# 2024年保险公司实践报告(优秀8篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-08-09

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。保险公司实践报告篇一实习目的：通过办公实习了解保险...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**保险公司实践报告篇一**

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：xxx

实习地点：xx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xx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：xx人寿保险股份有限公司荣昌支公司。xx人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的xx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、xx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xx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xx最大的保险资产管理者----xx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xx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。xx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xx人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和xx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xx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！

**保险公司实践报告篇二**

在这样一个难忘的日子里，暑假我来到了中国人寿保险股份有限公司新晃支公司进行暑假后实践活动。

正式进行实践活动是在7月22日，这天的天气不怎么好，一大早下了很大的雨，但是我还是很准时的来到了公司。

我参加了每天都要开展的晨会活动。一开始是一个励志的活动——跳晨操。这对于从来没有参加过这样活动的我来说很新奇。我也跟着大家做了起来。接下来是“士气展示”、“今日活动规划”、“喜讯报道”和“心得分享”。

在这些活动当中我看到了很多在学校和书本上学不到的东西。就如在“心得分享”当中，营销人员诉说着自己签这份保单的过程当中有难、也有易，但是他们的成功都是离不开“坚持”、“务实”……这样一些字眼。这些东西在平常生活当中觉得就是这样一回事，可是当这一切发生在自己身边的这些人身上的时候就会发现，原来是这样的不容易，才能换得成功的。

在公司的第一天，我就被分到了个险科的办公室里面。这比我当初想的，和营销人员跑业务有些差别。不过，这样的安排是更加合理的。

我是一个对保险行业一点都不了解的人，不知道有哪些险种、不知道有哪些条款、不知道怎样去算一份保单……在办公室里面对我的帮助或许会更大。

就是在我正式上班的这一天，办公室里的其中两个同事要去怀化分公司进行组训，接受国寿瑞鑫两全保险（分红型）这一新险种的培训。

和他们一同去的还有5个人，是去怀化分公司接受新人培训。对于这个新人培训我真的还是很希望能够去参加的，但是因为名额有限，公司决定让非实习生参加。虽然有一点小小的遗憾，但是我觉得只要努力，在公司里面还是能学到很多东西的。

办公室里面现在就剩下我和我们个险科管后勤的、姓向的一个女生了。我不知道自己可以做什么，她也不知道我能做些什么。这就使得我很无聊的坐了一个上午。下午的时候，向姐给了我一本关于保险基础知识的书。这也就是的我正式了解保险业的开始了。

从一开始来到公司，就发现公司里面的人很忙碌。为的就是新产品——国寿瑞鑫两全保险（分红型）这样一个新的险种。各个省对于新险种的推出有着自己的决策时间，而湖南这一次决定是在8月8日这样一个特殊的日子里来推出。

国寿瑞鑫两全保险（分红型）是我对于中国人寿保险品种最了解的一款。从它的定位上来说，“瑞鑫”的定位就是“震后上市第一险”，并且它的特点就是健康和分红在同一个险种上面。

个：慢性肝功能衰竭失代偿期和严重的帕金森病。从这一方面来说对于被保险人来说很很有利的。

这样一个新的品种当然也有自己的目标市场，对于新老客户有着不同的推荐话术。在老客户方面，就可以加大力度的说明保障齐全、保险多元化。在新客户方面，则可以强调功能的齐全，并且新客户更加好沟通。40岁的人群是最适合的目标市场，因为这一年龄段的人群购买能力强，对于健康和养老关注得很多，保障比较多，而且保费也相对于比较的低。

最后就要说的就是国寿附加重大自然灾害保险，这样一个附加险是在汶川大地震之后推出来的。这个附加险特点就是缴费低、能抵御自然灾害、保障高（5/10000的保费比率），抵御的自然灾害包括地震、泥石流、滑坡、台风、海啸、洪水。这个附加险的保险期间为1年到75周岁为止。

而具体的缴费方法则在后面附注的计划书里。

为了这次国寿瑞鑫两全保险（分红型）公司做了一系列的宣传活动。就单单我们支公司就在县广播电视台给这个保险做了最黄金时段的一个广告，并且在7月26日的时候全公司的员工上街宣传游行。游行的顺序是最前面4个人在抬司徽，接着就是两个人在拉横幅，在后面的是95519的花车，随后是摩托车队、腰鼓队和公司的其他员工。而怀化分公司则是在宣传手法上面则是采用了，决定在8月8日这样一个特别的日子里面出88份单。所有的拿到“瑞鑫”销售资格的营销员可以从8月1日到8月8日的这段时间里面销售，并且可以录入系统，只是出单的时间是在8月8日。

但是几天的销售下来，我的看法改变了。这个保险很多人都愿意去购买，并且我们支公司也是因为有一个人的单出现了问题才没有达成分公司的目标的。可见，这样的产品是很具有市场的。

（以30岁男性为例）

险种名称

保险金额

保险期间

交费期间

标准保险费

额外费用

a国寿瑞鑫两全分红

12057.88

定期（50年/日至80岁）

（10年/至39岁）

2 758.84

b国寿瑞鑫提前给付重大疾病

12057.88

定期（50年/日至80岁）

（10年/至39岁）

241.16

国寿附加重大自然灾害意外

200 000

定期（1年/日至31岁）

（1年/至31岁）

100

表1

国人寿保险有限公司推出这样的保险品种也是保险行业的一个突破了。

在保险公司实习的这段期间，我不仅学到了一些专业的保险知识，还学到了一些其他的东西。

从刚进公司的那一天开始，我就听到他们重复的说“要多翻活动日志，了解客户心理”。他们对于客户的把握和对客户的开发有着自己的见解。一般我们在课本上所学的就是：如果一个人你去拜访他三次，如果他还不能成为你的潜在顾客，那么就不要再投入精力去维系了，不然就会造成资源的浪费。但是有些营销人员可以为一个顾客投入几年的时间，这样的坚持的精神不得不让我感动。

有时候在开晨会，我们个险科的经理还正式的给大家上课。课程虽然很短，但是说的东西却很重要。第一次是听到他说《天堂和地狱》的故事，就是说在同样一个条件之下——大家都只有很长的勺子用来取食物食用，地狱里面每个人都只想快点取到食物送到自己的嘴里，但是勺子很长，每个人却做不到，只能在饥饿中懊恼；而在天堂里面，大家是用勺子取食物给别人食用，这样大家都很开心。告诉大家要懂得分享，懂得分享自己的经验，让其他伙伴们也可以借经验去营销。

在我记忆当中最深刻的就是讨论“你为何而来，你为谁而做？”是啊，来保险公司做营销到底是为谁而来，又为谁而做呢？这样的问题不由得让人深思。有些人说为了自己赚钱，有些人说为了给别人送去健康，有人说是为了得到成功的满足感……无论什么样的答案，我觉得都脱离不开公司的信条“成己为人，成人达己”。这样简单的八个字吧所有的要说的要做的都包括在了里面。当然要做到这样的一个目标就要能够专心、勤奋、踏实和志存高远。

在和那些营销人员的接触当中我又学到的是，如何更好的与人沟通，怎样才能不失分寸的与人交谈。

总结：在中国人寿保险有限公司新晃支公司的实习期间，我从一定程度上了解了保险这个行业，并且比较熟悉国寿瑞鑫两全保险（分红型）。而且在这样一个实习期间也学到了很多课本上没有的知识。

**保险公司实践报告篇三**

20xx年对于很多人来说都是难忘的一年，在这样一个难忘的日子里，暑假我来到了中国人寿保险股份有限公司新晃支公司进行暑假后实践活动。

正式进行实践活动是在xx月xx日，这天的天气不怎么好，一大早下了很大的雨，但是我还是很准时的来到了公司。

我参加了每天都要开展的晨会活动。一开始是一个励志的活动——跳晨操。这对于从来没有参加过这样活动的我来说很新奇。我也跟着大家做了起来。接下来是“士气展示”、“今日活动规划”、“喜讯报道”和“心得分享”。

在这些活动当中我看到了很多在学校和书本上学不到的东西。就如在“心得分享”当中，营销人员诉说着自己签这份保单的过程当中有难、也有易，但是他们的成功都是离不开“坚持”、“务实”这样一些字眼。这些东西在平常生活当中觉得就是这样一回事，可是当这一切发生在自己身边的这些人身上的时候就会发现，原来是这样的不容易，才能换得成功的。

在公司的第一天，我就被分到了个险科的办公室里面。这比我当初想的，和营销人员跑业务有些差别。不过，这样的安排是更加合理的。

我是一个对保险行业一点都不了解的人，不知道有哪些险种、不知道有哪些条款、不知道怎样去算一份保单。在办公室里面对我的帮助或许会更大。

就是在我正式上班的这一天，办公室里的其中两个同事要去怀化分公司进行组训，接受国寿瑞鑫两全保险(分红型)这一新险种的培训。

和他们一同去的还有5个人，是去怀化分公司接受新人培训。对于这个新人培训我真的还是很希望能够去参加的，但是因为名额有限，公司决定让非实习生参加。虽然有一点小小的遗憾，但是我觉得只要努力，在公司里面还是能学到很多东西的。

办公室里面现在就剩下我和我们个险科管后勤的、姓向的一个女生了。我不知道自己可以做什么，她也不知道我能做些什么。这就使得我很无聊的坐了一个上午。下午的时候，向姐给了我一本关于保险基础知识的书。这也就是的我正式了解保险业的开始了。

从一开始来到公司，就发现公司里面的人很忙碌。为的就是新产品——国寿瑞鑫两全保险(分红型)这样一个新的险种。各个省对于新险种的推出有着自己的决策时间，而湖南这一次决定是在8月8日这样一个特殊的日子里来推出。

关于国寿瑞鑫两全保险(分红型)，在这一次的推出当中有比较严格的规定，就是销售资格要由省公司来发放，而发放的标准就是从7月1日到7月31日营销人员的fyc达到1/3q(各个地方的q值设置不一样，我们公司的标准是1q=700元)，8月1日到8月12日营销人员的fyc达到2/3q，8月13日到8月31日营销人员的fyc达到1q。只有达到标准，有销售资格的人才能够销售这样的一个新的产品。而且这次的规定的执行很严格，如果没有达到资格的人是不能够将国寿瑞鑫两全保险(分红型)录入系统的。

国寿瑞鑫两全保险(分红型)是我对于中国人寿保险品种最了解的一款。从它的定位上来说，“瑞鑫”的定位就是“震后上市第一险”，并且它的特点就是健康和分红在同一个险种上面。

**保险公司实践报告篇四**

20xx级学前教育（1）班

李吉

中国人寿\*\*省分公司

电话销售保险

20xx年7月15日至20xx年8月30日

20xx年这个暑假，对于我来说意义非凡。在这个假期里，我体验了找工作的艰辛，工作的劳累。但也因暑期实践，让我从中学到了很多在校园里，课本上学不到的东西！

今年暑假，我选择了在中国人寿四川分公司作为我实践的地方，在这里我作为一名电话销售人员，每天都有不一样的经历与不一样的体会！说起为什么当初会选择去这儿，最重要的就是想有一个新的尝试与挑战，更重要的是去锻炼一下自己胆量与口才！

从7月15号开始培训，一直培训到八月初，在这个短短的十多天里，四十多位一起培训的第60期伙伴们每天接受一样的保险知识，在入职保险行业前必须通过的保险从业代理资格考试时就已经有几位伙伴因为未通过而离职。我很是为他们感到可惜。因为在我看来，来都来了，如果就这样走了，一定会有很多很多遗憾！

在培训期间，仿佛又回到了高中那种紧张而充实的学习生活，每天都要接受和吸收很多新的知识。说句实话每天很累但很快乐很充实！在这里，我认识了很多人也结实了很多朋友！作为第60期第一小组组长的我，每天在早会前都会花一些时间，向我组的其他伙伴回顾昨天的知识实，相处得很愉快！在7月培训的十几天里，接触到了很多不同的人，有初入社会的师哥师姐，还有从别的行业转过来的，有和我一样，想要有些尝试的很多很多。

每天早上6点20起床洗漱吃早饭，7点一刻准时出门，途中转2趟公交车。每天坐车花一个多小时到上班的地方，整理一下心情，就开始一天的工作了！从8月5号开始，培训结束，正式的保险销售开始了！

也许保险，对于很多人来说，是没有必要的，骗人的！的确，在我没有接触这行之前，我也是这么觉得的。但也是因为和保险有了这样一次接触，让我对它的看法有很大的改观。

也许有人会说，不就是打电话嘛，谁不会啊！但真正做了这一行就会知道，每天要求至少打三个小时通时，一天基本要打三四百个电话，刚打电话那几天我的通时最多只能是两个小时左右，不仅如此，并非遇到的每一位客户都会像绅士一样听我们把话讲完，而是接了电话后一听是这个人寿的，二话不说就吧电话挂了更有甚者是很多客户在电话那头，用很伤人的脏话骂我们刚刚开始几天拨通电话，被客户谩骂，那种心情都不能用伤心来描述。我呆呆的把电话挂了，眼睛里的泪水不停打转，那一刻真的真的很想放弃了我在想，为什么别人不相信我？为什么这么多人连听我把话讲完的机会都不给呢？难道人与人之间的信任就这么廉价吗？呆想过之后，咽下眼泪，继续拨通下一个电话，带上微笑和热情！

培训老师讲过这样一句话，缩短人与人之间距离的最好方法就是面带微笑。就算做电话销售，顾客看不见你在笑，但我们可以用声音去传递这一份温暖！因为微笑着说话感觉会很特别很亲切！这也是我暑期工作的收获：无论遇到什么，都要用微笑来面对！

就这样，我坚持了下来，在做保险销售的一个月来，小有一番成绩。听组长说过，因为很多人还都不太信任通过电话来销售保险，所以很多打电话的坐席三个月内能出一份保险就算很不错了而我正是听组长这样说，才有决心去做出业绩！在经过10多天的培训，共计打了25天电话，我一共出了五份保单！尽管由于各种原因最后只收回一张，但自己已经很满足了！因为自己坚持了下来，并在这20多天里出了单，这就是对我最大的鼓舞！

在这培训的10多天里，40多个一起培训的伙伴在我因要返校离职时已经所留无几了有说自己不适合打电话，有说接受不了客户的辱骂等等很多理由对于这些一起培训的伙伴，我感触很深！我想成功倾向于努力过的人。生活中有许多人挣扎在一次又一次的失败之中，在这里我要告诉他们“真的勇士敢于直面惨淡的人生”，把“坚持不懈”四个字献给包括自己在内的曾经奋斗了，不管有没有取得成功的人。也许你已经失败了99次，那你要相信第100次一定成功。如果不想平庸的度过一生，就一定不要放弃，当失败的泪水流干时，也正是你饱尝成功的甘水的时候。

只要路是对的，就不怕路远；只要享受了努力的过程，那我们就不是失败者！

**保险公司实践报告篇五**

（一）实习时间

（二）实习地点

（三）公司简介

在两个月的实习期间，我实习的环节主要是代理人的招聘和培训，做了以下工作：

（一）代理人招聘

在实习期间，公司代理人的网上招聘主要由我负责。网上招聘是公司进行代理人招聘一个很重要的途径，我每天要做的工作就是打开招聘网站，查看网上的简历，筛选比较符合公司要求的简历，打电话邀请其参加面试。对建立进行筛选时，主要考虑以下因素：

人是否适合做保险代理人主要有几个判定标准：一是他个人对保险的态度；二是他的人脉资源状况；三是他是否有信心，有坚持下去的决心。这个工作让我学到了很多关于接待礼仪的知识，同时也增强了我与人沟通交流的能力。

（三）代理人资格考试辅导

公司每周五都会有新人参加代理人资格证考试（以下简称代资考），在实习期间，对新人考试的辅导就由我负责。主要的工作是就代资考的主要内容对新人进行讲解，督促其复习，对他们遇到的问题进行分析解答，最后带领他们去成都市区参加考试。这是一项检验我专业知识的工作，三年来学到的保险专业知识在这项工作中得到了很好地运用，辅导取得了很好的效果。

（四）其他工作

在保质保量地完成本职工作的同时，我还积极参与到公司其他岗位的工作：

1.参与公司早会的运作

在公司的组训到本部参加培训的期间，早会由我主持，还两次与伙伴们一起分享市公司为我们准备的专题。

2.摆点

在完成了本职工作之余，我常与收展部的伙伴一起在公司门口摆设免费咨询点，主要是负责对前来咨询的客户进行接待，对他们想要了解的进行解释说明，同时注意积累准客户。

3.人才市场招聘

与个险部经理到人才市场进行招聘，主要是向有意愿的人介绍公司的基本情况，保险代理人的运作制度和薪酬待遇以及他们想要了解的其他情况。

（一）网络招聘的成绩与收获

地把电话挂掉，多数答应说要来的最终也都不会来参加面试。在初期，因为成功率很低，我心里很失落，打电话时也总是会害怕，后来前辈们说这是正常现象，我才又有了一点点的信心。从最终结果来看，我的网聘工作做的还是很不错，两个月内，一共打出电话168个，答应面试的74个，参加面试的32个，最终成为公司伙伴的有4人，算是不错的成绩，也得到了领导的肯定。

这项工作给我最大的收获就是：坚持！不被一开始的困难所吓倒，相信坚持下去会有好的结果，简单的事情重复地做，最后量的堆积一定会有质的变化，我做到了！

（二）面试接待的收获

面试接待工作看起来是很简单的一项工作，只需要倒个茶，递个表格，与面试这进行简单的沟通交流，但是其中的学问还是很大。面试接待者的精神面貌是面试者首先看到的，是公司的一种代表，我不敢有任何的疏忽，所有细节都必须要做到完美。

在面试者较多的情况下，我的事情就更多了，要合理安排面试者的时间，对于在外边等待的面试者，我要与他们沟通交流，一方面是为了使他们不至于感觉到等待很漫长，另一方面是要对他们进行初步的了解。这要求我能够与他们进行有效的沟通，对于陌生人，我一开始总还是找不到话题，不敢开口，后来开始变得大方得体一些了。这对我的性格有了很大的影响，改变了以前羞羞答答的内向性格，变得开朗、更加地具有亲和力了。同时，在这项工作中，我掌握了一些沟通的基本技能，沟通表达能力也有了一定的提升。

（三）代资考辅导的收获

两个月内，我辅导的新人共有18个，顺利通过考试的有16个，通过率接近90%，与公司以前的通过率相比较，这是最好的成绩，得到了领导和同事的认可。

这是我做得最自豪的一项工作，在工作中我所学的专业理论知识得到了很好的运用，有一种价值得到体现的满足感，我的专业知识能够为公司带来效益是我最高兴也是我只希望做到的事情。

（四）其他收获

除了我的本职工作让我收获很大之外，我在参与公司其他工作的过程中也学到了很多东西，各方面能力都有很大的提升。

**保险公司实践报告篇六**

对比过去，保险越来越被人们接受，越来越多人重视保险。下面是由本站小编整理的资料，希望对大家有所帮助，更多内容请关注本站实习报告栏目，谢谢大家。

保险公司社会实践报告【一】

在中国人寿台江分公司六个月的实习经历，让我学到了很多课堂以外的知识，也体会到了出来实习工作的艰辛，这六个月是我人生的一笔宝贵的财富，为我以后步入社会，走进职场做了很好的铺垫。

中国人寿保险股份有限公司是中国最大的人寿保险公司，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”。

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”是公司给我的最大福利。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。

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!

保险公司社会实践报告【二】

一个月的实践期就这样过去了，最深刻的体会就是现实跟书本的巨大差异，一件看似简单的事情，真正做起来，需要的却是大量的时间和精力。原来的我们，几乎都视书本上的内容为真理，很多东西都未曾付诸实践过，只有真正去做这件事情的时候，才会亲身体验到实际的难度有多大，也才会从中意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。

比如：专业知识的欠缺，人际交往能力、处事应变能力等方面的不足，也为以前不了解实际情况，不进行实地的调查研究而乱下结论的行为感到汗颜。这些不足，我将会努力的克服，这次实践，也使我从另一个视角开阔了视野，增长了见识，同时也在实践中积累了各方面的工作经验，为不久之后正式步入社会的自己，做好一个万全的准备。

\"没有实习，就没有发言权\",只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加认识实习,无非是想让我们提前接触社会,了解社会,这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心,于是我才决定这个假期要真正的去接触社会,品尝社会的酸甜苦辣。实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。

实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。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，我走进了中国人寿保险股份有限公司永兴县支公司。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。再这段实践里我得到了许多体会与认识，理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力，现我将这短短的工作经历总结做出实践报告如下，请领导予以指导。

一、实习目的：

充实寒假生活，锻炼自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉进了与社会的距离，认清一些社会问题,看清一些社会现象,在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

二、实习时间：

自2024年1月12日至2024年2月12日，共为期1月

三、实习地点：

中国人寿保险股份有限公司永兴县支公司

四、实习内容：

开始到公司时，田经理要我们熟悉公司的环境。给我介绍了公司的部门、分块，介绍了各职位的职责。为周末的一个\"福禄双喜\"产品说明会布置会场，挂灯笼，等。随后，安排我跟着理赔对外这块的李经理去实习。因为是理赔对外，所以经常要跑外面。李经理带我到了人民医院调查过病人的病历档案。给我讲了理赔这方面的知识，要我理论和实践相结合.说理赔要有技巧，先要熟悉各保险条款的内容.这是前提，查勘的时候根据他所买的保险品种去分析。没跑外面的时候，还安排我到营业厅中，复印证件，扫描资料，抄抄保险单，帮服务员做做评价。身临其境，体会保险公司运作的那种生机蓬勃的工作氛围。本期的社会实践已结束了，为发扬成绩，克服不足，以利今后学习，特自我鉴定。

**保险公司实践报告篇七**

在中国人寿台江分公司六个月的实习经历，让我学到了很多课堂以外的知识，也体会到了出来实习工作的艰辛，这六个月是我人生的一笔宝贵的财富，为我以后步入社会，走进职场做了很好的铺垫。

中国人寿保险股份有限公司是中国最大的人寿保险公司，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”。

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”是公司给我的最大福利。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。

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!

**保险公司实践报告篇八**

姓名： 曾瑶

实践单位：中国人寿四川省分公司

实践内容：电话销售保险

实践指导教师：

实践时间：xx年3月15日至xx年5月30日

xx年这个暑假，对于我来说意义非凡。在这个假期里，我体验了找工作的艰辛，工作的劳累。但也因暑期实践，让我从中学到了很多在校园里，课本上学不到的东西！

今年暑假，我选择了在中国人寿四川分公司作为我实践的地方，在这里我作为一名电话销售人员，每天都有不一样的经历与不一样的体会！说起为什么当初会选择去这儿，最重要的就是想有一个新的尝试与挑战，更重要的是去锻炼一下自己胆量与口才！

从7月15号开始培训，一直培训到八月初，在这个短短的十多天里，四十多位一起培训的第60期伙伴们每天接受一样的保险知识，在入职保险行业前必须通过的保险从业代理资格考试时就已经有几位伙伴因为未通过而离职。我很是为他们感到可惜。因为在我看来，来都来了，如果就这样走了，一定会有很多很多遗憾！

在培训期间，仿佛又回到了高中那种紧张而充实的学习生活，每天都要接受和吸收很多新的知识。说句实话每天很累但很快乐很充实！在这里，我认识了很多人也结实了很多朋友！作为第60期第一小组组长的我，每天在早会前都会花一些时间，向我组的其他伙伴回顾昨天的知识实，相处得很愉快！在7月培训的十几天里，接触到了很多不同的人，有初入社会的师哥师姐，还有从别的行业转过来的，有和我一样，想要有些尝试的……很多很多。

每天早上6点20起床洗漱吃早饭，7点一刻准时出门，途中转2趟公交车。每天坐车花一个多小时到上班的地方，整理一下心情，就开始一天的工作了！

从8月5号开始，培训结束，正式的保险销售开始了！

也许保险，对于很多人来说，是没有必要的，骗人的！的确，在我没有接触这行之前，我也是这么觉得的。但也是因为和保险有了这样一次接触，让我对它的看法有很大的改观。

也许有人会说，不就是打电话嘛，谁不会啊！但真正做了这一行就会知道，每天要求至少打三个小时通时，一天基本要打三四百个电话，刚打电话那几天我的通时最多只能是两个小时左右……不仅如此，并非遇到的每一位客户都会像绅士一样听我们把话讲完，而是接了电话后一听是这个人寿的，二话不说就吧电话挂了……更有甚者是很多客户在电话那头，用很伤人的脏话骂我们……刚刚开始几天拨通电话，被客户谩骂，那种心情都不能用伤心来描述。我呆呆的把电话挂了，眼睛里的泪水不停打转，那一刻真的真的很想放弃了……我在想，为什么别人不相信我？为什么这么多人连听我把话讲完的机会都不给呢？难道人与人之间的信任就这么廉价吗？呆想过之后，咽下眼泪，继续拨通下一个电话，带上微笑和热情！

培训老师讲过这样一句话，缩短人与人之间距离的最好方法就是面带微笑。就算做电话销售，顾客看不见你在笑，但我们可以用声音去传递这一份温暖！因为微笑着说话感觉会很特别很亲切！这也是我暑期工作的收获：无论遇到什么，都要用微笑来面对！！！

就这样，我坚持了下来，在做保险销售的一个月来，小有一番成绩。听组长说过，因为很多人还都不太信任通过电话来销售保险，所以很多打电话的坐席三个月内能出一份保险就算很不错了……而我正是听组长这样说，才有决心去做出业绩！在经过10多天的培训，共计打了25天电话，我一共出了五份保单！尽管由于各种原因最后只收回一张，但自己已经很满足了！因为自己坚持了下来，并在这20多天里出了单，这就是对我最大的鼓舞！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn