

2023年大学选修课保险学原理感悟(优秀7篇)

心得感悟是指一种读书、实践后所写的感受性文字。好的心得感悟对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得感悟下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得感悟范文，我们一起来了解一下吧。

大学选修课保险学原理感悟篇一

这个暑假里，我在__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。

第一天去见了主管的经理，据说口才是很棒的，初次见面，感觉她很干练。保险公司的氛围与其他地方相比是很不同的，这里有一种很活跃的气氛，在这里真的感受到了一些以前没有感受过的东西。由于我没有什么经验，不能跑业务，所以就呆在办公室和经理、组训一起。

在保险公司，每天早上都会有晨会，晨会早上8点准时开始，迟到会扣钱的，但只是形式上的，一般会扣一块钱的样子，主要还是调动大家的积极性。晨会由主持人主持，一般就是组训或负责的经理，但为了锻炼各个业务员，也经常的会让业务员上去主持。晨会首先会让全体同仁起立做晨操，很有激情，在音乐的节拍下做各种澎湃的动作，会舒缓紧张的心情，还会让沉睡中的身体舒展开。记得第一天去公司，要让我上台作自我介绍，本来刚刚到的时候还有些紧张，但跟着做完晨操后紧张感就没了，很从容的上台作了自我介绍。在晨会中，还会公布昨天各个业务室的业绩，给予鼓励。从早会中，让我看到了朝气，想必开完早会后一天的工作将会充满激情。

这次实习中，公司召开了两次产说会，一次是岁岁登高，一

次是鸿福年年。通过这两次产说会，让我对险种有了新的认识，而且懂得了什么叫有压力才会有动力。产说会是有关产品的说明会，各个业务员会带着自己邀请到的客户来参加产说会，由主讲师讲解关于这个产品的情况，让客户了解到该险种的价值，有何优惠，自己能得到什么利润，以便客户选择适合自己的险种投保。通过讲师生动的讲解，加上现场回馈奖品，很多客户都会现场签单，所以说，产说会被保险公司看作一个和客户沟通得很好的桥梁。还记得那次岁岁登高的产说会，当时现场签单的客户并不多，有5,6份吧。当时一位省公司的讲师说，还是因为票价的问题，因为我们的票价太便宜，有时甚至不需要用票，所以业务员就没有一种压力，只是随便邀请一个客户来听便完事了，随便邀请到的客户又有几个想真心来签单的呢。在接下来的一场票价为110元省公司的产说会中，现场签的都是2万元以上的单子，开始时，只有几个业务主管买了票。但是，在那个口才很好的经理的说明下，有越来越多的业务员购买了票，就像那个经理所说的，只要买了票就一定能带来客户。果然那天所有买票的业务员都带来了客户，而且有了不错的成绩。

还有就是创说会，公司有像是雷霆行动等扩员活动，增员的任务是很重的。业务员会带领自己邀请的新进人员来听创业说明会，之后有意者将会留下面试。从事保险行业，首先必须通过从业资格考试，拿到资格证书，于是，新进人员会进行考试培训。考试内容是关于保险的一些基本知识和其他的与保险相关的法律法规，像是《民法通则》《保险法》《消费者权益保护法》等等。为了了解更多的知识，我和这些新进人员一起进行了学习，在此期间，尤其学到了很多关于保险法的知识，收获颇丰。

“让客户满意”不是一句空洞的口号。在实际工作中，公司里有许许多多的客户服务团队和员工在为此努力。他们在各自平凡的岗位上，勤勤恳恳，认真负责，用微笑耐心的态度和专业的服务水平，让客户满意，用真诚的服务体现自身价值，也在为客户创造价值。他们也是公司在第一线和客户打

交道的“形象代言人”。

还记得有一次晨会中，经理请来了两名其他地区的先进工作者和大家交流，至今令我印象深刻。第一位上台交流的，声音很响亮，很有自我表现能力，一上台就唱起了歌以吸引大家注意。这是一位56岁的女士，但是她的语气，气色，情绪，都无法让人猜出她的实际年龄，感觉充满活力。从她的身上，我看到了激情与真诚的魅力，无论任何人与她想出一段时间后，都会感到她身上所散发的激情，并被此所感染，变得拥有生机活力。在激情的背后，她又不缺真诚，所以很多客户只对她所推荐的险种感兴趣，于是她的业务越来越好。只要对自己工作充满激情，我想任何工作都会变得有意义。“精诚所至，金石为开”，只有自己真诚地对待别人，别人才有可能接纳你，才会信任你，那样工作也会变得顺利。另一位上台的女士，与前一位是十分不同的，她很文静，感觉很踏实，也很真诚。这是两种不同的风格，但她同样的优秀，据说很快会升为副经理。她不会充满激情的与你交流，但是，她却发展了很多的下线，因为她待人真诚，有耐心，很多人都信任她，都愿意跟着她干，于是她的业务室人员越来越多，而且，她关心每个同事。从她身上，我同样看到了真诚，我想在以后的生活中，无论从事什么工作，都要有对工作的热情和待人的真诚。

每个营销员要做得更多，要努力提升自己，要诚信热情，要学会自我管理，要真正为客户考虑问题……每一个非保险人也应该对营销员多一些宽容、多一些理解，对保险多点认识，不要厌恶，不要恐惧——它只不过是一份契约而已。

坚持是一种美德，而在保险公司，正是有很多人因为坚持不了，所以中途放弃了这样一份为人类造福的事业；也因为坚持不了，所以看不到保险这个职业的崇高和伟大。无论从事任何职业，只有那些坚持和守望着自己理想的人，才能继续在自己选择的道路上走得坚定和安稳，努力着，打开自己成功的大门，坚持着，走出属于自己的明天。

这次社会实习，我深切地感受到了在社会中，并不是每件事都会是一帆风顺的，挫折处处存在，这需要我们鼓起勇气迈出第一步，吸取教训继续向前冲。我想，这次实习将会给我很大的启发，在这过程中，我不仅仅学到了有关保险的知识，对工作和社会也有了更加新的认识。

保险的感悟与心得体会篇2

大学选修课保险学原理感悟篇二

保险作为一种人类社会风险共担的机制，在现代社会中发挥着重要的作用。作为一名学习保险学的大学生，我在学习的过程中深深体会到保险学原理的重要性。在这里，我将分享一些我对保险学原理的心得和体会。

第一段，保险的本质和意义。保险的本质是一种风险转移的机制，通过共同承担风险的方式，将风险分散到全社会。保险的意义在于保障个人和社会的安全。个人在面对各种风险时，通过购买保险可以得到经济补偿，从而减轻了经济负担和压力。而社会也可以通过保险机制来提高整个社会的抗风险能力，保障社会的稳定和可持续发展。

第二段，保险合同的要素和原则。保险合同是保险交易的基础，它包含了保险公司和被保险人之间的权益和责任。保险合同的要素主要包括订约双方的主体资格、合同的标的、合同的内容和合同的期限。同时，保险合同也遵循一系列的原则，如互利原则、订约自由原则、公平原则等。这些要素和原则的完善和落实对于保险合同的履行和保险交易的顺利进行起到了重要的作用。

第三段，保险费的确定和支付方式。保险费是保险合同中被

保险人需要支付给保险公司的费用。保险费的确定需要考虑到被保险人的风险程度和保险公司的经营成本。通常情况下，风险程度越高，保险费也会越高。保险费的支付方式多种多样，可以一次性支付也可以分期支付。不同的支付方式适用于不同的个人和企业，可以根据实际情况进行选择。

第四段，保险责任和赔偿。保险责任是保险合同中明确规定的保险公司对被保险人所承诺的责任。保险公司在被保险事故发生后，根据合同约定向被保险人提供相应的赔偿。赔偿金额的确定需要考虑到被保险人的损失和合同的保额。保险公司在进行赔偿时需要遵守合同约定和相应的法律法规，确保赔偿的公正和合理。

第五段，保险行业的发展和创新。保险行业在近年来发展迅速，不断推出新的保险产品和服务。随着科技的发展，保险行业也在不断创新，如智能保险、区块链等新技术的应用。保险行业的发展对于推动整个社会经济的发展具有重要作用，同时也为个人和企业提供了更多的选择和保障。

总结起来，保险学原理是保险学习中的重要内容。通过学习保险学原理，我深刻认识到保险在社会风险管理中的作用和意义。同时，也对保险合同、保险费、保险责任和赔偿等方面有了更加深入的了解。保险行业的发展和创新也让我对未来的保险市场充满了期待。通过不断学习和实践，我相信我将能够更好地理解和应用保险学原理，为保险事业的发展贡献自己的力量。

大学选修课保险学原理感悟篇三

保险行业是一个全新的行业，在中国发展的历史其实并不长，此外，保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门都很重要通过今天程讲师的讲座，我学习了很多，也收获了很多。下面我谈谈今天听讲完讲座的心得体会。

首先程讲师为我们介绍了保险业的现状，自改革开放以来，我国保险业持续快速增长，整体实力、发展动力和内在活力明显增强。但是也存在着劣势，例如在金融竞争的基本格局中处于劣势。当前，我国金融业改革向纵深发展，各类金融机构对金融资源的争夺日趋激烈，金融市场新格局形成的步伐正在加快。但是相对于金融市场，竞争实力和业务规模相对薄弱。

程讲师也为我们简单分析了保险业未来的前景，使我们得知在随着我国综合实力的不断提升，保险市场也会不断深化、不断变革和演进，主要可以包括一下几个方面实行价值管理，营造良好的产业生态环境，综合经营道路的大型保险集团成为市场主导力量专业化的中小保险公司日益成为保险市场生力军资本运作兴起促进保险业做大做强近年来，中国平安保险集团、中国人寿保险集团频频开展资本运作，取得了显著成效，对我国保险市场产生了强大而积极的影响。之所以会有这样的称号，是因为在平安取得保险牌照之后，几乎只要有新的牌照被批准，都会诱发平安内部的人士动荡。遍布于行业的平安人才，成为了平安对保险业最大的贡献。中国平安保险股份有限公司在各级政府及监管部门、广大客户和社会各界的支持下，成长为我国三大综合金融集团之一目前保险业务是中国平安集团的核心业务之一。经过多年的发展，本公司由经营单一财产保险业务，逐步建立了以平安寿险、平安产险、平安养老险和平安健康险四大子公司为核心，向客户提供全方位保险产品和服务的完整业务体系。

为进一步做好保险知识宣传工作，深入开展保险知识教育，增强我们对保险知识的了解，开拓我们的视野，提高我们保护自身财产安全的意识[]20xx年11月12日晚在小礼堂，特邀中国平安高级讲师程祝兰向同学们讲授“保险行业的发展前景”专题讲座。

在程祝兰讲师做了简单介绍后，大家以热烈的掌声欢迎程祝兰老师为我们做“保险行业的发展前景”的专题讲座。此次

讲座程祝兰老师从四个方面介绍保险的有关知识。首先是数据快报，通过具体数据了解到20xx年9月安徽分公司共计理赔13089件，赔付金额8015万元，豁免保费2203万元；接着是理赔案例分析，具体的案例让我们认识到保险的核心在于风险分摊，保险的本质是互助，是用来降低人们日常生活中出现风险后造成的经济损失；然后是具体阐述了保险的意义所在，保险是风险的转移，是责任的体现，是生命的价值，是未来的准备；最后是保险行业的发展前景。保险业属于朝阳行业，有强大的社会需求、国家的政策支持与广阔的发展空间。中国保险业潜力巨大，未来三年合肥的保险从业缺口7万人！国家对保险行业的发展也很重视和扶持。13年央视定期播报（保险让生活更美好）公益广告。14年8月13号，以国务院名义发布的“国十条”将保险地位上升到国家高度，是金融体系的支柱力量、是改善民生保障的有力支撑、是政府转变职能的重要抓手、是保障体系重要支柱。每年7月8日为国家保险日，可以感觉到，保险业得到了前所未有的重视和发展。

本次授课内容通俗易懂、生动详实，反响强烈。通过本次保险专题讲座，进一步增进了我对保险行业的发展现状和就业前景更深一步的了解，也进一步提升了我的风险防范意识。增加了我的保险基础知识，普及了保险理念，同时也增强了我的保险意识。

大学选修课保险学原理感悟篇四

保险学原理是一门研究人们对风险进行转移和承担的学科。通过学习保险学原理，我深刻认识到保险作为一种社会经济工具，对于个人和社会的发展都具有重要意义。下面我将结合所学知识，总结我对保险学原理的心得体会。

第二段：保险的基本原理

保险学原理中最基本的是风险转移原理。风险转移是指个人

或企业将自身面临的风险转移到保险公司的过程。这个过程是通过支付保险费，购买保险合同的方式实现的。保险公司以收取保险费为代价，承担个人或企业承担的风险，并为其提供赔偿。我理解到，保险的本质是一种合作关系，通过集体的力量共担风险，实现互助和共赢。

第三段：保险的经济意义

保险作为一种社会经济工具，具有广泛的应用和重要意义。首先，保险可以促进经济的稳定和发展。在社会经济生活中，风险是无法避免的，但通过保险的方式，可以将风险的影响减到最低。这样可以提高经济主体的安全感和信心，促进经济活动的积极开展。其次，保险可以起到社会公平的作用。有的人面临的风险大，而有的人风险相对较小，通过保险制度，可以实现风险均衡，减少社会的不公平现象。

第四段：个人对保险的认知与行为

通过学习保险学原理，我认识到保险作为一种有效的风险管理工具，对个人也是非常重要的。在现代社会，人们面临各种风险，如疾病、意外、财产损失等，而这些风险都可以通过购买保险来转移。在我个人的生活中，我会根据自身的需求，选择适合的保险产品，并且按时足额缴纳保险费，以确保自己在面临不可预测风险时能够得到及时的帮助和保障。

第五段：保险学原理对我个人的启示

学习保险学原理不仅仅是为了了解保险的基本原理和经济意义，更重要的是对我个人有一定的启示。首先，风险是不可避免的，人们需要认识到自身面临的风险，及时采取措施进行转移和管理。其次，保险作为风险管理的工具，需要我个人具备一定的风险意识和理性选择能力，不仅要关注保险合同的内容和保险金额，还要关注保险公司的信誉和服务质量。最后，我还意识到保险并不是万能的，不能全面覆盖所有的

风险，所以我还需要通过其他方式进行风险管理，如健康生活方式的养成和规避潜在的风险因素。

综上所述，通过学习保险学原理，我对保险有了更为深刻的认识。保险作为一种风险管理和社会经济工具，在现代社会有着重要的地位和作用。我将积极运用所学知识，提高自身的风险意识和风险管理能力，以更好地适应和应对不确定的风险。

大学选修课保险学原理感悟篇五

怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了中国人寿保险股份有限公司福建省分公司第4期组训培训班。通过20余天的积极参与和全心投入，我在对寿险的知识、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！

培训班的课程紧张而有序，培训班的氛围严肃而又活泼。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千，现向领导汇报如下：

一、态度决定一切，理念产生力量。

第4期组训班有两条醒目的精神标语：一条是寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业；另一条是我为寿险而来，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！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。

二、养成良好习惯，体现组训风范。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。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。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过37次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，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

忧关心。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炼功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

保险的感悟与心得体会篇5

大学选修课保险学原理感悟篇六

三个月的实习匆匆结束了.这次实习，虽然时间短暂，但是意义深远。在实习中，我体会到了付出与回报的快乐，接受了保险公司的新观念、新知识。。

刚一进公司首先就是面临着和同事相处的问题。在公司刚开始的那几天，由于没有分给我什么具体的工作，我只能看着那些同事忙忙碌碌的，我不知道该做些什么和说些什么，当时在办公室坐着觉得特别的不自在。后来，我自己想了想，自己现在已经是快要进入社会的人了，应该融入这样的一个大环境，而不能仅仅像以前那样老是自己想怎么样就怎么样。现在是公司给我一个实习的机会，这样的机会很不容易，我应该要好好地利用起来锻炼自己的口才以及人际交往能力。想到这些，和同事们见了面就主动和他们打招呼。在不知不觉中和他们熟悉起来，一些力所能及的事也开始吩咐我做了。就这样慢慢的我就溶入了他们的圈子，溶入了公司，对于不懂得问题我会及时的请教，他们也悉心的给我指导。他们成了我的师傅和朋友。现在我是深知交流对理陪工作的重要性，

因为我们外勤是保护出事故后，第一个和保护接触的人，我们的一言一行都代表着公司的形象。我们每天要面对的是那些刚出了事故的保户或他的亲人朋友，这些人往往还沉溺在痛苦中，情绪都很激动。所以我们要选择正确的交流方式方法，坚决避免过激的词语，对于前来的保护不但要指导他们完成相关操作流程，更要好言安慰，让他们满意放心而归。

经理首先给我们介绍了案件的流程：

归档

在整理案件做归档时，使我深深地体会到了“从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。”深刻含义。我刚进公司的时候，康经理交给我的第一项任务就是整理已结案件的材料，（粘贴票据，给材料排序，写归档号，装订，给每页打号，装归档盒，进库房。）为了让我们熟悉案件，知道什么样的案子需要什么样的材料。刚开始合同因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，整理速度明显减慢了，而且容易走神。尤其是装订，打通穿线，简直就是女人该做的活嘛！确让我一个小伙子来做，当时很是不厌烦。但我知道这是个磨合阶段，于是尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了，后来整理的速度和质量都有明显的提高。总之，经过一个星期的奋斗在这一关我顺利走过来了，以后即使再让我这样的工作，我也能做得很好。更重要的是，在这一个星期中，我看了上千个案子，对于什么样的案子要什么材料，怎么处理心中已有了一个大概的轮廓。

接报案

接下来康经理给我的实习岗位是在大厅的接报案窗口学习。康经理告诉我在这个窗口主要做接听保护的事故报案，系统内的录入案件 打印出险信息表，做案皮 接收发传真，并负责寄收发的材料，分拣材料归入案件中 给客户的答疑。说实话这个窗口的工作特别的琐碎，也特别的多，只要稍一疏忽，

就容易做错事情。

我到接报案窗口刘姐首先告诉我，接报案时要注意用文明用语。如：电话接入后用语为“您(你)好，太平洋保险财产保险公司为您服务”。业务咨询、查询结束时统一用语为“非常感谢，欢迎您再次咨询(查询)”等。然后亲自为我了示范。然后告诉我接报案的相关知识。

2 接报案时，要问清保护的保险单证号码、被保险人名称、车牌号码，报案人，出险驾驶员及联系方式，有无人伤，事故发生的时间、地点、原因以及造成的损失情。

3出险后，保护应在同时在48小时内通知保险公司。超过48小时的要等到保护材料齐全后向领导申报延迟立案。如果保险车辆被盗窃、被抢劫或被抢夺后，应在24小时内(不可抗力因素除外)向当地公安部门报案，同时在48小时内通知保险公司，并登报声明。并要提醒保户应立即向事故发生地交通管理部门报案。如果是单方事故无三者损失(如道路，树木等损失)要告诉保护可以不经交警处理，但要保留好现场等外勤老师出去查看现象。对于没有现场的要告知保护要增加30%的免赔额。

交代完后，刘姐让我试着接报案，记得我当时特别的紧张，再加上有时对放的地方口音特别的重，一个问题要问好几遍才能听清，有时保护又特别的急，弄的我有时间问保护的项目颠倒了顺序，有时甚至忘记了问。后来刘姐慢慢的开导我，对待保护要有耐心，尽量的满足保护的要求，对于不清楚的问题一定要问清了在和保护说。为了不让自己忘记项目，我把要问的项目，列入表格内，来提醒自己。

分信息都是真实的，车主或修理厂还来不及想要骗赔)，并将该报案登记表带人赔案卷宗，对未及时报案的可以不予理赔。

同时，报案登记信息应更全面、仔细。接报案时发现存有疑

点的，我们应认真做好相关记录工作，必要时予以电话录音。

同时提醒查勘人员应注意的情况，查勘人员在查勘定损时，必须高度重视，不轻易放过任何疑点。”

再接完了保护的报案后，就要准确及时的将保护出险的信息录入系统内，以便下已调度环节的顺利进行，并要要估计保护的损失数值。然后打印出出险信息表，一式三联，一份给调度环节；一份给外勤老师，以方便查勘；留一份放入档案袋内方便以后查看及保护领赔款时，给财务环节。然后按顺序将档袋归入案架上。

再有就是接收代查勘传真，要的问清代查勘案件的基本情况，及时的给对方新号，接到传真后要及时将相关内容载入台帐，以便日后查询。最后把委托函给调度环节。

如果有我们保护在异地出险，我们也同样要给再出险地保险公司发委托。省内的代查勘费为300元，省外的为500元。

然后将保护送来得材料及外勤查勘定损老师送来的材料，要分拣出来放入档案袋内。要随时接听回答客户疑问业务咨询、查询、，如果是报案保护并要详细告知案件处理方法。

查勘定损

两个星期的接报案窗口实习终于结束了，接下来就是查勘定损了。

到这个环节的第一天马哥就给我介绍了查勘的一些情况。他说现场查勘任务繁重，专业技术性也很强。对事故车辆痕迹的准确勘验，则是现场查勘的关键和难点。因为事故车辆的痕迹，既是分析事故成因、确定事故种类及责任归属的依据，也是解决车险理赔诉讼案的有力证据。掌握相关知识和技巧，认真做好事故痕迹勘验，不仅有利于明辨责任、公正理赔，

也有利于识破假案，更好地维护保险双方的经济利益。他和我说这个环节有很多东西要学，要多看多听，多总结，不断的积累自己的经验。

再接下来的一个多月里，我就跟马哥去出现场。我逐渐学会了，怎么去询问保护的出险情况，怎么去照事故的照片，什么样的事故应该照多少张。如我们因客观原因无法按照约定时间到达事故现场的，我司将以被保险人提供的现场照片、损失清单、事故说明、修理发票及其他证明材料作为赔付理算依据。并且我还积累了一些查勘分析现场的经验。首先，要看事故损失的痕迹，我们要根据这些痕迹，分析事故成因、划分事故责任、公证处理赔案提供了条件。由此可见，车辆事故是痕迹的成因，而现场痕迹又是处理事故的基本条件。我们要根据不同的现场用不同的方法查看痕迹，方法主要有(1)沿车辆行驶路线查勘法。(2)从事故中心点向外查勘法。(3)由外围向中心查勘法。(4)分片分段查勘法。在现场痕迹勘验中，还要注意及时赶到并认真记录及拍摄现场，采集并保管好有关的痕迹物证，积极开展现场调查取证工作。另外，还应主动收集和掌握第一手资料，综合分析事故产生的原因，准确判断及划分事故责任，公正合理地处理好车险赔案。同样定损也许要我们必须精通汽车专业方面的构造原理、汽车修理等方面的专业知识，对事故车辆的损坏部件以修复为主，用最小的成本完成损坏部件的修复，是事故车辆定损的原则。定损人员如对汽车构造、原理、配件的识别、配件的称谓、配件的用途、配件的作用、损坏部件修与换的标准掌握都不清楚是不会做好定损工作的。在实际定损工作中，由于有些如果不掌握上述这些专业知识，就经常会被修理厂和客户愚弄和欺骗，造成定损超出实际损坏更换标准，造成超赔、骗赔现象的发生，直接损害了保险公司的利益。另外，我们还要熟悉各种配件的价格，为了防止修理厂，服务站虚报价格。

审核赔案、理算赔款

单证收集窗口实习二个星期。

这个窗口的任务就是负责收集各个案件所须的单证票据，然后根据这些单证票据计算出赔付金额。单证收集工作主要就是查看案件的材料是否齐全，齐全的就可以计算赔付金额，告诉保护支取赔款，对于，材料不齐全的要及时通知保护或查勘或定损员交回材料。

由于有前面整理案件的经验，再加上几天的练习，很快就掌握了什么样的案件需要什么样的材料。如，出险通知书个人的只须签字，企事业单位政府机关的需要加盖公章。1000元以下的案件可以不用发票。盗抢的除了一般手续还需要车钥匙两把，购车发票；登报寻车启事、公安报案受理单、公安刑侦部门3个月未破案证明；停车场证明、停车费收据正本；权益转让书；保单复印件；失窃车辆牌证注销登记表；要是有人伤的还需要医院的相关手续。对于缺少材料的要增加绝对免赔额，或拒赔。

回访服务

如果有空我们还帮助经理做回访服务，因承保、理赔及售后服务等工作引起被保险单位对我司有关运作不理解或不满意时，被保险单位可要求我司项目负责人上门回访，及时听取和征求意见，另外，每个案子结案后，我们也都要做电话回访服务，认真听取记录保护对我们意见，以便能反映出我们哪个环节还有缺陷，并作相应改进和调整，使双方合作能圆满进行。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在三个月的实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到学无止境的含义。

大学选修课保险学原理感悟篇七

保险行业一直以来都扮演着重要的角色，它为人们的生活和工作提供了保障和安全感。而作为保险行业中的销售人员，我们肩负着引导顾客选择合适保险产品的责任。经过一段时间的工作，我对保险销售有了一些感悟和心得体会，以下将从职业素养、沟通技巧、团队合作、客户关系以及成长发展五个方面进行阐述。

首先，作为一名保险销售，职业素养至关重要。我们应该时刻保持专业和服务意识，不论顾客是否购买保险产品，都要以真诚的态度对待他们。因为保险是我们提供给顾客的一种保障和安全感，要积极引导顾客了解保险的重要性和必要性。同时，我们也要不断提升自己的专业知识水平，了解各种类型的保险产品和其适用范围，以方便给予顾客最佳的建议。

其次，良好的沟通技巧是保险销售不可或缺的能力。我们需要对顾客的需求进行深入了解，通过与顾客的互动和交流，帮助他们意识到保险的重要性和价值。并且，在沟通中要善于倾听，通过聆听顾客的问题和疑虑，给予他们满意的解答和安排。此外，要善于运用正面的语言，以积极的心态为顾客传递信息，从而增加顾客的信任感。

第三，团队合作是影响保险销售工作质量的关键因素之一。在保险销售领域，团队合作是十分重要的，因为每一个顾客都有不同的需求和背景，而这些需求和背景超出我们个人能力范围的时候，就需要团队的支持和合作了。在与团队成员配合时，我们应该学会权衡自己的利益和团队的利益，注重与他人协商和合作，共同达到销售目标。

第四，良好的客户关系是保险销售成功的关键。与顾客建立

良好的关系是关系到保险销售业绩的重要因素之一。要注重与顾客建立长期的信任和合作关系，从而提高顾客购买保险产品的意愿。可以通过主动与顾客保持联系，了解他们的生活和工作情况，并及时提供帮助和咨询。此外，要善于通过满意度调查和回访，了解顾客对我们服务的评价和建议，从而改进自己的工作方法和提高服务质量。

最后，保险销售工作是一个不断成长和发展的过程。只有不断学习和提升自己的能力，才能在竞争激烈的市场中立于不败之地。在工作中，我们要时刻保持学习的心态，参与培训和学习班，不断提升自己的专业知识和销售技巧。同时，要建立一个良好的学习和成长计划，制定明确的目标和计划，并定期检查和评估自己的进展，从而实现自我成长和提升。

总之，保险销售是一项需要以真诚、专业的态度对待的工作。通过不断提升自己的职业素养、沟通技巧、团队合作、客户关系和成长发展，我们可以更好地引导顾客选择适合的保险产品，为他们提供更好的保障和服务。只有不断学习和进步，才能在保险销售行业中取得成功。