# 2024保险工作个人总结

来源：网友投稿 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-08-14

*20\_保险工作个人总结(精选8篇)20\_保险工作个人总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的20\_保险工作个人总结样本能让你事半功倍，下面分享【20\_保险工作个人总结(精选8篇)】，供你选择借鉴。>20\_保险工作个人总...*

20\_保险工作个人总结(精选8篇)

20\_保险工作个人总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的20\_保险工作个人总结样本能让你事半功倍，下面分享【20\_保险工作个人总结(精选8篇)】，供你选择借鉴。

>20\_保险工作个人总结篇1

一.实习的目的和要求

毕业实习的目的是：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;学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。具体要求

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工作流程，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、梁赤宇师兄等，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。

>20\_保险工作个人总结篇2

x年10月8日至11月3日，在法政学院的统一安排下，我们一组共9位同学在中国平安人寿保险股份有限公司湛江中心支公司(简称“平安寿险湛江中心支公司”)进行了毕业实习。

一、实习的目的和要求

毕业实习的目的是：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;学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实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。了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，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。

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、梁赤宇师兄等，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。

>20\_保险工作个人总结篇3

时间单位：江苏华邦保险代理有限公司盐城大丰分公司

实践时间：x年7月24日~x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，就这样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的小故事。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方法，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。

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。

实践之中，有喜有忧，不过还是增长了不少见识，明白了自己努力的方向究竟是什么，应当去做什么样的努力。希望这一次实践，会让我的明天更加美好

>

>20\_保险工作个人总结篇4

从3月23日到现在，不知不觉在太平人寿学习了17天。17天当中，学习了很多，收获了很多，提高了很多。从入司当天的一个对保险一无所知的应届毕业生到现在已经开始展业的业务实习生，时间虽短但是转变却大。下面我从但各方面谈谈这段时间的心得体会：

一、选择比机遇重要

在太平人寿的招聘专场报告会上，杨雪莲经理与我们分享了她人生的三次成功选择。来太平之前，我在福建天宇职业培训学校做校长助理——一份在很多同学看来还可以的一份工作。但是经过反复的思索，最后还是选择来太平人寿。在天宇工作期间，我很受重用，半个月时间之内独立完成了两个培训项目。校长当听说我要走的时候反复挽留我，但是我最终还是选择离开。因为我觉得目前我最需要的是一个可以学习环境而不是一个可以发挥的舞台。刚走出校门的我们对社会还知之甚少，需要学习的还有好多，所以要在人生刚起步的时候积累更多的能量，这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。太平人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段差距，但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中，你想不成长都困难。

二、态度比能力重要

在培训的第一天，培训老师就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的班主任以及任课老师他们都是我们学习的楷模，他们在授课中的工作态度都是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，收获多少，参与多深，领悟多深——我们阳光二期培训班的班训。这个也是我们每一个阳光二期员工以后的工作格言。当一份工作加上我们的心，那么这份工作就变成了事业。

三、信心比黄金重要

“相信自己，我是最棒的，最最棒的”——这是我们阳光二期员工集体手势。这个手势动作虽然简单，但是寓意深远。每个人在做这个手势过程当中如果把自己的心融进去，用心去做这个手势就可以感受到这个手势的神奇力量。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也是一个容易被拒绝的行业。在这接下来一个月的市场实践过程中，我们可能会被人拒绝，我们也可能遭人冷眼。唯一能支撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心——对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试展业，我也体会到了公司的用心良苦。市场实践一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解;另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司要求，最终留在太平人寿铸就自己的辉煌人生!

>20\_保险工作个人总结篇5

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。

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，但它担当的主角着实不小，我就从我制做保险合同说起。保险公司实习报告。

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处的电脑;另一样则是一本和面包厚度相当的寿险实务(x版)。无聊是有一点，但是也好，我能够先把寿险的整个运作流程熟悉一下。此刻看来，我当时还是对的，至少我如果再去某个部门，我能明白人家是干吗的。

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”。因为从那天一向到我离开，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。个性是之后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:以前那里没实习生时，新契约在冲单的日子是如何过来的之后明白是保全的刘哥经常上来帮忙的。保险公司实习报告。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，我务必提防不能蹭花了印章。研究了那么久，我此刻能够拍着胸脯说: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。

之后，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，至少我能够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。

那里我得提一下有关业务员的一些问题。我明白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。个性是之后我和小庄一齐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之后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推荐。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，是否透过、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，就像我们在学校能够查自己的校园卡信息一样，既能够明白里面有多少余额，还能够明白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忙的。

>20\_保险工作个人总结篇6

当我跨入位于城阳区转盘附近的泰康人寿保险公司的大门是，表明为期一周的实习生活现在正式开始了。由于是城阳区的分公司，所以从外表看起来并不是像我想象的那样是拥有十几层楼的大厦，它只是坐落在手机大卖场的三楼，看起来极为的不起眼。走入办公楼，映入眼帘的是一派忙碌的景象，每个人都在忙自己的一份事情。果然事情不能光看表面。泰康保险公司的王经理和贾经理热情地接待了我们，在简短的自我介绍后，王经理给我们介绍了泰康人寿保险公司的基本情况，包括公司的发展历史、主要业绩、发展目标、市场定位、品牌定位、发展战略等，让我们在短时间内对泰康有了感性上的了解。

我对于泰康的第一印象是很不错的，这个成立刚满十年的保险公司，在市场竞争极为激烈的社会中作出了相当不错的业绩。拥有自己的发展战略，在众多保险公司中脱颖而出，占据了保险市场的一席之地，并且做出了自己的品牌优势，即“一张保单保全家”的经营理念。

王经理给我们介绍完公司的基本情况后，并没有具体布置给我们这几天的任务，而是说让我们每天上午八点和下午四点到公司报到。起初大家都对这项决定有所怨言，认为太过于苛刻，我们只是实习又不是正式员工有必要这么严格吗?王经理看出了我们的不满，她平静地对我们说，一个公司的发展保证出勤率是不可缺少的，泰康上至ceo下至最普通的业务员，每天每人都要在八点参加晨会，喊口号唱司歌，这是增加员工自信心更是增强组织凝聚力的重要手段。按时工作是对这项工作的喜爱和负责，一个人若是连按时工作都做不到又怎能做好这项工作呢?

听完王经理的话后，我们都点头称是。实习期间遵守纪律是为我们日后踏上工作岗位后遵守公司章程做准备。其实现在学校里的规章制度也是如此。

第一天的实习就这样结束了，第二天应该是实战了吧?对第二天实习的期待，略带惴惴不安，我能完成吗?

>20\_保险工作个人总结篇7

实习的第一周，我们首先到太平洋大连分公司总部进行岗前培训。培训从6月28日到7月1日，为期四天。我们参加的是太平洋保险大连分公司个险代理第21期岗前培训班。这期的培训班共有二十多位学员，分别来自太保大连分公司各区县的支公司以及区域拓展部。所有的学员随机分成了四个小组，各小组选出了小组长，同时还选举了新人班的班长、生活委员、纪律委员等。

第一节课，何老师要求我们进行团队建设，设计组名、组呼。我所在的小组集思广益，最后命名为 “华宁一号”，名比较特别，我们把自己的小组想象成一支承载着我们的梦想，一飞冲天的火箭。我们的组呼则镶嵌了各组员的名，彰显我们的团结一致。培训期间，各个小组将进行一系列的评比，选出优秀团队。

随后，分公司组训部的各位讲师给我们讲解了行业与公司、寿险的意义与功用、保险合同的构成、专业化销售流程、主顾开拓、电话约访话术、商务礼仪等专题，并介绍了公司的几款产品，包括新上市的投资分红险“鸿鑫人生”，即将退市的重大疾病带分红的“金泰人生”，以及最能体现首先意义的人身意外险。

公司培训与课堂学习有很大的区别。首先，所有给我们培训的讲师都有丰富的保险从业经验，因此，讲课的同时，他们经常穿插自己平常做业务的经历，生动鲜明，引人入胜，让我们这些初涉社会的新人受益匪浅。其次，培训十分注重气氛的营造，上课有召集音乐，上课前还有特别的问候。第三，由于是小班授课，课堂上的互动特别多，学员可以随时提问，气氛比较活跃。自己还未完全脱离校园，上起课来也是如鱼得水。培训最后一天有一个口试，要我们短时间内背诵公司简介，并且上讲台通关。我有幸第一个上台，小试身手，虽然有所缺漏，但还是给班上的人留下了深刻的印象。

经过一周新人班培训的洗礼，我们顺利的通过了结业考试，迈出了成为一个保险代理人的第一步。

>20\_保险工作个人总结篇8

暑假第一次留在进行实习，有幸能够来到x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x，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!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!

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊的开展，让人感觉到创新的力量!真的非常佩服老总的头脑!

这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来!

自己在x的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回!搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持!坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找