# 2024年人保新人心得体会 新人保险心得体会(通用9篇)

作者：美好人生 更新时间：2024-04-02

*学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。人保新人心得体会篇一20x*

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

**人保新人心得体会篇一**

20xx年8月13日出台的《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》(简称保险业“新国十条”)，指出保险是现代经济的重要产业和风险管理的基本手段，是社会文明水平、经济发达程度、社会治理能力的重要标志。提出10条32款指导意见，包含9方面29条政策措施，设定重点任务分工及时间进度，可谓有计划有部署，更加让我们看到国家加快发展保险业的决心。这一政策文件的出台，在行业内产生积极广泛的影响。本人就学习情况做简单分享：

保险业新“国十条”提出，把发展现代保险服务业放在经济社会工作整体布局中统筹考虑，使其成为完善金融体系的支柱力量、改善民生保障的有力支撑、创新社会管理的有效机制、促进经济提质增效升级的高效引擎和转变政府职能的重要抓手。同时指明了出发点和发展方向、基本原则，便于在执行中有章可循，有法可依;明确了定量发展目标，给保险业以激情昂扬的士气展望发展前景。

保险业新“国十条”提出，把商业保险建设成社会保障体系的重要支柱，它要逐步成为个人和家庭商业保障计划的.主要承担者、企业发起的养老健康保障计划的重要提供者、社会保险市场化运作的积极参与者。

意见将保险业定位为现代保险服务业，地位的提升、功能的拓展将逐渐改变民众的观点，结合政府多种政策支持，引导个人、家庭及企业更多接纳商业保险、购买商业保险，满足基本保障的社保也不再是政府解决民生问题的唯一出路，商业保险将发挥更大的作用，并逐步分担国家社保压力，作为基本养老、医疗保险的补充，民众将更加看好商业保险。

意见还提出，在保证保险资金安全性、收益性前提下，创新保险资金的运用方式，提高保险资金配置效率，鼓励保险公司通过多种形式，在合理管控风险的前提下，为科技型企业、小微企业、战略性新兴产业等发展提供资金支持。为企业发展提供更多融资方式，期待保险资金投资创业投资基金的相关政策尽早落地。

意见提出，为不同群体提供个性化、差异化的养老保障，如个人储蓄性养老保险、住房反向抵押养老保险，发展独生子女家庭保障计划，探索失独老人保障，发展养老机构综合责任保险，支持保险机构投资养老服务产业。意见还提出，鼓励政府通过多种形式购买保险服务和加强养老产业和健康服务业用地保障。

我们看到，未来政府更加关注民生问题，养老保险产品及多样化健康保险的服务需求将会逐步提高，创新养老保险产品及发展多样化健康保险的服务前景可待。目前中国人寿泉港公司和德化公司已承办了政府委托经办的新农合业务，取得良好成效，丰富的经验将提供强有力的技术支持，也给公司更多承办政府服务项目的信心。

意见指出将建立巨灾保险制度，积极发展农业保险，拓展“三农”保险广度和深度，完善对农业保险的财政补贴政策。政策惠及面广，更多农民将享受更多福利，也更加彰显保险的保障功能。

面对这样的机遇，我们有理由相信，也应该拿出实际行动，探索公司发展之路，在贯彻落实新“国十条”中实现跨跃发展。

**人保新人心得体会篇二**

人寿保险行业一直以来都是一个充满挑战和机遇的行业，作为人保新人在这个行业的初始阶段，我深刻体会到了自己所能学习和成长的机会有多么的丰富。通过与同事们的交流、学习和自我反思，我深入了解到了人保这个大家庭的文化、技能和价值观，不仅收获了实践经验，更锻炼了自己的沟通和团队合作能力。

首先，通过实际工作经历，我深刻体会到了专业知识的重要性。人保是一个专业化的保险公司，为了更好地为客户提供优质的服务，保险从业人员必须具备扎实的保险知识。在入职之初，我通过公司的培训和学习资料，对人寿保险的基本概念、产品和流程有了初步的认识。在工作中，我需要根据不同客户的需求给出合适的保险方案，这就要求我深入了解各种不同的保险产品以及它们的风险和收益特点。只有具备足够的专业知识，才能更好地为客户提供个性化的保险解决方案。

其次，在人保这个大家庭中，我深刻意识到了团队合作的重要性。保险行业是一个需要不同部门协作的行业，每个环节都离不开彼此的支持和协助。在工作中，我需要与销售、理赔、财务等不同部门的同事紧密配合，以确保客户的需求得到及时满足。与此同时，团队合作也能增进同事之间的沟通和理解，提升整个团队的工作效率和凝聚力。在与同事的交流中，我学到了很多与人相处的技巧和方法，也逐渐发展了自己的领导和团队管理能力。

再次，人保新人心得体会还包括了对沟通能力的深刻认识。在保险行业中，沟通是保证工作顺利进行的关键，也是有效解决问题和解决冲突的重要手段。在面对客户的时候，我必须能够准确理解客户的需求并传达给相关部门，尽力保证客户满意度的提升。而在与同事的沟通中，我需要学会倾听和表达，以确保信息的准确传递和合作的顺利进行。通过与不同人士的交流，我逐渐掌握了一些有效沟通的技巧，例如善于倾听、尊重他人意见以及清晰明了地表达自己的观点。

最后，人保新人心得体会还体现在自我成长和进步上。不论是专业知识的学习还是与同事的交流，都为我提供了一个学习和成长的平台。通过实践和工作中的反思，我不断地发现自己的不足并努力改进，不断提升自己的能力和素质。在人保这样一个专业化的公司中，我有机会接触到各种各样的问题和挑战，这让我在不断解决问题的过程中不断成长，也更加坚定了我在保险行业发展的信心。

总而言之，人保新人心得体会让我更深刻地认识到了专业知识、团队合作、沟通能力和自我成长的重要性。作为一个新人，在保险行业的起点，通过不断地学习和实践，我相信我能够在人保这个大家庭中发光发热，为客户提供更好的保险服务，也为自己的未来发展打下坚实的基础。

**人保新人心得体会篇三**

保险行业是全新的行业，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。

现在，不知不觉在太平人寿了17天。17天当中，学习了很多，收获了很多，提高了很多。从入司当天的一个对保险一无所知的应届毕业生到现在已经开始展业的`业务实习生，时间虽短但是转变却大。下面我从但各方面谈谈这段时间的心得体会：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的三次选择。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。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。

**人保新人心得体会篇四**

第一段：培训前的期待与准备（200字）。

作为一名刚刚步入职场的新人，我对人保的新人培训充满了期待。在培训开始之前，我已经对公司的文化、业务以及培训的内容进行了一定的了解，并进行了必要的准备。我希望通过这次培训，能够更加深入地了解公司的运作模式以及所承担的社会责任，为今后的工作打下坚实的基础。

第二段：培训内容的丰富与实用性（200字）。

人保的新人培训着重于培养员工的业务能力和综合素质。这次培训涵盖了保险业的基本知识、销售技巧、法律法规等方面的内容。通过专业的讲师对各个领域的细致讲解以及实际案例的分析，让我们对保险行业有了更加完整的认识。其中，销售技巧的培训尤为实用，通过模拟销售的场景和角色扮演，提高了我们的沟通能力和销售技巧。

第三段：培训氛围的积极与活跃（200字）。

在整个培训过程中，培训师们始终保持着积极活跃的态度，通过讲解、小组讨论、角色扮演等形式，与我们保持紧密的互动。他们不仅是知识的传授者，更是我们学习的榜样和引导者。培训氛围轻松活泼，不仅培训师与新人之间的交流融洽，新人之间的交流也非常积极。大家彼此鼓励，互相分享学习心得和方法，共同进步。

第四段：培训带来的收获与成长（300字）。

通过这次培训，我对保险业的整体运作和业务流程有了更加深入的了解。在模拟销售环节中，我学会了如何与客户进行有效的沟通，找出他们的需求，并给予合适的解决方案。同时，培训也强调了负责任的原则，让我们深刻明白作为保险从业人员，我们不仅要为客户提供保障，还要积极参与社会公益事业，为社会做出贡献。这些都是我今后工作中宝贵的财富。

第五段：对未来的展望与感激之情（300字）。

通过这次培训，我不仅学到了专业知识，还结识了一群优秀的同事和师友。他们的敬业精神和积极进取的态度深深地影响了我。我对未来的工作充满了期待和信心，我相信在人保这个大家庭中，我会不断进步，成为一名优秀的保险从业人员。我要感谢人保给我提供如此宝贵的机会和培训，也感谢每一位辛勤付出的培训师和同事。我会继续努力，为公司的发展和客户的利益而努力奋斗。

**人保新人心得体会篇五**

我今天能站在台上分享成长心得和规划首先感谢我的引路人xx经理!感谢他一直以来对我耐心的教导，使我慢慢地成长起来!还有感谢像慈母般的xx高级经理和我们部门的每一位兄弟姐妹!感谢他们一直的支持和鼓励!

我们的团队是一个相互帮助，相互学习，相互关心的团队!真的很荣幸进了太平这家伟大的公司，我喜欢我们公司的文化，培训流程好，有正气是很积极向上的团队!也喜欢我们公司的每一位伙伴，人与人之间是多么的和谐和亲切!我更喜欢我们这个伟大的爱心事业，是给千家万户送去祥和与安宁的伟大天使!我们的公司有着许多深受客户喜欢和信任的好产品，特别是xx和xx，是xx帮我转正的!在加入太平的这些时间是我感受最深触动最大的，这些既让我承受失败又让我品尝喜悦的一幕又一幕，最成功的推销员是听说不最多的人，我们每打一通电话每见一个客户不可能每次都成功，其实我们从拒绝的客户身上学到得更多，成长得更快!我是专业的代理人，我学了很多亲朋好友不懂的知识，我的责任是把我所学到好的.东西分享给我的亲朋好友，让更多的人拥有保障和理财知识!保险犹如预防针，人们知道打针会痛但为了健康也忍痛挨打，预备防针是为了预防疾病发生，而保险是预防当疾病或意外袭来的一道利器!

**人保新人心得体会篇六**

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，让我坚定了在平安发展的决心。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！

我非常荣幸参加了公司组织的新员工岗前培训。首先要感谢公司给了我这次培训的机会，作为xx保险公司的一员，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。

**人保新人心得体会篇七**

在人保新人培训中，我学到了许多宝贵的知识和经验。首先，培训内容涵盖了保险知识、销售技巧、客户服务等方面的内容。通过课堂教学、实际案例分析以及角色扮演等形式，我对保险行业有了更深入的了解。其次，培训期间，我还有机会与其他新人同事进行互动交流，了解他们的学习心得和经验。这不仅帮助我加深了对培训内容的理解，也提高了我在团队合作方面的能力。

段二：导师的指导及帮助。

在新人培训中，导师的指导和帮助起到了至关重要的作用。导师不仅为我们解答了许多疑问，还分享了自己的职业经验和技巧。他们耐心地教导我们如何与客户沟通，如何识别客户需求，以及如何推销产品。他们还为我们提供了一些实际的销售案例，让我们能够更好地掌握销售技巧。导师的指导让我在培训期间收获颇丰，也为我以后的工作奠定了坚实的基础。

段三：培训的挑战与收获。

在新人培训中，我也面临了一些挑战。首先，由于保险行业的专业性较强，掌握相关知识需要一定的时间和努力。在开始的时候，我感到有些吃力。但是，通过不断地学习和实践，我逐渐掌握了基本的保险知识和销售技巧。其次，培训中的角色扮演让我有机会模拟真实的销售场景，并进行实际演练。这帮助我更好地理解课堂上学到的理论知识，并锻炼了我的业务能力。通过这些挑战的克服，我收获了更多的知识和经验，也提高了自己的能力。

段四：对未来工作的展望。

通过人保新人培训，我对未来的工作充满了期待。首先，我相信自己掌握了足够的知识和技巧，能够胜任保险销售的工作。其次，在培训的过程中，我结识了许多优秀的同事，他们的职业素养和工作态度给了我很大的启发。我希望能够与他们一起共事，互相学习，共同成长。最后，我对自己未来的发展也充满信心。我将以饱满的热情和专业的态度，为公司的发展做出贡献，并实现自己的个人价值。

段五：对培训机制的建议。

在新人培训过程中，我也注意到一些可以改进的地方。首先，希望能加大实践训练的力度，通过更多的案例分析和角色扮演，提高学员的业务能力。其次，希望能够安排更多的互动交流环节，让学员之间能够更好地分享心得和经验。最后，希望能够定期组织一些培训回顾和总结的活动，让学员不断反思和提升。通过这些改进，相信新人培训能够更好地发挥作用，培养更多的优秀人才。

总结：

参加人保新人培训，使我受益匪浅。培训内容丰富，导师的指导和帮助让我在工作技能和业务水平方面有了较大提升。通过面临的挑战，我成长为了一个更有信心和能力的人。展望未来，我充满了激情和期待，愿为公司的发展做出贡献，并实现自己的个人价值。同时，我也对培训机制提出了一些建议，希望能够更好地培养出更多的优秀人才。

**人保新人心得体会篇八**

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。只要有希望和目标，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。

**人保新人心得体会篇九**

5.12大地震时，董事长亲赴险境为灾区每个生命送去泰康人与生俱来的温暖与关怀；sars肆虐时，苗总等人如同救死扶伤的白衣天使般冒着生命危险为客户送去救命保单；mh370失联时，理赔团队如同等待游子归家的慈母般守候在理赔一线为每个逝者家属送去尊重；直至观看了感动泰康十大人物，这一幕幕虽不是我亲身经历，但却历历在目，湿润我了许久未见泪水的眼睛，永恒的画面定格在我的脑海里无法去除。此时此刻只能用一个词来描述我的感受———震撼，此次培训对我的心灵冲击很大，我的思想和心态从此发生改变，泰康重塑我的价值观，我被泰康所征服！

为什么有那么多的青年才俊十几年来陪伴泰康征战南北，奉献青春却心甘情愿；为什么有那么多的名校骄子一批批的投入泰康母亲的怀抱，受苦受累却无惧无悔；为什么有那么多的底层员工为了泰康这艘航母的前行燃烧自己，默默无闻却无怨无悔；我浅显的.得出了一点点自己的感悟，是泰康以人为本的企业文化感染着我们，是保险这个行业伟大的爱支撑着我们，使我们在保险人生的道路上不断前行。

经历了培训的点点滴滴，了解了感动泰康十大人物的方方面面，我发现自己不足的同时也发自内心的感受到保险的伟大与不易。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com