

# 保险邀约心得体会 保险实习心得体会 (优质7篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 保险邀约心得体会篇一

一

二、实习地点

\_\_保险业务公司。

三、实习职位

保险业务员。

四、实习内容

(一) 工作学习篇

我的实习工作首先是从“保单行政部”开始的，一听名字很能震住人的，就像我的专业“国际法”一样。实际上，用公司的话说就叫新契约，字面理解也就是出保险合同的地方。虽说这个名字很普实，但它担当的角色着实不小，我就从我制做保险合同说起。

在新契约的第一天我是对着两样东西度过的：一样是那台只能开机别无用处的电脑；另一样则是一本和面包厚度相当的

寿险实务（\_\_版）。无聊是有一点，不过也好，我可以先把寿险的整个运作流程熟悉一下。现在看来，我当时还是对的，至少我如果再去某个部门，我能知道人家是干吗的。

第二天我就开始帮\_\_姐装订合同了，也就从这天开始了我和打孔机、融钉机的“不解之缘”。因为从那天一直到我离开，每个认识我的人去新契约只能看到我的背影——我的脸正对着那两台机器呢。特别是后来到了业务员冲单的日子，我恨我妈没把我生成哪吒，不能三头六臂，一天下来两百多份合同是常事。那时我就纳闷了：以前这里没实习生时，新契约在冲单的日子是如何过来的？后来知道是保全的刘哥经常上来帮忙的。我突然想起来，第一次刘哥见我时我正订合同呢，他对着我微微一笑，还说声“你好”，我这才明白刘哥当时笑得是多么意味深长啊。

装订合同看起来简单，不对，看起来听起来都会觉得很简单，其实，要把一份合同装订的紧凑、整齐还是有一些讲究的。尤其在业务员冲单的日子里，刚核对好、盖过合同章的一份散装合同就会递到我的手上，我必须提防不能蹭花了印章。研究了那么久，我现在可以拍着胸脯说：经我过手的合同，印章模糊率不超过5%，合同作工工整率不低于95%。毕竟合同的工整与否也会关系到客户对公司印象的好坏。

后来，\_\_姐又教我装订团险合同，我也都基本掌握了，这些在业务员冲单的日子里可发挥了一些作用，至少我可以替\_\_姐分担一点点的工作量。

冲单的日子过去后，我开始学着帮小静姐打发票，这个是比较简单的，除了一开始打的格式有点问题重新来过之外，其后的工作就轻车熟路了。

这里我得提一下有关业务员的一些问题。我知道绝大多数业务员都是很爱岗敬业的，但还是会有个别业务员工作态度不够认真，投保单上不写营业机构，再不就是投保单上的文字

除了印刷体就是草书，一看到这种投保单我就犯难。特别是后来我和小庄一起录入被保险人信息时，有的字草得真是龙飞凤舞，我一看就想当面问问他：你是不是当自己是写药方的医生啊？后来但凡遇到字草的我就放回去，找一些工整的来录，那些就交给小庄了，因为我坚信小庄肯定能认出来，就像一些已婚男人都坚信老婆都是别人的好一样。

另外，我以自己的浅见提个建议。因为每次新契约很忙时总会有业务员上来想了解自己做的那份保单的实时信息，是否通过、是否生效、能否打印出来等等，这些都会降低新契约的工作效率。我想如果能单独建立一个业务员保单综合信息查询系统就好了，就像我们在学校可以查自己的校园卡信息一样，既可以知道里面有多少余额，还可以知道自己在图书馆借了几本书，什么时候应当归还等。我觉得有了这么一个终端系统摆在大厅，对公司的业务是有很大帮助的。

在实习的最后一个星期，我和\_\_互调，他到新契约，我来理赔部，到目前为止，我都在前台和红姐在一起，她教我接案录入的工作。这期间还有这么一件事让我很有感触。有几个外省的客户来这里理赔，死者是家庭里的父亲，法定受益人是死者的配偶及一子一女，但死者配偶在1990年就已经离家出走了，至今杳无音信。因此红姐和我就认为这对兄妹及其代理人就不能领走全部保险金，除非代理人能出具当地法院对死者配偶宣告死亡的公文。但他们又不能提供这个公文给我们，这就让我感到非常难办了：让他们就这么大老远的再回去弄也不好；把保险金一次给他们我们又会承担风险。后来我们拿到理赔部去咨询大家的意见，问题一下就解决了：由兄妹两人及其代理人写一份声明，内容是由他们代死者配偶领取她那份保险金，其后产生的任何法律后果都再与我公司无关。这事就这么搞定了。现在想想很简单，但当时我的确是不知所措，真是狗咬刺猬——无处下口。通过这件事，我真正意识到要把书本上的所学用到现实工作中，我还是有很长的一段路要走的。

## （二）休闲娱乐篇

公司专门为所有在第一季度生日的员工举办了一个生日party。地点就在\_\_的“\_\_”。一听说在“\_\_”我就感到很亲切——我就是双鱼座的哦。整个晚上大家都很开心，三位老总也来为我们庆祝生日，使得晚会的气氛十分热烈。公司安排的活动内容也很丰富：掷飞镖、玩桌式足球、唱k、猜字游戏，其间还不时有\_\_和\_\_来串门，当然，压轴的还是\_\_一身假面骑士的造型来给大家送蛋糕。这会再回想当时的场景，我的内心依然还会感到那份温馨。

\_\_月\_\_号我和\_\_两人与公司里的羽毛球爱好者一起去\_\_中学打球。其实对于羽毛球，我并不专业，充其量给人家当陪练，所以当理赔的\_\_问我什么水平时，我回答很一般。\_\_也声称自己不是很好。我想嘛，像我们俩这样的新菜鸟，不管水平怎么样，低调点儿总是应该的。后来当我们开始打时，我发现\_\_说的是实话——因为他真不怎么会打！后来我还是想明白了：像我这样的，从小就和弟弟一起打羽毛球，虽然每次都是不欢而散，那么多年水平也至少总该有点质变才对。\_\_是独子嘛，也没个弟弟陪他玩。很久不运动的直接结果就是一旦运动那么一回，第二天肯定是腰酸背痛腿抽筋，就差风湿着凉了。我的整个右半边儿身体从小腿疼到大腿、从手肘酸到肩膀，前一天剧烈运动的肌肉现在都被乳酸折腾的够戗。不过，歇到星期六时已经没什么大碍，于是，我们一商议，又一块儿逛\_\_公园和\_\_公园去了，还专门近距离接触了一下渔女。说是这样说，我们倒是和看渔女的人接触的更多些——那儿人太多了。

中午我们又饶有兴趣的走到\_\_那边去，在7楼见到了公司业务精英们的工作岗位，看着一排排整齐的座位，我可以想象工作日子里大家工作时那番红红火火忙碌的景象，心里由衷钦佩，他们才是公司前进的动力。敬礼！

## 五、心得体会

1、从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。我在新契约的时候，刚开始装订合同因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，装订速度明显减慢了，而且容易走神。我知道这是个磨合阶段，于是尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了，后来装订的速度和质量都有明显的提高。总之，在新契约的这一关我顺利走过来了，以后即使再让我装订合同，我也能做得很好。

2、渐渐学着融入新的环境，适应也要有个过程的。回头想想，\_\_个月前的我和现在的我在别人看来没什么差别，但我在不知不觉中和公司的关系已经发生了一些变化。刚来时总会不由自主的把自己当外来者看，没有什么归属感，我想他们几个应该也一样吧。经过近\_\_个月的实习，我的这种陌生感基本没有了，但要真正做到以司为家的境界还是差一些的，但至少我已开始认同自己是公司的一员了。

3、珍惜校园外的师生之谊，出了学校我依然是个学生。我刚被\_\_带到\_\_后基本是\_\_姐在带着我做一些工作，我在那里的所学相当一部分是\_\_姐教的，当\_\_姐有一天跟我说她要调\_\_时，我只是哦了一声，并没觉得什么，当我第二天看着身后的桌子空着时我才觉得自己昨天应该谢谢\_\_姐的，由衷的感谢她。我在中国\_\_的实习中一直都有不同的人指导我的工作，他们都是我在刚刚步入社会时的老师，他们没有义务，但他们都在热心的教导我。我会永远记得这般真诚。

以上的文字在我的脑海中已经酝酿了很久，当我一口气把自己的所想所感写完后已经是凌晨一点钟了，他们都睡着了，我却没有一点倦意，内心也出奇的平静，也许带着这份平静的心情我可以做个好梦呢。

很庆幸自己能来这里实习。在这短短三个多星期，我对中国\_\_由相识到相知，现在我深深地喜欢上了这里，感谢\_\_、\_\_、\_\_，还有\_\_和理赔部的诸位，谢谢大家！

## 保险邀约心得体会篇二

非常荣幸参加了省公司组织的银保销售精英综合理财技能提高培训班，首先感谢公司给了我这次销售培训的机会，作为\_\_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。

开训的第一天省公司银保x总带来“继续搞好网点经营，用网点者坐天下，开展综合理财业务，银保借船出海”的课程，体现了公司自上而下对本次培训的重视，参加此次培训的都来自全省分公司的精英、渠道经理，都是奋战在第一线的银邮客户经理，每位伙伴都参与和投入到培训中，时而聚精会神，时而点头微笑，时而眉头紧锁，时而奋笔疾书，时而陷入沉思，在省公司培训教务组老师的周到安排下，培训组织工作严谨有序，虽然学习紧张，二天同吃同住的生活给了大伙儿碰撞和讨论的氛围与机会，给了我们每位伙伴增进情谊的空间。

回顾这二天的课程，培训的目标和思路非常明确，围绕省公司发展“提高综合理财技能”培训工作的思路，牢记彭总的：带着使命、带着感情去、带着问题去的训勉。

\_\_组安排温柔漂亮且有霸气的\_\_老师也是这次我们的\_\_带来了“公司经营理念和企业文化以及专业化销售流程”的课程，\_\_老师巧妙引用诸葛亮的“军井未掘，将不言渴；军灶未开，将不言饿；雨不披蓑，雪不穿裘；将士冷暖，永记我心！让我们更认识公司经营理念和“人民保险，造福人民”的企业文化。专业化销售流程就是首先客户开拓，寻找机会约访客户恰当引导话题和客户理念沟通，让客户了解产品和建议书，顺利促成签单，完善好售后服务。

温柔的\_\_老师带来了人险，团险和银邮正确的投保单填写和保全。

稳重的\_\_老师带来了合规经营，坚持依法合理，防范经营风险；告知客户提供准确电话，公司有回访电话，以免造成不必要的麻烦。

集美丽和智慧于一身的\_\_老师带来了综合理财产品及销售话述，《\_\_款》的卖点是：“三高一好”一二三五的保障，现金价值的百分之x的保单代款以及和不同年龄段的客户需求简洁明了的话述□□x款》的卖点是趸、期交都可以做，投保范围可以到x周数，每年按保额的百分之x的递增，适合老人的养老金，让客户二合一的方法选择三句话促成。

等等很多的课程，让我明白了今后工作的方向，让我受益匪浅，更感觉到身上的担子加重了许多，其实这不仅仅是压力的加大，更多的是通过老师的讲解和对一些知识的传授，我的潜意识中有原来对产品的了解的不全面到我能掌握我们正销售产品的性能以及话述上的正确的转变，能够离柜销售，自己能独挡一面养成做综合理财的习惯，那就是在未来的寿险道路上不仅自己要做的好，更多的是让我们的合作伙伴——网点柜员能够做的好。认识到了作为营销发展的空间和机遇以及从事这份职业的神圣。通过这几天的学习，不仅让自己上了一个新台阶，更多的让我增添了信心，把学到了技能和技巧应用到实践中去，全力以完成自己在培训班签订的任务。

在今后的的工作中我将以百倍的热情、良好的心态去接受挑战，对我公司负责，对自己所从事的这份职业负责，将人保的文化永远传承下去，为自己能够成为永不败销售精英而努力奋斗！在今后的的工作中，我会不断的加强学习，学以致用，与各位伙伴们携手把人保做的更大更强！

### 保险邀约心得体会篇三

八月末夏，我有幸与54多名来自各县区公司的同事们齐聚一堂，共同参加市公司组织的为期七天的学习培训，学习新的

知识。培训只有七天，却让我的思想、心态、理念都发生了很大的变化。无论是寿险朱老师从营销沟通技巧的指导，还是各位优秀讲师对业务知识的精彩讲解，以及朱总、武总、汪丹经理在合规经营方面的指导，都对我今后的工作、生活、学习及为人处事等方面产生了深远影响。

下面就本次培训我浅谈一下自己的心得体会。

态度决定一切，理念产生力量。在培训的第一天，寿险朱老师在讲解营销沟通技巧中如此讲道：做保险就是做服务，而良好的服务源于员工自身的态度。端正的态度是一切成功与收获的起步。所以说“态度决定一切，理念产生力量”。只有从心里认同了我们的工作、认同了我们的客户、认同了我们的理念，才能使行动变为自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。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，端正自己的从业态度，在良好点滴的养成良好的工作习惯，这是成功的必由之路。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。

在接下来几天的培训学习中，我们学习了各项业务知识。其中银保和续保业务的学习让我印象最为深刻。我们可以得知，在经济形势变化的大背景下，财险市场不可避免的要受到影响和波动。在这种情况下，传统市场受到的冲击最大，故而市场竞争势必变得更加激烈。这就要求我们在维持传统市场份额的前提下，不断开拓新的渠道。所以，续保和银保业务就变得尤为重要。

从银保培训中得知，在中国经济社会发展的大背景下，我国的银行保险市场还将长期处于高速发展的黄金阶段。而银保渠道在我们业务收入的所占的比重将越来越大。银保业务的发展正在改写现有的市场格局。因此，仔细分析，认清当前

市场环境，加强与银保渠道的合作，把握好机遇，建立一只高素质、多元化的员工队伍，解决目前营销队伍不足变得至关重要。车险作为财险公司的固有业务，提升续保能力也是公司提高市场占有率，改善经营效益的有效途径。续保业务对于新保转保业务来讲，公司可以更直观的掌握。这样可以大大减少工作成本，提高工作效率。也为我公司选择优质业务，实行差异化费率政策提供了依据。客户资源是保险公司最宝贵的财富资源，培养忠诚稳定的客户群是公司永续经营的基石，公司如果不注重提高续保能力，不注重提高优质业务续保率，无疑会影响到公司保费规模的扩大和经营效益的提升。因此提升车险续保能力对公司转变发展方式，实现可持续发展，具有重要的现实意义。

在最后的两天里，汪丹经理着重强调了合规经营的意义与重要性。健全的合规风险管理机制，成熟的合规文化，是构建公司有效的内部控制机制的基础和核心，也是健全公司内控体系，提高市场竞争力基础。上级领导曾一再强调，不能因为业绩就忽视了合规经营的重要，去触碰那根红底线。合规经营、合法经营必须作为一种理念深入到每个人的心中。而合规经营不单单是公司的事情，也是每个保险从业人员的要求。只有合规、合法了，我们的事业才能前进。

通过此次教育学习活动，我对职业道德诚信、合规操作意识和监督防范意识有了更深一层的认识。作为一名普通的员工，只有爱岗敬业，遵守职业道德；加强业务知识学习、提升合规操作意识；增强规章制度的执行与监督防范案件意识。时时约束自己，警醒他人。才能不断地提高自己的业务素质和执行制度的自觉性。

## **保险邀约心得体会篇四**

怀着空杯的`心态和期待的心情，我有幸参加了中国人寿保险股份有限公司福建省分公司第4期组训培训班。通过20余天的

积极参与和全心投入，我在对寿险的知识、态度、技巧和习惯等各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，这一切的取得，与领导的帮助和指导是分不开的，如果没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢！

第4期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业；另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为理想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，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。”

培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们认真思考这样一个问题：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？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，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，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。这是培训班给我的感受之一。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。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，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，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，这些都充分体现了老师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。

培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在这里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮助，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。

组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就可以体现组训的修练功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

国寿股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育训练体系，如何提高营销员队伍的整体素质，如何突破思维有所创新等等一系列的问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，只有通过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售人员的

综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。从公司的生存和发展的战略高度上讲，充实营销知识教育，提升国寿专业技能是第4期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自己的根本要求。

作为一名职场的组训，仅有发现问题的能力是不够的。只有通过敏锐的观察和精准的判断，将发现的问题锁定下来，并运用科学的方式来分析问题产生的原因，根据原因设计解决方案，只有这样的方案才能有的放矢。有关职场训练的7节课，重点是要提升组训人员的辅导和培训业务员的能力。通过辅导和培训，将组训所学的知识有效地转移到业务伙伴的身上，并通过业务伙伴的展业，将知识转化为生产力，从而达到业绩辉煌组织满堂的良好效果。

怎样才能有效地训练呢？首先要营造温馨的氛围，鼓励全员参与，激发业务伙伴提升素质，卓越成长的欲望；其次，要以培养能力为出发点，一切课程的设置，专题的选材都必需顺从业务伙伴的需求出发，以创造绩效为归宿。做到需什么练什么，缺什么学什么。同时，要使伙伴们明白，训练是双向的交流，是互动的过程，不是传统的、简单的教与学的老模式。专业知识是组训施展水平的基础与出发点，只有把基础夯实，才能构筑起飞的平台。

市场如战常要想赢得战争，光有勇气和胆识是不够的。保险营销正处于扬帆启航，期待变革的大好时期，同时，营销市场也将狼烟四起，烽火连天。组训作为一名保险教练，除了要让运动员掌握丰富的知识，端正的态度，良好的习惯以外，实用的技巧是必不可少的。而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须通过大量的实践和演练，最后让市场来检验可行度。

## 保险邀约心得体会篇五

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。

## 保险邀约心得体会篇六

我们要了解清楚保险法。实质意义上的保险法，则指一切调整保险关系及保险业的组织、活动的法律规范。下面是本站带来的保险法心得体会，希望对大家有帮助。

保险法的修订对所有保险公司提出了新的要求。

首先是对保险资金运用渠道，以及保险公司股东、高管的资格条件和偿付能力做出了新的规定。

1. 在保险资金运用渠道上进行了拓宽，实现了与国际接轨，但在此基础上要保证资金的安全性。
2. 为了提高保险公司的从业质量和管理人员的素质，新《保险法》对保险公司股东，高管提出了更高的要求。
3. 对偿付能力不足的公司限制其做商业性广告。

其次是加强了对投保人和被保险人利益的保护，这是此次修订的一大亮点。其中的“不可抗辩规则”，“达成协议10天内赔付”，“明确财产转让理赔”，“保险期内说得清”，“规范合同格式条款”，“特殊情况也能获赔”，都是对保险公司的一大挑战。不仅服务要达到一个新的水平，而且公司前线和后线员工的素质和知识能力都要提高，才能适应新保险法的要求。特别是“不可抗辩规则”，对目标客户的选择尤为重要，因为新保险法规定“自合同成立之日起

超过二年的，保险人不得解除合同”。

此项的修订，对保险公司前线人员展业而言是有利的。但要怎么样把新保险法的真实意思表达给目标客户又是对前线人员的一大考验。其中当然离不开保险公司内部所组织的学习和帮助，但每个从业人员的自我消化才至关重要。

对保险公司而言，则是强有力的挑战。怎样在短时期内提高保险公司内外的竞争力和综合实力是摆在各家保险实体面前的一个重要问题。因此不断的强调服务和诚信的重要性，全面开展服务意识的提升的培训，始终贯彻“打造服务最好的保险公司”的理念是我公司不懈努力的目标。

此项的修订让我不得不再一次强调服务质量的巨大力量，这不仅可以守住现有客户，还可以带来潜在客户。说一个真实的例子。有个客户到某保险公司领取赔款，由于某种原因没有拿到现金，从而面露怒色，为他服务的业务人员见到后，立刻用自己的500元先垫给了客户。其实是个很简单，很小的举动，但这个客户却异常的相信这位业务员，不仅继续在该公司续保了车险业务，而且还介绍了不少自己的朋友到该公司投保。甚至前几天，他要投保寿险业务都找到这个业务员帮她介绍。这就是服务的力量。很小的一个举动却赢得了客户的心，用服务树立了诚信。

因此我认为利用良好的服务，保险公司可以获得更多的保险资金，把业务拓展到更大的领域，以增强自身的竞争力。

最后，为了保险业有一个公平，良好的发展环境，我认为必须维护保险市场的秩序，遵循公平、公正的原则，保护投保人、被保险人和受益人的合法权益。新保险法强化了对保险业的监督管理，对保险公司的整顿、接管、撤销清算做出了具体的规定，同时监管机构对保险公司直接负责的董事、监事、高级管理人员和其他直接责任人所采取的措施作出明确规定。

保险法的修订，用辩证的方法说，就是既有积极的一面也有消极的一方。我们不能消极、被动的接受，而是要主动改变现有的不足，探索出适应的方式。用自己的特色领先对手，用优质的服务征服客户，以自信的姿势迎接不一样的明天。

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。

一、新修订的保险法在法律层面影响

（一）、体现了国家大力发展保险市场的战略决策

国务院出台的《关于保险业改革发展的若干意见》，从经济

社会发展全局出发，对保险业改革发展作出全面规划，进一步明确了保险市场改革发展的指导思想、总体目标和主要任务，并且指出要“修改完善保险法”。党的xx大报告提出，“推进金融体制改革，发展各类金融市场，形成多种所有制和多种经营形式、结构合理、功能完善、高效安全的现代金融体系”，并强调“提高保险业竞争力”。此次对《保险法》的修订，坚持以科学发展观为指导，对保险市场的一些基本制度和原《保险法》的重要章节、条文作了较大的调整和补充，体现了国家大力发展保险市场的战略决策。

## (二)、保险监管者职责显著强化

新修订的保险法作出专章规定，强化对保险业的监督管理，保障保险监管机构依法履行职责。根据法律规定，保险监督管理机构依照保险法和国务院规定的职责，遵循依法、公开、公正的原则，对保险业实施监督管理，维护保险市场秩序，保护投保人、被保险人和受益人的合法权益。对于偿付能力不足的保险公司，保险法还特别规定保险监督管理机构可以限制其资金运用的形式、比例。法律还对保险监督管理机构整顿、接管、撤销清算保险公司作出具体规定，同时对上述期间监管机构可以对保险公司直接负责的董事、监事、高级管理人员和其他直接责任人所采取的措施作出明确规定。

## (三)、强化投保人被保险人权益方面

为了保护投保人、被保险人的合法权益，新修订的保险法在诸多方面进行了详细规定，增设了保险合同不可抗辩规则、明确了被保险财产发生转让时的理赔争议问题、进一步规范了保险公司理赔的程序和时限、明确了人身保险特殊情形下的理赔原则、明确保险合同成立时间与效力问题、强化了保险公司的说明义务。为了防止保险公司滥用合同解除权，有效保护被保险人长期利益，新修订的保险法增设了保险合同不可抗辩规则。新保险法规定，“保险标的转让的，被保险人或者受让人应当及时通知保险人”。保险公司自接到通知

后30天内可以按照合同约定增加保险费或者解除合同。解除合同的，保险公司“应当将已收取的保险费，按照合同约定扣除自保险责任开始之日起至合同解除之日止应收的部分后，退还投保人”。新修订的保险法还进一步明确和规范了保险公司理赔的程序和时限。

#### (四)、扩大了保险业的经营范围

为解决保险资金运用渠道狭窄、保值增值难度大的问题，新修订的保险法对保险资金的运用作出规定，拓宽了保险资金的运用渠道。对于保险业的发展创造了良好的条件。法律规定，保险公司的资金运用限于下列形式：银行存款；买卖债券、股票、证券投资基金份额等有价值证券；投资不动产；国务院规定的其他资金运用形式。就保险资金运用渠道实现与国际完全接轨，如何保障保险资金安全的问题，因此新修订的保险法还规定，保险公司的资金运用必须稳健，遵循安全性原则。

#### (五)、新法有助于提升保险业形象

保险之所以普及率低，主要是由于老百姓还有保了不赔的心理误区，虽然目前保险公司出于维护公司声誉和市场占有的原因，对于保险理赔的审核比较宽松，一般只有一些故意行为才会拒绝赔偿，相信此条款的推出和落实，会大大提高保险公司的诚信度和理赔率，有助于投保者走出保了不赔的心理误区。不可抗辩条款，是国外通行的一种出于保护投保客户利益的保险条款，核心思想是根据保险人弃权 and 禁止反言的规则出发，来设计出的最大程度公平公正的保障投保客户利益的条款。

综上，新修订的保险法，突出了保护被保险人利益，突出了加强监管和防范风险，突出了拓宽保险服务领域，对依法合规经营提出了更高要求。在充分体现立法“三公”原则的同时还赋予了更多“以人为本”的亲和力。

## 二、新修订的保险法对保险公司的影响

修订后的保险法，尤其是保险合同法方面的条款修订，在保护投保人和被保险人利益的同时，对各保险公司提出了严峻的挑战，因此，尽快决定是否进行产品条款切换、增设格式条款单证、调整业务流程、缩短业务处理期限，以适应“新法”，将是各保险公司目前面临的重要课题；另一方面，修订后的保险法也吸收了部分有利促进保险公司业务发展的条款。

### (一) 保险合同效力方面对寿险公司的影响及相关建议

**影响：**新法规定“投保人和保险人可以对合同的效力约定附条件或者附期限”，联系当前实务，对投保人收取保险费后进入核保过程中出现“保险事故”，公司是否承担保险责任；电话销售保险业务，先出单、后收费，保险合同何时成立、何时生效等问题，新法实施后，均可以名正言顺地通过“合同约定”即条款设计等进行处理。

**应对建议：**针对新型业务发展的需要，充分完善合同条款等约定，进一步规范电话销售、网络销售等；结合公司当前核保实践，进一步完善产品条款关于合同成立、合同生效等表述。

### (二) 增设两年不可抗辩条款对寿险公司的影响及应对建议

**增设两年不可抗辩条款：**新法第十六条规定，投保人未如实告知的，“自保险人知道有解除事由之日起，超过三十日不行使而消灭。自合同成立之日起超过二年的，保险人不得解除合同”。

**影响：**保险人解除权的时间限制是本次《保险法》修订对寿险业务最具影响的条款之一。自1995年《保险法》（下称旧法）实施以来，保险人对投保人未如实告知义务的重要管控措施，就是通过理赔调查，发现投保人违反如实告知义务的，保险人解除合同，退还保险费或现金价值，旧法赋予了保险

人上述合同解除的权利且没有时间限制要求，此点使保险公司对发现的绝大多数逆选择风险得以防范，在保险责任承担、保险金给付等方面，均进行了有效的控制。但新法一旦实施，保险人的法定解除权必需在上述三十日、二年特定的期限内行使，即使今后客户前来理赔，保险公司通过调查发现其存在投保未如实告知情形，但若自合同成立日期起已超过二年，保险公司便不得以此为由解除合同，而应当承担给付保险金责任。通过近几年的理赔纠纷，经不完全统计，发现寿险业务纠纷的80%产生于不如实告知(即带病投保)，而上述80%的纠纷中投保未如实告知至理赔申请时超过二年期限的比例又近80%。如根据新法规定，超过合同成立后二年期限的，保险人不得解除合同，如此以来，客户逆选择的危险将急剧扩大，且其完全可以等到合同成立过二年后再来索赔，保险公司如不尽早采取措施进行防范，赔付率急剧上升将不可避免，更严重地讲，有可能会影响到寿险公司的正常经营。

应对建议：上述法律变化，使得保险公司必须对业务前期的销售、核保工作提出更高要求。核保部全面加强核保风险控制力度，严把入口关，已刻不容缓。如：1)尽快处理好“便捷投保”和“加强核保”的相互关系；2)加强销售队伍品质管理，并务必落到实处；3)修订公司现行核保规程，增加生存调查警示指征相关规定；4)落实和加强寿险及重疾险的抽样体检；5)合理设定体检保额及财务核保保额，等等。

### (三) 索赔时效方面影响

在此次保险法的修订中，“及时一次性通知”被保险人索赔需补充提供的材料、收到被保险人索赔请求后“在三十日内作出核定”、拒赔时说明理由等服务承诺都被明确写入法律条文中。

根据新保险法规定，保险事故发生后，投保人、被保险人或受益人提出索赔时，保险公司如果认为需补交有关的证明和资料，应当及时一次性通知对方；材料齐全后，保险公司应当

及时作出核定，情形复杂的，应当在30天内作出核定，并将核定结果书面通知对方；对属于保险责任的，保险公司在赔付协议达成后10天内支付赔款；对不属于保险责任的，应当自作出核定之日起3天内发出拒赔通知书并说明理由。

该项规定对证明材料的提供要求更严格，时限和程序的规定加大了调查工作和理赔工作的难度。

#### (四)对保险公司的理赔程序、时效等增设更高要求

“除合同另有约定外，自保险人催告之日起超过三十日未支付当期保险费，或者超过约定的期限六十日未支付当期保险费的，合同效力中止”（第三十六条）

影响：上述条款的增设，对保险公司在理赔时效、理赔程序、保费催缴等方面提出了较高的法律要求，公司目前的理赔实务、续期流程等与上述法律要求还存在相当大的差距，在新法实施前，必须尽快调整。

应对建议：根据上述法律要求，尽快梳理理赔实务、续期操作等业务流程，尽快修订公司现有制度，制定流程更新工作计划，明确时间进度，保障10月1日后公司的“合法”运营，平稳度过“过渡期”。

#### (五)明确人身保险特殊情形下的理赔原则方面

新修订的保险法作出了有利于“被保险人”的规定。与财产保险不同，人身保险合同中存在“受益人”这一主体，而且受益人和被保险人在实际生活中往往又不是同一个人，在某些特定情形下，二者的利益冲突又是必然存在的，在实际的保险理赔中较易发生争议。比如，被保险人和受益人在同一事件中死亡且不能确定死亡先后顺序时，新保险法做出了非常明确的规定：“受益人与被保险人在同一事件中死亡，且不能确定死亡先后顺序的，推定受益人死亡在先”。也就是

说在同时死亡情形下推定受益人死亡在先，被保险人死亡在后，其立法的意图也是侧重保护被保险人利益，毕竟受益人的权利是来自被保险人的意志和让渡。该项规定在以前的保险法中是没有规定的，对于法律有了明文规定的项目，在实际操作中一般情况下只能操作执行对保险公司本身的经营利益影响不大，因此在实际工作中建立其与此相应的各项制度，并对有关人员进行培训即可。

与此规定类似的在修订案规定的还有：增加了关于受益人的有关规定。新法中规定投保人为与其有劳动关系的劳动者投保人身保险，不得指定被保险人及其近亲属以外的人为受益人。和现有的公司规定发生冲突，在实际操作中要注意适用。法律规定给实践操作提供了明文依据。对此法律规定在实践中的应用要加强。

新法中规定投保人为与其有劳动关系的劳动者投保人身保险，不得指定被保险人及其近亲属以外的人为受益人。和现有的公司规定发生冲突，在实际操作中要注意适用。法律规定给实践操作提供了明文依据。

## (六) 争议条款解释方面

将“对于保险合同的条款，……有争议时，人民法院或者仲裁机构应当作有利于被保险人和受益人的解释”修订为“对合同条款有争议的，应当按照通常理解予以解释。对合同条款有两种以上解释的，人民法院或者仲裁机构应当作出有利于被保险人和受益人的解释”（第三十条）

影响：之前，旧法的“有利于被保险人和受益人的法定解释”规定，对保险公司的诉讼争议解决设置了难以跨越的鸿沟，保险纠纷审判法官在案情稍复杂、保险人和投保人利益很难准确取舍或者是“保险公司的解释更为合理”等情况下，为息事宁人，均适用该法定解释原则，判决保险公司败诉，以保障“弱势群体”利益，导致保险公司承担了大量的“非

保险责任”的保险金给付。新法的修订，无疑是对保险合同解释原则的改进，进一步推进了保险争议的解决更趋科学、合理及公平。

### (七)旧法56条删除“书面”二字的影响及应对建议

将“以死亡为给付保险金条件的合同，未经被保险人书面同意并认可保险金额的，合同无效”修订为“以死亡为给付保险金条件的合同，未经被保险人同意并认可保险金额的，合同无效”（第三十四条）

影响：之前被保险人“书面同意”并认可保险金额的规定，在销售环节，一定程度上影响了保单促成，新法实施后，以死亡为给付保险金条件的合同，不一定必须具备书面同意并认可保险金额要件，只要公司可以举证被保险人“同意”并认可保险金额的，保险合同即为有效；在保全环节，旧法规定亦经常被客户钻漏洞，往往在签单后不久便以“未书面同意，合同无效”为由，主张全额退还保险费，导致通融退保现象频频发生。

应对建议：保险公司销售部门、保全部门应立即掌握这一合同无效要件的变化之处，提前做好应对计划；新法实施后，在传统展业及各种新型渠道拓展环节，充分利用该有利规定，促进保单促成；保全部门若再次遇到客户以此为由主张全额退保的，应充分利用新法规定，据理力争，维护公司权益。

总之，新《保险法》修订并实施后，对寿险公司的影响之大、之深远将是不争的事实，寿险公司应未雨绸缪，如何应对新法“挑战”、抓住新法“机遇”，顺利度过法律变更的过渡时期，也将成为衡量各保险公司核心竞争力水平高低的重要表现。

## 保险邀约心得体会篇七

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自我，自觉遵守，进一步强化自我的职责意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，透过多看多听多想多问多做，努力使自我在尽短的时间内熟悉工作环境和资料，积累自我的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，透过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

1、自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自我的知识水平和业务潜力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自我。

3、继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自我的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自我的一份力量。