法规，并结合案例进行剖析。通过这次报告会，我明白了保险法律

法规对于保险公司的重要性，它们不仅是规范行业运营的重要依据，也是保护消费者权益的有力保障。例如，《保险法》规定了保险公司应遵循的诚实信用原则和合同的履行义务，对于保证保险公司合规运作和保护消费者的合法权益起到了至关重要的作用。

其次，普法报告会提高了我对合同解释和风险警示的认识。在报告会上，专家团队通过实际案例分析了保险合同涉及的解释和争议问题，并阐述了保险合同中的风险警示作用。通过这次报告会，我意识到签订保险合同时应该理性思考，并在明确风险因素的前提下选择适合自己的保险产品。同时，对于保险合同中的条款解释，我也更加明确了应以合同约定为准的原则，并能够正确理解和合理运用合同条款的内容。

第三，普法报告会强化了我对保险责任认定和索赔流程的了解。在报告会上，专家团队深入浅出地介绍了保险责任认定的规则和索赔流程，并通过真实案例进行讲解。通过这次报告会，我明白了保险公司在保险理赔过程中的应尽责任和消费者在索赔过程中的权益保护。无论是明确保险责任，还是提高索赔效率，都是为了更好地实现理赔制度的公平、公正和透明。

第四，普法报告会促使我关注保险行业的发展现状和未来趋势。在报告会上，专家团队除了解读法规，还对行业发展趋势进行了分析和展望。通过这次报告会，我了解到保险行业正面临着多重挑战和机遇，风险和机遇并存。保险公司要加强内部管理，提高服务质量，不断创新产品和服务模式。同时，政府也将加大对保险行业的监管力度，提高行业的准入门槛和监管力度。这些观点使我更加关注保险行业的发展，并对未来有了清晰的预期。

最后，普法报告会让我认识到作为一个普通保险消费者，在购买保险产品时要注重自身权益保护。报告会上，专家们强调了保险消费者在购买保险产品时的警惕性和风险管理能力，

并提供了相关的购买建议和维权途径。这次报告会让我深感消费者要时刻保持警惕，了解产品的条款、权益和义务，避免盲目购买，确保自身利益最大化。

通过参加这次普法报告会，我深刻体会到保险法律法规对保险行业的重要性，加深了我对合同解释和风险警示的认识，了解了保险责任认定和索赔流程，关注了保险行业的发展现状和未来趋势，并意识到作为一个保险消费者应注重自身权益保护。我相信，在普法的引领下，保险行业将更加规范化、正规化，也将为广大消费者提供更加专业、高效的服务。

## 保险公司筹建报告篇五

保险作为一种金融产品，为人们提供了财产保障和风险防范的功能，而保险公司则是保障人权利的主体之一。然而，保险行业作为一个高度专业化的行业，其法规和政策较为繁杂，给消费者带来了一定的困扰。为了加强保险公司的法制宣传和消费者的法律意识，保险公司经常会举办普法报告会。近期我有幸参加了一场保险公司举办的普法报告会，并从中深刻地体会到了法制意识的重要性以及保险公司在加强法律宣传方面所做出的努力。

在普法报告会上，我首先感受到了法律意识对每一个人都至关重要。保险公司的普法报告会由专业的律师团队进行讲解，他们深入浅出地解读了保险法律法规以及相关政策，让我们更好地了解了保险行业的法律框架和规范。通过这样的宣传教育，我们对于保险合同的内容和权益有了更加全面和深入的了解，也能提高自己的法律意识，增强自身的法律素养。正如报告中提到的一句话：“没有法律意识的人就像没有方向感的船舶，容易在迷失中出问题。”只有拥有了法律意识，我们才能更好地维护自己的合法权益。

其次，普法报告会还加强了我对保险公司的信任感。保险作为一种金融产品，与人们的财富密切相关，而保险合同则是

保护消费者权益的重要依据。在普法报告会上，我们了解到保险公司不仅仅是一个金融机构，更是一个服务机构。保险公司在普法宣传中不仅向我们展示了自己的专业知识和经验，还解答了我们的问题，增强了我们对保险公司的信任感。只有通过普法宣传，让人们更好地了解保险公司的信誉和专业性，才能进一步提高人们对保险产品的认同度，增加购买保险的意愿。

此外，普法报告会还突出了消费者权益保护的重要性。在报告中，律师们着重强调了保险公司在理赔时应遵循的法律程序和规定，以及消费者可以采取的救济措施。通过普法宣传，消费者能够清楚地了解到自己的合法权益，知道如何维权。一位律师在报告中提到：“合法权益是每个人应当得到的，但也需要每个人的努力去争取。”这句话深深地触动了我，让我意识到保护自己的权益是每个人的责任，并从中得到了积极的激励。

最后，普法报告会还展现了保险公司在加强法制宣传方面的努力。保险行业作为一个高度专业化的行业，保险公司为了提高消费者的法律意识，定期组织普法报告会，并邀请专业律师进行讲解。这一举措展示了保险公司在社会责任和法律宣传方面的积极性和主动性，让消费者更加了解保险公司所承担的社会责任，增强对保险公司的认同感。

综上所述，保险公司普法报告会给予我很多启发和思考。我深深地感受到法律意识对每个人来说都是至关重要的，合理运用法律工具能够更好地维护自己的合法权益。同时，我对保险公司的信任感也得到了加强，深刻认识到保险公司是一个服务机构，而非仅仅是一个金融机构。通过加强法制宣传，保险公司为消费者提供了更好的法律保障和服务保障，进一步提升了消费者的满意度和忠诚度。对保险公司而言，加强法制宣传不仅是一种社会责任，更是提升自身形象和社会地位的重要途径。



## 保险公司筹建报告篇六

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。

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蓬勃的工作氛围。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。

## 保险公司筹建报告篇七

保险是一项重要的金融服务，对于个人和企业来说，它具有巨大的意义。为了能够更好地了解保险市场的发展和公司的运营状况，保险公司通常会定期发布年中报告。在这篇文章中，我将分享我对保险公司年中报告的体会和感悟。

在阅读保险公司年中报告时，我首先注意到的是公司在市场竞争中的地位和份额。保险市场竞争激烈，因此公司能否在市场中保持领先地位非常重要。通过报告，我了解到该公司目前的市场份额，并对公司在市场中的地位有了更清晰的认识。这也让我对公司的战略决策和风险控制有了更深入的理解。

其次，我对公司的盈利能力和财务状况进行了深入研究。保险公司的盈利能力和财务状况直接关系到公司的稳定运营和

客户利益保障。通过报告，我能够了解到公司的总收入、支出和利润情况。同时，我也关注公司的资本充足率和偿付能力，这是评估一个保险公司稳定性和可信度的重要指标。通过对这些数据的分析，我能够更好地评估公司的风险承受能力和资本运作能力。

另外，报告中也提到了公司的创新与数字化转型。随着科技的发展，保险公司也应该积极应对变化。我发现该公司正在积极推进数字化转型，加强技术能力和人工智能应用。这些创新举措有助于提高公司的运营效率和客户服务水平。我对公司未来的发展前景充满信心。

报告中还涉及了公司的风险管理和合规情况。保险业务涉及到众多风险，因此公司需要建立完善的风险管理体系和遵循合规要求。通过报告，我能够了解到公司在风险管理方面所采取的措施和合规实践。这让我对公司的风险把控和合规管理有了更深入的认识。

最后，在报告中，我也看到了公司对社会责任的关注和承担。保险公司在服务客户的同时也应该积极履行社会责任，对社会做出贡献。通过报告，我了解到该公司在公益慈善和环境保护方面的努力和成就。这让我对该公司的企业文化和企业形象有了更积极的认同。

通过阅读保险公司年中报告，我对该公司的市场地位、盈利能力、创新与数字化转型、风险管理与合规情况以及社会责任有了全面的了解。这份报告为我提供了一个更客观的视角，帮助我更好地评估和理解公司的业务状况和发展前景。作为投资人或消费者，我们应该关注保险公司的运营情况，并且通过报告了解公司的动态，从而更明智地做出决策。

## 保险公司筹建报告篇八

保险公司年中报告是每个保险公司每年都会发布的一项重要

文件，它记录了公司在上半年的业绩、风险管理措施以及未来发展计划等内容。作为一家保险从业人员，我认真阅读了公司的年中报告，通过分析和总结，我对公司的发展前景有了更深入的认识。在这篇文章中，我将分享我对保险公司年中报告的心得体会。

## 第二段：公司业绩的分析与反思

阅读保险公司年中报告，我首先注意到了公司的业绩表现。报告显示公司上半年的保费收入较去年同期有所增长，表明公司的销售工作取得了一定的成果。然而，报告也提到公司的赔付率有所升高，这意味着公司可能面临着风险管理不够到位的问题。这引发了我的思考，我们应该进一步加强风险管理，提高投保审核的严谨性，确保公司的可持续发展。

## 第三段：风险管理的重要性

在年中报告中，公司对风险管理的重要性进行了强调。报告指出，风险管理不仅能够减少公司的损失，还能够提高公司的竞争力和市场可信度。我对此深表认同。作为保险公司，我们的核心业务是承担客户的风险，因此风险管理是我们的核心竞争力。通过学习和思考，我会不断提升自己的风险管理意识和能力，为客户提供更安全、可靠的保险服务。

## 第四段：未来发展计划的思考

年中报告中，保险公司还提到了未来的发展计划。报告指出公司将加大对新兴市场的拓展力度，同时注重产品的创新和服务的提升。这让我对公司的未来充满了信心。作为保险从业人员，我们需要密切关注市场变化，了解客户需求，为客户提供更具竞争力的保险产品。同时，我们还需要不断提升自己的专业知识和技能，以适应日益激烈的市场竞争。

## 第五段：个人发展的思考与总结



通过阅读保险公司年中报告，我不仅对公司的发展有了更深入的认识，也对自己的个人发展有了更清晰的思考。我意识到在这个快速变革的时代，作为一名保险从业人员，必须不断学习和提升自己，才能应对市场的挑战。因此，我将制定个人发展计划，定期学习相关知识和技能，积极参与行业培训和学术交流活动，力争成为一名优秀的保险专业人士。

在这篇文章中，我分享了我对保险公司年中报告的心得体会。通过对公司业绩、风险管理、未来发展计划以及个人发展的思考，我相信我在今后的工作中将能够更加积极地促进公司的发展，提供更好的保险服务。同时，我也将积极调整自己的心态和行动，以适应行业的发展变化，实现个人的职业成长和成功。

## 保险公司筹建报告篇九

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。。。。。

## 保险公司筹建报告篇十

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

这篇关于《保险公司实习报告范文：保险公司实习报告总结》，是本站特地为大家整理的,请大家参考！

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？社会上都说当今的大学生是“眼高手低”，以前在学校时听到这样的评论还不服气，甚至很生气，真的到了工作中，才真正体会到这句话说得其实没错。初到公司，对于保险行业知之甚少，对于工作内容一无所知，对于组训工作更是不知所谓，自己就是一张白纸摆在那里等待描画。我充满期待的实习就这样开始了。我于2019年4月6日走进了中国大地保险股份有限公司珠海分公司进行我的实践活动。在那里，我接受了更为有用的保险知识，而每天展业和演练活动，又增强了我的实战能力，使我迈出了成功的一步。

该公司是xx年12月中国再保险公司按照国务院批示进行整体

改制，成立的国有专业财产再保险公司。

公司的前身中国再保险公司长期以来一直履行国家再保险职能，与国内各家保险公司均有全面的再保险合作，并与国际再保险市场建立了广泛的业务关系。

## 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。

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。

(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。

际工作能力和专业技能。具体要求如下：

1、培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险业务员的日常业

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、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。

对于即将迈出校园的我们，拥有着对未来的美好憧憬，拥有着一腔热血、满腔抱负和实现梦想的激情，正所谓“有梦就有希望”，而最后成功的人都是坚信“我一定，做得到”的人。所以，让我们大步向前，勇敢地去迎接风雨，面对挑战，为了成功努力奋斗吧！