

最新保险新人培训心得体会 新人保险培训心得体会(精选8篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

保险新人培训心得体会篇一

作为保险的营销精英，如何才能在实际行动中把诚信打造成自身事业成功的第一竞争力呢?方法一：找准客户群。我们知道，不同客户群体、不同层次的客户，对人或事的看法是有差异的。尽管不少人声称客户市场潜力是无限的，但笔者认为，销售人员应该根据自身素质、职业习惯、爱好、形象、交往的社会层次等，找到与自己容易产生共鸣、有共同价值观的群体交往，在相同的环境中更容易产生好感、认同、信任感，才有好的营销基础。

方法二：精通业务，以自己的专业赢得客户的信任。如今专业化分工越来越细，客户需要更多的时间来做好自己的事业，就需要其他领域的专业人士为自己做好相关服务。比如医生的专业医疗服务、律师的法律顾问服务等。倘自身专业不足，不能以自己的专业为客户节约时间，何谈信任、交往?别忘了接触过形形色色的代理人后，有些客户比我们都专业了方法三：让客户了解保险的“不足”。这世上没有一种万有灵药包治百病，也不可能有一种保险排除所有的风险。越是理性、专业的人士，越明白这一点。在与客户交流时应让客户了解保险的不足，如免责条款、专业特点等，让客户明白保险不可能排除所有风险，但能补偿风险带来的损失。在风险无处不在的时代，保险不是万能的，但没有保险则是万万不能的。

方法四：以身作则，成为行业诚信号召人。保险业无论诚信危机的报道多少，我们身边的客户常是时时拿来与身边人做比较的。他们会从身边代理人的素质与自己的信任度出发，客观评价他该不该从你这里办保险。他们往往不怎么关心整个行业会往何处去，却会真正关心为自己办保险的这个人是否讲诚信、是否在公司有良好的声誉。而作为代理人的我们，行业的使命需要我们以身作则，成为诚信的先锋使者、实践者、维护者。

保险新人培训心得体会篇二

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。

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。

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。只要有希望和目標，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。

保险新人培训心得体会篇三

今天我参加了xx平安的岗前培训在这之前，我对保险对平安不是很了解，有些陌生，包括对保险有些误解，通过第一天的培训让我的观念改变了许多。我从以下几个方面来说一下我的感受。

首先，了解到xx保险公司是实力非常雄厚、发展非常迅速的最专业的金融公司。从公司的发展历程、辉煌成绩、以及特色、责任、都可以看出公司的专业化。同时想成为公司的一员，必须认真学习，努力提升自己各方面的知识技能。能成为平安的一员，是我们的自豪！

其次，认识到原来保险并不象有些人口中的那么片面，xx保险以人们的需求为中心，从家庭保障、教育基金、养老金、应急现金、有计划的储蓄，为人们的一生提供了保障。

再有，从接触的、看到的平安人，感受到了他们那种团结奋进、积极向上的精神，并不是象有些人讲的那样不好，改变了以往对保险业务人员的偏见，也体会到了保险业务人员的艰辛和伟大。（为他人服务，真正服务于社会）

今天，老师给我们看了电视剧《我的爸爸边红旗》中的某些片断，印象最深的是他最后说的几句话，“不是只有白衣天使才可以救死扶伤，我们保险人员也可以做到！”“保险业

务员不仅仅是一种职业，一种谋生的手段，而有特殊的意义的，是带给他人幸福保障的渠道。”通过一天的培训，我不再是那种惶惶不安的心情，而是增加了一股力量，鼓舞着我沿着这条道路一直走下去。

保险新人培训心得体会篇四

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。

毕竟公司不是开空头承诺的，我们必须保证当保险出现这样的情况后我们必须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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

保险新人培训心得体会篇五

怀着空杯的心态[]20xx年xx月xx日，我非常高兴参加了公司保险股份有限公司为期两天的新人班岗前培训，飞逝培训回首过程中经历的点点滴滴，感慨颇多。

下面我从以下四点浅谈一下所列我的个人心得体会：

第一天上午的培训，是银保的张总和合规的王总授课。授课中，张总以他一贯的激情四射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健康发展公司目前阶段，中同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。他以自己的成长历经，激励在座的每一位学员。他的真诚、坦率、智慧、执着折服了内场执着的每一个人。

激情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里袅袅缭绕。转眼下午的培训又到了，张总对目前保险行业的现状和发展趋势进行了深入的分析 and 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，良好点滴的养成对突破性是至关重要的。这一点也是我在培训班的第二天，张总在讲述公司的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，总比别人多不懈一些，总比别人多学习一分，离取得成功总会近些再近些。

“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成形。米卢曾说过：“态度决定一切！”只有从心里认同了的必要性和重要性，才能以使行动变自发为自觉，消除才能产生良好和积极的效果。

学习课程的第一天我这样的一个问题：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。从各样的小事情做起，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？有什么事实不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的消极态度根本保障，良好财富的心态或者说就是一笔宝贵的财富。

人要想用实现自我的价值，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，靠得就是这种历经这个千辛万苦、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。时刻把人生的首要目标谨记于心，每天都要朝着首要目标前进。确定目标，马上行动。不要总是把今天的丑事推到明天。“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，但它在每个人桌上的价值则每个是有所不同的，确定明确的目标，要有效的运营管理时间，让心态始终处于积极积极主动的状态。

培训也已近尾声，但公司的培训给我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看来职业，但是培训让我彻底抛弃了对保险保险的偏见。只要给予客户专业的银行理财产品服务，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，但却第二类让我迸发出了一类对事业的激情。我不自己只是一个过一天算一天的人，虽然我成不了李嘉诚，但我愿意制做一个有个性、有想法、有追求的年轻人！我希望在公司这个平台上实现我的梦想。

保险新人培训心得体会篇六

xx保险xx公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破

保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xx保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事

督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入xxxx元，其中车险保费xxxx元，非车险业务xxxx元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我

的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

20xx年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

保险新人培训心得体会篇七

一晃眼，为期三天的岗前培训便结束了。作为一名平安新人，我怀着新奇的心态参加了平安三月一期的新员工培训。参训后感慨良多，收获也颇丰，让我坚定了从事保险行业的决心。下面我就浅谈此次培训的收获：

第一堂课上，培训老师告诉我们一句话，那就是“不论你们从哪里来到平安，不管你们以前从事什么职业甚至担任任何职务，来到平安，你们就是新人，请怀着一颗空杯的心态进入学习！”我从事银行工作已经有六个年头，也销售了六年的分红保险，我以为我对保险的了解还不错，实际上大错特错。都说隔行如隔山，通过岗前学习，我发现我越学越觉得自己无知，很快，我摆正了心态进入学习。其次，培训老师们还给我们介绍了“四个习惯”，日积月累，可以让我们有更多的客户资源，为更好的业务发展打下坚实的基础。尤其

是培训老师讲的一个西服穿着的注意事项：有两个或三个扣子的西服，拜访客户时一定不能扣最下面的扣子，因为那是参加葬礼才扣的。的确，如果拜访客户时忘记这个细节，我想客户发现后肯定不会对销售员有好印象，再想签单就更难了。

我以前也去到其他保险公司听过课，但是平安的培训课程让我更能成长。它有一个完善的培训平台，有专门的培训队伍，有优越的硬件条件，有一整套的培训方案。从俯瞰保险市场到平安的发展历程，再到平安新人543，最后到专业化销售流程及产品介绍。让我对平安有了一个细致的了解。在管理上，从“钻石”到“优才”，再到晋升都是那么明确，完善的`管理让我有了一个明确的方向。我觉的来到平安真是我的幸运。

平安目前在寿险方面的产品数量已达六十多种，能满足客户重疾、医疗、意外、养老等全方位的保障需求。购买平安的寿险产品真正做到了让每个家庭都有应急钱，每个人都有看病钱，每个孩子都有读书钱，每个人老后都有养老钱。平安做到了保险行业的大爱。通过此次岗前培训，我才知道每个人都需要保险保障，保险市场前景广阔。正因为这份工作很有意义，既能帮助别人，又能成就自我，让我坚定了平安发展的决心。在此之前，如果有人问我：“想要成功吗？”我会回答：“会！”但是，如果现在有人问我“想要成功吗？”我会说：“不想！”因为：我一定要成功！

保险新人培训心得体会篇八

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己价值的重要一课。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。

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 and 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。

“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。

人要想实现自己的价值，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。

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职业，但是培训让我彻底摒弃了对保险的偏见。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！