

最新大学生保险实训报告总结 大学生保险生毕业实习报告(模板5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

大学生保险实训报告总结篇一

1. 实习时间

20____年12月10日至20____年1月10日

2. 实习单位

中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心

3. 实习意义

在学校和系有关领导和老师的指导下，我们统一开展了大学生毕业接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感的实习活动，培养初步的实际工作能力和专业技能。

二、 实习内容

3. 了解保险公司在展业、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. 了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，培养和提
高在单位的工作能力。

三、 实习总结

1、 实习初期

时光荏苒，瞬间即逝。转眼间大学生活已剩最后一年。然而一切如梦初醒，揉揉眼就面临着要离开生活学习了三年的母校，踏入社会接受社会考验的时候了。为增加实践经验，我在20__年12月10日至20__年1月10日期间由扬州职业大学信息工程学院的安排下到了中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心实习。我很感谢扬州职业大学信息工程学院和中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心给我这样的难得机会，同时由衷地感谢所有为我的实习提供帮助和指导的中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心工作人员及我的老师，感谢你们为我的顺利实习所做的帮助和努力。

2. 实习单位简介

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20__年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于20__年12月17日、18日及20__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，公司已通过为其控股的中国最大的保险资产管理公司——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。中国人寿保险股份有限公司扬州电话销售中心是中国人寿新开辟的一种途径。

3. 实习体验

根据我系面向本专业实习的号召，我怀着一份激动和好奇的心情来到中国人保财险股份有限公司，开始了大学以来的第一次实习实践活动。现在回想起来，虽然只有短短一个礼拜的实践期，但在这段时间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。保险是将来面向的主要方向之一，在里面学到的很多东西对我终身受用，我觉得无论我们做什么都应该把它做的最好。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这周的参观实习做一个工作小结。

在中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心实习的一个月的时间里，我了解了有关保险的知识，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，并体验了一种新的生活。在中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——鸿康和安心百分百的基本条款及规定的培训，参加了听讲新人培训会与每周例行的大小晨会，参与保险代理人资格证的考试培训。通过在公司的培训与工作的参与，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的和与同事们的交流，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。

4. 业务流程

保险公司的主要业务流程分为以下三类：

保险展业

保险展业是保险公司引导具有同类风险的人购买保险的行为。保险公司通过其专业人员直接招揽业务称作“直接展业”，保险公司通过保险代理人、保险经纪人展业称为“间接展业”。

业务承保

保险人通过对风险进行分析，确定是否承保，确定保险费率和承保条件，最终签发保险合同的决策过程。

保险理赔

保险公司在承保的保险事故发生，保险单受益人提出索赔申请后，根据保险合同的规定，对事故的原因和损失情况进行调查，并且予以赔偿的行为。

大学生保险实训报告总结篇二

xx保险业务公司。

保险业务员。

(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途的电脑；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，我能知道人家是干什么的。

第二天我就开始帮xx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□xx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xx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xx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

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xx的“xx”。一听说在“xx”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xx和xx来串门，当然，压轴的还是xx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。

xx月xx号我和xx两人与公司里的羽毛球爱好者一起去xx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xx问我什么水平时，我回答很一般。xx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xx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。xx是独子嘛，也没个弟弟陪他玩。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戆。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xx公园和xx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xx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，我可以想象工作日子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！

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xx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xx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xx带到xx后基本是xx姐在带着我做一些工作，我在那里的所学相当一部分是xx姐教的，当xx姐有一天跟我说她要调xx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xx姐的，由衷的感谢她。我在xx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入社会时的老师，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。

大学生保险实训报告总结篇三

又一次进入到了保险公司实习，这次来到了____保险。

____财产保险股份有限公司是一家经营财产保险、意外伤害保险和短期健康险业务的全国性保险公司，于____年6月9日获得中国保监会批准筹建，____年9月30日获准开业。____保险实力雄厚，注册资本37.9亿元。股东包括上海汽车集团股份有限公司(saic)[]中国石油化工集团公司(sinopeccorp)等“世界500强”企业。凭借着雄厚的股东实力，一流的企业文化，____保险发展态势迅猛。目前已在全国37个省、市、自治区及重点城市设立分公司。____年营业额超过10亿元。____保险期望通过优秀的资源配置能力，与客户、与股东、与战略伙伴、与员工的相互依存，共赢发展。

两周前带着继续学习基本功，学牢专业知识的心情来到____保险，在新的公司体验新的工作环境、接触新的同事、感受新的不同的企业文化、接受新一轮的挑战，让自己之前所学的理论和实践知识得到锤炼加以巩固。

一、实习内容

实习的主要内容是学习相关保险车险条款，录单及出单以及整个工作流程

- 1、接待客户，向客户介绍保险条款并根据客户具体情况做出保险方案计算保险费。

- 2、负责填写投保单;先收集好客户的行驶证、身份证复印件等资料新车则要提供购车发票和合格证，然后对照证件上的

内容填写投保单，再用电脑进行录入。

3、经核保无误通过后，交强险打印保险单和保险标志、商业险打印保险单和保险卡，核对确定准确无误后，将保险单交到财务，再用专门的笔记本把客户的资料登记好。

4、把单证按类别整理并装订，最后送至档案管理室并按月份将其归类。

二、实习体会

(一)通过进一步的对保险公司及行业的了解，也发现一些保险公司经营管理中存在的问题。

1、在经营理念上，发展和管理、速度和效益的矛盾突出。经营过程中，为了保证完成保费计划指标，基层公司领导把主要精力集中在完成保费计划上，理赔管理、服务举措、内部建设等方面工作存在诸多薄弱环节，业务发展屈服于管理的问题比较突出。面对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康和壮大。

2、在服务水平上，技术含量较低，仍然存在过分依赖关系和人情的现象。基层公司在展业过程中，主要依靠业务人员的“关系网”拉业务，或者是通过大量招聘营销员的“人海战术”开拓市场，保险从业人员素质参差不齐，误导消费，坑害被保险人利益等行为时有发生，部分业务人员忽视消费者心理状态而采取死缠滥打的推销方式。基层保险公司的“人海战术”和“关系业务”的过度膨胀，使国民对保险的作用产生误解，有的甚至产生反感情绪和厌恶心理，不利于培育国民的保险意识，损害了保险业的社会声誉和保险从

业人员的社会地位。

另外，基层公司在理赔服务过程中，有的为了稳固与大客户的关系不讲原则地进行人情赔付或通融赔付，有的为了个人或小集体的利益进行人情赔付和搞假赔款，而对一些非关系客户另眼相待，服务态度和质量差，违背保险经营的损失补偿原则和诚信原则。

3、在保险队伍建设上，干部职工主人翁意识减弱，企业文化氛围不浓，团队协作精神不强。基层公司领导班子为了各自一时的政绩和小集体的利益，短期行为突出，当公司整体利益和局部利益发生冲突时，过多地考虑自身的利益和职位，缺乏大局观念和长远发展的意识。在对员工管理方面，忽视了对管理水平和经营效益的考核。对公司文化建设重视不够，忽视对员工的经营理念、专业技能和职业道德素质教育。在“绩效挂钩”的考核机制下，基层公司业务人员和营销人员过分地注重自身的经济收入，没有把从事保险工作当作终身的事业，缺乏主人翁意识，缺乏爱司爱岗和团队协作精神。

(二)、提高保险公司经营管理水平的措施

1、强化管理意识，提高管理质量和水平。基层保险公司要提高对加强管理工作重要性的认识，增强内控管理自觉性，树立起管理是企业发展的观念。加强内控管理制度建设，建立起高效率的管理机制，加强电子化建设，为管理工作的开展提供强有力的技术保障和支持。

具体讲，业务上要重点加强市场营销管理、核保管理和单证控制管理；理赔上要重点加强查勘定损管理和报价核赔管理；财务上要重点加强收付费系统管理；人员上要重点加强职业行为管理和考核机制管理。上级公司要加强对基层保险公司管理工作的监控和指导，确保统一法人制度的顺利执行和政令的畅通，同时建立配套的责任追究制度和奖惩措施，加强对基层公司经营管理行为的约束。保险监管部门要加强对基层

公司市场行为的监督和管理，加大对违法、违规行为的查处力度，培育有利于基层保险公司发展的规范有序的市场环境。

2、加强保险队伍建设。人是生产力中最积极的因素，解决好人的问题是解决一切问题的根本。配备一支业务能力强、管理水平高、具有创新能力的领导班子，是基层保险公司发展的组织保证和重要基础。基层保险公司领导班子要不断学习新知识、新事物，不断提高领导能力和经营管理水平，才能适应现代保险公司发展的需要。要加强对基层保险公司员工的教育和培训，提高员工的综合素质，不断培养符合现代保险公司发展要求的员工队伍。加强基层保险公司企业文化建设，增强公司的凝聚力和向心力，倡导团队协作，倡导激励，宣扬先进，并通过分配结构和分配机制的改进，稳定员工队伍，充分调动每位员工的积极性和创造性，为公司发展提供强大的人力资源保证。

实习过程中，我们在学习车险知识和专业知识技能的同时也要，多学习一些管理知识，提高管理意识。

无规矩不成方圆，一个木桶的容量决定于最短的那块木板，只有提高个人的管理意识，进而提高整个团队的管理意识，按照规则做事，才能发挥团队的能量。

大学生保险实训报告总结篇四

保险关系中的保险人，享有收取保险费、建立保险费基金的权利，同时，当保险事故发生时，有义务赔偿被保险人的经济损失，毕业去保险公司实习的实习报告该怎么写。下面是本站小编为大家整理的大学生保险毕业实习报告，希望对大家有所帮助。

基本情况：办公实习

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。

实习时间□20xx.x.---20xx.x.

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。

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20xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于20xx年12月17日、18日及20xx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，公司已通过为其控股的中国最大的保险资产管理公司——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□20xx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，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或与同事们的交流，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。

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！

时间一晃而过，到中国人寿保险股份有限公司广州分公司工作已经一个月了，在这段时间里领导同事都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了中国人寿“诚信天下，稳健经营，追求卓越”的品质，也体会到了作为团险保存一员的专业和辛勤。在对公司人员肃然起敬的同时，也为我有机会成为中国人寿的一份子而惊喜万分。

经过近一个多月在中国保险公司团险保存部的实习，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了长足的进步在公司我学到的不仅是理论知识，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。在此我由衷的感谢中国人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

记得初到中国人寿时，在和领导的第一次谈话时就注意到，中国人寿是一家非常重视员工感受的公司，公司的规章制度都非常的人性化，尽量为大家营造出轻松的工作氛围。但是，这并没有影响到公司运作的专业和严谨性。我想，作为一个分公司一员，对问题的处理的确只是基本技能，更重要的是对流程的把握，这也应该是自己工作学习的重心。

在中国人寿广州分公司团险保存部实习，我先后接受了保险业基本理论和多种保险基本条款及规定的培训，参加了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：

(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或与同事们的交流，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。

(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，强化了我对资料搜集整理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。

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。最后由衷的感谢中国人寿保险公司广州分公司，给了我这么好的一次机会，感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

珠海中国人寿的业务员实习生活，从任何一个角度来说，这篇文章都是一篇优秀的实习报告，作者写于xx年年4月，人寿保险公司的业务员尽管被冠以“保单行政部”，但是总体来说还是卖保险，拉保险业务业务员，作为一个小小的业务员，作者的内容无疑是真实，作者的实习态度值得很多作业务员的实习，实习报告正文：

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。

大学生保险实训报告总结篇五

参加了xx支公司的“锦绣人生”事业说明会和为期两天的新人培训后，公司安排我们到其中的一个部门——区域拓展部实地演练。

区域拓展又称区域收展，是寿险的区域化行销模式，源于家庭服务的理念，由公司派区域服务专员在固定区域内为客户进行上门服务，就像一个流动的门店一样，将客户与公司的关系透过一个渠道有机地结合起来。区域服务工作是保险和综合服务金融工作。

根据《xx保险公司展业服务体系管理办法》的规定，分支机构区域拓展部下设展业区部、展业处、展业课、展业区四级展业服务单位。平安寿险湛江中心支公司区域拓展部设1个展业处、2个展业课和14个展业区。其中有17个团队管理者，分别是1个展业处经理、2个展业课长和14个展业区主任。该部门共有117个区域服务专员（通称“收展员”），所有的区域服务专员都通过了保险从业人员资格考试，都是平安寿险的保险代理人。

到区域拓展部后，很荣幸，我被安排到的师傅是王xx经理。在王xx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. 虚心请教王xx经理、朱xx主任、梁xx师兄等，了解xx的寿险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等。了解到的平安寿险产品有“xx爱心无限世纪天使”“xx钟爱一生”“xx财富一生”“xx智富人生”等。熟悉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。

3. 作为王xx经理的助理，协助她做一些内勤工作。如设计、制作部门会议室的大型板报——《“收获金秋”收展员业务竞赛成绩表》，设计、张贴部门用于激励员工的“帮助别人、成就自己”“我要去清远”“我要去西安”三条横幅等。同时，学习王xx经理如何管理团队。

4. 在王xx经理的安排下，作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查。首先随机抽取两个展业课的部分收展员的《区域活动日志》（里面有收展员每天拜访了的客户名单和联系方式），然后根据日志里面的客户名单，打电话给客户，与客户进行沟通。主要调查客户认不认识公司的某某收展员，收展员对客户做了哪些服务，客户对收展员的服务满不满意，客户觉得收展员的服务有哪些地方需要改进等。