

# 最新保险销售体验心得体会(模板5篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来看看吧。

## 保险销售体验心得体会篇一

在过完了20\_\_\_\_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，虽然懂得了书本的知识，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!

## 保险销售体验心得体会篇二

20\_\_年2月-20\_\_年4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，\_\_年被《欧洲货币》评为“亚洲最好的保险公司”，\_\_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亿人，短期保单客户亿人，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来进行需求分析的。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：20\_\_年2月新人培训班和衔接班、转正班、代理人资格考试培训班、香港中路分部的新人班、3月公司代理人资格考试培训班、业务经理晋升培训班□ptt(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

为期两个月的保险实习,除了收获到一段快乐充实,令人难忘的时光,还学到书本以外的知识,赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙:

### 第一把金钥匙:真诚

“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,故做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!

### 第二把金钥匙:沟通

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jq与耐心

jq与耐心就似火与水的较量，往往火的jq总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是jq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用一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验jq澎湃有点夸张但我是充满jq地过完这个月，可是，除了对工作的jq外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有jq没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏jq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，从而使我错失了許多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

## 保险销售体验心得体会篇三

20\_\_年2月-20\_\_年4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，\_\_年被《欧洲货币》评为“亚洲最好的保险公司”，\_\_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亿人，短期保单客户亿人，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

## 保险销售体验心得体会篇四

保险，保险这个词性，我记得在我前面的日记中有所提及，中国人谈保险就色变，我在一年之前也不例外。一致认为保险就是骗人的，给人的感觉就不好。暑假到保险公司实习后，回来学校里，别人问我暑假怎么过的，我说在实习，但不怎么情愿说是在保险公司实习，果然如预料的一样，他们一听说我在保险公司时，大都会惊讶到，你去卖保险啊！当时，听到这里的时候，说真的，心里是有那么一点疙瘩，我就会认真地回答他们，我是实习文职工作的，不是卖保险的，貌似我自己要特意地将这两者分开一样，也不想和销售扯上关系。但是，渐渐地，当我深入了解到这个行业及其从业人员后，我至少能从客观的角度来进行分析和理解。暑假的工作总结中，我就大体将保险公司的岗位进行了大致的描述，保险公司分为内勤和外勤两大块，外勤就是我们听得最多的在外销售保险，内勤就是做一些相关的统计与追加工作。

寒假里，做的事情基本上和暑假时差不多，但是要清闲多了，

不过一天三顿饭也得自己做。其实，我特佩服那些做外勤的工作人员，保险这个无形的产品，只有你相信了才能看得见。而其他的任何产品都是你看到了才相信。保险公司卖给客户的只是一种理念。就拿人们最关心的意外保险举例吧，当你在保险公司投保后，你就将自身的意外风险转移到保险公司了，由保险人来承担，而客户作为被保险人，只要发生在保障范围内的风险事故，则都由你所投保的保险公司埋单。当然，保险公司是不愿意看到被保险人发生之类的保险事故。这也是保险公司在和广大的客户进行一场赌博，就看出事的概率了。

中国人的保险意识真的是太落后了，目前就是一些素质很高的人群都对保险存在偏见，当然这其中也有保险公司的责任，比如就像每年层出不穷的销售误导，直接导致每年的消费者投诉非常之多。保险，这个东西，是你情我愿的，不会有人强迫客户购买，当然，在外勤做的业务员想要拥有好的业绩，就必须有良好的社会人际关系。好的人脉带给你的收益是你想象不到的。

以上是一些公事。再说说其他方面吧。

第一，寒假住在陈总的家里，。陈总，是黔江中心支公司的老总，分管黔江本部，酉阳。彭水和秀山四个机构。陈总无论是在为人还是处事上都游刃有余，经常在家里给我上政治课，讲一些道理。陈总就是那个我生命中的指路人。

第二，婆婆去世。1月31号凌晨两点突然接到么姑的电话，么姑在那头传来了这个令人悲痛欲绝的消息。我现在特怀念婆婆在我耳边唠叨属于她们那个年代的事情，喜欢听她老说故事，如今而言，也变成了一种想象中的奢侈。当孙子的不孝，寒假放假都没能回家去陪陪她老说说话，。

第三，与某人产生了很深的误解，当然这样的结果也是我一手造成的，永远的痛与遗憾留在心中吧。

人这一辈子要是没有几件令自己痛苦和遗憾的事情带入棺材的话，那么就算是白活了，本来人生就是弹指一瞬间，一不小心，今天便也成了明天的回忆。

展望：大三下学期要做的事情：驾照、六级、一周看一本书、练字，这些是必须要完成的任务。想去旅行，这是奢望中的事情。

## 保险销售体验心得体会篇五

安邦财产保险股份有限公司是一家经营财产保险、意外伤害保险和短期健康险业务的全国性保险公司，于x年6月9日获得中国保监会批准筹建[x年9月30日获准开业。安邦保险实力雄厚，注册资本37.9亿元。股东包括上海汽车集团股份有限公司[saic]中国石油化工集团公司[sinopec corp]等“世界500强”企业。凭借着雄厚的股东实力，一流的企业文化，安邦保险发展态势迅猛。目前已在全国37个省、市、自治区及重点城市设立分公司[x年营业额超过10亿元。安邦保险期望通过优秀的资源配置能力，与客户、与股东、与战略伙伴、与员工的相互依存，共赢发展。

两周前带着继续学习基本功，学牢专业知识的心情来到安邦保险，在新的公司体验新的工作环境、接触新的同事、感受新的不同的企业文化、接受新一轮的挑战，让自己之前所学的理论和实践知识得到锤炼加以巩固。

### 二、实习体会

通过进一步的对保险公司及行业的了解，也发现一些保险公司经营管理中存在的问题。

- 1、在经营理念上，发展和管理、速度和效益的矛盾突出。经营过程中，为了保证完成保费计划指标，基层公司领导把主要精力集中在完成保费计划上，理赔管理、服务举措、内部

建设等方面工作存在诸多薄弱环节，业务发展屈服于管理的问题比较突出。面对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康和壮大。

2、在保险队伍建设上，干部职工主人翁意识减弱，企业文化氛围不浓，团队协作精神不强。基层公司领导班子为了各自一时的政绩和小集体的利益，短期行为突出，当公司整体利益和局部利益发生冲突时，过多地考虑自身的利益和职位，缺乏大局观念和长远发展的意识。在对员工管理方面，忽视了对管理水平和经营效益的考核。对公司文化建设重视不够，忽视对员工的经营理念、专业技能和职业道德素质教育。在“绩效挂钩”的考核机制下，基层公司业务人员和营销人员过分地注重自身的经济收入，没有把从事保险工作当作终身的事业，缺乏主人翁意识，缺乏爱司爱岗和团队协作精神。

3、在服务水平上，技术含量较低，仍然存在过分依赖关系和人情的现象。基层公司在展业过程中，主要依靠业务人员的“关系网”拉业务，或者是通过大量招聘营销员的“人海战术”开拓市场，保险从业人员素质参差不齐，误导消费，坑害被保险人利益等行为时有发生，部分业务人员忽视消费者心理状态而采取死缠滥打的推销方式。基层保险公司的“人海战术”和“关系业务”的过度膨胀，使国民对保险的作用产生误解，有的甚至产生反感情绪和厌恶心理，不利于培育国民的保险意识，损害了保险业的社会声誉和保险从业人员的社会地位。另外，基层公司在理赔服务过程中，有的为了稳固与大客户的关系不讲原则地进行人情赔付或通融赔付，有的为了个人或小集体的利益进行人情赔付和搞假赔款，而对一些非关系客户另眼相待，服务态度和质量差，违背保险经营的损失补偿原则和最大诚信原则。

实习过程中，我们在学习车险知识和专业知识技能的同时也要，多学习一些管理知识，提高管理意识。

无规矩不成方圆，一个木桶的容量决定于最短的那块木板，只有提高个人的管理意识，进而提高整个团队的管理意识，按照规则做事，才能发挥团队的最大能量。