# 202\_年公司实习生辞职报告范本(2篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-02-08

*20\_年公司实习生辞职报告范本一（一）实习单位的简介xxxx保险股份有限公司是经国务院同意、中国保监会批准，于20xx年x月由中国人民保险集团股份有限公司发起设立的、目前中国内地最大的非寿险公司，注册资本xxxxx亿元。其前身是19xx年x...*

**20\_年公司实习生辞职报告范本一**

（一）实习单位的简介

xxxx保险股份有限公司是经国务院同意、中国保监会批准，于20xx年x月由中国人民保险集团股份有限公司发起设立的、目前中国内地最大的非寿险公司，注册资本xxxxx亿元。其前身是19xx年x月x日经中国人民银行报政务院财经委员会批准成立的中国人民保险公司。公司主要经营财产保险、意外伤害保险和短期健康保险业务，在大型商业风险、政府采购、行业统保等集中型业务以及车辆保险、家财险等分散型业务领域处于绝对领先地位。

xxxx分公司xx服务部是人保财险保定分公司下属的营销机构，虽然成立时间较晚，但xx营销服务部以4s店为业务依托，现已成为保定市区销售额最高的营业部。xx营销服务部有员工xx人，上级公司下派员工x人。主要的部门有财务部，出单部，理赔部，营销部，综合部。

（二）实习岗位的简介

我的实习目的是在八周的实习时间里，充分了解财产保险公司基层公司的工作内容和工作流程，熟悉保险公司的工作环境，掌握保险公司工作的相关技能，为今后踏上保险工作岗位做好准备。因此我在实习时间里在公司的各个岗位进行了轮岗实习。财务部负责根据公司有关财务管理制度，协助财务经理完善本公司的会计核算体系，正确、及时地进行会计业务综合、汇总工作，做好费用、税收的核算和控制，保费收入和理赔支出的账务管理，及时交纳税款等相关工作。出单部负责接待投保客户，制作保单，同时为客户提供保单查询，退保等服务。理赔部负责收集出现客户资料，查勘损失，核定计算赔偿金额。综合部负责公司文件传达，档案管理，后勤工作。营销部负责营销展业，管理续保工作。

我的实习工作是从出单部开始的。首先学习的内容就是保单录入，即通过专业的电子投保系统将被保险人和投保车辆的具体信息录入到车险信息库中并生成投保单证。这是一项同时需要准确与速度的工作，由于车险工作量大，每日投保续保的客户很多，保单信息录入要尽量的快减少客户等候时间，并且所录入的信息要保证准确以免无法通过核保造成时间和精力的浪费。在学习的过程中，我发现，车险系统的操作，掌握信息输入的各种技巧，有关车型的信息包括车型、吨位、载人数量、车架号和发动机号等如何快速准确录入，并且不发生冲突是一个难点。我利用中午休息的时间反复的练习，牢记日常的工作中常用的信息的代码。比如投保渠道、车辆与被保险人关系、承保条款、车型、车牌照颜色、车身颜色这些信息相应的阿拉伯数字或英文代码表示。在可以独立录入保单之后，我开始正式作为一名出单员到柜面工作。随着工作的进行，我逐渐感到我需要学习的还有好多，例如各种保险的投保条件，投保金额的确定标准，各种保险的费率浮动规定等，这些知识虽然在课堂上学习过，但是一下子运用到实践中，特别是向客户解释这些条款时，还是感觉到以前对这些知识掌握的不够透彻，这让我深刻的体会到了理论与实践的差距。在出单部得第二个任务是保管、发放、整理保单，了解保单保管规定。保单领取的时间和数量以及领用人必须用专门的记录本记录，并随时和上级公司的保单发放部门核对数量。整理保单的工作需要极大的耐心，每个保单的保单号被保险人姓名都要登记在目录中，作废保单要加盖作废章，每xx份保单制成册，每xxx份装入一个档案盒，最后还要认真填制档案盒封面。如果保单出现遗失，必须严格按照管理规定：空白保单，或发票发生遗失，代理机构必须自发现之日起24小时内向委托公司报告，并提供书面说明。48小时内应与委托公司共同通过公众媒体公告此单证无效，由空白保单，发票遗失所产生的后果和法律责任由遗失单证的责任方承担。了解过这些严格的规定之后，我在工作中不敢有一丝大意，在其他同事的指导之下，我掌握了保单管理的工作，不但保证了“零差错”还不断提高了工作效率，在新工作单位给大家留下了一个好印象。在单位领导和同事的鼓励帮助之下，我还用休息时间学习了传真机打印机等办公工具的使用，人保财险内部办公系统的使用等等。

完成了在出单部的实习，我还了解了一些理赔部的工作。首先我跟随公司负责定损的师傅了解了出险车辆定损的工作流程。在接到公司调度公司的调度后，定损人员根据指令到4s店查看出险车辆的损失情况，与4s店修理人员商定修理方案，对损坏的零件进行拍照，然后将4s店的修理报价和人保财险理赔系统的价格相比较，最终确定损失金额。接下来我开始学习理算工作，这个工作和课堂中学习的知识联系的比较紧密。这个工作的关键是检查相关理赔单证是否齐全，事故情况与查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险责任。如果核对无误，即可运用车险理赔系统自动生成应赔付的金额。在这之后，还要对自动生成的金额进行，特殊情况还要进行调整。对于免赔金额比较高的，拒赔的案件，理赔人员还要电话通知被保险人，在公司与被保险人对赔偿无异议之后，通知财务部门支付赔偿款。以前我认为保险公司只有营销人员和出单人员需要与客户打交道，理赔部门属于“幕后工作”的部门。但是这次实习的经历推翻了我原来的想法，理赔人员与客户的沟通是十分重要的。在单证收集环节，由于被保险人对保险理赔程序不甚了解，可能把保险公司对理赔单证收集的要求当作是故意刁难消费者的行为，产生反感的情绪。还有些被保险人在得知被拒赔后对理赔人员恶言相向，不理会理赔人员的合理解释。想要成为一名合格的理赔人员不但要有过硬的专业知识，还要有极大的耐心和忍耐力，只有这样才能化解客户的不良情绪，取得他们的理解和配合，从而保证保险公司工作的顺利进行。

在营销部门，我主要了解了车险销售的代理人制度，通过对营销员代理人合同书的学习，我加深了原来学习过的代理人和被代理人的权利和义务规定，另外对担保人的相关规定有了更直观深入的了解。在4s店与公司的代理人进行交流的过程中，我还了解到了代理人的收入状况和代理人规模，客户关心的主要问题等等。在人保财险电话车险宣传活动中，我和公司同事走上街头，向路人分发宣传单，宣传公司车险优惠政策并解答大家对电销车险的疑问。

最后在财务部门我学习了保险公司营业部财务工作的主要内容，帮助财务人员粘贴原始单证，装订记账凭证。了解了日记账的样式和记录内容。在休息时间，我还在财务部老师的指导下学习了人保财险会计制度和财务报表的相关知识。

短短两个月的实习让我有机会将真正的将保险理论知识运用在实际的工作中，让我了解了亲身实践的重要性。有将所学的知识运用到工作实践中可以将理论变得生动解决实际的问题，并且在实践中，我不断的思考，从而使实践可以反过来提高我的理论认识。

我在这次实习中，我还在工作中锻炼提高了自己与他人交流沟通的能力。在学校的接触的大多是同学和老师，但是在工作中，我需要和各行各业的客户交流，也需要和领导、同事建立良好的关系。我认识到与他人交流需要时常站在对方的角度，为他们着想，在这个基础上，恰当的选择合适的说话方式和交流方式，还要有很强的应变能力。在这方面我感觉我的能力还有很大的提升空间，今后我会更努力为自己创造锻炼自己的机会，提高沟通能力，更好的表达自己的想法。

在实习中我深刻的感受到了保险公司的工作环境和氛围，公司领导和同事对待工作积极热情的态度给我留下了深刻的印象。保险公司是一个充满激情的地方，虽然工作辛苦，但是他们从不放松对自己的要求。我深深的体会到无论是专业知识上还是工作态度上，和他们相比，我还有很大的差距。我会更加努力，争取早日成为一名优秀的保险工作人员。

短短两个月的实习是我人生中宝贵的财富和美好的回忆。如果不是公司领导和同时对我的耐心帮助和悉心指导，我不可能顺利完成实习任务并且取得如此多的收获。我会牢记他们的教诲，在今后的工作学习中不断提升自我，努力迈向人生的新台阶。

**20\_年公司实习生辞职报告范本二**

在我系主任，书记的努力争取下，大部分的同学都如愿以偿地获得了宝贵的实习机会，纷纷穿上白领套装，踏上社会的轨迹，接受意志的磨练。

一个月在保险经纪公司实习的短暂的时间里面，通过接触保险经纪公司的业务流程，参与办公操作，令我们受益匪浅，从中学习到和领悟到很多东西。回顾这一个月来的经历，可谓有一种先苦后甜的感觉。首先我们就有了早出晚归和挤公交车的苦与无奈；然而我们在公司前辈们的悉心教导下，我们用这苦涩的汗水在实实在在的实践中换回充实的社会经验和在课堂里面无法学习到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：

这是我们到保险经纪有限公司所学习到的第一门课的主要内容。就是这一句话，虽然是短短的六个简洁干练字，但是却蕴含着无穷的意义。从做人开始，不仅要求我们要诚信做人，注重团结，培养团队精神，更要实力良好的学习态度：不要期盼等待别人告诉你要做什么，应该做什么，或者该怎么去做。这样被动的学习或者工作的态户有哪些小的风险经过累积而造成相当大的风险。再次，协助客户建立前瞻性风险处理政策。

其一，分析公司可以或者必须自留的风险，内容包括风险的种类，自留的幅度，准备金或者资金来源，风险自留和控制。

其二，分析和决定公司可以借助非保险手段转移的风险，比如合约转移风险。

其三，运用保险方式来转移风险者。

在保险经纪有限公司实习中，我们有了在精英的悉心教导之下，我们明白到保险经纪人这个职业的业务操作流程，具体的操作流程如下：

1、客户开发。客户是公司的衣食父母，一个项目的操作皆是由客户的需求开始的。而我们只要是通过社会关系或者预约、拜访等方式进行市场上的开拓。

2、确定委托关系。在这个环节必不可少的是和客户签订授权书以及保险经纪服务协议书，使日后工作的进行有法律依据。

3、收集项目资料。常言道：知己知彼方能百战百胜。工作上也是如此，只有熟知客户的风险情况，才能制定出更加周全的方案，更好地服务客户。这就要求我们将客户多提供的资料进行筛选、分类、整理，从而形成一套系统完整的项目资料。

4、风险评估。即是协助客户建立风险管理系统，这一个环节是整个业务操作的流程的重点也是难点。首先，要建立对客户产业和经营管理的深入了解，包括业务的性质和经营管理的特色、未来产品和服务的发展趋势，以及经营管理上的较大的疑虑，其次，要建立对客户的深入了解。一方面，我们要分析和评估客户可能会对资本、营运和现金流动造成的打击和伤害。以及出现后消息曝光可能会带来的消极的影响。另一方面，我们还要分析客户有哪些小的风险经过累积而造成相当大的风险。再次，协助客户建立前瞻性风险处理政策：

其一，分析公司可以或者必须自留的风险，内容包括风险的种类，自留的幅度，准备金或者资金来源，风险自留和控制。

其二，分析和决定公司可以借助非保险手段转移的风险，比如合约转移风险。其三，运用保险方式来转移风险。

保险设计和安排。在这一点上，保险经纪公司和保险公司有着本质的区别，各自代表的立场截然不同。经纪公司作为投保人的保险顾问，必须以客户的利益为出发点，为客户寻求较有的保险保障。基于这点，我们会专门聘请经验丰富的工作人员对客户及其工作进行需求调查工作，并做出详尽的需求报告，建立完整的风险背景与保险资料。接下来进行的工作就是准备风险管理报告，包括陈述公司的业务相关的风险，陈述可能会发生的较大的损失，检视损失记录，查找公司风险管理的缺点，并对公司的风险管理提出改进的建议。在公司的风险管理分析之后就要研讨保险安排计划。在完成这些文书的准备工作后便要付诸行动：将邀保书递送给符合承保的各个保险公司，通过询价或者招标的方式选择承保的公司。在这里需要注意的是保险方案和承保的保险公司较终的抉择权是在客户的手中，而我们只是将各个保险公司原始的合同不够规范，保险索赔纠纷屡见不鲜等等。我国保险经纪公司便在这种形势中应运而生。就在中国加入wto前夕，鉴于规范保险市场。与国际保险市场接轨的迫切的需要。险理赔工作。风险是无处不在的，要使损失降到较低，得先从预防措施做起，协助客户做好防灾防损的工作，尽量避免风险。比如风险、定期向客户提交风险查勘报告。如果不幸还是降临，发生保险事故时，我们将立即告知客户采取减少损失、控制风险以及保护现场的措施，并在第一时间通知保险公司，在确认保险事故之后，协助客户办理保险事故索赔，并要跟进索赔的进展，在有需要的时候参与有关索赔的会议，以帮助客户争取到公平、合理的赔偿。这个环节虽然是很复杂，程序也很繁琐，但是却将保险经纪人的价值充分体现出来。

当我们刚刚接触到保险经纪人这个具体的操作流程的时候，我们都觉得这个职业所做的工作太过于繁琐、复杂。然而，当我们在实习的时候真正投入这个行业的时候，不由自主地对它改观。它的行业职能使你可以穿梭各行各业，与不同阶层的人打交道。而且，你的工作内容会随你所接触的项目而定的，进行工作的过程中充满了新鲜感与挑战，团队的精神伴你在困难得时候勇往直前。我们正式向着这种充满激情和挑战的行业前进。

1、保险经纪人产生的背景。无可否认，这几年来我国保险市场取得了飞速的发展，但是同时也存在很多问题。如保险合同不够规范，保险索赔纠纷屡见不鲜等等。我国保险经纪公司便在这种形势中应运而生。就在中国加入wto前夕，鉴于规范保险市场。保险经纪人是基于投保人的利益，根据被保险人的需求，为其提供风险评估、制定风险管理计划、设计保险方案、选择经营能力好信誉度高的保险公司承保、协助被保险人索赔的保险中介机构。其工作是针对客户面临的风险情况，为客户“量身定做”合适的风险管理方案，通过风险控制、合同的转移、保险等手段，以较小的成本获得较大的保障，从而将客户可能面临的损失转移出去。

在实习过程中，我们参与实践，跟随公司的员工学习，见识到顾问与顾问之间的“唇枪舌战”。从中我们明白到作为一个好的保险经纪人不仅要求知识广博，经验丰富，还要求语言表达能力达到很高的水平。其间，主要解答了普遍存在于各公司企业的顾虑问题：以往都是直接向保险公司购买保险，现在为何要通过经纪公司来安排呢？因为：企业保险安排是一项技术性很强的工作，哪些风险可以自留、哪些可以通过合同的方式转移出去，哪些风险可以通过取得很骄傲的成绩。总而言之，这次的实习机会让我们实习学习到的东西将是终身受用的，让我么领悟到很多大道理，体会到很多细节。我们在接下来的一年的学习中，将根据自己的长短来不断学习，积累知识，以不断充实自己，以便我们更加积极地向着这个保险经纪人这个朝阳的行业前进。

1、我们在这一个月的实习其间可真的是受益匪浅，不仅掌握了办公室基本设备的操作，而且接触了经纪人的业务流程，为不久以后更好更快地进入良好的工作状态打下了一定的基础。

2、我们通过观察公司员工们的业务操作过程以及对公司部分资料的阅读学习，认识到自己存在的不足，知识的贫乏，使我们自己回到学校可以好好根据自己的不足来弥补自己，不断学习知识来充实自己。

3、我们的沟通能力得以提升，跟随着公司的员工们穿梭于客户与各个保险公司之间，所见所闻都极大地扩大了我们的视野，提升了我们的语言表达我沟通的能力。使我们更加好地和同事进行交流沟通，和同事相处。这些都是我们在保险经纪公司学习到的较宝贵的东西。

4、我们通过在保险经纪公司一个月和同事的相处，把自己融入到保险经纪公司这个浓厚的工作氛围之中，领会到加强团队精神的重要性。由于公司所接的项目都是涉及的面都是很广的，而且程序也是比较复杂，一个人独当一面只会耽误工作的进展，所以这就是需要我们分工合作，运筹帷幄，强调团队的合作精神。

一转眼一个月的实习就这样过去。而自己多学的知识也是很有限的，知识、经验等等都是靠我们慢慢积累起来的，但是我们相信通过我们不懈的努力、不断的积累，我们一定可以取得很骄傲的成绩。总而言之，这次的实习机会让我们实习学习到的东西将是终身受用的，让我么领悟到很多大道理，体会到很多细节。我们在接下来的一年的学习中，将根据自己的长短来不断学习，积累知识，以不断充实自己，以便我们更加积极地向着这个保险经纪人这个朝阳的行业前进。

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！