保险实习报告范文合集八篇

保险实习报告 篇 1

离开人寿之前，我有必要对自己二十多天的实习实习生活有一番总结，于是便有了以下一段不痛不痒的文字，以算做我的实习报告。

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。保险公司实习报告。

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（__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。保险公司实习报告。我突然想起来，第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啊。

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。

这里我得提一下有关业务员的一些问题。我知道绝大多数业务员都是很爱岗敬业的，但还是会有个别业务员工作态度不够认真，投保单上不写营业机构，再不就是投保单上的文字除了印刷体就是草书，一看到这种投保单我就犯难。

特别是后来我和小庄一起录入被保险人信息时，有的字草得真是龙飞凤舞，我一看就想当面问问他：你是不是当自己是写药方的医生啊?后来但凡遇到字草的我就放回去，找一些工整的来录，那些就交给小庄了，因为我坚信小庄肯定能认出来，就像一些已婚男人都坚信老婆都是别人的好一样。

另外，我以自己的浅见提个建议。因为每次新契约很忙时总会有业务员上来想了解自己做的那份保单的实时信息，是否通过、是否生效、能否打印出来等等，这些都会降低新契约的工作效率。

我想如果能单独建立一个业务员保单综合信息查询系统就好了，就像我们在学校可以查自己的校园卡信息一样，既可以知道里面有多少余额，还可以知道自己在图书馆借了几本书，什么时候应当归还等。我觉得有了这么一个终端系统摆在大厅，对公司的业务是有很大帮助的。

保险实习报告 篇 2

实习目的：

通过在保险公司的实习了解金融保险理财知识以及其营销运作过程,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事经验。

实习地点：

中意人寿保险有限公司北京分公司

实习要求：

1、培养从事保险理财业务人员的业务能力。了解并熟悉日常业务和工作流程，学会高效的进行工作。

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保险理财业务实践中的具体问题。

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理财人员。

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，并在工作的同时及时补充相关知识，为正式工作做好充分的知识、能力准备。

实习工作总结报告：

一、公司简介

公司“人文、科技、创新、终生学习、可持续发展”的企业文化让我对自己将来的工作和发展前景充满了信心，同时更多的还是需要自身的努力。

二、实习内容及体会

时间一晃而过，到中意工作三个月过去了，在这段时间里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意“诚信天下，稳健经营，追求卓越”的品质，也体会到了作为保险理财人的专业和辛勤。同时，也为我有机会成为中意的一份子而荣幸万分。

我们每天早上 8：45 之前打卡上班，必须穿职业装，接着开始家族早会。早会上经理会总结昨天的工作并部署今天的工作，一般还会有简短的业务培训。早会通常持续一个小时，不得不提到的是我们的晨操和晨曲，还有同事之间互相的握手问好，它们能让我们在早上的时候有一个愉快的心情和饱满的精神气儿，然后带着这种劲儿投入到一天的工作中去。

1、通过学习和日常工作积累使我对中意和保险理财有了较为深刻的认识。

记得初到中意时，在和领导的第一次谈话时就注意到，中意是一家非常重视员工感受的公司，公司的规章制度都非常的人性化，尽量为大家营造出轻松的工作氛围。但是，这并没有影响到公司运作的专业性和严谨性。我想，作为一个分公司的理财人员，对产品的了解的确只是基本技能，更重要的是对客户个人理财规划的总体把握，这也应该是自己工作学习的重心。

2、坚持保险理财理论学习让我的专业素养得到提高。

在中意工作的前俩个月，公司并没有安排给我们具体的工作任务，而是要求我们提高个人素质，学习公司的条款，学习保险法，学习相关的法律法规，学习金融理财知识，学习营销知识学习理财规划师课程，真实案例分享。或许有的理论我们暂时并不会用上，但是，不懂战术的士兵不会是一个好兵，没有这些理论知识作为基础，今后在遇到复杂一点客户案例时，我们可能就会束手无侧。在之后的一个月实际工作过程中自己也发现，之前的理论并没有空学，很多案件都需要理论的支撑，扎实的理论知识让自己在实践工作中受益匪浅。我想，理论知识的学习在任何时候都不会是浪费时间。感谢公司给我们新人提供这么好的学习机

会和环境，在学习中我受益匪浅，同时我也相信我一定能把所学的东西运用到实践中去，为公司贡献我的微薄之力，同时也为个人价值的实现付出不懈的努力。

保险实习报告 篇 3

通过在泰康人寿保险公司这段时间的学习，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。

在泰康人寿的时候，我担任的岗位是保全岗，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。

保险实习报告 篇 4

通过这几天的实习，对保险公司的日常工作有一个初步的了解，了解保险公司的险种，及其相关的运作模式。 为了将所学的知识应用于实践之中，让知识服务于工作。在保险课即将结课之际，任课老师组织了集体实习。实习分为两组：第一组到校外自行联系保险公司进行实地考察，具体的了解保险公司的组

织形式、经营状况、险种的特点、特色以及各部门的工作;第二组则进行社会调查，具体了解三农保险的现状，健康保险的状况以及消费者的消费意识。

我组实习是在保险公司进行的。这次我实习的公司中国人寿股份有限公司城阳支公司，这次实习得到了中国人寿股份有限公司城阳支公司相关领导及员工的大力支持，使我真正的感觉到了保险业确实是一个人帮人的行业。我作为这次实习的组织者，参与了主要的组织领导工作和具体的细节工作。我们的实习是在个险部进行的，因而对日常工作有了零距离的接触。通过实习，我受益匪浅，初步了解了保险公司内部的工作流程我认为这样的实习应该是极为必要的，它极大的提高了我们的应用能力，进一步了解了公司内部的运作模式。我实习的内容可以总结为六大部分：一、保险宣传画的设计；二、认真的观看了“同一首歌走进中国人寿”的电视录象；三、自行察看资料和公司一般性的文件，了解公司精神与文化;四、会场布置;五、进行市场调查，了解人们对保险的具体需求，并交流心得;六、认真倾听“成就与梦想”创业说明会。

一、保险宣传画的设计

在设计宣传画之前，保险公司王督导首先向我们介绍了设计宣传画的目的以及宣传画的具体构造。

宣传画的设计要求做到简洁而又明了，使人一目了然，保险公司这次宣传画的设计目的是使新入司的人员提高做业务的积极性让有兴趣的人加入公司。利用醒目而又简洁的标语，在短期的时间内争取到更多的增员，宣传画的版面必须力求简约，又要具有吸引人眼球的具体内容。

在具体工作中，我把实习的人员分成了四组每组四人(后期另有加入者)，每组都有均等的机会进行设计。虽然设计比较简单，但是由于缺乏相关的经验，任务的完成用了一个上午的时间，最后每一组都按时完成了任务，并且受到了保险公司相关领导的好评。宣传画的实际是保险公司必须做的日常工作，通过这次实习，我们得以与保险业务零距离的接触。

二、自行察看资料和公司一般性的文件，了解公司精神与文化

(一)中国人寿的概况

中国人寿的前身是与新中国同期诞生的中国人民保险公司和1996年2月从中国人民保险公司分设出来的中保人寿保险有限公司。1999年1月，经国务院批准，正式组建为中国人寿保险公司，中国人寿保险公司对我国公民来说是“相}知多年，值得托付”。它于12月17日18日在纽约和香港成功上市，成为中国内地第一家在纽约、香港两地同时上市的金融企业。

中国人寿作为中国最大的专业化商业人寿保险公司，成长为今天的的庞大规模，其内部有一套完整的管理理念。公司的训导是：忠诚服务，笃行信誉;遵纪守法，开拓进取;敬业爱司，精通业务;比学赶帮，共同进步;奉献国寿，争创一流，并且有自己的国寿之歌。保险公司主张把爱心献给每一个人，把真情献给每一个人，共同的责任是呵护人生努力作到成己为人，成人达己，诚信为本，稳健经营。城阳支公司工作人员严格遵守早八晚五的考勤制度，并根据考勤对相关人员进行奖惩，对不合格者扣发部分工资，对优秀者进行业绩提升和星级评定。

(二)中国人寿的基本业务和险种

中国人寿按范围大小分为个人代理，中介代理和团体保险三大类。我实习的部门是个险部，因此主要接触的是个险。具体的保险险种有康宁终身保险、康宁分红保险和康宁定期保险等。被保险人参加其中一种保险不仅能够得到保障，而且有可能获得一定的分红利益。合同的集体内容有业务员工号、收益人、期限、关于十大类疾病的规定、基本的条款和“保一赔三”的具体规定及相关的告知事项。

(三)中国人寿的发展前景

中国人寿销售网络分布广泛，遍及全国，截至 12 月 31 日，拥有个人代理 64 万人，直销人员约 1.2 万人建立中介代理关系的合作银行和邮政储蓄机构网点逾 8.9 万家，在香港，澳门设有公司，在日本设有办事处。中国人寿从至连续四年被评选入世界 500 强。并作为中国寿险第一品牌，被《欧洲货币》杂志组织评选为“亚洲最好的保险公司”。

保险实习报告 篇 5

实践出真知。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才?我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢?抱着这种想法，我在 7 月 5 日走进了中国太平洋财产保险股份有限公司福州分公司。

实习目的和要求

进一步了解保险，接触社会，将理论知识付诸于实践，挑战自己的工作学习能力，养成良好的工作习惯，积累工作经验，让自己快速适应社会的要求。

实习的目的是让大学生有一个了解社会的学习机会，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，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，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，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

具体要求包括：

1、培养从事保险代理人工作的业务能力，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。在实习中虚心向广大工作人员请教，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，以提高自己的综合素质，把自己培养成为合格优秀的保险代理人。

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。

实习公司简介

中国太平洋财产保险股份有限公司是中国太平洋保险(集团)股份有限公司旗下的一家专业子公司，为客户提供全面的财产保险产品和服务。公司总部设在上海，注册资本为40.88亿元。

保险实习报告 篇6

一、实习说明

(1)实习时间：

(2)实习地点：

(3)实习性质：

二、实习单位简介

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__年7月28日阳光财产保险股份有限公司成立为标志;__年6月27日，阳光保险控股股份有限公司成立;__年12月 17日，阳光人寿保险股份有限公司成立；__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价值品牌”、“亚洲十大影响力品牌”和__中国商业模式等大奖，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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/008025120022006130