

# 保险公司社会实践报告

## 篇1：保险公司社会实践报告

1. 实践时间：2xxx年xxx月16日2xxx年xxx月17日
2. 实践地点：xxx省xxx市中国人寿保险公司
3. 实践内容：本专业范围内的工作及保险方面的相关内容

公司简介：中国人寿保险股份有限公司xxx分公司隶属于中国人寿保险股份有限公司，是xxx寿险市场上最大的专业公司，公司拥有员工3000余人，下设10个经营单位，所辖机构50个，服务网络遍布城乡。20xxx年公司实现保费收入4.8亿元，占xxx地区寿险市场70%以上。总承保金额920亿元，共为1072万人次提供保险保障，累计给付6.5亿元，为xxx的经济发展和社会稳定做出了积极贡献。先后获得国家和省市级荣誉80多次，连续六年被省公司授予“先进单位”；连续八年获省市“守合同、重信用企业”和“消费者满意单位”；连续四届被省委、省政府授予“最佳文明单位”；连续两届被中央精神文明委授予“全国创建文明行业先进单位”。公司现已发展成为市场占有率高、专业人才多、技术力量强、机构网络全、运作经验丰富、偿付能力充足、服务质量优良的现代化一流商业寿险公司(20xxx年企业年报)。

实践目的和要求：2xxx年暑假期间，本学院要求在校学生参加社会实践活动，活动的目的：是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。

基本要求是深入到社会经济单位的内部;再是参与性，必须亲自参加调查研究。

实践内容：我要参加实践的单位在我市xxx西路上，那个高高耸立的人寿保险形象企业。在朋友的介绍下，我来到了保险公司，参加本学期的暑假实践活动，xxx月xxx日上午我见到了xxx科长，她一看上去就让人感觉到非常老练，也是代表现代职业女性的素质，更让人信任。今天就开始上班了，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

这是我第一次到保险公司参加社会实践活动，更多的是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质得到了加强。在政府的正确领导下，在中国保健会的监督指导下，人寿保险公司的业务得到了很大发展，各项工作取得了一定成绩，是与党的保险政策分不开的，是与全国保险人的辛勤工作分不开的，我在公司里能够深深的体会到了保险工作的重要性和必须性。业务人员忘我的工作精神和精湛的业务水平给我留下了深刻的印象。

我开始去的时候，因为没有参加上岗的业务培训，就先被分在后勤营销科，

主要负责公司业务所需单据表格、各个科室的正常材料供给，次工作随说简单，但又重要，因为每天各科室的材料和工作能否正常工作，最先是由才开始的。具备认真负责的态度和良好的保险知识，提供有误的单据，是违规行为，重则是无法律保护的白纸，所以齐全、正确的单据证明和核实，成为我们科室的重中之重。还需要有执著的敬业精神，一丝不苟的工作态度和刻苦钻研的学习精神。

在实践调查中由于工作需要，我要在许多个部门中进出，不仅仅在工作上能帮上忙，也学习到了很多专业知识，大家都很喜欢帮助新人，不懂的地方指导新人成了公司的不成文的规定，所以新来的员工能很快的适应岗位，在这过程中我对保险工作有了更加深刻的了解和认识，深深的感到保险作为一项社会公益事业对于国家和人民的重要性，对于即将加入WTO的中国来讲，保险业既是一个新兴产业，也是新世纪拉动中国经济增长的主要因素。对于我们普通百姓来说，必须加强保险意识，真正的理解“人民保险，利国利民”的含义。

对于中国保险公司市场营销的现状，有几点看法和体会：

现阶段我国的保险企业大多数还处在一种推销或者说推销营销转变的阶段,营销观念还处于萌芽状态,在这种情况下来研究保险营销及创新则应首先了解保险市场的营销现状。

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。

要有层次的理解保险营销概念,其与保险市场有关的人类活动,现阶段我国的保险市场处于较高的垄断地位,新的营销观念尚处于萌芽状态,保险营销人员整体素质不高,极不适应保险消费市场需求,必须寻求创新。要求：

(1)注重经营关系,留住顾客;

(2)突出营销中的文化含量和品位,建立企业文化和塑立美丽的形象。

保险并非等于保险推销。保险营销的重点在于投保人的需要,是围绕满足投保人的需要而进行的整体营销,即从搜寻保险市场上的需求一直到完成险种设计以及对投保人投保后的服务等一整套营销活动。而保险推销的重点则在于保险产品本身,主要是为了销售保险产品而进行的活动。具体表现为:保险营销不仅仅包含保险推销,而且还包括保险市场预测、设计新险种、协调保险企业的内部环境、外部环境以及经营活动的目标,促进保险企业在竞争中取胜等内容;保险营销还是一种注重长远利益的保险企业活动,也就是在注重促销的同时还注重树立保险企业的形象,为保险企业的发展作出预测与决策,而保险推销则侧重于短期利益,是一种为获得眼前的销售利润而采取的一种行为。虽然保险营销和保险推销都以盈利为目的,但保险营销是通过投保人的满意而获得

利润,而保险推销则是通过直接的销售来获得利润,所以,从营业员的角度来看,营业员要与顾客很好地沟通以保持密切的联系,淡化卖保单的商业行为,强化作客户永远朋友的服务行为。从保险企业的角度来看,保险营销要求保险企业建立一套远比保单推销复杂的营销系统,来完成包括调查分析、实际营销、售后服务在内的一系列活动。

对于保险营销人员,保险企业应建立企业文化来管理。人是有多方面、多层次需求的。当现代科学技术创造了很高的生活标准,充分满足了人们生活需要和安全需要后,人们在追求自尊、交际、自我成就等更高层次需要时,报酬、允诺、刺激、威胁和其他强制手段就不会太起作用。而企业文化作为一种把人的精神属性和价值追求提到首位的管理方法,正好恰恰满足了这一需求。就保险而言,它通过仪式、典礼、文化沙龙等一系列形式,把保险企业价值观念变成所在企业员工共有的价值观念,通过共有价值观念进行内在控制,使本企业成员以这种共有价值观念为准则来自觉监督和调整自己的日常行为,借以增强保险企业的凝聚力、向心力,齐心协力实现保险企业的目标。

### 实习表现与效果

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。

### 实践体会

暑假的日子里,在人寿保险公司的企业文化氛围中,我接受了锻炼,获得了能力提高和思想的进步。对于这次暑期实践活动的经历,以后无论从事保险这一行业还是其他行业,都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业,我将努力工作,做一个优秀的保险代理人。

1、培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflows,学会进行工作。

2、理论联系实际,学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经

纪中介实践中的具体问题。

3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工作者。

4、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

5、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

## 篇2：保险公司社会实践报告

2012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。

国寿瑞鑫两全保险(分红型)是：A国寿瑞鑫两全分红+B国寿瑞鑫提前给付重大疾病+国寿附加重大自然灾害意外。投保范围是0岁到50岁的健康的人，缴费的方式分别是10年、15年、20年，保险的期间则是从合同生效之日起到被保险人年满80周岁。

关于国寿瑞鑫两全保险(分红型)的红利领取方式就是：生存金方面是每三年返还一次利，满期金也就是到80周岁的时候被保险人会得到3倍的保险金额，在身故保险金方面则分为一年以内和一年以上，自保险合同生效之日起一年内被保险人因疾病身故将不计利息的全额返还保险金，但是一年以上被保险人因疾病身故将得到300%的赔偿。在国寿瑞鑫两全保险(分红型)当中，关于重大疾病的规定还多了两个：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。

一开始我还在想能不能顺利完成这样的任务，虽然是由几个县一起来完成这样的目标，但是88份单的数量是不是太多了呢?让人们在这么短的时间内接受并且能够去购买这样

的保险，这样的目标是不是定得太高了呢？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。

从SWOT分析方法下来分析，国寿瑞鑫两全保险(分红型)的优势就是中国人寿保险股份有限公司占据了全国一半左右的市场份额，公司大、信誉高、品质有保证，并且这样一种保险的所保的品种全、收益也比较高；劣势就是在保单的填写方面

很容易让人误以为B国寿瑞鑫提前给付重大疾病赔付完之后A国寿瑞鑫两全分红还能够继续分红，不过经过营销人员的解释就可以避免消费者这样的一个误区，但是这样的成本就比较大了；国寿瑞鑫两全保险(分红型)的机会在于，其他保险公司没有推出重大自然灾害意外保险，而中国人寿是第一家推出这样保险的公司，市场前景广阔；威胁就是如果其他家保险公司要模仿则是很容易的事情，那么这个时候中国市场份额则会被其他公司分割。但是中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東西。

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。

### 篇3：保险公司社会实践报告

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（师范生社会实践报告）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，二话不说就把电话挂了.....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！！

## 篇4：保险公司社会实践报告

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，总部位丁北京，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，互联互通。我的实习目的主要是学习银行保险的工作流程、怎样去经营同点、如何去跟不同的人沟通、相处。进入公词之前我就听说过：“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词再到认识整个行业，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，首先树立口我对公司，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。

经过近儿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。在公词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皆三四家保险公司代理销售。

调研服务队的队员们赴新乡市回龙镇天界山开展了生态环保调研活动。调研服务队分植物组 and 动物组两个小组，植物组的队员们在李景原等老师的带领下对沿途的益母草、鬼针草、菠洛迥、蛇藤、菟丝子等植物进行了采样，了解了植物所属种类、主要特征、生活习性、药用功能、历史等情况。动物组的队员们在牛红星等老师的带领下捕捉昆虫，并将采集到的动物材料制成标本。此次调研活动丰富了队员们的专业知识，积累了调研经验，队员们将在天界山采集到的动植物材料进行分类整理，为团队后续的调研工作打下基础。

我所学的专业是化学教育类，将来很有可能是要走上教育工作岗位，当一名中学化学教师的。但是我并没有学习当幼师所需要的知识，为了挑战一下自己，我决定到幼儿园去。

现在想来，暑假的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期虽然只有短短的1个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

当然，只靠产品好是不够的，重要的在丁?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问点。无论是哪个银行，与柜员搞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11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。

“没有实践，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。今年自己的暑假和去年有所不同。其实学校要求我们积极参加社会实践，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，「是我才决定今年要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

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，在这个处处彝关系的社会中，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。