# 2024年保险心得体会 保险心得体会句(优质14篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-09-10

*心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解和领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面是...*

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解和领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**保险心得体会篇一**

保险是一种重要的经济工具，它在我们的日常生活中起着至关重要的作用。通过保险，我们能够有效地分担和转移风险，为我们的财产和家庭提供保障。在我多年的保险经历中，我深深体会到了保险的好处和必要性。在此，我想分享一些我个人的保险心得体会句，希望能够对大家有所启发。

首先，保险是家庭财务安全的基石。家庭财务安全是每个人都应该关注的核心问题。生活中的意外事件和财产损失可能给家庭造成巨大的经济压力，甚至导致破产。而保险正是为了防范和减轻这些风险而存在的。购买适当的保险可以确保家庭在意外情况下能够得到经济援助，保障家庭成员的生活和安全。因此，我们应该根据自己的经济状况和风险承受能力来选择符合自己需求的保险产品，以保障家庭的稳定和安全。

其次，保险让我们放心投资和创业。不管是投资还是创业，都存在着一定的风险。而保险可以为我们的投资和创业提供一种防范和抵御风险的手段。例如，购买商业保险可以为创业者提供财产保护和业务中断的补偿，减少因意外事件导致的经济损失。同样，购买投资保险可以在投资失败的情况下获得一定的回报或补偿。保险的存在可以让我们在投资和创业的过程中更加放心，更有信心面对风险和挑战。

再次，保险能够保障我们的健康和医疗需求。健康是我们最宝贵的财富，而医疗费用也是我们最容易面临的一种意外开支。因此，是否有一份合适的医疗保险是非常重要的。通过购买医疗保险，我们可以在患病或需要接受治疗时获得经济支持和保障，避免因巨额医疗费用导致的经济困境。同时，医疗保险还可以帮助我们获得更好的医疗资源和服务，提高就诊质量和享受权益。因此，保险能够帮助我们保护健康，免除后顾之忧，让我们更好地面对生活和工作的挑战。

此外，保险也是社会和谐稳定的重要保障。社会各界的稳定和发展都离不开保险的支持和保障。保险作为经济和风险管理的重要组成部分，为社会提供了稳定的保障和安全感。当意外事件发生时，保险可以迅速提供救援和赔偿，避免因单个事件造成的不公平和贫富差距进一步扩大。保险还可以促进社会的和谐发展，通过公共保险的推行和普及，提高整个社会的风险管理能力，减少因意外事件导致的社会不稳定因素。

综上所述，保险心得体会句可以总结为：保险是家庭和个人财务安全的基石，也是投资和创业的保障，更是健康和医疗需求的重要保护，同时，保险还是社会和谐稳定的重要支持。在我们的日常生活中，保险的重要性无法忽视。作为一个理性的消费者，我们应该根据自己的需求和情况，购买合适的保险产品，为自己和家人提供全方位的保障和安全。只有在风险被有效管理和控制的情况下，我们才能放心地面对生活的各种挑战和机遇，实现更加美好的未来。

**保险心得体会篇二**

1、严格执行集团公司的规章制度。对本部门工作负责，制定并落实部门工作规划。

2、负责编制并上报分公司年度财务收支规划和月资金收支规划；编制并上报分公司机关费用指标规划，根据集团公司审批结果，进展掌握和治理。

3、负责编制和上报集团公司财务会计报表及各种资料。

4、负责财务会计核算和工程本钱核算的治理。协作工程部工程价款回收工作。

5、负责分公司固定资产的治理，按规定计提折旧费。

6、组织各工程开展增收节支活动。搞好会计核算、工程核算和本钱分析，降低工程本钱，降低费用支出，并会同相关部门建立工程工程经济档案。

7、负责对工程经理部实施审计监视。负责分公司的财务电算化治理。

8、负责“卓越绩效体系”的财务科各种资料的预备及复验工作。

9、负责工程投标保函、履约担保、银行信贷额度等手续办理工作。

10、负责集团公司对分公司工作联查财务各种资料的收集、编制工作。

11、负责上报分公司年度财务收支规划和月资金收支规划；编制并上报分公司机关费用指标规划，根据集团公司审批结果，进展掌握和治理。编制分公司年度财务收支报表。

12、负责核对清理债权帐务及内部单位之间的往来帐目。

13、执行对操作人员的治理和计算机档案治理职责，对会计软件的运行进展日常维护，保证计算机软件及硬件的财产安全。

14、对工程经理部经营治理制度和内部掌握制度是否健全，运行机制是否正常进展监视。对工程经理部实施财务审计、承包及兑现审计。

分公司与工程部及经营实体，相互占用资金确实定额是：工程部及经营实体上交的资金与应交分公司的治理费和分公司代支付银行的各种保函的资金局部相抵的差额为基数，按同期一年贷款月利息0.66%计算。

1、工程部欠分公司的治理费的计息方法：按月完成量计算的上交分公司治理费累计总额的80％为基数，乘以0.66％利率。每月计息一次,划转工程部并同时工程部记入财务费用。计息时间是从收取治理费的月份的第三个月末开头计息划帐。

2、分公司为工程部办理投标保函和履约保函的、工程预付款保函等工程保函所交银行的保函现金局部从办完保函月份的其次个月初开头计息，每月以0.66％的利率计息。由分公司划帐工程部，工程部记入财务费用。

3、分公司与工程部的往来帐目中，假如分公司的往来帐余额（扣除工程部利润亏损额）欠工程部的，同样以每月以0.66％的利率计息。由分公司倒划给工程部。

决不予支付。假如双方签定合同商定有预付款的可以预付，但预付款项不得超过合同限定数额。要求严厉执行，若有违反行为追究当事人和领导责任。

在付款的同时严格审查收款签字人是否与财务帐面、合同签字人全都，否则坚决拒付，实属状况特别，但必需办理本人托付证明书、托付人和受托人的`身份证复印件并同时附在付款凭证后面。托付证明书假如双方是企业单位的必需有双方企业单位盖章后有效，假如是个人的必需有双方当事人签字并同时按手印和双方的身份证复印件附后有效。事后避开经济纠纷。

依据国家财经制度规定、集团公司的严格要求、结合我分公司的路、桥工程施工特点，制定单位相关人员，因公暂借“备用金”的治理方法：

1、暂借“备用金”的人员范围：分公司经理、书记及付经理，工程经理及付经理，机关各科室正、付职，公用小车司机，机关材料处及工程材料选购员，具体人员名单经分公司经理确认后再定。

2、“备用金”借用限额：

（2）、工程付经理、机关处室正付职、公用小车司机“备用金”借款限额最高3000元。

（3）、机关材料处及工程材料选购人员“备用金”借款限额最高2024元。

3、“备用金”借用审批权限：在分公司借“备用金”由分公司经理审批，在工程部借“备用金”由工程经理审批。在“备用金”的使用过程中，杜绝超过规定限额并准时归还“备用金”，严格掌握人员范围，4、每年借用“备用金”必在本年12月25日以前还清，如不还清者在次年1月开头扣工资，扣清为止。

会议打算：为了强化财务治理，标准各项经济行为，杜绝工程本钱潜亏因素存在，保证路桥分公司经济活动安康持续的进展，结合分公司施工特点,对有关经济行为标准的内容，作如下强调要求：

1、各级财务人员在支付各种款项时，核对账面欠款状况，坚决杜绝超付款。若双方签订合同商定预付款，但付款不超过合同内规定的数额，付款时并索要单位收款收据或个人收款条。收款人与合同签订人应相符全都。若不是同一人，必需办理托付，否则财务拒绝付款。

2、财务部门对外结算的机械租赁费、周转工具租赁费、分包商（具有法人资格的企业，可出示财务公章的收据）的结算费用凭发票和结算单入帐。假如对方不能提供或不能准时提供发票，财务部门临时根据总结算金额与当地税率计算出应交税金额可以挂帐，等提供发票后根据相应发票的金额同等比率足额退回。分包商假如领用工程部或分公司材料(依据财务入帐领料单据)和使用机务队机械台班费用(依据财务入帐的单据),可以从每次结算中扣除后计提税金挂帐.

3、人工费承包或执行任务书，按计件工资形式办理，不需另办理建筑市场开出的票据，按内部职工工资掌握。

4、购置各种材料、工具、设备、仪器、办公用品等必需索要发票后入帐。

5、各工程部及经营实体、各种经济收入上缴记入财务账户，由当地税务出票据外，财务统一对外办理收据发票，严禁坐收坐支。

6、各经营实体，涉及经营收入栏目，与分公司单独定立账户，以上缴资金的责任指标形式消失，因涉及收入纳税问题，不再消失销售收入和租赁收入工程。

7、强调分公司机关的治理费开支，单独建立账户。原列入机关支出的竣工工程所支出的费用，单独列支，隶属于分公司整体核算。

8、分公司和各工程部及经济实体对外发生的业务款待费、市场开发经费必经分公司经理批

准签字后财务部门方可报销入帐。

1、建立完善专项基金台账：职工公积金、职工养老统筹、职工医疗保险、职工失业保险台帐。

2、“应收帐款”科目要进展帐龄分析，帐龄到达三年以上为不良资产，结算是否准时，债权人的债权期限为两年。债务人是否存在，单位是否注销，诉讼期限是否超过两年，债务人是否足额给款。预期债务是否有证明，证明超保权期限是否。预期不能收回的“应收帐款”

全额提取坏帐。

3、坏帐预备金的预提方法，是以“应收帐款”和“其他应收款”的年终“借方”期末余额按比例提取，同时也可以按单个分析计提，但是必需在财政局备案并批准。（财务制度规定为会计科目“借方”金额的1%）。

4、20xx年要建立“应收帐款”明细台账：

（1）、已竣工结算的工程的台账内容：业主、工程名称、竣工时间、结算时间、结算金额、累计报量、收款总额、末笔收款时间、现拖欠款。

（2）、已竣工未结算工程的台账内容：业主、工程名称、竣工时间、合同价款、报出结算时间、报出结算价款、累计收款、累计报量、报量与收款差、报出结算与收款差。

（3）、在建工程的台账内容：业主、工程名称、开工时间、合同价款、累计收款、累计报量、报量与收款差。

5、“应付帐款”—“暂估材料帐款”：年底有余额的（本科目不能消失“借方”余额，如有要追究当事人的责任），要依据年底财务帐面金额分别以工程工程、暂估时间、供给单位、货物名称、规格、数量、单价、总价，编制“货物暂估明细表”并注明未准时冲销的缘由。

6、各分包队的付款方法：责任划清楚确，付分包队款时如财务帐面不欠款的超付款，必需是以借款的手续办理后付款，在“其他应收款”科目反响。所谓超付款是指：（1）超完成工程量超付款。（2）超业主所付款的工程款（扣除治理费后的超付款）。（3）超结算款的超付款。

7、其他供给货物单位的超付款（是以财务入帐为准）也必需是以借款的手续办理后付款，在“其他应收款”科目反响；有供货合同商定予付款的，付款时在“预付帐款”科目反映。

8、从财务帐面看已形成对包工队、机械租赁费、人工费、材料供给商超付款的局部金额，到20xx年6月底以前必需办理原付工程款转借款手续，财务部门依据原付工程款转借款手续进“其他应收款”的相关明细科目。

9、“其他应收款”、“其他应付款”的长期挂帐业务要准时清理，以便形成呆帐。

10、“内部单位核算往来”“集团内部往来”要于集团公司与分公司、分公司与分公司之间、分公司与工程之间的财务往来帐年底必需无未达帐项，如年底审计查出未达帐项按分公司本年度潜亏处理。

**保险心得体会篇三**

保险是一项重要的金融服务，它可以为个人和企业提供安全保障，帮助他们减轻意外风险的负担。我曾经也是一位对保险知之甚少的普通人，但是通过多年的生活经验和实践，我逐渐意识到了保险的重要性，同时也积累了一些保险方面的心得体会。下面是我从个人经验出发，谈谈一些关于保险的体会。

二段：保险要认真选择

在我的理解中，保险产品具有多样性和复杂性，不同的保险公司提供的保险也不尽相同。因此，选择适合自己的保险产品需要认真思考和选择，不能随便选取。在选择保险产品时，要考虑自己的实际需求和经济情况，同时也要了解保险公司的声誉、资质和服务水平等。此外，在购买保险产品时还需仔细阅读保险条款和注意事项，以免因为未能正确选取保险产品或未能了解保险产品的相关信息而蒙受损失。

三段：保险要及时购买

不少人常常会忽视风险，认为自己很健康，家庭也很安全，所以没有必要购买保险。但是，事实上任何人生都可能会遭遇意外事件，可能出现健康问题或面临财务风险，此时若没有保险保障，将会面临更大的风险和挑战。因此，购买保险要及早，不能等到出现问题才去购买。只有在平时不断的积累、接受适当的保险保障，才能在意外事件发生时得到更好的保护。

四段：保险要及时更新

保险产品的保障时间一般都有限，因此购买后需定期复查是否需要更新。购买保险后，生活和身体的情况都可能发生变化，如果不及时更新保险，那么保险的保障可能就有所减少，无法达到最初的目的。因此，我们需要关注保险的保障期限，并及时更新保险条款，以保证自己和家人的保险需要不断得到满足。

五段：保险意识要提高

总的来说，保险是一项很综合的金融服务，在应对意外风险方面发挥着至关重要的作用。因此，我们需要在生活中不断提高保险意识，树立自我保护的意识。这不仅是为了我们个人能够获得保障，也是为了我们整个社会能够更加健康有序发展。所以，我们应该认真学习保险知识，努力提高自我保险能力，让自己和家人在意外发生时能够得到最好的保护。

结论：

保险是人生中一个非常重要的话题，它为我们的生活提供了安全和保障，帮助我们应对各种风险挑战。尽管每个人的保险需求不同，但是我们需要始终保持关注和学习保险知识，提高保险意识，选择适合自己的保险方案，以确保我们的生活能够得到最佳的保护和安全。

**保险心得体会篇四**

上周，我们财金院开展了一次保险学有关的讲座，通过此次讲座，对于保寿，我有了一个全面的认识，而且了解了保险的基础知识，对保险有了新的认识!在这次学习中，我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。同时这次的培训体会到保险是一种对人的生存、死亡、致残等风险的给付及对财产的灭失、损坏等风险的赔偿的责任。说到底保险就是一种对未来的风险所承担的责任!而且也意识到了，每一个人都需要一份保险，这真正的体现了“一张保单一辈子的幸福”。因为谁也不能预见未来，所以不如提前防范，防患于未来!

现在的保险越来越普及，各家各户也都慢慢备齐了保险，甚至连以前对保险有偏见的人，也开始慢慢接触保险了。保险行业可以说是发展得越来越好了。

以前在我们国家，有很大一部分是非常抗拒保险的。但是实际上他们并不是抗拒保险，而是不能接受保险业务员推销保险的方式。时至今日，这种现象已经是少之又少了，主要原因还是因为行业规范越来越严格。

最开始的银行理财产品总是会与保险挂钩，就是因为银监会和保监会的分别监管，导致出现了灰色地带。由于保险业和银行业二者都属于金融行业，有着密不可分的联系，业务交叉的地方也会比较多，就出来了一些混业经营的情况。

比如说：我们去银行买理财产品，最后到手的却是一本保险合同。找银行理论，银行说这就是保险产品啊，上面有保险公司的章啊。去找保险公司，他们又告诉你这是银行销售的`时候没说清楚，我们也不知道啊。最后导致很多纠纷的产生。去投诉吧，又不知道到底去哪里投诉。因为银行和保险从属的监管机构不同，就出现了监管的灰色地带，使得很多不法分子有机可乘。

为了维护金融市场健康有序的发展，20xx年3月，第13届人大会议批准将银监会和保监会的职责整合，组建银保监会(中国银行保险监督管理委员会)，并作为国务院的直属事业单位直接管控。

银保监会在20xx年4月8日上午正式挂牌成立，银监会和保监会退出历史舞台。未来金融业的监管将会做到全覆盖，无死角，让金融行业更高效地支持国家的经济发展。所以说整个保险行业未来也会发展得越来越好。

那要如何做好保险业呢？

很多人都说做保险是靠关系，很难，不好做，要求人，没面子，讲师告诉我们，最重要的是自己的观念，任何行业只要做的成功就有面子，保险是一种具有责任与爱心的事业。它富有挑战性，能使人充满激情，重塑自信自强的个性，在协助他人做出决定，帮助他人在实现生命和健康保障的同时实现财富保障的递增，同时也给自己带来收入，帮助了他人，快乐了自己，使自己有了成就感，既实现人生辉煌，也体现自己的人生价值。

还有自己的内在形象也很重要，不仅是做保险，我们想做好每一份工作，除了学好专业知识，还要先学做人，先献爱心，先交朋友，先做服务，后做保险。所以我们寿险营销员一定要记住的圣经：交天下朋友，结天下善缘;知天下人心，保天下太平;造天下大福，积天下大善;播天下仁爱，济天下苍生。

做正确的事情，然后正确地做事情。态度将决定一切，因为我自己本身就空，所以我是抱着双倍的空杯心态去学习，结果杯子刚刚装了个底儿就回来了，但就这个浅显的底儿，就让我确定了一个短期目标，使我明白要实现自我价值，就要脚踏实地，从点滴做起，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。

**保险心得体会篇五**

随着人们生活水平和风险意识的不断提高，保险已经成为人们生活中必不可少的一部分。保险是一种社会公益事业，可以有效的帮助人们减轻风险带来的损失。保险意味着对未来的投资，是对未知风险的预防和减缓。在我个人购买保险后的一段时间里，我深刻体会到了保险的重要性，同时也有了更多的心得和体会。

第一段：认识保险的重要性

保险，作为很多风险的应对方案之一，成为现代社会必不可少的一部分。不管是生理损伤、财产损失还是其他各类意外情况，都可能给人们带来不同程度的困扰或损失。而保险可以在一定程度上帮助我们应对这些风险，最小化损失和影响。同时，购买保险也是一种对未来的投资，可以获得一定的收益和保障。

第二段：保险的种类和特点

保险的种类众多，比如人身保险、财产保险、健康保险等。每种保险都有其特定的保险保障范围和保险责任，购买时要根据自身的需求和情况进行选择。同时，保险也有其自身的特点，如分散风险、降低触发风险成本、调节指标和贡献社会等。

第三段：个人购买保险的体会

在我个人购买保险后的几个月时间里，我深刻感受到了保险的好处。比如我购买了一份健康保险，在减免就医费用和不良结果的同时，也增强了我对未来的信心和安全感。同时，我也认识到了保险有其限制和要求，要在遵守各项规定的前提下合理利用。

第四段：合理购买保险的建议

采取合理的购买保险策略是保证其效益的一大要素。在购买保险时，要充分了解保险公司的财务状况和信誉度，同时在对自己的需求、预算和风险承受能力进行综合考虑后进行选择。建议适合年龄段、职业身份和经济状况等在内的因素进行综合考虑，并遵循“风险分散、保额适度、费用可承受”的原则。

第五段：结语

总的来说，保险是近乎每个人都需要的一种服务，它可以在出现风险时给予我们一定的救助和保障。对于我们个人而言，在合理购买保险的同时也需要在日常生活中加强风险意识和预防，以最大程度避免意外风险对我们的伤害。保险买对了，才能让我们摆脱不必要的后顾之忧，才能让我们的生活更安心，更美好。

**保险心得体会篇六**

再保险是指保险公司将部分保险风险再转移给其他再保险公司来分担的一种保险方式。在保险行业中，再保险起到了风险转移和资本管理的重要作用。通过参与再保险交易，保险公司可以降低单一保险风险的承担，提高自身的风险管理能力。在我参与再保险工作的过程中，我深刻感受到了这种保险方式的重要性和作用，下面将就我的个人体会和心得进行分享。

首先，再保险可以提高保险机构的风险管理能力。在保险行业中，风险是无处不在的。保险公司作为专业的风险管理机构，面对各种风险，需要采取相应的措施进行管理。再保险作为风险转移的工具，能够帮助保险公司将风险分散到多个再保险公司中，降低自身的风险负担。在我所在的保险公司中，通过参与再保险交易，我们能够将大额保险案件的风险转移给再保险公司，从而降低自身风险的承担。这不仅提高了公司的风险承受能力，也更好地保护了客户的利益。

其次，再保险可以提高保险公司的资本管理效益。再保险本质上是一种金融工具，通过再保险交易，保险公司可以有效地管理和利用资本。在我所在的保险公司中，我们通常采取超额再保险的方式来管理风险。通过与再保险公司签订再保险合同，我们将超出公司风险承受能力的风险转移出去，从而降低了公司的保险责任和风险准备金的规模，释放出更多的资本来开展其他业务。这种资本管理方式不仅提高了公司的盈利能力，也降低了公司的财务风险。

再次，再保险有助于提高保险市场的健康发展。保险市场是一个相互依存的系统，各个保险公司之间需要通过合作来实现共赢。再保险提供了一种有效的合作机制，通过再保险交易，保险公司可以共同分担风险，共同开展业务。通过再保险，保险市场的资本流动更加灵活，保险公司也能够承担更大规模的风险，从而吸引更多的投资者参与市场竞争。这不仅有助于推动保险市场的健康发展，也能够提高市场的竞争力和透明度。

最后，再保险对于个人职业发展也有积极的影响。再保险是保险行业中一个重要的细分领域，对于从事再保险工作的个人来说，具备一定的专业知识和技能是至关重要的。通过参与再保险工作，个人能够深入了解保险行业的风险管理机制和资本管理方式，不断提升自身的专业水平和技能。而且，由于再保险在国内的应用还相对较新，因此个人在该领域中的发展空间较大，有更多的机会和挑战等待着我们去探索和实践。

综上所述，再保险是保险行业中一种重要的风险转移和资本管理方式，通过参与再保险交易，保险公司能够提高风险管理能力、优化资本结构，促进保险市场的健康发展。对于从事再保险工作的个人来说，也能够扩展职业发展空间，提升专业水平。再保险的发展离不开保险公司的积极参与和合作，也需要我们不断学习和创新，以应对日益复杂和多样化的风险挑战。

**保险心得体会篇七**

保险对于现代人来说已经越来越普及，了解保险并且购买保险已经成为许多人必须面对的问题。然而，市面上保险种类繁多，且保险条款晦涩难懂，如何选择一款适合自己的保险，成为了很多人的烦恼。因此，听取他人购买保险的心得体会，是一种非常有效的方法。下面将结合作者自身的经历，阐述听保险心得体会的重要性。

第二段：听取他人的保险心得体会可以收到哪些好处？

听取他人的保险心得体会，最大的好处就是能够省去自己不必要的试错成本。别人购买保险的经历或者教训，可以帮助自己选择合适的保险产品。更重要的是能够认识到一些自己从未考虑过的风险，或者不足之处。从而加强自己的防范意识，提高自己的风险识别能力。听取他人的保险心得体会，能够让自己在选择保险产品时，更加准确并高效率地决策。

第三段：怎样听取他人保险心得体会？

首先，要沉着冷静，认真聆听对方的讲述。针对对方提及的风险，可以提出自己的疑问与建议，形成良性的交流氛围，不断提升自己的保险知识水平。同时，还可以多了解一些权威保险机构发布的资讯与数据，对比分析不同机构的保险产品，并了解自己所要购买的保险产品的核心条款，降低自己的风险。

第四段： 自身的亲身经历

作者本人曾经受到过一次空难险的理赔。因为在购买险种时，听取多位专业人员的建议，顺利购买到符合自己需求的保险。后来，在搭乘飞机时发生事故，没有受伤，但是确实属于理赔事故范围。因为之前已经了解清楚了理赔流程，搜集好必要的证明材料，并提交了理赔申请。最终，理赔款项的到账，帮助我解决了后续的医药费等损失。这样的亲身经历，让我更深刻地认识到了理性购险的重要性，并且让我愿意与更多需要保险知识的人分享我的经验。

第五段：结论

选择保险对于人们来说，是非常重要的选择，是一项关乎个人未来及财产安全的重要决策。了解保险的条款及保险公司的背景信息，以及听取专业人员和其他人的保险经验，都是获取更全面准确的信息的有效方法。购买保险时，一定要根据自身的经济状况，风险情况进行风险分析，以找到符合自己风险需求的保险产品。只有这样，我们才能达到最优化的购保效果，保障自己的财产及人身健康安全。

**保险心得体会篇八**

xx保险股份有限公司是于20xx年xx月xx日在xx注册成立，并分别在xx、xx和xx三地上市的人寿保险公司，在我国保险市场居领先地位，是中国成立时间最早的保险公司，其前身是19xx年成立的xx保险公司。中国人寿保险股份有限公司是全球市值排名第二的保险公司，也是排名第一的寿险公司。

实训是在我们充实、奋斗、团结的过程中完成的。由xx保险股份有限公司xx分公司xx支公司的xx经理、xx讲师、xx讲师、xx讲师等优秀的讲师，xx助教、xx助教以及学校xx老师、xx老师等的带领完成的。这次实训的目的为了培养我们的个人素质和团队素质，提高我们的职业道德意识，学习保险业务展业知识和管理知识，培养初步的实际工作能力和专业技能，是我们将来适应社会工作的垫脚石。

本次实训的具体要求有：

1、抛弃故有观念，全情投入，用心体悟，认真做好笔记。

2、理论联系实际。

3、虚心学习，全面提高综合素质。

4、培养团队协作精神。

5、摆脱安逸，提升自我，艰苦奋斗。

6、培养爱心、责任心和自信心。

7、找出自身状况与社会实际需要的差距。

这次实训基本内容与过程：

1、银行保险的发展和机遇。由公司的讲师到学校开展专题讲座，分享经验，我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

2、客户经理的角色定位。由公司的讲师到学校开展专题讲座，学会分析自我，明确职业目标。

3、保险代理人资格考试辅导。

4、标准化销售流程。由师生共同进行模拟演练，提高实战技巧。

5、保险产品介绍。了解中国人寿的寿险产品，熟悉保险代理员的日常业务、工作流程和工作方法等。

6、表达能力、口风训练，通关演练。进行模拟演练，提高实战技巧。课堂上同学们积极发言，互相沟通，分享自己的看法。

7、银行保险产品销售步骤与技巧。专题讲座以后，进行模拟演练，提高实战技巧。

8、销售现场训练。部分同学到保险公司的网点接触实际的工作情况，了解社会，其余同学在保险公司进行模拟演练。

在xx保险股份有限公司xx分公司xx支公司的优秀讲师和学校几位老师的指导，以及我们团队的努力协作之下，我们的实训获得了圆满的成功。

1、思想上的飞跃。一是吸收了xx保险公司的优秀文化。二是进一步认识到保险不仅是一种风险管理办法，更是一种计划和服务，保险代理人是在帮助别人，同时成就了自己。三是懂得了要迈向成功没有捷径，除了要有乐观的心态和毅力之外，更要拥有丰富的知识、执着真诚的态度和良好的人际关系这四个基本条件。四是增强了从事保险代理人等经纪中介工作的光荣感、使命感和责任感。

2、巩固了理论知识，提高了实践能力。在学校学习了保险理论与实务的基础知识，实习中将这些理论与实践相结合。

3、培养了保险代理人的职业能力。实习中通过虚心学习，了解并熟悉了保险代理人的日常业务和工作流程，初步具备了保险代理人的.工作能力。

4、提高了综合素质。通过团队的协作让我更加有团队精神和团队的荣誉感，提高了自己与别人的沟通能力，也让我明白了要真诚地对待每一个人，要以交朋友的心态去面对寿险的展业工作，让客户看到我们的诚信。

5、是未来就业的模拟和演练。实习中，找到了自身状况与社会实际需要之间的差距，如经验不足、不能很好地与人沟通、缺乏自信等。我将在以后的学习期间及时补充相关知识，锻炼自己，为将来的职业生涯做好充分的准备。

在我们的实训操作中，切实到保险公司实践的时间太少，只有少数同学有机会到银行网点中去接受挑战，而大多数时间只把实训的内容当作一门课程，无法更好的接触实际。学校的教室安排不够，没有专门的教室使用。此外，大多数学生表现出了不自信的心理，这需要我们以后在生活中锻炼自己。

1、真诚是作好保险的要素之一。保险不是商品，而是一种计划和服务。我们与客户沟通，只有待人真诚，客户才会信任我们，保险才能做好。

2、人寿保险是一项人际关系的工作。从业人员要与客户或准客户建立起良好的关系和互相信任，充分了解客户，才能顺利的将工作开展下去，与客户签订符合客户利益的产品。

3、保险代理人是一项事业也是在交朋友的一个过程。销售人员是在传播保障的福音，为广大群众防范人生风险于未然，让客户了解人寿保险，唤起客户的爱心、善心和责任心。作为保险代理人，最大的喜悦不是做成了生意赚了佣金，而是吸收了具有爱心的人为客户，与他们交朋友。

4、做人寿保险是时间。作为一个代理人，能够给予客户的除了保险知识和对客户的关心，就是宝贵的时间，代理人与客户讨论分析，帮助客户解决问题，客户觉得有道理才会签单。

5、保险代理人需要一种奋斗、执着、乐观的精神。做保险代理人每天从早忙到晚，要受到各种障碍和不断的拒绝，其中的酸甜苦辣只有自己能体会，所以只有不断进取，乐观向上，以执着的心态面对工作才能有所成就。

路是脚踏出来的，历史是人写出来的，人的每一步行动都在书写自己的历史。很感谢学校安排了这次的机会，也感谢xx保险股份有限公司xx分公司xx支公司的培养，让我们有这样的机遇，为以后事业的腾飞做准备。

**保险心得体会篇九**

再保险是指保险公司为了分散风险，将部分保险责任再转让给其他保险公司的一种保险形式。作为一名从事保险行业的职员，我有幸参与了一次再保险业务，下面将结合自身经历，就再保险的意义、工作体会、挑战及对个人的影响等方面，进行一番感悟的总结。

再保险的意义不言而喻。风险是一切保险活动的核心，而保险公司往往面临巨大的风险，尤其是在处理大型灾害、意外等案件时。再保险的出现就是为了应对这种挑战。通过再保险，保险公司能够将部分风险分散到其他保险公司，降低自身的风险承受能力，既保证保险公司在面对灾害时能够继续为受损客户提供赔偿，又为保险公司创造利润空间，提高企业的可持续发展能力。

在参与再保险业务的过程中，我深切感受到了这项工作的挑战。首先，再保险涉及的保险金额往往巨大，保险责任复杂，需求量和业务复杂度都很高。因此，我们需要具备扎实的保险知识和专业技能，以便准确评估风险和制定合适的再保险计划。同时，再保险是一个高度竞争的市场，保险公司之间围绕再保险的定价和条款进行谈判，需要有很强的谈判技巧和沟通能力。在这个过程中，我们需要与市场上多家保险公司建立良好的合作关系，以获取更有利的再保险条款和价格。

然而，从这项工作中，我也收获了很多。首先，再保险工作让我对保险行业有了更深入的了解。再保险作为保险行业的重要组成部分，与保险原理、保险风险和保险市场等有着密切联系。通过参与再保险业务，我能够更全面地了解保险行业的运作机制，从中汲取经验与教训，并将其运用于今后的保险工作中。此外，再保险业务的参与也大大提高了我的综合能力。无论是专业知识、交流技巧还是团队合作能力，都得到了明显的提升。在与市场上各大保险公司的协商和谈判中，我学会了更好地表达自己的观点，妥善处理各方利益关系，从而取得了更好的业务效果。

总结而言，再保险是保险行业中不可或缺的一环。对于保险公司来说，再保险是实现风险转移和规避的重要手段，是确保企业持续发展的基石。而对于作为从业者的我来说，参与再保险业务既是一种挑战，也是一种成长的机会。通过这个过程，我对保险行业的了解更加深入，提高了自己的综合能力，也为自己的职业发展打下了坚实的基础。再保险的意义和工作体会，通过我的亲身经历，向我证明了这一行业的重要性，并让我明白了在这个行业里发展的必要性和价值。因此，我将会更加努力，继续深入学习和探索，为保险行业的发展做出更大的贡献。

**保险心得体会篇十**

20\_\_年\_月，县里招聘医疗卫生事业人员，我激动的报了名。经过笔试和面试，20\_\_年\_月，我终于走进了向往已久的医院，开始从事神圣的医疗工作。

才能发现问题。某些家长有一些错误的护理措施，必须得到纠正，需要耐心向他们解释。每个体检的小孩，我都建立了完善的健康档案，系统详细记录小孩的各项基本信息及体检信息。对于一些高危儿，还单独建立了专门的册子，以便进行跟踪访视，如营养性缺铁性贫血、蛋白质能量营养不良等。每天对一些小孩进行家访，了解他们的生活环境，护理方法，喂养发育状况。每月都有上百个小孩出生，需要详细记录他们的信息，需要进行家庭访视，电话访视，工作有些繁琐，但却有条不紊的进行。

每个小孩都是父母的宝贝，父母为了小孩的健康，付出了很多，我们每个医务工作者都能体会，因此都会给他们耐心详细的指导。对他们提出的问题都能做到全面的解答。使家长们高兴而来，高兴而归。通过这种互动沟通，既服务了患者，又提高了自己，辛苦一点又算得了什么。经常有家长打电话过来咨询问题，我也很乐意为他们解答。

我和我的同事在工作之余，会坐在一起探讨一些儿童保健问题，说出自己的疑问，相互作答，以便提高能力，完善服务质量。

不知不觉间一年的时光即将结束，回首20\_\_年，总结一下经验及不足。20\_\_年我希望做的更好，坚持医德修养与工作实践相结合，坚持学习相关理论知识，不懈努力，在这条路上，我还有很长的路要走。古语有“圣人不治已病治未病”。因此，我坚信我所从事的工作像临床工作一样是神圣的，值得付出青春。

保险的心得体会篇3

**保险心得体会篇十一**

近年来，保险行业在我国得到了快速发展，越来越多的人开始关注保险，并选择购买不同类型的保险产品。对于大多数人来说，学习保险知识不仅仅是为了增加了解，更是为了保护自己和家人的利益。通过学习保险，我深刻体会到了保险的重要性和价值，下面将从不同角度谈谈我对学保险的心得体会。

首先，学习保险给我带来了知识和技能的提升。在学习保险的过程中，我了解到了保险的基本概念、原理和相关法律法规。我明白了保险的作用和功能，并学会了分析保险产品和合同。这些知识和技能让我能够更加深入地了解保险市场，选择适合自己的保险产品，并在保险理赔时能够更好地维护自己的权益。同时，学习保险还培养了我分析、判断和决策的能力，这对我日常生活和工作都有着重要的帮助。

其次，学习保险教会了我如何管理和规划个人风险。在生活中，我们面临着各种各样的风险，如意外事故、重大疾病和财产损失等。学习保险让我开始认真思考如何应对这些风险，并采取相应的保险措施。我学会了根据自己的需求和经济状况选择适合的保险产品，并了解到了保险投资的原则和技巧。通过合理规划和管理个人风险，我可以更好地应对突发情况，并为自己和家人的未来提供一个稳定的保障。

再次，学习保险让我认识到保险行业对社会的重要性。保险作为一项重要的社会事业，不仅能够为人们提供风险保障，还能够促进社会经济的稳定和发展。通过学习保险，我了解到了保险行业的发展现状和趋势，明白了保险对国家经济和金融体系的积极作用。我进一步意识到了作为保险消费者，应该积极参与到保险市场中，选择适合自己的保险产品，并合法维护自己的权益。同时，我也意识到了作为保险从业者应该提供优质的保险服务，增加社会信用和道德底线。

最后，学习保险给我带来了人生观和保险观的转变。通过学习保险，我更加注重未来的长期利益和稳定权益，而不是盲目追求眼前的短期利益。我深刻体会到了保险的风险共担和共济精神，明白了保险是一种社会责任和契约精神。在购买保险产品时，我会认真对待每一项保险责任和免责条款，避免在理赔时出现纠纷和争议。同时，我也会积极参与到保险宣传和教育中，帮助更多的人了解保险、认识风险，提高风险意识。

综上所述，学习保险不仅带给我知识和技能的提升，还让我更好地管理和规划个人风险，认识到了保险行业对社会的重要性，并改变了我的人生观和保险观。我相信通过学习保险，每个人都能在面对未来的风险时更加从容和自信，同时也为社会的稳定和发展做出自己的贡献。让我们一起加入到学习保险的行列中，为自己和他人的幸福安康努力前行！

**保险心得体会篇十二**

养老并轨又有新动作！据报道，城镇职工养老保险与城乡居民养老保险制度的衔接问题终于解决，《城乡养老保险制度衔接暂行办法》将从7月1日起正式施行，意味着横亘在这两种养老体系中的制度高墙终被打破，任由2亿多农民工自由穿梭。

“接续”之所以如此重要，盖因“流动”是这样迫切。在一个人口大挪移的流动时代，多少农民工在城市和乡村之间摇摆不定：今年在大城市挥汗如雨，明年则打算回到农村创业，后年又可能重返城市，这是流动时代的“新常态”。然而，人在城乡穿行，养老保险是否也能游刃有余？很多农民工不愿意交养老保险，正是因为这个顾忌。

身体可以漂泊不定，但是关爱不应流离失所，对流动大军的关爱，不能被城乡二元所割裂，更不能被制度壁垒所阻断。制定《城乡养老保险制度衔接暂行办法》，就是在回应农民工兄弟的利益诉求，在回答困扰社会流动的深层问题。无论在城乡之间摆动多少次，只要到60岁就能办理接续，那么农民工对养老保险还能有何顾虑？因为带不回农村所以不上保险，再也不是农民工内心的痛。

细审之后就会发现，制度创新不仅体现在城乡接续的物理变化，更体现在民生增量的化学反应。如果参保者到达退休年龄时，累加起来参加职工养老保险的时间超过15年，就有可能在职工养老保险里面领取待遇，把新农保里的权益累加到职工养老保险里面。换句话说，当一个人参加过多种养老保险制度时，尽可能将其引导到能够领取到较高待遇的制度。

城市和乡村，上有青冥之长天，下有渌水之波澜，“接续”需要穿过多少山山水水，跨越多少障碍藩篱，惟其艰难，才更显勇毅，这正是改革勇气的生动呈现。新一轮改革大潮已经起势，人们期盼更多改革能像养老体系接续一样，从老百姓最期盼的领域改起，从制约经济社会发展最突出的问题改起，从社会各界能够达成共识的环节改起，让人民群众获得实实在在的利益。

千百年来，安土重迁、民德归厚一直是中国人的传统。当乡土中国进入流动时代，人口迁徙已经是不可阻挡的趋势，但是人们的内心仍然渴望安宁与稳定。希望更多政策像《城乡养老保险制度衔接暂行办法》那样，给“流动时代”稳稳的关怀。

**保险心得体会篇十三**

保险是一门与我们每个人的生活息息相关的学科。随着人们对风险的认识与日俱增，保险逐渐成为一种普遍的风险管理方式。而作为学生，了解和学习保险的知识，不仅可以帮助我们在面对风险时更加从容和安全，也能够提升我们的财商和责任意识。下面，我将分享我学习保险的心得体会。

第二段：认识保险

在学习保险前，我对保险的认识还比较肤浅。我只知道保险是一种可以在意外发生时给予经济赔付的方式，但具体保险的原理和分类，我了解得很少。通过学习，我了解到保险是一种经济交往关系，它是以复制、转移、分摊风险为目标的商业和集体活动。保险根据被保险人冲突的风险分为财产保险和人身保险，而且每种类型还有相应的险种。这让我对保险的认识更加系统和全面。

第三段：保险的重要性

在学习保险的过程中，我越发意识到保险的重要性。在我们的生活中，许多意外风险如突发疾病、交通事故、自然灾害等随时可能发生。而如果我们没有进行相应保险，一旦发生这些风险，我们可能会面临财产上的损失和经济拮据。尤其对于学生来说，我们的经济实力相对较弱，负担风险的能力有限，因此，购买适合自己的保险，可以让我们在面对风险时减少损失，确保我们的生活能够持续稳定进行。

第四段：保险要选择适合自己的

学习保险让我明白了保险并非应该一刀切，而应根据个人的实际情况选择适合自己的保险。不同的险种和保额有着不同的价格和保障范围，以及不同的理赔条件和政策保障。因此，我们需要根据自己的需求和经济能力，从自己的实情出发，理性选择保险产品。比如，如果我们有私家车，购买车辆保险可以防止交通事故对财产的损失，而如果面临重大疾病的风险，购买重疾险或医疗保险可以在发生意外时给予我们足够的医疗支持。

第五段：培养保险意识

学习保险不仅帮助我们了解保险产品，还能够培养我们的风险意识和责任意识。当我们开始关注和思考各种风险，学会安全管理和风险评估时，我们能够更好地管理我们的人身和财产安全。同时，在购买保险后，我们还要养成定期复查保单的习惯，了解保险责任及限制，确保我们购买的保险的保障能力和保险条款符合我们的实际需求。

总结：

通过学习保险，我深刻认识到保险对于我们每个人的重要性，同时也学会了如何选择和购买适合自己的保险产品。学习保险的同时，我也在培养自己的风险意识和责任意识。保险给予我们了更多的安全感，使我们能够更加从容地面对生活中的各种风险。因此，学习保险是每个人都应该重视和投入时间去学习的一门学问。

**保险心得体会篇十四**

2024中华人民共和国保险法（2024标准版）

第一章总则

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。

第二条本法所称保险，是指投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对于合同约定的可能发生的事故因其发生所造成的财产损失承担赔偿保险金责任，或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限等条件时承担给付保险金责任的商业保险行为。

第三条在中华人民共和国境内从事保险活动，适用本法。

第四条从事保险活动必须遵守法律、行政法规，尊重社会公德，不得损害社会公共利益。

第五条保险活动当事人行使权利、履行义务应当遵循诚实信用原则。

第六条保险业务由依照本法设立的保险公司以及法律、行政法规规定的其他保险组织经营，其他单位和个人不得经营保险业务。

第七条在中华人民共和国境内的法人和其他组织需要办理境内保险的，应当向中华人民共和国境内的保险公司投保。

第八条保险业和银行业、证券业、信托业实行分业经营、分业管理，保险公司与银行、证券、信托业务机构分别设立。国家另有规定的除外。

第九条国务院保险监督管理机构依法对保险业实施监督管理。

国务院保险监督管理机构根据履行职责的需要设立派出机构。派出机构按照国务院保险监督管理机构的授权履行监督管理职责。

第二章保险合同

第一节一般规定

第十条保险合同是投保人与保险人约定保险权利义务关系的协议。

投保人是指与保险人订立保险合同，并按照合同约定负有支付保险费义务的人。

保险人是指与投保人订立保险合同，并按照合同约定承担赔偿或者给付保险金责任的保险公司。

第十一条订立保险合同，应当协商一致，遵循公平原则确定各方的权利和义务。

除法律、行政法规规定必须保险的外，保险合同自愿订立。

第十二条人身保险的投保人在保险合同订立时，对被保险人应当具有保险利益。

财产保险的被保险人在保险事故发生时，对保险标的应当具有保险利益。

人身保险是以人的寿命和身体为保险标的的保险。

财产保险是以财产及其有关利益为保险标的的保险。

被保险人是指其财产或者人身受保险合同保障，享有保险金请求权的人。投保人可以为被保险人。

保险利益是指投保人或者被保险人对保险标的具有的法律上承认的利益。

第十三条投保人提出保险要求，经保险人同意承保，保险合同成立。保险人应当及时向投保人签发保险单或者其他保险凭证。

保险单或者其他保险凭证应当载明当事人双方约定的合同内容。当事人也可以约定采用其他书面形式载明合同内容。

依法成立的保险合同，自成立时生效。投保人和保险人可以对合同的效力约定附条件或者附期限。

第十四条保险合同成立后，投保人按照约定交付保险费，保险人按照约定的时间开始承担保险责任。

第十五条除本法另有规定或者保险合同另有约定外，保险合同成立后，投保人可以解除合同，保险人不得解除合同。

第十六条订立保险合同，保险人就保险标的或者被保险人的有关情况提出询问的，投保人应当如实告知。

投保人故意或者因重大过失未履行前款规定的如实告知义务，足以影响保险人决定是否同意承保或者提高保险费率的，保险人有权解除合同。

前款规定的合同解除权，自保险人知道有解除事由之日起，超过三十日不行使而消灭。自合同成立之日起超过二年的，保险人不得解除合同;发生保险事故的，保险人应当承担赔偿或者给付保险金的责任。

投保人故意不履行如实告知义务的，保险人对于合同解除前发生的保险事故，不承担赔偿或者给付保险金的责任，并不退还保险费。

投保人因重大过失未履行如实告知义务，对保险事故的发生有严重影响的，保险人对于合同解除前发生的保险事故，不承担赔偿或者给付保险金的责任，但应当退还保险费。

保险人在合同订立时已经知道投保人未如实告知的情况的，保险人不得解除合同;发生保险事故的，保险人应当承担赔偿或者给付保险金的责任。

保险事故是指保险合同约定的保险责任范围内的事故。

第十七条订立保险合同，采用保险人提供的格式条款的，保险人向投保人提供的投保单应当附格式条款，保险人应当向投保人说明合同的内容。

对保险合同中免除保险人责任的条款，保险人在订立合同时应当在投保单、保险单或者其他保险凭证上作出足以引起投保人注意的提示，并对该条款的内容以书面或者口头形式向投保人作出明确说明;未作提示或者明确说明的，该条款不产生效力。

第十八条保险合同应当包括下列事项：

(一)保险人的名称和住所;

(三)保险标的;

(四)保险责任和责任免除;

(五)保险期间和保险责任开始时间;

(六)保险金额;

(七)保险费以及支付办法;

(八)保险金赔偿或者给付办法;

(九)违约责任和争议处理;

(十)订立合同的年、月、日。

投保人和保险人可以约定与保险有关的其他事项。

受益人是指人身保险合同中由被保险人或者投保人指定的享有保险金请求权的人。投保人、被保险人可以为受益人。

保险金额是指保险人承担赔偿或者给付保险金责任的最高限额。

第十九条采用保险人提供的格式条款订立的保险合同中的下列条款无效：

(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;

(二)排除投保人、被保险人或者受益人依法享有的权利的。

第二十条投保人和保险人可以协商变更合同内容。

变更保险合同的，应当由保险人在保险单或者其他保险凭证上批注或者附贴批单，或者由投保人和保险人订立变更的书面协议。

第二十一条投保人、被保险人或者受益人知道保险事故发生后，应当及时通知保险人。故意或者因重大过失未及时通知，致使保险事故的性质、原因、损失程度等难以确定的，保险人对无法确定的部分，不承担赔偿或者给付保险金的责任，但保险人通过其他途径已经及时知道或者应当及时知道保险事故发生的除外。

第二十二条保险事故发生后，按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险事故的性质、原因、损失程度等有关的证明和资料。

保险人按照合同的约定，认为有关的证明和资料不完整的，应当及时一次性通知投保人、被保险人或者受益人补充提供。

第二十三条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;情形复杂的，应当在三十日内作出核定，但合同另有约定的除外。保险人应当将核定结果通知被保险人或者受益人;对属于保险责任的，在与被保险人或者受益人达成赔偿或者给付保险金的协议后十日内，履行赔偿或者给付保险金义务。保险合同对赔偿或者给付保险金的期限有约定的，保险人应当按照约定履行赔偿或者给付保险金义务。

保险人未及时履行前款规定义务的，除支付保险金外，应当赔偿被保险人或者受益人因此受到的损失。

任何单位和个人不得非法干预保险人履行赔偿或者给付保险金的义务，也不得限制被保险人或者受益人取得保险金的权利。

第二十四条保险人依照本法第二十三条的规定作出核定后，对不属于保险责任的，应当自作出核定之日起三日内向被保险人或者受益人发出拒绝赔偿或者拒绝给付保险金通知书，并说明理由。

第二十五条保险人自收到赔偿或者给付保险金的请求和有关证明、资料之日起六十日内，对其赔偿或者给付保险金的数额不能确定的，应当根据已有证明和资料可以确定的数额先予支付;保险人最终确定赔偿或者给付保险金的数额后，应当支付相应的差额。

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。

人寿保险的被保险人或者受益人向保险人请求给付保险金的诉讼时效期间为五年，自其知道或者应当知道保险事故发生之日起计算。

第二十七条未发生保险事故，被保险人或者受益人谎称发生了保险事故，向保险人提出赔偿或者给付保险金请求的，保险人有权解除合同，并不退还保险费。

投保人、被保险人故意制造保险事故的，保险人有权解除合同，不承担赔偿或者给付保险金的责任;除本法第四十三条规定外，不退还保险费。

保险事故发生后，投保人、被保险人或者受益人以伪造、变造的有关证明、资料或者其他证据，编造虚假的事故原因或者夸大损失程度的，保险人对其虚报的部分不承担赔偿或者给付保险金的责任。

投保人、被保险人或者受益人有前三款规定行为之一，致使保险人支付保险金或者支出费用的，应当退回或者赔偿。

第二十八条保险人将其承担的保险业务，以分保形式部分转移给其他保险人的，为再保险。

应再保险接受人的要求，再保险分出人应当将其自负责任及原保险的有关情况书面告知再保险接受人。

第二十九条再保险接受人不得向原保险的投保人要求支付保险费。

原保险的被保险人或者受益人不得向再保险接受人提出赔偿或者给付保险金的请求。

再保险分出人不得以再保险接受人未履行再保险责任为由，拒绝履行或者迟延履行其原保险责任。

第三十条采用保险人提供的格式条款订立的保险合同，保险人与投保人、被保险人或者受益人对合同条款有争议的，应当按照通常理解予以解释。对合同条款有两种以上解释的，人民法院或者仲裁机构应当作出有利于被保险人和受益人的解释。

第二节人身保险合同

第三十一条投保人对下列人员具有保险利益：

(一)本人;

(二)配偶、子女、父母;

(三)前项以外与投保人有抚养、赡养或者扶养关系的家庭其他成员、近亲属;

(四)与投保人有劳动关系的劳动者。

除前款规定外，被保险人同意投保人为其订立合同的，视为投保人对被保险人具有保险利益。

订立合同时，投保人对被保险人不具有保险利益的，合同无效。

第三十二条投保人申报的被保险人年龄不真实，并且其真实年龄不符合合同约定的年龄限制的，保险人可以解除合同，并按照合同约定退还保险单的现金价值。保险人行使合同解除权，适用本法第十六条第三款、第六款的规定。

投保人申报的被保险人年龄不真实，致使投保人支付的保险费少于应付保险费的，保险人有权更正并要求投保人补交保险费，或者在给付保险金时按照实付保险费与应付保险费的比例支付。

投保人申报的被保险人年龄不真实，致使投保人支付的保险费多于应付保险费的，保险人应当将多收的保险费退还投保人。

第三十三条投保人不得为无民事行为能力人投保以死亡为给付保险金条件的人身保险，保险人也不得承保。

父母为其未成年子女投保的人身保险，不受前款规定限制。但是，因被保险人死亡给付的保险金总和不得超过国务院保险监督管理机构规定的限额。

第三十四条以死亡为给付保险金条件的合同，未经被保险人同意并认可保险金额的，合同无效。

按照以死亡为给付保险金条件的合同所签发的保险单，未经被保险人书面同意，不得转让或者质押。

父母为其未成年子女投保的人身保险，不受本条第一款规定限制。

第三十五条投保人可以按照合同约定向保险人一次支付全部保险费或者分期支付保险费。

第三十六条合同约定分期支付保险费，投保人支付首期保险费后，除合同另有约定外，投保人自保险人催告之日起超过三十日未支付当期保险费，或者超过约定的期限六十日未支付当期保险费的，合同效力中止，或者由保险人按照合同约定的条件减少保险金额。

被保险人在前款规定期限内发生保险事故的，保险人应当按照合同约定给付保险金，但可以扣减欠交的保险费。

第三十七条合同效力依照本法第三十六条规定中止的，经保险人与投保人协商并达成协议，在投保人补交保险费后，合同效力恢复。但是，自合同效力中止之日起满二年双方未达成协议的，保险人有权解除合同。

保险人依照前款规定解除合同的，应当按照合同约定退还保险单的现金价值。

第三十八条保险人对人寿保险的保险费，不得用诉讼方式要求投保人支付。

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。

投保人指定受益人时须经被保险人同意。投保人为与其有劳动关系的劳动者投保人身保险，不得指定被保险人及其近亲属以外的人为受益人。

被保险人为无民事行为能力人或者限制民事行为能力人的，可以由其监护人指定受益人。

第四十条被保险人或者投保人可以指定一人或者数人为受益人。

受益人为数人的，被保险人或者投保人可以确定受益顺序和受益份额;未确定受益份额的，受益人按照相等份额享有受益权。

第四十一条被保险人或者投保人可以变更受益人并书面通知保险人。保险人收到变更受益人的书面通知后，应当在保险单或者其他保险凭证上批注或者附贴批单。

投保人变更受益人时须经被保险人同意。

第四十二条被保险人死亡后，有下列情形之一的，保险金作为被保险人的遗产，由保险人依照《中华人民共和国继承法》的规定履行给付保险金的义务：

(一)没有指定受益人，或者受益人指定不明无法确定的;

(二)受益人先于被保险人死亡，没有其他受益人的;

(三)受益人依法丧失受益权或者放弃受益权，没有其他受益人的。

受益人与被保险人在同一事件中死亡，且不能确定死亡先后顺序的，推定受益人死亡在先。

第四十三条投保人故意造成被保险人死亡、伤残或者疾病的，保险人不承担给付保险金的责任。投保人已交足二年以上保险费的，保险人应当按照合同约定向其他权利人退还保险单的现金价值。

受益人故意造成被保险人死亡、伤残、疾病的，或者故意杀害被保险人未遂的，该受益人丧失受益权。

第四十四条以被保险人死亡为给付保险金条件的合同，自合同成立或者合同效力恢复之日起二年内，被保险人自杀的，保险人不承担给付保险金的责任，但被保险人自杀时为无民事行为能力人的除外。

保险人依照前款规定不承担给付保险金责任的，应当按照合同约定退还保险单的现金价值。

第四十五条因被保险人故意犯罪或者抗拒依法采取的刑事强制措施导致其伤残或者死亡的，保险人不承担给付保险金的责任。投保人已交足二年以上保险费的，保险人应当按照合同约定退还保险单的现金价值。

第四十六条被保险人因第三者的行为而发生死亡、伤残或者疾病等保险事故的，保险人向被保险人或者受益人给付保险金后，不享有向第三者追偿的权利，但被保险人或者受益人仍有权向第三者请求赔偿。

第四十七条投保人解除合同的，保险人应当自收到解除合同通知之日起三十日内，按照合同约定退还保险单的现金价值。

第三节财产保险合同

第四十八条保险事故发生时，被保险人对保险标的不具有保险利益的，不得向保险人请求赔偿保险金。

第四十九条保险标的转让的，保险标的的受让人承继被保险人的权利和义务。

保险标的转让的，被保险人或者受让人应当及时通知保险人，但货物运输保险合同和另有约定的合同除外。

因保险标的转让导致危险程度显著增加的，保险人自收到前款规定的通知之日起三十日内，可以按照合同约定增加保险费或者解除合同。保险人解除合同的，应当将已收取的保险费，按照合同约定扣除自保险责任开始之日起至合同解除之日止应收的部分后，退还投保人。

被保险人、受让人未履行本条第二款规定的通知义务的，因转让导致保险标的危险程度显著增加而发生的保险事故，保险人不承担赔偿保险金的责任。

第五十条货物运输保险合同和运输工具航程保险合同，保险责任开始后，合同当事人不得解除合同。

第五十一条被保险人应当遵守国家有关消防、安全、生产操作、劳动保护等方面的规定，维护保险标的的安全。

保险人可以按照合同约定对保险标的的安全状况进行检查，及时向投保人、被保险人提出消除不安全因素和隐患的书面建议。

投保人、被保险人未按照约定履行其对保险标的的安全应尽责任的，保险人有权要求增加保险费或者解除合同。

保险人为维护保险标的的安全，经被保险人同意，可以采取安全预防措施。

第五十二条在合同有效期内，保险标的的危险程度显著增加的，被保险人应当按照合同约定及时通知保险人，保险人可以按照合同约定增加保险费或者解除合同。保险人解除合同的，应当将已收取的保险费，按照合同约定扣除自保险责任开始之日起至合同解除之日止应收的部分后，退还投保人。

被保险人未履行前款规定的通知义务的，因保险标的的危险程度显著增加而发生的保险事故，保险人不承担赔偿保险金的责任。

第五十三条有下列情形之一的，除合同另有约定外，保险人应当降低保险费，并按日计算退还相应的保险费：

(一)据以确定保险费率的有关情况发生变化，保险标的的危险程度明显减少的;

(二)保险标的的保险价值明显减少的。

第五十四条保险责任开始前，投保人要求解除合同的，应当按照合同约定向保险人支付手续费，保险人应当退还保险费。保险责任开始后，投保人要求解除合同的，保险人应当将已收取的保险费，按照合同约定扣除自保险责任开始之日起至合同解除之日止应收的部分后，退还投保人。

第五十五条投保人和保险人约定保险标的的保险价值并在合同中载明的，保险标的发生损失时，以约定的保险价值为赔偿计算标准。

投保人和保险人未约定保险标的\'的保险价值的，保险标的发生损失时，以保险事故发生时保险标的的实际价值为赔偿计算标准。

保险金额不得超过保险价值。超过保险价值的，超过部分无效，保险人应当退还相应的保险费。

保险金额低于保险价值的，除合同另有约定外，保险人按照保险金额与保险价值的比例承担赔偿保险金的责任。

第五十六条重复保险的投保人应当将重复保险的有关情况通知各保险人。

重复保险的各保险人赔偿保险金的总和不得超过保险价值。除合同另有约定外，各保险人按照其保险金额与保险金额总和的比例承担赔偿保险金的责任。

重复保险的投保人可以就保险金额总和超过保险价值的部分，请求各保险人按比例返还保险费。

重复保险是指投保人对同一保险标的、同一保险利益、同一保险事故分别与两个以上保险人订立保险合同，且保险金额总和超过保险价值的保险。

第五十七条保险事故发生时，被保险人应当尽力采取必要的措施，防止或者减少损失。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn