# 如何写保险公司实习报告(精)(九篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2025-03-24

*如何写保险公司实习报告(精)一女：伴着9月凉爽的秋风，我们又一次迎来了全新的早晨男：和着金秋旭日的骄阳，我们又一次相聚在市公司的礼堂女：首先，让我们伸出热情的双手，有请市公司的各位领导以及大会评委入场开场白女：尊敬的各位领导男：亲爱的国寿精...*

**如何写保险公司实习报告(精)一**

女：伴着9月凉爽的秋风，我们又一次迎来了全新的早晨

男：和着金秋旭日的骄阳，我们又一次相聚在市公司的礼堂

女：首先，让我们伸出热情的双手，有请市公司的各位领导以及大会评委入场

开场白

女：尊敬的各位领导

男：亲爱的国寿精英们，大家——

合：上午好！

女：绚丽的金秋送来收获的季节

男：高昂的激情装点着盛大的会场

女：在这与时俱进的新时代

男：在全国人民为中华振兴而努力奋斗的时候

女：在举国同庆祖国55华诞之际

男：在全民不忘“九、一八”国耻的日子

女：一颗颗激动的心，跳动着如歌的音律

男：一张张兴奋的面孔，洋溢着似火的激情

女：没有祖国母亲的沃土，就结不出五谷丰登的果实

:男：没有中国人寿的大树，就开不出五彩斑斓的花朵

女：饮水思源，我们要将这累累的硕果奉献给祖国母亲

男：知恩图报，我们要以卓越的成绩回馈中国人寿

女： 让我们用火一般的激情来讴歌我们的祖国

男：让我们用动人的词句赞美我们的国寿，

女：我宣布：中国人寿保险股份有限公司沈阳市分公司“爱我国寿，振兴中华”演讲比赛 ，现在开始

男：首先请允许我介绍今天到会的领导有

女：负责本次大会监审组工作的`是

女：让我们再一次以热烈的掌声对各位领导的光临表示热烈的欢迎和衷心的感谢

男：同样我们也要把这热烈的掌声送给来自各营销部的参赛选手们，欢迎你们！

女：此次演讲比赛得到了沈阳市公司领导的大力支持，下面有请

讲话。 （领导上台，主持人下）

男：非常感谢 的讲话，接下来请允许我代表评委会小组成员宣读本次演讲比赛的评分标准

比赛采用现场打分制（满分10分），并在第二名选手表演完毕后公布比赛成绩，评分标准分为：作品内容5分，语言表达3分，台风仪表1分，时间控制1分 ，宣读完毕。

男： 同时也请大家放心，我们的评委会本着公平、公正的态度进行打分，分数将精确到小数点的后两位。

女：在今天演讲中，共有19位来自不同营销部的参赛选手，我们将按照评委的打分进行排名，本次大赛设一等奖一名，二等奖两名，三等奖三名。其余选手为优秀奖，本次演讲比赛的出场顺序将按照选手会前抽签的顺序进行。

颁奖

男：伴随着今天上午最后一位参赛选手评分结果的揭晓，本次演讲比赛的排名结果也已经最终产生了，首先，我公布获得本次比赛纪念奖的选手是（从19到7名）请以上获奖选手上台领奖

女：我们掌声 为以上获奖的选手进行颁奖

女：恭喜你们，最激动人心的时刻就要到了，我接下来要宣布的是获得三等奖的选手是

获得二等奖的选手是

获得一等奖的选手是

男：我们掌声有请 为以上获奖的代表队进行颁奖

女：恭喜以上获奖选手，同时也由衷的感谢其他十几位选手，正是因为有了你们的积极参与，才让本次比赛过程中精彩纷呈、高潮迭起。

结束语

女：不同的经历，相同的目的让我们今天走到了一起

男：得而不喜，失而不忧，这才是我们国寿精英的本色

女：让今天的相聚成为永久的记忆

男：将明天的挑战作为辉煌的开始

女：用我们的智慧，我们的勤奋开创更加灿烂的明天。

男： “爱我国寿，振兴中华”演讲比赛到此结束，恭送各位领导。

**如何写保险公司实习报告(精)二**

尊敬的各位领导，各位同仁：

期待已久的全市保险工作会议今天召开了，首先我代表太平洋财产保险淮安中心支公司全体员工对会议的召开表示最热烈的祝贺。20\_年是对淮安保险事业发展有着深远影响的一年，一年来在市委市政府、监管机构、行业协会和广大保险从业人员的共同关注与努力下，我们成功的化解了全球金融海啸的不利影响，转危为机，淮安保险市场“诚信保险，放心消费”创建工作取得了显著的成绩，市场状况不断好转，规模不断成长，地区保险业可持续发展能力，服务地方经济社会发展能力显著增强。

各位同仁，自太平洋产险1995年8月在淮安设立，十五年来，在社会各界的关心和支持下，公司取得了长足的发展，20\_年我公司实现保费收入8593万元，连续三年实现承保赢利，是全市第二大财产保险公司。十五年来的实践证明，地区市场的规范与否、行业的社会观感度的高低与公司的发展状况息息相关，公司近几年的高速稳健发展得益于较高的消费者认同度，得益于良好的市场氛围。

保险产品不同于其他产品，能进行实物交易使参与者感觉到真实存在。保险，一个客户掏出钱，换来的就是一张保险单——薄薄的一小张纸，不能立即感同身受。那作保险靠什么能让客户放心的把钱交付给你，这个要靠产品品牌、实力及广大客户、社会公众对行业服务的信任与认可。因此在保险行业，诚信至关重要，没有诚信，企业就没在发展前景与立锥之地。做为行业的一份子，多年来我们积极参加各类各项行业性活动，特别是诚信创建活动。在诚信创建工作中我们始终做到思想认识、组织领导和工作落实“三到位”。在思想认识上严格把好“合规诚信生命线”，在组织领导上坚持一把手亲自抓、负总责，在工作落实中坚持上下联动、齐抓共管、抓紧抓实。五年来，公司在全市保险行业诚信创建工作中一直取得较好的成绩，无任何机构、任何个人被保险监管部门或行业协会处罚。

20\_年开展的“诚信保险、放心消费”创建活动是一项有着重要意义的活动，太平洋的核心价值观是“诚信天下、稳健一生、追求卓越”，诚信不仅是太平洋保险人的重要品格，更是构成太平洋保险核心竞争力的关键因素之一。20\_年放心消费年创建中我们按照“制定一个创建方案、明确一个创建标准”的要求先后制定了《“放心消费年”创建活动规划》(方案)、《淮安中心支公司“放心消费年”创建工作责任制实施细则》、下发了《中国太平洋财产保险股份有限公司窗口服务规范与质量标准(20\_版)》等规范性、指导性文件。组织推动公司本部及县区支公司开展创建活动。公司本部和辖内各县区支公司都按照要求，在营业场所设置、张贴、悬挂有关“放心消费年”创建工作的文宣，在承保大厅和理赔大厅为客户准备了舒适度较高的椅子、纸笔、设置了饮水机、报刊架等服务设施。

先后参加了淮安市“十行百家”惠民生、保增长活动，市保协“3.15”放心消费展示活动;举办了“放心消费年”创建与企业文化知识竞赛，新《保险法》宣传，20\_年度理赔中心优质服务月;开展了争创江苏省级“青年文明号”活动。全年全辖共印制各类文宣20\_余份，悬挂各类标语横幅近50条，主动面对面宣传各类保险知识计3000人次。

十月份公司放心消费年创建领导小组对本部各部门、各县区支公司的创建情况进行监督检查，检查结果表明本部各部门及辖内六家支公司都能认真贯彻落实行业协会、中支公司关于创建工作的各项指示和安排，在结合地区市场及自身实际的基础上全部做到了公开承诺、受社会监督，遵纪守法、合规经营，环境整洁美化、职场设施达标，服务周到热情、方便快捷等项要求。

上年末，在行业协会组织的创建年终考评中，公司七个正式机构全部参加，其中五个获得优秀，两个评为良好。

去年太平洋保险提出了“做一家负责任的保险公司”的企业发展愿景。做为一家保险公司，我们的责任主要有两个方面：一是能够产生经济效益，为利益相关者带来收益，为员工创造和谐的工作环境，为股东带来较高的投资回报，为消费者提供满意的产品和服务;二是要实现自身发展与经济、社会和环境的和谐统一，参与社会事业、公益事业，通过经营活动造福社会、回报社会。

盈利能力建设，盈利对于企业来说是至关重要的，保险监管机构高度重视保险公司盈利能力建设。20\_年以来我们连续三年实现了盈利。为实现盈利我们主要做了以下工作：一、牢固树立合规经营理念，视合规为发展的机遇，“以合规促发展”，有正气、有骨气;坚守合规底线，遵守游戏规则，自觉维护市场秩序。二、坚持以服务取胜、不搞简单价格竞争、坚持以服务提升品牌价值、以品牌的内涵价值提高消费者认同度;20\_年我们在业务拓展、理赔管理等客户服务环节中开展了服务达标竞赛，优化内部流程，提高理赔时效，开展规范服务，丰富增值服务内容，提高服务品质。三、提高承保质量，建立健全核保制度，实行差异化费用支持政策，对好的险种和机构实行“点对点”支持。

履行社会责任，最主要的就是要提升服务地方经济社会发展的能力。20\_年我公司承担的保险金额达到了292亿元，用心承诺、用爱负责，每一张保单都是我们庄严的承诺，每一个承诺都是风险来临时伸出援手的彩虹。20\_年我们积极参与了淮安市安全责任保险共保体，是第二大保险责任承担者;认真做好政策性农机保险工作，为社会、为政府、为新农村建设贡献自己的力量。

多年来,我公司承保了淮安地区部分大中型骨干企业的财产险。20\_年5月，清棉集团发生火灾，我司迅速支付了138万元赔款，这笔赔款也是当年全市最大一笔财产险赔款;20\_年2月，某大型企业发生火灾，损失超过600万元，我公司积极理赔，支付了近十几年来淮安地区财产保险最大的赔付款;自成立以来,我们在处理保险损失时，不拖延、不惜赔，积极履行承诺，快速支付赔款，帮助企业弥补损失、恢复生产。

各位同仁,成绩留给历史，精彩献给未来。20\_年太平洋产险将在淮安市委、市政府的坚强领导下，在行业协会和各位同业的大力支持下，坚持以“科学发展观”为指导，践行科学发展、求好求快，努力做好服务地方经济社会建设的各项工作。

**如何写保险公司实习报告(精)三**

为期十天的实习生活转眼间已经即将画上圆满的句号，在人寿保险公司这段期间，我们充分感受到人寿保险公司“诚信为本，稳健经营”的宗旨。体会了作为一个保险公司人员的酸甜苦辣，也了解了作为一名保险公司人员的工作身上肩负的重任。

这次实习是我们步入社会迈出的第一步，第一次真正意义上的接触保险有关的知识，学习了解保险的各种业务，为我们以后可以从事这份职业打下良好的基础，在这期间不仅仅是理论知识更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事还教会了我如何做人，对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。我特此由衷的感谢学校领导及人寿保险给我们提供这么好的一次机会。

中国人寿保险股份有限公司成立于1949年，是我国目前最大的保险公司，是我国保险行业的第一品牌，占领我国市场份额的1/2，是我国寿险市场的领导者，多年以“成己为人，成人达己”的理念服务人群，在全世界500强排名不断提高，10年跃居159位，堪称中国行业的老大。能到中国人寿保险公司实习我感到十分荣幸和骄傲。

开始我们对于保险公司的工作都是十分陌生，对保险公司认识就是“推销保险”在系统的培训使我对工作有了更好的认识和了解对树立信心起到很大的作用。认识到作为一个保险公司从业人员肩负起对社会的责任，首先从认识自我到认识一个公司在认识到整个行业，无论做任何行业，担任任何角色，树立对自我对公司，对行业的自信心。拥有了这份信心才可以更好的从事你的工作。

比尔-盖茨说过这样的话“在这个世界上，人们之所以需要你，是因为你能服务他们，为他们提供需要的东西”我们应该坚持学习有关行业的知识，不断的提高自己的思想认识，掌握一门精通的专业特长，为以后工作可以更好的发展做准备。对于知识的认识和理解，学习更多与专业，从事的工作有关的知识，提高自己的素质，丰富自己的知识，为做一个一对社会有用的人而努力。

进入保险公司实习，讲师带领我们学习了一些相关的保险知识，了解到现在社会对于保险业务的需求，人身风险，家庭理财，理赔都是现如今社会对与保险公司的需求，现在的社会都离不开保险，保险业务对于社会起到至关重要的作用，保险可以对一个家庭，公司起到理赔，保障作用，作为一个保险公司的从业人员肩负起重要的责任。

为期十天的保险公司实习虽然是短暂的，但这段间学到的知识确是课本学不到关于保险知识，学到了更多的则是社会上为人处事的经验，了解社会生存的不易，提高了对保险知识的了解，为我可以更好从事这份工作打下了良好的基础，为我我们以后学习提供了帮助。

我在此非常感谢中国人寿保险股份有限公司天津市分公司滨海个险支公司，感谢人寿保险公司的讲师的培训，感谢校领导给我们创造这次这么好的机会，让我们在这么短的时间学习到这么多有关保险的知识，从这以后我一定为这我的目标努力奋斗。

**如何写保险公司实习报告(精)四**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！我是来自综合部的马明慧，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点：

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在xx年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通涨压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得能够安排一些去外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

最后，再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢在座的同事对我的支持和鼓励。

谢谢大家！

**如何写保险公司实习报告(精)五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条根据甲方的愿望，乙方同意派遣中国工程师、技术工人、行政人员(翻译、厨师)在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国工作。具体人数、工程、工龄和月工资见本合同附件(略)。该附件为本合同不可分割的组成部分。

第二条乙方人员出入中国国境和过境手续，由乙方负责办理，并负担其费用，乙方人员出入\_\_\_\_\_\_\_\_\_国国境的签证和在\_\_\_\_\_\_\_国境内所需办理的居留、劳动许可证手续由甲方负责办理并负担其费用。

第三条

1.乙方人员在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国工作期间，由甲方按本合同的规定向乙方人员支付每月的工资。

2.凡工作不满一个月的乙方人员，按下列公式计算：不满一个月的工资=月工资/30天×工作天数(包括周日和官方假日)。

3.上述工资应以乙方人员到达\_\_\_\_\_\_\_\_\_国之日起到离开\_\_\_\_\_\_\_\_\_国之日止计算。

4.乙方于每月末将乙方人员该月的工资，包括加班费，列具清单提交甲方，甲方于清单开出之日起三天内按清单所列金额的75%以美元支付，并按当天牌价电汇给\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行总行营业部中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐户，并按\_\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行的规定负担其手续费。同时书面通知中国驻\_\_\_\_\_\_\_\_\_国大使馆经济参赞处。

5.甲方将乙方人员月工资和加班费的25%以\_\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_\_货币支付并汇给中国驻\_\_\_\_\_\_\_\_\_国大使馆经济参赞处在\_\_\_\_\_\_\_银行\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐户。

第四条甲方负责乙方人员从\_\_\_\_\_\_\_\_到\_\_\_\_\_\_\_\_的旅费，并负责将此费用汇到上述乙方帐户。乙方人员从\_\_\_\_\_\_\_返回\_\_\_\_\_\_\_\_，由甲方通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_航空公司向乙方人员提供机票。甲方负责乙方人员只限往或返单程的行李超重费，其重量为20公斤。

第五条

1.甲方负责乙方人员的住宿费。在工作期间和加班时间提供从居住地到工地的交通工具。负责国营医院的医疗费。

2.乙方人员的工资和加班费不交所得税。

3.甲方为乙方人员在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国家保险公司投保生命保险。其保险费每人为\_\_\_\_\_\_\_\_\_(货币及数量)。

4.甲方向乙方人员提供工作服和工作所需的工具。

5.甲方提供的住房，包括水、电、空调和必要的家具、床和床上用品。

6.乙方人员的居住面积如下：

(1)组长、工程师、技术员、行政人员为8-10平方米;

(2)其余人员为4-5平方米。

7.甲方向乙方提供厨房所用的炊具和旨在自己用饭所需的餐具。

第六条

1.乙方人员每周工作六天，每天工作八小时。

2.根据工程需要、甲方需要乙方人员加班时，加班工资按下列比例计算：平时加班为日工资的150%;周假日加班为日工资的200%。

第七条

1.乙方人员享受周日假和\_\_\_\_\_\_\_\_\_国官方规定的节假日为\_\_\_\_\_\_\_\_\_天。

2.乙方人员每年享受带薪休假三十天。如乙方不愿享受上述假期或享受部分天数，甲方应向乙方提供报酬，其工资按下列方法计算：(月工资/30天)×假期工作天数。

第八条

1.根据总利益的要求，甲方有权在任何时间内终止本合同，在这种情况下乙方人员应享受三个月或本合同所余期限的工资，但以最短的时间为准。乙方人员将有权享受回\_\_\_\_\_\_\_\_\_的机票。

2.在乙方愿望以外的原因而停工，如断电、断水、材料供应不足等，在停工期间甲方照付乙方人员的工资。但根据工作需要，甲方有权使其在其它项目上工作。

第九条在紧急情况下，(乙方在国内其家庭人员死亡)甲方在得到乙方书面通知后，对有事人员给予两个月的紧急事假，并向其支付代替平时总假期的报酬。超过两个月的期限没有工资，对此乙方负责其旅费。

紧急事假，超过两个月的时间，乙方应在两个月结束后的一个月内予以替换，并负责替换者的旅费。

第十条

1.乙方人员因工作生病或伤残，甲方在两个月内负责支付在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国内的医疗费和全部工资。如在两个月内不能痊愈，乙方应负责替换，在此情况下的一个月内甲方负责伤者回\_\_\_\_\_\_\_\_\_的旅费和替换者来\_\_\_\_\_\_\_\_\_的旅费。同样，甲方将根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_国通行的规定对伤病者给予补偿的各种措施。

2.在\_\_\_\_\_\_\_\_\_期间，乙方人员如发生死亡，甲方应办理一切丧葬或遗体火化以及遗体和骨灰运回\_\_\_\_\_\_\_\_\_的一切善后费用。还有行李及遗物运回的费用。

如因工作而死亡，按照\_\_\_\_\_\_\_\_\_国保护法的规定向死者家属支付抚恤金。

第十一条

1.乙方人员在\_\_\_\_\_\_\_\_\_服务期间，应遵守\_\_\_\_\_\_\_\_\_国现行法律和规章制度，要保守机密，不泄密，在其执行任务期间或合同结束以后不作有害甲方利益的事。

乙方人员应尊重\_\_\_\_\_\_\_\_\_当地的风俗习惯。

2.甲方应为乙方人员提供工作方便，不干涉其工作时间以外和住地内的社会活动自由，尊重乙方人员的生活习惯以及对推动工作的良好建议。

第十二条

1.服务期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从乙方人员到达\_\_\_\_\_\_\_\_\_地算起，其间包括乙方人员在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国内或国外所享受的假期。

2.本合同自签字之日起生效，有效期\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。期满后根据甲方要求，经乙方同意可以延长。

3.当本合同延期后，乙方人员在工作\_\_\_\_\_\_\_\_\_年后，月工资增长15%。

第十三条

1.乙方人员在工作期间，甲方有权撤换其不称职的任何人员，乙方要在甲方通知后的一个月内予以替换，不给任何费用。

2.在合同期内，乙方人员擅自放弃工作，将不给予机票待遇，但由于执行工作而生病，且有医疗证明者除外。

3.在本合同签字期间或签字后，凡乙方已在\_\_\_\_\_\_\_\_\_的人员，不享受从\_\_\_\_\_\_\_\_\_到\_\_\_\_\_\_\_\_\_的机票。但甲方按本合同规定在工作结束时，负责其从\_\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_\_的旅费。

4.甲方不允许乙方人员在工作以外的时间干私活或任何方面的自行开业。

第十四条

1.自工作开始，甲方向乙方支付二个月的预付款，并在四个月内偿还。

2.乙方人员抵达\_\_\_\_\_\_\_\_\_后，\_\_\_\_\_\_\_\_\_国现行出差补贴规定适用于乙方人员。

第十五条由于地震、台风、水灾、火灾、战争以及其它不能预见并且对其发生和后果不能防止或避免的不可抗力事故，致使直接影响合同的履行或者按约定的条件履行时，事故的一方应在十五天内电报通知另一方，并提交由当地公证机关出具的有效证明，经双方协商决定后，可以免除或部分免除履行合同的责任，亦可商定补救办法的补充协议，以付诸实施。

第十六条双方应严格遵守本合同的各项条款，任何一方或双方违约都必须承担责任，负责赔偿由此产生的一切经济损失。

第十七条为保证本合同及其附件的履行，双方应相互提供履约合同的银行担保书，或协商约定其它形式的担保。

第十八条除合同中另有规定外或经双方协商同意外，本合同所规定双方的权利和义务，任何一方未经另一方的书面同意，不得转让给第三者。

第十九条双方对合同的内容及其实施负有保密责任。

第二十条双方在发生重大情况变化时，可协商修改、补充乃至解除或终止本合同，但不影响当事人对于损失赔偿的请求权和合同关于解决争议条款的效力。

第二十一条凡因执行本合同或与本合同有关事项所发生的一切争执，应由双方通过友好方式协商解决。如果不能取得协议时，则在被告国家根据被告国仲裁机构的仲裁程序规则进行仲裁。仲裁决定是终局的，对双方具有同等约束力。仲裁费用除非仲裁机构另有决定外，均由败诉一方负担。

第二十二条甲方协助乙方在合同履行地聘请一名当地律师担任乙方的法律顾问，以协助和指导乙方履行合同和解决争议，其费用由甲方负担。

第二十三条

本合同的适用法律选择由双方协商同意的第三国实体法，并参照有关的国际公约和国际惯例。

本合同用中文和\_\_\_\_\_\_\_\_\_文写成，两种文字具有同等效力。合同正本两份，双方各执一份;副本若干份。

本合同于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日由甲、乙双方的授权代表在\_\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_\_市签字。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

见证人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期： 年 月日

**如何写保险公司实习报告(精)六**

通过在保险公司售后服务部的短期实习，了解保险公司的整体架构以及其工作流程与现状，从而深刻金融类市场的发展情况，或许与我国际商务专业有些许关联性。通过参加社会实践活动提升思想，修身养性，树立服务社会的思想，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。社会实践拉近我与社会的距离，开拓视野增长才干，进一步明确我们青年学生的成材之路与身上所肩负的历史使命。

实践单位： 中国人寿保险股份有限公司xx支公司

实践时间： xx年7月 7日——xx年7月16日 共10天

中国人寿保险(集团)公司是国家大型金融保险企业，集团公司下设中国人寿保险股份有限公司、中国人寿资产管理有限公司、中国人寿保险(海外)股份有限公司、国寿投资管理公司以及保险职业学院、成都保险学校等多家公司和机构。

其主要工作，除了通过所属公司经营发展寿险及相关的资产管理等主营业务，并直接管理一部分存续业务和资产外，重点是进行资本运作，不断拓展新的业务，成为一家拥有保险业、金融服务业和保险关联产业等三大产业集群，具有国际竞争力的综合性多元化大型现代保险与金融服务集团。

中国人寿保险股份有限公司 (china life insurance company limited)是国内最大的专业寿险公司，是中国寿险行业的中流砥柱。我所在支公司为中国人寿保险股份有限公司宁国市支公司，我所属实践部门(售后服务部以及内勤外勤部门)属于基本部门，发展稳定。

帮助售后服务部以及客户部复印证件，扫描资料，抄保险单，管理输入客户资料，查阅资料，必要时帮助联系客户协商。大一没有学到多少专业知识，仅仅是用自己已有的不专业技能例如快速查找、拼音输入、信息管理能力进行工作。

\"没有实习，就没有发言权\",只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加认识实习,无非是想让我们提前接触社会,了解社会,这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心,于是我才决定这个假期要真正的去接触社会,品尝社会的酸甜苦辣。之前因为家庭原因多多少少与保险这个行业有着些许接触，我所认为的保险行业，就是用大多数人的剩余财产或是投资来给予少部分人以利益。众所周知，保险这个行业是维护国家相对稳定家庭和谐所必不可少的一个保障，但是经过这一次的实践，我对保险这整个巨大的行业的了解深入了很多，其中大部分情况可能并不如原先所想，这部分内容我会在后面详细加以阐述。

秉着锻炼自己的精神，我得到了在保险公司实践10天的机会，通过相关资料的阅读，我了解到保险公司各个职位所承担的不同责任与义务，一个个小小的岗位组成了一支结构完整，分工合理的队伍。保险公司主要是分为内勤和外勤两种职位，向我这样没有经验的当然不适合作为外勤寻找客户了，但是我所实践的内勤职位同样拥有繁重复杂的工作项目与流程。

内勤负责的是内部服务工作：收单统计、培训考勤、宣传资料的准备与提供、日常事物的组织与安排、新人注册管理、销号手续的实施、代理人业绩上墙、部门逐月计划完成情况、各项奖罚制度的落实，部门经理安排的各项工作以及业务人员的日常琐事都属于内勤的工作范围。所以这是个工作面相当广并且累人的工作，不仅要执行每日的常规计划内任务，偶尔还会被分到不得不执行的计划外任务。但是作为实习生，我只是帮助内勤作了一些份内的事，保险公司内部是流动的，经常会有各种培训与演讲，主要都是为了业务的推动与发展，在保险公司里面作为常规业务员(外勤)的工作压力是相当大的，每月都有着固定的业务指标，因为保险公司每一阶段都有着固定的营业区费用预算方案及营销业务销售费用计划，为规避风险(比如数额较大的赔偿出现)，主管营销的工作人员必须要进行费用分析，避免财务风险。

所以在这段实践的时间里，我也见识到了这整个负责销售业务人员的繁忙，每天早上他们都会聚在一起跳早操，让每个人都充满干劲，经常性的开会，督促他们完成应该尽快解决的任务。高额的提成会给予他们极大的动力去完成业务，但是这个职业也不是传说中的低要求高待遇，人员素质参差不齐，这也是我对这个行业最直接的一个认识。很多平时闲在家里的人，只要是有人缘，能够弄到业务就会被无条件地接纳入公司作为外勤人员。为了这个问题我还专门上知乎寻找了答案，即使现在有很多保险学校或者是保险专业毕业的高材生，但是保险这个行业的绩效(而非利润)主要还是需要拥有广泛人缘，能成功的接到很多合同的业务员来完成。

总之在这几天实践的时间里，不断要求业务员提高效益、提出奖励政策、惩罚制度是我对公司拓展业务最深的印象。那些从外界招来的业务员就是每天打电话推销，有种拉进来一个赚一份佣金就行的感觉。

好了，回到我自己实习的正题上来，前五天我主要就是帮忙在管理经理的身边打打杂，记录记录资料，并熟悉他们从售前到售后的流程。我了解到每一份保险的保费都是需要用复杂公式计算出来的，综合考虑到受保人的身体状况、家庭情况来予以评定，这样说起来计算保费这件事也确实是不轻松的一个活。而在售后这方面，有着vip和普通客户的区别，需要定期追踪受保人的状况，并及时处理索赔事件。但是保险公司也总是会保住自己的利益不受太大损失的，这几年中国可以说是多灾多难了，汶川地证、xx年大雪、舟曲等等一系列的事件都需要保险公司大量的赔款。你可以说保险公司是拿着大多数人的钱汇集到一起然后再赔付给少部分实在需要的人，但是没有一个强大的基础也是做不到这一点的。

后五天在其他外勤部门的实习告诉我，在我所在的这类小地方小范围的保险公司里，获取利润主要还是靠保费与赔付款加上公司固定预算支出的差额来赚取的，所以在计算保费时还需要考虑到适当提高保费来保证公司支出过多的情况下仍能够赚取适宜的利润(当然这一点要首先考虑到保费能否被投保人所接受)。在实践时查阅到的有关保险公司的资料极大地丰富了我的知识，从这个小公司投射到中国人寿这个庞大的集团，我发现利润的确实完全不同的，为了解答我在前面提到的一个问题，现分点介绍如下：

**如何写保险公司实习报告(精)七**

办公实习

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。

----20xx年xx月xx日

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，11年跃居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：

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。

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。

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。

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!

**如何写保险公司实习报告(精)八**

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，通过这几个月的工作和学习，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自己的理论知识付诸于实习，挑战了自己的工作能力和学习能力。

在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮助，让我用不懈的努力在实实在在的工作实习中换回了充实的社会经验和在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：

1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了最好的服务，维护了公司的形象。

2、坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账），对不符手续的发票不付款。

3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。

4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。

5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

20xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实习工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的每次培训。

**如何写保险公司实习报告(精)九**

尊敬的领导：您好！

因个人职业选择的原因，我现在请求辞去在xxx人寿保险股份有限公司xx市中心支公司银行保险部客户经理职位。公司的企业文化感化了我，我对公司是深有感情的。

来到人保寿近一年了，正是在这里我开始步入保险这个行业，完成了自己从一个白板到业务骨干的转变。公司平等的人际关系和开明的工作作风，一度让我有着找到了依靠的感觉，在这里我能开心的工作，开心的学习。

我要感谢人保寿近一年来对我的培养，从试用到转正，公司给予了我成长的机会和学习发展的平台，各级领导和同事对我的指导、关心和帮助，将使我受益终身。在工作中我不断得到了何经理、谢经理以及各位部门经理的`的教导与点拨、指点与帮助；在参加公司20xx年开门红业务，我努力做出成绩，试用期的第一个月度完成趸交保费565.2万的骄人成绩，付出的努力是有大家目共睹的，得到的回报却是少之又少，但我顾全大局继续发挥吃苦耐劳精神，不抛弃，不放弃，服从组织安排的任务坚决完成；从我入司以来截止到目前已完成实收保费812.8万，离我自定的在一个网点目标完成千万已不再是遥远的距，相信在我的努力之下年底之前即可完成。

我从20xx年初进入公司，正是xx市中心支公司经营最困难的时候，我亲身经历了公司摆脱被动不利局面、走上发展的正轨的全过程，同时我也为能在这样一个英明果断的领导班子和团结协作的同事之中工作过而骄傲。

我清楚公司接纳我们这批新人的决策眼光，公司正值用人之际，我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。人保寿美好的发展前景及良好的合作氛围让我在即将离去之际仍感不舍，但今因个人原因，我已决定离开公司，希望我的离去不会给公司带来任何不便；对分公司各位领导、谢经理的赏识与信任，我将终抱感激之情。

今后，无论我将怎样生活，我都会永远感激人保公司对我的培养，在我困难的时候，工作中不成熟的时候给我的帮助和宽容。是泉州人保寿给了我现在拥有的一切。

请接受我的辞职请求。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

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！