

保险公司实

2025 字 5 篇

XXX 2025 字精选 5 篇

保险公司实报告 3000 字精选篇一

一、实单位及岗位简介

（一）实单位的简介

xx 有限公司是经国务院同意、XXX 批准，于 20xx 年 7 月由 XXX 发起设立的、目前中国内地的非寿险公司，注册资本 xx 亿元。其前身是 XXX 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地位。

XXX 是 XXX 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 xx 市区销售额的营业部。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）练岗亭的简介

我的实目的是在八周的实时间里，充分了解 XXX 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

此我在练时间里在公司的各个岗亭进行了轮岗练。财政部负责根据公司有关财政管理制度，协助财政经理完善本公司的会计核算体系，精确、及时地进行会计营业综合、汇总事情，做好费用、税收

1

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、实内容及过程

我的练事情是从出单部入手下手的。首先研究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天生投保单证。这是一项同时需要准确与速度的事情，由于车险事情量大，每日投保续保的客户很多，保单信息录入要尽可能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浪掷。

在研究的过程中，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，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。

跟着事情的进行，我逐渐感到我需要研究的还有好多，例如各种保险的投保条件，投保金额切实其实定尺度，各种保险的费率浮动规定等，这些知识虽然在课堂上研究过，但是一会儿运用到实践中，特别是向

2

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，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“XXX”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，我还用休息时间研究了传真机打印机等办公工具的使用，XXX 内部办公系统的使用等等。

完成了在出单部的练，我还了解了一些理赔部的事情。首先我跟随公司负责定损的师傅了解了出险车辆定损的事情流程。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。接下来我入手下手研究理算事情，这个事情和课堂中研究的知识联系得比较紧密。

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造假骗保的嫌疑，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“幕后事情”的部门。但是这次练的经历*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，不理睬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，通过对营销员代理人合同书的研究，我加深了原来研究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

4

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。

最后在财政部门我研究了保险公司营业部财政事情的主要内容，帮助财政人员粘贴原始单证，装订记账凭证。了解了 XXX 的款式和记录内容。在休息时间，我还在财政部老师的指导下研究了人保财险会计制度和财政报表的相关知识。

三、练收获与体会

短短两个月的练让我有机会将真正的将保险理论知识运用在实际的事情中，让我了解了切身实践的重要性。有将所学的知识运用到事情实践中可以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，从而使实践可以反过来提高我的理论认识。

我在这次实中，我还在工作中锻炼提高了自己与他人交流沟通的能力。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，恰当的选择合适的说话方式和交流方式，还要有很强的应变能力。在这方面我感觉我的能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，提高沟通能力，更好的表达自己的想法。

在实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积极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

5

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。

四、致谢

短短两个月的实是我人生中宝贵的财富和美好的回忆。如果不是公司领导和同时对我的耐心帮助和悉心指导，我不可能顺利完成实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

研究中不断提升自我，努力迈向人生的新台阶。

保险公司练敷陈 3000 字精选篇二

一、练目的

通过此次实让我提前体验步入社会后的生活，研究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、实单位和实岗位介绍

（一）实单位的基本情况

xx 公司成立于 19xx 年 5 月 13 日，总部位于 xx，20xx 年 12 月 25 日在 xxA 股上市（xx），20xx 年 12 月 23 日在 XXX 上市（xx）。xx 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 xx 金融中心。股东包括：xx 等。

6

（二）练岗亭基本情况

在三个月的练中，公司安排我从事寿险营业事情。寿险营业岗亭的职责：

- 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事情；
- 3.根据客户的需求为客户做全方位的寿险计划；
- 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、实过程和内容

此次实过程总体可分为三部分，即岗前培训、衔接训练、正式岗位实。

（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，构成保险基金。用以对其中因年老、疾病、生育、伤残、死亡和失业而导致损失劳动能力或失去事情机会的成员提供基本生活保证的一种社会保证制度。社会保险不以盈利为目的。而商业保

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、公开性和志愿性，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

7

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 xx 人身保险营业的认识

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，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

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 xx 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，跟随老员工研究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

8

费等，如果保险标的的产生符合合约规定的保险变乱，还要包括审核、理赔、左券变更、附加价值服务等过程，还有可能产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证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，既营业员核保、体检医师核保、专

病历敷 XXX 和生存调查敷陈等材料来进行核保。进而将核保工具划分为尺度体、次健体、拒保体和延期体。人身保险的理赔流程有受理注销，审核各项单证和证明材料，现场查勘，责任审核，理赔计较。

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形式，其次想办法提高事情效率、降低劳动成本以及节省企业不用要的开支。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合作力的关键，企业要提高盈利能力、市场形象、社会影响力必须先晋升员工的技术程度和素质。对员工要按期组织开例会，及时交流事情经验、提出事情中存在的问题，以便解决，并附带企业事情技能培

9

训，培训之后要进行考核，以检查培训效果。根据每小我的特点，安排适合他们的事情，并要让他们感受到一定的事情

实现事情角色的转换。为了降低企业风险，尽可能不要让某一人负责企业某项事情的全部内容，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，XXX 职守为企业服务。

（四）实过程中其他能力的提升

1.通过此次练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.在练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、实总结和体会

练，感受 xx 的事情氛围，研究他们的事情技能，

1

并且还为你安排一位实老师，我觉得还是蛮幸运的。回顾此次实，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。

从实开始，我们的实过程就已经被安排得有条不紊，先是 XXX 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，我接触了許多人，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。

为我能够接触到形形色色的人，我可以从他们身上研究到许多优良的品质，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，让自己在当前的生活中更加自信，更加坚强。

五、致谢

今天，我的实结束了。在这三个月中，我付出了辛劳，同时也

11

收获了硕果。我要感谢我的母校 XX 学院，一直以来对我的培养，感谢 XX 专业全体老师传授给我专业知识。感谢当初录用我的集团 XX，

感谢 XX 所有给予我帮助的人。

保险公司实报告 3000 字精选篇三

一、练单位及岗亭简介

（一）实单位的简介

通过对理论课的研究，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营业的每个环节。

此次我来到的是 xx 分公司第四营业区。xx 公司（以下简称“xx”，“公司”，“集团”）于 1988 年诞生于 xx，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 xx 联合交易所主板及 XXX 两地上市公司，股票代码分别为 xx。

xx 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 xx 亿元，权益总额为人民币 xx 亿元。20xx 年，集团实现总收入人民币 xx 亿元，净利润人民币 xx 亿元。从规模保费来衡量，xx 寿险为 XXX；从保费收入来衡量，xx 产险为 XXX。

（二）实岗位的简介

12

本次我练的岗亭是 xx 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，并成为保险营业经营不可或缺的部分。天下各国，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构成了有保险代理处、代理人和保险服务员构成的保险当代管理体系。自 1992 年后，

国内各保险公司多数推广了 xx 分公司率先采用的小我寿代理人营销制度。小我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施展了积极的作用。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“”，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、练内容及过程

（一）实内容

1、了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解 xx 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

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/706105145053011025>