# 2024年保险公司个人工作总结简短(三篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2025-04-09

*20\_年保险公司个人工作总结简短一首先介绍一下我的实习单位：xx有限公司荣昌支公司。xx有限公司前身是xx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...*

**20\_年保险公司个人工作总结简短一**

首先介绍一下我的实习单位：xx有限公司荣昌支公司。xx有限公司前身是xx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，公司已通过为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，08年跃居159位，堪称行业老大。xx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，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和与同事们的交流，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。

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xx有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会！行政专员生产实习报告大学生毕业银行实习报告管理培训生实习报告

**20\_年保险公司个人工作总结简短二**

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在五天的实习过程中，我深深地感受到课堂上所学知识的肤浅和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，这让我感到非常的难受。在学校自认为学得不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。学无止境，保险是一块相当广阔的领域，它不仅要求你有专业的保险知识，更要有相关的财经知识，以及知道包括历史地理，政治，文化等等方面的知识，这样在介绍保险时才能跟客户对答如流，全面的向客户介绍保险信息，解答客户对保险的疑问和困惑。

中国太平洋保险公司福州分公司

该公司（简称太保福州分公司）是中国太平洋保险公司（简称太保总公司）设在福州的分支机构，系全国性的股份制保险企业，不具有法人资格，其民事责任由总公司承担。前身为交通银行福州支行保险业务部。1991年开始为中国太平洋保险广州分公司代理保险业务，1991年8月，经人行省分行批准成立福州代理处。1991年5月，经人行省分行批准，由代理处改设办事处。1991年11月18日，经人行总行批准，由办事处升格为分公司，时任公司副总经理张庆永主持工作，全辖正式职工96人，其中公司本部49人，地址在福州市福新路华威大饭店15层。

公司内部设人秘处、行政保卫处、业务管理处、业务处、计划财务处、电脑处、市场管理处、监察审计处及人身险部；下设泉州、三明、漳州和福州市台江等支公司及福清、马尾、亭江等办事处。其业务经营范围：承保人民币和外币的各种财产保险、责任保险、信用保险、农业保险、人身保险等业务；办理各种国内、国际再保险业务和法定保险业务；与国内外保险及其有关机构建立代理关系和业务往来关系，代理外国保险机构办理对损失的鉴定和理赔等业务及其委托的其他有关事宜；有价证券投资、实业投资和经人行总行批准经营的其他资金运用业务，以及经人行总行批准的其他业务。

年升格后，公司业务运行正常。当年底实现利润625万元。1998年由于上半年水灾等因素影响，亏损594万元，下半年经采取扭亏增盈的措施，至年底实现扭亏目标。当年财产险保费收入12885万元，赔款支出6061万元，赔付率47、04%；人身险保费收入16735万元。

实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常学习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。我们同单位员工一样上下班，完成单位工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

参加业务培训及考核

在中国太平洋保险公司福州分公司，20xx年10月1日至3日我先后参加了新人培训班和衔接班，接受了保险业基础理论和中国太平洋的各个险种的基本条款及规定的培训和学习。

学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，对我在进行的职业规划和职业生涯设计时给予了莫大的帮助。

经过3的培训后，从10月4日起我便在师傅的指导下开始了我的业务实习。新人上道，自然容易多犯错尽管我试图认真做好每件事但是还是会出小差错，还是会紧张，遇到了许多这样或那样的问题。

我所推销的主要是人身保险。就是缘故再结合陌生，通过走访客户，并根据其具体情况制定出相应的寿险计划书，进而跟单促成。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。该险种所涉及的往往是人的老、死、疾、残等，但在中国这样一个儒教的国度了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。另外，由于极个别保险业务员的对客户欺诈行为，使得许多人对保险业务员持不信任态度，根本听不进合理意见，使我们在实际工作中遇到很大的阻力和困难。再有，在金融危机的影响下，保险业务量明显降低，而且公司的考核标准相比以前也更加严格，比如，公司要求职员在保住原有客户资源的基础上开拓更多的新客户，如果在规定时间内完不成任务就是卷铺盖走人。因此，在此时进入保险行业，我感觉自己正面临着前所未有的挑战。

虽然在这段时间里遇到了许多挫折和困难，但我一直坚信：年轻时遇到这些挫折其实是一种福气，因为从中获得的经验教训足以让我们终生受用。也不例外，在刚刚过去的近一个星期的实习中我也学的了不少让我受益终生的实用知识。通过这段时间走访客户的种、种经历和与市府及同事的交流沟通，让我学会了如何工作，更重要的是让我明白了成为一个优秀保险推销员应具备的基本素质。

通过这段实际的实习，我总结了几点实习心得：

要有广博专业精深的知识

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、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。所以一个优秀的业务员应储备专业的保险知识，以及由保险衍生出来的金融、法律、财税、医学等多方面的知识。除此之外，寿险业务员还要不断地学习顾客心理学、行为科学、社会学、人际关系等多学科内容，并在实践中不断地感悟和总结。

要善于沟通，要有良好的口才

要说服客户购买自己的产品，除了凭有竞争力的产品质量和价格外，就凭业务员的嘴怎么去说怎样让自己的语言既有艺术性又有逻辑性。尽管在大学里有过不少这方面的锻炼，现在发现那些远远不够，所以往后我要注重这方面能力的提高。

要有积极进取的工作态度

在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，像我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事来积累经验。特别是现在实习工作并不像正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

要有团队精神

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好成绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

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。通过这段时间的实习，我深刻地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，多经验才是前途的保障！在此，特别感谢中国太平洋保险公司福州分公司这段时间对我的栽培！

**20\_年保险公司个人工作总结简短三**

暑假次留在xx实习，有幸能够来到xx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习直接相结合，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xx，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，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！

每一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xx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DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！