

最新保险心得体会的 保险培训心得体会 (汇总8篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。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。

保险心得体会的篇一

人常说：风险无处不在。我却说：机遇也无处不在。这不，无意中，我与民生人寿保险相遇，且一见钟情，仅不足一周时间，便擦出爱的火花。我想，这也许是命中注定，也许是我人生的又一转折点。我的未来将从xx-xx改写。

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！

四天来，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。

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。

(三) 建立一套诚信为优的激励措施。对秉持诚信者给予精神和物质的奖励，对破坏诚信及误导、欺诈行为给予严厉处罚，在评选展业明星、服务明星、先进个人、先进集体时，把是否诚信作为对一线展业人员重要的考核条件，采取定性、定量两种办法加大考核力度，培养诚实守信的良好展业风尚。

保险心得体会的篇二

第一，在营销保险前，我们自己对保险有一个清晰的认识，只有自己认同并熟悉的产品，才有可能成功的推荐给客户。所以在我营销每一个保险前，我一定会尽可能的了解清楚这个保险，特别是一些重要的细节之处，当与客户介绍这个保险时，你能把客户有疑惑的细节解释清楚，会让客户觉得你非常专业，并且对该保险的信心也会增加。

第二，把适合的保险推荐给适合的人。这点是很重要的，在熟知了我们代理的各种保险后，要选对营销的对象，不能乱撒网。一般我会先问清楚客户的想法，了解清楚客户的需求，再在我们代理的保险中选择适合的推荐给客户。

第三，数字表达很重要。在我们为客户介绍保险时，不能说概念，毕竟客户大多数都不是很专业的，太多专业的话术会让他们觉得复杂，我们明白了客户却不一定明白，这个时候一些数字计算或数据比较就直观很多。如果说，在营销新华人寿的吉星高照时，就可以利用新华人寿提供给我们的理

财计算器，将客户相关资料输进去，直接算出保险合同到期后客户可以得到的高中低三档收益。这样让客户直观的看未来的收益及得到的保障，会让他们对这个保险更感兴趣。

第四，建立与客户间的信任。回顾自己成功营销的客户发现，有很大一部分客户都是些非常信任我的客户。毕竟保险是一项长期的投资，客户免不了会对相应的保险公司的整体实力进行估量。除了通过其他渠道去了解保险公司的情况，我们作为理财人员，给客户带来的信心也是非常重要的。不单止是保险，包括在营销别的产品时，我们也会发现，向自己熟悉并信任自己的客户营销往往容易得多，有得客户甚至会说，只要是你介绍给我的产品我就相信。因此，在与客户接触的过程中，要慢慢建立客户对自己的信任感，有句话说得好：客户是需要慢慢经营的。我出的一些保险单也是在给客户介绍后的较长一段时间才营销成功的。

还有一点，就是在给客户介绍保险产品时，多结合自身案例或身边案例。比如说，在营销赢家理财保险的时候，除了介绍清楚这个产品的性质，我会把自己和以前购买该产品的一些客户的经历拿出来跟客户分享，并与同时间推出的其他产品做比较，客户在听完我们自身的购买经历并经过实实在在的比较后，会对这个产品更加有信心。此外，如果可以的话，尽量备齐主推保险的保险合同范本，当客户需要了解一些非常细节的问题，可以直接把合同范本拿出来给客户翻阅。

以上是我的一些小小的保险营销心得，有不对的地方希望得到各位的指正，希望我们能在不断的总结经验中更有效的做好保险营销。

保险心得体会的篇三

本保险分为车辆损失和第三者责任险，本公司按承保分别承担保险责任。

车辆损失险

第一条 由于下列原因造成保险车辆的损失，本公司负责赔偿；

- (1) 碰撞、倾覆、火灾、爆炸；
- (3) 全车失窃(包括挂车单独失窃)在3个月以上；
- (4) 载运保险车辆的渡船遭受自然灾害或意外事故(只限于有驾驶人员随车照料者)。

第二条 发生保险事故时，被保险人对保险车辆采取施救，保护措施所支出的合理费用，由本公司负责赔偿。但此项费用最高赔偿金额以不超过保险金额为限。

第三条 本公司对下列各项概不负责：

- (1) 战争、冲突或暴乱；
- (2) 酒后开车、无有效驾驶证、人工直接供油；
- (3) 受本车所载货物撞击；
- (4) 两轮及轻便摩托车失窃或停放期间翻倒；
- (5) 被保险人或其驾驶人员的故意行为。

第四条 保险车辆的下列损失，本公司也不负责：

- (1) 自然磨损、朽蚀、轮胎自身爆裂或车辆自身故障；
- (4) 其他不属于保险责任范围内的损失和费用。

第五条 公有车辆的保险金额，可以按重置价值确定，也可以

由被保险人和本公司协商确定。私有或个人承包车辆的保险金额，由被保险人和本公司协商确定，但最高不超过投保时的实际价值。

第六条 在保险合同有效期内，被保险人要求调整保险金额，应向本公司申请办理批改。

第七条 保险车辆发生保险事故遭受损坏后，应当尽量修复，补偿保险人修理前应当会同本公司检验受损车辆，明确修理项目、修理方式和修理费用，否则，本公司有权重新核定亲修理费用。

(2) 部分损失 投保时按重量价值确定保险金额的车辆，按实际修理费用赔偿；投保时保险金额低于重置价值的车辆，按保险金额与出险当时的重置价值比例赔偿修理费用。上列车辆损失赔偿以不超过保险金额为限。如果保险车辆按全部损失赔偿或部分损失一次赔款等于保险金额全数时，车辆损失险的保险责任即行终止。

第九条 保险车辆发生保险事故遭受全损后的残作部分，应协商作价折归被保险人，并在赔款中扣除。

第三者责任险

第十条 被保险人或其允许的驾驶人员在使用保险车辆过程中发生意外事故，使第三者遭受人身伤亡或财产的直接损毁，被保险人依法应当支付的赔偿金额，本公司依照保险合同的给予补偿。但因事故产生的善后工作，由被保险人负责处理。

(1) 被保险人所有或的代管的同产：

(2) 私有车辆的被保险人及其家庭成员，以及他们所有或代管的财产：

- (3) 本车的驾驶人员；
- (4) 本车上的一切人员和财产；
- (5) 拖带的未保险车辆或其他拖带物造成的损失；
- (6) 保险车辆发生意外事故，引起停电、停水、停气、停产、停业或停驶造成的损失以及各种间接损失。

第十二条 本公司对下列各项概不负责：

- (1) 酒后开车或无有效驾驶证；
- (2) 被保险人的故意行为。

第十三条 保险车辆发生第三者责任事故时应当按出险当地的道路交通事故处理规定和有关法律、法规处理赔偿。被保险人自行承诺或支付赔偿金额，本公司有重新核定。本公司赔偿后，对受害第三者的任何病变或赔偿费用的增加不再负责。

第十五条 被保险人投保时对保险车辆的情况应当如实申报、并应当在签订保险合同时一次交清保险费。

第十六条 被保险人应当做好保险车辆的维护、保养工作，使保险车辆保持正常技术状态。

第十七条 在保险合同有效期内，保险车辆转卖、转让、赠送他人或变更用途，被保险人应当事先通知本公司并申请办理批改。被保险人不得利用保险车辆从事违法犯罪活动，不得非法转卖、。转让保险车辆。

第十八条 保险车辆发生保险事故后，被保险人应当采取合同的保护、施救措施，并立即向交通管理部门报告，同时通知本公司。

第二十一条 被保险人索赔时，应当向本公司提供保险单、事故证明、事故调解结案书、损失清单和各种有关费用单据。本公司应当迅速审查核实。赔款一经保险合同双方确认，本公司应当在10天内一次赔偿结案。

第二十二条 被保险人向本公司索赔时提供的各种单证必须真实可靠，被保险人如果有涂改伪造单证或制造假案等欺骗行为，本公司有权拒绝赔偿或追回已付保险赔款。

第二十三条 保险车辆发生保险责任范围内的损失或被保险人的赔偿责任，应当由第三方负责赔偿的，被保险人应当向第三方索赔。如果被保险人向本公司提出赔偿请求，本公司可以按照本条款的有关规定，先予赔偿，但被保险人必须将向第三方追偿的权利转让给本公司，并协助中本公司向第三方追偿。

第二十五条 保险车辆必须有交通管理部门核发的行驶证和牌号，并经检验合格，否则本保险单无效。

第二十六章 本条款中的重价值是指保险合同签订地车购置价。本条款中的实际价值是指保险合同签订地该车市价。

国际经济

贸易仲裁委员会仲裁，仲裁地点在深圳或双方商定的其它城市。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

保险人：

受益人：

时间：

保险心得体会的篇四

或许比较客观的说，应该是这样的吧：不是他们不喜欢保险，而是不喜欢用自己的钱买保险吧。

如果你走近保险、了解保险，你也许会认识到，保险其实并不是别人所说的或者所想的那样，不是人们认为的理所当然的那样。保险没有人们想象的那样糟糕，要不然，保险早不久消失掉了，你说呢，聪明的朋友！

简单地说，买保险就是买保障，让你遇“事”有保障、无“事”可养老，买保险并不是传统意义上的投资，同时确实是一种投资，对家庭和爱的投资，对健康的投资，用的只是你平日里积攒下来的小钱，不会影响你日常的生活（事实上，你不必为了买保险而把自己的生活弄得很拮据，如果你资金实在紧张，你可以买少点的吗，你说呢）。

真的保险营销员的付出能够争取人们对保险的客观的而全面的认识，那包括我在内的保险工作者一定会倍感欣慰，我们需要你们的谅解与肯定！

保险心得体会的篇五

1、保险业务员需要诚信待人。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“将心比心”，保险才能做好。

2、保险业务员需要“三心”。即：热心、信心、耐心。保险为广大群众防范人生风险，让每个家庭都拥有平安。保险是“帮助别人、成就自己”，的伟大事业。因此，对同事拥有热心，对事业怀抱信心，对客户充满耐心。只有做好“三心”的人，才能做好保险。

3、保险业务员需要力争上游。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。

以下是我对做保险的同仁提的几点小小的建议：

- 1、从事保险工作不能浮躁，要努力做到一丝不苟；
- 2、不要认为你在为别人打工，把保险工作，作为自己的事业发展；
- 3、在销售过程中，要多探索方法，力求新颖、独特。

自己在实习的每一天都在发现自己，对自己有了更加全面的了解，但是这种锻炼也是要付出代价的，在销售中往往会碰壁，会有失败，好在还知道坚持！坚持去发现美好的东西，学习有用的知识。在实习的路上有苦，也有甜。通过汗水换来的成功是值得的！我愿意为此付出。

保险心得体会的篇六

我来xx人寿有一段时间了，有了一点微不足道的小成绩，本来不值得赞扬，但领导希望我和大家分享一下自己的经验，经验谈不上，我就聊聊我对保险的一点体会吧！这仅仅是我个人体会，仅供大家参考，不对的地方，希望大家谅解！

首先，我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，让自己挣到钱、使自己和自己的家人的生活质量得到改善，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，换个更适合自己的工作！我觉得做保险被拒绝是常态，是非常正常的，不要因此产生挫败感和自卑感。我们可以做个换位思考，我们有时候去逛街、买衣服，我们常常是转上好多家才决定在其中某一家购买，那剩余的不都是被我们拒绝的对象吗？我们几乎每天都在拒绝别人，别人照样过得好好的，别人拒绝我

们又有什么大不了的？不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拜访量！

其次，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、快速地筛选我们的拜访对象，大量地排除那些“沙子”，尽可能快的找到我们的金粒！一个人要有财力，还要有参保的愿望，才有可能成为我们真正的客户。试想，如果一个家庭一年的毛收入只有2.5万元，而且还有孩子，你怎么能指望他每年拿出近1万元来买保险呢？除非他是疯了！所以，我们在拜访客户时，对于财力不足、收入仅够维持日常生计的客户，就不要多花费时间和精力了！这就要求我们非常善于观察和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有财力买保险；或者说，对方有财力买什么样的保险，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。我觉得我们做保险，要用20%的时间和精力，排除其中80%的无价值客户；要用80%的时间和精力，跟进其中20%有价值的客户。总而言之，要有所侧重，对无财力、无愿望的无价值客户，要迅速判断，迅速脱离，不要浪费时间和精力！

最后是我的一点忠告，如果大家有时间参加公司的早会，还是尽量参加的好，因为可以学习各个险种的知识，可以非常清晰、有条理地向客户介绍，以增强客户对我们的信任，促进最终的成交。如果我们对各个险种一知半解，经不住客户的询问，势必降低以后成交的可能性！

这些就是我的一点体会，仅供大家参考，希望大家在实战中逐渐摸索出适合自己的、行之有效的方法！让我们互相帮助、相互扶持、一起发大财！

保险心得体会的篇七

xxxx年x月—xxxx年x月，我在中国人寿保险公司青岛分公司进行了为期两个月的培训。中国人寿保险股份有限公司是中

国大陆最大的专业化商业人寿保险公司，是中国内地第一家在美、港两地同时上市的金融企业。2003年被《欧洲货币》评为“亚洲最好的保险公司”。2003年度世界500强企业评选中，中国人寿保险股份有限公司再次入选世界500强，排名也大幅度上升。中国人寿连续8年在保费收入、资产总额、客户规模和市场占有率上排名业界第一。中国人寿拥有长期忠实客户1.6亿人，短期保单客户1.5亿人，为6亿多人提供了人身保险。我培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。

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。

第一，推销工作具有服务性。这种服务性表现为：首先是在顾客购买之前，推销人员应根据客户的需要，帮助其设计保险方案，选择适当的险种；其次在顾客购买之后，根据客户保险需求的变化和新险种的出现，帮助顾客调整保险方案，确保其财务稳定；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。

保险心得体会的篇八

时光如梭，20__年的工作已经接近了尾声，看着新一年的20__年逐渐的逼近，我对20__年却依旧还有一些不舍。在过去的20__年里，我们在领导的管理和指挥下，积极的改变了__x保险公司销售的工作方式以及我们作为销售人员的心态和准备。这让我们在工作方面有了很大的改善，也大大的提高了我们的销售成绩！

一、思想方面的提升与培养

在今年的工作中，我在的工作中积极的参加了公司的思想品德教育课程，不仅大大的提升了的个人的思想和品德，也多方面的学习了我们销售在的工作方面应该带有的工作思想！

此外，我们还认真的学习了的国家的发展政策工作相关的规定，让自身对工作有了更清楚的认识，并能保持良好的工作态度，给客户带来更好的服务体验。

二、工作情况的改进与修整

在工作方面，我积极主动的参加了公司安排的业务能力培训，这不仅针对今年在工作方面的问题对我进行了强化，也促使我在的工作中主动进行自我培养，自我反省，让我能了解到自身在工作中的不足和问题，并进一步的去发现问题，针对问题，改变问题。

在学习方面，我也找很多同事们进行了参考，通过大家的教导，我更深入的认识到了自己的工作是有多么的粗糙。这也让我在后来的工作中对自己的不足进行了反思和改进，改善了我自己在工作中的许多问题。

三、自身的不足和反省

在工作方面，我最大的问题就是不能充分的解读客户的需求！这使得我在与顾客交谈的时候，经常一开始很愉快，但很容易到后来就“话不投机”！这显然是我在经验上的不足。为此，我在后来的工作也进一步的改进了自己。通过在与同时们的学习和检讨中，我更深入的对自己的工作中的问题进行了反省，并针对这样的情况进行了准备，让自己的工作不会因为同样的问题再犯下错误，并牢记这些教训，加强自己的判断能力。

如今，20__年的工作已经结束，尽管过去我有很多的错误，但我会继续总结和反省自己，让自己的工作能完成的越来越出色！在此，我也祝愿自己以及__x公司其他的同事们，在今后的工作里，能完成的更加的出色！

保险会销心得体会3