

2023年保险公司工作心得 保险公司大学生毕业实习工作报告(精选6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

保险公司工作心得 保险公司大学生毕业实习工作报告篇一

20xx年xx月x日至xx月x日，在xx学院的统一安排下，我们一组共9位同学在保险股份有限公司支公司(简称“支公司”)进行了毕业实习。

一. 实习的目的和要求

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 workflows，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。
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。

二. 实习内容

参加了支公司的“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《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。

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. 虚心请教王经理、朱主任、梁师兄等，了解寿险产品，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“爱心无限世纪天使”“钟爱一生”“财富一生”“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，学习王经理如何管理团队。

4. 在王经理的安排下，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。

三. 实习结果

在优秀企业文化的熏陶，王经理的指导，以及我的努力之下，我在平安的实习获得了圆满成功。

1. 思想上受到了深刻的教育。一是吸收了优秀文化。每一次早会都唱公司司歌《平安颂》，并高声朗诵公司训导、服务宗旨、工作信条等，我觉得我已经融入到了这个温暖的大家庭中。二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，也是一种理财工具；保险代理人是在帮助别人，同时成就了自己。三是懂得了要迈向成功没有捷径，除了要有乐观的心态和毅力之外，更要拥有丰富的知识(knowledge)[]执着的态度(attitude)[]熟练的技巧(skill)和良好的习惯(habit)这四个专业条件，拥有这些特质可以让我们比别人更容易成功。四是

增强了从事保险代理人等经纪中介工作的光荣感、使命感和责任感。

2. 巩固了理论知识，提高了实践能力。在学校学习了《保险学》《保险法》等理论知识，实习中将这些理论与实践相结合。我很好地熟悉了“爱心无限世纪天使”“钟爱一生”“财富一生”“智富人生”等寿险产品，能向客户讲解这些产品，并能向客户解释《财富一生两全保险(分红型)合同条款》《智富人生终身寿险(万能型)合同条款》等。

3. 培养了从事保险代理人工作的业务能力。实习中通过虚心学习，了解并熟悉了保险代理人的日常业务和 workflows，初步具备了保险代理人的工作能力。

4. 提高了综合素质。(1)向部门优秀员工请教，掌握了一些好的工作方法。(2)协助王经理做了一些内勤工作，不仅出色完成分配的工作任务并获得好评，而且提高了自己的创新能力。同时，获得了一些管理团队的方法。(3)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，提高了自己与人沟通的能力。

5. 实习中，找到了自身状况与社会实际需要之间的差距，如经验不足、对事情的处理不够果断等。我将在以后的学习期间及时补充相关知识，为未来的求职与正式工作做好充分的知识和能力准备。

保险公司工作心得 保险公司大学生毕业实习工作报告篇二

中国保监会进一步规范财产保险电销业务。近日，保监会出台了《关于进一步加强财产保险公司电话营销专用产品管理的通知》，针对电销业务中当前群众反映比较突出的扰民、保单配送不及时、电销坐席人员话术不规范等问题进行了规范。《通知》的出台将更好地维护投保人和被保险人的合法

权益。

中国保监会调整未成年人死亡保额限额。日前，保监会发布了《关于父母为其未成年子女投保以死亡为给付保险金条件人身保险有关问题的通知》，将未成年人死亡给付保险金限额全国统一调整为10万元。该通知旨在进一步保护未成年人合法权益，引导投保人树立正确的保险理念，自20__年4月1日起执行。

青岛保监局加强保险营销员管理工作。保监局要求辖区保险公司针对自身营销管理制度和营销员管理情况进行深度自查，发现问题及时整改，并提交详细的自查报告，同时将公司营销人员清单和保险营销管理制度进行备案，为青岛保险营销体制改革做好前期准备。（中介处）

青岛保监局和青岛银监局开展邮储代理保险联合检查。保监局和银监局就邮储渠道代理保险业务进行专项检查。检查发现邮储渠道代理保险业务主要存在以下问题：一是部分邮储渠道代理销售保险业务的人员未取得《保险代理从业人员资格证书》；二是向保险机构提供不实客户联系电话；三是向投保人做出合同约定之外的承诺。（寿险处）

宣传到位，以“扩大覆盖、增强活力，成长成才、正当先锋，服务保险业科学发展”为主题，以“创建五四红旗团组织、争当优秀共青团员”为主要内容，积极运用简报、板报□qq群、网上论坛等交流平台，营造了良好的活动氛围。（团委）平安保险积极做好上海教师楼火灾理赔工作，首批赔付182.5万元。11月17日，平安养老险分别为在上海教师楼火灾中身故的2位客户家属送上122.5万元和60万元的理赔金。平安寿险确认客户中有65人平安无恙，11人仍在住院治疗，1名被保险人身故。

各保险公司纷纷开展年底业务冲刺活动。合众人寿青岛分公司举行银保业务冲刺启动大会，提出要大干30天，冲刺8000

万。中英人寿青岛营销服务部举行年底业务冲刺誓师大会，在明确团队任务目标的同时，对在目前市场状况下如何做好业务销售模式转型进行了深入研讨。渤海保险青岛分公司深入开展“决战年底，大干50天，迎接公司大发展”活动，制定了确保超额完成年度预算保费计划的推动和激励方案。

(综合)

平安财险青岛分公司蝉联客服技能总决赛冠军。在11月16日结束的平安产险第七届服务技能大赛中，青岛分公司获得全国客户服务技能与创意总决赛冠军。此外，在本届客服节车意理赔查勘定损技能大赛中，青岛分公司勇夺车物、医疗总决赛两项第一，成为双料冠军。（平安财险）

永诚财险青岛分公司开展“企业文化宣导月”活动。11月18日下午，永诚财险青岛分公司召开企业文化宣导座谈会，“企业文化宣传月”活动正式拉开帷幕。在分公司企业文化形象大使就永诚文化做了全面阐释后，与会代表探讨了对企业文化的理解与感悟。通过座谈，进一步加深了对永诚文化的理解，为企业文化建设的开展打下了坚实基础。（永诚财险）

平安人寿青岛分公司举办20__年定点医院联席会议。日前，平安人寿青岛分公司定点医院联席会议在临沂召开，来自分公司各三、四级机构的40多家定点医院及平安一帐通卡紧急援助服务医院的医务管理相关领导，与分公司医务管理人员展开了交流。此次会议是分公司第一次大规模的定点医院联席会议，为今后医保双方更深入的合作奠定了坚实基础。（平安人寿）

人保寿险组织产、寿联动产品培训。近日，人保寿险青岛市分公司举办了“幸福通达”组合保险产品培训，培训内容包括组合产品开发背景、产品特点、条款及保险责任等。此次培训进一步强化了人保产、寿险公司在交叉销售和互动业务上的合作，起到了促进双方优势互补、进一步提高产能、为

基层销售人员搭建销售平台的积极作用。（人保寿险）

青岛市保险学会

编校：袁本刚 签发：吉立群

保险公司工作心得 保险公司大学生毕业实习工作报告篇三

第一条本保险合同由保险单及其所载条款、声明、批注、以及和本合同有关的投保单、复效申请书、体检报告书及其他约定书共同构成。

投保条件

第二条凡十六周岁以上五十周岁以下，身体健康、能正常工作或劳动的人，可作为被保险人参加本保险。

第三条被保险人或对被保险人具有保险利益的人，均可作为投保人向中国人民保险*司(以下简称本公司)投保本保险。

保险合同生效

第四条本保险合同自本公司签发保险单起开始生效，开始生效的日期为生效日。生效日每年的对应日为生效对应日。

保险期间

第五条本保险合同的保险期间自投保人支付第一期保险费起至被保险人死亡或身体高度残疾时止。

保险责任

1. 被保险人因疾病造成死亡或身体高度残疾，本公司按保险

单所列明保险金额给付保险金，本保险合同即行解除。

2. 被保险人因遭受意外伤害造成死亡或身体高度残疾，本公司按保险单所列明保险金额给付保险金，本保险合同即行解除。

3. 在保险费交费期间内，被保险人发生保险责任范围内的死亡或身体高度残疾，本公司无息返还所交付的保险费。

4. 被保险人生存至保险费交费期间结束的生效对应日，本公司无息返还所交付的保险费。

告知

第七条订立本保险合同时，本公司向投保人说明本保险合同的条款内容，并就被保险人的有关情况提出询问，投保人应当据实告知。

第八条投保人故意隐瞒事实，不履行如实告知义务的，或因过失未履行如实告知义务，足以影响本公司决定是否同意承保或者提高保险费率的，本公司有权解除本保险合同。

第九条投保人故意不履行如实告知义务的，本公司对于本保险合同解除前发生的保险事故，不承担给付保险金的责任，并不退还保险费。

第十条投保人因过失未履行如实告知义务，对保险事故的发生有严重影响的，本公司对于本保险合同解除前发生的保险事故，不承担给付保险金的责任，但退还保险费。

责任免除

1. 投保人或受益人对被 保险人的故意行为；

2. 被保险人犯罪、吸毒、殴斗、酒醉；

3. 自合同生效之日起二年内，被保险人的自杀、故意自伤身体；
4. 战争、军事行动及动乱；
5. 核辐射、核污染；
6. 无驾驶执照或酒后驾驶。

保险费

第十二条保险费交费方式分为按年交付、按半年交付、按月交付。按年交付保险费的交费期限为生效日每年对应日所在月的1号至月底；按半年交付保险费的交费期限为生效日每半年对应日所在月的1号至月底；按月交付保险费的交费期限为每月的1号至月底。投保人可选择其中一种作为本保险合同的保险费交费方式。

第十三条本保险合同的保险费交费期间为二十年。

效力中止、效力恢复

第十四条按年交付、按半年交付、按月交付保险合同，自保险费交费期限结束的次日起六十日内为交付保险费宽限期间。交付保险费宽限期间内，本公司仍负保险责任。交付保险费宽限期间内，投保人仍未交付保险费，自交付保险费宽限期间结束的次日起本保险合同效力中止。

第十五条自本保险合同效力中止之日起二年内，经本公司与投保人协商并达成协议，在投保人补交保险费后，本保险合同效力恢复。

第十六条自本保险合同效力中止之日起二年内，本公司与投保人未达成协议的，本公司有权解除本保险合同。

解除保险合同

第十七条发生下列情事之一，本公司可以解除本保险合同：

1. 第八条所列情事；
2. 第十六条所列情事；
3. 第二十七条所列情事。

发生下列情事之一，投保人可以解除本保险合同：

4. 第十条所列情事；
5. 第十一条所列情事；
6. 自本保险合同生效之日起二年后且投保人已交足二年以上保险费，投保人、被保险人不愿继续保险。

解除本保险合同时，投保人凭保险单、投保人的身份证件、最后一次交费收据向本公司领取退保金。本条情事1、情事2、情事3、情事5和情事6发生时，本公司按本条款《现金价值表》向投保人给付退保金。情事4发生时，本公司按投保人所交保险费给付退保金。本公司向投保人给付退保金后，本保险合同即行解除。

受益人

第十八条被保险人或投保人可以指定或变更受益人。但投保人指定或变更受益人必须征得被保险人同意。变更受益人须书面申请并经本公司在保险单上批注后方能生效。

1. 没有指定受益人的；
2. 受益人先于被保险人死亡，没有其他受益人的；

3. 受益人依法丧失受益权或者放弃受益权，没有其他受益人的。

保险事故通知

第二十条在保险合同有效期内，被保险人发生保险责任范围内的保险事故，投保人、被保险人或受益人应在保险事故发生之日起七日内通知本公司，否则被保险人或受益人应承担由于通知迟缓致使本公司增加的查勘、调查费用。

身体高度残疾鉴定

第二十一条被保险人因疾病或遭受意外伤害造成身体高度残疾，应在治疗结束后，由本公司指定的医疗机构进行鉴定。如果被保险人发病或遭受意外伤害之日起一百八十日治疗仍未结束，按第一百八十日的身体情况进行鉴定。

申请给付

第二十二条在保险合同有效期内，被保险人生存至交费期间结束的生效对应日，投保人凭保险单、投保人的身份证件、最后一次交费收据向本公司申请领取所交纳的保险费。

第二十三条在保险合同有效期内，被保险人发生保险责任范围内的死亡，其受益人凭保险单、受益人的身份证件、公安部门或卫生部门县级以上(含县级)医院出具的死亡证明书、最后一次交费收据向本公司申请领取保险金。

第二十四条在保险合同有效期内，被保险人发生保险责任范围内的身体高度残疾，被保险人凭保险单、被保险人的身份证件、本公司指定的医疗机构出具的身体残疾程度鉴定书、最后一次交费收据向本公司申请领取保险金。

保险公司工作心得 保险公司大学生毕业实习工作报告篇四

今年2月份我步入到太保x中心支公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人，个人总结《保险公司个人总结》。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件管理、档案管理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦躁，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，未来太保中心支公司会做的更大、更强、更辉煌！

保险公司工作心得 保险公司大学生毕业实习工作报告篇五

- 2、情真意切，深耕市场，全力以赴，掌声响起
- 3、众志成城齐努力。今秋十月创佳绩
- 4、心中有梦有方向，全力举绩王中王
- 5、主动出击，心里不急，习惯拜访，习惯活动
- 6、服务三一五，回访老客户
- 7、观念身先，技巧神显，持之以恒，芝麻开门
- 8、人员倍增，士气倍增
- 9、招兵买马，有凤来仪
- 10、业务规划，重在管理，坚持不懈，永葆佳绩
- 11、中秋佳节齐增灵，月圆人圆齐团圆
- 12、攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向
- 13、全员实动，开张大吉，销售创意，呼唤奇迹
- 14、素质提升，交流分享，精耕深耕，永续辉煌
- 15、悉心引领，解惑答疑
- 16、红五月里拜访忙，业绩过半心不慌
- 17、落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛

- 18、服务客户，播种金钱，增加信任，稳定续收
- 19、组织发展大飞跃。人气高涨直冲天
- 20、助人人助讲奉献
- 21、善用职场，广开人际
- 22、用心专业勤拜访，你追我赶要争先
- 23、目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营
- 24、风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极
- 25、行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习
- 26、主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率
- 27、三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一
- 28、坚定信念，行销一生
- 29、全力拜访迎圣诞，你追我赶快签单
- 30、新老携手多举绩，平安夜里大狂欢

保险公司工作心得 保险公司大学生毕业实习工作报告篇六

- 2、情真意切，深耕市场，全力以赴，掌声响起
- 3、众志成城齐努力。今秋十月创佳绩
- 4、心中有梦有方向，全力举绩王中王

- 5、主动出击，心里不急，习惯拜访，习惯活动
- 6、服务三一五，回访老客户
- 7、观念身先，技巧神显，持之以恒，芝麻开门
- 8、人员倍增，士气倍增
- 9、招兵买马，有凤来仪
- 11、中秋佳节齐增灵，月圆人圆齐团圆
- 12、攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向
- 13、全员实动，开张大吉，销售创意，呼唤奇迹
- 14、素质提升，交流分享，精耕深耕，永续辉煌
- 15、悉心引领，解惑答疑
- 16、红五月里拜访忙，业绩过半心不慌
- 17、落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛
- 18、服务客户，播种金钱，增加信任，稳定续收
- 19、组织发展大飞跃。人气高涨直冲天
- 21、善用职场，广开人际
- 22、用心专业勤拜访，你追我赶要争先
- 23、目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营
- 24、风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极

- 25、行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习
- 26、主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率
- 27、三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一
- 28、坚定信念，行销一生
- 29、全力拜访迎圣诞，你追我赶快签单
- 31、全员举绩迎国庆，祖国生日献厚礼
- 32、客户服务，重在回访。仔细倾听，你认心情
- 33、索取介绍，功夫老道，热忱为本，永续经营
- 34、新单续保并肩上，全力冲刺创辉煌
- 35、人生无处不增员
- 36、团结拼搏，奋勇向前
- 37、今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌
- 38、组织发展寻梦园
- 39、专业代理，优势尽显，素质提升，你能我也能
- 41、公司周年我成长，挑战世纪要敢想
- 42、一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩保底
- 43、回馈客户，从我做起，心中有情，客户有心
- 44、组织成长，增员第一

- 45、客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生
- 46、气象万千新风貌，全员举绩开门红
- 47、从业有缘，惜福感恩
- 48、时不我待，努力举绩，一鼓作气，挑战佳绩
- 49、拼命冲到底，再努一把力，努力再努力，人人创佳绩
- 50、先做才轻松，抢攻第一周，爱拼才会赢；赢在第二周