

做保险心得分享(精选6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

做保险心得分享篇一

作为一个刚进入公司不久，非科班出身的新人，我非常感谢x总的栽培，让我能成为首期产说会技能培训班的一员，我感到十分荣幸。这次机会对我来说，难得而宝贵。通过为时x天的培训，我近距离地触摸和感受到了一线保险事业，了解了以产说会为代表的销售活动形式，详细学习了几款公司的代表性产品，对保险行业有了更加系统和直观地认识。

培训伊始，几位支公司的优秀伙伴传经送宝，分享了各自举办产说会的几次经历。没有晦涩的理论，完全是一场场活动办下来，从成功与失败中总结出的宝贵经验。成功经验可模仿复制，失败教训可鉴往知来，这些分享和探讨对我们未来的工作有长足的帮助。而后xxx针对伙伴们提出的疑惑进行了系统的讲解，深入浅出的向我们展示了如何让产说会的组织和运作更加精细化。从运作模式到操作步骤，无一不细致入微，也让我对于这种活动形式得窥门径。xx老师为我们详细串讲了数款公司的经典产品，让我之前查阅公司产品资料时难以理解的部分得以融会贯通，并进一步获得了更大的信息量。同时他风趣幽默的讲解方式，也给了我很大启发。xx老师对于微沙的讲解也通俗易懂。和被比喻成正规战役的产说会略有不同，微沙被比喻成了后方的游击战。顾名思义，人数略少，形式或有不同，但依然可以达到成功的效果。获知微沙这种活动形式后，付老师传授的几种不同情境下的话术，也让我们有了专业的助力。

最后，每一个学员进行的话术通关，让我们把理论和实践结合起来。这种感悟式的培训，能让我们真正意义上学以致用。

第一，注重细节，产说会要做到精细化

一个成功的产说会，必须对从形成方案开始到会后总结结束为止，这期间的每一个细节精益求精。产说会是一个经营的节奏点，是一连串的事件，是精细化、系统化的。所以，每一个小的阶段都应该完备准备、妥善处理。比如，在筹办之初应首先要有一个量化目标的确定过程；在会场布路、客户请帖等方面，要处处体现主题理念；会议现场需要通过抽奖活动或娱乐活动等多种方式营造气氛等等。

第二，会前准备是重中之重

x总讲到，在产说会过程中遇到的各种问题，包括到最后的結果不如预期，这些其实都可以通过加强会前准备来避免。比如，对于邀约客户的筛选，可以从根本上避免客户人数不够、质量不高等问题；会前对客户的几次回访和确认，也可以对客户能否真正到场有准确预期。再比如，安排产说会的全程彩排，也可以提前发现问题改正问题，并对流程有更精准的把控。只有会前做好万全准备，在会中才能做到措路裕如，在会后才能得到理想结果。

第三，保证晨会、总结会的经营

高标准高质量的产说会。而这些都依赖于平日例行会议的宣导和动员。此外，产说会后的总结会议亦是不可或缺。古语云：九折臂而成医兮，充分认识到自己的不足，继而在多次实践中予以改正，锤炼技能，这是一个积累经验和自我完善的过程。而只有多次经历这个过程，才能实现个人的进步和企业的发展。

第四，每个人都要对产品烂熟于心

对于产品的数据和特点，再怎么熟悉都不为过。如果能做到将产品的相关数据脱口而出，在增添自己专业性的同时，也能增强客户的信赖感。不仅如此，在熟知多个产品的信息后，通过横向对比、纵向延伸，也能进一步加深对于产品的认识，以更好的为客户服务。

第五，提前进行话术锤炼

当公司的所有工作人员和客户交流时，都使用科学标准的话术模板，毋庸置疑会给客户一种正规专业的感觉。而电话邀约、回访，现场交流时，话术运用的合适与否，也一定程度上决定了客户是否会到场、是否会签单。话术训练也可以使业务员在面对不同需求的客户时，与其沟通得更加从容不迫，得心应手。

除此之外，还有几个极具奇思的操作让我印象深刻，几乎拍案赞叹。也让我感受到前辈同仁们对客户心理的把控之细微，引导之巧妙。

1. 抽奖环节利用银行卡尾号抽奖，提前告知客户带银行卡，同时会场准备pos机。这样可以保证客户有能力在现场签单现场交款，减少后续可能的变动风险。
2. 客户放弃投保要填写《放弃声明书》。让客户对于“放弃”这件事，有更深一层次的直观感受，让其感觉到，错过就是放弃自己的应得利益。
3. 客服人员对手中留有的存量客户进行电话调查，且只做调查不做邀约，目的是为提醒其仍为我们公司的客户。这个激活客户的过程并不突兀，且可为后需要约打下基础。而调查的问题也可以让我们了解到客户的需求方向。

在此只列举几个简单的例子，我们优秀同仁的工作技巧还有很多，这些都让我感慨，在销售保险方面，学问真的很深。

除理论知识之外，还需要更多的思索研究和创新。

在两天的培训中，让我十分动容的是前辈同事们的激情和专注。无论是授课的x总和几位老师，还是分享经验的支公司同事，都将自己的经验倾囊相授。而在下面学习的每一位同仁，也无一不求知若渴。见惯了很多大学课堂的松散无趣，这种气氛让我感叹公司优秀的企业文化和良好的求知氛围。在这浓烈气氛的感染下，我也尽最大努力学习准备、消化吸收。众多工作在一线的前辈们理论扎实经验丰富，相比之下我的纸上谈兵显得相当稚嫩，我无疑还要向前辈们多多请教。

培训结束后的几天，我一直在回味在这期间所学到的东西，深深感觉到自己需要学习的知识还很多，要走的路还很长。身为一个保险行业的新人，今后必须在工作中不断地努力来提高能力，弥补不足，做好准备迎接更高的挑战。

写到最后，还是想要表达心中感谢。感谢x总给予的机会，感谢。

做保险心得分享篇二

怀着空杯的心态，我有幸参加了中国平安保险股份有限公司长沙分公司0306期新人班岗前培训，通过这几天的全心投入，并在培训老师的细心教导下，我对保险的知识，态度，技巧和销售方面都取得了长足的进步。明白了保险的意义所在。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千。下面我从以下四点浅谈一下我的个人体会。

一、 培训体制完善，课程严肃活泼。

都说平安的培训是最好的，通过这几天的培训我才知道，它的最好，在于能使人们从中得到激励，能使人们对生活的追求站得更高，目标想得更远。它把激励学渗入到每个人的心底。让每个受训的学员感受到通向成功其实就是这么简单。

它的最好还表现在培训体制是最好的，因为它有完善的一个培训平台，有专门的培训队伍，有优越的硬件条件，有一整套培训方案。如果说中国有哪家公司最注重培训，我想除了平安还是平安。第二，平安的讲师也是最好的，他们都是销售的精英，个个业绩不凡，讲的都是身边的人，道的也都是身边的事，使生硬和冰冷的文字产生强烈的视觉冲击效果，用案例说话，用指标来纠正目标，用分析来查明问题，用最佳方案来解决事情。具有相当现实的指导意义。这让我们对保险的认知具体化，实际化。把表面的，理论的课程知识转换为各种案例，让学员在听故事的同时，了解体会。这都体现了老师们的用心良苦。第三，平安的课堂氛围也是最好的。这里没有应试教育的教条，老师和学员溶入在一起，大家没有年龄之分，没有阅历之分，在一起的目的就是了解，了解，再了解。特别是课前的游戏总是让人惊心动魄，因为不知道今天会不会是自己“中奖”。而游戏中“中奖”的同学脸上流露出的“惊惶失措”也使大家铭心刻骨。更重要的是平安的游戏并非纯粹的娱乐，而是对正统教育的一次全面提炼和综合补充。平时一谈起提高素质就是mba就是各种证书和文凭，其实，知识和技能还只是有形的资本，意志和精神则是无形的力量。在何种情况下能使有限的知识和技能释放出最大的能量，如何开发出那些一直潜伏在你身上而您自己却从未真正了解的力量，怎样才能弄清您与他人的沟通和信任到底能深入到什么程度？这才是课间娱乐真正意义所在！可以说正是游戏中的氛围让陌生的人走在了一起，让充沛的精神赶走了学习困乏，让我们一个五六十人的班级更像一个团队。

二、 态度决定一切，理念产生力量。

“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，把首先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。课程的第一天我就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？现在我终于找到了想要的答案。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。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的风采，也要与各个区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。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。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。这也是培训班给我的体会之一。

三、点滴细微的作风，体现人格风范

对成功是至关重要的。这一点也是在平安的管理制度中我体会到的。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。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过37次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流的人，要从培养良好点滴习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机静音，保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都是小事，但小事中见风格，小事中见素质。俗话说一屋不扫，不足以扫天下。讲得就是从小事做起，而平安的培训正好给予了我们这种一个基地，让我们得好更好的提升和修正。磨平大家在世俗中的棱角。

四、对目标执着，才能成功在握

人要想实现自我的价值，就要有目标，并且要为之坚持不懈。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。这一点也是我在平安讲师那里得到的体会。他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“四千精神”。从下决心做一个成功的人那一刻起就要进入积极的状态，机会永远只青睐有准备的人。只有知道明天干什么，今天才会活得有意义。有目标，生活才会充实、快乐。明确地知道自己的生活目标，感受自己正在向目标前进，这就是幸福。只有对目标执着，才能成功在握。但人生的目标决非一蹴而就的，这是一个不断积累的过程。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，但平安的培训给我带来的体会却是无穷无尽的，只是我现在还没完全体会到而已……。

做保险心得分享篇三

我来中国人寿有一段时间了，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！

还有就是，我个人主张做保险，最好不要在亲朋好友中寻找目标，顶多告诉他们一声：我现在做保险呢！想入保险就找我！除此以外，不要再多说一句话！因为如果你向人家推销保险，人家是买还是不买？买吧，也许人家根本不想买；不买吧，你已经开口了，没准儿伤你的面子。如果买了，你很难判断是人家真正想买，还是给你面子，这就对你今后和人家相处造成心理障碍，亲朋好友是要一辈子交往的，是因为血缘关系和感情相投才成为亲朋好友的，如果加入了金钱因素，很有可能使本来单纯简单的关系变得疙疙瘩瘩，那样就

太得不偿失了！

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！

做保险心得分享篇四

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。

做保险心得分享篇五

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公司其他的同时们，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

做保险心得分享篇六

保险的责任是防范风险，有了保险就可以在风险来临时获得一份关爱和补偿。下面是聘才网带来的保险心得体会，希望大家喜欢。

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xxxx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xxxx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。

在太平人寿的招聘专场报告会上，杨雪莲经理与我们分享了她人生的三次成功选择。来太平之前，我在福建天宇职业培训学校做校长助理——一份在很多同学看来还可以的一份工作。但是经过反复的思索，最后还是选择来太平人寿。在天宇工作期间，我很受重用，半个月时间之内独立完成了两个培训项目。校长当听说我要走的时候反复挽留我，但是我最终还是选择离开。因为我觉得目前我最需要的是一个可以学习环境而不是一个可以发挥的舞台。刚走出校门的我们对社会还知之甚少，需要学习的还有好多，所以要在人生刚起步的时候积累更多的能量，这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。太平人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段差距，但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中，你想不成长都困难。

在培训的第一天，培训老师就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很

陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的班主任以及任课老师他们都是我们学习的楷模，他们在授课中的工作态度都是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，收获多少，参与多深，领悟多深——我们阳光二期培训班的班训。这个也是我们每一个阳光二期员工以后的工作格言。当一份工作加上我们的心，那么这份工作就变成了事业。

“相信自己，我是最棒的，最最棒的”——这是我们阳光二期员工集体手势。这个手势动作虽然简单，但是寓意深远。每个人在做这个手势过程当中如果把自己的心融进去，用心去做这个手势就可以感受到这个手势的神奇力量。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也是一个容易被拒绝的行业。在这接下来一个月的市场实践过程中，我们可能会被人拒绝，我们也可能遭人冷眼。唯一能支撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心——对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试展业，我也体会到了公司的用心良苦。市场实践一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司要求，最终留在太平人寿铸就自己的辉煌人生！

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!