

最新保险入职感言 保险拓展心得体会 (精选7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

保险入职感言篇一

第一段：引言

保险是人类社会发展的产物，随着时代的进步，人们对保险的认识也越来越深刻。作为一名保险销售员，我有幸参加了公司的保险拓展培训，并在实际工作中进行了一系列的拓展实践。通过这段经历，我深刻认识到保险拓展的重要性，也总结出一些心得体会。

第二段：市场分析与产品选择

在拓展保险业务之前，必须进行市场分析，了解当地人的需求以及竞争对手的情况。在选择拓展的保险产品时，要根据市场需求和竞争情况作出正确的决策。在我所负责的区域，人们普遍对汽车保险需求较高，而竞争对手的产品主要以价格为竞争优势，因此我选择了一款全面保障且价格适中的汽车保险产品。市场分析和产品选择的前期工作为后续的拓展工作打下了良好的基础。

第三段：客户拓展与维系

客户拓展是保险销售工作的核心环节，也是最具挑战性的部分。在客户拓展过程中，需要通过各种渠道，如电话营销、

网络推广等，扩大客户群体。同时，与现有客户的维系也至关重要。我通常会定期与客户联系，了解他们的保险需求，并提供相应的服务。通过亲自下去，与客户建立起信任和联系，我成功地拓展了一批稳定的客户群体，为公司带来了可观的保险业务。

第四段：团队合作与分享

保险拓展工作是一个需要团队合作的任务，需要与团队成员密切配合，共同完成公司的销售目标。在我所在的团队中，我们经常会进行经验分享会、技能培训等活动，不断提升自己的销售能力。团队合作不仅提高了整个团队的销售业绩，也增强了个人的信心和专业能力。通过团队的力量，我们成功地完成了一系列的保险拓展工作，为客户提供了更好的保险服务。

第五段：总结与展望

通过这段时间的保险拓展工作，我深刻认识到保险拓展的重要性，同时也积累了很多宝贵的经验。我明白了市场分析与产品选择的重要性，客户拓展与维系的难度，团队合作与分享的价值。未来，我将继续努力，不断提升自己的专业知识和销售技巧，为更多的客户提供优质的保险服务。相信在公司培训和支持下，我会取得更好的业绩，为公司的发展做出更大的贡献。

总结：

保险拓展是一项艰巨的任务，要求我们有良好的市场分析能力、灵活的销售技巧以及坚持不懈的拓展意识。通过这段时间的奋斗和努力，我深刻体会到了这些，并总结出一些心得体会。通过不断学习和积累经验，相信我会在保险拓展的道路上越走越远。

保险入职感言篇二

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、时而眉头紧锁、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谊的空间，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。

保险入职感言篇三

近年来，保险市场的竞争日趋激烈，保险销售人员需要不断提升自己的销售技巧和服务质量。作为一名保险销售人员，我在工作中不断总结经验，不断提高自身的专业能力和销售技巧。以下是我对保险销售工作的一些心得体会。

首先，我意识到客户需求是保险销售的核心。保险销售是一项服务工作，要提供真正有价值的保险产品，需要先了解客

户的实际需求。我常常通过与客户进行深入交谈，了解他们的家庭、职业和财务状况等，从而判断出他们的风险状况和保险需求。只有深入了解客户需求，才能针对性地推荐适合的保险产品，并引导客户做出明智的购买决策。

其次，建立良好的沟通和信任关系非常重要。保险销售是一个长期的过程，需要与客户建立起长久的互信关系。我常常和客户保持密切的联系，主动了解他们的保险需求和变化。同时，我也会定期给客户提供一些有关保险理财知识的分享和建议，增强他们对我的信任感。通过积极主动的沟通和关心，我不仅提高了客户的满意度，也增加了客户的忠诚度。

另外，我发现创新销售方式是提高销售效率的关键。现代人的生活节奏越来越快，他们往往没有太多时间去理解和购买保险产品。因此，我积极探索和应用新的销售方式，如通过社交媒体、电话营销等途径开展保险销售工作。这些方式既能提高销售人员的工作效率，也可以方便客户随时获取有效的保险信息。创新销售方式的应用，使我与客户之间的距离变得更近，更加便捷。

此外，保持学习和专业知识更新是提高保险销售能力的重要途径。保险市场的发展非常迅速，各种新的保险产品和销售技巧层出不穷。为了保持竞争力，我不断学习保险知识和市场动态。我会定期参加保险公司举办的培训班和讲座，了解最新的保险产品和销售技巧。同时，我也会利用网络资源，阅读各种保险行业相关的书籍和文章，不断充实自己的知识库。通过不断学习和专业知识的更新，我能更好地为客户提供专业的保险咨询和服务。

最后，我意识到团队合作对于保险销售的重要性。保险销售是一个需要团队协作的工作，没有一个人能够独自完成所有的销售任务。作为团队的一员，我积极与同事合作，分享经验和资源。我们互相支持和鼓励，共同努力实现销售目标。同时，我也会与保险公司的业务员建立紧密的合作关系，相

互帮助和学习。团队合作不仅提高了销售效率，也增强了团队的凝聚力和战斗力。

总之，保险销售是一项充满挑战的工作，需要保持高度的积极性和学习能力。通过深入了解客户需求、建立良好的沟通和信任关系、创新销售方式、保持学习和专业知识更新、团队合作等方面的努力，我相信我能在保险销售领域取得更大的成功。我将继续努力，不断提升自己的销售能力，为客户提供更优质的保险服务。

保险入职感言篇四

本文目录

1. 保险心得体会范文
2. 农民养老保险新政策心得体会
3. 医疗保险学习十七大心得体会
4. 11月银行保险工作心得体会

通过在xx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xx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,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的了，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。

保险心得体会范文2篇 | 返回目录

养儿防老不再是广大农民养老的唯一途径，越来越多的庄户人家感到，参加农村社会养老保险，同样可以养老送终。从市劳动和社会保障局了解到，从1992年开始至今，我市农村社会保险事业不断向前发展，仅市区范围内的农村非城镇户口人员中，已有2.2万人参加了农村社会养老保险，实现资金累积3000万元。

市社保局的一位负责人介绍说，开展农村养老保险，是让农民在自己有劳动能力的最佳年龄段，把自己取得的一部分收入留到将来使用，这是农村社会保障工作中的一项重要改革措施，是整个国家的社会保障机制的重要组成部分。我市此项工作已取得了一定的成效。

东郊乡斜桥村4个村民小组所有18至60周岁的120多人全部参

加了农村社会养老保险，参保率高达100%，他们一次性投入近300万元，这样，在年满60周岁后，每人每月可领取260元的养老金，而且，每人至少可领取10年的养老金。

西郊乡个私企业唐仁集团，单位600多名职工集体参保，投保率亦达100%。

保险心得体会范文3篇 | [返回目录](#)

医疗保险学习十七大心得体会

xx年10月21日12时24分许，在《国际歌》雄壮昂扬的乐曲声中，在2200多名代表阵阵如潮的掌声中，中国共产党第十七次全国代表大会圆满完成了各项议程，胜利闭幕。xx年10月27日，县医保中心组织单位职工对十七大精神进行了认真学习和讨论。

党的十七大是在我国改革发展关键阶段召开的一次十分重要的大会。胡锦涛同志在大会上作了名为《高举中国特色社会主义伟大旗帜为夺取全面建设小康社会新胜利而奋斗》报告，报告总结了十六大以来5年的工作，回顾了改革开放29年来的伟大历史进程和宝贵经验，对继续推进改革开放和社会主义现代化建设、实现全面建设小康社会的宏伟目标作出了全面部署，对以改革创新精神全面推进党的建设新的伟大工程提出了明确要求。大会选举产生了新一届中央委员会和中央纪律检查委员会，通过了党章修正案，阐述了科学发展观的科学内涵和根本要求，使马克思主义中国化又达到一个新的高度。

报告集中了全党的智慧、凝聚了各方的共识、反映了广大人民群众的心声。“提高劳动报酬在初次分配中的比重”“让更多群众拥有财产性收入”“保证群众基本用药”“加快解决城市低收入家庭住房困难”“学有所教、劳有所得、病有所医、老有所养、住有所居”等等，这些十七大报告关注的

民生问题，都是我们普通百姓在居家过日子中最关心的问题。报告没有回避这些与人民群众密切相关的热点、焦点和难点问题，而是对这些话题作出了具体而平实的回应。报告中还提出了，将进一步深化收入分配制度改革，增加城乡居民收入，并将“合理有序的收入分配格局基本形成，中等收入者占多数，绝对贫困现象基本消除”作为全面建设小康社会的重要目标。这都充分体现了“立党为公，执政为民”这一党的执政理念，以及“必须坚持以人为本，全心全意为人民服务”的根本宗旨。让我深深的认识到只有社会主义才能救中国和发展中国，只有“有中国特色的社会主义道路”，才是唯一一条实现国家富强、民族振兴、人民幸福的正确之路。

胡锦涛总书记在报告中还强调，提高自主创新能力、建设创新型国家是国家发展战略的核心，是提高综合国力的关键，并且把科技进步对经济增长的贡献率大幅上升作为实现全面建设小康社会奋斗目标新要求的重要内容。这是党和国家对科技工作提出的更高、更新的要求。

保险心得体会范文4篇 | 返回目录

各位领导、同事以及银行保险公司的朋友们：

非常感谢市行中间业务部、个人银行部与保险公司的举办的这次保险业务知识培训课，也非常荣幸能够给我与大家共同研讨如何作好保险代理业务的这个机会，我十分珍惜这次能与在座的各位领导、同事以及保险公司的朋友们进行近距离的交流和沟通。谈不上什么经验，只是作为一名一线员工在代理银行保险业务的时候，所感受到的一点点体会和想法。希望借此机会阐述一下个人的观点，也希望能够起个抛砖引玉的作用。最主要的目的是想：能通过我的这种形式，能够充分调动和发挥我行广大员工的聪明才智，集思广益、广开言路，多提宝贵意见和合理化建议，以促进我行保险代销能够迅速开展。

一、分析一下我行保险代销工作的现状：

我个人认为：我行尚处于银行保险营销的初级阶段。为什么是初级阶段，而不是发展阶段或加速阶段呢？我们来分析一下我行现阶段的表现就知道了。

表现一：销售额度小，市场占比小。

引用市行有关资料显示：代理保险业务开展几年来，在我行虽然得到大力发展，已成为我行中间业务中最具发展空间和发展潜力的业务品种之一。但是在xx年###市各家商业银行及邮政储蓄代理保险保费总额近1.7亿元，其中：工商银行销售7652万元；农业银行销售1536万元；中国银行销售1683万元；邮政储蓄销售5600万元，而我行只销售了407万元。占比还不到2.4%，连人家的零头都不够，今年的形势仍不乐观，上面这组数据足以说明我行代理保险业务存在的差距非常巨大。

表现二：保险代销的投入力度不够，专业客户经理的队伍尚未建成。根据我的了解，工行和农行的网点都专设了一个柜台，由专人进行保险业务的营销，而且是开放式的营销模式，即在柜台外面增设个柜台，可与客户近距离、手把手的接触，当面交流和沟通。而反观我行，则多是由前台储蓄人员，隔着厚重的防弹玻璃、通过对讲机与客户讲解，连具备保险代理人资格的营销员都凤毛麟角。这样，无论服务水平还是营销效果上看，都明显落后，很难取得客户的信任。并且由于营销的专业人才极其匮乏和缺乏专门的营销队伍，而造成因人力不足而导致需要投保的客户资源流失的现象，在我行屡见不鲜。前面提到的与其他专业行的销售情况所显示的数据进行比较，就说明了这个问题。

二、找出问题的症结所在：

首先，我认为，我们对待银行保险的认识上尚存在误区。银行柜面销售的保险和普通的保险存在本质的区别，即普通保

险是保户由于担心发生意外而作出的一种保障行为。而银行保险的保户的心态是为了获取更多、更稳定的收益而进行的一种投资行为。

其次，研究每日与我们所打交道的客户都是什么类型的，那种会是银行保险的潜在客户，那种不是。

(一)研究什么样的储户才能成为银行保险的客户?也就是说什么样的客户群体才能给我们带来保费收入呢?我给大家介绍两种类型的客户供同志们参考:

1、有一定风险意识或遭受过重大损失的客户群体，他们的保险意识强烈，是最佳的人选，这个的客户你不需要多废话，只需要告诉他，我这里也能办理你需要的保险种类，就可以达成这笔生意。有的员工一定接待过主动来投保的客户吧，这些人就是最佳的保险推荐人选。(可惜这样的人太少)

2、有定期储蓄倾向的客户群体，他们的资金多数长期不动，放在银行主要是为了保管，其次才是得点利息。这样的客户也是推荐保险的优质客户。因为：首先，有闲钱，可减少退保的几率。其次，有一定的投资意愿，希望获得更多的收益，又不想承担风险，最后，非常信任银行，你说的话，他基本都认可。这样的客户群体将最有可能成为我们的银行保险客户群体。也是我推荐的最佳人选。

那么，什么样的客户不大可能成为银行保险的客户呢?也推荐两种类型客户与大家商讨:

1、活期储户，保险说白了还是有钱的人才能买的产品，对穷人来说(一也就是说最需要做保险投资的人)来说，由于没钱，保险只能是一种奢望。另外，保险是一项长期投资的产品，时间越长收益才能越高。作为短期投资者是不大可能成为保险公司的客户的。这是保险的本质决定的。

2、闲钱不多，但又贪图高收益的客户。有人说，这样的客户也不错啊，可以利用他的贪财心里，诱惑让他买保险。可是就是这样的客户退保率最高，给银行和保险公司造成的负面影响也最大。对待这样的客户，我们最忌讳的就是盲目夸大我们代销产品的收益，你极有可能会惹祸上身，并给建行带来麻烦。我建议你，接待这样的客户要慎重。

三、解决的办法：

目前，我国的城乡居民储蓄存款突破100亿元，而国家号召要大力发展直接融资，其中，重点就提到了保险业务的拓展，说明：我国银行资金大量闲置，增加了银行的利息负担，增加了银行的经营风险。银行资源配置的能力还很低下，要想从根本上提高银行资金的使用效率，代销保险业务是个重要手段。而“代销保险业务”又是实现银行利润最大化、增加网点中间业务收入的重要途径之一，并且保险还是代客理财的一个重要手段。作为建行的新兴业务产品和未来的中坚业务品种，我们只有切实提高网点代销保险业务的销售能力，促进代理保险费用收入快速增长，才能抢占市场份额，提高行业竞争力，这不论是长远规划还是近期要求都是急待解决的问题。对此，我谈谈个人的几点建议：

一、应提高网点员工代销保险业务的思想认识和工作积极性

提高网点员工代销保险业务的思想认识，首先应使网点员工在思想上充分认识到营销保险业务是利国、利民、兴行的优质业务品种。可以使客户获得较好的投资收益、意外保障和新的投资渠道；可以使银行网点获得低成本、高收益的中间业务收入，增加效益；还可以使保险公司获得资金，使之投入到资本市场，促进国家经济繁荣。其次是应克服员工普遍存在的畏难情绪。很多网点保险业务营销开展的不好的一个重要因素就是员工有畏难情绪。应使员工要树立信心，银行精选的代理保险业务品种是针对银行客户的需求特别推出的，首要的就是保障客户的利益；自己也应该喜欢上自己营销的产品。

连自己都说服不了的产品，如何去说服别人。在做保险业务的时候，要给自己树立三心：即对自己营销的产品要有信心，对客户推销的时候要有耐心，对任务指标的完成要有决心。

二、应提高网点员工代销保险业务的营销能力和专业技能

在咱们网点前台保险营销的员工中，还普遍存在专业性不强，缺乏对自己要销售的保险险种的专业知识的理解和掌握，营销手段单一，很难满足投保户需求的问题。因此我们要自觉进行保险专业知识的学习，这非常重要，因为保险代销业务在不久的将来将成为我们的主营业务之一，如果能很好的掌握保险的销售技能和营销手段，无疑给我们自己的饭碗加上一道保险。并且你的个人收入也将会有翻天覆地的变化。另外还能从而避免因为无知而造成的违规营销，还能完善我行的售后服务功能，将银行柜台变成保险公司的前台，使客户真正享受到银行特有的增值服务。

熟练掌握dcc业务的操作技能，具体工作方法是：保险收据应视同重空凭证管理，实行现用现领的管理方式。并通过7002和7003内部帐户记帐，在内部帐保险户273000002中进行领入和支出。客户的投保现金入柜员尾箱，并挂入3140的保险费科目。再由储蓄柜员发起，会计人员记帐，通过同城交换系统转入到保险公司帐户。并随时登记《保险销售登记簿》以便备查，《登记簿》的必备要素：序号、日期、保险单号、保险收据号、销售金额、份数、险种、保户姓名、联系电话、住址及备注等11项内容。并且按照代理保险的单位不同，可分别做帐。

三、应加大宣传力度，解决销售手法单一的不利局面

然不现实。并且保险也不是你跟客户一说，客户就都立马掏钱就买的，很多的客户还是需要我们反复进行宣传加说服，方能奏效的。我们在开发进行保险业务宣传的时候是这样的。首先，在营业厅的最明显的地方，立上一张业务宣传板，在

上面用极其精练的几句话写上要宣传的保险种类(下岗职工不用愁, 银行保险解您忧。万能险种新上市, 让您月月把红收。)旁边还附上该险种的宣传单, 下面把各个个月的分红情况用红粉笔标明。让客户一进来就能看到这个保险宣传版。见有的客户在宣传版前仔细看, 就主动跟客户搭话, 同志, 这是我们新推出的平安保险, 是个分红产品, 免利息税, 还有意外保障, 有感兴趣的, 您就塞给他一张宣传单。在保险业务宣传上最忌讳说话“罗嗦”, 组织语言一定要精练, 那叫“上赶着不是买卖”就是这个意思。真感兴趣的客户你就把他拉到一边再跟他详细谈。还有在营销产品的时候要主次分明, 你要想推销他产品就重点讲解一种产品, 切不可在他的面前弄了一堆的业务宣传单让他挑, 那他十有八九, 会挑昏头脑, 然后说, 我都拿回去研究研究, 就一去不副返了。开始阶段只给他推荐一种产品, 如果他提出各种要求的话, 你再顺着他的意思, 拿出其他产品, 如说孩子你就给他看“世纪栋梁”, 说老人, 你就给他“##康鸿”, 给爱人就是“国寿鸿丰”可以三倍意外保障等等。随机应变。营销技巧很多, 但都不一定马上成功, 需要有耐心, 这个不成我做下一个人, 10个人中成一个, 你就赢了。但是这里最重要的一个营销技巧就是一个: “快”。业务手法要利索, 当客户同意签约的时候, 你要马上把保险单递到他面前, 并将表样一起给他, 让他自己添, 同时, 我们要迅速的拿出保险收据进行填写, 他填完保险单你就应该把保险收据递到他的手里, 并告诉他, 这笔业务办完了, 等3天后我通知您, 来换正式的保单。至于其他的业务等客户走后你再补充就是了, 一定要让客户觉得办份保险就跟平时存取款一样方便快捷才行。否则, 一磨蹭就容易跑单了。

四、应改善目前代销保险业务的运作方式

由于银行在收费和出具正式保单, 收费和入账, 入账和资金划拨之间存在时间滞后的问题, 这一系统环节均容易出现差错, 带来风险, 易引起客户、银行、保险公司三方面的不必要的风险损失和责任纠纷。应开发出一套完善、实用的操作

规程。要使客户在办理投保时，像在办理正常银行业务一般的方便与快捷，包括退保、理赔等各个环节。充分考虑到客户的各种需求，不能等出现问题就把客户当“皮球”踢给保险公司。这样既不利于业务的开展也有损银行的形象和信誉。

五、应建立一只高素质的客户经理队伍

由于我国的银行保险市场正处于高速成长阶段，保险正成为银行中间业务收入的重要来源，随着保险市场规模的不断扩大，效益的客观，银行需要成立专职的保险代销客服部门，建立一只高素质的客户经理队伍，解决目前营销人员专业性不强，不能协助客户做好理财的问题。要知道，我们前台的工作人员给客户的是标准式的服务，而保险业务是属于差别式服务的范畴。所以前台人员很难、也没时间去为客户提供更全面的服务，更不可能为客户去量身制作保单，而做不到这点就无法真正使银行成为客户金融服务的中心，这是今后建行有待解决的战略问题。

六、应与保险公司携手开发出具有银行特点的客户需要的保险险种是当务之急

当前的分红型保险产品对客户来讲不具有足够的吸引力。大多是储蓄替代型产品，应根据不同投保客户的需求，开发出真正属于银行客户需要的险种是抢占客户资源、占领银行保险市场的战略需求。

以上，是我个人作为一名一线员工对代理银行保险业务时候，所感受到的一点点体会和想法。如有不当之处，还请各位领导、同志们批评指正。

保险入职感言篇五

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、时而眉头紧锁、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__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磨练、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__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20__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。

三是追求卓越不断磨练。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，因此性格磨练是成为一名称职的职业人所不能缺少的特质。

保险入职感言篇六

第一段：介绍保险销售的重要性和意义（200字）

保险是一种重要的金融产品，可以为人们提供风险保障和财务支持。而保险销售作为保险行业的核心环节，起着至关重要的作用。在保险销售过程中，销售人员需要充分了解客户的需求和风险承受能力，为客户设计符合其实际情况的保险产品，并通过有效的沟通和推销技巧，将产品成功推向市场。作为一名保险销售人员，我深感到保险销售的重要性和挑战性，并从中获得了一些心得体会。

第二段：重视顾客需求和风险防范（200字）

在保险销售过程中，了解顾客的需求和风险防范是至关重要的。通过充分的咨询和调查，我能够深入了解客户的家庭和职业状况，从而为他们量身定制适合的保险产品。在与客户的沟通中，我发现不同的客户有着不同的关注点，有的希望能够获得较高的保险金，有的则更关注保险产品的灵活性和可调整性。因此，在保险销售过程中，我认为了解客户的需求和风险防范是至关重要的，只有通过真正了解客户的期望，才能为他们提供更好的服务和保障。

第三段：建立长期信任和良好关系（200字）

在保险销售中，建立长期信任和良好关系是成功的关键之一。通过与客户建立真挚的关系，我发现客户更愿意与我分享他们的个人情况和真实需求。建立信任关系需要真诚、耐心和专业的服务。我通过定期的电话沟通或面谈，向客户提供保险市场和产品信息，解答他们的疑虑，并时常关心客户的生活和工作状况，给予适当的关怀和关注。只有通过建立长期的信任和良好的关系，才能赢得客户的认可和忠诚度，并为他们提供持续的服务和支持。

第四段：不断学习和提升销售技巧（200字）

作为一名保险销售人员，不断学习和提升销售技巧是必不可少的。保险行业和市场环境在不断变化，新的产品和销售技巧层出不穷。因此，我始终保持对行业动态的关注，并积极参加各种培训和学习活动，不断提升自己的专业知识和销售技巧。我学会了如何利用社交媒体和网络渠道进行销售推广，如何运用销售工具和演讲技巧提升销售效果。通过不断学习和提升销售技巧，我能够更好地满足客户的需求，并取得了一定的销售成绩。

第五段：总结心得与展望未来（200字）

通过长期从事保险销售工作，我深感到这个行业的重要性和挑战性。通过了解客户需求、建立信任关系、不断学习和提升销售技巧，我成功地推销了大量的保险产品，并得到了许多客户的认可和赞赏。然而，保险销售工作仍然需要不断努力，因为市场竞争激烈，客户的需求也在不断变化。未来，我将继续努力学习和提升自己的专业素养和销售技巧，与时俱进，以更好地满足客户的需求，并为客户提供更好的保险服务和支持。

总结：

保险销售是一项重要而挑战性的工作，它需要保险销售人员具备良好的沟通能力、销售技巧和专业知识。通过了解客户需求、建立信任关系、不断学习和提升销售技巧，保险销售人员可以为客户提供更好的保险产品和服务。未来，随着保险市场的不断发展，保险销售工作将有更大的发展空间，需要保险销售人员与时俱进，不断提升自己的专业素养和销售技巧。

保险入职感言篇七

第一段：介绍保险行业及创业的意义

保险行业是现代经济体系中的重要组成部分，具有强大的风险防范和社会保障功能。在经济全球化和信息技术发展的背景下，保险行业展现出巨大的发展潜力。因此，创业者们选择保险作为创业方向是明智的选择。在创业过程中，我深切体会到了保险创业独特的魅力和挑战，下面我将分享我个人的心得体会。

第二段：选择合适的切入点和创新理念

保险创业需要选择一个合适的切入点和创新理念。我在创业初期经历了一段时间的观察和思考，最终选择了以互联网为平台，推出个性化定制的保险产品。通过使用大数据和人工智能技术，我们可以为个体客户提供精准的风险评估和保障方案，满足客户的个性化需求。这种创新理念在市场上受到了热烈的欢迎，使我们的创业项目获得了初步的成功。

第三段：建立良好的合作关系和团队

保险创业需要建立良好的合作关系和团队。保险业务与其他领域紧密相关，需要与银行、医疗机构、车辆管理部门等各种合作伙伴建立紧密的合作关系。此外，在创业过程中，一个团结、协作的团队至关重要。我们的团队成员具备不同的专业背景和技能，通过相互合作和交流，实现了创业目标。在面对困难和挑战时，我们能够共同努力，共同解决问题。

第四段：注重用户体验和信任建立

保险创业需要注重用户体验和信任建立。在互联网时代，用户对于产品和服务的体验要求越来越高，保险产品也不例外。我们注重优化产品的设计和服务流程，提供便捷、高效的用

户体验。此外，建立信任关系也是保险创业的关键。客户对于保险公司的信任是基于其信誉、支付能力和风险管理能力等方面。我们通过权威机构合作，提供专业、可信赖的服务，赢得了客户的信任和口碑。

第五段：持续创新和适应市场需求

保险创业需要持续创新和适应市场需求。保险市场瞬息万变，创业公司必须密切关注市场的动态，及时调整和优化产品和服务。我们投入大量的资源和精力在研发和创新上，不断推出具有竞争力的产品和优质的服务。同时，我们也与市场进行积极的互动，收集客户的反馈和需求，不断调整和改进我们的创业项目。只有持续创新和适应市场需求，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

保险创业是一个充满机遇和挑战的领域，通过选择合适的切入点和创新理念，建立良好的合作关系和团队，注重用户体验和信任建立，以及持续创新和适应市场需求，我们能够在保险创业这个广阔的市场中实现自己的梦想。保险的本质是为人们提供风险保障，创业者们在这个过程中也在不断与风险作斗争，只有勇往直前，不断创新，才能在保险创业的道路上取得成功。