

## 保险销售作文心得(优秀 10 篇)

---

保险销售作文心得(优秀 10 篇)保险销售作文心得要怎么写,才更标准规范?根据多年的文秘写作经验,参考优秀的保险销售作文心得样本能让你事半功倍,下面分享【保险销售作文心得(优秀 10 篇)】,供你选择借鉴。

### 保险销售作文心得篇 1

转眼我到公司工作已接近半年了。在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程,期间在领导的培养帮忙、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境,较为圆满地完成了自我所承担的各项工作,个人素质和业务工作潜力都取得了必须的进步,为今后的工作和学习打下了良好的基础,静心回顾这半年的工作生活,收获颇丰。现将我这半年来的学习工作状况总结如下:

#### 一、加强学习,提高素质。

首先,认真学习了企业管理细则,并严格要求自我,自觉遵守,进一步强化自我的职责意识和团体意识,其次,在业务学习方面,我虚心向身边的同事请教,透过多看多听多想多问多做,努力使自我在尽短的时间内熟悉工作环境和资料,积累自我的业务知识。

此外,根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中,透过戴经理和王经理教育,对公司的发展历程、和企业文化有了更

深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

## 二、踏实肯干，完成工作。

在公司工作的半年中，透过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面：

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作潜力和创新意识不足、知识水平有待提

高等。今后我将努力做到以下几点，期望领导和同志们对我进行监督指导：

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自我的知识水平和业务潜力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自我。

3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自我的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自我的一份力量。

## 保险销售作文心得篇 2

加入\_\_保险工作已经有六年的时间，在这些时间里我的工作一年比一年有进步，一年比一年更加有动力，在过去的一年里，我不但圆满完成了上级给我布置的任务，还在不断学习专业知识，取得了不错的成绩。下面我将这一年的工作和学习的状况做一个简单的总结：

### 一、工作和学习情况

过去一年我的工作主要分为两个阶段，上半年是关于销售，下半年是服务。在这期间，我在思想上积极的向上，不断学习新的政策理论知识，坚定自己的信念。工作上，圆满的完成各项任务，在上半年拉拢客户，各个地方跑动，不仅完成了布置的任务，还有所超出。下半年，我细致认真的为客户做好服务工作，没有

投诉。

在这一年中，积极参加各项培训的机会，加强自身的素质。在公司的会议上，认真领会会议精神，时常提出自己对公司现有问题的建议。在基础服务上，每当客户有难题时，热情周到的做好服务工作，无论在什么时间都没有过埋怨。在公司招新期间更是对新员工做好培训工作，慷慨解答问题与困扰，没有一丝一毫的不耐烦，使新员工很快适应工作环境，并且迅速步入正轨。

## 二、存在的问题与不足

有收获，有成功，同时也有失败，有不足。在这一年的工作中，我虽然足够认真刻苦，经验也已经锻炼出来了，但是却没有了之前的冲劲，在一些情况下过于谨慎，习惯性的依靠经验去判断，没有冒险精神。

还有就是没有合理的安排好时间，在多样的事情中时常找不到头绪，埋头于自己的工作，和同事之间没有密切的交流，带新工作完成的不错，但是没有主动弄好他们的学习时间。

## 三、接下来的工作思路

现在的竞争越来越大，工作的开展只会变得更加的困难，也给我带来很大的压力。我想谋求更大的发展只能将压力变成动力，催促自己不断进步。因此在新的一年里我将会从时间安排上下手，理清工作计划，合理分配时间，加强学习，提升自身的业务能力，



团结同事，从不同的方面解决问题。

### 保险销售作文心得篇 3

2020 年，是我加入\_\_保险公司的第四年。在这一年中，在各级领导的悉心教导下，在同事的热情帮助下，我较好地完成了全年的各项工作任务，在工作和思想方面取得长足的进步，政治觉悟和业务素质得到较好地提升。现将全年工作总结如下：

#### 一、工作思想方面

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

#### 二、业务方面

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨 8：30 分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定\_号和\_号为我们的领单日，每次只能申领半个月的使用量。我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以 25 份为

一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以 25 份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒(4 套为一盒)标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

### 三、工作中做的好的方面

1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

### 四、工作中的不足

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与沟通的能力。

3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

#### 保险销售作文心得篇 4

作为一个普通的营销人员，我和其他人一样面临着保险营销难的问题。我一直在考虑如何更有效地向客户推荐保险。在营销的过程中，根据自己一些成功的营销经验，我有一点经验。

第一，在推销保险之前，我们应该对保险有一个清晰的认识。只有对产品有一定的认识和熟悉，才能成功地向客户推荐。因此，在我推销每一种保险之前，我会尽我最大的努力去了解保险，尤其是一些重要的细节。当你把保险介绍给客户的时候，你可以解释客户有疑问的细节，这会让客户觉得你很专业，增加他们对保险的信心。

第二，向合适的人推荐合适的保险。这是非常重要的，在熟悉我们代理的各种保险后，要选择正确的营销目标，不能撒网。一般来说，我会先征求客户的意见，了解客户的需求，然后选择

合适的保险由我们的代理推荐给客户。

第三，数值表达式很重要。当我们为客户介绍保险时，我们不能只谈论概念。毕竟，大多数客户都不是很专业，太多的专业词汇会让他们觉得很复杂。当我们了解客户时，我们可能不了解它。

第四，与客户建立信任。回顾我成功的营销客户，我发现他们中的很多人都非常信任我。毕竟，保险是一项长期的投资，客户必然会考虑相应的保险公司的综合实力。除了通过其他渠道了解保险公司的情况，对于我们理财规划师来说，给客户带来信心也是非常重要的。

不仅是保险，而且在营销其他产品时，我们会发现，向熟悉和信任我们的客户营销要容易得多。有些客户甚至会说他们会相信你介绍给我的产品。因此，在与客户接触的过程中，有必要慢慢建立客户对自己的信任感。俗话说得好：客户是需要慢慢经营的。我的一些保险单在我把它们介绍给客户后很长一段时间内就被成功地推销出去了。

还有一点，就是向客户介绍保险产品时，多结合自己的情况或侧面情况。例如，除了介绍产品的性质，我会把自己和购买产品之前拿出一些客户与我们的客户分享经验。

客户听完我们的购买和实际经验的比较后，将对产品更有信



心。此外，如果可能的话，尽量准备好保险合同模板，当客户需要了解一些非常详细的问题时，可以直接拿出合同模板，由客户阅读。

以上是我的一些小小的保险营销经验，有不对的地方希望得到您的纠正，希望我们可以继续总结经验，实行更有效的保险营销。

### 保险销售作文心得篇 5

我于\_\_ 年 7 月加入中国人寿，至今在中国人寿工作 已有三年的时间。这三年我一直担任中支公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长 了很多。现将这一年的工作情况总结如下

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\_万，非车险保费\_万的佳绩，提前\_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

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/595130240004011332>