

2023年保险机构负责人的表态发言 保险公司培训学习心得体会(模板5篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

2023年保险机构负责人的表态发言 保险公司培训学习心得体会大全篇一

怀着空杯的心态，20__年4月16日，我有幸参加了____保险股份有限公司为期两天的新人班岗前培训，回首培训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我的个人心得体会。

一、课程紧张而有序，氛围严肃而活泼

第一天上午的培训，是银保的____总和合规的____总授课。授课中，____总以他一贯的热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：____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。

热情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了，____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，____总在讲述____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，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。

二、态度决定一切，理念产生力量。

“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。

保险公司培训心得体会3篇心得体会，学习心得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。

三、对目标执着，才能成功在握

人要想实现自我的价值，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。

四、做的自己，缔造成功的未来

培训也已近尾声，但____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的职业，但是培训让我彻底摈弃了对保险的偏见。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热情。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！我希望在____这个平台上实现我的梦想。

2023年保险机构负责人的表态发言 保险公司培训学习心得体会大全篇二

“你有积蓄吗？每个月发的钱都有节余吗？你是不是觉得不管发多少钱的工资都不够花？那你就是和我一样了。我06年的时候每个月拿700多块钱，07年每个月1000左右，08年2000-3000，09年至今算上奖金差不多5000-6000，怎么好象工资拿多少都差不多呢？！”。 “你做过基金定投？基金定投从长期来看能带来丰厚的回报，短期内市场震荡还是可能有一些亏损，目前我的是亏了，虽然亏的不多，但这种市场好象一时半会也没有上涨的迹象，你有没有尝试过每年拿出一小部分钱来做点保本型的投资，比如我们现在的银保产品？……” “年轻的时候给自己多积攒点，以后退休了可以拿到一大笔钱，何乐而不为呢？” “您看您贷款50万，每年

积累下1万元钱作为给自己的定期投资，应该是很轻松的事啊，而且有了贷款之后您还会增强储蓄的意识，我们的授信也可以随时提前归还，不用钱反正也不算利息，最适合年轻人的消费观念了”。

“您孩子多大了？呦，真可爱，您有没有给您的宝宝做一个资金的定期积累？”。

“贷款扩大生产肯定是好的啊，但您有没有想过，您生意做的再大都始终会有市场啊、政策啊等等的风险，按照我们金融理财的理念，您一定要在生意做得顺风顺水的时候居安思危，做一些中长期的保本投资，而且这些保险金是受法律保护的，是任何部门都无法冻结、查封的，不仅是您，您的家人都有可能从中受益的”。

.....

应该说不同的客户需要不同的营销模式，客户的需要千奇百怪、客户的想法丰富多彩，每一次销售都是在与客户博弈，在博弈的过程中，我们也获得了快乐。首先你要对自己的产品有信心，你自己有底气了，客户才会接受。你要学会开口，只要开口了就可能会有机会，但如果你不开口就一定没机会。你要有营销的激情，只有激情才能保持每天积极的营销状态。当我做出了成绩，我就会感染我身边的人，逐渐的，部门里的营销冠军越来越多。我沉醉在这种氛围里，享受着部门的团队热情，相信靠着这种营销激情，任何困难、任务都将迎刃而解、不攻自破！

2023年保险机构负责人的表态发言 保险公司培训学习心得体会大全篇三

首先是对保险资金运用渠道，以及保险公司股东、高管的资格条件和偿付能力做出了新的规定。

1. 在保险资金运用渠道上进行了拓宽，实现了与国际接轨，但在此基础上要保证资金的安全性。
2. 为了提高保险公司的从业质量和管理人员的素质，新《保险法》对保险公司股东，高管提出了更高的要求。
3. 对偿付能力不足的公司限制其做商业性广告。

其次是加强了对投保人和被保险人利益的保护，这是此次修订的一大亮点。其中的“不可抗辩规则”，“达成协议10天内赔付”，“明确财产转让理赔”，“保险期内说得清”，“规范合同格式条款”，“特殊情况也能获赔”，都是对保险公司的一大挑战。不仅服务要达到一个新的水平，而且公司前线和后线员工的素质和知识能力都要提高，才能适应新保险法的要求。特别是“不可抗辩规则”，对目标客户的选择尤为重要，因为新保险法规定“自合同成立之日起超过二年的，保险人不得解除合同”。

此项的修订，对保险公司前线人员展业而言是有利的。但要怎么样把新保险法的真实意思表达给目标客户又是对前线人员的一大考验。其中当然离不开保险公司内部所组织的学习和帮助，但每个从业人员的自我消化才至关重要。

对保险公司而言，则是强有力的挑战。怎样在短时期内提高保险公司内外的竞争力和综合实力是摆在各家保险实体面前的一个重要问题。因此不断的强调服务和诚信的重要性，全面开展服务意识的提升的培训，始终贯彻“打造服务最好的保险公司”的理念是我公司不懈努力的目标。

此项的修订让我不得不再一次强调服务质量的巨大力量，这不仅可以守住现有客户，还可以带来潜在客户。说一个真实的例子。有个客户到某保险公司领取赔款，由于某种原因没有拿到现金，从而面露怒色，为他服务的业务人员见到后，立刻用自己的500元先垫给了客户。其实是个很简单，很小的

举动，但这个客户却异常的相信这位业务员，不仅继续在该公司续保了车险业务，而且还介绍了不少自己的朋友到该公司投保。甚至前几天，他要投保寿险业务都找到这个业务员帮她介绍。这就是服务的力量。很小的一个举动却赢得了客户的心，用服务树立了诚信。

因此我认为利用良好的服务，保险公司可以获得更多的保险资金，把业务拓展到更大的领域，以增强自身的竞争力。

最后，为了保险业有一个公平，良好的发展环境，我认为必须维护保险市场的秩序，遵循公平、公正的原则，保护投保人、被保险人和受益人的合法权益。新保险法强化了对保险业的监督管理，对保险公司的整顿、接管、撤销清算做出了具体的规定，同时监管机构对保险公司直接负责的董事、监事、高级管理人员和其他直接责任人所采取的措施作出明确规定。

保险法的修订，用辩证的方法说，就是既有积极的一面也有消极的一方。我们不能消极、被动的接受，而是要主动改变现有的不足，探索出适应的方式。用自己的特色领先对手，用优质的服务征服客户，以自信的姿势迎接不一样的明天。

2023年保险机构负责人的表态发言 保险公司培训学习心得体会大全篇四

13日我有幸参加了太平洋人寿保险股份有限公司山西分公司“启航五期“后援条线内勤培训班的学习。通过四天的培训，我对太平洋人寿有了更进一步的了解，对自己的岗位职责也有了更清晰的认识。

一、选择比机遇重要

在太平人寿的招聘专场报告会上，杨雪莲经理与我们分享了她人生的三次成功选择。来太平之前，我在福建天宇职业培

训学校做校长助理——一份在很多同学看来还可以的一份工作。但是经过反复的思索，最后还是选择来太平人寿。在天宇工作期间，我很受重用，半个月时间之内独立完成了两个培训项目。校长当听说我要走的时候反复挽留我，但是我最终还是选择离开。因为我觉得目前我最需要的是一个可以学习环境而不是一个可以发挥的舞台。刚走出校门的我们对社会还知之甚少，需要学习的还有好多，所以要在人生刚起步的时候积累更多的能量，这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。太平人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段差距，但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中，你想不成长都困难。

二、态度比能力重要

在培训的第一天，培训老师就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的班主任以及任课老师他们都是我们学习的楷模，他们在授课中的工作态度都是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，收获多少，参与多深，领悟多深——我们阳光二期培训班的班训。这个也是我们每一个阳光二期员工以后的工作格言。当一份工作加上我们的心，那么这份工作就变成了事业。

三、信心比黄金重要

“相信自己，我是最棒的，最最棒的”——这是我们阳光二期员工集体手势。这个手势动作虽然简单，但是寓意深远。每个人在做这个手势过程当中如果把自己的心融进去，用心去做这个手势就可以感受到这个手势的神奇力量。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也

是一个容易被拒绝的行业。在这接下来一个月的市场实践过程中，我们可能会被人拒绝，我们也可能遭人冷眼。唯一能支撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心——对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试展业，我也体会到了公司的用心良苦。市场实践一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司要求，最终留在太平人寿铸就自己的辉煌人生！

2023年保险机构负责人的表态发言 保险公司培训学习心得体会大全篇五

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_____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。

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。