最新保险个人心得分享 保险年终总结个人心得体会(通用18篇)

实习心得能够帮助我们反思总结，进一步提高自己在工作中的表现和思考能力。下面是一些实习心得的经验总结，希望可以对大家在实习中的表现和成长有所帮助。

保险个人心得分享篇一

在过去的一年里，保险业发生了许多变化。新的政策和技术的应用都改变了保险行业的运营方式。这对于每位保险从业人员来说都是一个新的挑战。作为一名保险代理人，我感到很有收获。在经过长时间的工作和思考后，我做了一个保险年终总结，以此来总结自己在这一年中所学到的经验和教训。

第二段:工作总结

在这一年中，我紧随政策变化，积极推广新的保险产品，开展多种宣传活动，在社交媒体发表

保险个人心得分享篇二

在这段实习期间内，我不仅拓宽了自己的知识面，更是深入地了解到了一所企业是如何运作的。我被安排的工作主要是法律助理，为我们团队策划的项目厘清法律的屏障，做到不违法而有效地实施我们的企划案。

参加该实习项目的原因

在香港参加实习一直是我所向往的事情。香港作为真正国际化的大都市，工作环境接近国外的模式且对于我们大陆的学生又有地缘优势。不仅能让我们体会两种完全不同的企业文化、更能锻炼我们的工作适应力和竞争力。

首先，在参加这次实习活动之前，我就对保险行业非常感兴趣。不仅因为我的父亲在这一行上干了一辈子，经常给我言传身教，还因为我在去年大二参加暑期课程时专门选修了德国教授莅临我们外经贸上的一堂“欧盟保险法概论”的课程。这些经历让我对国内保险法和国外保险法的比较产生了浓厚的兴趣。因此，我积极向这个项目投出了自己的简历，并以优异的成绩通过了英文面试，获得了香港bip项目下的a_a实习资格。

第二，这次实习的地点在香港，无疑可以锻炼我们走出校园的自主能力。我们都是自己只身前往香港，自己乘坐交通工具找到酒店，自己准备电话卡等一切有关实习的准备工作。所有这些只能完全依靠自己，这无疑锻炼了我自主自立的能力。

第三，真理在于实践，赴往香港实习不仅能解决我之前学习的疑惑，还能锻炼我在远离校园、家庭庇护之后z的实践能力。在抵达香港之前，我加入的实习团队一共是二十个人。我在真正前往香港之前就作好了充足的准备：印好了几百张名片，研习相关保险法和香港法的知识，了解__公司的具体业务与部门设置。在作好一些了解之后，一些疑问自然就提出了，例如外企与国企的工作方式有什么不同、香港的保险法与国内的保险法有什么差异等等。抵港之前，我是抱着一堆问题而来的，非常希望能多参与公司内部和员工们一起做事并解决心中的疑惑。

保险个人心得分享篇三

医疗保险对于个人和家庭来说，是一项至关重要的保障。近年来，我国医疗保险制度不断完善，医疗保险条例的出台为广大民众提供了更加全面和可靠的医疗保障。我有幸能亲身感受到这一制度的优势和便利。以下是我对医疗保险条例的个人心得体会。

第二段：保障范围扩大

医疗保险条例的最大亮点之一就是保障范围的扩大。在过去，医疗保险主要覆盖基本医疗费用，而现在，这一范围已经扩展到了更多方面。例如，不仅涵盖常见病和多发病，还包括特殊的罕见病和艾滋病、癌症等高风险疾病的医疗费用。这对于患有这些疾病的患者来说无疑是一大利好。保障范围的扩大让更多人不再为高额医疗费用而担心，能够得到及时有效的治疗。

第三段：参保方式灵活

医疗保险条例注重为广大民众提供便利的参保方式。根据不同的情况和需求，人们可以选择适合自己的参保方式。除了个人和单位的缴纳方式外，还可以通过居民医保和大额医疗费用补充保险等方式进行参保。这种参保方式的灵活性充分考虑了人们的实际需求，能够更好地满足不同人群的医疗保险需求。

第四段：报销比例提高

医疗保险条例中提高报销比例的政策，大大减轻了患者的经济压力，也提高了人们对医疗保险制度的认可度。随着报销比例的提高，人们不再需要为高昂的医疗费用而忧心忡忡。同时，医疗保险报销比例的提高也对医院和医务人员的收入形成了正向激励，促进了医疗资源的优化配置和提高。

第五段：管理制度严格

医疗保险条例强调对医疗保险资金的管控和监督，严禁违规操作和骗取医保资金。这一严格的管理制度有效地减少了医疗费用的滥用和浪费，确保了资金的有效投入。合理的经费使用不仅保证医保基金的可持续运行，还为更多的人提供了可靠的医疗保障。同时，严格的管理制度也有助于打击医保

诈骗等不法行为，保护了广大人民群众的合法权益。

结尾段：

总之，医疗保险条例的出台对于广大民众来说意义重大。在实施的过程中，人们能够充分享受到医疗保险制度的便利和优势。通过保障范围的扩大、参保方式的灵活、报销比例的提高以及管理制度的严格，医疗保险条例为人们提供了更加全面和可靠的医疗保障，为广大人民群众的身体健康和幸福生活提供了有力支持。作为一个医疗保险参保者，我深刻体会到这一制度对个人和家庭的重要性，也更加珍惜和重视医疗保险所带来的福利。未来，希望医疗保险制度能够不断完善，使更多的人能够享受到优质的医疗保障。

保险个人心得分享篇四

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xx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。

保险个人心得分享篇五

随着社会的进步和人民生活水平的提高，人的平均寿命逐渐延长，据科学论证，人的平均寿命应该在120岁左右，。我们说生病是一种风险，其实长寿又何尝不是一种风险呢?面对漫长的后半生，你有没有做好充足的养老金准备呢?这个问题摆在我们每一位现代人前.

刚建国的时候，我国实行的计划经济，大锅饭，年轻的时候上班干活，老了自有国家养，病了医疗费国家全报，人们过着后顾无忧的生活。随着计划经济逐步走向市场经济，企业的退休职工越来越多，领养老金的人也越来越多，必然增加了企业的经营成本，原先没有退休工人，后来一个在职职工养活一个退休工人，到现在一个在职职工养活多个退休工人。企业不堪重负，最终导致很多国企倒闭破产，国家意识到必须改革，再按照原先那一套养老保险政策走下去，必将入不敷出。

因为：一，社会养老保险是保而不包，广覆盖低水平，水平到底有多低呢?他的替代率只能达到社平工资的40%左右。举个例子：如果一个人现在在职期间每个月领三千元工资，而当时当地的社会平均工资是两千元，那么他假如当时退休了，就只能领到两千元的40%，大概八百元左右的退休金。想象一下，上个月还领三千呢，这个月就领八百元了，怎么生活呢?二，社会养老保险的原则是“社会公平”，什么意思呢?举个例子：甲和乙在不同的单位工作，甲每个月从工资里扣500元交养老保险，乙每个月从工资里扣250元交养老保险，当他们退休时，如果乙每个月领1000元退休金，那么甲是不是就应该领20xx元呢?实际上并不是这样，可能只能领到1500元左右，

为什么会这样呢?因为把甲多交的钱补贴给了乙。说专业点叫再分配，说白了就是大锅饭，这就叫“社会公平”。而商业养老保险绝不会出现这种情况，商业养老保险的原则是“个人公平”。也就是多交多得，少交少得。你的缴费和你将来领到的钱是成正比的。不会把你交的钱补贴给别人。这就叫“个人公平”。三，社会养老保险最不合算的地方就在于这第三点：当一个人在未领取养老金之前就身故了，他只能领回个人账户的钱，而补贴给别人的进入统筹账户的钱就领不回来了。当一个人只领了一个月的退休金就身故了，那就更亏了，他最多只能再领三个月的退休金最为抚恤金，而他辛辛苦苦交的那么多年的保费就算贡献给别人了。而商业保险则不然，无论你在领取养老金之前还是在领取养老金之后身故，你的受益人肯定都会得到不低于你的缴费的身故金，保证不会亏钱，甚至还会多出去很多。四，社会养老保险的缴费每年都会上调，缴费压力越来越大，而商业养老保险的缴费是由个人在投保时确定的，不会上调，如果你愿意多交，也随你，多交多得。五，社会保险目前还不能做到跨省转移。因为每个城市的社会平均工资不一样，缴费基数也就不一样，所以还不能全国统筹，这就意味着如果你现在在石家庄居住工作，过了几年搬到了上海工作居住，麻烦了，你以前入的社会保险就全废了，必须从零开始，按照上海当地的标准重新缴纳保费，原先入的社会保险只能选择退保，损失很大。而商业养老保险是可以在全国范围内迁移的。

以上阐述了社会养老保险的现状，以及他和商业养老保险的不同之处。可见社会养老保险是不如商业养老保险划算的。那为什么还有那么多人还要投保社会养老保险呢?那是因为社保局规定，你不投保社会养老保险就不能投保社会医疗保险，如果你已经单独投保了社会医疗保险，那么你必须缴费缴到死。为什么呢?因为没法给你办退休。重要的是社会医疗保险是很划算的。还有人要问了，你说的不对，我的妈妈退休了以后比上班的时候领的钱还要多，这是为什么呢?那是因为我们国家现在实行的是三套养老办法：即老年人老年办法，中年人中年办法，青年人青年办法，凡是96年以后参加工作并

参保的人实行的都是青年人青年办法，也就是上文中提到的40%替代率水平的那种办法。而我们的父辈都实行的是老年办法和中年办法，他们自然就比我们这一辈人领得多了。所以请大家不要对社会养老保险有过多的奢望和幻想，他只能保证你饿不死而已。

目前社会上还流行着一种养老方式，就是买房养老。先不说这种方式是否合适，就目前而言已和政府的政策相悖。国家正努力抑制房价，由于房价高企，已经成为了社会不稳定因素，没钱的人买不起房，有钱的人贷款买多套炒房，推高了房价，造成了老百姓对政府的不满，于是政府出台了多项政策来抑制房价，比方说：买第二套房首付比例不低于50%，第三套房不予发放贷款，甚至有些城市禁止购买第二套房，新房5年内不许交易，还有即将出台的房产税和物业税，都增加了房产的持有成本。物业税国际上通行的费率为0.3%~0.4%，而且随着房产的增值每年实际缴纳的物业税也会增加，比方说，你的房子今年值100万，今年就交3000~4000元，明年你的房子值200万了，就得交6000~8000元了，这样就增加了你的房子的持有成本。反正国家的目的，就是让老百姓不再把买房当成一项投资工具。更何况，房子的持有成本还有物业费，暖气费，折旧费，贷款及利率上调，空置，等等。这都增加了房子的养护成本，可见房子并不是一个很好的养老工具。

还有些百姓选择把钱存在银行里来养老，其实这是很保守，很不明智的养老金储备方式。如果你把一万元存在银行一年定期，到期后发现少了100元，你会怎么办?不要投诉银行，因为8月份的cpi达到了3.5%，减去一年前存款利率2.5%，实际利率为负的1%。年初你拿着1万元能买10个馒头，到了年末，你拿着10250元却买不了10个馒头了，你的钱购买力下降了，10250元的购买力只相当于年初9900元的购买力了。在银行存款其实就是穷人把钱借给富人去花，人家拿着你的钱去挣钱。您说您图什么呢?其实银行存款在家庭资产配置中只应该占很小一部分，大概就是半年的工资就够了，以备一时只

需，而不应该作为一种投资养老储备。尤其对年轻人来说更是这样。

随着我国资本市场的投资品种日益繁多，有些人选择了股票，基金作为资产增值和储备养老的工具。其实这还真是一种不错的方式。但是股票，基金都需要掌握一定的金融专业知识。况且，资本市场变幻莫测，即便是专业人士，面对资本市场的系统风险和个人投资的偏好不同，也会踏错节奏，赔钱也很正常。所以并不是说不能投资股票和基金，而是应该把它们当做资产配置的一部分。正所谓鸡蛋不能都放在一个篮子里。尤其是股票更应该是地比例配置。即便是我们从股市上挣到了钱，如果你不出局，那也只是账面上的财富，要想真正留住，守住你的财富和胜利果实。就应该及时把相当一部分盈利放在风险小的投资品种里。比方说购买商业养老保险。

人可能一生都不会得病，但是每个人都会变老，您有没有为您的养老做储备呢?假设您准备在60岁时，存够30万的养老金，假设在相同的利率3%下，如果你从25岁开始准备的话，你每年需要投入5000元，总投入17.5万，如果你从40岁开始准备，每年需要投入11500元，总投入23万元，如果你从50岁开始准备，每年需要投入26500元，总投入26.5万元，可见，越早为养老做准备，每年的压力就越小。

保险个人心得分享篇六

作为一名保险行业的从业人员，每到年末都会进行一次保险年终总结。这个时候是对过去一年工作的回顾，也是对未来一年工作的展望，更是对个人职业规划的思考。在这个过程中，我得到了很多的经验和启示，也有一些感悟和体会。

第一段：年终总结是对工作的全面梳理

在年终总结时，我们需要将过去一年的业绩、工作中的变化和困难、自身的优劣势等进行回顾和总结。这个过程是一个

对工作细节的全面梳理。我们会发现很多平时忽略或已经忘记的细节，也会发现一些重要的经验和教训。在这里，我们重新审视过去一年的工作，提升我们的工作技巧和执行能力，为未来的工作打下基础。

第二段：年终总结是对自身的思考和规划

在年终总结中，我们需要分析自身的优势和劣势，看看自己的成长轨迹和所处的位置。这个过程是一个自我思考和自我定位的过程。在这里，我们可以清晰地了解自己的优点和缺点，更好地规划未来的职业发展和个人成长。

第三段：年终总结是对公司的贡献和成效的评估

在年终总结中，我们需要对过去一年的业绩和贡献进行评估，看看在公司中所做的工作是否达到预期效果，是否为公司的发展做出了贡献。这个过程是一个对公司目标和价值观的跟进，同时也是对自身所处的环境和氛围的了解。在这里，我们能够明确自己的业务重点和所需改进的地方，推进公司的发展，提高自身价值。

第四段：年终总结是对未来发展的展望和制定计划

在年终总结之后，我们需要对未来一年的工作进行展望和规划，制定个人的目标和计划。这个过程是一个对未来工作方向和职业发展的思考，也是对自己能力提升和成长的规划。在这里，我们可以明确自己的目标和计划，制定工作目标和计划，不断推动自己向更高的目标迈进。

第五段：结语

保险年终总结是一个反思过往，寻求未来的机会和挑战，更好地发挥自己职业价值的机会。在这个过程中，我们不仅能够洞悉公司的发展动态、自身的成长轨迹，同时也认清自身

的优点和不足，更好地规划未来的职业道路，达到自我价值的最大化。因此，年终总结是我们必须认真对待的一项工作。

保险个人心得分享篇七

各位领导、各位同仁：

大家好！

xxxx年，对于我们个代营销部来说是不同寻常的一年。在这一年里，通过营销服务部全体伙伴的共同努力，我们全年完成营销任务xxxxx万元，超额完成了公司下达的xxxx万元的总任务，完成率达到xxx%□能取得这一成绩，说明我们重组后的营销部已经打开了工作局面，也预示着新的一年我们还能更上层楼。

回顾过去的一年，营销部的伙伴们朝夕相处、群策群力、不辞辛苦、四处奔波，为了一个共同的目标不断努力，这当中有不少让人感动、也让人难忘的事情。比如我们公司的xxx□xxx两位伙伴，积极对外协调，配合交警上路检查车辆和代办保险，短短一年时间就分别完成了xxx万元□xxx万元的任务，这其中遇到了多少困难、付出了多少汗水，不用说大家也能想像得到；还有我们的xxx伙伴，主动跑摩托车行，协助上牌办照，搞售后服务，完全是凭着一股吃苦耐劳的. 精神打开了工作局面。诸如此类的事例不胜枚举，但每一个故事、每一处细节，都展示出我们这个团队精诚团结、奋发向上、积极进取的风貌，也让我们每个人对自己的团队充满了信心。我们这个团队，在xxxx年时仅有xx人，xxxx年增加到了xx人，这一方面体现了公司对营销工作的重视，另一方面也说明我们这个部门的工作影响力在逐步增强，凝聚力在进一步加大，也迈上了一个新台阶。尤其难能可贵的是，我们团队的每个成员对于新人都给予了很多无私的帮助，手把手地指导每个新成员和客户交流、抓业务增长点、填单出单，让他们尽快

进入工作状态，业务量迅速增加，既体现了团队精神，也让我们每个人都能全身心地融入团队，协同一体，是靠集体智慧和集体力量共同开创了今天的局面。

应该说□xxxx年我们的确取得了一些成绩，但更重要的是我们从中也积累了一些有益的经验，看到了自身存在的问题。比如在车辆保险方面，我们此前抓得比较全面，形成了一套效率较高的业务流程，效果也不错，但其它险种如财产队、团体险等就做得不够，大家以后还要勤跑多学、拓展范围，做好这些险种的知识储备，力争有新的突破，实现多个险种齐头并进；另外，团队的新成员在保险业务知识方面还不可避免地存在一些欠缺，业务培训工作要尽快纳入议事日程，做到增一个人添一分力量、增一分业绩。

已经进入了新的一年，下面我讲一点个人的工作打算。一是抓好重点，结合公司下达的任务和我们的工作实际，认真做好下年度的工作计划，排定工作日程表，确保本部门的工作正常有序；二是加强学习，自己要带头钻研业务知识，营造学习氛围，做到常学常新、学以致用、与时俱进，把营销部建成学习型团队；三是带好班子，积极协助新成员开展工作、积累经验，同时提高部门工作效率，共同搞好客户服务。我想，只要我们这个团队能够上下同心协力、相互信赖支持，做到优势互补、协作配合，在新的一年里我们就一定能创造新的业绩，实现新的跨越！

最后我要说的是□xxxx年我们能取得一些成绩，是与公司领导的大力支持分不开的。所以，我要真诚地感谢公司各位领导对我的信任和教诲，对营销部的支持和帮助！我恳请各位领导在新的一年里，给予我们更多的指导和帮助；同时也请各位领导相信，我们也一定会用全新的风貌和更好的业绩来回报。

谢谢大家！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

保险个人心得分享篇八

医疗保险条例是我国医疗保险体系的重要组成部分，对于广大人民群众的身体健康和财务保障起到了至关重要的作用。在个人的生活中，我深切感受到医疗保险条例对于人们的保障力度和改善医疗环境的倡导，从而使个人更加关注自身的健康和家庭健康。下面将结合自身经历，从患者权益保障、医疗费用控制、社会医疗保障、医保信息化、医患沟通等方面，谈谈我的个人心得体会。

首先，医疗保险条例为患者权益保障提供了依据。早些年，由于医疗体系的不健全，患者常常面临着就医难、就医贵等问题，自己的权益难以得到保障。而随着医疗保险条例的出台，患者的权益得到了改善。我曾经因为胃痛住院治疗，经医生诊断需要手术。手术费用高昂，我没能承受这样的经济压力。而拥有医疗保险，医保局出资支付了一部分费用，这对于我来说减轻了很大的经济负担。医疗保险条例保障了患者的权益，使得疾病患者能够得到及时有效的治疗，免受进一步经济困扰。

其次，医疗保险条例在医疗费用控制方面发挥了积极作用。医疗费用一直是困扰百姓的大问题。以前，很多人对医疗费用难以下手，不得不选择拖延治疗或者自行购买药物进行自疗。然而，有了医疗保险条例之后，医保局在医疗费用方面的把控力度明显加强，使得医疗费用得到了控制。我的伯母不慎摔伤，进入医院治疗，由于有医疗保险的支持，她的住院费用和手术费用得到了很大的减免，这使得她能够应对高昂的医疗费用。医疗保险条例的出台，让医疗费用不再成为人们看病就医的绊脚石，使得百姓能够安心就医。

第三，医疗保险条例在社会医疗保障方面功不可没。随着我国老龄化问题的日益加剧，养老健康问题成为了社会关注的焦点。而医疗保险作为社会医疗保障的重要组成部分，为社会危险群体提供了保障。我曾亲眼目睹一个行动不便的老人因病住院治疗，而她拥有社会医疗保险的支持，治疗用药的费用得到了很大程度的减免。医疗保险条例让社会上的弱势群体能够获得同等的医疗待遇，提高了社会的平等性和公正性。

第四，医疗保险条例在推动医保信息化方面起到了重要作用。医疗保险信息化系统的建立和发展，使得我国的医疗保险管理更加高效和便捷。通过医保卡和电子病历，个人的医疗信息得以全面记录，使得医保基金使用更加规范和透明。在一次急诊就医的经历中，由于医保信息化的推动，我只需要出示我的医保卡和在电子屏幕上确认一下个人信息即可享受优质医疗服务，这大大提高了就医效率，减少了排队的时间和过程中的麻烦。

第五，医疗保险条例的出台促进了医患沟通的加强。医患关系一直是我国医疗体制改革的重点问题。医疗保险条例的实施，推动了医生和患者之间的互动和沟通。在我的眼中，医生不再是高高在上的权威人士，而更像是我的朋友和家人。他们通过耐心细致的解释和交流，让我更好地理解我的健康状况，医保局也通过举办医患沟通培训班等活动提高医生对

患者的关注和关爱。这种医患共同的努力，使得医疗保险条例的落地生根得到了广大群众的认可和积极的反馈。

综上所述，医疗保险条例的出台极大的改善了医疗保障体系，增加了患者的权益保障，降低了医疗费用，提高了社会医疗保障水平，推动了医保信息化建设，加强了医患沟通。作为一个普通百姓，我对医疗保险条例充满了感激和信心，并将继续努力提高自身的健康意识和参与医保制度建设。我相信在医疗保险条例的引领下，我们的医疗保障体系会更加健全，人民群众的健康会得到更好的保障。

保险个人心得分享篇九

这个暑假里，我在x保险公司实习了一个月的时间。在这段时间里，我了解了有关保险的知识，并体验了一种新的生活。下面小编就和大家分享保险实习心得报告范文，来欣赏一下吧。

一.实习的目的和要求

1.培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，学会进行工作。

2.理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。

3.虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工。

4.培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

参加了平安寿险湛江中心支公司的“锦绣人生”事业说明会和为期两天的新人培训后，公司安排我们到其中的一个部门——区域拓展部实地演练。

区域拓展又称区域收展，是寿险的区域化行销模式，源于家庭服务的理念，由公司派区域服务专员在固定区域内为客户进行上门服务，就像一个流动的门店一样，将客户与公司的关系透过一个渠道有机地结合起来。区域服务工作是保险和综合服务金融工作。

根据《中国平安人寿保险公司展业服务体系管理办法》的规定，分支机构区域拓展部下设展业区部、展业处、展业课、展业区四级展业服务单位。平安寿险湛江中心支公司区域拓展部设1个展业处、2个展业课和14个展业区。其中有17个团队管理者，分别是1个展业处经理、2个展业课长和14个展业区主任。该部门共有117个区域服务专员(通称“收展员”)，所有的区域服务专员都通过了保险从业人员资格考试，都是平安寿险的保险代理人。

到区域拓展部后，很荣幸，我被安排到的师傅是王小华经理。在王小华经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，积极工作：

1.参加部门的早会(星期一至星期五，早上8：30开始)，吸收新知。早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。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.虚心请教王小华经理、朱红梅主任、梁赤宇师兄等，了解平安的寿险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等。了解到的平安寿险产品有“平安爱心无限世纪天使”“平安钟爱一生”“平安财富一生”“平安智富人生”等。熟悉区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户提供服务。其工作流程有五个步骤：寻找客户、约访、销售面谈、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其

中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。如果区域服务专员提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

3.作为王小华经理的助理，协助她做一些内勤工作。如设计、制作部门会议室的大型板报——《“收获金秋”收展员业务竞赛成绩表》，设计、张贴部门用于激励员工的“帮助别人、成就自己”“我要去清远”“我要去西安”三条横幅等。同时，学习王小华经理如何管理团队。

4.在王小华经理的安排下，作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查。首先随机抽取两个展业课的部分收展员的《区域活动日志》(里面有收展员每天拜访了的客户名单和联系方式)，然后根据日志里面的客户名单，打电话给客户，与客户进行沟通。主要调查客户认不认识公司的某某收展员，收展员对客户做了哪些服务，客户对收展员的服务满不满意，客户觉得收展员的服务有哪些地方需要改进等。

三.实习结果

在平安优秀企业文化的熏陶，王小华经理的指导，以及我的努力之下，我在平安的实习获得了圆满成功。

1.思想上受到了深刻的教育。一是吸收了平安的优秀文化。每一次早会都唱公司司歌《平安颂》，并高声朗诵公司训导、服务宗旨、工作信条等，我觉得我已经融入到了平安这个温暖的大家庭中。二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，也是一种理财工具;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(knowledge)□执着

的态度(attitude)□熟练的技巧(skill)和良好的习惯(habit)这四个专业条件，拥有这些特质可以让我们比别人更容易成功。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。

学生在离开学校之前都要到社会上进行一定时间的实习，学习保险课程的同学也一样，大家在学校要求实习之后就一起到保险公司进行实习了，以下是我的实习周记，请予以点评。

通过对理论课的学习，我了解了人身保险的基本原理、各类保险产品种类和责任等相关知识。然而这只是停留在理论的层面，如何把它运用到实践中去就需要走向市场，就需要到保险公司、拜访客户等深入到保险业务的每一个环节。

为此，我和20多名本班同学准备去民生人寿保险股份有限公司洛阳分公司和洛阳市区的居民小区进行实习。

首先我们确定了实习内容，包含以下几个方面

1、了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解民生人寿内部的组织体系、管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。

2、了解保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。具体知道民生人寿在人寿保险、健康保险、意外伤害保险业务营销中的主要环节、主要险种。

3、进行市场调查，了解人们对保险的具体需求和认识，保险营销现状并交流心得。具体向居民介绍民生人寿产品并力促成交。

遵照上述内容，我们的计划是：

1、花费一周多一点的时间，去了解民生人寿尤其是洛阳分公

司的情况、民生人寿的主流产品和业务流程。

2、安排一周时间做市场调查，了解居民的需求和认识。

3、再安排至少两周的时间做保险销售工作，进行实战演练。

在民生人寿实习的一个多月的时间内，我们做了如下工作：

1、通过公司讲解了解了民生人寿公司情况

民生人寿保险股份有限公司成立于x年，总部位于北京，是由全国工商联牵头、21家企业发起设立，由中国保险监督管理委员会直接管理的七家全国性保险公司之一。截至x年，民生人寿已先后在北京、河南和上海等省市设立了十家省级分公司，60多家地、市级中心支公司、支公司或中心营销服务部，近300家区、县级营销服务部，初步形成了重点市场的机构布局。现有股东22家，实收资本金27亿元人民币，资本实力大大增强，资本规模一跃坐稳全国寿险业第四位，同时也创造了中国寿险业股东增资额度的一个新纪录。

2、学习了民生人寿的产品及其责任

民生人寿的业务经营范围包括人寿保险、健康保险、意外伤害保险、上述保险业务的再保险业务和资金运用业务。险种包括：定期寿险、终身寿险、短期健康保险、长期健康保险、个人和团体意外伤害保险、两全保险和年金保险。具体了解了“合家欢”综合意外伤害保险，民生人寿《吉祥卡》保险，民生长乐保障保险等相关产品和其保障对象、保险责任、保单利益等知识。

3、在公司理赔服务部了解了理赔的流程

首先，如果发生保险事故，客户应及时向保险公司报案，并将相关的资料由自己或委托他人送到保险公司。其次，保险

公司理赔部接到材料后，会马上立案，如遇重大事故或有疑问的事故，会派专人进行调查。第三，调查员根据要求，展开调查。第四，理赔员对材料进行审核，确定事故是否属于保险责任范围，计算出赔付金额。如有疑问仍可派人调查。作出核赔结论。第五，理赔员将审核意见和结论上报，专人签批，签批同意后结案。第六，通知客户领取赔款或其他书面通知。

4、深入市场展开调查，介绍产品并力促成交

首先，我和同学制作了调查问卷，先后深入到了十几个居民小区进行调查，询问了他们的需求以及对保险的认识。其次，在调查中有针对性的向居民介绍民生人寿的产品。第三，对有需求且有感兴趣的准客户准备计划书，进行多次拜访力推产品并成交。

三、保险实习中遇到的问题分析

通过实习，我了解到我国保险业存在着不少问题。既有保险公司和保险代理人的问题，也有居民的经济购买力和意识的问题。

1、 保险市场混乱，监管自律不到位

当前，我国保险市场十分混乱，代理手续费混乱，回扣，商业贿赂等在保险业内出现多，恶性竞争越来越突出，整个保险市场特别是代理人市场很乱，我国保险监管机构本身没有发挥出重大作用，监管很不到位，一是保监局人手少，管不过来，二来行业协会自律由于诸多原因落实很难，行业自律要发挥作用有待时日。

2、管理人员诚信缺失严重

以前一直以为是保险营销员不诚信，其实这是少数，大多是

一些高管不诚信，特别是基层保险公司高管，对保险代理人员的承诺不兑现，对保险公司员工不诚信，高管们今天吃开办费，明天换单位，有的人三年换四五个单位。对广大投保人的不诚信，主要表现在有些高管不承诺赔付,人情赔、惜赔很多，有部分公司高管们首先自己没有法律意识，对保险法尚不熟悉，就能做保险公司高管，真是笑话。

3、条款难懂，障碍多，显失公平

在理赔岗位遇到的一些问题可以看出我国保险条款十分多且混乱，有的保险条款出现了重大偏差，闭门造出的条款显示公平，有的条款对消费者十分不利，造成保险合同纠纷不断，成为消费者控诉的目标。

4、保费较高，险种少

通过拜访，很多居民表示保费偏高，与收入不对等。广大人民群众要保险，没有能力买，在洛阳很多居民一年收入不到10000元，你要他花3000元多搞个养老保险，他一定不会的，每月基本上开销很大，不会去保险的。一个老大爷一年才8000，也不会花几千保险的，所以保险费相对高是一个严重问题。同时保险险种有些单调。

5、宣传不够，消费误区多，居民保险意识淡薄

保险业十分不注重宣传，从而导致保险基础知识很少人懂，媒体和群众对保险误解越来越深，又由于居民的思想观念问题，对保险的消费误区很深，这要求我们保险宣传工作多从解除保险消费误区、多宣传保险基础知识作起，而这个是广大公司不想作的，广大保险协会由于缺少钱，没能力作。

6、对关系营销在认识和实践上误入歧途

在激烈的市场竞争中，为了增加业务量，许多保险业务员采

取的最直截了当的方法是“拉关系”。他们千方百计地寻找与客户有关系的权利机构、亲戚好友，通过“关系网”争得业务。甚至有的保险公司为了争取大客户、优质客户，不惜采取请客送礼或给予高额回扣等办法拉拢客户，更有甚者是所谓解决客户的“后顾之忧”，如以上言及的安排客户子女升学就业等。这既靡耗了保险公司过多的人力、物力、财力，又危害了保险公司内部的规范管理，滋生、助长了恶劣的保险营销模式。

7、轻视服务营销

保险公司为赢得客户，挤占市场，均不遗余力地开发新产品，意图通过产品创新扩展市场份额，但却忽视了保险作为一种“产品”的本质——服务，以及内生于此本质的最重要的竞争手段——服务营销。人们司空见惯的是，在投保前业务员拼命地跑客户、拉关系，而一旦签订保单、收取保费后，很少能够提供延伸服务，甚至连业务员都杳无踪影，给客户造成一种“被骗”的强烈的心理反差，也导致了保险业社会声誉的不佳。

四、保险营销改进与创新

针对上述保险业存在的问题，我们需要进行改进和创新。作为监管方面的各级监管机构应加强查处力度。保险公司应加强管理和自律，同时应加强对保险代理人的培训以提高其职业素养。全社会尤其是新闻媒体应强化宣传保险的意义，提高居民的保险意识。为此，我们应做好以下几个方面的工作。

1、增强品牌意识，大力塑造良好的企业形象

要通过企业稳健成长和优质服务、优秀的企业文化建设、公益性活动以及现代传媒手段，凝聚企业的强势品牌，大力塑造和传播企业在社会公众心目中的美好形象，营造内部朝气蓬勃、锐意进取的企业文化，借以提升企业的核心竞争力，

持久地获得公众的“货币选票”。

2、加强对保险行业的监管

充分的发挥保监会对金融机构监管的作用，建立与现代社会主义市场经济相适应的保险监督体制;相关部门要加强对人寿保险业的风险评估，使其能够在保险事故发生时，如约进行赔偿;保险公司内部必须建立危险预警机制，使其保险金能够如约给付与其保险责任相适应的保险赔偿;定期对员工进行培训，建立绩效考核制度，对员工进行奖惩，并积极的接受员工的建议，对组织中出现的漏洞加以改正，从而提高保险的整体形象。

3、设计适应各客户群体的保险产品,满足不同客户的需要

目前的保险产品不是完全市场化的产品,保险产品单一,与人们的需求相差甚远,在市场上尤其是低收入群体占有一定的比例,这些人抵御各种风险的能力很弱。而我们的“老三险”已不能满足市场的需求,产品严重缺乏,已成为制约业务发展的主要瓶颈之一。虽然也有一些产品在不断推出,但还是以“产品为中心”,以险种为“单位”,缺乏以客户为中心的理念,更缺乏以客户为中心对象的综合性产品,固守“格式合同”的传统形式,缺乏个性化的需求。这种“一厢情愿”的开发,其结果必然导致其保险产品在市场上流产,得不到客户的认同。因此要推出好的产品,在不断调研市场的基础上,还应在观念上、组织上、管理上、投入上、制度上加以保证。

4、加强保险宣传，强化保险意识

一是对国民保险知识的普及教育和宣传，以提高国民保险意识。

二是在校大学保险专业教育的强化。提倡鼓励更多的优秀保险专业毕业到保险行业就业。

三是加强对保险从业人员的在职教育，同时组织保险人员从业资格，以提高从业人员的执业水平。

5、加强企业员工的专业培训,全面提高员工的素质

第一，加强员工职业道德,培养员工热忱、负责、高尚的修养,以及诚实守信、服务至上的职业道德。第二，训练员工拥有广泛精湛的专业知识、娴熟高超的服务技能。

第三，培养员工积极乐观的心理素质及诚实、守诺的工作品质。

第四，要求员工养成良好的工作习惯。

6、强化服务意识，提高服务水平

提供专业化、系统化保险服务保险企业服务的完整过程,包括售前、售中及售后服务三个基本环节。

第一，售前服务。其核心任务是树立保险企业良好的形象,其主要服务内容如下:(1)通过实体环境、信息沟通、价格等的有形展示,建立保险企业良好专业形象。(2)关心准顾客个人及家庭健康状况。(3)协助准顾客的事业。(4)设计、制作针对准顾客需求的险种、计划书。(5)准确的销售说明。(6)每个营业部开设24个小时热线联系电话等。

第二，售中服务。其根本目的是促成交易,其主要服务内容如下:(1)建立客户咨询电话;(2)将保费交给公司办理;(3)亲自送客户体检或财务检查;(4)为客户尽量减少投保手续、流程,建立“绿色通道”;(5)亲自递交保单;(6)寄一份感激客户投保的信等。

第三，售后服务。其目的在于提高客户信心,避免保单失效以及顾客源,改善保险企业形象。良好的售后服务,有利于刺激

保户再加保,增加保源,提高续保率。

7、发展银行保险业务的融通

目前在中国部分地区，银行已经代理保险业务，但规模较小，同时主要是分红理财型保险业务。发展银行保险代理业务，其原因：一是投保人的需求;二是保险人降低成本;三是投保人对银行的信用度高。

通过一个多月的实习，我受益匪浅。实习为我们提供了一个了解和熟悉工作实际的机会，使我学到了很多实践知识。正所谓实践是检验真理的唯一标准。只有在实际工作中，我们才知道工作到底是怎么一回事、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，这将有助于他们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。实习是我们从课堂走向社会的第一步。借助实习，我们提高了职业素养、养成了一定的职业习惯，提高了与陌生人打交道能力，同时也培养了我们团队合作的精神。

在此，我向贺老师和民生人寿洛阳分公司的全体员工尤其是常云翔经理和沈鸿老师表示感谢，是贺老师给我们推荐了实习单位，是民生人寿给我们提供了这样一个很好的实习机会。同时也感谢与我一起实习的伙伴们，是他们的积极合作和敬业精神使得我的实习能够顺利进行。

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!从那时刻起，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，颔首微笑，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：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用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佳方法。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，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。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!

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

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□x年11月新人培训班和衔接班□x年11月转正班□x年11月代理人资格考试培训班□x年11月香港中路分部的新人班□x年12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。

离开人寿之前，我有必要对自己二十多天的实习实习生活有一番总结，于是便有了以下一段不痛不痒的文字，以算做我的实习报告。

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，但它担当的主角着实不小，我就从我制做保险合同说起。保险公司实习报告。

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处的电脑;另一样则是一本和面包厚度相当的寿险实务(x版)。无聊是有一点，但是也好，我能够先把寿险的整

个运作流程熟悉一下。此刻看来，我当时还是对的，至少我如果再去某个部门，我能明白人家是干吗的。

第二天我就开始帮小赖姐装订合同了，也就从这天开始了我和打孔机、融钉机的“不解之缘”。因为从那天一向到我离开，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。个性是之后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:以前那里没实习生时，新契约在冲单的日子是如何过来的之后明白是保全的刘哥经常上来帮忙的。保险公司实习报告。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，我务必提防不能蹭花了印章。研究了那么久，我此刻能够拍着胸脯说: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。

之后，小赖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，至少我能够替小赖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。

那里我得提一下有关业务员的一些问题。我明白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。个性是

之后我和小庄一齐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之后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推荐。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，是否透过、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，就像我们在学校能够查自己的校园卡信息一样，既能够明白里面有多少余额，还能够明白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忙的。

保险个人心得分享篇十

近年来，随着医疗保险制度的不断发展和改进，医疗保险条例在我国得到了长足的进步和完善。作为一名普通公民，通过亲身经历和了解，我对医疗保险条例有了一些个人的心得体会。

首先，医疗保险条例的实施为广大人民群众提供了更加全面和便利的医疗保障。在过去，许多人因为经济原因不能及时就医或接受高质量的治疗，而如今医疗保险的普及和落地使得很多人可以享受到更加平等的医疗资源。无论是城市还是农村，无论是群众还是退休人员，医疗保险都在尽力将医疗成本的承担减轻到最低，使得人民更容易接受和享受优质的医疗服务。

其次，医疗保险条例的完善也提高了人们对健康的关注和预防意识。随着医疗保险的普及，人们对自身健康状况的了解和重视程度也有了明显提高。通过医疗保险，人们可以享受

到定期体检、慢性病管理等健康服务，这提醒了人们要积极预防疾病，保持身体健康。医疗保险条例的实施，不仅使大家更加关注自身健康，也为大家提供了便利的医疗服务渠道，能够让大家及时发现并治疗潜在的疾病，从而避免更大的健康风险。

再次，医疗保险条例的落实带来了医疗服务质量的提高。过去，医疗服务行业普遍存在着服务水平参差不齐的问题，很多患者因为医生的医术水平和服务态度而感到不满意。而现在，医疗保险条例对医疗机构和医生的管理要求更加严格，对服务质量也提出了更高的要求。医院和医生不仅需要具备一定的专业知识和技能，还需要更加关注患者的需求和权益。这一点，不仅增强了患者信心，提高了医疗服务的可靠性，也督促了医疗机构改进服务，进一步提高医疗水平。

最后，医疗保险条例的实施也减轻了家庭负担，促进了经济的稳定和发展。在过去，一些大病或急需手术的家庭因为高昂的医疗费用而承受了巨大的经济压力。很多家庭因为医疗费用过高而不得不倾家荡产，甚至陷入贫困。而医疗保险条例的实施，为大家提供了经济保障，减轻了家庭的经济负担。这不仅能够让人们更加安心地面对疾病，更能提高大家的生活水平和消费能力，从而促进经济的发展。

总之，医疗保险条例对人民群众的生活产生了积极而深远的影响。通过医疗保险，人们的医疗费用得到了一定程度的减轻，医疗服务质量得到了提高，预防意识和健康意识也得到了增强。在今后的日子里，我相信随着医疗保险制度的不断完善，我们的医疗保障水平会越来越高，人民的医疗水平也会不断提升。

保险个人心得分享篇十一

金融保险作为现代社会不可缺少的一部分，是人类对风险的一种保护和防范体系。在个人的生活和经济计划中，金融保

险的作用是至关重要的。本文将从个人使用金融保险的角度出发，谈谈我的心得和体会。

第二段——选择保险的难点

金融保险有很多种类，例如人寿保险、医疗保险和车险等等。在进行保险选择的过程中，最重要的因素是会对应不同的需要和目标。经过与保险销售人员的沟通，我了解到了各个保险的优缺点，选择了一些适合我需求的保险。但是，在进行保险选择时，也需要注意不要被一些看似诱人的保险方案所迷惑，从而避免因为未经考虑而导致的重大判断错误。

第三段——保险的理赔

买保险的目的在于在遭遇意外或其他风险时能够得到保障。然而，在这个过程中，理赔成为了一个大家关心的话题。我的个人体验是，理赔在某些情况下可能会比较繁琐。但是，如果我能坚持要求更多的解释和帮助，理赔将会变得更加容易。在进行理赔的时候，我也需要时刻注意与保险公司的沟通，及时表达出我的需求和要求。

第四段——保险与财务规划

金融保险的另一个重要的目的是作为财务规划的工具之一。作为个人资产管理的一环，金融保险能够帮助我们缓解风险，提高财务安全性。在我个人的财务规划中，我考虑到了不同的保险种类，通过适当的保险选择和分散风险，我可以最大程度上保护自己和家庭的权益。

第五段——总结

金融保险在我们的生活中扮演着重要的角色。作为一个闪亮的保障铠甲，金融保险保护我们的健康、财产和生活安全，帮助我们应对各种不同的风险。在进行保险选择和理赔过程

中，我们需要时刻注意与保险公司的沟通，及时解决问题。保险也是财务规划的一部分，在处理个人资产管理问题时有着重要作用。每个人在选择进行金融保险时，都要根据自己实际情况和需求，灵活选择合适的保险方案，以实现最佳的保障效果。

保险个人心得分享篇十二

在大学毕业之后，直接进入到公司进入到自己的一段时间的实习，这也是所有的大学毕业生在毕业之后，在进入到职场之前所必须要经历的事情，也是我们所必须要经历过的一段时间，我也不列外，在自己离开学校之后，我就加入到x公司成为了一名保险销售员，在自己短暂的几个月的实习工作当中，我体会到了很多道理，也懂得了很多。

我对自己大学几年的生活和学习有一个足够正确的认知，也有一个非常好的定位，也正是因为这样的一个原因，我深知自己并不是一个对自己的专业知识有很好的认识和信心的人，我也知道自己在大学的时候并没有学到很多的理论知识，我一直以来自己的心思和精力都没有放在学习上面，所以在自己离开学校之后，我也没有想着找一个专业对口的工作，而是选择了保险这个行业，成为了一名保险销售，不仅是对自己的未来考虑，也是想到了很多的问题，销售本身就是一个非常具有前景和挑战性的工作，也是一个非常能够锻炼人的能力的工作，但是同样的销售也是一个非常辛苦的工作，我也是在加入公司之后，做好了万全的准备，已经对自己的工作有一个坚定的目标了，更是对于自己的目标有了良好的方向，所以在进入到公司工作开始，我就在最短的时间内通过公司的培训，开始展开自己的保险销售的工作，也在工作的过程中经历了很多，也学到了很多，更是对自己也有了很大的改变和成长。

几个月的实习工作并不算很长，但是对于我而言，已经完全足够，我也学到了很多自己在工作上面应该要注意到的.事情，

也懂得了更多在销售上面要懂得道理，以及如何更好的与人交往，与人打交道，更好的将自己的产品销售给顾客，对于顾客各种各样的纠缠和难题应该如何更好的解决，更是懂得了不管是什么行业，什么职位，哪怕再体面，再光鲜亮丽的工作，背后都有不为人知的辛酸，所以不管是对于自己深处的位置，还是别人所从事的工作，我们都要去学会尊重，更要懂得去尊敬别人，才能获得别人的尊敬。

短暂的实习工作已经结束，但是自己在实习期间所学习到的东西永远也不会忘记，这是我最为宝贵的一段经历，也是自己最值得去珍惜的经历，我也相信自己以后一定会更加的努力，会因为有这些经历而变得更加的优秀。

保险个人心得分享篇十三

金融保险是当今社会必不可少的一项服务，人们日常的生活和经济活动中都需要它的保障。近些年来，随着人们经济水平的提高和金融市场的成熟，人们对金融保险的需求更加多样化和个性化。在我接触金融保险业务的过程中，我有了许多的心得体会，这些心得体会也让我对金融保险这个行业有了更深刻的认识和理解。下面我将就我对金融保险的个人心得体会进行总结。

第二段：个人体会

在我的工作中，我深刻地认识到了保险的重要性。人生中难免会遇到各种各样的意外，而保险就是为我们提供安全保障的一种方式。我曾经接触过一位客户，他在年轻时因为意外丧失了一只手臂，导致他的生活受到了很大的影响。他后来认识到了保险的重要性，购买了残疾保险，现在即便是只有一只手臂，他也能够保障自己和家人的生活。这让我深刻认识到了保险对我们生活和经济的重要性。

第三段：关于风险管理

金融保险的最大作用就是帮助我们管理风险。在我们生活中，很多事情是我们无法控制的，比如自然灾害、重大疾病等等。而保险就是为了帮助我们管理这些风险，减轻我们的经济负担。我个人最近切身体会到了保险在风险管理中的重要性。我的朋友某次出差，他的手机被偷了，并且他在手机里保存了很多重要的文件和私人信息，这给他带来了很大的麻烦。后来，他购买了手机保险，即便再遇到这样的情况，他也能够得到及时的赔偿。在这个例子中，保险为他提供了保障，减轻了他的损失。

第四段：关于投资理财

金融保险也是投资理财的一种方式。很多人都希望通过投资理财来提升自己的财富水平，同时也希望能够获得更多的保障。保险理财产品是一种非常不错的选择。我曾经指导一位客户选择了一款适合他的保险理财产品，这样他既能够实现自己的投资理财目标，又能够得到保障，实现了二者的完美结合。通过选择合适的保险理财产品，我们可以更好地管理自己的财富，实现我们的财富增值和保障双重目标。

第五段：总结

总之，金融保险对我们的生活和经济的重要性是不容忽视的，它不仅仅能够为我们提供保障，还可以帮助我们管理风险和实现我们的投资理财目标。对于我们每一个人来说，选择合适的金融保险产品是我们必须要做的一件事情。作为有关部门的从业人员，我们需要更好地服务客户，根据客户的需求为他们提供最好的保险解决方案。

保险个人心得分享篇十四

保险电话营销心得一：

与客户初次接触，归入关注类客户。首次接触到客户是有一

次她前来营业厅办理一年期的定期存款，是我接待了她。初次了解到客户是很少与我行有业务往来，而且当时客户不愿意留下联系方式，主要是她对我行的服务或者产品都比较缺乏信心。当时我还是把该客户归入我值得关注类的客户群里，记录了下来。

营销，不要夸大其词，要用事实说话，用自己的情绪去感染客户，增强客户对自己的信任，才能达到说服的效果，这样做也使得销售的成功率会大大增高。

在本次的成功保险销售及一直以来在营销方面的积极探索中总结出了具有自身特色的保险营销方式，以下是个人在保险营销方面的一些心得和体会：

五是保持积极的工作心态。作为银行从业人员，我们每天都要与不同的客户群打交道，因此一些细节性的东西，往往会影响到与客户的交流，甚至会导致客户降低对我行业已建立起来的忠诚度，对于客户的拒绝应当用积极的心态去看待，切记不要因此而影响到自己销售的积极性，并对客户拒绝的原因加以分析，以便今后纠正改进。

保险电话营销心得二：

，旅顺支行在零售客户营销中另辟蹊径，广博社会资源，开展了系列对陌生大客户短信及电话营销策略，效果显著。年度保险销售王李娜再次发力，成功营销行外新增资金100万购买保险产品。

4月7日，旅顺支行李娜营销一行外客户预约购买私人银行300万产品，在协助客户去他行办理电汇时得知客户资金是为该行行长存任务的共计400万五年定期存款，于是抓住营销契机为客户推荐了我行正热销的平安“金富贵b”万能型保险，并根据客户实际情况重点讲解了该产品避险避税避债的功能，最终获得了客户的认同。

对于保险产品销售心得，李娜总结了三点：首先是销售人员本人对风险管理方面的认同和对保险产品的认知。其次是对所销售产品的了解，当我们自己觉得是款好产品，才会有信心去推荐给别人;最后，是找准客户群体，保险产品适合的是风险承受能力较低，中长期存款和国债客户。基于以上三点，相信创造下一个保险销售佳绩将不再是奇迹。

保险电话营销心得三：

作为一名普通的营销人员，我和大家一样都面临保险营销难的问题。我也一直在想，怎样可以更有效的把保险推荐给客户?在营销的过程中，根据自己的一些成功的营销经验，我有了一点点的心得体会。第一，在营销保险前，我们自己要对保险有一个清晰的认识，只有自己认同并熟悉的产品，才有可能成功的推荐给客户。所以在我营销每一个保险前，我一定会尽可能的了解清楚这个保险，特别是一些重要的细节之处，当与客户介绍这个保险时，你能把客户有疑惑的细节解释清楚，会让客户觉得你非常专业，并且对该保险的信心也会增加。

第二，把适合的保险推荐给适合的人。这点是很重要的，在熟知了我们代理的各种保险后，要选对营销的对象，不能乱撒网。一般我会先问清楚客户的想法，了解清楚客户的需求，再在我们代理的保险中选择适合的推荐给客户。

第三，数字表达很重要。在我们为客户介绍保险时，不能只说概念，毕竟客户大多数都不是很专业的，太多专业的话术会让他们觉得复杂，我们明白了客户却不一定明白，这个时候一些数字计算或数据比较就直观很多。如果说，在营销新华人寿的吉星高照时，就可以利用新华人寿提供给我们的理财计算器，将客户相关资料输进去，直接算出保险合同到期后客户可以得到的高中低三档收益。这样让客户直观的看未来的收益及得到的保障，会让他们对这个保险更感兴趣。

第四，建立与客户间的信任。回顾自己成功营销的客户发现，有很大一部分客户都是些非常信任我的客户。毕竟保险是一项长期的投资，客户免不了会对相应的保险公司的整体实力进行估量。除了通过其他渠道去了解保险公司的情况，我们作为理财人员，给客户带来的信心也是非常重要的。不单止是保险，包括在营销别的产品时，我们也会发现，向自己熟悉并信任自己的客户营销往往容易得多，有得客户甚至会说，只要是你介绍给我的产品我就相信。因此，在与客户接触的过程中，要慢慢建立客户对自己的信任感，有句话说得好：客户是需要慢慢经营的。我出的一些保险单也是在给客户介绍后的较长一段时间才营销成功的。

还有一点，就是在给客户介绍保险产品时，多结合自身案例或身边案例。比如说，在营销赢家理财保险的时候，除了介绍清楚这个产品的性质，我会把自己和以前购买该产品的一些客户的经历拿出来跟客户分享，并与同时间推出的其他产品做比较，客户在听完我们自身的购买经历并经过实实在在的比较后，会对这个产品更加有信心。此外，如果可以的话，尽量备齐主推保险的保险合同范本，当客户需要了解一些非常细节的问题，可以直接把合同范本拿出来给客户翻阅。

以上是我的一些小小的保险营销心得，有不对的地方希望得到各位的指正，希望我们能在不断的总结经验中更有效的做好保险营销。

保险个人心得分享篇十五

转眼我到公司工作已接近半年了。在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮忙、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自我所承担的各项工作，个人素质和业务工作潜力都取得了必须的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作状况总结如下：

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自我，自觉遵守，进一步强化自我的职责意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，透过多看多听多想多问多做，努力使自我在尽短的时间内熟悉工作环境和资料，积累自我的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，透过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

在公司工作的半年中，透过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面:

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作潜力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，期望领导和同志们对我进行监督指导：

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自我的知识水平和业务潜力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自我。

3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自我的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自我的一份力量。

保险个人心得分享篇十六

时间稍纵即逝，我来到__保险公司上班已经有半年了，现在的我已经是一个十分成熟的销售了，几乎什么样的客户我都能搞定，遇到任何的问题我都能独自解决，工资也从原来的底薪三千，涨到了现在的底薪四千五。这半年我成长了太多，销售的工作真的非常的适合我，并且对于我个人而言也是十分的喜欢这份工作，我想我会一直在这个行业干下去。

一、天大地大，客户最大

我们做销售的一定要学会跟客户相处，他们是什么，是财神爷，是衣食父母，是我们拿工资提成的关键，所以千万不能跟客户过不去。

1、首先我们在去见客户的时候，一定要保证自己穿着工作装，个人形象很重要，这样才能让别人第一眼就认为我们是专业的。所以我现在就算是在休息在外，我也会备上一套工作装，以防客户随时叫我们。

2、说话的方式也要注意，一眼看去，多夸赞对方，使对方对你的印象要好。千万不能让客户觉得你这个人有点腼腆，呆头呆脑的，说话一定要圆滑，不要把天聊死了。保证能够接的上客户的话，这样会使保险订单的成功率直接高出一个档次。

3、无论你在干什么，就算你是在跟朋友吃饭、跟女朋友约会、在家睡懒觉等等情况下，只要客户打电话约你见面了，就要第一时间出现。你拒绝客户一次，会直接让你们之间没有任何联系，这比交易直接破灭。

二、遇到问题，独自解决

作为一个新晋销售，在上班的过程中会遇到很多的问题，比如遇到难缠搞不定的客户、在工作中遇到不会的地方或者是始终成不了订单等等问题，在遇到问题的时候，第一时间想到与解决而不是退缩是对的，但是我们不能第一时间就想到向其他人请教，我们要先尝试自己想办法解决，如果在自己竭尽全力之后，问题还是不能得到解决的话，那就再去请教别人也不吃，只要不影响到工作，这样才能让自己最大程度的成长，别人教会的终究是别人的，靠自己解决的才是真本事。

三、热爱自己的工作

对自己的工作要热爱，做销售的最怕平庸，现在很多的销售其实都是在自己找不到工作的情况下才来做销售工作的，这种人一般都是对销售工作提不起兴趣，更别提热爱，所有他们不会努力的去争取客户，努力的去成单，这样的人无论工作多久，都只能是个销售，所以说一定要对自己的工作有情感，热爱自己的工作，这样就算你工作再累再辛苦，你也是开心的。

保险个人心得分享篇十七

金融保险作为现代人保障财富和风险的主要手段之一，越来越受到人们的关注和重视。作为一名普通人，在选择金融保险的过程中，我们会遇到各种各样的产品和信息，并面临着风险和收益的权衡。在这个过程中，我通过实际操作和经验总结，对金融保险有了更深刻的认识和理解。今天，我想分

享一些自己的心得体会和总结，希望对大家在金融保险领域做出更明智的选择有所帮助。

第二段：分析金融保险的基本原理与风险

首先，我认为了解金融保险的基本原理和风险是很重要的。金融保险是建立在不确定性的基础上的，它依赖于概率分析、风险评估和统计学方法等手段来确定风险的大小和收益的可能性。在选择金融保险产品时，我们要从自身情况出发，考虑自己所承担的风险和可承受的损失，根据产品的收益率、保险额度、费用和风险等因素来做出选择。此外，在购买金融保险时，我们还要注意保险合同的条款和说明，以免出现误解或漏洞，影响日后的理赔和保障。

第三段：总结自己的金融保险经验和教训

其次，我认为通过总结自己的金融保险经验和教训，可以更好地提高自己的风险意识和保障能力。我之前购买了一份重疾险，为家庭提供一些保障，但是在购买时没有仔细阅读合同条款，漏掉了某些疾病赔偿条款，直到疾病发生时才发现这个漏洞。虽然后来与保险公司协商，但仍然存在一定的风险和不便之处。因此，我学会了在购买金融保险时更加谨慎和理性，要认真核对条款和不同疾病的保障范围，尽可能避免出现漏洞和不必要的损失。

第四段：建议如何选择适合自己的金融保险产品

然后，我认为选择适合自己的金融保险产品，需要从多个角度进行考虑和比较。首先，我们要根据自己的需求和风险情况，选择不同类型的保险产品，如寿险、重疾险、意外险等，同时需要注意保险的交费方式和保险期限。其次，我们要重视保险公司的信誉和稳定性，选择有良好信誉和业绩的保险公司。最后，我们还要注意保费的比较和选择，不要被过高或过低的价格所吸引，要综合考虑保费与收益的关系，为自

己和家人选择最优的保险产品。

第五段：结论与展望

综上所述，金融保险作为一种重要的保障手段，需要我们有足够的了解和认识，并从实际操作中总结出自己的经验和教训。在选择金融保险产品时，需要从多个角度进行考虑和比较，选出最合适自己的一款产品。同时，对于未来的发展和变化，我们也应该保持高度警觉和足够的理性，随时进行风险评估和相应的调整。相信在不断的学习和实践中，我们可以做出更加明智和科学的金融保险决策，为自己和家人带来更好的保障和未来。

保险个人心得分享篇十八

在人类社会的发展历程中，金融和保险是一种非常重要的产业。金融保险涉及到个人和家庭以及各个行业内的企业的生活和事业。随着时代的发展，金融保险课程也越来越丰富，我们所需要的也越来越多，因此，保险已经成为我们在生活和事业中不可缺少的一部分。在这个过程中，我们每个人对于金融保险都会有不同的体会和感受，本文旨在分享我的体会和困惑。

第二段：保险带来的保障

任何一种保险都是为了给我们提供保障。比如医疗保险可以帮助我们在生病的时候尽量减轻医疗费用的负担，车险可以给我们带来车辆保险的保障。在这种保障中，我们感受到的是一种安全感。我们无法预知未来，但是通过购买保险可以减轻我们不必要的负担，缓解我们的担忧。同时保险公司的相关工作人员也会及时的处理我们的投诉和理赔，减轻我们很多麻烦，帮我们解决很多困惑，这种保障是我们在生活中不可缺少的。

第三段：金融保险的风险和不确定性

虽然金融保险可以为我们带来保障，但是由于一些不确定的因素，我们在购买保险时需要精心选择。如果选择不当，保险反而会带给我们很大的风险和不确定性。有些保险公司会选择有风险的投资，如果这些投资失败，那么保险公司的企业就会走向破产，那么我们的保险也会跟着消失。因此，在选择保险公司的时候，我们不仅要看它的规模和信誉度，还要看它的投资策略和风险控制能力。

第四段：个人投资策略

在金融保险中，我们除了购买保险之外还可以关注个人投资。个人投资有很多种方式，比如说购买基金。基金是由基金管理人以集合方式运作的投资人之间的资金池。投资基金可以帮助我们实现财务目标，提高个人投资收益，同时也可精算分散风险，不过我们依然要关注基金的选择和相应的风险。除此之外，我们还可以关注债券等其他金融产品，在投资的同时需要注意资产配置，注重风险规避。

第五段：总结

总的来说，在关注金融保险的同时，我们需要注重风险控制，做好产品筛选和个人投资，注意细节和追求品质。保险和金融不仅涉及我们个人的生活和事业，还与整个社会的发展密切相关。因此，我们需要关注金融和保险的发展情况，跟上时代的发展潮流，让我们的财富变得更加有价值和安全。