

保险学课程实习报告 (通用5篇)

篇1：保险学课程实习报告

一、实习目的和意义：

通过浙科保险实务模拟教学软件的认识实习，让我对保险公司的性质、经营方式和营运环境获得初步认识，同时，结合所学专业知

识，了解保险公司的运作特点、业务要求和主要产品，为进一步学习专业知识打下基础

课程实习是完成大学课程中的一个非常重要的实践环节。它能够将从课堂所学的理论知识在社会实践中进行很好地运用操作，使理论与实际相结合，能够帮助我们更好地熟悉当前金融市场的发展趋势及更深层次地理解金融机构的运行情况，尤其是保险业各种业务的操作流程，丰富我们在保险业基础业务方面的知识。同时，通过撰写实习报告，使我们能够学会综合应用所学知识，提高应用专业知识的能力。这次的实习，不仅使我们对保险工作的全貌有了一个比较全面的系统的掌握，提高分析解决问题的能力，也努力锻炼基本的专业技能和实践能力。

二、实习地点：经管楼602

三、实习时间：2021.6.15-2021.6.23

四、实习过程：

进入实习网址后，注册个人信息，然后登录学生端即可开始实习内容。然后分别做人寿保险、意外险、健康保险、企业财产险、车险、货运险、工程保险、责任保险的承保与理赔。

五、实习内容：

每个学生都有四个身份，即客户、经纪公司、代理人、保险公司。先将四个角色的信息填完整。各角色的名称要有特色，与其他同学的区分开来。代理人资格申请时向自己的保险公司申请。

做好这些准备工作后，我们就可以开始实习内容了。第一次实习的时候不太懂，跟着视频演示做了意外险的承保，大致过程是：1.保险公司产品部发布产品；2.代理人资格申请，保险公司通过；3.客户到保险公司营销部投保，填写投保单；4.代理人提交业务员报告书；5.保险公司营销部录单；6.客户缴费；7.保险公司财务部扣费、核保部核保；8.客户签收保单。

后来渐渐熟悉了实习操作，做了人寿保险年金险的委托投保，大致过程为：1.客户委托经纪公司投保；2.经纪公司“委托管理”下接受委托；3.客户填写委托投保单；4.经纪公司“委托投保”；5.客户委托投保签字；6.保险公司营销部录单；7.客户缴费；8.保险公司财务部

扣费、核保部核保；9.客户签收保单。

然后又做了年金险的理赔，大致过程为：1.客户向保险公司理赔中心报案；2.理赔中心接受报案；3.客户向保险公司理赔中心申请理赔；4.理赔中心立案；5.理赔中心理算，需写清理赔项目和数额；6.理赔中心核赔；7.客户查看核赔通知书，同意或提出上诉，若上诉则保险公司重新理算、核赔；8.保险公司财务部支付保险金。接着又做了委托理赔，大致过程为：1.客户向经纪公司人寿业务部委托报案；2.经纪公司接受委托并向保险公司报案；3.理赔中心接受报案；（后面的程序与直接理赔相同）。最后又做了意外险的理赔，过程都一样。

第三次实习的时候，做了健康保险的承保，过程为：1.保险公司产品部发布产品；2.代理人资格申请，保险公司通过；3.客户到保险公司营销部投保，填写投保单，体检报告不需填写直接提交；4.代理人提交业务员报告书；5.保险公司营销部录单；6.客户缴费；7.保险公司财务部扣费、核保部核保；8.客户签收保单。然后做了企业财产保险的承保，企财险做之前也要注册一个保险公司，步骤都类似，承保过程为：1.客户到保险公司营销部投保；2.保险公司核保部核保并保单签发；3.客户签收保单；4.客户缴费；5.财务部扣费。

第四次实习，做了健康险理赔，过程为：1.客户向保险公司理赔中心报案；2.理赔中心接受报案；3.客户向保险公司理赔中心申请理赔；4.理赔中心立案；5.理赔中心理算，需写清理赔项目和数额；6.理赔中心核赔；7.客户查看核赔通知书，同意或提出上诉，若上诉则保险公司重新理算、核赔；8.保险公司财务部支付保险金。然后又做了企财险的理赔，过程大致为：1.客户向保险公司理赔中心报案、理赔中心接受报案；2.理赔中心勘查事故现场、客户确认勘查报告、理赔中心提交勘查报告；3.客户申请理赔、理赔中心立案；4.理赔中心理算；5.理赔中心核赔；6.财务部支付赔款、客户确认收到赔款。

第五次实习，这次实习做了车险的承保，车险承保前还要填写车险信息，如车牌号码、厂牌型号等信息。承保过程大致为：1.客户到营销部投保；2.营销部录单、核保部核保；3.客户支付保费；4.财务部扣除保费、生成保单。然后还做了海洋运输货物保险的承保，大致过程为：1.产品部发布产品；2.客户向营销部投保，填写投保单：请仔细规范填写，费率后不需千分号。3.核保部报价；4.客户确认报价；5.核保部签发保单、客户签收保单。6.客户支付保费、财务部扣除保费。

第六次实习，这次做了车险的理赔，过程为：1.报案：客户向保险公司理赔中心报案、理赔中心接受报案并指派勘查人员；2.勘查：理赔中心勘察人员接受任务，并完成提交查勘定损意向书。例如：大修发动机1200元，中修发动机950元，检修油电路80元，换活塞环350元，换水泵150元。3.客户申请理赔、理赔中心立案；4.理赔中心理算；5.理赔中心核赔；6.财务部支付赔款、客户确认收到赔款。然后又做了货运险的理赔，过程为：1.客户向理赔中心报案、理赔中心接受报案；2.理赔中心勘查事故现场、客户确认勘查报告、理赔中心提交勘查报告；3.客户申请理赔、理赔中心立案；4.理赔中心理算；5.理赔中心核赔；6.财务部支付赔款、客户确认收到赔款。

第七次实习，我做了工程险的承保，大致过程为：1.保险公司产品部发布产品；2.客户向营销部投保，填写投保单；3.核保部报价，客户回复报价；4.核保部签发保单、客户签收保单；5.客户支付保费、财务部扣除保费。然后我又做了责任保险的承保，大致过程为：1.保险公司产品部发布产品；2.客户向营销部投保，填写投保单；3.核保部报价，客户回复报价；4.核保部签发保单、客户签收保单5.客户支付保费、财务部扣除保费。

最后一次实习，做了工程险和责任险的理赔，大致过程都一样：1.客户向理赔中心报案、理赔中心接受报案；2.理赔中心勘查事故现场、客户确认勘查报告、理赔中心提交勘查报告；3.客户申请理赔、理赔中心立案；4.理赔中心理算；5.理赔中心核赔；6.财务部支付赔款、客户确认收到赔款。

实习心得：

通过此次实习我巩固了自己在课本上学到的一些理论知识同时自己也在实践中得到了锻炼，提高了自己的实践能力。在学校的理论课程中我学习了《保险学》，在此次实习中将这些理论与实践相结合。我很好的熟悉了人寿保险的一些产品比如：“长青终身养老金保险”、“智富人生终身寿险”等产品。实习中学到了很多知识，保险实践操作虽然不是很复杂，但一定要认真细致，不能有纰漏。

篇2：保险学课程实习报告

一、实习目的

经过一个学期《保险学》课程的学习，为了更好的掌握保险学的知识，将理论知识与实际操作相结合，提高实践的能力。学院与保险学老师共同安排了我于2011年7月4日至2010年7月8日到泰康人寿保险股份有限公司福建分公司进行为期五天的保险学课程实习。

通过这次课程实习，在实践中提高了自我专业技能，增加对社会的接触，为自己积累一些宝贵的经验，并在实践中检验自己的学习成果，明确自己的不足，为日后有针对性的学习提供依据。在实习过程中，我收获颇丰，现将实习活动及心得汇报。

二、实习时间

20.7.4——20.7.8

三、实习单位

泰康人寿保险股份有限公司福建省分公司

四、实习单位基本情况泰康人寿保险股份有限公司系1996年8月22日经中国人民银行批准成立的全国性、股份制人寿保险公司，公司总部设在北京。由中国对外贸易运输集团总公司、中国嘉德国际拍卖有限公司等16家国有大中型企业发起组建。

自成立以来，泰康人寿一直重视公司治理结构的不断完善。2000年11月，全面完成经国务院同意、保监会批准的外资募股工作，建立了国际化的公司治理结构。截至2009年底，泰康人寿在全国设立了北京、上海、湖北、山东、广东等32家分公司，265家中心支公司，形成了完整的业务体系，累计服务的个人和机构客户达1800余万。

2009年9月5日，中国企业500强名单揭晓，泰康人寿排名大幅跃升，首次跻身前100名。11月19日，保监会批准泰康人寿养老社区投资试点方案，这使泰康人寿成为中国保险行业第一个获得养老社区投资试点资格的保险公司。4月，泰康人寿创新品牌产品“爱家之约”的第四代产品“爱家之约（幸福版）”隆重上市。为体现长期价值导向，泰康人寿加大推进产品结构转型的力度，加强“爱家之约”产品推广，四次升级

使“爱家之约”完成了产品形态从保险套餐到保险自助餐，再到保险超市的升级演变。截至12月底，“爱家之约（幸福版）”累计标保8.8亿元，“爱家之约”累计客户突破百万。

未来，泰康人寿将坚持深耕寿险产业，建立人寿保险、健康保险、企业年金、资产管理和养老社区五大核心业务板块，为广大客户提供“从摇篮到天堂”持续一生的全方位金融保险服务。

五、实习内容

针对我们此次紧凑而短暂的课程实习，老师和实习单位非常关心与重视，为我们精心制定了课程实习方案。通过这次实习，我对公司内部的工作流程，经营管理有了大致的了解，也从中学到了很多东西，受益匪浅，这在一定的程度上提高了我的应用能力。

我实习的内容可以总结为四大部分：一、熟悉险种，二、接受课程的强化培训，三、初步了解财产保险的理赔流程。

（一）熟悉险种

泰康人寿保险股份有限公司注重构建全面清晰的业务体系，形成了较为完善的以个人营销为核心、团险、银行保险和续期业务齐头发展的业务态势，产品涵盖少儿、女性、医疗、养老、重大疾病、意外伤害、分红、投连、万能保险等各方面，可充分满足大众对寿险服务的全方位、多层次的需求。实习中，我的主要工作内容是熟悉险种从而学会选择客户并进行推销。

1.泰康人寿保险的主要品种有健康保险、定期寿险和意外保险等。

健康保险：是指被保险在保险期间内，因为疾病的发生，而导致医疗上的财务损失时，保险公司负责给付保险金的保险。现代社会，由于工作节奏加快，生活方式改变，环境污染加重，各种疑难病症随之而来，庞大的医疗费用往往可以在很短的时间内将一个家庭拖跨。因此，为家人及自己准备一份健康保险是幸福家庭的必备之选。

定期寿险：指在保险合同约定的期间内，如果被保险人死亡或全残，则保险公司按照约定的保险金给付保险金；若保险期限届满被保险人健在，则保险合同自然终止，保险公司不再承担保险责任，并且不退回保险费。定期保险具有“低保费、高保障”的优点。

意外保险：是指在保险期间内因发生意外事故致使被保险人死亡或伤残，保险人按合同规定给付保险金的一种保险。每个人每天都在为了生活而忙碌奔波，而意外保险就

潜在你我周围，随时有可能爆发。小意外尚可对付，但若发生重大意外事故将会给一个家庭带来沉重的经济负担，意外保险，人人都要考虑。

2.泰康人寿保险股份有限公司开展了个人产品和团体产品两大业务体系。

个人产品有爱家之约家庭保障计划（幸福版）、养老保险、健康保险、少儿保险、长期保险、意外保险、爱家理财保障计划。

团体产品有定期寿险、意外保险、医疗保险、养老保险。这其中的客户涉及户外旅行、学生、建筑工程施工人员、燃气用户等

（二）接受课程的强化培训

对实际操作中常遇到的保险原则，经理又对我们进行了强化培训。

近因原则，出险时候要判定近因是否是保险风险，如不是，不予赔偿；可保利益原则，判定投保人对标的物是否具有可保利益，如不是，合同失效；最大诚信原则，客户要对保险人提供准确信息，不得存在瞒报，虚报，知情不报的情况，如违反最大诚信原则，可不予赔偿；损失补偿原则，在财产保险中，当保险事故发生导致被保险人经济损失时，保险公司给予被保险人经济损失赔偿，使其恢复到遭受保险事故前的经济状况。损失补偿原则包括两层含义：一是“有损失，有补偿”，二是“损失多少，补偿多少”。

（三）了解财产保险的理赔流程

理赔是广大客户感受保险公司服务的核心指标。经工作人员介绍，泰康人寿自开业以来累计理赔人次近720万，赔款金额近70亿元。截至今年2月底，泰康人寿刷新理赔标准案件处理时效，平均结案时间缩短至0.64天。2011年，泰康人寿理赔工作将朝着向客户提供更好、更快、更人性化的服务目标展开。

“理赔服务是保险公司兑现承诺、履行责任的重要体现，要提升理赔服务水平，首先要有坚实的基础，从机制、系统、流程和管理等方面做好文章，让客户对理赔有快、准、方便的体验。”泰康人寿主管运营服务工作的副总裁黄新平经常在内部会议中讲到，寿险理赔服务工作要以客户为中心，必须要树立“以人为本、客户至上”的服务理念，将人性化关怀发挥得淋漓尽致。

通过在泰康人寿保险公司实习，我对财产保险的理赔流程也有了大致的了解。主要包括以下几个方面：

立案查验：保险人在接到出险通知后，应当立即派人进行现场查验，了解损失情况及原因，查对保险单，登记立案。

审核证明和资料：保险人对投保人、被保险人或者受益人提供的有关证明和资料进行审核，以确定保险合同是否有效，保险期限是否届满，受损失的是否是保险财产，索赔人是否有权主张赔付，事故发生的地点是否在承保范围内等。

核定保险责任：保险人收到被保险人或者受益人的赔偿或者给付保险金的请求，经过对事实的查验和对各项单证的审核后，应当及时作出自己应否承担保险责任及承担多大责任的核定，并将核定结果通知被保险人或者受益人。

履行赔付义务：保险人在核定责任的基础上，对属于保险责任的，在与被保险人或者受益人达成有关赔偿或者给付保险金额的协议后十日内，履行赔偿或者给付保险金义务。保险合同对保险金额及赔偿或者给付期限有约定的，保险人应当依照保险合同的约定，履行赔偿或者给付保险金义务。

作为一个尽职尽责的保险人员，我们应该秉持着重合同、守信用、坚持实事求是的原则，根据保险合同所规定的权利和义务关系，主动，迅速，准确，合理地结合具体情况，正确确定保险责任、给付标准、给付金额。

另外，被投保人的保险索赔必须在索赔时效内提出，超过时效，被保险人或受益人不向保险人提出索赔，不提供必要单证和不领取保险金的，则视为放弃权利。并且被投保人在索赔时应提供的单证主要包括：保险单或保险凭证的正本、已缴纳保险费的凭证、有关能证明保险标的或当事人身份的原始文本、索赔清单、出险检验证明、其他根据保险合同规定应当提供的相关文件。

六、实习总结

通过这段时间的实习，我收获很多，不仅充实了自己的理论知识，也提高了自我的专业技能，将理论知识与实践相结合。同时，在实习过程中，学会了如何更好地与人沟通，提高了分析解决实际问题的能力。而且明白了，在这个常变常新的时代，面对外资保险公司的巨大差距，中国保险公司能否认清形势，找准定位，借鉴国外保险公司的成功经验，将是入世后中国保险公司能否快速发展的关键。我们面临的不仅是外资保险公司进军中国市场的竞争压力，而且也面临着跨出国门走向世界的机遇。在这个十字路口，我们只有勇于探索、敢于创新，走出一条属于中国保险公司自己的路来，中国保险业才能在未来的保险市场上占有一席之地。

通常来说，一个有发展前景的公司对其员工的要求是严格的，是一种综合素质的要求，因此，一个员工要做到的，不仅仅局限于他本身的工作质量以及完成项目的数量上，

还会注意其基本技能、接受能力以及人际关系的处理方式等方面的素质。在实习过程中

篇3：保险学课程实习报告

实习目的：

为更好的掌握保险学的知识充分的把所学的知识运用到现实生活中去，加强理论与实践的有效结合，更加深刻的理解对所学知识，增长和扩充知识面，增强与保险的接触，我们在老师的带着下，进行了为期一天的保险实务模拟软件的实习。通过这种方式，让我们稳固并深化所学保险理论知识，掌握保险业务操作程序，提高解决保险实际问题的综合能力，为自己积累一些珍贵的经验，为毕业后能快速地融入社会打下坚实的根底。

实习时间：2021年12月20日

实习地点：福建农林大学经济与管理学院

一、保险实务软件介绍

这款模拟软件将模拟现实的思想应用于保险事务的实践教学中。我们通过模拟客户、保险公司、经纪公司、保险代理人等角色，从人寿保险、财产保险两大方面逼真地实现了各角色应有的职能。系统为每个角色中都提供了逼真的模拟环境，而且为每个角色提供了直观可靠的流程图供学生参考，同时，为使我们方便地进行业务处理，系统还提供了消息提示功能，系统模拟的业务办理与现实的业务办理流程完全相同，让我们对现实的保险程序有一个初步的接触。通过软件的使用，不仅能使我们把课堂所学的知识运用到实际中，又能提高学习的积极性。同时为我们以后的工作提供了一些经验，把枯燥的知识同实践相结合。

二、实习的主要内容

〔一〕客户

客户可以修改自己的个人资料，可以向保险公司、经纪公司或保险代理人询问保险的内容、查看保险公司的保险产品，可以组建团队，投保分为人寿保险和财产保险。当遇到意外事故那么可以向保险公司索赔或者由经纪公司、保险代理人代理索赔。此外还可以学习一些保险的理论知识、保险案例等。我们还可以根据系统提示的消息进行相应的操作。

在该系统中，客户可以对保险公司、经济公司或代理人进行询价；可以对不同的保险公司所对应的保险产品进行投保，如：人寿保险—意外伤害险—至安意外伤害保险。客户也可以委托经济公司或者保险代理人进行投保，还可以发起团队或者参加别人的团队，进行投保团队险种。投保人要按照系统中给予的保单样本进行填写保单，填写完保单还要签字，然后有保险公司进行核查，喝茶通过够才可以进行保费支付。在保险公司出单，保单执行之后，客户可以根据需要向保险公司申请保单变更。客户可以对保单进行屡次申请变更。客户还可以对保单进行续保。当然，客户还可以想保险公司提出解除合同的申请。在保单管理中，我们可以查看到

个人保单和团体保单的具体信息。

〔二〕经济人公司

在经纪人公司端，我们可以修改经纪人公司的资料、查看客户资料，可以向保险公司询价并对客户的询价进行答复，经纪人公司接受客户委托之后，可以根据需要向保险公司进行招标，可以代理客户进行人寿保险和财产保险的相关操作，当发生意外事故，经纪公司代理客户向保险公司要求索赔，此外，经纪人公司还可以查看自己公司的业绩，学习保险方面的知识和保险案例等。也可以根据系统提供的消息提示功能更好的进行实验。

经纪人公司也可以进行询价，但是经纪人公司的询价不同于客户询价。经纪人公司可以对保险公司提问，也可以答复客户提问。经纪人公司可以查看委托情况，选择接受或拒绝委托。假设客户委托的保险产品处于开发状态或者停止状态，表示保险公司没有此类产品销售，那么系统自动提示拒绝该委托。经纪人公司在接受客户的委托后也要填写保单，但是经纪人公司的保单填写需要在客户提交投保资料之后进行。经纪人公司可以通过保单查看，查看保单的具体信息。

经纪人公司接受客户的委托受理后，经纪人公司可以根据客户或者自身需要选择招标或者不招标。中选择招标时，会进入招标页面，选择开始时间和结束时间〔开始时间必须大于当前时间〕，填写保险工程，选择保险公司〔注：只有具有相应保险产品的保险公司才有资格投标，同时，客户所委托的保险产品在保险公司必须处于销售状态〕。待公司参加投标，并且过了招标结束日期后，假设有符合条件的保险公司，那么该保险公司中标。选择一个中标的保险公司，将客户委托的保险投到该公司。假设没有保险公司符合条件，那么招标活动流标。

〔三〕人寿保险

人寿保险保险公司可以本公司的保险产品的状态进行改变〔销售或者停止〕，也可以添加保险产品或进行险种设计。人寿保险公司还应该对搭理人的申请进行处理。

〔四〕财产保险

〔五〕保险代理人

在保险代理人端，我们可以修改保险代理人的资料、查看客户资料，可以向保险公司询价并对客户的询价进行答复，经纪公司接受客户委托之后，可以代理客户进行人寿保险和财产保险的相关操作，当发生意外事故，保险代理人代理客户向保险公司要求索赔，此外，保险代理人还可以查看个人的业绩，学习保险方面的知识和保险案例等。也可以根据系统提供的消息提示功能更好的进行实验。

三、实习心得

本人在实习过程中也着实体会到了保险行业的工作人员的敬业精神，以及严

谨的作业态度。必须认真执行各项制度，维护保险操作流程纪律。这样认真负责的态度使我认识到工作不是之前想象的那么的简单，我们要以十分的态度去对待每一分的工作。这对我以后无论参加什么工作都不失为一个重要的忠告：工作就是要用认真的态度去对待每个小小的细节，还有就是每个方面。

通过这次实习，为我以后走向社会有着积极的辅助作用，让我对未来的工作更有信心。同时也感谢老师给我一个这么好的学习实践时机。

篇4：保险学课程实习报告

为了将所学的知识应用于实践之中，让知识服务于工作。在保险学课程即将结束之际，从12月10日到12月24日，任课老师谢老师组织了大家集体到泰康人寿保险股份有限公司福建省分公司实习。通过这2周的实习，对保险公司的日常工作有一个初步的了解，了解保险公司的主要

1、实习的目的

通过课程实习使学生树立正确的保险意识和全面的保险理念，提高保险方面的知识素养，使学生对保险的基本概念、基本原则、保险功能和保险险种等基本理论和基本知识有较为全面的认识和理解；要求学生掌握观察和分析保险经济问题的正确方法，掌握一般的保险业务操作程序，培养解决保险实际问题的能力。

2、实习的主要内容

2.1 了解实习公司泰康泰康人寿保险股份有限公司的详细情况

泰康人寿保险股份有限公司系1996年8月22日经中国人民银行总行批准成立的全国性、股份制人寿保险公司，公司总部设在北京。2000年11月，泰康人寿全面完成经国务院同意、保监会批准的外资募股工作。

泰康人寿始终奉行“专业化、规范化、国际化”的发展战略，坚持“稳健经营、开拓创新”的经营理念，伴随着中国经济改革及开放程度的深化而不断前进。泰康人寿的全体员工，始终致力于为广大客户提供专业化、高品质的人寿保险服务，倡导青春、健康、时尚、幸福美满的现代生活观、现代消费观和家庭价值观。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">泰康人寿自成立以来取得了长足的发展。2008年，泰康人寿经受住了保险市场和资本市场的洗礼，公司业务超常规发展，实现强劲增长，成绩辉煌。全年实现保费收入XX亿元，同比增长X%，继续保持内地寿险市场第四位；新单价值同比增长X%；偿付能力充足率为XX%；资产总额为XX亿元，实现税后利润XX亿元。泰康人寿实现风险控制、品质管理与价值增长的全面丰收。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">2.2目前人身保险市场部分热销险种学习——以泰康为例

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">2.2.1爱家之约家庭保障计划（幸福版）产品简介

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">2.2.1.1 “一张保单保全家”概念《爱家之约》——一张保单保全家

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">突破了传统寿险中以“个人”为投保单位的陈式，是以家庭为投保单位，以家庭经济支柱为投保人，家庭所有成员均可成为被保险人的保险，可以满足全家人的保障需求，大大简化了投保手续，也方便保险单的后期管理。而且还能随着家庭需求的变化，时时优化，不断升级。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">2.2.1.2 “爱家之约家庭保障计划（幸福版）”的三大特点

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">一张保单保全家，省钱，省事又省心。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">省钱：平均为家庭节省10-20%的保费。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">省事：投保简便，一人买主险，全家附险随便选。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">省心：附险可独立延续，保单可升级。年缴

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">2.2.1.3 “爱家之约家庭保障计划（幸福版）”七大优势

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">（1）一张保单保全家

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px"

;> “爱家之约”突破传统寿险的以“个人”为投保单位的陈式，以“家庭”为投保单位，涵盖身价、意外、重疾、养老、教育、医疗保障及保费豁免、理财等多种功能。让家庭拥有全面的保障且更加快捷、简单、实惠，也方便后期管理。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(2) 一人选主险，全家附险随便选

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">在“爱家之约”保单中，只要有一人购买主险，其它家庭成员均可添加实惠的意外、医疗等附加险。突破以往客户不能单独购买附加险的限制，从而避免家庭成员保障的缺失，还大大的减轻了保费的负担，这正是给予客户的最大优惠。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(3) 随心选择，量身定做

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">功能齐全，自由选择：涵盖了意外、身价、健康、教育、养老、理财等功能，客户可根据自身的情况灵活搭配，用最少的投入获得最大的保障利益。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(4) 附险延续，长期受益

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">在传统保单中，主险缴费期满，附险随之即停。而“爱家之约”主险缴费期满后，附加险仍可续保，充分延续保险利益。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(5) 多重豁免，人性关怀

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">家庭经济支柱如果一旦遭遇不测导致身故、重疾或残疾，即可免缴“爱家之约”（幸福版）中成员的长期险保险费，且保险利益继续有效。这是最人性的，最深刻的诠释了保险真谛，为保单上保险。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(6) 专属产品，独享优势

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">《爱家之约（幸福版）》新增专属附加险：《附加如意宝医疗费用保险》，费用特惠。并特设《爱家万能保险》以最低的费用，让客户拥有稳健收益的万能帐户，轻松理财。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-

height:36px;"> (7) 保单升级 , 魅力无限

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">随着人们保险意识的提升 , 家庭结构的变化 , 家庭收入的不断提高 , 保险需求也会随之变化 , 而传统寿险很难满足这种保障需求的提升和优化。爱家之约可以通过完善的服务在一张保单上不断的升级 , 实现新增被保险人、险种及保额 , 而不用新增保单。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">2.2.2 “ 永福人生 ” 年金保险

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">2.2.2.1 产品简介

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">该产品是一款集储蓄、养老、理财等多种功能于一身的保险产品。具有保证本息返还、领取方式多样、年金保领二十年、客户免体检、保单分红等诸多优势和特点 , 是广大客户储备子女教育、养老金、家庭稳健理财的不二选择。永福人生还可以进入泰康爱家之约家庭保障计划 , 为客户提供更丰富、全面的家庭保障 , 实现一张保单保全家。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">该产品0岁至60周岁的健康个人均可投保 , 交费方式为趸交、5年交、10年交 , 便于您根据自己的资金状况进行选择 ; 投保时生存保险金起领时间可选择生效后15年、20年 , 及自55周岁、60周岁、65周岁 ; 生存保险金领取方式为两种 : 按年领和按月领 ; 该产品还设有一次性领取选择权 , 且一次性领取选择权的申请不受低于50周岁年龄的限制。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">2.2.2.2 产品特点

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(1) 教育养老两不误 , 专款专用更安全

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">定期交费 , 减少感性消费和盲目投资 , 专款专用储备人生不同阶段的生活备用金 ; 确保专项资金更安全。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(2) 领取年期自由选 , 年金保领二十年

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">自由选择领取年期 , 自主设定领取方式 (年领、月领、一次性领) ; 年金保证领取20年 , 如果被保险人不幸身故 , 由身故受益人领取未领的年金余额。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"> (3) 红利增值稳中赢，从容规划幸福延

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">分享保险公司的经营成果，在年金领取期间内继续分红，留存在公司的红利以复利方式累积生息；未雨绸缪从容规划，让今天的幸福延续到明天，安心赢得美好未来。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">2.2.3 “ 健康人生 ” 重大疾病保障计划

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">2.2.3.1产品简介

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">该产品是一款集养老、重疾、身故保障于一身的两全保障型产品，可以帮助您有效规划未来的健康生活，投入低，保大病，管养老，还本金，是个人健康养老保障的理想工具。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">该产品0岁至65岁周岁的健康个人均可投保，交费灵活方便，即可选择一次性、三年、五年等短期交费方式，也可选择十年、二十年等中长期的缴费方式，便于您根据自己的资金状况进行选择；按份进行购买，每份500元，根据年龄确定相应的保额，免于复杂的保费计算，保险期间至70岁或80岁，到期返还您的本金作为养老金，一举两得。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">2.2.3.2产品特点

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"> (1) 保障全面,重疾无忧：提供多达32种重大疾病保障；

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"> (2) 满期返还,兼顾养老：一生健康,到70或80周岁可返还本金用于养老；

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"> (3) 保费合理,物超所值：保费低廉,性价比高，是您健康保障和养老的首选。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;"> (4) 提供充分的健康保障，呵护一生：有病看病，无病养老，到期还本金。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">2.3设计保险宣传画

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px"

在设计宣传画之前，公司主要负责人何经理首先向我们介绍了设计保险宣传画的目的以及保险宣传画的具体构造。

宣传画的设计要求做到简洁而明了，使人一目了然。保险公司宣传画的设计目的是使新加入公司的员工提高做业务的积极性，增强员工对工作的热爱。利用醒目而又简洁的标语，在短期的内争取到更多的客户，宣传画的版面必须力求简约，又要具有吸引人眼球的具体内容。

在具体工作中，谢老师和何经理把实习的同学分成了13组每组10人，每组都有均等的机会进行设计。虽然设计比较简单，但是由于缺乏相关的经验，这次任务的完成用了一天的时间，最后每一组都按时完成了任务，并且受到了何经理等相关领导的一致好评。宣传画的设计是保险公司必须做的日常工作，通过这次实习，我们得以与保险业务零距离的接触。

2.4通过市场调查，切实充分了解保险市场的具体状况

要真正的起到锻炼自己能力的效果，最好的方法是给保险公司当长期的业务员、推销员，对公司产品进行推销，开拓和建立自己的客户关系网。由于这次实习的时间只有2周，没发系统的了解相关信息，不可能具备一名合格业务员的资格，但是保险公司仍然给我们提供了一定的机会。为了让我们得到实习的效果，了解一个真实的社会，我们进行了保险业务的市场调查。通过调查和分析我们得到了一些结论。

2.4.1保险市场还处于较高的垄断地位,新的市场定位格局仍未形成。

1988年以前,中国大陆只有中国人民保险公司独家经营,保险市场处于完全垄断状态。即使到目前为止,全国性的保险公司也不过6家左右。如果我国算上区域性保险公司和真正开始营业的外资保险公司,也不过30家上下。而美国有约5000家保险公司,在香港经营业务的保险公司也有220余家。与保险市场垄断相应的是各家保险公司几乎都未按市场细分的原则定位,例如在寿险中,各大公司都在拼命争夺、抢占小儿险市场;在产险上,各公司的竞争也主要集中在企财、车辆、货物运输等少数几个大险种上。责任险、信用保险、保证保险、医疗保险等却相对冷落。因此,各家保险公司在一个大市场上进行竞争,都不同程度受到了相互模仿的冲击,没有明显的经营特色,致使有些险种竞争激烈,有些险种无人问津。

2.4.2近年来,新险种开发较多,但仍不能适应保险市场需求。

为在业务竞争中取得优势,保险公司不断开发新险种,尤其是寿险险种。但从市场需求来看,保险产品的创新思路狭窄,形式单一。比如在抵消通货膨胀因素的保单设计方面,难以适应保险市场的需求。与险种单一的状况相吻合,保险产品的同构现象十分严重。据有关资料分析,我国各保险险种结构的相似率达90%以上。这样一种状况不仅使各保险公司在一种低水平上重复“建设”,无法构造自身的优势,而且导致过度竞争,造成社会生产力和资源的浪费。

2.4.3 保险人员整体素质不高,严重扭曲了保险更适用非价格竞争的原则。

据福建省保险业协会所作的“福建省保险业发展状况”调查分析报告显示:福州市保险从业人员总计5000人,其中保险公司员工1000人左右,保险营销员1100人左右。与福州市其他金融机构相比,这些保险从业人员总体水平低偏,大专以上学历者只占总人数的30%~40%。许多公司在招收没有任何相关经验及保险知识人员后,经过2个星期左右的培训,即上岗推销保险。据调查,由于一些营销人员缺乏职业道德,或缺少保险及相关知识,致使在推销保险时经常出现误导性陈述、保费回扣、恶意招揽等违规、违法现象,极大地破坏了保险业的声誉。

3、实习的心得体会

这次实习,虽然时间短暂,但是意义深远。在实习中,我体会到了付出与回报的快乐,接受了保险公司的新观念、新知识。保险业作为中国的第三产业,面临着巨大的机遇与挑战。近期,我国“国十条”的发布,为我国保险市场提供了规范的依据,在未来几年内,中国的保险业一定会获得突飞猛进的发展。以下是本次实习中个人的一些心得体会。

3.1 选择比机遇重要

在泰康人寿的这次实习报告会上,何经理与我们分享了他人生的三次成功选择。来泰康之前,刚中专毕业不久的他是福州某工厂的一优秀职工,但是经过反复的思索,最后还是选择来到当时还不被世人认可的保险行业。在工厂工作期间,他很受重用,工资也相对较高。当厂长听说他要走的时候反复挽留他,但是他最终还是选择离开。因为他觉得目前我最需要的是一个可以学习环境而不是一个可以发挥的舞台。

刚走出校门的我们对社会还知之甚少,需要学习的还有好多,所以要在人生刚起步的时候积累更多的能量,这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。泰康人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段差距,但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中实习,你想不成长都困难。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">3.2态度比能力重要

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">在实习的第一天，何经理就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的指导老师谢东梅老师是我们学习的楷模，她在授课中的工作态度是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，就能收获多少；参与多深，领悟就有多深。当一份工作加上我们的心，那么这份工作就变成了事业。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">3.3信心比黄金重要

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">“相信自己，我是最棒的，最最棒的”——这是在实习过程何经理向我们反复强调的。这句话虽然简单，但是寓意深远。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也是一个容易被拒绝的行业。在这1周多的市场调查过程中，我们很多次被人拒绝。唯一能支撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心——对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试，我也体会到了公司和谢老师的用心良苦。市场调查一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">我承认世界上有些人运气特别好，但是如果人人等待运气的话，那么最终会一事无成。我们必须勇敢的面对挑战，创造并抓住机遇，从而实现自己的人生梦想。

篇5：保险学课程实习报告

一、实习的背景

现代保险市场，竞争愈来愈烈。保险企业在发展壮大的过程中，在经营决策、企业管理、人才培养、产品营销、售后服务等各方面，无时无刻不面临着激烈的竞争和严峻的挑战。在这种危机和挑战中，也蕴藏着发展壮大的机遇。

二、实习的目的与要求

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；学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作本事和专业技能。

经过此次毕业实习，让我们学生强化了对信息管理与信息系统专业的认识，了解了本专业在当前社会上企业的真正需求，同时也能够确定自我今后发展的方向。

三、实习的组织情景

本次实习采用分散独立实习方式，每个实习生都配备独立的指导教师，采取自我寻找实习单位。实习时间安排为2月13日至3月2日为期三周，期间需要和导师及时联系，向导师汇报实习的资料等。

四、实习资料

此次实习为期15天，主要进行的工作是在保险部门的业管部。涉及单证的领用、使用、回销、归档、装订和查勘理赔。我于2月13日来到xx有限公司，这与我们所熟悉的大学的环境很不一样，我对那里的一切都充满了好奇感和新鲜感同时但伴有也许的紧张。

第一天，经理带我们参观了一下公司，并向我们介绍了公司的概况、公司的纪律以及对我们今后需注意的事项和一些特殊要求。我利用一周半的时间系统的学习关于单证的领用、使用、回销、归档和装订。单证是顾客保险的最重要的一步，是保险公司和客户的合同书。单证的领用、回销和装订都是挺简单，手工操作，只要贴合公司的要求就行，可是单证的使用和归档是在系统中操作的，比较麻烦的是得一遍又一遍的对客户供给的资料，在此过程必须仔细地认真地把客户的资料录入到系统中，同时单证使用后，应按照单证回销要求，分别将财务联、业务联分开整理，并及时做好登记。单证的归档是在回销之前进行的，方便对单证的统计管理。看似很简单的操作，才发现自我在实际操作中做起来却不是那么容易，需要细心跟耐心，并且每一天晚上得回家温习。单证重复量如此大的工作如果没有必须的耐心和细心是很难胜任的，每一个步骤都需要有严格的要求的。

在之后的一周半的时间，我又学习了下查勘理赔。查勘和理赔时保险的售后服务过程，是客户对保险公司忠诚度的关键，所以此步也至关重要。在查勘的过程中，需要的不光光是会查勘，还需要经过查勘判定在交通事故中是谁的过失和需要赔付金额的估算。查勘是一个艰苦的工作，他需要24小时随时待命，并且在接到报案电话后2小时内赶到现场。在跟着理赔人员做助理时，我发现理赔人员，需要的不仅仅是专业知识，还需要灵活的头脑和好的口才，理赔人员需要做到的是：一公司最少的赔付率获得客户最大的满意度，做到这一步是很难的。在这个环节，我最大的感悟就是，我要练好我的口才，努力往见人说人话，见鬼说鬼话发展。

来却不是那么容易，需要细心跟耐心，并且每一天晚上得回家温习。单证重复量如此大的工作如果没有必须的耐心和细心是很难胜任的，每一个步骤都需要有严格的要求的。

在之后的一周半的时间，我又学习了下查勘理赔。查勘和理赔时保险的售后服务过程，是客户对保险公司忠诚度的关键，所以此步也至关重要。在查勘的过程中，需要的不光光是会查勘，还需要经过查勘判定在交通事故中是谁的过失和需要赔付金额的估算。查勘是一

个艰苦的工作，他需要24小时随时待命，并且在接到报案电话后2小时内赶到现场。在跟着理赔人员做助理时，我发现理赔人员，需要的不仅仅是专业知识，还需要灵活的头脑和好的口才，理赔人员需要做到的是：一公司最少的赔付率获得客户最大的满意度，做到这一步是很难的。在这个环节，我最大的感悟就是，我要练好我的口才，努力往见人说人话，见鬼说鬼话发展。

五、实习结果与收获

为期三周的保险实习，除了收获到一段欢乐充实，令人难忘的时光，还赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

第一把金钥匙：真诚

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可？真诚！记得踏入保险的第一天，故做镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜——真诚！从那时起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源！公司如此，做人亦是，由此，颌首微笑，问候请教就成了我这个月的实习行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步

！第二把金钥匙：沟通

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应当是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作本事很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮忙！

第三把金钥匙：活力与耐心

活力与耐心就似火与水的较量，往往火的活力总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是活力与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心境是激动兴奋的，这应当是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。尽管我仍未够资格做一个社会人但我是一种完全社会人的心态来理解这两个月的考验。活力澎湃有点夸张但我是充满活力地过完这两月，可是，除了对工作的活力外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有活力没有耐心做出来的工作是浮躁的，仅有耐心缺乏活力做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。第四把金钥匙：创新

技术大家能够学，但创新却只属于你自我！这是自我价值实现的最佳方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。所以，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。

保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入保险公司就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自我知识的欠缺，不仅仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源！

第五把钥匙：主动出击

实习的目的也就是学习，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，仅有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调整行动的进取性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。仅有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！

在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

六、感想与体会

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅仅使我认识到自我的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实习的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的日子里，我定会经过更多的渠道来锻炼自我。

这次也实践教会了我许多，不仅仅让我扩展了知识搜集整理的视野，增长了社会见识，无规矩不成方圆，一个木桶的容量决定于最短的那块木板，仅有提高个人的管理意识，进而提高整个团队的管理意识，按照规则做事，才能发挥团队的最大能量。七、对策与提议措施

在实习的同时进一步的对保险公司及行业的了解，也发现一些保险公司经营管理中存在的问题。应对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康发展和壮大。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。

我觉得提高提高保险公司经营管理水平的措施：上级公司要加强对基层保险

公司管理工作的监控和指导，确保统一法人制度的顺利执行和政令的畅通，同时建立配套的职责追究制度和奖惩措施，加强对基层公司经营管理行为的约束。保险监管部门要加强对基层公司市场行为的监督和管理，加大对违法、违规行为的查处力度，培育有利于基层保险公司发展的规范有序的市场环境。