# 【保险公司实总结】毕业生保险公司实习报告

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-01-21

*实习经历对每个人都是一笔很宝贵的财富。以下是由本站小编为大家精心整理的“毕业生保险公司实习报告”，欢迎大家阅读，供大家参考。更多内容还请关注本站哦。　　经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是...*

　　实习经历对每个人都是一笔很宝贵的财富。以下是由本站小编为大家精心整理的“毕业生保险公司实习报告”，欢迎大家阅读，供大家参考。更多内容还请关注本站哦。

　　经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实习，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。

　　这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实习这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。

　　我从xx年11月16日走进了华安财产保险股份有限公司福建分公司连锁营销服务部当一门连锁店客服专员。华安财产保险股份有限公司是经中国人民银行批准，于1996年10月18日正式创立的一家专业性保险公司，总部设于深圳，主要经营各种财产险、责任险、信用保证险、农业险、意外伤害险和短期健康险业务。

　　华安保险自成立以来，始终将国家利益放在首位，以社会责任感和客户利益为重，凭借不断创新的精神及专业开发优势，开拓进取，奋力拼搏，在取得良好自身经营业绩同时，致力于探索中国保险业的发展道路，并做出了积极的贡献，赢得了公众的信赖和支持。截至xx年，华安保险经中国保险监督管理委员会批准，已开设北京、上海、深圳、广东、湖南、福建等25家分公司和300余家下设机构。

　　我应聘的是连锁店的客服专员，前两个月分别在广州和福州进行专业技能的培训和上岗实习。第一个月在广州培训的内容主要以理论为主，全围绕连锁店的运营开展工作技能培训。主要有保险基础知识、企业文化、客服技能、商务礼仪等知识，并聘请专业的培训公司给我们讲团队合作和人员管理，使我们在短时间内从一个完全不懂保险的学生迅速成为一个即将成为保险行业的专业人士。

　　第二个月回到福州进行第二轮的培训，此次主要以上岗实操为主要内容。就是把前一个月所有理论知识应用到实际工作中，通过公司老员工的协助和带领，我们初步掌握了所有的工作技能，并通过下门店实习巩固所学技能。

　　在福州学习了两个月后，由于泉州支公司急需人又加上我是泉州本地懂的，于是我被调到泉州临时做金融理财险。理财险是公司除连锁店以外又一项重要部分，在全国都做得非常好，就唯独福建做得很差，全国排名倒数第二。

　　这次泉州就是要加大力度进行全面打开市场。我们就是在这种局势下以一步一步去拓展市场，主要工作内容就是，去市区各个农业银行网点和工商银行网点，通过与行长主任打通关系，给柜员做知识培训打开销售渠道，接着通过驻点的形式进行渠道维护，并在盈余时间自己推销产品。功夫不负有心人，我们几个人就从年前的零市场到一个月后的百万业绩。

　　可以说，我们在这当中付出的努力是无法说清的，锻炼的价值也是无法估量的。在泉州这短短的三四个月，我不仅仅学到了熟练的开车技术，还学到了如何面对银行行长、主任等比较有身份的人，怎样去应付比我们有资历的长辈，怎样去打通各个渠道并进行长期维护，还有怎么样去营销产品、应付客户等。

　　积极性;后者虽符合企业的意愿却忽视员工多元化的需求，员工很少有机会参与福利计划的制订，无法表达真实需求，而这都是今后企业需要改进的。

　　时间过得真快，来这个公司已经6个多月了，回味这几个月时光心生许多感慨，上班族真是不容易啊!从衣食无忧的学生族突然变成为自己生计操劳奔波的上班族，这种转型来得很突然，刚开始都会手足无措。很怀念学生时代无忧无虑的日子，现在上班了什么事都要自己来做还要经常背负许多压力。出来上班这么久学的东西真的挺多，这些都是在学校无法尝试到的。

　　同时也发现，出了校门自己还很幼稚很无知，经历了许多挫折和打击才深深体会到这些。这半年的一切实习经历都是一笔很宝贵的财富，我希望这些能给我经验和教训，在接下去时间里更加努力去学习去探索，让自己对毕业后的生活掌控得游刃有余。

　　>

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！