

最新保险讲座心得体会 保险的心得体会(通用7篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

保险讲座心得体会篇一

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费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习 从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

保险的心得体会篇4

保险讲座心得体会篇二

20xx年11月2-3日教研室组织了名师观摩活动，我有幸聆听了名师的授课，可谓风格各异，精彩纷呈，这是一道文化大餐，感触颇深。名师精湛的教学艺术、巧妙的教学设计、朴实的教学风格引起我深深的反思。特别是几位名师的课堂教学艺术，更是让我受益非浅。

一、创设情境、诱发学生自主探究的欲望

《数学课程标准》在课程实施建议中明确指出：“数学教学要紧密联系学生的生活实际，从学生的生活经验和已有的知识出发，创设各种情境，为学生提供从事数学活动的机会，激发对数学的兴趣以及学习数学的良好愿望。”显然，创设情境有利于激发学生学习数学的兴趣和求知欲，调动学生学习数学的积极性，感受数学的力量。教师要以课标精神为指导，用活用好教材，进行创造性地教，让学生经历学习过程，充分体验数学学习，在一种自信、成功、愉悦的体验中去主动学习。

二、在操作活动中感悟数学

《课程标准》强调从学生已有知识出发，让学生亲身经历数学，进而使学生获得对数学理解的同时，在思维能力，情感态度与价值观等方面得到进步和发展。在李-老师的教学中，注重密切联系生活实际以动手操作的形式，让学生充分的观摩、操作、交流、使学生获得了研究简单的统筹法的直接经验。

三、在游戏中巩固新知增长智慧

游戏符合小学生爱玩，好动的天性，游戏数学法的巧妙运用，对巩固新知有着明显的作用。它能有效地调动学生动手、动口、动脑的多种感官参与学习活动创设最佳环境；能在活动中学习新知，巩固新知，升华新知，进而使教学收到意想不到的良好效果。

作为同行的我，要向他们学习，努力了解学生，紧扣教学目标，合理预设教学流程，充分利用生成资源上好课每堂课，使学生在德、智、体、劳各方面都得到发展。

保险讲座心得体会篇三

今天，我学习了高效课堂教学的相关文件。通过学习，让我

领略了一种全新的课堂教学。

(一)课堂因互动而精彩，学生因自主而发展。传统的课堂教学：是以教师的认真讲，学生的仔细听为主，学生的一切服务于老师的教学；老师是领队，学生是队员，老师领路带学生，最终学生不认路，体会不到其中的乐趣。而高效课堂的课堂教学模式毫无疑问，是让教师转换角色，退到幕后；让学生充分投入到课堂中来，最大限度地调动了学生的积极性和主动性，充分发挥学生的主体作用，真正实现了知识与技能、过程与方法、情感态度与价值观三维目标的培养。1、预习课中，我要学习什么、了解、掌握哪些知识点，每个人都各不相同却都心中有数。学生们积极地看他们的笔记，找出不会的知识点，遇到的问题先自己去解决，解决不了的找小组长。小组中解决不了的再写在黑板上，全体想办法或老师来解决。

2、展示课中，每个学生将自己负责讲解的知识点以自己设计的方式展示在黑板上，知识结构清晰，重点突出；讲解时过渡自然，表达清晰，这节课中学生们不仅充分地展示了他们的知识水平也充分地展示了他们的组织能力、表达能力、思考能力。

(二)为学生的生命质量负责，为学生的终身发展奠基。通过愉悦的课堂探究，引导学生自主学习，从而实现终身学习，注重提高学生学习能力——思维力、生成力、表达力。

(三)用欣赏的眼光调动学生的积极性

学生的学习热情是如何调动起来的？是不是有一种精神层面的东西去影响，感染学生呢？这也是我最期望得到答复的问题。在这里我找到了答案，那就是“从人格上去尊重每一个学生。”虽然简单，却正中要害，倒出了教育教学的真谛。教师不歧视每一个差生，让后进生本已自卑的心灵得到安慰。课堂教学的评价标准倾向于学生的参与度。学生得到充分尊重了，学生都有了学习自信心，学生的学习积极性被充分调动起来

了，那一切的成功就不在话下了。

1、让学生做好充分的`预习，预习不充分的课不上。在学生预习的同时，我应给他们明确的目标，让学生自行建够起初步的知识结构。

2、开放课堂，自主学习。要打破传统的教学模式，让学生在课堂上尽情地动起来——身动、心动、神动。让学生在课堂上能充分发挥自己的潜能、才能，展开小组学习、独学、对学、群学；让学生养成独自思考、合作探究、对抗质疑的学习能力。让课堂和谐、民主，学生敢问、敢说、敢动，形成一种积极主动，争先恐后，紧张活泼的学习氛围。

3、教学要面向全体。以往教学只注重面向好生、中等生，忽略差生。在今后教学中，利用学生合作学习机会，让学生承担一部分教学任务，使之成为小老师，形成“兵教兵”、“兵练兵”、“兵强兵”；好生带动中等生，中等生带动差生，生动起来的浓厚学习氛围。高效课堂的成功启示我们，在教学中，要给学生一个足够的空间，从而体现他们的主体地位。教师在日常教学中要充分挖掘学生的潜力，就要把课堂让给学生，让他们在学习中获得成功的快乐。进一步激发求知的欲望，从而提高学习效率。

保险讲座心得体会篇四

20xx年12月26号，又是一个星期三的下午，我们再次在老师的带领下，一行来到了位于金汇大厦15楼的泰康人寿电销部，开始了我们为期半天的参观。

当然跟我们上回去招商证券一样，是由泰康人寿电销部的经理接待的我们，在会议室里，经理激情澎湃的为我们讲解保险，他告诉我们现在的泰康人寿在保险行业里是名列前茅的。在董事长陈东升的率领下，泰康人寿成功迈入中国大型保险金融服务集团的前列，并连续多年保持盈利。而且现在陈东

升董事长带领泰康人寿携手京东商城，再拓在线保险新渠道。

其实保险在我们日常生活中很常见，我们现在所知道的有财产保险、人身保险、养老保险、卫生医疗保险等。

但经理也说虽然现在的保险行业飞速发展，但投保人还是不多，极大多数的市民根本就不知道保险是什么，就算知道保险的也极少有人会去投保，总认为任何灾难都不会发生在自己身上。经理还说据调查表明现在日本基本上每个人手上都有一份保单，甚至超过了一份，但在我国人均保单却不足0.3，说明我国公民的投保意识极其微弱。

一、通过电话说服客户下保单，客户会相信吗？

三、要怎样才能进入保险公司？

经理也很耐心地回答了我们的问题，对第一个问题，经理说他们的电话都是全国统一的，而且所有的电话都有录音，一切都是按照规定的程序来的。对第二个问题，经理说这个问题是存在的，至于会不会发生，这未来的事我们也不能预知。对于第三个问题，经理说如果我们想要去保险一类公司上班，首先我们必须先考出保险从业资格证，才能有机会踏入这个行业。

通过这半天的参观学习，让我深有体会。经理的讲解也让我受益匪浅。正如经理所说我们的保险意识还不强，所以保险行业的前景是无法估计的。随着社会的进步，大家越来越为自己的人生考虑，大家的保险意识也会越来越强。

我相信这对我们的就业是由很大的推动力的，我们也会对我们自己的行业越来越了解。

保险讲座心得体会篇五

一、存在的问题

一年来的工作虽然取得了一定成绩，但是离上级领导的要求和保户的期望还有一定差距，还存在一些问题和不足：一是思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够；二是面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多，造成了少部分业务的流失；三是客服的基础工作有一定的差距，如：制度建设、人员配备、工作流程、服务网络和信息支持等都不够；三是服务意识不强、措施不力，服务体系和服务网络不够健全，服务的办法不多，也没什么特色。

二、今后的打算

随着市场变化和竞争的不断加剧，在今后的工作中，我们将牢牢地把握市场的主动权，加强争夺市场的力度，加快抢占市场的速度，进一步拓展市场。

一是加强思想政治工作，加强学习，认真贯彻执行总公司的各项方针政策，树立服务的观念、管理的观念。

二是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

三是强化服务意识、完善服务职能，改善服务措施。改变以往传统的服务观念，大胆创新，强化服务的角色定位，采取全方位的服务措施，形成一个具有品牌的特色服务。

四是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

五是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

六是加强培训，提高理赔人员的政治素质、专业素质及综合素质，培训采取近期与长期相结合、理论与实际相结合、内部与外部相结合，力争在短期内大大提高员工的素质，从而提高服务水平。

总之，新的一年，我们面临着新的机遇和挑战，面临的困难很多，工作压力将更大，要求会更高。我们将在上级公司的领导下，以党的xx大精神为指导，牢固树立和落实科学发展观，团结一心，齐心协力，勤奋工作，把各方面的工作做的更好，努力开创保险工作的新局面，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

保险讲座心得体会篇六

老早就听到保险两个字，但是就是不知道是什么东西，听很多人说那是传销，但是最后真正自己接触后才明白原来保险是对人生后期规划的一种保障。

随着时间的推移，变迁，这已经是第二次参加培训，第一次由于没有太关注，结果考的让人寒心，59分，本来打算放弃，但是最后还是被我的介绍人寒心如苦的缺说之后，又帮我交了培训及书本费，于是出于礼貌我这次又一次参加了这个培训，经过五天的代理人培训，以及自己的努力，终于通过了，于是继续参加岗前的培训，接下来就说说这几天的岗前培训心得吧。。。

可以说一路的培训时间都很紧张有序，让人应接不暇，保险代理人的书籍在大学经济学一年的课程，在这里我们3天就要吸收，而且掌握基本的初期以及保险本身的意义是什么，弄的我们个个都精疲力尽，而岗前的培训也很是紧张，第一次发现在这里的每一分，每一秒都是那么重要，这几天的培训总的来说，让我学习到很多专业的东西，尤其是专业老师的出色讲解，让我们受益很深，在这里首先感谢各位老师的心情付出，也希望我们今后的同伴们能够抱着一个感恩的心来对待这份工作和职业以及事业。

可以说从一开始对保险的误解，到真正接触后了解之后才感觉悔恨已晚，为什么呢，因为在我的记忆里面，接触过的保险基本都是属于传销类型的，那时是20xx年，中学刚毕业就融入社会里面，看到各色各样的人都在做保险，一大堆人组合在一个空档得房间，没有产品，直接就让你跟他们做，而且把你的身份证一系列的东西都拿去，弄的人心惶惶，最后因为事件的严重，被法律所制裁和打压，于是从那个时期保险的含义在我的脑海里面就是一种传销的模式，而且周围的人一听说你是做保险的立刻会拿异样的眼光来看待你；而大学毕业之后，来到北京，在各式的直销模式慢慢的成熟起来，又一次接触到同行的人做保险，于是我拿异样的眼光来审核他，但是跟没有想到的是，我又从新走入这个行业，在通过专业的学习和了解之后，我才恍然间开悟，原来保险一直是国家所支持的行业，只是过去由于人为的因素，把这个不错的直销业给做烂了，而且其实很多属于直销业的东西在外国本身就是合法的，可是演变到中国就变成了传销，最重要一点，东方人的素质和道德有着直接的关系，这让我很失望，也是这个行业本身难做的原因，而随着改革共开放国家政策不断的开创与提倡，保险随着国民素质的提高才真正被人们去接受，了解，但是目前的中国，保险业与之其他国家相比市民的比例少的可怜，所以对于未来直销人员这个行业充满着希望和空缺。

而对于我们这个刚刚培训中的从业人员完全可以把当做是

一种职业一种挣钱的方向去努力，而我本身也是在职场工作了5年的人员，可惜的是自己的才华在那里得不到认可，而且往往还得受上级的抱怨和怨气，于是不得已当做，离职，加入到这个金融单位，希望在这里找到自己的人生价值与方向，因为这个行业很自由，给你发挥的余地，没有职场的压力大，还得看老板脸色，所以这是我选择的目的，其实这个行业只有你真的付出之后会得到客户的信任和肯定，而且财富也会随着你的诚信和专业得到丰厚的回报，对于未来我充满着憧憬和希望。

其实每个行业都是精英和人才做的，因为他们在追求成功的路上，忘却了自己，忘却了别人的话语，忘记了伤悲痛，而是把目标定力的明确加上自己不断的学习，从而获得了成功的奖励，人生公共就公平在这里，不要总是听别人说这个行业多么的难做，自己活着，自己就是一种希望，为何不跳出来，真实一下自己的价值呢，总是听别人咋左右自己，那么你一辈子就可能活着别人的左右里面，那样的话，你是多么的平庸，我是一个从来不相信命运的人，我感觉命运对每个人都公平，天下没有免费的午餐，中国的佛道就是这样说的，世界都是很公平的，只是你眼光局限在黑暗的那一面，你的思想扭曲了，总是抱着走近路的心理，时间一长，你发现自己走进了，自己的所里面，受到了法律的制裁；而用正义的思想左右正义的心扉，你永远走的是光明的道路，保险你是在为人服务，为大众送去安康，送去保障，让他们的生活品质得到提升，所以你的回报一定会成正比的，这是这几天岗前培训的人生精神上的感悟，我是一个给点阳光就灿烂的人，不喜欢狡诈，欺骗，所以我感觉自己很适合在这个行业；最后就是通过两天产品的解说，对未来从业多多少少还是有着希望的，因为随着保险法律的完善，公民素质的提高，这个新新的行业，在不断的扩展着，尤其全民对于生活保障的提高，以及渴望，保险在未来的需求是很大的，所以对于我们从业人员的机遇是很大的，当然了，要想做好这一行，前提就是这几天的用心了，只有认真听取老师们的丰富经验和专业的介绍，你打好专业的基础，将来面对客户才能有更好

的解说能力，让说服客户，当然了，诚信是第一，做人也是第一，只有做好道德为先，你才能被客户所接受，被客户所认可，所以未来的职业需要的是一批有责任有素质有道德的从业人员，希望大家这几天学习当做通过老师们的丰富解说，在认识专业的基础上，更应该学习他们身上的那种职业修养，以及那种对于人生的坚定信念吧，好的，谢谢大家。

保险讲座心得体会篇七

闲来无事，翻了翻即将于今年十月一日开始实施的新《保险法》，发现其中的好多条款颇耐人寻味，随手摘几条出来，与看到者商榷。

（一）免除保险人依法应承担的义务或者加重投保人、被保险人责任的；”

财产险中的免赔率和免赔额条款是否经得起此款的考验？

“（二）排除投保人、被保险人或者受益人依法享有的权利的。”

这是预付赔款产生的法律依据。

“第二十六条人寿保险以外的其他保险的被保险人或者受益人，向保险人请求赔偿或者给付保险金的诉讼时效期间为二年，自其知道或者应当知道保险事故发生之日起计算。

“第三十九条人身保险的受益人由被保险人或者投保人指定。

此二条款，说白了就是，一旦雇员发生意外，即使保险公司赔给了受害人，受害人也可以向企业或雇主提出索赔，那企业或单位为职工投保团身险就没有多大意义了，还是投保雇主责任险比较好。