# 最新保险实务实训报告总结 保险业务实训报告总结(三篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-08-16

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。保险实务实训报告总结 保险业务实训报告总结篇一20...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**保险实务实训报告总结 保险业务实训报告总结篇一**

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

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。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型晨会，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。

对于交际工作能力和专业技能也有具体要求如下：1、培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险业务员的日常业务和工作流程，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作者。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

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。

5.经验汇报

在实习的这段时间里，我学会了工作方面的一些处理办法，也就是我们内部人所说的“拒绝处理话术”。看似稀奇有趣的对白却隐藏着不少专业和技巧，我在这里和老师、领导们汇报一下：

**保险实务实训报告总结 保险业务实训报告总结篇二**

一、实习目的

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在五天的实习过程中，我深深地感受到课堂上所学知识的肤浅和实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难受。在学校自认为学得不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。“学无止境”，保险是一块相当广阔的领域，它不仅要求你有专业的保险知识，更要有相关的财经知识，以及知道包括历史地理，政治，文化等等方面的知识，这样在介绍保险时才能跟客户对答如流，全面的向客户介绍保险信息，解答客户对保险的疑问和困惑。

二、实习单位

中国太平洋保险公司福州分公司

三、实习单位简介

该公司(简称太保福州分公司)是中国太平洋保险公司(简称太保总公司)设在福州的分支机构，系全国性的股份制保险企业，不具有法人资格，其民事责任由总公司承担。前身为交通银行福州支行保险业务部。1991年开始为中国太平洋保险广州分公司代理保险业务，1992年8月，经人行省分行批准成立福州代理处。1995年5月，经人行省分行批准，由代理处改设办事处。1996年11月18日，经人行总行批准，由办事处升格为分公司，时任公司副总经理张庆永主持工作，全辖正式职工96人，其中公司本部49人，地址在福州市福新路华威大饭店15层。

公司内部设人秘处、行政保卫处、业务管理处、业务处、计划财务处、电脑处、市场管理处、监察审计处及人身险部;下设泉州、三明、漳州和福州市台江等支公司及福清、马尾、亭江等办事处。其业务经营范围：承保人民币和外币的各种财产保险、责任保险、信用保险、农业保险、人身保险等业务;办理各种国内、国际再保险业务和法定保险业务;与国内外保险及其有关机构建立代理关系和业务往来关系，代理外国保险机构办理对损失的鉴定和理赔等业务及其委托的其他有关事宜;有价证券投资、实业投资和经人行总行批准经营的其他资金运用业务，以及经人行总行批准的其他业务。

1996年升格后，公司业务运行正常。当年底实现利润625万元。1998年由于上半年水灾等因素影响，亏损594万元，下半年经采取扭亏增盈的措施，至年底实现扭亏目标。当年财产险保费收入12885万元，赔款支出6061万元，赔付率47.04%;人身险保费收入16735万元。

四、实习方式

实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常学习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。我们同单位员工一样上下班，完成单位工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我们认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

五、实习内容

(一)参加业务培训及考核

在中国太平洋保险公司福州分公司，20\_\_年10月1日至3日我先后参加了新人培训班和衔接班，接受了保险业基础理论和中国太平洋的各个险种的基本条款及规定的培训和学习。

经过培训和学习，我学到了很多宝贵的实用知识：首先通过对保险方面的理论和知识以及保险行业的现状学习，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;此外，通过对已知资料的分析和与同事们的交流，极大提高了自我的思考认知能力;还有，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，对我在进行的职业规划和职业生涯设计时给予了莫大的帮助。

(二)业务实习阶段

经过3的培训后，从10月4日起我便在师傅的指导下开始了我的业务实习。新人上道，自然容易多犯错尽管我试图认真做好每件事但是还是会出小差错，还是会紧张，遇到了许多这样或那样的问题。

我所推销的主要是人身保险。就是缘故再结合陌生，通过走访客户，并根据其具体情况制定出相应的寿险计划书，进而跟单促成。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。该险种所涉及的往往是人的老、死、疾、残等，但在中国这样一个儒教的国度了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。另外，由于极个别保险业务员的对客户欺诈行为，使得许多人对保险业务员持不信任态度，根本听不进合理意见，使我们在实际工作中遇到很大的阻力和困难。再有，在金融危机的影响下，保险业务量明显降低，而且公司的考核标准相比以前也更加严格，比如，公司要求职员在保住原有客户资源的基础上开拓更多的新客户，如果在规定时间内完不成任务就是卷铺盖走人。因此，在此时进入保险行业，我感觉自己正面临着前所未有的挑战。

**保险实务实训报告总结 保险业务实训报告总结篇三**

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\*\*年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于\*\*年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于\*\*年12月17日、18日及\*\*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，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。

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!

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