# 最新保险公司实践报告 保险公司社会实践报告(大全9篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-08-09

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。保险公司实践报告篇一姓名：xxx实践单位：中国人寿四川省分公司实践内...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

**保险公司实践报告篇一**

姓名：xxx

实践单位：中国人寿四川省分公司

实践内容：电话销售保险

实践指导教师：

实践时间：20xx年7月15日至20xx年8月30日

20xx年这个暑假，对于我来说意义非凡。在这个假期里，我体验了找工作的艰辛，工作的劳累。但也因暑期实践，让我从中学到了很多在校园里，课本上学不到的东西！

今年暑假，我选择了在中国人寿四川分公司作为我实践的地方，在这里我作为一名电话销售人员，每天都有不一样的经历与不一样的体会！说起为什么当初会选择去这儿，最重要的就是想有一个新的尝试与挑战，更重要的是去锻炼一下自己胆量与口才！

从7月15号开始培训，一直培训到八月初，在这个短短的十多天里，四十多位一起培训的第60期伙伴们每天接受一样的保险知识，在入职保险行业前必须通过的保险从业代理资格考试时就已经有几位伙伴因为未通过而离职。我很是为他们感到可惜。因为在我看来，来都来了，如果就这样走了，一定会有很多很多遗憾！

在培训期间，仿佛又回到了高中那种紧张而充实的学习生活，每天都要接受和吸收很多新的知识。说句实话每天很累但很快乐很充实！在这里，我认识了很多人也结实了很多朋友！作为第60期第一小组组长的我，每天在早会前都会花一些时间，向我组的其他伙伴回顾昨天的知识实，相处得很愉快！在7月培训的十几天里，接触到了很多不同的人，有初入社会的师哥师姐，还有从别的行业转过来的，有和我一样，想要有些尝试的……很多很多。

每天早上6点20起床洗漱吃早饭，7点一刻准时出门，途中转2趟公交车。每天坐车花一个多小时到上班的地方，整理一下心情，就开始一天的工作了！

从8月5号开始，培训结束，正式的保险销售开始了！

也许保险，对于很多人来说，是没有必要的，骗人的！的确，在我没有接触这行之前，我也是这么觉得的。但也是因为和保险有了这样一次接触，让我对它的看法有很大的改观。

也许有人会说，不就是打电话嘛，谁不会啊！但真正做了这一行就会知道，每天要求至少打三个小时通时，一天基本要打三四百个电话，刚打电话那几天我的通时最多只能是两个小时左右……不仅如此，并非遇到的每一位客户都会像绅士一样听我们把话讲完，而是接了电话后一听是这个人寿的，二话不说就吧电话挂了……更有甚者是很多客户在电话那头，用很伤人的脏话骂我们……刚刚开始几天拨通电话，被客户谩骂，那种心情都不能用伤心来描述。我呆呆的把电话挂了，眼睛里的泪水不停打转，那一刻真的真的很想放弃了……我在想，为什么别人不相信我？为什么这么多人连听我把话讲完的机会都不给呢？难道人与人之间的信任就这么廉价吗？呆想过之后，咽下眼泪，继续拨通下一个电话，带上微笑和热情！

培训老师讲过这样一句话，缩短人与人之间距离的最好方法就是面带微笑。就算做电话销售，顾客看不见你在笑，但我们可以用声音去传递这一份温暖！因为微笑着说话感觉会很特别很亲切！这也是我暑期工作的收获：无论遇到什么，都要用微笑来面对！！！

就这样，我坚持了下来，在做保险销售的一个月来，小有一番成绩。听组长说过，因为很多人还都不太信任通过电话来销售保险，所以很多打电话的坐席三个月内能出一份保险就算很不错了……而我正是听组长这样说，才有决心去做出业绩！在经过10多天的培训，共计打了25天电话，我一共出了五份保单！尽管由于各种原因最后只收回一张，但自己已经很满足了！因为自己坚持了下来，并在这20多天里出了单，这就是对我最大的鼓舞！

在这培训的10多天里，40多个一起培训的伙伴在我因要返校离职时已经所留无几了……有说自己不适合打电话，有说接受不了客户的辱骂等等很多理由……对于这些一起培训的伙伴，我感触很深！我想成功倾向于努力过的人。生活中有许多人挣扎在一次又一次的失败之中，在这里我要告诉他们“真的勇士敢于直面惨淡的人生”，把“坚持不懈”四个字献给包括自己在内的曾经奋斗了，不管有没有取得成功的人。也许你已经失败了99次，那你要相信第100次一定成功。如果不想平庸的度过一生，就一定不要放弃，当失败的泪水流干时，也正是你饱尝成功的甘水的时候。

只要路是对的，就不怕路远；只要享受了努力的过程，那我们就不是失败者！

**保险公司实践报告篇二**

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。

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学习，我加深了原来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内容，帮助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内容。

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。

**保险公司实践报告篇三**

进入大学后，总是想了解社会，加入社会，于是大家纷纷跃跃欲试。运气很好的我在今年的暑假，很荣幸的进入了一家保险公司进行社会学习，希望通过来对自己的理论知识进行补充，虽然在课堂上我们是以制造企业为例来进行学习的，在保险公司学习与理论学习隔了很多，但是能够接触更多不同的东西也是一种全新的经验。

的第一天起了个早床，兴致勃勃的走到公司。初到的第一天觉得什么都很新鲜，接到的第一件事情就是誊写银行与企业的对帐单，这是在实训中没有接触到的，在会计学原理中我们只是有了初步的了解，在中级财务会计中有提到并编制过表格。拿到的对帐单是一份尚未制成正式表格的草表。虽然只是需要誊写，可是做为一名会计人员必须从谨慎性的原则出发，所以为了避免出错我将数据重新核算了一遍。在核算期间我发现有一个账户在最后发现竟然无法平衡，我计算了三四遍不管怎么样算总是隔了几万，几万可不是个小数目，经过反复的查证才知道我将一笔业务登错了，实训的第一天就犯这样的错误，哎做会计还真是不能马虎啊。就这样，第一天就在我不停的演算下过去了。

的第二天，有了前一天的教训和经验要谨慎多了可是似乎还是不够。因为今天我接触到的是在书本上并未提及到的电子做账，开始觉得很棘手，密密麻麻的代码搞得我头昏眼花的，但后来在不断的练习中竟然也会了。从而我知道了在课本上我们所学到的理论知识只是为我们的实际执业注明框架、指明方向、提供相应的方法论，而真正的执业技巧是要我们从以后的实际工作中慢慢汲取的。而针对实际操作中遇到的一些特殊的问题，我们不能拘泥于课本，不可纯粹地“以本为本”，而应在遵从《企业会计准则》与《企业会计制度》的前提下，结合本企业的实际情况可适当地加以修改。更重要的是，我在此次中深刻地体会到了会计电算化的重要性与便捷性。

在接下来几天的时间里，我开始接触到各式各样的凭证，也就是记账凭证的原始凭证。保险公司的主营业务是出售保险和赔偿，因此我看到最多的凭证就是赔款收据，当然随着企业经济业务的发生我看到了不同类型的凭证。在临近月底时还看到了报销单，这里面有我所熟悉的差旅费，虽然这样的经济业务在会计实训期间我曾经做过，但是毕竟不像现在是真实的发生过，所以并没有像现在这样刻意的留意它。我还看到了增值税发票，以及转帐支票和现金支票。知道了它们的管理是很严谨的。废弃的支票要先盖上作废的印章，然后用剪刀剪下左下脚，最后粘贴在专用的支票帐簿类，由两位会计人员签字才算。由于业务金额过大所以并没有涉及到现金的管理和使用。但是现金日记帐在实训中见过也登记过，虽然有点小遗憾可是并不影响学习的劲头。

**保险公司实践报告篇四**

进入大学后，总是想了解社会，加入社会，于是大家纷纷跃跃欲试，暑期保险公司实践报告范文。运气很好的我在今年的暑假，很荣幸的进入了一家保险公司进行社会实践学习，希望通过实习来对自己的理论知识进行补充，虽然在课堂上我们是以制造企业为例来进行学习的，在保险公司学习与理论学习隔了很多，但是能够接触更多不同的东西也是一种全新的经验。

实习的第一天起了个早床，兴致勃勃的走到公司。初到的第一天觉得什么都很新鲜，接到的第一件事情就是誊写银行与企业的对帐单，这是在实训中没有接触到的，在会计学原理中我们只是有了初步的了解，在中级财务会计中有提到并编制过表格。拿到的对帐单是一份尚未制成正式表格的草表。虽然只是需要誊写，可是作为一名会计人员必须从谨慎性的原则出发，所以为了避免出错我将数据重新核算了一遍。在核算期间我发现有一个账户在最后发现竟然无法平衡，我计算了三四遍不管怎么样算总是隔了几万，几万可不是个小数目，经过反复的查证才知道我将一笔业务登错了，实训的第一天就犯这样的错误，哎做会计还真是不能马虎啊。就这样，第一天就在我不停的演算下过去了。

实习的第二天，有了前一天的教训和经验要谨慎多了可是似乎还是不够。因为今天我接触到的是在书本上并未提及到的电子做账，开始觉得很棘手，密密麻麻的代码搞得我头昏眼花的，但后来在不断的练习中竟然也会了，实习报告《暑期保险公司实践报告范文》。从而我知道了在课本上我们所学到的理论知识只是为我们的实际执业注明框架、指明方向、提供相应的方法论，而真正的执业技巧是要我们从以后的实际工作中慢慢汲取的。而针对实际操作中遇到的一些特殊的问题，我们不能拘泥于课本，不可纯粹地“以本为本”，而应在遵从《企业会计准则》与《企业会计制度》的前提下，结合本企业的实际情况可适当地加以修改。更重要的是，我在此次实践中深刻地体会到了会计电算化的重要性与便捷性。

在接下来几天的时间里，我开始接触到各式各样的凭证，也就是记账凭证的原始凭证。保险公司的主营业务是出售保险和赔偿，因此我看到最多的凭证就是赔款收据，当然随着企业经济业务的`发生我看到了不同类型的凭证。在临近月底时还看到了报销单，这里面有我所熟悉的差旅费，虽然这样的经济业务在会计实训期间我曾经做过，但是毕竟不像现在是真实的发生过，所以并没有像现在这样刻意的留意它。我还看到了增值税发票，以及转帐支票和现金支票。知道了它们的管理是很严谨的。废弃的支票要先盖上作废的印章，然后用剪刀剪下左下脚，最后粘贴在专用的支票帐簿类，由两位会计人员签字才算。由于业务金额过大所以并没有涉及到现金的管理和使用。但是现金日记帐在实训中见过也登记过，虽然有点小遗憾可是并不影响学习的劲头。

由于我所在的保险公司是武汉在我们家乡的分公司，所以会有季中的一次检查。很幸运，我到公司的第四天就碰到了。一大早就开始整理资料方便检查，我负责的是三张银行与企业的对帐调节表的电子化，简单点就是将三张经过银行盖章的调节表逐笔往电脑上登。很简单的工作忙了一个上午。眼睛往返与电脑和表格之间又酸又涩的。想想以后就经常和这些数据打交道了，心里又不禁暗暗叫苦。目前还是好好和它们搞好关系吧，以后习惯了就会好的。中午11点左右终于迎来了检查团，在寒暄过后开始了检查工作，查帐的查帐，实地考察的实地考察。在反复的检查中时间飞速的滑走。一天就这样过了，从这次检查中还发现了一些不完善的地方，在我工作的时候回更加注意。

**保险公司实践报告篇五**

2xxx年xxx月16日—2xxx年xxx月17日

xxx省xxx市中国人寿保险公司

本专业范围内的工作及保险方面的相关内容公司简介：中国人寿保险股份有限公司xxx分公司隶属于中国人寿保险股份有限公司，是xxx寿险市场上最大的专业公司，公司拥有员工3000余人，下设10个经营单位，所辖机构50个，服务网络遍布城乡。20xx年公司实现保费收入4.8亿元，占xxx地区寿险市场70%以上。总承保金额920亿元，共为1072万人次提供保险保障，累计给付6.5亿元，为xxx的经济发展和社会稳定做出了积极贡献。先后获得国家和省市级荣誉80多次，连续六年被省公司授予“先进单位”;连续八年获省市“守合同、重信用企业”和“消费者满意单位”;连续四届被省委、省政府授予“最佳文明单位”;连续两届被中央精神文明委授予“全国创建文明行业先进单位”。公司现已发展成为市场占有率高、专业人才多、技术力量强、机构网络全、运作经验丰富、偿付能力充足、服务质量优良的现代化一流商业寿险公司(20xx年企业年报)。

2xxx年暑假期间，本学院要求在校学生参加社会实践活动。

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，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。

基本要求是：深入到社会经济单位的内部;再是参与性，必须亲自参加调查研究。

我要参加实践的单位在我市xxx西路上，那个高高耸立的人寿保险形象企业。在朋友的介绍下，我来到了保险公司，参加本学期的暑假实践活动，xx月xx日上午我见到了xxx科长，她一看上去就让人感觉到非常老练，也是代表现代职业女性的素质，更让人信任。今天就开始上班了，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

这是我第一次到保险公司参加社会实践活动，更多的是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，保险队伍的素质得到了加强。在政府的正确领导下，在中国保健会的监督指导下，人寿保险公司的业务得到了很大发展，各项工作取得了一定成绩，是与党的保险政策分不开的，是与全国保险人的辛勤工作分不开的，我在公司里能够深深的体会到了保险工作的重要性和必须性。业务人员忘我的工作精神和精湛的业务水平给我留下了深刻的印象。

我开始去的时候，因为没有参加上岗的业务培训，就先被分在后勤营销科，主要负责公司业务所需单据表格、各个科室的正常材料供给，次工作随说简单，但又重要，因为每天各科室的材料和工作能否正常工作，最先是由才开始的。具备负责认真的态度和良好的保险知识，提供有误的单据，是违规行为，重则是无法律保护的白纸，所以齐全、正确的单据证明和核实，成为我们科室的重中之重。还需要有执著的敬业精神，一丝不苟的工作态度和刻苦钻研的学习精神。

在实践调查中由于工作需要，我要在许多个部门中进出，不仅仅在工作上能帮上忙，也学习到了很多专业知识，大家都很喜欢帮助新人，不懂的地方指导新人成了公司的不成文的规定，所以新来的员工能很快的适应岗位，在这过程中我对保险工作有了更加深刻的了解和认识，深深的感到保险作为一项社会公益事业对于国家和人民的重要性，对于即将加入wto的中国来讲，保险业既是一个新兴产业，也是新世纪拉动中国经济增长的\'主要因素。对于我们普通百姓来说，必须加强保险意识，真正的理解“人民保险，利国利民”的含义。

对于中国保险公司市场营销的现状，有几点看法和体会：现阶段我国的保险企业大多数还处在一种推销或者说推销营销转变的阶段,营销观念还处于萌芽状态,在这种情况下来研究保险营销及创新则应首先了解保险市场的营销现状。近年来,新险种开发较多,但仍不能适应保险市场需求。为在业务竞争中取得优势,保险公司不断开发新险种,尤其是寿险险种。但从市场需求来看,保险产品的创新思路狭窄,形式单一。比如在抵消通货膨胀因素的保单设计方面,难以适应保险市场的需求。与险种单一的状况相吻合,保险产品的同构现象十分严重。据有关资料分析,我国各保险险种结构的相似率达90%以上。这样一种状况不仅使各保险公司在一种低水平上重复“建设”,无法构造自身的优势,而且导致过度竞争,造成社会生产力和资源的浪费。

要有层次的理解保险营销概念，其与保险市场有关的人类活动,现阶段我国的保险市场处于较高的垄断地位,新的营销观念尚处于萌芽状态,保险营销人员整体素质不高,极不适应保险消费市场需求,必须寻求创新。要求：

(1)注重经营关系,留住顾客;

(2)突出营销中的文化含量和品位,建立企业文化和塑立美丽的形象。

保险并非等于保险推销。保险营销的重点在于投保人的需要,是围绕满足投保人的需要而进行的整体营销,即从搜寻保险市场上的需求一直到完成险种设计以及对投保人投保后的服务等一整套营销活动。而保险推销的重点则在于保险产品本身,主要是为了销售保险产品而进行的活动。具体表现为:保险营销不仅仅包含保险推销,而且还包括保险市场预测、设计新险种、协调保险企业的内部环境、外部环境以及经营活动的目标,促进保险企业在竞争中取胜等内容;保险营销还是一种注重长远利益的保险企业活动,也就是在注重促销的同时还注重树立保险企业的形象,为保险企业的发展作出预测与决策,而保险推销则侧重于短期利益,是一种为获得眼前的销售利润而采取的一种行为。虽然保险营销和保险推销都以盈利为目的,但保险营销是通过投保人的满意而获得利润,而保险推销则是通过直接的销售来获得利润,所以,从营业员的角度来看,营业员要与顾客很好地沟通以保持密切的联系,淡化卖保单的商业行为,强化作客户永远朋友的服务行为。从保险企业的角度来看,保险营销要求保险企业建立一套远比保单推销复杂的营销系统,来完成包括调查分析、实际营销、售后服务在内的一系列活动。

在学校与社会这个承前启后的实习环节，我们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次暑期实践的原则上以就业实习为主，企业总体水平也比较高。收获主要体现在两点：

1、工作能力。主动参与保险市场调查等工作，同时认真完成实践报告，和单位的反馈情况表明，我们的大学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，受到单位的好评。同时自己也能提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2、活动方式。单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常工作。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。同单位员工一样上下班，完成单位工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

暑假的日子里，在人寿保险公司的企业文化氛围中，我接受了锻炼，获得了能力提高和思想的进步。对于这次暑期实践活动的经历，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。

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作者。

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。

**保险公司实践报告篇六**

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.7.10----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，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:

(1)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。

(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。

(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。

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!

**保险公司实践报告篇七**

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。

xx.7.10----xx。8。20

保险股份有限公司支公司

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司xx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xx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，xx年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司xx支公司是xx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xx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：

(1)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。

(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。

(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。

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xx支公司给我这个难得的实习机会！

**保险公司实践报告篇八**

渐渐学着融入新的环境，适应也要有个过程的。

回头想想，一个礼拜前的我和现在的我在别人看来没什么差别，但我在不知不觉中和公司人员的关系已经发生了一些变化。刚来时总会不由自主的把自己当外来者看，没有什么归属感，我想大家进入时应该也一样吧。经过近一个礼拜的实习，我的这种陌生感基本没有了，但要真正做到以司为家的境界还是需要更多的经验和努力。

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。

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

书的学习，我加深了原来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内容，帮助财务人员粘贴原始单证，装订记账凭证。了解了

日记

账的样式和记录内容。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。

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**保险公司实践报告篇九**

(一)实习单位的简介

\_\_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、目前中国内地的非寿险公司，注册资本\_\_亿元。其前身是\_\_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\_\_市区销售额的营业部。\_\_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。

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“幕后工作”的部门。但是这次实习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，通过对营销员代理人合同书的学习，我加深了原来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内容，帮助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内容。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。

我在这次实习中，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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn