

最新买保险的体会和感悟 保险心得体会(优质7篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样我们可以养成良好的总结方法。我们如何才能写得一篇优质的心得感悟呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得感悟范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

买保险的体会和感悟篇一

我非常荣幸参加了公司组织的××××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、时而眉头紧锁、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。

在过去一年的工作中，金融风暴施虐，经济环境不景气、保险市场政策管制越来越严格、承保条件逐步收紧这都给业务发展带来了很大的阻力，也给公司员工带来了很大的压力，在这样的环境和压力下，我们基层管理者如何带领班组营造激情而稳定团队，实现利润指标、降低费用水平，如何为公司保持发展势头而贡献力量?课程里，老师通过启发了我们对几个问题的深思，从而让我对上述的现状有了不同的认识和理解：

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xx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××××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。

在日常的工作中，我不断总结班组经验和教训、不断自我学习和提高，这两天的培训我一直在思考和领悟一个问题：公司对于中层干部的核心能力的定义是什么?我们又如何才能做一名称职的职业经理人?我相信两点是我们作为职业经理人需

要不断提高的必备素质：

一是学习能力。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。

二是要有责任心、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。

三是追求卓越不断修炼。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。

买保险的体会和感悟篇二

保险是保障我们未来安全的一种重要手段。每个人都应该关注自己的保险需求，了解相关保险产品并及时购买。在这篇文章里，我将分享我自己买保险的心得和体会，希望能为大家选购保险提供一些帮助。

第二段：选择保险要明确需求

在买保险之前，我们需要搞清楚自己的保险需求是什么。不同人的需求是不一样的，需要根据自己的实际情况来选择适合自己的保险产品。比如说，有些人需要重疾险、意外险等，而有些人可能需要购买车险、房屋保险等。

第三段：选择保险要选择正规渠道

在选购保险时，我们要选择正规渠道购买，以确保自己的合法权益。一些小公司或个人销售保险可能没有充足的保障能力，甚至存在欺诈行为。我们购买保险时可以选择正规的保险公司和销售渠道，如保险公司官网、保险代理人等，以确保自己的权益。

第四段：选择保险要考虑保费和保障

保费和保障是选择保险时需要重视的两个方面。我们要根据自己的经济状况和保险需求，选择适合自己的保费和保障组合。同时，我们还需要核实保险的保障范围和条款，了解保险公司的理赔流程和标准，确保自己在遇到风险时能够得到及时的保障。

第五段：买保险之后需要及时跟进

一旦购买了保险，我们也不应该忘记及时跟进自己的保险情况。通过了解保险公司的理赔、服务等信息，及时反馈自己的问题，了解自己的权益是否得到保障。同时，我们也可以根据自己的需求进行保险的调整、增减等，以保证自己的保险需求得到有效的满足。

结尾

在今天高速发展的时代，人们拥有更多的选择，但同时也要面对更多的风险和变幻莫测的未来。购买保险不仅仅是预防风险，更是一种充分考虑自己和家人未来的负责任选择和行动。在购买保险时，我们要根据自己的实际需求，选择正规渠道，核实保费和保障，以确保自己的合法权益和安全。

买保险的体会和感悟篇三

保险是一种应对风险和未知事件的重要方式。人们买保险不仅可以规避风险，还能帮助提升生活质量。然而，如何选择适合自己的保险种类和保险公司却是一个需要认真思考的问题。本文将分享我个人买保险的心得体会，希望能够给大家提供一些借鉴。

第二段：了解自己的保险需求

在购买保险的时候，首先要了解自己的保险需求。比如，如果是刚刚成家，那么家庭保险和意外险是非常重要的；如果是年迈父母或者自己年龄已经较大，那么医疗险就是必备的；如果自己有贷款或者需要出国留学，那么保险理赔额度就要足够。根据不同的保险需求，我们可以有针对性的去选择保险种类。

第三段：比较不同保险公司和产品

在保险市场上，有很多家保险公司，所提供的保险产品也千

差万别。因此，在购买保险时，我们需要比较不同的保险公司和产品，了解其保险条款、保费价格、保障范围以及售后服务等等因素。通过比较，可以更加精准的选定自己需要的保险产品和公司，也可以获得较为实惠和高性价比的保险服务。

第四段：审慎购买保险

在购买保险时，我们需要审慎考虑产品的保障范围、理赔条款和自己的财务承受能力等多个方面。保险不是赌博，我们不能仅仅因为某个保险产品看起来“划算”，就盲目购买。我们要对自己的需求进行仔细分析，根据自己的个人情况，选择最适合自己的保险产品和保险公司。同时，在购买过程中，我们还需要认真阅读保险条款和合同，不要遗漏重要条款，避免将来理赔时出现纠纷。

第五段：定期复查和调整保险计划

购买保险不是一次性的行为，我们需要根据自身的情况，定期复查和调整自己的保险计划。比如，如果我们的财务状况改变了（比如赚钱多了或者贷款还清了），我们可能需要调整保险额度或者更换保险类型；如果我们的家庭成员数量发生变化，我们可能需要重新配置家庭保险。总之，定期复查和调整保险计划，可以确保我们始终能够得到最合适和最有效的保险保障。

结尾：

总之，购买保险是一个需要谨慎的过程，我们需要认真考虑自己的保险需求，并选择最合适的保险产品和公司。虽然保险无法完全避免风险，但是有了保险，我们可以更有信心地面对未知事情，更安心地享受生活。

买保险的体会和感悟篇四

第一，在营销保险前，我们自己对保险有一个清晰的认识，只有自己认同并熟悉的产品，才有可能成功的推荐给客户。所以在我营销每一个保险前，我一定会尽可能的了解清楚这个保险，特别是一些重要的细节之处，当与客户介绍这个保险时，你能把客户有疑惑的细节解释清楚，会让客户觉得你非常专业，并且对该保险的信心也会增加。

第二，把适合的保险推荐给适合的人。这点是很重要的，在熟知了我们代理的各种保险后，要选对营销的对象，不能乱撒网。一般我会先问清楚客户的想法，了解清楚客户的需求，再在我们代理的保险中选择适合的推荐给客户。

第三，数字表达很重要。在我们为客户介绍保险时，不能只说概念，毕竟客户大多数都不是很专业的，太多专业的话术会让他们觉得复杂，我们明白了客户却不一定明白，这个时候一些数字计算或数据比较就直观很多。如果说，在营销新华人寿的吉星高照时，就可以利用新华人寿提供给我们的理财计算器，将客户相关资料输进去，直接算出保险合同到期后客户可以得到的高中低三档收益。这样让客户直观的看未来的收益及得到的保障，会让他们对这个保险更感兴趣。

第四，建立与客户间的信任。回顾自己成功营销的客户发现，有很大一部分客户都是些非常信任我的客户。毕竟保险是一项长期的投资，客户免不了会对相应的保险公司的整体实力进行估量。除了通过其他渠道去了解保险公司的情况，我们作为理财人员，给客户带来的信心也是非常重要的。不单止是保险，包括在营销别的产品时，我们也会发现，向自己熟悉并信任自己的客户营销往往容易得多，有得客户甚至会说，只要是你介绍给我的产品我就相信。因此，在与客户接触的过程中，要慢慢建立客户对自己的信任感，有句话说得好：客户是需要慢慢经营的。我出的一些保险单也是在给客户介绍后的较长一段时间才营销成功的。

还有一点，就是在给客户介绍保险产品时，多结合自身案例或身边案例。比如说，在营销赢家理财保险的时候，除了介绍清楚这个产品的性质，我会把自己和以前购买该产品的一些客户的经历拿出来跟客户分享，并与同时间推出的其他产品做比较，客户在听完我们自身的购买经历并经过实实在在的比较后，会对这个产品更加有信心。此外，如果可以的话，尽量备齐主推保险的保险合同范本，当客户需要了解一些非常细节的问题，可以直接把合同范本拿出来给客户翻阅。

以上是我的一些小小的保险营销心得，有不对的地方希望得到各位的指正，希望我们能在不断的总结经验中更有效的做好保险营销。

买保险的体会和感悟篇五

保险是人们生活中不可或缺的一部分。在向外界投资自己的保险保障时，我们意见不一，因为每个人的嗜好和危险风险是不相同的。在我的亲身经历中，我发现了一些买保险时的经验和体会。今天，我想和大家分享一下我的心得体会，以帮助您更好地理解保险，并在购买保险时更加明智地做出决定。

1. 了解自己的保障需求

在认识和购买保险之前，您需要知道保险的意义和各种类型的保险。这些转化是必要的，因为在购买保险时，您需要选择最适合您身体状况的保险类型。如健康险、意外险、家庭财产险等。而一旦要购买，您需要详细了解保单中的保障范围、保额、期限和价格等条件，以便选择最适合自己的家人的保险产品。我在购买保险时从来不会只盲从购买，而是认真分析自己的经济状况和风险承受能力，选择最适合自己的保险类型。

2. 与保险公司沟通交流

与保险公司平台（理赔点）建立联系是买保险的另一个重要因素。在使用不同公司的产品时，您需要了解产品的性能和下降表，以便在理赔时了解保障的范围、保额和保费等信息。有时我们会遇到不愉快的索赔经历，如果我们与保险公司建立联系，在保险公司有疑问、遇到问题和纠纷时，可以直接沟通交流，达成双方满意的解决方案。

3. 比较不同的保险产品

保险公司提供了很多各种类型的保险，如车险、健康险、意外保险、教育险、分红险等等。您需要认真比较和权衡每一种保险产品。我们可以查询保险公司的产品信息、保险条件和保费等信息，也可以请保险经纪人进行引导和咨询，以便为我们提供更多比较和选择最适合自己的保险产品的方案。例如，对于保险公司的健康保险产品，我会仔细检查产品信息表、保单的保险条件，并与保险经纪人交流。同时，我会征得朋友和家人的意见，以便在选择产品时有更多的参考方案。

4. 最终的选择和购买

我们可以在购买保险时使用许多不同的技术和途径，如网络、保险经纪人、热线电话和保险公司等。无论选择哪种购买方案，我们都需要决定哪种方式是最为方便和最适合自己的，并采取适当措施进行支付和理赔。当我决定购买保险时，我会仔细阅读保单和保险条款，并阅读产品销售中包含的信息。如果无法理解相关信息，我也会咨询保险经纪人的建议和意见。

5. 保持投保后的监管

在我们买了保险后，需要了解如何利用保单和保险险种公正地理赔。此外，我们还需要注意投保准确性，保持保单有效性和保单到期前定期检查产品和保单的状态。投保后的管理

也包括及时汇总和纪录保险理赔信息，以便在未来出现问题时进行审核和调整。我始终坚持跟踪我的保单保险及理赔情况，并定期进行完善和改善。

总的来说，通过我的购买保险心得体会，我建议大家在购买保险时切实注意。购买保险是为了降低生活风险和更好地规划未来。如果您能根据自己的经济状况和风险承受能力选择最适合自己的保险产品，就能为自己或家人的生活增加更多安全和保障。

买保险的体会和感悟篇六

20xx年5月，怀着一颗期待而又忐忑的心情走上新的工作岗位，来到了xxx营销服务部，内心充满欣喜。

而面对陌生的环境，生僻的专业词汇，从来不懂得的保险，内心里充满了疑问和茫然。无比焦虑地想融入到群体中，急切地想了解所有的相关知识。然而，工作是个循序渐进的过程，面对从来没有接触过的新鲜事物，时刻告诫自己，要脚踏实地的从头开始，从基础做起，切勿好高骛远。

对于尚且不熟悉业务的我们，首先，学习保险条款，了解相关系统，熟悉如何操作，如何上单子，厘定保费，在不断的实践中潜移默化地懂得了本行业中更多的保险知识。再将所学的知识用于实践操作，试着自己在系统中录入保单，计算保费。我们一行四人还到中国xxx运城分公司学习了如何批改车牌，打印电销的单子，并在平时及时地处理好电销业务。在自己闲暇时帮助工作繁忙的同事，既增进了我们之间的感情也了解到了更多的业务知识。

一月份，我们一同到xxx参加了20xx年人保新员工培训。深入学习了我公司的发展战略、文化精神、保险销售以及职场礼仪。培训时间虽短，但结识了很多新的朋友，见识了很多人才精英，学到了人保的`文化精髓。在与大家的共同学习和协

作配合中，提高了自身的沟通能力，加强了团队合作的精神。在这正规又的氛围中，也激发了自己力争上游的心劲，努力做到干一行、爱一行，在自己的岗位上充分发挥自己的潜能。

经过了两个多月的工作积累，由未知到已知，不断发现自己的不足，及时向前辈们请教学习，逐渐熟悉了各类保险，付诸实践，可以与客户进行简单的沟通。共收保费xxx多元，这为数不多的数字也都是靠身边的亲戚朋友介绍，尚且没有鼓足勇气自己发展业务。

因此，在这半年里，我将尽自己的努力拓展业务，在竞争中逐渐提升自己的各项能力。对保险知识知之甚浅的自己，还需要在不断实践中，深化学习，不仅要熟悉理论知识，还要熟练掌握展业技巧，在工作中多学习，常反思，勤总结，提高自己的业务以及服务能力，严格要求自己，争做一名优秀并有价值的人保员工。

在初来乍到的这段时间里，有紧张，有欢笑，有进步，有茫然，而使我受益匪浅的就是：不管做什么，都要踏踏实实，一步一个脚印地把它学好、做好，才会有更大的能耐去面对各种挑战与考验，才能成为一个值得信赖的工作者。

最后，由衷地感谢这段时间里领导的悉心教导和同事们的热心帮助，让我在实实在在的工作实践中学到了更多有用的知识，我也将努力用自己的实际行动为我单位奉献自己一份微薄的光和热！

买保险的体会和感悟篇七

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。

参加此次培训的同事都怀着增长自己的业务能力的目的。通过两天的课程，对人寿人保公司有了深入了解，对保险产品也有了更深刻的认识，这也是我们在日常的工作中最需要学习最需要掌握最需要提高的知识，这将有助于我们日后的工作，更需要的是我们每一天的努力、学习和积累提高。在日常的工作中，我不断总结经验和教训、不断自我学习和提高，这两天的培训我一直在思考和领悟一个问题：我们如何才能发掘潜在客户购买保险。通过学习，不仅让我学习到新的知识，更让我信心倍增。结合自己工作过程中遇到的问题总结学习到的经验，我认为要想做好保险业务工作，我必须努力争取做到以下几点：

(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。这样就能好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。

为期两个月的保险实习,除了收获到一段快乐充实,令人难忘的时光,还学到书本以外的知识,赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙:

第一把金钥匙:真诚

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!

第三把金钥匙:激情与耐心

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一种完全社会人的心态来接受这一个月考验。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。

第四把金钥匙：创新

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好方法。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！

第五把钥匙：主动出击

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，效果是底下的，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，我一定会吸取此次教训，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！