# 关于对平安保险公司的调查报告

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-04-22

*第一篇：关于对平安保险公司的调查报告关于对平安保险公司的调查报告近年来，随着安国市经济的迅速发展，保险险业获得了发展的良好外部条件，主体不 断增多，保障功能进一步加强，市场体系更加完善，开放水平显著提高，保险业务规模在 全市位列第一。一、...*

**第一篇：关于对平安保险公司的调查报告**

关于对平安保险公司的调查报告

近年来，随着安国市经济的迅速发展，保险险业获得了发展的良好外部条件，主体不 断增多，保障功能进一步加强，市场体系更加完善，开放水平显著提高，保险业务规模在 全市位列第一。

一、平安保险经济发展概况 2025 年，平安保险全年实现国民生产总值 1.1 亿元，比上年增长 12.6%，高出全 市平均水平2.7 个百分点：其中，第一产业增加值 0.7 亿元，增长 5.8%；第二产业增加值 0.5 亿元，增长 17.8%；第三产业增加值 0.4 亿元，增长 10.7%，从需求的角度看，投资、消费、净出口“三驾马车”同向拉动经济快速增长，其中，总投资增长 18%，最终消费增长 8.8%，净出口增长 14.3%。

二、平安保险市场的发展概况近年来，随着安国市经济的迅速发展，人民群众收入的大幅度提高，保险业获得了 发展的良好外部条件，许多保险机构十分看好平安保险市场的发展空间。(一)产险业发展总体情况

平安险在安国市经济发展格局中处于重要地位。2025 年，平安保险事业继续保持良好的平稳增长 态势，积极服务大局、服务“三农”、大力发展县域保险，保障功能进一步加强，市场体系更加完善，开 放水平显著提高，保险业务规模在安国位列第一，全年实现保费总收入 1.04 亿元，同比增长 18.96%。其中，财产险保费收入 53.76 亿元，增长 11.84%；为安国各类财产提供 234 1.36 万元保额的风险保障； 产险公司合计支付赔款金额 0.85 亿元，同比增长 21.4%。(二)保险公司情况

1.从保费收入看，2025 年平安产险业全年实现保费收入 537 566.27 万元，较 2025 年增长 11.84%。其中，人保产险实现保费收入 265 153.30 万元，其市场份额虽较 2025 年 下降约 5 个百分点，但仍然达到 49.32%，占据半壁江山。2.从增长速度来看，平安产险市场与全国产险市场呈现同样的趋势：保费收入增长水平较 2025 年出现大幅回落，但仍达到 11.84%增长率，与全市 12%的总体水平相当。其中，人保产险保费收入与上年基本持平，永安产险出现负增长，其它公司则保持在 10%以上的 增长率。

3.从赔付率来看，平安产险虽然排名第一，但在赔付率上却高达 87.23%。同时，2025 年平安保险市场车险赔付率比 2025 年上升了 9.80%，直接导致厂总体赔付率较 2025 年上 升了 4.38 个百分点，达到 55.53%的水平。(四)险种结构概况从财产保险险种结构来看，2025 年四川产险市场呈现以下特点： 1.机动车辆保险依然是产险业的支柱险种，其保费收入占整个产险保费收入的 70%表 以上，成为各家产险公司争夺的焦点。虽然车险业务的保费收入同比增长 10.09%，增长 贡献率达 62.54%，但车险赔付率却

在同时增长 9.80%，并直接导致丁产险业务总体赔付率 的上升和产险公司效益的下滑。2.意外伤害保险、健康保险的增长速度远高于产险业的整体增幅：自从 2025 年保险公 司开始进入“两险”领域以来，短期人身意外伤害险和短期健康险业务增幅迅猛，2025 保费 收入逾 4 亿元，市场占比接近8%，已经初步显现了产险公司通过发展“两险”业务来达到提 供多元化服务和完善险种结构目的的迹象。3.家庭财产保险的保费收入在占比不到 0.5%的同时，还出现了 9.91%的负增长，这在 一定程度上昭示：在城乡居民收入的持续增加、消费结构不断升级、购买高档消费品比例 越来越大、对家庭财产保险的需求越来越迫切的背景下，保险公司在家财险方面没有很好 的满足市场需求，若能在产品组合、销售渠道等方面推陈出新，应该可以对改善险种结构 起到较大作用。4.信用保证保险业务在 2025 年迅速萎缩，这主要是因为：房贷险的热销之后，借款人 提前还贷、提前解除保险合同，保险公司在退还客户保费后，当初一次性付给银行等代理 商的高额手续费并不能收回，造成信用保险无利可图，进而造成业务萎缩。信用保证保险 的赔付率则由于受 2025 年以前年度车贷险业务的影响，依然呈现 389.5%的极高水平。

三、平安保险市场存在的主要问题(一)产险业整体发展水平不高，地区差异较大近年来，安国市经济在快速发展的过程中仍然面临着工业化、城镇化水平较低，农村 消费力不足等问题，人均国民生产总值与整体经济水平依然较低。保险业正处于起步阶段，

社会公众的保险意识淡薄，产险市场主体偏少，缺乏有序竞争，有效供给不足，产险业务 的保险密度和保险深度分别为 61.44 元和 0.73%，远远落后于保定北部地区。(二)寡头垄断竞争格局依然明显，缺乏适度竞争 从目前的产险市场供给主体来看，参加产险市场的保险公司数量偏少。虽然安国市产 险公司的总数已达 6 家，但是只有平安险等极少数保险公司可以在全市范围内开展业务，同时，平安险控制着一半的产险业务，而其它公司各自所占的份额则都在 4%以下，且平均市场占比不到 2%。这种情况与我市多层次所有制的经济形式及尽快建立社会主义市场 经济体制的目标不相适应，并充分说明安国市产险市场垄断程度依然偏高，市场竞争不充 分。这种寡头垄断的格局难以给保险市场的竞争者带来真正的压力，也使消费者无法享受 到优质全面的服务。(三)险种结构不合理，市场有效供给不足近几年，车险业务保费收入一直占安国市产险保费收入的 70%以上，并没有明显的下 降趋势，因此，车

车险经营的状况在很大程度上决定了整个产险业的发展，这直接导致了产 险公司经营风险的加大。同时，安国市各家产险公司都是分公司建制，缺乏独立开发产品 的能力，直接销售由总公司从全市层面出发而设计的产品，导致产品雷同，不能很好满足 地方的需要。因此，保险公司如何创新观念，加快产品的更新速度，开发设计适销对路的 产品，使其满足市场的需要，逐步提高非车险业务的比重，并支持地方经济的发展，成为 当前迫切需要解决的一个问题。(四)中高级管理人才及保险专业人才匮乏 一方面，新兴产险公司在壮大的过程中需要建立完善的机构网络布局，而网点的铺设 理所当然需要具有丰富经验的管理人才；另一方面，产险经营的特殊性决定了它对精算、承保、理赔和查勘等方面保险专业人才的强烈需求。但是，中国保险业由于长达 20 年的 停办，带来严重的人才培养断层，从业人员总体水平偏低，各级管理人才的选拔无法符合 保险监管的要求。四川地处西部内陆，经济发展水平偏低，本身缺乏对人才的吸引力，成 都、绵阳等中心城市以外的地区，由于条件艰苦等各方面的原因，更是难以留住人才。

四、进一步推进平安保险市场发展的对策

(一)更新观念，抓住机遇，加快产险业务的发展 一方面，保险企业一定要审时度势，及时更新思想与理念，大力加强自主创新，积极 推进诚信建设，努力营造和谐市场，确立与市场经济相符合的新型观念和意识；另一方面，保险企业要强化机遇观念和机遇意识，认真研究当前产险业务发展的新的业务增长点，紧 跟全省经济结构调整步伐，抓住西部大开发战略这条主线，积极实施“十一五”规划，落实 科学发展观，努力实现四川产险业又快又好发展，力争使地方经济的增长点成为产险业务 的增长点。(二)推动不同经济类型地区的产险业和谐发展 安国地域广阔，经济发展的不平衡决定了保险业发展的不平衡。为此，要推动平安保险 业和谐发展，首先，应充分发挥成都在保险业发展中的骨干支撑、先导示范和辐射作用，尽快形成区域性保险中心；在确保社会稳定的前提下，积极创造条件促使其实现跨越式发 展。(三)努力加大产品开发力度 目前，平安险业务的保险密度为 61.44 元，与全国平均水平91.06 元相比存在较大差 距，这说明平安保险市场具有较大的发展空间和潜力，需要在巩固传统业务、保足保全的 同时，抓好市场潜力的调查工作，发现和培植新的业务增长点：如开拓潜力巨大的农村保 险市场以及基础建设、生态建设、科技建设等领域的保险业务，拓展产险业服务和展业

空 间；为迅速崛起的个体私营经济企业、民营企业提供配套服务，为各行各业提供雇主责任 险、公众责任险、职业责任险等责任风险转移业务。(四)稳步培育保险中介市场 目前，安国内保险经纪、公估主体偏少，中介市场不够规范又缺乏专业性。整顿和规 范好现有中介市场，将其纳入规范竞争的同时，更要着力培育多方中介主体，促进产险市 场专业分工进一步细化。同时，产险公司与中介机构应加强协作关系，优势互补，在多渠 道、全方位销售的同时，为客户提供优质全面的服务，力争实现多方共赢。(五)加强人才培养力度，提高企业素质

保险专业人才的培养是一个渐进、累积的过程：其一，应积极从大专院校引进高学历 的优秀毕业生充实现有保险人才队伍，制定有效措施吸引有丰富保险从业经验的人才到四 川省保险业创业，优化人才结构；其：二，要创建学习型的保险公司，通过各种不同的学习方式，提升现有从业人员的素质结构，如选派人员到国内外高等院校和知名的保险公司 接受培训，与当地的大专院校进行合作，就地培训，合作调研等；最后，应贯彻以人为本 的经营理念，以人性化的管理，凝聚人心，提高员工信心，建立起和谐进取的企业文化，以此吸引人才、留住人才。

**第二篇：关于对平安保险公司的调查报告**

关于对平安保险公司的调查报告

近年来，随着安国市经济的迅速发展，保险险业获得了发展的良好外部条件，主体不断增多，保障功能进一步加强，市场体系更加完善，开放水平显著提高，保险业务规模在全市位列第一。

一、平安保险经济发展概况

2025年，平安保险全年实现国民生产总值1.1亿元，比上年增长12.6%，高出全市平均水平2.7个百分点：其中，第一产业增加值0.7亿元，增长5.8%；第二产业增加值0.5亿元，增长17.8%；第三产业增加值0.4亿元，增长10.7%，从需求的角度看，投资、消费、净出口“三驾马车”同向拉动经济快速增长，其中，总投资增长18%，最终消费增长8.8%，净出口增长14.3%。

二、平安保险市场的发展概况

近年来，随着安国市经济的迅速发展，人民群众收入的大幅度提高，保险业获得了发展的良好外部条件，许多保险机构十分看好平安保险市场的发展空间。(一)产险业发展总体情况

平安险在安国市经济发展格局中处于重要地位。2025年，平安保险事业继续保持良好的平稳增长态势，积极服务大局、服务“三农”、大力发展县域保险，保障功能进一步加强，市场体系更加完善，开放水平显著提高，保险业务规模在安国位列第一，全年实现保费总收入 1.04亿元，同比增长18.96%。其中，财产险保费收入 53.76亿元，增长11.84%；为安国各类财产提供 234 1.36万元保额的风险保障；产险公司合计支付赔款金额0.85亿元，同比增长21.4%。(二)保险公司情况

1.从保费收入看，2025年平安产险业全年实现保费收入537 566.27万元，较2025年增长11.84%。其中，人保产险实现保费收入265 153.30万元，其市场份额虽较2025年下降约5个百分点，但仍然达到49.32%，占据半壁江山。

2.从增长速度来看，平安产险市场与全国产险市场呈现同样的趋势：保费收入增长水平较2025年出现大幅回落，但仍达到11.84%增长率，与全市12%的总体水平相当。其中，人保产险保费收入与上年基本持平，永安产险出现负增长，其它公司则保持在10%以上的增长率。

3.从赔付率来看，平安产险虽然排名第一，但在赔付率上却高达87.23%。同时，2025年平安保险市场车险赔付率比2025年上升了 9.80%，直接导致厂总体赔付率较2025年上升了4.38个百分点，达到55.53%的水平。

(四)险种结构概况从财产保险险种结构来看，2025年四川产险市场呈现以下特点：

1.机动车辆保险依然是产险业的支柱险种，其保费收入占整个产险保费收入的70%表以上，成为各家产险公司争夺的焦点。虽然车险业务的保费收入同比增长 10.09%，增长贡献率达62.54%，但车险赔付率却在同时增长9.80%，并直接导致丁产险业务总体赔付率的上升和产险公司效益的下滑。

2.意外伤害保险、健康保险的增长速度远高于产险业的整体增幅：自从2025年保险公司开始进入“两险”领域以来，短期人身意外伤害险和短期健康险业务增幅迅猛，2025保费收入逾4亿元，市场占比接近8%，已经初步显现了产险公司通过发展“两险”业务来达到提供多元化服务和完善险种结构目的的迹象。

3.家庭财产保险的保费收入在占比不到0.5%的同时，还出现了9.91%的负增长，这在一定程度上昭示：在城乡居民收入的持续增加、消费结构不断升级、购买高档消费品比例越来越大、对家庭财产保险的需求越来越迫切的背景下，保险公司在家财险方面没有很好的满足市场需求，若能在产品组合、销售渠道等方面推陈出新，应该可以对改善险种结构起到较大作用。

4.信用保证保险业务在2025年迅速萎缩，这主要是因为：房贷险的热销之后，借款人提前还贷、提前解除保险合同，保险公司在退还客户保费后，当初一次性付给银行等代理商的高额手续费并不能收回，造成信用保险无利可图，进而造成业务萎缩。信用保证保险的赔付率则由于受2025年以前车贷险业务的影响，依然呈现389.5%的极高水平。

三、平安保险市场存在的主要问题

(一)产险业整体发展水平不高，地区差异较大

近年来，安国市经济在快速发展的过程中仍然面临着工业化、城镇化水平较低，农村消费力不足等问题，人均国民生产总值与整体经济水平依然较低。保险业正处于起步阶段，社会公众的保险意识淡薄，产险市场主体偏少，缺乏有序竞争，有效供给不足，产险业务的保险密度和保险深度分别为 61.44元和0.73%，远远落后于保定北部地区。

(二)寡头垄断竞争格局依然明显，缺乏适度竞争

从目前的产险市场供给主体来看，参加产险市场的保险公司数量偏少。虽然安国市产险公司的总数已达6家，但是只有平安险等极少数保险公司可以在全市范围内开展业务，同时，平安险控制着一半的产险业务，而其它公司各自所占的份额则都在4%以下，且平均市场占比不到2%。这种情况与我市多层次所有制的经济形式及尽快建立社会主义市场经济体制的目标不相适应，并充分说明安国市产险市场垄断程度依然偏高，市场竞争不充分。这种寡头垄断的格局难以给保险市场的竞争者带来真正的压力，也使消费者无法享受到优质全面的服务。

(三)险种结构不合理，市场有效供给不足

近几年，车险业务保费收入一直占安国市产险保费收入的70%以上，并没有明显的下降趋势，因此，车险经营的状况在很大程度上决定了整个产险业的发展，这直接导致了产险公司经营风险的加大。同时，安国市各家产险公司都是分公司建制，缺乏独立开发产品的能力，直接销售由总公司从全市层面出发而设计的产品，导致产品雷同，不能很好满足地方的需要。因此，保险公司如何创新观念，加快产品的更新速度，开发设计适销对路的产品，使其满足市场的需要，逐步提高非车险业务的比重，并支持地方经济的发展，成为当前迫切需要解决的一个问题。

(四)中高级管理人才及保险专业人才匮乏

一方面，新兴产险公司在壮大的过程中需要建立完善的机构网络布局，而网点的铺设理所当然需要具有丰富经验的管理人才；另一方面，产险经营的特殊性决定了它对精算、承保、理赔和查勘等方面保险专业人才的强烈需求。但是，中国保险业由于长达20年的停办，带来严重的人才培养断层，从业人员总体水平偏低，各级管理人才的选拔无法符合保险监管的要求。四川地处西部内陆，经济发展水平偏低，本身缺乏对人才的吸引力，成都、绵阳等中心城市以外的地区，由于条件艰苦等各方面的原因，更是难以留住人才。

四、进一步推进平安保险市场发展的对策

(一)更新观念，抓住机遇，加快产险业务的发展

一方面，保险企业一定要审时度势，及时更新思想与理念，大力加强自主创新，积极推进诚信建设，努力营造和谐市场，确立与市场经济相符合的新型观念和意识；另一方面，保险企业要强化机遇观念和机遇意识，认真研究当前产险业务发展的新的业务增长点，紧跟全省经济结构调整步伐，抓住西部大开发战略这条主线，积极实施“十一五”规划，落实科学发展观，努力实现四川产险业又快又好发展，力争使地方经济的增长点成为产险业务的增长点。

(二)推动不同经济类型地区的产险业和谐发展

安国地域广阔，经济发展的不平衡决定了保险业发展的不平衡。为此，要推动平安保险业和谐发展，首先，应充分发挥成都在保险业发展中的骨干支撑、先导示范和辐射作用，尽快形成区域性保险中心；在确保社会稳定的前提下，积极创造条件促使其实现跨越式发展。

(三)努力加大产品开发力度

目前，平安险业务的保险密度为61.44元，与全国平均水平91.06元相比存在较大差距，这说明平安保险市场具有较大的发展空间和潜力，需要在巩固传统业务、保足保全的同时，抓好市场潜力的调查工作，发现和培植新的业务增长点：如开拓潜力巨大的农村保险市场以及基础建设、生态建设、科技建设等领域的保险业务，拓展产险业服务和展业空间；为迅速崛起的个体私营经济企业、民营企业提供配套服务，为各行各业提供雇主责任险、公众责任险、职业责任险等责任风险转移业务。

(四)稳步培育保险中介市场

目前，安国内保险经纪、公估主体偏少，中介市场不够规范又缺乏专业性。整顿和规范好现有中介市场，将其纳入规范竞争的同时，更要着力培育多方中介主体，促进产险市场专业分工进一步细化。同时，产险公司与中介机构应加强协作关系，优势互补，在多渠道、全方位销售的同时，为客户提供优质全面的服务，力争实现多方共赢。

(五)加强人才培养力度，提高企业素质

保险专业人才的培养是一个渐进、累积的过程：其一，应积极从大专院校引进高学历的优秀毕业生充实现有保险人才队伍，制定有效措施吸引有丰富保险从业经验的人才到四川省保险业创业，优化人才结构；其：二，要创建学习型的保险公司，通过各种不同的学习方式，提升现有从业人员的素质结构，如选派人员到国内外高等院校和知名的保险公司接受培训，与当地的大专院校进行合作，就地培训，合作调研等；最后，应贯彻以人为本的经营理念，以人性化的管理，凝聚人心，提高员工信心，建立起和谐进取的企业文化，以此吸引人才、留住人才。

**第三篇：平安保险公司**

浙江农林大学本科生毕业设计（论文）

本 科 生 毕 业 设 计（论文）

（2025届）

工程学院

题目：中国平安保险公司学生姓名：陆锋学号：200802120819

专业班级：交通083指导教师：彭何欢职称：副教授

2025年11月 1日

中国平安保险公司

工程学院陆锋交通运输08

3摘要：中国平安保险(集团)股份有限公司（以下简称“中国平安”，“公司”，“集团”）于1988年诞生于深圳蛇口，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。公司为香港联合交易所主板及上海证券交易所两地上市公司，股票代码分别为2318和601318

关键词：平安 保险 车险平安保险公司组成中国平安的愿景是以保险、银行、投资三大业务为支柱，谋求企业的长期、稳定、健康发展，为企业各相关利益主体创造持续增长的价值，成为国际领先的综合金融服务集团和百年老店。中国平安通过旗下各专业子公司及事业部，即保险系列的中国平安人寿保险股份有限公司（平安人寿）、中国平安财产保险股份有限公司（平安产险）、平安养老保险股份有限公司（平安养老险）、平安健康保险股份有限公司（平安健康险），银行系列的平安银行股份有限公司（平安银行）、平安产险信用保证保险事业部（平安小额消费信贷），投资系列的平安信托有限责任公司（平安信托）、平安证券有限责任公司（平安证券）及中国平安证券（香港）有限公司（平安证券（香港））、平安资产管理有限责任公司（平安资产管理）及中国平安资产管理（香港）有限公司（平安资产管理（香港））、平安期货有限公司（平安期货）、平安大华基金管理有限公司（平安大华）等，通过多渠道分销网络，以统一的品牌向超过6000万客户提供保险、银行、投资等全方位、个性化的金融产品和服务。公司的发展历程

中国平安拥有约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2025年12月31日，集团总资产为人民币11,716.27亿元，权益总额为人民币1,168.83亿元。2025年，集团实现总收入人民币1,894.39亿元，净利润人民币179.38亿元。从规模保费来衡量，平安寿险为中国第二大寿险公司；从保费收入来衡量，平安产险为中国第二大产险公司。

中国平安在2025年《福布斯》“全球上市公司2025强”排名中名列第466名，英国《金融时报》“全球500强”第107名，美国《财富》杂志“全球领先企业500强”第383名，并成为入选该榜单的中国内地非国有企业第一。

2025年，中国平安进入《财富》世界500强，并成为入选该榜单的中国内地非国有企业第一名。2025年6月,在英国《金融时报》公布的2025“全球500强”企业榜单中，中国平安列全球寿险公司第二名，中国企业第八名，中国非国有企业第一名。公司还是《福布斯》杂志2025“全球上市公司2025强”第141名。

中国平安的企业使命是：对客户负责，服务至上，诚信保障；对员工负责，生涯规划，安家乐业；对股东负责，资产增值，稳定回报；对社会负责，回馈社会，建设国家。公司倡导以价值最大化为导向，以追求卓越为过程，做品德高尚和有价值的人，形成了“诚实、信任、进取、成就”的个人价值观，和“团结、活力、学习、创新”的团队价值观。公司贯彻“竞争、激励、淘汰”三大机制，执行“差异、专业、领先、长远”的经营理念。

中国平安是中国金融保险业中第一家引入外资的企业，拥有完善的治理架构，国际化、专业化的管理团队。中国平安遵循“集团控股、分业经营、分业监管、整体上市”的管理模式，在一致的战略、统一的品牌和文化基础上，确保集团整体朝着共同的目标前进。中国平安拥有中国金融企业中真正整合的综合金融服务平台，位于上海张江的中国平安全国后援管理中心是亚洲领先的金融后台处理中心，公司据此建立起流程化、工厂化的后台作业系统，并借助电话、网络及专业的业务员队伍，为客户提供专业化、标准化、全方位的金融理财服务。通过业界首创的客户服务节及万里通、一账通等创新的服务模式，为客户提供增值服务平安公司企业文化

企业文化是指企业在发展中逐步形成的一种为全体员工所认同并遵守的、带有本组织特点的使命、愿景、宗旨、精神、价值观和经营理念，以及这些理念在生产经营实践、管理制度、员工行为方式与企业对外形象体现的总和。中国平安在发展历程中，吸收了中华民族优秀传统文化和西方现代管理思想的精华，逐步形成了独具特色的企业文化，体现为中西合璧、古今贯通、知行合一的特点，定位于造就“以优秀的传统文化为基础，以追求卓越为过程，以价值最大化为导向，做一个高尚和有价值的人”。

2025年集团工作会议上，集团董事长马明哲先生重新细化了平安企业文化十八年来的演进轨迹,将其分为五个阶段：第一阶段：创业精神（1988年）；第二阶段：儒家思想（1992年；思想观）；第三阶段：国际战略（1994年；发展观）；第四阶段：价值文化（1999年；价值观）；

第五阶段：执行/制度（2025年；行为观）。2025，根据集团综合金融的战略目标，平安文化的发展观进一步描述为追求“领先”的文化，要求每个机构搭建“领先”的平台，要求在制定战略和计划时，要以“领先”为最核心的目标，在选拔人才、配置资源时，要以是否有利于实现领先为基本原则，在问责考核时，要以是否达到或靠拢“领先”为核心评判标准。

纵观这些年，经过感性感悟、理性思索等阶段，平安文化不断完善升华，始终与时俱进，在战略和策略上永葆先知、先觉、先行。每个时期，平安根据当时的形势和需要，找到新的方法，共同探讨、完善文化内涵，平安的企业文化就是这样一点一滴不断积累、丰富起来的。

平安的企业文化体现在平安的方方面面，《客户服务》就是面向所有平安客户的展现平安企业文化的窗口。它旨在向客户传达平安最新的资讯、最新的产品以及最新的服务。同时针对客户日常生活需求，提供相关生活常识以及健康、理财等与生活紧密相关的信息，体现了平安领先的服务理念。《客户服务》目前年发行总量约为2800万份。平安保险公司险种

平安永利两全保险 “生存保险金”每满3周年一领，每次领取当年保额的10%至终身；若保单生效日起1年内因病身故，可获赔“身故保险金”（=10%\*保险金额）并返本，保单有效期限内因意外或保单生效日起1年后因病身故可获赔当保险金额

平安福寿两全保险 若满期生存，满期领取“满期生存保险金”，保险责任终止；若保单生效日起1年内因病身故，可获赔“身故保险金”（=10%\*保险金额）并返本，若在合同约定保险期间因意外或保单生效日起1年后因病身故可获赔“身故保险金”（=保险金额）

平安长青终身养老年金B 交费期满后开始按合同约定金额每年领取“养老年金保险金”至终身；交费期内身故返还所交保费本息和（按年10%单利）；交费期满后身故无息返还保费

平安幸福定期保险A 若保单生效日起1年内因病身故，可获赔“身故保险金”（=10%\*保险金额）并返本，若在保险期间因意外或保单生效日起1年后因病身故可获赔“身故保险金”（=保险金额）

平安育英年金保险 连带被保险人12岁（保单生效日起时》10无）、15岁（保单生效日起时13岁无）、18、25岁共领取四次，且60岁起每年领取养老金至身故；在60岁前身故有保障。若被保险人在连带被保险人25岁前身故，可获赔“身故保险金”并免交余下保费，同时连带被保险人开始每年领取“成长年金”至21岁止

平安附加万寿两全 若满期生存，满期领取“满期生存保险金”，保险责任终止；若保单生效日起1年内因病身故，可获赔“身故保险金”（=10%\*保险金额）并返本；若保险期间身故，返还所交保费本息和（按年10%单利），保险责任终止

平安附加定期保险 若保单生效日起1年内因病身故，可获赔“身故保险金”（=10%\*保险金额）并返本，若在合同约定保险期间因意外或保单生效日起1年后因病身故可获赔“身故保险金”（=保险金额）

子女教育保险A 15-21岁每年领取教育金，全部领取完毕后责任终止；21岁前身故返还现金价值，若投保人身故或高残交余下保费，同时被保险人开始每年领取“成长年金”至21岁止。子女教育保险B 28-21岁每年领取教育金；21岁前身故返还现金价值，若投保人身故或高残免交余下保费，同时被保险人开始每年领取“成长年金”至21岁止。

平安附加豁免保险费保险A 在附加合同的有效责任期内，因疾病或意外事故，180天内造成附表所列的残疾者，公司免交以后各期主合同和本附加合同保费。

平安附加豁免保险费保险B 在附加合同的有效责任期内，若身故，免效身故日后余下各期保费，因疾病或意外事故，180天内造成附表所列的残疾者，公司免交以后各期主合同和本附加合同保费。

平安鸿利两全保险 若保单生效日起1年内因病身故，可获赔“身故保险金”（=10%\*保险金额）并返本，若在合同约定保险期间因意外或保单生效日起1年后因病身故可获赔“身故保险金”=（保险金额）；若保单生效后每满3周年仍生存，每次领“生存保险金”（=8%\*保险金额）；同时每年根据公司分红保险业务的经营状况分红。

平安世纪同祥终身寿险 若保单生效日起1年内因病身故，可获赔“身故保险金”（=10%\*保险金额）并返本，若在合同约定保险期间因意外或保单生效日起1年后因病身故可获赔“身故保险金”（=保险金额）；同时每年根据公司分红保险业务的经营状况分红。

平安鸿盛终身保险 若保单生效日起1年内因病身故，可获赔“身故保险金”（=10%\*保险金额）并返本，若在合同约定保险期间因意外或保单生效日起1年后因病身故可获赔“身故保险金”（=保险金额）；同时每年根据公司分红保险业务的经营状况分红。

平安鸿祥两全保险 若保单生效日起1年内因病身故，可获赔“身故保险金”（=10%\*保险金额）并返本，若在合同约定保险期内因意外或保单生效日起1年后因病身故可获赔“身故保险金”=（保险金额）；若满期生存，领取“满期生存保险金”，同时每年根据公司分红保险业务的经营状况分红。

平安世纪星光少儿两保险（分红型）保险金”（=10%\*保险金额）并返本，若在合同约定保险期间因意外或保单生效日起1年后因病身故可获赔“身故保险金”=（保险金额）；每年根据公司分红保险业务的经营状况分红。

平安附加少儿高中教育年金保险（分红型）15-17岁每年领取“高中教育保险金”，17岁领取“学业有成祝贺金”后，保险责任终止；被保险人于保单生效后至其17周岁的保单周年日前身故，赔付“身故保险金”；每年根据公司分红保险业务的经营状况分红。

平安附加少儿大学教育年金保险（分红型）18-21岁每年领取“大学教育保险金”，21岁领取“学业有成祝贺金”后，保险责任终止；被保险人于保单生效后至其21周岁的保单周年日前身故，赔付“身故保险金”；每年根据公司分红保险业务的经营状况分红。

平安世纪理财投资连结保险 所交保费每年按条款约定比例分配进保障部分和投资部分，交费期内，身故或全残可获 赔保额和当时投资帐户价值较大者取一，若失能，免交失能期间保费，交费期满，每份送1880元，同时领取所有投资帐户项下投资单位价值总额，另享有可保选择权。

**第四篇：保险公司社会实践调查报告**

保险公司社会实践调查报告

一、实践时间：2025年7月19日—2025年7月30日

二、实践地点：中国人民健康保险股份有限公司广东分公司

三、实践内容：团险销售助理

四、实践目的：

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。

五、具体过程：

复印机，打印机，传真机这些看似很简单的东西，但是也是在这里让我学会如何使用。其实不要小看这些简单的操作，如果没有自己动手，使不知道自己会不会的。实践才是检验真理的唯一标准。另外，送材料拿资料，都是很简单，这样的跑腿却也让我觉得是一种学习。面对陌生的环境和陌生的人，要自己去学会如何礼貌的向别人介绍自己，给别人留下一个良好的印象，这些都是看似简单容易的东西，也是需要思考，需要自己去学习。在这期间，送材料和拿资料很频繁，但是却很高兴，因为这样，锻炼了我自己胆量和勇气。让自己更好的融入他们的工作圈里，了解更多的工作的运转和程序。紧接着就是Excel表的运用，学习了很多的理论知识，局限在自己所学的所知道的理论，却没有机会很多的使用它，这里，每一项工作都离不开Excel，这让我更加熟悉运用Excel表。也让我将书本上的知识运用到了实

际。最后，我还做了比较多的是整理资料，将那一沓沓的资料整理好，把那些信息输进电脑。虽然这些工作令人有些烦躁，但是却锻炼的我的耐心以及细心。提高我对工作认真积极的态度，同时也让自己更加仔细的对待这些枯燥的东西。这些都是我的工作，看起来很杂很琐碎，但是，每一项工作里，都有我可以学到东西。

六、心得体会：

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

七、总结：

实习结束了，我想我所懂得的，所领悟的东西对我以后人生是很有帮助的，但是也使远远不够的。我将在以后的日子更加努力学习，利用剩下的三年大学时间好好充实自己，好好锻炼自己，不断地丰富自己专业知识，也不断地积累自己的社会经验。学习的时光是最美好，因为，出了社会，那就面临更多的挑战，面临更多更严峻的竞争。适者生存，不适者被淘汰。只有让自己努力去适应社会，才能在这个社会生存。

**第五篇：太平洋保险公司调查报告**

调查报告

参加人员：周楠，周洋，高雅萍

一、调查目的：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；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。

二、调查内容：

1、了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及形成的体制，企业文化与发展史。

2、了解保险企业内部的组织体系，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。

3、了解财产保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。

4、了解太保保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证。

5、学会机动车和非机动车的承保，其中包括安居综合保险、机损利损险、企业财产保险

三、实习报告：

中国太平洋保险公司是我们国最早设立的全国性国有股份制保险公司，成立于1991年，总部设于上海，为中国三大保险公司之一，其中产险类业务规模位居全国第二位。我们们太平洋产险盐城中心支公司隶属江苏分公司，成立于1998年。自成立以来、诚信经营、稳健发展，业务规模不断扩大，连续多年被省公司评为“先进单位”在业务发展、内控管理、服务质量以及社会美誉度等方面都有出色的表现，受到广大客户的认可与支持。

我们来到中国太平洋保险财产股份有限公司，开始了大学以来的第二次实习实践活动。现在回想起来，虽然只有短短的三天的实践期，但在这五天的实习中我们学到了很多在课堂上学不到的知识,让我们受益匪浅；并且接触了很多优秀、积极工作、热爱生活的人，在这里我们度过了一段快乐而又难忘的时光，在里面学到很多东西对我们终身受用。实习结束之际，我们想从专业知识和人生价值两方面对这五天的实习做一个工作小结。

我们实习的部门是业管部，还清晰的记得在刚来的时候自己觉得非常的沮丧,因为公司的每个人都在不停忙自己的事情，根本就没有人理会我们这初来乍到的实习生，于是自己就很无聊的坐在那看一些资料和条款，背一些最基础的费率.看了好久的条款有点看烦了，对于一些词语跟本就不理解并且对其中的一些险种也是搞不清楚的，没有人对于我们这种现象给我们过多的解释,所以我们就开始讨厌这样工作式的生活了，开始想念在学校的那些同学和朋友。

我们把自己的想法告诉了带我们进公司的叔叔，他就很认真的开导我们说刚接触社会都是这样的，做什么事情都要有个适应的过程，再说了你又是一个新人，你自己有什么不懂的事情

就应该主动向老员工请教，你不问人家怎么知道你不会什么啊。经过了开导于是自己突然就觉醒了，原来一直都是自己的方法不对啊.在第二天的时候我们见一个姐姐不是很忙就鼓足了很大的勇气走到她的面前问到:姐姐你现在忙吗?她告诉我们现在不是很忙,那我们就接着说到我们来了这么长时间了一直都在那看条款,您现在不是很忙那你能教给我们一些简单的事情吗?,那姐姐很爽快的说：你看了这么长时间的条款应该对于车险很熟悉了吧,那现在就教给你摩托车的承保和它的出单吧。在这一天我们学会了摩托车的出单,感觉这一天比我们前几天学到的都要多而且更加的实用。

其中我们还了解到我们们的任务就是：

1、负责保险理赔业务的上传工作，沟通保险公司与本公司业务关系及工作事宜，熟练掌握保险业务知识；

2、负责保险车辆的文件收集、整理被保险人理赔时所需要的真实有效的各项手续；

3、定期为服务经理提供详细的保险报表；

4、妥善保管保险理赔各种文件、证件；

5、完成领导交办的其他工作。

其实机动车的承保和摩托车的承保的出单没有太大的区别,机动车承保的险种就是特别的多，摩托车只是一个交通强制险，而机动车有一个“神行车机动车综合险”也就是我们们平常说的“商业险”。在一开始我们连商业险和交强的区别都分不清楚，以致于到现在我们能熟练的出单子。到现在我们才明白在我们刚来的那天为什么经理先让我们看了一天的条款，因为你对自己的业务不熟悉的话根本就没有办法向客户介绍险种，如果被客户问到你，自己什么也不知道那不就完了吗？在出单的过程中有些客户要把事情问的很明白，就拿我们经常碰到的问题来举个例子吧：顾客就会说我们不保交强可以吗？

其实交强险是我们国对机动车第三者强制的一种险种，伴随着改革开放的春风，我们国国民经济持续快速的增长，家庭的收入不断地增高人民的物资生活条件得到了极大的改善；机动车已经成为越来越多的人的代步工具，大大地提高了家庭生活的水平和质量，与此同时也带来了一系列意想不到的风险和灾难：如车辆自身的风险、地理环境的风险、社会环境的风险、驾驶人员的风险以及不断发生的交通事故等；为了维护国家利益、稳定社会、促进经济发展、保障道路交通事故当事人的合法权益和妥善处理道路交通事故，政府部门加大了力度改善交通环境，加强了道路交通安全的宣传；同时《中华人民共和国道路交通安全法》也作了相关规定：如第十七条“国家实行机动车第三者责任强制保险制度，设立道路交通事故社会救助基金，具体办法由国务院规定”。

机动车第三者责任强制险的书面语是这样定义的：责任保险是财产保险的一种，是以被保险人依法应负的民事损害赔偿责任或经过特别约定的合同责任为保险标的的保险。关于第三者按通常的理解保险合同中的保险人是第一者，被保险人是第二者，除他们以外的均属于第三者；依据国际通行的保险理念，机动车第三者责任险中的第三者是指除被保险人和保险车辆

上人员之外的所有人。各保险公司对第三者的定义大致也相似，如：第三者：是指除被保险人与保险人之外的、因保险车辆的意外事故致使保险车辆下的人员或财产遭受损害的受害方

（1）；第三者：是指除投保人、被保险人、保险人以外的，因保险车辆发生意外事故遭受人身伤亡或财产损失的保险车辆下的受害者（2）。第三者责任险：被保险人或其允许的合格驾驶员在使用保险车辆过程中，发生意外事故，致使第三者遭受人身伤亡或财产的直接损毁，依法应当由被保险人支付的赔偿金额，保险人依照《道路交通事故处理办法》和保险合同的规定给予赔偿。但因事故产生的善后工作，保险人不负责处理（3）。第三者责任险：被保险人或其允许的合格驾驶员在使用保险车辆过程中，发生意外事故，致使第三者遭受人身伤亡或财产的直接损毁，依法应当由被保险人支付的赔偿金额，保险人依照《道路交通事故处理办法》和本保险的规定，在保险单载明的赔偿限额内给予赔偿。但因事故产生的善后工作，保险人不负责处理（4）。第三者责任险： 被保险人允许的合格驾驶员在使用保险车辆过程中发生意外事故，致使第三者遭受人身伤亡或财产的直接损毁，依法应由被保险人支付的赔偿金额，保险人依照保险合同的规定给予赔偿，但因事故产生的善后工作，由被保险人负责处理（5）。第三者责任保险是责任保险的一种，与其它责任保险一样，其承保的标的是一种无形的民事损害赔偿责任，其承保的是投保特定财产保险的被保险人所负的第三者责任；所谓的第三者责任是指由于疏忽或者过失致使他人财产损失或人身伤亡而依法应负有的赔偿责任。

强制保险是以法律、行政法规为依而建立保险关系的一种保险，一般基于国家实施有关政治、经济、社会和公共安全等方面的政策需要而开办，凡是法律、行政法规规定的对象都必须依法参加保险；设立强制保险的目的在于利用保险聚集众人的力量，分散风险的原理和大数法则，将被保险人个人原本难以承担的赔偿数额分散于社会之中，以减轻被保险人的损害、维护受害人的利益、保障社会的稳定。

还有一种顾客也回问到第三者强制责任险赔偿的归责原则“归责原则是确定侵权行为人承担民事赔偿责任的原则，包括：过错责任原则、无过错责任原则、公平责任原则；其中过错责任原则有四个构成要件，即违法行为、损害事实、违法行为与损害事实之间的因果关系和主观过错；无过错责任原则则是根据法律的规定，当损害发生时，不管加害人主观上是否存在过错，均应当承担责任的一种归责原则；公平原则是指当损害事实发生时，双方当事人都没有过错，基于公平的考虑，由双方当事人公平地分担损失的原则。

每个公司也都有各自的规定：首先我们们看看各保险公司的规定：中国人民财产保险股份公司机动车保险条款第十二条规定“被保险人索赔时，应当向保险人提供保险单、事故证明、事故责任认定书、事故调解书、判决书、损失清单和有关费用单据”，第十三条规定“保险人依据保险车辆驾驶员在事故中所负责任比例，相应承担赔偿责任”； 中国人民财产保险股份公司机动车辆第三者责任保险条款第二十三条规定“保险人依据保险车辆驾驶人员在事故中所负的责任比例，承担相应的赔偿责任”； 华安全国机动车辆保险条款 第十三条规定“ 保险人依据保险车辆驾驶员在事故中所负责任比例，相应承担赔偿责任”； 太平保险有限公司机动车辆保险条款第十三条规定“ 被保险人索赔时，应当向保险人提供保险单、事故证明、事故责任认定书、事故调解书、判决书、损失清单和有关费用单据。”第十四条规定“ 保险人依据保险车辆驾驶员在事故中所负责任比例，相应承担赔偿责任”。

从以上各家保险公司的相关条款我们们可以看出他们都是以机动车驾驶人员的过错程度来承担相应的赔偿责任的，即都是按照过错责任来进行赔偿的。

我们们太平洋产险不但承保各种车辆，还有家庭安居理财，各种进出口货运险什么的。而我们不仅要学会车险，同时还要把这不同种类的各种险别学会，这一个个都看着简单可操作起来就没有那么简单了，而且也不能粗心大意，马虎了事，心浮气躁。我们们保险出单员主要是将保户或保险代理人提供的保险单信息录入到保险公司专门的业务程序中去,虽然没有太大的难度,但要仔细认真，然后将保险单提交核保员,当核保员将保单核对并提交回出单员时,出单员按规定打印保险单证等。业务流程中: 出单员应注意核对保户或保险代理人所提供的信息是否准确,并认真录入业务程序,需掌握一般的保险业务知识。我们一开始就出的错误特别的多，出错之后就不能再改变了，而且就直接关系着钱的多少，做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸，我们们的工作是整个工作的把关口，如果第一个环节就出错了就后面的结果就会乱做一团。

在我们国加入WTO之前，保险条款和费率基本是由保险监管机构统一制定的，并有严格的监管措施，加之当时保险市场的竞争主体不多，竞争不甚激烈，各家公司正常经营一般都有较丰厚的利润。我们国加入WTO之后，根据市场经济发展的客观要求，保险监管机构逐步取消了统一制定条款和费率的做法，改由各家公司根据市场需求和自身经营能力，自主地制定各种条款和拟定费率，实行费率市场化，这一改革的必然性和正确性是不容置疑的。所以我们们的条款和费率经常的更换，我们们要不停的学习才能跟上时代的脚步，才能不被社会所淘汰。

我们觉得实习可以让我们们更实际的机了解和熟悉工作实际的机会，只有在实际工作中，我们们才可以知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于我们们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。我们首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己；善于发挥自己的长处，敢于接受批评，弥补不足------这就是我们对自己实习的态度。

很感谢中国太平洋财产保险股份有限公司盐城中心支公司给我们提供了这样一个机会

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！