# 保险的总结心得和体会(模板10篇)

作者：独行侠的世界 更新时间：2024-03-27

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**保险的总结心得和体会篇一**

第一段：引言（200字）

保险感悟总结心得体会是每个人在接触保险之后不可避免的思考。保险作为一种风险管理的工具，对于个人和家庭来说至关重要。在这个充满不确定性的世界中，我们无法预测未来会发生什么，但我们可以通过保险为自己的生活提供一定程度的安全保障。在我的生活和工作中，我也深刻体会到了保险的重要性，并从中得到了一些感悟和体会。

第二段：保险为生活带来安全（200字）

保险的最大作用就是为生活带来安全感。无论是人身保险还是财产保险，都能够在发生意外或突发情况时为我们提供相应的经济保障。举个例子，当我在去年遭遇车祸，我的车辆保险给予了我一笔赔付，大大减轻了我的负担，使我能够顺利应对这次意外。如果没有车辆保险，我可能会面临巨大的经济压力，并且无法快速恢复正常的生活秩序。因此，保险在生活中扮演着不可或缺的角色，它为我们的未来提供了一份安定和保障。

第三段：保险教会我们规划未来（200字）

保险不仅仅是为了解决当前的风险和问题，更重要的是教会了我们如何规划未来。通过购买保险，我们需要定期缴纳保费，这种长期的投入可以帮助我们养成良好的储蓄习惯和理财意识。同时，保险也提醒我们未来可能面临的风险和问题，并促使我们提前做好防范和应对的准备。例如，人寿保险可以为我们的家人提供经济支持，当我们离世时，家人不会因为失去经济支撑而陷入困境。因此，保险不仅给了我们当下的安全感，更教会了我们如何更好地规划未来。

第四段：保险激励我们更加珍惜生活（200字）

保险也激励我们更加珍惜生活，意识到生命的脆弱和宝贵。当我们购买人寿保险时，我们不禁会思考自己的人生价值和责任。这种保险给我们带来的思考和感悟可以改变我们对生活的态度，使我们更加珍惜每一天。同时，当我们购买财产保险时，我们会更加注意保护我们的财产和家庭，避免意外损失和潜在风险对我们的影响。保险的存在让我们更加积极地去面对生活中的风险和问题，使我们更有勇气和信心去追求自己的梦想。

第五段：结语（200字）

总的来说，保险感悟总结心得体会是每个人在与保险接触之后不可避免的思考。通过保险，我们可以为生活带来安全感，规划未来，激励我们更加珍惜生活。保险教会了我们良好的储蓄和理财习惯，使我们更有勇气和信心去实现自己的梦想。因此，保险在我们的生活中扮演着重要的角色，我们应该及时认识到其价值，合理规划和选择适合自己的保险产品，使我们的生活更加安全和有保障。

**保险的总结心得和体会篇二**

一、实习目的：

（2）根据已学的知识，学会设计旅游路线；

（3）练习导游词的写作方法；

（5）理论与实践有机结合，更好的巩固所学的内容。

二、实习时间：

2017年3月31日――4月11日

三、实习地点：

焦作市影视城

四、影视城所在地简介：

焦作市的山水风光秀美壮丽、如诗如画。太行山层峦叠嶂，母亲河源远流长，大山大河造化了焦作山水之大气，成就了焦作旅游之大势。最能体现焦作“山水”旅游特色的南太行五大著名景区中，云台山国家风景名胜区以山称奇，以水叫绝。青天河省级风景名胜区秀比江南，被誉为“北方小三峡”。神农山风景奇、绝、雄、险，被誉为“太行精粹”。青龙峡风景区是河南省唯一的峡谷型省级风景名胜区，享有“中原第一峡谷”的美誉。

焦作的人文景观星光灿烂，多姿多彩。焦作古为怀庆府所在地，是中华民族的发祥地之一，有着深厚的历史文化底蕴和丰富的文化内涵。女娲补天，黄帝祈天、神农尝百草等美丽传说源于此地；韩愈、李商隐、司马懿、许衡、朱载土育等历史名人诞生在这里；武王伐纣遗址、山阳城遗址、古羊肠坂道（曹操北上壶关讨伐高干曾路经此地，写下名篇《苦寒行》）、汉献帝陵、竹林七贤遗址等古迹犹存。

焦作温县陈家沟为中华太极拳发祥地，是中外太极拳爱好者向往的太极圣地，全国有代表性的杨、武、吴、孙等诸多太极拳流派皆源于此。太极拳历经300多年的沧桑变幻，目前已成为人类共同参与的、人数最多的世界第一武术运动，堪称中华民族武术奇葩和世界文化瑰宝。这里还有中央电视台外景拍摄基地dd焦作影视城、现代高科技水上乐园dd龙源湖乐园、城市森林动物园等旅游项目。

焦作是河南省交通发达地区之一，焦新、焦枝、焦太铁路穿境而过，东接京广，南连陇海，北至太原；焦郑、焦晋高速公路和焦作黄河公路大桥与国道融会贯通，与地方路网纵横交错，与省会郑州、中岳嵩山、古都开封、洛阳、山西晋城之间的行程均在一百公里以内。焦作旅游接待设施完备，服务上乘，现有涉外星级宾馆15家，旅行社33家，旅游汽车公司4家，旅游从业人员3万人，已推出的焦作山水风光游、历史文化游、休闲娱乐游等精品线路，深受游客青睐。

五、导游词

游客朋友们：

大家好，首先欢迎各位来到影视城参观游览。我是你们的导游员，大家可以叫我小吴，在接下来将由我为大家服务。在此，预祝各位可以在影视城玩得的开心。

在进影视城前，我来给大家简要的介绍一下影视城。中国十大影视城――焦作影视城、是中原地区唯一著名的影视基地，为焦作市十大景点之首。占地面积2.5平方公里，建筑面积40万平方米，是以春秋战国、秦汉、三国时期文化为背景的仿古建筑群。宏大的基地规模以及丰富的拍摄场景，吸引了国内影视导演们纷纷率剧组前来焦作影视城取景拍戏。自建成以来，迄今为止已接待了《东周列国》、《屈原》、《洛神》、《秦始皇》、《卧薪尝胆》、《马鸣风萧萧》等国内外近百部影视剧的。

好啦请大家跟我进来吧。

游客朋友们，在正式的参观游览前，大家先跟我来看看旁边这个导游图。我给大实简单的讲一下我们今天参观影视城的路线。大家可以看到，影视城分为六大区，有我们现在所在的文化广场、周王宫、市井一条街、琵琶湖、楚王宫和圣佛寺。那么，我们首先从这里，文化广场出发，再到我们正对着的周王宫，在周王宫看一场表演，从周王宫的后门出去就向市井一条街前进，穿过市井一条街后到达的就是楚王宫，参观完楚王宫后，我就让大家自由活动，活动期间，大家如果不累的话呢，还可以自己去参观一下圣佛寺。在参观的过程中，请大家认真的听我的讲解，这里面可是有很多有趣的故事哦，同时希望大家爱护这里的一草一物。

请大家环顾一下四周，这里就是文化广场区，这时是影视城在二期工程主要部分，它包括三皇像、六哲人、四神兽、司母戊大方鼎、仿古舞台、古钱币状大门、大型浮雕等雕塑和建筑。

大家来看，这个仿古，它是影视文化活动的主要场所，每年的黄金周、春节以及重大节日，这里都有丰富多彩的大型文艺表演。去年著名相声演员冯巩、李金斗就在这里做过精彩的表演。

（1）（2）大家听说过问鼎中原的故事吗？早在东周时期，周天子的中央政权日益衰落，各诸侯国纷纷觊觎王权，位于南方的楚国更是野心勃勃，一次楚庄王正在会见周朝使者王孙满时，故意问：“你可知道周朝九鼎的大小和重量？”表明他藐视王权，意欲夺权的野心，后来楚庄王成了““春秋五霸”之一。

请大家转过头来，顺眼看去，有一座三人雕像，这就是三皇像，他们分别是黄帝、炎帝和伏羲，传说中黄帝与炎帝是同父异母的兄弟，分管两大部落，黄帝征服了炎帝统一了华夏，被尊为中华民族的始祖。伏羲最早教人结网捕鱼、驯养牲畜，制定了婚嫁制度，创造了人类文明。伏羲还是创世之神，相传远古时期人类遭遇洪水而灭绝，只剩下伏羲与女娲兄妹二人，二人不得不成婚繁衍人类，因此，伏羲是中华民族的人文始祖，我们大家共同的老祖宗啊！

请大家跟我从这边去，大家看到了，沿着这条路前行，展现在我们右手边的是四只神兽，大家知道它们分别是什么吗？不知道也不要焦急哦，我来给大家说说吧。它们呢，由近及远会别是朱雀神、白虎神、青龙神、玄武神，是我国传说中令妖邪胆战心惊且法力无边的四方之神，分别镇守南、西、东、北四个方位，维护着四方平安的。

顺着这个楼梯往上走，大家来看看前面这六尊石雕像，大家可以看出来他们是谁吗？他们就是中国古时候的六位哲人，，从右向左分别是孔子、孟子、老子、孙子、张衡和韩非子。孔子，大家读书以来应该学过他不少的文章了吧，他是伟大的思想家，教育家，创立了儒家学说。孟子是儒家学派的代表人物，他的学说与孔子学说合称“孔孟之道”。老子是中国道家学说的创始人，主张“无为而治”，在神话传说中就是天上的太上老君。孙子是春秋时期著名军事家，大家知道他的名著叫什么吗？对了很聪明，就是《孙子兵法》，这是世界上最早的兵书，所以也叫做兵家鼻祖。张衡，大家应该很熟悉了，他是东汉时期的著名科学家，也是世界科学的先驱，由于在天文学上的巨大贡献，被世界公认为“东方的哥白尼”，他发明的地动仪、浑天仪到今仍能发挥它的测量作用。那么最后一个韩非子则是中国古代法家学派的创始人，他的思想为历代封建君主所用的。好了，我们马上就要参观周王宫了，在参观前，让我们先在这个放映厅观看一场表演。

接下来我们前往的是周王宫区，这个区包括四不像雕塑、仿汉白玉石桥、眼睛湖、周王宫及配殿太学堂、武场以及后面的摄影棚、灵台。大家来看宫门两旁的四不像学名叫狻猊。古代传说中是一威猛的神兽，它是驱邪避灾、吉祥如意、国泰民安的象征。下边墩台上分别刻着三个图案，依次是狮头、凤凰、牡丹，分别代表着兽中之王，鸟中之五和花中之王，又叫三王狮，寓意宫殿主人的王者之风。三座仿汉白玉桥，分别皇帝、文武官员通过的桥，自古君臣不同道，中间宽的是皇帝走的，按照文东、武西的说法，文官走东边，武官走西边。桥下的眼睛湖酷似两只睁大的、清如明镜的眼睛，故又叫天眼，传说凡心术不正的人从桥上走过，心怀的任何鬼胎都会被天眼识破，所以古时上朝的文武百官过此桥时总是心惊胆战，诚惶诚恐。周王宫依山而建，巍峨高大，象征着帝王藐视天下，至高无上的尊重身份，在结构上采用四方柱挑梁，金字塔型屋顶，古代建筑上叫“直坡四阿顶”是古代建筑中最高级别的式样，展示出当时周王朝作为泱泱大国雄居中原的王者风范。周王宫东配殿太学堂是古代皇族子弟学习的场所，从内部摆设上充满了书香气。西配殿武场和太学堂对应，是皇族子弟习武的场所，同时也是周天子和文武大臣观看皇族子弟练武和选拔武将良才的地方。周王宫的城墙采用烽火台的式样建造，表示警示后世帝王牢记周幽王宠褒姒骊山烽火戏诸侯，导致亡国的故事。周王宫正殿为周天子上朝和处理政务之处，东偏殿为周天子宴请文武百官及各国使者之处，西偏殿为周天子寝宫。周王宫在影视拍摄中曾多次作为帝王寝宫、王后及嫔妃寝宫和将相府。

摄影棚作为周王宫后宫，是历代周天子嫔妃居住的宫殿，内有配套的演员化装间、休息间及服装间、道具间等，是影视剧组拍摄的理想场所。旁边的古井曾是战国时吴国王后妹姒和一个宫女殉命之处，充满了悲情。

灵台，是古代帝王祭天、诸侯会盟的重要场所，帝王每逢重大节日都要到这里。

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

**保险的总结心得和体会篇三**

我在中国平安陕西电销中心的岗位是保险电话销售员,进行人身保险的推销工作。 学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务.

1.1.1 岗位职责

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。所以保险推销工作是保险公司的赖以生存的前提。

在进公司做业务之前，我们首先要进行2周的培训工作，以确保我们能更好的适应这个工作，提高和客户的沟通能力，能够更有力的进行销售工作。挖掘客户的潜在需求并加以创造和满足。

在培训中，我学习到了销售的主要方法，懂得了如何积极的去面对人生，调整自己的心态。

2.1.1 岗位知识

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。

2. 我的职责

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。

2.1学会了沟通。

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!

2.2耐心、细心、认真对销售人员尤其重要。

对于其他人也是如此，人身保险项目多情况复杂，面对客户要耐心讲解给他们听，还要站在客户的角度给予客户意见，遇见不明情况暴躁易怒的客户要不急不恼，给他们慢慢说明，争取到客户的信任。

2.3“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。

短暂而充实的实习时间给我提供了一次检验自己所学知识的绝好机会，人身保险不再是一个模糊的概念，而是一笔笔业务一项项政策措施一套套制度体系构建起来的实体。真正动手时才发现知识掌握地不扎实，许多与保险联系密切的知识欠缺，导致融会贯通的能力极差，计算机操作也不够熟练。漏洞一点点现身，适时地帮助了我查漏补缺。

2.4对于团队合作的认识加深，增强了人际交往能力。实习起到桥梁过渡作用，是我们走上工作岗位的前奏。工作中团队合作不仅可以提高工作效率，还可以节约大量时间，并且能从同事身上学到不少宝贵的经验。向他人虚心求教，遵守组织纪律、单位规章、与人文明交往是顺利完成工作任务的必备条件。

2.5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。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。

3. 工作的不足

前半期在与客户的沟通交流中,由于交易急切,总是说话的语速过快,不能细心的听取客户的问题,忽略了客户的感受,使我的工作总是有数量没有质量,客户听完我最保险产品的介绍之后也是没有听明白我所介绍的产品.

为此问题,师父利用吃饭的时间调出我的通话录音,为我字字句句的分析不足之处,以及和客户交流时的一些技巧,还帮助我对不同年龄、不同性别的客户应该怎样的去交流,怎样去抓住客户的心理去成功的销售我们的人身保险.

4. 实践与学校课程

作为(学校)的学生,我们开设了银行、证卷、保险、会计等课程,让我在找工作的机会多元化,对于现在的工作我运用最多的就是保险这门学科,在学校老师对于我的教育是我在公司培训期间的快节奏模式下,很容易就可以接受以及快速的学习了更加专业的保险知识,在校期间,老师也运用多种的保险案例以及保险单的案本,进行教学,对于现在的工作做好了铺垫.

5. 总结

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，更可贵的是我学习到了很多东西，对我今后人生的影响是举足轻重的。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，特别感谢中国平安保险的栽培.学院对于我的栽培.

**保险的总结心得和体会篇四**

大数据已经成为当今社会的热门话题，在各个领域中发挥着越来越重要的作用。而保险行业也逐渐发现了大数据的威力，越来越多的保险公司开始将大数据应用到保险业务中。近年来，我有幸参与大数据保险项目，深刻认识到大数据对于保险行业的重要性。在这个过程中，我获得了一些心得体会和总结。

第二段：大数据带来的机遇

大数据的到来，为保险行业带来了巨大的机遇。促进了保险公司信息化、智能化、精准化，提高了保险公司的核心竞争力。利用大数据，保险公司可以更加深入地了解客户，精准定位客户需求，推出有针对性的保险产品和服务，提高销售能力。同时，大数据可以协助保险公司制定风险评估模型，提高数据分析和预测能力，大幅降低亏损风险。

第三段：数据管理的挑战

在大数据保险项目中，数据准确性和隐私保护是数据管理的两个重要挑战。大数据的产生和处理需要进行广泛的数据采集和互操作，而数据的准确性直接影响到数据的使用价值。在处理大量的客户信息时，需要保障客户数据的完整性和准确性。同时，在对数据进行分析的过程中，必须妥善保护客户隐私。因此，在数据收集和使用过程中需要加强数据质量管理和数据安全保护。

第四段：大数据保险的未来趋势

大数据保险作为新兴的保险业务模式，受到了保险行业的广泛关注。未来，大数据保险将会成为保险行业的主要业务模式之一。大数据能够帮助保险公司进行更加精准的市场营销，促进了保险公司的业务拓展和新产品的开发。同时，大数据分析也可以快速了解客户需求和市场动态，帮助保险公司做出更加明智的业务决策。未来，大数据保险将会成为保险行业的重要业务增长点。

第五段：结论

大数据保险已经成为保险行业的新时代标志。它为保险公司带来了巨大的机遇和挑战，促进了保险业务的创新和转型升级。大数据保险的未来前景非常广阔，但是要实现这个目标，保险公司需要在数据管理和数据分析等方面持续投入，加强技术实力和管理能力，这是迈向未来的必要保障。

**保险的总结心得和体会篇五**

通过在泰康人寿保险公司这段时间的学习,我从这里学到了很多,包括各个方面的。这段时间使自己有了一个很大的提升，在这里我得到了很好的锻炼,非常庆幸自己有一个这么好的机会。

在泰康人寿的时候，我担任的岗位是保全岗，可能有的人还是不太理解这个岗位是干什么的，它主要是和客户打交道的，一切以客户为中心的，在这个岗位你可以接触到形形色色的人物，有的人特别和气，有的人却是特别难对付，在我这段工作的时间内曾经也遇到了一些蛮横不讲理的客户，他们时说话还带着脏字，有几次把我气的都想哭，但是不能，必须学会坚强的面对发生的困难，以积极的态度解决问题。

同时保险行业的竞争也是相当的激烈，现在保险业务是相当的不好干呢，尤其是寿险的业务更是不好做。现在的保险行业是年轻的行业，需要大量的人才，尤其是新一代的青年，所以我们更应该抓好面前的机会，把握美好的时光努力学习，在保险这个行业寻找属于自己的天空，给自己在这个行业中找到自己的立足之地。前几年的话，如果有10个人，问他们有保险吗?他们当中肯定是大多数人会说没有，但是现在可是不一样了，10个人应该10个人多多少少都会有各种各样的\'保险了。毕竟时代不同了，人们的观念也不一样了。现在的保险公司越来越多了。相对来说保险意识已经得到了进一步的提升，但是那仅仅是一部分人的思想，在我工作的这段时间里我观察到的客户基本上是把保险看成是一种投资，他会把保险和其他金融业的收益进行比较，比如说银行的最近一次的调息，客户都非常关注保险的分红会不会还是原先的利率，同样保险也会相应的提高自己的分红比例。大多数人对保险的理解，仅仅考虑到了收益是怎么样，但是他们没有考虑在这个期间他们享受到保障，保险不就是保障的一个万一吗?我做的最多的业务是退保，每个客户都嫌退保时退的钱少，但是保险也属于是一份合同，中途退保的话属于是毁约的，肯定会有损失的。

**保险的总结心得和体会篇六**

在保险行业中，保险负责人扮演着至关重要的角色。作为团队的领导者，他们需要管理团队、制定战略，并确保公司的运营顺利进行。然而，保险行业的竞争激烈，市场经济环境复杂多变，成为一位优秀的保险负责人需要具备多方面的能力。在过去的几年中，我有幸担任一家保险公司的负责人，并积累了一些宝贵的心得和体会。本文将总结这些经验，并分享给有兴趣了解和学习的读者。

首先，一位优秀保险负责人需要具备强大的领导力和管理能力。在一个多样化和复杂的团队中，保险负责人需要能够激发员工的潜力和动力。他们需要确保团队成员相互合作，协调工作，并共同追求公司的目标。此外，保险负责人还需要善于决策和解决问题。在市场波动和风险挑战下，他们必须敏锐地分析形势，制定正确的策略，并在复杂的情况下做出明智的决策。

其次，沟通能力是成为优秀保险负责人的关键。保险行业是一个与客户和合作伙伴之间紧密交流的行业。保险负责人需要能够清晰地传达公司的价值观、销售理念和市场策略。他们还需要与客户和合作伙伴保持密切的联系，了解他们的需求和意见，并及时解决问题。通过良好的沟通和协作，保险负责人可以建立长期的合作关系，并为公司开拓新的商机。

另外，市场洞察力是保险负责人的重要素质之一。保险行业的竞争往往是激烈的，市场需求和客户行为也经常发生变化。作为一位优秀的保险负责人，他们需要密切关注市场趋势，抓住机会和挑战。他们需要不断地学习和适应，保持对行业的敏锐洞察力，并制定相应的市场营销策略。只有这样，他们才能在日益竞争激烈的保险市场中保持领先优势。

此外，对于风险管理的能力也是保险负责人不可或缺的。保险行业是一个独特的行业，风险管理是成功的关键。保险负责人需要了解不同类型的风险，制定相应的风险控制措施，并定期进行评估和监测。他们还需要建立强大的风险管理团队和流程，以确保公司能够有效地管理和应对风险。在面对各种潜在风险时，保险负责人需要保持冷静、果断和有条不紊的态度，并及时采取行动，以保护公司和客户的利益。

最后，作为一位保险负责人，持续学习和个人成长也至关重要。保险行业发展迅速，法规和政策经常变动，技术和科技创新也在不断推进。保险负责人需要不断学习和提升自己的知识和技能，以适应行业的变化和发展。此外，保险负责人还应在职业发展上制定明确的目标，并寻找机会参加培训和研讨会，与同行交流，扩大人脉。通过持续学习和个人成长，保险负责人可以更好地应对挑战，提升竞争力，为公司的成功发展做出更大贡献。

在总结以上的经验和体会后，作为一位保险负责人，我深知成为一名优秀的保险负责人是一项艰巨的任务。然而，通过不断学习和扩展自己的能力，以及与团队和合作伙伴密切合作，我们一定可以在保险行业中取得成功。希望通过这篇文章的分享，读者们可以从中汲取灵感，成为可敬的保险负责人。

**保险的总结心得和体会篇七**

第一段：引言(200字)

保险作为一种金融工具，在现代社会发挥着重要的作用，不仅可以化解风险，减少经济损失，还为个人和企业提供了安全感和保障。在学习保险学原理的过程中，我深感保险学是一门综合性学科，它涉及金融、法律、经济、统计等多个领域，掌握其原理对于个人和社会来说都具有重要意义。下面我将从风险、保险的基本原理、保险的组织与管理、保险市场以及保险制度几个方面谈一下我在学习保险学原理中的体会和心得。

第二段：风险(200字)

在保险学中，风险是一个核心概念。我深刻地认识到风险是不能避免的，但可以通过保险来转移和分担。风险可以是个人的，也可以是企业的，它与人们的生活和经济活动息息相关。在理解风险的基础上，我们可以对保险的需求和保险产品进行合理的管理和选择。同时，风险也可以被细分为纯风险和投机风险，不同的风险类型需要采取不同的保险策略，这对于保险机构和个人来说都是至关重要的。

第三段：保险的基本原理(200字)

在学习保险学原理过程中，我深入理解了保险的基本原理。保险合同的基本原则包括合同自由原则、诚实信用原则、限额原则等。合同自由原则指的是保险合同是自愿的，各方有权自由选择合同方式和条款。诚实信用原则是指保险合同当事人应当讲真话，不得故意隐瞒或歪曲事实。限额原则意味着保险公司赔偿给付的金额应当在保险合同中规定的限额范围内。同时，保险的共同原则还包括赔偿原则、保险费原则、认定原则等。掌握了这些基本原理，我们可以更好地理解保险业务的运作机制，避免纠纷和风险。

第四段：保险的组织与管理(300字)

保险的组织与管理是保险学原理中的重要内容。保险公司作为保险业务的主体，需要具备良好的组织结构和管理模式。保险公司的组织结构包括总公司、分公司、支公司等级层次结构，每个层次的部门需要有明确的职责和权限。同时，保险公司的风险管理是保证保险业务正常运转的重要环节。风险管理包括风险辨识、风险评估、风险控制和风险应对等一系列措施。只有通过科学的管理和有效的控制，在面对各种风险时才能保证保险公司的稳定运行。

第五段：保险市场与保险制度(300字)

保险市场是保险学中另一个重要的研究内容。保险市场分为保险的需求市场和保险的供给市场。保险需求市场是指个体和企业对保险产品的需求，而保险供给市场是指保险公司和其他保险机构提供各类保险产品和服务。保险市场主要存在着信息不对称和市场失灵等问题，因此需要建立健全的监管机制和规范标准，以维护市场秩序和保险消费者的权益。此外，保险制度也是保险学原理中的重要内容。不同国家和地区存在不同的保险制度，构建健全的保险制度有利于推动保险市场的发展和保险业务的良性竞争。

总结(200字)

通过学习保险学原理，我深入了解了保险的基本原理、风险管理和保险市场等多个方面。保险学的知识不仅对于保险从业人员来说具有重要指导意义，对于个人和社会来说也具有重要的实用价值。保险的风险转移和分担作用使得我们能够更好地应对风险和不确定性，给予了我们更多的安全感和保障。通过合理选择保险产品和管理保险风险，我们能够更好地保护个人和企业的利益，推动经济的稳定发展。我相信，在不断深入学习和实践中，我将能够更好地应用保险学原理，为保险业务的发展和社会的进步作出更大的贡献。

**保险的总结心得和体会篇八**

保险公司心得体会总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的保险公司心得体会总结样本能让你事半功倍，下面分享【保险公司心得体会总结精选6篇】，供你选择借鉴。

从3月23日到现在，不知不觉在太平人寿学习了17天。17天当中，学习了很多，收获了很多，提高了很多。从入司当天的一个对保险一无所知的应届毕业生到现在已经开始展业的业务实习生，时间虽短但是转变却大。下面我从但各方面谈谈这段时间的心得体会：

一、 选择比机遇重要

在太平人寿的招聘专场报告会上，杨雪莲经理与我们分享了她人生的三次成功选择。来太平之前，我在福建天宇职业培训学校做校长助理——一份在很多同学看来还可以的一份工作。但是经过反复的思索，最后还是选择来太平人寿。在天宇工作期间，我很受重用，半个月时间之内独立完成了两个培训项目。校长当听说我要走的时候反复挽留我，但是我最终还是选择离开。因为我觉得目前我最需要的是一个可以学习环境而不是一个可以发挥的舞台。刚走出校门的我们对社会还知之甚少，需要学习的还有好多，所以要在人生刚起步的时候积累更多的能量，这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。太平人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段差距，但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中，你想不成长都困难。

二、 态度比能力重要

在培训的第一天，培训老师就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的班主任以及任课老师他们都是我们学习的楷模，他们在授课中的工作态度都是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，收获多少，参与多深，领悟多深——我们阳光二期培训班的班训。这个也是我们每一个阳光二期员工以后的工作格言。当一份工作加上我们的心，那么这份工作就变成了事业。

三、 信心比黄金重要

“相信自己，我是最棒的，最最棒的”——这是我们阳光二期员工集体手势。这个手势动作虽然简单，但是寓意深远。每个人在做这个手势过程当中如果把自己的心融进去，用心去做这个手势就可以感受到这个手势的神奇力量。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也是一个容易被拒绝的行业。在这接下来一个月的市场实践过程中，我们可能会被人拒绝，我们也可能遭人冷眼。唯一能支撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心——对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试展业，我也体会到了公司的用心良苦。市场实践一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解;另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司要求，最终留在太平人寿铸就自己的辉煌人生!

一个月来，在公司经理室的领导下，认贯彻落实，上级公司有关车险业务承保调控政策，结合公司全月业务工作目标和上级部门的工作要求，加强和促进车险业务发展，不断拓宽服务领域，加强市场调查研究，着力提升车险业务发展能力，现将九月来的业务工作所取得的成绩级所存在的问题，做一简单的总结，并对业务下一步工作的开展提几点看法：

一、 牢固树立法规意识，切实做到依法合规开展保险业务。

按照公司和上级部门的有关要求，自学加强对规范车险经营法律法规和车险承保调控政策的贯彻学习力度，认真领会精神，积极广泛宣传，端正车险市场竟争意识与经营行为，为提高公司车险承保质量和管理水平，切实防范经营凤险，促进车险业务健康，持续发展做出了努力。

二、 以市场为导向，加强对车险续保及竟回业务的拓展。

一个月来，在公司经理室支持领导下，我们业务一部加强了对原在我司投保现已流失的客户，以及其他保险主体客进行了上门服务和公关工作。按照公司制定竟回业务的工作计划，分解目标任务，落实目标责任，加强沟通交流，强化服务承诺，积极主动配合抢回其他车险主体的业务，做到新保业务必争夺，流失业务必抢回。通过主动出击，改变了竟争格局，改变了攻防态势，确保了车险业务的可持续发展。全月实现了个人保费收入287.04万元，(其中个人业务：48.3万元，兼业代理及经销业务236万元。电销20954元)为业务科室历史性突破834万元保费收入大关和顺利完成全月冲刺目标(750万元)作出了贡献。

在工作上，做到了尽职尽责、任劳任怨，正确执行公司的各级规章制度和保险条款、方针、政策，有高度的责任职业感。在廉政自律上，不谋私利，不违规违法。遵章守纪，严格按照公司规章办理，在发展业务方面，积极主动配合部门领导，做好续保和新保工作，密切与客户的关系，促进业务发展。在自已的努力下完成了公司交的各项工作任务。团结同志，顾全大局，在新的一个月里更好的努力工作，为忠县人保财险事业繁荣发展，做出自己的应有贡献而努力。

三、在新的一个月里基本工作思路：

1、建立车辆信息统计，车险项目储备及跟踪机制，续保巩固续保业务。

2、重视渠道建设，积极拓展车险经销商和兼业代理业务。

3、加大力度，巩固政府公务车辆定点保险，扩大车辆承保面。

四、存在的不足：

随着竟争的日趋激烈，业务发展的压力也越来越大，对理论学习和业务学习的有所放松。

在支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写单等一系列工作。很多人认为是打杂的工作，这可不是一般的打杂的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到这两个字的内涵。感觉到做个真正的保险人真的很不容易，因为他 要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持----因为是你们让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败;始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会;始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。

转眼间，三年大学生活已经接近尾声，毕业的钟声将要敲响。将课堂所学知识运用于实践成为毕业生们必经的道路。带着老师的忠告，2024年10月15日我有幸来到合肥华胜泡沫包装有限公司行政办公室实习。 合肥华胜包装有限公司始建于1994年，注册资金达到500万，占地面积16000平方米，年产值可达3000万。是生产聚苯乙烯泡沫定型产品和泡沫板材的专业生产厂家。目前这家公司已经拥有员工100多人，采用先进的大规模生产设备，这家公司自成立以来始终致力于聚苯乙烯泡沫的推广，拥有各式成型机，可以满足不同客户的要求。这家公司主要生产各种电动车电池，酒水食品，海鲜类保险箱，医用针剂，机械零件等各种包装。这家公司还生产不同尺寸规格，不同密度的泡沫板材。而且还可以根据客户要求，大小厚薄任意切割。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉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，上班第一天领导就派给我个师父，让他对我的实习进行全程指导。刚上班时让我熟悉公司生产已经销售的流程，暂时没有分配什么工作给我。而我身为一个文员实习者，首先接触的应该是如何融入工作，该公司处理基本工作业务的流程是：首先由销售人员去各个有需要潜力的公司进行业务洽谈，然后签订生产合同。之后便是业务单位根据自己的日期需要提前对产品下订单，然后交由仓库进行已有货物和差额的统计，再将数据交给车间进行生产，仓库再按照指定日期安排货车送货。几天后知道自己的工作主要是产品数量统计这块儿，并每天写工作总结。平时也到网站发博客、论坛，感觉和自己的专业有些出入。

刚开始进行的是完成培训的工作。由于感觉和专业不怎么对口，所以对于培训便没有在意，总以为这些工作很简单，但是这种浮躁的态度让我忽视了实习的目的——接触和融入社会，以至于后来考核时有点手足无措。虽说发博客和论坛看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。从此以后，我每天埋头于博客和论坛中了。平时与同事相处中，虽然年龄差距大，好在有师傅温和地指导，我发觉和各位长辈们相处也并不是很难，他们善于处事，有很大的包容心，我也慢慢融入这个大家庭，这得感谢给位前辈的淳淳教育。

时间过的真快，转眼间，在华胜包装有限公司的实习马上要接近尾声了。通过这三个月的实习，我接触到了真正的规模、工作，亲手进行了简业务单子的处理，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致地了解了现实业务处理的流程，认真观摩了专家们针对公司各项业务的处理，使我对一个公司的运行模式的认识从纯理性的上升到实践，从实践中的感性认识上升到了更深刻的理性认识。在学校总以为自己学的是中文，和实际很脱轨，但是在四年大学生活中学到的点点滴滴很多都能代入工作过程中。譬如如何与人相处、真诚对人，譬如不论干什么都需要本着踏实的态度不断学习，此刻在实习中我才真正领悟到“活到老学到老”的含义。实际的工作能力是书本上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化。

三个月实习满后，我带着学满的知识离开了合肥华胜包装有限公司。从那里，我学会了下面几点找工作的心态：

一、继续学习，不断提升理论涵养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名青年学子更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我会积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

二、努力实践，自觉进行角色转化。

实习，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

我认为大学生实习难，就业难，除非你有关系，能给你轻松找到工作，否则就难逃市场选择的厄运。我在该公司实习总结了五个攻略，只能智勇双全，才能在这个社会中出人头地。

1、宜主动出击：找实习岗位和找工作一样，要讲究方法。公司一般不会对外公布实习机会，可以主动和其人力资源部门联系，主动争取实习机会。可特别留意正在招聘人选的公司，说明其正缺乏人手，在没有招到合适的员工的情况下，很有可能会暂时选择实习生替代。

2、宜知己知彼：求职信和求职电话要稳、准、狠，即稳当地了解公司所处的行业大背景及所申请岗位的要求，准确地阐述自己的竞争力，自信自己就是对方要找的人;同时很诚恳地表现出低姿态，表示实习的热望和决心。此外，规范的简历，良好的面试技巧都有助于提高实习成功率。

3、宜避热趋冷：寻找实习单位时，宜避开热门的实习单位和实习发布网站，勇于找冷门公司，回避热点信息和实习高峰期，实习成功的可能性反而更大。

4、忌免费午餐：实习生与实习单位之间是双赢关系，主动跟对方说我不要钱来干活是很糟糕的开始，说明自己缺乏自信。有价值的付出一定要有价值的回报，不存在施舍性的实习岗位，能够为雇主创造价值的实习生才是对方所需，而理性考虑到实习生价值的单位会给予实习生更多的锻炼机会。

5、忌盲目实习：未来求职拼的是专业度而不是态度。谋职实习不应是简单的劳动经验积累和态度培养，比如端盘子一类的工作，可能会增加挫折体验;与专业不对口的实习在未来求职竞争时含金量很低，从找工作的角度，这样的实习弊大于利。

实际上，实习只是接触社会的一个过程，大学生实习的目的应该是为了自己日后的发展，而不仅仅是累计工作经验，然后帮助找到一个薪水较高的工作而已。

在实习中，我严格按照实习规程进行操作。做为一名初出茅庐的普通大学生，我不会放松对自己的要求，我希望用自己一开始的学习热情来对待日后的每一项任务工作。在这次毕业实习期间，虽然经常感到很苦，很累，但苦中有乐，累中有趣，也都表现的非常地积极努力认真。

现在，实习已经结束，这次实习内容主要就是文员工作，时间虽然只有三个月，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

其一，实习是个人综合能力的检验。要想优秀完成工作，除了办公室基础知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力，应付突发故障的能力，还要对办公室中常用软件都能熟练操作。作为一名工作人员，还要求有较强的表达能力，同时还要善于引导自己思考、调节与人相处的氛围等。另外，还必须有较强的应变能力、组织管理能力和坚强的毅力。 其二，此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：要给学生一碗水，自己就得有一桶水。我对此话深有感触。以往觉得很容易操作的office，但我的师父要求我完成某次产品统计的数据与记录时，我却一头雾水，感觉和平时计算机课堂中学的完全不一样，这也让我感到巨大的惭愧。因为以前的自己总以为这些东西学不学得好与专业没有多大联系，殊不知工作不是专攻一个方面，而是考察我们的综合知识水平。

再次，此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。这次实习，我觉得我表现得还不错，许多同学都认为，自己以后进入企业都是可以胜任的。由此看来，我们在大学里还是学到了不少东西，只是感觉不到而已。所以，我们有就业危机感是应该的，但不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自己的学习。现在，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。 这就是我本次实习的所感所想,再次合肥华胜包装有限公司以及学校老师对我们人生路上的帮助。

经过近一个星期在中国保险公司贵阳分公司都市路支公司的实习，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。

一、系统培训使我对保险工作有了更好的认识和了解，对树立信心起到很大的作用。

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。

二、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，工作起来才会顺心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

三、不断的自我总结提高了我的自我学习能力，会议主持提高了我的胆识及演讲水平。

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。公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。轮流的会议主持提高了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点的不足：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。

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，但它担当的角色着实不小，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(\_\_\_\_版)。无聊是有一点，不过也好，我可以先把寿险的整个运作流程熟悉一下。现在看来，我当时还是对的，至少我如果再去某个部门，我能知道人家是干吗的。

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”。因为从那天一直到我离开，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。特别是后来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:以前这里没实习生时，新契约在冲单的日子是如何过来的?后来知道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，我必须提防不能蹭花了印章。

研究了那么久，我现在可以拍着胸脯说: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。

后来，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，至少我可以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。

这里我得提一下有关业务员的一些问题。我知道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。

特别是后来我和小庄一起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?后来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建议。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，是否通过、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，就像我们在学校可以查自己的校园卡信息一样，既可以知道里面有多少余额，还可以知道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助的。

**保险的总结心得和体会篇九**

保险作为一种重要的风险管理工具，其学以致用的原理一直以来备受关注。在学习保险学原理的过程中，我深感其对我个人和社会发展的重要性。通过深入学习和思考，我对保险学原理有了更加深刻的理解和体会。以下是我对保险学原理的心得体会总结。

首先，保险学原理教会了我风险管理的重要性。风险是我们生活中无法避免的存在，而保险正是通过有效的风险转移和分散，帮助我们应对不可预测的事件。在学习保险学原理的过程中，我了解到保险公司作为专业的风险管理机构，通过收取保费来为客户承担风险，并在发生保险事故时提供赔偿。这种风险转移和分散的机制，不仅能够帮助个人和企业降低风险，还能够促进经济的发展和社会的稳定。因此，我深信风险管理在个人和社会发展中至关重要。

其次，保险学原理启示我保险合同的基本原则。保险合同是保险交易的重要保障，它规范了保险双方的权利和义务。在学习保险学原理的过程中，我了解到保险合同的基本原则包括合法性、公平性、合理性和诚实信用原则。保险合同必须符合法律规定，保证保险双方的公平交易；保险费和保险赔偿必须合理，不能过高或过低；同时，双方应本着诚实守信的原则进行合作。只有在遵守这些原则的基础上，保险合同才能够真正发挥其应有的作用。通过学习保险学原理，我明白了保险合同的基本原则是维护保险市场秩序和保护消费者权益的基石。

然后，保险学原理教会了我保险产品的设计和定价。保险产品是保险公司为满足客户需求而设计的金融工具。在学习保险学原理的过程中，我了解到保险产品的设计和定价需要考虑一系列因素，包括风险的类型和程度、历史赔付数据、市场需求等。保险产品的设计应该根据不同的风险进行分类，以便更好地满足客户的需求；同时，定价需要根据风险的大小和保险赔付的概率进行合理的确定。通过学习保险学原理，我明白了保险产品的设计和定价是保险公司能否在市场上获得竞争优势的关键。

最后，保险学原理启发我对保险公司的经营管理有了更深入的理解。保险公司的经营管理涉及到风险评估、资金运作、市场拓展等多个方面。在学习保险学原理的过程中，我了解到保险公司需要通过科学的风险评估和定价来降低风险；同时，保险公司也需要合理运作其资金，以保证在发生大规模保险赔偿时能够承担得起；此外，市场拓展也是保险公司经营管理中的重要环节，需要不断推出创新的保险产品来满足市场需求。通过学习保险学原理，我认识到保险公司的经营管理是保险能否持续健康发展的关键。

综上所述，学习保险学原理使我对保险的重要性、保险合同的基本原则、保险产品的设计和定价以及保险公司的经营管理有了更加深刻的理解。我相信通过不断学习和实践，我将能够在保险领域中发挥自己的作用，为个人和社会的稳定和发展做出贡献。

**保险的总结心得和体会篇十**

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、时而眉头紧缩、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xx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。

在过去一年的工作中，金融风暴施虐，经济环境不景气、保险市场政策管制越来越严格、承保条件逐步收紧这都给业务发展带来了很大的阻力，也给公司员工带来了很大的压力，在这样的环境和压力下，我们基层管理者如何带领班组营造激情而稳定团队，实现利润指标、降低费用水平，如何为公司保持发展势头而贡献力量?课程里，老师通过启发了我们对几个问题的深思，从而让我对上述的现状有了不同的认识和理解：

第一、在管理岗位上，“责任”第一位的、其次才是“权力”，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。

第二、做正确的事情，然后正确地做事情。

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。

第三、前途是光明的，满怀信心、坚持不懈就必定会迎来美好的明天。

从xx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xx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。

在日常的工作中，我不断总结班组经验和教训、不断自我学习和提高，这两天的培训我一直在思考和领悟一个问题：公司对于中层干部的核心能力的定义是什么?我们又如何才能做一名称职的职业经理人?我相信两点是我们作为职业经理人需要不断提高的必备素质：

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!

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。

记得比较深的几句话摘录下来“保险，把未来不确定的风险转化为现在的保费支出，用较少的钱来规划未来。

保险，用一定的经济支付来换取风险的转移和获得经济补偿。

最重要的一点认识保险是人类经济生命的延伸。”

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!”

-->

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com