

2023年银行培训保险销售的心得体会 保险银行业务工作总结(优质9篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

银行培训保险销售的心得体会 保险银行业务工作总结篇一

同志们：

近年来，随着移动互联网、大数据、人工智能、物联网等技术的飞速发展，保险银行业务科技已成为保险银行业务行业重要组成部分，且在不断地改变着整个行业的竞争格局和生态。公司在2018年，也就是公司第二个“三年规划”的开局之年，为顺应新时代、适应新形势、展现新作为，提出了打造“四个恒邦”，其中打造“科技恒邦”是公司创新发展的关键之举。刚才，信息技术部就打造“科技恒邦”的进展情况作了一个详细汇报，可以看出，公司在科技恒邦上取得了令人欣喜的阶段成果。主要为：一是基础建设扎实有力。已基本完成建立科技恒邦支撑运营体系，可以通过扁平化网络通道连接与开展内外部业务。二是系统建设稳步有序。根据公司发展需要，不断推进完善核心基础版本功能，有序推进业务系统全面线上化、新系统架构升级等转型，目前初步实现了小核心、大中台双核心战略架构目标。三是智能建设深入有效。公司线上化平台已逐步形成体系，如所有纸质介质全面线上电子化，所有业务支付平台线上化，客户服务基本实现线上化等，截止目前，钱邦保累计出单4800万，e邦宝累计出单4700万，整个互联网通道线上化累计实现保费1.2亿。

当然，在看到成绩的同时，我们还需正视问题，我们与同业还有较大差距，我们科技创新能力还有待提升，我们科技与业务发展还没有形成更好共振与融合等等。当前，人类社会正在从信息化走向数字化和智能化。科技对于保险银行业务的作用被不断强化，尤其是今年，由于新型冠状病毒疫情的影响，创新性的保险银行业务科技解决方案层出不穷，通过提升效率、降低成本、提高精度、优化体验，全方位地深刻改变了保险银行业务行为、保险银行业务模式和保险银行业务生态，不断丰富了保险银行业务内涵和外延，促发了保险银行业务领域的新的变革和发展。疫情时期的产品快速迭代和展业需求，倒逼保险银行业务公司快速向线上转型，科技能帮助做到让服务一直在线。为此，银保监会财险部近期向各财险公司下发《关于推进财产保险银行业务业务线上化发展的指导意见》，提出到2022年，车险、农险、意外险、短期健康险、家财险等业务领域线上化率达到80%以上，其他领域线上化水平显著提高。今年是全面建成小康社会和“十三五”规划收官之年，也是公司第二个三年发展规划落地的决胜之年、高质量发展的关键之年，加快推动“科技恒邦”建设意义重大。下面，我简单讲三点意见：一是要强化管理建设，激发内生动力。从管理端发力，以组织体系建设为抓手，加强信息化管理委员会、信息技术部及信息条线的工作，加强对科技创新工作的领导、决策和组织实施；大力推动科技信息技术创新，营造科技创新浓厚氛围，形成上下联动、全员参与的创新组织体系。二是要引进培育人才，厚植发展根基。发展是第一要务，创新是第一动力，人才是第一资源。公司要持续打造科技人才洼地，不断加强高端/关键科技人才的引进与培养，增强企业核心竞争力；要大力实施人才工程，培养储备青年人才；切实为公司高质量发展奠定坚实基础，注入不竭动力。三是要强化科技供给，赋能提质增效。要积极利用移动互联网、大数据、人工智能等新科技，在营销获客、定价承保、分销渠道、理赔服务、风险管控、产品创新等业务场景形成数字化应用，提升客户体验，提高运营效率，为业务发展助力，为将恒邦保险银行业务打造成为全国同期同类标杆型公司贡献更大力量。

做为省级重点金融单位，恒邦 保险银行业务始终立足持续发挥金融保险银行业务的责任和担当。近年来，随着互联网、云计算、大数据、人工智能等技术的飞速发展，保险银行业务科技已成为保险银行业务行业重要组成部分，且在不断地改变着整个行业的竞争格局和生态。公司在2018年，也就是公司第二个“三年规划”的开局之年，为顺应新时代、适应新形势、展现新作为，提出了打造“四个恒邦”，其中打造“科技恒邦”是公司创新发展的关键之举。这几年公司一直围绕“科技恒邦”的战略方向，践行“业务驱动、科技赋能”大力创新，在产品创新、定价承保、差异化经营、精准获客、渠道精分、风险管控、理赔服务、客户体验等方面不断获得成果，为恒邦 保险银行业务高质量发展提供科技保障，为恒邦 保险银行业务打造成全国同期同类标杆型公司贡献力量。

银行业务管理人员年度工作总结

银行业务管理年终工作总结

投资银行业务工作总结

电子银行业务工作总结

银行业务连续性工作总结

银行培训保险销售的心得体会 保险银行业务工作总结篇二

为期一个月的培训工作就要结束了，在这一个月里，我们从校园走入商行的企业氛围，开始了自己的职场社会生活，银行职工工作总结。在培训部这些日子，我们主要接受了五个方面的职前培训，受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

培训的五个方面包括法纪培训、业务培训、理念培训、拓展训练以及前景培训。内容和形式都很丰富多样，包括面对面讲座，观看视频录像，实践实战等等内容和形式。

法治和纪委的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们首先接受的就是有关商行法纪方面的培训。其中有人力资源部相关领导的讲座，纪委书记关于金融纪委的讲座以及一次法律知识的讲解。

人力资源部的领导主要介绍了我行的工资制度，福利待遇，奖惩措施等，明确大家在薪酬等方面的疑问；纪委书记主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职场应注意的一些问题，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防；法律知识讲座是关于银行业所用法律知识的浓缩和提炼，其中让大家对于民法及经济法等相关法律极为重视一下，另外还针对信贷及风险控制等方面所有法律知识以案例方式向大家重点介绍。

法纪方面的培训是我步入商行接受的第一项内容，用预防针还形容非常的贴切和形象。法纪培训让我明白了在金融待业从事工作的基本注意事项，对于以后的工作及个人前途都十分有意义。

作为刚走出校门的我来说，银行业务还有很大一部分的盲点和欠缺，而业务培训对于提高我的业务素质是很有帮助的。业务培训主要包括储蓄员工业务，会计业务和基本技能训练几项内容。

储蓄对于银行的发展很重要，储蓄业务自然也是我们培训的第一项业务内容，主要讲了储蓄的规章制度，业务基本知识，岗位设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很细很杂；其次是会计业务的讲授，重点关于储蓄存款业务、支付结算业务、贷款贴现业务、现金出纳业务、联行清算业务及所有者权益各方面的会计核算，讲的比较概括，具体的

操作看来在以后的工作中加强学习；最后是关于三大技能的练习，点钞、汉字录入以及传票录入，单一的工作非常容易烦，但只能一遍又一遍的刻苦练习才能提高，工作总结《银行职工工作总结》。

业务培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上商行的业务需求。

理念培训主要是针对我们自身以后生涯发展的培训，基本是要大家建立一种成功的理念。这其中包括职场生涯设计，成功一讲求方法以及服务礼仪理念三大部分讲座，主要通过视频录像来学习。

职场生涯设计内容很多，要点包括自身的理想和实现理想的规划，如何规划及企业对于职工发展的规划等；成功一定有方法的讲座对于我们遇到的困境，如何应对困境，摆脱困境作了分析，重点讲述了树立成功有方法的理念，杜绝蛮干的方式等等；服务礼仪为两次，一次是金融业服务礼仪，主要对于银行人员的服务礼仪操作及注意事项进行了说明，第二次是关于商务礼仪，老师风趣幽默，用很多案例向我们展示了商务礼仪的规则。

成功的理念在培训中被分化为设计，方法和操作三个方面来进行，对于渐进的树立职场成功理念以及个人的发展是非常必要的。设计是我们首先要做好的，方法和机会应当在以后的工作和学习中领悟和把握，而操作是我们必须人微言轻要求自己行动的尺寸，这样的理念才是真正的成功理念。

应该说，拓展训练是我们培训的附赠品，但对于我们却是重要的。拓展训练包括两个方面，一个是拓展训练本身，另一个就是实践参观。

拓展训练是异地举行的，进行了一天半时间，通过各种培训

项目，使我们总结了许多有用的东西，大家挑战自我，团结一致，圆满完成了各项任务；实践参观就是具体参观了凌云支行，上海路支行和城建支行的工作，看看别人是如何工作和发展的，以便应用到自己以后的实践工作当中去。

拓展训练实际是对于我们自身的一项完善和发展，实践参观也对我们的感性认识有所提升，这是一个实践的培训环节，是理论与实践的结合。

前景培训不单单是对个人职业前景的规划，更主要的是银行业的发展前景，锦州市商业银行的发展前景的认知。讲座的主角是总行的行长，为我们描述了一个发展的蓝图。

讲座分为三大部分，首先是当前银行业的发展，主要通过国有独资银行，股份制商业银行，政策性银行，外国银行的分析，使我们对于当前银行业的发展有了更深一步的了解；其次讲了商行当前遇到的困境，从资本金、发展窘和与国内外银行竞争几个方面加以分析；最后针对以展的总是讲了如何发展商业银行的方法，提出上市、跨地区发展的一些战略目标。

行长的分析虽然很宏观，但去与我们每个人的前途密不可分，商行的发展是我们发展的前提，商行有好的发展，大的发展，那我们的发展前景才会更好，发展的空间才会更大。

培训工作这周就完了，培训的所有内容都已经归为我们以后工作的储备了。当然，培训完了，但以后的工作当中我们还要接受再培训，接受实践的培训。

培训工作的五个方面在我以后的工作中会有更好的应用和发展，学以致用，用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的。培训工作渗入了以后工作的方方面面，从理论到实践都有所体现，秉承这些东西，培训的功夫才算没有白费。

培训工作总结是对一月以来参加工作后的总体概括，希望以后自己的发展会如总结所提，培训对自己的教育会永远指导自己的职场生涯。

银行培训保险销售的心得体会 保险银行业务工作总结篇三

20xx年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20xx年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

一年来，保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于

求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

银行培训保险销售的心得体会 保险银行业务工作总结篇四

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨x点上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定x号和x号为我们的领单日，每次只能申领半个月的使用量。

我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以x份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做

好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就x样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以x份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒（x套为一盒）标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。

每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与沟通的能力。

3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

银行培训保险销售的心得体会 保险银行业务工作总结篇五

健全的合规风险管理机制，成熟的合规文化，是构建公司有效的内部控制机制的基础和核心，从而也为健全公司内控体系、提高市场竞争力奠定了基础。稽核中心领导说过，不能因为业绩就忽视了合规经营的重要，去触碰那根红底线。通过此次教育学习活动，使我对职业道德诚信、合规操作意识和监督防范意识有了更深一层的认识。现就此次学习活动的的心得总结几点体会。

一、爱岗敬业、无私奉献。

在平凡中奉献，爱岗敬业是各行各业中最为普遍的奉献精神，它看似平凡，实则伟大。从大的方面来说，一份职业，一个工作岗位，都是一个人赖以生存和发展的基础保障。从小的方面讲，比如我们太平，每一个人所从事的工作岗位都是个人生存和发展的保障，也是太平存在和发展的必需。太平要发展，要在这个竞争激烈的金融业中不断强大，立于不败之地，没有我们每一位同志的无私奉献精神是不行的。作为一名太平人，为了太平的前途，为了太平的荣誉，做一名爱岗敬业的人，是职业道德对我们最引为用以规范行为品质，评价善恶的行为规则。

作为一个金融单位的职工更应在自己所从事的职业上讲求道与德，如果路走得不对就会犯错误，就会迷失方向；如果没有德，就难于为人民服务，就谈不上自己的事业，也就没有单位事业的兴旺，就没有个人事业的发展，也就失去了人身存在的社会价值。我现在正在从事保险工作，这是我的职业，也是我唯一的职业，自我参加工作以来，我一直从事这项职业，也一直热爱这个职业，对保险工作有浓厚的兴趣和深厚的感情，所以我一直是爱岗敬业的。只有爱岗敬业才是我为人民服务的精神的具体体现。

讲求职业道德还必须诚实守信，所谓诚实就是忠心耿耿，忠诚老实。所谓守信就是说话算数，讲信誉重信用，履行自己应承担的义务。所以通过对这次的学习，使我更深地了解到作为一个太平职工的根本、为人、言行和责任，就是自己在工作中不断地加强学习，时刻按照职业规范去要求自己，努力工作，才能使自己立于不败之地。

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。

“没有规矩何成方圆”，身为太平的员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强自身的合规风险防范意识，是我们太平人最为实际的工作任务。作为太平人，我深知保险工作的重要性。因此，在工作中，我始终坚持要做一个“有心人”。虚心学习业务，用心锻炼技能，耐心服务每一位客户，同时也热心对待客户。在保险行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象。我们每天面对形形色色不同层次的客户和形形色色事物，更加要求我们的员工有高度的思想觉悟。

按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。我们的各项规章制度正如一架庞大的机器，每一项制度都是一个机器零件，如果我们不按程序去操作维护它，哪怕是少了一颗螺丝钉，也会造成不可估量的损失，各项制度的维护和贯彻是要我们广大的员工严格执行，管中窥豹，时见一斑，规章制度的执行，不是某一人来执行的，而是要一个集体相互制约、监督来实施的。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。

规章制度的执行与否，取决于广大员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就运营人而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核

每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的经营安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

近年来，保险系统发生的各种案件，不仅干扰破坏了保险行业的秩序，而且严重地损害了保险的社会信誉。采取相应措施，从源头上加强预防，是新时期防范金融犯罪的一道重要防线。这几年保险职业犯罪之所以呈上升趋势，其中重要一条是忽视了思想方面的教育，平时只强调业务工作的重要性，忽视了干部职工的思想建设，没有正确处理好思想政治工作与业务工作的关系，限于既要进行正面教育，又要坚持经常性的案例警示教育，使干部职工加固思想防线，经常警示自己“莫伸手，伸手必被捉，合规经营才是硬道理”，从而为消除保险犯罪打下良好的群众基础和思想基础，自觉做到常在河边走，就是不湿鞋。健全规章制度，严格内部管理，是预防经济案件的保证。为此要认真抓好制度建设，一方面要根据我们运营工作的特点，组织学习，通过学习，使各岗位人员真正做到明职责、细制度、严操作。有效的事前防范与监督是预防各种案件的重要环节，本岗位的自我检查与自我免疫是第一位的；其次可采取定期或不定期的自检自查、上级检查、交互查等方法，及时发现和纠正工作中的偏差。对业务工作的各个环节进行有效的内控与制约。

通过此次合规教育活动，找到了自我正确的价值取向与是非标准，找准了工作立足点，增强了合规办理和合规经营意识，通过对相关制度的深入学习，对提高自己的业务素质和执行制度的自觉性有了更高的要求，为识别和控制业务上的各种风险增强能力，积极规范操作行为和消除风险隐患，树立对保险改革的信心，增强维护保险行业利益的责任心和使命感及建立良好的合规文化都起到了极大的帮助。

银行培训保险销售的心得体会 保险银行业务工作总结篇六

我已在xx保险公司工作x个年头。在同事和领导的热情帮忙下，经过x年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户带给很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结群众，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对20xx年工作状况的总结。

学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我用心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。

一向以来，我都持续着用心取的心态，用心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。

我始终怀着一颗为公司谋利的心，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，坚持礼貌用语，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。平时的工作中，我一向做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，用心完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够用心主动关心本部门的各项营销工作和任务，用心营销电子银行业务和各种银行卡等

及其它中介业务等。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一向走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这一年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了必须的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与最优秀的伙伴相比，还存在着必须的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

银行培训保险销售的心得体会 保险银行业务工作总结篇七

今年年初，我加入到了xx保险公司，从事我不曾熟悉的xx保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他同事的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，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总结。

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，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。

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。

一年来，无论在办理业务还是单证管理工作中，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，以及其它违规违章行为。

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，按时上下班，立足岗位，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。

一年来，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的工作。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与优秀的员工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。

银行培训保险销售的心得体会 保险银行业务工作总结篇八

对网点的维护是客户经理最重要的工作内容，争取到互惠双赢是我们的主要目标。淡季要努力去做市场，旺季要去冲销量；只有在淡季的时候把市场准备工作做好了，才能在旺季的时候去冲销量。目前客户经理大都碰到一个问题，银行柜员会经常提出：你们的保险期间太长！你们的产品收益不高！你们的激励费太低了。。。柜员提出这些问题是非常正常的，事实上，即使是把各方面条件都提高到一定的水平，这样的问题会同样地提出。因为柜员的本意是向客户经理谈条件，这些问题不过是最容易找到一个借口。作为客户经理，我们经常要以情感人、以理服人，以利驱人。

客户经理要过的第一关就是以情感人。

一、以情感人。

极性的一项重要手段。想要以情感人，首先你要感动自己。

如果感动不了自己，自然打动不了柜员。记住，对方之所感动，是因为你的真情流露，而不是华丽的辞藻。凡是多站在柜员角度想想，考虑一下柜员的利益以及柜员的想法。增加真诚的投入要以朋友的心态来面对每一个柜员，倾听他们的想法。真心付出总会有收获的，与此同时我们会也收获了一份工作以外的感情！首先必须保证柜员对客户经理一直留有良好印象。要做到这一点，除了上门拜访和在网点沟通以外，其他很多方法也很有效。

1. 要让柜员知道你一直在为他们服务。比如，你可以给你网点的柜员写短信，或者给他们打电话。同时，日常发送一些轻松有趣的小笑话等也是不错的选择。这样做并不需要客户经理花费大量的时间和资源，只需要用些心思。可这样一来，柜员就会觉得虽然他近期没有销售我公司保险产品，客户经理还一直关心着他，情感上就为将来销售我司的产品奠定了基础。在保持关系的前提下，一旦机会成熟，该网点也就会出单了。

2. 记住那些的特殊日子。例如过年、过节的祝福短信是大家都使用的，而量身定制的生日、纪念日祝福就较易给人留下深刻的印象。礼品也是跟踪服务的一种工具。及时给你的精品柜员寄送生日祝福、节日祝福，并署上你的名字。

无需花一大笔钱表示你对柜员的关心，运用你的创造力，向柜员送一些能引起他们兴趣小礼物，这对增加你的业务大有好处。

4. 了解柜员的家庭状况，生活规律。个人背景、家庭及其事业目标和梦想等，找寻他的情感、权利、地位、安全、影响力、金钱、成就感、成长定等需求。不放过每一个柜员的需求线索，发现时机主动出击，不要急于求成，耐心细致的做工作，帮助客户。比如，我们常说从柜员的孩子身上做服务就是例子。

5. 把柜员带入你身边的聚会。将自己身边的朋友介绍给柜员认识，他会有种被重视感，或许柜员会很欣赏你的某一个朋友。不要让柜员感到是你有目的而约他出来，比如，你朋友的生日聚会，或朋友为你开的庆祝会。

总之，不要拘泥于常规的交往方式，一定要努力发挥你的想象力，多想办法与他们建立和保持长久的关系。

二，以理服人。从另一个角度来讲，就是以自己的专业知识满足柜员对保险销售的需求，目的是增强柜员的销售信心！

首先，保险公司还是保险产品的多样化，都形成了显明的对比。所以公司的荣誉、公司的理念，公司的价值观、未来发展方向也是宣导的内容，这些东西作为客户经理来说不仅要深植于心，更要经常地喊、对柜员喊。“买我们的金镶玉一定会受益！”卖我们的产品一定可以扩大银行的影响力！增加你们的收入” 这些口号并不浮夸，而是你给柜员最好的宣导。

其次，通过换位思考，一方面可以揣摩到柜员的所思所想，把握柜员的真实意图，同时可以反思柜员所提出的问题与要求是否合情合理？是否是网点的真实表现？找到问题出现的原因与解决办法，也为以后与柜员的沟通找到问题解决的办法和话题的根源。

再次，一句老话，沟通无极限，有效的沟通不仅能使双方达成一致，互相了解，同时有效的沟通还可以化解矛盾，找出问题的根源，使沟通的双方取得相互的信任，最终达到一致的目标与行动方向。

最后，提高自身形象与资深素质。其实维护网点的前提是把自己销售出去，一旦柜员看准了你，不管你公司的方方面面如何，他和你合作都是很愉快的。这也就是要发挥你的专长。

人不可貌相，不管你长得如何，但是一定要气质，一定要有信心，一定要有活力，一定要有随机应变的能力，但千万不要油嘴滑舌，油腔滑调，这样柜员会反感，而且没有信任感的。总之我们要说出道理，以理服人，以德服人。

国人讲“言多必失”，客户经理要让网点接受，需要“言之有理”。其根本上是要树立一个个人和公司的形象，进而吸引和巩固我们的精品网点和柜员。

银行培训保险销售的心得体会 保险银行业务工作总结篇九

20xx年是人保财险改革的关键一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。这一年是我在人保财险工作的第四个年头，在这四年里公司领导和同事对我的帮助让我不断的成长。下面结合我的具体工作，给20xx年的工作做一下小结。

积极贯彻省、市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

作为一名展业人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优

化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。