

最新保险的报告(实用7篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？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。

保险的报告篇一

保险是一种重要的风险管理工具，在现代社会中扮演着重要的角色。近日，我有幸参加了一次关于保险的报告会，并有机会学习到了许多保险知识。在这篇文章中，我将分享我所得到的心得体会。

第二段：保险的重要性

保险在我们的日常生活中起着至关重要的作用。我在报告会上了解到，保险的本质是为了给我们生活中的风险提供保障。无论是车辆损失、健康问题还是意外事故，都可能给我们的生活带来不可预测的损失。而有了保险的保障，我们可以获得金钱上的补偿，减轻生活压力，重新恢复生活的正常秩序。报告会使我深刻认识到，保险不仅是一种经济的安全网，更是一种心理的支撑，让我们能够面对风险和困难时更加从容。

第三段：保险报告的收获

参加保险报告会，让我对保险的理解更加深入。在报告中，专家详细介绍了各种不同类型的保险，并解释了其背后的原理和运作方式。例如，汽车保险、健康保险和意外保险都有各自独特的特点和适用范围。这些知识不仅帮助我更好地了解了自己目前的保险需求，还使我能够更明智地选择适合自己的保险产品。此外，报告中还介绍了保险行业的发展趋势和创新之处，让我对保险的未来发展有了更为清晰的认识。

第四段：保险知识的应用

报告会让我明白了保险知识的实际运用也是非常重要的。我学会了如何仔细阅读保险合同和条款，了解自己的权益和责任。同时，我也认识到在购买保险时，选择合适的保险公司和保险代理人是至关重要的。他们应该具备良好的信誉和专业知识，以便在我们需要索赔或咨询时提供最有效的帮助。我决定将所学的保险知识应用到我的日常生活中，确保我的风险得到妥善的管理和保障。

第五段：保险知识的传播

最后，通过参加保险报告会，我认识到了保险知识的重要性和传播的必要性。在我们的社会中，许多人对保险了解甚少，缺乏必要的保险知识。因此，我决定将我从这次报告会上学到的知识分享给我的家人和朋友，帮助他们了解保险的重要性，并引导他们在保险选择上更加明智。此外，我还计划通过社交媒体和写作等方式，向更多人传播保险知识，以提高整个社会的保险意识和保险素养。

结尾

通过这次保险报告会，我对保险的认识得到了深化。我明白了保险的重要性，学到了许多实用的保险知识，并决定将这些知识运用到自己的生活中。同时，我也希望通过传播保险知识，让更多的人了解和受益于保险。保险不仅仅是金钱上的保障，更是为我们的生活带来安全和舒适的工具。

保险的报告篇二

全镇总人口22702人，其中城镇人口21541人，符合参加居民医保的120xx人，占城镇人口55.7%。城镇学生3250人，全部参加了居民医保；城镇非学生居民(以下简称居民)8750人，参加医保2412人，参保率27.6%。累计参加城镇居民医保人

数5662人，参保率22.2%。

二、城镇居民医保工作开展情况及存在问题

(一)不断完善的城镇居民医保体系促进了社会和谐稳定，但城镇居民医保政策吸引力不够。出台了《xx县城城镇居民基本医疗保险实施办法》，从政策层面上构筑“政府主导、劳动保障部门牵头、乡镇为主、部门配合”的城镇居民医疗保险工作格局。建立县乡财政分级投入工作经费和相关单位适当补助居民缴费的财力保障体系。并对参保对象范围予以进一步明确：对在县城经商、务工、就读及居住的外省外县户口人员，均允许其自愿参保，享受xx县城城镇居民医保待遇。20xx年8月23日正式启动城镇居民基本医疗保险以来，城镇居民医保的保障功能初步凸现，为324余名大病、重病患者家庭缓解了大额医疗费用的压力。由于居民医保与各类医疗保险制度之间的衔接工作不够，而与新型农村合作医疗比较，从缴费、待遇享受等方面差距很大，导致部分参保对象持观望态度，参保积极性不高，而类似的商业保险早已牢牢抢占了大部分学生市场份额。二是基本医疗保险工作尚未建立调控有力的工作机制。城镇居民基本医疗保险工作机制还不够完善，对相关部门工作和医疗定点单位缺少硬性考核措施。部门、镇之间合力也不够强。政策宣传还有盲区，县城不少居民对城镇居民基本医疗保险政策还不了解，误将财政补助的居民医疗保险与商业性的人寿保险相混淆。

(二)部分群众对医保惠民政策认识不足，参保意识不强。少数城镇居民参保意识淡薄认为自己年纪轻身体好，参加基本医疗保险个人要承担一部分医疗统筹费用，且统筹基金支付医疗费用的范围有严格规定，自己在很大程度上是在作贡献，因而不愿参保；同时，部分居民对近期实施的城镇居民基本医疗保险政策了解不多，有一个深入理解和认识的过程。二是城镇居民的结构比较复杂，组织比较涣散，人户分离现象突出，很多人又外出务工，所以出现难找参保对象的现象。加上是否参保取决于其个人是否自愿，所以很多人有一种侥幸

心理，处于一种“没病就拖，小病就扛”的状态，往往不到大病临头时，是不舍得拿出钱来参加医保的。二是缴费能力差。从城镇居民医疗保险参保对象中不难看出，他们大多没有收入、收入较低或收入不稳定，具有劳动能力的城镇居民，家庭负担普遍较重；不具有劳动能力的老年人、未成年人没有收入，只能由他们的子女、监护人承担缴费，而经济状况欠佳，想参保缴不起费是一个毋庸置疑的主要原因。

2、弱势群体参保面临困难。从本次调查情况来看，共有三个特点。有经济收入人员少；无经济收入人员多；特殊人员多。

3、实施城镇居民保险势在必行。未参保的这部分人员抵抗疾病风险能力差，但却是最需要医疗保障的群体，然而绝大多数却因为其无收入、收入较低或不稳定而无法参保。从调查了解中我们发现，相当部分城镇居民因为较高的医疗服务费用而存在“小病扛、大病拖”的问题，部分居民还出现了“因病返贫”的现象，因为费用问题而有病不去医院就医，或在需要住院治疗时自动放弃治疗，已明显影响了社会经济的进步和人民生活的改善，完善现有城镇职工基本医疗保险制度，让更多的人群享受到基本医疗保障，将广大城镇居民纳入基本医疗保险制度范围已势在必行，刻不容缓。

(三)服务平台建设滞后。一是社区卫生服务站建设滞后。我县社区卫生服务站建设并没有随着全民医保体系的建立而同步推进。大多数社区门诊存在着服务功能不全、人员素质不齐、设备配套不足、技术力量薄弱等状况，不少软、硬件建设达不到上级规定的标准，还不能满足参保居民“小病进社区、大病进医院”的基本要求。定点医疗单位服务差强人意。有的定点医疗单位的有些医务人员从个人利益出发，开大处方，卖高价药；同一厂家生产的同品牌药品，定点医疗单位的价格是同地区市场药店的数倍。这些现象的出现，使参保患者觉得虽然享受了医疗补助，但实质上多花了许多冤枉钱，得不偿失。二是医保信息网络建设滞后。城镇居民基本医疗保险计算机管理系统不够完善，乡镇劳动保障站对参保对象

数据的录入完全依赖手工操作完成，与定点医院、药店也不能实现信息共享，大大影响了参保进度。

三、对策及建议

为了进一步将我县城镇居民基本医疗保险工作做好，使医疗保险达到居民全覆盖，建立健全公平和谐的全民医疗保障体系，我们建议着力抓好以下三项工作：

(一)减低门槛、提高待遇、扩大范围。城镇居民基本医疗保险参保人数越多，基金盘子就越大，运行的路子就越宽。为此，推进城镇居民基本医疗保险应当降低门槛、提高待遇，吸引居民持续参保。一是#扩大参保范围。在力求做到县城城镇居民参保全覆盖的基础上，将范围逐步扩大到各镇区个体私营企业工人，对使用临工较多的“三产”服务行业、没有参加基本医疗保险的企业，要依照相关法律法规，将其纳入城镇居民基本医疗保险，在条件成熟后逐步过渡到职工基本医疗保险。二是提高补偿额度。适当放宽大病范围，将治疗周期长、医疗费用高的帕金森病、红斑狼疮、癫痫病、类风湿关节炎等部分门诊特殊病纳入大病补偿范畴，其专项门诊医疗费用应视同住院费用报销，不断加大对城镇居民中非住院重病患者的补偿力度。对当年未发生住院费用的参保居民，可组织参加一次专项免费体检；对外出就医人员的医疗费用，可适当降低自付比例。三是将保险费按一定比例划入个人账户，解决小额门诊费，可提高参保者的积极性

(二)完善机制、落实责任、形成活力。建立和完善城镇居民基本医疗保险工作机制，是实现居民参保全覆盖目标的重要保证。因此，必须完善管理制度，建立监管、考核机制。一是完善管理制度。城镇居民基本医疗保险基金要严格实行财政专户储存、收支两条线管理，独立核算，专款专用。县劳保、财政、审计等部门要加强对专项基金管理使用的监督，确保基金的完整和安全。县劳保、财政等部门还要进一步调整和完善参保居民门诊待遇、一般住院待遇、重大疾病待遇、门诊特殊病种项目待遇等一系列补偿待遇规范，保障参保居民充分享受医

疗保险的优惠待遇。医保处要强化内部管理，建立健全医疗保险基金统筹预决算、财务核算管理、医疗费结算报帐、定点医疗单位药品管理等制度，强化保险基金统筹业务基础工作，简化结报程序和手续，加大对基金筹措、使用以及居民参保受益情况的宣传力度和公示力度，确保基金专款专用，发挥更大效益。在此基础上，还要不断深化改革，创新管理模式和方法，认真研究和解决基金运行过程中出现的新情况、新问题，及时提出新对策、新方案，确保基金安全运行，防范统筹运作风险，充分发挥医保机构管理主渠道作用。二是完善监督制度。对城镇居民基本医疗保险工作要建立全方位的监督体系，充分发挥人大、政协、纪检监察、新闻媒体在城镇居民基本医疗保险基金管理中的监督作用，全力促进此项工作健康有序地发展。县劳保、卫生部门应及时监控、定期督查定点医疗单位服务情况，对违反规定情节较轻的给予批评教育，情节严重的予以严肃处理，直至取消定点资格。县卫生部门、医保处尤其要加强医疗行为的规范和监督。因为医生的一支笔一张处方是医疗保险基金支出的“开关”。开关适度既能维护参保居民的利益，又能树立医院和医务人员的良好形象，同时也会促进医疗保险事业的可持续发展。相反，如果医疗行为和职业道德出现问题，医疗监督又不够有力，为利益所驱而任意所为，那么既损害了群众的利益，也破坏了医院和医务人员的形象，同时造成了医疗保险基金的损失。定点医疗单位应在醒目位置设置公告栏(牌)，公布医保报销药品目录、价格、费用结算补助比例、医疗诊治程序、手续以及患者补助费报销等，从源头上加强管理，进一步保证医药公开、透明。三是完善考核制度。对相关部门、单位和社区应单独明确，落实指标，明确职责，捆绑考评，确保城镇居民基本医疗保险工作条块衔接、整体推进。

2、建议对学生参保加强督促。学生参保是今年乃至今后工作重点，也是城镇居民医保政策的亮点。考虑到平安等商业保险对学校的渗透，为提高政府主导的城镇居民医保参保率，建议市政府对教育行政主管部门进行督促。同时在政策上增加“对因意外死亡的参保学生在医保基金中可以支付适当的死亡赔偿金”的规定。

(三)增加投入、健全网络、提供保障。为了将城镇居民基本医疗保险这一德政工程做实做好，必须增加必要的投入，以进一步建好服务平台，健全服务网络，为居民基本医疗保险工作提供必要的保障。一是加大对城镇低保、重残对象医疗救助的投入。二是增加城镇居民医疗统筹工作经费的投入。城镇居民基本医疗保险不同于商业保险，是一项社会公益事业，县财政虽然已尽很大努力，给付了一定的工作经费，但要实现居民基本医疗保险全覆盖，这点经费是远远不够的。应拨付城镇居民基本医疗保险专项经费。三是加快社区医疗服务平台建设的投入。县卫生、劳保等部门应当协调运作、加大投入，按照标准化的建设要求，添置现代办公设备，整合优化现有信息化资源，在社区卫生服务站xx县医保中心之间建立计算机信息系统，实现工作网络上下左右贯通，力求在较短的时间内，使社区卫生服务站不仅建立居民健康档案、方便居民就近就医，而且凸现为参保居民提供健康咨询、卫生保健、慢性病服务等基本功能。四是加大对医疗保险政策宣传的投入。在宣传内容上，要深入宣传医疗保险不同于商业保险的公益性，着力宣传医疗保险“大家帮小家”的本质内涵，重点宣传医疗保险个人的义务和权利、待遇享受、诊疗程序、补偿比例等一系列政策规定。在宣传方式上，要灵活多样，以案宣传，提高宣传的针对性、有效性。

3、搞好医保信息网络建设，为参保职工提供便捷服务。一是以信息化建设为载体，实现管理模式的新突破。20xx年3月，我市自行开发了医疗保险计算机应用系统，将改革初期分散落后的业务管理纳入到现代化管理渠道。二是以网络结算为载体，实现服务方式的新突破。我市于20xx年4月在全省率先实施了与定点医疗机构计算机实时信息网络联网工程，截止目前，已与市区108家两定单位实现基本医疗费用的网上结算，大大减轻了“两定”单位的工作量。三是以社会保障卡为载体，方便参保职工看病就医购药。我市于20xx年起在全省率先按照国家劳动保障部《社会保障卡个人规范》制发社会保障卡，到目前，共制发社会保障卡23万张，进一步方便了职工看病就医购药。

2、坚持低保广进。为了让所有城镇居民都能参

加城镇居民医疗保险，我县医疗保险费的缴费标准的确定要考虑各类群体经济承受能力，坚持低水平，实现广覆盖。筹集渠道主要由家庭和个人承担为主，财政对特定人群予以适当补贴。坚持“以收定支、略有结余”筹集原则，制定适当的适合城镇居民要求的医保政策制度，缴费与待遇相挂钩，通过测算合理确定参保人员住院医疗费用与统筹基金支付比例的额度层次，把有限资金用在治大病、保大病上，重点解决城镇居民“因病返贫”问题。

保险的报告篇三

随着社会的发展，人们对于保险的需求越来越高。保险作为一种风险管理工具，可以为人们带来安全感和保障。而保险报告作为了解保险市场的重要途径，对于人们选择保险产品和保险公司具有重要的参考价值。下面，我将结合自己的经验，分享一下关于保险报告的心得体会。

首先，保险报告是了解保险市场的重要途径。在保险市场中，有各种各样的保险产品和保险公司。而保险报告可以提供详尽的信息，为我们提供参考和比较的依据。通过研读保险报告，我了解到不同保险公司的产品种类、保险责任、保险期限、理赔条件等重要信息，这对于选择适合自己的保险产品非常有帮助。

其次，保险报告可以帮助我们了解保险公司的实力和信誉。在保险市场中，有些保险公司实力雄厚，信誉良好，而有些则存在一些问题。通过阅读保险报告，我可以了解到保险公司的财务状况、偿付能力、理赔速度等重要信息。这些信息对于选择一个可靠的保险公司至关重要，可以帮助我们避免遭遇保险纠纷和风险。

第三，保险报告可以提供给我们最新的保险市场动态。保险市场变化快速，保险产品也在不断更新和改变。而保险报告可以提供及时的信息，告诉我们市场上最新的保险产品、保

险规定和保险法规等重要信息。通过了解最新的保险市场动态，我们可以更好地规划自己的保险需求，选择适合的保险产品。

第四，保险报告可以帮助我们提高保险意识和风险认识。保险作为一种风险管理工具，可以帮助我们在意外发生时获得一定的经济赔偿和补偿。而保险报告可以向我们展示各种不同的保险案例，告诉我们不同的保险责任和保险赔偿方式。通过了解这些案例，我们可以更加清楚地认识到自己的风险和保险的重要性，提高对保险的认识和意识。

最后，保险报告可以帮助我们提高保险理赔的能力。在购买保险后，如果遭遇意外事故或风险，我们需要及时向保险公司提出理赔申请。而保险报告可以告诉我们保险公司的理赔流程、理赔要求和理赔方式等重要信息。通过了解这些信息，我们可以更好地准备和提供理赔材料，提高自己的理赔效率和成功率。

综上所述，保险报告是了解保险市场的重要途径，它可以帮助我们了解保险产品、保险公司的实力和信誉，提供保险市场动态信息，提高保险意识和风险认识，以及提高保险理赔的能力。因此，我们应重视保险报告，通过充分利用它，更好地选择和管理自己的保险需求。只有这样，我们才能更好地享受保险的保障和安全感。

保险的报告篇四

同学们从保险实习中获得了什么新的体会呢?本站小编特此整理了关于保险实习报告的精彩范文，欢迎阅读与参考。

保险实习报告(一)

我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己

的人生坐标，实现自己的人生价值呢？社会上都说当今的大学生是“眼高手低”，以前在学校时听到这样的评论还不服气，甚至很生气，真的到了工作中，才真正体会到这句话说得其实没错。初到公司，对于保险行业知之甚少，对于工作内容一无所知，对于组训工作更是不知所谓，自己就是一张白纸摆在那里等待描画。我充满期待的实习就这样开始了。我于2018年4月6日走进了中国大地保险股份有限公司珠海分公司进行我的实践活动。在那里，我接受了更为有用的保险知识，而每天展业和演练活动，又增强了我的实战能力，使我迈出了成功的一步。

该公司是xx年12月中国再保险公司按照国务院批示进行整体改制，成立的唯一国有专业财产再保险公司。

公司的前身中国再保险公司长期以来一直履行国家再保险职能，与国内各家保险公司均有全面的再保险合作，并与国际再保险市场建立了广泛的业务关系。

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，我能知道人家是干什么的。

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。

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。

(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。

际工作能力和专业技能。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 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。

5、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知识，为求职与正式工作做好充分的准备。

对于即将迈出校园的我们，拥有着对未来的美好憧憬，拥有着一腔热血、满腔抱负和实现梦想的激情，正所谓“有梦就有希望”，而最后成功的人都是坚信“我一定，做得到”的人。所以，让我们大步向前，勇敢地去迎接风雨，面对挑战，为了成功努力奋斗吧！

保险实习报告(二)

一、实习单位及岗位简介

(一) 实习单位的简介

中国人民财产保险股份有限公司是经国务院同意、中国保监会批准，于2003年7月由中国人民保险集团股份有限公司发起设立的、目前中国内地最大的非寿险公司，注册资本111.418亿元。其前身是1949年10月20日经中国人民银行报政务院财经委员会批准成立的中国人民保险公司。公司主要经营财产保险、意外伤害保险和短期健康保险业务，在大型商业风险、政府采购、行业统保等集中型业务以及车辆保险、家财险等分散型业务领域处于绝对领先地位。

人保财险保定分公司xx服务部是人保财险保定分公司下属的营销机构，虽然成立时间较晚，但xx营销服务部以4s店为业务依托，现已成为保定市区销售额最高的营业部。xx营销服务部有员工15人，上级公司下派员工6人。主要的部门有财务部，出单部，理赔部，营销部，综合部。

(二) 实习岗位的简介

我的实习目的是在八周的实习时间里，充分了解财产保险公司基层公司的工作内容和工作流程，熟悉保险公司的工作环境，掌握保险公司工作的相关技能，为今后踏上保险工作岗位做好准备。因此我在实习时间里在公司的各个岗位进行了轮岗实习。财务部负责根据公司有关财务管理制度，协助财务经理完善本公司的会计核算体系，正确、及时地进行会计业务综合、汇总工作，做好费用、税收的核算和控制，保费收入和理赔支出的账务管理，及时交纳税款等相关工作。出单部负责接待投保客户，制作保单，同时为客户提供保单查询，退保等服务。理赔部负责收集出现客户资料，查勘损失，核定计算赔偿金额。综合部负责公司文件传达，档案管理，

后勤工作。营销部负责营销展业，管理续保工作。

二、实习内容及过程

我的实习工作是从出单部开始的。首先学习的内容就是保单录入，即通过专业的电子投保系统将被保险人和投保车辆的具体信息录入到车险信息库中并生成投保单证。这是一项同时需要准确与速度的工作，由于车险工作量大，每日投保续保的客户很多，保单信息录入要尽可能的快减少客户等候时间，并且所录入的信息要保证准确以免无法通过核保造成时间和精力浪费。在学习的过程中，我发现，车险系统的操作，掌握信息输入的各种技巧，有关车型的信息包括车型、吨位、载人数量、车架号和发动机号等如何快速准确录入，并且不发生冲突是一个难点。我利用中午休息的时间反复的练习，牢记日常的工作中常用的信息的代码。比如投保渠道、车辆与被保险人关系、承保条款、车型、车牌照颜色、车身颜色这些信息相应的阿拉伯数字或英文代码表示。在可以独立录入保单之后，我开始正式作为一名出单员到柜面工作。随着工作的进行，我逐渐感到我需要学习的还有好多，例如各种保险的投保条件，投保金额的确定标准，各种保险的费率浮动规定等，这些知识虽然在课堂上学习过，但是一下子运用到实践中，特别是向客户解释这些条款时，还是感觉到以前对这些知识掌握的不够透彻，这让我深刻的体会到了理论与实践的差距。在出单部得第二个任务是保管、发放、整理保单，了解保单保管规定。

保单领取的时间和数量以及领用人必须用专门的记录本记录，并随时和上级公司的保单发放部门核对数量。整理保单的工作需要极大的耐心，每个保单的保单号被保险人姓名都要登记在目录中，作废保单要加盖作废章，每50份保单制成册，每100份装入一个档案盒，最后还要认真填制档案盒封面。如果保单出现遗失，必须严格按照管理规定：空白保单，或发票发生遗失，代理机构必须自发现之日起24小时内向委托公司报告，并提供书面说明。48小时内应与委托公司共同通过

公众媒体公告此单证无效，由空白保单，发票遗失所产生的后果和法律责任由遗失单证的责任方承担。了解过这些严格的规定之后，我在工作中不敢有一丝大意，在其他同事的指导之下，我掌握了保单管理的工作，不但保证了“零差错”还不断提高了工作效率，在新工作单位给大家留下了一个好印象。在单位领导和同事的鼓励帮助之下，我还用休息时间学习了传真机打印机等办公工具的使用，人保财险内部办公系统的使用等等。

完成了在出单部的实习，我还了解了一些理赔部的工作。首先我跟随公司负责定损的师傅了解了出险车辆定损的工作流程。在接到公司调度公司的调度后，定损人员根据指令到4s店查看出险车辆的损失情况，与4s店修理人员商定修理方案，对损坏的零件进行拍照，然后将4s店的修理报价和人保财险理赔系统的价格相比较，最终确定损失金额。接下来我开始学习理算工作，这个工作和课堂中学习的知识联系得比较紧密。这个工作的关键是检查相关理赔单证是否齐全，事故情况与查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险责任。如果核对无误，即可运用车险理赔系统自动生成应赔付的金额。在这之后，还要对自动生成的金额进行，特殊情况还要进行调整。对于免赔金额比较高的，拒赔的案件，理赔人员还要电话通知被保险人，在公司与被保险人对赔偿无异议之后，通知财务部门支付赔偿款。以前我认为保险公司只有营销人员和出单人员需要与客户打交道，理赔部门属于“幕后工作”的部门。但是这次实习的经历推翻了我原来的想法，理赔人员与客户的沟通是十分重要的。在单证收集环节，由于被保险人对保险理赔程序不甚了解，可能把保险公司对理赔单证收集的要求当作是故意刁难消费者的行为，产生反感的情绪。还有些被保险人在得知被拒赔后对理赔人员恶言相向，不理睬理赔人员的合理解释。想要成为一名合格的理赔人员不但要有过硬的专业知识，还要有极大的耐心和忍耐力，只有这样才能化解客户的不良情绪，取得他们的理解和配合，从而保证保险公司工作的顺利进行。

保险的报告篇五

保险是现代社会的的重要组成部分，它不仅能够为人们的财产提供保障，还能为他们的生活带来稳定和安全感。而保险报告作为保险行业的重要指导和决策依据，具有重要的意义。最近，我有幸阅读了一份关于保险的报告，深受启发和感动。在这篇文章中，我将分享我对这份报告的一些心得体会。

首先，这份保险报告详细地分析了目前社会上的灾害风险和人们的保险需求。报告指出了各种自然灾害、意外事故和健康问题等可能给人们带来的经济损失。通过对这些风险进行详细的分析和归类，可以更好地了解人们不同保险需求的特点和趋势。这个观点让我深刻地认识到，保险行业需要根据社会的发展变化和风险的演化来不断调整产品和服务，以更好地满足人们的需求。

其次，这份报告着重阐述了保险行业在服务创新方面的努力和成果。报告中提到，随着科技的不断进步和人们对保险需求的不断提高，保险公司始终将创新作为其核心竞争力之一。比如，利用大数据分析来精准定价和风险控制；引入人工智能和机器学习来提升理赔效率；开发移动应用程序和在线服务平台等，以方便和便捷地为客户提供服务。看到保险行业对科技的积极应用，我深感现代科技的力量，它可以帮助保险行业更好地服务社会，提升用户体验。

第三，这份报告强调了保险行业对社会责任的承担和履行。报告指出，保险公司不仅要履行合同和赔付义务，还要积极参与社会公益事业。对于那些遭受特大灾害的地区，保险公司要及时提供赔偿金和保险保障，帮助受灾群众重建家园；对于弱势群体，保险公司要提供特殊保险产品和优惠政策，让他们能够享受到保险的福利。这份报告让我深刻地认识到，保险行业不仅是为了盈利，更是为了社会的稳定和发展，它肩负着巨大的社会责任。

第四，这份报告提到了保险行业在风险管理方面的重要性。报告指出，风险管理是保险行业核心工作之一，它通过识别、评估和控制风险来帮助人们避免或减少经济损失。保险公司要制定科学的风险管理策略和措施，投入专业的人力和物力来跟踪和管理风险，以保证保险公司的长期稳定和持续发展。我从中学到，风险管理是保险行业不可或缺的关键要素，只有通过科学的风险管理，保险才能真正发挥其作用。

最后，这份报告给我留下了一个非常重要的观点，即保险应该是人人可及的。报告强调了保险普惠的重要性，指出保险行业要以更加灵活的方式推出保险产品和服务，让更多的人能够享受到保险的好处。报告提到，要通过合作与创新，降低保险的门槛，提供个性化的保险方案，满足不同人群的需求。这种思想让我深深地触动，保险的重要性不仅体现在大型企业和富裕家庭的财产保护上，更体现在每个人的生活中。只有让保险真正普惠到人民群众，才能构建一个保险与人们共同成长的社会。

总之，这份保险报告给我带来了许多启发和思考。我深刻认识到，保险行业不仅是经济发展的风向标，也是社会稳定的重要支撑。保险不仅要满足人们的保障需求，更要激发社会活力和创造力。我希望在未来的发展中，保险行业能够继续秉持社会责任感，利用科技创新，让保险真正造福于人民，推动社会进步和繁荣。

保险的报告篇六

随着社会的发展和人们生活水平的提高，人们对于生活安全的保障需求也越来越高。保险作为一种经济和社会安全的风险转移机制，其重要性不言而喻。近日，我阅读了一份关于保险发展的报告，深感保险行业的发展对于社会的稳定和个人的幸福感具有重要意义。以下是我对这份报告的心得体会。

首先，保险发展不仅仅是一种经济手段，更是一种社会责任。

报告中提到，保险机构通过对风险进行评估和管理，为个人和企业提供全方位的保障。这意味着，保险行业的发展不仅关乎自身的利益，更关乎整个社会的稳定和发展。保险公司应该积极履行社会责任，关注弱势群体的保险需求，通过提供个性化、可负担的保险产品，为社会的可持续发展做出贡献。

其次，保险发展需要良好的监管和政策环境。报告中指出，保险行业的发展受制于国家的宏观经济环境和监管政策。保险监管机构应该加强对保险公司的监管，提高行业的透明度和规范性。同时，政府也应该出台相关政策支持保险行业的发展，例如税收减免政策和保险扶贫政策，以推动保险业的长期稳定发展。

第三，保险创新是推动行业发展的关键因素。随着科技的不断进步，保险行业也面临着新的挑战 and 机遇。报告中提到，保险公司应该积极拥抱互联网和大数据技术，提高产品和服务的质量和附加值。例如，运用大数据分析技术，可以更好地评估风险和客户需求，为客户提供精准的保险解决方案。此外，数字化的保险服务也能够提升客户体验，增加保险产品的销售额。

第四，保险教育和消费者保护是保险发展的重要环节。保险是一门专业性很强的领域，普通消费者对于保险产品和相关知识了解不足，容易受到误导和欺诈。因此，保险公司和相关机构应该加强对消费者的保险知识普及，通过举办培训和宣传活动，提高消费者的保险意识和防范意识。此外，政府和保险监管机构也应该加强对保险市场的监管和维护，保护消费者的权益，维护行业的诚信度。

最后，保险发展也需要不断完善的产业链和合作伙伴关系。保险行业是典型的服务型行业，其发展不仅需要保险公司的努力，也需要其他相关行业和机构的支持。报告中提到，保险公司应该与银行、证券公司和科技公司等建立良好的合作

关系，共同打造一个完善的保险服务生态系统。此外，保险公司还应该注重产品创新和多元化发展，以满足不同客户群体的需求。

综上所述，保险行业的发展对于社会的稳定和个人的幸福感具有重要意义。保险公司应该积极履行社会责任，注重创新和产品多样性发展，加强保险教育和消费者保护，同时与其他相关行业建立良好的合作关系。政府和监管机构也应该出台相关政策和加强监管，为保险行业的可持续发展提供有力支持。只有这样，保险行业才能为社会的发展做出更大的贡献。

保险的报告篇七

实习第一天，第一天实习起得比较早，负责人没统一安排怎么去实习地点所以大家各自找办法。虽然比平常起的都早，但到信诚保险公司时还是晚了一点，到时大家已经按要求做好，我们也匆忙坐下。接待我们的是一个微胖的三十几岁的男子。我们都坐下后他做了详细的自我介绍，王华，信诚人寿保险有限公司湖北省分公司宜昌营销部的销售总监。王总对我们特别热情，很幽默，口才也很好，而且平易近人丝毫没有领导的架子，这让我对这家保险公司的排斥感得到一点减弱。这里需要说明的是虽然我们是学金融的，但对保险行业还是有一定程度的排斥感的，我觉得浅层次来说应该是保险从业者给人们留下的不好印象造成的，深层次来说应该是因为，保险业本身在中国发展的不完善造成的，这是时间问题，我相信随着时间的推移保险一定会越来越受人们的肯定。王总向我们进行了详细的自我介绍，包括他从一个默默无闻的打工仔一步步走上保险道路的历程，以及他对保险业的热爱。他一边向我们描述他的经历一边告诉我们他从这些经历中收获的智慧。我们都学到了很多，我认识到，一个人要想获得成功，一定要敢闯敢拼，同时也要善于把握机遇。同时机会偏爱有准备的人。随后他又带我们了解了保险公司里的各个部门，公司主要由三个部门组成，电话营销部：大约有

三百人了，主要进行销售工作。技术部：负责发送名单数据，处理电话技术方面工作。后勤部：负责人员管理和公司日常管理。一般的工作流程是，通过电话方式，拨打电话联系陌生人，向他推销保险产品，如果顾客满意的话，就登记顾客资料，再提交审核，最后出文本合同送到顾客那签字刷卡。

接下来，王总给我们讲述了保险业的发展史，虽然其中一些知识我们在课堂上已经接触到，但在保险公司听这些东西却是另一种感受，所以记得很清楚，比在课堂上听老师讲的效果强多了，这也许是我们作为学生已经在学校待了太久变得麻木了，这样看来参加社会实践特别是这种实习活动真的是太有必要了。然后就是对各种险种的介绍，因为信诚是主营人寿保险的，所以在人寿保险方面，王总讲的特别详细，并于社会保险进行了比较，我们发现信诚人寿保险有年金的性质，它的一个突出的特点是，在被保险人死后没有发放完的保额会继续发放给指定的受益人，这是社会养老金所不具备的。看来商业保险的并非想人们想的那样不值得信赖。后面王总又拿出一些与保险业务相关的凭证让我们了解，这让我们这些只在课本上看图片的学生对这些东西有了一个实质的感受，并且实物更加清晰更加明了，这种效果不知道要比只观察图片好多少倍，不过这些东西是不能轻易得到的，所以在课堂无法见到实物也是没办法的事。

实习第三天，通过前几天的学习我们对保险有了更深刻的认识，今天王总要求我们走出活动区，到工作区去观察工作人员的工作方式，但技术部是不允许进去的，因为里面有很多资料，这些都是保险公司的机密，后勤部里面又没有什么特别之处。所以我们就在电话营销部活动，这个部门也是最热闹的，大家都在通过电话联系客户。这也难怪，外面天气太热了，再说在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售再适合不过了。但我觉的电话销售只适合前期联系客户，如果客户有购买意向后面的登门拜访恐怕就不可避免了，后来的询问也证实了我的这个观

点。不过电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。这些正是我们这些学生所不具备的，也是我们最该学习的东西。于是我们就静静地游走在工作区，仔细听专业的保险从业人员是如何像客户介绍保险产品的，尽量学习他们的沟通技巧。其实效果不明显，这一点王总在后来的总结中也提出了，要想提高自己的沟通技巧还得亲自去打电话找人交流才行。于是王总要求我们利用空闲时间多打电话，打电话对象不必是客户，可以大给自己的亲人朋友甚至多年不见的老同学，多说话，这样不仅提高说话技巧同时还能加深友谊，一举两得。王总真是太有智慧了，我们见识了，不过也难怪，身为一个分区的领导没有点真实才能怎么能行呢。不过在保险公司，也可能是因为这是信诚公司的一个小分部，我仔细观察了一下，在公司里进行电话销售的都是一些中年人，其中大部分是女性，通过了解他们并非都是高学历，王总似乎也不过是大专毕业生。这是为什么呢？莫非保险真是什么人都是可以做的行业。那这样必然就导致了保险从业人员的素质的普遍不高，也许这也是保险业在国内不怎么受欢迎的原因，由此看来，保险行业要想持续健康发展还得不断提高从业人员素质才行。不过话又说回来了，他们都是本地人，在宜昌生活了几十年，一定会积累许多人脉，不可否认这正是他们的优势所在，这些都是我们这些青年人所没有的。我们认识的人群大都没有足够财力，要想做好只能用时间来积累，他们就很轻松了。不过我觉的通过相关培训他们也能不断提高自身素质，这也一定是保险公司和从业人员都想做的，毕竟两者的利益是密切相关的。

实习第六天，今天王总让一位张姓主管给我们介绍了几种他所推销的险种，张主管是个瘦子，个头不高，说起话来声音比不上王总的大，但大家表示也都能听到。听他讲课的感受，感觉明显和王总的差别，缺乏一点轻松自在，可能他应该没当着这么多陌生的面孔讲过话有点紧张，讲课也缺乏幽默感。整个过程枯燥乏味，我们听得效果一般般。他比王总要年轻许多，大概比我们大不了几岁的样子，这也许是他紧张的原因，年轻，锻炼的次数少，培训的时间短。但有一点值得肯

定的是他普通话还是相当标准的，并且做到了语言流利。我一上台就紧张，听王总安排说过两天要举行演讲训练，现在正犯焦虑呢，这是我的弱项，必须加强训练。张主管给我们讲了一些险种，其中印象深刻的是当保险费大于等于六千时，将会得到信诚人寿保险有限公司提供的vip级的服务，其中的许多服务让我们感到无法相信。例如张主管说，如果被保险人生病住院期间，需要转到较远城市里的另一家医院的话，他们可以提供专机负责将被保险人送往目的地。虽然我们不相信，但这无法证实。我想如果一家保险公司能提供如此这般高质量的服务的话，那生意兴隆也就不是说说的话了。其实我们在这家公司实习了几天对这家公司的印象还是很不错的，特别是他们的企业精神：聆听所致，信诚所在。这句话不仅包含了对外要善于聆听客户需求，而且还包含了对内要相互理解、相互信任的要求。这一方面，有利于从业人员保持沉静的内心，在面对客户时不骄不躁，可以详细了解客户需求制定适宜的工作方案，大大提高工作效率。现代社会是一个浮躁的社会，许多人都失去了聆听的耐心，甚至包括亲朋好友之间亦是这样，而且许多情况下，买方和卖方的矛盾多是由于沟通不畅造成的，这其中一个重要原因就是卖方不能准确了解客户的需求，把客户许多亟待解决的问题当成小事不屑一顾，这正是许多公司生意难做的原因。而信诚就很好的看到了这一点，我也觉的善于聆听对不被理解的保险从业人员尤其重要。另一方面，信诚很重视员工之间的团结和信任，通过相互认真聆听，可以有效达到这一目的。所以才有了每天早会，大家相互之间的相互握手拥抱，整个公司的气氛都是非常融洽的，大家相互之间似乎都是朋友，这些都是很难得的。聆听这也许是我在信诚实习这几天所学到的最重要的东西了。后面又有一位李主管给我们讲了他的工作经历以及他工作中出现的问题和解决方法，其中印象最深的就是他说的凡事都有三种解决方案的说法，让我觉得大受裨益，我们常常生活在非此即彼的模式里，很少想第三种方法。这个道理就是要求我们每个人在遇到问题时要善于思考，多利用头脑风暴的思维模式。另外还有赞美别人是美德的道理，虽然有些道理我们接触过很多次但很少坚持施行过，于是慢

慢地就开始淡化最后忘却，这也是我们在培养一些优秀品格时容易忽视的死穴。不过李主管说赞美一定要有度，要有原则，否则就会变质为谄媚行为，为别人不齿。这里就要提一下了，在信诚公司实习的这几天，不仅收获了知识，还收获了感动，在这里每位给我们讲课的人都是满怀激情，并且十分的真诚，丝毫不保留的讲述他们用汗水浇灌出来的智慧，这些让我都非常感动，同时对保险从业人员的排斥心态得到进一步缓解。

实习第八天，今天天气不太好，所以原本安排到室外做市场调查的任务暂时推迟。王总给我们详细介绍了一个保险单从签订到理赔的整个过程，我们深刻体会到了其中复杂。给我的感受就是，签订一份保单很容易但损失后的理赔就非常复杂了，需要层层审查。保险公司在收到理赔报案后一般要经过这几道程序，包括1、受理报案，2、受理材料、立案，3、调查，4、审核，5、签批，6、通知领款或不理赔。其中在这些环节中需要注意的有很多地方，例如，在损失事件发生后要尽快通知保险公司，如果因没能及时通知保险公司而因此造成保险公司不予理赔的情况，就算诉诸法律也是很难胜诉的。其实这也是对保险公司利益的保护，有利于保险公司正确核实损失。另外递交材料必须要清晰齐全所以一定要注意保管好与保险相关的所有凭证。第三，在保险公司调查阶段还要注意与保险公司积极配合。这一系列的活动虽然说出来很简单但实施起来是非常复杂的，特别是对保险公司来说，整个过程都需要一丝不苟的进行，稍有差错就会影响保险合同履行的公正与合理。后面王总组织我们进行了一次演讲会，他意识到我们缺乏演讲的能力，所以让我们每个人走到前面做一次不少于三分的演讲，包括自我介绍和自己对未来的展望，自己的梦想。这个演讲会不仅让我们思考如何在台上作演讲，还引发了我们对自己梦想的思考。尤其是我，我已经很久没思考过自己的梦想了，原来的愿望随着迷茫的大学早已在心中慢慢淡化，当然在这过程中也出现过许多目标，但这一次王总告诉我们要仔细地想想自己到底想要什么。经过一番思考，我发现其实有很多东西并不是我想要的，所谓

的目标更多是别人也在做或者客观环境要求你这样做。这一次演讲让我重新认识了自己。和我一样，其实很多同学都只是有短期的奋斗目标，而不知道自己真正想做的是什么，这也许是我们逃避现实，沉迷游戏的一个原因吧。轮到我上台了，出乎意料我并没有想像的那么紧张，反而在台上站了一会反而轻松了，一口气说了很多，包括介绍自己的家乡，说自己的梦想，一幅幅画面都十分的清晰。这真是一件奇怪的事，看来那句话是很有道理的“一切困难其实都是自己想出来的”。打败我们的是我们自己而不是困难本身。

实习第十天，今天我们被安排到户外做市场调查，主要是调查人们对保险的态度，顺便帮信诚做宣传，毕竟人家公司免费给我们提供了实习的机会，这点需求还是要满足的，而且我们也乐意为之，这大概就是一个企业文化的力量吧，我感到我们已经被其感染了。我们被分成了几组，一组五人，被安排到不同的地方。刚开始我在大街上找人进行调查，但很多人都拒绝了我，我还以为是自己态度不好呢，后来发现其实他们是有事情没时间，我也觉得这样做有点不合适，于是我们决定到公园去，那里果然有很多人愿意接受我们的调查，后来我们又去了江边，在凉风习习下收获颇丰，顺利完成了调查任务。通过调查我了解到，其实人们对商业保险并没有想象中的排斥，他们所担心的主要是怕自己在保险合同中受到欺骗，毕竟许多合同特别是保险类合同用于都过于专业，有很多他们了解不了的地方或容易误会的地方。其实他们的担心是完全可以理解的，因为这样的案例实在太多了，有相当一部分人在买保险以及在后来的理赔中遇到了这样的麻烦。所以保险合同通俗易懂也是非常重要的。其实这一点似乎在信诚已经实现了，记得王总曾在讲课中提到过，并列出了其中的部分条款与其他公司的类似条款比较过，他们人性化的经营模式的确是相当高明的，相信参股的有上百年历史的英国保诚集团给予了信诚人寿的企业文化提供了相当大的帮助。在这里我有一个疑问，在欧洲美国等地都有许多历史上百年甚至几百年的大型企业，而中国类似企业几乎没有，这是为什么，这一点我一时还真想不明白。一天的市场调查结束了，

王总带我们对调查进行了总结，并且非常中肯的给我们每个小组的成绩进行了评价，指出我们的不足，同时对我们如何进行市场调查提供了很有用的建议，这些东西对我们以后踏进社会，走进市场都非常有帮助。截止到今天，我们的暑期实习基本就告一段落了。王总在最后提出了对我们的期望，希望我们能认真学习理论知识并且要积极参与实践，把理论和实践结合起来，学以致用。同时还希望我们中有人能加入到保险行业，为中国保险业的发展做贡献。

实习总结：这次实习是有学校组织的，带我们专业课的万敏老师费了不少心，我很感激。同时还要感谢这十几天以来带我们进行实习的王华总监，以及张主管李主管及其他工作人员。这是一次很有成效的实习，我以及我的许多参加实习的同学都表示有很多收获。

一，我们对保险有了一个全新的认识，深刻体会到了保险集中社会闲散资金弥补因意外时间造成个别人蒙受的损失的含义，了解到保险对整个社会的种重要意义。

二，我们认识了一批在年龄上大于我们，社会阅历上多于我们，从业经验丰富的朋友，他们的智慧引导着我们，他们的真诚感动着我们，我们从他们身上学到了许多可贵的品格。

三，认识了一家优秀的公司，知道了有个优秀的公司应该是什么样，应该建设怎样的企业文化。

四，积累社会经验，明白社会并没有想象中的那样残酷，我们即将走上社会，一定要对自己抱有信心，敢拼敢闯，抓住机遇。

五，学会了许多沟通交流的技巧，懂得了赞美是一种美德，要善于聆听，勤思考，凡事都有三种解决办法等道理。

六，深刻理解了里课堂中所学到的知识，并开始注意将知识

应用与实践，学以致用。

总之，这次实习，在各方面都是我都得到了提高，非常感谢学校及实习单位给我提供的这次实习机会。