保险的实习报告15篇

保险的实习报告1

紧张而又充实的中华保险实习生活就要结束了，在这里的两周学习了很多，收获了很多，感触也很多，两周前怀着紧张期待的心情来到中华保险，在新的环境、新的开始、新的挑战，自己之前所学的理论知识终于可以付诸实践了。

来到中华的首日受到了各位领导的热情欢迎，并寄予我们深切的关怀和勉励，同时也要求我们认真扎实的做好每一项工作，把基本功学牢学扎实。

一、实习内容

实习的主要内容是学习中华保险车险条款，录单及出单以及整个工作流程

1、接待客户，向客户介绍保险条款并根据客户具体情况做出保险方案计算保险费。

2、负责填写投保单；先收集好客户的行驶证、身份证复印件等资料新车则要提供购车发票和合格证，然后对照证件上的内容填写投保单，再用电脑进行录入。

3、经核保无误通过后，交强险打印保险单和保险标志、商业险打印保险单和保险卡，核对确定准确无误后，将保险单交到财务，再用专门的笔记本把客户的资料登记好。

4、把单证按类别整理并装订，最后送至档案管理室并按月份将其归类。

心得体会

二、实习体会

古有卖油翁以铜钱置于油瓶之口，举勺斟油而铜钱不湿。卖油是一个简单而平凡的工作，就是在这平凡而又简单的工作岗位上卖油翁创造出了他的奇迹迅速而又准确的将油装进油瓶。

这个故事告诉我们无论身在什么岗位，都应该具有扎实的专业技能，上阵杀敌我们要有精准的剑术，卖油我们也要卖的漂亮。

学习系统录单并不是很难的工作。例如一个交强险的录入，我们需要客户提供发票、合格证、身份证复印件等证件，在证件号码录入的时候发动机号和车架号是最重要的，尤其是车架号长达 17 位且数字字母混合，一不小心就会出错，录单又要讲求速度，要快速而又准确的录入确实要通过不断的练习才能达到。这是我们就要有卖油翁的精神，通过的反复不断的'练习，达到孰能生巧的境界。在商业险录入的时候我们又要反复不断的练习熟记每个险别在系统里对应的代码以提高录入速度。

保险的知识是很多琐碎的点，就像一粒粒珠子需要我们把它串联起来才能变成美丽的项链。保险知识其中每个险种都有它的特点都有它承保的范围和发挥的功能附加险则像点缀和补充满足客户不同的个性化需求，比如私家车就不需要承保车上货物掉落责任险，而货车则最好承保车上货物责任险。同时险种的搭配也有其固定的规则，每个附加险都必须有其对应的主险，不能单独承保，不同的保险公司又有自己不同的规定就像不同珠琏的卖家有不同的卖法。

一个单位机构就像一个马达，每个部门是不同的工作单元，每个员工是具体的零件，马达良好运转就需要每个员工的共同协作,协作的桥梁是沟通。成员之间能够良好的将自己的意见和建议表达给对方，才能使我们的马达运转的更加有序。

.....织中就如人的血脉,在生活中也同样的重要。如果沟通不畅，就如血管栓塞，其后果是可想而知的。所以要学会沟通，就要一定懂得其途径。因为它不只是语言，还包括动作、姿态、眼神、表情等等。有时一个眼神，一句我来了，抱一下肩膀，笑一笑.....都会有很大的作用,让你工作开心、事业有成。

沟通的重要目的就是人际关系，如果你的人际关系不好、沟通不畅，工作就不会顺心。因为没有人会和不懂沟通的人有良好的合作的。所以在生活和工作当中沟通是相当重要的。生活中没有沟通，就没有快乐人生。事业中没有沟通，就没有成功。工作中没有沟通，就没有效率。

我在中华保险实习的过程中张总在开晨会时特别提到了沟通，希望部门和部门之间、员工和员工之间作好沟通协作，同时看到了上级和下级之间、部门和部门之间、同事和同事之间良好的共同。通过宝贵的在中华保险两周的实习，我感受到中华保险是一个充满激情与活力的地方，正如中华保险司歌里所唱，团结、负责、勤奋、进取是坚定的理念，无私奉贤热情服务，我们英姿勃发，英姿勃发。知识浩瀚如海我们越是深入的学习，越是发现自己的不足。□

通过在中华的学习，发现自己的动手能力还有所欠缺，自己在保险方面的知识还达不到融会贯通，在工作中存在眼高手低的情况。一段路途的结束是另一段征程的开始，我希望自己能在发现自身不足的前提下，努力完善自我提升个人能力，在将来的岗位上做到不辱使命。保险的实习报告 2

今年暑假，我有幸到中国___股份有限公司__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。

一、实习目的

通过办公实习了解__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。

二、实习时间

20__年__月__日。

三、实习地点

__股份有限公司支公司。

四、实习内容

在中国___支公司，我先后接受了__业基本理论和中国_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__代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待__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：

__方面的理论和知识以及__行业的现状，使我对__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__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。

五、实习总结

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如__代理人考核制度不够健全，__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___股份有限公司__支公司给我这个难得的实习机会！

保险的实习报告 3

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__保险公司进行实习，以下是我的实习报告。

一、实习时间

_月_日

二、实习单位介绍

__保险公司是一家融保险、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。

三、实习内容

本次我实习的岗位是__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。

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。

了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解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。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。具体知道保险在健康保险、意外伤害保险业务营销中的主要环节、主要险种。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__保险产品并力促成交。

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。

四、实习收获与体会

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。

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。

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。

五、实习总结

在__保险公司实习的这段经历，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。

保险的实习报告篇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？社会上都说当今的大学生是眼高手低，以前在学校时听到这样的评论还不服气，甚至很生气，真的到了工作中，才真正体会到这句话说得其实没错。

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__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（__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。保险的实习报告篇 4

时间一晃而过，到太保工作已经一个月了，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，让我充分感受到了太保“诚信天下，稳健经营，追求卓越”的品质，也体会到了作为理赔人的专业和辛勤。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为太保的一份子而惊喜万分。

在这一个月的时间里，领导对我们工作学习进度有着细致的安排，一至二周主要学习理论知识，辅以简单案例的学习，二至三周则以实例案件学习为重心，理论联系实际，加强之前的理论学习，三至四周开始实际处理一些简单案例并学习系统的录入，第四周则开始了医院查勘工作。在领导和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，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过学习和日常工作积累使我对太保有了较为深刻的认识

记得初到太保时，在和领导的第一次谈话时就注意到，太保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和严谨性。我想，作为一个分公司的理赔人员，对单个案件的处理的确只是基本技能，更重要的是对流程的把握，这也应该是自己工作学习的重心。

二、坚持保险理论学习让我的理赔理论素养得到提高

在太保工作的前两周，领导并没有安排给我们具体的工作任务，而是要求我们学习公司的条款，学习保险法，学习相关的法律法规，学习总公司的人伤理赔指导手册，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，今后在在遇到复杂一点理赔案例时，我们可能就会束手无侧。在之后的案例学习中自己也发现，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。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高

根据岗位职责的要求，分公司人伤核损员的主要工作任务是（1）人伤案件的查勘工作；

（2）人伤案件各项费用的审核；

（3）人伤诉讼案件赔偿的建议；

（4）分公司人伤理赔工作情况的分析；

（5）领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的人伤核损员应当具有专业的医学知识和法律知识、良好的沟通能力、理赔数据的分析报告能力、理赔流程的检视能力。虽然之前对理赔工作有一定的接触，但实际工作中发现自己在许多方面都还存在着不足，案件的处理上还时常会有这样或那样的遗漏，在日常工作的同时，有针对性的学习了医学、法律专业知识，加强了对查勘流程的学习，加强了电话沟通的学习，目前自己基本能胜任一般案件的查勘、核损工作。

通过实习我了解到在今后的生活中要更多的向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质也得到了加强。通过这几天的学习和和大家的教导，我对保险的了解更多了，特别是对于理赔方面的医疗费用审核报告计算做起来也比较得心应手了。我相信保险这个行业是非常有生机的，因为就整个世界来说风险是无处不在的，只在有风险的地方就需要保险。而且保险行业也需要更多的专业人士，而我将来就是这其中的一个，我感到非常的荣幸。相信自己，我会做的更好！保险的实习报告 4

一、实习目的

联系实际，了解社会，增强劳动观念和社会主义奉献精神和责任感，学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实践知识，培养初步的实践工作技能和专业技能。

二、实习资料

1、了解保险企业和其他企事业单位的性质、企业的经营管理目标、制度、企业文化和发展历史。

2、了解保险企业的内部组织体系和管理制度，以及总行、分公司、分公司、营销部之间的管理分工、职责和权利。

3、了解财产保险公司在展览、承保、理赔等业务流程，熟悉主要险种及相关文件。

4、了解 CPIC 在个人险、团体险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种及相关文件。

5、了解如何承保机动车辆和非机动车辆，包括安全住房综合保险、机器损坏和利润损失保险、企业财产保险

6。培养从事经纪中介工作的业务技能。了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，并学会工作。

7、排练和就业准备。找出自身情况与社会实际需求的差距，在今后学习中及时补充相关知识，为求职和正式工作做好充分的知识和能力准备。__带着兴奋和好奇，我来到了中国__财产保险有限公司，开始了我大学以来的第二次实习。但这次不同于上次，这是我的毕业实习。回想起来，虽然只有短短的两个多月的实践期，但我学到了很多这两个月在课堂上学不到的知识，这让我受益匪浅，我遇到了很多优秀的、有进取心的、热爱生活的人。我在那里度过了一段快乐而难忘的时光。乍一看，保险与我的专业关系不大，但从中学到很多东西将使我终生受益。虽然我在学校主修金融，但我认为无论我们做什么，我们都应该这样做。实习结束后，我想从专业知识和人生价值两个方面对两个月的实习做一个工作总结。

我的实习部门是企业管理部。非常荣幸。分配给我的主人是__经理。在__经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，积极工作：

1、参加部门晨会（周一至周五，上午8：30开始），吸收新知识。晨会一般是总结工作，分享经验，进行专题讲座，发布通知等，我认真记笔记，吸收新知识，间接获得工作经验。

2、以开放的心态询问__经理。起初，我没有任务要做。我经常坐在那里无聊地阅读一些材料和术语，背诵一些最基本的费率，我有点厌倦了读几天的术语。我不懂一些单词，也不懂一些保险类型。没有人对这种现象给我太多的解释，所以我开始讨厌这种工作生活，我开始想念我在学校的同学和朋友。__经理可能看到我有些浮躁，

所以他主动问我遇到了什么问题，并向我详细解释了，让我对贵公司有了更深的了解。

3、了解__的财产保险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法。区域服务专员的`日常业务是联系客户并为客户提供服务。其工作流程分为五个步骤：寻找客户、预约、销售面谈、交易和售后服务。这五个步骤构成了一个销售周期。售后服务包括收费、保管、理赔、送生日卡或客服报告等，如果区域服务专员提供客户满意的售后服务，会有转介，从而获得新的销售机会，开始新的销售周期。工作方法很多，比如如何与客户打交道，包括如何拜访客户，如何与客户谈论保险，如何为客户制定保险计划等等。

4、作为__经理的助理，协助她完成一些内部工作。如在部门会议室设计制作大型板报，设计张贴部门用以激励员工的三面横幅等，同时学习经理如何管理团队。

5、在__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，随机抽取两个展会课程部分参展商的区域活动日志（有客户名单和收藏者每天访问的联系方式），然后根据日志中的客户名单致电客户与客户沟通。主要调查客户是否了解公司的催收员，催收员为客户提供了哪些服务，客户对催收员的服务是否满意，客户认为催收员的服务需要改进什么等。

我们的__财产保险不仅涵盖各类车辆，还包括家庭住房和财务管理、各类进出口货物保险等。我不仅要学习汽车保险，还要学习各种保险。每一个看起来都很简单和可操作，所以它不是那么简单，我不能粗心、粗心和不耐烦。我们的保单签发人主要将被保险人或保险代理人提供的保单信息录入保险公司的特殊业务流程。虽然不太难，但我们应该小心，把保险单交给保险人。当保险人检查保单并将其提交给发行人时，发行人根据规定打印保险文件。在业务流程中，发卡机构应检查被保险人或保险代理人提供的信息是否准确，认真进入业务流程，掌握一般保险业务知识。一开始我犯了很多错误。犯了错误后，我再也不能改变了，这与钱的多少直接相关。做任何事都是一样的。我们需要毅力、关怀和毅力才能到达成功的另一面。我们的工作是整个工作的门户。如果第一个链接出错，后面的结果就会混淆。

我认为实习可以给我们一个更实际的机会去了解和熟悉工作的实际情况。只有在实际工作中才能了解什么是工作，什么是自我更适合，什么是有用的知识，什么是对自我知识结构的补充和调整，如何处理工作中的人际关系等，这将有助于我们更全面地了解自己和事业，科学地设计我们的职业。首先，我要充分了解自己，然后不断改造自己，善于发挥自己的长处，敢于接受批评，弥补自己的不足——这就是我对自我实践的态度。

非常感谢学校和中国__财产保险股份有限公司__中心分公司为我提供了这样一个机会。

（一）在进一步了解保险公司和行业后，我们也发现了保险公司经营管理中存在的一些问题。

1、在经营理念上，发展与管理、速度与效率的矛盾突出。在运营过程中，为了确保保费计划指标的完成，基层公司领导重点关注保费计划的完成。理赔管理、服务措施、内部建设等方面存在诸多薄弱环节，业务发展服从管理的问题更加突出。面对日益激烈的竞争和不规范的市场环境，基层企业在处理速度与效益的关系上存在观念偏差，重速度轻效益，风险管理意识和风险控制水平较低，部分业务质量较差。为完成保费任务，部分亏损率高、连续多年亏损的业务不拟在当地承保，经营效益水平低，制约了保险公司快速健康发展壮大。

2、服务水平方面，技术含量较低，仍然存在过分依赖人际关系和人情的现象。在展会过程中，基层企业主要依靠业务人员的关系网络拉动业务，或通过招聘营销人员的人群策略开拓市场。保险从业人员素质参差不齐，误导消费，损害利益保险的实习报告5

一、毕业实习的背景

现代保险市场，竞争愈来愈烈。保险企业在发展壮大的过程中，在经营决策、企业管理、人才培训、产品营销、售后服务等各方面，无时无刻不面临着激烈的竞争和严峻的挑战。在这种危机和挑战中，也蕴藏着发展壮大的机遇。特别是保险企业人才的竞争尤为激烈。

二、实习的目的与要求

接触实际，了解社会，增强劳动观点和事业心、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。

通过此次毕业实习，让我们学生强化了对信息管理与信息系统专业的认识，了解了本专业在当前社会上企业的真正需求，同时也可以确定自己今后发展的方向。

三、实习的组织情况

本次实习采用分散实习方式，每个实习生都配备的指导老师，采取自己需找实习单位。实习时间安排为 2 月 13 日至 3 月 2 日为期三周，期间需要和导师及时联系，向导师汇报实习的内容等。

四、实习内容

此次实习为期15天，主要进行的工作是在保险部门的业管部。涉及单证的领用、使用、回销、归档、装订和查勘理赔。我于2月13日来到河南广泰有限，这与我们所熟悉的大学的环境很不一样，我对这里的一切都充满了好奇感和新鲜感同时但伴有也许的紧张。第一天，经理带我们参观了一下，并向我们介绍了的概况、的纪律以及对我们今后需注意的事项和一些特殊要求。我利用一周半的时间系统的学习关于单证的领用、使用、回销、归档和装订。单证是顾客保险的最重要的一步，是保险和客户的合同书。单证的领用、回销和装订都是挺简单，手工操作，只要符合的要求就行，但是单证的`使用和归档是在系统中操作的，比较麻烦的是得一遍又一遍的对客户提供的资料，在此过程必须仔细认真地把客户的资料录入到系统中，同时单证使用后，应按照单证回销要求，分别将财务联、业务联分开整理，并及时做好登记。单证的归档是在回销之前进行的，方便对单证的统计管理。看似很简单的操作，才发现自己在实际操作中做起来却不是那么容易，需要细心跟耐心，而且每天晚上得回家温习。单证重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的，每一个步骤都需要有严格的要求的。

在之后的一周半的时间，我又学习了下查勘理赔。查勘和理赔时保险的售后服务过程，是客户对保险忠诚度的关键，因此此步也至关重要。在查勘的过程中，需要的不光光是会查勘，还需要通过查勘判定在交通事故中是谁的过失和需要赔付金额的估算。查勘是一个艰苦的工作，他需要24小时随时待命，并且在接到报案电话后

2 小时内赶到现场。在跟着理赔人员做助理时，我发现理赔人员，需要的不仅是专业知识，还需要灵活的头脑和好的口才，理赔人员需要做到的是：一最少的赔付率获得客户最大的满意度，做到这一步是很难的。在这个环节，我最大的感悟就是，我要练好我的口才，努力往见人说人话，见鬼说鬼话发展。

五、实习结果与收获

为期三周的保险实习,除了收获到一段快乐充实，令人难忘的时光，还赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

第一把金钥匙：真诚

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可?真诚!记得踏入保险的第一天，故做镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜--真诚!从那时刻起，我方才领略到保险为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源!如此，做人亦是，由此，颔首微笑，问候请教就成了我这个月的实习行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步!

第二把金钥匙：沟通

在保险，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助!

第三把金钥匙：与耐心

与耐心就似火与水的较量，往往火的总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这两个月的考验。澎湃有点夸张但我是充满地过完这两月，可是，除了对工作的外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件来之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

第四把金钥匙：创新

技术大家可以学，但创新却只属于你自己!这是自我价值实现的最佳方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入保险就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更

不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源!

第五把钥匙：主动出击

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。

六、感想与体会

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实习的时间较短，没能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。

这次也实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，无规矩不成方圆，一个木桶的容量决定于最短的那块木板，只有提高个人的管理意识，进而提高整个团队的管理意识，按照规则做事，才能发挥团队的最大能量。

七、对策与建议措施

在实习的同时进一步的对保险及行业的了解，也发现一些保险经营管理中存在的问题。面对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险的快速健康发展和壮大。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。

我觉得提高提高保险经营管理水平的措施:上级要加强对基层保险管理工作的监控和指导，确保统一法人制度的顺利执行和政令的畅通，同时建立配套的责任追究制度和奖惩措施，加强对基层经营管理行为的约束。保险监管部门要加强对基层市场行为的监督和管理，加大对违法、违规行为的查处力度，培育有利于基层保险发展的规范有序的市场环境。保险的实习报告 6

按照省农业保险工作领导小组《关于对全省农业保险工作开展全面检查的紧急通知》（吉农保字[20__]3 号)文件和市局 4 月 10 日下发的《关于做好 20__年农业保险工作检查的通知》的要求，我县于 20__年 4 月 11 到 4 月 24 日对全县农业保险工作进行了检查，同时接受了市农经局的抽查，现就检查情况做如下报告

一、制定实施方案，确定检查目标根据文件要求，我们确定了此次检查的目标是全面打击承保、理赔过程中的违法违纪行为，确保农业保险理赔资金足额、及时兑付到受灾的参保农户手中，维护参保农民的合法利益不受侵害，切实将农业保险惠农政策落到实处。

1、检查镇、村单位和个人在投保和理赔过程中弄虚作假，以及通过替保、虚保、冒保等行为套取或骗取理赔资金等行为。

2、检查农业保险理赔资金是否及时足额兑付到参保农户手中，有无截留、挤占和变相挪用等问题。

二、检查时间 20__年 4 月 11 日至 4 月 24 日。

三、检查方式本次检查由县农业保险工作领导小组负责组织实施，农业保险办公室具体实施。检查重点是乡(镇)和村社。检查范围要覆盖所辖的全部乡(镇)，抽查的村要达到乡镇所辖村的半数以上，1 每个村至少要抽查 20 户参保农户。重点检查投保在 100 亩以上的大户。检查可以采取查阅相关账簿凭证、核对资料，以及在村社张贴举报公告或电话回访等方式进行。

四、检查中发现的问题为保证工作不留死角，我们把此次检查的.重点放在农户走访上，通过走访我们了解到以下情况

1、虽然农业保险工作开展多年，但是部分农户对农业保险仍不了解，部分村屯宣传仍不到位，即使有投保，因为理赔金额有限，导致农户参保积极性不高。

2、由于农业保险是新生事物，要求农户充分认识需要一个过程。这就导致部分村干部为完成工作任务用村集体资金或个人资金垫保。

3、农业保险查勘面积大，灾害程度不一，损失程度难以界定，这就导致部分农户因为理赔不均等原因上访。

4、由于信息错误导致部分农业保险理赔款没及时发放到位。

我县人保公司是第一年承保农业保险，由于经验不足，人员不专业等原因，导致农户，乡镇，保险公司在提供信息、核对信息、信息反馈等环节没有达到协调一致。截止到检查结束，全县还有42户农户没有收到保险理赔款。

五、处理的意见和建议

1、要进一步加大宣传力度，采取宣传单，宣传车，利用媒体等方式进行。

让农户充分了解农业保险，增强农户的参保意识，把农业保险这一惠农政策真正落实到位。

2、对于个别乡镇村干部垫保的，除了勒令其将所得理赔款退还保户外，同时移交我县检查机关处理。同时加大监督检查力度，坚决杜绝垫保现象。从投保到理赔全程监督，核实个投保农户投保面积，杜绝大户投保，从源头上杜绝替保、垫保现象的发生。

3、加大查勘理赔力度，争取查勘到户，做到公平，公正，公开，把农户的问题当成自己的问题，把问题解决在基层。避免群众上访。

4、立即安排专人对因为信息错误而没有收到理赔款的42个农户进行信息核对，协助开户行将理赔款打入农户直补折。截止到5月30日全县所有理赔款已经足额发放到位。保险的实习报告7

一、实习单位及岗位简介

(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20__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__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__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。__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。

二、实习内容及过程

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，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。

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/696222230235010233