# 保险业务实训的心得感悟(5篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-07-23

*心中有不少心得感悟时，不如来好好地做个总结，写一篇心得感悟，如此可以一直更新迭代自己的想法。优质的心得感悟该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的心得感悟范文大全，供大家借鉴参考，希望可以帮助到有需要的朋友，我们一起来了解一下吧。保险业务实训...*

心中有不少心得感悟时，不如来好好地做个总结，写一篇心得感悟，如此可以一直更新迭代自己的想法。优质的心得感悟该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的心得感悟范文大全，供大家借鉴参考，希望可以帮助到有需要的朋友，我们一起来了解一下吧。

**保险业务实训的心得感悟篇一**

1。实训时刻有关爱的名言

20\_\_年12月10日至20\_\_年1月10日

2。实训单位

中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心

3。实训好处

在学校和系有关领导和老师的指导下，我们统一开展了大学生毕业接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、职责感的实训活动，培养初步的实际工作潜质和专业技能。

二、实训资料

1。了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及构成的体制，企业文化与发展史;

2。了解保险企业内部的组织体系，管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分;

3。了解保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证;

4。了解保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证;

5。了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，培养和提高在单位的工作潜质。

三、实训总结

1、实训初期

时光荏苒，瞬间即逝。转眼间大学生活已剩最后一年。然而一切如梦初醒，揉揉眼就面临着要离开生活学习了三年的母校，踏入社会理解社会考验的时候了。为增加实践经验，我在20\_\_年12月10日至20\_\_年1月10日期间由扬州职业大学信息工程学院的安排下到了中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心实训。我很感谢扬州职业大学信息工程学院和中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心给我这样的难得机会，同时由衷地感谢所有为我的实训带给帮忙和指导的的中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心工作人员及我的老师，感谢你们为我的顺利实训所做的帮忙和发奋。

2。实训单位简介

中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于2\_\_\_年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于20\_\_\_年12月17日、18日及2\_\_\_年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌;市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的;随着资产的不断提高，公司已透过为其控股的中国的保险资产管理者----中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系;其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排行不断提高。中国人寿保险股份有限公司扬州电话销售中心是中国人寿新开辟的一种途径。

3。实训体验

根据我系面向本专业实训的号召，我怀着一份激动和好奇的情绪来到中国人保财险股份有限公司，开始了大学以来的第一次实训实践活动。此刻回想起来，虽然只有短短一个礼拜的实践期，但在这段时刻的实训中我学到了很多在课堂上学不到的知识，让我受益匪浅;并且接触了很多优秀、用心工作、热爱生活的人，在那里我度过了一段快乐而又难忘的时光。保险是将来面向的主要方向之一，在里面学到的很多东西对我终身受用，我觉得无论我们做什么都就应把它做的。实训结束之际，我想从专业知识和人生价值两方应对这周的参观实训做一个工作小结。

在中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心实训的一个月的时刻里，我了解了有关保险的知识，学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅，并体验了一种新的生活。在中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心，我先后理解了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——鸿康和安心百分百的基本条款及规定的培训，参加了听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人资格证的考试培训。透过在公司的培训与工作的参与，我学到了很多宝贵的实用知识搜集整理，主要是：(1)保险搜集整理以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的决定，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。(2)透过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知潜质，透过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮忙了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计(3)对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了发奋和改善，透过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍重的人际交往技巧和处世经验，交到了几位能够虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪(4)电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的潜质和经验

，强化了我对扩展知识\\搜集整理和提高潜质的学习欲望。(5)勤奋、踏实、认真、负职责做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

对于交际工作潜质和专业技能也有具体要求如下：1、培养从事经纪中介工作的业务潜质。了解并熟悉保险业务员的日常业务和工作流程，学会进行工作。2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。3、虚心学习，全面提高综合素质。在实训中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工作者。4、培养艰苦创业精神和社会职责感，构成热爱专业、热爱劳动的良好品德

4。业务流程

保险公司的主要业务流程分为以下三类：

保险展业

保险展业是保险公司引导具有同类风险的人购买保险的行为。保险公司透过其专业人员直接招揽业务称作“直接展业”，保险公司透过保险代理人、保险经纪人展业称为“间接展业”。

业务承保

保险人透过对风险进行分析，确定是否承保，确定保险费率和承保条件，最终签发保险合同的决策过程。

保险理赔

保险公司在承保的保险事故发生，保险单受益人提出索赔申请后，根据保险合同的规定，对事故的原因和损失状况进行调查，并且予以赔偿的行为。

5。经验汇报

在实训的这段时刻里，我学会了工作方面的一些处理办法，也就是我们内部人所说的“拒绝处理话术”。看似稀奇搞笑的对白却隐藏着不少专业和技巧，我在那里和老师、领导们汇报一下：

(1)对保险没兴趣

a)没兴趣，这太好了，假如说你对保险充满兴趣的话，不但是保险公司，连我都会害怕，正因一个说他对保险有兴趣的人，往往有问题存在，而你对保险没兴趣，说明你不会有道德风险，身体健康，正是我们的承保对象，我想带给的资料给你参考，耽误您几分钟好吗?

b)保险不是讲兴趣，而是讲需要，保险不是奢侈品，而是必需品，不如我简单地为你做一下说，如果您觉得有需要再买也不迟。

c)先生/女士，您必须对保险没兴趣，象您此刻在事业这样好，生活这样安定，怎样会有精力关心风险?而我的服务正是为您居安思危做准备的。

(2)思考一下，过一段时刻再说

a)当然了，这是一张长期的契约，思考也是十分重要的，只但是风险不是我们思考好了才发生，早一天投保，早一天受益，要是以外发生了，再说就晚了，既然您已认识到了保险的好处与功用，早晚都要办，您还等什么呢?

6。实训小结

我觉得实训能够让我们更实际的机了解和熟悉工作实际的机会，只有在实际工作中，我们才能够知道工作到底是怎样一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关联等等，这将有助于我们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己;善于发挥自己的长处，敢于理解批评，弥补不足------这就是我对自己实训的态度。

四、实训心得

1。从事任何工作都不能浮躁，发奋做到一丝不苟。

当你刚进入新单位的时候，刚开始的业务会正因觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，工作效率也明显降低了，而且容易走神。其实这是个磨合阶段，只要你尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了。总之，在基本业务的这一关能够顺利走过去，以后即使换成其它工作，你也能做得很好。

2。渐渐学着融入新的环境，适应也要有个过程的。

回头想想，一个礼拜前的我和此刻的我在别人看来没什么差别，但我在不知不觉中和公司人员的关联已经发生了一些变化。刚来时总会不由自主的把自己当外来者看，没有什么归属感，我想大家进入时就应也一样吧。经过近一个礼拜的实训，我的这种陌生感基本没有了，但要真正做到以司为家的境界还是需要更多的经验和发奋。

**保险业务实训的心得感悟篇二**

这个假期里，我在\_\_保险公司实训了一个月的时间。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、组员一起。

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滂湃的动作，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。

这次实训中，公司召开了两次产说会，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。还记得那次产说会，当时现场签单的客户并不多，有五六份吧。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。在接下来的一场产说会中，现场签的都是上万元的单子，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。这是一位五十多岁的女士，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。

**保险业务实训的心得感悟篇三**

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训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。

**保险业务实训的心得感悟篇四**

一、实训单位及岗位简介

(一)实训单位的简介

\_\_有限公司是经国务院同意、中国保监会批准，于20\_\_年7月由中国人民保险集团股份有限公司发起设立的、目前中国内地的非寿险公司，注册资本\_\_亿元。其前身是\_\_公司。公司主要经营财产保险、意外伤害保险和短期健康保险业务，在大型商业风险、政府采购、行业统保等集中型业务以及车辆保险、家财险等分散型业务领域处于绝对地位。

人保财险保定分公司\_\_服务部是人保财险保定分公司下属的营销机构，虽然成立时间较晚，但\_\_营销服务部以4s店为业务依托，现已成为\_\_市区销售额的营业部。\_\_营销服务部有员工15人，上级公司下派员工6人。主要的部门有财务部，出单部，理赔部，营销部，综合部。

(二)实训岗位的简介

我的实训目的是在八周的实训时间里，充分了解财产保险公司基层公司的工作内容和工作流程，熟悉保险公司的工作环境，掌握保险公司工作的相关技能，为今后踏上保险工作岗位做好准备。因

此我在实训时间里在公司的各个岗位进行了轮岗实训。财务部负责根据公司有关财务管理制度，协助财务经理完善本公司的会计核算体系，正确、及时地进行会计业务综合、汇总工作，做好费用、税收的核算和控制，保费收入和理赔支出的账务管理，及时交纳税款等相关工作。出单部负责接待投保客户，制作保单，同时为客户提供保单查询，退保等服务。理赔部负责收集出现客户资料，查勘损失，核定计算赔偿金额。综合部负责公司文件传达，档案管理，后勤工作。营销部负责营销展业，管理续保工作。

二、实训内容及过程

我的实训工作是从出单部开始的。首先学习的内容就是保单录入，即通过专业的电子投保系统将被保险人和投保车辆的具体信息录入到车险信息库中并生成投保单证。这是一项同时需要准确与速度的工作，由于车险工作量大，每日投保续保的客户很多，保单信息录入要尽量的快减少客户等候时间，并且所录入的信息要保证准确以免无法通过核保造成时间和精力的浪费。

在学习的过程中，我发现，车险系统的操作，掌握信息输入的各种技巧，有关车型的信息包括车型、吨位、载人数量、车架号和发动机号等如何快速准确录入，并且不发生冲突是一个难点。我利用中午休息的时间反复的练习，牢记日常的工作中常用的信息的代码。比如投保渠道、车辆与被保险人关系、承保条款、车型、车牌照颜色、车身颜色这些信息相应的阿拉伯数字或英文代码表示。在可以独立录入保单之后，我开始正式作为一名出单员到柜面工作。

随着工作的进行，我逐渐感到我需要学习的还有好多，例如各种保险的投保条件，投保金额的确定标准，各种保险的费率浮动规定等，这些知识虽然在课堂上学习过，但是一下子运用到实训中，特别是向客户解释这些条款时，还是感觉到以前对这些知识掌握的不够透彻，这让我深刻的体会到了理论与实训的差距。

在出单部得第二个任务是保管、发放、整理保单，了解保单保管规定。保单领取的时间和数量以及领用人必须用专门的记录本记录，并随时和上级公司的保单发放部门核对数量。整理保单的工作需要极大的耐心，每个保单的保单号被保险人姓名都要登记在目录中，作废保单要加盖作废章，每50份保单制成册，每100份装入一个档案盒，最后还要认真填制档案盒封面。如果保单出现遗失，必须严格按照管理规定：空白保单，或发票发生遗失，代理机构必须自发现之日起24小时内向委托公司报告，并提供书面说明。48小时内应与委托公司共同通过公众媒体公告此单证无效，由空白保单，发票遗失所产生的后果和法律责任由遗失单证的责任方承担。

了解过这些严格的规定之后，我在工作中不敢有一丝大意，在其他同事的指导之下，我掌握了保单管理的工作，不但保证了“零差错”还不断提高了工作效率，在新工作单位给大家留下了一个好印象。在单位领导和同事的鼓励帮助之下，我还用休息时间学习了传真机打印机等办公工具的使用，人保财险内部办公系统的使用等等。

完成了在出单部的实训，我还了解了一些理赔部的工作。首先我跟随公司负责定损的师傅了解了出险车辆定损的工作流程。在接到公司调度公司的调度后，定损人员根据指令到4s店查看出险车辆的损失情况，与4s店修理人员商定修理方案，对损坏的零件进行拍照，然后将4s店的修理报价和人保财险理赔系统的价格相比较，最终确定损失金额。接下来我开始学习理算工作，这个工作和课堂中学习的知识联系的比较紧密。

这个工作的关键是检查相关理赔单证是否齐全，事故情况与查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险责任。如果核对无误，即可运用车险理赔系统自动生成应赔付的金额。在这之后，还要对自动生成的金额进行，特殊情况还要进行调整。对于免赔金额比较高的，拒赔的案件，理赔人员还要电话通知被保险人，在公司与被保险人对赔偿无异议之后，通知财务部门支付赔偿款。

以前我认为保险公司只有营销人员和出单人员需要与客户打交道，理赔部门属于“幕后工作”的部门。但是这次实训的经历\_了我原来的想法，理赔人员与客户的沟通是十分重要的。在单证收集环节，由于被保险人对保险理赔程序不甚了解，可能把保险公司对理赔单证收集的要求当作是故意刁难消费者的行为，产生反感的情绪。

还有些被保险人在得知被拒赔后对理赔人员恶言相向，不理会理赔人员的合理解释。想要成为一名合格的理赔人员不但要有过硬的专业知识，还要有极大的耐心和忍耐力，只有这样才能化解客户的不良情绪，取得他们的理解和配合，从而保证保险公司工作的顺利进行。

在营销部门，我主要了解了车险销售的代理人制度，通过对营销员代理人合同书的学习，我加深了原来学习过的代理人和被代理人的权利和义务规定，另外对担保人的相关规定有了更直观深入的了解。

在4s店与公司的代理人进行交流的过程中，我还了解到了代理人的收入状况和代理人规模，客户关心的主要问题等等。在人保财险电话车险宣传活动中，我和公司同事走上街头，向路人分发宣传单，宣传公司车险优惠政策并解答大家对电销车险的疑问。

最后在财务部门我学习了保险公司营业部财务工作的主要内容，帮助财务人员粘贴原始单证，装订记账凭证。了解了日记账的样式和记录内容。在休息时间，我还在财务部老师的指导下学习了人保财险会计制度和财务报表的相关知识。

三、实训收获与体会

短短两个月的实训让我有机会将真正的将保险理论知识运用在实际的工作中，让我了解了亲身实训的重要性。有将所学的知识运用到工作实训中可以将理论变得生动解决实际的问题，并且在实训中，我不断的思考，从而使实训可以反过来提高我的理论认识。

我在这次实训中，我还在工作中锻炼提高了自己与他人交流沟通的能力。在学校的接触的大多是同学和老师，但是在工作中，我需要和各行各业的客户交流，也需要和领导、同事建立良好的关系。我认识到与他人交流需要时常站在对方的角度，为他们着想，在这个基础上，恰当的选择合适的说话方式和交流方式，还要有很强的应变能力。在这方面我感觉我的能力还有很大的提升空间，今后我会更努力为自己创造锻炼自己的机会，提高沟通能力，更好的表达自己的想法。

在实训中我深刻的感受到了保险公司的工作环境和氛围，公司领导和同事对待工作积极热情的态度给我留下了深刻的印象。保险公司是一个充满激情的地方，虽然工作辛苦，但是他们从不放松对自己的要求。我深深的体会到无论是专业知识上还是工作态度上，和他们相比，我还有很大的差距。我会更加努力，争取早日成为一名优秀的保险工作人员。

四、致谢

短短两个月的实训是我人生中宝贵的财富和美好的回忆。如果不是公司领导和同时对我的耐心帮助和悉心指导，我不可能顺利完成实训任务并且取得如此多的收获。我会牢记他们的教诲，在今后的工作学习中不断提升自我，努力迈向人生的新台阶。

**保险业务实训的心得感悟篇五**

一、实训目的

接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感;学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。

二、实训内容

1、了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及形成的体制，企业文化与发展史。

2、了解保险企业内部的组织体系，管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。

3、了解财产保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。

4、了解太保保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证。

5、学会机动车和非机动车的承保，其中包括安居综合保险、机损利损险、企业财产保险

6、培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，学会进行工作。

7、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

三、实训总结

20\_\_年\_\_月\_\_号是我踏入\_\_财产保险公司的第一天。我怀着一份激动和好奇的心情来到中国\_\_财产保险股份有限公司，开始了大学以来的第二次实训实训活动。但这次与上次不同的是，这是我的毕业实训。现在回想起来，虽然只有短短的两个月多的实训期，但在这两个月的实训中我学到了很多在课堂上学不到的知识，让我受益匪浅;并且接触了很多优秀、积极工作、热爱生活的人，在这里我度过了一段快乐而又难忘的时光。咋眼看去，保险和我的专业只有一点关系，但在里面学到很多东西对我终身受用。在学校我虽然学习的是金融专业，但是我觉得无论我们干哪一行都要把它做的。实训结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这两个月的实训做一个工作小结。

我实训的部门是业管部，很荣幸，我被安排到的师傅是\_\_经理。在\_\_经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，积极工作：

1、参加部门的早会(星期一至星期五，早上8：30开始)，吸收新知。早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

2、虚心请教\_\_经理。开始自己没有任务做，经常很无聊的坐在那看一些资料和条款，背一些最基础的费率，看了几天的条款有点看烦了，对于一些词语跟本就不理解并且对其中的一些险种也是搞不清楚的，没有人对于我这种现象给我过多的解释，所以我就开始讨厌这样工作式的生活了，开始想念在学校的那些同学和朋友。\_\_经理可能看出我有些心浮气躁了，就主动问我遇到了哪些问题，并细心给我讲解，让我对贵公司有了更深层的认识。

3、了解\_\_的财险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等。区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户提供服务。其工作流程有五个步骤：寻找客户、约访、销售面谈、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。如果区域服务专员提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

4、作为\_\_经理的助理，协助她做一些内勤工作。如设计、制作部门会议室的大型板报，设计、张贴部门用于激励员工的三条横幅等。同时，学习经理如何管理团队。

5、在\_\_经理的安排下，作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查。首先随机抽取两个展业课的部分收展员的《区域活动日志》(里面有收展员每天拜访了的客户名单和联系方式)，然后根据日志里面的客户名单，打电话给客户，与客户进行沟通。主要调查客户认不认识公司的某某收展员，收展员对客户做了哪些服务，客户对收展员的服务满不满意，客户觉得收展员的服务有哪些地方需要改进等。

我们\_\_产险不但承保各种车辆，还有家庭安居理财，各种进出口货运险什么的。而我不仅要学会车险，同时还要把这不同种类的各种险别学会，这一个个都看着简单可操作起来就没有那么简单了，而且也不能粗心大意，马虎了事，心浮气躁。我们保险出单员主要是将保户或保险代理人提供的保险单信息录入到保险公司专门的业务程序中去，虽然没有太大的难度，但要仔细认真，然后将保险单提交核保员，当核保员将保单核对并提交回出单员时，出单员按规定打印保险单证等。业务流程中出单员应注意核对保户或保险代理人所提供的信息是否准确，并认真录入业务程序，需掌握一般的保险业务知识。我一开始就出的错误特别的多，出错之后就不能再改变了，而且就直接关系着钱的多少，做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸，我们的工作是整个工作的把关口，如果第一个环节就出错了就后面的结果就会乱做一团。

我觉得实训可以让我们更实际的机了解和熟悉工作实际的机会，只有在实际工作中，我们才可以知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于我们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己;善于发挥自己的长处，敢于接受批评，弥补不足------这就是我对自己实训的态度。

很感谢学校和中国\_\_财产保险股份有限公司\_\_中心支公司给我提供了这样一个机会。

(一)通过进一步的对保险公司及行业的了解，也发现一些保险公司经营管理中存在的问题。

1、在经营理念上，发展和管理、速度和效益的矛盾突出。经营过程中，为了保证完成保费计划指标，基层公司领导把主要精力集中在完成保费计划上，理赔管理、服务举措、内部建设等方面工作存在诸多薄弱环节，业务发展屈服于管理的问题比较突出。面对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康发展和壮大。

2、在服务水平上，技术含量较低，仍然存在过分依赖关系和人情的现象。基层公司在展业过程中，主要依靠业务人员的关系网拉业务，或者是通过大量招聘营销员的人海战术开拓市场，保险从业人员素质参差不齐，误导消费，坑害被保险人利益等行为时有发生，部分业务人员忽视消费者心理状态而采取死缠滥打的推销方式。基层保险公司的人海战术和关系业务的过度膨胀，使国民对保险的作用产生误解，有的甚至产生反感情绪和厌恶心理，不利于培育国民的保险意识，损害了保险业的社会声誉和保险从业人员的社会地位。另外，基层公司在理赔服务过程中，有的为了稳固与大客户的关系不讲原则地进行人情赔付或通融赔付，有的为了个人或小集体的利益进行人情赔付和搞假赔款，而对一些非关系客户另眼相待，服务态度和质量差，违背保险经营的损失补偿原则和诚信原则。

3、在保险队伍建设上，干部职工主人翁意识减弱，企业文化氛围不浓，团队协作精神不强。基层公司领导班子为了各自一时的政绩和小集体的利益，短期行为突出，当公司整体利益和局部利益发生冲突时，过多地考虑自身的利益和职位，缺乏大局观念和长远发展的意识。在对员工管理方面，忽视了对管理水平和经营效益的考核。对公司文化建设重视不够，忽视对员工的经营理念、专业技能和职业道德素质教育。在绩效挂钩的考核机制下，基层公司业务人员和营销人员过分地注重自身的经济收入，没有把从事保险工作当作终身的事业，缺乏主人翁意识，缺乏爱司爱岗和团队协作精神。

(二)提高保险公司经营管理水平的措施

1、强化管理意识，提高管理质量和水平。基层保险公司要提高对加强管理工作重要性的认识，增强内控管理自觉性，树立起管理是企业发展生命的观念。加强内控管理制度建设，建立起高效率的管理机制，加强电子化建设，为管理工作的开展提供强有力的技术保障和支持。具体讲，业务上要重点加强市场营销管理、核保管理和单证控制管理;理赔上要重点加强查勘定损管理和报价核赔管理;财务上要重点加强收付费系统管理;人员上要重点加强职业行为管理和考核机制管理。上级公司要加强对基层保险公司管理工作的监控和指导，确保统一法人制度的顺利执行和政令的畅通，同时建立配套的责任追究制度和奖惩措施，加强对基层公司经营管理行为的约束。保险监管部门要加强对基层公司市场行为的监督和管理，加大对违法、违规行为的查处力度，培育有利于基层保险公司发展的规范有序的市场环境。

2、加强保险队伍建设。人是生产力中最积极的因素，解决好人的问题是解决一切问题的根本。配备一支业务能力强、管理水平高、具有创新能力的领导班子，是基层保险公司发展的组织保证和重要基础。基层保险公司领导班子要不断学习新知识、新事物，不断提高领导能力和经营管理水平，才能适应现代保险公司发展的需要。要加强对基层保险公司员工的教育和培训，提高员工的综合素质，不断培养符合现代保险公司发展要求的员工队伍。加强基层保险公司企业文化建设，增强公司的凝聚力和向心力，倡导团队协作，倡导激励，宣扬先进，并通过分配结构和分配机制的改进，稳定员工队伍，充分调动每位员工的积极性和创造性，为公司发展提供强大的人力资源保证。

四、实训心得

这是我第二次到保险公司参加实训，更多的还是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质也得到了加强。通过这几天的学习和和大家的教导，我对保险的了解更多了，特别是对于理赔方面的医疗费用审核报告计算做起来也比较得心应手了。我相信保险这个行业是非常有生机的，因为就整个世界来说风险是无处不在的，只在有风险的地方就需要保险。而且保险行业也需要更多的专业人士，而我将来就是这其中的一个，我感到非常的荣幸。相信自己，我会做的更好!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找