# 202\_最新保险公司实习报告优秀范文

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-01-09

*202\_最新保险公司实习报告优秀范文（通用17篇）202\_最新保险公司实习报告优秀范文 篇1 离开人寿之前，我有必要对自己二十多天的实习实习生活有一番总结，于是便有了以下一段不痛不痒的文字，以算做我的实习报告。 一、工作学习篇 我的实习工作...*

202\_最新保险公司实习报告优秀范文（通用17篇）

202\_最新保险公司实习报告优秀范文 篇1

离开人寿之前，我有必要对自己二十多天的实习实习生活有一番总结，于是便有了以下一段不痛不痒的文字，以算做我的实习报告。

一、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(XX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啊。

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。

这里我得提一下有关业务员的一些问题。我知道绝大多数业务员都是很爱岗敬业的，但还是会有个别业务员工作态度不够认真，投保单上不写营业机构，再不就是投保单上的文字除了印刷体就是草书，一看到这种投保单我就犯难。特别是后来我和小庄一起录入被保险人信息时，有的字草得真是龙飞凤舞，我一看就想当面问问他：你是不是当自己是写药方的医生啊?后来但凡遇到字草的我就放回去，找一些工整的来录，那些就交给小庄了，因为我坚信小庄肯定能认出来，就像一些已婚男人都坚信老婆都是别人的好一样。

另外，我以自己的浅见提个建议。因为每次新契约很忙时总会有业务员上来想了解自己做的那份保单的实时信息，是否通过、是否生效、能否打印出来等等，这些都会降低新契约的工作效率。我想如果能单独建立一个业务员保单综合信息查询系统就好了，就像我们在学校可以查自己的校园卡信息一样，既可以知道里面有多少余额，还可以知道自己在图书馆借了几本书，什么时候应当归还等。我觉得有了这么一个终端系统摆在大厅，对公司的业务是有很大帮助的。

在实习的最后一个星期，我和互调，他到新契约，我来理赔部，到目前为止，我都在前台和红姐在一起，她教我接案录入的工作。这期间还有这么一件事让我很有感触。有几个外省的客户来这里理赔，死者是家庭里的父亲，法定受益人是死者的配偶及一子一女，但死者配偶在1990年就已经离家出走了，至今杳无音信。因此红姐和我就认为这对兄妹及其代理人就不能领走全部保险金，除非代理人能出具当地法院对死者配偶宣告死亡的公文。但他们又不能提供这个公文给我们，这就让我感到非常难办了：让他们就这么大老远的再回去弄也不好;把保险金一次给他们我们又会承担风险。后来我们拿到理赔部去咨询大家的意见，问题一下就解决了：由兄妹两人及其代理人写一份声明，内容是由他们代死者配偶领取她那份保险金，其后产生的任何法律后果都再与我公司无关。这事就这么搞定了。现在想想很简单，但当时我的确是不知所措，真是狗咬刺猬无处下口。通过这件事，我真正意识到要把书本上的所学用到现实工作中，我还是有很长的一段路要走的。

二、休闲娱乐篇

3月30号，星期五，公司专门为所有在第一季度生日的员工举办了一个生日party，地点就在潮流前线的双鱼座。一听说在双鱼座我就感到很亲切我就是双鱼座的哦。整个晚上大家都很开心，三位老总也来为我们庆祝生日，使得晚会的气氛十分热烈。公司安排的活动内容也很丰富：掷飞镖、玩桌式足球、唱K 、猜字游戏，其间还不时有蝙蝠侠和超人之流来串门，当然，压轴的还是张总一身假面骑士的造型来给大家送蛋糕。这会再回想当时的场景，我的内心依然还会感到那份温馨。

4月3号，星期二，我和两人与公司里的羽毛球爱好者一起去夏湾中学打球。其实对于羽毛球，我并不专业，充其量给人家当陪练，所以当理赔的李哥问我什么水平时，我回答很一般。也声称自己不是很好。我想嘛，像我们俩这样的新菜鸟，不管水平怎么样，低调点儿总是应该的。后来当我们开始打时，我发现说的是实话因为他真不怎么会打!后来我还是想明白了：像我这样的，从小就和弟弟一起打羽毛球，虽然每次都是不欢而散，那么多年水平也至少总该有点质变才对。是独子嘛，也没个弟弟陪他玩。所以，计划生育还是有很多弊病的，当然这话题可就大了去了。很久不运动的直接结果就是一旦运动那么一回，第二天肯定是腰酸背痛腿抽筋，就差风湿着凉了。我的整个右半边儿身体从小腿疼到大腿、从手肘酸到肩膀，前一天剧烈运动的肌肉现在都被乳酸折腾的够戗。不过，歇到星期六时已经没什么大碍，于是，我们一商议，又一块儿逛景山公园和海滨公园去了，还专门近距离接触了一下渔女。说是这样说，我们倒是和看渔女的人接触的更多些那儿人太多了。

中午我们又饶有兴趣的走到光大那边去，在7楼见到了公司业务精英们的工作岗位，看着一排排整齐的座位，我可以想象工作日里大家工作时那番红火忙碌的景象，心里由衷钦佩，他们才是公司前进的最大动力。敬礼!

三、日常饮食篇

第一天上班的早晨，我们的早饭吃得还是有些凄惨的，抬眼望去，没有什么感兴趣的，后来我们发现一家包子店，而且有豆浆卖。从那以后，我们的早饭才算有了着落。

说句没出息的话，回学校后，除了想念公司的点点滴滴外，我还会想念这里食堂的师傅。每天的午餐都是我十分期待的。食堂的伙食还是很好的，到目前为止，除了一次鱿鱼我不吃之外，其他的全在我的食谱里，尤可称道的是师傅煲的汤，味道好极了。想想我在学校食堂的遭遇，那真是令人哭笑不得。诸位有所不知，学校食堂的打菜师傅都有一个毛病打菜时手老抖，我经常就眼睁睁看着难得一见的一块鸡肉就被这么抖着抖着又从我嘴里抖回到菜盆里，那叫一个心疼。而且那所谓的鸡块肉没有皮厚，皮没有骨头多。每次看到他们的手抽风一样的抖，我就有暴扁他们的冲动，后来听说学校另一位食堂的一位师傅由于给学生菜打得多而被学校后勤炒了，我便开始怜悯起他们来，大家出来混的，都不容易。

真的，我对于公司食堂的伙食相当满意，法院食堂咱不能比，和其他地方相比就强多了。但是，我也觉得公司食堂还有可以改进的地方。我们用的筷子和勺子都是一次性的，这不仅使每顿饭的成本有所提高，更主要的是每一顿饭都会多出不必要的垃圾。既然盛饭的不锈钢饭盘可以清洗消毒，筷子勺子不是更方便些吗?而且我发现食堂空间还是挺大的，完全可以多出一台消毒柜的位置。我们学校的学生曾经收集别人使用过的一次性筷子扎了一棵树摆在校园里，每个经过的人看了都会有所触动。毕竟我国的森林覆盖率现在只有16.5%左右，比东瀛小国的森林覆盖率可低多了。

四、心得体会篇

1、从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。

我在新契约的时候，刚开始装订合同因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，装订速度明显减慢了，而且容易走神。我知道这是个磨合阶段，于是尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了，后来装订的速度和质量都有明显的提高。总之，在新契约的这一关我顺利走过来了，以后即使再让我装订合同，我也能做得很好。

2、渐渐学着融入新的环境，适应也要有个过程的。

回头想想，一个月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，我想他们几个应该也一样吧。经过近一个月的实习，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差一些的，但至少我已开始认同自己是公司的一员了。

3、珍惜校园外的师生之谊，出了学校我依然是个学生。

我刚被慧姐带到新契约后基本是小赖姐在带着我做一些工作，我在那里的所学相当一部分是小赖姐教的，当小赖姐有一天跟我说她要调光大时，我只是哦了一声，并没觉得什么，当我第二天看着身后的桌子空着时我才觉得自己昨天应该谢谢小赖姐的，由衷的感谢她。我在中国人寿的实习中一直都有不同的人指导我的工作，他们都是我在刚刚步如社会时的老师，他们没有义务，但他们都在热心的教导我。我会永远记得这般真诚。

以上的文字在我的脑海中已经酝酿了很久，当我一口气把自己的所想所感写完后已经是凌晨一点钟了，他们都睡着了，我却没有一点倦意，内心也出奇的平静，也许带着这份平静的心情我可以做个好梦呢。

很庆幸自己能来这里实习。在这短短的三个多星期，我对中国人寿由相识到相知，现在我深深地喜欢上了这里，感谢张总、叶总、冯总、安经理、夏经理、卫哥、黄姐，还有新契约和理赔部的诸位，谢谢大家!

202\_最新保险公司实习报告优秀范文 篇2

一、实习目的：

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、实习内容：

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、实习总结：

中国太平洋保险公司是我国最早设立的全国性国有股份制保险公司，成立于xx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。我们太平洋产险聊城中心支公司隶属山东分公司，成立于xx年，在聊城七县市均有分支机构。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。

20xx年x月x号是我踏入太平洋保险公司中心支公司的第一天。我怀着一份激动和好奇的心情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。但这次与上次不同的是，这是我的毕业实习。现在回想起来，虽然只有短短的三个月的实践期，但在这三个月的实习中我学到了很多在课堂上学不到的知识，让我受益匪浅;并且接触了很多优秀、积极工作、热爱生活的人，在这里我度过了一段快乐而又难忘的时光。咋眼看去，保险和我的专业压根儿挨不到边，但在里面学到很多东西对我终身受用。在学校我虽然学习的是会计专业但我这次的实习没有和我的专业有太大的关系，但是我觉得无论我们干哪一行都要把它做的最好。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这三个月的实习做一个工作小结。

我实习的部门是业管部，还清晰的记得在刚来的那两天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这个初来乍到的实习生，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。看了几天的条款有点看烦了，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，没有人对于我这种现象给我过多的解释，最后经过努力，了解到我们的任务就是：

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平常说的商业险。在一开始我连商业险和交强的区别都分不清楚，以致于到现在我能熟练的出单子。到现在我才明白在我刚来的那两天为什么经理先让我看了几天的条款，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，就拿我经常碰到的问题来举个例子吧：顾客就会说我不保交强可以吗？

其实交强险是我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

权益和妥善处理道路交通事故，go—vern—ment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

（4）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。

202\_最新保险公司实习报告优秀范文 篇3

一、实习目的

通过此次实习让我提前体验步入社会后的生活，学习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、实习单位和实习岗位介绍

(一)实习单位的基本情况

中国太平洋保险集团股份有限公司成立于1991年5月13日，总部位于上海，20xx年12月25日在上海证交所A股上市(601601)，20xx年12月23日在香港联交所上市(021601)。中国太平洋旗下拥有寿险、财险、资产管理、养老保险等专业子公司。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。公司总部大楼位于上海浦东新区陆家嘴金融中心。股东包括：宝钢集团、申能(集团)有限公司、美国凯雷集团、保德信金融集团、上海国有资产经营有限公司、上海烟草(集团)公司、上海久事公司、云南红塔集团有限公司、大连实德集团等。

(二)实习岗位基本情况

在三个月的实习中，公司安排我从事寿险业务工作。寿险业务岗位的职责：

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工作; 3.根据客户的需求为客户做全方位的寿险规划; 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、实习过程和内容

此次实习过程总体可分为三部分，即岗前培训、衔接训练、正式岗位实习。

(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，形成保险基金。用以对其中因年老、疾病、生育、伤残、死亡和失业而导致丧失劳动能力或失去工作机会的成员提供基本生活保障的一种社会保障制度。社会保险不以盈利为目的。而商业保险是一种以营为目的的保险形式，它专门的保险企业经营。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、公开性和自愿性，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最大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)对太平洋人身保险业务的认识

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、期限时，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故发生通常具有必然性;人身保险事故的发生具有分散性;人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。我在太平洋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，跟随老员工学习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、收费等，如果保险标的的发生符合合约规定的保险事故，还要包括审核、理赔、契约变更、附加价值服务等过程，还有可能发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障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，既业务员核保、体检医师核保、专业部门核保以及生存调查。主要通过对投保单、体检报告书、病历报告书和生存调查报告等资料来进行核保。进而将核保对象划分为标准体、次健体、拒保体和延期体。人身保险的理赔流程有受理登记，审核各项单证和证明材料，现场查勘，责任审核，理赔计算。

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模式，其次想办法提高工作效率、降低劳动成本以及节省企业不必要的开支。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竞争力的关键，企业要提高盈利能力、市场形象、社会影响力必须先提升员工的技术水平和素质。对员工要定期组织开例会，及时交流工作经验、提出工作中存在的问题，以便解决，并附带企业工作技能培训，培训之后要进行考核，以检查培训效果。根据每个人的特点，安排适合他们的工作，并要让他们感受到一定的工作压力，在能够做好自己本职工作的同时，要能够胜任其他工作，实现工作角色的转换。为了降低企业风险，尽量不要让某一人负责企业某项工作的全部内容，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，克忠职守为企业服务。

(四)实习过程中其他能力的提升

1.通过此次实习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.在实习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.实习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、实习总结和体会

能够来到太平洋实习，感受太平洋的工作氛围，学习他们的工作技能，并且还为你安排一位实习老师，我觉得还是蛮幸运的。回顾此次实习，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。

从实习开始，我们的实习过程就已经被安排得有条不紊，先是巴立乐巴总对我们进行培训，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习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，我接触了许多人，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。

能够拥有这样一次独一无二的实习机会我觉得是幸运的，因为我能够接触到形形色色的人，我可以从他们身上学习到许多优秀的品质，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，让自己在以后的生活中更加自信，更加坚强。

202\_最新保险公司实习报告优秀范文 篇4

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紧密结合起来，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。

实习地点：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司

实习工作总结报告：

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。

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，为这些各种形式的工作参与，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，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，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搜集整理和提高能力的学习。

（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。

以上是我的个人实习报告，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搜集整理的视野，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！

202\_最新保险公司实习报告优秀范文 篇5

xx年11月-xx年年1月，我在中国人寿保险公司青岛分公司进行了为期两个月的实习。中国人寿保险股份有限公司是中国大陆最大的专业化商业人寿保险公司，是中国内地第一家在美、港两地同时上市的金融企业，xx年被《欧洲货币》评为 亚洲最好的保险公司 ，xx年度世界500强企业评选中，中国人寿保险股份有限公司再次入选世界500强，排名也大幅度上升。

中国人寿连续8年在保费收入、资产总额、客户规模和市场占有率上排名业界第一。中国人寿拥有长期忠实客户1.6亿人，短期保单客户1.5亿人，为6亿多人提供了人身保险。我实习的部门是该公司的培训部，培训部的职责是对本公司的保险推销人员(即外勤人员或业务员)进行系统的、专业的培训，帮助他们掌握推销的方法，提高他们的推销技巧，从而提升公司的业绩。

(一)推销工作的重要性及其特点

人身保险是以人的生命或身体为保险对象的，保险人对被保险人的生命或身体因遭受事故、意外伤害、疾病、衰老等原因导致的死亡、残疾、丧失工作能力或者年老退休责任给付保险金的一种保险方式。因此，以经营人身保险为主的保险公司所提供的产品就具有无形性、同质性、广泛多样性和分散性等特性。

而且人身保险所涉及的往往是人的老、死、疾、残等。在中国这样一个儒教的过度里人们大多忌讳谈论这些话题。所以即使人们有巨大的保险需求，也很少有人主动的去购买保险产品。这就需要我们的人身保险推销员来为客户介绍保险产品，引导客户发现需求，激发客户实现需求，推销公司的保险产品，提高公司的业绩，提升公司的形象。保险推销工作是保险公司的赖以生存的前提。

人身保险的推销工作具有一些特点。

第一，推销工作具有服务性。这种服务性表现为：首先是在顾客购买之前，推销人员应根据客户的需要，帮助其设计保险方案，选择适当的险种;其次在顾客购买之后，根据客户保险需求的变化和新险种的出现，帮助顾客调整保险方案，确保其财务稳定;再次当保险事故发生或期限届满时，主动帮助客户索赔或提供这方面的咨询服务。

第二，保险工作需要丰富的知识。人身保险本身是一种合同，也是一种家庭经济计划。它不但牵涉到法律、税金、医学、金融投资、社会学方面的知识，还要考虑到客户家庭情况、收入状况及未来的经济计划和投资方向及客户的心理状态和消费习惯。

第三，推销工作意义重大。人身保险是帮助他人追求幸福人生的保证。推销员在推销工作中处处为客户着想，提供给客户优质的保单，使客户在遭遇不幸时及时得到经济帮助，渡过难关，自然会受到人们的尊敬。

第四，推销工作灵活自由。人身保险推销工作可以由保险员根据自己的情况选择工作时间、对象及地点，按照个人的计划自由调整安排。

第五，推销工作还有独特的工作程序和工作要领。所以，任何一家人寿保险公司都相当重视保险推销人员的培训与开发。

(二)中国人寿保险公司的培训体系

公司有专业的梯级培训体系，包括员工基础学院、成功创业学院、高级干部学院、终身进修学院逐级递进，系统培训，有专兼职讲师讲授。对于外勤员工具体地讲，由公司培训部统一来组织的培训有：新人培训、衔接培训、转正培训、业务经理晋升培训、代理人资格考试培训、ptt(兼职讲师)培训等。

而外勤人员回到各自的区上还进行单独的培训。可以说培训是从外勤人员入公司的第一天就开始陪伴着他(她)的成长。公司的培训内容相当全面，从中国人寿的历史、礼仪到主顾开拓、条款讲解、增员、转介绍到推销哲学等等。中国人寿保险公司烟台分公司从开业到现在取得了骄人的业绩，这于他们拥有一支优秀的培训队伍是分不开的。公司培训部的老师为外勤人员构建了一个良好的培训框架。

(三)中国人寿保险公司烟台分公司的培训框架

1、培训需求分析

由于保险是服务性行业技术没有专利性，因此为了防止偷师的现象一般是有内部人员来进行需求分析的。他们通常采用面谈或问卷的方式了解公司外勤人员需要哪些培训，再与公司的目标相结合，制定培训的内容等。

2、培训设计

每一个培训班以前，培训部的老师都会先写本次培训所希望的结果，描述需要学员掌握的技能、知识或所需改变的态度及学员纪律表。提前一个星期通知各地区的人员管理员，让他们通知各位参训学员准时到场。培训老师还要安排培训课程、联系讲师;与宾馆协商场地;准备培训所需的各种物品等。

3、培训实施

每一个培训班开班的第一个半天都是班务活动。主要由老师介绍学习的目的、学习中应注意的问题，激发学员学习的兴趣。然后把班级分成几个小组，给每个小组提供一张宣纸和几支彩笔，由他们给自己的小组起名、组歌、口号，选出组长等，再进行一些小活动，既相互竞争又相互协

协作。课程一般采用多媒体课堂讲授式，中间穿插一些小游戏来调节气氛。

4、培训评估

培训部的老师每天要对培训情况进行总结，即每天把培训情况反馈到各个区上，让区上的人员管理员了解学员的学习情况;培训部的老师备了讲师情况反馈表。由学员为每一位讲师打分，之后再反馈给讲师，帮助讲师逐渐完善讲授的内容和讲课的技巧。另外，培训结束一周以后，各个区上的人员管理员再把学员的情况反馈到培训部，培训部再对下一次的培训做出调整。

(四)我的建议

但我在中国人寿保险公司青岛分公司实习的一个月里，我也发现在培训方面还有一些问题值得再探讨。

第一，培训任务过重。在我实习的一个月里，公司进行的培训分别有：xx年11月新人培训班和衔接班、xx年11月转正班、xx年11月代理人资格考试培训班、xx年11月香港中路分部的新人班、xx年12月公司代理人资格考试培训班、业务经理晋升培训班、ptt(兼职讲师)培训班、 打造非凡 营业部成都区培训班等6，7个培训班。

第二，培训管理力度不足。我认为中国人寿保险公司的培训管理还有待提高。众所周知，保险公司中存在一种偷师的行为，即别的保险公司的人员到你的公司的培训班来上课，把你公司的精华给学走了。中国人寿的培训班没有听课证，如果有人想混水摸鱼也不是难事，尤其是新人班。

我认为这个问题可以有两个解决的办法：一是培训部准备听课证在上面要有照片、姓名、编号等，但这个需要一定的成本;二是在开课的时候由各区的人员管理员或介绍人带新人前往。由于每个班的人员不是很多(40~50个人)，带班的老师可以很快的认识到每个人这样就可以一定程度上防止偷师的现象。

(五)我的实习心得

为期两个月的保险实习,除了收获到一段快乐充实，令人难忘的时光，还学到书本以外的知识，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!记得踏入人寿的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，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，我方才领略到保险公司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!公司如此，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

在保险公司，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，我觉得每个成员的独立工作能力很强，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：激情与耐心

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情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。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，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一个月的考验。

激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情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

来公司之前，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。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。

所以进入人寿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协作。课程一般采用多媒体课堂讲授式，中间穿插一些小游戏来调节气氛。

4、培训评估

培训部的老师每天要对培训情况进行总结，即每天把培训情况反馈到各个区上，让区上的人员管理员了解学员的学习情况;培训部的老师备了讲师情况反馈表。由学员为每一位讲师打分，之后再反馈给讲师，帮助讲师逐渐完善讲授的内容和讲课的技巧。另外，培训结束一周以后，各个区上的人员管理员再把学员的情况反馈到培训部，培训部再对下一次的培训做出调整。

(四)我的建议

但我在中国人寿保险公司青岛分公司实习的一个月里，我也发现在培训方面还有一些问题值得再探讨。

第一，培训任务过重。在我实习的一个月里，公司进行的培训分别有：xx年11月新人培训班和衔接班、xx年11月转正班、xx年11月代理人资格考试培训班、xx年11月香港中路分部的新人班、xx年12月公司代理人资格考试培训班、业务经理晋升培训班、ptt(兼职讲师)培训班、 打造非凡 营业部成都区培训班等6，7个培训班。

第二，培训管理力度不足。我认为中国人寿保险公司的培训管理还有待提高。众所周知，保险公司中存在一种偷师的行为，即别的保险公司的人员到你的公司的培训班来上课，把你公司的精华给学走了。中国人寿的培训班没有听课证，如果有人想混水摸鱼也不是难事，尤其是新人班。

我认为这个问题可以有两个解决的办法：一是培训部准备听课证在上面要有照片、姓名、编号等，但这个需要一定的成本;二是在开课的时候由各区的人员管理员或介绍人带新人前往。由于每个班的人员不是很多(40~50个人)，带班的老师可以很快的认识到每个人这样就可以一定程度上防止偷师的现象。

(五)我的实习心得

为期两个月的保险实习,除了收获到一段快乐充实，令人难忘的时光，还学到书本以外的知识，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!记得踏入人寿的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，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，我方才领略到保险公司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!公司如此，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

在保险公司，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，我觉得每个成员的独立工作能力很强，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：激情与耐心

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情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。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，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一个月的考验。

激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情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

来公司之前，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。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。

所以进入人寿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，学习书本之外的知识，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。

这次实习把我们从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学习的地方。这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。

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。多读书，多学习，多求经验才是前途的保障!在此，特别感谢中国人寿烟台分公司一个月来的栽培!

202\_最新保险公司实习报告优秀范文 篇6

离开人寿之前，我有必要对自己二十多天的实习实习生活有一番总结，于是便有了以下一段不痛不痒的文字，以算做我的实习报告。

一、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（xx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啊。

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。

这里我得提一下有关业务员的一些问题。我知道绝大多数业务员都是很爱岗敬业的，但还是会有个别业务员工作态度不够认真，投保单上不写营业机构，再不就是投保单上的文字除了印刷体就是草书，一看到这种投保单我就犯难。特别是后来我和小庄一起录入被保险人信息时，有的字草得真是龙飞凤舞，我一看就想当面问问他：你是不是当自己是写药方的医生啊？后来但凡遇到字草的我就放回去，找一些工整的来录，那些就交给小庄了，因为我坚信小庄肯定能认出来，就像一些已婚男人都坚信老婆都是别人的好一样。

另外，我以自己的浅见提个建议。因为每次新契约很忙时总会有业务员上来想了解自己做的那份保单的实时信息，是否通过、是否生效、能否打印出来等等，这些都会降低新契约的工作效率。我想如果能单独建立一个业务员保单综合信息查询系统就好了，就像我们在学校可以查自己的校园卡信息一样，既可以知道里面有多少余额，还可以知道自己在图书馆借了几本书，什么时候应当归还等。我觉得有了这么一个终端系统摆在大厅，对公司的业务是有很大帮助的。

在实习的最后一个星期，我和佳斌互调，他到新契约，我来理赔部，到目前为止，我都在前台和红姐在一起，她教我接案录入的工作。这期间还有这么一件事让我很有感触。有几个外省的客户来这里理赔，死者是家庭里的父亲，法定受益人是死者的配偶及一子一女，但死者配偶在1990年就已经离家出走了，至今杳无音信。因此红姐和我就认为这对兄妹及其代理人就不能领走全部保险金，除非代理人能出具当地法院对死者配偶宣告死亡的公文。但他们又不能提供这个公文给我们，这就让我感到非常难办了：让他们就这么大老远的再回去弄也不好；把保险金一次给他们我们又会承担风险。后来我们拿到理赔部去咨询大家的意见，问题一下就解决了：由兄妹两人及其代理人写一份声明，内容是由他们代死者配偶领取她那份保险金，其后产生的任何法律后果都再与我公司无关。这事就这么搞定了。现在想想很简单，但当时我的确是不知所措，真是狗咬刺猬——无处下口。通过这件事，我真正意识到要把书本上的所学用到现实工作中，我还是有很长的一段路要走的。

二、休闲娱乐篇

3月30号，星期五，公司专门为所有在第一季度生日的员工举办了一个生日party，地点就在潮流前线的“双鱼座”。一听说在“双鱼座”我就感到很亲切——我就是双鱼座的哦。整个晚上大家都很开心，三位老总也来为我们庆祝生日，使得晚会的气氛十分热烈。公司安排的活动内容也很丰富：掷飞镖、玩桌式足球、唱k、猜字游戏，其间还不时有蝙蝠侠和超人之流来串门，当然，压轴的还是张总一身假面骑士的造型来给大家送蛋糕。这会再回想当时的场景，我的内心依然还会感到那份温馨。

4月3号，星期二，我和佳斌两人与公司里的羽毛球爱好者一起去夏湾中学打球。其实对于羽毛球，我并不专业，充其量给人家当陪练，所以当理赔的李哥问我什么水平时，我回答很一般。佳斌也声称自己不是很好。我想嘛，像我们俩这样的新菜鸟，不管水平怎么样，低调点儿总是应该的。后来当我们开始打时，我发现佳斌说的是实话——因为他真不怎么会打！后来我还是想明白了：像我这样的，从小就和弟弟一起打羽毛球，虽然每次都是不欢而散，那么多年水平也至少总该有点质变才对。佳斌是独子嘛，也没个弟弟陪他玩。所以，计划生育还是有很多弊病的，当然这话题可就大了去了。很久不运动的直接结果就是一旦运动那么一回，第二天肯定是腰酸背痛腿抽筋，就差风湿着凉了。我的整个右半边儿身体从小腿疼到大腿、从手肘酸到肩膀，前一天剧烈运动的肌肉现在都被乳酸折腾的够戗。不过，歇到星期六时已经没什么大碍，于是，我们一商议，又一块儿逛景山公园和海滨公园去了，还专门近距离接触了一下渔女。说是这样说，我们倒是和看渔女的人接触的更多些——那儿人太多了。

中午我们又饶有兴趣的走到光大那边去，在7楼见到了公司业务精英们的工作岗位，看着一排排整齐的座位，我可以想象工作日里大家工作时那番红火忙碌的景象，心里由衷钦佩，他们才是公司前进的动力。敬礼！

三、日常饮食篇

第一天上班的早晨，我们的早饭吃得还是有些凄惨的，抬眼望去，没有什么感兴趣的，后来我们发现一家包子店，而且有豆浆卖。从那以后，我们的早饭才算有了着落。

说句没出息的话，回学校后，除了想念公司的点点滴滴外，我还会想念这里食堂的师傅。每天的午餐都是我十分期待的。食堂的伙食还是很好的，到目前为止，除了一次鱿鱼我不吃之外，其他的全在我的食谱里，尤可称道的是师傅煲的汤，味道好极了。想想我在学校食堂的遭遇，那真是令人哭笑不得。诸位有所不知，学校食堂的打菜师傅都有一个毛病——打菜时手老抖，我经常就眼睁睁看着难得一见的一块鸡肉就被这么抖着抖着又从我嘴里抖回到菜盆里，那叫一个心疼。而且那所谓的鸡块“肉没有皮厚，皮没有骨头多”。每次看到他们的手抽风一样的抖，我就有暴扁他们的冲动，后来听说学校另一位食堂的一位师傅由于给学生菜打得多而被学校后勤“炒”了，我便开始怜悯起他们来，大家出来混的，都不容易。

真的，我对于公司食堂的伙食相当满意，法院食堂咱不能比，和其他地方相比就强多了。但是，我也觉得公司食堂还有可以改进的地方。我们用的筷子和勺子都是一次性的，这不仅使每顿饭的成本有所提高，更主要的是每一顿饭都会多出不必要的垃圾。既然盛饭的不锈钢饭盘可以清洗消毒，筷子勺子不是更方便些吗？而且我发现食堂空间还是挺大的，完全可以多出一台消毒柜的位置。我们学校的学生曾经收集别人使用过的一次性筷子扎了一棵树摆在校园里，每个经过的人看了都会有所触动。毕竟我国的森林覆盖率现在只有16.5%左右，比东瀛小国的森林覆盖率可低多了。

四、心得体会篇

1、从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。

我在新契约的时候，刚开始装订合同因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，装订速度明显减慢了，而且容易走神。我知道这是个磨合阶段，于是尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了，后来装订的速度和质量都有明显的提高。总之，在新契约的这一关我顺利走过来了，以后即使再让我装订合同，我也能做得很好。

2、渐渐学着融入新的环境，适应也要有个过程的。

回头想想，一个月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，我想他们几个应该也一样吧。经过近一个月的实习，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差一些的，但至少我已开始认同自己是公司的一员了。

3、珍惜校园外的师生之谊，出了学校我依然是个学生。

我刚被慧姐带到新契约后基本是小赖姐在带着我做一些工作，我在那里的所学相当一部分是小赖姐教的，当小赖姐有一天跟我说她要调光大时，我只是哦了一声，并没觉得什么，当我第二天看着身后的桌子空着时我才觉得自己昨天应该谢谢小赖姐的，由衷的感谢她。我在中国人寿的实习中一直都有不同的人指导我的工作，他们都是我在刚刚步如社会时的老师，他们没有义务，但他们都在热心的教导我。我会永远记得这般真诚。

以上的文字在我的脑海中已经酝酿了很久，当我一口气把自己的所想所感写完后已经是凌晨一点钟了，他们都睡着了，我却没有一点倦意，内心也出奇的平静，也许带着这份平静的心情我可以做个好梦呢。

很庆幸自己能来这里实习。在这短短的三个多星期，我对中国人寿由相识到相知，现在我深深地喜欢上了这里，感谢张总、叶总、冯总、安经理、夏经理、卫哥、黄姐，还有新契约和理赔部的诸位，谢谢大家！

202\_最新保险公司实习报告优秀范文 篇7

一、实习目的

通过此次实习让我提前体验步入社会后的生活，学习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、实习单位和实习岗位介绍

（一）实习单位的基本情况

中国太平洋保险集团股份有限公司成立于xx年5月13日，总部位于上海，20xx年12月25日在上海证交所A股上市（601601），20xx年12月23日在香港联交所上市（021601）。中国太平洋旗下拥有寿险、财险、资产管理、养老保险等专业子公司。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。公司总部大楼位于上海浦东新区陆家嘴金融中心。股东包括：宝钢集团、申能（集团）有限公司、美国凯雷集团、保德信金融集团、上海国有资产经营有限公司、上海烟草（集团）公司、上海久事公司、云南红塔集团有限公司、大连实德集团等。

（二）实习岗位基本情况

在三个月的实习中，公司安排我从事寿险业务工作。

寿险业务岗位的职责：

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工作;

3。根据客户的需求为客户做全方位的寿险规划;

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、实习过程和内容

此次实习过程总体可分为三部分，即岗前培训、衔接训练、正式岗位实习。

（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，形成保险基金。用以对其中因年老、疾病、生育、伤残、死亡和失业而导致丧失劳动能力或失去工作机会的成员提供基本生活保障的一种社会保障制度。社会保险不以盈利为目的。而商业保险是一种以营利为目的的保险形式，它专门的保险企业经营。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、公开性和自愿性，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最大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）对太平洋人身保险业务的认识

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、期限时，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故发生通常具有必然性;人身保险事故的发生具有分散性;人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。我在太平洋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，跟随老员工学习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、收费等，如果保险标的的发生符合合约规定的保险事故，还要包括审核、理赔、契约变更、附加价值服务等过程，还有可能发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障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，既业务员核保、体检医师核保、专业部门核保以及生存调查。主要通过对投保单、体检报告书、病历报告书和生存调查报告等资料来进行核保。进而将核保对象划分为标准体、次健体、拒保体和延期体。人身保险的理赔流程有受理登记，审核各项单证和证明材料，现场查勘，责任审核，理赔计算。

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模式，其次想办法提高工作效率、降低劳动成本以及节省企业不必要的开支。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竞争力的关键，企业要提高盈利能力、市场形象、社会影响力必须先提升员工的技术水平和素质。对员工要定期组织开例会，及时交流工作经验、提出工作中存在的问题，以便解决，并附带企业工作技能培训，培训之后要进行考核，以检查培训效果。根据每个人的特点，安排适合他们的工作，并要让他们感受到一定的工作压力，在能够做好自己本职工作的同时，要能够胜任其他工作，实现工作角色的转换。为了降低企业风险，尽量不要让某一人负责企业某项工作的全部内容，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，克忠职守为企业服务。

（四）实习过程中其他能力的提升

1。通过此次实习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。在实习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。实习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、实习总结和体会

能够来到太平洋实习，感受太平洋的工作氛围，学习他们的工作技能，并且还为你安排一位实习老师，我觉得还是蛮幸运的。回顾此次实习，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。

从实习开始，我们的实习过程就已经被安排得有条不紊，先是巴立乐巴总对我们进行培训，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习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，我接触了许多人，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。

能够拥有这样一次独一无二的实习机会我觉得是幸运的，因为我能够接触到形形色色的人，我可以从他们身上学习到许多优秀的品质，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，让自己在以后的生活中更加自信，更加坚强。

五、致谢

今天，我的实习结束了。在这x个月中，我付出了辛劳，同时也收获了硕果。我要感谢我的母校xx学院，一直以来对我的培养，感谢专业全体老师传授给我专业知识。感谢当初录用我的集团，感谢所有给予我帮助的人。

202\_最新保险公司实习报告优秀范文 篇8

中国财产保险股份有限公司是经国务院同意，中国保监会批准成立的全国性财产保险公司。公司成立于xx年10月20日，注册资本金17.2亿元人民币，总部设在上海。xx年9月27日，中国保险第一届董事会第十一次会议暨xx年第一次临时股东大会全票通过了中国保险第二次增资扩股方案，增资人民币30亿元。10月20日，中国保监会批复：同意中国保险注册资本金变更。

中国保险的业务经营范围涵盖非寿险业务的各个领域，包括企业财产保险类、机动车辆保险类、工程险类、责任险类、信用保险类、保证保险类、家庭财产保险类、货物运输保险类、船舶险类、农业保险类以及短期健康保险和意外伤害保险类等。

中国保险公司将始终坚持 诚信为先、稳健经营、价值为上、服务社会 的经营理念和 立足大地、携手创业、共享未来 的企业精神，遵循 技术领先、低成本扩张、总成本领先 的经营策略和 专业化定位、综合化经营、扁平化管理、差异化发展 的经营指导思想，努力把公司建成国内一流的财产保险公司，建成中国保险业的百年老店，为促进经济发展、建设和谐社会发展做出自己更大的贡献。

一、实习目的：

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、实习内容：

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

6、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。

7、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。

三、实习总结：

xx年3月1号是我踏入财产保险公司的第一天。我怀着一份激动和好奇的心情来到中国财产保险股份有限公司，开始了大学以来的第二次实习实践活动。但这次与上次不同的是，这是我的毕业实习。现在回想起来，虽然只有短短的两个月多的实践期，但在这两个月的实习中我学到了很多在课堂上学不到的知识,让我受益匪浅;并且接触了很多优秀、积极工作、热爱生活的人，在这里我度过了一段快乐而又难忘的时光。咋眼看去，保险和我的专业只有一点关系，但在里面学到很多东西对我终身受用。在学校我虽然学习的是金融专业，但是我觉得无论我们干哪一行都要把它做的最好。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这两个月的实习做一个工作小结。

我实习的部门是业管部，很荣幸，我被安排到的师傅是经理。在经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，积极工作：

1、参加部门的早会(星期一至星期五，早上8：30开始)，吸收新知。早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

2、虚心请教经理。开始自己没有任务做，经常很无聊的坐在那看一些资料和条款，背一些最基础的费率，看了几天的条款有点看烦了，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，没有人对于我这种现象给我过多的解释,所以我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。x经理可能看出我有些心浮气躁了，就主动问我遇到了哪些问题，并细心给我讲解，让我对贵公司有了更深层的认识。

3、了解大地的财险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等。区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户提供服务。其工作流程有五个步骤：寻找客户、约访、销售面谈、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。如果区域服务专员提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

202\_最新保险公司实习报告优秀范文 篇9

一、实习目的：

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、实习内容：

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、实习总结：

中国太平洋保险公司是我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。我们太平洋产险聊城中心支公司隶属山东分公司，成立于1998年，在聊城七县市均有分支机构。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。

20xx年3月12号是我踏入太平洋保险公司中心支公司的第一天。我怀着一份激动和好奇的心情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。但这次与上次不同的是，这是我的毕业实习。现在回想起来，虽然只有短短的三个月的实践期，但在这三个月的实习中我学到了很多在课堂上学不到的知识,让我受益匪浅;并且接触了很多优秀、积极工作、热爱生活的人，在这里我度过了一段快乐而又难忘的时光。咋眼看去，保险和我的专业压根儿挨不到边，但在里面学到很多东西对我终身受用。在学校我虽然学习的是会计专业但我这次的实习没有和我的专业有太大的关系，但是我觉得无论我们干哪一行都要把它做的最好。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这三个月的实习做一个工作小结。

我实习的部门是业管部，还清晰的记得在刚来的那两天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这个初来乍到的实习生，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.看了几天的条款有点看烦了，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，没有人对于我这种现象给我过多的解释,所以我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。

回到家我把自己的想法告诉了父母，他们就很认真的开导我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。经过了父母的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?她告诉我现在不是很忙,那我就接着说到我来了这么长时间了这两天一直都在那看条款,您现在不是很忙那你能教给我一些简单的事情吗?,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,那我现在就教给你摩托车的承保和它的出单吧。在这一天我学会了摩托车的出单,感觉这一天比我前几天学到的都要多而且更加的实用。

其中我还了解到我们的任务就是：

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 也就是我们平常说的 商业险 。在一开始我连商业险和交强的区别都分不清楚，以致于到现在我能熟练的出单子。到现在我才明白在我刚来的那两天为什么经理先让我看了几天的条款，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，就拿我经常碰到的问题来举个例子吧：顾客就会说我不保交强可以吗?

其实交强险是我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

权益和妥善处理道路交通事故，go-vern-ment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。

202\_最新保险公司实习报告优秀范文 篇10

假期的时候，我在保险公司进行实习。这次实习的主要目的在于通过在保险公司的实习，了解保险公司的日常业务，学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，通过理论与实践的结合，培养初步的实际工作能力和专业技能。先将本次实习报告如下：

刚到公司的第一周，主要是了解保险公司的发展史，参观并学习公司不断发展完善的企业文化，通过与负责人的交流，感受企业的氛围，并慢慢熟悉企业的工作环境与人际关系，为以后与同事、客户沟通打下良好的基础。在负责人的带领下，我逐渐适应了实习环境，也大致了解了之后的实习工作内容。

第二周开始从基础练起，通过电脑进行客户资料的录入环节，并协助工作人员登记客户信息、扫描证件信息、单证处理等工作。这些工作听起来看似很简单，但是稍有不慎就有可能输错，及其需要熟练的技巧和细致的心思。就拿资料录入这一块来说，客户的信息不单单只是身份证、家庭住址、联系电话之类的基本信息，还包括驾驶证、汽车牌号等种种几十条证件名称、号码，单是那些复杂又繁琐的车辆型号就足以记上好半天。

接下来就是对客户资料、单证数据等的收集整理加工统计，与资料录入相似，两者都是需要很大的耐心与细心，但是比资料录入更为复杂的则是一串又一串的数据列在你面前，你要仔仔细细地看上一遍又一遍，将这些数据按照归类原则进行各种分类各种统计各种总结。这项工作就要求我在短时间内快速学会如何对数字产生强大的敏感度，虽然一开始操作的时候会产生这样那样的错误，但是我相信时间久了以后就会熟能生巧，减少失误。

当下的企业大多已经实施了电子化办公，办公室内都根据人员数量、工作量配备了电脑，而且设置了专门针对自己企业的办公网站或系统，更加方便了资料的录入整理环节，不仅大大解放了人力物力，实现无纸化办公，更方便了信息的交流避免了信息不对称现象的发生。

学习完基础的资料录入整理工作，接下来就是要了解企业的岗位设置、职能分工、了解并学习基础工作流程，这一项已经算是专业化的程度了。由于我是在营销部担任实习助理一职，保险企业又需要很强的专业度，所以我首先需要学习的就是营销部的工作对象、工作内容和工作职责。负责人带领我学习了每周五部门的例会，并且教授了我一些基本的保险知识，刚开始接触的时候感觉保险知识很复杂很细致，就更加觉得保险行业的不容易与伟大，因为通过我前几周的学习，我感受到保险从业人员的责任心与敬业精神，保险即为保障，保险从业人员通过自我专业素质的提升为千家万户带去平安，这是一项伟大的职业。在了解完基本工作流程之后，负责人安排我到客户服务岗位，主要工作内容是通过与客户的沟通交流，了解客户需求，收集客户反馈。在这个岗位上，虽然我不是专业的保险从业人员，但是至少我学会了如何与不同性格背景身份的人沟通，学会了如何干一行爱一行，慢慢地开始学会接触这个社会，慢慢地开始锻炼自己的说话能力，争取做一个“会说话”的人。

在最后几周，我重温了之前学过的一些专业技能，包括资料录入整理、客户服务反馈，尝试将基本的技能熟练掌握。实习结束前，负责人与我交谈了一番，包括对我八周实习工作的表现总结以及对我的改正意见，这八周所有的经历于我而言都是受益匪浅的。

在这八周的实习经历中，我的收获就是走出了校园，慢慢地踏入错综复杂的社会，虽然大学期间也做过几份兼职，但是兼职只是短期的那么几天，实习却是整整八周时间，更加需要的是不断地坚持与学习。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、传送文件等等。但我认为并非如此，有多少能力就做多少事，企业的每一个岗位

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！