# 保险专业实训报告(15篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-10-09

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。保险专业实训报告篇一初到公司，对于保险行业知之甚少，...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**保险专业实训报告篇一**

初到公司，对于保险行业知之甚少，对于工作内容一无所知，对于组训工作更是不知所谓，自己就是一张白纸摆在那里等待描画。我充满期待的实习就这样开始了。

我于20xx年4月6日走进了中国大地保险股份有限公司珠海分公司进行我的实践活动。在那里，我接受了更为有用的保险知识，而每天展业和演练活动，又增强了我的实战能力，使我迈出了成功的一步。 该公司是xx年12月中国再保险公司按照国务院批示进行整体改制，成立的唯一国有专业财产再保险公司。

公司的前身中国再保险公司长期以来一直履行国家再保险职能，与国内各家保险公司均有全面的再保险合作，并与国际再保险市场建立了广泛的业务关系。 工作学习篇 我的实习工作首先是从保单行政部开始的，一听名字很能震住人的，就像我的专业国际法一样。实际上，用公司的话说就叫新契约，字面理解也就是出保险合同的地方。虽说这个名字很普实，但它担当的角色着实不小，我就从我制做保险合同说起。

在新契约的第一天我是对着两样东西度过的：一样是那台只能开机别无用处的电脑；另一样则是一本和面包厚度相当的寿险实务（xx版）。

无聊是有一点，不过也好，我可以先把寿险的`整个运作流程熟悉一下。现在看来，我当时还是对的，至少我如果再去某个部门，我能知道人家是干吗的。 第二天我就开始帮小赖姐装订合同了，也就从这天开始了我和打孔机、融钉机的不解之缘。因为从那天一直到我离开，每个认识我的人去新契约只能看到我的背影――我的脸正对着那两台机器呢。特别是后来到了业务员冲单的日子，我恨我妈没把我生成哪吒，不能三头六臂，一天下来两百多份合同是常事。

那时我就纳闷了：以前这里没实习生时新契约在冲单的日子是如何过来的？

后来知道是保全的刘哥经常上来帮忙的。我突然想起来，第一次刘哥见我时我正订合同呢，他对着我微微一笑，还说声你好，我这才明白刘哥当时笑得是多么意味深长埃 装订合同看起来简单，不对，看起来听起来都会觉得很简单，其实，要把一份合同装订的紧凑、整齐还是有一些讲究的。尤其在业务员冲单的日子里，刚核对好、盖过合同章的一份散装合同就会递到我的手上，我必须提防不能蹭花了印章。

研究了那么久，我现在可以拍着胸脯说：经我过手的合同，印章模糊率不超过5％，合同作工工整率不低于95％。毕竟合同的工整与否也会关系到客户对公司印象的好坏。

后来，小赖姐又教我装订团险合同，我也都基本掌握了，这些在业务员冲单的日子里可发挥了一些作用，至少我可以替小赖姐分担一点点的工作量。 冲单的日子过去后，我开始学着帮小静姐打发票，这个是比较简单的，除了一开始打的格式有点问题重新来过之外，其后的工作就轻车熟路了。

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。

（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。

**保险专业实训报告篇二**

中国平安保险（集团）股份有限公司（以下简称“中国平安”）是中国第一家以保险为核心的，融证券、信托、银行、资产管理、企业年金等多元金融业务为一体的紧密、高效、多元的综合金融服务集团。公司成立于1988年，总部位于深圳。20xx年6月和20xx年3月，公司先后在香港联合交易所主板及上海证券交易所上市，股份名称“中国平安”，香港联合交易所股票代码为2318；上海证券交易所股票代码为60xx18。

公司控股设立中国平安人寿保险股份有限公司（“平安人寿”）、中国平安财产保险股份有限公司（“平安产险”）、平安养老保险股份有限公司、平安资产管理有限责任公司、平安健康保险股份有限公司，并控股中国平安保险海外（控股）有限公司、平安信托投资有限责任公司（“平安信托”）、深圳平安银行。平安信托依法控股平安证券有限责任公司，平安海外依法控股中国平安保险（香港）有限公司，及中国平安资产管理（香港）有限公司

企业使命

中国平安的企业使命是：对客户负责，服务至上，诚信保障；对员工负责，生涯规划，安家乐业；对股东负责，资产增值，稳定回报；对社会负责，回馈社会，建设国家。中国平安倡导以价值最大化为导向，以追求卓越为过程，做品德高尚和有价值的人，形成了“诚实、信任、进取、成就”的个人价值观，和“团结、活力、学习、创新”的团队价值观。集团贯彻“竞争、激励、淘汰”三大机制，执行“差异、专业、领先、长远”的经营理念。

平安发展

中国平安财产保险股份有限公司是中国平安保险集团长期以来经营和发展的基础，26年来，平安产险业务规模逐年攀升，业务发展稳健。20xx年，公司获中国保监会核准同意，注册资本达到170亿元人民币。经营区域覆盖全国，在国内各省市、自治区设有41家分公司，2100多个营业网点；此外，还在世界150个国家和地区的近400个城市设立了查勘代理网点，与中国再保险集团公司、汉诺威再保公司、安联再保公司、慕尼黑再保公司、瑞士再保公司等国内外160多家保险公司、再保公司建立了业务往来。

20xx年，平安产险实现保费收入1，153.65亿元，同比增长16.8%。依据中国保监会公布的20xx年中国保险行业数据计算，平安产险的保费收入约占中国产险公司原保险保费收入总额的17.8%。以保费收入衡量，平安产险是中国第二大财产保险公司。面对竞争日趋激烈、行业盈利能力面临下行压力的产险市场，平安产险坚持创新发展，持续提升专业技术水平，盈利能力保持良好，综合成本率为97.3%。

中国平安财产保险股份有限公司经营业务范围涵盖车险、企财险、工程险、货运险、责任险、家财险、意外及健康险等一切法定产险业务及国际再保险业务，近年又适时开发推出了电话营销专用车险、环境污染责任险、董事及高级职员责任险、国内贸易信用保险、境外旅行意外伤害保险、个人账户资金损失险、非机动车综合险等符合市场需求的新险种，截至20xx年底，经营的主险已达494个。

公司理念

先做人，再做事；坚持诚信第一的原则。

服务宗旨

专业、快捷、礼貌、效率、让客户信赖；实现客户的价值才是我们的价值。

人才观

以人为本，培养保险理财专业从业人才；企业与员工共同成长。

我是在中国平安财产保险股份有限公司武鸣支公司的实习岗位是综合内勤工作岗位，也相当于文员的工作。

主要的工作内容是1负责拔打电话并给相关业务人员关注他们的情况看是否今天有保单可交以方便录入和告知重要事情，2为业务员下载金领以及替他们或其客户开通一帐通，3管理客户需要，记录客户需求4搜集要报考的材料5尽可能的为他们办好后勤服务。6完成主管要求的报表工作5打扫一下网点卫生

这是我第一次走出校园，第一次踏入社会，第一次正式踏上工作岗位，那么多的第一次，使我学习了，改变了，成长了。

在我刚开如工作的第一个星期我感受到了工作是如此的辛苦，不知是不是以前懒散惯了，这一下子要变得勤奋起来感觉有点痛苦，有点不适应。事实上我做内勤的工作不怎么需要做多大的体力活，最多也就是擦一下桌子，拖一下地板，这大概是我在那做的最重的事了。可尽管如此我依然感到很累，以前上学的时候可以2点多睡，现在11点多睡都还嫌晚。我现在基本上一躺下去就能睡着，着实有点累。我做如此轻松的事尚且如此累，那么我的父母他们做事的强度不知是我的多少倍，他们不就更辛苦了吗，他们这么多年，是怎么过来的啊？以前我只能用思想去想像他们的辛苦，如今我用身体的实践亲身体会到了工作的辛苦，我更加懂得了钱来之不易，让我更加珍惜眼前的一切。虽然在这工作我感觉有点累，但只要一想到父母我便要撑下去，我不能再让他们那么辛苦，我想我应该为他们分担一点，工作虽然辛苦，但收获也是巨大的。在接下来的实习日子里我曾不只一次的感到劳累，无聊，甚至想辞去这份工作，但一想到我的\'家人我就坚持下来，我决不能半途而废我要做出成绩给他们看。

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。一进入岗位我意识到我应该把学生时代的野性收敛了。没有规矩不成方圆，虽然公司没有老套的约束但他也有不可违反的规定，我们应该严于律己。这样不仅可以遵守公司的规定对我们自己更有好处。在这段时间的实习中我对职场有了初步、真实和贴切的认识，也明确了今后女里和改善的方向。通过与同事们的交往接触，我学到了珍贵的人生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。跟谢他们对我的指导教育和思想启迪。

在这几个月的实习当中给我印象最深的就是保险人员对工作的激情以及对客户的热情，在学习期间有几句话我印象深刻：

简单的事情重复做你就能成功；

相信自己就能成功；

成功不仅要努力还要有成功的心态。

在这一个月的实习中，我深刻的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。

在平安你永远都不会感到没有动力，因为你每到一个层级你就会接触到不同层级的培训，平安给我们提供的最大的福利待遇我个人认为就是成长过程中的培训支持，这是一笔能够让我们收益终身的财富，无论我们今后是否从事这个行业，它都是有益的！古代有个典故说的就是这个道理：授人以鱼不如授之以渔！

几个月的实习生活，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的计算机专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

**保险专业实训报告篇三**

保险公司实习报告中国人寿保险股份有限公司是中国最大的人寿保险公司，总部位于北京，注册资本282.65亿元人民币。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险（集团）公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业领先的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场领导者的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

中国人寿的前身与中华人民共和国同龄，是国内最早经营保险业务的企业之一，肩负中国寿险业探索者和开拓者的重任，走过了长达半个多世纪的发展历程，深谙国内寿险市场经营之道。20xx年12月17和18日，中国人寿保险股份有限公司分别在纽约和香港上市，并创造当年全球最大规模的ipo。20xx年1月9日，中国人寿保险股份有限公司回归国内a股上市，自此公司成为国内首家“三地上市”的金融保险企业。

经过长期的发展和积淀，中国人寿拥有比肩全球的雄厚实力。截至20xx年，中国人寿保险（集团）公司已连续十年入选《财富》“世界500强”。作为中国人寿保险（集团）公司的核心成员单位，截至20xx年6月30日，中国人寿保险股份有限公司及其子公司总资产达人民币17,692.34亿元，位居国内寿险行业榜首；20xx年上半年公司市场份额约为32.4%，继续占据寿险市场主导地位。

中国人寿一直致力于打造世界一流的金融保险品牌，通过长期持续的品牌建设，中国人寿跻身世界知名强势品牌行列，品牌价值和品牌影响力不断提升。根据世界品牌实验室（worldbrandlab）发布的20xx年（第九届）《中国500最具价值品牌》排行榜，中国人寿蝉联中国500最具价值品牌第5位，品牌价值达人民币1261.55亿元，比去年上升了226.04亿元，在所有入选的7家保险公司中，中国人寿品牌价值排名第一。

中国人寿保险股份有限公司在寿险行业始终保持专业领先的竞争优势。公司拥有强大的产品研发与创新能力，不断丰富保险产品和服务的内涵。公司的投资运作高度专业化，是国内最大的机构投资者之一。公司致力于构建新一代信息技术体系，依托先进it技术培育公司一流的经营管理能力、风险管控能力和客户服务能力。公司厚积薄发的竞争优势在市场上占据先机，市场份额连年第一。

中国人寿保险股份有限公司向个人及团体提供人寿、意外和健康保险产品，涵盖生存、养老、疾病、医疗、身故、残疾等多种保障范围，全面满足客户在人身保险领域的保险保障和投资理财需求。截至20xx年6月30日，公司拥有约1.44亿份有效的长期个人和团体人寿保险单、年金合同及长期健康险保单，同时亦提供个人、团体意外险和短期健康险保单和服务。

中国人寿保险股份有限公司秉持“专业、真诚、感动、超越”的服务理念，依托覆盖全国城乡的服务网络，致力于为社会最广泛的大众提供优质的保险产品和服务。专业高效的95519客户服务专线、安全快捷的企业互联网站、68.2万名保险营销员、1.4万名团险销售人员、9.6万个银行保险渠道销售代理网点及4.4万名银行保险渠道销售人员使本公司成为客户身边最近的寿险服务商。公司运用国际领先的信息技术，拓展电话、网络、邮件等电子化销售渠道，满足了客户对保险产品多渠道的购买需求。

中国人寿保险股份有限公司推行“机制引才、制度用才、培训育才、环境留才”的人才强司战略，坚持“以人为本”的用人理念，着力培养素质优良、与国际一流寿险公司需要相匹配的员工队伍。

“撒播爱心、造福社会”是中国人寿永恒的价值理念，公司积极支持社会公益事业，责无旁贷地担当起企业社会责任，立志成为优秀的企业公民。

通过在国寿这段时间的学习,我从这里学到了很多,包括各个方面的。这段时间使自己有

了一个很大的提升，在这里我得到了很好的锻炼,非常庆幸自己有一个这么好的`机会。在国寿的时候，我担任的岗位是银保部销售员，可能有的人还是不太理解这个岗位是干什么的，它主要是和客户打交道的，一切以客户为中心的，在这个岗位你可以接触到形形色色的人物，有的人特别和气，有的人却是特别难对付，在我这段工作的时间内曾经也遇到了一些蛮横不讲理的客户，他们时说话还带着脏字，有几次把我气的都想哭，但是不能，必须学会坚强的面对发生的困难，以积极的态度解决问题。

同时保险行业的竞争也是相当的激烈，现在保险业务是相当的不好干呢，尤其是寿险的业务更是不好做。现在的保险行业是年轻的行业，需要大量的人才，尤其是新一代的青年，所以我们更应该抓好面前的机会，把握美好的时光努力学习，在保险这个行业寻找属于自己的天空，给自己在这个行业中找到自己的立足之地。前几年的话，如果有10个人，问他们有保险吗？他们当中肯定是大多数人会说没有，但是现在可是不一样了，10个人应该10个人多多少少都会有各种各样的保险了。毕竟时代不同了，人们的观念也不一样了。现在的保险公司越来越多了。相对来说保险意识已经得到了进一步的提升，但是那仅仅是一部分人的思想，在我工作的这段时间里我观察到的客户基本上是把保险看成是一种投资，他会把保险和其他金融业的收益进行比较，比如说银行的最近一次的调息，客户都非常关注保险的分红会不会还是原先的利率，同样保险也会相应的提高自己的分红比例。大多数人对保险的理解，

仅仅考虑到了收益是怎么样，但是他们没有考虑在这个期间他们享受到保障，保险不就是保障的一个万一吗？我做的最多的业务是退保，每个客户都嫌退保时退的钱少，但是保险也属于是一份合同，中途退保的话属于是毁约的，肯定会有损失的。

**保险专业实训报告篇四**

20xx年10月8日至11月3日，在法政学院的统一安排下，我们一组共9位同学在中国平安人寿保险股份有限公司湛江中心支公司（简称“平安寿险湛江中心支公司”）进行了毕业、

毕业实习的目的是：接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感；学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能、具体要求

1、培养从事经纪中介工作的业务能力、了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，学会进行工作、

2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题、

3、虚心学习，全面提高综合素质、在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工、

4、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德、

5、预演和准备就业、找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备、

参加了平安寿险湛江中心支公司的“锦绣人生”事业说明会和为期两天的新人培训后，公司安排我们到其中的一个部门区域拓展部实地演练、

区域拓展又称区域收展，是寿险的区域化行销模式，源于家庭服务的理念，由公司派区域服务专员在固定区域内为客户进行上门服务，就像一个流动的门店一样，将客户与公司的关系透过一个渠道有机地结合起来、区域服务工作是保险和综合服务金融工作、

根据《中国平安人寿保险公司展业服务体系管理办法》的规定，分支机构区域拓展部下设展业区部、展业处、展业课、展业区四级展业服务单位、平安寿险湛江中心支公司区域拓展部设1个展业处、2个展业课和14个展业区、其中有17个团队管理者，分别是1个展业处经理、2个展业课长和14个展业区主任、该部门共有117个区域服务专员（通称“收展员”），所有的区域服务专员都通过了保险从业人员资格考试，都是平安寿险的保险代理人、

1、参加部门的早会（星期一至星期五，早上8：30开始），吸收新知、早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等、我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验、

2、虚心请教王小华经理、朱红梅主任、梁赤宇师兄等，了解平安的寿险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等、了解到的平安寿险产品有“平安爱心无限世纪天使”“平安钟爱一生”“平安财富一生”“平安智富人生”等、熟悉区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户提供服务、其工作流程有五个步骤：寻找客户、约访、销售面谈、成交和售后服务、这五个步骤构成一个销售循环、其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等、如果区域服务专员提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了、工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等、

3、作为王小华经理的助理，协助她做一些内勤工作、如设计、制作部门会议室的大型板报《“收获金秋”收展员业务竞赛成绩表》，设计、张贴部门用于激励员工的“帮助别人、成就自己”“我要去清远”“我要去西安”三条横幅等、同时，学习王小华经理如何管理团队、

4、在王小华经理的安排下，作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查、首先随机抽取两个展业课的部分收展员的《区域活动日志》（里面有收展员每天拜访了的客户名单和联系方式），然后根据日志里面的客户名单，打电话给客户，与客户进行沟通、主要调查客户认不认识公司的某某收展员，收展员对客户做了哪些服务，客户对收展员的服务满不满意，客户觉得收展员的服务有哪些地方需要改进等、

在平安优秀企业文化的`熏陶，王小华经理的指导，以及我的努力之下，我在平安的实习获得了圆满成功、

1、思想上受到了深刻的教育、一是吸收了平安的优秀文化、每一次早会都唱公司司歌《平安颂》，并高声朗诵公司训导、服务宗旨、工作信条等，我觉得我已经融入到了平安这个温暖的大家庭中、二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，也是一种理财工具；保险代理人是在帮助别人，同时成就了自己、三是懂得了要迈向成功没有捷径，除了要有乐观的心态和毅力之外，更要拥有丰富的知识（knowledge）、执着的态度（attitude）、熟练的技巧（skill）和良好的习惯（habit）这四个专业条件，拥有这些特质可以让我们比别人更容易成功、四是增强了从事保险代理人等经纪中介工作的光荣感、使命感和责任感、

2、巩固了理论知识，提高了实践能力、在学校学习了《保险学》《保险法》等理论知识，实习中将这些理论与实践相结合、我很好地熟悉了“平安爱心无限世纪天使”“平安钟爱一生”“平安财富一生”“平安智富人生”等平安的寿险产品，能向客户讲解这些产品，并能向客户解释《平安财富一生两全保险（分红型）合同条款》《平安智富人生终身寿险（万能型，b，xx）合同条款》等、

3、培养了从事保险代理人工作的业务能力、实习中通过虚心学习，了解并熟悉了保险代理人的日常业务和工作流程，初步具备了保险代理人的工作能力、

4、提高了综合素质、（1）向部门优秀员工请教，掌握了一些好的工作方法、（2）协助王小华经理做了一些内勤工作，不仅出色完成分配的工作任务并获得好评，而且提高了自己的创新能力、同时，获得了一些管理团队的方法、（3）作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查，提高了自己与人沟通的能力、

5、为以后就业做了模拟和演练、实习中，找到了自身状况与社会实际需要之间的差距，如经验不足、对事情的处理不够果断等、我将在以后的学习期间及时补充相关知识，为未来的求职与正式工作做好充分的知识和能力准备、

实习的日子里，在平安优秀企业文化的氛围中，我接受了锻炼，获得了提高、对于这次毕业实习，我的体会有很多，其中最深刻的有三点：

1、做保险代理人首先是做人、我们同客户打交道，首先要诚信，要善于与人沟通，这样客户才会信任我们、只有“人”做好了，保险才能做好、

2、做保险代理人是做一项事业、区域服务专员是传播保障福音的幸福天使，为广大群众防范人生风险，让每个家庭都拥有平安、“帮助别人、成就自己”，这是一项伟大的事业、同时，做保险代理人是做一项不需要自己投入本钱的生意、所以我们要热爱自己的工作，对保险事业怀抱着无比的信心、只有事业心强的人，才能做好保险、

3、做保险代理人需要一种奋斗精神、每天的工作都是战斗、虽然说做保险勤奋不一定能成功，但不勤奋肯定不成功、只有不断进取，才能有成就、

在平安实习的这段经历，对我以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助、如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人、

保险行业实习报告8

实习的每一天是繁忙而又充实的，每天的劳顿换来工作上的一点点起色和认可是值得的。

实习期间我主要跟随寿险部的齐总拓展企业补充医疗保险业务，每天的工作内容有电话约见，客户拜访，合同谈判，还有后期的企业年金的产品宣导。每一项工作都让我学到了新的知识，开拓了我的视野，让我在全新的感受中不断收获进步的喜悦。我从实习的每一个阶段来谈我的感受，希望我的这篇商业保险行业实习报告可以作为参考范例。

第一个阶段：熟悉公司运作，管理流程和合同条款

天和是于20xx年成立的保险经纪机构，公司董事长和产寿险部总经理都是保险营销精英出身，目前在上海有一家分公司。产险方面以与中石化合作为基础不断拓展新业务，寿险以企业补充医疗保险为主逐步推广企业年金，客户有北京市卷烟厂等一些大型企业。公司规模不大，人事结构简单，内勤人员每个人既负责承保也负责客服，各自按客户划分工作范围和职责。秘书，出纳，人事由助理一肩挑。外勤人员负责业务联系，底薪加提成，激励机制简单易行。我选择天和实习，因为它小而员工分工不细，我可以在两个半月的时间里接触参与到每一个工作环节而不会因为是实习生受到排斥。

承保，客服也好，外勤业务洽谈也好，都需要了解险种和合同条款。所以我首先是学习企业补充医疗保险的合同条款。通过一段时间的学习，我感觉各个公司的合同条款相差无几，都是直接在基本医疗保险的基础上确定费用保险项目和费用保险层次，只是需要被保险共同分担的部分可以通过企业补充医疗保险让保险人分摊一部分，这样能够再次降低被保险人的费用负担。比如说，保险公司可报销的药品和诊疗项目完全与基本医疗一致，都是以《北京市基本医疗保险和工伤保险药品目录》为准(详情可参考具体合同)。保险人只需根据客户想要报销的比例来厘算费率。所以产品差异化不明显，那么保险公司或中介机构只能靠客户关系和售后服务取胜。

第二个阶段：承保和客服

在熟悉了险种和合同条款之后，接下来我的实习工作就是承保与客服。因为企业补充医疗保险是团体险，而且参加了基本医疗的在职和退休职工都能参与(有些将被保险扩展到职工子女)，所以没有核保，没有体检，保险经纪公司需要做的就是统计被保险人的性别，年龄和人数，根据企业保障程度需要和保险公司协商起草保险合同条款。协商合同内容是一项艰巨的任务，作为经纪公司代表客户，在合同里应尽量考虑到客户利益，尽量争取更有利的承保条件，所以必须字斟句酌。比如说新增被保险人的条件，离职被保险人的退费，索赔的期限，保险责任，除外责任等项目。事实证明，每一条每一款双方都要沟通许多个来回，最终达成一致意见需要一段时间的磨合。而我们在磨合中逐渐熟悉了专业术语，学会了思虑周全。

当然工作往往是交叉的和相互渗透的，在和保险公司就新的协议进行协商的同时，客服是不断穿插其中的。尽管企业补充医疗保险费用报销即理赔是定期进行的，但由于理赔过程中会碰到许多争议和被保险人困惑的地方，所以经常需要中介机构与双方进行沟通。我的实习周记里就提到过一个典型的案例，被保险人和保险人双方就某一种药品是否属于报销范围意见不一致，而且双方都收集了相关资料来证明自己的意见是有理有据的。结果我们通过多方咨询和查找政策规定，最后才给了客户满意的答复。企业补充医疗保险的保险期限是一年(类同于财产保险)，客户稍有不满意转而投向其他公司的这种现象是很正常的。这些事例让我明白，实际工作要求我们不仅熟悉合同条款这些看得见的东西，还必须随时了解与产品相关的政策与规定，比如说随时把握可报销药品目录的变动情况，基本医疗保险的相关政策调整情况以及医疗改革试点的相关规定等等。

第三个阶段：电话约见，客户拜访

逐渐熟悉了承保，客服的工作职责和范畴之后，我就开始企盼做一些更具有挑战性的工作电话约见与客户拜访。表达了个人意向之后，齐总非常赞赏我的勇气和自我挑战精神，他鼓励我并且给了我一些建议。平素给学生上课一直停留在讲理论的层面上，真正自己去身体力行还是新媳妇坐轿头一回。刚开始问题多多：打电话之前把许多情形都想到了，可是电话一拨通，忘词了，比头一次上讲台还紧张;电话通了，人家一听保险经纪公司，啪，挂掉了;找到人力资源处的人，也了解到客户正在办理企业补充医疗保险，别人说竞争企业太多，筛选都选不过来，等明年吧，不知道如何应对了。事后发现自己有几个方面做得不到位：

一是对合同条款还是不熟悉，所以有点心虚，才会忘词;

二是不懂得迂回曲折，保险两个字人家忌讳，咱可以尽量不提，只提客户感兴趣的医疗费用报销的事;

三是企业竞争太多，选都选不过来，我们何不直接告诉它，漏掉了这个可能就错过了最好的。通过不断自我反省和齐总建议，现在基本能够实现突破重重阻碍获得人力资源处管理人员的联系方式，企业基本情况，有没有办理企业补充医疗保险，是否有意向等等一些基本信

**保险专业实训报告篇五**

每个学生在毕业之前都会通过实习来了解社会工作，加深对自己所学专业的了解，在工作中培养我们的动手能力，增加我们的工作经验，检验我们所学。

这次我是在\*\*人寿保险公司银行业务部实习，经过一个月的实习，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，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，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\*\*人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

针对这次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。

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。

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。

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，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的不足：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\*\*人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

**保险专业实训报告篇六**

通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践紧密结合起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验，中国人寿保险公司实习报告范文。

20xx.7.10---20xx.8.20

中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司

今年暑假，我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949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，10年跃居159位，堪称行业老大，实习报告《中国人寿保险公司实习报告范文》。中国人寿保险股份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!

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会!

**保险专业实训报告篇七**

（1）实习时间：20xx年x月xx日至20xx年x月xx日

（2）实习地点：广东深圳阳光保险电销公司

（3）实习性质：毕业实习

阳光保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由中国石油化工集团公司、中国南方航空集团公司、中国铝业公司、中国对外贸易运输（集团）总公司、广东电力发展股份有限公司等国有大型企业集团为主发起组建，注册资本金为27。5亿元人民币。公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。阳光保险集团股份有限公司拥有阳光财产保险股份有限公司和阳光人寿保险股份有限公司等多家专业子公司。

阳光保险的发展历程是以xx年7月28日阳光财产保险股份有限公司成立为标志；xx年6月27日，阳光保险控股股份有限公司成立；xx年12月17日，阳光人寿保险股份有限公司成立；xx年1月23日经中国保监会、国家工商总局批准，阳光保险控股股份有限公司正式更名为阳光保险集团股份有限公司。

由于经营管理的良好表现和优秀的企业文化建设，阳光保险先后获得百佳“中华儒商”、五十强“人民信赖品牌”、十强“保险行业竞争力品牌”、“亚洲500最具价值品牌”、“亚洲十大最具影响力品牌”和xx中国最佳商业模式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

阳光保险秉承“打造最具品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先说，“先生。小姐，你好。我这里是阳光保险电话中心的，我姓xxx，工号xxxx。今天打电话给你是我们阳光公司周年庆，有个短期的活动由我负责通知到你，是不需要你作任何消费的，你听听做个参考就可以了”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

一、了解过程

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是人身寿险，这家公司规模比较大，有四百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由三个部门组成，电话营销部：大约有三百人了，主要进行销售工作。技术部：负责发送名单数据，处理电话技术方面工作。后勤部：负责人员管理和公司日常管理。一般的工作流程是，我们通过电话方式，拨打电话联系陌生人，向他推销我们的的产品，如果顾客满意的话，就登记顾客资料，再提交审核，最后出文本合同送到顾客那签字刷卡。保单的额度xx—18000之间。

二、具体工作情况

每天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的保险产品，希望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。

虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，但是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听。这种情况占了30%。

其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直接挂掉电话。这种情况占了60%。

剩下的10%呢就是听完产品介绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂机了，这时候我们就要想

刚开始打电话的那两天因为是新人，对话术和说话技巧不熟悉，挂机率超级高，比如一周的三百个数据，两天就打光了，一天100多个电话，通时才一个小时多一点点，不能按期完成要打的电话目标话，数据打完了就重复拨打，有些电话被我重复打了四遍，搞得我都不好意思再打电话过去了。还有就是，有时连续打了好十几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，所有同事都碰到过。

首先呢，他们要求我们这些新人去听优秀销售人员的录音，然后还原，再模仿他们的话术去跟顾客交流。

这样两个个星期后，挂机率没有那么高了，基本都能和顾客聊上了，每天的通时也在2个小时以上了。

第二周星期五，我一生可能都不会忘记这个时间，幸运之神降临在我身上，我终于出单咯，而且是个8000的大单，那时候兴奋的输入顾客资料时手都是颤抖的。

合同是我和小组一个老人陪我亲自送上门的，顾客也顺利签字刷卡了，有了这张单，这个月考核目标也顺利完成了。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。

同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。

因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作。

并且给你签字刷卡，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

面对拒绝率高达95%的电话销售保险行业，第一个月是非常难熬的，有时候电话打得真的超级郁闷，被连续拒绝几十次之后再加上被顾客骂过之后，心情已经滑落到了最低点，再也不想继续打下去了，有几次甚至连放弃的念头都有。做电话销售最主要的就是心态问题，所以我把电脑的屏幕弄成了个跳动的大笑脸，每次郁闷时就看看那个笑脸，心情也会受其感染起来。另外一点呢，就是要忽视顾客的\'拒绝，把它当放屁，但是现在我还不能达到这个境界，被有些顾客拒绝后还是会忍不住骂回几句，当然不是在电话上，而是挂机后…

电话销售对于如何抓住顾客和找到有利顾客都取决于一分钟的开头语。

而且针对不同的顾客又要用不同的开头语每次与客户之间的沟通都是不同的，不能只按文稿上面的文字去沟通，这就要针对不同的人采用不同的方法，一套方针是不能很好地营销。还有针对女性与男性也要有不同的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗？”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。

所以就要求我们在每一次的对话中积累经验，总结话术这样才能做的更好。另外最重要的一个因素就是普通话和礼貌，没有礼貌别人也不会尊敬你。普通话不标准别人也听不懂。

特别是对于一个话务销售员来说标准的普通话和甜美的声音是很重要的！在真正走进电话营销职场期间，我深有体会。当学到“顾客就是上帝，顾客是我们的衣食父母，顾客永远是对的！”等顾客理念，让我们体会到要主动关怀顾客，了解顾客，沟通顾客，主动为顾客着想；当学到以“诚信为本，有诺必践，恪尽职守，率先垂范！”的工作信条时，体会到我们电话营销中心应该坚持的工作准则和行为风范；

当然我所接触的最多的就是电话、电脑。电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。

打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感作为一名话务销售，所以沟通是很重要的一种交流方式。

在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！

另外在实习其实也是在不断的学习。不但要学习产品知识，而且要学会如何做人做事，怎样待人接物。在公司实习这段时间我学会了很多学校中学不到的知识，不断的充实了自己。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。因为任何知识源于实践，归于实践。所以要付诸实践来检验所学。在以后的工作中我一定践守诺言；“诚信为本，有诺必践，恪尽职守，率先垂范！”的工作格言，我将引以为范！这次的实践我相信是我以后人生的一大起点，我会沿着学校这条港湾向社会这片大海航行，风雨无阻…

感谢广东深圳阳光保险电销中心给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。

同时感谢我们小组组长、各个小组成员，你们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导老朱曼婷老师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

**保险专业实训报告篇八**

今年暑假,我有幸到新华人寿股份有限公司陕西分公司宝鸡中心支公司进行了为期15天的实习，在这一半个月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这15天的实习做一个工作小结。

通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

新华人寿保险股份有限公司（简称“新华保险”）成立于1996年9月，是一家总资产超过3000亿元、市场占有率位居国内寿险市场前列的大型寿险企业。20xx年全年保费收入突破930亿元，名列寿险市场第三位。迄今，新华保险已为近2400万名客户提供了各类人寿保险、健康保险、人身意外伤害保险及养老保险服务，拥有强大的寿险销售人员队伍及2万余名内勤管理员工，全国各级分支机构1400多个。新华保险旗下控股新华资产管理股份有限公司。

我所实习的部门是财务部，所在实习岗位为业务会计，通过对该公司的准则及章程的学习了解到，设置该岗位的目的是为了提高分公司财务运作效率，有效支持分公司的经营运作，准确、科学、及时的统计保险数据，合理的规避税务风险，严格根据总公司财务管理制度和分公司财务管理细则准设此岗位。主要工作是负责公司业务的预收、承包的核对、结账及档案管理和相关税务工作。具体的工作职责有：

（1）数据核对工作：负责中心支公司的核心业务系统数据和sap数据的核对，做到及时核对，保证数据的真实可靠，防范中心支公司的资金风险；

（2）业务核算：在sap系统进行业务收、付费凭证是制作。单证保证金的退费账务处理，负责对业财接口收入、多收保费及供应商等科科目进行清帐处理，做到及时准确月末无余额；

（3）银行帐的清理核对：月末清理对4个银行户的明细账，认真核对保证准确无误，追踪未达账项确保无跨越账项，打印银行余额调节表附银行对账单，整理装订存档；

（4）凭证档案管理工作：每个月凭证的打印、整理及装订存档工作；

（5）物料及有价单证的账务处理：物料及有价单证的征订、入库及领用出库的sap操作，并打印单据签字确认，月末打印库存盘点表，交库管及有价单证岗盘点实物并存档；

（6）其他临时性工作：配合费用会计工作;各项检查的资料准备工作；团险费用及报销的凭证扫描工作；财务负责人安排非资的其他临时性工作。

存在于这项工作的sap系统，让我真切的感受到了计算机的强大与会计电算化存在的必要性，明白了什么是会计电算化及其应用。狭义的会计电算化是指以电子计算机为主体的信息技术在会计工作的应用，具体而言，就是利用会计软件，指挥在各种计算机设备替代手工完成或在手工下很难完成的会计工作过程。会计电算化是把电子计算机和现代数据处理技术应用到会计工作中的简称，是用电子计算机代替人工记账、算账和报账，以及部分代替人脑完成对会计信息的分析、预测、决策的过程，其目的是提高企业财会管理水平和经济效益，从而实现会计工作的现代化。广义上来讲就是指与会计工作电算化有关的所有工作，包括会计电算化软件的开发与应用、会计电算化人才的培训、会计电算化的宏观规划，会计电算化制度建设、会计电算化软件市场的培育与发展等。会计电算化是一个人机相结合的系统，其基本构成包括会计人员、硬件资源、软件资源和信息资源等要素，其核心部分则是功能完善的会计软件资源。会计电算化的工作环境包括：计算机硬件、计算机软件、计算机网络、计算机安全。我实习所涉及到的sap系统应该是计算机所必备的账务管理的软件，公司的同事告诉我，不同的公司企业所用的系统是不同的.，这一点也体现出了相关财务软件的市场化商业化趋势，但是这也给会计电算化的发展带来一定不利，由于财务软件的开发未能实行统一的标准，再加之单位使用的财务软件是各自向软件开发商购买的，甚至有的软件开发商还别出心裁地搞出各自的特色，结果使会计电算化所用财务软件比较混乱，就是同一行业的不同单位使用的财务软件也不尽相同。不同的财务软件的数据接口、使用方法的不一样，导致了报表汇总、数据查询、数据传输的不方便。

在我实习的过程中，曾经遇到过一次税务部门查账，当时我主要给税务局的人拿去了20xx年和20xx年的明细账与总分类账，对税务与保险财务之间的关系，刚开始我一点都不了解，之后我对于相关内容进行了学习，又学到了很多这方面的知识。按照税收收入归属和征管管辖权限的不同，可分为中央（收入）税和地方（收入）税，分别同国税系统和地税系统征收。由国家税务局负责征收的税种和项目有14个：

(1)增值税；

(2)消费税；

(3)中央企业所得税；

(4)中央与地方联营组成的股份制企业所得税；

(5)银行和非银行金融企业所得税；

(6)海洋石油企业缴纳的所得税、资源税；

(7)铁道、金融保险等行业集中缴纳的营业税、所得税和城建税；

(8)证券交易征收的印花税；

(9)外商投资企业和外国企业所得税；

(10)利息所得税；

(11)车辆购置税；

(12)中央税和共享税附征的教育费附加；

(13)出口退税；

(14)集贸、个体税收。由地方税务局负责征收的税种和项目有22个：

(1)营业税；

(2)个人所得税；

(3)地方企业所得税；

(4)资源税；

(5)房产税；

(6)城市房地产税；

(7)城镇土地使用税；

(8)耕地占用税；

(9)车船使用税；

(10)车船使用牌照税；

(11)城市维护建设税；

(12)印花税；

(13)固定资产投资方向调节税；

(14)契税；

(15)屠宰税；

(16)筵席税；

(17)土地增值税；

(18)农业税；

(19)农业特产税；

(20)牧业税；

(21)按地方税征收的教育费附加；

(22)集贸、个体税收。

我国现行的保险税制1983年后逐步建立起来。根据现行税法，国家对保险业主要征收营业税和企业所得税两大税种，同时征收城市维护建设税、印花税等小税种。

1、营业税，其计税依据为全部保费收入。实行分保业务的，初保业务以全部保费收入减去支付给分保人的保费的余额为营业税计税依据。保险业与其他金融业统一按8%的税率计征。税收优惠体现在三个方面：

第一，农业保险免税；

第二，保险公司开办的一年期以上返还性人身保险业务的保费收入免征营业税；

第三，出口信用保险业务不作为境内提供的保险，为非应税劳。

**保险专业实训报告篇九**

时间 一晃而过，到中国 人寿实习 已经一个月了，在这段时间里中国人寿领导 同事都给予 了我足够的宽容 、支持和帮助 ，让我充分感受到了中国人寿的“成己为人、成人达己”的企业文化核心理念，遵循“诚信 为本、稳健经营”的企业宗旨，恪守“创新、拼搏、务实、奉献”的企业精神，把“与客户同忧乐”作为企业价值观，以“与时俱进、争创一流”的精神，也体会 到了作为保险营销 人的专业 和辛勤，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为中国人寿的一份子而惊喜万分。

一开始的时候，由于自己习惯 了晚起床，突然早起，搞得精神不太好，不过很快就习惯了。开始时，自己精神不够集中和自己对着别人会不好意思说，搞得频繁出错或通关不好。不过经过一段时间的训练 后，情况 好多了。

在这一个月的时间里，悦哥对我们工作 学习 进度有着细致的安排，一至二周主要学习如何做调查 问卷、打电话做回访服务和填写个人 短期保险专用投保单，三至四周开始拜访陌生人或熟人，最好能签到一份个人短期保险。在中国人寿同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。

由于要完成作业，刚入司一个月几乎每天下午做调查问卷。我们本意为这份工作也很容易完成的啊，但是结果证明 是我们低估了它，其实做调查问卷很艰难啊，也许我们是大学 生所以什么都没有经验 所以才遇到这么多问题吧！不过辛苦的同时我觉得今天我也收获很多，下面我来跟大家分享 以下我们今天做问卷调查的最真实的感受啊：我们感受到了做问卷调查者的艰辛，很多路 人不理睬我们，即使我们很热情的讲清楚了我们这样做的目的，还是很多人没有把回答我们的问卷当一回事，甚至连看都不屑于。我个人觉得，只要是有意义的事即使要我从白忙之中抽出一点时间来回答完一份关于调查问卷也是值得的，但是现在基本上花 费不了你一分钟的时间，为什么那么多人就不愿意去做呢？这是我始终都没有理解的。这一点是我们没有想过会发生的，也许是学生的缘故我们一直都觉得我们现在是在做很有意义的事，所以路人一定会认同我们的，但事实使我们明白了以后想事情不要太天真！其次，做问卷调查需要的是有胆去问人是否肯为我们做调查问卷、诚实心和耐心。接着我们做打电话做回访服务，由于不系当面对话，心情放开了不少，有时候自己语无伦次。客服回访工作带给我宝贵的知识和满足感，也锻练出语言的沟通技巧，我们的职责是保持公司 与客户的一个桥梁，让客户能感受我们的优质服务。工作中我们更应具备良好的心理素质，时刻保持热诚的态度，聆听所至，真正理解客户的心里。使我领悟到，要做一个专业的客户回访人员，不但要具备良好的心理素质和专业的知识，还要细心、耐心、贴心、尽心，我会更加努力，而正因为我们的努力能为客户带来更大的满意，客户的满意，就是我们的快乐 ！这也正是我们共同的心愿 。

为了让我们体验一下保险营销员如何工作的，悦哥就教我们如何填写个人短期保险专用投保单。为了保护广大客户的合法权益，在填写投保单时，一定先仔细阅读相关内容，不懂的项目 ，需要向专业人员仔细询问，待全部信息均了解后，正确填写。“投保单”是一项严肃的法律文件，是缔结保险合同 的重要依据，也是保险公司核保时的重要参照，所以消费者一定要注意，投保单的填写过程是很关键的过程，在沟通确认好保险产品，填写投保单时一定要注意拿对投保单，填对合适的项目，以避免日后纠纷的产生。

第一，不要在空白的\'投保单上面留下你的签名 ；

第二，请根据自身的财务 状况选择 合适的保险金额及交费期限，以避免日后因无法继续交付保险费而可能导致的保险合同效力的中止，以及一些不必要的纠纷。

第三，对投保单中以下内容在填写完投保单后应做最后确认：姓名、性别、通信地址、邮政编码、身份证号码、投保计划 、保险金额、缴费年限和保险费金额、健康 告知、投保人和被保险人申明授权说明。

1、重视：那是一份严肃的法律文件

2、字迹：清晰、工整、不涂改、易辨别

3、阅读：投保须知；告投保人书

4、告知：身体健康状况据实说明

5、隐私：既往病史填写后，密封交给保险公司

6、确认：最后逐一核对上述所填内容

7、提醒：不要随便签名！由于自己不太清楚如何填写，第一次 的时候就出错了，还有大写不会填，搞得十分糟糕。不过经过瑞姐的再指点，很快就上手。

做调查问卷、打电话做回访服务和填写个人短期保险专用投保单都系为做拜访和签单做准备的。在营销过程中，你如果没有拜访客户，就不可能了解市场 、掌握客户资料 ，以及了解客户的需求，客户拜访是销售工作的起点和基矗但是由于当前国民对保险作用的认同度不高问题，使拜访工作阻力重重，有的营销员经常是“乘兴而去，扫兴而归”，我也系如此。我跟主管见了二个客户，问他们对保险作用的认同度，他们回答说不高。他们见我系实习生，就问我有关中国人寿对比其他保险公司有什么优势和它的资料。我于是就说：“公司秉持“成己为人，成人达己”的“双成”理念，倡导“求真务实、规范严谨、令行禁止、艰苦奋斗、创新争先”的工作作风 ，积极推进“外塑形象、内树精神”的文化建设工程，全面塑造“厚重诚信、自强致远”的企业品格。相知多年，值得托付中国人寿保险股份有限公司是国内最大的寿险公司，总部位于北京。作为《财富》世界500强和世界品牌 500强企业——中国人寿保险（集团）公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业领先的竞争 优势及世界知名的品牌赢得了社会 最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场领导者的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

（一）历史悠久

（二）资金雄厚

（三）服务网点密布

（四）可运用资金雄厚

（五）资金运用灵活

（六）市场占有率最大

（七）先进 的科技技术

（八）保险产品齐全

（九）“95519”服务到永久

（十）良好的企业文化。”

他们都很认同我的说法，于是问我有什么关于健康好产品给他们。我大概讲了一下康宁定期保险。他们问这产品特点，我说：“保费低廉、保障面广。”他们就说考虑一下。我觉得面对客户时要诚实和友好，从跟客户谈家常来了解客户的需求和资料。不要为推销保险而来见客户，而当客户系自己的老朋友 一样看待就行。其次就是自己的心态要放好，不要因为客户一次拒绝而放弃 。这一次不行，可能下一次客户就答应。想签到单的话，最好拜访多一点客户，让客户知道你的存在，让他们多了解我们中国人寿的产品。他们觉得可以的话，就会自动买我们中国人寿的产品。

通过这次实训，我们对保险有了更深刻的认识 ，做一名保险人员不但要有过硬的保险业务 ，良好的心理素质，健康的体魄，扎实的保险知识，正所谓“上知天文，下知地理，前后各知五千年。”作为一名保险人员来说，必须有较高的口语水 平，要把如何推销保险作为一个重点来抓！

准备大二的我们，再过不到多久，就要毕业 了，面临是继续深造，还是就业 的压力，我想我们更应该把握住最后的一段时间，充实、完善自我 ，攻破自己的语言表达能力，即使没有机会去做保险，也必须争取做一名出色的推销员！

总结 以上工作内容，在这短短5个半月的时间里，我学到了保险人员的严于律己，推销的一些手段，在以后的工作生涯中，应用怎样的心态处理和面对变幻莫测、突如其来的工作。我相信我可以！就如做保险一定要用一种好的心态去做才能做好，我们要学会 微笑 ，让所有人都能感觉到慈祥。

我相信我以后我做保险营销员会道路会更平坦一点，在这方面会更得心应手。

**保险专业实训报告篇十**

(一)实习单位的简介

中国人民财产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7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111、418亿元。其前身是1949年10月20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。

人保财险保定分公司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15人，上级公司下派员工6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资料和工作流程，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，同时为客户带给保单查询，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。首先学习的资料就是保单录入，即透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透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。在能够独立录入保单之后，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，个性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务必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50份保单制成册，每100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，务必严格按照管理规定:空白保单，或发票发生遗失，代理机构务必自发现之日起24小时内向委托公司报告，并带给书面说明。48小时内应与委托公司共同透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职责由遗失单证的职责方承担。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忙之下，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状况，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，事故状况与查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险职责。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，特殊状况还要进行调整。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先的想法，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，透过对营销员代理人合同书的学习，我加深了原先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资料，帮忙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资料。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能够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，从而使实践能够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潜力。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，恰当的选取适宜的说话方式和交流方式，还要有很强的应变潜力。在这方面我感觉我的潜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，提高沟通潜力，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用心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完美的回忆。如果不是公司领导和同时对我的耐心帮忙和悉心指导，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。

**保险专业实训报告篇十一**

在学了一个学期的保险理论与实务之后，虽然我们学习了很多理论知识，但对于保险这样一门复杂而又特别的学问，我们还是不能很好地把它运用到实际当中。实践是检验真理的惟一标准！保险所涉及的面很广而且每天都有新的发展、新的内容，作为当代的大学生，我们的思维要跟上时代的发展。此外，这次的实训的主要内容是各种保险的投保与赔偿，这是课堂上所没有也是不能学到的内容。学校本着理论结合实际的思想，让我们每周都去经管楼602上机操作，增强了我们的实战能力，使我们迈出了成功的一步。

一、 实习目的

通过理论学习和实践掌握利用保险业务技术研究分析保险活动、处理保险业务的方法、技能。本次实习主要目的是掌握几项基本保险的投保与赔偿的具体过程。

二、 实习内容

第一次：人寿保险公司的承保管理，角色信息完善 第二次：人寿保险的承保和保单保全

第三次：人寿保险的理赔、意外险的承保

第四次：意外险的理赔、健康险的\'承保

第五次：健康险的理赔、企财险的承保

第六次：企财险的理赔、家财险的承保

第七次：家财险的理赔、车险的承保

第八次：车险的理赔、船舶险的承保

第九次：船舶险的理赔、货运险的承保

第十次：货运险的理赔、工程险的承保

第十一次：工程险的理赔、责任险的承保

第十二次：责任险的理赔、家庭保险方案设计

三、 实习过程

从10月13日起，我们展开了为期一个月充实又充满价值的保险实习。除了每周六、日固定的时间段之外，每周一、三晚也有相应的实习安排。

第一次走进602的教室，我们都感到莫名的兴奋，并充满了干劲！第一次面对陌生的保险实习软件，我们感到些许的彷徨与无助。此时，老师的教学给与了我们莫大的帮助。

实习初期，多以前半段老师授课，后半段自主实习为主，我们通过消化理解老师教授的内容，并将它应用到软件操作中。实习的中后期，我们已经具有一定的操作基础知识，面对很多新的保险的承保、理赔时，也可以做到举一反三。此时，老师只是从旁协助，当我们有遇到不懂的问题，或是操作不得当时，总能看到老师亲切的面庞出现在我们左右，细致体贴的教会我们。

初次实习，我们在软件中创建了属于自己的保险公司，还相继创建了保险经纪公司和保险代理人，并虚拟了一个客户，用以完成一个完整的投保过程。第一次投保我们认真学习了两种投保方式，分别是直

接投保和间接投保。所谓直接投保就是客户直接到保险公司营销部投保；而间接投保则是客户委托保险经纪公司投保。最开始都会两种投保方式都有尝试，但随着操作的愈加熟练，这之后的意外险，健康险之类的承保都是两种投保方式任选其一。

人身保险的投保时，保险公司的核保部要认真核对被保险人的身份信息、健康状况，并认真地填写每一个选项。财产保险的投保时，财产保险公司也要认真的核对被保财务的信息及维护状况。这样做的目的是让保险公司对被保险人（物）有更详细的了解，进一步减少被骗保的可能性。而这项工作又需要操作者的认真和耐心，这项工作切实的锻炼了我们对待工作的认真与耐性。

投保结束后，下一个实习项目便是保险的理赔。老师会先发布事故，然后我们根据事故的缘由以及事故的程度判定是否给与理赔和理赔的金额多少。人身保险中保险公司要认真核对被保险人的事故程度加以判断。而财产保险又多了个查勘的步骤，这样更确保了事件的真实性。

最后一次的家庭投保方案的设计，则是根据这一个月的学习，用我们掌握的人身、财产保险的知识，针对一个家庭的具体情况，设计出一个家庭的投保方案，算是对为期一个月的保险实习总结。

四、 实习心得

一转眼一个月的实习就这样过去。而自己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。 在我看来，实习的结果并不那么重要，也许有人会因为分数而自喜有人却会不甘心，我觉得这些都不是最重要的，这次实习我们收获的知识与技能才是最重要的！

这次实习教会了我许多，不仅让我拓展了知识，增长了见识，而且提高了实践能力，为往后的社会工作提供了更多的模拟练习。

通过本次的实习，使我们对保险学科的基本理论，保险学的基础知识，保险基本业务有了较全面和完整的认识与了解；对各种具体的保险业务的具体业务程序，市场操作等也有较为系统的了解和把握。 路是脚踏出来的，历史是人写出来的，人的每一步行动都在书写自己的历史。很感谢学校安排了这次的机会，让我们有这样的机遇，为以后事业的腾飞做准备。

**保险专业实训报告篇十二**

一、实习单位及岗位简介

(一)实习单位的简介

通过对理论课的学习，我了解了人身保险的基本原理、各类保险产品种类和责任等相关知识。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。此次我来到的是平安保险公司黑龙江分公司第四营业区。中国平安保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国平安”，“公司”，“集团”)于1988年诞生于深圳蛇口，是中国第一家股份制保险企业，至今已发展成为融保险、银行、投资等金融业务为一体的整合、紧密、多元的综合金融服务集团。公司为香港联合交易所主板及上海证券交易所两地上市公司，股票代码分别为2318和601318。

中国平安拥有约45.3万名寿险销售人员及12万余名正式雇员，各级各类分支机构及营销服务部门超过4400个。截至20xx年12月31日，集团总资产为人民币11,716.27亿元，权益总额为人民币1,168.83亿元。20xx年，集团实现总收入人民币1,894.39亿元，净利润人民币179.38亿元。从规模保费来衡量，平安寿险为中国第二大寿险公司;从保费收入来衡量，平安产险为中国第二大产险公司。

中国平安在20xx年《福布斯》“全球上市公司20xx强”排名中名列第466名，英国《金融时报》“全球500强”第107名，美国《财富》杂志“全球领先企业500强”第383名，并成为入选该榜单的中国内地非国有企业第一。

(二)实习岗位的简介

本次我实习的岗位是平安保险公司的保险代理人。自保险业问世以来，保险代理人便应运而生，并成为保险业务经营不可或缺的部分。世界各国，凡是保险业发达的国家，保险代理也十分发达。目前，保险代理人在数量上，已经远远超过了保险公司人员。我国多年来在广大城乡就形成了有保险代理处、代理人和保险服务员构成的保险现代管理体系。自1992年后，国内各保险公司大都推广了美国友邦上海分公司率先采用的个人寿代理人营销制度。个人营销制度的迅速发展，为寿险市场的开拓和保险观念的普及发挥了积极的作用。目前，我国寿险营销员已经150万人。

保险代理从业人员虽然是代理保险公司招揽保险业务，但是他们的佣金却是由保险公司进行支付的，因而你不用担心代理人再会额外加收保费，更不必为保险公司与代理人的关系而产生疑问，认为代理人会损害自身利益。实际上，在规范的保险市场上，保险代理从业人员的利益与客户是休戚相关的，可以说客户就是代理人的“上帝”，他们的收入是与销售出去多少保单和提供什么程度的服务是有密切联系的\'，因而两者的利益是相通的。

二、实习内容及过程

(一)实习内容

1、了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解平安保险内部的组织体系、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。具体知道平安保险在人寿保险、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。具体向居民介绍平安保险产品并力促成交。

(二)实习过程

实习的目的也就是学习，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，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，效果是低下的，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。在平安其工作流程可以简单的总结为五个步骤：引导客户、了解客户、介绍产品、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。其中重要的环节就是：

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)建立客户咨询电话; (2)亲自送客户体检或财务检查;(3)为客户尽量减少投保手续、流程,建立“绿色通道”;(4)亲自递交保单;(5)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。如果提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

三、实习收获与体会

在平安实习的两个月时间里我受益匪浅在思想上受到了深刻的教育。一是吸收了平安的优秀文化。每早会都唱公司司歌，并高声朗诵公司训导、服务宗旨、工作信条等，我觉得我已经融入到了平安这个温暖的大家庭中。二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，也是一种理财工具;保险代理人是在帮助别人，同时成就了自己。三是懂得了要迈向成功没有捷径，除了要有乐观的心态和毅力之外，更要拥有丰富的知识(knowledge)、执着的态度(attitude)、熟练的技巧(skill)和良好的习惯(habit)这四个专业条件，拥有这些特质可以让我们比别人更容易成功。四是增强了从事保险代理人等经纪中介工作的光荣感、使命感和责任感

2、巩固了理论知识，提高了实践能力。在学校学习了《保险学》《保险法》等理论知识，实习中将这些理论与实践相结合。我很好地熟悉了“鑫利两全保

险”“智盈人生”“吉星送宝(少儿险)”“世纪赢家”等平安的寿险产品，能向客户讲解这些产品，并能向客户解释《鑫利两全保险(分红型)合同条款》《智赢人生合同条款》等。

3、培养了从事保险代理人工作的业务能力。实习中通过虚心学习，了解并熟悉了保险代理人的日常业务和工作流程，初步具备了保险代理人的工作能力。

4、提高了综合素质。(1)向部门优秀员工请教，掌握了一些好的工作方法。(2)协助林杰经理做了一些内勤工作，不仅出色完成分配的工作任务并获得好评，而且提高了自己的创新能力。同时，获得了一些管理团队的方法。(3)作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查，提高了自己与人沟通的能力。

5、为以后就业做了模拟和演练。实习中，找到了自身状况与社会实际需要之间的差距，如经验不足、对事情的处理不够果断等。我将及时补充相关知识，为正式工作做好充分的知识和能力准备。

实习的日子里，在平安优秀企业文化的氛围中，我接受了锻炼，获得了提高。对于这次毕业实习，我的体会有很多，其中最深刻的有三点：

1、做保险代理人首先是做人。我们同客户打交道，首先要诚信，要善于与人沟通，这样客户才会信任我们。只有“人”做好了，保险才能做好。

2、做保险代理人是做一项事业。银行保险代理专员是传播保障福音的幸福天使，为广大群众防范人生风险，让每个家庭都拥有平安。“帮助别人、成就自己”，这是一项伟大的事业。同时，做保险代理人是做一项不需要自己投入本钱的生意。所以我们要热爱自己的工作，对保险事业怀抱着无比的信心。只有事业心强的人，才能做好保险。

3、做保险代理人需要一种奋斗精神。每天的工作都是战斗。虽然说做保险勤奋不一定能成功，但不勤奋肯定不成功。只有不断进取，才能有成就。

在平安实习的这段经历，对我以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。

四、致谢

在此，我向董老师和平安保险黑龙江分公司四区的全体员工尤其是林杰经理和姜盼老师表示感谢，是董老师给我们推荐了实习单位，是平安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。对于即将迈出校园的我们，拥有着对未来的美好憧憬，拥有着一腔热血、满腔抱负和实现梦想的激情，正所谓“有梦就有希望”，而最后成功的人都是坚信“我一定，做得到”的人。所以，让我们大步向前，勇敢地去迎接风雨，面对挑战，为了成功努力奋斗吧!!!

五、指导教师评语

**保险专业实训报告篇十三**

基本情况：办公实习

实习目的：通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把 所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，

并积累一定的社会处世经验。

实习时间： ----20xx。8。20

实习地点：保险股份有限公司支公司

总结报告：

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识, 受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949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，11年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份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。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

保险方面的理论和知识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。

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。

对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，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。

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和提高能力的学习欲望。

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。

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!

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会!

**保险专业实训报告篇十四**

（1）将课堂所学知识应用于实践，加深自己对课堂中所学到的理论知识的理解。

（2）培养实际工作操作能力与分析思考能力，并积累一定的社会处世经验

（3）增加对保险行业的了解。

：20xx年6月20日~20xx年7月1日

信诚人寿保险有限公司湖北省分公司宜昌营销服务部

信诚人寿保险有限公司成立于20xx年10月13日，由中国中信集团公司和英国保诚集团共同发起创建，是中国第一家中英合资人寿保险公司，公司总部设在广州，目前的注册资本为19.8亿元人民币。中信集团和保诚集团各占50%的股份。秉承“聆听所至，信诚所在”的经营理念，自成立来，信诚人寿不断推出符合客户需求的产品和服务。公司产品涉及保障、储蓄、投资、养老及医疗等诸多领域。截止20xx年12月底，信诚人寿已在广东、北京、江苏、上海、湖北、山东、浙江、天津、广西、福建6个省、3个直辖市和1个自治区，共30个城市开展了寿险业务，拥有近18,000多名员工和保险营销员，并正为全国近47万客户提供丰富、周到、快捷、优质的保险和理财服务。

实习第一天，第一天实习起得比较早，负责人没统一安排怎么去实习地点所以大家各自找办法。虽然比平常起的都早，但到信诚保险公司时还是晚了一点，到时大家已经按要求做好，我们也匆忙坐下。接待我们的是一个微胖的三十几岁的男子。我们都坐下后他做了详细的自我介绍，王华，信诚人寿保险有限公司湖北省分公司宜昌营销部的销售总监。王总对我们特别热情，很幽默，口才也很好，而且平易近人丝毫没有领导的架子，这让我对这家保险公司的排斥感得到一点减弱。这里寻要说明的是虽然我们是学金融的，但对保险行业还是有一定程度的排斥感的，我觉得浅层次来说应该是保险从业者给人们留下的不好印象造成的，深层次来说应该是因为，保险业本身在中国发展的不完善造成的，这是时间问题，我相信随着时间的推移保险一定会越来越受人们的肯定。王总向我们进行了详细的自我介绍，包括他从一个默默无闻的打工仔一步步走上保险道路的历程，以及他对保险业的热爱。他一边向我们描述他的经历一边告诉我们他从这些经历中收获的智慧。我们都学到了很多，我认识到，一个人要想获得成功，一定要敢闯敢拼，同时也要善于把握机遇。同时机会偏爱有准备的人。随后他又带我们了解了保险公司里的各个部门，公司主要由三个部门组成，电话营销部：大约有三百人了，主要进行销售工作。技术部：负责发送名单数据，处理电话技术方面工作。后勤部：负责人员管理和公司日常管理。一般的工作流程是，通过电话方式，拨打电话联系陌生人，向他推销保险产品，如果顾客满意的话，就登记顾客资料，再提交审核，最后出文本合同送到顾客那签字刷卡.。

接下来，王总给我们讲述了保险业的发展史，虽然其中一些知识我们在课堂上已经接触到，但在保险公司听这些东西却是另一种感受，所以记得很清楚，比在课堂上听老师讲的效果强多了，这也许是我们作为学生已经在学校待了太久变得麻木了，这样看来参加社会实践特别是这种实习活动真的是太有必要了。然后就是对各种险种的介绍，因为信诚是主营人寿保险的，所以在人寿保险方面，王总讲的特别详细，并于社会保险进行了比较，我们发现信诚人寿保险有年金的性质，它的一个突出的特点是，在被保险人死后没有发放完的保额会继续发放给指定的受益人，这是社会养老金所不具备的。看来商业保险的并非想人们想的那样不值得信任。后面王总又拿出一些与保险业务相关的凭证让我们了解，这让我们这些只在课本上看图片的学生对这些东西有了一个实质的感受，并且实物更加清晰更加明了，这种效果不知道要比只观察图片好多少倍，不过这些东西是不能轻易得到的，所以在课堂无法见到实物也是没办法的事。

实习第三天，通过前几天的学习我们对保险有了更深刻的认识，今天王总要求我们走出活动区，到工作区去观察工作人员的工作方式，但技术部是不允许进去的，因为里面有很多资料，这些都是保险公司的机密，后勤部里面又没有什么特别之处。所以我们就在电话营销部活动，这个部门也是最热闹的，大家都在通过电话联系客户。这也难怪，外面天气太热了，再说在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售再适合不过了。但我觉的电话销售只适合前期联系客户，如果客户有购买意向后面的登门拜访恐怕就不可避免了，后来的询问也证实了我的这个观点。不过电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。这些正是我们这些学生所不具备的，也是我们最该学习的东西。于是我们就静静地游走在工作区，仔细听专业的保险从业人员是如何像客户介绍保险产品的，尽量学习他们的沟通技巧。其实效果不明显，这一点王总在后来的总结中也提出了，要想提高自己的沟通技巧还得亲自去打电话找人交流才行。于是王总要求我们利用空暇时间多打电话，打电话对象不必是客户，可以大给自己的亲人朋友甚至多年不见的老同学，多说话，这样不仅提高说话技巧同时还能加深友谊，一举两得。王总真是太有智慧了，我们见识了，不过也难怪，身为一个分区的\'领导没有点真实才能怎么能行呢。不过在保险公司，也可能是因为这是信诚公司的一个小分部，我仔细观察了一下，在公司里进行电话销售的都是一些中年人，其中大部分是女性，通过了解他们并非都是高学历，王总似乎也不过是大专毕业生。这是为什么呢？莫非保险真是什么人都可以做的行业。那这样必然就导致了保险从业人员的素质的普遍不高，也许这也是保险业在国内不怎么受欢迎的原因，由此看来，保险行业要想持续健康发展还得不断提高从业人员素质才行。不过话又说回来了，他们都是本地人，在宜昌生活了几十年，一定会积累许多人脉，不可否认这正是他们的优势所在，这些都是我们这些青年人所没有的。我们认识的人群大都没有足够财力，要想做好只能用时间来积累，他们就很轻松了。不过我觉的通过相关培训他们也能不断提高自身素质，这也一定是保险公司和从业人员都想做的，毕竟两者的利益是密切相关的。

实习第六天，今天王总让一位张姓主管给我们介绍了几种他所推销的险种，张主管是个瘦子，个头不高，说起话来声音比不上王总的大，但大家表示也都能听到。听他讲课的感受，感觉明显和王总的差别，缺乏一点轻松自在，可能他应该没当着这么多陌生的面孔讲过话有点紧张，讲课也缺乏幽默感。整个过程枯燥乏味，我们听得效果一般般。他比王总要年轻许多，大概比我们大不了几岁的样子，这也许是他紧张的原因，年轻，锻炼的次数少，培训的时间短。但有一点值得肯定的是他普通话还是相当标准的，并且做到了语言流利。我一上台就紧张，听王总安排说过两天要举行演讲训练，现在正犯焦虑呢，这是我的弱项，必须加强训练。张主管给我们讲了一些险种，其中印象深刻的是当保险费大于等于六千时，将会得到信诚人寿保险有限公司提供的vip级的服务，其中的许多服务让我们感到无法相信。例如张主管说，如果被保险人生病住院期间，需要转到较远城市里的另一家医院的话，他们可以提供专机负责将被保险人送往目的地。虽然我们不相信，但这无法证实。我想如果一家保险公司能提供如此这般高质量的服务的话，那生意兴隆也就不是说说的话了。其实我们在这家公司实习了几天对这家公司的印象还是很不错的，特别是他们的企业精神：聆听所致，信诚所在。这句话不仅包含了对外要善于聆听客户需求，而且还包含了对内要相互理解、相互信任的要求。这一方面，有利于从业人员保持沉静的内心，在面对客户时不骄不躁，可以详细了解客户需求制定适宜的工作方案，大大提高工作效率。现代社会是一个浮躁的社会，许多人都失去了聆听的耐心，甚至包括亲朋好友之间亦是这样，而且许多情况下，买方和卖方的矛盾多是由于沟通不畅造成的，这其中一个重要原因就是卖方不能准确了解客户的需求，把客户许多亟待解决的问题当成小事不屑一顾，这正是许多公司生意难做的原因。而信诚就很好的看到了这一点，我也觉的善于聆听对不被理解的保险从业人员尤其重要。另一方面，信诚很重视员工之间的团结和信任，通过相互认真聆听，可以有效达到这一目的。所以才有了每天早会，大家相互之间的相互握手拥抱，整个公司的气氛都是非常融洽的，大家相互之间似乎都是朋友，这些都是很难得的。聆听这也许是我在信诚实习这几天所学到的最重要的东西了。后面又有一位李主管给我们讲了他的工作经历以及他工作中出现的问题和解决方法，其中印象最深的就是他说的凡事都有三种解决方案的说法，让我觉得大受裨益，我们常常生活在非此即彼的模式里，很少想第三种方法。这个道理就是要求我们每个人在遇到问题时要善于思考，多利用头脑风暴的思维模式。另外还有赞美别人是美德的道理，虽然有些道理我们接触过很多次但很少坚持施行过，于是慢慢地就开始淡化最后忘却，这也是我们在培养一些优秀品格时容易忽视的死穴。不过李主管说赞美一定要有度，要有原则，否则就会变质为谄媚行为，为别人不齿。这里就要提一下了，在信诚公司实习的这几天，不仅收获了知识，还收获了感动，在这里每位给我们讲课的人都是满怀激情，并且十分的真诚，丝毫不保留的讲述他们用汗水浇灌出来的智慧，这些让我都非常感动，同时对保险从业人员的排斥心态得到进一步缓解。

实习第八天，今天天气不太好，所以原本安排到室外做市场调查的任务暂时推迟。王总给我们详细介绍了一个保险单从签订到理赔的整个过程，我们深刻体会到了其中复杂。给我的感受就是，签订一份保单很容易但损失后的理赔就非常复杂了，需要层层的审查。保险公司在收到理赔报案后一般要经过这几道程序，包括1、受理报案，2、受理材料、立案，3、调查，4、审核，5、签批，6、通知领款或不理赔。其中在这些环节中需要注意的有很多地方，例如，在损失事件发生后要尽快通知保险公司，如果因没能及时通知保险公司而因此造成保险公司不予理赔的情况，就算诉诸法律也是很难胜诉的。其实这也是对保险公司利益的保护，有利于保险公司正确核实损失。另外递交材料必须要清晰齐全所以一定要注意保管好与保险相关的所有凭证。第三，在保险公司调查阶段还要注意与保险公司积极配合。这一系列的活动虽然说出来很简单但实施起来是非常复杂的，特别是对保险公司来说，整个过程都需要一丝不苟的进行，稍有差错就会影响保险合同履行的公正与合理。后面王总组织我们进行了一次演讲会，他意识到我们缺乏演讲的能力，所以让我们每个人走到前面做一次不少于三分钟的演讲，包括自我介绍和自己对未来的展望，自己的梦想。这个演讲会不仅让我们思考如何在台上作演讲，还引发了我们对自己梦想的思考。尤其是我，我已经很久没思考过自己的梦想了，原来的愿望随着迷茫的大学早已在心中慢慢淡化，当然在这过程中也出现过许多目标，但这一次王总告诉我们要仔细地想想自己到底想要什么。经过一番思考，我发现其实有很多东西并不是我想要的，所谓的目标更多是别人也在做或者客观环境要求你这样做。这一次演讲让我重新认识了自己。和我一样，其实很多同学都只是有短期的奋斗目标，而不知道自己真正想做的是什么，这也许是我们逃避现实，沉迷游戏的一个原因吧。轮到我上台了，出乎意料我并没有想像的那么紧张，反而在台上站了一会反而轻松了，一口气说了很多，包括介绍自己的家乡，说自己的梦想，一幅幅画面都十分的清晰。这真是一件奇怪的事，看来那句话是很有道理的“一切困难其实都是自己想出来的”。打败我们的是我们自己而不是困难本身。

实习第十天，今天我们被安排到户外做市场调查，主要是调查人们对保险的态度，顺便帮信诚做宣传，毕竟人家公司免费给我们提供了实习的机会，这点需求还是要满足的，而且我们也乐意为之，这大概就是一个企业文化的力量吧，我感到我们已经被其感染了。我们被分成了几组，一组五人，被安排到不同的地方。刚开始我在大街上找人进行调查，但很多人都拒绝了我，我还以为是自己态度不好呢，后来发现其实他们是有事情没时间，我也觉得这样做有点不合适，于是我们决定到公园去，那里果然有很多人愿意接受我们的调查，后来我们又去了江边，在凉风习习下收获颇丰，顺利完成了调查任务。通过调查我了解到，其实人们对商业保险并没有想象中的排斥，他们所担心的主要是怕自己在保险合同中受到欺骗，毕竟许多合同特别是保险类合同用于都过于专业，有很多他们了解不了的地方或容易误会的地方。其实他们的担心是完全可以理解的，因为这样的案例实在太多了，有相当一部分人在买保险以及在后来的理赔中遇到了这样的麻烦。所以保险合同通俗易懂也是非常重要的。其实这一点似乎在信诚已经实现了，记得王总曾在讲课中提到过，并列出其中的部分条款与其他公司的类似条款比较过，他们人性化的经营模式的确是相当高明的，相信参股的有上百年历史的英国保诚集团给予了信诚人寿的企业文化提供了相当大的帮助。在这里我有一个疑问，在欧洲美国等地都有许多历史上百年甚至几百年的大型企业，而中国类似企业几乎没有，这是为甚么，这一点我一时还真想不明白。一天的市场调查结束了，王总带我们对调查进行了总结，并且非常中肯的给我们每个小组的成绩进行了评价，指出我们的不足，同时对我们如何进行市场调查提供了很有用的建议，这些东西对我们以后踏进社会，走进市场都非常有帮助。截止到今天，我们的暑期实习基本就告一段落了。王总在最后提出了对我们的期望，希望我们能认真学习理论知识并且要积极参与实践，把理论和实践结合起来，学以致用。同时还希望我们中有人能加入到保险行业，为中国保险业的发展做贡献。

实习总结：这次实习是有学校组织的，带我们专业课的万敏老师费了不少心，我很感激。同时还要感谢这十几天以来带我们进行实习的王华总监，以及张主管李主管及其他工作人员。这是一次很有成效的实习，我以及我的许多参加实习的同学都表示有很多收获。

一，我们对保险有了一个全新的认识，深刻体会到了保险集中社会闲散资金弥补因意外时间造成个别人蒙受的损失的含义，了解到保险对整个社会的种重要意义。

二，我们认识了一批在年龄上大于我们，社会阅历上多于我们，从业经验丰富的朋友，他们的智慧引导着我们，他们的真诚感动着我们，我们从他们身上学到了许多可贵的品格。

三，认识了一家优秀的公司，知道了有个优秀的公司应该是什么样，应该建设怎样的企业文化。

四，积累社会经验，明白社会并没有想象中的那样残酷，我们即将走上社会，一定要对自己抱有信心，敢拼敢闯，抓住机遇。

五，学会了许多沟通交流的技巧，懂得了赞美是一种美德，要善于聆听，勤思考，凡事都有三种解决办法等道理。

六，深刻理解了里课堂中所学到的知识，并开始注意将知识应用与实践，学以致用。

总之，这次实习，在各方面都是我都得到了提高，非常感谢学校及实习单位给我提供的这次实习机会。

**保险专业实训报告篇十五**

生命人寿保险股份有限公司是一家国际化股份制专业寿险公司，公司以特色经营、特色发展、建立特色生命为经营思想，肩负“携手提升生命价值”的企业使命，秉持“内诚于心，外信于行”的核心价值观，奉行“以人为本、尊重生命”的经营理念，倡导求新、求变、求发展的经营作风。公司相继获得中国寿险行业十大最具影响力知名品牌、中国最具成长性保险公司、十大最值得信赖的寿险公司等荣誉称号，逐步确立了中国加入wto后新兴寿险公司领军企业的地位。“求新、求变、求发展”是公司坚持不懈的经营作风，打造“特色生命”是公司发展的最终目标。

生命人寿建立了覆盖全国重点省市区域的营销网络和多元化服务平台，目前共拥有800多个分支机构和服务网点（含在筹），超过13万人的管理和销售人员，为全国300多万客户提供包括人寿保险、意外险、健康险和养老保险在内的全方位风险保障解决方案和投资理财计划。

很荣幸在这个即将上市的大企业中以经理助理的身份实习半个月。在经理和主管的指导下，我收获了很多宝贵的经验财富。在这实习的过程中，累并快乐着。我的实习内容如下：

首先，参加经理助理的岗前培训。这是一个正规化的企业，维持一天的培训让我感受到了公司浓厚的情感文化，经理主管们一整天都在忙碌着为我们准备开水点心以及午饭准备。他们的热情以及培训讲师澎湃的激情都深深的打动着我们。培训内容也让我们获益匪浅，那是一种励志性和激发性的培训，教你如何从不同的角度寻求自我定位，用激情战胜压力，走出逆境。

其次，电话邀约客户参与公司欢庆十周年的活动。或许学生工作以及社会兼职的经验丰富了，打起电话来显得特别大胆和流利。加上声线较为甜美，能够随机应变解答客户的疑问，即便被拒绝被骂都能微笑的良好心态，所以我每次邀约的人数都是团队里较多的。由于打电话得到主管的认可，每次有新人来的时候，主管都会让他来凝听我的话术，学习我心态。很荣幸上级对自己的认可，从而更加努力和上进。

再次，我们也会同人力资源般为自己的团队增员。我主要负责邀约海峡人才网寻找类似工作的待业人员，与电话邀约客户不同的是，电话增员的态度较为强势，好似自己就是人力资源的主管，能够给对方一份工作。然后在面试的过程中自己是一个引荐者，带领成应聘者到经理办公室面试，并送走面试完的成员。这期间自己和应聘人员有一个交谈时间，询问对方的姓名以及面试完的感受，再说说自己来到这个公司的一些体会，争取挽留人才。

接着，在欢庆十周年活动期间协助活动的顺利展开。在这期间，我有过作为前台人员登记参会客户的资料，用微笑拉近与客户的距离，让客户感受自己的亲和力；有过作为礼仪小姐站在活动现场门口迎宾，并带领客户到达指定位置；有过作为负责活动现场场内秩序的维持人员。

最后，我参与了公司的主持人培训。作为一个实习生，我很荣幸获得主管的认可以及推荐。此次培训不仅让我获得如何做好主持人的相关知识，更让我增加了对自己的几分自信。我感谢公司给我的每一个机会，也把握好每一个能够做的更好的机会。

1、公司的管理现状分析

作为一个实习生，由于时间上的不足，尚不能充分了解公司的管理模式和企业文化。但就目前的接触而言，公司的管理现状我认为还是不错的。

首先，公司的早会和启动会如同精神食粮般给带给员工无限的希望和斗志。其中，每逢周一、周三、周五的早会先由主持人向大家问好，然后我们激情的回应：好！我要发财!并整理的连击三掌；随后大家起立诵读公司司训，接着开始跳欢快并且舞动全身的晨操；跳完晨操大家相互与身边的人握手问好，交流感情的同时学会如何通过握手传达感情。随后是专题时刻，可以是经理交流工作上的心得，亦或是总经理给我们带来他激情的演说。特别深入人心的是总经理的每一句直逼人心的话语，句句都那么铿锵有力，让人们感受好似前方有无限的财富在等着你，要坚持，要努力。早会开完之后，每个团队还有个自己的小会，商讨接下来的计划和对策。再谈谈每月一次的启动会，启动会总结当月的.成功与不足，并在此基础上统筹安排下一个月的目标和计划。让每个人心里都有底并且能够有计划的规划自己下一步的进程。

其次，公司的薪资模式值得认可。因为只要有业绩，你能够连续五个月都有收入，而不会因为当月没业绩而断了经济来源。

再次，公司的团队精神特别优，在公司这个大团队中，每个人都热情，友好，愿意奉献出自己的一份力量来帮助他人做的更好，而不计较个人付出的多寡。在部门的小团队中，你不用过于担心自己做错事而遭遇严厉的批评，团队奖惩有度，着重以鼓励性和和平性的方式让你改过。在鼓励和激励中成长，让员工自发形成一种对团队的认同感，从而努力向上。

2、公司的主要问题分析

该公司从总体上有着良好的且清晰的管理模式，深受员工们的认可。但是，再好的管理制度都有它难以避免的缺陷，我从大家的言谈中总结以下几点细节上的不足。

首先，从缴费制度上浅谈不足。

一、早会虽好，但在这么轻松又严肃的时刻，公司规定每一个人都不能迟到，迟到要交50元，缺勤要交200元，不接受任何的理由。谁都不愿迟到，但日复一日，总难免会有那么些日子遭遇堵车或其他事故。

二、公司打印要钱，新成员培训要团队交钱，和其他成员pk业绩要交钱（而且公司统一安排每个成员都要pk），连续两个月没有业绩要么辞职要么交保工号费等等一系列缴费项目。还没赚到钱就要投入相当的成本，员工很多不堪重负，抱怨除了上卫生间和打开水不用交钱，什么都逃不过交钱。

其次，上级的指示对部门而言就是服从，你有建议的机会，但不一定会被采纳。其实这也正常，但总经理一个人的凭经验而来的意愿和决策似乎有些专断。所以经理也总是说，上有政策，下有对策。可见，民主集中制的方式运用在上下级之间尚不透彻。

再次，在我们的部门中，经理总是和我们说，成功的最快捷方式就是复制，他认为我们现在还不具备创新的条件。所以我每次在应对客户复杂多变的问题时我们的应变得到的不是经理的肯定，而是喜欢改变话术的否定。

管理中存在问题不怕，最怕的是不愿意去改变。作为一个实习生，我只想提一点拙见。

首先，缴费制度应该更加人性化。在管理严格的同时能够更加贴近员工的心声，减少他们不满的情绪，提升可接受程度。早会上可以每个月内最多能容许一次迟到，而对没有迟到的员工实习满勤奖以资鼓励。公司各项缴费项目，若是硬性的，也要照顾下大家的资金能力以及情绪，收费项目不可过多；若是为了提高业绩的，应该让员工有自由选择的机会。

其次，公司管理的模式是非常值得认可的，但每个人都有自己的想法无法得以一一满足。所以需要民主集中制，达成一致协议，减少不满的声音，避免上有政策下有对策的事件发生。

再次，团队中应该接纳创新，虽然上级的经验比员工丰富，但或许经验只限于过往的成功，或许经验是一种固化的模式难以满足社会光速般的变化。为什么很多企业要招聘新鲜的血液？就是因为他们能够创新。所以建议老一辈的经理允许员工在复制的基础上创新。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找