# 《庭教育促进法》学习心得体会：做个称职的监护人

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-10

*[说明]保险培训心得及感悟通用多篇为的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。保险培训心得及感悟1保险理赔培训，保险很宽泛，保险理赔可以根据险种的不同进行理赔，下面将进行车险理赔培训。《保险法》第22、23条规定，保险事故发生后，依照保险...*

[说明]保险培训心得及感悟通用多篇为的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。

保险培训心得及感悟1

保险理赔培训，保险很宽泛，保险理赔可以根据险种的不同进行理赔，下面将进行车险理赔培训。

《保险法》第22、23条规定，保险事故发生后，依照保险合同请求保险人赔偿或者给付保险金时，投保人、被保险人或者受益人应当向保险人提供其所能提供的与确认保保险理赔保险事故的性质、原因、损失程度等有关的证明和资料。

保险人依照保险合同的约定，认为有关的证明和资料不完整的，应当通知投保人、被保险人或者受益人补充提供有关的证明和资料。

保险人收到被保险人或者受益人的赔偿或者给付保险金的请求后，应当及时作出核定;对属于保险责任的，在与被保险人或者受益人达成有关赔偿或者给付保险金额的协议后十日内，履行赔偿或者给付保险金义务。保险合同对保险金额及赔偿或者给付期限有约定的，保险人应当依照保险合同的约定，履行赔偿或者给付保险金义务。

理赔方式

保险公司在出险后依据保险合同约定向保户理赔有两种方式：赔偿和给付。

赔偿与财产保险对应，指保险公司根据保险财产出险时的受损情况，在保险额的基础上对被保险人的损失进行的赔偿。保险赔偿是补偿性质的，即它只对实际损失的部分进行赔偿，最多与受损财产的价值相当，而永远不会多于其价值。

而人身保险是以人的生命或身体作为保险标的，因人的生命和身体是不能用金钱衡量的，所以，人身保险出险而使生命或身体所受到的损害，是不能用金钱衡量的。故在出险时，保险公司只能在保单约定的额度内对被保险人或受益人给付保险金。即人身保险是以给付的方式支付保险金的。

保险培训心得及感悟2

通过对民生保险机构案件风险防范与警示的学习，让我深刻理解到此次学习的必要性。当案件发生时，无论对个人还是单位乃至社会都造成了极大的危害性。拿业务员挪用客户保险费为例：此案例不仅对客户造成了巨大的损失，还断送了自己美好前途和职业理想，同时也把自己送上了犯罪的道路，甚至引发社会对保险公司的不信任感，造成了如此的严重的后果。作为民生保险的续期管理岗，原本以为此类事情离我们很遥远，其实不然，有可能只因我们工作的稍微疏忽，就可能造成外勤队伍人员挪用客户保费现象的产生，成为犯罪活动的纵容者，因此，我们需要认真认真在认真的工作态度去做好每一笔未交件的后续工作，避免从业人员挪用保费现象的产生。

知道了案件的危害性，就要懂得如何去防止案件的发生，通过这次学习，使我了解到案件防控的重要性，没有了安全的经营环境，那么其他的都是多余的，我认为要想从根本上解除隐患，应从以下几方面入手:

首先，要从思想上重视案件防控工作，树立高尚的职业价值观和职业道德感，把自己所从事的保险工作，当作最神圣的工作来完成，从内心做到自己绝不涉及案件。加强业务学习，进一步提高案件防控水平，提高工作实效和质量，对发现的问题引起高度重视，坚决杜绝发现问题不报告的情况发生。

其次，在容易引发案件的环节多加注意。在日常工作中，同事之间，相互监督，相互提醒，勇于劝阻，必要的时候检举，将案件发生的可能降低到最低限度。

通过这次活动，我们每个员工通过进行自我教育、自我剖析，吸取教训，警钟长鸣，并对照有关金融法规、保险规章制度自我查找履行岗位职责及遵纪守法等方面的差距，明确今后工作的努力方向，从源头杜绝违法违规现象的产生。

保险培训心得及感悟3

很早之前就听朋友反复提到中国太平洋保险。那时心里隐隐有些担忧，不知有没有这样的能力作好一名业务代理人。于是找了无数的理由搪塞。是不是上天注定要我奋勇向前呢?在朋友热情的不厌其烦的努力下，我懵懵懂懂地来到了中国太平洋保险都匀分公司举办的20\_\_年第1期新人培训班。

每一个成功的人，都有不平凡的传奇故事，这些不平凡的传奇，是靠着不断的努力奋斗出来的。给自己一个希望和订立一个目标，因为它们是催促人们向前的最大动力。只要有希望和目标，生命便不会枯竭，生命就有了活力。

在这些天里我学到了许多，当我们初当业务员的时候，面对的第一个问题就是推销受阻出现了挫折感怎么办?要学会百折不挠的精神，要有良好的心态，要不断学习技巧，发现并创造机会，与人沟通，建立诚信。退一步说，即便客户拒绝，我们从交往中不是多了一个朋友吗。有朋友的路，会越走越通的。在保险上得不到他们的帮助，说不定在别的方面让你受益匪浅呢。当然这要求我们一定要开诚布公，以信取人。因为信任是一种有生命的感觉，是连接人与人之间的纽带。

生活、事业都需要激情，它就像一把利剑，穿透寒冰封锁的静寂，让我们能露出生命的光。然而，让我们鼓起勇气，用真诚的承诺，真情的回报，去追求收获的明天吧。让我们的客户真真正正的感受到“平时注入一滴水，难时拥有太平洋”。

保险培训心得及感悟4

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。

由此,我想到我们的工作，如果心态不平衡的话，干工作时就会一味地埋怨，发牢骚，找各种理由不去完成，并且时常会觉得自己得不偿失，贡献大回报少，久而久之就会产生“端起碗吃肉，放下筷子骂娘”的不良工作作风。“工作本身不重要，重要的是你对这个工作的态度”，既然我们改变不了工作，就要改变对工作态度，学会快乐的工作，这不仅能提高工作效率，而且还能给每个接触你的人带去快乐，进而给更多的人带去快乐。一样的完成工作，何不端正自己的心态，快快乐乐地去工作呢?

最后，当我们以最良好的姿态出现，那么如何沟通就是最关键的。沟通是人与人之间叫我的桥梁，没有沟通就没有相互交流的平台。以前，我总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!

保险培训心得及感悟5

以前就听说过这种大公司很多的岗位都是需要进行岗前培训的，这样才能让新晋员工更好的适应工作，从而简短员工对工作的接纳时间，更快的可以为公司创造利益，体现出自己的价值，现如今，我在一周之前加入了\_\_保险有限公司，成为了一名销售，这是我在别人的推荐之下，选择的工作，都说销售工作最锻炼一个人的能力，所以我想挑战下自己，加入了这个大家庭，在这之前我是从未干过销售工作的，连了解都不曾了解过。但是这次的培训却是让我全面的了解的销售这份工作，并且也是教了我很多的工作技巧，让我眼前一亮，我现在迫不及待的想在实践工作当中去证明我自己了。下面我就谈谈我在这次培训当中的一些心得体会。

一、销售最重要要素之一，自信

作为一名销售人员，我们不仅要做到对公司的保险业务自信，还要对自己自信，最重要的是，要对公司自信。做到这三点，才算是满足了一个保险销售的基本，我才能去走下一步，才有进步的可能。在我们销售跟客户推销公司的保险业务的时候，尽可能的体现出保险的优势，让他知道买了我们公司的保险会给他带来哪些好处，我们要都自己所卖的保险自信，自己在介绍保险的时候也要自信，这样才能让客户不再犹豫不决，并且对要坚信我们保险公司就是最好的那一家。

二、能说会道，会抓住客户的“要害”

无论我们的客户从哪来的，可能是你自己寻找的，也有可能是亲戚朋友介绍来的，但是都要记住一点，他们都是有意向购买保险的，很多人虽然有这个意向，但是迟迟都没有找你买，这就是我们要去寻找的原因了，有人会因为从来没买过保险，所以对这块不熟悉，涉及到自己的盲区自然就会小心翼翼的，我们要多在朋友圈、或者是群里多普及保险的知识，这样就可以打消他们的顾虑。有的人会因为觉得保险对自己虽然有好处，但是不买好像也损失不大，如果任由客户抱着这种思想，那么你永远都拿不下这个客户，我们要尽可能的去向客户说明，这个保险对他的好处是有多么的巨大，或者说是对他们的子女作用是多么的巨大，这样他们才会毫无犹豫的签单。

三、对工作赋予耐心

销售要的就是工作的耐心，对待一个客户能一直不厌其烦的去做思想工作，持之以恒，任何一个难缠的客户都没办法无视于你。一开始可能会因为工作不熟悉，导致自己一单都成不了，这种情况很常见，如果因此就放弃，那么就将彻底的跟销售行业说拜拜了，这是领导给我们的忠告，坚持下去，才能成为一个好销售。

保险培训心得及感悟6

我非常荣幸参加了公司组织的20\_\_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、时而眉头紧缩、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的艺术、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20\_\_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。

保险培训心得及感悟7

(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，能了解到众多客户的言下之意。学会揣摩原创客户的心思，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，合理运用词汇空间，争取到每一个客户。

(3)做到与客户有效沟通。能做到“听，说，问”。做到迅速倾听客户，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腾达，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。

保险培训后的感悟

1、从工作中的实例出发，写自己在工作中学到了什么，以及这次新人培训给自己带来的收益，最后抒发对未来工作的展望。

2、通过两天的课程，我对人寿人保公司有了深入了解，对保险产品也有了更深彻的认识，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。

3、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。

在日常的工作中，我们将会不断总结经验和教训、不断自我学习和提高，通过这几天的培训使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。

保险培训心得及感悟8

我很感谢公司给我这次培训的机会，也十分珍惜这次机会，因为它不仅是提升我能力与知识的加油站，更是我人生道路上实现自我价值的重要一课。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。

所以在这极为有限的几天时间里我严格遵守培训纪律，谦虚认真地听取各位老师的精讲!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。

一、课程紧张而有序，氛围严肃而活泼。

第一天上午的培训，是银保的李总和合规的王总授课。授课中，李总以他一贯的激情四射的风格紧紧吸引了大家。从他的讲述中，我对公司历史有了深入的了解：公司目前正处于高速发展阶段，是保险行业中第三兵团的佼佼者……他还谈到了他自己，在短短十余年时间里，怎样从一名不起眼的保险销售人员做到今天，成为生命人寿银保系统的领军人。他以自己的成长经历，激励在座的每一位学员。他的真诚、坦率、智慧、执着折服了现场的每一个人。激情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。

转眼下午的培训又到了，王总对目前保险行业的现状和发展趋势进行了深入的分析和讲解。从他的讲解中，我们认识到了现在保险行业的发展位置、未来的趋势以及保险销售的基本理念。

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。这一点也是我在培训的第二天，王总在讲述企业文化中让我体会到的。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。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。

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。一个公司请出多位日理万机的高管为新人授课，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。

三、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。罗桂友总说，“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。”

老总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、说尽千言万语的精神。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。

四、做最好的自己，缔造成功的未来。

培训也已近尾声，但这次的培训给我带来的体会却是无穷无尽的，以前我一直认为做保险是最让人看不起的职业，但是培训让我彻底摈弃了对保险的偏见。只要给予客户专业的理财服务，提供他们真正需要的产品，那我们就一定能够得到人们的尊重。虽然培训仅仅两天，但却让我迸发出了一种对事业的激情。我不希望自己只是一个过一天算一天的人，虽然我成不了李嘉诚，但我愿意做一个有个性、有想法、有追求的年轻人!

这次培训虽然结束了，但我的新的征程才刚刚开始。我会在以后的工作中走好脚下的每一步，努力的学习和积累，将理论知识进行有效的实践。让我们用“扬帆组”的“组呼“来振臂一呼：乘风破浪，扬帆起航!

保险培训心得及感悟9

老师对我们说过的一句话：“关系是泥饭碗，是会碎的;文凭是铁饭碗，是会锈的;本事是金饭碗，是会升值的。”这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，更应该不断提高自身的业务技能,全方位的提高自己各方面的保险业务水平,希望籍此可以重新塑造一个全新的自己，成为一名优秀的员工。

通过这次理赔培训，我学习了理赔投诉原因分析和案例点评。例如：

1.有对理赔受理时效过长不满;

2.对理赔受理意见的不满3对理赔处理结论不满。

通过这些典型案例的学习，我明白了投诉的事由，投诉处理的方式，以及专家老师们对案例的点评，提升了我的理论水平，更有益我今后的工作。

我决心要：

(1)强化自身理赔服务意识;

(2)提高理赔的专业技能;

(3)加强客户沟通解释工作;

(4)加强理赔纠纷的排查;

(5)快速有效处理投诉;

(6)加强投诉分析整改;

(7加强信息反馈;

在这些方面进行，提高自我，提高工作效率。

如何提升理赔的服务措施呢?

1、拓宽理赔服务渠道;移动柜面前伸营销职场服务;

2、电子化理赔服务，提升自己的专业技能和服务礼仪，遵守职业道德，一次性告知理赔申请资料，加快已受理案件的调查和处理时效，简化理赔手续。

通过这次福州的培训，我明白了，今后的工作中，要认真专研，提升理赔的时效提高主动服务意思，加快理赔申请速度，有效缩短出险立案时长，提高自己的工作效率，另外还学习了，理赔纠纷的处理，理赔实务优化，多抽些时间看看有关保险方面的知识，能把一些棘手问题处理好，才能体现人的成就感。因此，真正静下心来，从小事做起，从点每项工作都要立足一个“早”字，落实一个“快”字，抓紧时机、加快节奏、提高效率。做任何事都要有效地进行时间管理，时刻把握工作进度，做到争分夺秒，赶前不赶后，养成雷厉风行、干净利落的良好习惯。

“新”，开拓创新，改进工作方法。只有改革，才有活力;只有创新，才有发展。面对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天，创新和应变能力已成为推进发展的核心要素。因此我们更应该随着时代的前沿前进。

最后，诚挚的感谢部门同事和经理在工作中对我的帮助和关心，也感谢公司给了我这样的机会，通过培训使我获得理赔知识，提升了客户服务技能。我将会在以滴做起。一件一件抓落实，一项一项抓成效，干一件成一件，积小胜为大胜，养成脚踏实地、埋头苦干的良好习惯。

“快”，只争朝夕，提高办事效率。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。”提高处理率，弘扬“立即行动、马上就办”的工作理念。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习。

今后的工作中更加努力。

保险培训心得及感悟10

一直以来，我认为培训是一件很有必要的工作，虽然有很多的同事很反感这样的学习方式，但是我认为在一次培训中，多多少少是有一些地方可以让我们学习的，尤其是作为一名销售更是应该好好的去学习他人的优秀案例，从而让自己得以进步，这种学习的方式也是可取的。所以这一次培训中，我格外认真的学习了，也吸收了很多有用的知识，丰富了自己的世界。在此我想就这一次培训谈一谈我的所想所知。

销售这一份事业并不简单，但是它也不难。怎么说呢?当我们认真对待一件事情的时候，是相对而言比较简单的，即使我们遇到了难关，遇到了不可解决的难题，但我们也有一定的决心和毅力去对抗它，这时候这个难题也不再那么难了，它的难度会慢慢的降下来，然后我们再给予攻破。这样工作也就相对而言简单那一些了，但这也取决于我们每个人的心态。

如果心态不好的话，那么我们每天的工作都会变得非常艰难，而我们工作的状态也会处于一种非常压抑的状态，所以在工作上调整好一个好的状态是非常重要的`。如果你觉得自己擅长这份工作，那就好好的做下去，不要在这个集体中太过悲观，去影响其他的人，这样的事情是没有太大的意义的。

除了态度之外，还有一样东西也是我们工作中非常重要的，那就是认真读，如果一个人不能认真地对待一份工作，那么这份工作所给予我们的也会让我们失望。最简单的就是我们平时的业绩，做销售，业绩才是我们骄傲的资本，而如果没有业绩，那么我们在这个份工作上也会显得非常的黯淡，这是我们最应该去注意的一点。

这次培训大大小小的案例说了很多，我从中也听明白了许多。我把它们整理好，慢慢的糅合成一种方式，紧接着运用到以后的工作当中，应该可以为工作提供一些帮助。培训实质上对我们员工来说，是一件比较有利的事情，很多人不懂得珍惜，总觉得培训可有可无。其实只要我们积极地听，去学，在我们自己将阿里的工作中，一定会有所便利。这一次培训已经给予了我很多的技巧，我也将它们收藏好了，准备在今后的工作当中好好的运用。所以非常的感激这一次培训，也期待着下一次培训!

保险培训心得及感悟11

老早就听到保险两个字，但是就是不知道是什么东西，听很多人说那是传销，但是最后真正自己接触后才明白原来保险是对人生后期规划的一种保障。

随着时间的推移，变迁，这已经是第二次参加培训，第一次由于没有太关注，结果考的让人寒心，59分，本来打算放弃，但是最后还是被我的介绍人寒心如苦的缺说之后，又帮我交了培训及书本费，于是出于礼貌我这次又一次参加了这个培训，经过五天的代理人培训，以及自己的努力，终于通过了，于是继续参加岗前的培训，接下来就说说这几天的岗前培训心得吧……

可以说一路的培训时间都很紧张有序，让人应接不暇，保险代理人的书籍在大学经济学一年的课程，在这里我们3天就要吸收，而且掌握基本的初期以及保险本身的意义是什么，弄的我们个个都精疲力尽，而岗前的培训也很是紧张，第一次发现在这里的每一分，每一秒都是那么重要，这几天的培训总的来说，让我学习到很多专业的东西，尤其是专业老师的出色讲解，让我们受益很深，在这里首先感谢各位老师的心情付出，也希望我们今后的同伴们能够抱着一个感恩的心来对待这份工作和职业以及事业。

可以说从一开始对保险的误解，到真正接触后了解之后才感觉悔恨已晚，为什么呢，因为在我的记忆里面，接触过的保险基本都是属于传销类型的，那时是20\_\_年，中学刚毕业就融入到社会里面，看到各色各样的人都在做保险，一大堆人组合在一个空档得房间，没有产品，直接就让你跟他们做，而且把你的身份证一系列的东西都拿去，弄的人心惶惶，最后因为事件的严重，被法律所制裁和打压，于是从那个时期保险的含义在我的脑海里面就是一种传销的模式，而且周围的人一听说你是做保险的立刻会拿异样的眼光来看待你;而大学毕业之后，来到北京，在各式的直销模式慢慢的成熟起来，又一次接触到同行的人做保险，于是我拿异样的眼光来审核他，但是跟没有想到的是，我又从新走入这个行业，在通过专业的学习和了解之后，我才恍然间开悟，原来保险一直是国家所支持的行业，只是过去由于人为的因素，把这个不错的直销业给做烂了，而且其实很多属于直销业的东西在外国本身就是合法的，可是演变到中国就变成了传销，最重要一点，东方人的素质和道德有着直接的关系，这让我很失望，也是这个行业本身难做的原因，而随着改革共开放国家政策不断的开创与提倡，保险随着国民素质的提高才真正被人们去接受，了解，但是目前的中国，保险业与之其他国家相比市民的比例少的可怜，所以对于未来直销人员这个行业充满着希望和空缺。

而对于我们这个刚刚培训中的从业人员完全可以把他当做是一种职业一种挣钱的方向去努力，而我本身也是在职场工作了5年的人员，可惜的是自己的才华在那里得不到认可，而且往往还得受上级的抱怨和怨气，于是不得已当做，离职，加入到这个金融单位，希望在这里找到自己的人生价值与方向，因为这个行业很自由，给你发挥的余地，没有职场的压力大，还得看老板脸色，所以这是我选择的目的，其实这个行业只有你真的付出之后会得到客户的信任和肯定，而且财富也会随着你的诚信和专业得到丰厚的回报，对于未来我充满着憧憬和希望。

其实是通过这几天的专业老师的辛勤讲解，让我对保险业有了充分的了解，我发现这是一笔财富，只是我发现的有点晚了，不过从现在努力未来的希望还是很大的，而作为金融业世界500强的企业，对与未来的挑战和机遇很大，我发现他是一家没有年龄限制和学历限制的机构，这是跟其他企业和单位的唯一区别，还有这个行业对谁都很公平，只要你付出自己的劳动和真诚就会得到他人的认可和信赖，不过要是想让大众都购买到保险还不是那么容易，所以这个很锻炼人，而且对自己也是一种提高，但是最后的结局是你真正去努力了吗，努力了，就会有所回报，这是这个行业的公平，其次，通过学习才知道这个行业对于人生是多美的美好啊，国家的法律赋予公民每一个人的保障义务，可是很多时候是由于人民的抵制和不接受错过了，人最怕的就是没有真正弄明白一件事情是什么，还有就是观念的问题，多好的机会就这样失去了;当然了真正做好这一行也不是那么容易，话说，好做的行业还能轮得到你做吗?

其实每个行业都是精英和人才做的，因为他们在追求成功的路上，忘却了自己，忘却了别人的话语，忘记了伤悲痛，而是把目标定力的明确加上自己不断的学习，从而获得了成功的奖励，人生公共就公平在这里，不要总是听别人说这个行业多么的难做，自己活着，自己就是一种希望，为何不跳出来，真实一下自己的价值呢，总是听别人咋左右自己，那么你一辈子就可能活着别人的左右里面，那样的话，你是多么的平庸，我是一个从来不相信命运的人，我感觉命运对每个人都很公平，天下没有免费的午餐，中国的佛道就是这样说的，世界都是很公平的，只是你眼光局限在黑暗的那一面，你的思想扭曲了，总是抱着走近路的心理，时间一长，你发现自己走进了，自己的所里面，受到了法律的制裁;而用正义的思想左右正义的心扉，你永远走的是光明的道路，保险你是在为人服务，为大众送去安康，送去保障，让他们的生活品质得到提升，所以你的回报一定会成正比的，这是这几天岗前培训的人生精神上的感悟，我是一个给点阳光就灿烂的人，不喜欢狡诈，欺骗，所以我感觉自己很适合在这个行业;最后就是通过两天产品的解说，对未来从业多多少少还是有着希望的，因为随着保险法律的完善，公民素质的提高，这个新新的行业，在不断的扩展着，尤其全民对于生活保障的提高，以及渴望，保险在未来的需求是很大的，所以对于我们从业人员的机遇是很大的，当然了，要想做好这一行，前提就是这几天的用心了，只有认真听取老师们的丰富经验和专业的介绍，你打好专业的基础，将来面对客户才能有更好的解说能力，让说服客户，当然了，诚信是第一，做人也是第一，只有做好道德为先，你才能被客户所接受，被客户所认可，所以未来的职业需要的是一批有责任有素质有道德的从业人员，希望大家这几天学习当做通过老师们的丰富解说，在认识专业的基础上，更应该学习他们身上的那种职业修养，以及那种对于人生的坚定信念吧，好的，谢谢大家。

保险培训心得及感悟12

记录是最好的一种督促自己成长的方式，记录也是最好的见证自己成长的方式。莎总说：没有记录就没有发生。从今天起，坚持写工作日志，试问你自己就不写工作日志，你怎么能要求外勤伙伴写呢?你有什么资格?一天不重要，十天不重要，一个月，一个季度，一年呢?学会养成自己的工作包括生活的习惯。每天坚持将自己的工作，分为新人档案，绩优档案，主管档案进行记录。我今天要做什么?我今天做了些什么?他们今天要做什么?他们今天做了些什么?有没有达到预期值?有哪些东西需要马上更正或者是补充的建立自己的工作模式，工作线条，刻不容缓!

记录，是一笔财富。计划性的记录与总结性的记录更是一笔财富。

除了上述的这些，当然还有很多很多的感悟，以及感悟后后期要做，比如客户经营，客户经营不仅仅是计划100的经营，作为一名组训，更多更重要的是将客户经营的概念植入到我们自己，植入到业务员的骨髓深处，为什么产说会没有人，其实就是客户经营出了问题。除了每天检查工作日志外，还要检查客户档案并辅导建立和完善客户档案，还包括客户的紧急联络卡，方便拓展客户。

当然也还有学到实战性的课程寿险与家庭财务规划。我们的客户到底在烦恼什么：是买车或者是还房贷重要还是买保险重要?以客户的心理分析问题，因为客户往往只关注自己面对的问题;家庭的风险并不仅仅是生老病死问题，是的，您买房需要钱，您孩子的教育需要钱，您的养老需要钱，其实您的一生哪都需要钱，那你就必须需要有一个专业的金融工具提供帮助。老祖宗说：要留足过冬的粮食，可是储存的地方不好，会留存到冬天吗?第一次深刻懂得：保险的目的不是改变生活，而是防止现有的生活被改变。很多人都追求有钱有权，李双江有钱吗?有，有权吗?有，可是他快乐吗?不快乐!重点看钱怎么用。确实，听郑老师的家庭财务规划，让你觉得你就是在与客户心与心之间的对话。如果我们的绩优能做到这一点，如果我自己能让我们的外勤伙伴做到这一点，保险市场将是何其之大，何其之广!

要说感悟和启发，还有很多很多，那就把这还有很多很多的感悟和启发学以致用，落实到工作行动当中吧。一路走来风雨人生，曾经的困苦和挫折化为前行的力量，感受了生命蜕变的痛楚和成长的喜悦，让我不断的成长进步充实.

为期四天的培训，总公司给本次培训倾注了大量心血，配备了强大的讲师阵容，生话上的无微不至，学习上的倾囊相授.足见对我们的重视和关爱!通过对行业前景展望的学习，知道了蓬勃发展的黄金十年;感受了生命力量中的生命速度生命现象生命奇迹;明白了家庭财务规划一定要站在利他行善的立场上，才能更好地为客户保驾护航;懂得了专业化销售流程辅导，对新人专业系统实战的意义所在，更好地唤醒客户的潜在需求;理解了只有用心经营好客户管理，分清ABCD类客户有的放矢，培育好影响力中心，才能唯有源头活水来;领悟了一切成交来自于服务的内涵。

在这个没有硝烟的寿险战场上，群雄逐鹿诸候争霸。通过对绩优建设的学习，才知善抓新人者长、善抓主管者久、善抓绩优者强的含义所在。让理念、架构、节奏、模式植入脑海并身躬力行;用好公司的荣誉体系和节点方案，实现季度、月平台的维持和增长。应该说团结就是力量，共识才能共为，营业区的保费和稳步发展一定来自高效会议经营。因为只有统一思想才有战斗力。在这个无利不起早的浮躁时代，用好基本法帮外勤精打细算，激发内心欲望启动意愿而更好更快地升官发财，实现可持续发展。牢记一个人不愿意承受工作压力，就永远地承受生活压力的警钟;用空杯心态同时放大空杯容纳万物，且行且思且感且悟!

应该说本次培训非常实战实用实际，我们来这里不但是学习，更重要的是做到学有所知学有所行学有所悟，求新求变求发展。把知识转化为生产力，让外勤队伍获得能量更好地展业增员，才是自己存在的价值。这就要求我不能只做语言上的巨人，行动上的矮人。只有勇敢地承担责任，才能承担更大的责任地。内勤松一尺外勤就会松一丈，就更需要我们意志坚定充满激情以终为始，做个有心人。同业务员抱成一团打成一片然后举一反三，做好四训一会，季经营月经营周经营日经营的细化和量化，协助营服经理做好份内份外的工作。

万丈红尘三杯酒，千秋大业一壶茶，大道无疆大方无域，在人生的舞台上，人生因梦想而伟大，因务实而成真。如何叫长河为酥酪变大地为黄金?珍惜身边的人眼前的人，只要你敢想敢做，敢超越敢创新，则一切皆有可能!

但一切从一名组训做起，一名站着能讲、坐着能写、躺着能想的合格、优秀的组训。

你也可以在搜索更多本站小编为你整理的其他保险培训心得及感悟通用多篇范文。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找