# 太平洋人寿保险公司实习报告-大四

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-07-20

*第一篇：太平洋人寿保险公司实习报告-大四太平洋人寿保险公司实习报告按照学院的要求，我很荣幸能够再次在中国太平洋人寿保险股份有限公司诸城支公司进行实习，通过这段时间段的实习，我对公司业务流程有了更加深刻的体会和认识，对这个行业也有了更加浓厚...*

**第一篇：太平洋人寿保险公司实习报告-大四**

太平洋人寿保险公司实习报告

按照学院的要求，我很荣幸能够再次在中国太平洋人寿保险股份有限公司诸城支公司进行实习，通过这段时间段的实习，我对公司业务流程有了更加深刻的体会和认识，对这个行业也有了更加浓厚的兴趣，同时对之前的一些问题也有了新的认识。下面就是我对这段实习的总结。

首先介绍一下我的实习单位——太平洋人寿保险公司：

中国太平洋保险简介 中国太平洋保险（集团）股份有限公司（以下简称“中国太平洋保险”）是在1991年5月13日成立的中国太平洋保险公司的基础上组建而成的保险集团公司，总部设在上海，2024年12月25日在上海证交所成功上市，2024年12月23日在香港联交所成功上市。中国太平洋保险以“做一家负责任的保险公司”为使命，以“诚信天下，稳健一生，追求卓越”为企业核心价值观，以“推动和实现可持续的价值增长”为经营理念，不断为客户、股东、员工、社会和利益相关者创造价值，为社会和谐做出贡献。中国太平洋保险旗下拥有太平洋人寿保险公司、太平洋财产保险公司、太平洋资产管理公司和长江养老保险等专业子公司，保持持续领先的市场地位。2024年，中国太平洋保险保费收入963亿元，投资资产规模达到3660亿元，养老保险受托管理资产规模247亿元。中国太平洋保险建立了覆盖全国的营销网络和多元化服务平台，目前拥有5700多个分支机构，6.7万余名员工与27万多名营销员，为全国4700万个人客户和285万机构客户提供包括人身险和财产险在内的全方位风险保障解决方案、投资理财和资产管理服务。中国太平洋保险在积极追求可持续价值增长的同时，致力于各类公益活动，履行企业公民的职责。自成立以来，积极开展关爱孤残、捐资助学、扶贫赈灾等公益活动：已建立60余所希望小学，总投资超过了3000万元；在特大洪涝灾害、非典、南方雪灾、5.12抗震救灾、云南地区干旱、青海玉树地震期间踊跃捐款捐物，总额超过1亿元。

现在市面上有很多各种各样大大小小的保险公司，保险的种类也五花八门，可是太平洋人寿保险为什么能在这么长的时间内占据中国这么大的市场，并且有着很好的声誉和客源，在这段实习的日子里，我翻看了很多太平洋人寿保险公司的内部杂志以及年刊，纪念刊发现，太平洋人寿保险公司之所以能够取得今天的成绩，是有它内在的原因的；是与太平洋人寿保险公司的经营理念，宣传方式以及公司员工的不懈努力分不开的。在众多的业务里面，最能体现出太平洋人寿保险公司顾客信誉的还是它的人寿保险业务。

人寿保险，是以人的生命和身体为保险标的保险，主要包括人寿保险（狭义）、意外伤害保险和健康保险三大类。狭义的人寿保险是以人的生存或死亡为给付保险金条件的保险。

人寿保险作为保险的一个种类、其基本原理仍服从于保险的一般原理，分摊损失、风险均等、大数法则仍是人身保险理论的基础。只不过由于人寿保险锁具有的特殊性，其原理也具有特定的内容。而影响人身保险风险分摊的、和大数法则发生作用的主要因素有：性别、年龄、职业、健康状况、体格、居住环境、家庭病历。

人寿保险的费率与财产保险相似，是由净费率和附加费率两部分构成的。按净费率收取的保费泳衣地府各种人寿保险金的给付，称为纯保费；按附加费率计算收取的保费用来偿付寿险公司开展业务所必须的各种专用支出，称为附加保险费。纯保险费与附加保险费合起来就是寿险公司向投保人实际收取的营业保险费。

由于人寿保险额保险事故是被保险人的生存或死亡，故其保险费的计算应依据被保险人的死亡率及生存率。又由于人寿保险是长期性合同，保险人收保险费在先而给 付保险金在后，而且相隔时间较长，因此要考虑利息因素。另外，寿险公司开展寿险 业务，为保户提供服务的各种营业费用也应由被保险人来负担。因此，人寿保险费率 是根据预定死亡率、预定利息率和预定费用率来厘定的，此三项称为人寿保费的三要素。

人寿保险的预定死亡率是根据死亡表来确定的。死亡表，又称生命表，是根据一时期内某一国家或地区的人群年死亡统计资料编制的各年龄或各年龄组死亡和生 存概率表，一般是折算成以1000万同龄人为基数的、从出生到全部死亡期间的逐年 生存与死亡的数字。死亡表科学地、完整地反映了一定时期、一定地区、一定人群的 生死规律．反映了生命在不同年龄阶段的死亡风险程序，因此，厘定寿险保费率的预 定死亡率采自死亡表。

人寿保险的预定利率是厘定寿险保费时所采用的资金利息率，以计算寿险

保单从投保到给付之间的利息，这些利息一般是归保单持有人所有。预定利率在计算纯保费 时，一般采取年复利计算的方式，所以，纯保费的数量对预定利率是非常敏感的，尤 其是在其限较长的保单上更为显著。预定利率一方面决定着纯保费的高低，从而影响 寿险公司的承保能力和营销效果，另一方面，也决定着寿险公司的资金运用的最低收 益率要求。因此，预定利率的选择和确定是厘定寿险费率的一个非常关键的问题。在 实践中为避免经营风险，寿险公司一般是在预测未来市场利率和资金动用收益率基础 上打一安全折扣后作为预定利率。

人寿保险的缴费方式主要有两种：自然保费和均衡保费。自然纯保险费是直接以各年龄的死亡率为标准计算的保险费。由于死亡率有随年龄提高而增大的特点，保险 费也随被保险人年龄的增大而增加，造成年轻的投保人缴费负担较轻、年老的投保人 缴费负担过重的情况。于是，年老的投保人都可能由于费用负担过重而放弃投保，这 将不利于保险业务的开展。因此，在现代寿险业中，自然保险已很少采用．仅适用于 以青壮年为对象的时间较短的定期保险。

为了克服自然保费方式年龄负担的不平衡性，目前绝大部分的人寿保险，尤其是 是长期性险种，都采取了均衡保费。均衡保费的做法是．保险人每年收取的保费的数 最不随被保险人死亡率的变化而变化，而是每年收取相同数量的保费；费率在整保保 险期内保持不变。均衡费率不反映被保险人当年的死亡率。因此，它与反映被保险人 当年死亡率的自然费率是不一致的。在投保人缴费的早期，均衡保费高于自然保费，超过部分为溢缴金额；而在晚期，均衡保费低于自然保费，保险人用溢缴金额及其利 息来弥补保险后期不足的保费。这样做，既可以均衡投保人的经济负担，又能保障被 保险人在晚年也能享受到保险的保障。

太平洋人寿保险公司的早期的个人寿险产品比较单一，内容页大致相同，从事个人寿险的代理人只需具备一定的保险知识和取得代理人资格证书。随着寿险产品的不断的细分，一些需要更为专业的保险和相关的金融、投资、医疗等知识的产品在市场上开始出现，太平洋人寿保险公司对此采取谨慎的态度，要求营销员通过更高级的培训和取得新的资格证书才具备营销资格，与此同时，市场上很多保险公司的营销人员不具备销售资格，很多用来推销的方法用在了保险业务

中，这样很多群众就对保险业务产生了反感，太平洋人寿就凭借着其专业的销售人员和谨慎的态度逐渐的赢得了大部分人中的声誉。

通过这次的实习，我觉得太平洋人寿保险公司的强大主要有以下几个方面： 第一、不断完善寿险营销模式，强化管理。太平洋人寿保险公司在个人代理寿险营销存在着管理难度高、售后服务困难等保险业普遍存在的问题上有自己专门的系统化的方案，大大提高了工作效率同时也优化了理赔能问题的处理程序。

第二、加强“基本法管理”。从国外的经验来看，个人寿险营销经过在西方发达国家上百年的历史，而且仍然是各国或地区个人寿险营销的主要模式。公司里面的年刊中对这方面的规划非常的重视，并且很有创意的将西方国家的保险业务的理念应用到中国的社会钟来，比如目前太平洋人寿保险公司报寿险营销和社会服务二者结合，在老百姓的居住地设立客户服务网点，并且取得了很不错的效果。这种做法可以挖掘东方文化的思想深邃与现代商业竞争关系上找出根据。

第三、不断的完善培训体系和代理人资格认证制度。太平洋人寿保险对销售人员的管理是非常严格的，每一个销售人员都必须经过严格的培训，必须持有经过长时间培训获得的证书。太平洋保险公司还把保险的经营理念和各项规章制度通过日常的培训和管理灌输到销售人员中去。

另外，通过这次的实习，让我对以后要面临的工作生活有了新的认识，我对处理同事之间的关系有了更多的经验，处理突发事件的能力有所提高，最重要的是提升了自己的团队合作能力。以上只是我工作中一点点学习的总结，收益匪浅，不胜枚举。

最后，非常感谢学院让我有机会在暑假参加实习这么有意义的事情；非常感激太平洋人寿股份有限公司能给我提供这次珍贵的实习机会，我相信经过这次实习，自己得到了很大磨练，现在的我对未来充满信心，对工作充满期待！

**第二篇：太平洋人寿保险公司**

太平洋人寿保险公司:诚信大家风范送贴心保障

“平日注入一滴水，难时拥有太平洋”，这句耳熟能详、妇孺皆知的广告语，大家一定会想到中国太平洋保险公司。太保多年来一直致力于“为客户提供最好的一切”，无论从业务代理人员的培养还是公司的经营成果分红效益，无论是从险种的设计还是后勤服务保障，从各个方面各个角度全面提升，赢得了广大客户的信赖和支持，尤其是2024年汶川大地震中对东方汽轮机有限公司的地震损失进行赔付5000万！这是迄今为止中国寿险业界单笔赔付金额最高的保险赔案！在太平洋保险公司了解到：30.7%的市民希望“增加收入”。少数人集中占有大量财富，消费需求却十分有限，穷人的消费需求巨大但是又不敢花钱。国民财富没有实质性的增长，拿什么拉动内需。27.2%的市民希望“生活越来越好”。期盼经济回升、时局安定，灾疫远遁，冀望世界向好，福祉惠及众生。12.1%的市民希望“惠民政策更多”。惠民，才是解决问题的最根本。9.9%的市民希望“工作/学习更好”。18.2%的市民希望“身体健康、社会稳定、环境更好等”。由此可见，老百姓对未来充满了极大的期待与困惑。

而今天，太保一款即将退市的保障即可满足我们对未来所有的担心，她集健康医疗、退休养老、分红理财于一体，费用适中，任何层次的家庭都可以考虑选择。该产品在设计之初采用了先进的“英式分红”，在设计理念、费率制定等方面都非常先进，获得了中国第四届保险创新大奖。上市一年来，获得了客户的广泛好评。公司为了适应发展需要，提高内涵价值，该产品即将在10月15日完美谢幕！

“金泰人生”是一款适应老百姓要求的最新健康养老保障产品，是为解决客户的健康和养老双重需要而专门设计的一款分红保险。总的来说，“金泰人生”的突出优势主要表现在以下五个方面：

一、身价保障：自保单生效后，立即拥有高额的身价保障，伴随终生，每年保费不变，保障会随年龄增长而增值、且免体检，而且是以复利形式体现：时间越长，越能体现身价保障。人性化的设计让我们越老越值钱，越老越有尊严。

二、健康保障：合同生效180天后，就终身拥有35类重大疾病保险金；这是目前国内保障最全面的一款大病保险，如果被保险人在缴费期内发生合同所列明的重疾之一，在大病保险金赔付后，主险合同继续有效，以后各期的年缴保险费不再缴纳。累积红利保险金额继续有效并参加以后各的红利分配。

三、养老保障：这份计划最大的亮点是，有病防病，无病养老，可在任意有需要的时间将保单的部分或全部利益转换为养老年金，以满足不同的资金需求，灵活规划自己的生活。

四、应急现金：还不要担心这笔钱留在公司太久，本来保险就是防万一的，有事有病赔钱，没事没病就当存钱。它还拥有一个非常人性化的现金领取转帐帐户，如果急用现金，可以通过抵押贷款、减保等方式部分或全部提取现金，更方便做生意的人投资。

五、灵活理财，尽享财务自由。“金泰人生”交费方式灵活，有5年、10年、15年、20年四种交费方式供选择，保费自由灵活，可根据自己的家庭经济状况适当选择，并有保单质押贷款、转换年金等功能，真正做到轻松理财、自由规划。

金泰可真是一款：平时存小钱，有事不缺钱，万一领大钱，受益免税钱，小钱变大钱，零钱化整钱，家庭保障钱，养老永领钱，留给后代钱的好产品！

**第三篇：太平洋保险公司实习报告**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_专业 学生姓名：学生学号：实习单位：

指导教师：实习时间： 毕业实习报告中国太平洋保险股份有限公司2024.3-2024.6

年月日

关于在中国太平洋保险股份有限公司从事

寿险营销业务岗位的实习报告

一、实习目的通过此次实习让我提前体验步入社会后的生活，学习保险行业的基本知识和企业理念，提升自己的实际工作能力和专业技能。进一步接触社会、了解社会。逐步增强自己的事业心、责任感，提高自己的人际交往能力。为将来就业积累一些宝贵的实践经验。

二、实习单位和实习岗位介绍

（一）实习单位的基本情况

中国太平洋保险集团股份有限公司成立于1991年5月13日，总部位于上海，2024年12月25日在上海证交所A股上市（601601），2024年12月23日在香港联交所上市（021601）。中国太平洋旗下拥有寿险、财险、资产管理、养老保险等专业子公司。建立了覆盖全国的营销网络和多元化服务平台，拥有5700多个分支机构，7.4万余名员工和30多万产寿险营销员，为全国5600万个人客户和330万机构客户提供全方位风险保障解决方案、投资理财和资产管理服务。公司总部大楼位于上海浦东新区陆家嘴金融中心。股东包括：宝钢集团、申能（集团）有限公司、美国凯雷集团、保德信金融集团、上海国有资产经营有限公司、上海烟草（集团）公司、上海久事公司、云南红塔集团有限公司、大连实德集团等。

（二）实习岗位基本情况

在三个月的实习中，公司安排我从事寿险业务工作。寿险业务岗位的职责：

1.对各个保险险种有了熟悉的了解；

2.对客户的资产家庭状况做全面的了解并做好保密工作；

3.根据客户的需求为客户做全方位的寿险规划；

4.对客户的售后服务要做到全面细致；

5.将保险责任与免赔条款向客户解释清楚。

三、实习过程和内容

此次实习过程总体可分为三部分，即岗前培训、衔接训练、正式岗位实习。

（一）对保险的认识

保险可分为社会保险和商业保险，社会保险是在既定国家政策的引导下，由国家通过立法对公民强制征收保险费，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的。而商业保险是一种以营

利为目的的保险形式，它专门的保险企业经营。保险公司的经济补偿以投保人交付保险费为前提，具有有偿性、公开性和自愿性，并力图在损失补偿后有一定的盈余。在保期间，保险人和被保险人都以保险合同来约定彼此的权利和义务。

在我看来，保险也是给自己和他人的一份爱，一份责任，一个承诺；保险不是必需品，但是必备品，人们总是在造成损失后才后悔没有投保，但此时后悔已无法挽回所造成损失。虽然保险不能预防和防止事故的发生，但是它能在事故发生后最大限度的弥补事故所造成的经济损失。使被保险人不至于因为经济的问题而走投无路。

（二）对太平洋人身保险业务的认识

1.人身保险范围

人身保险以人的寿命和身体为保险标的。当被保险人发生死亡、伤残、疾病、年老等事故或保险期满时给付保险金的一种险种。人身保险的投保人按照保单的约定，向保险人缴纳保险费，当被保险人在合同期限内发生死亡、伤残、疾病等保险事故或达到人身保险合同约定的年龄、期限时，保险人依照合同约定向被保险人或其受益人给付保险金。人身保险的具有保险事故发生通常具有必然性；人身保险事故的发生具有分散性；人身保险中死亡事故的发生概率随被被保险人年龄增长而增加，其具有相对稳定性。

2.人身保险的市场营销

人身保险的营销，就是在不断变化的人身保险市场环境中，旨在满足消费者各种人身保险需求、实现保险公司利润目标的商务活动过程。它包括人身保险产品的构思、开发、设计、费率厘定、分销、促销及售后服务等一系列与人身保险市场有益的计划与实施活动。我在太平洋保险公司主要从事间接营销渠道中的个人人身保险业务，主要作为营销员从事人身保险的销售，跟随老员工学习经验和人际关系的处理。做好对客户的服务工作，过程主要包括咨询、约访、面谈、缔约、收费等，如果保险标的的发生符合合约规定的保险事故，还要包括审核、理赔、契约变更、附加价值服务等过程，还有可能发生投保人和保险人之间的法律申述过程。

3.人身保险的核保与理赔

核保是保险人对申请保险保障的准被保险人的风险程度进行选折或评估，以决定是否承保和确定承保条件的过程。核保流程要经过四次风险选择，既业务员核保、体检医师核保、专业部门核保以及生存调查。主要通过对投保单、体检报告书、病历报告书和生存调查报告等资料来进行核保。进而将核保对象划分为标准体、次健体、拒保体和延期体。人身保险的理赔流程有受理登记，审核各项单证和证明材料，现场查勘，责任审核，理赔计算。

4.人身保险的给付

人身保险金的给付主要包括人寿保险金的给付，人身意外保险金和医疗费用保险金的给付。

（三）对企业管理的认识

对于员工而言：跟对一个领导就解决了路线问题。

为了使企业能够更好的发展，管理者首先要制定一个完备的企业发展战略模式，其次想办法提高工作效率、降低劳动成本以及节省企业不必要的开支。再者就是管理者必须优化资源配置，对企业资源进行资源整合。其中最主要的就是人力资源整合。人力资源是企业核心竞争力的关键，企业要提高盈利能力、市场形象、社会影响力必须先提升员工的技术水平和素质。对员工要定期组织开例会，及时交流工作经验、提出工作中存在的问题，以便解决，并附带企业工作技能培训，培训之后要进行考核，以检查培训效果。根据每个人的特点，安排适合他们的工作，并要让他们感受到一定的工作压力，在能够做好自己本职工作的同时，要能够胜任其他工作，实现工作角色的转换。为了降低企业风险，尽量不要让某一人负责企业某项工作的全部内容，这样一是增加了企业的风险性，二是不便于实现企业员工角色的转换。

企业在用人上要秉承公开、公正、公平的人才选拔制度，奖罚分明。建造一个和谐、温馨的工作环境。让员工对企业有一种归属感，这样他们才会认同企业文化、全心全意为企业发展出谋划策，克忠职守为企业服务。

（四）实习过程中其他能力的提升

1．通过此次实习让我了解了保险行业的一些基本知识，特别是人身保险。同时我还熟悉了人身保险的基本险种以及直赔中心理赔流程和给付流程。

2．在实习过程中我还学会了如何使用复印机、传真机、扫描仪、理赔系统的操作和查价以及一些客户服务方式等。

3．实习让我明白保险公司的业务结构主要有直销、营销和代理业务，保险公司必须对被保险人履行如实告知义务和理赔服务承诺。其理赔模式主要有自做和外包模式，也可以两种模式并举。保险实现网络营销是一种新兴的发展模式，因为这种营销模式更加方便、快捷，也更节省成本。

四、实习总结和体会

能够来到太平洋实习，感受太平洋的工作氛围，学习他们的工作技能，并且还为你安排一位实习老师，我觉得还是蛮幸运的。回顾此次实习，我感慨颇深，期间有辛苦、有疲惫、也有欢笑。虽然只有短短的三个月，但我却收获了很多。

从实习开始，我们的实习过程就已经被安排得有条不紊，先是巴立乐巴总对我们进行培训，了解保险行业，熟悉保险条款、理赔流程和企业文化。之后就随着我的老师进行现场实习接触各种各样的案件。看着他怎样对待客户的处理咨询、及理赔和对客户的整个展业过程。待熟悉之后就由我来操作，他则在一旁指

导。慢慢地我就能够完成一些简单的客户服务。对直赔定损熟悉之后，我就开始跑外勤，去接触各种客户，接触各个类型的大案件。大案件在处理起来就比较费神，也比较辛苦。但我觉得更能够历练自己，让自己成长得更快。

面对一个这样复杂的交际圈，我接触了许多人，他们中有有素质的，也有蛮横不讲理的，他们利用公司一些制度的不健全以及现实社会的可操作性大来保全自身利益。因此公司难免会产生一些不必要的经济损失，但却无能为力。社会的色彩很浓也很杂。

能够拥有这样一次独一无二的实习机会我觉得是幸运的，因为我能够接触到形形色色的人，我可以从他们身上学习到许多优秀的品质，改正自身的一些不良行为，同时也通过接触不同的人，增强自己的人际交往能力和社会适应能力，让自己在以后的生活中更加自信，更加坚强。

五、致谢

今天，我的实习结束了。在这三个月中，我付出了辛劳，同时也收获了硕果。我要感谢我的母校——\_\_\_\_\_\_\_\_学院，一直以来对我的培养，感谢\_\_\_\_\_专业全体老师传授给我专业知识。感谢当初录用我的集团\_\_\_\_\_，感谢\_\_\_\_\_\_所有给予我帮助的人。

**第四篇：太平洋保险公司实习报告**

太平洋人寿保险股份有限公司中山中心支公司实习报告

一、实习目的1、实习的目的和意义

要毕业了，还没什么社会经验，该是实习实习的时候了，感觉保险做业务是很锻炼人的，所以决定上保险公司一试，最后在太平洋保险找了个位置。通过实习，一是为了锻炼和提升自己的能力，为自己以后的就业增加 “资本”，二是为了了解太平洋保险有限公司的具体发展情况，更为了解保险行业的发展前景，为以后从事该行业做好准备。其实在进入保险公司之前我对这一行业观察和研究很久了，发现它的前景非常大，就顶着各方面压力坚持了下来。

2、背景简介

进来保险公司有两个月，对于太平洋保险的研究比较多，也比较深入。我能在这个公司的实习，是经过熟人介绍，面试之后才进去的，在接触该公司之后，才慢慢了解到该公司具体的运作情况，更重要的是让我慢慢认识到保险行业，让我对它产生极大的兴趣。

对于我国来说，保险行业还处于启蒙阶段。对它的总结，将会有一个很好的现实作用。现在《国七条》等政策的出台，保险意识慢慢走进了国民的视野，这对于保险业的发展带来一个前所未有的机遇。

3、太平洋保险股份有限公司的简介

中国太平洋保险（集团）股份有限公司是在1991年5月13日成立的中国太平洋保险公司的基础上组建而成的保险集团公司，总部设在上海，注册资本77亿元。

公司投资设立中国太平洋人寿保险股份有限公司、中国太平洋财产保险股份有限公司、太平洋资产管理公司和中国太平洋（香港）有限公司等海外机构，还投资了太平洋安泰人寿保险公司。公司以“诚信天下，稳健一生，追求卓越”为核心价值观，坚持稳健经营，积极改革创新，为客户、股东、员工和利益相关者创造价值，为社会和谐做出贡献。

目前，公司拥有约185000名寿险营销员，约18400名从事人寿及财产保险产品销售和市场营销活动的员工，各级分支机构及营销服务部5000余个，拥有比较完善的销售和服务网络，为各地的个人和公司客户提供包括人身险和财产险在内的全方位风险保障解决方案、投资理财和资产管理服务。

公司在积极追求自身发展的同时，还致力于各类公益活动，履行企业公民的职责。自公司成立以来，积极开展关爱孤残、捐资助学、扶贫赈灾等公益活动。

4、保险行业的发展情况

展望未来，保险行业发展前景诱人，其主要动力包括：庞大的人口规模、较快的老龄化趋势与较高的储蓄率；经济持续发展、居民收入不断提高；政策法规大力支持；风险保障意识得到根本性加强；终身福利系统的瓦解；投资环境大大改善。

5、保险业对个人来说的意义

保险行业人员流动性很大,具有一定的挑战性,由于保险行业与国际接轨密切，管理模式都比较先进，是锻炼和学习最好的地方。

由于中国的保险行业目前行政干预较大，以后很难与国际知名的保险公司竞争，国内外保险行业管理模式虽然大至相同，但执行的人观念差异太大，就会变味，对于个人来说，在该行业是否有中长期发展的打算，就具体好看自身的判断。

二、实习内容

在开展工作的时候，我们首先是自主选择要实习的部门，在两个月的实习时期内可以进行部门轮岗。

我选择了区域拓展部，这个部门的工作主要是：

（1）为客户整理保单、领取生存金、办理保全作业、办理理赔手续，为客户提供专业的保险咨询、理财规划指导、保单合理性分析、为客户提供新的寿险保单等。

（2）主要以区域式售后服务为主，为客户进行理赔，续期缴费，到期领钱，维系老客户进而开发新业务。

对与自己接触到的工作，就有以下：

1、工作内容的总结

（1）了解组训日常的工作与职责，了解业务员入司、离司操作流程，了解新保出单、核保、理赔操作流程，了解产说会、创说会操作流程以及业务员展业流程；

（2）了解早会的运作、培训班的运作，尝试一次陌生客户拜访，参与一次增员面谈，参与一次保单促成；

2、其他工作内容的总结

（1）平时和业务员谈心，做好安慰与指导的工作；（2）整理资料，要开会安排工作，也要总结工作；

三、实习总结或体会

在这次的实习当中，我学习到很多东西。在工作当中，在积极做好自己的工作的同时，自己学会如何开动自己的脑袋进行思考，如何自己主动地去解决一些问题。在遇到问题的时候，再思考后难以解决的，就会学会如何寻找自己的伙伴一起商量再去解决。其中团队发挥的力量，真正地让我感觉到它在工作当中的重要性。在工作里面，我自己非常开心的一件事情就是遇到一个很好的领导，他对于我们工作的开展带来很大的帮助，因为他能细心地指导我们的工作。

大学学习到的思维对于解决问题还是具有一定的帮助，但是，这仅仅还不够，因为很多事情还需要很多的知识。现实的问题，与学校的知识还是存在一定的距离，自己也慢慢终于明白什么叫“活到老，学到老”，人真的需要不断的学习，不断的进步。

刚进去，最让我感兴趣的还是早会制度，公司誓词、新闻、晨操、游戏、专题、领导宣导……，这一切都让我觉得很新奇和有意思，早会每天都会由不同员工担任主持和专题的主讲，游戏可以是各个方面的，专题则一般是以保险为内容，强调知识性和趣味性，强调人人学习，人人参与。早会制度让我觉得每天都会学到东西，哪怕只是一点点。

2024年5月15日

**第五篇：太平洋保险公司实习报告**

精选范文:太平洋保险公司实习报告范文(共2篇)这个暑假里，我在太平洋保险公司实习了一个月的时间。在这段时间里，我了解了有关保险的知识，并体验了一种新的生活。第一天去见了主管的经理，据说口才是很棒的，初次见面，感觉她很干练。保险公司的氛围与其他地方相比是很不同的，这里有一种很活跃的气氛，在这里真的感受到了一些以前没有感受过的东西。由于我没有什么经验，不能跑业务，所以就呆在办公室和经理、组训一起。在保险公司，每天早上都会有晨会，晨会早上8点准时开始，迟到会扣钱的，但只是形式上的，一般会扣一块钱的样子，主要还是调动大家的积极性。晨会由主持人主持，一般就是组训或负责的经理，但为了锻炼各个业务员，也经常的会让业务员上去主持。晨会首先会让全体同仁起立做晨操，很有激情，在音乐的节拍下做各种滂湃的动作，会舒缓紧张的心情，还会让沉睡中的身体舒展开。记得第一天去公司，要让我上台作自我介绍，本来刚刚到的时候还有些紧张，但跟着做完晨操后紧张感就没了，很从容的上台作了自我介绍。在晨会中，还会公布昨天各个业务室的业绩，给予鼓励。从早会中，让我看到了朝气，想必开完早会后一天的工作将会充满激情。还有就是创说会，公司有像是雷霆行动等扩员活动，增员的任务是很重的。业务员会带领自己邀请的新进人员来听创业说明会，之后有意者将会留下面试。从事保险行业，首先必须通过从业资格考试，拿到资格证书，于是，新进人员会进行考试培训。考试内容是关于保险的一些基本知识和其他的与保险相关的法律法规，像是《民法通则》《保险法》《消费者权益保护法》等等。为了了解更多的知识，我和这些新进人员一起进行了学习，在此期间，尤其学到了很多关于保险法的知识，收获颇丰。“让客户满意”不是一句空洞的口号。在实际工作中，公司里有许许多多的客户服务团队和员工在为此努力。他们在各自平凡的岗位上，勤勤恳恳，认真负责，用微笑耐心的态度和专业的服务水平，让客户满意，用真诚的服务体现自身价值，也在为客户创造价值。他们也是公司在第一线和客户打交道的“形象代言人”。还记得有一次晨会中，经理请来了两名其他地区的先进工作者和大家交流，至今令我印象深刻。第一位上台交流的，声音很响亮，很有自我表现能力方案范文.库.整理~，一上台就唱起了歌以吸引大家注意。这是一位56岁的女士，但是她的语气，气色，情绪，都无法让人猜出她的实际年龄，感觉充满活力。从她的身上，我看到了激情与真诚的魅力，无论任何人与她想出一段时间后，都会感到她身上所散发的激情，并被此所感染，变得拥有生机活力。在激情的背后，她又不缺真诚，所以很多客户只对她所推荐的险种感兴趣，于是她的业务越来越好。只要对自己工作充满激情，我想任何工作都会变得有意义。“精诚所至，金石为开”，只有自己真诚地对待别人，别人才有可能接纳你，才会信任你，那样工作也会变得顺利。另一位上台的女士，与前一位是十分不同的，她很文静，感觉很踏实，也很真诚。这是两种不同的风格，但她同样的优秀，据说很快会升为副经理。她不会充满激情的与你交流，但是，她却发展了很多的下线，因为她待人真诚，有耐心，很多人都信任她，都愿意跟着她干，于是她的业务室人员越来越多，而且，她关心每个同事。从她身上，我同样看到了真诚，我想在以后的生活中，无论从事什么工作，都要有对工作的热情和待人的真诚。[太平洋保险公司实习报告范文(共2篇)]篇一：太平洋保险公司实习报告

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_专业

学生姓名：学生学号：实习单位：

指导教师：实习时间： 毕业实习报告 中国太平洋保险股份有限公司 2024.3-2024.6 年 月 日

关于在中国太平洋保险股份有限公司从事

寿险营销业务岗位的实习报告

一、实习目的通过此次实习让我提前体验步入社会后的生活，学习保险行业的基本知识和企业理念，提升自己的实际工作能力和专业技能。进一步接触社会、了解社会。逐步增强自己的事业心、责任感，提高自己的人际交往能力。为将来就业积累一些宝贵的实践经验。

二、实习单位和实习岗位介绍

（一）实习单位的基本情况

中国太平洋保险集团股份有限公司成立于1991年5月13日，总部位于上海，2024年12月25日在上海证交所a股上市（601601），2024年12月23日在香港联交所上市（021601）。中国太[太平洋保险公司实习报告范文(共2篇)]平洋旗下拥有寿险、财险、资产管理、养老保险等专业子公司。建立了覆盖全国的营销网络和多元化服务平台，拥有5700多个分支机构，7.4万余名员工和30多万产寿险营销员，为全国5600万个人客户和330万机构客户提供全方位风险保障解决方案、投资理财和资产管理服务。公司总部大楼位于上海浦东新区陆家嘴金融中心。股东包括：宝钢集团、申能（集团）有限公司、美国凯雷集团、保德信金融集团、上海国有资产经营有限公司、上海烟草（集团）公司、上海久事公司、云南红塔集团有限公司、大连实德集团等。

（二）实习岗位基本情况

在三个月的实习中，公司安排我从事寿险业务工作。寿险业务岗位的职责：

1.对各个保险险种有了熟悉的了解；

2.对客户的资产家庭状况做全面的了解并做好保密工作；

3.根据客户的需求为客户做全方位的寿险规划；

4.对客户的售后服务要做到全面细致；

5.将保险责任与免赔条款向客户解释清楚。

三、实习过程和内容

此次实习过程总体可分为三部分，即岗前培训、衔接训练、正式岗位实习。

（一）对保险的认识

保险可分为社会保险和商业保险，社会保险是在既定国家政策的引导下，由国家通过立法对公民强制征收保险费，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的。而商业保险是一种以营

利为目的的保险形式，它专门的保险企业经营。保险公司的经济补偿以投保人交付保险费为前提，具有有偿性、公开性和自愿性，并力图在损失补偿后有一定的盈余。在保期间，保险人和被保险人都以保险合同来约定彼此的权利和义务。

在我看来，保险也是给自己和他人的一份爱，一份责任，一个承诺；保险不是必需品，但是必备品，人们总是在造成损失后才后悔没有投保，但此时后悔已无法挽回所造成损失。虽然保险不能预防和防止事故的发生，但是它能在事故发生后最大限度的弥补事故所造成的经济损失。使被保险人不至于因为经济的问题而走投无路。

（二）对太平洋人身保险业务的认识

1.人身保险范围

人身保险以人的寿命和身体为保险标的。当被保险人发生死亡、伤残、疾病、年老等事故或保险期满时给付保险金的一种险种。人身保险的投保人按照保单的约定，向保险人缴纳保险费，当被保险人在合同期限内发生死亡、伤残、疾病等保险事故或达到人身保险合同约定的年龄、期限时，保险人依照合同约定向被保险人或其受益人给付保险金。人身保险的具有保险事故发生通常具有必然性；人身保险事故的发生具有分散性；人身保险中死亡事故的发生概率随被被保险人年龄增长而增加，其具有相对稳定性。

2.人身保险的市场营销

人身保险的营销，就是在不断变化的人身保险市场环境中，旨在满足消费者各种人身保险需求、实现保险公司利润目标的商务活动过程。它包括人身保险产品的构思、开发、设计、费率厘定、分销、促销及售后服务等一系列与人身保险市场有益的计划与实施活动。我在太平洋保险公司主要从事间接营销渠道中的个人人身保险业务，主要作为营销员从事人身保险的销售，跟随老员工学习经验和人际关系的处理。做好对客户的服务工作，过程主要包括咨询、约访、面谈、缔约、收费等，如果保险标的的发生符合合约规定的保险事故，还要包括审核、理赔、契约变更、附加价值服务等过程，还有可能发生投保人和保险人之间的法律申述过程。

3.人身保险的核保与理赔

核保是保险人对申请保险保障的准被保险人的风险程度进行选折或评估，以决定是否承保和确定承保条件的过程。核保流程要经过四次风险选择，既业务员核保、体检医师核保、专业部门核保以及生存调查。主要通过对投保单、体检报告书、病历报告书和生存调查报告等资料来进行核保。进而将核保对象划分为标准体、次健体、拒保体和延期体。人身保险的理赔流程有受理登记，审核各项单证和证明材料，现场查勘，责任审核，理赔计算。

4.人身保险的给付

人身保险金的给付主要包括人寿保险金的给付，人身意外保险金和医疗费用保险金的给付。

（三）对企业管理的认识

对于员工而言：跟对一个领导就解决了路线问题。

为了使企业能够更好的发展，管理者首先要制定一个完备的企业发展战略模式，其次想办法提高工作效率、降低劳动成本以及节省企业不必要的开支。再者就是管理者必须优化资源配置，对企业资源进行资源整合。其中最主要的就是人力资源整合。人力资源是企业核心竞争力的关键，企业要提高盈利能力、市场形象、社会影响力必须先提升员工的技术水平和素质。对员工要定期组织开例会，及时交流工作经验、提出工作中存在的问题，以便解决，并附带企业工作技能培训，培训之后要进行考核，以检查培训效果。根据每个人的特点，安排适合他们的工作，并要让他们感受到一定的工作压力，在能够做好自己本职工作的同时，要能够胜任其他工作，实现工作角色的转换。为了降低企业风险，尽量不要让某一人负责企业某项工作的全部内容，这样一是增加了企业的风险性，二是不便于实现企业员工角色的转换。

企业在用人上要秉承公开、公正、公平的人才选拔制度，奖罚分明。建造一个和谐、温馨的工作环境。让员工对企业有一种归属感，这样他们才会认同企业文化、全心全意为企业发展出谋划策，克忠职守为企业服务。

（四）实习过程中其他能力的提升

1．通过此次实习让我了解了保险行业的一些基本知识，特别是人身保险。同时我还熟悉了人身保险的基本险种以及直赔中心理赔流程和给付流程。

2．在实习过程中我还学会了如何使用复印机、传真机、扫描仪、理赔系统的操作和查价以及一些客户服务方式等。

3．实习让我明白保险公司的业务结构主要有直销、营销和代理业务，保险公司必须对被保险人履行如实告知义务和理赔服务承诺。其理赔模式主要有自做和外包模式，也可以两种模式并举。保险实现网络营销是一种新兴的发展模式，因为这种营销模式更加方便、快捷，也更节省成本。

四、实习总结和体会

能够来到太平洋实习，感受太平洋的工作氛围，学习他们的工作技能，并且还为你安排一位实习老师，我觉得还是蛮幸运的。回顾此次实习，我感慨颇深，期间有辛苦、有疲惫、也有欢笑。虽然只有短短的三个月，但我却收获了很多。

从实习开始，我们的实习过程就已经被安排得有条不紊，先是巴立乐巴总对我们进行培训，了解保险行业，熟悉保险条款、理赔流程和企业文化。之后就随着我的老师进行现场实习接触各种各样的案件。看着他怎样对待客户的处理咨询、及理赔和对客户的整个展业过程。待熟悉之后就由我来操作，他则在一旁指

导。慢慢地我就能够完成一些简单的客户服务。对直赔定损熟悉之后，我就开始跑外勤，去接触各种客户，接触各个类型的大案件。大案件在处理起来就比较费神，也比较辛苦。但我觉得更能够历练自己，让自己成长得更快。

面对一个这样复杂的交际圈，我接触了许多人，他们中有有素质的，也有蛮横不讲理的，他们利用公司一些制度的不健全以及现实社会的可操作性大来保全自身利益。因此公司难免会产生一些不必要的经济损失，但却无能为力。社会的色彩很浓也很杂。

能够拥有这样一次独一无二的实习机会我觉得是幸运的，因为我能够接触到形形色色的人，我可以从他们身上学习到许多优秀的品质，改正自身的一些不良行为，同时也通过接触不同的人，增强自己的人际交往能力和社会适应能力，让自己在以后的生活中更加自信，更加坚强。

五、致谢

今天，我的实习结束了。在这三个月中，我付出了辛劳，同时也收获了硕果。我要感谢我的母校——\_\_\_\_\_\_\_\_学院，一直以来对我的培养，感谢\_\_\_\_\_专业全体老师传授给我专业知识。感谢当初录用我的集团\_\_\_\_\_，感谢\_\_\_\_\_\_所有给予我帮助的人。

篇二：太平洋保险公司实习报告

太平洋人寿保险股份有限公司中山中心支公司实习报告

一、实习目的

1、实习的目的和意义

要毕业了，还没什么社会经验，该是实习实习的时候了，感觉保险做业务是很锻炼人的，所以决定上保险公司一试，最后在太平洋保险找了个位置。通过实习，一是为了锻炼和提升自己的能力，为自己以后的就业增加 “资本”，二是为了了解太平洋保险有限公司的具体发展情况，更为了解保险行业的发展前景，为以后从事该行业做好准备。其实在进入保险公司之前我对这一行业观察和研究很久了，发现它的前景非常大，就顶着各方面压力坚持了下来。

2、背景简介

进来保险公司有两个月，对于太平洋保险的研究比较多，也比较深入。我能在这个公司的实习，是经过熟人介绍，面试之后才进去的，在接触该公司之后，才慢慢了解到该公司具体的运作情况，更重要的是让我慢慢认识到保险行业，让我对它产生极大的兴趣。

对于我国来说，保险行业还处于启蒙阶段。对它的总结，将会有一个很好的现实作用。现在《国七条》等政策的出台，保险意识慢慢走进了国民的视野，这对于保险业的发展带来一个前所未有的机遇。

3、太平洋保险股份有限公司的简介

中国太平洋保险（集团）股份有限公司是在1991年5月13日成立的中国太平洋保险公司的基础上组建而成的保险集团公司，总部设在上海，注册资本77亿元。

公司投资设立中国太平洋人寿保险股份有限公司、中国太平洋财产保险股份有限公司、太平洋资产管理公司和中国太平洋（香港）有限公司等海外机构，还投资了太平洋安泰人寿保险公司。公司以“诚信天下，稳健一生，追求卓越”为核心价值观，坚持稳健经营，积极改革创新，为客户、股东、员工和利益相关者创造价值，为社会和谐做出贡献。

目前，公司拥有约185000名寿险营销员，约18400名从事人寿及财产保险产品销售和市场营销活动的员工，各级分支机构及营销服务部5000余个，拥有比较完善的销售和服务网络，为各地的个人和公司客户提供包括人身险和财产险在内的全方位风险保障解决方案、投资理财和资产管理服务。

公司在积极追求自身发展的同时，还致力于各类公益活动，履行企业公民的职责。自公司成立以来，积极开展关爱孤残、捐资助学、扶贫赈灾等公益活动。

4、保险行业的发展情况

展望未来，保险行业发展前景诱人，其主要动力包括：庞大的人口规模、较快的老龄化趋势与较高的储蓄率；经济持续发展、居民收入不断提高；政策法规大力支持；风险保障意识得到根本性加强；终身福利系统的瓦解；投资环境大大改善。

5、保险业对个人来说的意义

保险行业人员流动性很大,具有一定的挑战性,由于保险行业与国际接轨密切，管理模式都比较先进，是锻炼和学习最好的地方。

由于中国的保险行业目前行政干预较大，以后很难与国际知名的保险公司竞争，国内外保险行业管理模式虽然大至相同，但执行的人观念差异太大，就会变味，对于个人来说，在该行业是否有中长期发展的打算，就具体好看自身的判断。

二、实习内容

在开展工作的时候，我们首先是自主选择要实习的部门，在两个月的实习时期内可以进行部门轮岗。

我选择了区域拓展部，这个部门的工作主要是：

（1）为客户整理保单、领取生存金、办理保全作业、办理理赔手续，为客户提供专业的保险咨询、理财规划指导、保单合理性分析、为客户提供新的寿险保单等。

（2）主要以区域式售后服务为主，为客户进行理赔，续期缴费，到期领钱，维系老客户进而开发新业务。

对与自己接触到的工作，就有以下：

1、工作内容的总结

（1）了解组训日常的工作与职责，了解业务员入司、离司操作流程，了解新保出单、核保、理赔操作流程，了解产说会、创说会操作流程以及业务员展业流程；

（2）了解早会的运作、培训班的运作，尝试一次陌生客户拜访，参与一次增员面谈，参与一次保单促成；

2、其他工作内容的总结

（1）平时和业务员谈心，做好安慰与指导的工作；

（2）整理资料，要开会安排工作，也要总结工作；

三、实习总结或体会

[太平洋保险公司实习报告范文(共2篇)] 在这次的实习当中，我学习到很多东西。

在工作当中，在积极做好自己的工作的同时，自己学会如何开动自己的脑袋进行思考，如何自己主动地去解决一些问题。在遇到问题的时候，再思考后难以解决的，就会学会如何寻找自己的伙伴一起商量再去解决。其中团队发挥的力量，真正地让我感觉到它在工作当中的重要性。

在工作里面，我自己非常开心的一件事情就是遇到一个很好的领导，他对于我们工作的开展带来很大的帮助，因为他能细心地指导我们的工作。

大学学习到的思维对于解决问题还是具有一定的帮助，但是，这仅仅还不够，因为很多事情还需要很多的知识。现实的问题，与学校的知识还是存在一定的距离，自己也慢慢终于明白什么叫“活到老，学到老”，人真的需要不断的学习，不断的进步。

刚进去，最让我感兴趣的还是早会制度，公司誓词、新闻、晨操、游戏、专题、领导宣导„„，这一切都让我觉得很新奇和有意思，早会每天都会由不同员工担任主持和专题的主讲，游戏可以是各个方面的，专题则一般是以保险为内容，强调知识性和趣味性，强调人人学习，人人参与。早会制度让我觉得每天都会学到东西，哪怕只是一点点。

2024年5月15日

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