

2023年保险学心得体会(大全7篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。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。

保险学心得体会篇一

万事开头难，对于初入职场的保险从业人员来说，卖保险难，卖好保险难上加难。如何踏出至关重要的第一步，审视自己是关键。如何成为一流保险销售员，必须从“心”开始。

保险新人踏往成功的第一步，就是要培养积极的态度，也是他们所要保持的第一项自我认知。拥有积极的态度，就会严格地要求自己，如此不仅能创造较好的业绩，还能获得正向价值观，进而引发客户的好感，这样他的业绩能得到提升。

学习的心态

学习是给自己补充能量，先有输入，才能输出。要紧跟成功者。通过学习掌握相关的电脑操作，学会销售话术，多参加培训以及学会作培训。

归零的心态

第一次成功相对比较容易，但第二次却不容易，原因是不能归零。往往一个业务精英的失败是因为他曾经的成功。事物发展的规律是波浪前进，螺旋上升，周期性变化。

积极的心态

当今时代是悟性的赛跑!积极的心态像太阳，照到哪里哪里亮，

成功吸引成功，跟成功人学成功的知识自己才会成功，学习从听话开始，成功从照做开始。

付出的心态

舍得就是付出，付出的心态是老板心态。是为自己做事的心态，要懂得舍得的关系。小舍小得，大舍大得，不舍不得。

坚持的心态

90%以上的人不能成功，为什么？因为90%以上的人不能坚持。遇到瓶颈的时候还要坚持，直到突破瓶颈达到新的高峰。要坚持到底，不能输给自己。

我们会发现，新人留存率低的主要原因是客户拓展做得不好，未能掌握开拓市场的有效方法有关。在这种情况下需要细分目标市场，对症下药，才能获得顾客信任，赢得签单的机会。

生意人士市场

从风险角度上讲，生意人士主要比较看重理财类保险，对一些能赚钱的方法比较感兴趣，一般与其交流的方法是谈一些理财方法与技巧，从而导入全方面保障的观念，如重疾险、医疗险等。从目前签单情况分析，生意人士较为欢迎的是投连险附加重大疾病险。

医院市场

风险需求主要是在重大疾病与子女教育方面。医生由于其知识水平高的特点，他们一般愿意了解保险，特别是职业责任险。此外，在医院看病的病人新人也有接触，但是因为保护新人健康的原因，我们一般不建议新人深入医院内拜访病人，而更多的是针对陪同人员或看望病人的亲属。

校园市场

教师及教务工作人员的特点是收入稳定、福利保障好，因此对保险公司的一些医疗产品不是很感兴趣，其切入问题最好是子女教育或理财、养老类险种，当然也可以“乘机安全小贴士”安全出行要重视通过帮其计算社保实际利益而导入产品。另外，家长对一些意外险、医疗险比较青睐。

保险学心得体会篇二

养老并轨又有新动作！据报道，城镇职工养老保险与城乡居民养老保险制度的衔接问题终于解决，《城乡养老保险制度衔接暂行办法》将从7月1日起正式施行，意味着横亘在这两种养老体系中的制度高墙终被打破，任由2亿多农民工自由穿梭。

“接续”之所以如此重要，盖因“流动”是这样迫切。在一个人口大挪移的流动时代，多少农民工在城市和乡村之间摇摆不定：今年在大城市挥汗如雨，明年则打算回到农村创业，后年又可能重返城市，这是流动时代的“新常态”。然而，人在城乡穿行，养老保险是否也能游刃有余？很多农民工不愿意交养老保险，正是因为这个顾虑。

身体可以漂泊不定，但是关爱不应流离失所，对流动大军的关爱，不能被城乡二元所割裂，更不能被制度壁垒所阻断。制定《城乡养老保险制度衔接暂行办法》，就是在回应农民工兄弟的利益诉求，在回答困扰社会流动的深层问题。无论在城乡之间摆动多少次，只要到60岁就能办理接续，那么农民工对养老保险还能有何顾虑？因为带不回农村所以不上保险，再也不是农民工内心的痛。

细审之后就会发现，制度创新不仅体现在城乡接续的物理变化，更体现在民生增量的化学反应。如果参保者到达退休年龄时，累加起来参加职工养老保险的时间超过15年，就有可

能在职工养老保险里面领取待遇，把新农保里的权益累加到职工养老保险里面。换句话说，当一个人参加过多种养老保险制度时，尽可能将其引导到能够领取到较高待遇的制度。

城市和乡村，上有青冥之长天，下有绿水之波澜，“接续”需要穿过多少山山水水，跨越多少障碍藩篱，惟其艰难，才更显勇毅，这正是改革勇气的生动呈现。新一轮改革大潮已经起势，人们期盼更多改革能像养老体系接续一样，从老百姓最期盼的领域改起，从制约经济社会发展最突出的问题改起，从社会各界能够达成共识的环节改起，让人民群众获得实实在在的利益。

千百年来，安土重迁、民德归厚一直是中国人的传统。当乡土中国进入流动时代，人口迁徙已经是不可阻挡的趋势，但是人们的内心仍然渴望安宁与稳定。希望更多政策像《城乡养老保险制度衔接暂行办法》那样，给“流动时代”稳稳的关怀。

保险学心得体会篇三

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！

保险学心得体会篇四

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，良好点滴的养成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样一个基地，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……。

保险学习心得体会二：保险业务培训学习心得(494字)

到黄州学习了三天，虽说天气炎热，感觉有点累，但是很值得，比任何一次的学习收获都要多，真的是受益匪浅。不但学到了很多专业知识，还有优秀的同仁们展业经验的精彩分享，最重要的是谈教授的讲课深深的打动了我，吸引了我。

还有自己的内在形象也很重要，要想做好保险，除了学好专业知识，还要先学做人，先献爱心，先交朋友，先做服务，后做保险。所以我们寿险营销员一定要记住的圣经：交天下朋友，结天下善缘；知天下人心，保天下太平；造天下大福，积天下大善；播天下仁爱，济天下苍生。

最后就是；坚持！相信！你相信什么，你就做什么；你相信多少，你就成功多少；你相信多久，你就成功多久；你永远相信，你就永远成功。

保险学心得体会篇五

在公司领导的正确指导下，在同事们的支持和帮助下很好的履行了工作职责，基本上完成了工作任务。在此，我感谢这段时间公司领导对我的细心教育和同事们给我的及时帮助，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和学到的很多知识。

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；四是服务意识不强、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。

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，积极适应股分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。

四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。

五是加强培训，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，以党的十七大精神为指导，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。

保险学心得体会篇六

首先，自身的业务素质及技能得到了提高。今年我在保险理赔工作中遇到了新老险种的变更，随之的变更理赔方法也有了变化。为了能更好更便捷高效的进行理算，我不断的学习了各个险种的保险责任及操作流程和规章制度，以便更好的应用到工作中。经过不断的学习和实践，我在工作上取得了一定的进步，理算效率得到极大的提升。并在工作中，学习他人的工作长处，使得自身的能力得到了极大的提升。

其次，通过与同事的共同协作，我们再理赔案件的结案环节做出了很大的贡献。理赔案件结案的整个流程是从客户出现报案后，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结20xx余件已决赔案。并且在通过年底理赔部全部门的努力，将已决案件结案率成功的从70%提升至85%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

再次，在工作中，深刻领会到爱岗敬业讲奉献，严于律己等职业道德的提升。公司在这年人员减少与业务量加大的情况下，自己也尽自身最大的努力，做到了不拖延赔案，在案件处理的特殊时期加班突击赔案，成功保证了工作效率。自己

也在这种情况下真正培养了奉献意识。

最后，想说的一点是，在案件整理归档上面，是最需要细心的，这点个人也在不断的工作中日益完善。案件整理归档，也就是在一个案件赔款完毕后，需要将理赔卷宗按照报案整理排序，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内，以便以后的检查和档案查找。

总之，从我的这份《保险理赔工作总结》中不难看出，理赔岗位体现公司的形象，是公司的对外服务窗口。所以无论是接个电话还是迎来送往，我们都必须时刻注意自己的言谈举止，以公司形象为主，促进业务的全面发展。

在过去的这一年，在领导的信任、关心和培养下，个人在工作方面及其它综合素质方面都有所提升。在此，非常感谢领导的栽培和同事的帮助。一年的工作已经结束，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力，这是一只无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家到来年中一定会取得最圆满的成功的！

保险学心得体会篇七

非常荣幸参加新华保险财富管理20_年首期兼职讲师培训，首先感谢总分公司给我此次学习的机会，再次来到美丽的湖北武汉，一样的地方，不一样的心情。为了紧跟公司三高团队的步伐，我们进入兼讲队伍，我们是带着使命来学习的，不仅是为了提升我们自己，更为传承我们的队伍。

一年半之前，我大学毕业进入新华，第一期obt培训就在美丽

的武汉，这次兼职讲师培训再次来到武汉。一年前的稚气到现在的些许成熟，我也完成了从一个新人到绩优的蜕变。我们的工作性质要求我们不仅要有好的业绩，更要能做好营销，营销自己，营销客户。兼讲给我们提供了一个更高的平台，让我们更加有效的表达我们的观点，更加有效的与人沟通。在我们平时的客户面谈中，银行的培训，产说会，早夕会等等中都会用到ppt所以这次兼讲的培训就是为了强化和提升我们有效表达这方面的能力。所以这次学习很有意义，更有很高的内涵价值。

这次课题主要围绕自我介绍，1分钟即兴演讲，3分钟自由演讲，5分钟寿险功用，15分钟产说会展开的。整个过程紧张而有节奏。老师将整个ppt穿进自己10年的经验，用他的从业经验告诉我们如何去做好一个讲师。

我给自己在在此次学习中的表现打60分。本次自己能完整的走完整个流程，一直信守以下几个准则：投入多少，收获多少；参与多深，领悟多深。未曾经历，不成经验。太阳底下没有新鲜事，排列组合就是创新。做你所学，进而教你所做。每天进步一点点就是成功的开始，每天创新一点点就是领先的开始，每天进步一点点就是卓越的开始。

整个学习过程我给自己总结：

要建立正确的心态，不要因为别人的主观看法而影响自己的发挥。

做好事前的准备，预演未来，开心金库。熟识自己所要讲的内容。

不怕出错，不怕丢人，不怕不被人接受，不怕掌控不了局面。害怕是压力的来源，也是紧张的开始。

知识面要广，要当一个杂家，各种知识面都要涉及，全面去

包装打造自己。

短期靠包装，长期靠内涵。

想做高端客户的单子，先把自己提升到能与高端客户聊天交流的地位

永远不要忽略老客户，因为维护老客户的成本只是开发新客户成本的四分之一。

通过此次培训我觉得我还有很大的提升空间，首先，要作为一个优秀的讲师，需要一步步去积累，去不断的学习，所谓腹有诗书气自华，不断去充实自己的内涵，博列群书，涉及各个方面，留意生活，生活之中尽皆学问。尽快把自己打造出师。此次培训另外一个方面就是开阔了我们的视野，在陕分或许我们颇有成就，但是走出来，放眼全国22家机构1200名财富顾问，我们只是其中一员。人外有人，山外有山，永远不自傲，从井底之蛙到海阔天空。我们不止步于此，我们相约高峰会，我们相约英雄庆功会。我们说好了一起从这里出发，去成就我们的辉煌明天。

在这次培训中，我们全情投入，积极参与，开阔思路，结交挚友。我们跟来自全国各家分支机构的绩优一起共处四天，一起交流，一起学习，一起进步，还记得石牌岭的大龙虾，更记得户部巷那数不尽的小吃，我们一起欢笑，因为兼讲我们的人生有了交集，并因此结下深厚的友谊，这才是我们最大的财富。

最后，此次培训让我对自己的职责和定位更加的清晰，更让我看到一个充满光明的未来。在今后的工作中我将加强自我学习管理。紧跟总分公司的工作思路，尽快把学到的知识运用到实际工作中。快速成长起来。进步，提升。再创佳绩！

保险的心得体会篇2