# 2024年实习报告范文文员(推荐)(五篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-02-15

*20\_年实习报告范文文员(推荐)一这次实习是我们毕业前的一次综合性实习。本次实习为了拓展我们的知识面，扩大与社会的接触面，增加我们在社会竞争中的经验，锻炼和提高我们的潜力，以便在以后毕业后能真真正正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，...*

**20\_年实习报告范文文员(推荐)一**

这次实习是我们毕业前的一次综合性实习。本次实习为了拓展我们的知识面，扩大与社会的接触面，增加我们在社会竞争中的经验，锻炼和提高我们的潜力，以便在以后毕业后能真真正正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，学校允许我们根据自己所学的知识及兴趣爱好寻找单位实习，进一步运用所学知识分析和解决实际专业问题，提高我们的实际工作潜力，为毕业实习和顶岗实习打下良好的基础。

因为学校允许我们自己寻找实习单位，所以在实习前的一周我们不停的搜索各方面的信息。还是找不到适宜的，感觉找份好工作真的是不易。就在我们要放下的时候，看到了川菜府酒楼的招聘信息，因为我们是实习、短期的，怕老板不用我们，于是抱着试一试的心态去了，没想到何老板进行交谈后，老板很爽快地聘用我们了。在经历过无数次找工作失败的挫折后，我们自己对自己说，这次必须好好的做。

“川菜府酒楼”顾名思义，是饭店。它位于翟营南大街卓达商贸广场，规模属于中小级，一共三层楼：一楼大厅、二楼卡间、三楼雅间。大厅和卡间可坐客人一到四位，雅间可坐客人八到十四位不等。

而我和小齐（齐华卿）在这做的是服务员，下面就我们的工作资料和服从的规章制度作简单的介绍：我们和厨师们一样都是上午九点上班，上班后先打扫卫生，然后十点开饭，十一点迎客，下午两点下班同样也是我们吃饭的时间，下午五点上班，上班后也是打扫卫生迎客，晚上九点吃饭，九点半下班。服务员、传菜生和吧台均属于前厅，厨师们属于后厨。其中，我们前厅三天一倒班，两人值班，务必有一人在大厅，不值班的人能够到点就下班，而值班的人得等客人走后才能休息，休息时大厅里也务必留一个人，这是我们的值班制度。因为我们这有三个楼层，所以服务员也不是固定的呆在那个楼层，同样也是三天一倒。

服务员的具体工作：上班后打扫各自负责的楼层，摆好餐具，打好热水，收拾好后等着上客，客人来后倒茶水点菜，说到点菜，此刻一般稍微有点规模的饭店都用点菜宝，当然我们也不例外，他跟手机差不多，很好学，几分钟就能学会。点完菜后就等着传菜生传菜，看到他们后接过来去上菜，上好菜后如果不是很忙的话能够休息一下，然后客人用完餐后买单，等客人走后，收拾桌面就是收台、撤台和摆台，大致就这样。

实习，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论就应与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。透过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每一天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在这天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅仅让我开阔了眼界，最主要的是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一向处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。

近1个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

第一是要真诚：你能够伪装你的面孔你的心，但绝不能够忽略真诚的力量。记得第一天来那里时，心里不可避免的有些疑惑：不明白老板怎样样，就应去怎样做，要去干些什么等等！踏进大门后，只见几个陌生的人用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家都很友善的微笑欢迎我们的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每一天早上见到他们都要微笑的说声：“早”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，就应是我的真诚，换得了他们对我的信任。还有对我们服务员而言，跟客人交流更得真诚，客人来后首先向他们问好，然后问几位，把客人带到相应的楼层，再者点菜更得细心和真诚，询问客人有没有忌口的，能吃辣的吗等等，只有这样，客人觉得服务好，下次才会关顾，生意才会好，生意好了老板高兴了，我们的日子就会更好。

第二是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。作为服务员应根据客人的喜好或是热情的帮他介绍菜品或是耐心的等客人看完菜单后再点菜。

第三是“主动出击”：当你能够选取的时候，把主动权握在自己手中。在实习期间，我会主动的帮同事打扫卫生，主动地帮老板做些力所能及的事，并会用心地寻找适宜的时间，向老板请教问题，跟老板像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，透过这些我就和老板及同事们走的很近，在实习中，他们会教我怎样做事见什么样的人说什么样的话，使我获得很多收获而且和他们相处的都很愉快。

第四是感受到学校和社会的距离。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而那里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的潜力！记得老师以前说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归持续着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，得去应对从未应对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作潜力与在校理论学习有必须的差距。

在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的状况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢这是社会与学校脱轨了吗也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但总算是社会的一部分，这是不可否认的事实。

但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，就应懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年大学念完后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，多接触社会是很有必要的。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会上的人都宁愿回校读书。在这我要说的是，我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们就应在这天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

实习是每个大学生务必拥有的一段经历，他使我在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也开阔了视野，增长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。最后衷心的感谢学校给我们带给了这次宝贵的实习机会。

**20\_年实习报告范文文员(推荐)二**

毕业的最后一学期，在学校培训科多名老师的努力联系下，我们07级旅游、酒店管理专业的xx名学生有幸进入xx酒店，进行我们为期一个月的专业实习。xx大酒店座落在美丽的奥林匹克公园内，是一家按三星级标准兴建的集客房、餐饮、洗浴、桑拿、会议于一体的省内首家生态园林精品商务型酒店，隶属益阳市体育局管理。

xx酒店的餐饮部大致分成如下几个部门：中餐部（包括宴会厅和11个包厢）和酒水部（包括大堂吧、和卡座吧）。我们12人被分成了6个组，分别在不同的部门，并且每15天换一次部门，这样能让我们比较全面的了解整个酒店业的服务、销售与管理。酒店的这一做法让我们感到挺满意的，这也正和我们的心意。

我们组的6个人首先被分到了中餐厅——“这是酒店餐饮部门中最辛苦的部门！”还没有开始工作，就听到旁边有人在私下这么向我们告诫着。在餐饮部实习的半个月里，我感受颇多，受益匪浅。

1、中餐厅是酒店餐饮部门中最为辛苦的部门，因为酒店没有告诉我们具体的岗位职责和工作描述，在刚刚走进工作岗位的几天，我们就像无头苍蝇，完全不能领会工作的流程和要领，只是听从领班和老员工的安排和他们手把手的教导。庆幸的是基本所有的老员工对我们都特别的友好，主管还专门为我们每人安排了一名师傅，负责引导我们的工作。在后面的日子里，我们基本都能熟练各项工作了。

2、我们的工作是迎宾、摆台、折口布、上菜、撤台及打扫负责区域的卫生。

3、酒店员工都是穿着工作服的，由酒店统一发放换洗。令我欣慰的是：酒店的员工都是热情友好的，不管哪个部门，他们并没有因为我们是实习生而对我们冷漠生硬；在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人分外感动；在休息和饭堂进餐的时候，我们都会聚在一起聊天，分享彼此的感受，就像一家人。

我在酒店客房部实习，每周135都要培训。而培训的主要内容就是怎样铺一张床。当我正式去客房部实习之后才发现客房部服务员的工作还不仅仅是铺床那么简单。客房服务员的首要任务是清理客房。清理客房也是有一定规范可寻的。实习期间了解到，服务员进房间要先敲门，进门之后第一步是打开窗户，然后收拾垃圾，倒掉。接下来就开始整理床，要撤下已经被客人用过的被子、床单和枕套等，按照铺床程序一换上。这一切结束之后开始打扫卫生，要注意的是这里湿布一般擦木制家具，干布则则擦金属和玻璃制的家具，每一个小地方都不能放过，整体上擦拭次序呈环形，整个过程中还要把各种家具、器皿归回原位，还有检查房间里消耗了多少日常用品。很细节的事情如电话应该摆放在床头柜中间、放在便条纸上的笔头如何朝向和擦镜子时应注意斜着看几眼来检查镜子是否干净等等，在整个清理过程中都需要认真对待。最后一步就是把房间消耗掉的物品补上，如果有丢失的物品，则要记录并上报主管。

xx酒店实习的日子结束了，这次酒店实习也是本人的第一次在酒店见习。总的来说，在这些日子里自己确学到了不少的东西：除了了解到酒店业的服务程序和技巧，也学会了如何调整自己的心态，如何处理好自己的利益和酒店的利益，如何处理好同事之间的人际关系，如何与顾客打交道；同时，更让我认识到作为一个服务员应该具有强烈的服务意识；更为重要的是，在一个月的工作中，我深刻地体会到了酒店行业的艰辛，也看到酒店发展的前景，更加明白了自己以后学习的方向和侧重点。

最后，感谢学校老师们能在百忙之中为我们联系实习单位并全程指导我们的实习工作，为我们的社会实践和未来的工作指明了道路和方向。

以上就是我此次社会实践的一些感受和想法，请领导审阅。

**20\_年实习报告范文文员(推荐)三**

为了毕业后能够更快的适应社会的步伐，今年我在中国人民人寿保险公司扎旗支公司，进行了为期6个月（20xx年1月至20xx年7月）的实习。

中国人民人寿保险股份有限公司，是经国务院同意，中国保险监督管理委员会批准，由中国人民保险集团股份有限公司，为主发起成立的全国性寿险公司。公司总部设在北京，资本金135.52亿元。主要经营人寿险、健康险、意外险、人身再保险和投资业务。扎旗支公司，成立于20xx年5月，在当地是发展较为迅速的保险公司。在扎旗寿险行业中，位于龙头老大的地位。先后获得“自治区级先进公司”，保险行业协会评比的“保险五进入”等等荣誉。我实习的部门是该公司的个险部和银保部。

1.个险部

我先后接受了保险业基本理论和新推出的险种万能险的基本条款及规定的培训，参加了有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

内蒙古商贸职业学院社会实习报告

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。

2.银保部

实习2个月后，我进入银保部。我不是在单位工作，而是转到外面战场。首先.接受了公司的新人培训，业务知识的培训等。明确了银行、产品和保险公司三者的关系，对于银保基础知识有了详细了解，明确规定用语和具体产品利率的算法。其次.明白了公司的投资渠道，投资项目，知道了首轮效应的重要性，《保险法》的基本条例，结合了学校书本知识进行了理解。最后.去各银行网点“卧底”（去了公司附近的中国农业银行工商银行邮政储蓄等）看银保人员如何讲解产品，并与公司同事互相交流总结，跟师下网点，取经，将培训的内容及在校所学的保险理论知识付诸于实践，并实战演练，一个月之内分配到了属于自己的网点（中国邮政储蓄银行黄山街分行）更早进驻的还有中国人寿保险平安保险形成了竞争的局面。早会与夕会上定时的向公司反映了网点的状况，与同业交流了些经验，总结了一些针对性的营销策略。碰到退保的客户的处理办法，在这期间可以自行处理一些突发事件和解决常见问题，对于办理各种业务的客户的营销产品方法进行了总结。

1、系统培训使我对工作有了更好的认识和了解，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，进入公司的前两周，公司对我们这些新人进行了一次封闭式的系统培训，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我由生来接受过最系统的培训，我觉得“培训”这是公司给我的最大福利。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。

2、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。

单单培训和演练还是不够的，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事们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周多下来，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，已经能够独立完成销售任务时。团队长给我分配了一个农行网点，通过实践几周，我的销售技能上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。在工作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，工作起来才会顺心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

3、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，公司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。

实习虽然苦点，累点，这些都无所谓，重要的是通过实习我有了一定的收获。让我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，怎么样的工作适合自己，以及如何处理复杂而微妙的社会人际关系。通过实习，让我又全面的了解了自己一次，对自己的职业生涯有了设计、补充和调整。

最后，非常感谢学校及公司，给我们这次非常宝贵的实习机会。让我们在以后步入社会，做了一个铺垫。之前在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这半年期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

**20\_年实习报告范文文员(推荐)四**

实习内容：

1） 陈总经理关于保险和保险营销的演讲

a）

当今中国保险市场状况（1）首先他分析了当今中国保险行业的.一些基本状况。如以一个表格形式列出在中国保险市场上影响最大的几家保险公司的保费和的资产状况。（其中国寿的资产和保费位列榜首，而泰康的保费达到200亿，为第5位）他特别强调了泰康在收益率上的成就（收益率位居榜首，偿付能力达132%）（2）分析了他们在资产和保险营销方式上存在的差别，比如由于国寿保险在经营中国的市场上时间上早于其他的保险公司，因此使得他能够在保险营销方面投入较少的费用。（3）简单的讲解了外资保险在中国市场上的处境，关于外资企业陈总还特别提到适应本土文化对于外资保险的重要意义。

（4）讲到目前中国保险行业和世界先进水平的差距。尤其是和日本和瑞士等国家的差距，如在日本每人有几分保单，而 在中国每一百人中只有数十人卖友保险；而在瑞士对于保险行业的重视程度和中国存在的差别。 但我们也了解到随着中国加入wto，中国保险市场将对外开放，市场前景广阔。

b）

保险和保险营销的基本知识

保险公司的偿付能力是什么 保险公司的偿付能力的指保险公司对其承担的风险在发生超出正常年景的赔付款时的经济补偿能力。保险风险的随机性决定了保险损失的不确定性，

从而对保险公司的偿付能力影响很大。 如果保险公司的偿付能力不足，人总行可以按照保险公司偿付比率差额，采取具体的措施。

关于营销观念及行为的转变。其营销观念从传统的产品导向转变到客户导向，也就是从过去注重产品种类和功能的介绍转变到了解并满足客户需求的一个阶段。而要实现这种转变就需要对于客户的需求作出详细的分析。首先就需求的燎原来说是现实和了理想之间的差异，他也可以表现为缺乏某种必要的东西。其次，从内容上说需求有许多种，诸如生理需求 ，忧患需求 成本需求虚荣心的需求。

在分析了客户的需求后，陈总又分析了客户的心理。需求心理，出众心理和逆反心理的运用。

达成交易的5个前提条件：

确定需求，也即客户最终购买的动机

购买力：只有具有购买决策权和购买经济实力的才能够达成交易。

可行的解决方案：针对客户的需求和烦劳，找到解决方案。

证明物有所值：让客户认识到你购买的保险是能够解决你的需求的 ，是经济的。

紧迫感：只有当客户有紧迫感时候才可能达成交易。

达成投保的集中策略关于条件谈判如我们在条件谈判过程中应该本着一种互惠互利的 原则，进行谈判，此外还可变通方式达成最终交易。价值重申，也就是在次向你的客户声明你的价值

首先，可移情换位增进感情。多站在他的角度来分析和阐明问题，来增加与客户之间的感情。

其次，群众的去同心理作用的运用。向他阐明其他客户和他存在的共同疑虑和问题，以次打消他的疑虑。

再次，还可以通过一种问问题的方式来增进与客户的感情，以次来支持你的话题。

关于保险的销售

陈总通过分析几个概念（ 投资与消费 ， 和一个公司的实列（布兰公司）来 说明保险的销售策略。如布兰公司采取寄售古色古香的古代钱币的方式让，约6000户美国家庭投保其保险，以次来说明独特的营销模式对于企业的重要性。

2）关于保险业务流程

（1）关于保险的种类及不同保险种类的特点。

一般的商业保险可以分为健康保险，人身保险，和医疗保险。 而这几种保险又有可详细划分，诸如健康保险可以分为费用性和定额给付性的，人身保险又可以分为定期，和终生性的，，，

（2）关于保险的业务流程 ：

营销员————保单—————投保单—————初审环节————录入—————复核——————核保 （在此时有可能被拒保，因为健康，或犯罪，在被拒保后，保险款将会被退回 ）承保日和投保日的区别（承保日也就是保单生效日，而投保日24小时后以外事故开始生效日）

3） 问保险公司人员相关问题

作为理财产品 保险 ，股票和 基金的在风险和收益等方面的区别和保险的优势。

与其他2种理财产品相比，保险的风险较小。 保险不仅仅是个理财产品而且是既有保障作用的一种储蓄，从陈总所给的公式：保险理财=保障+储蓄 就可以知道他对于社会保障的巨大作用。

商业保险与社会保险的区别。以\"是否以盈利为目标\"作为划分标准，保险可分为商业保险和社会保险两类。社会保险是指：在既定的社会政策下，由国家通过立法手段对全体社会公民强制征缴保险费，形成保险基金，用以对其中因年老，疾病，生育，伤残死亡和失业而导致丧失劳动能力或失去工作机会的成员提供基本生活保障的一种社会保障制度。社会保险不以盈利为目标，运行中若出现赤字，国家财政将给给予支持。商业保险指保险公司所经营的各类保险业务。商业保险以盈利为目标，进行独立经济核算。

什么是分红保险分红保险，就是指保险公司在每个会计年度结束后，将上一会计年度该类分红保险的可分配盈余，按一定的比例，以现金红利或增值红利的方式，分配给客户的一种人寿保险。

分红保险的红利来源于死差益，利差益和费差益所产生的可分配盈余。

（1）死差益，是指保险公司实际的风险发生率低于预计的风险发生率，即实际死亡人数比预定死亡人数少时所产生的盈余；

（2）利差益，是指保险公司实际的投资收益高于预计的投资收益时所产生的盈余；

（3）费差益，是指保险公司实际的营运管理费用低于预计的营运管理费用时所产生的盈余。

由于保险公司在厘定费率时要考虑三个因素：预定死亡率，预定投资回报率和预定营运管理费用，而费率一经厘定，不能随意改动。但寿险保单的保障期限往往长达几十年，在这样漫长的时间内，实际发生的情况可能同预期的情况有所差别。一旦实际情况好于预期情况，就会出现以上差益，保险公司将这部分差益产生的利润按一定的比例分配给客户，这就是红利的来源。

保险公司的收入来源：一个客户一定时期缴纳一次或数次保险费，保险公司将大量客户缴纳的保险费收集起来，一发生保险事故，保险公司就支付约定的赔款。如果自始至终保险公司的赔款支出小于保险费收入，差额就成为保险公司的\"承保赢利\"。

**20\_年实习报告范文文员(推荐)五**

实习时间

20\_年x月x日到x月x日。

实习地点

\_\_。

实习目的

通过理论联系实际，巩固所学的知识，提高处理实际问题的能力，为顺利毕业进行做好充分的准备，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

实习内容

能对电脑交易和具体的电脑安装步骤进行了解，并查阅资料巩固自我缺漏的电脑经验。

能将具体的计算机知识应用到实际中，在电脑交易的同时，将自己的所学所想所感付诸实践。

能够熟练掌握一定的计算机技巧，比如安装系统，安装插线，识别型号，处理图形和flash等。

能够与别人进行一定程度的计算机交流，并且提供各种买卖信息以及电脑性能好坏的识别。

能够推销贩卖计算机，并且积累丰厚的社会交流经验和提升自我的语言表达能力。

实习体会

职高生活让我对计算机理论知识有了一定的了解。但实践出真知，唯有把理论与实践相结合，才能更好地为社会服务。

经过实践和实习，我对未来充满了美好的憧憬，在未来的日子，我将努力做到以下几点：

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。

只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰显人的意志。必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

三、提高工作积极性和主动性

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，做好个人工作计划，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

最后感谢单位领导和部门领导以及同事对我的支持和帮助，我会继续努力的。

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！