

最新保险公司培训总结报告 保险公司工作总结(精选10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

保险公司培训总结报告 保险公司工作总结篇一

营方针、以“大营销、大服务”为宗旨和效益的.目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。保险公司个人工作总结5篇。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

20xx年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗”的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范文明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

(1) 认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2) 按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3) 认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

(1) 严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

(2) 对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3) 正确计算营业税款及车船税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，重点税源监控软件的更新。及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(4) 作为公司底层管理人员，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

保险公司培训总结报告 保险公司工作总结篇二

2016年七月，我加入到了中国人寿保险公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

保险公司培训总结报告 保险公司工作总结篇三

保险公司培训总结的范文有哪些？以下是unjs小编收集的关于《保险公司培训总结》的范文，仅供参考！

随着时间的推移，变迁，这已经是第二次参加培训，第一次由于没有太关注，结果考的让人寒心，59分，本来打算放弃，但是最后还是被我的介绍人寒心如苦的劝说之后，又帮我交了培训及书本费，于是出于礼貌我这次又一次参加了这个培训，经过五天的代理人培训，以及自己的努力，终于通过了，于是继续参加岗前的培训，接下来就说说这几天的岗前培训心得吧。

可以说一路的培训时间都很紧张有序，让人应接不暇，保险代理人的书籍在大学经济学一年的课程，在这里我们3天就要吸收，而且掌握基本的初期以及保险本身的意义是什么，弄的我们个个都精疲力尽，而岗前的培训也很是紧张，第一次发现在这里的每一分，每一秒都是那么重要，这几天的培训总的来说，让我学习到很多专业的东西，尤其是专业老师的出色讲解，让我们受益很深，在这里首先感谢各位老师的心

情付出，也希望我们今后的同伴们能够抱着一个感恩的心来对待这份工作和职业以及事业。

可以说从一开始对保险的误解，到真正接触后了解之后才感觉悔恨已晚，为什么呢，因为在我的记忆里面，接触过的保险基本都是属于传销类型的，那时是2003年，中学刚毕业就融入到社会里面，看到各色各样的人都在做保险，一大堆人组合在一个空档得房间，没有产品，直接就让你跟他们做，而且把你的身份证一系列的东西都拿去，弄的人心惶惶，最后因为事件的严重，被法律所制裁和打压，于是从那个时期保险的含义在我的脑海里面就是一种传销的模式，而且周围的人一听说你是做保险的立刻会拿异样的眼光来看待你；而大学毕业之后，来到北京，在各式的直销模式慢慢的成熟起来，又一次接触到同行的人做保险，于是我拿异样的眼光来审核他，但是跟没有想到的是，我又从新走入这个行业，在通过专业的学习和了解之后，我才恍然间开悟，原来保险一直是国家所支持的行业，只是过去由于人为的因素，把这个不错的直销业给做烂了，而且其实很多属于直销业的东西在外国本身就是合法的，可是演变到中国就变成了非法传销，最重要一点，东方人的素质和道德有着直接的关系，这让我很失望，也是这个行业本身难做的原因，而随着改革共开放国家政策不断的开创与提倡，保险随着国民素质的提高才真正被人们去接受，了解，但是目前的中国，保险业与之其他国家相比市民的比例少的可怜，所以对于未来直销人员这个行业充满着希望和空缺。

而对于我们这个刚刚培训中的从业人员完全可以把当做一个职业一种挣钱的方向去努力，而我本身也是在职场工作了5年的人员，可惜的是自己的才华在那里得不到认可，而且往往还得受上级的抱怨和怨气，于是不得已当做一个职业，加入到这个金融单位，希望在这里找到自己的人生价值与方向，因为这个行业很自由，给你发挥的余地，没有职场的压力大，还得看老板脸色，所以这是我选择的职业，其实这个行业只有你真的付出之后会得到客户的信任和肯定，而且财富也会

随着你的诚信和专业得到丰厚的回报，对于未来我充满着憧憬和希望。

最后就是通过两天产品的解说，对未来从业多多少少还是有着希望的，因为随着保险法律的完善，公民素质的提高，这个新新的行业，在不断的扩展着，尤其全民对于生活保障的提高，以及渴望，保险在未来的需求是很大的，所以对于我们从业人员的机遇是很大的，当然了，要想做好这一行，前提就是这几天的用心了，只有认真听取老师们的丰富经验和专业的介绍，你打好专业的基础，将来面对客户才能有更好的解说能力，让说服客户，当然了，诚信是第一，做人也是第一，只有做好道德为先，你才能被客户所接受，被客户所认可，所以未来的职业需要的是一批有责任有素质有道德的从业人员，希望大家这几天学习当做通过老师们的丰富解说，在认识专业的基础上，更应该学习他们身上的那种职业素养，以及那种对于人生的坚定信念吧！

怀着空杯的心态□20xx年4月16日，我有幸参加了****保险股份有限公司为期两天的新人班岗前培训，回首培训过程中经历的点点滴滴，感慨颇多。

下面我从以下四点浅谈一下我的个人心得体会。

一、 课程紧张而有序，氛围严肃而活泼

第一天上午的培训，是银保的****总和合规的****总授课。授课中，****总以他一贯的激情四射的风格紧紧吸引了大家。从他的讲述中，我对公司历史有了深入的了解：****目前正处于高速发展阶段，是保险行业中第三兵团的佼佼者……他还谈到了他自己，在短短十余年时间里，怎样从一名不起眼的保险销售人员做到今天，成为生命人寿银保系统的领军人。他以自己的成长经历，激励在座的每一位学员。他的真诚、坦率、智慧、执着折服了现场的每一个人。

激情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了，****总对目前保险行业的现状和发展趋势进行了深入的分析 and 讲解。从他的讲解中，我们认识到了现在保险行业的发展位置、未来的趋势以及保险销售的基本理念。

正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。成功就是从点滴到点滴的过程。所以，良好点滴的养成对成功是至关重要的。这一点也是我在培训的第二天，****总在讲述****的企业文化中让我体会到的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。

二、态度决定一切，理念产生力量。

“做保险就是做事业，我为成功而来，我为理想而来”。从培训班一开始我就把它当作我的座右铭，时刻牢记在心，把端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切！”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。

课程的第一天我认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望？现在我找到了想要的答案。我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。一个公司请出多位日理万机的高管为新人授课，这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。

三、对目标执着，才能成功在握

人要想实现自我的价值，就要有目标，并且要为之坚持不懈。罗桂友总说，“每个人要在自己的心里洒上健康的种子，不

能让消极的心态生根发芽，遇上挫折、阻力也要坚持不懈，让目标积极、健康的茁壮成长。”老总们用亲身经历的事实告诉我们他们是如何自强不息的走在自己的创业路上，靠得就是这种历经千辛万苦、走遍千山万水、想遍千方百计、说尽千言万语的精神。努力找出什么是自己想要的，才能知道哪里是自己的天堂。时刻把人生的目标谨记于心，每天都要朝着目标前进。确定目标，马上行动。不要总是把今天的事情推到明天。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。世人若被明日累，春去秋来老将至。”时间是平等的。没有等级之分，但它在每个人手里的价值则是有所不同的，确定明确的目标，要有效的管理时间，让心态始终处于积极的状态。

四、做最好的自己，缔造成功的未来

培训也已近尾声，但****的培训给我带来的体会却是无穷无尽的，以前我一直认为做保险是最让人看不起职业，但是培训让我彻底摒弃了对保险的偏见。只要给予客户专业的理财服务，提供他们真正需要的产品，那我们就一定能够得到人们的尊重。虽然培训仅仅两天，但却让我迸发出了一种对事业的激情。我不希望自己只是一个过一天算一天的人，虽然我成不了李嘉诚，但我愿意做一个有个性、有想法、有追求的年轻人！我希望在****这个平台上实现我的梦想。感谢****给了我机会，我将用行动证明给“****”看，“****”没有选错人，同样我也没有选错****。

[]

保险公司培训总结报告 保险公司工作总结篇四

怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了中国人寿保险股份有限公司福建省分公司第期组训培训班。

一、态度决定一切，理念产生力量。第期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业；另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为理想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切！”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望？我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了老师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和

训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在这里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮助，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。

三、充实知识教育，提升专业技能

国寿股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育训练体系，如何提高营销员队伍的整体素质，如何突破思维有所创新等等一系列的问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，只有通过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售人员的综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。培训班的课程由浅入深，深入浅出，可以体会到是经过老师认真考虑，周到安排和精心设计的。

保险公司培训总结报告 保险公司工作总结篇五

为了改善保险公司的经营状况导致我在上半年十分努力地对待自身工作，毕竟无论是业务办理还是客户开发都需要有着较高的素质才能够得到客户的认同，而且做好工作既是对客户的负责也是为了公司的发展着想，所以我认真听取领导的意见并对自身的工作方式进行了改善，考虑到以后的发展还

是需要对上半年的各项工作加以总结。

做好客户的保险咨询工作并为对方进行详细的讲解，为了在工作中得到客户的信任自然要做好相应的服务才行，所以在客户进行咨询的时候我都会认真回答保险业务相关的知识，而且我也经常利用闲暇时间强化保险业务知识的学习以便于更好地为客户解答，毕竟在不了解各项险种的情况下进行回答也是对客户的不负责，所以我能够认真给出合理的方案并咨询对方的满意程度，这种交流对于自身工作经验的积累十分重要自然容不得半点疏忽，所以我能够意识到保险业务知识的重要性并强化了这方面的工作能力。

能够妥善保管客户信息并对相应的资料进行整理，对我来说能否在工作中让客户感到满意自然是十分重要的，为了保险公司的的发展着想自然得在这种基础性的工作方面多花费心思，尽到自己的职责所在以后自然能够在保险工作中做到问心无愧，对于保单的办理也会认真听取客户的需求并对台账进行及时更新，虽然在留档方面做得有些不到位却也及时进行了改进，这项工作的完成也体现出我对保险公司客户的重视并为此不断努力，而且在做好业务办理工作的’同时我也会对相应的数据进行整理并转交给经理。

协助经理完成保险业务的开展并对自身工作进行了分析，无论是新型保险业务的宣传还是续保业务的开展都应该认真做好才行，所以在经理布置任务指标的时候我便加强了对业务办理工作的重视程度，为了获得客户的认可还会定期进行回访并询问对方的建议，在认真记录的同时也会对这部分信息进行有效的反馈，这样的话便能够让客户明白保险公司的员工很重视对方的需求，在我看来做好业务办理工作自然得保持好与客户的沟通与联系从而获得对方的支持。

可以说我通过上半年的努力较好地完成了经理安排的工作，作为保险公司的员工自然得具备这方面的大局观并认真做好自身的工作，这样的话在保险公司的发展中自己便能够通过

努力提供更多的力量，我会认真做好下半年的规划并争取在保险公司的的工作中取得更多绩效。

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在xx年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自己的实际行动证明自己能做的更好！

在xx年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的xx个险未来的憧憬和希望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”□xx年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为xx太保的稳健、快速、高效发展做出应有

的贡献。

保险公司培训总结报告 保险公司工作总结篇六

8月3日，我有幸参加了2011年天水国寿新人育成体系签约培训班，通过这几天的全身心投入，并在培训老师的细心教导下，我对保险的知识、工作的态度和销售的技巧等方面都取得了全新的认识 and 了解。下面我从以下几点谈一下我的心得体会。

一、培训紧凑，张弛有度。

通过这几天的培训，以及销售精英的精彩讲解，使我们每个受训的学员感受到：通向成功其实就是这么简单。

他们个个业绩不凡，但所讲的案例都是身边的人，道的也都是身边的事，在诙谐幽默中道出相当现实的指导意义。这让我对保险的认知更加具体、生动。

二、端正态度，虚心学习

“态度决定一切！”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使工作更加有动力！从一点一滴的小事情做起，踏踏实实工作。与公司的伙伴们多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。

积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。这也是培训班给我的体会之一。

三、讲求合作，团队至上

成功就是从点滴到点滴的过程，辉煌的背后，决不是偶然。一个人即使如何英勇善战，一拳也难敌四掌！通过本次培训和期间的娱乐活动，使我们学员凝聚力更上一层楼，我也更加切身体会到团队通力合作所产生的效应是多么巨大！

四、认准目标，把握机遇

人要想实现自我的价值，就要有目标，并且要为之坚持不懈。只有对目标执着，才能成功在握。但人生的目标决非一蹴而就的，这是一个不断积累的过程。时刻把人生的目标谨记于心，每天都要朝着目标前进，这也是我工作的动力之一。在工作中实现自身价值，从价值中慢慢实现自己的目标，这也算是我的个人工作信条。

此次培训虽然告一段落，但给我带来的体会却是无穷无尽的，无论是老师的精彩演讲，还是期间学员们的欢声笑语，都将助我坚定心中的信念：共同努力，为了美好的未来——加油！

保险公司培训总结报告 保险公司工作总结篇七

怀着空杯的心态□20xx年xx月xx日，我有幸参加了xx保险股份有限公司为期两天的新人班岗前培训，回首培训过程中经历的点点滴滴，感慨颇多。

下面我从以下四点浅谈一下我的个人心得体会。

第一天上午的培训，是银保的xx总和合规的xx总授课。授课中□xx总以他一贯的激情四射的风格紧紧吸引了大家。从他的讲述中，我对公司历史有了深入的了解□xx目前正处于高速发展阶段，是保险行业中第三兵团的佼佼者。他还谈到了他自己，在短短十余年时间里，怎样从一名不起眼的保险销售人员做到今天，成为生命人寿银保系统的领军人。他以自己的成长经历，激励在座的每一位学员。他的真诚、坦率、智慧、执着折服了现场的每一个人。

激情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了□xx总对目前保险行业的现状和发展趋势进行了深入的分析 and 讲解。从他的讲解中，我们认识到了现在保险行业的发展位置、未来的趋势以及保险销售的基本理念。

正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。成功就是从点滴到点滴的过程。所以，良好点滴的养成对成功是至关重要的。这一点也是我在培训的第二天□xx总在讲述xx的企业文化中让我体会到的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。

“做保险就是做事业，我为成功而来，我为理想而来”。从培训班一开始我就把它当作我的座右铭，时刻牢记在心，把端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切！”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。

课程的第一天我认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望？现在我找到了想要的答案。我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。一个公司请出多位日理万机的高管为新人授课，这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。

人要想实现自我的价值，就要有目标，并且要为之坚持不懈。罗桂友总说，“每个人要在自己的心里洒上健康的种子，不能让消极的心态生根发芽，遇上挫折、阻力也要坚持不懈，让目标积极、健康的茁壮成长。”老总们用亲身经历的事实告诉我们他们是如何自强不息的走在自己的创业路上，靠得就是这种历经千辛万苦、走遍千山万水、想遍千方百计、说

尽千言万语的精神。努力找出什么是自己想要的，才能知道哪里是自己的天堂。

时刻把人生的目标谨记于心，每天都要朝着目标前进。确定目标，马上行动。不要总是把今天的事情推到明天。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。世人若被明日累，春去秋来老将至。”时间是平等的。没有等级之分，但它在每个人手里的价值则是有所不同的，确定明确的目标，要有效的管理时间，让心态始终处于积极的状态。

保险公司培训总结报告 保险公司工作总结篇八

下午好！

在充实繁忙的作业中，感觉时刻过的很快□20xx年现已过去，不经意间我到客服部作业现已4个年头，四年来，在我们的一起尽力下□xx公司的客服作业在全省归纳查核中一直独占鳌头。尤其是20xx年，为不辜负总经理室对自己岗位留用的信任，我在作业中更是认真负责、脚踏实地，尽力将各项作业做到最好。

营业厅效劳规范化建造是20xx年客服三项重点作业之一，客服部对营业厅的效劳查看和监督从年头开端一直是紧抓不懈，并实施常态化的奖罚月通报制度。在上半年省公司聘请的外部神秘人效劳查看测评和省公司对全省13个市分公司的43个营业厅的效劳规范化查看中□xx公司在这二次查看中的归纳得分排名都为全省第二。在43个营业厅得分排名中，市公司营业厅以98分位列第一，并连续三年坚持总公司金牌效劳演示窗口营业厅称号。上半年省公司客服作业查核□xx公司效劳效能查核得分全省排名第一，省公司客服类重点作业完结评价达a类公司规范。在省公司下半年营业厅效劳规范化查看中□xx公司归纳得分全省排名第三，在省公司聘请的外部神秘人效劳测评中□xx公司又以各环节均匀得分98.73分的最高分

列全省第一。总公司“感动xxxxxx20xx年度人物”征集评选，全省客服系统一个引荐名额指定由xx公司上报，部门职工xxx获得引荐。一份耕耘一份收获，付出得到报答是我在20xx年作业中最值得骄傲的事情。

在20xx年的作业中也存在不尽人意的地方□xx公司客户投诉量一直居高不下，全年投诉总量达1483件，较上年的972件上升了52%。虽然□20xx年投诉处理作业在整体投诉处理人的尽力下，430件有用投诉都得到妥善处理，终究归入查核的有用投诉为0□kpi进程性方针查核到达应战方针。但因投诉量增加过快、查核管控不力，投诉处理作业到年终查核时，由优异变为良好。所有的付出与尽力未达预期方针，不能不说这是20xx年作业中的一件遗憾的事。

20xx现已过去□20xx年全部都将重新开端，新的一年客服作业要紧紧环绕总经理室的战略发展方针，继续抓好抓实客服三项重点作业。从年头开端，要将有用减少客户投诉量作为作业的重中之重来抓，营业厅效劳规范化建造、微信平台线上线下活动、增值效劳优化执行、投诉处理才能提升等作业要进一步巩固完善。

20xx年xx公司客服作业的方针为：各项查核方针进入全省前三□kpi及进程性方针查核达应战方针。

新的一年，衷心希望和我们一起尽力，一起实现既定的作业方针！谢谢我们！

保险公司培训总结报告 保险公司工作总结篇九

2017年来，在上级公司及地方政府的正确领导下，在公司经理室及全体员工的大力支持下，我本人坚持加强党的理论知识学习，全面提高政治素质，始终把业务工作同党风廉政建设同步推进。一方面以经理室为核心，以维护公司形象和班

子团结为出发点，以发展为第一要务，在自己分管的工作内履行职责，大胆管理，使自身素质、业务发展和管理水平都有了新的提高；另一方面从严要求自己，严格执行廉洁自律的各项规定及上级党委的各项决议和精神，各项工作再上新台阶。根据班子分工，2011年我主要分管团险销售、纪检监察，下面就一年来的思想工作、业务发展、廉政建设向各位领导和同志们作以汇报。

一、主要工作成绩

1、政治思想方面：一年来我积极参加各项政治学习和业务学习，坚持科学发展观，思想上坚定不移和党中央保持高度一致，时时处处以一个共产党员的班子成员的标准严格要求自己，不断改进自己的世界观、人生观，能正确处理个人得失，自觉维护班子团结，尊敬领导，团结同志。

2、以业务发展为根本，以经济效益为中心，努力拓展业务，抢占市场。关于团险方面：面对队伍人力不足及保源匮乏的情况下，不等不靠寻找业务保源，加强行代线维护开发，以**险为突破口，提升保费增长点，当年实现**险保费**万余元，积极组建营销团队，至2011年底共有人力**人。实现团险总保费**万元，其中趸交**万元，短险**万元，意外险**万元。

3、认清位置，大胆管理，充分发挥助手作用。作为班子的一名副职，自觉维护一把手的权威，能够找准工作位置，积极服从领导并与班子成员搞好配合，促进工作团结，增强班子的凝聚力和战斗力。在分管的工作中，以“总、省、市”指导思想为指引，结合公司实际，调整工作思路，把工作分解到每个环节，落实到每一个人头上，推行责任制管理。自己以身作则，加强督导、检查，要求员工做到的自己首先做到，己正才能正人。主动调查研究，从公司大局出发，为一把手出主意、想办法、提建议，定期向领导汇报反馈工作中的一线情况，为一把手科学决策提供信息服务，遇到问题积极想

办法，不挑轻推重，积极投身解决问题的工作中，形成良好的工作作风。

二、廉政建设和廉洁自律方面

1、严格维护和遵守政治纪律，严守公司机密，不信谣，不传谣，不断规范自己，约束自己，清清白白做人、堂堂正正做事。保险公司副职工作总结。

2、在业务发展上，严格按照规定操作，不违规、不越规，再大的业务，宁可不做，也不违规操作。

3、生活中不搞特殊化，接待上级领导不超标，下基层不接受招待，不利用公款吃喝，也没有因为业务关系吃喝。

4、早上班，晚下班，遵守纪律，努力做到不畏艰难，不谋私利，乐于奉献，自觉把党风廉政建设工作落到实处。

三、存在的不足

1、角色转换不到位。表现在一些具体工作亲自干，不能从经理室工作大局出发，掌控工作全局。保险公司副职工作总结。

2、自觉学习不够。进入班子以来，由于业务繁忙，不能及时学习新的管理理念及外地的先进经验，下一步我将克服以上缺点，在今后的工作中努力克服，尽力完善。

3、关心职工生活不够。注重业务发展多，建议关心职工生活少。作为班子成员，应多通过关心职工生活和开展一些健康的文体活动，调动职工的积极性，促进和谐，增强凝聚力、向心力。

四、下步工作计划

1、努力提高自身的政治素质，与时俱进，牢固树立共产主义

信念，增强务实作风，不断在自身岗位充实发展和提高，做到思想合格，纪律作风过硬，业务成绩优秀。

2、面对激烈的市场竞争，克服存在的问题，积极想办法，不怨天尤人，用科学周密的发展计划带动业务发展，提高经济效益。掌握和关心职工的热点、难点问题，切实为职工服务，真正把公司的关心体现到职工最需要的地方，充分调动职工展业积极性，为业务发展奠定基础。

3、强化自律意识，加强廉政建设。不断加强廉政建设，结合学习和发展，不断加强世界观、价值观的改造，提高依法办事的能力，时时处处起到表率作用。

以上是我的述职述廉报告，不妥之处，请领导和同志们批评指正。

保险公司培训总结报告 保险公司工作总结篇十

我非常荣幸参加了公司组织的2xx-x年后备管理干部培训班，首先要感谢公司给了我这次培训的机会，作为人保公司的一员，我十分珍惜这次培训的机会，因为它不仅是我职业生涯的加油站，更是人生道路上实现服务公司、自我价值的重要一课。

公司对这次培训非常重视，体现了“重视人才、培养人才”的战略方针，我们都很珍惜这次机会，大家都为培训做了充足的准备。每个学员都积极参与和投入到培训中，时而聚精会神、时而点头微笑、时而眉头紧锁、时而振笔疾书、时而陷入沉思,,,在市公司人事处和综合部的周到安排下，培训组织工作严谨有序，两天同吃同住的生活给了大伙儿碰撞和讨论的氛围和机会，给了我们每位兄弟姐妹增进情义的空间，真正实现了此次培训“增进团结、增长才干”的目的。

参加此次培训的同志都是人保xx分公司的精英、人才，都是

在各自岗位上的佼佼者，回顾这两天的课程，培训的目标和思路非常明确：一是如何带领好一支团队？二是如何提高自身领导的艺术、才能、管理的方法？三是作为职业人如何性格修炼、角色转换。这也是我们在日常的管理工作中和未来的岗位上最需要学习最需要掌握最需要提高的知识，是我们日后在工作道路上的助跑器、启发器或者说是催化剂，而在跑到终点前，更重要的是我们脚下的每一步，更需要的是我们每一天的努力、学习和积累。

第一、在管理岗位上，“责任”第一位的、其次才是“权力”，在越高的岗位上，压力越大，我们应该学会换位思考，就会更好地理解上司和公司的政策；中层干部对公司而言是承上启下的中流砥柱，我们需要对下级负责更需要对上级领导负责，这样才能提高经营绩效和降低经营风险。

第二、做正确的事情，然后正确地做事情。工作中我们做我们必须做的，而不是有选择性地挑喜欢做的，一个成熟心态职业经理人，必须具有较高的情商，具有较高的处理工作中的矛盾和冲突的能力，这样班组的管理才不会偏离方向，才能与公司的策略保持一致。

第三、前途是光明的，满怀信心、坚持不懈就必定会迎来美好的明天。从xx进出口的数据显示，我们的经济正逐步走出低迷走向复苏，我相信20xx年将是丰收的一年，也是整个保险行业竞争激烈的一年，信心、决心将是我们到达成功彼岸的双桨。

一是学习能力。学习能力形成了团队和个人的核心竞争力，在工作和学习中我们需要保持空杯心态、谦虚不自满，这样才能容纳更多的知识和思想，开阔更高更远的视野和心胸，我的团队和班组也将会越来越强大。

二是要有责任心、服务心、感恩之心。我们是一家服务型的企业，对客户、对员工、对上司，对身边的人和事都需要责

任心、服务心、感恩之心，甚至对于我们的竞争对手，我们都需要怀有感恩之心，行业竞争和竞争对手是企业动力之一，我可以取精华去糟粕，不断提升我们的团队和自我，感恩对手为我们追求卓越提供了压力也营造了动力。

三是追求卓越不断修炼。有人说江山易改本性难移，然而对于管理者而言，高情商是必备的素质，需要我们不断提高自己的心胸，包容豁达，因此性格修炼是成为一名称职的职业人所不能缺少的特质。

虽然是短短的两天课程，但是老师所教导的知识让我受益匪浅，心里豁然开朗，终身受用。特别是关于修“德”的一个小故事：一个牧师爸爸把世界地图给撕碎了，让他的小孩重新拼好，爸爸一开始以为小朋友需要很长的时间才能拼好，但是他的小孩却用了很短的时间就完成了，当爸爸问原因的时候，小朋友说，地图后面是一个人，只要把人拼对，世界就对了。这个故事给我很大的启发，德高才能望众，我们在追寻自己的梦想和目标的同时，一定要谨记修炼自己的品德，我始终相信德有多高能走多远，我个人认为修“德”比一切的梦想和目标来的更重要，正如那个小故事背后的寓意，人正了，世界就对了。

通过这次培训学习，使我更加进一步认识到作为一名管理者责任的重大，任务的艰巨。感谢公司给予我们基层管理者的关心重视和培养，通过学习我也坚定了信念，铃声虽停，莫怠修行。在以后的工作中，我会不断加强学习，学以致用，与各位兄弟姐妹携手把picc做的更大更强。

怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了中国人寿保险股份有限公司福建省分公司第4期组训培训班。通过20余天的积极参与和全心投入，我在对寿险的知识、态度、技巧和习惯等各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，这一切的取得，与领导的帮助和指导是分不开的，如果没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极

限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢！

一、态度决定一切，理念产生力量。

第4期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业；另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为理想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们认真思考这样一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望？我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

二、养成良好习惯，体现组训风范。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过37次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的

风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了老师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在这里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮助，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就可以体现组训的修练功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。