

最新保安实践报告 平安保险的实习报告(精选5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

保安实践报告篇一

实习课程市场营销策划实习地点平安寿险云南分公司实习任务通过在保险公司两个星期的业务实习，学习到一定的保险营销技巧，并根据所得知识撰写一篇关于保险营销的策划方案。实习目标通过本次营销策划的.实习，将获得一定的关于保险的市场知识，并掌握一定的保险营销技巧。

保安实践报告篇二

实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中，它可以为我们提供了一个了解和熟悉工作实际的机会。只有在实际工作中，我们才可以知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于他们更全面地认识自己 and 了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？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？抱着这种想法，我走进了中国平安财产保险股份有限公司佛山分公司。在那里，我接受了更为有用的保险知识，而每天细致的工作和经常的培训活动，又增强了我的实战能力，使我们迈出了成功的一步。

我感觉，在“中国平安”为期两个月的实习中，我学到的知识很多。“我今天学到了什么内容，我今天解决了什么问题；我今天得到了什么启事，我打算在今后如何使用；我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己；我应善于发挥自己的长处，又敢于接受批评弥补不足”-----这就是我对自己实习的态度。感谢中国平安保险公司给我提供了这样一个机会。

中国平安保险(集团)股份有限公司是中国第一家以保险为核心的，融证券、信托、银行、资产管理、企业年金等多元金融业务为一体的紧密、高效、多元的综合金融服务集团。公司成立于1988年，总部位于深圳。截至20xx年12月31日，集团总资产为人民币3,197.06亿元，权益总额为人民币335.22亿元□20xx年1月9日，公司市值超过1,000亿港元，跨入国际大型金融保险机构行列。

20xx年，中国平安保险(集团)股份有限公司名列福布斯全球20xx强企业第539名、中国入围企业第10名(入围的中资保险企业)□20xx中国生命力百强企业排名第一，是超速成长的典范企业。

中国平安是中国金融保险业中第一家引入外资的企业，拥有完善的治理架构，国际化、专业化的管理团队，公司控股设立中国平安人寿保险股份有限公司、中国平安财产保险股份有限公司、平安养老保险股份有限公司、平安资产管理有限责任公司、平安健康保险股份有限公司，并控股中国平安保险海外(控股)有限公司、平安信托投资有限责任公司。平安信托依法控股平安银行有限责任公司、平安证券有限责任公司。

财产保险是中国平安保险集团长期以来经营和发展的基础。自1988年成立以来，中国平安产险业务规模逐年攀升，业务发展稳健；在产品开发方面不断创新，目前经营的险种包括机动车辆保险、财产保险、飞机保险、家庭财产保险、建筑工

程险、公众责任保险、医疗事故责任保险等主险127个，附加险200个。近年适时开发推出了个人抵押贷款房屋保险、律师责任保险、会计师责任保险、医师责任保险、公司董事及高级职员责任保险、国内贸易短期信用保险、外派劳务人员履约保证保险、旅行平安意外伤害保险等70多个符合市场需求的新险种。

嵌镶于珠江三角洲腹地的佛山，历史悠久，人杰地灵，曾是中国“四大名镇”之一；曾有过商业鼎盛，街市繁华的辉煌；曾有过“南国陶都”、“南国红豆”的美誉。有禅城、顺德、南海、三水、高明五区，其中顺德区和南海区分列20xx中国经济最发达十强县(市)第一和第六位。佛山正以无愧于祖国重托的自信和豪迈，走向繁荣，走向民主，走向文明，走向现代化。

中国平安财产保险股份有限公司佛山分公司是经中国保险监督管理委员会批准，由中国平安财产保险股份有限公司作为发起人设立的。20xx年公司三大业务齐头并进，总保费收入达到26000万元，并以18%的市场占有率在佛山产险市场上位列第二。公司业务规模、经营管理、品质、成本等各项指标得到持续改善，在平安系统内均稳居前列。

1. 平安保险公司的企业文化和管理模式

平安企业文化以中国传统文化精华为基础，以儒家文化之仁、义、礼、智、信为做人的基本准则，融合西方先进的科学技术和现代管理经验，以专业、价值作为做事的基本准则。

平安文化通过每日晨会、司歌，以及平安礼仪、日常用语改变员工外在状态和内在精神，让平安人沿袭中华民族优秀传统文化传统，宽容、仁爱、谦和、诚信，从而赢得客户的尊重与信赖。同时平安又遵循保险行业的竞争法则，努力进取，并为之建立起一整套行之有效的管理规则。“仁、义、礼、智、信、廉”背后的人文精神，是平安企业文化的精神，现代商

业企业的工作模式和经营理念，是平安企业文化的物化准则，孔子和牛顿分别代表的中西方文化精神在平安融汇贯通，化为独特的平安文化，进而化入平安日常管理，形成庞大而有效的管理机器。

平安的管理模式简单地可以概括为“一个中心，三个系列。三个保证”，即以目标管理为中心，划分为业务管理系列、行政管理系列和营销系列，通过考核制度、评分制度和内部激励机制发实保证各项工作均有序高效运转。

在业务管理方面，我们竭力学习和借鉴国内外保险业先进的经验和技能，大胆创新，独具一格；在行政管理方面，平安建立了一套完整严格的规章制度，保证了各项工作都能按照预定的工作流程进行高效运转。行政制度与业务配套，规范员工的行为，使公司的经营管理正常运作，保证公司的发展，沿着预定的轨道井然有序地进行。

我觉得平安给我印象最深的应该是其“晨会制度”。每天早晨，公司各单位集中全体员工于大厅，每个员工轮流主持晨会，齐唱公司司歌，诵读公司训导，使“平安精神”时刻铭记在每个员工心中，通过晨会强化员工的社会责任感和工作责任心，起到团结、沟通、振作士气、增强凝聚力的作用。

公司积极为员工营造一个整洁舒适且人际关系轻松和谐的内部工作环境，使员工对公司有强烈归属感和自豪感。同时注意使员工与各界建立和保持良好的交往，以寻求必要的关心、支持和帮助。

2. 车险承保流程及费率计算

我在中国平安财产保险股份有限公司佛山分公司的实习岗位是车险核保岗，主要从事的是车辆保险的承保工作。通俗的说，就是当业务员拉来了一份或一批保单时，我们对承保标的（也就是车辆）进行车况的分析，然后根据公司的相关政策对

其进行费率的计算，最后确定该车保费。总的来说就是两点，即：

(2)，若该车符合公司的承保政策，我们应该以什么样的费率来承保？这就牵涉到费率的计算了。

中国平安财产保险股份有限公司机动车辆保险条款由：车辆损失险、第三者责任险、全车盗抢险和附加险四部分组成。附加险又包括玻璃单独破碎险、车辆停驶损失险、自燃损失险、新增加设备损失险、代步车费用险、车身划痕损失险、车上人员责任险、车上货物责任险、无过错损失补偿险、车载货物掉落责任险、全车盗抢附加高尔夫球具盗窃险和交通事故精神损害赔偿险。其费率计算公式为：

(1) 车辆损失险的保费计算：

(2) 第三者责任险的保费计算：

第三者责任险签单保费=基准保费×c1×c2×cn

(3) 全车盗抢险的保费计算：

全车盗抢险签单保费=基准保费×c1×c2×cn

(4) 附加险保费计算

附加险签单保费=基准保费×c1×c2×cn

(5) 投保车辆应支付的签单保费为：

3. 其他收获

一般而言，保险公司招收实习生时比较倾向于具有计算机、金融等专业背景的学生，因为他们具备相关的专业知识，比

较容易适应工作。保险公司对实习生的要求通常是一种综合素质的要求，其中接受能力以及人际关系的处理等尤为重要。考核内容不仅局限于工作质量及完成数量，还会注意其基本技能。对实习生的评估是依据其在工作中体现出的综合能力来进行的。

在中国平安财产保险股份有限公司佛山分公司的两个月的实习中，我发现原来学校学习知识虽然并不能马上完全的体现在日常的工作当中，但与我们学习的知识会有很大的联系，运用知识的能力尤为重要。例如在工作中，我们车险核保岗经常要对各种数据做一些统计，并制作统计报表。这不正是我们统计学专业的人拿手的吗？但后来我发现，他们是用一种公司自制的软件来完成这些工作的，如果不能很好的理解和掌握该软件，我们原来学习的统计知识就根本没有用武之地。

团队意识的增强是我的另一个收获。在工作中，一般都是以小组或团队的形式去迎接问题并解决问题，各个小组之间既竞争，又合作，这样既提高了大家工作的积极性，又提高了工作效率。

两个月的实习对我们来说真的是一个非常难得的学习经历，也给我提供了一个感受平安企业文化、了解保险市场的宝贵机会。我们在工作、生活、人际交往等方面都有许多的体会，对保险行业也有了更深刻的认识。通过实习，我们可以将自己所掌握的理论知识运用于实际，加深对书本知识的理解和巩固，提高在理论知识的指导下观察、分析和解决问题的实际工作能力。了解工作到底是怎么回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等。初步完成从理想到现实的心理转换和从学生到职员的角色转换。在实习的过程中，要多思考、多比较，用心体会，多尝试把所学的书本知识应用于工作实际；认真及时地总结实习经验和心得，尤其是对实习中遇到的问题，要多分析、多请教，找出问题的症结所在，并努力克服，不断提高。

保安实践报告篇三

实习课程市场营销策划实习地点平安寿险云南分公司实习任务通过在保险公司两个星期的业务实习，学习到一定的保险营销技巧，并根据所得知识撰写一篇关于保险营销的策划方案。实习目标通过本次营销策划的实习，将获得一定的'关于保险的市场知识，并掌握一定的保险营销技巧。

保安实践报告篇四

提高实际工作能力，丰富社会经验，掌握信息管理知识在实际工作中的应用。

20xx年1月，我很幸运来到中国平安保险(集团)有限公司实习。在我去之前，我对它不太了解。在平安工作后，逐渐了解到平安保险(集团)有限公司(以下简称“平安”)是中国第一家以保险为核心，集证券、信托、银行、资产管理、企业年金等多元化金融服务于一体的综合性金融服务集团。公司成立于1988年，总部设在深圳。我的工作主要分为两个阶段。第一阶段在销售部。分享销售部门的现场工作。第二阶段在培训部。当时平安公司正在开展1月份的增员活动，新员工的岗前培训需要大量的数据整理工作。

和平故事一：

每天八点半晨会。

每天早上八点半，平安公司上班的时候，公司的喇叭就会响起动感的音乐。这时候所有员工都要接受严格的考勤。安全晨会的内容和每个外勤人员息息相关，所以外勤人员晨会的出勤率极高，也和每个外勤人员的工资挂钩。

8点25分，外地所有业务员和部门内勤人员排队，部门经理站在队伍前面。然后广播里宣布晨会开始，每天的晨会由各部

门的工作人员轮流主持。

上午会议的第一项是唱公司歌曲《和平颂》，这首歌是郭锋专门为平安公司制作的。歌词如下：

四海之内，互相牵手，选择和平是你我的心愿；

诚实、信任、进步和成就，我们的信念永远不会改变；

让每一个清晨都遇到平安，生活有温暖的家；

让每一颗心都与和平相连，生命才会写出辉煌的诗篇。

追求卓越、奉献、回馈社会是我们的承诺；

和平、友谊、幸福和快乐，人类将走向辉煌的明天；

让每一个清晨都遇到平安，生活有温暖的家；

让每一颗心都与和平相连，生命才会写出辉煌的诗篇。

生活写下辉煌的诗篇。和平！和平！和平！

(每次回来和朋友聊和平，我每天早上都唱四格，他们都说学的是松下幸之助。)

然后大家对公司的纪律大加赞赏，前几个字是这样的：“思想品德，光明磊落；组织纪律和秩序禁止；工作态度，严谨求实……”。

会议正式内容的第一项，通常是昨天的业绩报告，叫做“晨会”。在不同的市区做一个大的对比，然后我的工作昨天在这个市区的各个业务部门分了两个阶段。第一阶段是在业务部门。分享销售部门的现场工作。第二阶段在培训部。当时平安公司正在开展1月份的增员活动，新员工的岗前培训需要

大量的数据整理工作。

和平故事一：

每天八点半晨会。

每天早上八点半，平安公司上班的时候，公司的喇叭就会响起动感的音乐。这时候所有员工都要接受严格的考勤。安全晨会的内容和每个外勤人员息息相关，所以外勤人员晨会的出勤率极高，也和每个外勤人员的工资挂钩。

8点25分，外地所有业务员和部门内勤人员排队，部门经理站在队伍前面。然后广播里宣布晨会开始，每天的晨会由各部门的工作人员轮流主持。

上午会议的第一项是唱公司歌曲《和平颂》，这首歌是郭锋专门为平安公司制作的。歌词如下：

四海之内，互相牵手，选择和平是你我的心愿；

诚实、信任、进步和成就，我们的信念永远不会改变；

让每一个清晨都遇到平安，生活有温暖的家；

让每一颗心都与和平相连，生命才会写出辉煌的诗篇。

追求卓越、奉献、回馈社会是我们的承诺；

和平、友谊、幸福和快乐，人类将走向辉煌的明天；

让每一个清晨都遇到平安，生活有温暖的家；

让每一颗心都与和平相连，生命才会写出辉煌的诗篇。

生活写下辉煌的诗篇。和平！和平！和平！

(每次回来和朋友聊和平，我每天早上都唱四格，他们都说学的是松下幸之助。)

然后大家对公司的纪律大加赞赏，前几个字是这样的：“思想品德，光明磊落；组织纪律和秩序禁止；工作态度，严谨求实……”。

会议正式内容的第一项，通常是昨天的业绩报告，叫做“晨会”。在不同城区之间做一个大的对比，然后对比昨天这个城区各个销售部门的表现。平安公司非常重视激励政策在管理中的应用。我所在的商业区有四个，在这十个部门推出了千里马和蜗牛的命名政策，以刺激各个销售部门的业绩。前一天表现最好的部门是当天的千里马部门，表现最差的是当天的蜗牛销售部。公司开业时会在演出展墙上挂一个蜗牛形象，上面挂着相应的销售部名称。

业绩较好的销售部门，为了成为千里马，努力展示业务，做出成绩。某个时间业绩一般的营业部也在奋力摆脱蜗牛营业部的称号。

保安实践报告篇五

20xx年大学生保险行业个人实习报告范文经过近一个多月在**保险公司银行业务部的实习，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**人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

一、系统培训使我对工作有了更好的认识 and 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地深入理解。

特训完后我跟师父到网点前线现场实践，一边是团队长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。

团队长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，我解决实际问题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，工作起来才会得心应手，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，会议主持提高了我的胆识及演讲水平。

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。轮流的会议主持提高了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点不足：

文档为doc格式