

最新保险实训报告(实用8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

保险实训报告篇一

保险实训课心得体会1

为期两个月的保险实训，除了收获到一段快乐充实，令人难忘的时光，还学到书本以外的知识，赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

一、第一把金钥匙：真诚

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可？真诚！记得踏入xx的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，故做镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜——真诚！从那一刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源！公司如此，做人亦是，由此，颌首微笑，问候请教就成了我这个月的实习行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步！

二、第二把金钥匙：沟通

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工

合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助！

三、第三把金钥匙：激情与耐心

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件……来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

四、第四把金钥匙：创新

技术大家可以学，但创新却只属于你自己！这是自我价值实现的最佳方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入人寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知

识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源！

五、第五把钥匙：主动出击

实训的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

这次实训把我们从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学习的地方。这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。

这次实训，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实习的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学

习，多求经验才是前途的保障！在此，特别感谢中国人寿烟台分公司一个月来的栽培！

保险实训课心得体会2

在这个学期快要结束时，在学校财政金融系老师的组织下进行了为期一星期的实习，也是我们这届保险专业的是第一次实习。时间是20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日，实习的专题是对保险专业认识的实习，实习的保险公司是xx财产保险股份有限公司xx分公司，地址是xx大厦。主要是对保险专业岗位的了解和岗位的体验。加深对保险实务专业的理解加强对保险专业理论学习与实践的结合，感受学校学习与社会实践的不同，为将来走出校门更好更快融入社会的工作和学习作准备。

xx希望形成一个庞大的网络，硬件是分支机构，软件是一流的人才。而最大的关联是国家，是社会□xx要对国家有贡献，回报社会，提倡分享。

分析问题的能力；

人际交往能力。

内勤工作是一门艺术，要做好内勤工作，首先要具备作为内勤的一些基本素质，如语言表达能力、文电处理能力、会务接待能力等，注意处理好一些工作上的矛盾。内勤工作没有盲区，只要领导工作有可能涉及的领域，内勤就必须积极配合、认真完成领导所交办的各项工作。

有点类似于文秘的性质，内勤工作职责：

- 1、协助领导草拟工作计划、总结和各类报告。
- 2、按要求汇总、统计、上报敌情、政情和治安情况。

- 3、即使准确统计有关数据，上报各种报表，做好日常考勤登记和出勤统计。
- 4、搞好文书材料收发、登记、阅办和分类管理工作。
- 5、做好资料、稳当、印章管理和文印工作。
- 6、负责全处财务报帐，会同户籍管理员搞好分管工作及办公室日常接待、管理工作。

我在xx实训的岗位是外勤，这主要是因为外勤很自由而且很有挑战性，也能学到很多知识其次是我喜欢在外面跑，而且我更喜欢做有挑战性的事，总之从个人兴趣上上讲我愿意做外勤所以毫不犹豫地选择了外勤这个岗位作为锻炼自己的平台，这的确让我学到了许许多多的东西，可以说事我真真正接触到保险了解保险，更了解了外勤这个岗位，在这之中我也了解过内勤，但我还是更喜欢外勤的工作。这次实训由于时间的关系我们的实习也相对较浅。最终也达到了认识的目的。

保险实训课心得体会3

20xx年xx月—20xx年xx月，我在xx保险公司xx分公司进行了为期xx周的实训[]xx保险股份有限公司是中国大陆的专业化商业人寿保险公司，是中国内地第一家在xx[]xx两地同时上市的金融企业[]20xx年被[]xx[]评为“亚洲的保险公司”[]20xx年度世界500强企业评选中[]xx保险股份有限公司再次入选世界500强，排名也大幅度上升。

我实训的部门是该公司的培训部，培训部的职责是对本公司的保险推销人员（即外勤人员或业务员）进行系统的、专业的培训，帮助他们掌握推销的方法，提高他们的推销技巧，从而提升公司的业绩。

一、推销工作的重要性及其特点

人身保险是以人的生命或身体为保险对象的，保险人对被保险人的生命或身体因遭受事故、意外伤害、疾病、衰老等原因导致的死亡、残疾、丧失工作能力或者年老退休责任给付保险金的一种保险方式。因此，以经营人身保险为主的保险公司所提供的产品就具有无形性、同质性、广泛多样性和分散性等特性。而且人身保险所涉及的往往是人的老、死、疾、残等。在中国这样一个儒教的过度里人们大多忌讳谈论这些话题。所以即使人们有巨大的保险需求，也很少有人主动的去购买保险产品。这就需要我们的人身保险推销员来为客户介绍保险产品，引导客户发现需求，激发客户实现需求，推销公司的保险产品，提高公司的业绩，提升公司的形象。保险推销工作是保险公司的赖以生存的前提。

二、人身保险的推销工作具有一些特点

再次当保险事故发生或期限届满时，主动帮助客户索赔或提供这方面的咨询服务。

第二，保险工作需要丰富的知识。人身保险本身是一种合同，也是一种家庭经济计划。它不但牵涉到法律、税金、医学、金融投资、社会学方面的知识，还要考虑到客户家庭情况、收入状况及未来的经济计划和投资方向及客户的心理状态和消费习惯。

第三，推销工作意义重大。人身保险是帮助他人追求幸福人生的保证。推销员在推销工作中处处为客户着想，提供给客户优质的保单，使客户在遭遇不幸时及时得到经济帮助，渡过难关，自然会受到人们的尊敬。

第四，推销工作灵活自由。人身保险推销工作可以由保险员根据自己的情况选择工作时间、对象及地点，按照个人的计划自由调整安排。

第五，推销工作还有独特的工作程序和工作要领。所以，任何一家人寿保险公司都相当重视保险推销人员的培训与开发。

保险实训课心得体会4

在学了一个学期的保险理论与实务之后，虽然我们学习了很 多理论知识，但对于人寿保险这样一门复杂而又特别的学问，我们还是不能很好地把它运用到实际当中。实践是检验真理的惟一标准。保险所涉及的面很广而且每天都有新的发展、新的内容，作为当代的大学生，我们的思维要跟上时代的发展。此外，这次的实训的主要内容是银行保险和保险的展业，这是课堂上所没有也是不能学到的内容。学校本着理论结合实际的思想，联系了xx保险股份有限公司xx分公司xx支公司来为我们进行了这次的实训，每天的专题讲座和模拟演练活动，都增强了我们的实战能力，使我们迈出了成功的一步。

一、公司简介

xx保险股份有限公司是于20xx年xx月xx日在xx注册成立，并分别在xx、xx和xx三地上市的人寿保险公司，在我国保险市场居领先地位，是中国成立时间最早的保险公司，其前身是19xx年成立的xx保险公司。中国人寿保险股份有限公司是全球市值排名第二的保险公司，也是排名第一的寿险公司。

二、实训基本情况

实训是在我们充实、奋斗、团结的过程中完成的。由xx保险股份有限公司xx分公司xx支公司的xx经理、xx讲师、xx讲师、xx讲师等优秀的讲师、xx助教、xx助教以及学校xx老师、xx老师等的带领完成的。这次实训的目的为了培养我们的个人素质和团队素质，提高我们的职业道德意识，学习保险业务展业知识和管理知识，培养初步的实际工作能力和专业技能，是我们将来适应社会工作的垫脚石。

本次实训的具体要求有：

- 1、抛弃故有观念，全情投入，用心体悟，认真做好笔记。
- 2、理论联系实际。
- 3、虚心学习，全面提高综合素质。
- 4、培养团队协作精神。
- 5、摆脱安逸，提升自我，艰苦奋斗。
- 6、培养爱心、责任心和自信心。
- 7、找出自身状况与社会实际需要的差距。

三、实训基本内容与过程

这次实训基本内容与过程：

- 1、银行保险的发展和机遇。由公司的讲师到学校开展专题讲座，分享经验，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、客户经理的角色定位。由公司的讲师到学校开展专题讲座，学会分析自我，明确职业目标。
- 3、保险代理人资格考试辅导。
- 4、标准化销售流程。由师生共同进行模拟演练，提高实战技巧。
- 5、保险产品介绍。了解中国人寿的寿险产品，熟悉保险代理员的日常业务、工作流程和工作方法等。

6、表达能力、口风训练，通关演练。进行模拟演练，提高实战技巧。课堂上同学们积极发言，互相沟通，分享自己的看法。

7、银行保险产品销售步骤与技巧。专题讲座以后，进行模拟演练，提高实战技巧。

8、销售现场训练。部分同学到保险公司的网点接触实际的工作情况，了解社会，其余同学在保险公司进行模拟演练。

四、实训结果

在xx保险股份有限公司xx分公司xx支公司的优秀讲师和学校几位老师的指导，以及我们团队的努力协作之下，我们的实训获得了圆满的成功。

1、思想上的飞跃。一是吸收了xx保险公司的优秀文化。二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，更是一种计划和服务，保险代理人是在帮助别人，同时成就了自己。三是懂得了要迈向成功没有捷径，除了要有乐观的心态和毅力之外，更要拥有丰富的知识、执着真诚的态度和良好的人际关系这四个基本条件。四是增强了从事保险代理人等经纪中介工作的光荣感、使命感和责任感。

2、巩固了理论知识，提高了实践能力。在学校学习了保险理论与实务的基础知识，实习中将这些理论与实践相结合。

3、培养了保险代理人的职业能力。实习中通过虚心学习，了解并熟悉了保险代理人的日常业务和 workflows，初步具备了保险代理人的工作能力。

4、提高了综合素质。通过团队的协作让我更加有团队精神和团队的荣誉感，提高了自己与别人的沟通能力，也让我明白了要真诚地对待每一个人，要以交朋友的心态去面对寿险的

展业工作，让客户看到我们的诚信。

5、是未来就业的模拟和演练。实习中，找到了自身状况与社会实际需要之间的差距，如经验不足、不能很好地与人沟通、缺乏自信等。我将在以后的学习期间及时补充相关知识，锻炼自己，为将来的职业生涯做好充分的准备。

五、实训中存在的问题

在我们的实训操作中，切实到保险公司实践的时间太少，只有少数同学有机会到银行网点中去接受挑战，而大多数时间只把实训的内容当作一门课程，无法更好的接触实际。学校的教室安排不够，没有专门的教室使用。此外，大多数学生表现出了不自信的心理，这需要我们以后在生活中锻炼自己。

六、实训后的心得和体会

1、真诚是作好保险的要素之一。保险不是商品，而是一种计划和服务。我们与客户沟通，只有待人真诚，客户才会信任我们，保险才能做好。

2、人寿保险是一项人际关系的工作。从业人员要与客户或潜在客户建立起良好的关系和互相信任，充分了解客户，才能顺利的将工作开展下去，与客户签订符合客户利益的产品。

3、保险代理人是一项事业也是在交朋友的一个过程。销售人员是在传播保障的福音，为广大群众防范人生风险于未然，让客户了解人寿保险，唤起客户的爱心、善心和责任心。作为保险代理人，最大的喜悦不是做成了生意赚了佣金，而是吸收了具有爱心的人为客户，与他们交朋友。

4、做人寿保险是时间。作为一个代理人，能够给予客户的除了保险知识和对客户的关心，就是宝贵的时间，代理人与客户讨论分析，帮助客户解决问题，客户觉得有道理才会签单。

5、保险代理人需要一种奋斗、执着、乐观的精神。做保险代理人每天从早忙到晚，要受到各种障碍和不断的拒绝，其中的酸甜苦辣只有自己能体会，所以只有不断进取，乐观向上，以执着的心态面对工作才能有所成就。

路是脚踏出来的，历史是人写出来的，人的每一步行动都在书写自己的历史。很感谢学校安排了这次的机会，也感谢xx保险股份有限公司xx分公司xx支公司的培养，让我们有这样的机遇，为以后事业的腾飞做准备。

保险实训课心得体会5

以前我不知道什么是保险，更不知道保险有什么好处，更别说保险与国民经济的关系了。

经过短短几天的培训，我才发觉，保险，对于我们的生活死多麽重要！对于国家、社会、老百姓，都是息息相关的。

保险的原理，就是大多数人，拿出一少部分钱，集中的到保险公司，通过保险公司的运作，用于支援国家建设、企业发展，推动国民经济资金领域的快速健康发展，最终造福于民！当参加了这种融资的人们中某人发生意外或者疾病，急需一大笔资金时，保险公司会及时送钱上门，解决因为意外或疾病造成的经济难题，避免“辛辛苦苦几十年，一夜回到解放前”悲剧的发生！

简单的说，保险就是：人人为我，我为人人！

保险是我们国家的朝阳产业！加盟到保险行业，就是选择了铸就辉煌的人生道路！我要勤奋、学习、努力、坚持！直到成功！

保险实训心得体会

会计实训课心得体会

教学实训课心得体会

实训心得体会

实训心得体会

保险实训报告篇二

智盛保险实训是一种以实践为主的培训方式，通过在真实保险市场中的虚拟操作，使我们更好地了解保险业务，并提高我们的实际操作能力。在参加智盛保险实训的过程中，我深刻地感受到了保险行业的特点和挑战，同时也收获了一些宝贵的经验和体会。

作为一名参加智盛保险实训的学员，我首先对保险市场有了更深入的了解。在实际操作的过程中，我们需要考虑到保险市场的变化以及不同客户的需求。通过与其他实训学员交流，我们可以分享和学习到各种保险产品的特点和适用范围。这为我们了解不同保险产品的市场需求提供了重要的参考，使我们能够更准确地把握市场动态和客户需求，提升我们的销售能力。

在实际操作中，我也意识到了保险行业的竞争激烈。每个实训学员都在努力争取更多的客户和销售业绩。这种竞争使我们要不断提高自己的销售能力和服务水平，以吸引更多客户的选择。通过与其他学员的竞争，我更加深入地了解到了市场竞争的残酷性，也明白了只有不断提升自己，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

在保险实训的过程中，我还学会了如何与客户进行有效的沟通。在每次接触客户时，我都要先了解客户的需求和状况，

然后针对性地提供合适的保险方案。通过与客户的有效沟通，我能够更好地理解客户的真正需求，争取到客户的信任和支持。在实际操作中，我遇到过各种各样的客户，有些客户比较保守，有些客户对保险缺乏了解，有些客户有很高的要求等等。通过处理不同类型的客户，我学会了如何进行有效的沟通和表达，提高了自己的沟通能力和应变能力。

在智盛保险实训中，我还意识到了保险业务的重要性和责任感。作为一名保险销售人员，我们承担着为客户提供保障和服务的使命。在每次销售中，我们都要认真对待客户的需求，并给予他们最合适的保险方案。对我来说，保险不仅仅是一种商品，更是一种责任和使命。通过智盛保险实训，我更深刻地认识到了这一点，并表示将来会更加注重客户的利益和保障。

通过智盛保险实训，我提高了自己的保险业务知识和操作能力，更了解了保险行业的特点和挑战。在实践中，我也收获了宝贵的经验和体会。对我来说，智盛保险实训是一次难得的机会，使我在保险行业的发展道路上更加坚定和自信。我将积极应用所学，不断提升自己的销售能力和专业素养，为客户提供更好的保险解决方案，为保险行业的发展贡献一份力量。

保险实训报告篇三

在智盛保险实训中，我获得了许多珍贵的经验。首先，我学会了如何与客户有效沟通。与客户进行接触是推销保险产品的关键步骤之一，良好的沟通能力能够帮助我更好地了解客户的需求，同时也能够更好地向客户介绍保险产品。其次，我也学会了如何进行风险评估和风险管理。对于不同客户的需求和风险水平，我能够通过合理的评估给予客户最佳的建议，提供最全面的保险解决方案。最后，我还学到了如何处理客户投诉和理赔事宜，这是一个真实且常见的情况。通过对不同案例的学习和实践，我能够更加灵活和高效地应对这

些问题，保证客户的利益得到最大的保障。

第二段：实训中遇到的挑战与解决方案

在实训中，我也面临了一些挑战。首先，客户的需求往往会因人而异，这就需要我有一定的应变能力，能够快速理解和适应客户的需求。其次，处理投诉和理赔事宜往往需要时间和耐心，尤其是在一些复杂的情况下。这需要我与客户建立良好的信任关系，通过耐心解释和积极沟通，解决问题。最后，推销保险产品本身也需要一定的销售技巧和说服能力。对于一些不了解保险的客户，我需要通过简单明了的语言，让客户明白保险的重要性和价值。

第三段：实训中的收获与成长

通过智盛保险实训，我收获了很多。首先，我提升了自己的沟通能力和自信心。通过与各类客户的交流，我学会了如何倾听和表达，如何准确把握客户的需求，并在与客户的交流中更加自信和从容。其次，我也提高了自己的风险评估和管理能力。通过实际的案例学习和模拟实操，我能够更加准确地对客户的风险进行评估，为客户提供最佳的保险建议。最后，我也锻炼了自己的问题解决能力和团队合作精神。在实训中，我们常常需要在短时间内解决各类问题，这需要我们有快速反应的能力和与团队密切合作的精神。

第四段：实训中的感悟与思考

通过智盛保险实训，我对保险行业有了更深入的了解。保险作为经济社会发展的重要保障手段，在现代社会具有不可忽视的作用。保险不仅是风险管理的工具，更是一种社会责任的体现。我深刻体会到，在保险行业，我们所做的不仅仅是向客户推销保险产品，更是为客户提供一个可靠的财务保障。

第五段：对未来发展的展望与规划

通过这次智盛保险实训的经历，我对未来的发展做出了一些规划。首先，我希望能够进一步提升自己的专业知识和技能，不断学习和积累经验，以更好地为客户服务。其次，我也希望能够在保险领域中有所突破，不仅仅是推销员的角色，而是能够成为一个有影响力和责任心的保险专业人士。最后，我还希望能够为保险行业的发展做出一些贡献，无论是在产品创新、服务质量提升还是行业规范建设方面，都能够为客户和行业带来更多的价值。

总结：

通过智盛保险实训，我提升了自己的沟通能力、风险评估能力和问题解决能力。我也对保险行业的重要性有了更深入的认识，并对未来的发展做出了一些规划。我的实训经历将成为我未来职业生涯中的宝贵财富，使我能够在保险领域中取得更好的成就。

保险实训报告篇四

无意间，“民生”二字映入我的眼帘，民生人寿公司的小许把我带入这个境界。当我登上xx-xx后，我的眼前一亮，我宛若在沙漠中遇到了绿洲。这里的空气含氧量高，视野是那么宽，何止是一层楼房，一座大厦，它是一个崭新的世界！

四日来，我听了十几位老师的口传心授，他们把自己的实践的精华与理论的经典和盘托出，像招待贵宾一样，奉献给我们。端坐在教室中的课桌边，品尝每位老师展示的精品，我有如踏上了宇宙宇宙航船，渐渐地太空中飘逸。境界之高，之宽，令我周身产生出一种前所未有的爽感。

保险是一项神圣的事业，是那些精英们为人类奉献的人生的金钥匙，是坦途、良药、成竹、光明，是长辈的孝子，是晚辈的慈母。如果说，解放军是一所大学校，那么民生是一所另一种意义上的大学校。它给人以知识、智慧、勇气、力量

和精神。给人攀登的云梯，遨游的火箭。

路就在脚下，打好行囊，昂首阔步，让我高歌“向前、向前、向前”，在始于足下的千里之行的征途中，向成功之路迈进吧。

诚信是社会主义市场经济的根本保证，是保险业树立良好行业形象的前提条件。“重建诚信、诚信立业”是中国保险业面对“入世”做出的理性选择，也是保险公司职业信念和社会责任感的重要体现。保监会吴定富主席提出：“诚信是保险业的生命线”，“诚信是保险企业赖以生存发展的基石，也是保险从业人员能够安身立命的前提”。因此，“诚信显著改善”被列为了x年全国保险工作的八大目标之一。

经过公司的诚信教育活动的开展，我做为保险行业的一名员工，对诚信教育基本教材《保险法律法规诚信要求摘要》)及有关法律法规进行了深入的学习了解，深刻领会了公司对诚信教育工作的意义及具体要求，并通过自学及讨论等方式，对照检查自己的理解，树立诚信经营理念，总结教育学习心得如下：

一、内部管理诚信，营造良好氛围

在部门内部，要注重把诚信原则引进管理实践中，营造以诚相待、诚实守纪、开诚布公的人文环境，特别是在销售团队中营造“家”的和谐气氛。

(一)要营造公开公平公正的人事环境，这是诚信原则的延伸，也是诚信原则的具体体现。

(二)要营造以诚相待的人际环境。对待员工工作要推心置腹、开诚布公，做到在思想上关心、工作上支持，在围绕公司整体利益的中心前提下，引导员工热爱公司、忠于职守，力争团队在思想和行动上与公司的高度统一。

(三)要营造以诚信为基础的制度环境。把诚信原则贯彻到各项制度的建设当中，通过卓有成效的工作，形成人人尊重制度，人人遵守制度，人人维护制度的良好氛围，使制度在诚信的沃土上成为公司共同的准则。

二、员工教育诚信，筑牢思想根基

把诚信思想深入贯彻到员工教育当中，为员工在思想上深深地打上诚信的烙印，让诚信变成公司上下同心的自觉行动，从根本上做到保险行业的诚信经营。

(一)建立并推广一套以诚信为核心的价值理念。“诚信”作为一种基本道德规范，不仅是企业生存的动力源泉，也是企业宝贵的无形资产。

(二)建立一套普及诚信理念的教育机制。通过培养员工正确的人生价值取向和高尚的职业道德操守，强化诚信为本的价值理念，把员工的个人成长与公司的兴衰荣辱有机结合起来，形成司兴我荣、司衰我耻的诚信经营、稳健发展的积极氛围。

保险实训报告篇五

财产保险是现代社会不可或缺的一部分。无论是个人还是企业，都需要通过购买保险来保护自己的财产和利益。近期，我参加了一个财产保险综合实训活动。在这个活动中，我学习到了许多有关财产保险的知识，并且也认识到了一些值得分享的心得体会。

第二段：认识财产保险

在学习财产保险的过程中，我更加深入地认识到了什么是财产保险。它是指在某些不可控因素对财产造成损失时，由保险公司提供的财产损失赔偿服务。财产保险不仅仅包含了房屋和车辆，还包括了贵重物品、商业资产和家庭财产等。对

于企业、个人等来说，通过购买财产保险，可以有效地规避财产损失的风险，减轻财务压力。

第三段：学习财产保险的流程

在实训中，了解财产保险不仅需要知道其概念，还需要学习其操作流程。在学习过程中，我发现了财产保险的流程是非常严谨的。首先，我们需要了解到我们需要保险的财产种类和价值，再了解保险公司提供的保险项目和保险费用。然后，我们需要根据自己的需求和经济状况，选择适合自己的保险项目和保险公司。最后，签订保单并缴纳保险费用，成为保险的正式保有人。这个流程需要遵循与执行，才能够真正得到保险的保障。

第四段：实践中的体会

财产保险的学习并非仅仅停留在课堂中。在综合实训中，我亲身体会了财产保险购买的流程，同时也认识到了保险意外发生时，我们需要保持冷静并联系保险公司，及时进行申报报案。此外，实践中我们还要认真审阅保险合同中的条款，了解每种保险的细节和保障范围，以便在保险事故发生时，我们能够得到相应的赔偿。

第五段：总结

综合实训为我提供了一次全方位，多角度的财产保险课程学习机会。通过学习、实践，我不仅对财产保险有了更深入的认识，学会了保险购买的技巧，同时，我也认识到了安全意识和保险意识的重要性。尤其在当今社会，保险服务越来越重要，发生意外事故时，一份财产保险的保护是我们可以安心的保证。我相信在今后的生活中，我一定会更加重视个人财产保护的问题，让自己和家人可以更加安全的生活。

保险实训报告篇六

近年来，财产保险行业在国内不断发展壮大，各类保险公司涌现。在这种情况下，了解和掌握财产保险的相关知识和技能，成为每一个保险从业人员必须掌握的本领。为此，我参加了一次财产保险的综合实训，深感受益匪浅。

一、实践操作

在此次实训中，我收获最多的莫过于实践操作。通过模拟场景，我们学习了财产保险的整个理赔过程和操作流程。对于这样一种“动手”的实训方式，我深感注重“实践”的重要性。相比于理论课程，这种实训方式能够更加直观地让我们掌握和应用知识，提高了学习的效率和实用性。

二、了解政策法规

在财产保险实训中，我们了解到了一系列政策法规。如《中华人民共和国保险法》、《保险代理人管理办法》等。这些政策法规的存在，为保险行业的发展提供了良好的制度保障，同时也为我们的工作提供了一定的指导和规范。对于保险从业者而言，了解并熟练运用政策法规，可以更好地为客户和公司提供服务，提高工作的质量和效率。

三、协同工作

在实训课堂上，我们通过团队协作，共同完成任务。通过模拟案例和分工协作，让我了解到团队协作的重要性以及如何与其他人相互合作、相互配合，完成一项任务。这种团队协作的实践，为我今后的工作打下良好的基础。

四、沟通技巧

在财产保险实训中，我发现良好的沟通技巧非常重要。在这

次实训中，我跟不同的人交流，包括同学、教练和模拟客户。这些交流锻炼了我与不同人沟通的能力，帮助我更加体会到如何听取、沟通和理解别人的需求，也明白了优秀的沟通技巧对于提高我们的工作效率和工作质量的重要性。

五、责任心

在整个实训过程中，我们始终负有一种责任心。作为一名保险从业者，对客户负有责任，对自己的职业发展也负有责任。这种责任心是推动我们不断提升自己，对自己的工作更加严格要求的重要动力。

总结

在此次财产保险综合实训中，我收获颇丰，学到了很多知识和技能。通过实践操作，了解政策法规，协同工作和沟通技巧，以及建立起自己的责任心，这些都非常重要。今后，我将以此次实训为契机，深刻理解和贯彻实践中的知识，不断学习和实践，为我们的客户和公司提供更优质的服务。

保险实训报告篇七

我所实训的单位是__保险集团。之所以选择它是因为，保险业在我国属于新兴行业，其拥有着广阔的发展前景。而__保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由__集团公司、__集团公司等大型企业集团于20__年发起组建，注册资本金__亿元人民币。__年来，__保险集团取得了相当大的成就。截至20__年底，集团当年保费收入超过__亿元，行业排名第8位，集团总资产突破__亿元。__保险秉承“打造品质和实力的保险公司”的公司愿景，践行“共同成长”的使命和“诚信、关爱”、“创造价值”的核心价值观，发扬“战胜自我”的企业精神，致力于成为金融保险集团。

二、实训目的

实训是一种实践，目的是让大学生有一个了解社会的学习机会，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，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，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，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

毕业实训是一门专业实践课，是我们在学习专业课程之后进行毕业设计时不可缺少的实践环节。它对于培养我们的实践能力有很大的意义，同时也可以使我们了解传统的保险销售模式与现代保险销售模式之间的差别。毕业实训更是我们走向工作岗位的必要前提。通过实训，我们可以更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。

三、实训时间

20__年__月---20__年__月

四、实训内容

我所在的部门是__财产保险中车辆保险的电话销售中心。我们的实训分为几个阶段。

(一) 岗前培训

在进入工作岗位之前公司对我们进行了为期10天的系统培训。包括专业知识、销售流程、话术及沟通技巧乃至系统的操作。通过培训我了解了车险的各个险种主要分两大块：交通事故强制责任保险和商业保险。而商业保险有可以细分为车辆损失险，第三者责任保险，车上座位责任险，盗抢险，玻璃单

独破碎险，自燃险，划痕险，不计免赔等险种；前四个是商业险中的主险，后四个是商业险中的附加险。我们还了解了怎样用开场白去和客户进行进一步的沟通，如何进行异议处理并及时的进行促成等等。总之，10天的培训很快就结束了。

(二) 考核

满满的培训结束了，等待我们的是考验，是决定你能否留下的关键——考核。考核分两部分进行笔试和话术。笔试是对我们专业知识的检查，并不可怕。让人紧张的是话术的，这可是对我们这些天所学的所有东西的综合运用，而且是一对一的面对考官，还要把他们当客户。幸运的是我们大部分人都顺利过关了。

(三) 进团队

考核结束后我们被分到了不同的团队。原以为过五关斩六将的我们已经可以直接面对客户了，可没想到进入团队的第一件事还是培训，这次是有针对性的培训，因为我们拨打的是__项目所以我们必须了解__的核保政策，于是又是一番培训考核。逐一通过后竟还没让我们正式上岗，而是跟师傅继续学习。

(四) 上线

几天的学习结束后我们终于可以正式上线了，有了自己的座位和工号。怀着无比激动的心情我拨打了第一通电话：关机！心情有些紧张了，第二个被秒杀了。之后的很多天我都在不断地拨打电话，跟客户报价，介绍阳光的服务，然后不断的遭受拒绝，然后又重新振作继续拨打，虽然有时候心里觉得委屈但却依然坚持着。

五、实训心得

这次实训让我学到了很多课本上根本没有东西，让我觉得以前都是纸上谈兵，也让我深刻的体会到保险业所谓的“剩者为王”，更让我明白保险业是一个挑战你各方面能力的行业。

(一)我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，就得有打持久战的决心和毅力。如果没有这种决心和毅力，遇到人家的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃保险。当然，做保险被拒绝是很平常的事，慢慢就习惯了。其实挫折多了，经验也就有了，方法也就有了，拒绝也就少了。不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拨打量，慢慢总是会有成绩出现的。

(二)我觉得做保险是一种筛选工作，或者说我们做的是一种“沙里淘金”的工作，我们要大量地、快速地筛选我们的拨打对象，大量地排除那些沙子，尽可能快的找到我们的金粒。这就要求我们非常善于倾听和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有购买欲望；或者说，对方有欲望买什么样的保险，这类保险对他有没有意义。如果有，就继续跟进，如果没有就赶紧放弃，换个目标，这就是筛选工作。

(三)当然个人的职业素养也十分重要。尽管现在外呼营销系统方便了我们的工作，提高了效率。但是勤奋依旧是我们要保持的姿态。都说电话销售有一个“大数法则”，只有保证每天都有足够的拨打量你才有可能出单。

(四)电话销售虽然改变了我们保险行业以往的销售模式。事实上不能单纯的说改变了，应该说是优化了。但是我们热情不能减，勤奋的态度不能改变。尽管现在人们的保险意识有所提高，但很多时候跟客户进行一次通话还是不够的，还需要我们一而再，再而三的去跟进，去推敲他的需求。当然，方法对于我们来说也是十分重要的。比如，时常关心关心客户，让他能想起你，想起你是个卖保险的。当他有需求的时候，就会第一时间找到你就足够了。我们不能整天整天的追着客户买保险，要根据客户的态度来决定预约的时间间隔。

我们要将销售的概念模糊化，在跟客户的沟通中让客户逐渐喜欢上你这个人，跟客户做朋友，我们常说“销售首先推销的是你这个人”就是这个道理。

总之，这次实训将会是我人生中的一笔宝贵财富，任谁也夺不走。

保险实训报告篇八

二、实训单位介绍

__保险公司是一家融保险、银行、投资等金融业务为一体的整合、紧密、多元的综合金融服务集团。

三、实训内容

本次我实训的岗位是__保险公司的保险代理人。自保险业问世以来，保险代理人便应运而生，并成为保险业务经营不可或缺的部分。世界各国，凡是保险业发达的国家，保险代理也十分发达。目前，保险代理人在数量上，已经远远超过了保险公司人员。

保险代理从业人员虽然是代理保险公司招揽保险业务，但是他们的佣金却是由保险公司进行支付的，因而你不用担心代理人再会额外加收保费，更不必为保险公司与代理人的关系而产生疑问，认为代理人会损害自身利益。实际上，在规范的保险市场上，保险代理从业人员的利益与客户是休戚相关的，可以说客户就是代理人的“上帝”，他们的收入是与销售出去多少保单和提供什么程度的服务是有密切联系的，因而两者的利益是相通的。

了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解保险内部的组织体系、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。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。具体知道保险在健康保险、意外伤害保险业务营销中的主要环节、主要险种。进行市场调查，了解人们对保险的具体需求和认识，保险营销现状并交流心得。具体向居民介绍__保险产品并力促成交。

纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！

在实训期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

四、实训心得与体会

做保险代理人首先是做人。我们同客户打交道，首先要诚信，要善于与人沟通，这样客户才会信任我们。只有“人”做好了，保险才能做好。

做保险代理人是做一项事业。银行保险代理专员是传播保障福音的幸福天使，为广大群众防范人生风险，让每个家庭都拥有平安。“帮助别人、成就自己”，这是一项伟大的事业。同时，做保险代理人是做一项不需要自己投入本钱的生意。所以我们要热爱自己的工作，对保险事业怀抱着无比的信心。只有事业心强的人，才能做好保险。

做保险代理人需要一种奋斗精神。每天的工作都是战斗。虽然说做保险勤奋不一定能成功，但不勤奋肯定不成功。只有不断进取，才能有成就。

五、实训总结

在__保险公司实训的这段经历，对我以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。