

中国人寿调研报告心得体会总结(精选5篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。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。

中国人寿调研报告心得体会总结篇一

海尔纽约人寿营销总监查传骅对本刊记者透露，就整个上海的海尔纽约而言，保险人才不过两百多个，但mdrt会员的比例却是最高。这一切，得益于海尔纽约的黄金系统。黄金系统、需求为支点的培训体系等系统的培训提升人自身的能力，几乎贯穿了海尔纽约人寿人的工作生涯，在这里，人用像打造“黄金”的方式精雕细琢，并已打造成“黄金”为目标。

海尔纽约人寿为员工及人提供完善的培训体系，独到的激励机制以及较大的上升空间，并根据不同的职位和工作性质提供有针对性的不同培训。查传骅介绍说：“对于有经验的员工，企业设立了绩效管理体系和以需求为支点的培训体系，包括技术培训和培训。帮助并指导员工不断的自我提高和发展，高潜力的员工会参加包括海外培训在内的管理系列培训。对于人，公司运用成效卓著的‘黄金系统’对新人进行保险业内罕见的长达三个月的专业培训，并由业务经理在实战中给予专业的指导。此外，通过参加研讨会、分享会，让他们能够不断学习各种专业知识。让人获得‘百万圆桌会议会员’荣誉mdrt是海尔纽约人寿培育人的方向。”

招聘员工时，除了员工的工作经验或和业务技要能达到公司

对岗位的要求外，还要符合海尔纽约人寿“诚信正直、创新求实，客户导向、品质第一”的价值观要求。以及在组织发展、分析判断、领导力、团队合作、主动积极等能力上达到的标准。当出现职位空缺时，依据不同职位，如果内部有合适人选会首先考虑。“海外留学归来人员，只要符合公司的要求，也是我们需求的对象，合适是最重要性的。”查传骅这样对记者说。

双轨制的管理

作为营销总监，查传骅认为，高效率的营销是建立在有效的管理机制基础上。目前的海尔纽约采取的是一种双轨制的管理。即营销部的经理负责下的主管制，每个主管又分别管理自己的人团队。没有规矩不成方圆。海尔纽约人寿有每月的绩效回顾与评估以及每半年实施的绩效评估。前者是种工具，为员工与主管之间提供一个双向沟通的平台，使员工从主管处得到应有的指导和帮助。半年一次的绩效评估一方面对员工上半年工作绩效及工作方式给予合理评定，同时了解员工的发展需求和职业期望。

这种方式的绩效评估带来了基于绩效的完善和开放的晋升制度。“在每年二次绩效评估实施后会有相应两次晋升提名，每个工作等级都会有对应的晋升提名要求，符合要求的员工会有晋升机会。”“在晋升员工时，我们会考虑他（她）的忠诚度和工作能力，这两样同样重要。首先公司希望赢得员工的忠诚，对公司有忠诚感的员工才会在工作上尽心尽力。而晋升是依据工作能力表现，公司不会只因为忠诚度去晋升并不胜任该职位的员工，因为除了晋升之外还有其他途径对员工的工作表现作相应的表彰。”

多渠道营销的销售模式

海尔纽约人寿坚持以职业人渠道为核心，电话行销、银行保险等多元化营销渠道并举的保险销售模式。查传骅坦言目前

个险的营销非常困难，海尔纽约还是以传统寿险为主。

银行保险在公司多渠道营销中占有相当重要的位置。客户可以在相关银行网点，根据自己的需求，结合理财计划，填写投保单，即可轻松享受到海尔纽约人寿为其提供的保障服务。

而电话行销开始于2月，近年来发展迅速。客户只需一个电话，便可以联络到海尔纽约人寿的电话行销专员。电话行销专员将根据客户的需求，为客户提供专业细致的保障设计，客户也可以选择传真投保，或者由专人上门服务。因此，电话行销业务也日益受到客户的青睐。

查传骅认为，几年来，海尔纽约人寿的产品开发始终紧随市场主流，针对不同人群的不同需要，不断地开发新产品。从最初的保障型产品，到目前方便理财的两全保险，储蓄保障两用的终身寿险，满足退休需求的年金产品，再到兼顾投资保障、操作灵活的万能型产品，以及广为大众关注的终身健康险产品，公司的产品体系日益完善。

链接

黄金系统与培训体系

有着连续51年mdrt人数全球第一的辉煌业绩，跟其称之为”黄金系统“的世界级的培训体系关系密切。“黄金系统代表海尔纽约人寿集团的专业经营理念，将是今后本公司培育的指南针！”

记者了解到，“黄金系统”名称来源于general（广泛性）office（职业性）leadership（领导性）development（发展性）这4个单词，它们的第一个字母构成了gold（黄金）这个词。“没有目标，没有收获”，目标是黄金系统的根基和精髓。

“黄金系统”的诞生要追溯到1965年。当时纽约人寿管理人员开发了“区域管理系统”，1997年，由总公司完善为“黄金系统”。

中国人寿调研报告心得体会总结篇二

中国人寿柜面值班是一个重要的岗位，在工作中，我深深地体会到了它的重要性和责任感。在这个职位上，我与客户面对面接触，了解他们的需求，并提供相应的解决方案。通过这段经历，我得到了许多宝贵的体验与心得。

第二段：细节叙述工作中的挑战与收获

在柜面值班的过程中，我经常面临着客户的抱怨和问题。他们可能对保险产品了解不多，或者对理赔和投保过程存在疑虑。因此，作为柜面值班人员，我需要倾听、耐心解答他们的疑问，并提供专业的指导。其中，最令人印象深刻的挑战是面对那些情绪激动的客户，他们因为不满意的服务而表现出不耐心和愤怒。然而，通过与他们的沟通，我学会了保持冷静、客观地看待问题，并努力改善他们的体验。在工作中，我认识到了与客户建立良好关系的重要性。通过帮助客户解决问题，我不仅能够提升他们对服务的满意度，还能树立良好的企业形象。

第三段：感悟职位的重要性与职业价值

柜面值班工作对于中国人寿来说至关重要。作为金融行业的一员，我们直接面对的是客户的需求和问题，是他们最直接的接触点。在这个过程中，我们扮演着“服务”的角色。客户从中国人寿购买保险，是出于保障和信任，而我们作为柜面值班人员，需要为他们提供专业的建议和优质的服务，以确保他们的利益得到最大的保障。这份工作要求我们有高度的责任感、学习能力和沟通能力。通过这份工作，我明白了自己的价值与存在意义。我们的服务可以为客户提供保障，

帮助他们解决问题，甚至能够改变他们的生活轨迹。

第四段：提出提高工作质量的建议

从实践中，我总结出一些提高柜面值班工作质量的建议。首先，了解和熟悉公司的产品，掌握它们的特点和适用范围。只有对产品有足够的了解，才能更好地解答客户提出的问题，提供专业的建议。其次，与客户建立良好的沟通和信任关系。耐心倾听客户的需求，关注客户的反馈，及时解决客户的问题，满足客户的期望。最后，不断提升自己的专业素养和服务水平。通过学习和培训，保持与时俱进的知识储备，提高自己的综合能力。

第五段：总结全文观点与心得体会

在中国人寿柜面值班的工作中，我深刻理解了自己的职业价值和工作的的重要性。我们作为金融行业的从业者，通过本职工作所提供的服务，可以为客户带来真正的保障和帮助。通过与客户的沟通 and 交流，我提升了自己的沟通能力和专业知识。努力改善客户体验、提高工作质量是每位柜面值班人员应该努力追求的目标。通过不断的学习和实践，我们可以不断提升自己的职业素养，为客户提供更优质的服务。

总之，中国人寿柜面值班是一份充满挑战和机遇的工作。通过这份工作，我认识到了自己的职业价值和责任感，并且在实践中不断提升自己的能力和素质。与客户的面对面接触，让我更加深刻地理解了服务的重要性和沟通的艺术。这段经历将一直伴随着我，并成为我职业生涯中宝贵的财富。

中国人寿调研报告心得体会总结篇三

近年来，人们对于保险市场的重视越来越高涨，保险对于社会的重要性也越来越彰显。中国人寿保险作为保险行业中的佼佼者，在课程学习上积极探索并开设了一系列保险培训课

程，为广大员工提供了丰富的职业技能和知识，我也有幸参加了其中的一部分课程。在此，我将分享一下我的心得体会。

第二段：课程特点

中国人寿保险的课程特点，在于注重培养员工的职业素质，倡导学习成长。课程设置不仅从理论和知识层面探讨，还重视实践。尤其是在职业道德方面，不断向我们灌输保险行业的信仰和使命。例如，每次课程之前，老师都会提醒我们遵守职业道德规范，要有严格遵守诚实守信、勤勉尽责等信仰。这让我有了更深刻的认识，觉得自己真的是在一个讲信仰的公司工作。

第三段：知识收获

我学习的主要是人寿险相关的课程，包括人寿保险业务知识、投保人权益、保险代理等方面的内容。通过学习课程，我深刻地认识到了保险行业的意义，更加清楚地了解保险产品的设计、拓展和销售过程，从而更好地为客户提供服务。同时，我也学到了一些细节要点，例如保险单的写法和格式，这些细节对于我日后接单流程的合规性有着重要的意义。

第四段：实践反思

学完课程后，我对自己在工作中表现的不足以及在实际操作中的问题有了更好的认知。通过对同事的观察和与同事的交流，我明确了自己的不足，并在工作中愈加认真负责地执行每一项工作，更严格地遵守公司要求进行操作。

第五段：总结

中国人寿保险的课程对于职场新人或是职业发展的人士具有十分重要的作用，可以帮助员工更好地了解和掌握自己所在行业的职业技能和知识。课程让我们更加热爱并珍视我们所

从事的行业，更加坚定了我们为客户提供优质服务的信心和决心。同时，课程也让我们自我反思，认真审视自身不足，从而更好地在实践中进行完善和提升。我相信，在未来的职业生涯中，我会更加努力地工作，更加严格地遵守职业道德，用实际行动来践行中国人寿的使命。

中国人寿调研报告心得体会总结篇四

作为现代社会的一份子，我们难以避免地要接触到众多的商业行为。然而，在这些活动中，保险大概是最让人们犹豫的事情之一。保险的概念很晦涩，价格也不菲，再加上“万一”这个未知数在里面，让人们常常无法判断是该买还是不该买。在这种情况下，中国人寿保险课程的出现无疑是一种及时的帮助。在参加了该课程后，我深深地感受到，保险并不是一件可怕的事情，相反，它是一种成熟、负责任和值得信赖的选择。

首先，中国人寿保险课程明确指出，保险并不是一种奇怪的、天文数字的生意。相反，它是一种具有相对稳定、可计算、可预测的商业行为。这意味着，保险公司不会无中生有地让自己收到大笔财富，也不会让消费者承担巨大的风险。相反，它的目的是为了利益平衡。这个看似简单的观念，为我打消了对保险的恐惧心理，让我认识到了保险的“价值”。

其次，中国人寿保险课程阐述了保险的种类及其应用。课程让我了解到，保险不单单是一种慈善行动，它是一种多样化的商业行为。我们可以通过购买足够的保险来保障自己的生活和经济安全。个人医疗保险、意外保险、家庭保险、商业保险、信用保险等各类保险都有着不同的特点和覆盖面。这样，当我面对生活中不同的保险需求时，我就可以选择最适合自己的种类，以实现最大的效益。

第三，中国人寿保险课程详细讲解了保险的责任与义务。课程让我认识到，保险公司是一种双方合作关系，它需要向消

费者提供有价值 and 优质的服务。同时，他们应该有足够的解释和介绍，让消费者充分了解其购买的保险种类，避免忽悠和误导行为的发生。因此，保险公司的责任也不单单是售卖保险，更包括售后服务等多方面的责任。这种责任感和义务感，让我从一个新的角度看待保险行业，更增强了我对保险的信任，同时更坚定了我买保险的决心。

第四，中国人寿保险课程强调了保险公司的实力和财务状况。一个保险公司的实力和财务状况对消费者购买保险至关重要。首先，它反映了保险公司的专业素质和服务能力。其次，也说明了消费者在购买保险过程中的风险。因此，保险公司的运营状况会影响到消费者是否信任并购买保险。阐明这一点的课程让我更深刻地认识到，选择一个良好的保险公司也是买保险时要考虑的重点。

最后，中国人寿保险课程highlight了买保险的重要性。生活是充满了种种不确定性和风险的，而保险的作用就在于让我们在不知所措和困难的时候得到帮助。课程告诉我，买保险是一种成熟的选择，也是一种负责任的决定。它可以为我们的生活和财务安全提供保障，也可以让我们的家庭和企业遭受损失时更加从容。因此，我感到，在现代社会，购买保险已经成为一件不可或缺的事情。

总之，中国人寿保险课程在我心中留下了深刻而积极的印象。在那堂课之后，我对保险行业的认识变得更加深刻，对其价值和重要性也有了更充分的认识。同时，我也更加清楚，选择一个安全、可信赖的保险公司是我们购买保险时最重要的一步。最后，我相信在未来日子里，我一定会充分利用所学的知识，并继续保持对保险行业的关注。

中国人寿调研报告心得体会总结篇五

离开人寿之前，我有必要对自己二十多天的实习实习生活有一番总结，于是便有了以下一段不痛不痒的文字，以算做我

的实习报告。

一、工作学习篇

我的实习工作首先是从“保单行政部”开始的，一听名字很能震住人的，就像我的专业“国际法”一样。实际上，用公司的话说就叫新契约，字面理解也就是出保险合同的地方。虽说这个名字很普实，但它担当的角色着实不小，我就从我制做保险合同说起。

在新契约的第一天我是对着两样东西度过的：一样是那台只能开机别无用途的电脑；另一样则是一本和面包厚度相当的寿险实务（xx版）。无聊是有一点，不过也好，我可以先把寿险的整个运作流程熟悉一下。现在看来，我当时还是对的，至少我如果再去某个部门，我能知道人家是干吗的。第二天我就开始帮小赖姐装订合同了，也就从这天开始了我和打孔机、融钉机的“不解之缘”。

因为从那天一直到我离开，每个认识我的人去新契约只能看到我的背影——我的脸正对着那两台机器呢。特别是后来到了业务员冲单的日子，我恨我妈没把我生成哪吒，不能三头六臂，一天下来两百多份合同是常事。那时我就纳闷了：以前这里没实习生时，新契约在冲单的日子是如何过来的？后来知道是保全的刘哥经常上来帮忙的。我突然想起来，第一次刘哥见我时我正订合同呢，他对着我微微一笑，还说声“你好”，我这才明白刘哥当时笑得是多么意味深长啊。装订合同看起来简单，不对，看起来听起来都会觉得很简单，其实，要把一份合同装订的紧凑、整齐还是有一些讲究的。尤其在业务员冲单的日子里，刚核对好、盖过合同章的一份散装合同就会递到我的手上，我必须提防不能蹭花了印章。研究了那么久，我现在可以拍着胸脯说：经我过手的合同，印章模糊率不超过5%，合同作工工整率不低于95%。毕竟合同的工整与否也会关系到客户对公司印象的好坏。

后来，小赖姐又教我装订团险合同，我也都基本掌握了，这些在业务员冲单的日子里可发挥了一些作用，至少我可以替小赖姐分担一点点的工作量。冲单的日子过去后，我开始学着帮小静姐打发票，这个是比较简单的，除了一开始打的格式有点问题重新来过之外，其后的工作就轻车熟路了。这里我得提一下有关业务员的一些问题。

我知道绝大多数业务员都是很爱岗敬业的，但还是会有个别业务员工作态度不够认真，投保单上不写营业机构，再不就是投保单上的文字除了印刷体就是草书，一看到这种投保单我就犯难。特别是后来我和小庄一起录入被保险人信息时，有的字草得真是龙飞凤舞，我一看就想当面问问他：你是不是当自己是写药方的医生啊？后来但凡遇到字草的我就放回去，找一些工整的来录，那些就交给小庄了，因为我坚信小庄肯定能认出来，就像一些已婚男人都坚信老婆都是别人的好一样。

另外，我以自己的浅见提个建议。因为每次新契约很忙时总会有业务员上来想了解自己做的那份保单的实时信息，是否通过、是否生效、能否打印出来等等，这些都会降低新契约的工作效率。我想如果能单独建立一个业务员保单综合信息查询系统就好了，就像我们在学校可以查自己的校园卡信息一样，既可以知道里面有多少余额，还可以知道自己在图书馆借了几本书，什么时候应当归还等。我觉得有了这么一个终端系统摆在大厅，对公司的业务是有很大帮助的。

在实习的最后一个星期，我和佳斌互调，他到新契约，我来理赔部，到目前为止，我都在前台和红姐在一起，她教我接案录入的工作。这期间还有这么一件事让我很有感触。有几个外省的客户来这里理赔，死者是家庭里的父亲，法定受益人是死者的配偶及一子一女，但死者配偶在1990年就已经离家出走了，至今杳无音信。

因此，红姐和我就认为这对兄妹及其代理人就不能领走全部

保险金，除非代理人能出具当地法院对死者配偶宣告死亡的公文。但他们又不能提供这个公文给我们，这就让我感到非常难办了：让他们就这么大老远的再回去弄也不好；把保险金一次给他们我们又承担风险。后来我们拿到理赔部去咨询大家的意见，问题一下就解决了：由兄妹两人及其代理人写一份声明，内容是由他们代死者配偶领取她那份保险金，其后产生的任何法律后果都再与我公司无关。这事就这么搞定了。现在想想很简单，但当时我的确是不知所措，真是狗咬刺猬——无处下口。

通过这件事，我真正意识到要把书本上的所学用到现实工作中，我还是有很长的一段路要走的。

二、休闲娱乐篇

3月30号，星期五，公司专门为所有在第一季度生日的员工举办了一个生日party，地点就在潮流前线的“双鱼座”。一听说在“双鱼座”我就感到很亲切——我就是双鱼座的哦。整个晚上大家都很开心，三位老总也来为我们庆祝生日，使得晚会的气氛十分热烈。公司安排的活动内容也很丰富：掷飞镖、玩桌式足球、唱k、猜字游戏，其间还不时有蝙蝠侠和超人之流来串门，当然，压轴的还是张总一身假面骑士的造型来给大家送蛋糕。这会再回想当时的场景，我的内心依然还会感到那份温馨。

4月3号，星期二，我和佳斌两人与公司里的羽毛球爱好者一起去夏湾中学打球。其实对于羽毛球，我并不专业，充其量给人家当陪练，所以当理赔的李哥问我什么水平时，我回答很一般。佳斌也声称自己不是很好。我想嘛，像我们俩这样的新菜鸟，不管水平怎么样，低调点儿总是应该的。后来当我们开始打时，我发现佳斌说的是实话——因为他真不怎么会打！后来我还是想明白了：像我这样的，从小就和弟弟一起打羽毛球，虽然每次都是不欢而散，那么多年水平也至少总该有点质变才对。佳斌是独子嘛，也没个弟弟陪他玩。所

以，计划生育还是有很多弊病的，当然这话题可就大了去了。

[中国人寿实习心得体会]