

# 最新保险公司审计岗 保险公司培训心得体会 体会(汇总10篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 保险公司审计岗 保险公司培训心得体会篇一

时间急转流逝，从我成为中国太平洋人寿保险公司大家族的一员到现在已经6个月了，作为一名四级机构的综合内勤，自己对一些专业性的知识和技能了解还不是很透彻，所以工作中遇到了不少问题。20xx年xx月xx日我有幸参加了太平洋人寿保险股份有限公司山西分公司“启航五期“后援条线内勤培训班的学习。通过四天的培训，我对太平洋人寿有了更进一步的了解，对自己的岗位职责也有了更清晰的认识。

培训的第一天我们很有幸参加到人众人的素质拓展训练，虽然身体力行都感到疲惫，但却充满收获的喜悦，“团队、协作、沟通、勇气”，这些往常挂到嘴边的，今天都得到了实实在在体现。参加的每一个游戏，都是小组成员智慧的结晶，从极速60秒到鼓动人心，从七巧板到惊险倒计时，每一项都是所有成员决策、分工与决心的努力。

一天半的拓展训练告诉我们一些道理：

- 1、团队的成功，不一定取决于某一个人，而取决于团队的向心力和协作以及相互的鼓励和加油，否则即便这个人的能力再高，也会遭到必然的失败，每一个人的个人成功，并不能代表一个团体的成功，而团体的失败，则一定是每一个人的失败。

2、在工作和生活中会遇到很多事情，不要老是去抱怨事情太多，每做一件事情要注意时间上的衔接，从而有效地提高工作的效率。

3、言胜于行，电视剧《士兵突击》中团长对许三多说过一句话：想到和得到中间还有两个字就是做到。

4、在工作和生活中要关注积极向上的事物，俗话说：你的注意力在哪里，你的舞台就在哪里。在工作和生活中，如果你的关注点放在积极向上的事情上面，那么你的生活将充满阳光；如果你只会一味的抱怨，那么你将生活在无尽的黑暗中，发现不了任何美的事物。生活中不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。

第二天的培训由总经理室各条线的分管总对整个公司的一个系统讲解。通过学习，我对整个公司有了一个更深更全面的了解，也加深了我作为一个太保人的荣誉感。各条线分管总也与我们分享了一些人生感悟，他们的不凡的经历、拼搏奋斗的精神更值得我们努力学习。我们要以创业者的激情投入到工作中，为自己开辟一番天地。

通过学习，我意识到自己在工作中沟通不到位，人与人之间的沟通是很重要的，在工作中更是这样。同事之间要沟通、上下级之间也要沟通，许多工作沟通到位的话会变得相当简单。

## **保险公司审计岗 保险公司培训心得体会篇二**

今天是公司区域收展部职前培训的第二天：和第一天一样，在“把爱心送给每一人，把真情送给每一人。”的司歌中开始一天的授课内容(呵呵~，说清楚点我还是学员，是接受听课的)

班主任很年轻，同岁的年纪却有着比我成熟的阅历和装扮，

好是让我羡慕!大方，严肃又不失风趣的主持让整个班级的气氛很是活跃。据说她进入人寿有四年，一直坚持着。这让我对她不由敬佩起来，毕竟我很了解自己，自己是个做什么都很难坚持的人，所以到今天还在“忧郁”着。希望在人寿的培训中能让自己改变。

扯远了，还是继续我听课心得：没记错的话是陈老师辛苦了一天的授课，为我们八期的学员详细讲解了寿险的意义与功能，用财务知识帮我们了解到了人的一生的生涯规划以及我们一生中最大的愿望和现实社会所处的关系。

“健康、金钱、家庭关系、婚姻、事业有成”这五项想必是每个人进入成年后都在一直思索着的问题。

“意外、健康、养老”三大人生风险想必是每个人进入成年后都不可避免要自己承担的。

“追求快乐，逃避痛苦”想必是每个人进入成年后都有的一直的追逐。

感觉陈老师的一句话说的很实在“人寿保险可能不会帮你真的解决什么，但至少可以帮你保持现有的生活不变。”切身的体会在莫名的情况下，我真的可以感觉到这句话的含义。怎么说，我也是人寿的一名客户。

接着在谈到“收展之路”的发展，使我们了解到了收展制的由来，发展与现状，以及的收展队伍的目标，让我们有理由相信跟着团队领导走，我们的队伍会越来越大。

很有幸能听到前几期的三位学姐师兄的成功分享，在他们慷慨激昂的分享中让我们体会到了他们的辛苦，他们的努力，他们的持之以恒的做事做人的决心，以及他们带队的成长经历。让我明白一个优秀的团队的形成必定有着一个优秀的主管，一个引以为傲的骄人业绩，一个出色的学习带领者，一

群对着制度有着严格遵守的执行者们，和一群快乐着的生活上的挚友！

很感谢老师们留下的一句赠言“坚持行动超越！”

## 保险公司审计岗 保险公司培训心得体会篇三

我非常荣幸参加了公司组织的20xx年后备管理干部培训班，首先要感谢公司给了我这次培训的机会，作为人保公司的一员，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。

公司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……在市公司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义的空间，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分公司的精英、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

更好地理解上司和公司的政策；中层干部对公司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。

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，才能与公司的策略保持一致。

从进出口的数据显示，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。

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。

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。

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。

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。特别是关于修“德”的一个小故事：一个牧师爸爸把世界地图给撕碎了，让他的小孩重新拼好，爸爸一开始以为小朋友需要很长的时间才能拼好，但是他的小孩却用了很短的时间就完成了，当爸爸问原因的

时候，小朋友说，地图后面是一个人，只要把人拼对，世界就对了。这个故事给我很大的启发，德高才能望众，我们在追寻自己的梦想和目标的同时，一定要谨记修炼自己的品德，我始终相信德有多高能走多远，我个人认为修“德”比一切的梦想和目标来的更重要，正如那个小故事背后的寓意，人正了，世界就对了。

通过这次培训学习，使我更加进一步认识到作为一名管理者责任的重大，任务的艰巨。感谢公司给予我们基层管理者的关心重视和培养，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，与各位兄弟姐妹携手把picc做的更大更强。

## 保险公司审计岗 保险公司培训心得体会篇四

20xx年，按照分司领导的分工，我主要负责营销部的业务推动及公司内外部协调工作。在各级领导和相关部门的大力支持下，我认真履行职责，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到20xx年11月18日，完成保费\*\*万元，完成全年计划的%，超额完成\*\*万元，并计划截止到20xx年12月31日完成保费\*\*万元，计划超额\*\*万元。

今天，按照中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

(一)积极学习，不断提升，做个合格的保险管理者。

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险

学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解;学习培训后,我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识,对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

## (二)积极主动的做好全面业务的推动工作。

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响□20xx年经济继续呈疲软状态,新增业务的发展较为缓慢,故在整体业务增长点中,续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析,并逐笔分类,提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中,使其达到每笔业务都心中有数,每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升,效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务本资料来自事迹写作网转载请标记!政策的扶助政策,我于上半年与鱼台鹏华汽贸友好合作,签订协议,自此鱼台营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今,车商渠道每月有十万左右业务产出,为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段,我正积极与北京现代鱼台店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访,增进交流,加强联系,对今年及下年的合作事宜进行商讨,基本达成了共识,预计不久会有业务产出。

## (三)理顺业务发展思路,为明年业务全面启动打好基础。

一方面加强内部建设,积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施,在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通,遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通;每逢他们的生日,集体庆祝的同时,为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调,全面启动与本地各大型停车场、运输

公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在鱼台县人民心中树立起美好的大地保险形象。

(四)存在的问题和不足。

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高；二是忽视业务与学习的两者关系，平日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的问题我将在今后的工作中加以克服和改正。

## 保险公司审计岗 保险公司培训心得体会篇五

### 一、经营成果

我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为\_\_个险从根本上增强了凝聚力，\_\_个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。针对精英

高手强化荣誉感，加强训练和培养。针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。基础工作，立足长远发展，是\_\_个险长期以来始终坚持的方向，\_\_个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

## 二、工作中存在的一些问题

增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是\_\_团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高；团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

## 保险公司审计岗 保险公司培训心得体会篇六

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。

第一天上午的培训，是银保的xx总和合规的xx总授课。授课中□xx总以他一贯的激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：公司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。激情四溢、精彩纷呈的

课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了□xx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□xx总在讲述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。

“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。

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。

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，但在保险公司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的职业，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激情。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！我希望在这个平台上实现我的梦想。

## **保险公司审计岗 保险公司培训心得体会篇七**

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。

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。特别是关于修“德”的一个小故事：一个牧师爸爸把世界地图给撕碎了，让他的小孩重新拼好，爸爸一开始以为小朋友需要很长的时间才能拼好，但是他的小孩却用了很短的时间就完成了，当爸爸问原因的时候，小朋友说，地图后面是一个人，只要把人拼对，世界就对了。这个故事给我很大的启发，德高才能望众，我们在追寻自己的梦想和目标的同时，一定要谨记修炼自己的品德，我始终相信德有多高能走多远，我个人认为修“德”比一切的梦想和目标来的更重要，正如那个小故事背后的寓意，人正了，世界就对了。

通过这次培训学习，使我更加进一步认识到作为一名管理者责任的重大，任务的艰巨。感谢公司给予我们基层管理者的关心重视和培养，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，与各位兄弟姐妹携手把picc做的更大更强。

## 保险公司审计岗 保险公司培训心得体会篇八

怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了xx保险股份有限公司xx省分公司第4期组训培训班。通过20余天的积极参与和全心投入，我在对x险的知识、态度、技巧和习惯等各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，这一切的取得，与领导的帮助和指导是分不开的，如果没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢！

第4期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——x险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业；另一条是——我为x险而来，我为成功而来，我为理想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，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1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。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们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？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，也要与各个地区的伙伴多沟通，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。这是培训班给我的感受之一。

续等，这些都充分体现了老师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的`提升机会和修正的基地，因为在这里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮助，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就可以体现组训的修练功

底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

## 保险公司审计岗 保险公司培训心得体会篇九

参观学习单作为活动的中介工具被认为能提高参观质量。你知道参观保险公司心得体会是什么吗?接下来就是本站小编为大家整理的关于参观保险公司心得体会，供大家阅读!

一直以来，我都觉得学习应该与实践相结合，但实践对我们的学习乃至观念的影响到底有多大?这必须要切身投入到实践中才能给出解答。借着此次与三星车险课题合作的机会，我们真正有机会验证自己在学校所学习的理论知识与实际相结合情况。三星车险方面有关人员悉心地安排了这次三星车险与财大学生交流见面的活动，我们有幸可以真正走进财险公司了解实际情况。

能够到三星财产保险公司参观是一次难得的机会，在这我很感激公司给了我们一个体验实践的平台。凭借雄厚的资本及优秀的经营成果，三星财产保险公司在08至20xx年连续多年获得美国标准普尔财务实力a评级;并被《金融时报》连续两年评选为“年度最佳外资财险公司”。它不断发扬“以客户为中心，挑战世界，创造未来”的三星精神，更好贯彻本地化经营方针，努力成为中国最佳的保险服务公司。这一点，我在参观时也深有体会。

交流会分为三个部分，三星车险有关负责人首先针对我们其中一些精算专业的同学，请三星财险公司总精算师井维峰先生为我们介绍精算师心得，井先生字字珠玑，妙语横生，让我们兴致盎然。然后是三星车险事业部总监李晋先生为我们作公司介绍以及合作课题分析，这个环节中，我们了解到国内车险市场经营现状，主要的车险经营公司及其各自的市场占有率、各公司的企业文化等实际情况，这些都是我们在书本中接触不到的，让我们受益匪浅。其后我们向三星车险有

关负责人员咨询我们在做课题的过程中遇到的一些问题以及他们对我们所做内容的要求等具体事宜。短暂的茶歇过程中，大家互相交流经验，互相介绍认识，气氛甚是融洽。最后是美女策划任桐为我们介绍广告投放模式和案例，这方面我们本就接触不多，众多的案例分析让我们明朗不少。

通过这次参观，在公司人员的关照和指导下，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。针对这次在贵公司参观我主要从两个方面来说说我的感受及所取得的进步。

二、这次参观让我提高了基本业务技能以及掌握了一些沟通技巧，公共关系和工作能力也得到提高。不管做任何事，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地深入理解。经过这次交流，我觉得自我已经能掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧。与此同时，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，还要跟其他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。如何处理好团队合作中的人际关系和沟通问题也将是现今不少大学生及研究生刚踏出社会遇到的一大难题。

又是一个星期三的下午，我们再次在xx老师的带领下，一行来到了位于金汇大厦15楼的泰康人寿电销部，开始了我们为期半天的参观。

当然跟我们上回去招商证券一样，是由泰康人寿电销部的经理接待的我们，在会议室里，经理激情澎湃的为我们讲解保险，他告诉我们现在的泰康人寿在保险行业里是名列前茅的。在董事长陈东升的率领下，泰康人寿成功迈入中国大型保险金融服务集团的前列，并连续多年保持盈利。而且现在陈东升董事长带领泰康人寿携手京东商城，再拓在线保险新渠道。

各大保险行业据我所知，1949年10月20日中国人民保险公司在北京成立，从而也宣告了新中国第一家全国性大型综合国有保险公司的诞生。在1988年5月28日，我国第一家股份制保险企业—中国平安保险公司成立。1991年5月13日中国太平洋保险公司成立。当然我也了解到1996年8月泰康人寿保险股份有限公司在北京成立。

其实保险在我们日常生活中很常见，我们现在所知道的有财产保险、人身保险、养老保险、卫生医疗保险等。

但经理也说虽然现在的保险行业飞速发展，但投保人还是不多，极大多数的市民根本就不知道保险是什么，就算知道保险的也极少有人会去投保，总认为任何灾难都不会发生在自己身上。经理还说据调查表明现在日本基本上每个人手上都有一份保单，甚至超过了一份，但在我国人均保单却不足0.3，说明我国公民的投保意识极其微弱。

一、通过电话说服客户下保单，客户会相信吗？

三、要怎样才能进入保险公司？

经理也很耐心地回答了我们的问题，对第一个问题，经理说他们的电话都是全国统一的，而且所有的电话都有录音，一切都是按照规定的程序来的。对第二个问题，经理说这个问题是存在的，至于会不会发生，这未来的事我们也不能预知。对于第三个问题，经理说如果我们想要去保险一类公司上班，首先我们必须先考出保险从业资格证，才能有机会踏入这个行业。

通过这半天的参观学习，让我深有体会。经理的讲解也让我受益匪浅。正如经理所说我们的保险意识还不强，所以保险行业的前景是无法估计的。随着社会的进步，大家越来越为自己的人生考虑，大家的保险意识也会越来越强。

我相信这对我们的就业是由很大的推动力的，我们也会对我们自己的行业越来越了解。

恒安标准人寿和中国出口信用保险公司河南分公司参观后感

十分感谢能有这么一次机会，同时参观了恒安标准人寿和中国出口信用保险河南分部。这要得益于巴老师的努力，使我们能有机会获得这个对大学四年而言都很难得的参观实践机会，能够很荣幸的获得一个更高一些的平台，用更广阔的角度审视自己，工作，以及保险这个行业。

最先参观的是恒安标准人寿。通过对公司各个部门的参观，我们对恒安标准人寿有了更感性更真切的认识，在会议室等候的时候又通过公司的宣传片和宣传歌曲对其了解了更多。就我个人而言，对它最突出的印象就是它的“始于自律、合于知行、成于同心”的品牌价值观，以及“生活比生存更广阔”的品牌主张。

品牌价值观对一个公司的生存发展起着至关重要的作用，一个企业的价值观是企业文化形成的基础，是企业持续发展的保障。一个好的企业，自诞生之日起就能够显示出其优良的血统，并能在日后的发展中把这种血统不断改良，使企业获得强大的并能够持续发展的生命力。我想这也就是为什么中外合资而成的恒安标准人寿可以在日渐白热化的人寿保险市场上站稳脚跟并日渐壮大的重要理由。

生活理应比生存更宽广。我觉得我们不应仅仅把“生活比生存更宽广”看做一个品牌主张——一个人寿保险关于通过产品使人们获得更高生活享受的主张，也应该把它看作为一种人生主张。这个世界上理应有许多比金钱权势更重要的东西。那就是自我价值的实现，自我生活质量的提高，自我追求的满足。而生存不应该仅仅是奋斗的终极目标，它应该是生活的附加品，是使我们能够获得更加美好生活的前提。如果仅仅为了生存而生存，这样的人生，未免太浪费了些。

再次就是，有个性方能被记住。虽然保险行业已经有了很大发展，但也存在很多问题。寿险领域的对消费者误导投保行为、财险领域的理赔难，已经成为保险业发展的两大障碍，不诚信的行为已经影响到整个保险行业的前途。恒安标准人寿在这方面另辟蹊径，采用“职员制、顾问式服务，更像是贴身管家的服务”，很自然的就用温暖而贴心的服务获得人们的信任，从而也为自身的发展壮大起到了至关重要的作用。另辟蹊径应对竞争已日趋白热化的寿险市场，或许是明智的选择。

其次就是它室内设施的简单和对职员的人文关怀。用简单的室内设施给员工减压；用公司的人文关怀告诉员工：只要你努力，就会有所成，公司就会给你相应的礼遇。这或许也是基于很简单的一个道理：你想要获得什么，就必须先付出什么。年轻气盛的我们更多时候可能好高骛远，选择公司上更喜欢显赫华丽的装潢或摆设，却忽略掉了公司的发展潜力和公司的文化底蕴。“卧虎藏龙”一词已经清楚的告诉了我们，真正深藏不露的才是高人。这也给我们上了生动的一课：有时候，简单的，未必不是最好的。相信会对我们以后的就业选择上有很大的帮助。

最后就是和恒安标准人寿河南分公司总经理吕方沟通中大家都比较关注的公司招聘事情。如老师此前经常和我们说起的，毕业生想要进入保险行业很难，而且大多数时候保险公司对外招聘的都只是个人代理人。就算称代理人职员化的恒安标准人寿，依然存在两年的代理期。这就产生了一个两难命题：一方面，大学毕业生不愿意做仅有代理合同的代理人。另一方面，保险公司的代理人职业素质越来越低，误导消费者，毁坏公司信誉的可能也就变大。而且就算来两年后可以和公司签订正式劳动合同依然存在问题：会不会签订正式合同后他就产生惰性，不再继续努力开拓业务了？然后就是那些业绩比较好的代理人可能会继续选择代理人身份而不是公司员工——因为员工工资有上限，对其并非太有利。凡事都有两面性吧，而且我国的保险业发展本来就不是太长，希望在以

后的发展中逐渐解决这个两难命题。实现公司和职工的双赢。

第二站参观的是中国出口信用保险公司。碰巧我们小组作业讲的就是出口信用保险这一块儿，可是听了罗经理所讲，很容易的就感觉出我们之间巨大的差异。或者这就是专业的力量吧，我们所讲的课件只是基于知识本身，而罗经理却可以将这些知识通过案例讲解和实际深入浅出的结合起来，让我们对出口信用保险的流程有了更加明确的认知，就像如何对各个国家进行风险评级，如何进行报表分析。同时让我们对其重要性和意义有了更加明晰的认识。

在其讲解的同时也让我们更加明白了从学生到专业人士的距离。看懂一份报表需要很多东西，不仅是知识层面的各种技能，譬如英语，譬如贸易术语，譬如国际结算，譬如风险管理，同时也有各种专业素养在里面。座谈的时候老师曾笑说，他和杨总当初也不知道怎么回事就进入到保险这个领域了。术业专攻，无论什么时候开始都不算晚，只要你决定好自己的人生和事业奋斗方向。就想，所谓的专业素养，或许才是我们大学四年需要修得的最最重要的东西。毕竟知识可以通过各种途径习得，而专业素养却是决定你事业成败的关键。

其间，杨总很感慨的跟我们说起他初到河南，如何单枪匹马的开始了中国出口信用保险公司河南分公司的发展，对我产生了很大触动。他也说到他们如何到河南的各个地级市下边宣传普及中国出口信用保险，如何让信用保险为河南省的出口企业保驾护航。那是付出了常人很难达到的辛劳和汗水，才能够换的现在这么高的出口投保率。

更多时候我们只看到了成功的光环，却很容易就忽略掉了背后的那么些付出。

在恒安标准人寿的时候，吕总也和我们说起，他说，他基本上是没有星期天可以过的，更多时候每天都是工作日。

希望我们可以以此为鉴，做好付出的准备，毕竟生活中很少会有一蹴而就的成功，一分耕耘才能换得一分收。

杨总也说起出口保险信用如何对一个国家的发展命脉起着至关重要的作用，如何对一个国家的竞争战略影响巨大。与其他保险公司不同的是，它肩负的是国家的巨大使命，因而政策性表现的更强一些。不以盈利为目的而以国家利益为使命是它和其他保险公司的本质区别。

通过对这两家保险公司的参观，让我们对保险公司有了更加真实的认识，不再仅仅停留在书本上的条条框框。两位老总的没有官架，对我们这么一群未出茅庐的学生表现出的巨大热忱和一视同仁让我们也感动更多。

所谓的海南百川，有容乃大，“汝果欲学诗，功夫在诗外。”

希望我们可以谨记更多，成长更多。

## **保险公司审计岗 保险公司培训心得体会篇十**

经过近一个星期在xx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。

进入公司前我就听闻：“保险不是人做的”，“一人做保险，全家不要脸”等话。给了我一点压力，进入公司的那一天，公司对我们这些新人进行了一次晨会表演，首先从认识自我

到认识一个公司再到认识整个行业，这是我对保险行业一次深刻的认知，我觉得“信心”这是公司给我的最大感觉。无论做任何一个行业，担任任何一角色。

首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢？其次再到对产品、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。

每天去网点工作，遇到任何问题解决不了的，渠道经理都要求我们把问题记下来，小组解决不了，会议上各小组再一起解决。我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，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。

一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误。

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。

三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。

四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能。通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。最后由衷的感谢我的母校对我的培养，感谢xx公司，给了我这么好的一次机会。