

最新社保保险心得体会500字(通用5篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

社保保险心得体会500字篇一

保险销售是一门学问，我们在保险销售中与别的网点也有相类似的地方，我们每天早上也会相互练习话术，跟我们的理财经理学习一些专业，且容易让用户接受的术语，包括说话时候的语气及表情。每日在营业中别的营业员在进行保险销售的同时，我们旁边的另外两个营业员也会同时听着他的话术，适时的进行纠正或者是同时学习他说的比较好的地方。

我们在遇到定期储户的时候，都会向他们推销我们的保险，如果遇到要存短期，一年左右的，我们会向他们介绍正**险，收益比较固定，时间比较短，想用钱的时候也会比较方便，如果想要存长期的用户，我们会向他介绍我们的中邮，还有人寿，人保等等产品，是时间较长，收益也是比较稳定。

还有些储户会存大额的定期，这时我们向他们介绍保险，但他们的回答大多数会是“这个不保险，我还是存存定期吧，”这时我们就会向他解释保险的一些具体事项，但是用户还是表现反感，我们就会建议用户拿出一部分去购买保险，尝试一下，看一看收益跟定期的相差多少，这样有个比较的话，以后对于保险的购买是否就会心里有底，而用户对于部分购买保险还是比较能接受的。

位置比较特殊，属于城乡结合部，有些比较极端的用户，有些用户只要我们跟他们介绍，他们认为这产品不错，也许只

是几句话的工夫，就能成功一笔保险，但有些用户对于保险的偏见较深，尤其是银行内部销售的保险尤其不信任，这时候我们也很注意团队合作，我们在前台营业的时候遇到这样比较不信任银行保险的定期储户，我们会先进行初步的介绍，如果用户觉得被吸引，流露出感兴趣的表情，我们的理财经理同时会进行详细的介绍，包括保险的风险，收益，时间等等，如果储户觉得有些犹豫的时候，我们再进行介绍，这样的团队合作的效果是很明显的，大多数储户最后都愿意进行购买。

每日营业时遇到的一些大客户，即一些购买比较大额保险的用户，我们结束营业时都会注意记录客户的信息，我们的理财经理或者负责人也会定期的进行大客户的维护，电话问候或上门拜访。

社保保险心得体会500字篇二

x市社会保险所：

兹有 同志原系你处参保人员，现在我单位就业，并按国家规定参加社会保险，请贵所接函后办理养老保险关系转移手续。

调入社会保险机构全称：

调入社会保险机构账号：

调入社会保险机构开户行：

转入单位：（盖章）

转入地社保机构：

（盖章）年 月 日

社会保险心得体会500字篇三

1. 实习时间

20xx年2月6日至20xx年4月13日

2. 实习单位

长安责任保险股份有限公司江苏省分公司

3. 实习意义

实践报告是专科毕业必修的课程，目的是让我们接触社会，了解社会，对今后进入社会起衔接作用。通过实习，我将自己在学校所学充分应用到工作中，并清楚的认识了自己其他需要掌握的知识。另外，实习是我们初步接触社会的过程，在这种接触中，我学到了很多在课堂上学不到的知识，尤其是为人处事方面和专业技术方面，这些对我终身受用。实习结束之际，我想将此次实践活动的有关情况报告如下。

二、 实习总结

1. 实习单位简介

长安责任保险股份有限公司（简称长安责任保险）江苏省分公司于20xx年5月14日经江苏保监局批准成立。公司主要经营车辆保险、责任保险、财产损失保险、工程保险、信用和保证保险、短期健康保险和意外保险。长安责任保险江苏省分公司始终坚持长安责任保险的企业文化精神，秉承总公司“忠诚、专业、创新、进取”的企业核心价值观，坚持走专业化经营特色之路，以高度的责任感和创新精神，积极探索责任保险发展的新途径、新领域、新渠道，努力为客户提供诚信、专业、周到的服务。

2. 实习内容

- 1) 了解保险企业的组织体系，企业的经营目标及企业文化与发展史；
- 2) 了解保险产品的分类及各险种试用对象和承担的风险；
- 3) 了解控制风险对个人和企业及社会经济成长的重要性；
- 4) 了解各险种的业务操作流程。

3. 实习体验

在长安责任保险股份有限公司的实习只有两个月，但这看似短短的两个月对我来说可是开始工作、步入社会的初体验。记得刚刚踏入长安责任保险的大门时，我顿时感觉到自己被无形的束缚住了，自己的行为举止时刻暴露在周围同事的目光中，一言一行都要注意避免违反公司的各项规章制度，感觉好不自在。想想在学校自由自在、无忧无虑的生活，我好不情愿步入社会、参加工作。但是，这是我们成就自身价值，服务社会的唯一途径，是人生必经的一步。很快，我适应了这样的环境，融入到了这样一个大集体中。

之后的时光就是学习的过程，在师傅的指导下，我在办公室做一些文员工作，整理材料、归类汇总等，其他时间就是捧着公司的资料学习。貌似年轻人对新知识的学习都很有热情，我上班看书，回家照样看，我花了两周的时间就把5本书看完，因为我迫不及待的想把这些知识应用到实际工作中去，我也要像师傅一样，去做主要业务，而不是在办公室干文字工作。可是师傅老不给我这个机会，我一时心灰意冷，消极做事。师傅好像看出了什么，他在一次与客户交谈的过程中，让我在旁边听着。这是我才明白，自己是那么的无知，光记得险种和条款，却不知道如何为客户选择最适合他的险种；对客户提出的各种疑问是一问三不知。我终于懂得了自己要学习

的还有很多，顿时庆幸自己没有出去丢人。

实习的最后一天，师傅很认真的对我讲：“你们小年轻刚刚开始工作时都是这样，一开始那个兴奋劲高啊，感觉自己无所不知无所不晓，总是蠢蠢欲试，但大多数人是无知的，我当年也是这样。正确的心态应该是越学习越是觉得自己无知，这样就更加促进自己去学，这才是个良性循环。你在以后的工作中应该懂得这一点。”是的，这的确是我的深刻体验，年轻人应该戒骄戒躁，虚心学习。

4. 实习小结

通过这两个月的实习，我对保险行业有了一定的了解，主要体现在以下几个方面：

1) 对保险的重要性的认识

如果你是家庭支柱，那么保险就是爱心、责任以及一如既往的承诺。保险是今天作明天的准备；生时作死时的准备；父母作儿女的准备；儿女幼时作儿女长大时的准备。

保险是一种非常好的理财工具，它是对既有资产的一种保全（这里“既有资产”包括人本身）。它有五大功能，分别是：1、家庭保障；2、教育基金；3、退休金；4、应急现金；5、有计划的储蓄。试想一下，当我们的收入突然中断时，将会出现什么状况？年迈的父母需要赡养，年幼的子女正如花般地成长而需要父母的经济支持，他们怎么办？这种不幸肯定影响佳人的生活水准，我们忍心让家人受苦吗？我们舍得让整个家庭面对暗淡的前途吗？对于收入一般的家庭，因为单靠顶梁柱的收入，生活已经过得不易，一旦失去家庭的这个主心骨，情况不是更严重吗？而保险却能够部分地延续我们的生命价值和经济价值，能够为我们和我们的家人消除忧虑、实现承诺、增加安全感。

2) 公司险种的分类

对于个人客户，险种有：机动车第三者责任险；个人贷款抵押房屋综合保险；个人及居家责任险；机动车车身损失保险；家庭财产保险；个人人身意外上海保险等。

求导向、经济可行和设计合理三个原则，由公司的调研人员开发。这一方面我了解的不够，还得在今后的工作中深入实践。

三、 心得体会

通过这两个月的实习，我慢慢的适应了工作中的约束，适应了朝八晚五的生活，改掉了熬夜睡懒觉的习惯，我觉得自己比以前更加精神、更加充实了。短短两个月的实习，虽然不能让我拥有精湛的业务水平，不能让我熟悉复杂的人际关系，但是却能让我懂得从何处入手，去提高自己的业务水平，让我充分的认识自己，进而不断地去改造自己，还让我更实际的了解和熟悉工作，让我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，了解自己的职业需求。

我还发现了自己很多的不足：

1. 人际关系处理不好。平时除了跟自己的师傅交谈外，很少去主动找其他同事交流，这样就导致了很多问题埋在心里的不到解答，不但业务水平得不到提高，人际关系也处理不好，还会让自己找不到归属感。
2. 处理问题不够沉着冷静。遇到问题的时候，首先想到的是请教师傅，而不是自己琢磨，尝试着找到问题的根源，并积极寻找解决问题的方法。总是想着别人可以解决，这样就导致自己有了依靠，不去自我探索，自我学习能力就会降低。

3. 学习的持久性不强。遇到新的知识，一开始的热情总保存高涨，兴趣很强，但过了一段时间学习遇到了难题，就不想再继续钻研。这样就会造成学习连贯性差，不容易掌握更多的知识，对知识的了解有广度但是没有深度。

社保保险心得体会500字篇四

一、业务拓展业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费x万，非车险保费x万的佳绩，提前x个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断

提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

二、财务收付工作除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

社保保险心得体会500字篇五

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。

首先感谢领导在这即将一年的工作中，对我的帮忙支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将___年工作总结如下：

- 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！