

保险公司讲师自我鉴定 保险公司人员自我鉴定(模板8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

保险公司讲师自我鉴定篇一

1、计划落实早、措施实

20__年初，我司经理室就针对__地区保险市场变化及20__年全年保费收入情景进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情景及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分研究险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，立刻在全司公布，其他人员能够参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要

险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮忙我们收集、供给新车信息，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。

三是已失业务不放弃。我们不仅仅对20__年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20__年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人供给确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和提议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险构成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情景，我们充分动员，统一思想，上下构成合力，迎难而上。做到职责到人，对保费在____元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

__地区现有1____(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现____公司(大地产险)在我县争夺业务，而__地区人口少，企业规模小，我司应对外部竞争所带来的业务压力，坚持沉着冷静，客观应对现实情景寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对__地

方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司进取参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业供给保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮忙的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和提议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。

四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，供给各方面服务。

五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据__当前阶段的保源情景，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委

取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

我们根据上级公司有关竞赛要求，进取配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、职责险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。异常是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情景，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以14____的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户供给力所能及的方便。

一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；

二是坚持24小时值班制度，进取参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；

三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是进取做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，进取会同相关业务部门对预案执

行情景进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的本事。我们先后到有安全隐患的__纸业、__药业、__公司等重点客户单位帮忙整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于10____的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达10____，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，异常是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，____厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。

__纸业有限公司保险业务一向以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室明白一旦提前续保，当年不仅仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动进取性和创造性，做到人人有担子，个个有职责，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后应对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司采用，《__支公司抓住车辆年审时机宣传车险新费率》等新闻在省公司内部网上交流。

保险公司讲师自我鉴定篇二

十六个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。“千里之行，始于足下”，这十六个月短暂又充实的实习使我真正体会到一个保险工作者的辛苦，乐趣和职责。由于自我来的较晚，和其他同事还有必须差距。

一年多以来，我把学习期分为了三个阶段：熟悉环境、熟悉工作、习惯工作环境和压力及掌握业务知识。

在每个阶段中都使我收获良多。

第一个阶段：刚到县公司的前几天十分难熬：不认识人、不熟悉工作、最难捱的是不能感觉到自我的价值。在这种境况下，使我学会了承受工作高压下如何缓解自我，如何和同事交流学习。那一刻起，我就下定决心：必须要做一名合格的、优秀的查勘员。说起来，做一名查勘员容易，但要做一名优秀的查勘员就难了。千里之行，始于足下。我从小事学起，从点滴做起。我相信，成之道，唯有恒，因为坚守信念，所

以终会有高度。

第二个阶段：了解自我的工作性质职能，学习业务新系统，如何做，怎样做。查勘和定损都是为了确定事故损失而存在的，包括损失的真实性和实际程度，维修或赔偿的程度等多个方面，查勘和定损都是理赔工作中的重点，适合事故的查勘和定损通常能为保险公司对事故的处理供给良好的基础，也为客户迅速快捷的得到赔付供给重要的依据。能够说查勘与定损是车险理赔工作的重中之重。

第三个阶段：真正的把自我融入进工作之中，能够独立查勘，定损，使用系统以及与客户沟通。

由一个车险查勘定损的门外汉，变成了能够独立工作的查勘员。本人较好地完成了实习期工作目标。

在玉溪太保工作，自我认为自我的处事风格，工作态度，完全对得起天地，对得起任何一个客户，对得起自我的公牌，更加对得起自我的代码。在此，我首先感激我的公司，给我供给了一个进入玉溪太保的平台，同时也感激太保的领导，给予了我进入玉溪太保工作的机会，没有这两者，可能我今日也没有在那里写工作总结的机会，所以，我从心底里感激您们！可是，我更需要感激的，是以往教导过我的各位教师傅：朱师、杨师、潘师、陶师、施师、……没有他们的耐心教导，就算我有在玉溪太保的机会，也没有今日的成绩，人不学不成器，刀不磨不锋利，如果没有他们默默的指导与支持，再锋利的刀刃也因时光的流失与岁月的冲刷而生锈，最终成为一堆废铁！一日为师终生为父！父母给予了我生存的机会，他们却给了我事业发展的动力，谁轻谁重，缺一不可！所以，我在那里，再次表示我对他们的感激，期望他们工作顺利，身体健康！

保险公司讲师自我鉴定篇三

20__年是中国保险市场竞争更加激烈的一年，全国公务员共同的天地!同时也中国人寿发展历史上重要的一年，__营销区部认真贯彻落实年初市保会和市公司总经理室提出的各项要求，以下是保险公司内勤年度工作总结。

紧紧围绕分公司下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，进取有效地开展。

20__年的经营成果和工作总结

截至11月30日，十三区部在全体业务同仁和工作人员的共同努力下，共实现新单保费收入____万元，其中期交保费__万元，趸交保费_____元，意外险保费____万元，提前两个月完成市公司下达的意外险指标;区部至11月有营销代理人____人，其中持证人数____人，持证率__%;各级主管__人，其中部经理__人，分部经理__人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾20__年走过的历程，凝聚着__区部人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不一样阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们进取调整思路，跟上公司发展的节奏。

从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

总经理室多次在各种会议中强调，今后的市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，仅有迎头赶上，进取发展才是硬道理。__区部上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应当进取地开拓市场，这是两种不一样的发展观念，也将取得截然不一样的发展结果。我们利用各种时机，转变区部各方面人员的观念，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。仅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，营销团队才能在大市场大潮中立于不败之地。

保险公司讲师自我鉴定篇四

在毕业临降之前，学校给予了我们一个实习的机会，为的是让我们对社会有所实践，我也非常珍惜这个机会，经过学校的安排，我到了xxx保险公司分公司，从事我不曾熟悉的保险工作，紧张，茫然，不知所措的感觉涌涌来之，但是我可以克服，因为我坚信自己可以面对。

在公司，我先后接受了保险业基本理论和公司新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，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，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

(2) 对已知资料的分析或与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过，为，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，帮助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，明确了努力和改善的目标，通过与同事们和众多的业务员的'交往、接触，学

到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以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，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识、搜集整理和提高能力的学习欲望。

(5) 勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我.....

保险公司讲师自我鉴定篇五

20__年是我加入太平洋人寿保险公司第四年，回望过去的一年，感慨万千，在这一年里，在公司领导的指导下，在同事的帮忙和配合下，我在学习和工作中成长，逐步成熟，现将一年的工作、学习、思想作一鉴定汇报，以便来年更进一步，有所提高。

自加入公司我一向从事白水营销部综合内勤岗，综合内勤是公司的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审、保全受理、理赔受理以及营销部日常财务工作，除此外还包括公司文件上传下达、文件管理、档案管理;95500协调回访;外勤人员入司、离司手续办理，柜面客户接待以及领导交付的其他工作。

应对公司日益增长的业务量，以及不断增长的客户服务需求，我们营销部也增加了一名综合柜员，我也由原先全面负责白

水部综合柜员工作变为主要负责营销部日常保全处理及财务工作。但这并不意味着我们减少了工作量，相反，随着太平洋保险面向未来，全面实施“以客户需求为导向”的战略转型，努力建设“专注保险主业，价值持续增长，具有国际竞争力的一流保险金融服务集团”。为达成公司这一战略转型目标，对我们每一位员工都提出了更高的要求。具体到我们综合柜员，不仅仅是工作量大幅增加，对我们的业务水平也要到达更高更全面的水平。

所以在20__年我为自我提出以下要求：

- 1、时刻严格要求自我，兢兢业业做好本职业工作，进取、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。
- 2、经过日常工作积累，发现自我的不足，利用业余时间学习公司条款，坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。经过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。
- 3、进取参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自我的业务工作本事和水平。
- 4、争取在20__年经过公司中级保全员考试。

财务报销方面，要更严格遵守公司财务制度，严格审核财务发票，对不贴合手续的发票坚决不予报销。

鉴定下来，这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自我在思想认识和工作本事上有了新的提高和进一步的完善。在新的一年的工作中，我会继续努力，为客户供给更优质的服务，为公司创造更大的效益尽一份力。

保险公司讲师自我鉴定篇六

我于20xx年x月x日成为xxx保险公司实习员工，到今天一个月试用期已满，现申请转为公司正式员工。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与同事共处，该如何做好这份工作；但是公司宽松融洽的工作氛围，让我很快完成了从学生到职员转变。

公司试用期间，在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了调度岗位整个操作流程。

在工作中，我一直严格要求自己，完全服从组长的指示，努力完成每一项工作任务，当接到总台调度现场，及时派给区域负责查堪员，同时也尽快地跟客户取得联系，让客户在现场不要等得太着急；当接到定损和收资料时一定要问清楚车牌号和联系方式，做好对每一个案件的登记和跟踪。用最好的服务态度去对待每一位客户和查堪员，因为我明白我们从事的是服务行业，所以优质服务客户是我们的宗旨，也代表着我们xxx保险公估公司的形象，尽量做到让每一位客户满意。在工作中不懂的问题虚心地向同事学习请教，不断提高充实自己。当然，刚刚走上工作岗位，难免出现一些小差小错需领导指正。这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似问题的再次发生。在此，我要特别感谢部门领导和同事对我调度工作的指引和帮助，感谢他们对我在工作中出现的失误提醒和指导。

经过这一个月实习，我已经能够独立处理调度工作上的各个案件，也对xx市的地形有了初步的了解。当然我还有很多的不足需要继续努力。这一个月来我学到了很多，感悟也很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此

我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

如果这次我不能成为公司的正式员工，在以后的工作中，我会一如继往，不断的总结工作中存在的问题，在工作的过程中不断的完善自己，做到尽快提升自身的业务素质和道德素质修养。严格要求自己，对人：与人为善；对工作：力求完美；不断的提升自己的业务水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。

保险公司讲师自我鉴定篇七

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赔工作的重要性，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：

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。然后亲自为我为我示范。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。

保险公司讲师自我鉴定篇八

从xx月xx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：

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。

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。

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！