# 精选保险公司培训心得(推荐)(5篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-12-28

*精选保险公司培训心得(推荐)一大家下午好！我是来自综合部的马明慧，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些...*

**精选保险公司培训心得(推荐)一**

大家下午好！我是来自综合部的马明慧，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点：

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在xx年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通涨压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更容易接近，毕竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得能够安排一些去外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

最后，再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢在座的同事对我的支持和鼓励。

谢谢大家！

**精选保险公司培训心得(推荐)二**

各位尊敬的嘉宾：

大家上午好！

为了保证此次的高端客户答谢会的顺利进行，请各位将您的通讯工具调制到震动状态或关机，并且呢，大会中请各位不要随意的走动，谢谢各位的支持！

欢迎大家来到宾馆参加由中国人寿保险限份有限公司举办的“高端客户答谢会”。随着商品经济的发展，大家的投资理财意识也正在逐步加强，越来越多的人开始改变守着一块“奶酪”到老的观念，希望通过不断地寻找新“奶酪”将自己的“蛋糕”做大。为此，我们特意安排了这次极具水准的答谢会，期望透过介绍，使各位能得到前沿的投资新方法、新观念，能更确切地把握机会。

下面，让我们以最最热烈的掌声，有请中国人寿保险股份有限公司经理致欢迎词。

谢谢经理。

在实际生活中，我们曾都有许多的梦想渴望实现，但却不知道如何设定目标及制定计划。专家说得好：会存钱不一定会赚钱，会理财才会发大财。理财，看似简单，却需要理性分析、智慧判断，如何面对万花筒般的各种投资渠道，相信是各位共同关心的话题。接下来，我将请出这样一位优秀的专家：

他，毕业于厦门大学金融系，20xx年获得美国寿险协会授权师资格，喜欢思考的他，长期潜心于寿险市场的专业研究，对金融、理财、投资领域，具有深入的了解及清晰分析。下面让我们以热烈的掌声有请来自为我们做投资理财策略介绍，掌声有请。

谢谢，也谢谢在座的各位热情的掌声。在今天的寿险市场中中国人寿保险市场占有率已达80％，也就是说，每10位投保的人当中就有8位是中国人寿的客户。正是因为有这么多客户的支持，才有中国人寿20xx年资产总额达1902亿元。

在公众的金融投资意识日益成熟、金融业务的需求更加个性化和多样化的今天，我们需要一种产品，能有效的抵御通货膨胀，能作为家庭长期理财较好的工具。这样的产品其实已经在上海、深圳等大中城市掀起一浪又一浪的购买热潮，吸引了各层面投资者的目光，它的吸引力究竟在哪里？

接下来，让我们再次用热烈的掌声有请张老师为我们做理财产品介绍。

谢谢张老师。

听了专家的介绍，各位嘉宾肯定有了自己新的理财感受，接下来我们安排了20分钟的开放式时间，为各位来宾提供专业的咨询及服务，如果有关于理财产品的各方面疑问，可现场向您身边的业务代表或专家提出咨询。如果您在这20分钟的时间里作出投资决定，我们将现场送您精美礼品一份。现在是开放时间，有请各位业务代表。

（主持人在开放时间要时刻介绍缴款台的交单情况（第一位签单时，人多时），要通报签单的客户及金额，注意开始时的金额应选择中等水平，中场要提醒客户时间已过20分钟，或还剩多少分钟，结束前几分钟可通报金额稍低的保单）

感谢各位嘉宾的光临，今天的报告会到此结束，如果您还有需要了解、沟通的事宜，可继续与我们的业务代表联系，谢谢各位。

**精选保险公司培训心得(推荐)三**

通过一个多月在保险公司银行业务部门的实习,在领导和同事们的指导和支持下及自身的不懈努力,让我在各方面都获得了长远的进步。在这段时间我学到的不仅是理论知识,更多的还是自我方面的认识。较关键的是不仅让我学会了做事更教会了我如何做人。对培育我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。在这里我衷心的谢谢人寿保险公司给了我这次机会。

针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

进入公司前我就听闻：“保险不是人做的”，“一人做保险，全家不要脸”等话。给了我一点压力，进入公司的前两周，公司对我们这些新人进行了一次封闭式的系统培训，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我由生来接受过较系统的培训，我觉得“培训”这是公司给我的较大福利。无论做任何一个行业，担任任何一角色。首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人较大的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢?其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

单单培训和演练还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。特训完后我跟师父到网点前线现场实践，一边是团队长继续培训及同事们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周多下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧，已经能够独立完成销售任务时。团队长给我分配了一个农行网点，通过实践几周，我的销售技能上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。在工作中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会顺心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

每天去网点工作，遇到任何问题解决不了的，公司都要求我们把问题记下来，小组解决不了，会议上各小组再一起解决。我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。轮流的会议主持提高了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。

一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误;

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。

三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要;熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能;通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。较后由衷的感谢我的母校对我的培养，感谢人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

**精选保险公司培训心得(推荐)四**

1、有员千里来相助，育组报答万里情。

2、增员是尊重自我，欣赏别人。

3、保险若要做得好，增员增组不可少。增员提升战力，增组提升组织力。

4、“一个基础，两个实现，三个提高”：以网络为基础;实现企业业务量目标，实现企业人均产值目标;提高企业市场竞争力，提高企业品牌效应，提高员工待遇

5、社会企业的发展，离不开你我

6、建立南电网络，追求完美生活

7、企业发展，服务为本;优质服务，诚信为本

8、增员不是考验对方，而是考验咱们是否有潜质使对方成功。

9、团结拼搏务实高效

10、有木才有材，有人才有财;育才如增财，育才如置产。

11、销售拼士气，增员靠风气。

12、经营之源靠新秀，成功之本靠报升。

13、以人才为根本，以市场为导向，以质量为保证，以服务为宗旨

14、得客户者得天下

15、增员要五心——信心耐心爱心感恩心企图心。

16、办实事求实效，创一流服务品牌，树完美企业形象

17、旧强衍新秀，体力愈壮。

18、放我的真心在您的手心

19、勇于承认错误，敢于承担职责

20、持续领悟，自我完善，做事情充分体现以结果为导向

21、人才第一，追求一流，引领变革，正道经营，共存共赢

22、人家增我，我增人家：别人培育我，我培育别人。

23、创新创业创辉煌

24、敬业创新务实高效

25、客户是效益人才是财富服务是性命管理是未来

26、客户至上，技术争先，团结协作，求真务实

27、开放创新克俭奉公城市守信善谋实干

28、当猎人目标有限，做牧人对象无穷。

29、这天的事不推到明天，遵循必要的工作流程

30、增员如织网，增组如造血。

**精选保险公司培训心得(推荐)五**

尊敬的各位前辈，亲爱的各位伙伴们，大家早上好!

我谨代表即将成为新华一员的学员们，祝愿公司业绩蒸蒸日日上，员工健康家庭幸福美满!

我叫颜一式，是一名空军退役班长。在退役后在家人安排下，我进入了一家科技有限公司，原公司待遇在茂名来说虽不错，但我却不开心。我觉得我更适合做营销。在一次偶然机会我遇到小学的师姐，也就是我现在的师傅：朱荣香!感谢她为我提供这个平台于是我就这样进入了新华……为此我向原公司请了7天假，过来培训与学习。

就在岗前培训这两天的课程里面，我发觉我爱上了保险这行业，更爱上了新华这个火热的大家庭!他让我明白了开口与坚持，了解了前辈们那些酸甜苦辣的事，懂了想到就要做到，做到就会得到!

此时此刻，我难以压抑我那激动的心情，似乎马上就想加入新华的家!

而同时，我们这期学员们也会秉者对客户负责的态度竭尽全力考取资格证，誓当新华人，将关爱传递全茂名!

好利年年在，新华攀高峰!

我的演讲完毕，谢谢大家!

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！