# 最新保险培训心得体会200字(5篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-10-12

*我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？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。保险培训心得体会篇一我非常荣幸参加了公司组织的20\_\_年...*

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？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。

**保险培训心得体会篇一**

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。

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。

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。

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。

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。

**保险培训心得体会篇二**

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。

**保险培训心得体会篇三**

作为一个非保险相关专业的人，虽然很高心自己能过够通过面试，但是对于自己的工作还是比较惶恐的，所以对于这一次能够参加公司组织的保险公司职员新人岗前培训班，还是非常高兴的。这次的新人岗前培训班只有短短的三天的实践，但是回顾这三天的点点滴滴，我还是学到了很多的东西的，我相信学到的这些知识点一定会给我的保险销售工作带来很大的帮助。

现在就我这三天在岗前培训班到的保险相关知识学习和收获，谈一谈自己的心得体会。

在收到公司发达的培训班开课的通知的时候，我真的是非常的开心，因为尽管我通过了这一次的面试，但是我是中途从其它行业转到保险行业的，所以对于保险销售工作的认识基本为零，所以公司能够给我们开班培训，我真的是很感激的。所以在培训的第一天，我就早早地到达的指定的地点，拿出了自己的本子和笔准备做好培训的笔记（后面知道公司会发），拿是我培训开课前一一天晚上特地去买的，可见我对这个培训课的重视。

岗前培训课开始，主讲者对我们进入公司表示欢迎，她也介绍了自己，原来她是公司专门的培训老师，是一个在保险销售行业浸淫十多年的老手，也是前年才开始转到培训职位来的。在这个行业有这么多年的工作经验，可见她对这个行业的理解肯定回特别多，也就意味着我们在这几天短暂的时间里面能够学习到更多的知识。培训课中主讲者告诉我们虽然销售这个行业任何有没有相关学习经历的人都能进入，但是想要在这个行业里面最初成绩的话绝对是要有丰富的经验的，所以首先就要求我们要有正确的态度，要在工作中端正自己的态度，不能抱有一夜暴富的想法，也不能抱有凭运气在行业以面发展下去的想法，或许有时能够发展的不错，但是想要长久下去，一定要对保险知识了解很深的才行，所以我们必须要保持学习。

这次的保险岗前培训班只有短短的三天，但是我从老师的讲课中学习到了很多的东西。知道了保险的种类、保险的理赔范围、保险理赔前的情况调查，保险销售的方式方法等等。通过这个岗前培训班我知道了保险行业的入门门槛虽然不高，但是入门后的发展要求确实很高的，三天我们学习到的东西十分有限，仅仅是给我们一个启迪，更多的还是要我们在工作中学习、了解！

感谢公司给予我们的这一次培训的机会，我会好好总结这些知识的，努力用它们帮助我在销售工作中做出优秀的成绩。

**保险培训心得体会篇四**

我非常荣幸参加了公司组织的2xx-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。

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x、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。

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。

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x。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x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x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。

**保险培训心得体会篇五**

时光如白驹过隙般飞逝，转眼我们将面临毕业，褪去我们的幼稚与懵懂，离我们步入社会进入工作岗位更近了一步。为了是我们更快的适应这个竞争激烈的社会，在上岗工作之前累积一定的社会经验，学校要求我们到各个单位去实习。我有幸到泰康人寿去实习，在那里我接受了更为有用的知识，而在实习期间的展业和演练中又增加了我的实战经验。

20xx年3月3日我走进了泰康人寿保险股份有限公司进行我的实习工作。进入公司的第一天，也许是公司经理考虑到我是学生的缘故，给我安排的岗位是组训助理，让我协助王主任进行工作。因为我几乎没有什么实战经验，所以在具体工作中我只能先做一个旁听者和学习者。虽然王主任很照顾我，但是我感觉几乎没有学到什么东西。后来我主动要求做外勤，想亲身体验保险营销，在实践中锻炼自己。在每天晨会结束后我开始接受泰康人寿新推出的一种险种的基本条款及规定的培训。然后在保险公司有产说会的机会时一起和工作人员参加产说会，听讲师讲解保险产品各项条款，帮助他们在产说会结束后一起签订保险合同，我还专门找了保险业绩比较突出的刘姐做我的师傅，跟着她去准客户家拜访，通过一个多月的实践，我跟刘姐促成了5件保单，可以说收获颇丰。虽然有点累但感觉很踏实，很振奋人心。

在每周晨会上我都倾听总经理关于保险公司和保险营销的演讲，他分析了当今保险行业的一些基本状况，如以一些表格形式列出当今中国保险市场上影响最大的几家保险公司的保费收入和资产状况，他还特别强调了泰康在收益率上的成就。他还分析了它们在资产和保险营销上的差别，如国寿在保险市场上经验时间要早于其他公司，因此能使它在保险营销上投入较少的费用，取得良好的营销成果。

1、确定需求，也就是顾客最终的购买动机。

2、购买力，只有具有购买决策和购买经济实力的才能达成交易。

3、可行的解决方案，根据顾客的需求和烦劳找出解决方案。

4、证明物有所值，让顾客认识到你购买的保险是能解决你的需求的，是经济的。

5、紧迫感，只有当顾客感觉到紧迫时才能达成交易。

这些知识都使我对保险营销有了更深入的认识， 也极大的增强了我对保险营销的兴趣。

我还专门听了经理关于保险策略的演讲，他讲到在保险营销中应该本着互惠互利的原则和顾客进行谈判，此外还可以变通方式达成最终交易。首先可以移情换位增进感情。多站在顾客的角度分析阐明问题，来增加与顾客之间的感情。其次，群众的去同心里的作用的运用。向他阐明其他顾客和他存在共同的疑虑和问题，以此打消他的疑虑。再次，还可以通过一种问问题的方式来增进和顾客的感情，以此来支持你的话题。

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