# 最新保险公司实践报告内容 保险公司社会实践报告(模板10篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2025-05-18

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。保险公司实践报告内容篇一姓名： 曾瑶实践单位：中国人寿四川...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**保险公司实践报告内容篇一**

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！

**保险公司实践报告内容篇二**

20xx级学前教育（1）班

xxx

中国人寿四川省分公司

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！

**保险公司实践报告内容篇三**

姓名：xxx

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：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！

**保险公司实践报告内容篇四**

姓名： xxx

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：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！

**保险公司实践报告内容篇五**

20xx级学前教育（1）班

xxx

中国人寿四川省分公司

电话销售保险

xxx

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！

**保险公司实践报告内容篇六**

20××年7月19日—20××年7月30日

中国人民健康保险股份有限公司广东分公司

团险销售助理

让大学生有一个了解社会的学习机会，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，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

复印机，打印机，传真机这些看似很简单的东西，但是也是在这里让我学会如何使用。其实不要小看这些简单的操作，如果没有自己动手，使不知道自己会不会的。实践才是检验真理的唯一标准。另外，送材料拿资料，都是很简单，这样的跑腿却也让我觉得是一种学习。面对陌生的环境和陌生的人，要自己去学会如何礼貌的向别人介绍自己，给别人留下一个良好的印象，这些都是看似简单容易的东西，也是需要思考，需要自己去学习。在这期间，送材料和拿资料很频繁，但是却很高兴，因为这样，锻炼了我自己胆量和勇气。让自己更好的融入他们的工作圈里，了解更多的工作的运转和程序。紧接着就是excel表的运用，学习了很多的理论知识，局限在自己所学的所知道的理论，却没有机会很多的使用它，这里，每一项工作都离不开excel，这让我更加熟悉运用excel表。也让我将书本上的知识运用到了实际。最后，我还做了比较多的是整理资料，将那一沓沓的资料整理好，把那些信息输进电脑。虽然这些工作令人有些烦躁，但是却锻炼的我的耐心以及细心。提高我对工作认真积极的态度，同时也让自己更加仔细的对待这些枯燥的东西。这些都是我的工作，看起来很杂很琐碎，但是，每一项工作里，都有我可以学到东西。

在学校与社会这个承前启后的实习环节，我们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次暑期实践的原则上以就业实习为主，企业总体水平也比较高。收获主要体现在两点：

1、工作能力。主动参与保险市场调查等工作，同时认真完成实践报告，和单位的反馈情况表明，我们的大学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，受到单位的好评。同时自己也能提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2、活动方式。单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常工作。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。同单位员工一样上下班，完成单位工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

实习结束了，我想我所懂得的，所领悟的东西对我以后人生是很有帮助的，但是也使远远不够的。我将在以后的日子更加努力学习，利用剩下的三年大学时间好好充实自己，好好锻炼自己，不断地丰富自己专业知识，也不断地积累自己的社会经验。学习的时光是最美好，因为，出了社会，那就面临更多的挑战，面临更多更严峻的竞争。适者生存，不适者被淘汰。只有让自己努力去适应社会，才能在这个社会生存。

**保险公司实践报告内容篇七**

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20xx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。

在营销部门，我主要了解了车险销售的代理人制度，通过对营销员代理人合同书的学习，我加深了原来学习过的代理人和被代理人的权利和义务规定，另外对担保人的相关规定有了更直观深入的了解。

在4s店与公司的代理人进行交流的过程中，我还了解到了代理人的收入状况和代理人规模，客户关心的主要问题等等。

在人保财险电话车险宣传活动中，我和公司同事走上街头，向路人分发宣传单，宣传公司车险优惠政策并解答大家对电销车险的疑问。

最后在财务部门我学习了保险公司营业部财务工作的主要内容，帮助财务人员粘贴原始单证，装订记账凭证。

了解了日记账的样式和记录内容。

在休息时间，我还在财务部老师的指导下学习了人保财险会计制度和财务报表的相关知识。

**保险公司实践报告内容篇八**

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7月15日至xx年8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！

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！

**保险公司实践报告内容篇九**

进入大学后，总是想了解社会，加入社会，于是大家纷纷跃跃欲试，暑期保险公司实践报告范文。运气很好的我在今年的暑假，很荣幸的进入了一家保险公司进行社会实践学习，希望通过实习来对自己的理论知识进行补充，虽然在课堂上我们是以制造企业为例来进行学习的，在保险公司学习与理论学习隔了很多，但是能够接触更多不同的东西也是一种全新的经验。

实习的第一天起了个早床，兴致勃勃的走到公司。初到的第一天觉得什么都很新鲜，接到的第一件事情就是誊写银行与企业的对帐单，这是在实训中没有接触到的，在会计学原理中我们只是有了初步的了解，在中级财务会计中有提到并编制过表格。拿到的对帐单是一份尚未制成正式表格的草表。虽然只是需要誊写，可是作为一名会计人员必须从谨慎性的原则出发，所以为了避免出错我将数据重新核算了一遍。在核算期间我发现有一个账户在最后发现竟然无法平衡，我计算了三四遍不管怎么样算总是隔了几万，几万可不是个小数目，经过反复的查证才知道我将一笔业务登错了，实训的第一天就犯这样的错误，哎做会计还真是不能马虎啊。就这样，第一天就在我不停的演算下过去了。

实习的第二天，有了前一天的教训和经验要谨慎多了可是似乎还是不够。因为今天我接触到的是在书本上并未提及到的电子做账，开始觉得很棘手，密密麻麻的代码搞得我头昏眼花的，但后来在不断的练习中竟然也会了，实习报告《暑期保险公司实践报告范文》。从而我知道了在课本上我们所学到的理论知识只是为我们的实际执业注明框架、指明方向、提供相应的方法论，而真正的执业技巧是要我们从以后的实际工作中慢慢汲取的。而针对实际操作中遇到的一些特殊的问题，我们不能拘泥于课本，不可纯粹地“以本为本”，而应在遵从《企业会计准则》与《企业会计制度》的前提下，结合本企业的实际情况可适当地加以修改。更重要的是，我在此次实践中深刻地体会到了会计电算化的重要性与便捷性。

在接下来几天的时间里，我开始接触到各式各样的凭证，也就是记账凭证的原始凭证。保险公司的主营业务是出售保险和赔偿，因此我看到最多的凭证就是赔款收据，当然随着企业经济业务的`发生我看到了不同类型的凭证。在临近月底时还看到了报销单，这里面有我所熟悉的差旅费，虽然这样的经济业务在会计实训期间我曾经做过，但是毕竟不像现在是真实的发生过，所以并没有像现在这样刻意的留意它。我还看到了增值税发票，以及转帐支票和现金支票。知道了它们的管理是很严谨的。废弃的支票要先盖上作废的印章，然后用剪刀剪下左下脚，最后粘贴在专用的支票帐簿类，由两位会计人员签字才算。由于业务金额过大所以并没有涉及到现金的管理和使用。但是现金日记帐在实训中见过也登记过，虽然有点小遗憾可是并不影响学习的劲头。

由于我所在的保险公司是武汉在我们家乡的分公司，所以会有季中的一次检查。很幸运，我到公司的第四天就碰到了。一大早就开始整理资料方便检查，我负责的是三张银行与企业的对帐调节表的电子化，简单点就是将三张经过银行盖章的调节表逐笔往电脑上登。很简单的工作忙了一个上午。眼睛往返与电脑和表格之间又酸又涩的。想想以后就经常和这些数据打交道了，心里又不禁暗暗叫苦。目前还是好好和它们搞好关系吧，以后习惯了就会好的。中午11点左右终于迎来了检查团，在寒暄过后开始了检查工作，查帐的查帐，实地考察的实地考察。在反复的检查中时间飞速的滑走。一天就这样过了，从这次检查中还发现了一些不完善的地方，在我工作的时候回更加注意。

**保险公司实践报告内容篇十**

做电销是我人生当中第一份工作也为我赢来了人生当中的第一桶金，我知道它的重量和不容易也让我学会很多，至少是一个从学生到职业人之间的转换。我至今不愿放弃是因为人生在于学习，当电话那头传来一个又一个的拒绝，当我情绪受影响不稳定时我知道了怎样去面对去更好的处理。这不正是我们做兼职社会实践的目的吗？这是我在学校所学习不到的，我认为我们在学习学习好理论知识然后把它运用到工作实践当中这才是我们上大学及学习的主要目的。我也学习到了如何为人处事，建立属于自己的人际圈子，在半年工作当中我结交了很多朋友，几乎都是在校大学生有的甚至是硕士，但是我们的业绩都差不多，我认为只要肯努力学习，我将来会超过他们的！其实任何工作都一样就看你用什么态度去对待，所谓“态度决定高度”。其实在我工作的时候遇见的问题远远不只这些，有的是自己没有调整好心态造成的失败，心态良好是做好电话营销的垫脚石。

一个单位机构就像一个马达，思想汇报专题每个部门是不同的工作单元，每个员工是具体的零件，马达良好运转就需要每个员工的共同协作，协作的桥梁是沟通。成员之间能够良好的将自己的意见和建议表达给对方，才能使我们的马达运转的更加有序。沟通在组织中就如人的血脉，在生活中也同样的重要。如果沟通不畅，就如血管栓塞，其后果是可想而知的。所以要学会沟通，就要一定懂得其途径。因为它不只是语言，还包括动作、姿态、眼神、表情等等。有时一个眼神，一句我来了，抱一下肩膀，笑一笑。。。。。。都会有很大的作用，让你工作开心、事业有成。

沟通的重要目的就是人际关系，如果你的人际关系不好、沟通不畅，工作就不会顺心。因为没有人会和不懂沟通的人有良好的合作的。所以在生活和工作当中沟通是相当重要的。生活中没有沟通，就没有快乐人生。事业中没有沟通，就没有成功。工作中没有沟通，就没有效率。

通过这次社会实践，让我不仅仅是学会了如何赠险，更多的是一种人与人之间的交际能力。

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