# 2024年做保险工作的心得体会(汇总9篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-06-15

*心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。做保险工作的心得体会篇一保险销售员...*

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**做保险工作的心得体会篇一**

保险销售员是一个富有挑战和机遇的职业。在这个行业里，他们需要不断学习、提升自己的销售技巧和专业知识，与客户建立信任并推销各类保险产品。我作为一名保险销售员，通过与客户的沟通与交流，不仅学到了很多有关保险的知识，还积累了一些工作心得体会。

第二段：建立信任与了解客户需求

作为保险销售员，首先要做到的就是建立客户的信任。在与客户的初次接触中，有耐心、细心地聆听客户的需求，了解他们的家庭状况、经济状况以及保险的认知程度等，为后续的销售工作打下基础。只有真正了解客户的需求，才能更好地为他们推荐适合的保险产品。

第三段：善于传递保险知识和销售技巧

保险行业的知识门槛较高，作为保险销售员，需要掌握大量的保险知识。在工作中，我通过各种途径学习保险产品的知识，不断提升自己的专业能力，并将这些知识运用到实际销售中。与客户交流时，要善于传递保险知识，让客户更好地理解保险产品的作用和意义。同时，也要不断磨练自己的销售技巧，掌握各种销售技巧和沟通技巧，以更好地促成销售。

第四段：良好的服务态度和售后服务

良好的服务态度是保险销售员必备的素质之一。在与客户进行沟通交流时，要始终保持微笑、耐心和友好，以取得客户的信任和好感。在售后服务中，要及时跟进客户的保险理赔事宜，并在处理过程中给予客户充分的支持和帮助。只有保持良好的服务态度和提供优质的售后服务，才能赢得客户的信任和口碑，为今后的发展积累更多的资源。

第五段：经验总结和个人成长

在过去的工作中，我积累了许多关于销售和服务的经验。通过与各类客户的接触和沟通，我逐渐成长为一个善于倾听和理解客户需求的销售员。同时，我也更加了解并认识到保险在人们生活中的重要性，对于未来的生活，保险起着无可替代的作用。工作的过程中，我也收获了很多快乐与成就感，每一份保单的签署都是对我工作的肯定，更是推动我继续努力的动力。

结尾：

作为保险销售员的工作体会，不仅来源于实际的工作经验，也借鉴了很多优秀的同行和前辈的经验教训。在今后的工作中，我将不断学习和提升自己的专业能力，不断完善销售和服务技巧，以更好地为客户提供优质的保险产品和服务，同时也为自己的事业发展争取更多的机会。

**做保险工作的心得体会篇二**

怀着空杯的心态，xx月xx日，我有幸参加了xx保险股份有限公司为期两天的新人班岗前培训，回首培训过程中经历的点点滴滴，感慨颇多。下面我从以下四点浅谈一下我的个人心得体会。

第一天上午的培训，是银保的老总和合规的老总授课。授课中，老总以他一贯的激情四射的风格紧紧吸引了大家。从他的讲述中，我对公司历史有了深入的了解：公司目前正处于高速发展阶段，是保险行业中第三兵团的佼佼者??他还谈到了他自己，在短短十余年时间里，怎样从一名不起眼的保险销售人员做到今天，成为生命人寿银保系统的领军人。他以自己的成长经历，激励在座的每一位学员。他的真诚、坦率、智慧、执着折服了现场的每一个人。

激情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了，老总对目前保险行业的现状和发展趋势进行了深入的分析和讲解。从他的讲解中，我们认识到了现在保险行业的发展位置、未来的趋势以及保险销售的基本理念。

正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。成功就是从点滴到点滴的过程。所以，良好点滴的养成对成功是至关重要的。这一点也是我在培训的第二天，老总在讲述公司的企业文化中让我体会到的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。

“做保险就是做事业，我为成功而来，我为理想而来”。从培训班一开始我就把它当作我的座右铭，时刻牢记在心，把端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切!”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。

课程的第一天我认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望?现在我找到了想要的答案。我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。一个公司请出多位日理万机的高管为新人授课，这样的机会，人生能有几回?有什么理由不去珍惜和努力呢?积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。

人要想实现自我的价值，就要有目标，并且要为之坚持不懈。罗桂友总说，“每个人要在自己的心里洒上健康的`种子，不能让消极的心态生根发芽，遇上挫折、阻力也要坚持不懈，让目标积极、健康的茁壮成长。”老总们用亲身经历的事实告诉我们他们是如何自强不息的\'走在自己的创业路上，靠得就是这种历经千辛万苦、走遍千山万水、想遍千方百计、说尽千言万语的精神。努力找出什么是自己想要的，才能知道哪里是自己的天堂。

时刻把人生的目标谨记于心，每天都要朝着目标前进。确定目标，马上行动。不要总是把今天的事情推到明天。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。世人若被明日累，春去秋来老将至。”时间是平等的。没有等级之分，但它在每个人手里的价值则是有所不同的，确定明确的目标，要有效的管理时间，让心态始终处于积极的状态。

培训也已近尾声，但公司的培训给我带来的体会却是无穷无尽的，以前我一直认为做保险是最让人看不起的职业，但是培训让我彻底摈弃了对保险的偏见。只要给予客户专业的理财服务，提供他们真正需要的产品，那我们就一定能够得到人们的尊重。

虽然培训仅仅两天，但却让我迸发出了一种对事业的激情。我不希望自己只是一个过一天算一天的人，虽然我成不了李嘉诚，但我愿意做一个有个性、有想法、有追求的年轻人!我希望在公司这个平台上实现我的梦想。感谢公司给了我机会，我将用行动证明给“公司”看，“公司”没有选错人，同样我也没有选错公司。

**做保险工作的心得体会篇三**

保险作为一种经济风险转移工具，在当今社会发挥着越来越重要的作用。保险行业是一个多元化且具有挑战性的行业，在这个行业中工作多年，在与客户的沟通和处理风险的过程中，我积累了一些工作心得和体会。下面我将就保险工作的重要性、客户信任的建立、风险处理方法以及不断学习的重要性等方面谈谈我的体会。

保险工作的重要性不言而喻。无论在个人生活还是企业运营中，风险是无法避免的。而保险的作用就是在面对风险时给予保障，降低不确定性。作为保险从业者，我们的职责就是识别和评估客户面临的风险，并根据客户需求提供合适的保险方案。在这个过程中，我们不仅为客户提供了经济上的保障，还为他们提供了心理上的安慰。因此，我们的工作对于个人和社会来说都具有重要的意义。

建立客户信任是保险工作中的核心要素之一。保险涉及到个人隐私和财产安全，客户对我们的信任是他们购买保险产品的基础。为了建立和维护客户的信任，我们需要展现出专业知识和良好的职业道德。首先，我们应该时刻保持谦虚和尊重的态度，倾听客户的需求和问题，用专业的语言解答他们的疑虑。其次，我们要保证我们所提供的保险方案和服务是真实、透明和有力的，以让客户确信我们是值得信赖的。最后，我们要及时沟通和回应客户的需求，及时解决他们的问题，尽可能地提供帮助，树立良好的口碑。只有通过这些行动，我们才能不断建立和巩固客户的信任。

在处理风险时，妥善选择风险处理方法是至关重要的。保险行业有多种风险处理方法，包括风险转移、风险控制和风险承担等。在选择适当的风险处理方法时，我们需要综合考虑客户的需求、预算、风险程度和保险产品的覆盖范围等因素。有时，只购买保险是不够的，我们也需要帮助客户制定风险管理计划，通过风险控制来减少风险的发生和影响。同时，我们也必须清楚地告诉客户，保险并不能消除风险，只是在风险发生时提供经济补偿。因此，我们要真实、清晰地向客户介绍各种风险处理方法的优缺点，以帮助客户做出明智的选择。

不断学习是我在保险工作中的一条重要经验。保险行业发展迅速，涉及的知识也非常广泛。只有保持不断学习，不断更新知识和技能，才能跟上行业的发展和客户的需求。我经常参加相关培训课程和研讨会，阅读专业书籍和行业报告，与同行交流。通过这些学习，我提高了自己的专业素养，扩大了自己的知识面，更好地为客户提供服务。同时，保险行业的法律法规和市场变化也时刻在发生着，只有通过学习，我们才能及时了解并适应这些变化，做好我们的工作。

综上所述，保险工作是一项具有重要意义和挑战性的工作。作为保险从业者，我们需要不断学习和提高自己的专业素养，建立和维护客户的信任，妥善选择风险处理方法，为客户提供最佳的保险方案。通过不断努力和实践，我们能够更好地为客户服务，同时也实现自身的成长和发展。保险事业是一项充满责任感和奉献精神的事业，只有真正热爱和投入其中，我们才能发挥自己的价值。

**做保险工作的心得体会篇四**

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。20xx年伊始，根据省、州公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产说会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住“金彩明天”等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、北京专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达115人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费266万元。其中：短期意外险保费167万元，短期健康险保费99万元，团体年金险保费54万元，较之上年增长66万元，占据了xx团体人身保险市场的2/3强，提前3个月完成了全年任务目标。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

**做保险工作的心得体会篇五**

随着经济的发展和人民生活水平的提高，人们对保险的需求也不断增加。作为保险代理人，保险组训工作是提高销售业绩的重要环节。近期我参加了一次保险组训工作，我深刻认识到，在保险组训工作中，我们要注重团队合作、全面提升自己的业务能力，并通过有效的沟通和培训，提升客户对保险的认知和信任度，从而顺利完成销售目标。

首先，保险组训工作中要注重团队合作。保险组训通常是由若干个代理人组成一个小组，共同学习和分享经验。在小组讨论中，我们能够相互借鉴，共同解决问题，不仅能够提高个人的工作能力，还能够增加团队的凝聚力。在保险规划过程中，我们还可以借助各自的优势互相补充，形成合力，提升整个团队的业务水平，从而更好地满足客户的需求。

其次，保险组训工作要全面提升自己的业务能力。作为保险代理人，我们首先要具备扎实的保险业务知识。在组训中，我们要认真学习公司的产品知识和销售技巧，并且不断强化学习，提高自己的专业素养。同时，我们还要注重培养自己的沟通能力和销售技巧，学会根据客户的需求进行精准定位，并提供个性化的专业建议。只有全面提升了自己的业务能力才能更好地为客户提供贴心的服务。

第三，保险组训工作要通过有效的沟通和培训，提升客户对保险的认知和信任度。在组织保险活动时，我们要运用多种有效的沟通方式，如讲座、研讨会等，向客户普及保险知识，让客户了解保险的重要性和必要性，以及如何选择适合自己的保险产品。同时，我们还要通过定期的培训，提高自己的产品知识和销售技巧，从而增强客户对我们的信任感。只有加强客户对保险的认知和信任度，才能促使客户更积极地购买保险产品。

第四，保险组训工作要注重建立良好的客户关系。在保险销售过程中，我们要注重与客户的沟通，了解客户的需求和关注点，从而为客户提供个性化的保险规划方案。同时，在与客户交流中，我们要注重倾听，尊重客户的意见和决策，不断提升客户的满意度。通过建立良好的客户关系，我们能够得到客户的信任和支持，进而顺利完成销售目标。

最后，保险组训工作要不断总结和改进。在每一次组训后，我们要及时总结经验，找出问题和不足之处，并做出相应的改进。通过不断总结和改进，我们能够不断提高组训的效果，提升团队的销售业绩，为客户提供更好的保险服务。

综上所述，保险组训工作是提高保险销售业绩的重要环节。在组训工作中，我们要注重团队合作，全面提升自己的业务能力，并通过有效的沟通和培训，提升客户对保险的认知和信任度。同时，我们还要注重建立良好的客户关系，不断总结和改进。相信通过不断的努力和学习，我们的保险组训工作将越来越出色，为客户提供更好的保险服务。

**做保险工作的心得体会篇六**

保险销售是一门学问，我们在保险销售中与别的.网点也有相类似的地方，我们每天早上也会相互练习话术，跟我们的理财经理学习一些专业，且容易让用户接受的术语，包括说话时候的语气及表情。每日在营业中别的营业员在进行保险销售的同时，我们旁边的另外两个营业员也会同时听着他的话术，适时的进行纠正或者是同时学习他说的比较好的地方。

我们在遇到定期储户的时候，都会向他们推销我们的保险，如果遇到要存短期，一年左右的，我们会向他们介绍正\*\*险，收益比较固定，时间比较短，想用钱的时候也会比较方便，如果想要存长期的用户，我们会向他介绍我们的中邮，还有人寿，人保等等产品，是时间较长，收益也是比较稳定。

还有些储户会存大额的定期，这时我们向他们介绍保险，但他们的回答大多数会是\"这个不保险，我还是存存定期吧，\"这时我们就会向他解释保险的一些具体事项，但是用户还是表现反感，我们就会建议用户拿出一部分去购买保险，尝试一下，看一看收益跟定期的相差多少，这样有个比较的话，以后对于保险的购买是否就会心里有底，而用户对于部分购买保险还是比较能接受的。

位置比较特殊，属于城乡结合部，有些比较极端的用户，有些用户只要我们跟他们介绍，他们认为这产品不错，也许只是几句话的工夫，就能成功一笔保险，但有些用户对于保险的偏见较深，尤其是银行内部销售的保险尤其不信任，这时候我们也很注意团队合作，我们在前台营业的时候遇到这样比较不信任银行保险的定期储户，我们会先进行初步的介绍，如果用户觉得被吸引，流露出感兴趣的表情，我们的理财经理同时会进行详细的介绍，包括保险的风险，收益，时间等等，如果储户觉得有些犹豫的时候，我们再进行介绍，这样的团队合作的效果是很明显的，大多数储户最后都愿意进行购买。

每日营业时遇到的一些大客户，即一些购买比较大额保险的用户，我们结束营业时都会注意记录客户的信息，我们的理财经理或者负责人也会定期的进行大客户的维护，电话问候或上门拜访.

**做保险工作的心得体会篇七**

一、主要工作情况(一)征缴扩面工作稳步推进。今年来，主要采取了三项措施强化征缴扩面工作。一是明确工作目标。3月份，全市劳动保障工作会议、全市工伤保险工作会议下达了20xx年工伤保险征缴扩面目标，明确全年新增扩面人数达到4.5万人，其中：农民工扩面3万人，基金征缴20xx万。二是突出扩面重点。今年来，我们始终将农民工扩面、实现农民工工伤保险全覆盖作为全年工作的重中之重。为此，我们重点推进了建筑行业、商业服务业农民工参保扩面工作。在去年年底两局下发《关于做好建筑施工企业农民工参加工伤保险有关工作的通知》的基础上，今年初，经与市建设局衔接，我们下发了《建筑施工企业农民工参加工伤保险若干问题的通知》，对建筑企业农民工参保程序、登记管理、“本人工资”等问题作出了具体规定，有利地推进了建筑企业参保工作。3月份，通过深入调研，我们拟定了商业服务业“以面积定人数”的工伤保险参保办法，5月22日,以市劳动保障局名义下发了《关于商业服务行业农民工参加工伤保险有关问题的通知》(常劳社发[20xx]21号)。目前，全市商业服务业农民工参保工作全面启动。桃源县在去年全面摸底的基础上,今年又对该县大型商业企业进行了参保可行性调研,完善了参保办法，该县花源酒店、丰彩超市等大型商业企业都已全面参保。三是进一步推进事业单位参保工作。今年来，市工伤保险处组成专门的扩面督导班子，对市本级部分事业单位进行政策宣传，对部分县市区事业单位参保扩面工作进行督促检查。通过宣传发动，常德日报社等单位已全员参保，安乡县、鼎城区等县市区全额事业单位财政代扣代缴工作已落实到位。石门县于今年元月全面启动了机关公务员参保工作，133家行政机关、事业单位,共8600多人纳入了工伤保险管理范畴。

(二)工伤保险市级统筹全面启动。今年来，全市工伤保险经办机构认真落实市政府办《关于工伤保险实行市级统筹的通知》精神，坚持实行“六统一”、“七审核”、“三监督”，工伤保险市级统筹管理工作顺利推进。一是完善市级统筹政策体系。经过深入调研论证，3月份，我们提请市劳动保障局、市财政局联合下发了《关于做好工伤保险市级统筹工作有关问题的通知》，对全市工伤保险征缴管理、事故调查、待遇支出、基金支出项目管理等进行了进一步明确、规范。根据市级统筹两个综合性文件规定，为确保市级统筹经办工作职责明确、程序规范，今年来，市工伤保险处先后下发了《关于加强工伤保险市级统筹征缴业务管理的通知》、《关于加强工伤保险待遇审核管理的通知》。上述文件的颁发，标志性着我市工伤保险市级统筹从管理层面到操作层面的政策体系已日益完善。二是加强区县征缴管理。按照工伤保险基金征缴“全市统一管理、分级征收”的原则，今年来，我们对县市区工伤保险参保登记、人员异动、缴费基数、费率浮动等工作程序进行了规范管理。对县市区20xx年度工伤保险征缴方案进行了严格审核，确保了全市工伤保险征缴工作“政策一致、标准一致、基数一致”。三是加强区县待遇支付管理。今年来，市工伤保险处对各县市区一次性待遇、长期待遇及大额医疗费用给付、辅助器具配置与康复治疗等进行了全面审核、规范，确保了全市范围内工伤职工待遇标准统一，工伤职工合法权益得到有效维护。四是加强市级储备金调剂管理工作。今年来，我们进一步完善了市级储备金调剂管理机制，1-5月，全市按规定征收市级储备金79万元，申请省级储备金280万元，已为5个县市区拨付市级储备金135万元。4月份，市工伤保险处组织对部分县市区市级储备金支付使用情况进行了跟踪审核，目前，市级储备金滚存结余180万元。

(三)基金监管工作严格规范。一是严格规范基金部分支出项目管理。完善了县市区四项费用使用预算审核制度，加强了对县市区四项费用使用的监督管理，上半年，责成3个县市区纠正了四个项目支付使用中存在的不规范行为。二是规范内控管理。今年来，按照市局的统一部署，为迎接省厅“社保基金专项治理年”活动检查，切实搞好自查自纠，努力完善基金管理，修订完善了内控管理制度。完善了重大工伤事故待遇给付和廉政双责制度、基金预警制度、一事两岗两审等制度，为开展基金专项治理活动奠定了良好基础。三是组织开展基金反欺诈活动。上半年，全市工伤保险经办机构以开展“社保基金专项治理年”活动为契机，在全市范围内深入开展了工伤保险基金“反欺诈”活动。市本级成立了工伤保险基金反欺诈活动领导班子,在常德图文频道开辟了工伤保险基金反欺诈活动宣传专栏，向社会公布了反欺诈有奖举报活动办法及举报电话，全面接受社会监督，严厉打击骗取基金行为。为确保反欺诈活动落到实处,市处由主要领导带队深入金龙电机等12家单位,对参保人数、缴费基数、工伤事故、待遇给付等情况进行了现场检查，并对各县市区专项治理活动开展情况进行了抽查。通过反欺诈和专项治理活动,全市核查出虚报瞒报参保人数基数单位5家,累计瞒报基数300多万元,核查假冒工伤事故3起,挽回基金损失10万元，市本级对一家严重违反劳动保障法律法规，瞒报社会保险参保人数基数、侵害工伤职工利益的企业已提请劳动保障监察机构处理。

(四)协议医疗管理日益加强。一是修订完善了工伤医疗服务协议。今年2月，市工伤保险处召开了市直工伤保险协议医疗机构座谈会，双方就工伤保险医疗服务协议相关条款修改交换了意见，将门诊挂账管理、住院药占比、医疗与康复的衔接、住院时间限制、特检特治阳性率等内容纳入了协议条款。二是加强协议医疗机构监管。年初，下发了协议医疗管理情况通报，修改完善了《工伤保险协议医疗机构综合考核办法》，评选出3家20xx年度先进协议医疗机构，在全市工伤保险工作会议上进行了表彰。加强了工伤医疗服务的监督管理，通过检查，对市本级3家医疗机构下发《工伤保险医疗服务协议履行情况告知通知》要求限期纠正在特检特治、药品使用、票据管理等方面存在的问题。依法终止了2家服务欠规范机构的医疗服务协议，促进了我市工伤保险协议医疗服务工作的有序开展。三是加强了对区县工伤医疗服务的监督管理。建立了县市区协议医疗机构确定、辅助器具配置、康复治疗和转外转诊统一管理制度。加强了县市区大额医疗待遇的支付管理，上半年，累计审核县市区大额医疗待遇150万元，通过审核，剔出不予支付医疗费用3万元。

(五)应对金融危机政策全面落实。为积极应对金融危机，做好特殊困难时期的工伤保险工作，今年来，我们一是专门下发应对金融危机通知。为积极应对金融危机，2月份，市工伤保险处下发了《关于认真做好工伤保险应对金融危机有关工作的通知》明确市本级及各县市区符合国家及省规定条件的困难企业，已在当地参加工伤保险的，可按程序申请缓缴工伤保险费;按《工伤保险条例》规定，可以上浮工伤保险费率的企业，20xx年内工伤保险费率原则上不予上浮;20xx年工伤保险基准费率维持不变。上半年，市本级对华南光电科技公司、金太阳科技林业公司等13家应上浮工伤保险费率的企业未实行上浮，为企业减轻参保负担30万元。二是深入困难企业实地调研。今年来，市工伤保险处领导班子深入常德纺织机械有限公司、常德青峰煤矿等9家困难企业进行调研，重点调查了解困难企业生产经营状况、职工就业状况、社会保险费停缴缓缴等情况。各县市区工伤保险经办机构也按要求组织开展了调研工作。三是积极宣传财政补贴工伤保险政策。根据湘政发[20xx]6号文件规定，市工伤保险处积极向用人单位宣传工伤保险补贴政策，告知用人单位：凡是国家投资实施的重点工程项目，主管部门和建设单位新招用本省返乡农民工，并签订了1年以上劳动合同的，按一定标准给予1年工伤保险补贴。鼓励企业不裁员或少裁员，稳定在岗农民工就业岗位，积极招收返乡农民工。

(六)经办能力建设进一步增强。一是进一步加强经办队伍建设。今年来，我们通过定期培训、岗位培训等方式，加强了经办队伍建设。3月份，组织召开了全市工伤保险工作会议，通过以会代培的形式对全市经办机构领导、相关工作人员、企业劳资负责人等110多人进行了集中培训。4月份，市工伤保险处借中层骨干竞争上岗之机，组织开展了劳动保障法规、工伤保险知识培训测试，提高了队伍整体素质。二是完善机构，充实骨干。4月17日，市工伤保险处举办了中层骨干竞争上岗演讲会。在综合各项评分并按组织程序报批后，4月24日下发了基金管理科科长、老工伤管理科科长任职通知。结合两位中层骨干的任用，市工伤保险处对处领导分工、相关科室职责进行了适当调整，进一步理顺了关系，明确了干部职工岗位职责。

(七)民生保障措施得到进一步落实。今年来，市工伤保险处深入学习、积极践行科学发展观，坚持“四个围绕”保民生。一是围绕民生抓改革，老工伤管理迈出新步伐。为妥善解决市直国有煤矿老工伤人数多、负担重、待遇低的问题，今年来，通过深入调研座谈、精心测算，我们拟定了市直国有煤矿老工伤统筹纳入方案，提出了“单位缴纳一点、财政补贴一点、基金支付一点”的筹资原则，得到了市政府批准。目前，三家国有煤矿老工伤职工近3000人正在有序纳入。为切实解决市直破产改制企业老工伤人员看病难、报账难的问题，我们下发了《关于对市属改制企业老工伤职工门诊费用试行挂帐管理的通知》，改革了运行五年的门诊医疗“个人垫付、集中报销”办法，全面实行“就近治疗、挂账管理、医院结算”，挂帐管理办法现已正式实施。6月10日，《中国劳动保障报》对我市这一做法进行了宣传报道。二是围绕民生抓调研，保障机制进一步完善。今年来，我们以学习贯彻科学发展观为契机，围绕工伤职工最关心、最直接、最现实的问题深入调研。市工伤保险处主要领导先后深入石门黄场社区、广福桥社区、武陵区新东街社区等进行调研，广泛听取工伤职工意见。通过调研，拟定了进一步落实解决老工伤职工相关待遇问题方案，正在按程序报批。三是围绕民生抓执法，工伤职工权益得到进一步维护。为切实保障工伤职工权益，今年3月，市工伤保险处主要领导带队，深入金龙电机、吉春药业等9家企业，对贯彻执行《工伤保险条例》情况进行了监督检查，对部分企业工伤职工伤残补助不足额、工伤住院待遇落实不到位、职工个人垫付工伤医疗费等问题进行了纠正。四是围绕民生抓服务，便民利民机制进一步健全。今年来，市工伤保险处进一步精减办事程序，坚持政务公开，提高办事效率。切实完善窗口服务机制，增加了4项窗口服务内容，规范了6项窗口服务流程，工伤保险经办工作完全实行窗口受理、窗口审核、窗口支付。今年初，在市直劳动保障系统窗口服务评比中，市工伤保险处窗口荣获了“流动红旗窗口”称号。

二、存在的问题

我市工伤保险管理服务工作存在三个方面的问题：一是建筑企业、商业服务业农民工参保工作力度仍然不大;二是个别县市区“老工伤”统筹纳入工作还未启动;三是部分县市区经办机构基础建设滞后，工作条件亟待改善。

三、下半年工作重点

(一)加强征缴扩面力度，全面完成年度工作目标。一是继续加大高危行业及农民工参保力度。努力实施“平安计划”(二期)，推进建筑、矿山、烟花鞭炮、建筑施工、铁路、公路、机场、水利、农业施工队伍民工参加工伤保险，实现高风险企业农民工全部参加工伤保险的三年目标。二是切实抓好商业服务业农民工参保工作。认真落实《关于商业服务行业农民工参加工伤保险有关问题的通知》(常劳社发[20xx]21号)精神, 通过与工商、公安、房管等部门联系，摸清本市商业服务行业底数，大力推进餐饮、旅店、娱乐、物业等服务业工作人员依法参加工伤保险，将地处农村的各类企业农民工纳入工伤保险。通过上述工作，将进城务工的农民工全部纳入工伤保险，确保全年新增农民工参保3万人，年末累计参保达到9万人。三是全面推进事业单位、民间组织参保工作，事业单位工作人员参保面达到90%以上。

(二)进一步加强基金监管工作，确保基金安全。进一步完善工伤保险基金财务制度，加强基金管理。切实规范基金部分支出项目管理，严格实行预算控制，严格管理使用项目，严格执行审批程序，加强区县(市)基金使用监督管理。加强内控制度建设，完善“收、管、发、补”各环节操作流程，用制度保障基金安全。进一步加强基金稽核工作，确保工伤保险基金应收尽收。继续抓好“社保基金专项治理年”及工伤保险基金“反欺诈”活动，接受社会监督，严厉打击骗取基金行为，确保工伤保险基金安全、完整。

(三)加大“老工伤”统筹力度，切实保障民生。一是全面解决区县破产改制企业工伤职工待遇问题。重点解决破产改制企业工伤职工旧伤复发医疗、辅助器具配置、生活护理、工亡人员供养亲属恤等待遇，全市推动面达到100%。二是着力解决参保企业老工伤问题。认真贯彻《常德市老工伤职工工伤待遇管理办法》，依照“人员逐步纳入，项目部分纳入，单位自愿纳入”的基本原则做好统筹纳入工作，纳入重点放在高危企业、规模企业及对工伤保险贡献较大企业。20xx年力争统筹纳入参保单位“老工伤”6000人。三是重点解决因工染血吸虫病工伤职工待遇问题。认真贯彻湘政办发(20xx)17号文件精神，争取在7月底前发布实施办法，将20xx年5月1日以来因工染血吸虫病职工纳入工伤保险，维护血吸虫病职工合法权益。

(四)加强工伤管理服务方式改革，提高服务质量。积极探索工伤保险社区管理服务模式。推进工伤管理服务方式改革，实现工伤人员特别是老工伤人员由工伤保险经办机构管理向社区管理服务过渡，充分发挥社区和工伤保险协议医疗机构作用。重点依托石门广福桥社区、黄场社区、德山相关社区等为原市直改制破产企业老工伤人员提供方便、优质的服务。

(五)进一步加强工伤预防康复工作。按照《湖南省工伤康复管理服务试行办法》文件要求，积极做好工伤康复管理服务工作，有计划、有步骤地选送符合康复条件的工伤职工进行康复治疗，做好工伤职工回归社会、回归家庭的相关工作，促进工伤职工身体康复、职业康复、心里康复，提高伤残职工生活质量。严格执行先康复后评残制度，实行工伤康复与劳动能力鉴定的有机结合。建立工伤职工康复台帐，7-12月，安排20名左右工伤职工进行康复治疗，组织工伤职工健康体检和康复疗养，促进我市工伤康复事业取得新突破。进一步强化工伤预防工作，切实加强与安监、煤管、建设、卫生、烟花监管等部门的联系，健全工伤预防部门联席会议制度，争取部门配合支持，营造工伤保险征缴扩面工作良好氛围。积极开展工伤预防宣传教育，增强企业和职工的安全生产和工伤预防意识，从源头上减少工伤事故发生，确保人民生命财产安全。

**做保险工作的心得体会篇八**

国家保险工作规定自发布以来，对于我国保险业的发展具有重要意义。作为一名保险行业的从业者，我深刻认识到工作规定的价值与意义，本文将分享我在实践中的一些体会。

第二段：认真贯彻国家保险工作规定

国家保险工作规定明确了保险业的发展方向、责任和义务。从保险机构的管理、保险业务的开展以及市场竞争的规范，规定了详细的操作流程和法律法规的执行。为了保障客户权益，保障保险业的市场健康发展，我们应该认真贯彻这些规定。我意识到作为一名保险从业者身上肩负着铸造公信力、守护合法合规的使命，应该保证公司在宣传、销售、理赔等各个环节符合规定要求。

第三段：全面理解国家保险工作规定

对于国家保险工作规定，我理解的并不只是规定的表面，更应该去深入了解和理解其中的思想和原则。在实际工作中，我发现保险公司营销活动力度过大，给客户留下误解和诱导，应该引起我们的重度警惕。我们应该在宣传、销售等方面加强培训，全面理解规定，不断提高自身的保险知识，确保每一次交流体现法律法规、道德规范和专业水平。以此保证我们的工作合法合规。

第四段：积极落实国家保险工作规定

只有认真贯彻和全面理解规定还是不够的，在实际工作中，我们还应该积极主动地执行。我们应该从自身做起，将国家规定的管理制度纳入到自己日常工作中，执行完善的资料审查程序，认真核实客户的身份、资产、家庭等情况，完整、真实地保留客户资料，妥善保护客户隐私。在理赔方面，我们应该细致、公正、合法的处理每一起事故，并加强技能培训，提高理赔专业能力，从而满足协议中关于保险理赔方面的义务。

第五段：总结

国家保险工作规定是保险从业人员的基本操作标准，它规范了我们工作的流程和规范，保障了客户的合法权益，使保险市场更加规范化和健康发展。我们应该深刻地认识到其价值意义，认真贯彻全面理解和积极执行规定，为客户提供优良的服务和产品，彰显保险行业的公信力，努力促进保险业健康发展。

**做保险工作的心得体会篇九**

保险，对于我们网点来说一直以来犹如一块鸡肋，食之无味，弃之可惜。为了改变这种窘境，也为了提升我网点在同业中的竞争力，我们特别邀请了人民人寿资深客户经理对全所员工进行了一次业务培训。我们都知道保险业务相较其它零售业务有着较为丰厚的回报，但极少时候能向客户营销成功。在这短短的培训中，我总结了不少营销心得。

第一，要把握市场，加强对产品的熟悉及了解程度。销售任何一件产品，作为其销售人员，必须首先掌握其产品性质及特点，除了掌握产品本身之外，我们还需要将其准确定位，对于产品所对应的市场还应当有一个相当的了解。例如，保险相较其它储蓄产品最大的优势在于，在这频频加息的时代保险产品会随着银行加息而增加分红，这样就避免了客户不用每次加息都要跑到银行来转存，避免了客户频频跑银行排队的麻烦和利息亏损的风险。银保产品还有一份意外保险的赠送，这就相当于既做了理财投资，又多了一份人生保障。

第二，主动营销。在办理业务的过程中，如果发现客户有闲置资金，当其确实没有什么急用之时，保险营销的手段就可以派上用场了。这时，应该跟该客户建议，如“你可以相应将自己的一部分闲置资金做个中长期的理财，使得自己有限的资金得到最大化的收益。”

第三，与客户开展充分的面对面的交流。在这一过程中，我感受最深的是，在充分理解产品的同时，还应该充分了解大众心理，在与客户沟通当中，营造轻松，惬意的谈话氛围外，尽量以提问的方式迅速了解客户的需求、客户的担忧，提问的问题尽量与产品有关，充分了解他们想要得到什么?可以怎样得到?以及得到之后所能给他们带来的好处，及时耐心回答客户疑问，从而把适合的产品推荐给合适的目标客户。一般在保险营销中，客户最关注的是购买的产品是否能保本保息，其收益是否确实比定期高，保险期限要多长，是否可以提前支取，存到多久提前支取不会亏损，保险到期支取是否手续麻烦等。如能针对客户所关注的每一个关键点逐项攻破，保险的营销将达到事半功倍的效果。要是对初次购买保险的`客户，也可以建议其部分购买，做一个尝试对比定期的收益。这样也会增加客户对营销人员和该产品的信任程度。

第四，尽量站在客户的角度去营销，不要夸大其词，要用事实说话，用自己的情绪去感染客户，增强客户对自己的信任，才能达到说服的效果，这样做也使得销售的成功率会大大增高。第五，保持积极的工作心态。作为银行从业人员，我们每天都要与不同的客户群打交道，因此一些细节性的东西，往往会影响到与客户的交流，甚至会导致客户降低对我行业已建立起来的忠诚度，对于客户的拒绝应当用积极的心态去看待，切记不要因此而影响到自己销售的积极性，并对客户拒绝的原因加以分析，以便今后纠正改进。

以上即为我在培训中所学到的，在日后的工作中我将会学以致用，使我网点的保险业务拥有质的飞跃。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn