

最新大学生保险实践报告(实用15篇)

报告范文的写作还需要注意语言的规范性和流畅性，既要让读者易于理解，又要让内容具备一定的学术价值。下面是一些经过专业编辑的竞聘报告样例，可以帮助你更好地理解如何写作。

大学生保险实践报告篇一

(1) 实习时间：

(2) 实习地点：

(3) 实习性质：

阳光保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由中国石油化工集团公司、中国南方航空集团公司、中国铝业公司、中国对外贸易运输(集团)总公司、广东电力发展股份有限公司等国有大型企业集团为主发起组建，注册资本金为27.5亿元人民币。公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。阳光保险集团股份有限公司拥有阳光财产保险股份有限公司和阳光人寿保险股份有限公司等多家专业子公司。

阳光保险的发展历程是以xx年7月28日阳光财产保险股份有限公司成立为标志;xx年6月27日，阳光保险控股股份有限公司成立;xx年12月17日，阳光人寿保险股份有限公司成立;xx年1月23日经中国保监会、国家工商总局批准，阳光保险控股股份有限公司正式更名为阳光保险集团股份有限公司。

由于经营管理的良好表现和优秀的企业文化建设，阳光保险先后获得百佳“中华儒商”、五十强“人民信赖品牌”、十强“保险行业竞争力品牌”、“亚洲500最具价值品牌”、“亚

洲十大最具影响力品牌”和xx中国最佳商业模式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

阳光保险秉承“打造最具品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先说，“先生.小姐，你好.我这里是阳光保险电话中心的，我姓***，工号****。今天打电话给你是我们阳光公司周年庆，有个短期的活动由我负责通知到你，是不需要你作任何消费的，你听听做个参考就可以了”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

一、了解过程

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，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。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。电话作为一种方便、

快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是人身寿险，这家公司规模比较大，有四百多人，应该算是一家中型以上的公司了，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，我们通过电话方式，拨打电话联系陌生人，向他推销我们的产品，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。保单的额度xx-18000之间。

每天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的保险产品，希望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，但是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听。这种情况占了30%。其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直接挂掉电话。这种情况占了60%。剩下的10%呢就是听完产品介绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂机了，这时候我们就要想办法跟顾客聊下去，如给他们下风险意识，重复我们产品的优势，或者不聊保险，聊其他生活内容等等，唯一目的就是不要让他们挂机。

刚开始打电话的那两天因为是新人，对话术和说话技巧不熟悉，挂机率超级高，比如一周的三百个数据，两天就打光了，一天100多个电话，通时才一个小时多一点点，不能按期完成

要打的电话目标话，数据打完了就重复拨打，有些电话被我重复打了四遍，搞得我都不好意思再打电话过去了。还有就是，有时连续打了好十几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，所有同事都碰到过。首先呢，他们要求我们这些新人去听优秀销售人员的录音，然后还原，再模仿他们的话术去跟顾客交流。这样两个星期后，挂机率没有那么高了，基本都能和顾客聊上了，每天的通时也在2个小时以上了。第二周星期五，我一生可能都不会忘记这个时间，幸运之神降临在我身上，我终于出单咯，而且是个8000的大单，那时候兴奋的输入顾客资料时手都是颤抖的。合同是我和小组一个老人陪我亲自送上门的，顾客也顺利签字刷卡了，有了这张单，这个月考核目标也顺利完成了。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你对合作，并且给你签字刷卡，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

当然我所接触的最多的就是电话、电脑。电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感。作为一名话务销售，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！另外在实习其实也是在不断的学习。不但要学习产品知识，而且要学会如何做人做事，怎样待人接物。在公司实习这段时间我学会了很多学校中学不到的知识，不断的充实了自己。自己已经不是一个学生了，每天8点起床，然后象个真正的上班族一样上班。回想起自己的这2个半月的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。实习过程中遵守公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，两个半月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西。也收获了很多朋友，同时也学到了很多的东西，电话营销能力和业务知识有了很大的提高，但同时也看到了我一些不足：有时还不能时刻保持自己的微笑、说话的频率有时过快、说话的声音有时过高、给顾客考虑的时间有时太短等等，我将不断地改正自己的缺点，修正自己的不足，补缺补漏。

感谢广东深圳阳光保险电销中心给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。同时感谢我们小组组长、各个小组成员，你们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导老师朱曼婷老师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

大学生保险实践报告篇二

一早就来到公司，还是动手将办公室的卫生打扫一遍，将文件整理一下，然后就在自己的刚位上工作，没过一会其他同

事就来了，他们和我打过招呼就去工作了，前辈到我的旁边，跟我讲一些工作方面的经验和技巧，这让我受益匪浅。很快就有顾客来咨询，前辈就让我上去实践，我和这位阿姨聊过几句，就开始为她介绍适合她的保险，尽量站在她的角度思考问题，帮助她找出最适合她的保险，谈了一会后，她说要回去考虑下，我便起身送她，让她考虑好了给我打电话。第一次没有成功，但是通过实践，让我学习到了社会知识，积累了工作经验，我相信总有一天会水滴石穿，而我也会越做越好。

经过长时间的磨练，我的工作越做越好，对保险的工作流程也越来越熟悉，现在我已经可以独立完成工作，得到领导的一致好评。通过这次的工作实习，我的动手工作能力，社会交际能力有着很大的提高，这次的实习对于我以后的工作有着莫大的帮助，为我以后的工作打下了坚实的基础。而我在这次实习中，知道了自己存在的不足，虽然在工作中前辈和领导帮助我指出和改正，让我得到很大的提高，但是还有着一些不足，所以在以后的工作学习中，我会不断的努力，尽力做的更好。

大学生保险实践报告篇三

篇一：

一、实习说明

(1) 实习时间：

(2) 实习地点：

(3) 实习性质：

二、实习单位简介

阳光保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由中国石油化工集团公司、中国南方航空集团公司、中国铝业公司、中国对外贸易运输(集团)总公司、广东电力发展股份有限公司等国有大型企业集团为主发起组建，注册资本金为27.5亿元人民币。公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。阳光保险集团股份有限公司拥有阳光财产保险股份有限公司和阳光人寿保险股份有限公司等多家专业子公司。

阳光保险的发展历程是以xx年7月28日阳光财产保险股份有限公司成立为标志;xx年6月27日，阳光保险控股股份有限公司成立;xx年12月17日，阳光人寿保险股份有限公司成立;2018年1月23日经中国保监会、国家工商总局批准，阳光保险控股股份有限公司正式更名为阳光保险集团股份有限公司。

由于经营管理的良好表现和优秀的企业文化建设，阳光保险先后获得百佳“中华儒商”、五十强“人民信赖品牌”、十强“保险行业竞争力品牌”、“亚洲500最具价值品牌”、“亚洲十大最具影响力品牌”和2018中国最佳商业模式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

阳光保险秉承“打造最具品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

三、实习环境

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归

定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先说，“先生.小姐，你好.我这里是阳光保险电话中心的，我姓***，工号****。今天打电话给你是我们阳光公司周年庆，有个短期的活动由我负责通知到你，是不需要你作任何消费的，你听听做个参考就可以了”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

四、实习过程

一、了解过程

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，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。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。电话作为一种方便、快捷、经济的.现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是人身寿险，这家公司规模比较大，有四百多人，应该算是一家中型以上的公司了，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，我们通过电话方式，拨打电话联系陌生人，向他推销我们的的产品，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.保单的额

度xx-18000之间。

二、具体工作情况

每天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的保险产品，希望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，但是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听. 这种情况占了30%。其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直接挂掉电话。这种情况占了60%。剩下的10%呢就是听完产品介绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂机了，这时候我们就要想办法跟顾客聊下去，如给他们下风险意识，重复我们产品的优势，或者不聊保险，聊其他生活内容等等，唯一目的就是不要让他们挂机。

刚开始打电话的那两天因为是新人，对话术和说话技巧不熟悉，挂机率超级高，比如一周的三百个数据，两天就打光了，一天100多个电话，通时才一个小时多一点点，不能按期完成要打的电话目标话，数据打完了就重复拨打，有些电话被我重复打了四遍，搞得我都不好意思再打电话过去了。还有就是，有时连续打了好十几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，所有同事都碰到过。首先呢，他们要求我们这些新人去听优秀销售人员的录音，然后还原，再模仿他们的话术去跟顾客交流。这样两个个星期后，挂机率没有那么高了，基本都能和顾客聊上了，每天的通时也在2个小时以上了。第二周星期五，我一生可能都不会

忘记这个时间，幸运之神降临在我身上，我终于出单咯，而且是个8000的大单，那时候兴奋的输入顾客资料时手都是颤抖的。合同是我和小组一个老人陪我亲自送上门的，顾客也顺利签字刷卡了，有了这张单，这个月考核目标也顺利完成了。

五、实习期工作总结和收获

当然我所接触的最多的就是电话、电脑。电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感作为一名话务销售，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！

另外在实习其实也是在不断的学习。不但要学习产品知识，而且要学会如何做人做事，怎样待人接物。在公司实习这段时间我学会了很多学校中学不到的知识，不断的充实了自己。自己已经不是一个学生了，每天8点起床，然后象个真正的上班族一样上班。回想起自己的这2个半月的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。实习过程中遵守公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，两个半月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西。也收获了很多朋友，同时也学到了很多的东西，电话营销能力和业务知识有了很大的提高，但同时也看到了我一些不足：有时还不能时刻保持自己的微笑、说话的频率有时过快、说话的声音有时过高、给顾客考虑的时间有时太短等等，我将不断地改正自己的缺点，修正自己的不足，补缺补漏。

六、致谢

感谢广东深圳阳光保险电销中心给了我这样一个实习的机会，

能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。同时感谢我们小组组长、各个小组成员，你们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导老朱曼婷老师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

大学生保险实践报告篇四

一、实习目的：

为将平时所学关于社会保障的知识加以实践，增强理解、认识，我院组织大四年级劳保05-1班学生在乌鲁木齐市社会保险管理局实习，大学生社会保险局实习总结。

二、实习内容：

我与马明同学被分派在乌鲁木齐市社会保险管理局新市区社会保险管理分局。该分局6月初迁至北京南路新发大厦一、三楼。根据局长罗芸的安排，由财务室王玉慧会计做实习指导老师，在王老师的指导下我们做了以下工作：

（一）装订封皮

初来乍到无法进行业务操作，王老师就交给我们做会计凭证封皮并装盒的工作，这样处在大厅内一个隔离区的位置，做完手中的事可以注意业务员们的操作，熟悉程序的各个环节。她先示范了一遍，并填好一张封皮做样本让我们统一规格。

我犯了轻视任务的错误：以为只是简单的涂抹胶水、盖章（数字、凭证类、单位）很容易，结果是盖错数字、盖错位置、粘的封皮不整齐、看起来非常粗糙，真是手忙脚乱、漏洞百出，王老师过来检查时窘得我满脸通红，一身是汗。她没有

批评我，只是语重心长地说，不要急躁，细致、认真是工作所必需的。

这样，4月份一共19本会计凭证我们花了一天半的时间才完工，暗松一口气，也对工作有了新的认识并产生敬畏之情。

（二）整理档案盒

下一个任务是整理会计凭证的档案盒。

因为搬家的缘故，档案盒在柜内散乱无序，不利于查找，（会计凭证规定保存期限）的凭证分列在几十个柜子里，王老师和我们俩一起爬上爬下的，汗流浹背，满身尘土。

整理档案时我发现在1991—20xx年间□xx年以前的凭证，每本都较薄，每年盒数较少□xx年以后凭证都在20本左右，说明办理社会保险的单位、个人增多了，社会保险发展的很快，正逐步完善。

（三）填写业务委托书

“壹贰叁肆伍陆柒捌玖拾零”是会计、出纳经常要写的汉字，填写银行的业务委托书时，需填写委托日期、业务类型、汇款方式、委托人、收款人、金额（大小写）、用途这些内容，不经意间，错误就留在了委托书上，等银行将有问题的单子返回来时才发现，有写错收款人的，如：将“义乌市”写成“义务市”；有错别字的，如：将“肆”写成“四”；有金额未按要求顶头写，留下空格的（为防止有人任意篡改金额）；还有将“用途”栏的内容写入“附加信息栏”中的。填起来容易，纠错可是件麻烦事：不仅需要重新写一份正确的，还得让出纳再跑一趟银行。

耐心、细心真不像说的那么简单，必须时时刻刻严格要求自己才行。

（四）协助制作会计报表

渐进月末，办业务的人激增，每天都有许多个人帐户转移基金需要做配置，还要录入大量记账凭证的信息。月底，进行月结后还要制作当月会计报表。王老师忙里偷闲教我们利用计算机进行电算化制作会计记账平整的操作。

1. 进入“用友入记账凭证”的界面，先按手中所持业务信息录入简明而清楚的摘要，然后按会计分录选会计科目，并在相应的会计科目的借方和贷方录入金额。最后，在检查各个要素准确无误后，按一下保存并打印出记账凭证，和相应的原始凭证钉在一起。

2. 进入“用友入记账凭证审核”界面，在“标记”处输入当月1—30日“已审核”，弹出当月所有已审核凭证信息，按照凭证编号顺序，依据金额核对已审核的电子凭证。上百个数据毫无章法地列在屏幕上，要核对日期、数据，再输入相对应纸质凭证的编号，对着电脑屏幕上的数据，眼睛都不眨地找，不一会眼睛发酸、模糊，甚至连鼠标下的数据都看不见，把数据从头找到尾，再从尾找到头，反复几遍才觅到它的踪影。做完一份报表的核对，整个人疲惫不堪，当时就感慨会计的工作真辛苦，因为社保受理的业务越来越多，相应的会计工作量也与日俱增。

大学生保险实践报告篇五

暑假次留在xx□进行实习，有幸能够来到xx保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的！

7月13号正式来到xx□老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。这时明白了什么是宽容！接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业.....一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加强！这时明白了要永远对自己有信心！

在卡单最紧张的一天是次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性！稳重的重要性从这里开始发掘！

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的的一堂余人交流课！交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚！

再后来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的.老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵！等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为

我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力！

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊地开展，让人感觉到创新的力量！真的非常佩服老总的头脑！这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来！

自己在xx的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回！搞到现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持！坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着！

大学生保险实践报告篇六

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运用。

二、公司简介

20xx年1月份我十分有幸的来到中国平安保险(集团)股份有限公司实习。在去之前,我对它不是很了解,随着后来在平安的工作慢慢了解到中国平安保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国平安”)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。xx年6月我的工作主要分为两个阶段,第一阶段在营业部。分担营业部的外勤工作。第二阶段是在培训部。当时平安公司正在进行1月增员的活动,对新员工的岗前培训

需要做大量的资料整理工作。

平安见闻一：

每天8点30分的早会。

每天早上八点半是平安公司上班的时候，公司的喇叭里就会响起动感十足的音乐。这时候所有员工都要开始接受严格的考勤。平安的早会内容和各个外勤人员息息相关，所以对外勤人员的早会出席率有着极高的要求，也和各外勤人员的工资挂钩。

8点25分，外勤所有业务员和本部的内勤们在营业部的排队站好，本营业部经理站在队列前面。然后广播里宣布早会开始，每日的早会是由各个部门的职员轮流主持。

早会的第一项是齐唱公司司歌《平安颂》，这首歌是郭锋专门为平安公司而做。歌词如下：

四海之内，心手相牵，选择平安是你我的心愿；

诚实、信任、进取、成就，我们的信念永远不变；

让每一个早晨与平安相见，人生拥有温馨的家园；

让每一颗心灵与平安相连，生命书写辉煌的诗篇。

追求卓越，全心奉献，回馈社会是我们的诺言；

和平、友爱、幸福、欢乐，人类走向灿烂的明天；

让每一个早晨与平安相见，人生拥有温馨的家园；

让每一颗心灵与平安相连，生命书写辉煌的诗篇。

生命书写辉煌的诗篇。平安！平安！平安！

（每次回来跟朋友说到平安每天早晨都会唱司歌，他们都会说是学松下幸之助的。）

然后是大家齐颂公司训导，开始几句话是这样的，“思想品德行，光明磊落；组织纪律，令行禁止；工作态度，严谨求实……”。

会正式内容的第一项通常是昨日业绩报告也就是所谓的“大早会”。把各个市区做一个大比较，再在本市区各个营业部在昨r我的工作主要分为两个阶段，第一阶段在营业部。分担营业部的外勤工作。第二阶段是在培训部。当时平安公司正在进行1月增员的活动，对新员工的岗前培训需要做大量的资料整理工作。

平安见闻一：

每天8点30分的早会。

每天早上八点半是平安公司上班的时候，公司的喇叭里就会响起动感十足的音乐。这时候所有员工都要开始接受严格的考勤。平安的早会内容和各个外勤人员息息相关，所以对外勤人员的早会出席率有着极高的要求，也和各外勤人员的工资挂钩。

8点25分，外勤所有业务员和本部的内勤们在营业部的排队站好，本营业部经理站在队列前面。然后广播里宣布早会开始，每日的早会是由各个部门的职员轮流主持。

早会的第一项是齐唱公司司歌《平安颂》，这首歌是郭锋专门为平安公司而做。歌词如下：

四海之内，心手相牵，选择平安是你我的心愿；

诚实、信任、进取、成就，我们的信念永远不变；
让每一个早晨与平安相见，人生拥有温馨的家园；
让每一颗心灵与平安相连，生命书写辉煌的诗篇。
追求卓越，全心奉献，回馈社会是我们的诺言；
和平、友爱、幸福、欢乐，人类走向灿烂的明天；
让每一个早晨与平安相见，人生拥有温馨的家园；
让每一颗心灵与平安相连，生命书写辉煌的诗篇。
生命书写辉煌的诗篇。平安！平安！平安！

（每次回来跟朋友说到平安每天早晨都会唱司歌，他们都会说是学松下幸之助的。）

然后是大家齐颂公司训导，开始几句话是这样的，“思想品德，光明磊落；组织纪律，令行禁止；工作态度，严谨求实……”。

会正式内容的第一项通常是昨日业绩报告也就是所谓的“大早会”。把各个市区做一个大比较，再在本市区各个营业部在昨日成保的业绩量做比较。平安公司十分重视激励政策在管理中的应用。我所在的营业区是四处，在这十个部中展开千里马与蜗牛命名政策来激励各营业部的业绩量。对前一日业绩最好的部是当日的千里马部，业绩最差的定为当日的蜗牛营业部，一个蜗牛形象会挂在公司入门时的业绩展览墙上，上面挂着所对应的营业部的名称。

业绩较好的营业部为了当上千里马，努力的展业，做业绩。某时段业绩一般的营业部也为了摆脱蜗牛营业部的称号而苦苦挣扎。

大学生保险实践报告篇七

(1) 实习时间:

(2) 实习地点:

(3) 实习性质:

xxx保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由中国石油化工集团公司、中国南方航空集团公司、中国铝业公司、中国对外贸易运输(集团)总公司、广东电力发展股份有限公司等国有大型企业集团为主发起组建，注册资本金为27.5亿元人民币。公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。xxx保险集团股份有限公司拥有阳光财产保险股份有限公司和阳光人寿保险股份有限公司等多家专业子公司。

阳光保险的发展历程是以xx年7月28日阳光财产保险股份有限公司成立为标志;xx年6月27日，阳光保险控股股份有限公司成立;xx年12月17日，阳光人寿保险股份有限公司成立;20xx年1月23日经中国保监会、国家工商总局批准，阳光保险控股股份有限公司正式更名为xxx保险集团股份有限公司。

由于经营管理的良好表现和优秀的企业文化建设，阳光保险先后获得百佳“中华儒商”、五十强“人民信赖品牌”、十强“保险行业竞争力品牌”、“亚洲500最具价值品牌”、“亚洲十大最具影响力品牌”和20xx中国最佳商业模式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

阳光保险秉承“打造最具品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度

统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先说，“先生.小姐，你好.我这里是阳光保险电话中心的，我姓xxx[]工号xxxx[]今天打电话给你是我们阳光公司周年庆，有个短期的活动由我负责通知到你，是不需要你作任何消费的，你听听做个参考就可以了”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

1、了解过程

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，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。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。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是人身寿险，这家公司规模比较大，有四百多人，应该算是一家中型以上的公司了，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，我们通过电话方式，拨打电话联系陌生人，向他推销我们的产品，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。保单的额度xx-18000之间。

2、具体工作情况

每天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的保险产品，希望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，但是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听。这种情况占了30%。其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直接挂掉电话。这种情况占了60%。剩下的10%呢就是听完产品介绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂机了，这时候我们就要想办法跟顾客聊下去，如给他们下风险意识，重复我们产品的优势。

大学生保险实践报告篇八

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。

这里我得提一下有关业务员的. 一些问题。我知道绝大多数业务员都是很爱岗敬业的，但还是会有个别业务员工作态度不够认真，投保单上不写营业机构，再不就是投保单上的文字

除了印刷体就是草书，一看到这种投保单我就犯难。特别是后来我和小庄一起录入被保险人信息时，有的字草得真是龙飞凤舞，我一看就想当面问问他：你是不是当自己是写药方的医生啊？后来但凡遇到字草的我就放回去，找一些工整的来录，那些就交给小庄了，因为我坚信小庄肯定能认出来，就像一些已婚男人都坚信老婆都是别人的好一样。

另外，我以自己的浅见提个建议。因为每次新契约很忙时总会有业务员上来想了解自己做的那份保单的实时信息，是否通过、是否生效、能否打印出来等等，这些都会降低新契约的工作效率。我想如果能单独建立一个业务员保单综合信息查询系统就好了，就像我们在学校可以查自己的校园卡信息一样，既可以知道里面有多少余额，还可以知道自己在图书馆借了几本书，什么时候应当归还等。我觉得有了这么一个终端系统摆在大厅，对公司的业务是有很大帮助的。

在实习的最后一个星期，我和佳斌互调，他到新契约，我来理赔部，到目前为止，我都在前台和红姐在一起，她教我接案录入的工作。这期间还有这么一件事让我很有感触。有几个外省的客户来这里理赔，死者是家庭里的父亲，法定受益人是死者的配偶及一子一女，但死者配偶在1990年就已经离家出走了，至今杳无音信。因此红姐和我就认为这对兄妹及其代理人就不能领走全部保险金，除非代理人能出具当地法院对死者配偶宣告死亡的公文。但他们又不能提供这个公文给我们，这就让我感到非常难办了：让他们就这么大老远的再回去弄也不好；把保险金一次给他们我们又会承担风险。后来我们拿到理赔部去咨询大家的意见，问题一下就解决了：由兄妹两人及其代理人写一份声明，内容是由他们代死者配偶领取她那份保险金，其后产生的任何法律后果都再与我公司无关。这事就这么搞定了。现在想想很简单，但当时我的确是不知所措，真是狗咬刺猬——无处下口。通过这件事，我真正意识到要把书本上的所学用到现实工作中，我还是有很长的一段路要走的。

3月30号，星期五，公司专门为所有在第一季度生日的员工举办了一个生日party，地点就在潮流前线的“双鱼座”。一听说在“双鱼座”我就感到很亲切——我就是双鱼座的哦。整个晚上大家都很开心，三位老总也来为我们庆祝生日，使得晚会的气氛十分热烈。公司安排的活动内容也很丰富：掷飞镖、玩桌式足球、唱k、猜字游戏，其间还不时有蝙蝠侠和超人之流来串门，当然，压轴的还是张总一身假面骑士的造型来给大家送蛋糕。这会再回想当时的场景，我的内心依然还会感到那份温馨。

4月3号，星期二，我和佳斌两人与公司里的羽毛球爱好者一起去夏湾中学打球。其实对于羽毛球，我并不专业，充其量给人家当陪练，所以当理赔的李哥问我什么水平时，我回答很一般。佳斌也声称自己不是很好。我想嘛，像我们俩这样的新菜鸟，不管水平怎么样，低调点儿总是应该的。后来当我们开始打时，我发现佳斌说的是实。

大学生保险实践报告篇九

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xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx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

断提高，公司已通过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，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！

大学生保险实践报告篇十

当跨出学校的那一刻起，我的实习工作就开始了，我很荣幸能被世界500强的企业——中国人寿保险股份有限公司x分公司录取。先做一个自我介绍，我叫杨帆，来自06国际保险班，原国际保险系学生会主席兼学生党支部副书记，我的家乡是十三朝古都xx。在学校我就是一名追求上进的学生，所以来到中国人寿x分公司要更加努力，我现在的岗位是中国人寿x分公司紫金县支公司银行保险部的一名客户经理。首先要感谢保险学院——我的母校，给了我一个锻炼自我，施展才华的舞台，其次要感谢中国人寿x分公司各级领导对我的栽培，现在我就把在这里两个多月的工作、生活、思想等方面向学院领导、老师做一个汇报，希望能得到你们的批评指正。

一、结合自身的专业知识努力学习一线业务。

刚到x。我就以实习生的身份被分配到紫金县支公司，在这里我感到了支公司领导无微不至的关心，为我们安排了宿舍，配备了空调、电视、热水器等电器，这叫我们这批实习生感

到了公司领导是多么的细心，我们都有了一种到家的感觉。我很有幸被分到银行保险部实习，在这里学到了许多书本上学不到的东西，也让我更能从一线的角度来看待保险。刚开始被分配到工商银行网点，由我们这里一位资深的客户经理负责带我，通过她反复耐心的教导，我逐渐了解银行保险的整个销售流程，并对产品特点也更加的熟悉，她还教会了我一些保险营销上的话术，使我能更好地突出重点地为客户讲解。通过将近15天的学习，我已经具备了单独经营网点的能力。支公司贺小书经理就派我到邮政网点进行驻点，说实话当时又高兴又紧张。高兴的是因为我终于有了第一个网点，并且独立经营，很快我的工号也批下来了是j00330这一步的迈进对我意义重大。但是在我兴奋之后，深刻的进行反思，如何更好的开展工作，同时也担心我是否能够胜任此项工作。通过一段时间同网点柜员的接触，初步取得了他们的信任，慢慢的开始向我介绍一些顾客，通过和这些顾客攀谈，我自身素质也同时得到了提升，从话术的运用到产品的推荐都有了明显的进步。但是也从驻银行网点中发现了一些问题，该银行网点的保险营销意识淡薄，需要更加合理有效的引导，转变他们观念；顾客的购买力不足，多为中下级顾客，并且对保险知之甚少。针对以上的问题也进行了反思，找出了一点解决的办法，比如说有针对性的突破，多组织几场高量的培训会；投其所好，尽量迎合大部分柜员的心里。在实习了一个半月后，我又被调到建设银行网点，同时充当邮政网点和建设银行两个网点的客户经理，这对我又增加了挑战性，同样学习的空间更大了，伴随而来的困难也相应变大。实习的这段时间多遇到点困难，是为了以后少受一点磨难，多积累点经验，不管怎么样，我相信我能行，并且通过自己的亲身体会，会从中学到些有用的东西。

二、积极参加公司的培训学习，努力提高自我。

由于公司业务的需要，中国人寿x分公司组织了一次兼职讲师授权培训班，据说还是首届举办。我由于是实习生，在经验、资历上都是浅，但是这次机会实在太宝贵了，我抱着一种试

试看的心态去参加面试。面试是随机抽选成语进行一分钟自我介绍和三分钟演讲，我抽的题目是“十年之后”。面对x的顾问老师，我一一的逐条做答，最后没想到获得了通过！过了几天我收到了通知，去参加为期四天的封闭式培训，我好兴奋又好紧张，因为我各方面都很薄弱，和那些精英比起来真的可以算上新人了。到了培训现场给我的感觉就大不一样了，果然是世界500强的保险集团公司，不论会议的布置还是氛围的营造都显得很大气、很正式。很有幸我经过大家的推荐做了第一小组的组长，说真的当时我就感到压力重大。我很珍惜这次机会，培训、学习起来更加地认真。公司从各个岗位抽调了实力强劲的讲师为我们授课，真的叫我受益匪浅，我的演讲能力得到了提升。这次培训使我深刻认识到公司给员工的最大福利不是金钱，也不是物品，而是培训，是给员工一个学习、提升自我的平台。第四天通关授权的日子很快就到来了，我选的题目是《保险代理人的职业道德与行为准则》，要求用幻灯片讲课8分钟，而后要打分。我好紧张地进去，利用自己这几天所学的知识进行讲授，这漫长的8分钟对我意义重大，我最后以良好的成绩获得了兼职讲师的授权。下午是结训典礼，谢总、彭总等各级领导地到来把整个会场的气氛推向高潮！这天下午我有三件事值得高兴，并且使我终身难忘！一、我在39名兼职讲师学员中获得了优秀学员，谢总亲自给我们颁奖。二、我带的第一小组也获得了优秀小组。三、我作为学员代表上台发言。让我没想到，作为一个新人，一个实习生公司能给我这么大的培养，这次培训使我又进一步的提升了自我！在业务水平上也有所长进。我暗自下定决心一定要把这次学习的内容运用到一线岗位上，以优异的业绩报答分公司的厚爱！

三、自身的不足之处。

作为一个新人，一个实习生，我还有很多地方需要进一步去学习，去改变。这需要一个过程进行沉淀，进行积累。首先在业绩上我始终无法突破，这令我感到很苦恼，说实话我做梦都想把业绩搞上去，可是一个北方人在x做保险谈何容易。

但是我绝对不会气馁，为了自身的目标继续奋斗！其次是要进一步热爱本职工作，使自己做一个有激情的人，只有勇敢地面对困难，才能不会败在困难下面。还有就是学会总结工作上的得失和不足，善于找出工作中的问题所在！只有这样，每天才能多学一点，多进步一些。针对网点出现的各种问题要多想对策，不懂的问题要多学、多问，不能不懂装懂。这样子做只会自食其果！

大学生保险实践报告篇十一

今年暑假，我有幸到中国xxx有限公司xx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。

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。

20xx年xx月xx日。

xx有限公司支公司。

在中国xxx支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国xx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：

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。

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。

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。

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。

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！

感谢中国xxx有限公司xx支公司给我这个难得的实习机会！

大学生保险实践报告篇十二

在这个暑假，我在xx保险公司实习了将近一个月。在这时间里，我了解了相关保险的知识，并体验了一种全新的工作生

活。

第一天去见了部门主管，据说口才是很棒的，初次见面，感觉她确实很干练。保险公司的氛围与其他地方相比是非常不同的，这里有一种很活跃的气氛，在这里真的感受到了一些以前没有感受过的东西。由于我没有什么经验，不能跑业务，所以就呆在办公室。

在保险公司，每天早上都会有晨会，晨会早上8点准时开始，迟到会扣钱的，但只是形式上的，一般会扣一块钱的样子，主要还是调动大家的积极性。晨会由主持人主持，一般就是组训或负责的经理，但为了锻炼各个业务员，也经常的会让业务员上去主持。晨会首先会让全体同仁起立做晨操，很有激情，在音乐的节拍下做各种澎湃的动作，会舒缓紧张的心情，还会让沉睡中的身体舒展开。记得第一天去公司，要让我上台作自我介绍，本来刚刚到的时候还有些紧张，但跟着做完晨操后紧张感就没了，很从容的上台作了自我介绍。在晨会中，还会公布昨天各个业务室的业绩，给予鼓励。从早会中，让我看到了朝气，想必开完早会后一天的工作将会充满激情。

这次实习中，公司召开了两次产说会，一次是岁岁登高，一次是鸿福年年。通过这两次产说会，让我对险种有了新的认识，而且懂得了什么叫有压力才会有动力。产说会是有关产品的说明会，各个业务员会带着自己邀请到的客户来参加产说会，由主讲师讲解关于这个产品的情况，让客户了解到该险种的价值，有何优惠，自己能得到什么利润，以便客户选择适合自己的险种投保。通过讲师生动的讲解，加上现场回馈奖品，很多客户都会现场签单，所以说，产说会被保险公司看作一个和客户沟通得很好的桥梁。

还记得那次岁岁登高的产说会，当时现场签单的客户并不多，有5,6份吧。当时一位省公司的讲师说，还是因为票价的问题，因为我们的票价太便宜，有时甚至不需要用票，所以业务员

就没有一种压力，只是随便邀请一个客户来听便完事了，随便邀请到的客户又有几个想真心来签单的呢。在接下来的一场票价为110元省公司的产说会中，现场签的都是2万元以上的单子，开始时，只有几个业务主管买了票。但是，在那个口才很好的经理的说明下，有越来越多的业务员购买了票，就像那个经理所说的，只要买了票就一定能带来客户。果然那天所有买票的业务员都带来了客户，而且有了不错的成绩。

还有就是创说会，公司有像是雷霆行动等扩员活动，增员的任务是很重的。业务员会带领自己邀请的新进人员来听创业说明会，之后有意者将会留下面试。从事保险行业，首先必须通过从业资格考试，拿到资格证书，于是，新进人员会进行考试培训。考试内容是关于保险的一些基本知识和其他的与保险相关的法律法规，像是《民法通则》《保险法》《消费者权益保护法》等等。为了了解更多的知识，我和这些新进人员一起进行了学习，在此期间，尤其学到了很多关于保险法的知识，收获颇丰。

“让客户满意”不是一句空洞的口号。在实际工作中，公司里有许许多多的客户服务团队和员工在为此努力。他们在各自平凡的岗位上，勤勤恳恳，认真负责，用微笑耐心的态度和专业的服务水平，让客户满意，用真诚的服务体现自身价值，也在为客户创造价值。他们也是公司在第一线和客户打交道的“形象代言人”。

还记得有一次晨会中，经理请来了两名其他地区的先进工作者和大家交流，至今令我印象深刻。第一位上台交流的，声音很响亮，很有自我表现能力，一上台就唱起了歌以吸引大家注意。这是一位56岁的女士，但是她的语气，气色，情绪，都无法让人猜出她的实际年龄，感觉充满活力。从她的身上，我看到了激情与真诚的魅力，无论任何人与她想出一段时间后，都会感到她身上所散发的激情，并被此所感染，变得拥有生机活力。在激情的背后，她又不缺真诚，所以很多客户只对她所推荐的险种感兴趣，于是她的业务越来越好。

只要对自己工作充满激情，我想任何工作都会变得有意义。“精诚所至，金石为开”，只有自己真诚地对待别人，别人才有可能接纳你，才会信任你，那样工作也会变得顺利。另一位上台的女士，与前一位是十分不同的，她很文静，感觉很踏实，也很真诚。这是两种不同的风格，但她同样的优秀，据说很快会升为副经理。她不会充满激情的与你交流，但是，她却发展了很多的下线，因为她待人真诚，有耐心，很多人都信任她，都愿意跟着她干，于是她的业务室人员越来越多，而且，她关心每个同事。从她身上，我同样看到了真诚，我想在以后的生活中，无论从事什么工作，都要有对工作的热情和待人的真诚。

大学生保险实践报告篇十三

通过在保险公司售后服务部的短期实习，了解保险公司的整体架构以及其工作流程与现状，从而深刻体会金融类市场的发展情况，或许与我国国际商务专业有些许关联性。通过参加社会实践活动提升思想，修身养性，树立服务社会的思想，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。社会实践拉近我与社会的距离，开拓视野增长才干，进一步明确我们青年学生的成材之路与身上所肩负的历史使命。

实践单位：中国xxx有限公司xx支公司

实践时间□xx年7月7日——xx年7月16日共10天

中国xx保险(集团)公司是国家大型金融保险企业，集团公司下设中国xxx有限公司、中国xx资产管理有限公司、中国xx保险(海外)股份有限公司、国寿投资管理公司以及保险职业学院、成都保险学校等多家公司和机构。

其主要工作，除了通过所属公司经营发展寿险及相关的资产管理等主营业务，并直接管理一部分存续业务和资产外，重点是进行资本运作，不断拓展新的业务，成为一家拥有保险

业、金融服务业和保险关联产业等三大产业集群，具有国际竞争力的综合性多元化大型现代保险与金融服务集团。

中国xxx有限公司(chinalifeinsurancecompanylimited)是国内最大的专业寿险公司，是中国寿险行业的中流砥柱。我所在支公司为中国xxx有限公司宁国市支公司，我所属实践部门(售后服务部以及内勤外勤部门)属于基本部门，发展稳定。

帮助售后服务部以及客户部复印证件，扫描资料，抄保险单，管理输入客户资料，查阅资料，必要时帮助联系客户协商。大一没有学到多少专业知识，仅仅是用自己已有的不专业技能例如快速查找、拼音输入、信息管理能力进行工作。

“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。之前因为家庭原因多多少少与保险这个行业有着些许接触，我所认为的保险行业，就是用大多数人的剩余财产或是投资来给予少部分人以利益。众所周知，保险这个行业是维护国家相对稳定家庭和谐所必不可少的一个保障，但是经过这一次的实习，我对保险这整个巨大的行业的了解深入了很多，其中大部分情况可能并不如原先所想，这部分内容我会在后面详细加以阐述。

秉着锻炼自己的精神，我得到了在保险公司实践10天的机会，通过相关资料的阅读，我了解到保险公司各个职位所承担的不同责任与义务，一个个小小的岗位组成了一支结构完整，分工合理的队伍。保险公司主要是分为内勤和外勤两种职位，向我这样没有经验的当然不合作为外勤寻找客户了，但是我所实践的内勤职位同样拥有繁重复杂的工作项目与流程。

内勤负责的是内部服务工作：收单统计、培训考勤、宣传资

料的准备与提供、日常事物的组织与安排、新人注册管理、销号手续的实施、代理人业绩上墙、部门逐月计划完成情况、各项奖惩制度的落实，部门经理安排的各项业务以及业务人员的日常琐事都属于内勤的工作范围。

所以这是个工作面相当广并且累人的工作，不仅要执行每日的常规计划内任务，偶尔还会被分到不得不执行的计划外任务。但是作为实习生，我只是帮助内勤作了一些份内的事，保险公司内部是流动的，经常会有各种培训与演讲，主要都是为了业务的推动与发展，在保险公司里面作为常规业务员(外勤)的工作压力是相当大的，每月都有着固定的业务指标，因为保险公司每一阶段都有着固定的营业区费用预算方案及营销业务销售费用计划，为规避风险(比如数额较大的赔偿出现)，主管营销的工作人员必须要进行费用分析，避免财务风险。

所以在这段实践的时间里，我也见识到了这整个负责销售业务人员的繁忙，每天早上他们都会聚在一起跳早操，让每个人都充满干劲，经常性的开会，督促他们完成应该尽快解决的任务。高额的提成会给予他们极大的动力去完成业务，但是这个职业也不是传说中的低要求高待遇，人员素质参差不齐，这也是我对这个行业最直接的一个认识。很多平时闲在家里的人，只要是有人缘，能够弄到业务就会被无条件地接纳入公司作为外勤人员。为了这个问题我还专门上知乎寻找了答案，即使现在有很多保险学校或者是保险专业毕业的高材生，但是保险这个行业的绩效(而非利润)主要还是需要拥有广泛人缘，能成功的接到很多合同的业务员来完成。

总之在这几天实践的时间里，不断要求业务员提高效益、提出奖励政策、惩罚制度是我对公司拓展业务最深的印象。那些从外界招来的业务员就是每天打电话推销，有种拉进来一个赚一份佣金就行的’感觉。

好了，回到我自己实习的正题上来，前五天我主要就是帮忙

在管理经理的身边打打杂，记录记录资料，并熟悉他们从售前到售后的流程。我了解到每一份保险的保费都是需要用复杂公式计算出来的，综合考虑到受保人的身体状况、家庭情况来予以评定，这样说起来计算保费这件事也确实是不轻松的一个活。

而在售后这方面，有着vip和普通客户的区别，需要定期追踪受保人的状况，并及时处理索赔事件。但是保险公司也总是会保住自己的利益不受太大损失的，这几年中国可以说是多灾多难了，地震、xx年大雪、舟曲等等一系列的事件都需要保险公司大量的赔款。你可以说保险公司是拿着大多数人的钱汇集到一起然后再赔付给少部分实在需要的人，但是没有一个是强大的基础也是做不到这一点的。

后五天在其他外勤部门的实习告诉我，在我所在的这类小地方小范围的保险公司里，获取利润主要还是靠保费与赔付款加上公司固定预算支出的差额来赚取的，所以在计算保费时还需要考虑到适当提高保费来保证公司支出过多的情况下仍能够赚取适宜的利润(当然这一点要首先考虑到保费能否被投保人接受)。在实践时查阅到的有关保险公司的资料极大地丰富了我的知识，从这个小公司投射到中国xx这个庞大的集团，我发现利润的确实完全不同的，为了解答我在前面提到的一个问题。

大学生保险实践报告篇十四

每个学生在毕业之前都会通过实习来了解社会工作，加深对自己所学专业的了解，在工作中培养我们的动手能力，增加我们的工作经验，检验我们所学。

这次在学校的安排下，我到中国****保险公司进行工作实习，在实习中了解保险行业及营销运作状况，在这个基础上，让我将课堂上学到的理论知识与工作实践相结合，培养我的实际操作能力和分析思考能力，以及遇到情况的心理，教会我

如何解决问题，养成良好的工作素质。

社会时代的飞速发展，人们的生活水平不断提高，现在很多的人都给自己买了保险，而各种保险都有不同的缴纳方式，也有着不同的待遇，现在最多的人就是买人寿保险，为的就是老来不用子女操心，有着依靠，当然还有很多种其他的保险。

刚来到这家保险公司上班，因为我没有工作经验，加上现在各个行业的竞争力大，所以没有让我去接待客户，而是安排我跟随一位前辈学习，这段时间的日常工作都由他来安排。刚开始工作的时候，我就在前辈的身后认真的学习，多看、多做、多问、多思考，经过一个星期的学习，前辈对我的学习很满意，也让我开始实践工作。

这是我第一天动手实践，一早就来到公司，还是动手将办公室的卫生打扫一遍，将文件整理一下，然后就在自己的刚位上工作，没过一会其他同事就来了，他们和我打过招呼就去工作了，前辈到我的旁边，跟我讲一些工作方面的经验和技巧，这让我受益匪浅。

很快就有顾客来咨询，前辈就让我上去实践，我和这位阿姨聊过几句，就开始为她介绍适合她的保险，尽量站在她的角度思考问题，帮助她找出最适合她的保险，谈了一会后，她说要回去考虑下，我便起身送她，让她考虑好了给我打电话。第一次没有成功，但是通过实践，让我学习到了社会知识，积累了工作经验，我相信总有一天会水滴石穿，而我也会越做越好。

经过长时间的磨练，我的工作越做越好，对保险的工作流程也越来越熟悉，现在我已经可以独立完成工作，得到领导的一致好评。通过这次的工作实习，我的动手工作能力，社会交际能力有着很大的提高，这次的实习对于我以后的工作有着莫大的帮助，为我以后的工作打下了坚实的基础。

大学生保险实践报告篇十五

(1) 实习时间:

(2) 实习地点:

(3) 实习性质:

xxx保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由中国石油化工集团公司、中国南方航空集团公司、中国铝业公司、中国对外贸易运输（集团）总公司、广东电力发展股份有限公司等国有大型企业集团为主发起组建，注册资本金为27.5亿元人民币。公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。xxx保险集团股份有限公司拥有阳光财产保险股份有限公司和阳光人寿保险股份有限公司等多家专业子公司。

阳光保险的发展历程是以xx年7月28日阳光财产保险股份有限公司成立为标志。xx年6月27日，阳光保险控股股份有限公司成立。xx年12月17日，阳光人寿保险股份有限公司成立；1月23日经中国保监会、国家工商总局批准，阳光保险控股股份有限公司正式更名为xxx保险集团股份有限公司。

由于经营管理的良好表现和优秀的企业文化建设，阳光保险先后获得百佳“中华儒商”、五十强“人民信赖品牌”、十强“保险行业竞争力品牌”、“亚洲500最具价值品牌”、“亚洲十大最具影响力品牌”和中国最佳商业模式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

阳光保险秉承“打造最具品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度

统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先说，“先生。小姐，你好。我这里是阳光保险电话中心的，我姓XXXXXX[]工号XXXXXXXX[]今天打电话给你是我们阳光公司周年庆，有个短期的活动由我负责通知到你，是不需要你作任何消费的，你听听做个参考就可以了”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

一）、了解过程

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，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。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。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是人身寿险，这家公司规模比较大，有四百多人，应该算是一家中型以上的公司了，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，我们通过电话方式，拨打电话联系陌生人，向他推销我们的的产品，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。保单的额度xx—18000之间。

二）、具体工作情况

每天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的保险产品，希望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

文档为doc格式