# 2024年中国人寿保险实践报告(八篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-09-29

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。中国人寿保险实践报告篇一中国人寿保险股份有限公司是中国的人寿保...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**中国人寿保险实践报告篇一**

中国人寿保险股份有限公司是中国的人寿保险公司，总部位于北京，注册资本282.65亿元人民币。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

而银行保险是由银行、邮政、基金组织以及其他金融机构与保险公司合作，通过共同的销售渠道向客户提供产品和服务;银行保险是不同金融产品、服务的相互整合,互为补充,共同发展;银行保险作为一种新型的保险概念，在金融合作中，体现出银行与保险公司的强强联手，互联互动。我的实习目的主要是学习银行保险的工作流程、怎样去经营网点、如何去跟不同的人沟通、相处。进入公司之前我就听说过：“保险不是人做的”，“保险是骗人的”等一些话，给了我很大的压力。刚开始，我总是没有信心，不相信公司的产品，更不相信自己的能力，一度认为我不适合做保险。但是后来，公司对我们这些新人进行了一次封闭式的系统培训，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我接受过最系统的培训，我觉得“培训”是公司给我的福利。我明白了，无论做任何一个行业，担任任何一角色，首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢?其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。

经过近几个月在中国人寿保险台江公司银保工作的实习，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很大的进步。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。

银行网点实践让我的业务技能及沟通技巧不断增长，公共关系和工作能力不断提高。单靠培训和演练还是不够的，某些认识还是很肤浅的，需要我在实践当中去不断深入地理解。特训完后我跟师父到网点前线现场实践，一边是主管继续培训及同事们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。我发现，每个银行都会选择一些他们认为比较优秀的企业，来代理销售他们的产品，所以每个银行最少都会替三四家保险公司代理销售。当然，只靠产品好是不够的，重要的在于我们与银行的工作人员的沟通，还要通过简短的培训来提高他们销售保险理财产品的能力。有的银行是靠柜员推销，有的却是靠大堂经理推销，每个银行的制度是不一样的。所以，我们要用不同的方法来对待不同的网点。无论是哪个银行，与柜员弄好关系是至关重要的。

一段时间下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧，已经能够独立完成销售任务时，团队长给我分配了一个网点，通过实践几周，我的销售技能上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼，虽然还存在着一些不足的地方，但是各方面都成长了好多。在工作中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，与银行沟通这一方面能力我还是有点欠缺，要多向优秀的人学习。而且要搞好人际关系并不仅仅限于本团队、本公司职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会得心应手，这也是现今不少大学生会遇到的难题。

此次的实习，让我认识到了职场，毕竟不是学校，弱肉强食的原则在其中表现的更是淋漓尽致。在学校，你可以犯错，因为可以得到谅解;你可以任性，因为有老师和同学们的包容。可是，在职场，是不允许出错的，出错就意味着被淘汰。职场，更不是意气用事的地方，没人买你的帐，反而会显示出你不适合这份工作，后备人才多的是，他们是不在乎的。大部分人处于被动地位，所以我们一定要努力，争取主动权，这才是真正的生存之道。

其次，在这样一个竞争激烈的社会，无论是对于一个人，还是一个企业，要想有立足之地，必须要有自己制胜的法宝。在保险金融领域中，优质的服务就是其中的法宝之一。在我们中国人寿，有的人每月的业绩能比别人多几番，这就是其中的奥妙。有的人对客户如亲人，为客户着想，提供力所能及的周到的服务，从而赢得客户的信任，把业务做成，从而提高了业绩。我们刚从学校走出的大学生，往往心高气傲，认为自己多么了不得，眼高手低，对社会复杂的人际关系不甚了解，往往很难虚心的处理好与客户的关系，受不得一点委屈，这就必定要遭受挫折的。这种挫折也恰恰促进了我们成长。

再次，我还真真地体会到了一句话的真谛，世界上永远没有免费的晚餐，想要得到多少，就必须加倍地付出。没有耕耘的汗水，哪里会有收获的喜悦。在公司里，有的员工晚上一直干到凌晨，走的时候还要把没做完的资料带回去，，估计回家还要继续。你不努力别人就会坐上你的位子。当然除非你是官二代或富二代。

最后，无论是在整个大的社会体系中，还是在某个公司这个小社会中，处理好人际关系相当重要，在好的人际关系氛围中，心情愉悦，互帮互助，做事情往往事半功倍。俗话说得好，一个好汉三个帮，在这个处处靠关系的社会中，你不是孤立存在的，你无法做身处孤岛的鲁滨逊，单打独干，成不了大事业。

来到中国人寿保险台江分公司，踏进金融销售职场，收获的不仅仅是实战经验，更多的是人与人之间的交流合作与竞争，不得不叹一声：校园外的实训与课堂上的实训真的是相差甚远!只有勤奋是成功的捷径。只有努力才有机会成功。总之，这次实习，让我收获了很多，也成长了很多!

**中国人寿保险实践报告篇二**

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。

实习时间：20xx12.10 ———— 20xx.01.10

实习地点：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司

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一个月的实习，在这一个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。现在我就对这一个月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19xx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，08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：

（1）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。

（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。

（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。

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！

**中国人寿保险实践报告篇三**

基本情况：

办公实习

实习目的：

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.7.10——20xx.8.20

实习地点：

中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司

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，xx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。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，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，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。

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！

\*\*大学\*\*系××级

市场营销本科\*\*\*

20xx—8—26

**中国人寿保险实践报告篇四**

摘要：随着社会的快速发展，当代社会对即将毕业的大学生的要求越来越高，素质教育也越来越重要。为了能够更好的适应严峻的就业形势，，尽快的融入社会，为自己步入社会打下坚实的基础，即将毕业的我们更需要拓展对素质这方面的学习。素质教育是一种思想，是一种面向全体、促进个体全面发展的教育。关键词：素质教育就业形势学习发展

素质教育是高等学校的基本任务之一，其核心在于强调作为主体的人的基本综合素质的养成和发展。大学生素质教育涉及大学生素质教育的方方面面，包括学生的各种素质涵养、基本技能、敬业精神以及综合知识与实践能力的培养和锻炼等等。其中，培养大学生的团队精神与创新精神以及意志品质，最有效的方法就是大学生素质拓展训练。

素质拓展训练是一种对人的思想、心理、意志、品质、能力、身体以及顽强精神的一种磨练和考验，同时也是对人的合作精神、团队意识、临场经验的模拟和训练，是一种新的素质教育与现实体验相结合的“实战演习”。现代拓展训练以培养团队精神、合作意识与进取精神为宗旨，利用自然环境，通过专家精心设计的训练项目达到“磨练意志、陶冶情操、完善人格、熔炼团队、挖掘个人潜力、提升管理水平”的训练目的，全面提高受训者的人格品质、心理素质和团队精神。

中国人寿与中华人民共和国同龄，是国内最早经营保险业务的企业之一，肩负中国寿险业探索者和开拓者的重任，走过了长达半个多世纪的发展历程，深谙国内寿险市场经营之道。

20xx年12月17日和18日，中国人寿保险股份有限公司分别在纽约和香港上市，并创造了当年全球最大规模的ipo。20xx年1月9日，中国人寿保险股份有限公司回归国内a股上市，自此公司成为国内首家“三地上市”的金融保险企业。

经过长期的发展和积淀，中国人寿拥有比肩全球的雄厚实力。截止20xx年，中国人寿保险（集团）公司已连续八年入选《财富》“世界500强”。作为中国人寿保险（集团）公司的核心成员单位，截止20xx年12月31日，中国人寿保险股份有限公司以及其子公司总资产达人民币1410579亿元，位居国内寿险行业榜首。

目前，中国人寿致力于实施“资源配置合理，综合优势明显，主页特强，适度多元化，备受社会与业界尊重的内含价值高，核心竞争力强，可持续发展后劲足”的集团化战略，奋力打造“实力雄厚、管制先遣、制度健全、内控严密、技术领先、队伍一流、服务优良、品牌杰出、发展和谐”的国际顶级金融保险集团。

三个月的实习是我们大学期间的最后一门课程，不知不觉我们的大学时光就要结束了，在这个候我们非常希望通过这次实习实践来检验自己掌握的知识的正确性。所以，我选择了在中国人寿理财中心开始我的实习生涯。

时间总是在我们不经意间从指缝间流过，在国寿已经工作了两个多月了。起初的一个月都是理论培训。第一个星期是保险从业人员培训，每天都是上课，做习题，看书。有时候感觉这样的紧迫感像是回到了高中高考那阶段。第二个星期就是保险代理人资格考试。经过一个星期的突击培训和不断的做习题，终于在星期一上午考完了，也过关了。

隔一天，又接到部门老师的通知，去西苑山庄接受封闭式的三天培训。说实话，中国人寿真的注重人才的培养，我们培训的环境比例来培训的环境要好很多，老师说他们以前都是在部队区培训的，那里的设备根本不及我们这边的西苑。为了不负公司的期待，我们只有努力学习这三天的课程。

结束三天的课程，我们就正式到城区理财中心上班了。每天都是开早会，早会结束后第一天是约客户参加答谢会，第二天是召开答谢会，第三天是客户售后追踪拜访。就这样三天一循环，一直到现在都如此。

在这期间，我真的改变了很多。以前遇见陌生人都很好说话的，现在和陌生客户能流畅的交谈，已经改变了害羞的小毛病。国寿，真的让我成长了很多。

我怀着美好的期盼来到了中国人寿保险股份有限公司无锡市分公司城区理财中心，在这里，我改变了很多，也成长了很多。我所学到的有些是书本上给予不了的，比如流畅的洽谈和开朗的性格。

每天约客户，拜访客户，虽然很辛苦，但是过程我很享受。我并没有把它当成实习来看待，而是看成了一份事业去拼搏。因为是新人，在一两个月之内很少会签单也是很正常的，最主要的是一份心态，一份积极向上的乐观心态，这对于营销人员来说很重要。

人生有两条路要走，一条是必须要走的路，一条是想要走的路，只有把你必须走的路走完，才能走你想走的路，而我，选择国寿，是为了走我想走的路。我始终坚信，生活是甜蜜的，未来是美好的。

**中国人寿保险实践报告篇五**

公司简介：中国人寿保险股份有限公司xx支公司隶属于中国人寿保险股份有限公司xx分公司，公司拥有员工众多，服务网络遍布城乡。为本市的经济发展和社会稳定做出了积极贡献。公司现已发展成为市场占有率高、专业人才多、技术力量强、机构网络全、运作经验丰富、偿付能力充足、服务质量优良的现代化一流商业寿险公司。

中国人寿保险(集团)公司是国家大型金融保险企业，总部设在北京。20xx年，中国人寿在《欧洲货币》杂志对亚洲企业的评选中，被评为亚洲的保险公司。在世界品牌实验室和世界经济论坛共同组织评选的“中国500价值品牌”中，中国人寿已连续三年成为中国十大价值品牌，品牌价值目前已高达486.67亿元。在世界权威品牌评审机构“超级品牌组织”首度在中国举办的超级品牌评选中，中国人寿同时获得“超级品牌”荣誉奖和“行业特别奖”、“本土品牌成就奖”三项殊荣。所属寿险股份公司20xx年12月在纽约、香港两地同步上市，成为第一家在境外上市的中国寿险公司和第一家在境外两地同步上市的中国金融企业，并创下当年全球融资规模纪录。集团公司拥有坚强有力的领导班子，杨超为公司党委书记、总裁，班子成员有张响贤、缪建民、万峰、时国庆、庄作瑾、王思东、崔兰琴、刘健。

中国人寿保险(集团)公司秉承“成己为人、成人达己”的企业文化核心理念，遵循“诚信为本、稳健经营”的企业宗旨，恪守“创新、拼搏、务实、奉献”的企业精神，把“与客户同忧乐”作为企业价值观，以“与时俱进、争创一流”的精神，努力打造国内、世界一流的大型现代金融保险集团，致力于造福社会大众，为全面建设小康社会和构建社会主义和谐社会贡献更大的力量。

对于医疗保险理论与实务这个项目来说，主要是了解各商业保险公司目前经营医疗保险业务的状况，尤其是目前保险市场上所销售的医疗保险险种、医疗保险业务流程等内容。同时了解各保险公司经营其他险种的情况以及与医疗保险之间的关系。

我要参加工学交替的单位在我市当湖城南东路105号，那个高高耸立的人寿保险形象企业。通过平时的了解和上一次的实习经验，我认为中国人寿是一家不错的实习单位，所以我还是去那参加本次工学交替活动，也就是今年署假实习过的那家单位。12月08日上午一大早我就再次去见了主任，通过交谈她很高兴我又来实习，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

中国人寿保险股份有限公司的医疗保险产品主要有：康恒重大疾病保险、康宁终身重大疾病保险、康宁定期重大疾病保险、国寿关爱生命女性病症保险b款、关爱一生终身医疗保障、珍爱一生医疗保障等医疗保险。

在已有的康宁系列大病保险热销的基础上，向市场推出“国寿康恒重大疾病保险”。与其他险种相比，该保险具有以下特点：

1.保障范围广泛：该险种能提供包括各类良、恶性肿瘤、慢性肝功能衰竭、系统性红斑狼疮在内的29种疾病的特别保障,而且病种选择更加科学合理，能照顾到各类人群的需要。

2.重大疾病保险金：如果罹患保险条款列明的29种重大疾病，便可获得一笔保险金支付医疗费用，以保证渡过生命难关。

3.身故保险金：如果遭遇不幸，受益人将获得一笔高额保险金，以维持家人的生活水平。

4.终身保障：保障时间直至终身，无论光阴荏苒，拥有一生的保障和安全感。

5.保单借款：方便保单持有人对资金的灵活掌握，如急需资金，可以凭借保单获得借款。

6.投保年龄宽：从30天至65周岁的客户都可投保。

7.交费方式灵活：有趸交、5年交、10年交、20年交、30年交。

相对于传统重疾险，康恒极大地扩充了保障范围，将再生障碍性贫血、严重脑损伤、良性肿瘤、脊髓灰质炎等19种疾病列入保障，使得保险保障更加人性化；而传统的康宁系列保险则保持了保障集中的特点，对最常见的10种大病提供充足的保障，这3个保险组成了中国人寿多样化的重大疾病保障。

一、产品特色：

1.健康保障最多、面，总共保障29种重大疾病。

2.交费期内罹患大病免交保费，责任终身。

3.预防疾病的挑战，免除疾病时精神、经济双重危机。

4.从容面对病魔，早治疗、早痊愈，少受折磨，多享受生活的快乐。

二、投保条件：

凡出生三十日以上、65岁以下，身体健康者均可作为被保险人。

三、保险期间：

终身。

四、交费方式：

5年期、10年期，20年期，30年期，一次性交费。

五、保险责任：

1、被保险人于本合同生效之日起一年内初次发生本合同约定的重大疾病，本公司按所交保险费（不计利息）给付重大疾病保险金，本合同终止；被保险人于本合同生效之日起一年后初次发生本合同约定的重大疾病，本公司按保险单载明的保险金额给付重大疾病保险金，本合同终止。

2、被保险人于本合同生效之日起一年内因疾病身故，本公司按所交保险费（不计利息）给付身故保险金，本合同终止；被保险人因意外伤害身故或于本合同生效之日起一年后因疾病身故，本公司按保险单载明的保险金额给付身故保险金，本合同终止。

六、特别权益：

免交保费、借款等。

七、投保示例：

被保险人：

男30岁，投保康恒终身,保额10万（30年交费，每年交费2900元）(如果您要保20万,则保费也加倍,反之亦然)

保险利益：

1、如果患29种重大疾病中的任保一种，保险公司给付10万元保险金。

2、如果身故，保险公司给付10万元保险金。

1、如果发生保险事故，您应及时向保险公司报案，并将相关的资料由自己或委托他人送到保险公司（参观理赔所需单证）。

2、保险公司理赔部接到材料后，会马上立案。如遇重大事故或有疑问的事故，会派专人进行调查。

3、调查员根据要求，展开调查。

4、理赔员对材料进行审核，确定事故是否属于保险责任范围，计算出赔付金额。如有疑问可派人调查。作出核赔结论。

5、理赔员将审核意见和结论上报，专人签批，签批同意后结案。

6、通知您领取赔款或其他书面通知。

具体来说理赔的主要步骤是，首先由客户提出索赔，然后由客户服务中心交到理赔部。理赔部则需要在第一时间内对交上来的案子进行调查。调查的要点有核实病史、了解出险原因及经过、面见核实、性别涂改等。一般来说，都是面见被保险人本人，我们根据此次保险事故提出一些问题，由被保险人如实告知。一般来说都要到被保险人之前看过的医院或门诊部门去查实被保险人的一些看病记录。因医疗卫生事业的加速发展，现在农村也开始组织居民每年进行一次体检，所以有必要去农村医疗卫生服务站了解一些情况，以防止被保险人带病投保，防止道德风险。所以总的来说调查是一个非常重要的过程。调查的关键是找到一条正确的调查途径，即调查工作的切入点、方向及线路，这样可以避免不必在的成本支出，增加调查取证的把握和效益。同时对调查所取得的证据材料要进行客观、全面地分析，分析各个证据之间的联系；分析他们的逻辑关系是否合理；分析所有的证据材料是否能权成证明整个理赔案件事实的一个完整的证据链。一份病案资料中，现病史或既往史等地方已记录了被保险人曾经的身体状况或治疗事项等内容，所以要更加仔细的看了。常用的调查报告包括调查笔录、查勘笔录、情况说明等。接下来便是医疗费用审核了。理赔文件主要有：理赔案件审批表、理赔计算书、理赔案件抄单、医疗费用审核报告、保险理赔申请资料清单、保险案件受理流程转单、理赔委托书、同意调查授权书、相关人证件复印件、保险凭证、理赔审请书各在医院看病的一些资料等。刚开始做医疗费用审核报告时，首先应了解被保险人所发生的事故是否属于保险责任，这需要好好查看病历；若是，再看它的治疗类别，可以分为两种，一种是住院治疗，另一种是门诊治疗。在计算时，我们要扣除的费用包括自理栏目，非类用药、乙类用药、检查类、合医已报费等费用，我们用总金额减去应扣除的费用就可以得出初步要赔的金额。慢慢地，我也学会了计算，感到了自己在一步步走向成功，同时也尝到了“苦尽甘来”的滋味。

这是我第二次到保险公司参加实习，更多的还是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质也得到了加强。通过这几天的学习和和大家的教导，我对保险的了解更多了，特别是对于理赔方面的医疗费用审核报告计算做起来也比较得心应手了。我相信保险这个行业是非常有生机的，因为就整个世界来说风险是无处不在的，只在有风险的地方就需要保险。而且保险行业也需要更多的专业人士，而我将来就是这其中的一个，我感到非常的荣幸。相信自己，我会做的更好！

**中国人寿保险实践报告篇六**

通过了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的营销以及经营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。

20xx.12.26———20xx.03.26

中国人寿保险股份有限公司北海分公司

中国人寿保险（集团）公司是中国大陆历史最为悠久的保险公司，位列世界500强第212位（20xx年度），旗下核心企业中国人寿保险股份有限公司（chinalife）于20xx年6月30日在北京注册成立，并于20xx年12月17日及18日分别在美国纽约和中国香港两地上市，在中国保险市场居领先地位。作为中国最大的人寿保险公司，中国人寿不但是领先的个人人寿保险与年金产品供应商、领先的团体人寿保险和年金产品供应商、领先的意外险供应商、领先的健康险供应商，更通过控股的中国人寿资产管理有限公司成为中国最大的保险资产管理者，并成为中国最大的机构投资者之一。本公司遍布全国的广泛分销网络由个人代理人、直销人员及专业和兼业代理机构组成，提供个人人寿保险、团体人寿保险、意外险及健康险等产品和服务。截至20xx年12月31日，本公司已拥有超过7000万份有效的个人和团体人寿保险单、年金合同及长期健康险保单。随着保险观念不断深入人心，消费者对于寿险服务与销售也提出了更高的要求。为了更好地履行企业公民的社会责任、改善保险行业的服务形象，中国人寿将着手对现有销售渠道进行变革和创新。中国人寿于20xx年11月份开始用全新的理念与机制在全国范围组建区域收展部，并培养各类区域收展职业经理人。为此，特向社会公开招聘区域收展部业务系列和管理系列人员。

（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。

（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。（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。

（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。

从十二月份底，我有幸到中国人寿保险股份有限公司北海分公司进行了为期三个月的实习，在这三个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。

在中国人寿北海分公司，我先后接受了保险基本理论和中国人寿新推出的险种的基本条款及规定的培训，参加了多次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早会夕会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜。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。

（一）系统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

进入公司前我就听闻：“保险不是人做的”，“一人做保险，全家不要脸”等话。给了我一点压力，进入公司的前两周，公司对我们这些新人进行了一次封闭式的系统培训，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我由生来接受过最系统的培训，我觉得“培训”这是公司给我的最大福利。无论做任何一个行业，担任任何一角色。首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢？其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

（二）银行网点实践让我的业务技能及沟通技巧不断增长，公共关系和工作能力不断提高

单单培训和演练还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。特训完后我跟师父到网点前线现场实践，一边是讲师继续培训及同事们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周多下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧，已经能够独立完成销售任务时。渠道经理给我分配了一个农行网点，通过实践几周，我的销售技能上了一个台阶，我解决实际问的能力得到了很好的锻炼。在工作中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会顺心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

（三）不断的自我总结提高了我的自我学习能力每天去网点工作，遇到任何问题解决不了的，公司都要求我们把问题记下来，小组解决不了，会议上各小组再一起解决。我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。

（四）能够进一步地了解保险现状

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。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。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点的不足：一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要；熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能；通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

最后我感谢公司，让我有了一种信仰；感谢公司领导，给我的关心和帮助，给我教育和培训的机会，让我感到了公司的温暖。我坚信在公司领导的支持下、在全体内外勤人员的共同努力下，20xx年一定会是“直挂云帆济沧海”。

**中国人寿保险实践报告篇七**

时间 一晃而过，到中国 人寿实习 已经一个月了，在这段时间里中国人寿领导 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的“成己为人、成人达己”的企业文化核心理念，遵循“诚信 为本、稳健经营”的企业宗旨，恪守“创新、拼搏、务实、奉献”的企业精神，把“与客户同忧乐”作为企业价值观，以“与时俱进、争创一流”的精神，也体会 到了作为保险营销 人的专业 和辛勤，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为中国人寿的一份子而惊喜万分。

一开始的时候，由于自己习惯 了晚起床，突然早起，搞得精神不太好，不过很快就习惯了。开始时，自己精神不够集中和自己对着别人会不好意思说，搞得频繁出错或通关不好。不过经过一段时间的训练 后，情况 好多了。

在这一个月的时间里，悦哥对我们工作 学习 进度有着细致的安排，一至二周主要学习如何做调查 问卷、打电话做回访服务和填写个人 短期保险专用投保单，三至四周开始拜访陌生人或熟人，最好能签到一份个人短期保险。在中国人寿同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。

由于要完成作业，刚入司一个月几乎每天下午做调查问卷。我们本意为这份工作也很容易完成的啊，但是结果证明 是我们低估了它，其实做调查问卷很艰难啊，也许我们是大学 生所以什么都没有经验 所以才遇到这么多问题吧！不过辛苦的同时我觉得今天我也收获很多，下面我来跟大家分享 以下我们今天做问卷调查的最真实的感受啊：我们感受到了做问卷调查者的艰辛，很多路 人不理睬我们，即使我们很热情的讲清楚了我们这样做的目的，还是很多人没有把回答我们的问卷当一回事，甚至连看都不屑于。我个人觉得，只要是有意义的事即使要我从白忙之中抽出一点时间来回答完一份关于调查问卷也是值得的，但是现在基本上花 费不了你一分钟的时间，为什么那么多人就不愿意去做呢？这是我始终都没有理解的。这一点是我们没有想过会发生的，也许是学生的缘故我们一直都觉得我们现在是在做很有意义的事，所以路人一定会认同我们的，但事实使我们明白了以后想事情不要太天真！其次，做问卷调查需要的是有胆去问人是否肯为我们做调查问卷、诚实心和耐心。接着我们做打电话做回访服务，由于不系当面对话，心情放开了不少，有时候自己语无伦次。客服回访工作带给我宝贵的知识和满足感，也锻练出语言的沟通技巧，我们的职责是保持公司 与客户的一个桥梁，让客户能感受我们的优质服务。工作中我们更应具备良好的心理素质，时刻保持热诚的态度，聆听所至，真正理解客户的心里。使我领悟到，要做一个专业的客户回访人员，不但要具备良好的心理素质和专业的知识，还要细心、耐心、贴心、尽心，我会更加努力，而正因为我们的努力能为客户带来更大的满意，客户的满意，就是我们的快乐 ！这也正是我们共同的心愿 。

为了让我们体验一下保险营销员如何工作的，悦哥就教我们如何填写个人短期保险专用投保单。为了保护广大客户的合法权益，在填写投保单时，一定先仔细阅读相关内容，不懂的项目 ，需要向专业人员仔细询问，待全部信息均了解后，正确填写。“投保单”是一项严肃的法律文件，是缔结保险合同 的重要依据，也是保险公司核保时的重要参照，所以消费者一定要注意，投保单的填写过程是很关键的过程，在沟通确认好保险产品，填写投保单时一定要注意拿对投保单，填对合适的项目，以避免日后纠纷的产生。

第一，不要在空白的投保单上面留下你的签名 ；

第二，请根据自身的财务 状况选择 合适的保险金额及交费期限，以避免日后因无法继续交付保险费而可能导致的保险合同效力的中止，以及一些不必要的纠纷。

第三，对投保单中以下内容在填写完投保单后应做最后确认：姓名、性别、通信地址、邮政编码、身份证号码、投保计划 、保险金额、缴费年限和保险费金额、健康 告知、投保人和被保险人申明授权说明。

1、重视：那是一份严肃的法律文件

2、字迹：清晰、工整、不涂改、易辨别

3、阅读：投保须知；告投保人书

4、告知：身体健康状况据实说明

5、隐私：既往病史填写后，密封交给保险公司

6、确认：最后逐一核对上述所填内容

7、提醒：不要随便签名！由于自己不太清楚如何填写，第一次 的时候就出错了，还有大写不会填，搞得十分糟糕。不过经过瑞姐的再指点，很快就上手。

做调查问卷、打电话做回访服务和填写个人短期保险专用投保单都系为做拜访和签单做准备的。在营销过程中，你如果没有拜访客户，就不可能了解市场 、掌握客户资料 ，以及了解客户的需求，客户拜访是销售工作的起点和基矗但是由于当前国民对保险作用的认同度不高问题，使拜访工作阻力重重，有的营销员经常是“乘兴而去，扫兴而归”，我也系如此。我跟主管见了二个客户，问他们对保险作用的认同度，他们回答说不高。他们见我系实习生，就问我有关中国人寿对比其他保险公司有什么优势和它的资料。我于是就说：“公司秉持“成己为人，成人达己”的“双成”理念，倡导“求真务实、规范严谨、令行禁止、艰苦奋斗、创新争先”的工作作风 ，积极推进“外塑形象、内树精神”的文化建设工程，全面塑造“厚重诚信、自强致远”的企业品格。相知多年，值得托付中国人寿保险股份有限公司是国内最大的寿险公司，总部位于北京。作为《财富》世界500强和世界品牌 500强企业——中国人寿保险（集团）公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业领先的竞争 优势及世界知名的品牌赢得了社会 最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场领导者的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

（一）历史悠久

（二）资金雄厚

（三）服务网点密布

（四）可运用资金雄厚

（五）资金运用灵活

（六）市场占有率最大

（七）先进 的科技技术

（八）保险产品齐全

（九）“95519”服务到永久

（十）良好的企业文化。”

他们都很认同我的说法，于是问我有什么关于健康好产品给他们。我大概讲了一下康宁定期保险。他们问这产品特点，我说：“保费低廉、保障面广。”他们就说考虑一下。我觉得面对客户时要诚实和友好，从跟客户谈家常来了解客户的需求和资料。不要为推销保险而来见客户，而当客户系自己的老朋友 一样看待就行。其次就是自己的心态要放好，不要因为客户一次拒绝而放弃 。这一次不行，可能下一次客户就答应。想签到单的话，最好拜访多一点客户，让客户知道你的存在，让他们多了解我们中国人寿的产品。他们觉得可以的话，就会自动买我们中国人寿的产品。

通过这次实训，我们对保险有了更深刻的认识 ，做一名保险人员不但要有过硬的保险业务 ，良好的心理素质，健康的体魄，扎实的保险知识，正所谓“上知天文，下知地理，前后各知五千年。”作为一名保险人员来说，必须有较高的口语水 平，要把如何推销保险作为一个重点来抓！

准备大二的我们，再过不到多久，就要毕业 了，面临是继续深造，还是就业 的压力，我想我们更应该把握住最后的一段时间，充实、完善自我 ，攻破自己的语言表达能力，即使没有机会去做保险，也必须争取做一名出色的推销员！

总结 以上工作内容，在这短短5个半月的时间里，我学到了保险人员的`严于律己，推销的一些手段，在以后的工作生涯中，应用怎样的心态处理和面对变幻莫测、突如其来的工作。我相信我可以！就如做保险一定要用一种好的心态去做才能做好，我们要学会 微笑 ，让所有人都能感觉到慈祥。

我相信我以后我做保险营销员会道路会更平坦一点，在这方面会更得心应手。

**中国人寿保险实践报告篇八**

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.7.10---20xx.8.20

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19xx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x月x日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于xx年x月x日、18日及xx年年x月x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，xx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，主要是：

(1)保险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!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找