

2023年大国保险心得体会 保险心得体会 会(大全9篇)

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看。

大国保险心得体会篇一

本文目录

1. 保险心得体会
2. 大学生保险公司实习心得体会
3. 保险岗前培训心得体会
4. 6月保险从业者工作心得体会

怀着空杯的心态，我有幸参加了中国平安保险股份有限公司长沙分公司0306期新人班岗前培训，通过这几天的全心投入，并在培训老师的细心教导下，我对保险的知识，态度，技巧和销售方面都取得了长足的进步。明白了保险的意义所在。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千。下面我从以下四点浅谈一下我的个人体会。

都说平安的培训是最好的，通过这几天的培训我才知道，它的最好，在于能使人们从中得到激励，能使人们对生活的追求站得更高，目标想得更远。它把激励学渗入到每个人的心底。让每个受训的学员感受到通向成功其实就是这么简单。它的最好还表现在培训体制是最好的，因为它有完善的一个培训平台，有专门的培训队伍，有优越的硬件条件，有一整

套培训方案。如果说中国有哪家公司最注重培训，我想除了平安还是平安。第二，平安的讲师也是最好的，他们都是销售的精英，个个业绩不凡，讲的都是身边的人，道的也都是身边的事，使生硬和冰冷的文产生强烈的视觉冲击效果，用案例说话，用指标来纠正目标，用分析来查明问题，用最佳方案来解决事情。具有相当现实的指导意义。这让我们对保险的认知具体化，实际化。把表面的，理论的课程知识转换为各种案例，让学员在听故事的同时，了解体会。这都体现了老师们的用心良苦。第三，平安的课堂氛围也是最好的。这里没有应试教育的教条，老师和学员溶入在一起，大家没有年龄之分，没有阅历之分，在一起的目的就是了解，了解，再了解。特别是课前的游戏总是让人惊心动魄，因为不知道今天会不会是自己“中奖”。而游戏中“中奖”的同学脸上流露出的“惊惶失措”也使大家铭心刻骨。更重要的是平安的游戏并非纯粹的娱乐，而是对正统教育的一次全面提炼和综合补充。平时一说起提高素质就是mba就是各种证书和文凭，其实，知识和技能还只是有形的资本，意志和精神则是无形的力量。在何种情况下能使有限的知识和技能释放出最大的能量，如何开发出那些一直潜伏在你身上而您自己却从未真正了解的力量，怎样才能弄清您与他人的沟通和信任到底能深入到什么程度?这才是课间娱乐真正意义所在!可以说正是游戏中的氛围让陌生的人走在了一起，让充沛的精神赶走了学习困乏，让我们一个五六十人的班级更像一个团队。

“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。课程的第一天我就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?现在我终于找到了想要的答案。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。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。这也是培训班给我的体会之一。

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。这一点也是在平安的管理制度中我体会到的。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。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，一流的人，要从培养良好点滴习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机静音，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，这些都是小事，但小事中见风格，小事中见素质。俗话说一屋不扫，不足以扫天下。讲得就是从小事做起，而平安的培训正好给予了我们这样一个基地，让我们得好更好的提升和修正。磨平大家在世俗中的棱角。

人要想实现自我的价值，就要有目标，并且要为之坚持不懈。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。这一点也是我在平安讲师那里得到的体会。他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“四千精神”。从下决心做一个成功的人那一刻起就要进入积极的状态，机会永远只青睐有准备的人。只有知道明天干什么，今天才会活得有

意义。有目标，生活才会充实、快乐。明确地知道自己的生
活目标，感受自己正在向目标前进，这就是幸福。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。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。

培训也已近尾声，但平安的培训给我带来的体会却是无穷无
尽的，只是我现在还没完全体会到而已……。

我非常荣幸参加了中国人保人寿保险培训，首先要感谢局里
给了我这次培训的机会，我十分珍惜这次培训的机会，因为
这次培训不仅增长业务知识，更锻炼我业务能力。更为以后
的工作打下坚实的基础。

(1)，学会主动开口。遇到客户主动介绍产品。很多想买的客
户其实是保险知识的匮乏，这时就需要让他们了解到保险的
各项好处。

(2)，学会赞美别人。当别人拒绝时，能了解到客户的言下之
意。学会揣摩客户的心思，比如说客户说他没钱，可能有4种
情况，1是真没钱，2是对产品没信心，3是对我们不信任，
4，是客户忙没时间逗留。这时我们要区别对待，合理运
用词汇，争取到每一个客户。

(3)做到与客户有效沟通。能做到“听，说，问”。做到倾听
客户，当客户的忠实听众，了解到客户的真实需求，做到有
效沟通。做到手到，眼到，身到，心到。真诚的对待每一个
客户，要对客户毫无保留，做到站在客户的立场考虑问题，

为客户着想的态度，这样才能跟客户处理好关系，争取到保险业务订单。

(4)要有责任心、服务心。不断提升自我，锻炼心智，正确理解做好保险业务的是我们的责任，同时为做好业务提供了压力也营造了动力。这样就能好好的开展保险业务工作，能更好的服务客户，将好的保险产品介绍给客户。

(5)追求卓越不断修炼。我们要不断提高自己的心胸，包容豁达，成为一名合格的职员。

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。通过这次培训学习，使我更加进一步认识到保险业务并不难，任务虽然艰巨，但我更有信心了。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。将好的保险产品推荐给更多的客户。

保险心得体会2篇 | [返回目录](#)

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可？真诚！记得踏入人寿的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，故作镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜——真诚！从那一刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源！公司如此，做人亦是，由此，颌首微笑，问候请教就成了我这个月的实习行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步！

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助！

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打、传送文件……来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

技术大家可以学，但创新却只属于你自己！这是自我价值实现的最好方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入人寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了

一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源！

实习的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我一定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

这次实习把我们从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学习的地方。这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实习的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的日子里，我一定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学习，多求经验才是前途的保障！在此，特别感谢中国人寿烟台分公司一个月来的栽培！

保险心得体会3篇 | [返回目录](#)

怀着空杯的心态，我有幸参加了中国平安保险股份有限公司长沙分公司0306期新人班岗前培训，通过这几天的全心投入，并在培训老师的细心教导下，我对保险的知识，态度，技巧和销售方面都取得了长足的进步。明白了保险的意义所在。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千。下面我从以下四点浅谈一下我的个人体会。

一、 培训体制完善，课程严肃活泼。

都说平安的培训是最好的，通过这几天的培训我才知道，它的最好，在于能使人们从中得到激励，能使人们对生活的追求站得更高，目标想得更远。它把激励学渗入到每个人的心底。让每个受训的学员感受到通向成功其实就是这么简单。它的最好还表现在培训体制是最好的，因为它有完善的一个培训平台，有专门的培训队伍，有优越的硬件条件，有一整套培训方案。如果说中国有哪家公司最注重培训，我想除了平安还是平安。第二，平安的讲师也是最好的，他们都是销售的精英，个个业绩不凡，讲的都是身边的人，道的也都是身边的事，使生硬和冰冷的文产生强烈的视觉冲击效果，用案例说话，用指标来纠正目标，用分析来查明问题，用最佳方案来解决事情。具有相当现实的指导意义。这让我们对保险的认知具体化，实际化。把表面的，理论的课程知识转换为各种案例，让学员在听故事的同时，了解体会。这都体现了老师们的用心良苦。第三，平安的课堂氛围也是最好的。这里没有应试教育的教条，老师和学员溶入在一起，大家没有年龄之分，没有阅历之分，在一起的目的就是了解，了解，再了解。特别是课前的游戏总是让人惊心动魄，因为不知道今天会不会是自己“中奖”。而游戏中“中奖”的同学脸上流露出的“惊惶失措”也使大家铭心刻骨。更重要的是平安的游戏并非纯粹的娱乐，而是对正统教育的一次全面提炼和综合补充。平时一谈起提高素质就是mba就是各种证书和文凭，其实，知识和技能还只是有形的资本，意志和精神则是无形的力量。在何种情况下能使有限的知识和技能释放出最大的能量，如何开发出那些一直潜伏在你身上而您自己却从

未真正了解的力量，怎样才能弄清您与他人的沟通和信任到底能深入到什么程度？这才是课间娱乐真正意义所在！可以说正是游戏中的氛围让陌生的人走在了一起，让充沛的精神赶走了学习困乏，让我们一个五六十人的班级更像一个团队。

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。课程的第一天我就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？现在我终于找到了想要的答案。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。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。这也是培训班给我的体会之一。

三、点滴细微的作风，体现人格风范

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。这一点也是在平安的管理制度中我体会到的。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。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，一流的人，要从培养良好点滴习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机静音，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，这些都是小事，但小事中见风格，小事中见素质。俗话说一屋不扫，不足以扫天下。讲得就是从小事做起，而平安的培训正好给予了我们这样一个基地，让我们得好更好的提升和修正。磨平大家在世俗中的棱角。

四、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。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。这一点也是我在平安讲师那里得到的体会。他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“四千精神”。从下决心做一个成功的人那一刻起就要进入积极的状态，机会永远只青睐有准备的人。只有知道明天干什么，今天才会活得有意义。有目标，生活才会充实、快乐。明确地知道自己的生活目标，感受自己正在向目标前进，这就是幸福。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。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。

培训也已近尾声，但平安的培训给我带来的体会却是无穷无

尽的，只是我现在还没完全体会到而已……。

保险心得体会4篇 | 返回目录

一位保险营销员在从业的时间内可能会与数不清的客户联络、沟通，也会与客户签订无数的保单，并会继续开发新客户。

如此不停的循环服务，成为了营销员生活的常态，但怎样才能使展业工作更轻松，有所创新和突破，这仍需要营销员从保险营销生活中的点滴做起，特别是从对保单的整理和总结做起，从中发现和挖掘展业中的既得秘诀。

首先，对不同性格的客户进行整理分类，并建立标签制度。

通过对客户进行分类，将更能洞悉和了解客户的投资偏好和理财需求，并有针对性地开展后续的客户开发。为客户建立标签制度的过程，就是一个回顾和回忆营销员展业故事的过程。

其次，设置适用的展业语。

营销员在与客户的接触和交流过程中，根据客户不同的性格特点和素养而采取相应灵活的营销用语是非常关键的。这就是见什么样的客户，应当说什么样的话，才能够使营销员赢得客户的认可和信赖。但在展业用语的运用上，仅凭营销员的临场发挥是远远不够的，更需要营销员结合环境，合理运用营销语，进行提前设计，采取标签制度。

第三，建立客户服务标签制度，是提高客户忠诚度的重要法宝。

怎样才能让自身的服务达到客户的满意，还需要对客户服务进行分解和细化，并充分地考虑到不同客户的服务需求，在客户中树立良好的威信和形象。

最后，建立标签制度还要落实标签的执行情况。

营销员通过建立客户管理和服务的标签制度，将有助于对众多客户的精细化管理，更能从日常的客户服务和管理中积累更多的知识和经验，也能更好地为客户提供全方面的、周到的服务。

作为营销员来讲，仅仅认识到建立标签制度的重要性是远远不够的，更多的应当做到坚决执行，才能使这种良好的客户服务管理制度落到实处。

大国保险心得体会篇二

在中国人寿保险股份有限公司福州分公司鼓楼支公司的优秀讲师和学校几位老师的指导，以及我们团队的努力协作之下，我们的实训获得了圆满的成功，分享实习心得体会。下面是本站小编为大家收集整理保险实习心得体会，欢迎大家阅读。

中国人寿保险公司实习报告 xx年11月-20xx年1月，我在中国人寿保险公司青岛分公司进行了为期两个月的实习。中国人寿保险股份有限公司是中国大陆最大的专业化商业人寿保险公司，是中国内地第一家在美、港两地同时上市的金融企业。xx年被《欧洲货币》评为“亚洲最好的保险公司”。xx年度世界500强企业评选中，中国人寿保险股份有限公司再次入选世界500强，排名也大幅度上升。中国人寿连续8年在保费收入、资产总额、客户规模和市场占有率上排名业界第一。中国人寿拥有长期忠实客户1.6亿人，短期保单客户1.5亿人，为6亿多人提供了人身保险。我实习的部门是该公司的培训部，培训部的职责是对本公司的保险推销人员(即外勤人员或业务员)进行系统的、专业的培训，帮助他们掌握推销的方法，提高他们的推销技巧，从而提升公司的业绩。

(一) 推销工作的重要性及其特点

人身保险是以人的生命或身体为保险对象的，保险人对被保险人的生命或身体因遭受事故、意外伤害、疾病、衰老等原因导致的死亡、残疾、丧失工作能力或者年老退休责任给付保险金的一种保险方式。因此，以经营人身保险为主的保险公司所提供的产品就具有无形性、同质性、广泛多样性和分散性等特性。而且人身保险所涉及的往往是人的老、死、疾、残等。在中国这样一个儒教的过度里人们大多忌讳谈论这些话题。所以即使人们有巨大的保险需求，也很少有人主动的去购买保险产品。这就需要我们的人身保险推销员来为客户介绍保险产品，引导客户发现需求，激发客户实现需求，推销公司的保险产品，提高公司的业绩，提升公司的形象。保险推销工作是保险公司的赖以生存的前提。

人身保险的推销工作具有一些特点。

第一，推销工作具有服务性。这种服务性表现为：首先是在顾客购买之前，推销人员应根据客户的需要，帮助其设计保险方案，选择适当的险种；其次在顾客购买之后，根据客户保险需求的变化和新险种的出现，帮助顾客调整保险方案，确保其财务稳定；再次当保险事故发生或期限届满时，主动帮助客户索赔或提供这方面的咨询服务。

第二，保险工作需要丰富的知识。人身保险本身是一种合同，也是一种家庭经济计划。它不但牵涉到法律、税金、医学、金融投资、社会学方面的知识，还要考虑到客户家庭情况、收入状况及未来的经济计划和投资方向及客户的心理状态和消费习惯。

第三，推销工作意义重大。人身保险是帮助他人追求幸福人生的保证。推销员在推销工作中处处为客户着想，提供给客户优质的保单，使客户在遭遇不幸时及时得到经济帮助，渡过难关，自然会受到人们的尊敬。

第四，推销工作灵活自由。人身保险推销工作可以由保险员根据自己的情况选择工作时间、对象及地点，按照个人的计划自由调整安排。

第五，推销工作还有独特的工作程序和工作要领。所以，任何一家人寿保险公司都相当重视保险推销人员的培训与开发。

(二) 中国人寿保险公司的培训体系

公司有专业的梯级培训体系，包括员工基础学院、成功创业学院、高级干部学院、终身进修学院逐级递进，系统培训，有专兼职讲师讲授。对于外勤员工具体地讲，由公司培训部统一来组织的培训有：新人培训、衔接培训、转正培训、业务经理晋升培训、代理人资格考试培训□ptt(兼职讲师)培训等。而外勤人员回到各自的区上还进行单独的培训。可以说培训是从外勤人员入公司的第一天就开始陪伴着他(她)的成长。公司的培训内容相当全面，从中国人寿的历史、礼仪到主顾开拓、条款讲解、增员、转介绍到推销哲学等等。中国人寿保险公司烟台分公司从开业到现在取得了骄人的业绩，这于他们拥有一支优秀的培训队伍是分不开的。公司培训部的老师为外勤人员构建了一个良好的培训框架。

(三) 中国人寿保险公司烟台分公司的培训框架

1、培训需求分析

由于保险是服务性行业技术没有专利性，因此为了防止偷师的现象一般是有内部人员进行需求分析的。他们通常采用面谈或问卷的方式了解公司外勤人员需要哪些培训，再与公司的目标相结合，制定培训的内容等。

2、培训设计

每一个培训班以前，培训部的老师都会先写本次培训所希望

的结果，描述需要学员掌握的技能、知识或所需改变的态度及学员纪律表。提前一个星期通知各地区的人员管理员，让他们通知各位参训学员准时到场。培训老师还要安排培训课程、联系讲师；与宾馆协商场地；准备培训所需的各种物品等。

3、培训实施

每一个培训班开班的第一个半天都是班务活动。主要由老师介绍学习的目的、学习中应注意的问题，激发学员学习的兴趣。然后把班级分成几个小组，给每个小组提供一张宣纸和几支彩笔，由他们给自己的小组起名、组歌、口号，选出组长等，再进行一些小活动，既相互竞争又相互协作。课程一般采用多媒体课堂讲授式，中间穿插一些小游戏来调节气氛。

4、培训评估

培训部的老师每天要对培训情况进行总结，即每天把培训情况反馈到各个区上，让区上的人员管理员了解学员的学习情况；培训部的老师备了讲师情况反馈表。由学员为每一位讲师打分，之后再反馈给讲师，帮助讲师逐渐完善讲授的内容和讲课的技巧。另外，培训结束一周以后，各个区上的人员管理员再把学员的情况反馈到培训部，培训部再对下一次的培训做出调整。

(四) 我的建议

但我在中国人寿保险公司青岛分公司实习的一个月里，我也发现在培训方面还有一些问题值得再探讨。

第一，培训任务过重。在我实习的一个月里，公司进行的培训分别有□xx年11月新人培训班和衔接班□xx年11月转正班□xx年11月代理人资格考试培训班□xx年11月香港中路分部的新人班□xx年12月公司代理人资格考试培训班、业务经理晋升培训班□ppt(兼职讲师)培训班、“打造非凡”营业部成都区培训班

等6, 7个培训班。

第二, 培训管理力度不足。我认为中国人寿保险公司的培训管理还有待提高。众所周知, 保险公司中存在一种偷师的行为, 即别的保险公司的人员到你的公司的培训班来上课, 把你公司的精华给学走了。中国人寿的培训班没有听课证, 如果有人想混水摸鱼也不是难事, 尤其是新人班。我认为这个问题可以有两个解决的办法: 一是培训部准备听课证在上面要有照片、姓名、编号等, 但这个需要一定的成本; 二是在开课的时候由各区的人员管理员或介绍人带新人前往。由于每个班的人员不是很多(40~50个人), 带班的老师可以很快的认识到每个人这样就可以一定程度上防止偷师的现象。

(五) 我的实习心得

第一把金钥匙: 真诚

在保险公司, 部门与部门之间, 个人和个人之间应该是分工合作关系, 在我的实习部门, 我觉得每个成员的独立工作能力很强, 但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通, 否则就无法实现既定目标, 无法让工作完成得更出色。新人上道, 自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错, 还是会心慌, 但我会及时与部门里的同事沟通, 及时获得他们的帮助!

第三把金钥匙: 激情与耐心

激情与耐心就似火与水的较量, 往往火的激情总是容易被水的耐性所控制, 工作亦如此, 这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室, 我的心情是激动兴奋的, 这应该是我幻想许久, 畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会, 那这里就是完整的社会, 尽管我仍未够资格做一个社会人但我是一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月, 可是, 除了对

工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件……来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

第四把金钥匙：创新

技术大家可以学，但创新却只属于你自己！这是自我价值实现的最好方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入人寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源！

第五把钥匙：主动出击

实习的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是底下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了許多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我

定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

这次实习把我们从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学习的地方。这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实习的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学习，多求经验才是前途的保障！在此，特别感谢中国人寿烟台分公司一个月来的栽培！

一、选择比机遇重要

在太平人寿的招聘专场报告会上，杨雪莲经理与我们分享了她人生的三次成功选择。来太平之前，我在福建天宇职业培训学校做校长助理——一份在很多同学看来还可以的一份工作。但是经过反复的思索，最后还是选择来太平人寿。在天宇工作期间，我很受重用，半个月时间之内独立完成了两个培训项目。校长当听说我要走的时候反复挽留我，但是我最终还是选择离开。因为我觉得目前我最需要的是一个可以学习环境而不是一个可以发挥的舞台。刚走出校门的我们对社会还知之甚少，需要学习的还有好多，所以要在人生刚起步的时候积累更多的能量，这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。太平人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段

差距，但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中，你想不成长都困难。

二、 态度比能力重要

在培训的第一天，培训老师就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的班主任以及任课老师他们都是我们学习的楷模，他们在授课中的工作态度都是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，收获多少，参与多深，领悟多深——我们阳光二期培训班的班训。这个也是我们每一个阳光二期员工以后的工作格言。当一份工作加上我们的心，那么这份工作就变成了事业。

三、 信心比黄金重要

“相信自己，我是最棒的，最最棒的”——这是我们阳光二期员工集体手势。这个手势动作虽然简单，但是寓意深远。每个人在做这个手势过程当中如果把自己的心融进去，用心去做这个手势就可以感受到这个手势的神奇力量。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也是一个容易被拒绝的行业。在这接下来一个月的市场实践过程中，我们可能会被人拒绝，我们也可能遭人冷眼。唯一能支撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心——对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试展业，我也体会到了公司的用心良苦。市场实践一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，

端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司要求，最终留在太平人寿铸就自己的辉煌人生！

在学了一个学期的保险理论与实务之后，虽然我们学习了理论知识，但对于人寿保险这样一门复杂而又特别的学问，我们还是不能很好地把它运用到实际当中。实践是检验真理的惟一标准！人寿保险所涉及的面很广而且每天都有新的发展、新的内容，作为当代的大学生，我们的思维要跟上时代的发展。此外，这次的实训的主要内容是银行保险和保险的展业，这是课堂上所没有也是不能学到的内容。学校本着理论结合实际的思想，联系了中国人寿保险股份有限公司福州分公司鼓楼支公司来为我们进行了这次的实训，每天的专题讲座和模拟演练活动，都增强了我们的实战能力，使我们迈出了成功的一步。

一、公司简介

中国人寿保险股份有限公司是根据《中华人民共和国公司法》，于 20xx年6月30日在北京注册成立，并分别在美国纽约、香港和上海三地上市的人寿保险公司，在中国保险市场居领先地位，是中国成立时间最早的保险公司，其前身是1949年成立的中国人民保险公司。中国人寿保险股份有限公司是全球市值排名第二的保险公司，也是排名第一的寿险公司。

由世界品牌实验室和世界经济论坛共同举办的第二届《中国500最具价值品牌》评选中，中国人寿品牌价值从20xx年的人民币427.67亿元上升至20xx年人民币588.67亿元，是我国保险行业的第一品牌，并名列我国最具价值品牌前十位。作为中国最大的人寿保险公司，也是全球双500强的公司，不但是领先的个人人寿保险与年金产品供应商、领先的团体人寿保险和年金产品供应商、领先的意外险供应商、领先的健康险供应商，更通过控股的中国人寿资产管理有限公司成为了中国最大的保险资产管理者及中国最大的机构投资者之一。

二、实训基本情况

实训是在我们充实、奋斗、团结的过程中完成的。由中国人寿保险股份有限公司福州分公司鼓楼支公司的董巧红经理、张花蕊讲师、詹倩讲师、郭蓉讲师等优秀的讲师，余盛明助教、李诚伟助教以及学校林秀清老师、任勇老师等的带领完成的。这次实训的目的为了培养我们的个人素质和团队素质，提高我们的职业道德意识，学习保险业务展业知识和管理知识，培养初步的实际工作能力和专业技能，是我们将来适应社会工作的垫脚石。

本次实训的具体要求有：1、抛弃故有观念，全情投入，用心体悟，认真做好笔记；2、理论联系实际；3、虚心学习，全面提高综合素质；4、培养团队协作精神；5、摆脱安逸，提升自我，艰苦奋斗；6、培养爱心、责任心和自信心；7、找出自身状况与社会实际需要的差距。

三、实训基本内容与过程

这次实训基本内容与过程：

(1) 银行保险的发展和机遇。由公司的讲师到学校开展专题讲座，分享经验，我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

(2) 客户经理的角色定位。由公司的讲师到学校开展专题讲座，学会分析自我，明确职业目标。

(3) 保险代理人资格考试辅导。

(4) 标准化销售流程。由师生共同进行模拟演练，提高实战技巧。

(5) 保险产品介绍。了解中国人寿的寿险产品，熟悉保险代理

员的日常业务、工作流程和工作方法等。

(6)表达能力、口风训练，通关演练。进行模拟演练，提高实战技巧。课堂上同学们积极发言，互相沟通，分享自己的看法。

(7)银行保险产品销售步骤与技巧。专题讲座以后，进行模拟演练，提高实战技巧。

(8)销售现场训练。部分同学到保险公司的网点接触实际的工作情况，了解社会，其余同学在保险公司进行模拟演练。

四、实训结果

在中国人寿保险股份有限公司福州分公司鼓楼支公司的优秀讲师和学校几位老师的指导，以及我们团队的努力协作之下，我们的实训获得了圆满成功。

1、思想上的飞跃。一是吸收了中国人寿保险公司的优秀文化。二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，更是一种计划和服务，保险代理人是在帮助别人，同时成就了自己。三是懂得了要迈向成功没有捷径，除了要有乐观的心态和毅力之外，更要拥有丰富的知识、执着真诚的态度和良好的人际关系这四个基本条件。四是增强了从事保险代理人等经纪中介工作的光荣感、使命感和责任感。

2、巩固了理论知识，提高了实践能力。在学校学习了保险理论与实务的基础知识，实习中将这些理论与实践相结合。

3、培养了保险代理人的职业能力。实习中通过虚心学习，了解并熟悉了保险代理人的日常业务和工作流程，初步具备了保险代理人的工作能力。

4、提高了综合素质。通过团队的协作让我更加有团队精神和

团队的荣誉感，提高了自己与别人的沟通能力，也让我明白了要真诚地对待每一个人，要以交朋友的心态去面对寿险的展业工作，让客户看到我们的诚信。

5、是未来就业的模拟和演练。实习中，找到了自身状况与社会实际需要之间的差距，如经验不足、不能很好地与人沟通、缺乏自信等。我将在以后的学习期间及时补充相关知识，锻炼自己，为将来的职业生涯做好充分的准备。

五、实训中存在的问题

在我们的实训操作中，切实到保险公司实践的时间太少，只有少数同学有机会到银行网点中去接受挑战，而大多数时间只把实训的内容当作一门课程，无法更好的接触实际。学校的教室安排不够，没有专门的教室使用。此外，大多数学生表现出了不自信的心理，这需要我们以后在生活中锻炼自己。

1、真诚是作好保险的要素之一。保险不是商品，而是一种计划和服务。我们与客户沟通，只有待人真诚，客户才会信任我们，保险才能做好。

2、人寿保险是一项人际关系的工作。从业人员要与客户或潜在客户建立起良好的关系和互相信任，充分了解客户，才能顺利的将工作开展下去，与客户签订符合客户利益的产品。

3、保险代理人是一项事业也是在交朋友的一个过程。销售人员是在传播保障的福音，为广大群众防范人生风险于未然，让客户了解人寿保险，唤起客户的爱心、善心和责任心。作为保险代理人，最大的喜悦不是做成了生意赚了佣金，而是吸收了具有爱心的人为客户，与他们交朋友。

4、做人寿保险是时间。作为一个代理人，能够给予客户的除了保险知识和对客户的关心，就是宝贵的时间，代理人与客户讨论分析，帮助客户解决问题，客户觉得有道理才会签单。

5、保险代理人需要一种奋斗、执着、乐观的精神。做保险代理人每天从早忙到晚，要受到各种障碍和不断的拒绝，其中的酸甜苦辣只有自己能够体会，所以只有不断进取，乐观向上，以执着的心态面对工作才能有所成就。

路是脚踏出来的，历史是人写出来的，人的每一步行动都在书写自己的历史。很感谢学校安排了这次的机会，也感谢中国人寿保险股份有限公司福州分公司鼓楼支公司的培养，让我们有这样的机遇，为以后事业的腾飞做准备。

大国保险心得体会篇三

作为一个刚进入公司不久，非科班出身的新人，我非常感谢x总的栽培，让我能成为首期产说会技能培训班的一员，我感到十分荣幸。这次机会对我来说，难得而宝贵。通过为时x天的培训，我近距离地触摸和感受到了一线保险事业，了解了以产说会为代表的销售活动形式，详细学习了几款公司的代表性产品，对保险行业有了更加系统和直观地认识。

培训伊始，几位支公司的优秀伙伴传经送宝，分享了各自举办产说会的几次经历。没有晦涩的理论，完全是一场场活动办下来，从成功与失败中总结出的宝贵经验。成功经验可模仿复制，失败教训可鉴往知来，这些分享和探讨对我们未来的工作有长足的帮助。而后xxx针对伙伴们提出的疑惑进行了系统的讲解，深入浅出的向我们展示了如何让产说会的组织和运作更加精细化。从运作模式到操作步骤，无一不细致入微，也让我对于这种活动形式得窥门径。xx老师为我们详细串讲了数款公司的经典产品，让我之前查阅公司产品资料时难以理解的部分得以融会贯通，并进一步获得了更大的信息量。同时他风趣幽默的讲解方式，也给了我很大启发。xx老师对于微沙的讲解也通俗易懂。和被比喻成正规战役的产说会略有不同，微沙被比喻成了后方的游击战。顾名思义，人数略少，形式或有不同，但依然可以达到成功的效果。获

知微沙这种活动形式后，付老师传授的几种不同情境下的话术，也让我们有了专业的助力。

最后，每一个学员进行的话术通关，让我们把理论和实践结合起来。这种感悟式的培训，能让我们真正意义上学以致用。

第一，注重细节，产说会要做到精细化

一个成功的产说会，必须对从形成方案开始到会后总结结束为止，这期间的每一个细节精益求精。产说会是一个经营的节奏点，是一连串的事件，是精细化、系统化的。所以，每一个小的阶段都应该完备准备、妥善处理。比如，在筹办之初应首先要有一个量化目标的确定过程；在会场布路、客户请帖等方面，要处处体现主题理念；会议现场需要通过抽奖活动或娱乐活动等多种方式营造气氛等等。

第二，会前准备是重中之重

x总讲到，在产说会过程中遇到的各种问题，包括到最后的結果不如预期，这些其实都可以通过加强会前准备来避免。比如，对于邀约客户的筛选，可以从根本上避免客户人数不够、质量不高等问题；会前对客户的几次回访和确认，也可以对客户能否真正到场有准确预期。再比如，安排产说会的全程彩排，也可以提前发现问题改正问题，并对流程有更精准的把控。只有会前做好万全准备，在会中才能做到措路裕如，在会后才能得到理想结果。

第三，保证晨会、总结会的经营

高标准高质量的产说会。而这些都依赖于平日例行会议的宣导和动员。此外，产说会后的总结会议亦是不可或缺。古语云：九折臂而成医兮，充分认识到自己的不足，继而在多次实践中予以改正，锤炼技能，这是一个积累经验和自我完善的过程。而只有多次经历这个过程，才能实现个人的进步和

企业的发展。

第四，每个人都要对产品烂熟于心

对于产品的数据和特点，再怎么熟悉都不为过。如果能做到将产品的相关数据脱口而出，在增添自己专业性的同时，也能增强客户的信赖感。不仅如此，在熟知多个产品的信息后，通过横向对比、纵向延伸，也能进一步加深对于产品的认识，以更好的为客户服务。

第五，提前进行话术锤炼

当公司的所有工作人员和客户交流时，都使用科学标准的话术模板，毋庸置疑会给客户一种正规专业的感觉。而电话邀约、回访，现场交流时，话术运用的合适与否，也一定程度上决定了客户是否会到场、是否会签单。话术训练也可以使业务员在面对不同需求的客户时，与其沟通得更加从容不迫，得心应手。

除此之外，还有几个极具奇思的操作让我印象深刻，几乎拍案赞叹。也让我感受到前辈同仁们对客户心理的把控之细微，引导之巧妙。

1. 抽奖环节利用银行卡尾号抽奖，提前告知客户带银行卡，同时会场准备pos机。这样可以保证客户有能力在现场签单现场交款，减少后续可能的变动风险。
2. 客户放弃投保要填写《放弃声明书》。让客户对于“放弃”这件事，有更深一层次的直观感受，让其感觉到，错过就是放弃自己的应得利益。
3. 客服人员对手中留有的存量客户进行电话调查，且只做调查不做邀约，目的是为提醒其仍为我们公司的客户。这个激活客户的过程并不突兀，且可为后需要约打下基础。而调查

的问题也可以让我们了解到客户的需求方向。

在此只列举几个简单的例子，我们优秀同仁的工作技巧还有很多，这些都让我感慨，在销售保险方面，学问真的很深。除理论知识之外，还需要更多的思索研究和创新。

在两天的培训中，让我十分动容的是前辈同事们的激情和专注。无论是授课的x总和几位老师，还是分享经验的支公司同事，都将自己的经验倾囊相授。而在下面学习的每一位同仁，也无一不求知若渴。见惯了很多大学课堂的松散无趣，这种气氛让我感叹公司优秀的企业文化和良好的求知氛围。在这浓烈气氛的感染下，我也尽最大努力学习准备、消化吸收。众多工作在一线的前辈们理论扎实经验丰富，相比之下我的纸上谈兵显得相当稚嫩，我无疑还要向前辈们多多请教。

培训结束后的几天，我一直在回味在这期间所学到的东西，深深感觉到自己需要学习的知识还很多，要走的路还很长。身为一个保险行业的新人，今后必须在工作中不断地努力来提高能力，弥补不足，做好准备迎接更高的挑战。

写到最后，还是想要表达心中感谢。感谢x总给予的机会，感谢。

大国保险心得体会篇四

今天的主要任务是贯彻落实总、省公司半年会议精神，传达贯彻省公司总经理在省半年工作会议上的讲话，总结上半年工作，安排部署下半年重点工作任务。刚才，听取了财务部门关于上半年公司经营形势的分析报告，各产品线经营情况的汇报，几个单位就有关险种业务发展存在问题的分析和改进措施的汇报。同时还利用此次会议之机，对上一年度公司涌现的先进党支部、先进党务工作者及优秀党员进行了表彰。几位副总对分管工作进行了安排部署，提出了很好的意见，我都同意。此次会议之前，我们还如期召开了机关部门质询

会议，这些都为我们做好下半年工作打下了良好基础。下面，我就公司上半年的工作作一简要总结，并就下半年工作几点讲意见。

一、关于20__年上半年的工作

(一)上半年工作的主要亮点

亮点一：各项经营指标全面实现

从发展指标看，截至6月末。累计实现保费收入亿元，增幅%，低于行业个百分点，超全省百分点。市场份额%，同比百分点个百分点。

从管控指标看，6月末，赔付率%，费用率%，综合成本率%，应收余额万，应收率%。从盈利指标看，6月末，实现利润总额万元，完成年计划的%，超时间进度个百分点。在地区行业亏损面达%的情况下，公司利润指标继续向好，抗风险能力得到明显提升。

亮点二：车险业务呈现持续反弹回升态势

上半年，突出车险发展龙头作用，对标市场，及时应对，紧跟市场增速，紧紧跟踪车险续保率、新保率、转保率关键考核指标，加大激励力度，实现了车辆业务的持续高速发展。实现车险保费万元，增速%，与市场基本持平。认领目标达成率%。市场份额%，同比增个百分点。车商、电商渠道全面推进。车商保费收入万元，认领目标达成率%。其中新车业务保费万元，增长%，全省排名第一。电商上半年完成三进入团购项目_个，电商完成保费收入万元，增速%，全省排名第_。

亮点三：商业非车险超速增长

上半年共实现非车险保费万元，认领目标达成率%，增速%。

其中：商业非车险实现保费万元，认领目标达成率%，增速%，超行业增速个百分点，市场份额3%，同比增加个百分点。政策性农险保费收入万元。

亮点四：机构改革与管理机制创新成效显著

机关部门设置更规范、职能更清晰、职责更明确、业务关系更顺畅。设立重点客户业务部对促进非车险业务发展发挥了重要作用。

实行中层干部竞聘、员工双向选择上岗的竞争机制，增强了员工的紧迫感、责任感，员工的积极性与创造性得以较好调动与发挥。

六项管理机制创新促进了管理升级(管理、考核、督导、考评、财务、沟通机制)，使制度管人、制度管事的机制得以确立。

亮点五：绩效考核全面落实

今年加大绩效考核挂钩力度，在完善考核指标体系和评价体系的基础上，对所有层级的人员进行考核，无一例外。在业务发展方面突出考核市场增速与市场份额两项指标，真正做到了不盯计划盯市场。公司加大绩效考核执行力度，在考核落实上切实做到叫真章，不搞花架子。考核机制的完善和有力执行，增强了公司发展的内在动力。

亮点六：“四强化”实现精细化管理水平再提升

上半年，我们通过强化关键环节管控机制的落实，有效推进了精细化管理水平的进一步提升。

一是强化车商合作管控机制，合作效率得到提升。建立事故车辆送修管理平台，完善送修考核制度，对送修流向的执行奖优罚劣。每周发布送修效能提示，每月发布送修效能预警，

以送修效能和代理业务质量作为调整合作政策的依据，有效调动了店(厂)代理业务积极性，提升了店(厂)代理业务规模和份额。

二是强化it平台建设□it服务保障水平大幅提升。合作开发车队、续保、人力资源绩效三套管理系统，建立数据查询平台，安装和更换了自动电源□pc机、网络线路、监控设备。

三是强化销售费用差异化配置机制，资源效用明显提升。以险别、客户群、渠道、业务来源、出险情况五个维度，车险手续费向优质业务倾斜；制定月度新车费用支持方案，提高家用新车手续费上限标准；加大竞回业务的奖励力度；对非车险效益差的业务及时调整承保政策，促进了盈利能力改善。

四是强化理赔关键环节管控，理赔管控能力进一步提升。围绕“队伍、成本、服务”三大工程，建立理赔全员考核评价体系；按月、按查勘组、按险种进行理赔数据分析；多措并举，有效降低了赔付成本。人伤跟踪、打击欺诈、诉调对接、损余物资回收等工作都取得可喜进展。

亮点七：以客户为中心转型稳步推进

一是积极推行客户经理制，一对一配置团体客户、专属客户经理，提升了客户维系能力。二是客户信息真实性明显提高。三是积极推进差异化服务，对vip客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，客户满意度明显提升。四是规范员工礼仪行为，提升了窗口服务标准。五是成立了诉讼调解委员会，加强了与职能部门沟通协调，理赔服务标准化水平有新提高。六服务职场建设全部达标。

亮点八：公司精神面貌发生深刻变化

随着公司各项改革创新深入推进，管理制度和考核机制的完善，党的群众路线教育实践活动的落实，员工教育培训工

作和企业文化建设的深入开展，公司员工的精神面貌发生了可喜的深刻的变化，为公司各项任务的完成和持续健康发展提供了强大的精神动力和保障。一是市场意识、服务意识、团队意识、责任意识、法规意识不断增强；二是各级领导和机关的作风明显改进，公司各级班子成员自觉以公司发展为己任，廉洁自律，求真务实，深入实际，亲历亲为，带领员工战胜困难与挑战，在各项工作中发挥了带头作用。机关服务观念明显增强，工作效率不断提高；三是员工素质进一步提高，进取精神和积极性普遍增强。学习型团队建设的落实，学习风气初步形成。老员工干劲不减，新员工朝气蓬勃，创新成果不断涌现。

(二)上半年工作存在的难点与不足

一是基层销售能力不足。销售模式和展业走向需深入思考，

这是发展的重点和难点。特别是月末后，保费基数将持续抬升，发展的压力不容忽视，要提前做好足准备。

二是关注车险盈利能力弱化趋势。虽然车险ab业务占比%，较去年末上升了百分点，车险业务结构有明显改善，但要注意盈利能力弱化的趋势。业务结构还有很大的调整空间。交强险处于亏损状态。

三是服务能力释放不明显。基础服务工作还有很多不达标的地方，以客户为中心转型年的服务探索和实践还不够。

四是精细化管理还有很大上升空间。数据分析能力不强。一方面习惯于传统的指标通报，多维度、专业性、市场化的指标对比不到位；另一方面，通过指标分析折射出的管理问题研究不到位，透过现象看本质的能力还需提高，要为决策提供可靠依据。

五执行力和落实能力还有待提高。表现一：执行效果与安排

部署有偏差、不到位;表现二: 落实执行按部就班、“坚决不走样”, 缺少创新;表现三: 政策学习和宣导不到位, 有令不行、有禁不止。

二、凝神聚力, 再接再厉, 全面完成全年经营目标

在上半年基础上, 对标全年目标, 主攻三季度, 确保超市场平均增速, 重点经营指标完成90%以上。实现下半工作目标, 必须抓好五项重点工作。

重点工作一: 持续推进业务快速发展

一是车险速度和效益并重。继续坚持车险龙头地位, 坚持和强化上半年一切行之所效的措施, 加强车险业务发展;要树立规模与效益同步协调增长的可持续发展观, 关注车险效益, 继续加大效益险种政策倾斜力度, 确保车险业务有效益地高速增长。电商三进入团购开展不力的单位, 要尽快扭转局面;强化考核, 加强车商驻店员团队建设。

二是重点推动分散性业务联合销售, 紧抓政府民生类保险推动。农房保险、随车行、驾意险必须确保完成全年目标。环责险、医疗责任险、电梯责任险、燃气责任险要实现新的增长点。复制1-2项商业非车险项目经验;制定三年规划, 深入推进商业非车险专营取得新进展。

三是放宽农险视野, 推动一号工程。充分利用农网建设政策支持, 搞好农网布局, 加快农网平台建设, 依托三农平台占领广阔农村保险市场。加强与政府部门协调与沟通, 确保农险应收保费年内如期到账。

重点工作二;始终坚持效益第一不动摇

效益是企业发展的生命, 是全部经营工作的目的之一。全体员工都要牢固树立效益观念, 始终坚持效益第一不动摇。

一要加强承保环节管控。进一步完善交强险经营管理模式，降低交强险经营亏损；积极调整非车险业务结构，提升优质业务占比，提升非车险亏损险种盈利能力。

二要加强理赔环节管控。强化人伤、通赔、欺诈、追偿等理赔关键环节管控，强化查勘、定损环节复勘工作，有效降低赔付成本。提高结案率，加快未结案件清理工作，提高估损充足率。确万元以上车险案均赔款同比下降要超过10%，保证人伤案件跟踪率达到100%，车险涉及人伤案均赔款同比下降10%；总体上要确保赔付率同比下降三个百分点，达到%的挑战目标。

三要持续控制行政费用。实施成本战略，落实全面预算管理制度，落实压缩行政费用目标，严格控制机关非人工成本。

重点工作三：做好客户服务大文章。

全员要牢固树立服务制胜理念，做好客户服务大文章，持续提升公司的服务能力。一是进一步提高出单环节服务水平。优化承保环节。以提高出单速度、提升出单中心服务质量为基础，加强系统和设备的优化力度，打破固有模式，进行岗位的适度交流，建立出单员的量化考核机制，按出单速度、出单数量、出单质量、服务水平等方面进行考核排名，作为薪酬发放和末位淘汰的依据。

二是所有服务要真正向以客户为中心转移。要以客户需求以客户否满意为标准，把坚持以客户为中心的经营理念真正落实到位；要继续搞好服务标准化建设，进一步强化差异化服务和增值服务。对vip客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，持续提升客户满意度；继续提高客户信息真实性，提升公司整体客户服务水平。

重点工作四：坚持依法合规。

一是业务快速发展决不能以牺牲合规为代价。坚持依法合规是经营管理工作的前提条件，也基本要求。各级领导和全体员工都要牢固树立法规意识，在任何时候在任何情况下都不能突破法规底线，更不能踩上红线，绝不能以牺牲合规经营为代价来换取业务发展。要严格执行统一法人授权经营管理的有关规定，强调权责制衡，建立岗位责任追究制，完善监督检查机制，做到合规经营常抓不懈。

二是高度关注潜在风险因素。加强经营分析，善于发现问题，通过风险提示机制，强化风险管控。汛期到来了，要提早落实防汛防灾工作。要认真完善防汛预案，做防大灾防大汛的准备工作。要切实落实防灾检查工作，落实整改措施。

三是严格落实转变作风八项规定。全体员工特别是各级班子成员以及机关部门负责人，要深刻领会中央“八项规定”的重大意义，以鲜明的态度、坚定的决心、自觉的行动贯彻落实好八项规定。要求别人做到的自己先要做到，要求别人不做的自己坚决不做。要认真查检存在的差距，切实改进作风，克服形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风。

重点工作五：注重文化和队伍建设。

一是提升员工幸福感工程。公司要在经营状况不断好转的情况下，以努力实现员工利益化，尽可能提高员工收入水平；要抓好员工食堂管理；要关心员工身心健康，适时安排体检；下半年要安排好员工休假；还要根据实际情况，安排好文体娱乐活动。总之，要切实关心员工利益，通过多种措施，不断提升员工幸福指数。

二是持续做好员工队伍建设。落实基层建设三年规划，建立中层干部储备库，加强后备人才培养；强化学习型组织建设，深入开展读书活动，把工作当作学习的内容，把学习当作工作的形式；落实培训计划，实现知识更新；帮助新入司员工设计职业成长计划，充分发挥大学生团队在公司建设中生力军

的作用；机关部门负责人要紧跟时代发展，与时俱进，注重提高自身素质，要努力使自己成为复合性人才，在抓部门全面工作的同时，还要直接承担一两项具体工作。以自己的品格和实际能力水平赢得员工信任与支持；要加强机关岗位工作强度评估，保证合理的工作负荷，控制人员数量增长；在考核方面，要坚持叫真章，功过分明，奖罚严明，公开公正，不搞表面文章。通过一切有力措施，努力把员工队伍建设成具有较高道德素养、专业水平、营销服务能力和具有全新观念的战斗力和执行力的新型企业团队。

三是自上而下抓好党的群众路线教育实践活动。按照上级要求完成规定动作，要重点围绕为民务实清廉要求，认真查摆“四风”方面存在的问题，进行党性分析和自我剖析，开展批评和自我批评；各级领导班子要对照提出的意见建议，带头查摆问题，认真撰写对照检查材料，深入开展谈心谈话，高质量开好专题民主生活会；结合总、省公司“基层建设年”活动，班子成员、中层干部要深入基层开展调研，着力解决影响业务发展的重点问题、突出问题和瓶颈问题，从而促进业务发展各项措施执行到位；要进一步改善领导和管理部门的工作作风，全面履行服务、管控、检查、督导、协调的职能，做好横向纵向的沟通协调工作；要把开展教育实践活动与全面完成各项工作结合起来，努力做到统筹兼顾，合理安排，做到“两手抓、两不误、两促进”。

同志们，让我们更加紧密团结起来，凝神聚力，再接再厉，脚踏实地，真抓实干，为全面完成全年经营目标而努力奋斗。

大国保险心得体会篇五

—

二、实习地点

__保险业务公司。

三、实习职位

保险业务员。

四、实习内容

（一）工作学习篇

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途的电脑；另一样则是一本和面包厚度相当的寿险实务（__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，我能知道人家是干吗的。

第二天我就开始帮__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，__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__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__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。

（二）休闲娱乐篇

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__的“__”。一听说在“__”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__和__来串门，当然，压轴的还是__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。

__月__号我和__两人与公司里的羽毛球爱好者一起去__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__问我什么水平时，我回答很一般。__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__说的是实话——因为他真不怎么会打！后来我还是想明白了：像我这样的，从小就和弟弟一起打羽毛球，虽然每次

都是不欢而散，那么多年水平也至少总该有点质变才对。__是独子嘛，也没个弟弟陪他玩。很久不运动的直接结果就是一旦运动那么一回，第二天肯定是腰酸背痛腿抽筋，就差风湿着凉了。我的整个右半边儿身体从小腿疼到大腿、从手肘酸到肩膀，前一天剧烈运动的肌肉现在都被乳酸折腾的够戗。不过，歇到星期六时已经没什么大碍，于是，我们一商议，又一块儿逛__公园和__公园去了，还专门近距离接触了一下渔女。说是这样说，我们倒是和看渔女的人接触的更多些——那儿人太多了。

中午我们又饶有兴趣的走到__那边去，在7楼见到了公司业务精英们的工作岗位，看着一排排整齐的座位，我可以想象工作日子里大家工作时那番红火忙碌的景象，心里由衷钦佩，他们才是公司前进的动力。敬礼！

五、心得体会

1、从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。我在新契约的时候，刚开始装订合同因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，装订速度明显减慢了，而且容易走神。我知道这是个磨合阶段，于是尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了，后来装订的速度和质量都有明显的提高。总之，在新契约的这一关我顺利走过来了，以后即使再让我装订合同，我也能做得很好。

2、渐渐学着融入新的环境，适应也要有个过程的。回头想想，__个月前的我和现在的我在别人看来没什么差别，但我在不知不觉得中和公司的关系已经发生了一些变化。刚来时总会不由自主的把自己当外来者看，没有什么归属感，我想他们几个应该也一样吧。经过近__个月的实习，我的这种陌生感基本没有了，但要真正做到以司为家的境界还是差一些的，但至少我已开始认同自己是公司的一员了。

3、珍惜校园外的师生之谊，出了学校我依然是个学生。我刚

被__带到__后基本是__姐在带着我做一些工作，我在那里的所学相当一部分是__姐教的，当__姐有一天跟我说她要调__时，我只是哦了一声，并没觉得什么，当我第二天看着身后的桌子空着时我才觉得自己昨天应该谢谢__姐的，由衷的感谢她。我在中国__的实习中一直都有不同的人指导我的工作，他们都是我在刚刚步入社会时的老师，他们没有义务，但他们都在热心的教导我。我会永远记得这般真诚。

以上的文字在我的脑海中已经酝酿了很久，当我一口气把自己的所想所感写完后已经是凌晨一点钟了，他们都睡着了，我却没有一点倦意，内心也出奇的平静，也许带着这份平静的心情我可以做个好梦呢。

很庆幸自己能来这里实习。在这短短的两个多星期，我对中国__由相识到相知，现在我深深地喜欢上了这里，感谢__、__、__，还有__和理赔部的诸位，谢谢大家！

大国保险心得体会篇六

通过前段时间参加的保险销售培训着实令我在视野方面得到了极大的拓展，无论是销售技巧的运用还是保险业务知识的学习都是需要引起重视的，所以这段时间我十分重视这次对保险销售员的培训并学到了不少新颖的理念，正因为认同理念才会通过销售工作中的努力逐渐实现企业的发展目标，所以我比较珍惜这次培训带来的机遇并为今后的发展积累了不少实用的经验。

在参与培训的过程中不难发现保险销售的市场存在着较为严重的竞争现象，若是不引起重视并不断加强自身的销售水平则很容易在竞争中被淘汰，以往在保险销售工作中也得到过这方面的教训自然得在培训过后加以改善，须知培训的将是在销售工作中存在着不少值得自己学习的地方自然需要予以重视在，重要的是这次培训的内容比较贴近现实从而对销售

工作中的发展带来了不少益处，我在明白这点的同时也要通过工作中的努力进行验证才行，须知以后的竞争将会越来越激烈自然得尽快通过销售工作的完成建立自身的优势。

相对于培训的过程而言这次的结果无疑是令大多数员工满意的，尤其是入职时间不长的员工很容易通过讲师提到过的案例理解应对客户的正确方法，毕竟目前想要在保险销售工作中拥有良好的开端就得加强对自身职责的认识程度，任何疏忽都有可能导致原本可以成功的订单面临失败的危机，须知保险销售工作想要取信于人也是比较困难的事情，尤其是部分将销售当成骗子的客户更是对我们的工作存在着不少的偏见，为了化解这种偏见并体现出自身的诚意还需要重视销售技巧的运用才行。

也许这次培训讲解的内容并不高深却因为其全面性弥补了大多数员工的缺陷，无论是对销售案例的分析还是销售技巧的使用时机都值得去重视，再加上领导安排这次培训也是希望提升销售员工的综合素质从而创造更多的效益，在公司整体得到发展的同时身为销售员的自己也能够从中获利，如此简单的道理应当予以重视并在销售工作中不断努力才行，而且我也得认清保险业务的本质并在销售工作中通过自身的讲解获得客户的认可。

销售培训的结束既让我得到了不小的收获也对此感到很满足，可以说正因为培训开展得比较及时才能够弥补我在销售技巧方面存在的不足，但我也要妥善利用这次培训学到的技巧并为自身销售工作的发展增添底蕴。

大国保险心得体会篇七

怀着空杯的心态□20xx年4月16日，我有幸参加了xxxx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xxxx总和合规的xxxx总授课。授课中□xxxx总以他一贯的热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□xxxx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。

热情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了□xxxx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□xxxx总在讲述xxxx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。

学习心得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、做的自己，缔造成功的未来

培训也已近尾声，但xxxx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，但是培训让我彻底摈弃了对保险的偏见。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热情。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xxxx这个平台上实现我的梦想。

大国保险心得体会篇八

1、保险业务员需要诚信待人。我们同客户打交道，首先要诚信，要善于与人沟通，这样客户才会信任我们。只有“将心比心”，保险才能做好。

2、保险业务员需要“三心”。即：热心、信心、耐心。保险为广大群众防范人生风险，让每个家庭都拥有平安。保险是“帮助别人、成就自己”，的伟大事业。因此，对同事拥有热心，对事业怀抱信心，对客户充满耐心。只有做好“三心”的人，才能做好保险。

3、保险业务员需要力争上游。每天的工作都是战斗。虽然说做保险勤奋不一定能成功，但不勤奋肯定不成功。只有不断进取，才能有成就。

以下是我对做保险的同仁提的几点小小的建议：

1、从事保险工作不能浮躁，要努力做到一丝不苟；

2、不要认为你在为别人打工，把保险工作，作为自己的事业发展；

3、在销售过程中，要多探索方法，力求新颖、独特。

自己在实习的每一天都在发现自己，对自己有了更加全面的了解，但是这种锻炼也是要付出代价的，在销售中往往会碰壁，会有失败，好在还知道坚持！坚持去发现美好的东西，学习有用的知识。在实习的路上有苦，也有甜。通过汗水换来的成功是值得的！我愿意为此付出。

大国保险心得体会篇九

怀着空杯的心态，我有幸参加了中国平安保险股份有限公司长沙分公司0306期新人班岗前培训，通过这几天的全心投入，并在培训老师的细心教导下，我对保险的知识，态度，技巧和销售方面都取得了长足的进步。明白了保险的意义所在。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千。下面我从以下四点浅谈一下我的个人体会。

在努力得不够、用心得不够的时候，总喜欢创造一些不是理由的理由来开脱自身，以便下台。总认为自己没有时间，没有能力。总认为成功依赖于某种天才，某种魔力，但是，我们可以看到成功的因素其实掌握在我们自己手中。一个人能飞多高，并非由人的其他因素决定，而是受他自己的信念所制约。成功与失败的差别是：成功者总是以最积极的思考、最乐观的精神支配和控制自己的人生，而失败者刚好相反。因此只要一句赞美、一个微笑或拥有一颗真挚分享的心，就可以给他人带去和分享美妙的成功感受。怀着感恩的心回报客户。也许这只是小小的善，小小的德，但都是成功的颗粒。

每一个成功的人，都有不平凡的传奇故事，这些不平凡的传奇，是靠着不断的努力奋斗出来的。给自己一个希望和订立一个目标，因为它们是在催促人们向前的最大动力。只要有希望和目标，生命便不会枯竭，生命就有了活力。

在这些天里我学到了许多，当我们初当业务员的时候，面对的第一个问题就是推销受阻出现了挫折感怎么办？要学会百折不挠的精神，要有良好的心态，要不断学习技巧，发现并创造机会，与人沟通，建立诚信。退一步说，即便客户拒绝，我们从交往中不是多了一个朋友吗。有朋友的路，会越走越通的。在保险上得不到他们的帮助，说不定在别的方面让你受益匪浅呢。当然这要求我们一定要开诚布公，以信取人。因为信任是一种有生命的感觉，是连接人与人之间的纽带。