

# 最新保险业务员自我评价 保险业务员的自我介绍(优秀5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 保险业务员自我评价篇一

自我介绍是敲响保险行业成功之门的关键，那要如何进行自我介绍呢？下面是本站小编为您整理的保险业务员的自我介绍内容，希望你有所帮助。

尊敬的经理：

您好！

我叫，看到贵公司正在招聘关于保险经纪这个消息，我感到非常高兴。因为目前我正在找工作，看了贵公司关于这个职位的要求与待遇，我觉得自己挺合适的，争取可以到贵公司当一名保险经纪。

在保险这个行业，我已经在这个行业呆了有3年多的时间了，期间卖了数百套的保险，从安全险、教育险、到现在的房产一路走来，卖出的保险，最高的成交额达到3千多万，所以，我相信自己有能力在这个行业立足，也有信心可以当贵公司出色的经纪人，希望您看完这封求职信后可以考虑一下我。

另外，本人拥有优秀的人际交往能力，优秀的客户服务技巧，以及习惯了快节奏高压力的工作与思考的能力，成功地完成公司的任务。综合这些条件，我相信自己将会是贵公司保险

经纪的最佳人选。

我于xx大学毕业，获得xx学位，毕业后从事过技术管理、教育。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安！

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们可以将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是责任心的体现。

选择保险，要考虑三个问题：

第一选择一个实力较好的保险公司；

第二看这份保单是否适合自己；

第三就是业务员的服务。

我为人很真诚，非常乐意帮助别人，必定会为我的每一位客户提供最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮助而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

希望各位面试官能给我一个机会，我讲尽我自己看最大的能力回报公司。给公司创造最大的价值。

尊敬的领导：

您好！

我是-xx大学保险专业一名即将毕业的学生。在这里十分诚恳

的向您申请贵公司个险部培训讲师一职。

中国人保公司是我国最早成立的保险公司，也是目前我国最具实力的保险公司之一。中国人保寿险一直秉承“人民保险，造福于民”的企业使命，在激烈的市场竞争中以人为本、诚信服务、规范经营、科学发展，在我国保险市场上一直占有不败之地。选择中国人保寿险是我大学毕业择业的第一选择，能够进入我们人保寿险公司工作是我上大学以来一直不变的愿望。

我就读的辽宁大学是国家重点211院校，其发展至今已有六十多年的历史。辽宁大学还是全国五所最早成立保险专业的大学之一，其保险专业的办学教学经验十分丰富，为我们国家保险领域培养了许许多多的精英人才，并曾担任过我们中国人保的干部培训基地。

我很幸运的选择了保险这个专业，在大学四年的学习中，我学习并掌握了《人身保险》、《财产保险》、《再保险》、《海上保险》、《保险法》等专业知识，并学习了经济以及金融学的相关基础知识。在大学期间我担任班干部，积极参加各项活动，利用寒暑假在我们picc寿险本溪支公司实习锻炼，在单位受到领导和同事的一致好评。

在学习与生活中，我是一个严格要求自己，对工作热情、对学习认真、有团队精神的人。我喜欢与人沟通，擅长组织活动。我还能够熟练的使用word、powerpoint、excel等办公软件。相信如果我们人保寿险公司个险部讲师团队能过将我吸纳，我一定不会让领导失望，不会给团队抹黑，一定会以百分之百的热情投入到工作中，以我最大的努力为公司带来更大的效益。

## 保险业务员自我评价篇二

我叫xxx□来自xxx□年龄xx岁。于今年6月份毕业于桂林电子科技大学新闻出版学院，专业为市场营销，我以前做过保险销售和销销售，所以对销售有一定的经验。此外，我在新华书店门市工作过，对服务好顾客有一定的心得。

我的英语基础良好，已获得了大学英语四级证书，也在外贸公司实习过。我奉行态度决定一切的原则，我相信只要踏踏实实做好每一个细节，服务好客户，通过自己的不懈努力，一定会在拥有出色的工作业绩。

请考官考虑给我提供一个试岗的机会，我有信心做好该岗位工作，愿服从贵公司的安排，随时可以就任岗位，并在贵公司做长期发展的准备，因为是贵公司给了我这样一个机会。

下一页更多精彩“平安保险业务员自我介绍”

## 保险业务员自我评价篇三

尊敬的经理：

您好！

我叫xx□看到贵公司正在招聘关于保险经纪这个消息，我感到非常高兴。因为目前我正在找工作，看了贵公司关于这个职位的要求与待遇，我觉得自己挺合适的，争取可以到贵公司当一名保险经纪。

在保险这个行业，我已经在这个行业呆了有3年多的时间了，期间卖了数百套的保险，从安全险、教育险、到现在的房产一路走来，卖出的保险，最高的成交额达到3千多万，所以，我相信自己有能力在这个行业立足，也有信心可以当贵公司出色的经纪人，希望您看完这封求职信后可以考虑一下我。

另外，本人拥有优秀的人际交往能力，优秀的客户服务技巧，以及习惯了快节奏高压力的工作与思考的能力，成功地完成公司的任务。综合这些条件，我相信自己将会是贵公司保险经纪的最佳人选。

文档为doc格式

## 保险业务员自我评价篇四

自我介绍是我们在生活交往中不可缺少的一部分，那么面试保险业务员应该如何自我介绍？下面是本站小编为您整理的保险业务员自我介绍内容，希望你有所帮助。

尊敬的经理：

您好！

我叫，看到贵公司正在招聘关于保险经纪这个消息，我感到非常高兴。因为目前我正在找工作，看了贵公司关于这个职位的要求与待遇，我觉得自己挺合适的，争取可以到贵公司当一名保险经纪。

在保险这个行业，我已经在这个行业呆了有3年多的时间了，期间卖了数百套的保险，从安全险、教育险、到现在的房产一路走来，卖出的保险，最高的成交额达到3千多万，所以，我相信自己有能力在这个行业立足，也有信心可以当贵公司出色的经纪人，希望您看完这封求职信后可以考虑一下我。

另外，本人拥有优秀的人际交往能力，优秀的客户服务技巧，以及习惯了快节奏高压力的工作与思考的能力，成功地完成公司的任务。综合这些条件，我相信自己将会是贵公司保险经纪的最佳人选。

本人于暨南大学毕业，获得硕士研究生学位，毕业后从事过技术管理、教育工作。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安！

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们可以将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是责任心的体现。选择保险，要考虑三个问题：第一选择一个实力较好的保险公司；第二看这份保单是否适合自己；第三就是业务员的服务。我为人很真诚，非常乐意帮助别人，必定会为我的每一位客户提供最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮助而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

我于xx大学毕业，获得xx学位，毕业后从事过技术管理、教育。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安！

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们可以将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是责任心的体现。

选择保险，要考虑三个问题：

第一选择一个实力较好的保险公司；

第二看这份保单是否适合自己；

第三就是业务员的服务。

我为人很真诚，非常乐意帮助别人，必定会为我的每一位客户提供最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮助而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

希望各位面试官能给我一个机会，我讲尽我自己看最大的能力回报公司。给公司创造最大的价值。

## 保险业务员自我评价篇五

随着时间的推移，变迁，这已经是第二次参加培训，第一次由于没有太关注，结果考的让人寒心，59分，本来打算放弃，但是最后还是被我的介绍人寒心如苦的缺说之后，又帮我交了培训及书本费，于是出于礼貌我这次又一次参加了这个培训，经过五天的代理人培训，以及自己的努力，终于通过了，于是继续参加岗前的培训，接下来就说说这几天的岗前培训心得吧。。。

可以说一路的培训时间都很紧张有序，让人应接不暇，保险代理人的书籍在大学经济学一年的课程，在这里我们3天就要吸收，而且掌握基本的初期以及保险本身的意义是什么，弄的我们个个都精疲力尽，而岗前的培训也很是紧张，第一次发现在这里的每一分，每一秒都是那么重要，这几天的培训总的来说，让我学习到很多专业的东西，尤其是专业老师的出色讲解，让我们受益很深，在这里首先感谢各位老师的心情付出，也希望我们今后的同伴们能够抱着一个感恩的心来对待这份工作和职业以及事业。

可以说从一开始对保险的误解，到真正接触后了解之后才感觉悔恨已晚，为什么呢，因为在我的记忆里面，接触过的保险基本都是属于传销类型的，那时是20\_\_年，中学刚毕业就

融入到社会里面，看到各色各样的人都在做保险，一大堆人组合在一个空档得房间，没有产品，直接就让你跟他们做，而且把你的身份证一系列的东西都拿去，弄的人心惶惶，最后因为事件的严重，被法律所制裁和打压，于是从那个时期保险的含义在我的脑海里面就是一种传销的模式，而且周围的人一听说你是做保险的立刻会拿异样的眼光来看待你；而大学毕业之后，来到北京，在各式的直销模式慢慢的成熟起来，又一次接触到同行的人做保险，于是我拿异样的眼光来审核他，但是跟没有想到的是，我又从新走入这个行业，在通过专业的学习和了解之后，我才恍然间开悟，原来保险一直是国家所支持的行业，只是过去由于人为的因素，把这个不错的直销业给做烂了，而且其实很多属于直销业的东西在外国本身就是合法的，可是演变到中国就变成了非法传销，最重要一点，东方人的素质和道德有着直接的关系，这让我很失望，也是这个行业本身难做的原因，而随着改革共开放国家政策不断的开创与提倡，保险随着国民素质的提高才真正被人们去接受，了解，但是目前的中国，保险业与之其他国家相比市民的比例少的可怜，所以对于未来直销人员这个行业充满着希望和空缺。

而对于我们这个刚刚培训中的从业人员完全可以把当做是一种职业一种挣钱的方向去努力，而我本身也是在职场工作了5年的人员，可惜的是自己的才华在那里得不到认可，而且往往还得受上级的抱怨和怨气，于是不得已当做，离职，加入到这个金融单位，希望在这里找到自己的人生价值与方向，因为这个行业很自由，给你发挥的余地，没有职场的压力大，还得看老板脸色，所以这是我选择的目的，其实这个行业只有你真的付出之后会得到客户的信任和肯定，而且财富也会随着你的诚信和专业得到丰厚的回报，对于未来我充满着憧憬和希望。

最后就是通过两天产品的解说，对未来从业多多少少还是有着希望的，因为随着保险法律的完善，公民素质的提高，这个新新的行业，在不断的扩展着，尤其全民对于生活保障的



提高，以及渴望，保险在未来的需求是很大的，所以对于我们从业人员的机遇是很大的，当然了，要想做好这一行，前提就是这几天的用心了，只有认真听取老师们的丰富经验和专业的介绍，你打好专业的基础，将来面对客户才能有更好的解说能力，让说服客户，当然了，诚信是第一，做人也是第一，只有做好道德为先，你才能被客户所接受，被客户所认可，所以未来的职业需要的是一批有责任有素质有道德的从业人员，希望大家这几天学习当做通过老师们的丰富解说，在认识专业的基础上，更应该学习他们身上的那种职业修养，以及那种对于人生的坚定信念吧。