

最新保险心得体会的 新保险心得体 会(实用10篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。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。

保险心得体会的篇一

保险，是人们在面临风险的时候可以选择的一种保障方式，但是，随着社会的不断发展，人们对于保险的需求和期望不断提高。而随着保险行业的不断发展，各家保险公司也在不断创新和改进产品，以满足消费者的不断需求。今天，我要分享的是自己对于新保险的一些新的心得体会。

第二段：保险定制化迎合个性需求

在过去的传统保险中，经常遇到的问题是保险产品不能够满足每个人的个性化需求。但是，在新的保险时代，保险公司可以更好地了解客户的需求和风险偏好，能够提供更多有针对性的保险产品。例如，寿险保险可以根据投保人的职业和健康状况等因素，量身定制一份最合适的保障计划。这样的保险可以更好地适应个人的需求，提供更细致的保障。

第三段：保险科技化创新提高效率

在过去，保险公司可能会因为保单管理、客户服务等工作量大而出现效率低下的情况。但是如今，随着不断发展的保险科技，保险公司可以实现自动理赔、智能客服、一键购买等功能帮助提高工作效率，尤其是自动理赔技术的应用，不仅能够缩短理赔时间，同时也降低了人工误判或偏差的风险，方便了客户的使用。这些技术的发展提高了保险公司的核心

竞争力和服务效率，更好地满足了客户的需求。

第四段：保险服务化打造完美服务

保险公司生产的商品是保险产品，但它提供的应该是一个完整、周到的服务。保险的核心是风险管理，但与此同时，服务质量和用户体验的提高也是保险公司不能忽视的方面。随着保险公司服务化拓展，客户可以享受到更高品质的服务，客服的专业化程度也会提高，为客户的特殊需求提供更加完美的解决方案。保险公司还会不定期举办不同主题的活动和保险讲座，为客户提供学习交流、求助咨询的平台。通过这些细致入微的服务，保险公司增强了顾客的忠诚度，良好的口碑也会有更好的推广作用。

第五段：结尾

综上所述，新保险时代的到来为我们提供了更多更好的选择，保险公司不断创新，不断改进服务体验和产品质量，能够更好地满足客户的需求，并为客户提供更加细心周到的服务。因此，在选择保险产品和保险公司时，应考虑到多个方面所需求的和实际效果，选择更加符合自己需求和准备情况的保险方案。我相信，随着保险的不断发展，未来的保险市场会更加精彩！

保险心得体会的篇二

我非常荣幸参加了公司组织的20__年后备管理干部培训班，首先要感谢公司给了我这次培训的机会，作为人保公司的一员，我十分珍惜这次培训的机会，因为它不仅是我职业生涯的加油站，更是人生道路上实现服务公司、自我价值的重要一课。

公司对这次培训非常重视，体现了“重视人才、培养人才”的战略方针，我们都很珍惜这次机会，大家都为培训做了充

足的准备。每个学员都积极参与和投入到培训中，时而聚精会神、时而点头微笑、时而眉头紧缩、时而振笔疾书、时而陷入沉思……在市公司人事处和综合部的周到安排下，培训组织工作严谨有序，两天同吃同住的生活给了大伙儿碰撞和讨论的氛围和机会，给了我们每位兄弟姐妹增进情义的空间，真正实现了此次培训“增进团结、增长才干”的目的。

参加此次培训的同志都是人保__分公司的精英、人才，都是在各自岗位上的佼佼者，回顾这两天的课程，培训的目标和思路非常明确：一是如何带领好一支团队？二是如何提高自身领导的艺术、才能、管理的方法？三是作为职业人如何性格修炼、角色转换。这也是我们在日常的管理工作中和未来的岗位上最需要学习最需要掌握最需要提高的知识，是我们日后在工作道路上的助跑器、启发器或者说是催化剂，而在跑到终点前，更重要的是我们脚下的每一步，更需要的是我们每一天的努力、学习和积累。

第一，在管理岗位上，“责任”第一位的、其次才是“权力”，在越高的岗位上，压力越大，我们应该学会换位思考，就会更好地理解上司和公司的政策；中层干部对公司而言是承上启下的中流砥柱，我们需要对下级负责更需要对上级领导负责，这样才能提高经营绩效和降低经营风险。

第二，做正确的事情，然后正确地做事情。工作中我们做我们必须做的，而不是有选择性地挑喜欢做的，一个成熟心态职业经理人，必须具有较高的情商，具有较高的处理工作中的矛盾和冲突的能力，这样班组的管理才不会偏离方向，才能与公司的策略保持一致。

第三，前途是光明的，满怀信心、坚持不懈就必定会迎来美好的明天。从__进出口的数据显示，我们的经济正逐步走出低迷走向复苏，我相信20__年将是丰收的一年，也是整个保险行业竞争激烈的一年，信心、决心将是我们到达成功彼岸的双桨。

学习能力。学习能力形成了团队和个人的核心竞争力，在工作和学习中我们需要保持空杯心态、谦虚不自满，这样才能容纳更多的知识和思想，开阔更高更远的视野和心胸，我的团队和班组也将会越来越强大。

要有责任心、服务心、感恩之心。我们是一家服务型的企业，对客户、对员工、对上司，对身边的人和事都需要责任心、服务心、感恩之心，甚至对于我们的竞争对手，我们都需要怀有感恩之心，行业竞争和竞争对手是企业动力之一，我可以取精华去糟粕，不断提升我们的团队和自我，感恩对手为我们追求卓越提供了压力也营造了动力。

追求卓越不断修炼。有人说江山易改本性难移，然而对于管理者而言，高情商是必备的素质，需要我们不断提高自己的心胸，包容豁达，因此性格修炼是成为一名称职的职业人所不能缺少的特质。

虽然是短短的两天课程，但是老师所教导的知识让我受益匪浅，心里豁然开朗，终身受用。特别是关于修“德”的一个小故事：一个牧师爸爸把世界地图给撕碎了，让他的小孩重新拼好，爸爸一开始以为小朋友需要很长的时间才能拼好，但是他的小孩却用了很短的时间就完成了，当爸爸问原因的时候，小朋友说，地图后面是一个人，只要把人拼对，世界就对了。这个故事给我很大的启发，德高才能望众，我们在追寻自己的梦想和目标的同时，一定要谨记修炼自己的品德，我始终相信德有多高能走多远，我个人认为修“德”比一切的梦想和目标来的更重要，正如那个小故事背后的寓意，人正了，世界就对了。

通过这次培训学习，使我更加进一步认识到作为一名管理者责任的重大，任务的艰巨。感谢公司给予我们基层管理者的关心重视和培养，通过学习我也坚定了信念，铃声虽停，莫怠修行。在以后的工作中，我会不断加强学习，学以致用，与各位兄弟姐妹携手把picc做的更大更强。

保险心得体会的篇三

第一段：引言（字数：200）

保险是现代社会不可或缺的一种金融服务。作为一种风险管理工具，保险可以为人们提供经济保障，减少因意外事件而带来的财务风险。在过去的几年中，我切身体会到了上保险的重要性和好处。通过购买适当的保险产品，我不仅能获得安心，还能避免财务危机。以下是我个人的上保险心得体会。

第二段：保险是财富的守护神（字数：250）

购买保险的最大好处是提供经济保障。尤其是对于家庭来说，保险可以帮助我们守护财富，保护我们的家庭成员。例如，人寿保险可以为家庭成员提供财务支持，特别是在失去家庭经济支柱的情况下。保险公司会支付给受益人一笔费用，以弥补经济上的损失。此外，医疗保险也是非常必要的，它可以帮助我们在健康问题出现时支付医疗费用，减轻经济负担。通过购买各种类型的保险，我们可以确保即使在面临困难时，我们的财务状况仍然能够稳定。

第三段：保险是风险管理的利器（字数：250）

除了提供经济保障，保险还可以作为风险管理的重要工具。尽管我们无法预测未来发生的事情，但保险可以帮助我们降低潜在的风险。例如，车险是一种常见的保险形式，可以帮助我们在车祸或车辆损坏的情况下得到赔偿。此外，旅行保险可以保护我们在旅行期间遇到的意外问题，如旅行意外、行李丢失或航班取消等。对于企业来说，商业保险可以帮助他们保护自己的利益，降低经营风险。通过购买正确的保险产品，我们可以更好地管理风险，使我们的生活更加安全和稳定。

第四段：建议购买适当的保险产品（字数：250）

在选择保险产品时，我们需要根据自己的需求和实际情况进行判断。首先，我们需要了解各种不同类型的保险，例如人寿保险、医疗保险、财产保险等。然后，我们应该评估自己所面临的潜在风险，比如家庭、健康、财务等。基于这些信息，我们可以选择适合我们的保险产品。此外，我们还应该比较不同保险公司的报价和服务。一些专业的保险经纪人可以帮助我们找到最适合我们的保险产品。最后，我们应该定期审查和更新我们的保险计划，以确保其与我们的需求保持一致。

第五段：总结（字数：250）

上保险是一项重要的金融行为，可以为我们提供经济保障和风险管理的利器。通过购买适当的保险产品，我们可以在面对意外困境时获得帮助，避免财务风险。因此，我建议每个人都应该考虑购买适当的保险，以保护自己和家人，实现财务安全和稳定。同时，我们也需要理解并比较不同的保险产品和公司，以确保我们选择的保险计划符合我们的实际需求。最后，我们还需要定期审查和更新我们的保险计划，以适应不断变化的情况。通过这些努力，我们可以更好地管理风险，享受安心的生活。

保险心得体会的篇四

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应有的工作思想！

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

保险心得体会的篇五

在我们的生活中，人们为了保护自己和家人的安全而购买保险，这也可以被视为一种高风险和长期投资的方式。作为一名保险客户，我深刻地了解到，购买保险前应该考虑一些关键因素，同时还需要认真研究和分析不同的保险选择。在本文中，我将分享我的一些保险心得和体会以及对于保险的看法。

保险在许多方面都可以发挥作用，比如说财产保险、人身保险、医保、旅游保险、车险等等。尽管这些保险的覆盖范围和细节都不同，但它们共同的目标都是保护客户在特定情况下遭受的损失。因此，选择适合自己的保险计划是非常重要的，而为此必须充分了解保险的种类和特点。

第三段：保险的选择

在决定购买保险之前，我们必须仔细分析自己的需求和预算并进行适当的调研。首先，我们需要确定我们希望保险计划在未来的情况下所保护的范围和程度以及我们希望自己承担的责任。然后我们需要比较不同保险公司提供的服务和保险政策以及费用。在比较不同的保险时，我们不仅应该着眼于保险费用而也需要注意保险人的声誉和经验。

第四段：保险购买后

当我们购买了保险之后，我们需要妥善保存保险合同和相关文件以备将来查询。如果我们需要解决保险问题，我们必须

及时与保险公司联系并向他们提出所需文件和资料以获得理赔或者其它协助。此外，我们还可以关注公司提供的保险服务和优惠活动等，以了解更多信息。

第五段：结论

总之，保险在我们的生活中扮演着非常重要的角色。在购买保险时，我们需要更多地思考我们的需求和选择最适合的保险计划。此外，在购买后，我们也需要随时保持沟通联系以便及时解决问题。通过主动了解和积极参与保险计划，我们可以保证为自己和我们的家人提供最好的保护。

保险心得体会的篇六

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！

保险心得体会的篇七

第一段：引言（200字）

保险作为人们生活的一部分，不仅可以为我们的人身安全提供保障，还可以为我们的财物进行有效的保护。作为一个保险行业的新手，我选择了保险第三天为主题，来分享我对保险的心得体会。通过这几天的学习与实践，我深深体会到保险给予人们的安全感和保障，并了解到保险在现代经济社会中的重要性。

第二段：了解保险（200字）

保险是指借助金融手段，通过缴纳保费在人身、财产、责任等方面进行经济赔偿和救助的一种经济利益保障制度。了解保险的内容和操作过程对于保险行业的人士来说，是十分必要的。保险行业不仅要了解各种保险产品的种类和保险责任，还要掌握合同的签订与解除、保险事故理赔以及保单管理等各方面的具体操作，这些知识不仅使我对保险更加了解，也对我未来在保险行业的发展路径有了更清晰的认识。

第三段：参与实践（300字）

在前几天的保险实践过程中，我与同事一同参与了一次保险理赔工作。通过实地走访理赔现场，我见证了保险公司在客户遭受不幸时给予的经济援助。我看到了客户在事故发生后焦急的心情，也亲眼目睹了保险公司理赔团队的专业和高效。他们不仅对事故进行了详细的调查，还与客户进行了沟通，确保了理赔的顺利进行。这次经历让我深刻认识到保险作为社会经济的重要组成部分，给予人们安全感和保障的同时，也需要专业、高效的运作才能实现。

第四段：保险给予的启示（300字）

保险的推广和普及，并不仅仅是保险行业内的事情，更是全社会共同关注的问题。保险的意义在于风险转移和社会公平，它为人们提供了在意外情况下的经济救济，确保了社会经济的稳定和可持续发展。参与保险行业的人员应当具有专业素养和高度责任感，做到真正的为客户着想，为客户的利益着想。同时，保险公司也应当加强对客户的宣传教育，提高客户的保险意识和保险责任意识，使更多的人受益于保险。

第五段：个人发展规划（200字）

作为一名保险行业新手，我深深认识到保险行业的重要性和广阔的发展前景。未来，我将努力提升自己的专业能力和素养，不断学习和实践，逐渐成长为一名优秀的保险人员。同时，我也希望通过自己的努力，为保险行业的发展做出积极的贡献，为客户提供更优质的保险服务，为社会创造更多的价值。

结尾：总结（100字）

通过这几天对保险的学习与实践，我深深感受到了保险作为一种经济利益保障制度给予人们的安全感和保障。保险行业作为现代经济社会中重要的组成部分，不仅需要专业人员的参与，也需要全社会的共同努力。我将会不断努力学习，提高自身的专业素养和能力，为保险行业的发展做出自己的贡献。

保险心得体会的篇八

通过前段时间参加的保险销售培训着实令我在视野方面得到了极大的拓展，无论是销售技巧的运用还是保险业务知识的学习都是需要引起重视的，所以这段时间我十分重视这次对保险销售员的培训并学到了不少新颖的理念，正因为认同理念才会通过销售工作中的努力逐渐实现企业的发展目标，所以我比较珍惜这次培训带来的机遇并为今后的发展积累了不

少实用的经验。

在参与培训的过程中不难发现保险销售的市场存在着较为严重的竞争现象，若是不引起重视并不断加强自身的销售水平则很容易在竞争中被淘汰，以往在保险销售工作中也得到过这方面的教训自然得在培训过后加以改善，须知培训的将是在销售工作中存在着不少值得自己学习的地方自然需要予以重视在，重要的是这次培训的内容比较贴近现实从而对销售工作中的发展带来了不少益处，我在明白这点的同时也要通过工作中的努力进行验证才行，须知以后的竞争将会越来越激烈自然得尽快通过销售工作的完成建立自身的优势。

相对于培训的过程而言这次的结果无疑是令大多数员工满意的，尤其是入职时间不长的员工很容易通过讲师提到过的案例理解应对客户的正确方法，毕竟目前想要在保险销售工作中拥有良好的开端就得加强对自身职责的认识程度，任何疏忽都有可能导致原本可以成功的订单面临失败的危机，须知保险销售工作想要取信于人也是比较困难的事情，尤其是部分将销售当成骗子的客户更是对我们的工作存在着不少的偏见，为了化解这种偏见并体现出自身的诚意还需要重视销售技巧的运用才行。

也许这次培训讲解的内容并不高深却因为其全面性弥补了大多数员工的缺陷，无论是对销售案例的分析还是销售技巧的使用时机都值得去重视，再加上领导安排这次培训也是希望提升销售员工的综合素质从而创造更多的效益，在公司整体得到发展的同时身为销售员的自己也能够从中获利，如此简单的道理应当予以重视并在销售工作中不断努力才行，而且我也得认清保险业务的本质并在销售工作中通过自身的讲解获得客户的认可。

销售培训的结束既让我得到了不小的收获也对此感到很满足，可以说正因为培训开展得比较及时才能够弥补我在销售技巧方面存在的不足，但我也要妥善利用这次培训学到的技巧并

为自身销售工作的发展增添底蕴。

保险心得体会的篇九

保险军训是指在训练期间，为士兵提供保险保障的一种方式。它的目的是为了保障训练中可能发生的意外事故，保护士兵的生命财产安全，提高士兵的士气和减轻训练期间的压力。这种保险方式是对国家和军队对士兵的关心和尊重的体现。

第二段：保险军训给我们带来的收获

保险军训不仅仅是为了保障士兵的生命财产安全，更重要的是为士兵提供了一个学习、成长和锤炼的机会。在这个过程中，我们不仅学到了如何保护自己，还学会了如何团结合作、如何面对挑战、如何培养勇气和坚韧不拔的品质。这些都是我们未来走向社会打拼时所需要掌握的宝贵体验。

第三段：保险军训中的难点和挑战

虽然保险军训给我们带来了很多收获，但其中也存在着很多的难点和挑战。比如说在野外生存的过程中，会面临到饮食水源的问题，要时刻警惕野生动物和毒蛇等危险因素。此外，还要承受长时间无法休息的体力和心理压力，需要保持良好的心态和状态。

第四段：如何应对保险军训中的挑战

面对保险军训中的挑战，我们应该主动适应和调整自己的状态，掌握一些在野外生存的基本技巧和方法，如如何搭建避难所、如何找到安全的食物源和水源。同时，我们还要注重培养自己的心理素质，比如说可以进行一些心理疏导和压力缓解的活动，如练习瑜伽、听音乐、读书等。

第五段：总结和展望

总的来说，保险军训给我们提供了一个很好的机会，可以锤炼我们的意志、增强我们的体魄、提高我们的素质。虽然我们面临着各种挑战和困难，但只要保持积极向上的态度和坚持不懈的努力，我们就相信能够完成训练任务，走向更加美好的未来。

保险心得体会的篇十

1、推销保险，必须对保险条款吃透。

条款能否吃透，关系到您对保险好处能否说清楚的大问题。比方一个人存钱5年定期利息有多少，买保险的收益是多少，买保险的优势在哪，如果这都不清楚，人家也很难购买你推销的保险。所以一定要把条款弄懂弄通，磨刀不误砍柴工。

2、推销保险，语言的技巧更为重要。

同样是一张嘴，人家几句话就说到客户的心坎上。同样是讲保险好处，人家几句话就说得一清二楚。有的人不研究语言的技巧，话没少说，却把人家说烦了，哪还谈得上推销保险。推销保险就是全靠嘴，因此，当你在推销之前，除了选准对象、选准突破口之外，还要捉摸语言的技巧，对象不同，表达的语言也不同。应该先说什么、后说什么，从哪儿说起。可千万注意，险种的条款那么多，也不要面面俱到。要把条款的话，变成自己的话，通俗易懂、简单明了。

3、推销保险，如何选择营销对象，如何找准突破口，也至关重要

当人们保险意识还不那么强烈，当人们的经济收入没有那么高的情况下，选择投保对象很重要。很简单，当人们吃穿住行都解决挺好，资金有剩余，肯定考虑是剩余的钱在尽量低

的风险下获得最大的收益。一般情况下，定期的以及活期存折里面的钱取款次数不多并有剩余的可以作为销售对象。当然，有的有钱也不买，这没关系，帮助对方提高风险意识，加深对保险的了解，好事多磨，客户最终会买的。

4、推销保险，必须学会做人。

推销保险时，往往有些人不是站在客户的利益上去做工作，不按条款规定说话，动员客户有随意性，对客户不负责任。请大家记住，保险保障是有范围的，不能为了佣金见利忘义。即使动员人家购买了，当人家一旦明了，回过头来找你算帐。我们有些人为了提取佣金，误导宣传，不顾客户利益，那么最后的结果如何呢？退保率很高。这里，我提醒大家，推销保险，实际是交朋友的过程，买也好，不买也好，都没关系，咱们交个朋友总算可以吧！那么如何交朋友呢？与朋友交往，就得说点真话、说点实话。我们交朋友就得实实在在，以诚相见，心诚则灵。

一流业务员推销理念、思想，二流的推销方案，三流的推销商品，末流的什么都卖不出去。我们要给客户推销保险，就应该时时刻刻在想这些目标客户在想什么，怎样让他认识到你是在帮他。让客户非常高兴地把口袋里的钱拿出来并给你，还要说声谢谢你。其中最重要的是让客户在短时间内信任你，让彼此成为朋友，做到诚恳待人不误导。另外，每个人都有自己的性格特点，推销保险也注重察言观色和随机应变，了解客户的需要才能更好地迎合客户。

5、推销保险，要有失败是成功之母的思想。