# 优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会(二十篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-08-26

*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。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？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。优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体...*

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。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？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。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇一**

通过导师的介绍也演说，我明白了保险其实氛围两个，一个是售前，一个受售后，售前需要解决的是让客户相信我们的保险，售后是让有疑问或者达到了保险条件的人解决问题，这就是保险的基本工作方向。我们公司非常大，业务覆盖范围也非常广，所以想要做出更好的成绩还需要继续努力。

我是做售前的，也就是销售工作，推销保险，是个非常疲惫的工作，想要做到这一点，就要考我们自己去总结去思考，导师给我们讲解了很多的销售方式，但是有一点，就是要学会开发业务，找到自己的客户，因为我们有专门的资料海，里面都是没有达成交易的客户，也有达成交易的客户，当然开发新客户同样需要。

如果销售我们的保险，就要看我们销售的保险适合那些人，比如健康保险，不如车险，又比如出行保险等等都需要找到特定需要的人群，如果我们卖车险，而推销的客户是没有车子的，那么我们的车险根本就很难推销起来，毕竟我们的车险是适合有车的人才行，除非撞了好运，他们家中有人有车从而达成交易，否则很大的程度都是不可能达成的加以。

做保险销售的人抗压能力要杠杠的，如果自己不能够承担抗压，就会让我们在工作的时候不战而退，所以在工作中要有韧性，要能够坚定不移的去坚持去打电话去与客户沟通，一百个电话只有一个成交或者没有一个成交一样要坚持，今天没有成绩明天没有成绩也必须坚持下去，我们做保险的新人都会遇到这些问题。这让我心中有了一些底气。

没有人愿意做那个没有多少业绩和能力的人，在角落里面发霉，都想要做那个可以一飞冲天的人，所以我们更多的是喜欢不断的加强自身的建设，不断的推动学习和能力提升。保险有很多的知识需要处理和学习，在销售的时候我们必须要重视这一点，我们保险必须要符合基本的保险条件，不能对客户随意许诺其他夸张的承诺。

毕竟公司不是开空口承诺的，我们必须要保证当保险出现这样的情况后我们必须要保证完成达到基本要求，才能够售卖，诚信是我们保险行业能够一直占据到这个位置的原因之一。所以我们工作必须要重视诚信，重视工作的原则和工作的基本条件。这样我们所做的工作才有意义才能够给我们公司创造业绩，到了岗位上我会按照这个方式去工作。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇二**

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。

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!

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇三**

八月末夏，我有幸与54多名来自各县区公司的同事们齐聚一堂，共同参加市公司组织的为期七天的学习培训，学习新的知识。培训只有七天，却让我的思想、心态、理念都发生了很大的变化。无论是寿险朱老师从营销沟通技巧的指导，还是各位优秀讲师对业务知识的精彩讲解，以及朱总、武总、汪丹经理在合规经营方面的指导，都对我今后的工作、生活、学习及为人处事等方面产生了深远影响。

下面就本次培训我浅谈一下自己的心得体会。

态度决定一切，理念产生力量。在培训的第一天，寿险朱老师在讲解营销沟通技巧中如此讲道：做保险就是做服务，而良好的服务源于员工自身的态度。端正的态度是一切成功与收获的起步。

所以说“态度决定一切，理念产生力量”。只有从心里认同了我们的工作、认同了我们的客户、认同了我们的理念，才能使行动变为自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。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，端正自己的从业态度，在良好点滴的养成良好的工作习惯，这是成功的必由之路。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。

在接下来几天的的培训学习中，我们学习了各项业务知识。其中银保和续保业务的学习让我印象最为深刻。我们可以得知，在经济形势变化的大背景下，财险市场不可避免的要受到影响和波动。在这种情况下，传统市场受到的冲击最大，故而市场竞争势必变得更加激烈。这就要求我们在维持传统市场份额的前提下，不断开拓新的渠道。所以，续保和银保业务就变得尤为重要。

从银保培训中得知，在中国经济社会发展的大背景下，我国的银行保险市场还将长期处于高速发展的黄金阶段。而银保渠道在我们业务收入的所占的比重将越来越大。银保业务的发展正在改写现有的市场格局。因此，仔细分析，认清当前市场环境，加强与银保渠道的合作，把握好机遇，建立一只高素质、多元化的员工队伍，解决目前营销队伍不足变得至关重要。

车险作为财险公司的固有业务，提升续保能力也是公司提高市场占有率，改善经营效益的有效途径。续保业务对于新保转保业务来讲，公司可以更直观的掌握。这样可以大大减少工作成本，提高工作效率。也为我公司选择优质业务，实行差异化费率政策提供了依据。客户资源是保险公司最宝贵的财富资源，培养忠诚稳定的客户群是公司永续经营的基石，公司如果不注重提高续保能力，不注重提高优质业务续保率，无疑会影响到公司保费规模的扩大和经营效益的提升。因此提升车险续保能力对公司转变发展方式，实现可持续发展，具有重要的现实意义。

在最后的两天里，汪丹经理着重强调了合规经营的意义与重要性。健全的合规风险管理机制，成熟的合规文化，是构建公司有效的内部控制机制的基础和核心，也是健全公司内控体系，提高市场竞争力基础。上级领导曾一再强调，不能因为业绩就忽视了合规经营的重要，去触碰那根红底线。合规经营、合法经营必须作为一种理念深入到每个人的心中。而合规经营不单单是公司的事情，也是每个保险从业人员的要求。只有合规、合法了，我们的事业才能前进。

通过此次教育学习活动，我对职业道德诚信、合规操作意识和监督防范意识有了更深一层的认识。作为一名普通的员工，只有爱岗敬业，遵守职业道德;加强业务知识学习、提升合规操作意识;增强规章制度的执行与监督防范案件意识。时时约束自己，警醒他人。才能不断地提高自己的业务素质和执行制度的自觉性。

以上是我对本次培训学习的一点浅薄的认识，请批评指正。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇四**

20--年责任区由主任建议，主任助理负责实施我们开始了每月一项业务的学习工作，主要是利用周六日业余的时间进行学习。

6个月的时间，我们已将责任区所有相关业务进行了系统的讲解学习，中间还穿插了考试、现场回答等一系列的学习互动环节，通过这半年来的学习总结体会如下：

一、学习业务提高工作能力及效率

我们责任区下设了三个部门，虽然每个部门的业务是独立的，但细想想我们的工作又是连续性的，部门之前要有着密切的配合，比如我们人力资源外包社保服务部，主要负责代理、派遣单位员工的保险，但员工离职后如果找不到工作单位的都要把保险转移到灵活就业自己交纳，这样就转到我责任区的企保部所负责的范围内了，对此我们部门就要了解企保部的业务知识，提前为员工的保险准备好材料以便员工转移时能及时办理，不至托办。对于退休部作为整个中心所有存档人员退休的管理部门，又于我们及企保部有着更加紧密的关系，因为所有从这里参保的人都要经过退休部来办理退休，这要求我们更要提前了解退休的基础业务及相关手续，这样员工保险加入我单位户参保时我们就能提前发现问题、提前解决，不至于等到最后退休时再处理已为时已晚影响单位声誉。每个工作人员都是通知学习，了解更多的业务知道，不断提高了业务能力，增加工作效率。

二、提升服务增加客户满意度

我中心主任在历次员工大会提出，要以顾客至上，顾客是我中心的衣食父母服务理念，对此我责任区也多次强调服务的重要性，而且此次学习业务的最终目的也是要通过学习，增加业务知识，提高服务效率，增加客户满意度。只有我们工作人员的业务知识面广了，才能更有效、更快捷的给客户提供服务，达到客户的要求，提升人才中心的服务形象。

三、相互了解提高团队凝聚力

由于我责任区工作人员分布在大厦和西院两个工作地点，平时上班也都忙于自已的工作，相互之间也只知名字不认其人，通过学习大家坐在一起相互了解，相互之间增进了认识，加之学习中有很多互动的环节，畅所欲言，这样大家在一起不仅增进了感情，更为以后的合作提供了良好的平台。

四、提高自身素质不断完成自我提升

每个人的知识及能力是一个不断学习、不断积累的过程，只有长期的坚持才能得以提高。自从学校后，受社会环境的感染，我很少能静心自学些知识，通过半年的学习，也认识到了学习的必要性，也真切感受到了学习带来的成果，相信在今后的学习与工作中，我将不断学习，不断充实自己，为此持之以恒，在不久的将来，定会提高我自身的修养及能力。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇五**

养儿防老不再是广大农民养老的唯一途径，越来越多的庄户人家感到，参加农村社会养老保险，同样可以养老送终。从市劳动和社会保障局了解到，从1992年开始至今，我市农村社会保险事业不断向前发展，仅市区范围内的农村非城镇户口人员中，已有2.2万人参加了农村社会养老保险，实现资金累积3000万元。

市社保局的一位负责人介绍说，开展农村养老保险，是让农民在自己有劳动能力的最佳年龄段，把自己取得的一部分收入留到将来使用，这是农村社会保障工作中的一项重要的改革措施，是整个国家的社会保障机制的重要组成部分。我市此项工作已取得了一定的成效。

东郊乡斜桥村4个村民小组所有18至60周岁的120多人全部参加了农村社会养老保险，参保率高达100%，他们一次性投入近300万元，这样，在年满60周岁后，每人每月可领取260元的养老金，而且，每人至少可领取10年的养老金。

西郊乡个私企业唐仁集团，单位600多名职工集体参保，投保率亦达100%。

“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。

进行保险培训后，每一位新人都有较多的感触和收获，其中，保险培训心得就是他们培训的成果。综上可知，在进行培训后，新人会懂得树立坚持不懈的目标，会明白态度的重要性，也会知道点滴细微的作用，这对他们的发展具有很好的作用。保险培训并不是改变新人的价值观，而是提升他们的认知度，为他们带来新的理念。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇六**

发电部强抓培训，苦练“内功” 为积极响应公司的号召，发电部一直以来将培训工作放在首位，结合今年斯里兰卡项目部二期人员需求，发电部近期将培训工作作为重中之重来抓，采取多种的培训方式，不断的提升部门员工的操作能力和事故处理能力，以满足部门各岗位的需求和正常的人员输出和轮换。

一、20xx年冬训见成效。为了加强运行人员队伍的建设，同时为了优化人员配置，部门从除灰脱硫、化学专业紧急抽调部分运行人员到主机学习，并制定了详细的培训计划，为充分发挥“传、帮、带”的作用，高岗位人员与抽调人员签订了师徒合同。经过整个冬季的强化培训，为了检验培训的效果，近期，部门组织相关人员考试，从此次考试成绩来看，达到了部门预期的培训效果。为了鼓励员工持续的做好培训工作，激发部门员工的学习激情，部门将按照师徒合同的内容进行奖惩。其它各岗位的培训工作也收到了很好的效果。

二、培训方式多样化、生动化、直观化目前，部门培训工作有条不紊的开展，结合多媒体技术，提高了培训的进度和效率。合理的利用安全学习日时间，讨论工作当中存在的不安全因素，学习不安全事件，从中吸取经验教训、不断的夯实安全生产基础。充分发挥兼职教师的作用，各专业专工对各班组进行集中授课，就各专业工作中难点、精细化调整及注意事项等进行详细的讲

解，使参加培训的人员都受益匪浅。班组内高岗位人员也积极主动在值内开展技术讲课，使得培训工作层层推进，形成了部门、班组、个人三级培训模式，不断的提升各岗位人员的安全意识和技术技能。结合仿真系统，更直观的对工作中的疑难点及各项操作、事故处理进行模拟演练，提高了部门员工的事故判断、处理能力和操作能力。

三、强化英语培训，为员工更快适应海外工作奠定基础。结合公司发展的需要，部门需抽调部分员工赴海外工作，由于行业专业性强，很多员工专业英语基础薄弱，语言成为海外工作人员的最大障碍。为了使海外人员更快的投入到工作当中，部门将员工的英语交际能力纳入到培训范畴内。部门紧急抽调曾担任海外项目翻译的运行人员对部门全体员工进行专业英语及交际能力的培训，制定详细的培训计划，结合公司下发英语培训学习资料，不断的提高员工的英语水平，为今后赴海外工作的员工打下良好的基础。这样的培训也得到了大家的肯定和赞扬。

今后，部门将一如既往的将培训做为工作的重点，在保证我厂安全、稳定、经济运行的同时，持续的向海外项目输送更多合格的技术人才。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇七**

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。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇八**

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--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。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇九**

保险业内率先申请信用评级，泰康人寿从1996年的aa级跃居aaa——信用等级，没有一笔呆坏账，在国内成功首发保险业次级债券[3]

具备充足的偿付能力重视防范金融风险，没有一笔呆坏账

泰康人寿作为一家新型的股份制寿险公司，非常重视防范金融风险，逐步建立了“三位一体”的风险管理体系，即以经济资本与价值风险管理为基础，以合规体系建设与法律服务为主要内容、以独立内控评价和稽核检查为重要手段的全面风险管理框架，实施全面的风险、内控与合规管理;同时健全核保核赔体系，完善财务监控制度，加强稽核审计力度，使风险得到有效控制。泰康人寿坚持以“流动性、安全性和收益性”为原则，努力管好、用活资金，力争获得最大回报，自开业没有一笔呆坏账。泰康人寿按规定足额提取准备金，各项监控指标合理，经过上级监管部门的审核，具备充足的偿付能力。

管理

全面通过iso9001:20--国际标准(ukas)质量体系认证的寿险公司

泰康人寿国际标准的规范化管理

泰康人寿一贯强调以制度促管理，以管理见效益，通过国际标准的规范管理求得健康发展。

建立专业委员会管理制度，成立预算委员会、投资委员会、两核委员会和风险委员会等，在日常管理和风险控制等方面发挥了重大作用。

成立个险事业部、员工福利计划事业部和银行保险事业部，建立并完善了以《基本法》为核心的业务管理制度和以“世纪圣典”为核心的激励制度。

成立运营中心，整合资源，优化流程，服务前置，集中控制风险。通过建立强大的后援服务体系，形成规模效益，降低运营成本，提高运营效率，为公司打造核心服务竞争能力奠定了强有力的基础。

建立财务预算制度，有效加强了成本控制和财务管理工作。完善了对重点业务开发的“风险监控数据库模型”。

信息系统

20--年,泰康人寿在国内率先引进国外大型先进寿险软件包，启用新型计算机软件系统：life/asia系统，并且成功将该软件进行中文化和本地化开发，投入实际应用。

个险、团险、银行保险新系统以及sap财务系统在全国各个分公司和上百家支公司全面上线，大集中的业务处理模式得以全面确立和加强，为业务快速发展、控制风险、降低成本提供了有力的支持。

业内领先的行销支持系统mss，为外勤人员提供了全天24小时的个人营销工作室，提升了个人寿险营销的服务水平。

面向全系统的“领先e步——oa办公自动化系统”顺利搭建，大大提高了工作效率，加强了内部沟通

业务

以个人保险为核心，团体保险、银行保险和续期业务齐头发展产品涵盖少儿、女性、医疗、养老、重大疾病、意外伤害、分红、投连、万能保险等各方面

投资业务名列行业前茅

泰康资产管理有限责任公司正式挂牌 三大事业部相继成立

《国务院关于保险业改革发展的若干意见》出台之后，泰康人寿对公司愿景进行重新定位——致力于把公司建设成为“最具亲和力、最受市场青睐的大型保险金融服务集团”。

20--年3月23日，泰康资产管理有限责任公司正式挂牌营业，它是经中国保监会批准设立的专业资产管理公司，在公司资产管理中心的基础上组建而成，是国内债券市场、存款市场、基金和股票市场最重要的机构投资者之一。

20--年4月—7月，泰康人寿个险事业部、银行保险事业部、员工福利计划事业部相继成立，泰康人寿的管理架构转变为矩阵式管理，条块结合。这一组织管理体系的变革，为泰康人寿的业务发展注入了新的活力。

业务体系

泰康人寿非常注重构建全面清晰的业务结构体系，形成了较为完善的以个人保险为核心，团险、银行保险和续期业务齐头发展的业务态势，为公司寿险业务的健康发展提供了保障。泰康人寿已形成定期及终身寿险、重大疾病保险、养老保险、医疗保险、少儿保险、意外保险、女性疾病保险、高额保障保险、分红保险、投资连结保险、万能保险等产品系列。截至20--年底，泰康人寿已累计为1300万客户提供保险服务，充分满足了大众对寿险服务的全方位、多层次的需求。

承诺

服务是寿险的生命

以诚信、规范、优质的服务赢得客户的信赖

泰康人寿把客户的利益放在第一位

开业以来，泰康人寿坚持把客户的利益放在第一位，使客户和公司真正成为利益共同体。截至20--年底，泰康人寿成立20--年累计赔付支出达160亿元。理赔处于保险服务的核心环节，是保险公司兑现承诺，为客户提供保险保障的重要体现。从每年交几百元保费的客户，到一次趸交上百万元的客户，从第一个理赔案，到20--年的820万元个人寿险理赔案，泰康人寿专业的服务品质、热诚的服务精神从未改变。泰康人寿以及时、合理、高效的理赔服务，赢得了公司广大客户的信任。

保险业内率先推出100%电话回访制度，保护客户合法权益

自1999年率先在业界推出新契约“100%电话回访制度”以来，泰康人寿不断完善回访内容，改进回访方式。20--年开始实施超百电话回访,对已经回访成功的新契约客户进行再次回访，以此加强对营销员展业品质的管理，保护客户的合法权益，使“诚信服务”始终成为公司品牌核心价值的重要组成部分。

保险业内率先推出保单“通存通兑”业务

泰康人寿应用国际先进的life/asia系统，在全国率先推出保单“通存通兑”业务，泰康人寿的客户在全国任意一家分公司或中心支公司均可办理保险合同变更、理赔等事宜，真正体现了泰康人寿“以客户为中心”的服务理念。

文化

以人为本亲和诚信

优秀的企业文化是现代企业竞争制胜的关键，是企业发展战略和管理理念的浓缩和精华。泰康人寿倡导“以人为本、亲和诚信”的独特企业文化，树立“创新、奉献、分享、公平”的企业风尚。

构建“公开、公正、公平”的用人机制，营造“开放、学习、专业”的主流学习文化，提倡“教育是最大的福利，管理是严肃的爱”，致力于不断提高员工的专业化水平。

推行“制度文化、风险文化、诚信文化、执行文化和绩效文化”五大文化建设。

泰康人寿注重在公司各项活动中提升企业精神，使以人为本、亲和诚信的优秀企业文化深入人心，使员工自我价值与公司价值的实现联为一体，共同提升。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇十**

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，使生硬和冰冷的文字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 。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇十一**

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。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇十二**

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!

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇十三**

我非常荣幸参加了公司组织的2-x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20xx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。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇十四**

非常荣幸参加公司组织“建立有效的家族增员系统”培训班，作为国寿的一员，对这次机会感觉非常好奇和珍惜。

通过二天的培训，让我认识了“汪秀凤”老师——美丽和智慧于一生的新时代女性，授课风格：专业、时尚、幽默，深深感染了我。

今后如何管理好一支团队，如何提高自身工作管理方法，一定要养成良好的学习习惯，在工作和学习中一定要保持空杯心态，学习各种不同的知识和思想，才能开阔更高更远的视野和心胸。

二天的课程安排，系统有序，严谨而又轻松，金句中：保险行业没有流动率，只是淘汰率，适者生存，不适者淘汰，每个行业都是一样的。要想成为寿险业的长青大树，在工作中应努力学习、不断创新。 如何让团队做大做强，健康成长：

1、简单的事情，仔细做：市场如战场，要想赢得战争，有勇气和 胆识是不够的，除了要让业务伙伴掌握丰富的知识，端正的态度，良好的工作习惯以外，实用技巧是不可少的，其中语言技巧是最基本的营销技巧，同是一张嘴，怎么能把话说到客户心坎上呢?而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须通过每日会务经营以及实践加以锤炼，做到人人心中有话术，个个出口成章。

2、重复的事情，创新做：寿险业每日要经营各种会务，如何让营 销伙伴们在各种会务中不产生抵触情绪，就要寻求新颖、创新的点子，让营销伙伴和客户们产生新鲜感，比如汪老师授课中“会务经营创新

经营颇吸引眼球”比如创意①邀名厨讲课，请家庭主妇来听;创意②邀中医专家讲授如何让小孩子长高长胖，吸引做父母的家长;创意③家长带子女参加亲子活动;创意④新人签约仪式;创意⑤经营客户服务中，各种不同意义的创新小礼品等等，都要靠平时工作中用心的去发掘，金句中：不要每天谈目的，而要谈过程和方法。

虽然是短短二天课程，但是老师的个人魅力和讲授知识让我受益匪浅，特别是一段影片分享，给我很大启发，我们在追寻自己的梦想和目标的同时，一定要不断加强学习，学以致用，做到心中有目标，用心努力的付出行动，必然会有收获的。

准时上班，穿着整洁，准备就绪，为卓越而奋斗，如此，你将获得并保持最佳成就。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇十五**

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。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇十六**

很早之前就听朋友反复提到中国人寿保险。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人寿福建宁德分公司举办的20xx年第12期新人培训班。

“优秀的新人伙伴们晚上好”，一声特别的问候把我带进了迎新会上。多么新奇的企业文化，连鼓掌都有特别的要求。在众志成城的呐喊声中揭开连续三天的新人培训课。

人在努力得不够、用心得不够的时候，总喜欢创造一些不是理由的理由来开脱自身，以便下台。总认为自己没有时间，没有能力。总认为成功依赖于某种天才，某种魔力，但是，我们可以看到成功的因素其实掌握在我们自己手中。一个人能飞多高，并非由人的其他因素决定，而是受他自己的信念所制约。成功与失败的差别是：成功者总是以最积极的思考、最乐观的精神支配和控制自己的人生，而失败者刚好相反。因此只要一句赞美、一个微笑或拥有一颗真挚分享的心，就可以给他人带去和分享美妙的成功感受。怀着感恩的心回报客户。也许这只是小小的善，小小的德，但都是成功的颗粒。 内容来自

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。每个人都会感动于自然的声音，譬如夏夜蛙虫鸣唱，春晨鸟雀的啾唧，甚至刮风天里滔天骇浪的交响。然而，它之所以成为美乐不都是人们用心去体会才能成就的吗?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。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇十七**

首先，我要感谢领导给予我这次非常难得的培训机会，让我能够暂时跳出具体事务的圈子，静下心来，学习新的知识，反思自己的不足。我也非常珍惜此次机会，以“空杯”的心态潜心学习，认真思考，不辜负领导对我的期望，圆满完成了学习任务，并获“优秀营员”称号。作为多年后第一次重启组训培训班，我感受到了公司对此次培训的极大重视。先进的教育理念、优秀的讲师团队、独特的教学方法和军事化的管理体制都是学校教育不可比拟的，也大大提高了教学效果。

培训的课程都紧紧围绕组训应具备的素质和技能，包括职业道德、团队管理、业务操作等。通过学习，我在脑海中更加清晰地建立了一名优秀的组训应有的形象，并指引我朝这个方向努力。

二十天的培训让我与其他营员间建立了深厚的同学情和战友情。同学情是因为大家在共同学习的二十天里，互相交流，取长补短。训练营集结了全省各地的优秀组训，在与他们交流的过程中，我发现自身还存在许多不足。例如，在基本技能方面，由于本身工作主要负责收展客户资料整理，对如何管理团队和营销业务的理解还处在空中，无法落到实处。我想今后我会主动接近团队，并多向其他组训老师学习。在心态方面，工作情绪还处在浮躁阶段，稍有挫折就容易打击自信心，对压力的调节能力还不够，今后我会多与同事交流，以正能量引导自己，更加积极的面对工作。“以人为鉴，可以明得失”，训练营中一位资深组训对我的评价是“对工作有思考，但缺乏经验”，我认为这个评价很中肯，心浮气躁没有用，只有静下心来，脚踏实地，在年轻的时候多接受磨练，才能更有助于自身成长。

与营员之间还建立了深厚的战友情是因为我们同处于个险条线的组训，对未来发展都有共同目标，在相同的道路上行走会使人更加亲近。在今后的工作中，我也会与这些优秀的组训保持联系，一直激励自己进步。

本次培训很多讲师是来自业绩非常好的公司的分管经理，在谈到他们的公司时，我发现我所在的公司确实与优秀的公司存在很大差距。在营销人员方面，主管的自主经营意识差，缺乏团队掌控能力，营销人员老龄化，技能素质差，这些都是营销团队中存在的问题，但我认为根本问题还是在于日常管理不得力。首先，本公司很多组训老师出现了工作倦怠心理，上进心不足，导致日常工作履责不足。在追踪管理上，只在做项目时或考核期末重点追踪，平常追踪懈怠，没有将每日查看分析团队每个人kpi数据纳入日常工作。另外，专业性差也是本公司存在的一个问题，我亲身经历了规模如此大的组训培训，才知道培训对提高专业性的重要性，而本公司很多组训缺乏该方面的培训，这直接导致组训无法给营销人员提供专业化的辅导。辅导其实不仅仅是针对新员，对老员也应当时刻关注他们的不足并及时补上。我认为基层的管理关键在于基层管理人员，只有通过组训长期的引导和影响，才能根本提高营销团队的质量。

将来的管理应当走制度化路线，而不是当前“保姆式”管理，这个转变的过程可能是漫长而又困难的，但从长远来看，却是十分必要。只有制度化的管理才能提高公司的效率，打造出一支高素质的营销团队。作为一名组训，要做的就是认真做好每一件事，从团队的长远利益出发，引导主管自主经营。

这次培训使我认识到作为一名组训的责任重大，感谢领导给予的重视和培养，通过学习我也更加坚定了自己的发展方向。在以后工作中，我会不断加强学习，弥补不足，做到学以致用。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇十八**

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!

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇十九**

首先我要感谢各级领导给我提供了这次难得的学习机会，在短短的三天时间里我开阔了眼界，学到了如何做好本职工作，提升服务水平的系统的业务知识。当然，这只是总行给我提供了一把掌握世界金融新领域经营的钥匙，今后我仍要进一步地学习、深造、提高。下面我从以下几个方面进行汇报：

一、全球一流的培训机构给我们授课

这次培训班是由我们来自全国银行各分行的39名学员组成的，讲师是从\_\_\_\_\_金融管理学院请来的曾志尧教授。培训时间虽短，但曾老师利用自身得天独厚的全球化资源和专业知识优势，向我们灵活多样地讲述了“全球教育”和“全球企业”的新概念。

这次培训的主题是“心服务”计划。“心服务”就是用心为我们的客户提供真诚的，发自内心的服务。通过学习，我知道只有热心对待每位客户，才能获得信任并能进一步让客户将心中的需求完全说出;我们必须细心观察与体会，才能深入了解客户的真正需求;针对客户的需求，我们要积极主动热情并有效的用心执行。我深信，唯有发自内心的服务意愿，才能提供客户满意的服务。我们要以真心服务，让客户觉得安心舒适，我们要营造美好的服务气氛，让客户体验到愉悦的服务，进一步让客户认同并喜欢到浦发银行接受我们的服务。

经营产品品牌，你可以用75%的时间、金钱和精力来影响顾客而只用25%应对剩下的一切。而对银行而言，经营我们的服务品牌必须用至少50%的时间、金钱来影响自己的员工。优先权正好相反，产品品牌以顾客为先。而服务品牌以自身员工为先，要想使品牌服务有效，必须教会员工亲历他们服务的品牌，因为对客户而言，代表品牌的人就是品牌。如果员工表现不当，品牌与顾客之间的关系就会崩溃。

下面的这个故事是老师在讲课中给我们讲的一个案例，同是服务行业，他们的做法好比一面镜子，也许会启发我们的思路：

于先生因公出差泰国，曾下榻东方饭店，第一次入住时良好的饭店环境和服务给他留下了深刻印象。而第二次入住时的几个细节，更使他对饭店的好感迅速升级。这天早晨，他刚走出房门准备用餐，楼层服务生恭敬的问道：“于先生是要用早餐吗?”于先生很奇怪，反问：“你怎么知道我姓于?”服务生说：“我们饭店规定，晚上要背熟所有客人的姓名。”这令于先生大吃一惊，因为往返世界各地，入住无数酒店，这种情况还是第一次碰到。于先生高兴地乘电梯来到餐厅，刚出电梯，餐厅服务生就说：“于先生，里面请。”于先生更加疑惑：“你知道我姓于?”服务生答“上面电话刚刚下来，说您已经下楼了。”如此高的效率让于先生再次大吃一惊。于先生刚进餐厅，服务小姐微笑着问：“于先生还要老位子吗?”于先生的惊讶再次升级，心想“尽管我不是第一次在这里吃饭，但最近的一次也是一年前了，难道这里的服务小姐记忆力那么好?”看到于先生惊讶的目光，服务小姐主动解释说：“我刚刚查过记录，您在去年6月8日在靠近第二个窗口的位子上用过早餐。”于先生听后兴奋地说：“老位子!老位子!”服务小姐接着问：“老菜单?一个三明治，一杯咖啡，一个鸡蛋?”现在于先生已经不再惊讶了：“老菜单，就要老菜单!”这一次早餐给于先生留下了终生难忘的印象。

后来由于业务调整，于先生3年没有去泰国。生日这天，他突然收到一封东方饭店发来的贺卡，里面还附了一封短信：“亲爱的于先生，您已经3年没有光顾东方饭店了，我们全体人员非常想念您，希望还能再次见到您。今天是您的生日，祝您生日愉快。”于先生当时非常感动，发誓如果再去泰国，一定住在东方饭店，而且要说服所有去泰国的朋友也像他一样选择东方。一封贴着六元邮票的信，就这样买到了顾客的一颗心——这就是客户关系管理的魔力。

我们在日常的服务中也应该用心服务，注意细节，发挥团队协作精神，巩固老客户，从而发展新客户。市场营销学告诉我们，争取一个新客户的成本是留住一个老客户的5倍，在利润贡献方面，老客户更是新客户的16倍。那么留住老客户就是提高利润，增强我们在市场中的竞争力。

二、学习的灵活多样性

我们这次学习，老师采取互动的方式，我们共分5个小组，老师借鉴先进银行实施服务品质的案例与学员们研讨。并进行分组讨论，学员们针对服务礼仪与无缝交接服务流程实况演练，并进行声音肢体语言的练习和多媒体课件与教学。

礼仪迎宾接待演练中，我感到：1、五步距离主动上前(即客户走进营业厅时距客户五步的距离时就要主动问候，不要等客户走近时才问候，那样会吓客户一跳);2、保持亲切的微笑;3、双眼平视客户的眼睛;4、身体微微向前倾约30度，点头示意表示对客户的欢迎等等都非常适用。

无缝交接，指的是为客户的服务达到一种非常顺畅的连接，要发挥团队精神，在无缝服务中不论是大堂经理还是理财经理还是每位柜员都至关重要。从大堂经理迎接客户探明客户的来意，到将一般客户疏导到自助银行或是高柜区或低柜区，将识别的优质客户推荐给理财经理，都需整体的配合。

三、投诉是我们每位员工都会遇到的最烦心的问题。

在处理投诉中，我们要注意：一是建立良好的心态。当客户向你表达对银行的任何抱怨与不满时，你就是代表浦发银行负责处理客户的情绪。我们常见的错误心态是：这又不是我引起的，或者这不是我们银行的错，为什么要我处理?因此，就对客户的抱怨与不满，进行一连串的解释、反问与推托，反而使客户情绪不断积累、抱怨越滚越大。当遇到客户对我们的服务不满时，尽管不是因为我们自身的错误，也应该主动向客户表达歉意，此时的道歉是针对客户产生的“愤怒、生气”的情绪而表示歉意。并不意味着我们承认事情本身的错误。适当的致歉可以立即缓和客户的情绪，有助于客户后续的处理。另外一点是我们在柜面服务中经常遇到的：客户的需求与我们的制度发生冲突时，客户产生的不满情绪。这时，我们在客户面前不要急于先搬出银行的制度，可以心平气和地帮客户想想变通问题的办法，同时委婉的告知客户我们的风险点，展现出我们处理事情的热忱与诚意。

通过这种形象化的训练，使我认识大堂经理工作的重要性，它是提高零售银行业核心竞争的关键之一，更是大堂经理、客户与柜员之间的纽带，大堂经理专业素养的完善，对于创建一流的行业服务至关重要。

四、参加培训的体会

这次培训中的现场演练，给我留下了深刻的印象，它把整个日常服务中的柜员、大堂经理、理财经理及客户贯穿起来，教给我们应该分工不分家，相互配合，真正创出浦发银行一流的服务品牌。

浦发银行尽管比其他许多金融机构成立的时间短，但它具有先进的管理理念和经营理念，它值得我为之付出青春和热情。我既然成为这个金融机构中的一员，就应该立足岗位，做好本职工作。在现有的岗位上，不断提升自己的业务水平和服务水平，不断提高自己的专业素养，按照浦发银行“心服务”计划的要求，塑造自己的形象，规范自己的仪态、行为举止，提高自己的服务质量，从自我做起，为有效提高银行整体服务的竞争力而努力。

**优选保险培训心得体会 保险营销培训心得体会篇二十**

昨天保监会组织学习新保险法，听完有些许体会。

首先感叹中国人智慧的集中体现--变通性，稍微改两个字就可以和原法有很大的区别，并延展出很多信息。比如很多地方把原来的‘保险监督管理机构’改成了‘国务院保险监督管理机构‘，这就意味着有些事情必须经保监会，而不是保监局可以做主的了。

在进一步的学习中，魏副主席提到了贯彻保险法的三个基本原则。一、社会公共利益原则。二、诚实信用原则。三、保险专营原则。貌似还有第四个加强监管方面的，没记下来。

保险业对诚信的要求高于一般行业，这就是为什么最大诚信原则是保险法的基本原则。而现在我国的保险业中的诚信缺失已经成为阻碍了保险业的健康发展的最主要因素，不仅让投保人遭受损失，失去信心，还对损害了社会公共利益。比较新旧保险法中总则第一条就可以看出差别：

第一条 为了规范保险活动，保护保险活动当事人的合法权益，加强对保险业的监督管理，促进保险事业的健康发展，制定本法

第一条为了规范保险活动，保护保险活动当事人的合法权益，加强对保险业的监督管理，维护社会经济秩序和社会公共利益，促进保险事业的健康发展，制定本法。

既然诚信如此重要，我们来探讨一下诚信的本质。

记得我在某次重大的升学考试中语文作文题是诚信，估计99%的学生都是围绕世界观、价值观、道德观来抒发自己对诚信的信念，对投机倒把的不耻。在了解社会，学习历史之后，会发现以德服人太不靠谱，参考方世玉他岳父就知道了。在拜读明朝那些事儿时，才发现博弈论是中华民族的智慧的精髓，比纳什要早几千年了，只是没有形成文字和理论而已，毕竟如果大家都知道就没得玩了。如果你想要某个人做某件事或达到某个目的，必须有能力制定好规则，当规则制定的足够有水平，不管这个人是聪明(看破局的除外)，还是笨，不论他处在什么样的立场，都可以达到目的。就如同走迷宫，迷宫设计的好，不管是人还是骡子都只能走一条路达到那唯一的出路。

如果指挥一个人，那还是很容易的，推着他往前走就是了。那如果要一个行业两百五十万人都按一个诚信的方向走呢，如果要整个市场都按一个诚信的方向走呢，这么多不同思维不同水平不同性格的人都要求自己修善其身，损己利人或损人不利己，未免太乐观，也太不靠谱了。所以要让所有人达到一个目的，我觉得得有三个力量，首先，完善精准的规则。毕竟咱们不是英美法系，首先规则一定要到位;其次，相互牵制的力量，监管单位就是朱元璋在世也统一不了那么多人的具体行为，各个层次之间必须是相互牵制的，比如魏副主席提到的，保监会惩戒有问题的保险公司，保险公司惩戒有问题的销售、理赔人员和中介公司等等。第三，道德方面的诚信力量。这里说他是道德，更不如说是习惯。这个规则的头开好了，要让业内坚持放弃眼前利益，着眼长远利益，就得形成习惯，而道德方面的作用，就是让你看着眼前的肥肉不能吃时聊以慰藉的精神鸦片，当长远利益终于到来时，你会感叹坚持就是胜利，于是诚信就成为了真正能作为法律补充的有力手段。

总的来说，有效规则制定是重要的，让规则得以执行的严刑峻法更为重要。诚信的本质就是规则。有了诚信以后，保险业的内伤才能得以恢复，再打江山，即可手到擒来…

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