# 理智对待 生命人寿为您讲解保险的重要性（精选5篇）

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-11-14

*第一篇：理智对待 生命人寿为您讲解保险的重要性理智对待 生命人寿为您讲解保险的重要性遇到像你推销保险的工作人员你会怎么办？你是否第一印象就认为保险就是欺骗人的？生命人寿一位销售人员讲解自己的工作经历时说到，经常在工作的时候被无辜戴上“骗子...*

**第一篇：理智对待 生命人寿为您讲解保险的重要性**

理智对待 生命人寿为您讲解保险的重要性

遇到像你推销保险的工作人员你会怎么办？你是否第一印象就认为保险就是欺骗人的？生命人寿一位销售人员讲解自己的工作经历时说到，经常在工作的时候被无辜戴上“骗子”的帽子。为了避免自己或同行的工作人员在以后被偏见的对待，也为了更多的大众能正确认识保险，为自己的生活和生命购入一份保障，生命人寿在此像广大朋友理性介绍保险的重要性。

生命人寿的工作人员讲，保险其实广泛的讲就是分散风险、消化损失的一种经济补偿制度。在此，生命人寿的工作人员从三点具体为大家讲解了保险的重要性。一是从风险管理的角度讲，生命人寿工作人员称保险是风险转移的一种机制，我们可以通过保险将众多单位和个人结合起来，将个人应对的风险转化为大家共同应对，从而提高了我们对风险造成的损失的承受能力。生命人寿工作人员称，从风险管理角度讲，保险主要的作用在于分散风险和损失。

生命人寿认为从经济角度看是对待风险的第二种解释。保险是投保人的一种财务安排，是投保人为了分摊意外损失、提供经济保障的财务安排。生命人寿工作人员表示，投保人用交纳的少量的钱购买保险，实际就是将未来的不确定的大额损失转化为小额支出。生命人寿工作人员还指出，在人寿保险中，保险还具有储蓄和投资的作用，具有理财的特征。

从法律角度看是生命人寿工作人员对保险的第三种解释。保险作为一种合同行为，保险的双方当事人在法律地位平等的基础上签订合同，双方分别享受各自的权利同时也承担各自的义务。

生命人寿负责人也表示，在竞争激烈的保险行业，越来越多的人将服务看做行业竞争的重点。在未来的道路上，生命人寿也将以最大的诚信原则和最晚上的售后服务为客户服务，励志在寿险行业闯出自己的一片天。

**第二篇：正确认识保险 生命人寿为你解忧**

正确认识保险 生命人寿为你解忧

不知道你是否有过这样的经历，当有保险人员和你聊天时，你会自动将其想象成别有所图；当保险人员向你解说保险的重要性时，你会自动将其想成他的目的是推销产品？生命人寿一销售人员称，多数人在初次接触保险时都会有潜意识的抵触心理。小编只想在这里为大家解说一下，选择正确的保险，你不是被“ 忽悠 ”而是被“ 护佑 ”！

生命人寿的一位销售人员向小编讲述说，很多人已经达到谈保险色变的地步，对于保险人员，他们会一竿子将你打死。该销售人员称，风险是未知的，我们为了能更好更顽强的生活，为什么不在自己力所能及的时候为自己购入一份保障？风险无处不在，生老病死是人的一生中最无法掌控的事情。

该生命人寿销售人员也向记者介绍了一些案例：

李嘉诚先生的富有尽人皆知，但是，他把这一切都看做身外之物，他说： “ 人们都说我很富有，其实真正属于我个人的财富，就是为自己和家人买了充足的人寿保险。”

梅艳芳走了，留给家人几千万的保险金；

2024 年初的北京南四环的恶性交通事故，警示人们：并不是只要我们小心翼翼的就会平安无事......2024 年新疆的大火 , 警示人们：意外不知道会发生在什么时间......保险不仅能为我们提供保障，生命人寿销售人员称，保险还是我们忠实的患难之交。该生命人寿销售人员称，由于家庭、工作和生活等各种可观因素的存在，我们的至亲和朋友终有力不能及的时候，而保险，却可以在我们有难时鼎力相助。

生命人寿一高层表示，很多人对保险缺少更正确和可观的认识，而生命人寿辽宁朝阳中支销售服务部发起的“千人进百家社区”宣传活动很好的弥补了这一点。此外，生命人寿也通过各种社会公益活动提高自己的知名度和赞誉度，希望通过一些活动引起社会反响，以期达到双赢的效果。

**第三篇：生命人寿富贵花年金保险**

生命人寿富贵花年金保险（分红型）

生命人寿十周年庆专供险种 富贵花年金保险（分红型）

司庆专供，富贵花开

投保要素

交费期：趸交、3年交、5年交、10年交

保险期间：至81周岁

投保年龄：30天至55周岁

产品特色

返保险费：合同规定有保证，满期保险费全部返还

收益很快：10天犹豫期满立即给付保险金额的10%，生存年金年年给付

收益多：如果所返的钱中途不领取，进入万能账户日计息，月复利，终了红利大空间

产品功能

应对加息：犹豫期满给付保额的10%，60周岁前每年给付有效保额的5.5%，60周岁后每年给付有效保额的10%

抵御通货膨胀：以保额为基数进行复利分红，自动累加，有效抵御通货膨胀

灵活规则：年金返还有保证，满期承诺返保险费，万能账户更灵活

富贵花产品利益解析

（0岁女孩，10年交费，10万元的保险金额，年交保险费35700元）一返还快：这款产品生效十天（也就是渡过犹豫期）就可以领第一笔钱10000元，这10000元你可以领走，也可以不领走，公司将以日计息，月复利的方式给你计算利息。

二固定利息：60岁前按10万元计算固定利息5.5%（每年5500元），60岁到81岁固定利息10%（每年10000元）

三浮动利息：这是一款分红产品，而且采用的是保额分红，是按照保险金额10万元来分红的，按照现在的分红水平的话每年有1200多元，分红非常的高，分得的红利加在原来10万元的保额基础上参与下分红和领取，以此类推，红利和领取的金额一年比一年增多，保证你的钱保值增值

四满期利息：采用的是保额分红，合同满期时公司还要额外给付一笔满期利息（终了红利），使你的钱在保值的基础上赚一大笔钱

五到期还本：除所有领取的钱外，合同满期时公司还要将你的本金（所交的保险费35.7万元）全部返还给你

六定活两便：每年的固定利息和浮动利息如果不领取，保险公司有专家为你再次投资，以日计息，月复利的方式给你利滚利的计算利息，收益非常的高，如果你中途想要用钱，随时可以到保险公司支取，非常的方便 七豁免保险费：保险合同生效后既有保险的保障功能，同时，如果投保人60岁前因意外身故或者全残，以后每年的保险费都不用交了，所有该有的利益都不受影响，一张保单保两人。备注：有效保额=基本保险金额+累积红利保险金额

**第四篇：正确认识寿险企业 生命人寿教您选择（范文）**

正确认识寿险企业 生命人寿教您选择

随着人们对健康愈加重视，寿险企业越来越多的出现在大众眼前。可是最近一位生命人寿的工作人员抱怨称，虽然对保险重视的人越来越多，但是认为保险是“骗人”的也不在少数。

针对这种情况，生命人寿一高层领导表示，对大众普及保险常识是非常必要的。此外，该生命人寿高层领导表示，保险在中国因为起步较晚导致一些民众对保险品牌的认知度并不高。他表示，生命人寿作为保险企业，要想在国内做大，在提高生命人寿工作人员自身的业务能力和业务素质的前提下，打造多元化的保险业务，是让生命人寿深入人心的快捷有效的途径。

针对大众对保险业的“偏见”，保监会主席项俊波13日在“2024中国保险业发展年会”上表示，保险业在为城镇化建设提供长期稳定的资金来源方面还有很大空间，在完善医疗和养老保障体系方面可以大有作为。而商业保险作为养老保障体系中的第三支柱，未来可以发挥更大作用。

项俊波表示，我国保险业增加值占比、保险资产和养老金资产与发达国家相比仍有很大差距，说明保险业在服务和促进经济增长、完善金融体系，为城镇化建设提供长期稳定的资金来源方面还有很大的空间，在促进科技创新方面也能发挥积极作用。

生命人寿服务部负责人表示，为了响应保监会的号召，更为了生命人寿进一步夸大寿险市场，生命人寿一直秉承诚信服务、奉献社会的态度签约客户。另外，为了避免一些客户因选错保险而将保险行业一竿子打死，生命人寿工作人员提醒大众要从赔偿能力、险种选择、售后服务等多方面参考选择寿险企业，只有根据自身情况选对险种，保险才能为你雪中送炭。

**第五篇：生命人寿为您详解投保寿险注意事项生活保障不能少**

生活保障不能少 生命人寿为您详解投保寿险注意事项

随着保险知识的逐渐普及，大众的投保意识也逐渐加强。在选择投保公司和险种时，生命人寿负责人提醒大家，选择投保寿险要注意以下几个方面。

1、生命人寿工作人员提醒您，选购保险时首先要考虑的就是保费的支出。也就是说我们要量力而行，一般以个人年收入的10%到20%用于购买保险为宜。当然，具体可根据自己的实际情况决定。

2、对于医疗护理费用类可以早作打算。生命人寿工作人员称，一般老年人退休后的交际活动会相应减少，所需费用大概为退休前的70％~80％左右，所以生命人寿建议大家对医疗护理费用要早作打算以备不时之需。

3、如果有能力的话，生命人寿工作人员建议大家在选购险种时要考虑自己的实际情况。有条件的话，人生不同阶段都会有不同需求，大家可以在不同阶段为自己选择适合的保险品种。这里主要有两大类：一是年轻时为事业打拼阶段，刚踏入社会有了收入就应自筹保费，以免发生意外后长辈们无措。因此，生命人寿建议此阶段购买保险应以死亡、残疾保障为主。二是成家后负有家庭责任的阶段最需要保障，家里谁出事都可能会使家庭经济出现问题，因此生命人寿建议此阶段主要考虑购买大病和意外保险。

购买一份保险的过程，即是签订一份正规法律合同的过程。为了保证您购买到一份合法、可靠、有利的保险，生命人寿工作人员建议大家一定要理智选购，要结合自己所需选购，只有选择自己适合的保险，保险才能真正的为您雪中送炭。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！