

买保险心得体会100字 谈保险心得体会(优质8篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

买保险心得体会100字篇一

保险作为现代社会不可或缺的一项制度，对于个人和社会的发展起到了至关重要的作用。经历了一段时间的保险购买和理赔的过程，我深刻认识到保险的重要性，同时也积累了一些心得体会。

首先，保险是一种风险管理的工具。生活中充满了各种意外和不可预测的情况，人们难以掌握和预见这些风险。而保险的存在可以帮助我们应对这些风险，减轻损失。例如，车险可以保障我们在交通事故中的损失，医疗保险可以帮助我们承担高额的医疗费用。保险的核心是利用资金池共担风险，让每个参保的人都能在需要的时候获得相应的赔偿，从而减轻了个人的经济负担。

其次，保险需要根据个人的需求进行选择和购买。保险市场上有各种各样的险种，满足了不同人群的需求。在购买保险时，我们需要根据自身情况和风险，选择合适的保险产品。比如，年轻人可以选择重疾险、意外险等，而中老年人则更需要关注医疗保险和养老保险。此外，保险买了还需要不断根据自身情况进行调整和补充。保险不是一次性购买的产品，而是需要长期维护 and 管理的。所以，我们需要定期复核我们的保险需求，并及时调整保险计划。

再次，保险理赔是一项重要的环节。保险理赔是保险效能的

体现，是对保险合同履行的最终阶段。在理赔过程中，我们需要及时与保险公司进行沟通，提供相关的证明文件和资料，保持真实和透明。同时，在选择保险公司时，我们也要对其理赔服务进行充分了解，选择有信誉和高效率的公司。理赔过程有时可能会不太顺利，但我们要保持耐心和理性，与保险公司进行有效的沟通和协商。

另外，保险教育的普及也是非常重要的。目前，很多人对于保险的认识和了解还不够，许多人对于保险的理解仅停留在“纸上谈兵”的层面，没有真正意识到保险的价值。因此，政府和保险机构应加强保险教育的普及，提高公众对保险的认知度和购买保险的积极性。同时，保险机构应提高服务水平，加强售后服务和客户回访，提升公众对保险的信任度。只有公众对保险有正确的认识和了解，才能更好地保护自己的利益。

最后，保险不仅仅是给个人带来了保障，也对整个社会产生了积极的影响。保险的存在促进了经济的稳定和发展，提高了人们的生活质量。保险公司通过收集大量的保费，形成了巨大的资金池，这些资金可以投资于各种项目，推动经济的发展。同样，保险的存在也使我们养成了团队协作和共担风险的观念，促进了社会的和谐与稳定。

综上所述，通过购买和理赔的经历，我对保险有了更加深刻的认识。保险对于个人和社会的重要性不可忽视，我们需要根据自身的需求选择合适的保险产品，并及时调整和管理。同时，保险教育的普及也是非常重要的，只有公众对保险有正确的认识和了解，才能更好地保护自己的利益。保险不仅仅给个人带来了保障，也对整个社会产生了积极的影响。相信在不断的学习和实践中，我们能够更好地理解 and 利用保险这一强大的风险管理工具。

买保险心得体会100字篇二

1. 实习时间

20xx年2月6日至20xx年4月13日

2. 实习单位

长安责任保险股份有限公司江苏省分公司

3. 实习意义

实践报告是专科毕业必修的课程，目的是让我们接触社会，了解社会，对今后进入社会起衔接作用。通过实习，我将自己在学校所学充分应用到工作中，并清楚的认识了自己其他需要掌握的知识。另外，实习是我们初步接触社会的过程，在这种接触中，我学到了很多在课堂上学不到的知识，尤其是为人处事方面和专业技术方面，这些对我终身受用。实习结束之际，我想将此次实践活动的有关情况报告如下。

二、 实习总结

1. 实习单位简介

长安责任保险股份有限公司（简称长安责任保险）江苏省分公司于20xx年5月14日经江苏保监局批准成立。公司主要经营车辆保险、责任保险、财产损失保险、工程保险、信用和保证保险、短期健康保险和意外保险。长安责任保险江苏省分公司始终坚持长安责任保险的企业文化精神，秉承总公司“忠诚、专业、创新、进取”的企业核心价值观，坚持走专业化经营特色之路，以高度的责任感和创新精神，积极探索责任保险发展的新途径、新领域、新渠道，努力为客户提供诚信、专业、周到的服务。

2. 实习内容

- 1) 了解保险企业的组织体系，企业的经营目标及企业文化与发展史；
- 2) 了解保险产品的分类及各险种试用对象和承担的风险；
- 3) 了解控制风险对个人和企业及社会经济成长的重要性；
- 4) 了解各险种的业务操作流程。

3. 实习体验

在长安责任保险股份有限公司的实习只有两个月，但这看似短短的两个月对我来说可是开始工作、步入社会的初体验。记得刚刚踏入长安责任保险的大门时，我顿时感觉到自己被无形的束缚住了，自己的行为举止时刻暴露在周围同事的目光中，一言一行都要注意避免违反公司的各项规章制度，感觉好不自在。想想在学校自由自在、无忧无虑的生活，我好不情愿步入社会、参加工作。但是，这是我们成就自身价值，服务社会的唯一途径，是人生必经的一步。很快，我适应了这样的环境，融入到了这样一个大集体中。

之后的时光就是学习的过程，在师傅的指导下，我在办公室做一些文员工作，整理材料、归类汇总等，其他时间就是捧着公司的资料学习。貌似年轻人对新知识的学习都很有热情，我上班看书，回家照样看，我花了两周的时间就把5本书看完，因为我迫不及待的想把这些知识应用到实际工作中去，我也要像师傅一样，去做主要业务，而不是在办公室干文字工作。可是师傅老不给我这个机会，我一时心灰意冷，消极做事。师傅好像看出了什么，他在一次与客户交谈的过程中，让我在旁边听着。这是我才明白，自己是那么的无知，光记得险种和条款，却不知道如何为客户选择最适合他的险种；对客户提出的各种疑问是一问三不知。我终于懂得了自己要学习

的还有很多，顿时庆幸自己没有出去丢人。

实习的最后一天，师傅很认真的对我讲：“你们小年轻刚刚开始工作时都是这样，一开始那个兴奋劲高啊，感觉自己无所不知无所不晓，总是蠢蠢欲试，但大多数人是无知的，我当年也是这样。正确的心态应该是越学习越是觉得自己无知，这样就更加促进自己去学，这才是个良性循环。你在以后的工作中应该懂得这一点。”是的，这的确是我的深刻体验，年轻人应该戒骄戒躁，虚心学习。

4. 实习小结

通过这两个月的实习，我对保险行业有了一定的了解，主要体现在以下几个方面：

1) 对保险的重要性的认识

如果你是家庭支柱，那么保险就是爱心、责任以及一如既往的承诺。保险是今天作明天的准备；生时作死时的准备；父母作儿女的准备；儿女幼时作儿女长大时的准备。

保险是一种非常好的理财工具，它是对既有资产的一种保全（这里“既有资产”包括人本身）。它有五大功能，分别是：1、家庭保障；2、教育基金；3、退休金；4、应急现金；5、有计划的储蓄。试想一下，当我们的收入突然中断时，将会出现什么状况？年迈的父母需要赡养，年幼的子女正如花般地成长而需要父母的经济支持，他们怎么办？这种不幸肯定影响佳人的生活水准，我们忍心让家人受苦吗？我们舍得让整个家庭面对暗淡的前途吗？对于收入一般的家庭，因为单靠顶梁柱的收入，生活已经过得不易，一旦失去家庭的这个主心骨，情况不是更严重吗？而保险却能够部分地延续我们的生命价值和经济价值，能够为我们和我们的家人消除忧虑、实现承诺、增加安全感。

2) 公司险种的分类

对于个人客户，险种有：机动车第三者责任险；个人贷款抵押房屋综合保险；个人及居家责任险；机动车车身损失保险；家庭财产保险；个人人身意外上海保险等。

求导向、经济可行和设计合理三个原则，由公司的调研人员开发。这一方面我了解的不够，还得在今后的工作中深入实践。

三、 心得体会

通过这两个月的实习，我慢慢的适应了工作中的约束，适应了朝八晚五的生活，改掉了熬夜睡懒觉的习惯，我觉得自己比以前更加精神、更加充实了。短短两个月的实习，虽然不能让我拥有精湛的业务水平，不能让我熟悉复杂的人际关系，但是却能让我懂得从何处入手，去提高自己的业务水平，让我充分的认识自己，进而不断地去改造自己，还让我更实际的了解和熟悉工作，让我知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于我们更全面地认识自己和了解职业，了解自己的职业需求。

我还发现了自己很多的不足：

1. 人际关系处理不好。平时除了跟自己的师傅交谈外，很少去主动找其他同事交流，这样就导致了很多问题埋在心里的不到解答，不但业务水平得不到提高，人际关系也处理不好，还会让自己找不到归属感。
2. 处理问题不够沉着冷静。遇到问题的时候，首先想到的是请教师傅，而不是自己琢磨，尝试着找到问题的根源，并积极寻找解决问题的方法。总是想着别人可以解决，这样就导致自己有了依靠，不去自我探索，自我学习能力就会降低。

3. 学习的持久性不强。遇到新的知识，一开始的热情总保存高涨，兴趣很强，但过了一段时间学习遇到了难题，就不想再继续钻研。这样就会造成学习连贯性差，不容易掌握更多的知识，对知识的了解有广度但是没有深度。

买保险心得体会100字篇三

保险作为一项重要的风险管理工具，随着人们生活水平的提高而越来越受到重视。在保险行业中，干保险是一种重要的产品，在我多年的从业经历中，我深深体会到了干保险的价值和意义。下面，我将从购买干保险的动机、干保险的种类、干保险的优势、干保险的重要性以及干保险的发展前景五个方面，谈谈我的心得体会。

首先，我想谈一下购买干保险的动机。在我接触干保险之前，我对保险行业的了解只是停留在车险、健康险等方面。然而，随着我对干保险的深入了解，我发现干保险对于企业和个人来说都是至关重要的。首先，干保险可以帮助企业降低风险，保护其资产免受意外损失的影响。其次，个人购买干保险可以避免意外事故带来的巨大经济压力。有了这些认识，我对干保险的购买动机也更加明确。

接下来，我想谈一下干保险的种类。干保险主要包括财产保险、航空保险、工程保险等。财产保险是最常见的一种保险，它涵盖了企业和个人的财产损失风险。航空保险主要保护飞机和航空公司免受意外事故的影响。工程保险则是用于保护工程项目免受意外事故和自然灾害的影响。不同的干保险种类适用于不同的领域和需求，人们可以根据实际情况来选择购买。

然后，我想强调一下干保险相对于其他保险的优势。与人寿保险相比，干保险更加注重风险的防范和抵御。因此，干保险更加注重风险管理和控制，可以帮助企业和个人降低风险，保护自身利益。同时，与其他保险相比，干保险的理赔手续

更加简单快捷，能够及时向被保险人提供赔偿。这些都使干保险成为人们的理性选择。

接着，我想谈一下干保险的重要性。干保险在现代社会中的作用不可忽视。首先，干保险可以保护企业和个人的财产免受意外事故的影响，从而保证其正常的经营和生活秩序。其次，干保险有助于提高社会的整体风险承受能力，减少不确定因素对社会稳定的影响。最后，干保险的蓬勃发展也为经济增长和就业创造了良好的环境。

最后，我想展望一下干保险的发展前景。随着我国经济的快速发展和人民生活水平的提高，人们对干保险的需求也将不断增加。特别是在一些高风险行业和地区，干保险的市场潜力将会更加巨大。因此，干保险行业将面临着更多的机遇和挑战，需要不断创新和提高服务质量，以满足人们多样化的保险需求。

综上所述，干保险作为一种重要的风险管理工具，为企业和个人提供了强有力的保护。我深刻认识到干保险的重要性和价值，也对干保险的购买动机、种类、优势以及发展前景有了更清晰的认识。我相信，在未来的发展中，干保险行业将进一步发展壮大，为社会的稳定和个人的福祉做出更大的贡献。

买保险心得体会100字篇四

经营了，我们的事业才能前进。

从业务开展来说，对于合规宣传我们的产品，这个就是非常重要的一环。举个简单的例子，我原来的公司[]picc在08年销售常无忧产品时，使用了一些不符合规范的销售工具造成保监局对公司进行罚款，并且1年左右不得销售投资类的保险产品，只能销售纯保障产品。不但公司遭受损失，公司的100多名员工也失去了主要的业务收益。很多人员都只能拿基本工

资过日子。所以，规范的应用销售工具和其他辅助工具，还有其他促销手段，必须符合保监会规定和同业守则。不然，个人与公司都要为此付出代价。

私自透露客户信息的问题。这个都是合规方面的重点。

人员自己没有诚信了，客户怎么可能把钱给保险公司管理呢？

步难行。

买保险心得体会100字篇五

保险是当现实发生意外或灾难时，通过购买各类保险获得的一种意外风险保障。信任和购买保险，本质上就是买心理安慰。我们非常希望自己不会受到任何不幸的打击，但是人生充满了不确定性，这就是为什么我们需要保险。听保险心得，听取来自不同人士的个人经历和感悟，对于自己、对于家人，甚至素未谋面的陌生人，都能提供很好的启示。

二、固守的心得

一个老年人的切身经历，揭示了自己30年前失去了5万美元的保险契约的故事。当时的他，为了节省保费，选了廉价且可靠的附加保险，但是，他忘记了自己手中保险契约，导致最后的结果是他必须为自己的错误付出代价。这位老人深知错误的代价，于是他的心结就是“不要断掉”，他总是固守心底深处，并提醒别人保持自保意识。

三、安全的心得

听取大学生的心得之后，我们将会发现，人们对于保险，在某种程度上并不是恰当的认知。在生命中的某个时刻，他深刻意识到“保险”，为人们的生命安全提供了保障，同时，也是家庭的进一步财产保护，可以预防不必要的经济损失。

因此，学生们应当有正确的认识，提前买好保险，这样可以预防可能出现的风险。

四、好处的心得

听一个企业家的保险心得，不仅仅能够帮助我们更好地理解保险，更通过企业经验，了解大型企业对于保险的看法和运用，同时，也能够深刻地认识到，企业不仅仅是为自己，也是为全社会服务。企业应当认真对待自己的职责重任，积极参与险企推广，为社会作出更多的贡献。

五、感悟的心得

听一个特殊人群的保险心得，可以理解到，人生总会有不可避免的因素，那些对我们来说是普及意义的抵抗，对于某些人来说，是痛苦的，寻找出路的经历。生活对于残疾人群体的影响是偏重的，保险作为一个影响重大的措施，为残疾人 and 家属，提供了一个稳定的庇护和保证。听取残疾人群体关于保险的心得，让我深刻认识到保险的完备性和局限性，认识到自己应当注重在思想上的全面规划。

六、结尾部分

在写完五段式文章之后，我们理解到，保险种类广泛，根据个人的需要，可以选择适合自己的保险。同时，关于保险的理解，每个人的看法也是不一样的，都带着个人的经历和情感。这些保险的心得给我们了启发，让我们认识到，保险并不是扫清人生困境，而是摆在其前方，给人们一种基本的安全保障。我们需要做的是认真对待自己的保险需求，明确保险的种类和优缺点，认真阅读保险合同，保障自己的未来。

买保险心得体会100字篇六

作为一名普通的营销人员，我和大家一样都面临保险营销难

的问题。我也一直在想，怎样可以更有效的把保险推荐给客户？在营销的过程中，根据自己的一些成功的营销经验，我有了一点点的心得体会。

第一，在营销保险前，我们自己对保险有一个清晰的认识，把保险条款吃透，只有自己认同并熟悉的产品，才有可能成功的推荐给客户。尤其要在细节上做足功夫，扎好根基，当与客户介绍这个保险时，你能专业的把客户有疑惑的细节解释清楚，会让客户更加信任你、更加信任咱们的产品。

第二，把适合的保险推荐给适合的人。要站在客户的立场上，根据个人财务状况、家庭经济结构等，帮助客户分析保险需求、制定计划、选择合适的产品。

第三，推销保险，语言的技巧更为重要。

首先，我们要克服畏惧心理，大胆的、自信的去说。保险产品，不是看得见、摸得着的有形商品，我们推销的是一种观念，是对近期或者远期可能发生的某些事件的风险转移。有人说得好，在每个家庭门口转悠的只有死神和保险营销员，营销员的工作朝前一步，死神脚步就会缩后一步。

在于客户交流时，要注意：铺垫、幽默、倾听、以退为进、数字表达。

1、铺垫：开场寒暄过后，通过问询客户的工作、生活情况等，根据其现实情况慢慢引出适合客户的产品。

2、幽默：在和对方沟通的时候，一定要适宜的插入幽默话题，这样有助于创造沟通的融洽氛围，给人以好感，在短时间内成为朋友。

3、听完再说：很多的销售人员在客户刚提完问题就马上尽力解释，而后客户在提出第二个问题，再继续回答，以此反复，

不仅会造成谈话具有辩论批判性，影响谈话效果，而且，客户没问题了，会以“我.....”

买保险心得体会100字篇七

保险PK是保险公司为了吸引更多客户而设立的一项活动。在这个活动中，参与者可以通过投保保险来参与PK，并有机会获得一定的奖励。我曾经参与过保险PK，虽然最终没有获得奖励，但却收获了许多宝贵的心得体会。

第一段：PK活动的出发点

保险PK活动的出发点是希望推广保险产品，让更多的人意识到保险的重要性，并通过参与PK来获得各种实际利益。保险是一种风险管理工具，它可以帮助人们在意外事件发生时减少经济上的损失。在现代社会，面临各种风险和不确定性的情况越来越多，因此保险变得尤为重要。

第二段：PK活动的意义

参与保险PK活动不仅仅是为了赢取奖励，更重要的是通过投保保险来提高自己的风险意识和保护意识。保险PK活动可以让人们更深入地了解保险产品的种类、保障范围和理赔方式等信息。同时，通过参与活动，人们可以更加客观地评估自己的风险承受能力和保险需求，选择适合自己的保险产品。

第三段：参与保险PK的收获

虽然最终没有获得奖励，但是通过参与保险PK，我对保险产生了更深入的了解。我了解到保险产品有很多不同的种类，包括人寿保险、医疗保险、车辆保险等。每一种保险产品都有其独特的功能和保障范围，适合不同的人群和需求。我还学习到了保险理赔的流程和注意事项，了解到如何在意外事

件发生时顺利获得保险赔偿。

第四段：保险PK活动的启示

通过参与保险PK活动，我认识到保险不仅仅是一种金融产品，更是一种责任和义务。保险公司不仅需要经营业务，还需要承担起社会责任，为客户提供全面的保障。因此，作为客户，在选择保险产品的时候，不仅要考虑价格和保障范围，更需要关注保险公司的信誉和服务质量。只有选择了一个正规可靠的保险公司，才能获得更好的保险体验和服务保障。

第五段：对个人未来的启示

通过参与保险PK活动，我不仅了解到了保险的重要性，也对未来的个人保险规划有了更清晰的认识。在面对风险和不确定性时，保险可以为我们提供重要的帮助和支持。因此，我将认真考虑自己的保险需求，选择适合自己的保险产品，并适时调整保险规划。同时，我也会积极宣传和推广保险意识，让更多的人了解到保险的重要性，共同建立一个风险防范的社会。

总结：

通过参与保险PK活动，我不仅仅在奖励中没有获得回报，更重要的是收获了对保险的更深入了解和认识。保险PK活动可以促使人们更加关注保险产品和风险管理，提高风险意识和保护意识。我相信，只有不断加强对保险的了解，提高个人保险意识，才能更好地规避风险，保障个人和家庭的安全。

买保险心得体会100字篇八

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！