

2023年保险工作心得体会感悟(通用5篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么你知道心得体会如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

保险工作心得体会感悟篇一

社会经济的发展，让会计学成为炙手可热的行业，也成为企业、公司等日常经营必不可少的必备。

随着会计制度的日臻完善，对会计人员的高度重视和严格要求，作为即将步入社会的会计专业人员，为了符合社会的要求，加强社会竞争力，必须严于自身的专业素质修养，培养较强的会计工作的实践操作能力。

经过三年半的专业学习后，在把握了一定的会计基础知识的前提下，为了进一步巩固理论知识，将理论与实践有机地结合起来，本人于20xx年2月25日—20xx年5月30日在xx律师事务所进行了为期三个月的专业实习，以下是此次实习中的一些心得和体会。

一、实习的重要性

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。

保险工作心得体会感悟篇二

今天是5月5日，我结束了在中国人寿分公司的最后一天实习。下午5点钟去分公司给实习鉴定盖章，然后回公司宿舍。屈指一算，这也许是我两个月实习期内唯一一次在六点钟之前下

班，想到这里，实习期的一幕幕情景又浮现在眼前，心底翻到了五味瓶，不知道自己是因为什么感动还是因何感慨，眼睛竟然湿润了。

我是3月5日到达x市，当天就到分公司报到，休息了一个晚上，第二天就被分配到个险城区第二营业区上班。国寿一共有七个营业区，其中两个在城区，五个在镇区。“城二”从此成为我们口中出现频率最高的一个词，分到城二是我的荣幸，也是我的荣耀。这是真心话。

社会上都说当今的大学生是“眼高手低”，以前在学校时听到这样的评论还不服气，甚至很生气，真的到了工作中，才真正体会到这句话说得其实没错。初到公司，对于保险行业知之甚少，对于工作内容一无所知，对于组训工作更是不知所谓，自己就是一张白纸摆在那里等待描画。我充满期待的实习就这样开始了。

产品说明会

3月初，春节过后，第一季度的最后一个月，对于保险公司来说正是“开门红”时期，也是一季度业务冲刺的最后阶段。为了达成业务目标，保险公司除了采用保险代理人(营销员)销售方法外，还会采用一种叫做“会议营销”的销售渠道，这也就是我们所说的产品说明会。产说会是把准客户邀请到指定会场，营造一种愉悦的环境氛围，请讲师做专题讲座，最后业务员现场促单的一个过程。

我参加的第一场产品说明会是到城二报到的第二天(周六)，在香格里拉酒店举办的“荣耀，总裁峰会”，是由分公司个险销售部举办的，也是利用分公司的资源和力量为各营业区的业绩冲刺提供的一种支持。但大多数时候，每个营业区为了达成季度和月度的业绩任务，都要自己组织产说会，这意味着要由每个营业区自己承担场地费，酒水费，同时还要承担很大的风险，因为一场产说会可能现场唱单几十万，也可

能一张单没有，那么对于香格里拉这样的高端场来说，就意味着花四千块请客户吃一顿饭，或者喝个早茶，但是人走茶凉。

印象最深刻的是4月3日在永怡商务会所举办的晚场说明会，现场到场50个客户，开了9围台的宴席，那一天我做礼仪、礼品展示和唱单登记。随着说明会的进行，我的心跳不断加速，因为已经到了散席的时刻，客户陆陆续续离场，但是，一张单也没有。那一刻，我手足无措，不知道一会儿给老总汇报业绩的短信怎样编写，大脑一片空白。最后，终于银祥职场在我们已经收拾设备的时候，交了两张单，在回去的路上又打电话加了一张单，那一次是我经历的最凄惨的一场产说会，现场唱单3件，保费总金额30630元。

创业说明会

中国人寿实习报告 实习总结中国人寿实习报告 实习总结如果把保险公司比作一个人的话，“业绩”和“人力”就相当于两条腿，支撑着人的整个身躯。但业绩也是靠人力来达成和实现的，所以归根结底，保险公司拼的就是“人力”。套用毛主席的话在这里是最贴切的——人多好办事。所以三月“开门红”过后，就是“四五联动”大力搞增员，在冲刺业绩的同时，又不断地寻求新的血液注入到我们的队伍中。创说会其实就相当于我们的校园宣讲会，同样有人做专题，有人做分享，刺激到你心中的隐痛，用动之以情，晓之以理来打动和说服你，让你对加入保险业充满了期待，让你对未来充满信心。事实上，我觉得每个人心里都渴望成功，渴望过高品质的生活，但有时候真的需要有人把你内心潜在的成功欲望唤醒，这也就是创说会的作用，通过创说会，本来对生活 and 未来感到迷茫和困惑的准增员，就会有一部分人选择保险业，选择这个富有挑战和相对自由的职业。

铺天盖地的海报

做海报是我到城二之后做的第一份工作，而我的第一张海报，到现在我都还记得，是“各职场破零情况追踪表”，因为这张海报还得到一位职场经理的肯定“字写得不错嘛，很有新意，第一次见到破零追踪表做成这样的，不错，努力”。而这位经理就是后来教了我很多东西，给我很多锻炼机会的李经理。

三月“开门红”时期，产说会基本上隔天一场，紧张而辛苦，晚场都要晚上11点多才能回到宿舍，周末也要加开专场。而且，每次产说会的第二天都要做大量的海报，以此炒作职场氛围，鼓舞士气，所以那时候每天加班到九点多、十点都有。“四五联动”增员时期，海报也是必不可少的一种宣传途径，就在昨天，我和几个同事还加班到十点赶做海报。事实上，做海报也有很多技巧，要漂亮又不能太花哨，最重要是达到宣传效果，起到激励业务员的作用。对于字体、颜色搭配、以及版面设计都要做好规划和安排，这个就要从实践中自己摸索和总结了。但是，初到公司，激情满溢，即使加班到很晚，即使是做海报这样单调的工作，我仍然感到快乐，感到充实，我真诚地说，我喜欢这份工作。

南朗培训

在我的实习期间，曾经有三天的时间去到x市南朗昆仑酒店做“第六期雏鹰计划组经理育成培训班”的助教。我的工作任务是协助老师做一些课堂上的工作，调试设备，播放音乐，学员打分以及分数统计公布。在南朗的3天，我最大的收获是真切地体会到那些业务员拼命做单，拼命增员的动力来源是什么，是晋升的欲望和动力！所以在保险公司，随便碰到一个人都可能是分处经理啊、组经理啊，除了头衔的变化之外，最直接的当然是利益的变化，一旦晋升到组经理，就属于主管级别，那么除了保单佣金之外，还有作为主管的各种津贴，当然级别越高，津贴越高，甚至在不做单的情况下都可以拿到很高的工资。这时候的主管已经从一个业务人员转变为管理人员了。而如何管理好一个团队，让一群人朝着一个共同

目标向前奔跑，这比单纯地做业务要难得多，这也是为什么一旦成为主管就会拿到公司各种津贴的原因所在。

南朗培训让我明白了职场经理做业务推动时候，下面那些业务员跃跃欲试的动力源在哪里，明白了保险公司总是不间断地组织进行各种培训的原因和目的，让我更清晰地知道讲师是做什么的，是怎么做的，也让我对自己的方向有了进一步思考。

银海职场

我的实习报告中，也许汇报的不够全面，不够详尽，但有一个地方，有一个名词是绝对不能缺少的，那就是“银海职场”。在保险公司里，每一个团队，称为一个职场。而组训的工作就是协助职场经理管理好一个团队，保证团队的良好运行，做出业绩是终极目标。

我最初到城二是跟陈春燕组训到东方龙职场做实习组训，一个星期后因为某些原因我改由方淑婷组训带着到银海职场做实习组训。在银海实习的这段时间，我看到这个传说中最优秀的团队是如何运作的，银海早会有着标准的流程，气氛活跃，大家真的有从早会专题上学到东西，受到激励，从而充满希望与勇气地面对新的一天。

银海的职场经理，给到我很多学习和锻炼的机会，我在银海做过早会主持，做过早会专题，做过话术通关的关主，做过政令宣导，做过他个人同学会的全程策划和主持……在这个过程中，我做了大量的ppt、excel表格、word文档，我对办公自动化工具运用的熟练度大大提升，从开始时做一张灯片要几分钟，后来可以在几秒钟之内完成。银海职场的各位主管也对我的工作给予了大力支持和配合，作为实习组训，他们对我工作中做的不好的地方给予宽容和理解，并且给到我很多很有效的建议，我很感谢他们。

方淑婷组训是一个资深的优秀组训，她要求严格，做事严谨。最初她只是让我做一些零散的工作，比如海报、复印等，不接触数据，不接触团队、不接触职场，为此我很是郁闷了一段时间，我不断地告诫自己我要不断努力，先做好她交代的每一件事，做到让她满意。只有做好这些事情，才能获得她的信任，她才能放心把其他工作交给我做。而我换位思考一下，我觉得我和她是那么相像，如果对一个人不是绝对信任，我也不会把工作交给他去完成。到后来，小方老师交代的工作，我基本上都可以完成到她想要的效果。当然，我也有犯过错，但我也告诉自己犯了错误可以改，下次不犯同样的错误就是了。但如果不做事，当然不会做错事，因为连犯错的机会都没有。在小方老师的教导和指导下，在不断的鼓励与自勉中，我快速地吸纳新的东西，快速地成长。但仍然觉得不懂的地方很多，对于未来的工作也并不完全清晰，当然这就是我以后要继续学习的动力和方向了。

中国人寿实习报告 实习总结实习报告 实习总结我很感谢小方老师，她教给我工作中最重要的两样东西：沟通和效率。在我实习的这两个月时间里，对于这两点我也是深有体会。工作中可能因为沟通不到位而耽误很多事情，如果沟通及时，有些失误是可以避免和挽救的，这些我都经历过。效率是任何工作中都必须具备和要求具有的，在保险公司做组训，由于事情繁杂琐碎，效率就更显得尤为重要。

总结

我在国寿实习的这两个月，学到了书本上没有的知识，也就是真正的实践经验和工作体会。在充实和忙碌中度过了从大学到社会的过渡期，感慨颇多，一言难尽。学到很多东西，概括起来关键词有以下几组：沟通、效率；思考、执行；感受、总结；最后一个是“人际关系”。

对于即将迈出校园的我们，拥有着对未来的美好憧憬，拥有着一腔热血、满腔抱负和实现梦想的激情，正所谓“有梦就

有希望”，而最后成功的人都是坚信“我一定，做得到”的人。所以，让我们大步向前，勇敢地去迎接风雨，面对挑战，为了成功努力奋斗吧!!!

今天是5月5日，我结束了在中国人寿分公司的最后一天实习。下午5点钟去分公司给实习鉴定盖章，然后回公司宿舍。屈指一算，这也许是我两个月实习期内唯一一次在六点钟之前下班，想到这里，实习期的一幕幕情景又浮现在眼前，心底翻到了五味瓶，不知道自己是因为什么感动还是因何感慨，眼睛竟然湿润了。

我是3月5日到达x市，当天就到分公司报到，休息了一个晚上，第二天就被分配到个险城区第二营业区上班。国寿一共有七个营业区，其中两个在城区，五个在镇区。“城二”从此成为我们口中出现频率最高的一个词，分到城二是我的荣幸，也是我的荣耀。这是真心话。

社会上都说当今的大学生是“眼高手低”，以前在学校时听到这样的评论还不服气，甚至很生气，真的到了工作中，才真正体会到这句话说得其实没错。初到公司，对于保险行业知之甚少，对于工作内容一无所知，对于组训工作更是不知所谓，自己就是一张白纸摆在那里等待描画。我充满期待的实习就这样开始了。

产品说明会

3月初，春节过后，第一季度的最后一个月，对于保险公司来说正是“开门红”时期，也是一季度业务冲刺的最后阶段。为了达成业务目标，保险公司除了采用保险代理人(营销员)销售方法外，还会采用一种叫做“会议营销”的销售渠道，这也就是我们所说的产品说明会。产说会是把准客户邀请到指定会场，营造一种愉悦的环境氛围，请讲师做专题讲座，最后业务员现场促单的一个过程。

我参加的第一场产品说明会是到城二报到的第二天(周六)，在香格里拉酒店举办的“荣耀，总裁峰会”，是由分公司个险销售部举办的，也是利用分公司的资源和力量为各营业区的业绩冲刺提供的一种支持。但大多数时候，每个营业区为了达成季度和月度的业绩任务，都要自己组织产说会，这意味着要由每个营业区自己承担场地费，酒水费，同时还要承担很大的风险，因为一场产说会可能现场唱单几十万，也可能一张单没有，那么对于香格里拉这样的高端场来说，就意味着花四千块请客户吃一顿饭，或者喝个早茶，但是人走茶凉。

印象最深刻的是4月3日在永怡商务会所举办的晚场说明会，现场到场50个客户，开了9围台的宴席，那一天我做礼仪、礼品展示和唱单登记。随着说明会的进行，我的心跳不断加速，因为已经到了散席的时刻，客户陆陆续续离场，但是，一张单也没有。那一刻，我手足无措，不知道一会儿给老总汇报业绩的短信怎样编写，大脑一片空白。最后，终于银祥职场在我们已经收拾设备的时候，交了两张单，在回去的路上又打电话加了一张单，那一次是我经历的最凄惨的一场产说会，现场唱单3件，保费总金额30630元。

创业说明会

中国人寿实习报告 实习总结中国人寿实习报告 实习总结如果把保险公司比作一个人的话，“业绩”和“人力”就相当于两条腿，支撑着人的整个身躯。但业绩也是靠人力来达成和实现的，所以归根结底，保险公司拼的就是“人力”。套用毛主席的话在这里是最贴切的——人多好办事。所以三月“开门红”过后，就是“四五联动”大力搞增员，在冲刺业绩的同时，又不断地寻求新的血液注入到我们的队伍中。创说会其实就相当于我们的校园宣讲会，同样有人做专题，有人做分享，刺激到你心中的隐痛，用动之以情，晓之以理来打动和说服你，让你对加入保险业充满了期待，让你对未来充满信心。事实上，我觉得每个人心里都渴望成功，渴望

过高品质的生活，但有时候真的需要有人把你内心潜在的成功欲望唤醒，这也就是创说会的作用，通过创说会，本来对生活 and 未来感到迷茫和困惑的准增员，就会有一部分人选择保险业，选择这个富有挑战和相对自由的职业。

铺天盖地的海报

做海报是我到城二之后做的第一份工作，而我的第一张海报，到现在我都还记得，是“各职场破零情况追踪表”，因为这张海报还得到一位职场经理的肯定“字写得不错嘛，很有新意，第一次见到破零追踪表做成这样的，不错，努力”。而这位经理就是后来教了我很多东西，给我很多锻炼机会的李经理。

三月“开门红”时期，产说会基本上隔天一场，紧张而辛苦，晚场都要晚上11点多才能回到宿舍，周末也要加开专场。而且，每次产说会的第二天都要做大量的海报，以此炒作职场氛围，鼓舞士气，所以那时候每天加班到九点多、十点都有。“四五联动”增员时期，海报也是必不可少的一种宣传途径，就在昨天，我和几个同事还加班到十点赶做海报。事实上，做海报也有很多技巧，要漂亮又不能太花哨，最重要是达到宣传效果，起到激励业务员的作用。对于字体、颜色搭配、以及版面设计都要做好规划和安排，这个就要从实践中自己摸索和总结了。但是初到公司，激情满溢，即使加班到很晚，即使是做海报这样单调的工作，我仍然感到快乐，感到充实，我真诚地说，我喜欢这份工作。

南朗培训

在我的实习期间，曾经有三天的时间去到x市南朗昆仑酒店做“第六期雏鹰计划组经理育成培训班”的助教。我的工作任务是协助老师做一些课堂上的工作，调试设备，播放音乐，学员打分以及分数统计公布。在南朗的3天，我最大的收获是真切地体会到那些业务员拼命做单，拼命增员的动力来源是

什么，是晋升的欲望和动力！所以在保险公司，随便碰到一个人都可能是分处经理啊、组经理啊，除了头衔的变化之外，最直接的当然是利益的变化，一旦晋升到组经理，就属于主管级别，那么除了保单佣金之外，还有作为主管的各种津贴，当然级别越高，津贴越高，甚至在不做单的情况下都可以拿到很高的工资。这时候的主管已经从一个业务人员转变为管理人员了。而如何管理好一个团队，让一群人朝着一个共同目标向前奔跑，这比单纯地做业务要难得多，这也是为什么一旦成为主管就会拿到公司各种津贴的原因所在。

南朗培训让我明白了职场经理做业务推动时候，下面那些业务员跃跃欲试的动力源在哪里，明白了保险公司总是不间断地组织进行各种培训的原因和目的，让我更清晰地知道讲师是做什么的，是怎么做的，也让我对自己的方向有了进一步思考。

银海职场

我的实习报告中，也许汇报的不够全面，不够详尽，但有一个地方，有一个名词是绝对不能缺少的，那就是“银海职场”。在保险公司里，每一个团队，称为一个职场。而组训的工作就是协助职场经理管理好一个团队，保证团队的良好运行，做出业绩是终极目标。

我最初到城二是跟陈春燕组训到东方龙职场做实习组训，一个星期后因为某些原因我改由方淑婷组训带着到银海职场做实习组训。在银海实习的这段时间，我看到这个传说中最优秀的团队是如何运作的，银海早会有着标准的流程，气氛活跃，大家真的有从早会专题上学到东西，受到激励，从而充满希望与勇气地面对新的一天。

银海的职场经理，给到我很多学习和锻炼的机会，我在银海做过早会主持，做过早会专题，做过话术通关的关主，做过政令宣导，做过他个人同学会的全程策划和主持……在这个

过程中，我做了大量的ppt、excel表格、word文档，我对办公自动化工具运用的熟练度大大提升，从开始时做一张幻灯片要几分钟，后来可以在几秒钟之内完成。银海职场的各位主管也对我的工作给予了大力支持和配合，作为实习组训，他们对我工作中做的不好的地方给予宽容和理解，并且给到我很多很有有效的建议，我很感谢他们。

方淑婷组训是一个资深的优秀组训，她要求严格，做事严谨。最初她只是让我做一些零散的工作，比如海报、复印等，不接触数据，不接触团队、不接触职场，为此我很是郁闷了一段时间，我不断地告诫自己我要不断努力，先做好她交代的每一件事，做到让她满意。只有做好这些事情，才能获得她的信任，她才能放心把其他工作交给我做。而我换位思考一下，我觉得我和她是那么相像，如果对一个人不是绝对信任，我也不会把工作交给他去完成。到后来，小方老师交代的工作，我基本上都可以完成到她想要的效果。当然，我也有犯过错，但我也告诉自己犯了错误可以改，下次不犯同样的错误就是了。但如果不做事，当然不会做错事，因为连犯错的机会都没有。在小方老师的教导和指导下，在不断的鼓励与自勉中，我快速地吸纳新的东西，快速地成长。但仍然觉得不懂的地方很多，对于未来的工作也并不完全清晰，当然这就是我以后要继续学习的动力和方向了。

中国人寿实习报告 实习总结实习报告 实习总结我很感谢小方老师，她教给我工作中最重要的两样东西：沟通和效率。在我实习的这两个月时间里，对于这两点我也是深有体会。工作中可能因为沟通不到位而耽误很多事情，如果沟通及时，有些失误是可以避免和挽救的，这些我都经历过。效率是任何工作中都必须具备和要求具有的，在保险公司做组训，由于事情繁杂琐碎，效率就更显得尤为重要。

总结

我在国寿实习的这两个月，学到了书本上没有的知识，也就

是真正的实践经验和工作体会。在充实和忙碌中度过了从大学到社会的过渡期，感慨颇多，一言难尽。学到很多东西，概括起来关键词有以下几组：沟通、效率；思考、执行；感受、总结；最后一个“人际关系”。

对于即将迈出校园的我们，拥有着对未来的美好憧憬，拥有着一腔热血、满腔抱负和实现梦想的激情，正所谓“有梦就有希望”，而最后成功的人都是坚信“我一定，做得到”的人。所以，让我们大步向前，勇敢地去迎接风雨，面对挑战，为了成功努力奋斗吧!!!

共2页，当前第2页12

保险工作心得体会感悟篇三

中国人寿保险(集团)公司及其子公司构成了我国最大的国有金融保险集团。下面是本站小编为大家整理的中国人寿保险实习生实习心得，希望对大家有帮助。

时间一晃而过，到中国人寿实习已经一个月了，在这段时间里中国人寿领导同事都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了中国人寿的“成己为人、成人达己”的企业文化核心理念，遵循“诚信为本、稳健经营”的企业宗旨，恪守“创新、拼搏、务实、奉献”的企业精神，把“与客户同忧乐”作为企业价值观，以“与时俱进、争创一流”的精神，也体会到了作为保险营销人的专业和辛勤，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为中国人寿的一份子而惊喜万分。

一开始的时候，由于自己习惯了晚起床，突然早起，搞得精神不太好，不过很快就习惯了。开始时，自己精神不够集中和自己对着别人会不好意思说，搞得频繁出错或通关不好。不过经过一段时间的训练后，情况好多了。

在这一个月的时间里，悦哥对我们工作学习进度有着细致的安排，一至二周主要学习如何做调查问卷、打电话做回访服务和填写个人短期保险专用投保单，三至四周开始拜访陌生人或熟人，最好能签到一份个人短期保险。在中国人寿同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。

由于要完成作业，刚入司一个月几乎每天下午做调查问卷。我们本意为这份工作也很容易完成的啊，但是结果证明是我们低估了它，其实做调查问卷很艰难啊，也许我们是大学生所以什么都没有经验所以才遇到这么多问题吧！不过辛苦的同时我觉得今天我也收获很多，下面我来跟大家分享以下我们今天做问卷调查的最真实的感受啊：我们感受到了做问卷调查者的艰辛，很多路人不理睬我们，即使我们很热情的讲清楚了我们这样做的目的，还是很多人没有把回答我们的问卷当一回事，甚至连看都不屑于。

我个人觉得，只要是有意义的事即使要我从白忙之中抽出一点时间来回答完一份关于调查问卷也是值得的，但是现在基本上花费不了你一分钟的时间，为什么那么多人就不愿意去做呢？这是我始终都没有理解的。这一点是我们没有想过会发生的，也许是学生的缘故我们一直都觉得我们现在是在做很有意义的事，所以路人一定会认同我们的，但事实使我们明白了以后想事情不要太天真！其次，做问卷调查需要的是有胆去问人是否肯为我们做调查问卷、诚实心和耐心。

接着我们做打电话做回访服务，由于不系当面对话，心情放开了不少，有时候自己语无伦次。客服回访工作带给我宝贵的知识和满足感，也锻炼出语言的沟通技巧，我们的职责是保持公司与客户的一个桥梁，让客户能感受我们的优质服务。工作中我们更应具备良好的心理素质，时刻保持热诚的态度，聆听所至，真正理解客户的心里。使我领悟到，要做一个专业的客户回访人员，不但要具备良好的心理素质和专业的知识，还要细心、耐心、贴心、尽心，我会更加努力，而正因

为我们的努力能为客户带来更大的满意，客户的满意，就是我们的快乐！这也正是我们共同的心愿。

为了让我们体验一下保险营销员如何工作的，悦哥就教我们如何填写个人短期保险专用投保单。为了保护广大客户的合法权益，在填写投保单时，一定先仔细阅读相关内容，不懂的项目，需要向专业人员仔细询问，待全部信息均了解后，正确填写。“投保单”是一项严肃的法律文件，是缔结保险合同的重要依据，也是保险公司核保时的重要参照，所以消费者一定要注意，投保单的填写过程是很关键的过程，在沟通确认好保险产品，填写投保单时一定要注意拿对投保单，填对合适的项目，以避免日后纠纷的产生。

友情提醒：

第一，不要在空白的投保单上面留下你的签名；

第二，请根据自身的财务状况选择合适的保险金额及交费期限，以避免日后因无法继续交付保险费而可能导致的保险合同效力的中止，以及一些不必要的纠纷。

第三，对投保单中以下内容在填写完投保单后应做最后确认：姓名、性别、通信地址、邮政编码、身份证号码、投保计划、保险金额、缴费年限和保险费金额、健康告知、投保人和被保险人申明授权说明。

保单填写的正确程序：

- 1、重视：那是一份严肃的法律文件
- 2、字迹：清晰、工整、不涂改、易辨别
- 3、阅读：投保须知；告投保人书

- 4、告知：身体健康状况据实说明
- 5、隐私：既往病史填写后，密封交给保险公司
- 6、确认：最后逐一核对上述所填内容
- 7、提醒：不要随便签名!由于自己不太清楚如何填写，第一次的时候就出错了，还有大写不会填，搞得十分糟糕。

不过经过瑞姐的再指点，很快就上手。

做调查问卷、打电话做回访服务和填写个人短期保险专用投保单都系为做拜访和签单做准备的。在营销过程中，你如果没有拜访客户，就不可能了解市场、掌握客户资料，以及了解客户的需求，客户拜访是销售工作的起点和基矗但是由于当前国民对保险作用的认同度不高问题，使拜访工作阻力重重，有的营销员经常是“乘兴而去，扫兴而归”，我也系如此。我跟主管见了二个客户，问他们对保险作用的认同度，他们回答说不高。他们见我系实习生，就问我有关中国人寿对比其他保险公司有什么优势和它的资料。我于是就说：“公司秉持“成己为人，成人达己”的“双成”理念，倡导“求真务实、规范严谨、令行禁止、艰苦奋斗、创新争先”的工作作风，积极推进“外塑形象、内树精神”的文化建设工程，全面塑造“厚重诚信、自强致远”的企业品格。相知多年，值得托付中国人寿保险股份有限公司是国内最大的寿险公司，总部位于北京。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业领先的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场领导者的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

中国人寿的十大优势：

(一)历史悠久

(二) 资金雄厚

(三) 服务网点密布

(四) 可运用资金雄厚

(五) 资金运用灵活

(六) 市场占有率最大

(七) 先进的科技技术

(八) 保险产品齐全

(九) “95519” 服务到永久

(十) 良好的企业文化。” 他们都很认同我的说法，于是问我有什么关于健康好产品给他们。我大概讲了一下康宁定期保险。他们问这产品特点，我说：“保费低廉、保障面广。” 他们就说考虑一下。

我觉得面对客户时要诚实和友好，从跟客户谈家常来了解客户的需求和资料。不要为推销保险而来见客户，而当客户系自己的老朋友一样看待就行。其次就是自己的心态要放好，不要因为客户一次拒绝而放弃。这一次不行，可能下一次客户就答应。想签到单的话，最好拜访多一点客户，让客户知道你的存在，让他们多了解我们中国人寿的产品。他们觉得可以的话，就会自动买我们中国人寿的产品。

通过这次实训，我们对保险有了更深刻的认识，做一名保险人员不但要有过硬的保险业务，良好的心理素质，健康的体魄，扎实的保险知识，正所谓“上知天文，下知地理，前后各知五千年。” 作为一名保险人员来说，必须有较高的口语水平，要把如何推销保险作为一个重点来抓！

准备大二的我们，再过不到多久，就要毕业了，面临是继续深造，还是就业的压力，我想我们更应该把握住最后的一段时间，充实、完善自我，攻破自己的语言表达能力，即使没有机会去做保险，也必须争取做一名出色的推销员！

总结 以上工作内容，在这短短5个半月的时间里，我学到了保险人员的严于律己，推销的一些手段，在以后的工作生涯中，应用怎样的心态处理和面对变幻莫测、突如其来的工作。我相信我可以！就如做保险一定要用一种好的心态去做才能做好，我们要学会微笑，让所有人都能感觉到慈祥。

我相信我以后我做保险营销员会道路会更平坦一点，在这方面会更得心应手。

在中国人寿台江分公司六个月的实习经历，让我学到了很多课堂以外的知识，也体会到了出来实习工作的艰辛，这六个月是我人生的一笔宝贵的财富，为我以后步入社会，走进职场做了很好的铺垫。

中国人寿保险股份有限公司是中国最大的人寿保险公司，总部位于北京，注册资本282.65亿元人民币。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业领先的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场领导者的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

而银行保险是由银行、邮政、基金组织以及其他金融机构与保险公司合作，通过共同的销售渠道向客户提供产品和服务；银行保险是不同金融产品、服务的相互整合，互为补充，共同发展；银行保险作为一种新型的保险概念，在金融合作中，体现出银行与保险公司的强强联手，互联互通。我的实习目的主要是学习银行保险的工作流程、怎样去经营网点、如何去跟不同的人沟通、相处。进入公司之前我就听说过：“保险

不是人做的”，“保险是骗人的”等一些话，给了我很大的压力。刚开始，我总是没有信心，不相信公司的产品，更不相信自己的能力，一度认为我不适合做保险。但是后来，公司对我们这些新人进行了一次封闭式的系统培训，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我接受过最系统的培训，我觉得“培训”是公司给我的最大福利。我明白了，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。

经过近几个月在中国人寿保险台江公司银保工作的实习，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了很大的进步。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。

银行网点实践让我的业务技能及沟通技巧不断增长，公共关系和工作能力不断提高。单靠培训和演练还是不够的，某些认识还是很肤浅的，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，一边是主管继续培训及同事们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。我发现，每个银行都会选择一些他们认为比较优秀的企业，来代理销售他们的产品，所以每个银行最少都会替三四家保险公司代理销售。当然，只靠产品好是不够的，重要的在于我们与银行的工作人员的沟通，还要通过简短的培训来提高他们销售保险理财产品的能力。有的银行是靠柜员推销，有的却是靠大堂经理推销，每个银行的制度是不一样的。所以，我们要用不同的方法来对待不同的网点。无论是哪个银行，与柜员搞好关系是至关重要的。一段时间下来，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，已经能够独立完成销售任务时，团队长给我分

配了一个网点，通过实践几周，我的销售技能上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼，虽然还存在着一些不足的地方，但是各方面都成长了好多。在工作中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，与银行沟通这一方面能力我还是有点欠缺，要多向优秀的人学习。而且要搞好人际关系并不仅仅限于本团队、本公司职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会得心应手，这也是现今不少大学生会遇到的难题。

此次的实习，让我认识到了职场，毕竟不是学校，弱肉强食的原则在其中表现的更是淋漓尽致。在学校，你可以犯错，因为可以得到谅解；你可以任性，因为有老师和同学们的包容。可是，在职场，是不允许出错的，出错就意味着被淘汰。职场，更不是意气用事的地方，没人买你的帐，反而会显示出你不适合这份工作，后备人才多的是，他们是不在乎的。大部分人处于被动地位，所以我们一定要努力，争取主动权，这才是真正的生存之道。

其次，在这样一个竞争激烈的社会，无论是对于一个人，还是一个企业，要想有立足之地，必须要有自己制胜的法宝。在保险金融领域中，优质的服务就是其中的法宝之一。在我们中国人寿，有的人每月的业绩能比别人多几番，这就是其中的奥妙。有的人对客户如亲人，为客户着想，提供力所能及的周到的服务，从而赢得客户的信任，把业务做成，从而提高了业绩。我们刚从学校走出的大学生，往往心高气傲，认为自己多么了不得，眼高手低，对社会复杂的人际关系不甚了解，往往很难虚心的处理好与客户的关系，受不得一点委屈，这就必定要遭受挫折的。这种挫折也恰恰促进了我们成长。

保险工作心得体会感悟篇四

不知不觉，上半年又过去了，本以为完不成的上半年的工作任务也在我的埋头苦干、不问辛劳下完成了，并且完成的很好。说实话，作为一个银行柜员的我，这半年来的工作是让我感慨万千的！

后来，可能是到了一个零界点吧！我忽然想明白了，我这样自己干紧张，自己吓自己，这样的压力是转变不成动力，而且只会让自己受伤的。于是我就彻底改变了自己的工作态度，变得只管埋头苦干，不去过多的考虑是不是自己做的不够好这样的问题，也不去计较辛不辛苦这样的事情。没想到，我的工作感受就彻底转变了。

现在上半年的工作任务已经圆满完成了，而且完成的很好，受到了我行领导的表扬不说，还得到了我行客户对我的一致好评。这使我的心扉像是花儿一样，真正的打开了，不再因为工作的压力而失眠了。

在上半年的工作结束之际，我的整体感受就是我成长了。今年上半年是我作为银行柜员在银行工作的第二年的上半年，我能够有此成长，不仅得感谢自己过去一年的积累，而且也得感谢自己这半年的勇敢。如果没有去年一年的积累，或许我今年勇敢地豁出去也没办法造就出现在这样令人满意的结果。

不过在今年上半年的工作中，我也不是没有不足的。通过今年上半年的工作，我深刻意识到我自己对于客户的态度是需要改变的。不是说我对客户态度不好，而是我对客户的态度过于热情了，这让极个别的客户会产生误会，容易造成对工作的影响。这是我这个人做人的问题，我总是对谁都特别热情，以至于在工作中也这个样子。热情是好，但过于热情就会不够客观了。作为一个银行柜员，过度的热情也是不必要的，需要改正的。

争取在下半年的工作中克服这一点不足，让自己变得更加职业化起来！

文档为doc格式

保险工作心得体会感悟篇五

根底会计课程试验以模拟企业的实际会计工作为根底，根据企业会计制度和企业会计准则的要求，进展操作训练，有目的’地检验和复习所学的会计理论学问、方法、技能和技巧。通过实际操作，能够比拟系统和全面地把握企业会计核算的根本程序和详细方法，加强对会计根本理论和会计根本技能的理解和把握，把枯燥和抽象的书本学问转化为实际以及详细的操作，全面提高识证力量、制证力量、登账力量和编制会计报表力量，会计资料的整理归档方法。同时在试验中，培育职业道德和职业推断力量，提高职业工作力量，为今后从事会计实务工作打下扎实的根底。

二、实习时间

第一学期第十七周——第十八周

三、实习地点

校内，第三教学楼509室

四、实习内容（可参照以下内容）

《初级财务会计》实践教学是以一个中型工业企业——长春市万隆股份有限公司12月份的经济业务为例，通过设置账户、填制会计凭证、登记账簿和编制财务会计报告等工作环节，全面地、系统地、连续地完成企业根本业务处理。

（一）实习操作过程

- 1、要先设立账户，建立总账和明细账；
- 2、依据原始凭证，填写记账凭证，凭证做完后开头登入明细帐；
- 3、依据审核无误的记帐凭证编制科目汇总表，然后依据科目汇总表登记总分类帐；
- 4、依据总分类帐记录，与现金日记帐、银行存款日记帐和有关明细帐进展核对；
- 5、结账；
- 6、依据总分类帐、明细帐和其他有关资料编制会计报表（资产负债表、利润表）。

（二）操作要领

1、期初建账：

（1）建总账时

在建立总账时，先填上日期，由于是刚建账，所以日期从1日开头，然后在