

保险公司周记 保险公司实习周记优质12篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/145437.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

保险公司周记篇一

不少人都有写过保险类的实习周记了，这就来动笔写写。通过保险实习可以知道，一个在奔跑的企业，需要的应该是源源不断的新思想、新概念、新追求。你是否在找正准备撰写“保险公司实习周记300字”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

自从__开始在新华人寿保险公司实习以来，到现在已经学习了20天了。虽然自己仍然一个单子也没有做成，还交了400元的各项费用和押金，但是学到了很多。在学校里一直认为工作了什么事情就都简单了，不用那么用功学习了，可是在新华的这段时间我发现，越是工作越需要学习。在新华不仅仅新的员工需要学习(比如：保险法的相关知识，考取代理人资格证书以及相关的业务技能培训)，而且各个级别的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，大家高高兴兴的一起学习，分享经验，是快乐的工作。在这里，能学到很多的知识。不仅仅是保险的，而且有关理财的知识、人际交往的知识等。退一步说，即使我以后不合作保险，也锻炼了自己，增强了自身的一些素质。

另外，我们新华保险公司有很多的激励机制不断的鼓励我们去奋斗，挑战自我。我感觉不仅仅是作保险需要这样，人的生活也是这样的。以前从没有穿过西服、打过领带，来到公司这些都是需要的(当然，现在去应聘都得这样)。学习了一些基本的礼仪。还有针对同行业的竞争，我们是绝不能说一些诋毁的话语。虽然这些都是一些基本的职业道德，但是我却经常听同学说其他保险公司诋毁我们。这一点我感到很欣慰。一个公司不是把精力放在自夸和贬低对手上，而是切切实实的去为了客户的利益去努力的服务。

总之，我是被新华十年的发展速度折服了!他那过硬的产品、深厚的文化氛围等深深地吸引住我了。我会不断的学习，早日成为新华的正式员工!

——中国人寿保险公司实习报告__年11月-__年年1月，我在中国人寿保险公司青岛分公司进行了为期两个月的实习。中国人寿保险股份有限公司是中国大陆最大的专业化商业人寿保险公司，是中国内地第一家在美、港两地同时上市的金融企业，__年被《欧洲货币》评为“亚洲最好的保险公司”，__年度世界500强企业评选中，中国人寿保险股份有限公司再次入选世界500强，排名也大幅度上升。中国人寿连续8年在保费收入、资产总额、客户规模和市场占有率上排名业界第一

。中国人寿拥有长期忠实客户1.6亿人，短期保单客户1.5亿人，为6亿多人提供了人身保险。我实习的部门是该公司的培训部，培训部的职责是对本公司的保险推销人员(即外勤人员或业务员)进行系统的、专业的培训，帮助他们掌握推销的方法，提高他们的推销技巧，从而提升公司的业绩。

为期两个月的保险实习,除了收获到一段快乐充实，令人难忘的时光，还学到书本以外的知识，赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

第一把金钥匙：真诚。

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助!

第三把金钥匙：激情与耐心。

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这一个月月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件.....来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

第四把金钥匙：创新。

技术大家可以学，但创新却只属于你自己!这是自我价值实现的最佳方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入人寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源!

第五把钥匙：主动出击。

实习的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，须知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是底下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用!在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

这次实习把我们从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学习的地方。这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实习的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学习，多求经验才是前途的保障!在此，特别感谢中国人寿烟台分公司一个月来的栽培!

暑假第一次留在_____进行实习，有幸能够来到_____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____，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，适合哪些人群，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，正在有条不紊地开展，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____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！

。

保险公司周记篇二

目前的保险产品不是完全市场化的产品,保险产品单一,与人们的需求相差甚远,在市场上尤其是低收入群体占有一定的比例,这些人抵御各种风险的能力很弱。而我们的“老三险”已不能满足市场的需求,产品严重缺乏,已成为制约业务发展的主要瓶颈之一。虽然也有一些产品在不断推出,但还是以“产品为中心”,以险种为“单位”,缺乏以客户为中心的理念,更缺乏以客户为中心对象的综合性产品,固守“格式合同”的传统形式,缺乏个性化的需求。这种“一厢情愿”的开发,其结果必然导致其保险产品在市场上流产,得不到客户的认同。因此要推出好的产品,在不断调研市场的基础上,还应在观念上、组织上、管理上、投入上、制度上加以保证。

4、加强保险宣传，强化保险意识。

一是对国民保险知识的普及教育和宣传，以提高国民保险意识。

二是在校大学保险专业教育的强化。提倡鼓励更多的优秀保险专业毕业生到保险行业就业。

三是加强对保险从业人员的在职教育，同时组织保险人员从业资格，以提高从业人员的执业水平。

。

5、加强企业员工的专业培训,全面提高员工的素质。

第一，加强员工职业道德,培养员工热忱、负责、高尚的修养,以及诚实守信、服务至上的职业道德。

第二，训练员工拥有广泛精湛的专业知识、娴熟高超的服务技能。

第三，培养员工积极乐观的心理素质及诚实、守诺的工作品质。

第四，要求员工养成良好的工作习惯。

6、强化服务意识，提高服务水平。

提供专业化、系统化保险服务保险企业服务的完整过程,包括售前、售中及售后服务三个基本环节。

第一，售前服务。其核心任务是树立保险企业良好的形象,其主要服务内容如下：(1)通过实体环境、信息沟通、价格等的有形展示，建立保险企业良好专业形象。(2)关心准顾客个人及家庭健康状况。(3)协助准顾客的事业。(4)设计、制作针对准顾客需求的险种、计划书。(5)准确的销售说明。(6)每个营业部开设24个小时热线联系电话等。

第二，售中服务。其根本目的是促成交易,其主要服务内容如下：(1)建立客户；(2)将保费交给公司办理；(3)亲自送客户体检或财务检查；(4)为客户尽量减少投保手续、流程，建立“绿色通道”；(5)亲自递交保单；(6)寄一份感激客户投保的信等。

第三，售后服务。其目的在于提高客户信心,避免保单失效以及顾客源,改善保险企业形象。良好的售后服务,有利于刺激保户再加保,增加保源,提高续保率。

7、发展银行保险业务的融通。

目前在中国部分地区，银行已经代理保险业务，但规模较小，同时主要是分红理财型保险业务。发展银行保险代理业务，其原因：一是投保人的需求；二是保险人降低成本；三是投保人对银行的信用度高。

五、结论。

通过一个多月的实习，我受益匪浅。实习为我们提供了一个了解和熟悉工作实际的机会，使我学到了很多实践知识。正所谓实践是检验真理的唯一标准。只有在实际工作中，我们才知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于他们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。实习是我们从课堂走向社会的第一步。借助实习，我们提高了职业素养、养成了一定的职业习惯，提高了与陌生人打交道能力，同时也培养了我们团队合作的精神。

在此，我向贺老师和民生人寿洛阳分公司的全体员工尤其是常云翔经理和沈鸿老师表示感谢，是贺老师给我们推荐了实习单位，是民生人寿给我们提供了这样一个很好的实习机会。同时也感谢与我一起实习的伙伴们，是他们的积极合作和敬业精神使得我的实习能够顺利进行。

保险公司周记篇三

关于保险类的实习周记很容易写，大家都来写一篇吧。保险实习工作让大家明白了，无论从事什么职业，只有坚持的人才能继续在自己选择的道路上走得安稳。你是否在找正准备撰写“人民保险公司实习周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

经过近一个星期在中国保险公司贵阳分公司都市路支公司的实习，在渠道经理的关照和指导下，及自身的努力，让我在各方面都取得了长足的进步。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。在此我由衷的感谢中国保险公司贵阳分公司都市路支公司，给了我这么好的一次机会。

针对这次在贵公司实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

一、系统培训使我对保险工作有了更好的认识 and 了解，对树立信心起到很大的作用。

进入公司前我就听闻：“保险不是人做的”，“一人做保险，全家不要脸”等话。给了我一点压力，进入公司的那一天，公司对我们这些新人进行了一次晨会表演，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我对保险行业一次深刻的认知，我觉得“信心”这是公司给我的最大感觉。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。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

二、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。

单单光看还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还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，一边是团队长继续培训及同伴们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周下来，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，。我们的渠道经理给我分配了一个农行网点，通过实践一周，我的沟通上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。在实践中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会得心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

三、不断的自我总结提高了我的自我学习能力，会议主持提高了我的胆识及演讲水平。

每天去网点工作，遇到任何问题解决不了的，渠道经理都要求我们把问题记下来，小组解决不了，会议上各小组再一起解决。我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。轮流的会议主持提高了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点不足：一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要；熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能；通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。最后由衷的感谢我的母校对我的培养，感谢中国保险公司贵阳分公司都市路支公司，给了我这么好的一次机会。

自从__开始在新华人寿保险公司实习以来，到现在已经学习了20天了。虽然自己仍然一个单子也没有做成，还交了400元的各项费用和押金，但是学到了很多的东西。在学校里一直认为工作了什么事情就都简单了，不用那么用功学习了，可是在新华的这段时间我发现，越是工作越需要学习。在新华不仅仅新的员工需要学习(比如：保险法的相关知识，考取代理人资格证书以及相关的业务技能培训)，而且各个级别的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，大家高高兴兴的一起学习，分享经验，是快乐的工作。在这里，能学到很多的知识。不仅仅是保险的，而且有关理财的知识、人际交往的知识等。退一步说，即使我以后不合作保险，也锻炼了自己，增强了自身的一些素质。

另外，我们新华保险公司有很多的激励机制不断的鼓励我们去奋斗，挑战自我。我感觉不仅仅是作保险需要这样，人的生活也是这样的。以前从没有穿过西服、打过领带，来到公司这些都是需要的(当然，现在去应聘都得这样)。学习了一些基本的礼仪。还有针对同行业的竞争，我们是绝不能说一些诋毁的话语。虽然这些都是一些基本的职业道德，但是我却经常听同学说其他保险公司诋毁我们。这一点我感到很欣慰。一个公司不是把精力放在自夸和贬低对手上，而是切切实实的去为了客户的利益去努力的服务。

总之，我是被新华十年的发展速度折服了!他那过硬的产品、深厚的文化氛围等深深地吸引住我了。我会不断的学习，早日成为新华的正式员工!

转眼间，三年大学生活已经接近尾声，毕业的钟声将要敲响。将课堂所学知识运用于实践成为毕业生们必经的道路。带着老师的忠告，2021年10月15日我有幸来到合肥华胜泡沫包装有限公司行政办公室实习。合肥华胜包装有限公司始建于1994年，注册资金达到500万，占地面积16000平方米，年产值可达3000万。是生产聚苯乙烯泡沫定型产品和泡沫板材的专业生产厂家。目前这家公司已经拥有员工100多人，采用先进的大规模生产设备，这家公司自成立以来始终致力于聚苯乙烯泡沫的推广，拥有各式成型机，可以满足不同客户的要求。这家公司主要生产各种电动车电池，酒水食品，海鲜类保险箱，医用针剂，机械零件等各种包装。这家公司还生产不同尺寸规格，不同密度的泡沫板材。而且还可以根据客户要求，大小厚薄任意切割。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，上班第一天领导就派给我个师父，让他对我的实习进行全程指导。刚上班时让我熟悉公司生产已经销售的流程，暂时没有分配什么工作给我。而我身为一个文员实习者，首先接触的应该是如何融入工作，该公司处理基本工作业务的流程是：首先由销售人员去各个有需要潜力的公司进行业务洽谈，然后签订生产合同。之后便是业务单位根据自己的日期需要提前对产品下订单，然后交由仓库进行已有货物和差额的统计，再将数据交给车间进行生产，仓库再按照指定日期安排货车送货。几天后知道自己的工作主要是产品数量统计这块儿，并每天写工作总结。平时也到网站发博客、论坛，感觉和自己的专业有些出入。

刚开始进行的是完成培训的工作。由于感觉和专业不怎么对口，所以对于培训便没有在意，总以为这些工作很简单，但是这种浮躁的态度让我忽视了实习的目的——接触和融入社会，以至于后来考核时有点手足无措。虽说发博客和论坛看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。从此以后，我每天埋头于博客和论坛中了。平时与同事相处中，虽然年龄差距大，好在有师傅温和地指导，我发觉和各位长辈们相处也并不是很难，他们善于处事，有很大的包容心，我也慢慢融入这个大家庭，这得感谢给位前辈的淳淳教育。

时间过的真快，转眼间，在华胜包装有限公司的实习马上就要接近尾声了。通过这三个月的实习，我接触到了真正的规模、工作，亲手进行了简业务单子的处理，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致地了解了现实业务处理的流程，认真观摩了专家们针对公司各项业务的处理，使我对一个公司的运行模式的认识从纯理性的上升到实践，从实践中的感性认识上升到了更深刻的理性认识。在学校总以为自己学的是中文，和实际很脱轨，但是在四年大学生活中学到的点点滴滴很多都能代入工作过程中。譬如如何与人相处、真诚对人，譬如不论干什么都需要本着踏实的态度不断学习，此刻在实习中我才真正领悟到“活到老学到老”的含义。实际的工作能力是书本上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化。

三个月实习满后，我带着学满的知识离开了合肥华胜包装有限公司。从那里，我学会了下面几点找工作的心态：

一、继续学习，不断提升理论涵养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名青年学子更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我会积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

二、努力实践，自觉进行角色转化。

实习，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

我认为大学生实习难，就业难，除非你有关系，能给你轻松找到工作，否则就难逃市场选择的厄运。我在该公司实习总结了五个攻略，只能智勇双全，才能在这个社会中出人头地。

- 1、宜主动出击：找实习岗位和找工作一样，要讲究方法。公司一般不会对外公布实习机会，可以主动和其人力资源部门联系，主动争取实习机会。可特别留意正在招聘人选的公司，说明其正缺乏人手，在没有招到合适的员工的情况下，很有可能会暂时选择实习生替代。
- 2、宜知己知彼：求职信和求职电话要稳、准、狠，即稳当地了解公司所处的行业大背景及所申请职位的要求，准确地阐述自己的竞争力，自信自己就是对方要找的人;同时很诚恳地表现出低姿态，表示实习的热望和决心。此外，规范的简历，良好的面试技巧都有助于提高实习成功率。
- 3、宜避热趋冷：寻找实习单位时，宜避开热门的实习单位和实习发布网站，勇于找冷门公司，回避热点信息和实习高峰期，实习成功的可能性反而更大。
- 4、忌免费午餐：实习生与实习单位之间是双赢关系，主动跟对方说我不需要钱来干活是很糟糕的开始，说明自己缺乏自信。有价值的付出一定要有价值的回报，不存在施舍性的实习岗位，能够为雇主创造价值的实习生才是对方所需，而理性考虑到实习生价值的单位会给予实习生更多的锻炼机会。
- 5、忌盲目实习：未来求职拼的是专业度而不是态度。谋职实习不应是简单的劳动经验积累和态度培养，比如端盘子一类的工作，可能会增加挫折体验;与专业不对口的实习在未来求职竞争时

含金量很低，从找工作的角度，这样的实习弊大于利。

实际上，实习只是接触社会的一个过程，大学生实习的目的应该是为了自己日后的发展，而不仅仅是累计工作经验，然后帮助找到一个薪水较高的工作而已。

在实习中，我严格按照实习规程进行操作。作为一名初出茅庐的普通大学生，我不会放松对自己的要求，我希望用自己一开始的学习热情来对待日后的每一项任务工作。在这次毕业实习期间，虽然经常感到很苦，很累，但苦中有乐，累中有趣，也都表现的非常地积极努力认真。

现在，实习已经结束，这次实习内容主要就是文员工作，时间虽然只有三个月，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

其一，实习是个人综合能力的检验。要想优秀完成工作，除了办公室基础知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力，应付突发故障的能力，还要对办公室中常用软件都能熟练操作。作为一名工作人员，还要求有较强的表达能力，同时还要善于引导自己思考、调节与人相处的氛围等。另外，还必须有较强的应变能力、组织管理能力和坚强的毅力。其二，此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：要给学生一碗水，自己就得有一桶水。我对此话深有感触。以往觉得很容易操作的office，但我的师父要求我完成某次产品统计的数据与记录时，我却一头雾水，感觉和平时计算机课堂中学的完全不一样，这也让我感到巨大的惭愧。因为以前的自己总以为这些东西学不学得好与专业没有多大联系，殊不知工作不是专攻一个方面，而是考察我们的综合知识水平。

再次，此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。这次实习，我觉得我表现得还不错，许多同学都认为，自己以后进入企业都是可以胜任的。由此看来，我们在大学里还是学到了不少东西，只是感觉不到而已。所以，我们有就业危机感是应该的，但不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自己的学习。现在，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。这就是我本次实习的所感所想，再次合肥华胜包装有限公司以及学校老师对我们人生路上的帮助。

实习的部门是该公司的培训部，培训部的职责是对本公司的保险推销人员(即外勤人员或业务员)进行系统的、专业的培训，帮助他们掌握推销的方法，提高他们的推销技巧，从而提升公司的业绩。

(一)推销工作的重要性及其特点。

人身保险是以人的生命或身体为保险对象的，保险人对被保险人的生命或身体因遭受事故、意外伤害、疾病、衰老等原因导致的死亡、残疾、丧失工作能力或者年老退休责任给付保险金的一种保险方式。因此，以经营人身保险为主的保险公司所提供的产品就具有无形性、同质性、广泛多样性和分散性等特性。而且人身保险所涉及的往往是人的老、死、疾、残等。在中国这样一个儒教的过度里人们大多忌讳谈论这些话题。所以即使人们有巨大的保险需求，也很少有人主动的去购买保险产品。这就需要我们的人身保险推销员来为客户介绍保险产品，引导客户发现需求，激发客户实现需求，推销公司的保险产品，提高公司的业绩，提升公司的形象。保险推销工作是保险公司的赖以生存的前提。

人身保险的推销工作具有一些特点。

第一，推销工作具有服务性。这种服务性表现为：首先是在顾客购买之前，推销人员应根据客户

的需要，帮助其设计保险方案，选择适当的险种;其次在顾客购买之后，根据客户保险需求的变化和新险种的出现，帮助顾客调整保险方案，确保其财务稳定;再次当保险事故发生或期限届满时，主动帮助客户索赔或提供这方面的咨询服务。

第二，保险工作需要丰富的知识。人身保险本身是一种合同，也是一种家庭经济计划。它不但牵涉到法律、税金、医学、金融投资、社会学方面的知识，还要考虑到客户家庭情况、收入状况及未来的经济计划和投资方向及客户的心理状态和消费习惯。

第三，推销工作意义重大。人身保险是帮助他人追求幸福人生的保证。推销员在推销工作中处处为客户着想，提供给客户优质的保单，使客户在遭遇不幸时及时得到经济帮助，渡过难关，自然会受到人们的尊敬。

第四，推销工作灵活自由。人身保险推销工作可以由保险员根据自己的情况选择工作时间、对象及地点，按照个人的计划自由调整安排。

第五，推销工作还有独特的工作程序和工作要领。所以，任何一家人寿保险公司都相当重视保险推销人员的培训与开发。

1、培训需求分析。

由于保险是服务性行业技术没有专利性，因此为了防止偷师的现象一般是有内部人员进行需求分析的。他们通常采用面谈或问卷的方式了解公司外勤人员需要哪些培训，再与公司的目标相结合，制定培训的内容等。

2、培训设计。

每一个培训班以前，培训部的老师都会先写本次培训所希望的结果，描述需要学员掌握的技能、知识或所需改变的态度及学员纪律表。提前一个星期通知各地区的人员管理员，让他们通知各位参训学员准时到场。培训老师还要安排培训课程、联系讲师;与宾馆协商场地;准备培训所需的各种物品等。

3、培训实施。

每一个培训班开班的第一个半天都是班务活动。主要由老师介绍学习的目的、学习中应注意的问题，激发学员学习的兴趣。然后把班级分成几个小组，给每个小组提供一张宣纸和几支彩笔，由他们给自己的小组起名、组歌、口号，选出组长等，再进行一些小活动，既相互竞争又相互协作。课程一般采用多媒体课堂讲授式，中间穿插一些小游戏来调节气氛。

4、培训评估。

培训部的老师每天要对培训情况进行总结，即每天把培训情况反馈到各个区上，让区上的人员管理员了解学员的学习情况;培训部的老师备了讲师情况反馈表。由学员为每一位讲师打分，之后再反馈给讲师，帮助讲师逐渐完善讲授的内容和讲课的技巧。另外，培训结束一周以后，各个区上的人员管理员再把学员的情况反馈到培训部，培训部再对下一次的培训做出调整。

(四)我的建议。

但我在中国人寿保险公司青岛分公司实习的一个月里，我也发现在培训方面还有一些问题值得再探讨。

第一，培训任务过重。在我实习的一个月里，公司进行的培训分别有：__年11月新人培训班和衔接班、__年11月转正班、__年11月代理人资格考试培训班、__年11月香港中路分部的新人班、__年12月公司代理人资格考试培训班、业务经理晋升培训班、ppt(兼职讲师)培训班、“打造非凡”营业部成都区培训班等6,7个培训班。

第二，培训管理力度不足。我认为中国人寿保险公司的培训管理还有待提高。众所周知，保险公司中存在一种偷师的行为，即别的保险公司的人员到你的公司的培训班来上课，把你公司的精华给学走了。中国人寿的培训班没有听课证，如果有人想混水摸鱼也不是难事，尤其是新人班。我认为这个问题可以有两个解决的办法：一是培训部准备听课证在上面要有照片、姓名、编号等，但这个需要一定的成本;二是在开课的时候由各区的人员管理员或介绍人带新人前往。由于每个班的人员不是很多(40~50个人)，带班的老师可以很快的认识到每个人这样就可以一定程度上防止偷师的现象。

。

保险公司周记篇四

本周是我来中国人寿保险公司实习的第一周，第一天大家都挺兴奋地，各自期待着自己以后上班的情况，也期待着为期一周的培训，培训中老师没讲太多东西，只是让我们了解一下中国人寿的悠久历史，中国人寿的历史可以追溯到成立于1949年10月20日的原中国人民保险公司所经办的人身保险业务。新中国建立刚刚20天，为迅速发展经济，经中央人民政府批准，成立了全国统一的保险机构——中国人民保险公司，下设人身保险。中国人寿坚持用“文化”之魂凝聚人心、引领发展。以“寿险是无悔的选择”、“成己为人、成人达己”、“用心经营、诚信服务”等推陈出新、一脉相承的核心理念为标志，健康向上的企业文化激励着一代代国寿人拼搏进取、奋发有为。

。

保险公司周记篇五

本站发布财产保险公司实习周记范文，更多财产保险公司实习周记范文相关信息请访问本站实习报告频道。

本站实习报告频道为大家整理的财产保险公司实习周记范文，供大家参考。更多阅读请查看本站本站频道。

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”，名字比较特别，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姓名，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、电话约谈话术、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。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。

第二周(7.5-7.11)。

由于所有的保险代理人必需持证上岗，所以，新人都要参加保险代理人资格证考试。考试内容包括：保险与风险管理，保险概述，保险合同，保险基本原则，保险公司业务经营环节，财产保险，人身保险，保险代理人，保险代理从业人员职业道德以及《保险法》等相关法规。

公司为所有的学员安排了代职考培训，帮助学员备考。不过凭自己的专业基础和对相关内容更的了解，我觉得自己复习效率更高，所以就留在学校这边备考。一连三天，看完了400多页的教材，还做了几套模拟题。周三上午，我们到民主广场附近的一个培训中心参加了代职考的机试。由于准备充分，答题比较顺利，最后84分通过。成绩出来，我们几个当天中午就回支公司办理了入职手续。从这天起，我可以以一个保险代理人的身份开展个人保险业务了。

有点迫不及待，我们当天下午就跟随先期入职的宫元峰同学到大有恬园展业去了。第一天展业，主要任务是突破心理障碍，学会如何同陌生人开口，并且积累一些拒绝话术。由于之前也从事过营销行业，所以自我感觉良好，有把握快速入门。在大有恬园门前的小广场转了转，很快就找到目标。不过做起来就和想象的不一样了，我一开口就自报家门：“我是太平洋保险公司的……”，但是一路下来，说上话的没几个。

周四早会，公司针对新人进行了分组话术演练，在朱经理、莫大姐的指导下，我们编制了话术模板。第一步问候客户并让客户留步，然后说公司有活动，有礼品赠送，就耽误您几分钟，并递上湿巾。然后介绍公司的产说会和所赠送的奖品，接着递上传单，直接介绍产品的重点特征，最后请客户留下联系方式。

接下来的两天，我就按着这套模板，摸索自己的话术定式。这两天主打的产品是“鸿鑫人生”。经过不断的锻炼，我觉得“市场调查”这种名义便和准客户接触。到了周五，我终于要到第一个客户的电话。

第三周(7.12-7.18)。

这一周，我们正式按照公司要求填写“计划100”，规划每天的活动量，并及时汇报工作进展。

朱经理说我们上周的活动量不足，要求我们加大拜访量，所以这一周我们的工作计划排得满满的。

这一周，我们每天基本上11点结束早会，然后奔赴高新园区海辉大厦，在中午下班的时间发放传单。我们经过分析，认为海辉的职员收入较高，有一定的购买力。但是午间休息的时间很紧，我们没法长聊，只能见到人就塞传单。简单休息之后就去星海公园或者大有恬园展业，一直忙到晚上七点半。经过摸索，我们一致认为抱小孩的年轻父母是我们的主要客户群，所以每天展业，大部分都是围着这些人转，寻找接触的机会。

突破了心理障碍，话术有所长，我出去展业也驾轻就熟了。进这一周一共收集了4个客户名单，我也开始进入寿险销售的下一个流程：电话约访。我一般选择中午下班前的半小时，也就是十一点到十一点半这段时间约客户。第一次约客户的时候特别谨慎，根据之前展业了解到的资料，把话术在纸上。我第一个约到的客户是刘姐。刘姐的儿子8个月，所以她向我咨询了教育金。我最开始给她推荐了鸿鑫人生，她觉得这款产品返本期太长，想找一些短期的。我当时有点蒙了，因为对公司的其他产品还没有认真了解，第一次约访没什么进展。回到公司，我咨询了王总，王总推荐了“状元红”，我于是准备好一份计划书送过去。计划书是直观展现保险收益的，递交计划书，就进入了寿险销售中说明促成的环节。我从寿险的意义与功用、保险强制储蓄的特征等方面做了讲解，让她回去考虑考虑。第二天早会的时候朱经理总结了一下，觉得我讲得过快，操之过急了，建议我不要马上追踪这一单。

这周的衔训，王总主要讲了转介绍和电话回访。转介绍是寿险销售中重要的一环，贯穿在整个销售环节中，方便代理人拓宽渠道。转介绍的核心是寻找准客户中的影响力中心，以此开发他们的整个交际圈。总公司的电话回访是核保的重要环节，回访成功，产品的销售才能的到确认。保险代理人要及时让客户了解电话回访的流程，积极配合电话回访，提高一次回访的成功率，采集确保佣金仅是到账。同时，总公司通过电话回访，防止代理人在销售产品时出现误导客户的情况，保障客户利益。

第四周(7.19-7.25)。

周一早会，大家分析了保监会下发的《关于人身保险预定利率有关事项的通知(征求意见稿)》，这虽然是政策的重大调整，但是，总经理告诉我们，由于保险产品比例中，传统寿险所占比例不高，对我们的业务影响不大。

周二，王总突击进行话术抽查，让我们以音量最快语速背诵“鸿鑫人生”的五大收益、三大特色和“金泰人生”的三大收益、两大特色。入职这么久，在展业的时候还不能流利的介绍产品的主要特征，很影响沟通的效率。所以这天早会后认真背诵了一遍，还和同组的同学互相检查。

这周雨天比较多，影响了展业的时间。所以前两天主要进行了衔训。由于“金泰人生”即将于下个月停售，所以公司要求我们展业时多介绍“金泰人生”，收集名单，从而争取在停售之前多收单。同时，衔训强调了手机客户名单的重要性。每天展业的时候，通常都是讲解的多，客户的反馈少，很难要到电话。但是要不到电话，就掌握不了和客户沟通的主动权。我们还利用这两天熟悉了公司的其他产品及相应的价目表。

周三下了一下雨，不过傍晚时候雨停了，我们正常去百合山庄展业。雨后的百合人比较少，不过收获却不小。这天遇到了一个特别号沟通的准客户——孙先生。一开始接触的时候还比较紧张，不知道说什么好，后来他主动问我“保险是给孩子买，还是给自己买比较好”。幸好这个问题

培训的时候讲师介绍过，我于是很流利地回答“给孩子买保险，缴费低，受益年限长，但是您作为家里的顶梁柱，一定要优先有一份保障型的保险”。孙先生很赞同我的说法，我们的沟通很顺利。我根据孙先生家里的情况，给他推荐了“金泰人生”，并约定第二天给他送计划书。周四给孙先生送了计划书，进行了说明促成。这次一共和他谈了半个多小时，最后他问我，办保险的手续不麻烦吧，我没意识到这是个促成的好时机，还忘了保额20万以下的是免体检的，没讲好，错过了让孙先生填写保险单的好时机，让我后悔不已。

周五的衔训，王总给我们总结了和客户沟通时，需要获取的客户信息，包括确切年龄、家庭、子女、健康史、兴趣爱好等。回想自己之前收集回来的7个准客户，了解的信息还很不完整，还需要进一步的接触沟通。

。

保险公司周记篇六

通过对理论课的

学习

，我了解了人身保险的各类保险产品种类和责任等相关知识，保险公司顶岗实习周记。然而这只是停留在理论的层面，如何把它运用到实践中去就需要走向市场，就需要到保险公司、拜访客户等深入到保险业务的每一个环节。

为此，我和20多名本班

同学

准备去民生人寿保险股份有限公司洛阳分公司(以下简称“民生人寿”)和洛阳市区的居民小区进行实习。

首先我们确定了实习内容，包含以下几个方面

- 1、了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解民生人寿内部的组织体系、管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。
- 2、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。具体知道民生人寿在人寿保险、健康保险、意外伤害保险业务营销中的主要环节、主要险种。
- 3、进行市场调查，了解人们对保险的具体需求和认识，保险营销现状并交流心得。具体向居民介绍民生人寿产品并力促成交。

遵照上述内容，我们的计划是：

- 1、花费一周多一点的时间，去了解民生人寿尤其是洛阳分公司的情况、民生人寿的主流产品和

业务流程。

- 2、安排一周时间做市场调查，了解居民的需求和认识。
- 3、再安排至少两周的时间做保险销售工作，进行实战演练。

二、实习环节介绍

在民生人寿实习的一个多月的时间内，我们做了如下工作：

1、通过公司讲解了解了民生人寿公司情况

民生人寿保险股份有限公司成立于xx年，总部位于北京，是由全国工商联牵头、21家企业发起设立，由中国保险监督管理委员会直接管理的七家全国性保险公司之一。截至xx年，民生人寿已先后在北京、河南和上海等省市设立了十家省级分公司，60多家地、市级中心支公司、支公司或中心营销服务部，近300家区、县级营销服务部，初步形成了重点市场的机构布局。现有股东22家，实收资本金27亿元人民币，资本实力大大增强，资本规模一跃坐稳全国寿险业第四位，同时也创造了中国寿险业股东增资额度的一个新纪录。

2、学习了民生人寿的产品及其责任

民生人寿的业务经营范围包括人寿保险、健康保险、意外伤害保险、上述保险业务的再保险业务和资金运用业务。险种包括：定期寿险、终身寿险、短期健康保险、长期健康保险、个人和团体意外伤害保险、两全保险和年金保险。具体了解了“合家欢”综合意外伤害保险，民生人寿《吉祥卡》保险，民生长乐保障保险等相关产品和其保障对象、保险责任、保单利益等知识。

3、在公司理赔服务部了解了理赔的流程

首先，如果发生保险事故，客户应及时向保险公司报案，并将相关的资料由自己或委托他人送到保险公司。其次，保险公司理赔部接到材料后，会马上立案，如遇重大事故或有疑问的事故，会派专人进行调查。第三，调查员根据要求，展开调查。第四，理赔员对材料进行审核，确定事故是否属于保险责任范围，计算出赔付金额。如有疑问仍可派人调查。作出核赔结论。第五，理赔员将审核意见和结论上报，专人签批，签批同意后结案。第六，通知客户领取赔款或

其他

书面通知。

4、深入市场展开调查，介绍产品并力促成交

首先，我和同学制作了调查问卷，先后深入到了十几个居民小区进行调查，询问了他们的需求以及对保险的认识。其次，在调查中有针对性的向居民介绍民生人寿的产品。第三，对有需求且感兴趣的准客户准备计划书，进行多次拜访力推产品并成交。

三、保险实习中遇到的问题分析

通过实习，我了解到我国保险业存在着不少问题。既有保险公司和保险代理人的问题，也有居民的经济购买力和意识的问题。

1、 保险市场混乱，监管自律不到位

当前，我国保险市场十分混乱，代理手续费混乱，回扣，商业贿赂等在保险业内出现多，恶性竞争越来越突出，整个保险市场特别是代理人市场很乱，我国保险监管机构本身没有发挥出重大作用，监管很不到位，一是保监局人手少，管不过来，二来行业协会自律由于诸多原因落实很难，行业自律要发挥作用有待时日。

2、 管理人员诚信缺失严重

以前一直以为是保险营销员不诚信，其实这是少数，大多是一些高管不诚信，特别是基层保险公司高管，对保险代理人员的承诺不兑现，对保险公司员工不诚信，高管们今天吃开办费，明天换单位，有的人三年换四五个单位。对广大投保人的不诚信，主要表现在有些高管不承诺赔付，人情赔、惜赔很多，有部分公司高管们首先自己没有法律意识，对保险法尚不熟悉，就能做保险公司高管，真是笑话。

3、 条款难懂，障碍多，显失公平

在理赔岗位遇到的一些问题可以看出我国保险条款十分多且混乱，有的保险条款出现了重大偏差，闭门造出的条款显示公平，有的条款对消费者十分不利，造成保险合同纠纷不断，成为消费者控诉的目标。

4、 保费较高，险种少

通过拜访，很多居民表示保费偏高，与收入不对等。广大人民群众要保险，没有能力买，在洛阳很多居民一年收入不到10000元，你要他花3000元多搞个养老保险，他一定不会的，每月基本上开销很大，不会去保险的。一个老大爷一年才8000，也不会花几千保险的，所以保险费相对高是一个严重问题。同时保险险种有些单调。

5、 宣传不够，消费误区多，居民保险意识淡薄

保险业十分不注重宣传，从而导致保险基础知识很少人懂，媒体和群众对保险误解越来越深，又由于居民的思想观念问题，对保险的消费误区很深，这要求我们保险宣传工作多从解除保险消费误区、多宣传保险基础知识作起，而这个是广大公司不想作的，广大保险协会由于缺少钱，没能力作。

6、 对关系营销在认识和实践上误入歧途

在激烈的市场竞争中，为了增加业务量，许多保险业务员采取的最直截了当的方法是“拉关系”。他们千方百计地

寻找

与客户有关系的权利机构、亲戚好友，通过“关系网”争得业务。甚至有的保险公司为了争取大

客户、优质客户，不惜采取请客送礼或给予高额回扣等办法拉拢客户，更有甚者是所谓解决客户的“后顾之忧”，如以上言及的安排客户子女升学就业等。这既靡耗了保险公司过多的人力、物力、财力，又危害了保险公司内部的规范管理，滋生、助长了恶劣的保险营销模式。

7、轻视服务营销

保险公司为赢得客户，挤占市场，均不遗余力地开发新产品，意图通过产品创新扩展市场份额，但却忽视了保险作为一种“产品”的本质——服务，以及内生于此本质的最重要的竞争手段——服务营销。人们司空见惯的是，在投保前业务员拼命地跑客户、拉关系，而一旦签订保单、收取保费后，很少能够提供延伸服务，甚至连业务员都杳无踪影，给客户造成一种“被骗”的强烈的心理反差，也导致了保险业社会声誉的不佳。

四、保险营销改进与创新

针对上述保险业存在的问题，我们需要进行改进和创新。作为监管方面的各级监管机构应加强查处力度。保险公司应加强管理和自律，同时应加强对保险代理人的培训以提高其职业素养。全社会尤其是新闻媒体应强化宣传保险的意义，提高居民的保险意识。为此，我们应做好以下几个方面的工作。

1、增强品牌意识，大力塑造良好的企业形象

要通过企业稳健成长和优质服务、优秀的企业文化建设、公益性活动以及现代传媒手段，凝聚企业的强势品牌，大力塑造和传播企业社会公众心目中的美好形象，营造内部朝气蓬勃、锐意进取的企业文化，借以提升企业的核心竞争力，持久地获得公众的“货币选票”。

2、加强对保险行业的监管

充分的发挥保监会对金融机构监管的作用，建立与社会主义市场经济相适应的保险监督体制；相关部门要加强对人寿保险业的风险评估，使其能够在保险事故发生时，如约进行赔偿；保险公司内部必须建立危险预警机制，使其保险金能够如约给付与其保险责任相适应的保险赔偿；定期对员工进行培训，建立绩效考核制度，对员工进行奖惩，并积极的接受员工的建议，对组织中出现的漏洞加以改正，从而提高保险的整体形象。

3、设计适应各客户群体的保险产品,满足不同客户的需要

目前的保险产品不是完全市场化的产品,保险产品单一,与人们的需求相差甚远,在市场上尤其是低收入群体占有一定的比例,这些人抵御各种风险的能力很弱。而我们的“老三险”已不能满足市场的需求,产品严重缺乏,已成为制约业务发展的主要瓶颈之一。虽然也有一些产品在不断推出,但还是以“产品为中心”,以险种为“单位”,缺乏以客户为中心的理念,更缺乏以客户为中心对象的综合性产品,固守“格式合同”的传统形式,缺乏个性化的需求。这种“一厢情愿”的开发,其结果必然导致其保险产品在市场上流产,得不到客户的认同。因此要推出好的产品,在不断调研市场的基础上,还应在观念上、组织上、管理上、投入上、制度上加以保证。

4、加强保险宣传，强化保险意识

一是对国民保险知识的普及教育和宣传，以提高国民保险意识。

二是在校大学保险

专业

教育的强化。提倡鼓励更多的优秀保险专业毕业生到保险行业就业。

三是加强对保险从业人员的在职教育，同时组织保险人员从业资格，以提高从业人员的执业水平。

5、加强企业员工的专业培训,全面提高员工的素质

第一，加强员工职业道德,培养员工热忱、负责、高尚的修养,以及诚实守信、服务至上的职业道德。第二，训练员工拥有广泛精湛的专业知识、娴熟高超的服务技能。

第三，培养员工积极乐观的心理素质及诚实、守诺的工作品质。

第四，要求员工养成良好的工作习惯。

6、强化服务意识，提高服务水平

提供专业化、系统化保险服务是企业服务的完整过程,包括售前、售中及售后服务三个基本环节。

第一，售前服务。其核心任务是树立企业良好的形象,其主要服务内容如下:(1)通过实体环境、信息沟通、价格等的有形展示,建立企业良好专业形象。(2)关心准顾客个人及家庭健康状况。(3)协助准顾客的事业。(4)设计、制作针对准顾客需求的险种、计划书。(5)准确的销售说明。(6)每个营业部开设24小时热线联系电话等。

第二，售中服务。其根本目的是促成交易,其主要服务内容如下:(1)建立客户咨询电话;(2)将保费交给公司办理;(3)亲自送客户体检或财务检查;(4)为客户尽量减少投保手续、流程,建立“绿色通道”;(5)亲自递交保单;(6)寄一份感激客户投保的信等。

第三，售后服务。其目的在于提高客户信心,避免保单失效以及顾客源,改善企业形象。良好的售后服务,有利于刺激保户再加保,增加保源,提高续保率。

7、发展银行保险业务的融通

目前在中国部分地区，银行已经代理保险业务，但规模较小，同时主要是分红理财型保险业务。发展银行保险代理业务，其原因：一是投保人的需求;二是保险人降低成本;三是投保人对银行的信用度高。

五、结论

通过一个多月的实习，我受益匪浅。实习为我们提供了一个了解和熟悉工作实际的机会，使我学到了很多实践知识。正所谓实践是检验真理的唯一标准。只有在实际工作中，我们才知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做

什么

、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于他们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。实习是我们从课堂走向社会的第一步。借助实习，我们提高了职业素养、养成了一定的职业习惯，提高了与陌生人打交道能力，同时也培养了我们团队合作的精神。

在此，我向贺老师和民生人寿洛阳分公司的全体员工尤其是常云翔经理和沈鸿老师表示感谢，是贺老师给我们推荐了实习单位，是民生人寿给我们提供了这样一个很好的实习机会。同时也感谢与我一起实习的伙伴们，是他们的积极合作和敬业精神使得我的实习能够顺利进行。

保险公司周记篇七

在xx保险公司实习了x周的时间。在这段时间里，我了解了有关保险的知识，并体验了一种新的生活。

第一天去见了主管的经理，据说口才是很棒的，初次见面，感觉她很干练。保险公司的氛围与其他地方相比是很不同的，这里有一种很活跃的气氛，在这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，所以就呆在办公室和经理、组训一起。

在保险公司，每天早上都会有晨会，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子，主要还是调动大家的积极性。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，会舒缓紧张的心情，还会让沉睡中的身体舒展开。记得第一天去公司，要让我上台作自我介绍，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介绍。在晨会中，还会公布昨天各个业务室的业绩，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。通过这两次产说会，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情况，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，以便客户选择适合自己的险种投保。通过讲师生动的讲解，加上现场回馈奖品，很多客户都会现场签单，所以说，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，还是因为票价的问题，因为我们的票价太便宜，有时甚至不需要用票，所以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，只要买了票就一定能带来客户。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面试。从事保险行业，首先必须通过从业资格考试，拿到资格证书，于是，新进人员会进行考试培训。考试内容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起进行了学习，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，公司里有许多许多的客户服务团队和员工在为此努力。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服务的水平，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，很有自我表现能力，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间后，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，所以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意义。“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，与前一位是十分不同的，她很文静，感觉很踏实，也很真诚。这是两种不同的风格，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，因为她待人真诚，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，要努力提升自己，要诚信热情，要学会自我管理，要真正为客户考虑问题……每一个非保险人也应该对营销员多一些宽容、多一些理解，对保险多点认识，不要厌恶，不要恐惧——它只不过是一份契约而已。

坚持是一种美德，而在保险公司，正是有很多人因为坚持不了，所以中途放弃了这样一份为人类造福的事业;也因为坚持不了，所以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，才能继续在自己选择的道路上走得坚定和安稳，努力着，打开自己成功的大门，坚持着，走出属于自己的明天。

这次社会实习，我深切地感受到了在社会中，并不是每件事都会是一帆风顺的，挫折处处存在，这需要我们鼓起勇气迈出第一步，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。

保险公司周记篇八

xx年7月22日，怀着梦想来到了美丽的xx，到达当天公司安排了宿舍，接下来几天熟悉了下环境，买了些必需品。剩下的等待25日的培训。

我没有后悔来到这里，因为这是我选择的路，爬也要爬完它。经过这几天充实的生活，学到了很多，明白了很多道理。我很庆幸，终于可以真正的接触这个冷漠的社会了。加油！

保险公司周记篇九

以前一直以为是保险营销员不诚信，其实这是少数，大多是一些高管不诚信，特别是基层保险公司高管，对保险代理人员的承诺不兑现，对保险公司员工不诚信，高管们今天吃开办费，明天换单位，有的人三年换四五个单位。对广大投保人的不诚信，主要表现在有些高管不承诺赔付，人情赔、惜赔很多，有部分公司高管们首先自己没有法律意识，对保险法尚不熟悉，就能做保险公司高管，真是笑话。

3、条款难懂，障碍多，显失公平。

在理赔岗位遇到的一些问题可以看出我国保险条款十分多且混乱，有的保险条款出现了重大偏差，闭门造出的条款显示公平，有的条款对消费者十分不利，造成保险合同纠纷不断，成为消费者投诉的目标。

4、保费较高，险种少。

通过拜访，很多居民表示保费偏高，与收入不对等。广大人民群众要保险，没有能力买，在洛阳很多居民一年收入不到10000元，你要他花3000元多搞个养老保险，他一定不买的，每月基本上开销很大，不会去保险的。一个老大爷一年才8000，也不会花几千保险的，所以保险费相对高是一个严重问题。同时保险险种有些单调。

5、宣传不够，消费误区多，居民保险意识淡薄。

保险业十分不注重宣传，从而导致保险基础知识很少人懂，媒体和群众对保险误解越来越深，又由于居民的思想观念问题，对保险的消费误区很深，这要求我们保险宣传工作多从解除保险消费误区、多宣传保险基础知识作起，而这个是广大公司不想作的，广大保险协会由于缺少钱，没能力作。

6、对关系营销在认识和实践上误入歧途。

在激烈的市场竞争中，为了增加业务量，许多保险业务员采取的最直截了当的方法是“拉关系”。他们千方百计地寻找与客户有关系的权利机构、亲戚好友，通过“关系网”争得业务。甚至有的保险公司为了争取大客户、优质客户，不惜采取请客送礼或给予高额回扣等办法拉拢客户，更有甚者是所谓解决客户的“后顾之忧”，如以上言及的安排客户子女升学就业等。这既靡耗了保险公司过多的人力、物力、财力，又危害了保险公司内部的规范管理，滋生、助长了恶劣的保险营销模式。

7、轻视服务营销。

保险公司为赢得客户，挤占市场，均不遗余力地开发新产品，意图通过产品创新扩展市场份额，但却忽视了保险作为一种“产品”的本质——服务，以及内生于此本质的最重要的竞争手段——服务营销。人们司空见惯的是，在投保前业务员拼命地跑客户、拉关系，而一旦签订保单、收取保费后，很少能够提供延伸服务，甚至连业务员都杳无踪影，给客户造成一种“被骗”的强烈的心理反差，也导致了保险业社会声誉的不佳。

四、保险营销改进与创新。

针对上述保险业存在的问题，我们需要进行改进和创新。作为监管方面的各级监管机构应加强查处力度。保险公司应加强管理和自律，同时应加强对保险代理人的培训以提高其职业素养。全社会尤其是新闻媒体应强化宣传保险的意义，提高居民的保险意识。为此，我们应做好以下几个方面的工作。

1、增强品牌意识，大力塑造良好的企业形象。

要通过企业稳健成长和优质服务、优秀的企业文化建设、公益性活动以及现代传媒手段，凝聚企业的强势品牌，大力塑造和传播企业社会公众心目中的美好形象，营造内部朝气蓬勃、锐意进取的企业文化，借以提升企业的核心竞争力，持久地获得公众的“货币选票”。

充分的发挥保监会对金融机构监管的作用，建立与现代社会社会主义市场经济相适应的保险监督体制；相关部门要加强对人寿保险业的风险评估，使其能够在保险事故发生时，如约进行赔偿；保险公司内部必须建立危险预警机制，使其保险金能够如约给付与其保险责任相适应的保险赔偿；定期对员工进行培训，建立绩效考核制度，对员工进行奖惩，并积极的接受员工的建议，对组织中出现的漏洞加以改正，从而提高保险的整体形象。

保险公司周记篇十

8月4日~8月10日。

20xx年7月22日，怀着愿望来到了美丽的xx，到达当天公司预先安排了宿舍，接下来几天熟悉了下状况，买了些必需品。剩下的等待25日的培训。

我没有后悔来到这里，因为这是我选择的北路，爬也要爬完它。经过这几天丰富多彩的生活，学到了很多的东西，明白了很多道理。我很庆幸，终于可以真正的接触这个冷漠的了。加油！

第二周周记。

8月11日~8月17日。

20xx年8月4日，预示着培训期的结束和正式工作的开始。

早上8点，斗志昂扬的我们来到了我们日后的工作单位，银行保险部，理财中心。每个人都是无比的兴奋，人生的第一次上班。随着观景电梯缓缓升高，xx的风景一览眼下，澳门也映入眼帘。停在了29楼。刚出升降机就看到墙纸上写上所着，欢迎保院精英。心情更是激动。8点半早会正常开始，而这次晨会由我们保院生出演得。一段精彩的小苹果。这段精彩的舞蹈迎来了大家热烈的掌声，同同时也带动了会场的气氛。

上午由领导为我们详细介绍了银行。以及我们的任务。分部下午去分公司学习公司流程。高层领导说要持续一个月。下午2点大家准时到达xx市人寿分公司。而我进入了公司的核保部，经过一下午的学习，我对核保的流程以及细节更加巢蛛的掌握了。期间还学会了如何去整理资料，以及投保单的录入。经过一天紧张的钻研，虽然很累但我学到了很多的东西。接下来的几天一直都在学到的知识。

20xx年8月8日周五，预示着这一周的结束。进入放松期间，可谁料，星期五周日都有活动，而我

们必须要参加，虽然没有了休养的时间，但相信我们能学到许多很多有用的技能，为以后的工作准备切实做好充足的准备。加油！

第三周周记。

8月18日~8月24日。

20xx年8月11日，周一，又是新的一周，这一周的任务是培训课程。

周一上午，去公司开完早会，差不多10点了，接到了去广州专业培训一周的消息。中午吃了饭，收拾完行李就回赶去公司并集买车票。下午5点到达了广州。当天晚上的会议，培训老师跟我们表示了这一周的安排。虽然时间很紧凑，课程很紧张，但能接触到更多东西，想想也无所谓。

我们投资理财规划师一个班120人，来自广州各个老城区，都是陌生的面孔，我们xx实习生被分到各个小组。而我争取巡视员到了第六组的副组长。周二早晨，见到了第一个客座教授。8点半宣告开始上课，一直到12:20。下午2:30开始上课到下午6:30。紧凑的五天过得如此充实。

在这单一的一周里，让我大长见识，结实了很多同行的前辈，他们分享了许多宝贵的经验，从他们那吸取了带出很多实践技能。也接触到了7个优秀的讲师，见识到了他们的才智，专业的话术，以及怎么把握课堂气氛。

周五下午回到了xx，结束了这一周，我感觉到我在成长，加油！

8月25日~8月31日。

20xx年8月18日周一，进入了新的一周，在这艰苦的一周里，尝到了扫荡的滋味，很不好受，但想想成功的路上必定会有绊脚石，就看你怎么去处理。

周一上午，领导发布了积分兑兑碰国寿大嘉惠活动的消息，听的我是如痴如醉。接下来的几天里每个人都在熟悉这次活动的话术流程及细节。每个人都要通关。我们在周四上午就已完成通关。下面也下发了每人20个客户资料。我们首先要做的就是电话约访。而我的第一通电话就出师不利，被买家委婉的拒绝了。当然我没有灰心，再第三天我广告主又陆续约访了几位客户，终于成功了一个，是在周五下午7点半。最后令我意想不到的是，到了周五下午那位客户说他同学来了，没时间。周六星期五也没时间。当时的确很郁闷。都到人家楼下了，人家不让进家门。感觉不是滋味。经过周六周日的适当调整。已经马上接受下一周的考验考验了。

加油！加油！加油！

第五周周记。

9月1日~9月7日。

20xx年8月25日，周一，新的一周，在这一周里收获了似乎不少好像，深刻的到了我的工作不是提成是多少，不是增加了多少炫耀的资本，不是完成任务，最大的收获是生活中多了一个信任你的。

有这样一句话，依赖感大于实力，销售的97%都在建立信任感，3%在成交。是的做销售的确实是先销售自己，让对方足够多的信任自己，那么剩下的也就水到渠成。在这一周里，接触了3位客户。他们有的是只说好你说，有的是排斥自己，有的是不断问你问题。我觉得让客户多说是最好的销售方式，在以后的工作里去不断的完善自己，加油！

虽然这一周的电话约访被拒绝了很，也被人骂过，收到了不笑的打击。但我没有多想。有一句话是这样说的，拒绝时成交的开始。

销售就是第二课堂的游戏，顾客的每一次拒绝都是在为你借钱存钱。坚信下去。

这一段时间虽然没有业绩增长，但我学到了学到很多比业绩更突出的做人道理。继续加油。

9月8日~9月14日。

20xx年9月1号，周一，平常的开学季，对于我们来说已经没有往日的懊恼。新的一周的开始，业绩还是没有触碰到，但在我的预料但仅，加油。

经历在这一周里如前所述经历的不少的挫折与辛酸，放鸽子。但我孜孜不倦想只要坚持几颗坚持不懈的心，加油，努力。就一定有收获，一定会成功，热爱我的热爱。加油争取下周出单。

本来这周六预约了一位客户参加国寿回馈活动的，结果会后被人放鸽子，但我觉得是实在我自己没有尽职尽责，让客户满意。工作不到位。以后要加以改进。客户说了一句话：做保险的不能让人反感。感觉这句话很对。如果一个人对保险没有认可。你去了几次他还是没有转变，那么再再去就可能给人家带来反感，要是他对险意识好，他就会接受你。

做保险就感觉谈恋爱一样，但我对客户就像初恋一样。

第七周周记。

9月15日~9月21日。

20xx年9月8号，周一，中秋节，这一天，内心深处满满的都是思念，想到现在已经第三个中秋节没在家团聚了，心里有一点惆怅，但我们社会工作现在的第一任务是教育工作，不能想的太多。

在这一周里，有了很多感触，明白了销售工作流程中跟进的重要性，比如找客户谈完之后，晾人家n天，等你再去找这位广告主，人家虽然忘了你是谁了。

在周六的庆典活动现场，我的客户因为没有按要求相应的东西，失去了大好机会组队参加这次活动的机会，原因在我，没有做好跟进，没有与客户沟通交流好，跟进工作不到位。客户参与度也不非常高，这样既浪费了客户的微秒，也节约了自己的时间，跑的这么累，自己还不得好。在以后的工作中所做好跟进。

加油加油加油。

9月22日~9月28日。

20xx年9月15日，周一，预示着新的一周的开始，在这三天里收获了很多东西，也摸索到了这个行业的一点点门道。坚持，坚持，坚持。

周一中午是个特殊的日子，我举绩了，虽然只是一份险些卡，但也是通过自己坚持签下的，相信这只是一个的始点，未来还有无数的挑战等候着我们，这时候着我们去奋斗，去打拼，加油加油！

这学会了怎么用现金帮客户缴纳保费，以及投保单查收了一些原件具体细节，里面有好多学问等着我讲授去学习，加油！

9月29日~10月5日。

20xx年9月22日，周一，又是新的一周。

在这新的一周里，收获了很多东西，我现在感觉到我在不断的成长，不断的进步，不断的努力，我现在这种要的就是这种西进的感觉，我在不断继续向上攀进，努力加油，努力加油。

在这一周里半生也经历了酸甜苦辣，经历了种种挫折，但我觉得这很正常，加油！相信未来的成功一定会属于我。

10月6日~10月11日。

20xx年10月6日，第10周。不知不觉，周记已经变成双位数了，在这一周里又谈了一次一次恋爱。虽然只赢得了一点点成果。

革命尚未成功，通知仍需努力，希望幸福早点来敲门。

第十一周周记。

10月12日~10月19日。

20xx年十月13日，来到xx不知不觉已经快三个月了，回头再说过的真是快啊，在这个紧张的一周里，交谈到了更多的东西，对自己以后的工作有不小的帮助。

保险销售是零存整取的职业培训职业，每一次客户的拒绝回绝都是再为以后存钱，有时候工作不是提成多少，不是升职加薪，而是你身后身边又多了一个信任你的人。加油，继续努力，继续坚持不懈的去不懈，成功就在不远处。

第十二周周记。

10月20日~10月26日。

20xx年10月20日，来到xx已经三个月了，也就意味这实习期四分之三过去一半了，再剩下的时间里要怎么去做好自己的怎么去提高自己的业绩，是我当前要综合考虑的。

在第十二周里，我调整了下自己，在此后的几个月里，我必须更加努力的去奋斗，去打拼。去改

变自己，加油！有志者事竟成。

相信明天的生活会更加的美好，

第十三周周记。

10月27日~11月2日。

20xx年10月27日，又是新的一周，在这个贴切充实的一周里，我的信心还是一如既往的饱满，还有激昂的斗志。

听说学校的老是再说将要来看望我们几个实习生了，心中很是期待，实习期已经或进行了一半，我们更要抓紧时间完成自己的目标，加油！

在这这儿一周里接触了一位特殊的客户，虽然说是很差我遇到态度最差的，我却没有受到丝毫的打击，今天的心态如此之好，从事信托业真锻炼人。

第十四周周记。

11月3日~11月9日。

20xx年十一月三日，又是新的一周，新的气象，新的挑战，新的自己。

在这个充实的两天里，一位保院的精英选择了回长沙发展，放弃了在xx发展。或许这是一个更好的机会，祝君好运。

在这个新的一周里，充实的实战生活，不断的提高这自己，完善这自己，强化这自己。不管结果如何，努力奋斗，相信明天会更好。

加油，努力拼搏，成功在向我招手。

第十五周周记。

11月10日~11月16日。

20xx年11月10日周一，在这个充满斗志的一周底下，xx迎来了伟大的国际航空航天展会。

在xx，平常的公用飞机见多了，可真没见过国际优良的世界性航空航天科技。20xx年11月13日到20xx年11月18日为期6天的冶金博览会，是全世界共同瞩目的，身在xx深表荣幸，可问题就来了，想看航展还得要门票呢，一张350可看了可看自己的工资，两天的生活费就差不多了，想想还是算了吧，出门在外，得靠自己。

努力奋斗吧，成功就在不远处，明天的生存环境很精彩。

第十六周周记。

11月17日~11月23日。

20xx年11月17日，周一，今天是个值得还念的日子。

周一，今天是11月17日，大学生节，也是人生中最后一个学生节，时光如此之快，转眼大学就要过去了，转眼已经21岁，要奔三了。双重压力已经压在了肩上，o(_)o~。

在这一周里送走的xx航展，也结识了几位聊的来客户，还是有点收获的。加油吧。

虽然我的业绩没有提高明显的增加，但我收获了很多将来走向社会的技能，加油，继续学习奋斗。

第十七周周记。

11月24日~11月30日。

20xx年11月24日周一，在这一周里，有了点的情绪，不过很正常o.o。

打完字，真舒坦，的吐槽下。幸福有时候会在能你意想不到的时候来敲门o.o。

第十八周周记。

12月1日~12月7日。

20xx年12月1日，周一，突然发现，多愁善感的20xx将要离我们而去了。剩下的这一个月里一定要好好珍惜。

上周的吐槽了下。这周该加油了，这周家人让我回家踊跃报名中国人寿20xx校园招聘，也是一次很好的最佳时机，家人非常的支持赞同，我也有意向，所以部是我就去找银保部的经理请假回了老家，参加了中国人寿20xx校园招聘，这次招聘具体流程是投递笔试参加面试体检入司。我的笔试已经专业课了，自我感觉发挥平常，期望能过了第二关吧。

这一周剩下的几天脑子里里出了期待还是期待，等待是一件相当漫长的事情，加油，相信我能够顺利通过的。

12月8日~12月14日。

20xx年12月7日，周一，在这漫长一周里还是漫长的待。

不知不觉回老家的时间已经足足将近一个多月了，也不知道xx的同事那时怎么样，xx国寿的发展是不是经济发展蒸蒸日上，在xx经营建立的几位优质客户好久没联系了，真想校园招聘早点通过吧。

在这一周里，基本上都是在驾校度过，科目三之前要把课时练完。天气比较冷，但也得坚持。在驾校练车的同时也时刻惦记着xx，惦记着校园招聘，等候着成功的到来。

第二十周周记。

12月15日~12月21日。

20xx年12月15日，周一，多么坎坷的一周啊，尽是苦苦的等待加煎熬。

周二面试的结果页出来了，面试成绩加上分数笔试成绩为最后的总成绩，结果没人进入前十名，顿时心就提到了嗓子眼。就感觉跟高考一样，高考已经败了一次，真不希望遭遇第二次。

决定成败的时刻快要到来了，在这一周漫长的等待中会，很难让自己平静下来，只有继续等待，相信能够成功！加油努力奋斗，坚持不懈的学习加油！！

第二十一周周记。

12月22日~12月28日。

20xx年12月22日周一，今天冬至了。在这一周里，经过不懈的期待，终于，中国人寿20xx校园招聘的录取结果出来了。

没有让我失望，我通过了。压抑不动内心的喜悦，就感受身上哪都是舒服的，晚上睡觉都睡的特别踏实，吃嘛嘛香。o(_)o哈哈~。剩下的就是体检了。心里的石头终于放下了。而且在这一周里，我去考了驾照，科目二，一百分。

多么美好的一个月啊，这一周是这么的美好，可能将可能下。

一周就可以迎来残酷的考验，不能放纵自己，时刻准备着，加油！！

第二十二周周记。

12月29日~1月4日。

20xx年12月29日，跨年周，在这一周里送走了这儿多愁善感的20xx迎来了新的20xx年。

在这一周里参加了中国人寿的体检，通过了，20xx年开头就那么的顺利，心情很舒畅。

科研工作的事情暂时告一段落，该回到重要的实训中了，实习非常的重要，关系到毕业问题，剩下的时间尽快跟学校以及公司单位联系，说明具体情况。请假时间有点久，冀望学校以及公司能够谅解。

第二十三周周记。

1月5日~1月11日。

20xx年1月5日，跨年周，在这一周里送走了多愁善感的20xx迎来了新的20xx年。

在这筛查一周里参加了中国人寿的体检，通过了，20xx月初开头就那么的顺利，心情很舒畅。

工作的事情暂时告一段落，该回到重要的实训中了，实习非常的重要，关系到毕业问题，剩下的时间尽快跟学校以及公司单位联系，说明具体情况。请假时间太长了，公司资产希望学校以及公司目前能够谅解。买车票准备出发。

第二十四周周记。

20xx年1月12日，在xx半年的实习生活结束了，在这一周里回想着半年的经历，仿佛又回到了半年前。

在这一周里，没有即将回家的喜悦，没有轻松解脱的感，渴望自己能多学点玩意，多做点事，这一周里跟往常一样的紧张，每天一如既往的打接洽，电话为客户做保单体检，为客户做保险计划书...

这周这几天，在空闲时间就与保险职业学院新来的闲暇实习生交流我在xx这半年的经验，为新的成员讲解我们中国人寿的产品。

充实的一个月就这样结束了。

保险公司周记篇十一

xx年8月四日，预示着培训期的结束和正式工作的开始。

早上8点，斗志昂扬的我们来到了我们日后的工作单位，银行保险部，理财中心。每个人都是无比的兴奋，人生的第一次上班。随着观景电梯缓缓升高，xx的风景一览眼下，澳门也映入眼帘。停在了29楼。刚出电梯就看到墙纸上写着，“欢迎保院精英”。心情更是激动。8点半早会正常开始，而这次晨会由我们保院生出演。一段精彩的”小苹果“。这段精彩的舞蹈迎来了大家热烈的掌声，同同时也带动了会场的气氛。

上午由领导为我们详细介绍了银行保险。以及我们的任务。下午去分公司学习公司流程。领导说要持续一个月。下午2点大家准时到达xx市人寿分公司。而我进入了公司的核保部，经过一下午的学习，我对核保的流程以及细节更加的掌握了。期间还学会了如何去整理资料，以及投保单的录入。经过一天紧张的学习，虽然很累但我学到了很多。接下来的几天一直都在巩固学到的知识。

保险公司周记篇十二

20xx年7月22日，怀着梦想来到了美丽的xx，到达当天公司安排了宿舍，接下来几天熟悉了下环境，买了些必需品。剩下的等待25日的培训。

7月25日上午，准时到达公司，开始培训。在接下来的几天里，我们接受了严格的急训，如此的充实与精彩。培训不知不觉到了28日，培训老师下发了实战任务，每人都必须完成10份问卷调查。虽然听着没那么难，当时也没感觉到困难。可出了公司，才发现什么叫做出师不利。整整一小时，任务没一点进展，后来反思自己，让自己更加的热情，更加的投入，果然有了成效，我完成了第一份，而且是人生的第一份问卷调查，接下来，汗水浸透了领带。晚上10点半拖着疲惫不堪的身影回到了宿舍，想想晚上的任务，发现社会就是这么现实，那么的冷漠，人与人之间的利益关系，真想说这个社会到底是被谁祸害了。。。同时也发现了人们对保险知识的淡薄。7月30日

晚，培训老师依旧下发了问卷调查任务，任务是昨天的两倍，没有经验的我们如同小鹿乱撞般病急乱投医，上至70岁老大爷，下至16~17小伙子，一个都不放过。然而帮我们的人少之又少。我们必须拿出拼命的精神去奋斗，去拼。随着最后一张问卷填写完毕，终于结束了实战任务，看了下时间，11:14，踏上了回家的道路，在的士上想起自己奋斗的样子。。。突然想到自己还没吃晚饭，想了想还是算了吧，回去还得写两份1000字的资料。到了宿舍，去洗澡，谁料到这个澡洗了1个多小时。。。没错是的水管爆了。。。这下洗开心了。。。水管堵好了。看了下时间1:24。感觉整个人生都灰暗啦。然后埋头写完两份资料。。经过绞尽脑汁的码字，终于完成了。看了下时间2:15心想终于可以睡觉了。谁料发现衣服还没洗，没办法继续洗去。。。洗完几件衣服后发现将近凌晨3:00了。想了下早晨6点得起床去吃早餐，由于离公司较远，为了避免迟到。必须得拼啊。。。

我没有后悔来到这里，因为这是我选择的路，爬也要爬完它。经过这几天充实的生活，学到了很多，明白了很多道理。我很庆幸，终于可以真正的接触这个冷漠的社会了。加油!

第二周周记。

8月11日~8月17日。

20xx年8月4日，预示着培训期的结束和正式工作的开始。

早上8点，斗志昂扬的我们来到了我们日后的工作单位，银行保险部，理财中心。每个人都是无比的兴奋，人生的第一次上班。随着观景电梯缓缓升高，xx的风景一览眼下，澳门也映入眼帘。停在了29楼。刚出电梯就看到墙纸上写着，“欢迎保院精英”。心情更是激动。8点半早会正式开始，而这次晨会由我们保院生出演。一段精彩的”小苹果“。这段精彩的舞蹈迎来了大家热烈的掌声，同同时也带动了会场的气氛。

上午由领导为我们详细介绍了银行保险。以及我们的任务。下午去分公司学习公司流程。领导说要持续一个月。下午2点大家准时到达xx市人寿分公司。而我进入了公司的核保部，经过一下午的学习，我对核保的流程以及细节更加的掌握了。期间还学会了如何去整理资料，以及投保单的录入。经过一天紧张的学习，虽然很累但我学到了很多。接下来的几天一直都在巩固学到的知识。

20xx年8月8日周五，预示这一周的结束。进入放松期间，可谁料，周六周日都有活动，而我们必须参加，虽然没有了休息的时间，但相信我们能学到很多有用的知识，为以后的工作做好充足的准备。加油!。。。

第三周周记。

8月18日~8月24日。

20xx年8月11日，周一，又是新的一周，这一周的任务是培训。

周一上午，去公司开完早会，差不多10点了，接到了去广州培训一周的消息。中午吃了饭，收拾完行李就赶去公司集合买车票。下午5点到达了广州。当天晚上的会议，培训老师跟我们说了这一周的安排。虽然时间很紧凑，课程很紧张，但能接触到更多东西，想想也无所谓。

我们理财规划师一个班120人，来自广州各个城市，都是陌生的面孔，我们xx实习生被分到各个小组。而我争取到了第六组的组长。周二早晨，见到了第一个讲师。8点半正式开始上课，一直到12:20。下午2:30开始上课到下午6:30。紧凑的一天过得如此充实。

在这单一的一周里，让我大长见识，结实了很多同行的前辈，他们分享了许多宝贵的经验，从他们那学到了很多实践技能。也接触到了7个优秀的讲师，见识到了他们的口才，专业的话术，以及怎么把握课堂气氛。

周五下午回到了xx，结束了这一周，我感觉到我在成长，加油!

xxx财产保险股份有限公司是一家经营财产保险、意外伤害保险和短期健康险业务的全国性保险公司，于xx年6月9日获得中国保监会批准筹建，xx年9月30日获准开业。xxx保险实力雄厚，注册资本37.9亿元。股东包括上海汽车集团股份有限公司(saic)、中国石油化工集团公司(sinopeccorp)等“世界500强”企业。凭借着雄厚的股东实力，一流的企业文化，xxx保险发展态势迅猛。目前已在全国37个省、市、自治区及重点城市设立分公司。xx年营业额超过10亿元。xxx保险期望通过优秀的资源配置能力，与客户、与股东、与战略伙伴、与员工的相互依存，共赢发展。

两周前带着继续学习基本功，学牢专业知识的心情来到xxx保险，在新的公司体验新的工作环境、接触新的同事、感受新的不同的企业文化、接受新一轮的挑战，让自己之前所学的理论和实践知识得到锤炼加以巩固。

一、实习内容。

实习的主要内容是学习xxx保险车险条款，录单及出单以及整个工作流程。

- 1、接待客户，向客户介绍保险条款并根据客户具体情况做出保险方案计算保险费。
- 2、负责填写投保单;先收集好客户的行驶证、身份证复印件等资料新车则要提供购车发票和合格证，然后对照证件上的内容填写投保单，再用电脑进行录入。
- 3、经核保无误通过后，交强险打印保险单和保险标志、商业险打印保险单和保险卡，核对确定准确无误后，将保险单交到财务，再用专门的笔记本把客户的资料登记好。
- 4、把单证按类别整理并装订，最后送至档案管理室并按月份将其归类。

二、实习体会。

(一)、通过进一步的对保险公司及行业的了解，也发现一些保险公司经营管理中存在的问题。

1、在经营理念上，发展和管理、速度和效益的矛盾突出。经营过程中，为了保证完成保费计划指标，基层公司领导把主要精力集中在完成保费计划上，理赔管理、服务举措、内部建设等方面工作存在诸多薄弱环节，业务发展屈服于管理的问题比较突出。面对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康发展和壮大。

2、在服务水平上，技术含量较低，仍然存在过分依赖关系和人情的现象。基层公司在展业过程中，主要依靠业务人员的“关系网”拉业务，或者是通过大量招聘营销员的“人海战术”开拓市场，保险从业人员素质参差不齐，误导消费，坑害被保险人利益等行为时有发生，部分业务人员忽视消费者心理状态而采取死缠滥打的推销方式。基层保险公司的“人海战术”和“关系业务”的过度膨胀，使国民对保险的作用产生误解，有的甚至产生反感情绪和厌恶心理，不利于培育国民的保险意识，损害了保险业的社会声誉和保险从业人员的社会地位。另外，基层公司在理赔服务过程中，有的为了稳固与大客户的关系不讲原则地进行人情赔付或通融赔付，有的为了个人或小集体的利益进行人情赔付和搞假赔款，而对一些非关系客户另眼相待，服务态度和质差，违背保险经营的损失补偿原则和最大诚信原则。

3、在保险队伍建设上，干部职工主人翁意识减弱，企业文化氛围不浓，团队协作精神不强。基层公司领导班子为了各自一时的政绩和小集体的利益，短期行为突出，当公司整体利益和局部利益发生冲突时，过多地考虑自身的利益和职位，缺乏大局观念和长远发展的意识。在对员工管理方面，忽视了对管理水平和经营效益的考核。对公司文化建设重视不够，忽视对员工的经营理念、专业技能和职业道德素质教育。在“绩效挂钩”的考核机制下，基层公司业务人员和营销人员过分地注重自身的经济收入，没有把从事保险工作当作终身的事业，缺乏主人翁意识，缺乏爱岗和团队协作精神。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发