

2023年保险案例心得体会(精选9篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

保险案例心得体会篇一

经过近一个星期在中国保险公司贵阳分公司都市路支公司的实训，在渠道经理的关照和指导下，及自身的努力，让我在各方面都取得了长足的进步。在公司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。在此我由衷的感谢中国保险公司贵阳分公司都市路支公司，给了我这么好的一次机会。针对这次在贵公司实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

单单光看还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还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，一边是团队长继续培训及同伴们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周下来，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。我们的渠道经理给我分配了一个农行网点，通过实践一周，我的沟通上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。在实践中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、

本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会得心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。轮流的会议主持提高了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。

保险案例心得体会篇二

以信合文化建设的大环境为依托推进信合廉政文化建设，党的xx届六中全会指出：党风正则干群和，干群和则社会稳；要教育广大党员做道德表率，推进廉政文化建设，筑牢拒腐防变的思想道德防线。用健康向上的信合廉政文化倡廉、促廉、助廉、树廉，全力打造一支廉洁高效的执法队伍，为建设和和谐社会助力，为经济发展护航，是信合机关在党风廉政建设和反腐纠风工作所面临的紧迫课题。本文将就如何加强信合廉政文化建设谈点粗浅的认识。

客观上讲，信合廉政文化不是一个新课题，之所以现在把它提高到一个新的层次，新的高度来认识，足见其对信合机关队伍建设的重要性和深远的现实意义。

首先，从文化的属性角度来认识它。文化是一种精神，是一种氛围，它通过特定的形式和载体表现出其内涵；它是宽泛的，但不是虚无缥缈的。“三个代表”重要思想强调先进生产力、先进文化和最广大人民利益的有机统一，把文化建设的重要性提高到了一个新的高度，为文化建设开拓了广阔天地。廉

政文化作为先进的文化形态，反映了当代中国先进文化的价值取向，是当代中国先进文化的有机组成部分。信合廉政文化可以说是中国先进文化在信合机关的重要行业表现，它与时代精神相统一，体现了信合机关的职业道德风貌。

加强信合廉政文化建设，是构建和谐信合机关的需要。信合廉政文化建设“以廉为荣、以贪为耻”为主题。与社会主义核心价值观体系的道德观念相一致，对构建信合系统惩治与预防腐败体系，建设和谐信合机关，具有十分重要的现实意义。

加强信合廉政文化建设，是提高队伍综合素质的需要。将“以廉为荣、以贪为耻”的廉政理念，通过雅俗共赏、喜闻乐见的形式，在潜移默化中渗透到每个干部职工的思想和行为之中，能够起到耳濡目染、润物无声、强基固本的作用。

加强信合机关廉政文化建设，可以牢固树立信合机关“为民执法、廉洁执法”的执法理念，从而打造“廉洁、高效”的执法队伍。

加强信合廉政文化建设，是改善信合机关形象，密切群众关系的重要手段。

信合廉政文化建设是加强信合机关廉政教育，开展源头治理，构筑惩治和预防腐败体系的长效机制。

以信合整体文化建设的大环境为依托，彰显信合廉政文化的部门本色和浓厚氛围，构建信合廉政文化建设的长效机制。

信合廉政文化作为凝聚和激励信合机关广大员工职工的重要精神力量，它涵盖于形象文化、信息(科技)文化、行为文化、精神文化等方面的文化形态。因此，要把信合廉政文化的内涵转化为部门效能，必须突出其外在表现，找准载体，搭建平台，使每位信合干部职工时时都能感受到廉政文化的熏陶和影响。

保险案例心得体会篇三

在过完了20xx年的圣诞节后，我怀着一颗忐忑的心来到人保寿险锦州中心支公司实习，虽然我是学习医疗保险专业的学生，但是刚出校门的我，对一切还是茫然的，虽然学懂了书本的知识，但对行业和公司充满了担忧，毕竟理论和实践还相差太远，但是经过了这五个月的时间，我更加了解保险这个行业的前景和人保公司的悠久历史，尤其是公司领导的鼓励和关怀以及各位老师的帮助，让我那颗忐忑的心早已放下，坚信自己一定能在人保寿险的闯出一片属于自己的天地。

五个月的时间虽然不长，但是将给我的人生留下不可磨灭的记忆，这五个月的时间不仅坚定了我从事保险业的信心，更多的是对于人保寿险锦州中心支公司对我个人成长给予的极大帮助，为我今后打下了良好的基础，在这里我特写下几点体会与大家一起分享。

一、选择比机遇重要

保险公司有很多家，我很幸运第一次就选定了人保寿险。中国人保寿险坚持走规模效益化之路，推进超常规跨越式发展，立足全国，放眼国际，着力建设成为法人治理结构完善，业务高速有效发展，偿付能力充足，风险管控有力，综合竞争力强，有中国人保特色的现代化一流保险企业。能服务于这样一家国有大型保险公司，让自己与公司一起成长，我觉得我是无比幸运。

二、态度比能力重要

那是刚开始实习的两件小事，让我记忆尤深。记得上班的第二周经理让我准备第二天晨会的新闻，我当时满口答应，但是谁知道回到学校停电，我就没准备，心思反正就是一个新闻环节，有没有都行，可是第二天虽然我和经理说明了原因还是被批评了一顿，我心里挺气愤的，当时想真是官僚主义。

紧接着又让我作为公司一场大型会议的主持，我紧张的要命，我从来没有在这么多人的面前说过话，虽然主持的词是我精心编写的，并且我背诵的挺熟练的，但是还是出错了，整场会议磕磕巴巴，还有一段空场的时间，会议结束后我害怕极了，心想这次肯定又被经理批评了，但是会后经理却来安慰我，还鼓励我说第一次能这样就不错，我心里挺纳闷的，怎么这么大的失误没批评我呢？后来，经理让我去他办公室和我谈话，他告诉我说：“态度比能力更重要，不论什么事情，你要是认真对待了大家会看的出来，不论最后结果如何没有人会责怪你，而且你自己也会有不小的收获。”当时我心里很感动，更感谢他能让我明白态度比能力更重要，在以后的工作中，我一定要端正自己的态度，用心对待每一件事情。

三、氛围比金钱更重要

因为我是学医疗保险专业的学生，我的同学也都在不同的保险公司实习，每天下班后回到学校，我们的话题就是各自在保险公司见闻和体会。有很多同学说，你看我的工资最高，你看我的办公环境最好的等等，每个人都在相互比较，每到这个时候，我都不去与他们争论，暗自给自己庆幸，因为我们人保寿险锦州中心支公司从上到下讲究的就是以人为本，在我们公司就像一个大家庭，平日里工作风风火火，玩起来又是快快乐乐，我们可以为一个工作的问题争执的面红耳赤，也可以为同事的事情到处奔波，在这里没有领导，只有我们的大家长，我们每个人就像一个个家庭成员，牢牢的凝聚在一起，能有这样的工作氛围，我想这比金钱重要太多了。

自己在人保寿险锦州中心支公司的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长的过程，我知道自己差的还很远，我还知道自己要多努力多坚持！更用心的学习有用的知识，用心去做，用自己辛勤的汗水成就自己美好的未来！

人寿保险公司心得分享范文3:

1月加入保险业，至今不到两年，虽然没有取得优异的成绩，但在九三营销部获得了很多荣誉。这不仅提高了我的经济收入，精神上也得到了很大的满足，更体现了我的人生价值。这都证明了我当初的选择是正确的。这个行业是一个机会无穷的行业，中国人寿是培育成功者的企业，是一个能给人带来财富，增长能力的大课堂！所以我真诚地感谢保险行业，感谢中国人寿。

每当我的保户出险遇难的时候，我虽然不能为他们分担灾难和痛苦。但是，当他们拿到理赔金的那一刻，我看到他们发自内心对我的感激，更是对中国人寿的感恩。我感觉到我的确是在做菩萨般的工作，这更使我坚定了在保险业继续工作的信心。

“世间自有公道，付出就有回报。”所有获得荣誉的伙伴，都能够深深的体会这句话的含义。我们正处在一个充满机遇与挑战的新时代，谁能抓住时机，勤于动脑，努力工作，谁就能立于不败之地。有很多伙伴靠自己的智慧和汗水实现了自己的梦想，我相信只要有一颗执着上进的心，有永不服输的精神，再加上我的智慧和汗水，命运之神就不会亏待我，成功就一定属于我。

我坚信只要心中有目标，就不怕路途有多坎坷；只要有梦想，下定决心，业绩一定会越来越高，收入也会越来越多！心若在，梦就在，让我们坚定信心，奋勇向前，让父母有享不尽的天伦之乐，儿女有更多机会接受再教育，让全家过上更加幸福美满的生活。

保险案例心得体会篇四

1. 实习时间

20xx年2月6日至20xx年4月13日

2. 实习单位

长安责任保险股份有限公司江苏省分公司

3. 实习意义

实践报告是专科毕业必修的课程，目的是让我们接触社会，了解社会，对今后进入社会起衔接作用。通过实习，我将自己在学校所学充分应用到工作中，并清楚的认识了自己其他需要掌握的知识。另外，实习是我们初步接触社会的过程，在这种接触中，我学到了很多在课堂上学不到的知识，尤其是为人处事方面和专业技术方面，这些对我终身受用。实习结束之际，我想将此次实践活动的有关情况报告如下。

二、 实习总结

1. 实习单位简介

长安责任保险股份有限公司（简称长安责任保险）江苏省分公司于20xx年5月14日经江苏保监局批准成立。公司主要经营车辆保险、责任保险、财产损失保险、工程保险、信用和保证保险、短期健康保险和意外保险。长安责任保险江苏省分公司始终坚持长安责任保险的企业文化精神，秉承总公司“忠诚、专业、创新、进取”的企业核心价值观，坚持走专业化经营特色之路，以高度的责任感和创新精神，积极探索责任保险发展的新途径、新领域、新渠道，努力为客户提供诚信、专业、周到的服务。

2. 实习内容

- 1) 了解保险企业的组织体系，企业的经营目标及企业文化与发展史；
- 2) 了解保险产品的分类及各险种试用对象和承担的风险；

- 3) 了解控制风险对个人和企业及社会经济成长的重要性;
- 4) 了解各险种的业务操作流程。

3. 实习体验

在长安责任保险股份有限公司的实习只有两个月，但这看似短短的两个月对我来说可是开始工作、步入社会的初体验。记得刚刚踏入长安责任保险的大门时，我顿时感觉到自己被无形的束缚住了，自己的行为举止时刻暴露在周围同事的目光中，一言一行都要注意避免违反公司的各项规章制度，感觉好不自在。想想在学校自由自在、无忧无虑的生活，我好不情愿步入社会、参加工作。但是，这是我们成就自身价值，服务社会的唯一途径，是人生必经的一步。很快，我适应了这样的环境，融入到了这样一个大集体中。

之后的时光就是学习的过程，在师傅的指导下，我在办公室做一些文员工作，整理材料、归类汇总等，其他时间就是捧着公司的资料学习。貌似年轻人对新知识的学习都很有热情，我上班看书，回家照样看，我花了两周的时间就把5本书看完，因为我迫不及待的想把这些知识应用到实际工作中去，我也要像师傅一样，去做主要业务，而不是在办公室干文字工作。可是师傅老不给我这个机会，我一时心灰意冷，消极做事。师傅好像看出了什么，他在一次与客户交谈的过程中，让我在旁边听着。这是我才明白，自己是那么的无知，光记得险种和条款，却不知道如何为客户选择最适合他的险种；对客户提出的各种疑问是一问三不知。我终于懂得了自己要学习的还有很多，顿时庆幸自己没有出去丢人。

实习的最后一天，师傅很认真的对我讲：“你们小年轻刚刚开始工作时都是这样，一开始那个兴奋劲高啊，感觉自己无所不知无所不晓，总是蠢蠢欲试，但大多数人是无知的，我当年也是这样。正确的心态应该是越学习越是觉得自己无知，这样就更加促进自己去学，这才是个良性循环。你在以后的

工作中应该懂得这一点。”是的，这的确是我的深刻体验，年轻人应该戒骄戒躁，虚心学习。

4. 实习小结

通过这两个月的实习，我对保险行业有了一定的了解，主要体现在以下几个方面：

1) 对保险的重要性的认识

如果你是家庭支柱，那么保险就是爱心、责任以及一如既往的承诺。保险是今天作明天的准备；生时作死时的准备；父母作儿女的准备；儿女幼时作儿女长大时的准备。

保险是一种非常好的理财工具，它是对既有资产的一种保全（这里“既有资产”包括人本身）。它有五大功能，分别是：1、家庭保障；2、教育基金；3、退休金；4、应急现金；5、有计划的储蓄。试想一下，当我们的收入突然中断时，将会出现什么状况？年迈的父母需要赡养，年幼的子女正如花般地成长而需要父母的经济支持，他们怎么办？这种不幸肯定影响佳人的生活水准，我们忍心让家人受苦吗？我们舍得让整个家庭面对暗淡的前途吗？对于收入一般的家庭，因为单靠顶梁柱的收入，生活已经过得不易，一旦失去家庭的这个主心骨，情况不是更严重吗？而保险却能够部分地延续我们的生命价值和经济价值，能够为我们和我们的家人消除忧虑、实现承诺、增加安全感。

2) 公司险种的分类

对于个人客户，险种有：机动车第三者责任险；个人贷款抵押房屋综合保险；个人及居家责任险；机动车车身损失保险；家庭财产保险；个人人身意外上海保险等。

求导向、经济可行和设计合理三个原则，由公司的调研人员

开发。这一方面我了解的不够，还得在今后的工作中深入实践。

三、 心得体会

通过这两个月的实习，我慢慢的适应了工作中的约束，适应了朝八晚五的生活，改掉了熬夜睡懒觉的习惯，我觉得自己比以前更加精神、更加充实了。短短两个月的实习，虽然不能让我拥有精湛的业务水平，不能让我熟悉复杂的人际关系，但是却能让我懂得从何处入手，去提高自己的业务水平，让我充分的认识自己，进而不断地去改造自己，还让我更实际的了解和熟悉工作，让我知道工作到底是怎么回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于我们更全面地认识自己和了解职业，了解自己的职业需求。

我还发现了自己很多的不足：

1. 人际关系处理不好。平时除了跟自己的师傅交谈外，很少去主动找其他同事交流，这样就导致了很多问题埋在心里的不到解答，不但业务水平得不到提高，人际关系也处理不好，还会让自己找不到归属感。
2. 处理问题不够沉着冷静。遇到问题的时候，首先想到的是请教师傅，而不是自己琢磨，尝试着找到问题的根源，并积极寻找解决问题的方法。总是想着别人可以解决，这样就导致自己有了依靠，不去自我探索，自我学习能力就会降低。
3. 学习的持久性不强。遇到新的知识，一开始的热情总保存高涨，兴趣很强，但过了一段时间学习遇到了难处，就不想再继续钻研。这样就会造成学习连贯性差，不容易掌握更多的知识，对知识的了解有广度但是没有深度。

保险案例心得体会篇五

我非常荣幸参加了团队组织的2xx-x年后备管理干部培训班，首先要感谢团队给了我这次培训的机会，作为人保团队的一员，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团队、自我价值的重要一课。

团队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……在市团队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谊的空间，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分团队的精英、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。

在过去一年的工作中，金融风暴肆虐，经济环境不景气、保险市场政策管制越来越严格、承保条件逐步收紧这都给业务发展带来了很大的阻力，也给团队员工带来了很大的压力，在这样的环境和压力下，我们基层管理者如何带领班组营造激情而稳定团队，实现利润指标、降低费用水平，如何为团队保持发展势头而贡献力量？课程里，老师通过启发了我们对几个问题的深思，从而让我对上述的现状有了不同的认识和

理解：

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团队的政策；中层干部对团队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，才能与团队的策略保持一致。

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。

在日常的工作中，我不断总结班组经验和教训、不断自我学习和提高，这两天的培训我一直在思考和领悟一个问题：团队对于中层干部的核心能力的定义是什么？我们又如何才能做一名称职的职业经理人？我相信两点是我们作为职业经理人需要不断提高的必备素质：

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。

保险案例心得体会篇六

非常荣幸参加了省公司组织的银保销售精英综合理财技能提高培训班，首先感谢公司给了我这次销售培训的机会，作为人民人寿的一员，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。

开训的第一天省公司银保彭总带来“继续搞好网点经营，用网点者坐天下，开展综合理财业务，银保借船出海”的课程，体现了公司自上而下对本次培训的重视，参加此次培训的都是来自全省分公司的精英、渠道经理，都是奋战在第一线的银邮客户经理，每位伙伴都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，时而奋笔疾书，时而陷入沉思，在省公司培训教务组老师的周到安排下，培训组织工作严谨有序，虽然学习紧张，二天同吃同住的生活给了大伙儿碰撞和讨论的氛围与机会，给了我们每位伙伴增进情谊的‘空间’。

回顾这二天的课程，培训的目标和思路非常明确，围绕省公司发展“提高综合理财技能”培训工作的思路，牢记彭总的：带着使命、带着感情去、带着问题去的训勉。

教务组安排温柔漂亮且有霸气的aa老师也是这次我们的班主任带来了“公司经营理念和企业文化以及专业化销售流程”

的课程，李老师巧妙引用诸葛亮的“军井未掘，将不言渴；军灶未开，将不言饿；雨不披蓑，雪不穿裘；将士冷暖，永记我心！让我们更认识公司经营理念和“人民保险，造福人民”的企业文化。专业化销售(推销)流程就是首先客户开拓，寻找机会约访客户恰当引导话题和客户理念沟通，让客户了解产品和建议书，顺利促成签单，完善好售后服务。

温柔的bb老师带来了人险，团险和银邮正确的投保单填写和保全。

稳重的cc老师带来了合规经营，坚持依法合理，防范经营风险；告知客户提供准确电话，公司有回访电话，以免造成不必要的麻烦。

等等很多的课程，让我明白了今后工作的方向，让我受益匪浅，更感觉到身上的担子加重了许多，其实这不仅仅是压力的加大，更多的是通过老师的讲解和对一些知识的传授，我的潜意识中有原来对产品的了解的不全面到我能掌握我们正销售产品的性能以及话术上的正确的转变，能够离柜销售，自己能独挡一面养成做综合理财的习惯，那就是在未来的寿险道路上不仅自己要做的好，更多的是让我们的合作伙伴——网点柜员能够做的好。认识到了作为营销发展的空间和机遇以及从事这份职业的神圣。通过这几天的学习，不仅让自己上了一个新台阶，更多的让我增添了信心，把学到了技能和技巧应用到实践中去，全力以完成自己在培训班签订的任务。在今后的的工作中我将以百倍的热情、良好的心态去接受挑战，对我公司负责，对自己所从事的这份职业负责，将人保的文化永远传承下去，为自己能够成为永不败销售精英而努力奋斗！！！！在今后的的工作中，我会不断的加强学习，学以致用，与各位伙伴们携手把人保做的更大更强！！！！

保险案例心得体会篇七

发电部强抓培训，苦练“内功”为积极响应公司的号召，发

电部一直以来将培训工作放在首位，结合今年斯里兰卡项目部二期人员需求，发电部近期将培训工作作为重中之重来抓，采取多种的培训方式，不断的提升部门员工的操作能力和事故处理能力，以满足部门各岗位的需求和正常的人员输出和轮换。

一、20xx年冬训见成效。为了加强运行人员队伍的建设，同时为了优化人员配置，部门从除灰脱硫、化学专业紧急抽调部分运行人员到主机学习，并制定了详细的培训计划，为充分发挥“传、帮、带”的作用，高岗位人员与抽调人员签订了师徒合同。经过整个冬季的强化培训，为了检验培训的效果，近期，部门组织相关人员考试，从此次考试成绩来看，达到了部门预期的培训效果。为了鼓励员工持续的做好培训工作，激发部门员工的学习激情，部门将按照师徒合同的内容进行奖惩。其它各岗位的培训也收到了很好的效果。

解，使参加培训的人员都受益匪浅。班组内高岗位人员也积极主动在值内开展技术讲课，使得培训工作层层推进，形成了部门、班组、个人三级培训模式，不断的提升各岗位人员的安全意识和技术技能。结合仿真系统，更直观的对工作中的疑难点及各项操作、事故处理进行模拟演练，提高了部门员工的事故判断、处理能力和操作能力。

三、强化英语培训，为员工更快适应海外工作奠定基础。结合公司发展的需要，部门需抽调部分员工赴海外工作，由于行业专业性强，很多员工专业英语基础薄弱，语言成为海外工作人员的最大障碍。为了使海外人员更快的投入到工作中，部门将员工的英语交际能力纳入到培训范畴内。部门紧急抽调曾担任海外项目翻译的运行人员对部门全体员工进行专业英语及交际能力的培训，制定详细的培训计划，结合公司下发英语培训学习资料，不断的提高员工的英语水平，为今后赴海外工作的员工打下良好的基础。这样的培训也得到了大家的肯定和赞扬。

今后，部门将一如既往的将培训做为工作的重点，在保证我厂安全、稳定、经济运行的同时，持续的向海外项目输送更多合格的技术人才。

保险案例心得体会篇八

为积极响应公司的号召，发电部一直以来将培训工作放在首位，结合今年斯里兰卡项目部二期人员需求，发电部近期将培训工作作为重中之重来抓，采取多种的培训方式，不断的提升部门员工的操作能力和事故处理能力，以满足部门各岗位的需求和正常的人员输出和轮换。

一、冬训见成效。为了加强运行人员队伍的建设，同时为了优化人员配置，部门从除灰脱硫、化学专业紧急抽调部分运行人员到主机学习，并制定了详细的培训计划，为充分发挥“传、帮、带”的作用，高岗位人员与抽调人员签订了师徒合同。经过整个冬季的强化培训，为了检验培训的效果，近期，部门组织相关人员考试，从此次考试成绩来看，达到了部门预期的培训效果。为了鼓励员工持续的做好培训工作，激发部门员工的学习激情，部门将按照师徒合同的内容进行奖惩。其它各岗位的培训也收到了很好的效果。

解，使参加培训的人员都受益匪浅。班组内高岗位人员也积极主动在值内开展技术讲课，使得培训工作层层推进，形成了部门、班组、个人三级培训模式，不断的提升各岗位人员的安全意识和技术技能。结合仿真系统，更直观的对工作中的疑难点及各项操作、事故处理进行模拟演练，提高了部门员工的事故判断、处理能力和操作能力。

三、强化英语培训，为员工更快适应海外工作奠定基础。结合公司发展的需要，部门需抽调部分员工赴海外工作，由于行业专业性强，很多员工专业英语基础薄弱，语言成为海外工作人员的最大障碍。为了使海外人员更快的投入到工作中，部门将员工的英语交际能力纳入到培训范畴内。部门紧

急抽调曾担任海外项目翻译的运行人员对部门全体员工进行专业英语及交际能力的培训，制定详细的培训计划，结合公司下发英语培训学习资料，不断的提高员工的英语水平，为今后赴海外工作的员工打下良好的基础。这样的培训也得到了大家的肯定和赞扬。

今后，部门将一如既往的将培训做为工作的重点，在保证我厂安全、稳定、经济运行的同时，持续的向海外项目输送更多合格的技术人才。

保险案例心得体会篇九

(一) 培训单位的简介

xx保险股份有限公司是经xx同意□xx批准，于20xx年xx月由xx保险集团股份有限公司发起设立的、目前中国内地的非寿险公司，注册资本111.418亿元。其前身是19xx年10月20日经xx委员会批准成立的xx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地位。

xx公司xx服务部是人保财险xx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。

(二) 培训岗位的简介

我的培训目的是在八周的培训时间里，充分了解财产保险公司基层公司的工作内容和工作流程，熟悉保险公司的工作环境，掌握保险公司工作的相关技能，为今后踏上保险工作岗位

位做好准备。因此我在培训时间里在公司的各个岗位进行了轮岗培训。财务部负责根据公司有关制度，协助财务经理完善本公司的会计核算体系，正确、及时地进行会计业务综合、汇总工作，做好费用、税收的核算和控制，保费收入和理赔支出的账务管理，及时交纳税款等相关工作。出单部负责接待投保客户，制作保单，同时为客户提供保单查询，退保等服务。理赔部负责收集出现客户资料，查勘损失，核定计算赔偿金额。综合部负责公司文件传达，档案管理，后勤工作。营销部负责营销展业，管理续保工作。

我的培训是从出单部开始的。首先学习的内容就是保单录入，即通过专业的电子投保系统将被保险人和投保车辆的具体信息录入到车险信息库中并生成投保单证。这是一项同时需要准确与速度的工作，由于车险工作量大，每日投保续保的客户很多，保单信息录入要尽可能的快减少客户等候时间，并且所录入的信息要保证准确以免无法通过核保造成时间和精力浪费。在学习的过程中，我发现，车险系统的操作，掌握信息输入的各种技巧，有关车型的信息包括车型、吨位、载人数量、车架号和发动机号等如何快速准确录入，并且不发生冲突是一个难点。我利用中午休息的时间反复的练习，牢记日常的工作中常用的信息的代码。比如投保、车辆与被保险人关系、承保条款、车型、车牌照颜色、车身颜色这些信息相应的阿拉伯数字或英文代码表示。在可以独立录入保单之后，我开始正式作为一名出单员到柜面工作。随着工作的进行，我逐渐感到我还需要学习的还有好多，例如各种保险的投保条件，投保金额的确定标准，各种保险的费率浮动规定等，这些知识虽然在课堂上学习过，但是一下子运用到实践中，特别是向客户解释这些条款时，还是感觉到以前对这些知识掌握的不够透彻，这让我深刻的体会到了理论与实践的差距。在出单部得第二个任务是保管、发放、整理保单，了解保单保管规定。保单领取的时间和数量以及领用人必须用专门的记录本记录，并随时和上级公司的保单发放部门核对数量。整理保单的工作需要极大的耐心，每个保单的保单号被保险人姓名都要登记在目录中，作废保单要加盖作废章，

每50份保单制成册，每100份装入一个档案盒，最后还要认真填写档案盒封面。如果保单出现遗失，必须严格按照管理规定：空白保单，或发票发生遗失，代理机构必须自发现之日起24小时内向委托公司报告，并提供书面说明。48小时内应与委托公司共同通过公众媒体公告此单证无效，由空白保单，发票遗失所产生的后果和法律费用由遗失单证的责任方承担。了解过这些严格的规定之后，我在工作中不敢有一丝大意，在其他同事的指导之下，我掌握了保单管理的工作，不但保证了“零差错”还不断提高了工作效率，在新工作单位给大家留下了一个好印象。在单位领导和同事的鼓励帮助之下，我还用休息时间学习了传真机打印机等办公工具的使用，人保财险内部办公系统的使用等等。

完成了在出单部的培训，我还了解了一些理赔部的工作。首先我跟随公司负责定损的师傅了解了出险车辆定损的工作流程。在接到公司调度公司的调度后，定损人员根据指令到4s店查看出险车辆的损失情况，与4s店人员商定修理方案，对损坏的零件进行拍照，然后将4s店的修理报价和人保财险理赔系统的价格相比较，最终确定损失金额。接下来我开始学习理算工作，这个工作和课堂中学习的知识联系得比较紧密。这个工作的关键是检查相关理赔单证是否齐全，事故情况与查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险责任。如果核对无误，即可运用车险理赔系统自动生成应赔付的金额。在这之后，还要对自动生成的金额进行，特殊情况还要进行调整。对于免赔金额比较高的，拒赔的案件，理赔人员还要电话通知被保险人，在公司与被保险人对赔偿无异议之后，通知财务部门支付赔偿款。以前我认为保险公司只有营销人员和出单人员需要与客户打交道，理赔部门属于“幕后工作”的部门。但是这次培训的经历x了我原来的想法，理赔人员与客户的沟通是十分重要的。在单证收集环节，由于被保险人对保险理赔程序不甚了解，可能把保险公司对理赔单证收集的要求当作是故意刁难消费者的行为，产生反感的情绪。还有些被保险人在得知被拒赔后对理赔人员恶言相

向，不理睬理赔人员的合理解释。想要成为一名合格的理赔人员不但要有过硬的专业知识，还要有极大的耐心和忍耐力，只有这样才能化解客户的不良情绪，取得他们的理解和配合，从而保证保险公司工作的顺利进行。

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。

短短两个月的培训让我有机会将真正的将保险理论知识运用在实际的工作中，让我了解了亲身实践的重要性。有将所学的知识运用到工作实践中可以将理论变得生动解决实际的问题，并且在实践中，我不断的思考，从而使实践可以反过来提高我的理论认识。

我在这次培训中，我还在工作中锻炼提高了自己与他人交流沟通的能力。在学校的接触的大多是同学和老师，但是在工作中，我需要和各行各业的客户交流，也需要和领导、同事建立良好的关系。我认识到与他人交流需要时常站在对方的角度，为他们着想，在这个基础上，恰当的选择合适的说话方式和交流方式，还要有很强的应变能力。在这方面我感觉我的能力还有很大的提升空间，今后我会更努力为自己创造锻炼自己的机会，提高沟通能力，更好的表达自己的想法。

在培训中我深刻的感受到了保险公司的工作环境和氛围，公司领导同事对待工作积极热情的态度给我留下了深刻的印象。保险公司是一个充满激情的地方，虽然工作辛苦，但是他们从不放松对自己的要求。我深深的体会到无论是专业知识上还是工作态度上，和他们相比，我还有很大的差距。我会更加努力，争取早日成为一名优秀的保险工作人员。