2023年保险业心得体会 保险培训心得体会（精选9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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

保险业心得体会篇一

怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了中国人寿股份有限公司什邡分公司“技能提升”培训班。培训为期2天，2天里，首先要感谢公司给了我这次培训的机会，作为国寿的一员，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。

公司对此次培训非常重视，光是师资队伍就是集合了最前端的，可见体现了“重视人才、培养人才”的战略方针，我们也很珍惜这次机会，课堂上，大家都积极参与和投入到培训中，，课堂上的团体合作，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。细细回味2天的课程，我感触至深，收获甚丰，心情也是异常舒畅，豁然开朗。

首先是正确认识自己的心态，灵活调整自己的心态，分清什么是真压力，什么是伪压力。面对生活和工作中的不愉快，也要学会换位思考，进行角色认同，就会减少自己的负面情绪，进而减少自己的压力。

社会的发展迅速，我们每个人只是地球的一份子，没了任何一个，地球依旧自转，其实做人就应该想开些，就像现在的我一样想，既然压力是永远不可避免的话题，我又何必给自

己找理由去逃避呢!不是有这么一句话吗：你改变不了环境，但你可以改变自己； 你改变不了事实，但你可以改变态度。你改变不了过去，但你可以改变现在； 你不能控制他人，但你可以掌握自己； 你不能预知明天，但你可以 把握今天；你不能样样顺利，但你可以事事尽心；你不能左右天气，但你可以改变心情； 你不能选择容貌，但你可以展现笑容；你不能延伸生命的长度，但你可以决定生命的宽度。所以，换一副“眼镜”看世界，我们就会少些忧愁与烦恼，多些开心与快乐，人，简单就好！

学习了怎样给自己减压，那么就是怎样塑造一个健康向上的心态！良好的心态是做好一切工作的良好开端。一个人是否拥有阳光般的心态，直接或间接地影响到他学习、工作、生活的方方面面。我们在忙于日常繁杂事务时，往往忽略调节心态。

以为沟通就是和对方说话，然而老师的一堂课就彻底颠覆了我的所有观念。通过学习我知道，沟通并不单单是和对方说话，沟通的目的就是和对方达成共识。这个世界上，没有任何人可以用语言魅力说服对方，只有和对方在沟通中间达成共识，进而统一观点。

工作中，如何做到与有效沟通，首先需要我们学会先处理心情在处理事情，其次能做到“听，说，问”。做到倾听客户，当客户的忠实听众，了解到客户的真实需求，做到有效沟通。做到手到，眼到，身到，心到。真诚的对待每一个客户，要对客户毫无保留，做到站在客户的立场考虑问题，为客户着想的态度，这样才能跟客户处理好关系，争取到业务合作。

以上就是我的学习体会，我相信每次的学习都是我们人生的加油站，每次的体会都是我们的成长蜕变，最后相信自己、肯定自己！相信自己是最棒的，给自己最积极的肯定，那么我们就可以走向成功！

保险业心得体会篇二

随着社会的不断发展，人们对自己的礼仪形象越来越重视，好的形象不仅可以增加一个人自信心而且对个人的求职、工作、晋升和社交都起着至关重要的作用，对企业服务、企业形象也有着重要意义。

现代社会中，职场礼仪的重要性将日益凸显，它除了可以体现个人的综合素质和修养，在全球化商务竞争中，也将成为企业形象的一部分而日益受到重视。职场礼仪已经基本形成了一种共识和行为规范，所以学习正规的职场礼仪是进入社会工作时要走好的一步。

职场礼仪，是指人们在职业场所中应当遵循的一系列礼仪规范。学会这些礼仪规范，将使一个人的职业形象大为提高。对公司而言，礼仪是企业文化的重要组成部分，体现整个公司的人文面貌；对个人而言，良好的礼仪能够树立个人形象，体现专业化；对客户而言，享受更上层的服务，提升对整个商务过程满意度和良好感受。

现今，职场的竞争不仅是实力的较量，也是个人职场礼仪、职业形象的比拼。了解、掌握并恰当地应用职场礼仪有助于完善和维护职场人的职业形象，会使你在工作中左右逢源，使你的事业蒸蒸日上，做一个成功职业人。成功的职业生涯并不意味着你要才华横溢，更重要的是在工作中你要有一定的职场技巧，用一种恰当合理方式与人沟通和交流，这样你才能在职场中处理好人际关系，赢得别人的尊重和领导的赏识，并在职场中获胜。

职场礼仪不仅可以有效的展现一个人的教养、风度、气质和魅力，还能体现一个人对社会的认知水平，个人的学识、修养和价值。礼仪不仅体现在日常生活中，还体现在工作中，通过职场礼仪在复杂的人际关系中保持冷静，按照礼仪的规范来约束自己，通过职场礼仪中的一些细节，会得到领导更

多的信任，使人际间的感情得以沟通，与同事间建立起相互尊重、相互信任、友好合作的关系，从而使自己的事业进一步发展，能在职场中如鱼得水。

总的来说，学好和熟练现在礼仪有助于提升自身素质，塑造良好的个人形象，处理各种人际关系，建立适合自己发展的人际网络，为我们的生活和事业搭建成功的桥梁。

保险业心得体会篇三

一、业务拓展业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费x万，非车险保费x万的佳绩，提前x个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分

析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

二、财务收付工作除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

保险业心得体会篇四

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。

保险业心得体会篇五

本文目录

1. 保险心得体会
2. 大学生保险公司实习心得体会
3. 保险岗前培训心得体会
4. 6月保险从业者工作心得体会

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。

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。平时一说起提高素质就是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。

“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，互动的丰采，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。

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。

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……。

我非常荣幸参加了中国人保人寿保险培训，首先要感谢局里给了我这次培训的机会，我十分珍惜这次培训的机会，因为这次培训不仅增长业务知识，更锻炼我业务能力。更为以后的工作打下坚实的基础。

(1)，学会主动开口。遇到客户主动介绍产品。很多想买的客户其实是保险知识的匮乏，这时就需要让他们了解到保险的各项好处。

(2)，学会赞美别人。当别人拒绝时，能了解到客户的言下之意。学会揣摩客户的心思，比如说客户说他没钱，可能有4种情况，1是真没钱，(2是对产品没信心，3是对我们不信任，4,是客户忙没时间逗留。这时我们要区别对待，合理运

用词汇，争取到每一个客户。

(3)做到与客户有效沟通。能做到“听，说，问”。做到倾听客户，当客户的忠实听众，了解到客户的真实需求，做到有效沟通。做到手到，眼到，身到，心到。真诚的对待每一个客户，要对客户毫无保留，做到站在客户的立场考虑问题，为客户着想的态度，这样才能跟客户处理好关系，争取到保险业务订单。

(4)要有责任心、服务心。不断提升自我，锻炼心智，正确理解做好保险业务的是我们的责任，同时为做好业务提供了压力也营造了动力。这样就能刚好的开展保险业务工作，能更好的服务客户，将好的保险产品介绍给客户。

(5)追求卓越不断修炼。我们要不断提高自己的心胸，包容豁达，成为一名合格的职员。

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。通过这次培训学习，使我更加进一步认识到保险业务并不难，任务虽然艰巨，但我更有信心了。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。将好的保险产品推荐给更多的客户。

保险心得体会2篇 | 返回目录

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可?真诚!记得踏入人寿的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，故做镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动

不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜--真诚!从那时刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源!公司如此，做人亦是，由此，颔首微笑，问候请教就成了我这个月的实习行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步!

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助!

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打、传送文件……来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

技术大家可以学，但创新却只属于你自己!这是自我价值实现的最佳方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善

尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入人寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源!

实习的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用!在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

这次实习把我们从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学习的地方。这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实习的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的

日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学习，多求经验才是前途的保障!在此，特别感谢中国人寿烟台分公司一个月来的栽培!

保险心得体会3篇 | 返回目录

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。平时一说起提高素质就是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，互动的丰采，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

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……。

保险心得体会4篇 | 返回目录
一位保险营销员在从业的时间内可能会与数不清的客户联络、沟通，也会与客户签订无数的保单，并会继续开发新客户。

如此不停的循环服务，成为了营销员生活的常态，但怎样才能使展业工作更轻松，有所创新和突破，这仍需要营销员从保险营销生活中的点滴做起，特别是从对保单的整理和总结做起，从中发现和挖掘展业中的既得秘诀。

首先，对不同性格的客户进行整理分类，并建立标签制度。

通过对客户进行分类，将更能洞悉和了解客户的投资偏好和理财需求，并有针对性地开展后续的客户开发。为客户建立标签制度的过程，就是一个回顾和回忆营销员展业故事的过程。

其次，设置适用的展业语。

营销员在与客户的接触和交流过程中，根据客户不同的性格特点和素养而采取相应灵活的营销用语是非常关键的。这就是见什么样的客户，应当说什么样的话，才能够使营销员赢得客户的认可和信赖。但在展业用语的运用上，仅凭营销员的临场发挥是远远不够的，更需要营销员结合环境，合理运用营销语，进行提前的设计，采取标签制度。

第三，建立客户服务标签制度，是提高客户忠诚度的重要法宝。

怎样才能让自身的服务达到客户的满意，还需要对客户服务进行分解和细化，并充分地考虑到不同客户的服务需求，在客户中树立良好的威信和形象。

最后，建立标签制度还要落实标签的执行情况。

营销员通过建立客户管理和服务的标签制度，将有助于对众多客户的细化管理，更能从日常的客户服务和管理中积累更多的知识和经验，也能更好地为客户提供全方面的、周到的服务。

作为营销员来讲，仅仅认识到建立标签制度的重要性是远远不够的，更多的应当做到坚决执行，才能使这种良好的客户服务管理制度落到实处。

保险业心得体会篇六

13日我有幸参加了太平洋人寿保险股份有限公司山西分公司“启航五期“后援条线内勤培训班的学习。通过四天的培训，我对太平洋人寿有了更进一步的了解，对自己的岗位职责也有了更清晰的认识。

一、选择比机遇重要

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。

二、态度比能力重要

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。

三、信心比黄金重要

“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!

保险业心得体会篇七

通过拓展训练活动，达到了促进感情、锻炼体能的目的，提高了全体员工的团结协作和沟通能力，增强了集体的凝聚力。下面是百分网小编为大家整理的保险拓展心得体会范文的相关资料，欢迎大家阅读。

“拓展训练”是一项大型的户外拓展活动，在我看来他还还被赋予了 “磨练意志、陶冶情操、完善自我、熔炼团队”深层次的内涵。以前，对于“拓展培训”这个活动只是听过，但是并未亲身参与其中，所以也不知道所谓的“拓展”究竟是何内容。这次有机会参与网名网讯的素质拓展训练，使我受益非浅、感受颇深!

当我们迈进训练场的那一刻，我们已经被赋予了人生中的一次新的转变!因为他激励了人的斗志，激发了人的潜在能力，创造性的发挥了人的团队能力。

一、目标一致、互相信任

无论是训练一开始的背摔、巨人天梯、毕业墙，几乎所有的项目，我们每个成员都在积极的出谋划策、都在为完成一致的目标而努力。家没有任何的隔阂和本位主义而是相互帮助和协作，如果我们在实际工作中都能像现在这样。手紧紧握住、相互扶持，我们就能成为一个团结的、具有强大凝聚力的团队。最难忘的是，在“背摔”中，让我真正体味到了同舟共济、相互信任。在今后的工作学习中我也一定要以这种心态重新定位自己的角色和责任。

二、永恒的微笑

毕业墙这个项目，使我感觉到“翻越求生墙”训练是对我们意志的考验，4米高的笔直的石墙，没有任何工具，当时就想着怎么过去?大家齐心协力共同努力，终于征服了〞石墙〞，但是更让我无法忘怀的是作为人梯底座的队员不知肩上、身上受了多少“践踏”，更让人敬佩的是为了帮助最后一名队员顺利攀上毕业墙，取得最终胜利的队员，使同舟共济的团队精神得到了最好的升华。

拓展训练很快的一天，但是使我认识到个人的成功永远基于团队的成功，也体会到了远远超越个人成功的团队成功所带来的喜悦，感受到了团队所给予每个人的巨大鼓舞和关爱，感受到了浓厚团队氛围所激发出的高昂斗志。当队友们把我拉上4米高的台子上时，使我感受到团队精神的伟大，团队合作是我们最终取得成功的精髓。

世上无难事，只怕有心人。没有什么不可能完成的任务。决不轻言放弃，多一些勇气和毅力，很多机会就不会溜走，要相信自己。我坚信通过这次训练，我们在今后的学习工作中会拧成一股绳，心往一处想，劲往一处使，团结协作，战胜挑战，取得优异的成绩。

通过拓展活动，我感悟到所谓团队精神，是指团队成员为了团队的利益与目标而相互协作的作风。奉献成为激发团队成员的动力，为成功注入能量。承诺是团队成员共同承担的集体责任。没有承诺，团队就如同一盘散沙。做出承诺，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。

通过这次拓展活动，使我在学会团队精神、信任和沟通的同时也学会了许多东西：学会挑战自己，学会正视自己的缺点，了解自己的长处和短处，学会鼓励他人，学会欣赏他人。更学会了在自然中放松、在游戏中学习、在欢笑中感悟!启发了我本身的想象力与创造力，提高了解决问题的能力;认识到了

群体的作用，增进了对集体的参与意识与责任心;改善了人际关系，学会了关心，更为融洽地与群体合作。

总之这次拓展训练给了我一次终身难忘的经历，我将会把这次拓展活动中所感受到的一切运用到今后的学习中去，完善到我们这个大团体，去开拓更广阔的天地，把我们共同的人生目标进行得更好!

为期四天的准营销经理培训班在学员们真切的掌声中结束了，其实我还有一些意犹未尽。因为这四天的学习确实让我受益匪浅，感慨良多!

一、人生的选择

“只有一条路不能选择，那就是放弃的路;只有一条路不能拒绝，那就是成长的路”，在这里，我不愿放弃不愿拒绝，坚持自己的选择!

二、知识的学习

当然，这种专业知识的学习不是一蹴而就的，需要我们在以后的工作和学习中不断的去完善。以便于使自己更加专业，也能更好地为人民服务。

三、卡耐基的训练

难的。刚开始的时候老师让我们上台演说，有很多学员都怯于上台，拽都难得拽上去。老师只得用逼的方法，最终逼上去。可我惊奇的发现，当第二次再让他们上台的时候，他们不仅很自然，而且还有所发挥。这样打破了自己的舒适圈，让自己走出去，展现自己。我想虽然上台对我而言并不难，但是在生活中还是有很多的时候需要我突破自己迈出第一步，这种训练让我更能够正视自己，正视自己以后在生活中每一个需要的突破，提升自我，完善自我!

四、细节的需要

以前知道，做事需要注意细节，知道细节决定成败。但是这一次让我发现，不光是做事需要注意细节，做人也不例外。突然觉得自己在这些方面还是有很大的缺憾的。首先是仪态，佝偻着背，微低的头，总给人一种不自信的感觉。这样不好，我一定得慢慢改正。其次是言行举止，说话和做事时都得养成良好的习惯，学会站在他人的角度，为他人着想。竟然是细节决定成败，那么我一定要时刻提醒着自己，改掉坏毛病。

五、团队的精神

这一次才真正体会到了，什么是团队精神!在这次学习中，我们分为五个小组，每一个小组都有任务，荣誉以小组为单位。我被选为小组长，也接受了一个非常“艰巨”的任务——上课前叫门。这就意味着我们的休息时间要比其他学员少十到二十分钟，但是我们都毫无怨言，圆满地完成了任务。并且每一位组员都为整组的荣誉积极努力着，最后我们小组被评为“优秀小组”。通过这些让我知道，经营一个团队首先需要集体确定一个目标并为这个目标而努力，其次可以分工协作，第三就是迅速补位帮助，不能各做各的，这样目标就会圆满达成。我想这才能真正地体现团队精神。

学习使人进步，但我知道生活同样也是一种学习，我会在以后的学习和工作中不断的提升自己完善自己，尽自己最大可能做好每一件事情!

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××省分公司第×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!

一、态度决定一切，理念产生力量。

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1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?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。

二、养成良好习惯，体现组训风范。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是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，用实际的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。

保险业心得体会篇八

一、加强学习，提高素质。

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。

二、踏实肯干，完成工作。

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。

保险销售体会

保险业心得体会篇九

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州。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，渐渐地在太空中飘逸。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呢?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!