

最新保险经纪人工作的心得体会 保险心得 心得体会保险心得工作总结大全

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来看看吧。

最新保险经纪人工作的心得体会 保险心得体会保险 心得工作总结大全篇一

这个学期科组主要根据学校工作的指导思想针对科组的实际情况，认真负责地开展以下工作。

明确学校工作的指导思想，指导科组教师制定教学工作计划，并在工作中检查落实。从多次常规检查情况来看，各备课组都能认真落实教学计划。科组各位教师都认真地完成本职工作。

主动配合学校开展各项工作，实行每周一次的科组(备课组)备课计划，积极认真的开展备课组工作。做到教学进度、练习题等的统一。组织好学校的每日一课。要求科组成员每学期至少上一节公开课，每一位教师没有特殊情况要参加听课活动，并认识组织好听课后的评课、总结与反思，找出优点与不足，有待于科组进一步的改进，慢慢地把这种每日一课成为一种科组的常规课。

这学期本科组共进行了三次教学常规检查，主要检查教案，教学进度，作业，听课情况。第一次是检查学期初的教学常规情况，第二次是对学期中的教学情况进行检查，第三次是期末的检查。结果：(1)在教学进度方面，本科组的老师都能按课程标准和教学大纲的要求，认真落实教学工作计划，期

末考试前都完成了本阶段的教学任务。在教学过程中，各年级备课组都能根据本年级的实际情况组织学生练习和测试。(2)在教案方面：本组所有教师基本上都认真备课、教案基本完整、从教案中渗透出老师们对新教材的理解和把握都较好，也充分体现了“以学生为主体，教师为主导”的新教育教学理念。(3)在作业方面：科组老师都能根据教学要求和学生的实际情况，教材内容合理的布署作业，教师积极批改，都全批全改。(4)听课方面：科组老师积极认真听课、除听本科组教师的课外，还有主动去听其它科组教师的课。在这学期的“聚焦课堂”活动中，科组所有的教师都认真参与其中，听课、评课、听专家点评等。

更新教法，提高课堂教学实效。这学期是哲学模块，很抽象，学生难懂，科组教师通过讨论确定教学的进度及教法，抓课前预习、讨论交流、启发指导、巩固训练四个阶段，充分发挥教师的主导作用，充分尊重学生的主体地位，营造良好的课堂气氛，使课堂教学更具实效性。还利用学校多媒体教学设备，积极制作多媒体课件，使图、文、声、像融为一体，增进了教学效果。认真组织年级组织的三次大考，并在科组会议中加以总结与反思，找出不足，要求老师在以后的教学中进行改进。

年段的曾文怡老师还在这学期区组织的青年教师基本功比赛中获三等奖。在作业布置方面，教师应根据内容精心设计题目，以达到进一步对知识的巩固和消化，同时尽量控制题量，不增加学生作业负担。教师及时批改作业，并作好讲评，及时纠正学生中的作业问题。

1)在每周一次的科组活动中，加强对教材重点和难点研讨，在大方向方面发挥老教师的特长和优势。2)结合学校的要求，制定年轻老师专业成长计划，并督促落实。3)布置切实可行的任务：如编制试题的基本要求；参加高三学生的模拟考试；组内说课；撰写教学论文等待 4)给予他们更多的展示自己的机会。以上是本学期科组工作总结，我知道有很多的不足，

我一定以后有待加以努力改进。

最新保险经纪人工作的心得体会 保险心得体会保险心得工作总结大全篇二

一、经营成果

我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为__个险从根本上增强了凝聚力，__个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。基础工作，立足长远发展，是__个险长期以来始终坚持的方向，__个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

二、工作中存在的一些问题

增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是__团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；部分主管责任心

和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高；团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

最新保险经纪人工作的心得体会 保险心得体会保险心得工作总结大全篇三

光阴似箭，转眼间__年即将进入尾声!作为保险公司一份子来说。

1、提高自身素质，履行自己的职责。

今年2月份我步入到__保险公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战 and 考验。为了适应当前工作的需要，就应时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，个性是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件管理、档案管理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦躁，但是之后将心比心，公司领导都能够不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，到达了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

2、执行做好领导交办的任务。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我用心配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

3、在工作中存在的问题。

在这一年中，存在着很多不足之处，如在应对千头万绪工作中，未能总结出用心有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加用心努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，__保险公司会做的更大、更强、更辉煌！

最新保险经纪人工作的心得体会 保险心得体会保险心得工作总结大全篇四

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在2018年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

- 1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。
- 2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。
- 3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。
- 4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，

为公司业务发展提供良好的保障。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过**年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在**年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

- 1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。
- 2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。
- 3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。
- 4、在2018年6月之前完成**营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

根据2017年中支保费收入****万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。**年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入****万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，**年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在**年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。**年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，**年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

最新保险经纪人工作的心得体会 保险心得体会保险心得工作总结大全篇五

20__年5月，怀着一颗期待而又忐忑的心情走上新的工作岗位，来到了__营销服务部，内心充满欣喜。

而面对陌生的环境，生僻的专业词汇，从来不懂得的保险，内心里充满了疑问和茫然。无比焦虑地想融入到群体中，急切地想了解所有的相关知识。然而，工作是个循序渐进的过程，面对从来没有接触过的新鲜事物，时刻告诫自己，要脚踏实地的从头开始，从基础做起，切勿好高骛远。

对于尚且不熟悉业务的我们，首先，学习保险条款，了解相关系统，熟悉如何操作，如何上单子，厘定保费，在不断的实践中潜移默化地懂得了本行业中更多的保险知识。再将所学的知识用于实践操作，试着自己在系统中录入保单，计算保费。我们一行四人还到中国__运城分公司学习了如何批改车牌，打印电销的单子，并在平时及时地处理好电销业务。在自己闲暇时帮助工作繁忙的同事，既增进了我们之间的感情也了解到了更多的业务知识。

一月份，我们一同到__参加了20__年人保新员工培训。深入学习了我公司的发展战略、文化精神、保险销售以及职场礼仪。培训时间虽短，但结识了很多新的朋友，见识了很多人才精英，学到了人保的文化精髓。在与大家的共同学习和协作配合中，提高了自身的沟通能力，加强了团队合作的精神。在这正规又进取的氛围中，也激发了自己力争上游的心劲，努力做到干一行、爱一行，在自己的岗位上充分发挥自己的潜能。

经过了两个多月的工作积累，由未知到已知，不断发现自己的不足，及时向前辈们请教学习，逐渐熟悉了各类保险，付诸实践，可以与客户进行简单的沟通。共收保费__多元，这为数不多的数字也都是靠身边的亲戚朋友介绍，尚且没有鼓

足勇气自己发展业务。

因此，在这半年里，我将尽自己的努力拓展业务，在竞争中逐渐提升自己的各项能力。对保险知识知之甚浅的自己，还需要在不断实践中，深化学习，不仅要熟悉理论知识，还要熟练掌握展业技巧，在工作中多学习，常反思，勤总结，提高自己的业务以及服务能力，严格要求自己，争做一名优秀并有价值的人保员工。

在初来乍到的这段时间里，有紧张，有欢笑，有进步，有茫然，而使我受益匪浅的就是：不管做什么，都要踏踏实实，一步一个脚印地把它学好、做好，才会有更大的能耐去面对各种挑战与考验，才能成为一个值得信赖的工作者。

最后，由衷地感谢这段时间里领导的悉心教导和同事们的热心帮助，让我在实实在在的工作实践中学到了更多有用的知识，我也将努力用自己的实际行动为我单位奉献自己一份微薄的光和热！