# 最新保险公司演讲稿(5篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-06-24

*演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。保险公司演讲稿篇一保险公司演讲...*

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

**保险公司演讲稿篇一**

保险公司演讲稿1

尊敬的各位领导，各位评委，我亲爱的伙伴们：

大家上午好!

我叫\_\_\_，来自\_\_区客户服务部，我今天演讲的题目是：让一线无忧。2024年2月份我入司到泰康人寿保险股份有限公司\_\_分公司业务处理中心至今，一直从事客户服务工作。只因入司时间短，需要掌握的专业知识多。为了配合其他其他岗位工作的顺利进行，我不断的学习、不断的积累，慢慢从中学习到很多的基础业务知识，同时也提升自己面对突发疑难问题的处理手段，丰富了自己对业务处理的综合水平。提高自身素质，牢固树立优质服务的意识和高尚的职业道德，提高工作效率，以便提高业务处理技能，完善客户服务工作。我一丝不苟、认真、仔细，不让自己的工作出现任何的差错。同时，对于其它相关环节岗位的职能和工作，也要加强基础知识的掌握和认识。在面对于客户对于缴费以外的业务咨询，准确、专业的为客户排忧解难，做一名综合即专业的客服人员。在做好基础业务知识的锻炼下，培养自己爱岗敬业的涵养。

干好一个工作，只有自己首先热爱这个岗位，才能充分发挥自已能力，为客户做好每一件事。每天以微笑的心情、以专业和真诚，服务于客户。我热情、我大方、我周到，让客户高兴而来，满意而归。做到不断改进，完善服务，为树立公司优质文明服务建立良好的形象。遵守公司规定，加强自我的管理意识，严格要求自己，以

更好的工作状态，让领导满意。使自己成为一名合格的业务管理人员!

一座桥梁，要有桥墩为之作柱，否则难以流通千车万人;一枝红玫瑰，要有根茎为之作柱，否则难以飘香于情人节;一座高楼，同样要有支柱，否则，难以拔地而起，而我们的公司，其支柱又是什么?是全体员工的敬业精神。古今中外，敬业被多少有志之士视为人生的座右铭，敬业也成就了多少伟业和功名。“为人性僻耽佳句，语不惊人死不休“体现了一代诗圣杜甫对写作的敬业精神，做几千次试验，甚至拿自己的胡须作试验品，体现的是一代发明家爱迪生对发明事业的敬业精神。从毕业到今天，加入泰康这个大家庭已经有接近半年的时间了，泰康这个团结一致，积极向上，爱司敬业三高团队，让我完成了从一名学子到社会一分子的小蜕变。保险业是一个服务性的行业，经常挂在同事们嘴边的便是“服务没有小事“，“服务到绝望为止“，他们不仅说到了，做到了，而且还做得让服务的客户人人满意。一封封的表扬信，充分的说明了泰康人的敬业精神，我们的客服人员，每周几次往返于市内与郊县之间，用自己最真的心去和企业之间沟通、交流，为他们面对面提供的服务;我们的理赔人员??

作为泰康人寿郑州本部的一名内勤员工，肩负在我们身上的使命就是一切工作以业务发展为导向，公司的荣誉为前提，不影响业务代表的利益全心全意的作好自己的本职工作。

那么怎样我们才能做到真正的配合营销的脚步，让奋战在业务前沿的伙伴们及公司的客户对我们放心呢?

首先从自身来讲，我们要提高自我的学习动力，提升自己的专业技能，快速全面获取信息和知识，符合时代发展要求更新观念的能力，及符合实际有利于推动发展的创新思维能力。只有我们不断的学习创新，提升自己的综合素质，我们才能把我们的专业发挥在实处，用我们所拥有的专业知识为客户和业务代表服务，同时也能提高我们的工作效率。和我自身的岗位相结合，投保规则、投保单填写的不断更新及险种的责任，保单的审核受理核保出单，问题件的处理的流程，及时的上早会宣导，都是我在工作中所要学习和不断反思的工作范围。通过自己的努力，尽可能的使保单的问题件将至最低，减少问题初审差错率及受理差错，提高保单的出单时效，在工作中，全心全意的为营销，为业务一线服务，尽到自己的义务，为一线伙伴作好后勤工作，让他们无忧无虑的在业务一线上冲锋陷阵，无后顾之忧。再次，我们应该具有高度的执行力，对个人而言，执行力是“流程、技能和意愿“的统一。想好了，说好了，答应了我们就一定要主动的用行动来执行，并且要做到快和准，并且做到“心中有大，眼里有小，手头做细，敢于承担责任“。“快“就是要求我们迅速的行动，迅速的执行，及时的了解客户和业务伙伴的需求，及时的拿出办法去满意客户和业务代表的需求;“准“就是我们要做正确的事，正确的做事，拿出的办法一定要有效。工作有缓急之分，但是所有我们要做的工作都是重要的，业务代表，客户及我们在一起共同工作的伙伴所交代的事情我们都要做到认真对待，不随意推给他人，尽自己努力完成，如果我们不能够完成的也一定要放在心上询问他人，这样不尽可以丰富我们业务其他领域的专业知识，而且对于客户来说，也可以尽显我们专业的服务水准，收到他人的好评。

最后，就像我们的员工宣言所讲，我的薪水来自于客户和业务代表，我要用对待家人的态度，用发自内心的真诚和体察入微的服务对待客户和业务代表。我的岗位、荣誉和尊严来自于公司，我要像关心自己的家庭一样关心集体，并积极成为学习型组织的一员。我所处的这个时代充满了变化、竞争和挑战，我随时落伍和被淘汰，我必须学习、自省、创新，决心扞卫团队荣誉和泰康品牌，用自己的城市劳动创造价值，回馈社会，为民族保险业的发展和人民的幸福安康风险力量，和泰康人寿共同成长!做到真正让一线无忧!

保险公司演讲稿2

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好!从事保险营销行业这么多年来，我渐渐明白，诚信是保险的灵魂，诚信营销、诚信服务也让我的事业变得精彩。

曾有一位客户主动提出要投保10万元保额的保险，20年缴费。但我了解到客户所在企业效益不好、又有孩子需要抚养，客户可能会面临较大的经济压力。我想，做保险不是收的保费越多越好，而要看客户真正需要什么。于是，我劝他选择了5万元保额的保险。

不久，这位客户下岗了，整天呆在家里打牌，原本和睦的家庭关系蒙上一层阴影。我看在眼里急在心里，积极帮这位客户想办法，一个星期后，我帮他在长宁区一个小区找了一份物业管理的工作，上下班都很方便，客户一家顿感惊喜和感动。

平时，我一直默默地尽我所能帮客户排忧解难，为他们客户孩子请家教、办转学，帮着他们介绍工作、甚至搬家。我渐渐成为客户心中值得信赖的朋友。

我觉得，保险服务不在一时，而在一世，只有客户满意，我的展业路才会越走越宽敞。

有位在部队医院工作的客户，手术后出院，因买过附加个人住院医疗综合保险索取理赔。因军人的特殊性，医院不予开具原始发票，而不能进入正常理赔程序。我反复和公司沟通，最终让客户拿到了保险金。客户深有感触地表示：“有你这么敬业的业务员，我深信保险公司做出的承诺一定会得到兑现。”

善待客户的真情深深打动了他们的心。这件事很快在部队医院传开了，不少人专门找我来投保。

一位女客户不到半个月就将临产，她丈夫因工作关系出差。我很惦记着她，来到了她家。见到客户后，直觉告诉我，她应该马上进医院。我把她送到医院，医生诊断需立即生产。大约过了2个多小时，顺利产下一个女婴。

医生告诉我：“送得很及时，听产妇讲你是她的保险代理人，怎么会对她这么好，真是碰到好人了。”

事后，有人惊讶地问我，她在你这里买了多少保险?我平静地答道：“关键不在于她买了多少保险，而是她买了保险(虽然只有700多元)，我就要全心全意为她服务，我这样做很值得。”我自己多了一些不便，却换回了她们母女二人的平安，有什么不好呢?作为她们保险代理人，对客户不但需要诚心，更需要细心。

是客户真正造就了一个全新的我，是保险事业造就一个全新的我，是销售中的经历造就了一个今天的我。诚信，就像“钻石”一样，散发着永恒的光芒，一路伴随我开创更美好的人生!

保险公司演讲稿3

尊敬的\_经理，尊敬的各位营业部经理，亲爱的伙伴们，大家早上好!伴随着新一轮太阳的冉冉升起，我们又迎来了崭新的一天。窗外春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香(细雨霏霏;秋高气爽;瑞雪纷飞)，室内激情飞扬，正是展业的好时节。

十分荣幸这天的大早会由我来主持，我是来自\_营业部的\_x，我的增员人是十分优秀的\_x经理(主任、伙伴)，十分感谢他能够把我引领到这样一个环境中来，在那里借助大家的掌声对他表示衷心的感谢!

1、下方请跟我一齐关注天气状况：这天，春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香(细雨霏霏;秋高气爽;瑞雪纷飞)的好天气，十分适合我们展业，祝愿大家这天拜访多多，收获多多!

2、维护良好的职场秩序，是我们每一位合众员工的良好品质。早会开始之前，友情提醒大家将我们的通讯工具关掉或调整到静音状态，早会期间请大家不要随意走动，有吸烟习惯的伙伴请暂时忍耐。(给大家30秒钟时光调整手机)

3、接下来有请大家全体起立，让我们心怀感恩，一齐诵读公司司训

4、让我们继续满怀深情齐声高唱《相亲相爱的一家人》。透过大家饱含深情地齐唱，让我们更加坚定“加盟嘉禾，家和万事兴”的信心，让我们在“相亲相爱的一家人”的和谐大家庭里展翅飞翔!(周一国歌：“中华儿女多奇志，敢教日月换新天”，每一位炎黄子孙都会凝心聚力，奋发图强。让我们满怀深情齐声高唱《中华人民共和国国歌》)

5、锻炼身体，增强体质，健康的体魄才能够更好的创造完美的明天。让我们一齐跳起这天欢乐的晨操《\_x》，请会跳的伙伴踊跃登场，一齐带领大家舞动青春的旋律!(等领操人员站定开始晨操)。

大家请坐。一曲欢乐的(激情的、悠扬的、深情的、激昂的)晨操给大家带来愉悦的情绪，感谢领操的伙伴，让我们用掌声表示感谢!(敬业时光，考勤报备)有请十分敬业\_x老师为我们做考勤)

6、“风声雨声读书声声声入耳;家事国事天下事事事关心”，关注时事，爱岗敬业，提高我们的服务水平是我们每一个保险从业人员的职责，接下来，让我们以最热烈的掌声欢迎我们的《嘉禾新闻网》资深主持人\_x伙伴上场!(《嘉禾新闻网》主持人上场主持)。根据新闻资料稍作总结。

7、谁英雄谁好汉，\_榜上比比看，接下来大家用最热烈的掌声有请尊敬的\_经理给大家公布这天的业绩\_榜!(十分感谢\_\_经理给大家带来的业绩分析，让我们以饱满的热情投入到这天的拜访中，争取明天榜上有名!)

8、每一份成绩的取得，无不凝聚着成功者对寿险行业以及对公司的满怀信心和对客户的高度负责，而且，每一张保单背后都会留下闪光的足迹和宝贵的展业经验。成功自有成功的方法，接下来让我们有请这天的展业明星，他就是――\_营业部优秀的伙伴――\_x!让我们掌声有请他闪亮登场!(十分感谢\_x伙伴精彩的分享，成功的取得来之不易，但是，掌握娴熟的展业技能，能够使我们事半功倍。让我们再次把最热烈的掌声送给我们这天的展业明星!)

9、跨别昨日，迎来新的征程，未来的奋战我们将赢得新的荣誉，让我们摒弃那拖沓的往昔，共同迎来新的一天，让我们扬帆起锚，主宰自我，用最富激情的呐喊响彻晴天，下方，请全体起立，共同宣读这天的激励口号：不达目标誓不罢休!

保险公司演讲稿4

伴随着这美妙的音乐，我知道，我一直等待了很长时间，也在梦想着这一天的到来，曾经设想了很多种庆祝的场景，当这一天终于要来临的时候，心情反倒平静了很多。

三个月前，做了一个狠狠的决定，必须全力以赴当主管，如今已美梦成真！

(一)从加入保险业，我就告诉自己，一定要在这个行业好好做，一定要做到，你没有理由做不好的，因为这是一个高度公平与充满爱心的行业。

在这里我真得很感谢带领我进入这个行业的\_x，没有她在前期的努力栽培和用心教导，我也不会有战胜困难的本领，芬姐经常是我取得一点小成绩的时候就给我泼冷水的人，我觉得对我很受用。而且她无时无刻都再关心着我，谢谢芬姐！!

(二)感谢平安，是平安给了我们一个施展才华的大舞台。

再此我也非常感谢我们的杨总监，看到他我就看到自己的未来，他是我们学习的榜样!同时再次感谢我们展鸿部亲爱的伙伴对我的支持与信任，没有你们就没有今天舞台上的我!谢谢大家!

(三)最后，我要最最感谢我团队里的伙伴，我爱你们，他们是\_\_等等他们都是我最最亲密的战友，应文是我合作最久的伙伴，有他在，我始终感受到一种动力与压力，因为他是那么的优秀，言谈举止也让我学习了很多，督促我要不断的努力，还有我们的新生力量曾志文与肖茜，他们都太优秀了，以至于我在想，现在他们那么努力的过程，尽管没有马上出单，但是，越是沉淀的越久的，爆发力也会越来越大，因为“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，现在遭遇的困难是老天爷在考验我们的时候。

所以我相信他们都会在未来的时间里应该会有很好的业绩。

(四)这个行业没有捷径，只有勤奋+用心，勤奋是首位的，当别人都在休息的时候，你还在工作，你已经比别人为成功多做了一些了，如果大家都很勤奋了，你比别人用心多一点，那就会迎来更多的机会，因为，这个年头，是差异化竞争的年代，用心多一点，给自己多一些竞争的筹码，我们的客户都会喜欢和用心的朋友交往。

所以，我秉承着这样的理念，在精心经营着自己的保险事业。

(五)从10月1号，我再也不是一个人孤军作战了，作为一个主管，对于我来说更多的时候是一种使命，更是一种责任，从此以后，我再也不是一个轻松的业务员了，想事情做事情会比以前多很多很多。

我知道，将来的路肯定会难走，肯定会遇到挫折，但我更相信自己的自我调节能力和协调能力，我一定会坚持自己的理念：开心工作，快乐生活，成就自我，超越梦想!带领自己的团队，好好的工作，创造属于我们自己的奇迹!做好人，用好人，铸造成功!希望大家能够监督我，鼓励我，支持我，谢谢!

那么最后还是，感谢在背后默默支持我的家人朋友，给予我激励和帮助的领导同事，给了我信心和支持的团队伙伴，真的感谢你们，一路上有你们，真好！!

保险公司演讲稿5

晚上好!

今天我演讲的题目是《拥有一颗感恩的心》。

让我先来给大家讲一个故事——

有个年轻人，大学毕业后到一家条件非常好的合资企业应聘。招聘的考官问他的问题是：“请问你给你母亲洗过脚吗?”年轻人回答：“没有”。考官便说：“那我希望你下个礼拜再来面试，但有个条件，回去做一做”。年轻人回到家里，把面试的全过程详详细细地告诉了他的母亲。母亲为了能让孩子进入条件这样好的企业工作，成全了儿子的愿望，把自己的双腿伸进了儿子第一次给他端来洗脚水的脚盆里。当年轻人第一次摸到母亲那双象棒槌一样细细的腿时，眼泪忍不住流了下来……他想起：自己的大学学业不就是靠着母亲这样一双细细的棒槌一样的腿四处奔走，为人打工、赚钱完成的吗?他又想起：每到月初，自己就在那儿心安理得地等妈妈寄钱来，却从未想过妈妈筹钱这么困难!从此，他每天都要给母亲洗脚。一个礼拜后他去面试，那位考官问他：“回去做了没有?”他点点头：“做了”，考官又问：“我们公司这么要求你，还愿意来吗?”年轻人说：“公司能不能录用我，已经不是最重要的了，最重要的是我学到了大学里没有学到的，做人的，根本道理——感恩”。

这个故事，是我无意中看到的。可以说，当时深深震撼了我!其实，洗脚真的是很小很小的一件事，然而它却包含了一种文化——感恩文化。而作为大学生的我们，若要茁壮成才，则离不开这种感恩文化，离不开对身边事物的感恩。

我想，一个懂得感恩的人，就会发现世界是多么美好;一个懂得感恩的人，就会拥有一种平和的心态;一个懂得感恩的人，就会快乐地工作学习和生活。其实，在现实生活中，令我们感动的事情实在是太多太多……

也许，你来自一个偏僻的小山村，但那青山绿水和纯朴的村民却会永远定格在你的心中，无论你走到天涯海角。因为这一切曾经是你振翅高飞的源泉;

也许，你很难忘记那位头发花白和蔼可亲的老教师，因为他曾在你学业的道路上遇到困惑迷惘之时，为你指明了方向;

也许，你时常会想起一双陌生但温暖的双手，因为这双手曾在你吃力蹬车时推过你一把，帮你越过那道坎，走上平坦的大道。

英国作家萨克雷曾说过，生活是一面镜子，你笑他也笑，你哭他也哭。所以在为人处事中，我们必须始终坚持做到感恩为先，因为拥有一颗感恩的心，有所保留，有所触动，人生才会充满希望，充满欢乐，充满温暖和感动。

**保险公司演讲稿篇二**

合规从你我做起

尊敬的各位领导，各位同仁：

大家上午好，我今天演讲的题目是“合规从你我做起” 合规，通俗的讲就是合乎规范，考试不作弊是合规；开车遵守交通规则是合规，我们在工作中按照要求，恪尽职守更是合规，包括今天我们大家安静地坐在这里听演讲，也是合规的表现，它无所不在的渗透在我们的现实工作和生活当中。

古人云，“不以规矩，不成方圆”，合规能够规范员工的行为，合规能够提高工作的效率，合规能够让公司更加健康、稳定的发展，对于我们农业保险公司来说，合规的意义和作用不言而喻。可以说，合规文化贯穿于我们安华发展的方方面面，贯穿于我们工作生活的方方面面，合规就在你我身边。

今天我们所在着力构建的安华公司的企业文化，如果缺失合规文化这一关键一环，那么带来的不仅仅是我们企业文化的缺失，更重要的是让我们一直坚持的稳健经营没有了立足点，健康发展丧失了可持续性！

那么将合规真正升华成一种文化，成为每个安华人的习惯和信仰，是我们规范操作行为之必然，是提升管理水平之必然，也是保证我们安华事业大发展的坚实基础。要始终坚持将合规的观

念和意识渗透到每个员工的理念中，使每位员工充分认识到合规经营绝不仅仅是合规部门或者合规人员的事情，它与保险机构的各个流程、各个工作环节和每个员工都息息相关，使之形成大众性的合规文化，并在这种文化的熏陶下合规经营。只有这样才能达到全员合规、人人合规，才能有效控制合规风险，确保保险经营不偏离目标，实现经营价值的最大化。

从我自身的工作角度来讲，我是一名出纳员，我每天在工作中严格遵守财经纪律，按章办事，作好收支凭证单据的填写、多种原始和记帐凭证的复核工作。每天我都会按时的将保费上划，清点库存，严格遵守我公司“收支两条线”的财务要求。我把合规管理的工作要求铭记在心，并且努力用自己最平常最真实的行动遵守公司的合规管理，从小事做起，从自身工作做起。

万丈高楼平地起，虽经风雨而岿然不动，是因为地基牢固。而安华事业大厦的拔地而起，历经风雨而面无惧色，更需要我们大家的共同付出和合规文化的深入人心。

相信在同业竞争激烈、机遇与挑战并存的今天，我们安华的员工，不论你身处哪个岗位，工作在哪个地方，只要不断学习，不断提高自身理论水平和业务素质，用自己的实际行动，用高尚的人品和操守，用实实在在的人生，肩负起自己的责任，就能为安华事业贡献自己一份的力量。我相信，平凡的一滴水也会折射出太阳的光辉，平常的一块砖也会垒起万丈高楼，最后我想说的一句话就是，合规从你我开始，共同努力，希望就在前方。谢谢大家！

**保险公司演讲稿篇三**

保险公司演讲稿

（一）尊敬的领导，各位可敬的同事们：

早上好。今天是中国xx保险x分工司阳光区雷霆行动预演的第一天。很高兴能和在座熟悉的及即将熟悉的有志之士共聚一堂，共同学习，交流，探讨发展大计，创造美好人生。我要演讲的主题是《我爱我的团队，我增我的未来》。

我爱我的团队。我对我的团队想说三个词：一是有幸。二是有缘。三是有感。

首先是有幸。中国x保险是中国的骄傲，业界的旗舰。人才的汇集，完善的培训，透明公平，公正，公开的晋升机制，团结进取，迎难而上，追求卓越，服务领先，创造价值，回馈社会的公司训导，令无数客户对平安的忠诚度愈来愈高，使公司人力，业绩不断创造新高。而且中国平安集团是中国唯一囊括了所有金融牌照的公司，在保险，银行，投资三架马车的带动下，大道平安一定会创造历史，亘古辉煌。我以在这样的公司为荣。而在众多分公司中，东莞阳光区占有举足轻重的地位。阳光区在东莞保险业绩一直遥遥领先，而我所在的３部又是阳光区的发源地，培养出无数的优秀部门及职业经理人才，让许多人达到了时间和财务自由的理想人生。让无数家庭拥有了平安，让社会更加美好和谐。我庆幸自己的选择。

其次是有缘。其实早在几年前，我就有机会成为平安的一员的。可是，因为对保险的不了解，瞧不起做保险的人士。不知道在这个世界上，其实每个人都买了保险；关键是向保险公司买，还是向自己钱包买。有头脑的人经过了解选择向保险公司投保，把未来不可控制的风险转嫁出去，确保自己辛苦赚的钱不被意外或大病抢走；一生健康平安，晚年过上幸福有品质的生活。而一般的人不经了解就做出草率的决定，选择向自己钱包投保，当不幸降临时，悔恨不已，正应了那句话：辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。我是个高傲又自负的人，当时没了解透就放弃了。斗转星移，大千世界，兜兜转转，经过参观培训了解后，我终于选择加入中国平安。真正是有缘千里来相会啊。因此，我会更加珍惜。

再次是有感。来到平安一年多了，有些感受，感想。在这500多天里，学到了不少生活之道，沟通艺术，谈判技巧等等。看到有人做得风生水起，有人做得一愁莫展；看着每天有新面孔的涌入，也有同学的黯然离别。但是，无论是暂时的离去者还是依然奋斗不息的人，都会无悔在平安的岁月，都会由衷的感激平安一系列的培训，无数的竞赛活动等。让我们既有钱又有闲，让荣耀常伴身边；让自己的潜能得到一次又一次的飞跃；让自己的心灵不断净化。在平安，我自豪，我骄傲。

这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。普通人等待机会，优秀人抓住机会，卓越人创造机会。平安为我们提供了良好的舞台。经过一年多的磨练，我深刻认识到没有完美的个人，只有完美的团队。一个人是永远不能成功的。纵观历史，秦皇汉武，唐宗宋祖，一代天骄成吉思汗都不是靠单枪匹马打下江山，建功立业，创造不朽之功的。同理，做任何事业都离不开团队的力量。在保险业也一样，组织发展才是硬道理。给更多的人机会，成就别人，幸福他一生，我一生。只有大家好，才是真的好。我相信：知道路，就不会觉得路远，有了清晰的目标，持续地行动，最后一定可以引用诗仙李白的诗句来表达在平安的美好未来。“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。

让我们共同努力，让每个家庭拥有平安，让爱洒满人间，让病有所医，残有所仗，老有所养，幼有所护，不辜负这大好时代，创造辉煌的人生。

最后，感谢各位的聆听。

保险公司演讲稿

（二）尊敬的各位领导，各位同仁：

大家上午好，我今天演讲的题目是“合规从你我做起”

合规，通俗的讲就是合乎规范，考试不作弊是合规；开车遵守交通规则是合规，我们在工作中按照要求，恪尽职守更是合规，包括今天我们大家安静地坐在这里听演讲，也是合规的表现，它无所不在的渗透在我们的现实工作和生活当中。

古人云，“不以规矩，不成方圆”，合规能够规范员工的行为，合规能够提高工作的效率，合规能够让公司更加健康、稳定的发展，对于我们农业保险公司来说，合规的意义和作用不言而喻。可以说，合规文化贯穿于我们安华发展的方方面面，贯穿于我们工作生活的方方面面，合规就在你我身边。

今天我们所在着力构建的安华公司的企业文化，如果缺失合规文化这一关键一环，那么带来的不仅仅是我们企业文化的缺失，更重要的是让我们一直坚持的稳健经营没有了立足点，健康发展丧失了可持续性！

那么将合规真正升华成一种文化，成为每个安华人的习惯和信仰，是我们规范操作行为之必然，是提升管理水平之必然，也是保证我们安华事业大发展的坚实基础。要始终坚持将合规的观念和意识渗透到每个员工的理念中，使每位员工充分认识到合规经营绝不仅仅是合规部门或者合规人员的事情，它与保险机构的各个流程、各个工作环节和每个员工都息息相关，使之形成大众性的合规文化，并在这种文化的熏陶下合规经营。只有这样才能达到全员合规、人人合规，才能有效控制合规风险，确保保险经营不偏离目标，实现经营价值的最大化。

从我自身的工作角度来讲，我是一名出纳员，我每天在工作中严格遵守财经纪律，按章办事，作好收支凭证单据的填写、多种原始和记帐凭证的复核工作。每天我都会按时的将保费上划，清点库存，严格遵守我公司“收支两条线”的财务要求。我把合规管理的工作要求铭记在心，并且努力用自己最平常最真实的行动遵守公司的合规管理，从小事做起，从自身工作做起。

万丈高楼平地起，虽经风雨而岿然不动，是因为地基牢固。而安华事业大厦的拔地而起，历经风雨而面无惧色，更需要我们大家的共同付出和合规文化的深入人心。

相信在同业竞争激烈、机遇与挑战并存的今天，我们安华的员工，不论你身处哪个岗位，工作在哪个地方，只要不断学习，不断提高自身理论水平和业务素质，用自己的实际行动，用高尚的人品和操守，用实实在在的人生，肩负起自己的责任，就能为安华事业贡献自己一份的力量。我相信，平凡的一滴水也会折射出太阳的光辉，平常的一块砖也会垒起万丈高楼，最后我想说的一句话就是，合规从你我开始，共同努力，希望就在前方。

谢谢大家！

保险公司演讲稿

（三）尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好！我是非车险部的xxx。带着青春的激情，带着对未来的憧憬。此时此刻我最想说的是：身为人民保险的一名普通员工，我是幸福的。在人民保险的这片沃土上，我们并肩耕耘，播撒汗水，拥有广阔的天地，拥有尽情施展才华的平台，我们还得到了比其他工作岗位更多的关爱与支持，这一切极大丰富了我们的生活和事业。今天，我代表的不是我个人，而是武林公司所有默默耕耘在人民保险的工作岗位，为武林公司的发展奉献着青春和汗水的员工。谢谢你们！（鞠躬）

今天，我演讲的题目是——我的人保梦之“与武林同成长”。

不知不觉我已与武林公司相伴了快三年时光。我见证了公司规模从一个亿到两个亿的突破，创造的一个又有一个的记录；而公司则看着我从一个稚嫩的学生到慢慢精通业务知识的基层客户经理的转变。清楚的记得第一次来到武林公司，是陌生，是茫然。挥挥手告别了大学生涯，却完全没有做好踏入社会的准备，也完全没有一个职员应该有的基本技能。

很幸运的得到领导的信任，让我接手维护公司的几个渠道，“与企业同发展”是我们每一位员工实现理想和价值的必经之路。作为人民保险的一名普通员工，能在这个平凡的岗位上为祖国的繁荣兴旺添砖加瓦，为企业的(motivational model )发展壮大贡献自己的青春，让我倍感光荣和幸运。今天，我想说：无论你选择了这个岗位，还是岗位选择了你，这就意味着你有了一份追求，意味着你有了一份责任，意味着我们需要去珍惜，因为伟大出自于平凡。

保险是一份充满爱和阳光的事业，保险代理人是爱的传递者。()经常有对保险还不了解的朋友问我，什么是保险？保险能给我们带来什么？这时我都会自豪的对他们说：“保险就是无私的爱！”保险是一种爱的信仰。我要让身边的每个人都知道，有保险，可以让生活变得更美好！作为爱的传递者，在这过程中，我不仅仅得到了事业上的成功，更收获了尊重和友情。更坚定了我投身人保的信念。

与武林公司共同成长，我领悟了工作与生活的真谛在于创造。严酷的生存环境历练了我们的生存智慧，激励我们迸发出无限的动力。全体上下不断的通过实践和学习，承受了许许多多的考验，拥有过鲜花和掌声，接受过批评和指责，在激烈的竞争市场上执着顽强的耕耘播种，目前在保险业内已站在众多竞争对手的前列，傲视群雄。

如果我们能把个人的理想和企业的发展相融合，那么我们将可以实现企业兴旺与个人价值的“双赢”。企兴我荣、企衰我耻、企强我富、企衰我穷，企业明天的辉煌，在于我们今天扎实的努力；在于我们每个人身上的责任感和使命感；在于我们爱岗敬业，以企业为奋斗的乐园，成长成才，建功立业。

可以放弃选择，但是不可以选择放弃。既然选择了人保，我就会全身心投入，绝不轻言放弃。因为，那是我的梦——我的人保梦。谢谢大家。

**保险公司演讲稿篇四**

关于保险公司演讲稿模板集锦6篇

好的演讲稿可以引导听众，使听众能更好地理解演讲的内容。在快速变化和不断变革的新时代，我们都可能会用到演讲稿，相信许多人会觉得演讲稿很难写吧，下面是小编收集整理的保险公司演讲稿6篇，希望能够帮助到大家。

保险公司演讲稿 篇1

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！首先，感谢各位领导和同事们为我们提供了展示自我和施展才华的平台！我认为，为更好的做好业务发展和经营管理的每一项工作，作为我们每位员工以良好的精神状态和旺盛的精力投入工作，为公司实现有效益的发展，是我们的责任和义务，作为始终战斗在一线的我更是责无旁贷。我将珍惜这次机会，提高自己、锻炼自己，做到一专多能，带着感情、热情、激情做好本职工作，让自己的能力有一个新的提高。

根据竞聘要求，对照自身条件，今天我竞聘人保财险某某市分公司某某营销服务部主管承保经理助理职务，下面我讲一下个人简历和竞聘的优势及上岗后的设想。

一、个人简历

我叫某某，今年26岁，现任人保财险某某市分公司某某营销服务部销售部经理，中共预备党员，本科学历。20xx年1月从事人保工作，历任业务员、查勘定损员、销售部经理。20xx年1月至20xx年6月在人保某某支公司工作；20xx年6月至20xx年1月在某某市分公司理赔中心从事查勘定损工作；20xx年1月至20xx年2月在某某营销服务部工作；20xx年2月至今在某某人保某某营销服务部工作，担任销售部经理，组织并制定本部门具体项目和业务的销售方案，开拓新的业务销售渠道，有效的推动销售目标的顺利完成。同年被市分公司评为青年岗位能手，多次受到领导的好评。

二、竞聘优势

1、我对人保事业有着浓厚的感情，我有幸从小耳闻目睹人保人的工作与生活，感受这项让我的父辈们投入了毕生热情的事业所具有的巨大魅力。人保对于我，不是枯燥的数字，更不是刻板的符号，而是一个鲜活的理想。在我的生命和记忆中打下了深深的烙印。我从事人保工作五年，在日复一日零距离的工作中，我的认识实现了从感性到理性的升华，更加深刻的懂得了干好保险是我们的责任和义务，人保事业一定要在我们这代人身上发扬和光大。我为我是人保一员而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能。

2、对保险事业有着强烈的开拓进取、拼搏创新的欲望。我始终相信“厚积薄发”这个道理，知识和经验的储备，对于我们这一代人来说至关重要。一直以来，我始终在业务一线摸爬滚打，积累了较深的保险业务知识和实践工作经验，作为一名一线展业人员，xx年个人保费收入60多万元，发展了某某水文水资源勘测局、某某畜牧水产局、某某房地产有限公司等重要客户。xx年个人保费收入350多万元。经个人努力从其他财险公司手中抢来某某市国际会展中心、某某市妇联、并发展了吉利4s店，仅吉利4s店一家xx年保费收入280万元，xx年保费收入260万元。xx年接手三菱4s店，经各方面努力，使本来选择其它财险公司的三菱4s又重新与我公司合作，而且稳定发展。到目前为止保费收入200万元。同年又发展了4个品牌的汽车经销商，有海南马自达4s店、福仕达4s店、江铃4s店、江淮4s店。还有两家车商正在谈判中。从xx年1月份截止现在个人保费收入740万元。尤其是针对车商业务有着丰富的管理经验，在业务拓展上付出了自己很大的精力和心血，体现出与车商沟通之间很强的亲和力、协调能力和公关能力，为公司整体业务发展起到了积极的推动和促进作用。

3、对保险理赔工作有着丰富的实践经验。我从xx年到xx年在理赔中心从事查勘定损工作了三年，对理赔工作及业务比较熟悉，业务再错综复杂，也能应对自如，同时，根据工作特点，经常不分时间、不分白昼，只要工作需要，就马上投入工作。辛苦和付出，也使我得到了最好的锻炼和成长。

三、竞聘设想

竞聘之前，我对竞聘主管承保经理助理这一职务进行了深刻的分析和理性的认识，可以说这一职务对我来说是全新的并带有挑战性的工作。历年的工作实践告诉我，要想干好事业，就要奉献自我，在业务知识的运用和新市场的开拓上，我有较强的工作经验，是做好经理助理这一职务的基本条件。如果能竞聘成功，我将做到以下四点：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合汽车经销商业务发展实际，打开工作局面，提高工作的准确性。

2、全面配合一把手工作，摆正位置，从管理协调能力和创新思路的提高入手，善于学习和积累，以自己几年的基层工作经验为领导的决策提供有价值的参考。如果我能竞聘成功，我将尽快进入角色，努力适应新形势、新战略、新岗位、新要求，树立超前谋划、积极主动的思想意识和踏踏实实、兢兢业业的工作作风，不计得失、乐于奉献，以全局为重，不断给自己增加压力和动力，以最快的速度进入工作状态，为公司促发展、保效益、防风险战略目标的实现做出自己应有的贡献。

3、积极探索有效的工作方法和途径，形成较清晰的工作思路，充分发挥自己公关社交协调能力的特长，在现有的基础上，维护好老车商，组织公关协调和展业活动，不断开拓新领域，开拓新车商市场，全面提升公司业绩和服务能力。积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短时间内，使某某市区覆盖的汽车经销商与人保合作。

4、发挥特长、开阔思路、针对业务发展中遇到的突出问题及时调整工作思路。在承保管理方面，坚决按照市分公司和保监会及保险行业协会的要求依法合规经营，维护公司利益。在承保环节上抓好管控，堵塞漏洞、严格把关，改善业务质量，降低赔付成本，确保业务运作的合规和高效；在单证管理工作方面，认真落实上级公司有关单证管理、档案管理的相关规章制度，进一步提高单证、档案管理的质量，把单证、档案管理当做一项重要的基础工作来做。

最后，我要对大家说，这次竞聘是对我人生的一次考验，结果如何，不会左右我对人保的执着。如果我的竞聘能得到大家的认可，我由衷感谢大家的信任。当然，我更深知在大家信任的背后还有对我很多的包容，回报大家，我会少说多做，把工作干得更出色。谢谢！

保险公司演讲稿 篇2

各位亲爱的伙伴大家现在好，感谢大家的回应，仲夏的7月，高温流火，但是我们按时相聚于此，非常高兴在今天的晨会见到各位在座的每一个伙伴！首先对各位的按时出勤表示由衷的感谢，让我们把热烈的掌声送给我们正常出勤的自己。

晨操 每个胜利都是团队精神的写照，每一点进步都是伙伴们相互鼓舞和激励的结果。国寿人就是在这种团结拼搏、奋发向上的团队精神中一路打拼中成长起来的。现在就让我们以一曲晨操 《向前冲》展现我们团队的文化士气，请全体起立，有请我们会跳的伙伴上台来带动一下。

非常感谢刚才为我们献上精彩晨操的各位伙伴，他们不但在工作上是业务精英，同样在舞台上充满活力与自信，充满迷人的风采，让我们再一次用热情的掌声向她们表示感谢！那么同时相信一首快乐的晨操过后呢能激发我们快乐的心情，也希望我们的团队都能拥有高昂的的士气和人气为我们带来好的业绩。

信息 我们说天天都有新鲜事 每次晨会的这个时候我们都要准时为大家打开信息窗口，及时的了解我们身边的信息，掌握新的资讯，掌握社会最新动态，帮助我们开拓视野，积累与客户沟通的素材，下面 就和大家一起关注一下今天的信息。

所以大家一定要通过这则信息知道，我们的保险市场还没有像我们想象中的那样小，()我们国民需要我们把保险深入到他们每一个人心中。我们一定要把保险当成自己的爱心事业去做。

喜讯 我们携手并肩、我们激-情飞扬，荣誉路上向前冲，与胜利同行，让我们加快步伐、抢占先机、展我风采、在荣誉之路上争向前，下面就我们一同进入今天的喜讯报道，看看谁在荣誉之路上冲在前面。

心得七月，是流火的季节！同时也是耕耘的季节！耕耘中我们继往开来，汗水与泪水铺就了腾飞之路！信心和勇气编织不朽的旗帜！今天我们相聚在此，共同分享真诚中一路走来的艰辛和喜悦！下面接祝大家热情的掌声欢迎×××为大家爱做心得分享。

专题 让我们再次把感谢的掌声送给×××伙伴，我们常说活到老学到老，要有一个良好的从业习惯，只有在不断的学习中才能够提高自己，锻炼自己，成长自己。下面就有请×××经理带出今天的专题。

业务让我们再次把感谢的掌声送给房经理。

唯一不变的就是巨变，这已成为永恒的法则。昨日的辉煌已成为过去，明天太阳升起的时候，我们重新站在了同一起跑线上，明天又是未来，更远的明天我们还会拥有更多的期待，下面就借助大家热情的掌声，有请郭经理做今天的业务联系。

结束 伙伴们，昨日的荣誉，已是美好的回忆，明天的辉煌，才是我们永恒的追求。

下面请全体起立欢呼今天的口号：“酷爽一夏，全力以赴。上下齐心，畅游北京。

保险公司演讲稿 篇3

尊敬的领导：

大家好！

定损中心作为分公司下属的理赔服务网点，因其直接面对客户，所以面临的矛盾和压力也较大。另外定损中心也是分公司理赔政策的一线执行机构，分公司的各项理赔指标大部分都需要定损中心去落实。因此个人认为，定损中心主管需具备良好的沟通协调能力，看待问题时应该具有全局观。针对分公司制定的相关理赔政策，应该具有优秀的执行力。对分公司下发给定损中心的各项指标，具有良好的管控能力。善于分析解决问题并形成结论报告，具备良好的文字功底。

本人竞选定损中心主管的优势：

一、扎实的专业技能

理论与实践相结合一直是我工作的原则，本人从参加工作至今，一直非常注重对专业知识的学习，并将所学到的东西与实际工作相结合。理赔工作涉及一定的\'专业技术，作为技术而言，其往往是随着时代的发展而发展，因此单纯的靠工作经验参与理赔工作已很难将工作做好。拥有良好的理论基础知识，是做好本职工作的保障。

二、丰富的岗位阅历

本人自参加工作后，几乎经历了理赔环节的各个岗位。所有的这些经历，练就了我全方位看待理赔工作的眼光。众所周知，理赔工作是由各个环节组成的，工作过程中眼光如果单纯的局限于某个点或者面，那么看问题就容易片面。本人拥有丰富的岗位阅历，在处理理赔工作中的问题时善于全方位的进行考虑，在最大程度上可以避免看问题的片面性。

三、良好的沟通协调能力

定损中心作为一线机构，因直接面对客户，其面对的矛盾和压力也较大。这就要求定损中心管理人员必须具备良好的沟通协调能力。本人刚进入公司时就在双代岗工作，该岗位涉及大量的沟通协调工作，这在一定程度上对我的沟通协调能力进行了锻炼。在双代岗之后本人又进入定损中心从事查勘及定损工作，这又让我对一线工作有了更深刻的认识，沟通协调能力也得到了进一步的加强。

四、良好的职业素养

本人自从参加工作后，一直保持良好的职业素养。在工作中廉洁自律，严格要求自己，杜绝吃拿卡要的现象。处理事情以公司原则为准则，绝不做有违公司原则的事情。

五、良好的文字功底及不断学习的能力

本人平时喜欢读书，对各方面书籍均有涉及。这些在拓展了本人知识面的同时，也练就了我良好的文字功底。目前，本人可以熟练撰写各类报告。另外，在努力工作的同时，本人仍然坚持参加学历教育学习，现今自考本科文凭仅差一门功课就可获得毕业。

如果本人能够竞聘上定损中心主管，将从以下几个方面做好定损中心的日常工作：

一、认真贯彻执行分公司及部门经理室的各项指标要求，并以此为出发点开展日常工作。

本人将对分公司的各项指标进行分解细化，制定切实可行的执行措施。将部分指标分散到每个工作日，尽量避免出现月底或年底突击加班的情况。对于小额案件，务必要求日清日结。定期对定损中心各项指标进行分析，对指标较差的项目进行细化分解，及时找出原因并修改调整工作策略。

二、以公司整体利益为根本，综合权衡各方面关系

理赔工作往往涉及多方面关系，如业务部门、修理厂、客户等，这些关系如果处理不好，将会对理赔工作的顺利开展造成一定的阻力。因此在日常工作中，本人将注重这些方面的关系，以公司整体利益为根本，争取在公司、客户、业务部门、修理厂之间找到一个平衡点，在最大程度上降低理赔阻力的同时，进一步提高了公司的市场口碑。

三、注重与业务部门的协调沟通，在职责范围内积极支持业务部门的相关工作。

本人在日常工作中将多注意与业务部门之间的协作沟通，针对业务部门的展业需求，合理调整定损中心工作方案。对于业务合作量较大的合作单位，定损方案将予以综合权衡。同时，对于部分较难处理的案件，也将会与业务部门沟通协调，力争得到业务部门的理解和支持。

四、优化配置定损中心人手及各项资源

在定损中心的日常工作中，本人将对定损中心的人手及各项资源配置进行优化。如通过定损中心主管多参与日常定损工作，以此来缓解现阶段定损中心人手不足的情况。同时，在定损员的工作安排上，也根据其自身能力特点，合理安排工作内容。

最后，我要再次感谢各位领导及评委的耐心倾听。无论本次竞聘结果如何，都不会影响我以后的工作热情。竞聘如果成功，我将会以此为契机进一步提升自我，为公司未来的发展贡献自己的能力和才华。如果竞聘失败，我仍然要感谢公司能给我这样一个展示自我的机会，本着对公司的热爱，我仍将一如既往的做好原本职工作，并且在以后的工作中努力学习，争取在下一次的竞聘中取得成功！

保险公司演讲稿 篇4

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！我是来自综合部的xx，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，最大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最大一笔保险，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。

保险公司演讲稿 篇5

各位朋友，各位来宾，各位新华的同仁们：

大家早上好!

今天我给大家演讲的题目是《怎样给有钱的人谈保险》，对于保险营销员来说，这是一个众说纷纭，见仁见智的问题。曾经在一次启动会上一位总监就说过，和有钱人谈保险，比和普通的客户谈保险要容易得多，爽快得多，而我们大多数人，包括本人在内，都认为和富人的距离是那样的悬殊，那样的遥不可及，连见上一面，说上几乎话都很困难，别说是和他们讨论保险了。

其实，这个世上的人，不管高低贵贱，无论贫富贤愚，都脱离不开人这个范畴。既然是人，那就不能不食五谷杂粮，不能不穿棉布缎绸，不能不生喜怒哀乐，不能不思生老病死，因此，作为一个优秀的，专业的保险代理人，首先要做到的就是明白他们在想什么。

要了解富人在想什么，最好的方法就是将心比心，在这个资讯发达的时代，那种“等我有了钱，豆浆喝一碗，倒一碗”的想法终究只不过是人们嘴上的笑谈。现代的有钱人真正忧虑的问题，只有两个方面，第一就是自己的生命，第二就是自己资产的保全问题。

在这个法制较为健全的时代，公民的生命安全在一定程度上已经得到了保障，因此有钱人更多的关注的问题，更加期待解决的问题，便是金融资产的风险规避。这一点，大至美国，欧洲的那些石油大亨，金融大鳄，小到缅甸，越南的土霸王，土财主，都在思考，于是，一笔笔巨额的存款被送进了瑞士银行——那一个任世界风云变幻，其财富也不会随之增减的地方。

然而，不是每一个人都有资格把自己的钱送入瑞士银行的，大多数人只能选去别的方法来解决财产的风险问题。于是，银行储蓄，国债，房地产，股票，期货，外汇，黄金，玉石，古玩等等各式各样的理财方式层出不穷。然而，银行安全则安全了，收益性却几乎可以忽略不计，如果算上恐怖的cpi，那么，剧烈的缩水令这种所谓的安全也变得不怎么安全;房地产，一次性投入太大，不是一般的人能够支配，且变现慢，受政策影响严重;股票，高收入同时伴随着高风险，十个人购买只有一个人能赚钱;期货和外汇，非对金融很了解的人，不能玩转;至于黄金，古玩和玉石，对于专业的要求更是高的出奇，稍不注意就弄到假货，血本无归。

更重要的是，这些所有的投资方式，对人的本身都是没有保障的，而人一旦没有了，就什么(神马)都是浮云了。

因此，有钱人最关注的资产保全问题，首要的就是安全，其次是保值和增值，最后才是其收益性，特别是对于有投资渠道的人来说，这最后的一点都是可有可无的。

但这一点，很多寿险营销员，都做得恰好相反，每次但凡遇到客户，就一个劲的吹嘘自己公司的保单收益和红利分成，有的甚至超出实际的数值——殊不知，这是以己之短，攻彼之长，说起来谁都知道这个不可取，但事实上，很多人都对这种错误的做法乐此不疲。

其实，无论和什么人谈保险，只需要解决四个问题就可以了：第一，为什么要在我手上买保险;第二，为什么要买本公司的产品;第三，为什么要买这个险种;第四，为什么是现在买，而不是明天，后天，一年以后。

要回答第一个问题，就要对自己有信心，要相信我是最优秀的代理人，任何人在我手上购买保险都可以得到最详细的信息，最完善的保障，最贴心的服务;要解决第二个问题，就要对自己的公司有信心，要相信我自己的公司是最有实力，或者说最有潜力的公司，要永远想着公司的好处，公司的优势，公司曾经的荣誉，公司现在的成就，公司背后千万客户的支持，还有就是公司给予自己的发展平台;要应对第三个问题，就要对产品有一个全面的深入的了解，更要产品有着关注，有着喜爱，有着一份始终不渝的执着，始终确定，自己给客户的产品，给他的保障规划，是为他量身定做的，是最适合他的;最后的一个问题，乃是要让客户明白，早一点投保，就早一天得到一份生命的保障，得到一份财产的保全，得到一份令家庭天长地久的计划。

在此，要补充一句，停售的问题，可以说，但不要常说，可以说一次，但不要反复说，可以在说明的时候，随意地提上一句，但不要在促成的时候，作为让客户非买不可的理由，否则，也许会适得其反，因为现在的客户也变得精明了，对于停售多半会认为是市场炒作，特别是对于有钱人，不如不说。

提到促成，下面介绍两种促成的方法：

第一种叫做激-情促成法，寿险营销是一个需要激-情的行业，而我们所需要做的，就是把我们的激-情带给客户。我们知道保险很有必要，特别是分红理财险，之于有钱人至少有5种作用，我们也要把我们知道的这些告诉客户：

1.资产保全 就像汽车的备胎，无论汽车爆胎的概率有多小，只要出门在外，一定会将备胎放在车厢里面，保险也是一样。无论家庭还是公司，除了固定资产和流动资产，还需要一部分作为备用资产，而以保险作为备用资产是最合适不过的方式了;

2.投资收益 分红理财险虽然不比股票的一夜暴富，也不比银行存款的随机领取，但是却兼顾了灵活性与收益性，介于两者之间。更何况，隐性、潜在的风险保障，对于每一个人来说，本来就是一种看不见，摸不着却实实在在存在的收益;

3.东山再起 您的公司可能因为经营而破产，您的房产可能因为政策而出现亏损，您的股票可能因为疏忽而赔钱，您的外汇可能因为金融危机而贬值，唯有保险，无论你的人生处于什么样的低谷，都可以借助它的力量原地复活;

4.绝不抵债 当您因为某种原因而负债累累，公司可能变卖，存款可能冻结，基金股票可能抵押，甚至你的人生自由都可能剥夺，但是保险，也唯有保险，可以不用抵偿这些债务，因为，保险是合同行为，而合同，是大于法律的;

5.婚前财产 虽然婚姻里面不应该参与太多的经济问题，但是随着婚姻的破裂，家庭的不复，潜在的财产问题也随之浮出水面，为此发生的纠纷也不在少数，此时，唯有为家人的投保，即使是在结婚之后，也是属于个人的财产，私有的财产。

第二种叫做恐惧销售法，顾名思义，就是让客户感觉到自己生活中一些不安定不稳定的因素，拥有居安思危的意识，当然，这种方法如果不是有足够的经验和把握，一般不要轻用，因为掌握不好这个度的话，就会弄巧成拙的。

富人的身上共有六大风险：

1.政治风险 一个煤矿老板会因为国家的一个禁令，而停止经营;一个房产商人会因为政府的一纸拆迁，而限价抛售;虽然说经济基础服务于上层建筑，但是事实上，在中国，所有的经济行为都是服务于政治行为的;

2.金融风险 虽然自20xx年起，就有人说，全世界都在发生金融危机，但中国的经济形势却是一片大好。然而，花无百日红，随着中国市场经济的发展，金融产业的日益加深，金融危机的发生是大势所趋;

3.投资风险 这个世界上，是有稳赚不赔的投资的，如国家大型的投资项目，但是这些投资项目是不能以个人的名义投资的，而能够个人投资的，都存在一定风险的可能，把钱给保险公司，也就等于一种间接的投资;

4.经营风险 无论是大公司，还是小企业，无论是高端科研的产业，还是普通的服务餐饮，都免不了出现经营方面的问题，人非圣贤孰能无过，虽然大多数可以弥补，但是绸缪于未雨，却可以把损失降低到最小;

5.自然风险 自08年之后，一向风平浪静的中国，也开始出现一些重大的自然灾难，雪灾，地震，泥石流，山体滑坡，台风，洪水等等，只要赶上一场，那任凭家财万贯也会化为乌有，知道四川汶川当地谁的损失最小，无疑就是那些拥有最多保单的人;

6.税收风险 前几年，网店是不需要征税的，但是这个即将成为历史;而上世纪就开始提议，现在开始在中国沿海城市试行，即将在大陆内地征收的遗产税和赠予税;虽然说纳税光荣，但能够避税，谁愿意多花那个钱呢。也许终有一天，能够合理避税的也就只有保险了吧。

也许我们现在还和富人有一定的距离，但是保险行业却是我们最好认识他们的办法;也许我们的经济，地位上都不能和他们等同，但是我们的心态上首先要与他们平起平坐;也许……有一天，我们也会和他们成为一样的人，收获得不仅仅是财富，还有他们的感激。

这就是我们从事寿险营销工作的意义吧。

保险公司演讲稿 篇6

尊敬的中支公司各位领导、尊敬的与会全体同仁：

新年好！

日历翻过新的一页，纪元进入新的一年，寅虎奏凯辞旧岁，玉兔传佳迎春来，新年新春新任务，新风新貌新精神。

过去的一年，在中支公司领导的英明决策下，积极贯彻上级公司一系列指示精神，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领全部员工紧紧围绕立足改革，加快发展，真诚服务，提高效益的中心，进一步转变观念，改革创新，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司终于实现了大幅度盈利，取得了骄人的业绩。

我做为xxx财产保险公司的一员，一名工作在xx营销经理部的最普通的业务员，我为公司取得的成就感到自豪，感到骄傲，公司的成功使我欢心鼓舞，无比高兴。衷心祝愿公司在中支公司领导的英明决策下，规模越做越大，效益越做越高，质量越做越好。

几年前，我由一名下岗职工，带着沉重的精神负担，怀着养家糊口的希望迈入了xxx财险这个门坎，加入了公司员工的队伍，做起了财险业务员。当时我业务无门，信心不足，精神不振，头一年保险费不足十万元，业务开展的十分吃力，一度思想动摇想打退堂鼓另谋发展，是公司领导不舍不弃的教育，员工同仁无私无尽的帮助，使我跟在xxx的队伍里，伴随公司发展的脚步。xxx诗军队、xxx是学校、xxx是家庭的企业精神。一天天，一年年，改造了我，重塑了我，使我逐渐学会多项保险业务知识，使我逐渐养成尊重领导、友爱同仁、善待客户的良好品德。我已经从心底深深地爱上了这个岗位。这份爱，源于对事业的执着追求。源于对工作的认真负责。这份爱，也源于领导的殷切希望，源于同事的高度信任。因为有了爱地更阔天更蓝；因为有了爱花更艳草更芳。心中的这份爱，永远激励我在今后的岁月里艰苦跋涉。在工展业务的岗位上兢兢业业，努力拼搏，为公司的发展做出我一名xxx普通员工的应有贡献。

我深知：工作就是责任，岗位就是沙场。在平凡的岗位上肩负着使命的责任，肩负着使命的重托。无论你选择了哪个岗位，岗位也选择了你。这就意味着有了一份追求，意味着有了神圣的责任。平凡的业务岗位，是员工展示自己的舞台，我们就是这个舞台的主人。十几年的工作丰富了我的社会阅历，五年的公司业务工作教会了我担当责任的义务，让我深深体验到责任心在工作中的分量。本职工作永远是一种强烈的责任。肩负起自己的责任是何等重要，因为责任意识会迫使你由平庸走向卓越。

新春伊始，万物更新，面对竞争日趋激烈的保险，公司发展驶入快车道。如何适应公司发展的需要，是每个员工面临的挑战和检验。提高自身的业务素质，强化服务意识，履行好自己的职责。把“我的岗位我负责，我的服务你满意，我的工作请放心”，作为20xx年我个人一切工作的准则。我会时刻用我负责、你满意、请放心来检验自己。只有全面的掌握政策业务知识，熟悉自己的岗位职责才能郑重的承诺“我的岗位我负责”。只有树立强烈责任感，和相对应的履职能力和技巧，才能自信的承诺“我的工作请放心”。

以“新”字统领业务开展。实现“负责放心”。非学无以广才，非学无以明智，非学无以主德，学好新精神，树立新姿态，开拓新业务，完成新任务。

以“实”字把握业务开展，实现“负责放心”。不及硅步，无以至千里；不积小流，无以成江海。真抓实干，不搞纸上谈兵，从头做起，聚沙成塔，积业为蝤。

以“精”字优化业务，实现“负责放心”。精兵、精品是业务的最高境界。升级和提质是领先的决窃。优化业务项目，丢弃垃圾业务，提高业务效率。

以“勤”字保证业务开展，实现“负责放心”。业精于勤而荒于嘻。勤联系、勤走访、勤宣传、勤入厂，开拓视野，抓住机会，稳定客户，多做业务。

各位领导、全体同仁，新的任务在召唤，新的责任等待我们去承担。子规夜半鸣啼血，不信春风唤不回。让我们晋升自己的责任心和高尚的事业心，把自己的责任写进历史，写进自己敬业的长歌，让骄人的业绩永驻xxxx公司。

**保险公司演讲稿篇五**

保险公司演讲稿(15篇)

演讲稿特别注重结构清楚，层次简明。在不断进步的社会中，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高，那么，怎么去写演讲稿呢？以下是小编为大家收集的保险公司演讲稿，仅供参考，希望能够帮助到大家。

保险公司演讲稿1

尊敬的各位领导，亲爱的伙伴们，大家好！

我叫莫飞，来自财富管理业务部。今天给大家带来演讲的题目是《感恩，从新华开始》。有人说，忘记感恩是人的天性。当我们偶然来到这个世界上，什么都还没来得及做的时候，我们就已经开始享受前人带给我们物质和精神上的一切成果了。这就提醒着我们每一个人，要怀有一颗感恩的心。

请问在座的伙伴们，有没有一毕业就进入保险公司的，有吗？请举手告诉我！其实还是有挺多的，谢谢各位！最近看到一个脑筋急转弯，它问的是“夫妻双方有一个共同点是一模一样的，分毫不差，有人知道是什么吗？”而也告诉刚才举手的伙伴们一个好消息，我们这一帮人也有一个一模一样的共同点，我们都叫保险宝宝！请大家感谢公司，是它给了我们机会，让我们能够拥有一个共同的名字，同时也要感谢自己的双眼、自己的心没有被花哨的世界迷惑了双眼，幸运的加入到了这个朝阳行业。

工作至今已有一年，最初的目标很物化，能养活自己，不向家里伸手要钱，解决人与物之间的问题，是生存的需求；而最初的我便是将幸福寄托在了这物化的未来上。从最开始的外勤转入内勤，随着生活的慢慢稳定，幸福并没有伴随着物质如约而来。官高的抱怨、位卑的抱怨、工资低的抱怨、工资高的也抱怨。

面对越来越现实的社会，房价、物价的飞涨让我们似乎更加焦虑，像传染病，交叉感染。业绩上不来，内勤不安，怕外勤队伍心态不稳；外勤也不安，没有收入，看不到希望；在现如今的cpi屡创高峰的情况，富的不安，怕财富有一天就不算数了；穷的也不安，自己的境遇会改变吗？就在这抱怨、焦虑和不安之中，我们突然发现，幸福，终于成了一个大问题；而“感恩”提起，则很少被人提起，甚至是“想起”。

今年来由于种种原因，始终都没能聆听到黄总的教诲。而七月某一天的早会上非常幸运，这一“梦想”终于得以实现了。十几分钟的讲话有对伙伴们工作的肯定，也有对伙伴们的批评，甚至对一些现象的愤怒。其实之前的我一直都无法理解什么是“提高员工的幸福指数”，那天我算是体会到了。

跟为了开一次会需要凌晨12点坐车，经过4个小时颠簸，强忍着睡意开会的伙伴来说我们真的很幸福；跟职场在“红灯区”，回到办公室需要七弯八拐的伙伴们比，我们真的很幸福；跟各支公司在读书与思考的时候只能看“哑剧”相比，我们真的很幸福！

就这样我突然有一个疑问，幸福与否难道真要与他人相对比才能体现出来？前几天一场同学聚会，有人说自己在法院，听起来是个很不错的单位，但是她告诉我，那是一个能养老的地方，每天八个小时的时间能有六个小时去跟别人“煲电话粥”；又有另外一个人

说自己在银行当柜员，每天都跟钱打交道，看起来确实是一份很体面的工作，但是每天都是存款、取款、转账、改密码??在她们身上我看不到一点年轻人的朝气，没办法从她们的言语中感受到哪怕一点点的幸福，这个时候我又发现了自己真的很幸福！早夕会准备、给外勤伙伴上课、去网点与银行人员沟通，读书与思考等形形色色的事情让自己不停的运转起来，这在我看来就是青春磨砺。不同的环境，不同的心态，一年、两年、三年甚至多年之后，我们的未来一定就像我们在读书与思考中所讨论的那样，是我们能够看得到的。

古人聪明，把很多的提醒早变成文字，放在那儿等你，甚至怕你不看，就更简单地把提醒放在汉字本身，拆开“盲”这个字，就是“目”和“亡”，是眼睛死了，所以看不见；这样一想，感恩的恩字也很不错的，一个方框把围绕着人，下面一个心字，别人的帮助一直围绕在我们的身边，提醒我们心里一定要时刻惦记着，所以形成了恩。

常说：“三有三为。”

心中有祖国，为祖国做件事。不是为了回报、感谢伟大的祖国么？

心中有集体，为集体做件事，不是为了回报、感谢温暖的集体么？

心中有他人，为他人做件事。不是为了回报、感谢生活中的每个人么？

说到感恩他人，做天晚上凌晨一点，我回到公司办公室拿点资料，发现，咱们的早会会议室依然灯火通明，发现我们朱青经理、钟丁夷、邓恩华三位还在为了今天的演讲比赛布置会场；我相信大家都知道，但凡有这样的活动，加班加点的绝对这几位伙伴，我希望现场以及视频前其他中支的伙伴给他们致以最热烈的掌声好吗？中医说我们的肝是属火的的，如果不能按时作息的话，肝火就会变得旺盛，从而让我们的脾气变得急躁。所以，我们的伙伴平常为了大家能够更好的工作，经常是熬夜加班，所以偶尔的嗓门大点希望诸位多多体谅，我相信只要多一个笑容，我们的的工作就将更加顺畅，理解万岁！

大家请看，这个是什么？对，这就是我们读书与思考计划的奖励——书城购书卡，而我手头上拿的这本书就是我用卡为自己买的第一本书是中央电视台主持人白岩松的《幸福了吗》，其实我们今年有季度奖、还涨了工资，但是对于我来说最有意义的还是读书与思考这个活动，是它让我平复下了浮躁的心，踏进了书城的大门并认真的挑选这需要的书籍，从这以后我买书的频率高了，发现想买的书还有很多，同时也期盼着公司什么时候能再办一些这样的活动。我的室友看着平常只知道玩游戏的我会埋头正儿八经抱着一本书的时候，他也会在书柜上找上一本他感兴趣的，坐在一旁阅览，并说着“你们公司不错、不错。”

亲爱的各位伙伴，让我们闲暇之余不妨多想想那些为了公司年没有与家人好好过一次中秋的伙伴；那些难得去北海旅游一次也要为银行的人带回50只大闸蟹的外勤伙伴；那些顶

着烈日、冒着寒风挨家挨户陌生拜访的营销战士们；正是有了这么一群人，我们才能在如此华丽的职场、享受如此稳定的生活。在我演讲结束之际，希望各位将最热情的掌声送给这些默默奉献、默默付出的伙伴们！

谢谢大家，我的演讲完了。

保险公司演讲稿2

各位朋友，大家好：

我是来自中国太平洋人寿保险股份有限公司巴州支公司的陈洪海，首先感谢库尔勒市团委举办这次活动所创造的机会及公司给予我的信任，让我有缘面对这么多朋友，告别校园时代至今已有八个年头，想来真是弹指一挥间，从小到大我评价自己是一个有着许多好奇心和梦想同时又用心的人，因此，今天我给大家分享的题目就叫用心追逐，放飞梦想。

可能每个朋友的心里都会有这样的想法，如果时间能够倒流回某一个阶段，我将如何从新开始，假如真有这种可能的话，我想我会从92年开始。

92年，我的高考成绩离本科院校的录取分数线差一点距离，本想重整旗鼓，但父母似乎对我失去了信心，因为在这之前我已经重整了两次，那个时候对一纸文凭的追求是一种潮流，现在想来，这种单纯对文凭的追求不免有些不合时宜，但在求职过程中，尤其是一些竞争激烈的岗位，对学历的要求依然是一个门坎，这似乎是一种证明。不过，我想告诉朋友们的是最好的证明是在现实中去用心成长，在不断成长的过程中去触摸你的梦想，一纸文凭可能是一份职业的叩门砖，而生活的大门却要我们用心灵来开启。95年大学毕业，因为客观原因，我和同学们没有机会进入当时梦寐以求的塔石化炼油厂，不过，幸运的是另外一扇大门向我们打开--南疆一座新成立的股份制小炼油厂，仰望厂区上方的灿烂星空，心情是那样激动，毕竟，我可以养活自己了，和第一次找到工作的朋友们一样，心情简单而又快乐。

在这里，我用心珍惜每一个实践机会，因为用心，我全身心地带领工友废寝忘食地安装设备、起草开工方案、绘画工艺流程图纸、进行员工理论培训，因为用心，厂领导给予了我更多的信任和支持，从最初的一名普通工人到车间主管，从工艺技术员到生产技术部部长。因为用心，平凡而单调的生活显得多姿多彩，空旷的戈壁滩赋予了我个性上的一种从容和豁达。一年半后，为了选择另外一种生活，我辞职离开炼油厂，回到了库尔勒。

当时我的心情就像李白在《将进酒》中所写到的那样，“天生我才必有用，千金散尽还复来”，然而现实生活并没有我想象的那样顺利，由于自己高不成，低不就的心态，近一个月的时间里，我都在家里当“马大嫂”，以缓释我心中的一种愧疚感，当母亲给我零用钱的时候，我悄悄地抹去只有我自己才看得到的眼泪，记得有一首歌的名字叫《从头再来》，歌词中这样唱到“心若在，梦就在，天地之间还有真爱，论成败，人生豪迈，只不过是从头在来”，这里我要送给朋友们一句话，“在生活中，有一些财富可以用金钱来衡量，而无法用金钱衡量的财富却更加值得我们珍惜”，一个月后，我以一种平和的心态接受了一份月薪只有250元的工作，进入《希望之路》编辑部，每次去外地出差，打工的女友都会去车站送我，并把她的表交给我看时间，有一次，当我在外地给她打电话，当她在电话里欣喜地告诉我用自己的奖金为我买了一块手表时，我却禁不住潸然泪下，后来我将这块表和我们编辑出版的《希望之路》一起珍藏，因此，我要深深感谢我的父母和爱人，因为在我用心面对生活的过程中，也有这样一份爱在支持着我。当朋友们努力跋涉在人生旅途中，不要遗忘了这份爱，它会在你寻找工作的过程中带来一份感动和坚强。同时不要看轻任何一份职业，只要用心，经历本身就是一种财富，因为在希望之路的经历为我后期进入保险行业奠定了坚实的基础。

97年8月份我进入当时还在筹建中的中国太平洋保险公司，看完一部叫《保险推销人》的书籍之后，我对这个行业充满了信心，公司一开业，我便带着无比的热情投入到工作中，和同事们一起走遍梨城的大街小巷，走入人群中，走到社会中，从事保险行业的生涯中，我用心成长，真诚面对每一位同事和客户，从一名普通的营销人员到业务主管、培训讲师、片区经理、部门经理助理直到现在的客户服务部门负责人，这个行业使我明白个人的价值只有在不断自我激励中提升，在服务企业、服务社会中升华，这个行业让我学会用一颗感恩之心来面对生活，这个行业更让我懂得了爱心和责任的深刻含义，尽管目前有许多人们对这个行业的从业人员有一些偏见，保险行业的信誉受到公众的质疑，但从业多年来，我明白了一个道理，任何一种职业的自豪感和尊严都要靠每一位从业人员去用心维护，要靠自己去努力赢得，同时这个行业是许多想开创自己事业的人们一个很好的锻炼机会，在这个行业里，你可以用心拥抱生活，用自己的汗水去换取金钱、鲜花、掌声和荣誉。当然，寿险行业是属于那些用心成长的人，属于那些不甘平庸和努力奋斗的人，我们始终要明白一个道理，这个世界上没有救世主，只有用心创造生活的人才会真正拥有明天！最后我为大家演唱一首《创造》来结束我的分享，谢谢大家！

保险公司演讲稿3

各位同事，各位前辈，大家 早上好！

又是新的一天，也应该是非常愉快的一天，因为缘分让我们相遇，因为志向让我们相知，因为共同的理念让我们走在了一起！首先，先向大家做一个简短的自我介绍：我呢，有一个非常感性的名字，叫 伟伟，伟大的伟，名字没有太多的含义，但是非常的好记，涉险时间不长，才不到短短的半个月，所以在今后的生活和工作中，还希望各位前辈和老师能多多的指教，对我工作中的不足提供一些宝贵的意见和建议，先在此谢谢各位了！

通过半个月不到的时间，我接触并认识了保险，在此，我想向大家汇报一下通过这几天的学习，我对人寿保险的一些认识，如果说的不对，还请各位前辈多多指教：

人在一生中最难攒的钱莫过于风烛残年的苦命钱。我们在年轻时所攒的钱里，本来10%是为年老时所有的。因为现代人在年轻时不得不拼命工作，这样其实是在用明天的健康换取今天的金钱，而到年老时逐渐逝去的健康也许要用金钱买回来。所以，如果你想在年老时依然精神抖擞周游列国，请您务必：

1、注意自己的身体；

2、现在就把本该是晚年的钱安心放在保险公司里，到那时必会有一个风光和快乐的晚年等着你。

许多人对保险不感兴趣，认为保险的收益太低，他们宁肯把资金投在相对风险较高的股票、债券等项目上。其实，真正懂投资的人都知道：不把鸡蛋放在同一个篮子里。他们常把资金四等分，平均投资在股票、债券、房地产和保险上，当前面三项获得高收益时，保险正好帮助他们节税；当前面三项遭遇失败时，保险却能及时保障他们的生活经济来源，或提供他们东山再起的资金。

在我们的办公室或家中，总有一些东西不常用但却不得不准备：如字典里有数百万字，我们可能只查一两次；墙角的灭火器或许过了使用年限还没派上用场；不一定停电，但抽屉里总放着手电筒；小偷不一定上门，但我们能放心不锁门吗？保险是家庭经济的备用胎，虽不常用，但我们必须准备！

保险不是保证不发生风险，而是当风险发生时能得到帮助（补偿），就像飞机上的降落伞、轮船上的救生圈、居家的防盗门，虽然未必用到，但这一份保障却是实实在在的。一旦发生不幸，家庭的大厦瞬间就会垮掉，亲人们在哀悼的同时，那漫漫人生路也就失去了经济来源，财务的透支严重影响着亲人们的尊严和脸面，惟有透过保险才能让你感觉到就算发生意外，也不会遭受经济损失，才能够放心的工作，舒心的生活！

人生就象一片汪洋大海，隐藏着无数危机，如果我们只一味关注金钱的收益，而忘了自身的保障，当风暴来临时，家庭就会沉没于人生的汪洋中。

只要我们拿出一点钱来买一份保险，虽然目前看来收入好象少了一点。但它可保证子女接受良好教育计划；使家庭收入永不间断；保全事业和保障债务清偿；保障应急费用，使家庭成员一生都拥有安定生活的保障。

伴随着人们健康状况的恶化，与医疗费用的无限上升，医疗开支已成为家庭最沉重的负担。健康是我们最大的财富，生病不可怕，有病无钱医治最可怕。选择一份合适的保险，尽心呵护我们的健康，人生才能够坦坦荡荡，顺顺利利。

留下一些可以用的东西给妻子儿女，而不是留下一些负担。采取行动虽得付出代价，但若不采取行动，付出的代价更大。如果钱没有贬值，人先贬值了（如受伤、残疾），怎么办？买保险就是养一个孝顺的儿子，二十年后一定会奉养天年。

太太、小孩、车子、房子现在都是您的财产，衣、食、住、行等费用都是您的负担，而一旦发生问题只有保险可以马上变成资产，去付那些帐单。

为何欧美人愈来愈有钱，因为有寿险，而中国人只存钱，存一千万分给四个小孩，一个人只能分到250万，250万再分给两个孙儿，愈分愈少，而保险只需付少许的代价就可以买到一千万。

花一点钱吧，减轻您肩上的负担。

每天都有人在拒绝保险，但也有很多人买；每天都有人在怀疑保险，但也有很多人得到保险利益。

保险公司演讲稿4

对于保险业，有许多朋友一定认为这个是骗人的，这种现象也与一些业务员的不良工作方式有关，这个我们没法说三道四，毕竟每个人都有自己的方式方法。就好像医院是治病救人的地方，也难免有照顾不到的地方，从而出现医疗事故，错误是无法避免的，但是我们可以设法降低错误的出现几率。

对于保险，这个事业，不但可以现在做，而且终身都可以从事。这是一个近似不需要成本的行业，只要我们投入一些精力和时间，或许这就是我们的投资，如果出险了，这个或许就是我们出现了亏损，可是这一切有公司为我们理赔，不需要我们亲力亲为。

对于一个新从事保险工作的朋友，您只用6个月的时间，全力以赴，等六个月以后，我们再重新审视我们是否适合从事这个行业。如果不可以，我们仅损失六个月的时间和精力，同时我们也学到了许多知识，也会对保险业有一个客观的认识。

有人说保险业太苦了，可是现在有哪一个行业或者工作不需要投入，就可以坐享其成呢?我们都希望衣食无忧，可是这一切从哪里来?没有丝毫的投入这个现实吗?我们总不能整天的自己欺骗自己吧。

有朋友说，保险市场让人家开发的差不多了。其实这是一个误解，现阶段我们的家庭结构正由大家族式向小家庭转变，为了减轻家庭的负担特别是重大疾病的困扰，购买商业保险是一个必然的趋势。一位老人病了，有3个儿女，平坦医药费用，如果是一个儿女，有他自己独自解决医药费费用，这个一样吗?将来，我们一对夫妇有可能赡养8---12位老人，他们怎么办?只有购买商业保险，解决自身的医药费问题。辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。

在激烈的社会竞争面前，朋友让我们为自己和他人的将来努力吧。好像我在唱高调，朋友您设身处地的想一想，我并没有危言耸听。

保险公司演讲稿5

站在这里，我的心是沉甸甸的。按照这次演讲的要求，我将主要向大家汇报我自己成为一个xx人之后的感悟。可是，我知道，我讲的不是我自己，而是沈阳公司我那10xxxx个工作伙伴们一年来的心路历程。

我是20xx年5月随着沈阳公司的筹建，走进xx的。当时负责公司的人事行政工作。那个时候的沈阳，对xx品牌的认知度还很低，我每天眼前看得最多的，是一个正在装修的施工现场，并不缓慢的施工速度，却无法缓解当时创业团队的心急如焚；和我打交道最多的，是形形色色的供应商，但他们有一个共同的特点，就是对我们这个新企业的未来半信半疑；我在和媒体接触时，很多人都是先在网上查过xx保险的背景后，才肯和我们正式接触。那个时候，我苦恼过，甚至怀疑过自己的选择是否激情多了，理性少了。

是对xx保险那独特文化的不断了解，让我坚定了做一个xx人的信心。第一次见分公司郭总的时候，他的一句话让我砰然心动，他说：“xx会给每个好想法一个舞台，让你把好想法变成好做法。”第一次到大连公司学习，更是让我对未来充满了信心。职场里高速发展带来的气象万千；员工们勤奋进取焕发出的勃勃生机；领导们热情服务中展现出的睿智和胸襟，让我真实地感受到了：一个正在崛起的企业那巨大的生命力。也让我看到了，这个企业的背后，那一眼看不到边界的、无限广阔的发展空间。

在沈阳公司筹建班子的领导下，我们的筹建工作很快结出了果实，8月9日，沈阳公司正式营业了。那一天，我们的李xx总经理在全体员工大会上，讲了一段话：“我们是为了解决问题走到一起来的，因为这是我们的价值所在；我们是为了克服困难走到一起来的，因为这是我们的快乐所在。以一颗xx心，做一个xx人，埋头苦干365天，一年之后，你们会发现，今天在我们前面怀疑我们的人，大多数会被我们甩在身后！”

一年时间过去了，在xx公司的领导下，依靠xx保险精神的巨大感召力，依靠全体员工的持久战斗力，依靠产品本身的独特生命力，我们的市场从无到有，我们的队伍从小到大，我们的能力从弱到强。不到一年的时间，沈阳公司的市场份额已经成功地跃居第二位！这些变化，记录了我们的热情，也记录了我们的理性；承载了我们壮志凌云的梦想，也承载了我们脚踏实地的努力。这些变化，是我们每一个人在创业中走向成熟的历史见证。

我身为这伟大团队中的一员，身为这伟大事业的一部分，也在这一过程中不知不觉地完成了做xx人的转变。

现在，我和我的同事们，已经养成了一个习惯：在公司以外，逢人便讲xx保险，逢事便讲xx保险，逢会便讲xx保险。一次参加一个朋友聚会，我刚就xx保险的公司背景开了个头，一桌子人一起拦住我说：“今天，咱能不能不讲xx保险了。在你的持续教育下，我们都知道了：xx保险好！现在，不仅是我们，连我们的老婆孩子都知道了你们沈阳公司的那个口号：保险到xx，安全做到家。”

一年的时间，让我坚定了后半生做一个xx人的信念。我们既然选择了向上，就注定要放弃平庸；我们既然选择了向前，就注定要放弃安逸；我们既然选择了奋斗，就注定要放弃逃避。我爱xx，我会为它倾尽全力，因为，它现在不仅是我的生活，也是我的生命。

保险公司演讲稿6

尊敬的各位领导、各位伙伴：

大家下午好！我叫xxx，是中国平安一名普通的寿险代理人。很高兴公司能给我一个与大家交流的机会，一个展示自我的平台。我今天演讲的题目是“寿险，我相信了”。

谈到人寿保险，可以说去年的今天我还属于“险盲”一类，我认为我并不需要保险，即使20xx年我曾经购买过一份人寿保险，那也是碍于情面的人情单。那么现在大家就要问：是什么让一名“险盲”成为了中国平安公司人寿保险的代理人呢？在这里我不能不提的是带我入司的xx-x主管，她那种敬业、爱业、拼搏的精神深深地感染了我，作为朋友也为她今天取得的成绩而感到高兴，正是在她的指引和感召下才一步步走到了今天，在这里我想说：谢谢你对我的倾力付出！

真正的思想转变应该是在去年的十月份，我参加了新人班培训，认真学习了“中国平安人寿”的发展历程、经营业绩、发展远景以及《保险法》，使我逐步认识并相信了公司的实力。听了“寿险的意义与功用”的这节课程后触动很大，才清楚地了解到人寿保险的真正含义，人寿保险通俗的理解就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，它保障我们及家人在风险事故发生时可以得到大笔的急用现金，补偿经济损失，保证生活来源，维护人生尊严。特别是在当今社会中，风险无处不在，无孔不入，无法预料天灾人祸，旦夕祸福，而且人人都有生、老、并死、伤、残等等说不完、到不尽的风险。那我们如何进行规避及减少各种风险带来的苦痛与伤害咧？这时我明白了人寿保险才是我们最科学、最合理、最安全、最省心的转嫁风险的选择，同时也深刻理解到我们人人都需要保险。再想想身边一些人和一些事，就在我培训不久前，我的两个好朋友因车祸和肝癌相继离世，因为没有投任何保险，留给了妻儿无限的悲伤，也使这两个家庭完全陷入了困境。此时我在想：假如他俩投了充足的人寿保险，他们的妻儿最起码能保证生活来源，毕竟逝者已逝，而生者还将继续生活。与此同时，我的另一位好朋友的女儿脑部异型血管突然破裂，生命危在旦夕，因治疗及时在武汉陆军总医院花去医疗费用8万余元巨资，这对于一个正处于创业阶段的小家庭来说，无疑是沉重的负担，然而幸运之神仍然眷顾着这个家庭，仅仅因为孩子在学校投了50元的学生平安保险，一切经济困难都迎刃而解，可以说这个家庭的幸运之神就是保险。因此我要做有准备的人，结合自己的实际情况，首先为自己及家人做全保障，为家庭添加一份关爱和责任，因为我深信人寿保险一定能帮我解决我的后顾之忧。

既然了解到人寿保险这么重要，那么我感觉我有必要也有义务告诉我的亲朋好友以及我所熟识的所有人，为他们的家庭送去保障，这就是我成为寿险代理人的初衷。如今我成了一名寿险代理人，更有责任为他们送去幸福，挽救生命。这就需要我们抱着自信、诚信、乐观、爱心、、耐心、行动的心态，抱着造福他人、成就自我的理想，按照做事先做人的原则，主动与他们接触、沟通，传播保险理念，用自己专业的保险业务知识为客户进行需求分析，制定完整、准确的寿险计划书，以满足人们购买保险的需求。在满足客户风险保障的基本需求的基础上，使用各种金融工具及投资工具为客户提供更好的理财需求，满足人们追求高品质生活的愿望，以实现客户与自我的双赢。

总而言之，我坚信寿险是最有效转嫁风险的方法，能给人们的生活带来幸福、安宁、关爱、快乐、享受、平安……

寿险，我相信了，你呢？还犹豫什么？

保险公司演讲稿7

尊敬的各位领导、各位伙伴：

大家下午好!我叫xx-x，是中国平安一名普通的寿险代理人。很高兴公司能给我一个与大家交流的机会，一个展示自我的平台。我今天演讲的题目是“寿险，我相信了”

谈到人寿保险，可以说去年的今天我还属于“险盲”一类，我认为我并不需要保险，即使1998年我曾经购买过一份人寿保险，那也是碍于情面的人情单。那么现在大家就要问：是什么让一名“险盲”成为了中国平安公司人寿保险的代理人呢在这里我不能不提的是带我入司的xx-x主管，她那种敬业、爱业、拼搏的精神深深地感染了我，作为朋友也为她今天取得的成绩而感到高兴，正是在她的指引和感召下才一步步走到了今天，在这里我想说：谢谢你对我的倾力付出!

真正的思想转变应该是在去年的十月份，我参加了新人班培训，认真学习了“中国平安人寿”的发展历程、经营业绩、发展远景以及《保险法》，使我逐步认识并相信了公司的实力。听了“寿险的意义与功用”的这节课程后触动很大，才清楚地了解到人寿保险的真正含义，人寿保险通俗的理解就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，它保障我们及家人在风险事故发生时可以得到大笔的急用现金，补偿经济损失，保证生活来源，维护人生尊严。特别是在当今社会中，风险无处不在，无孔不入，无法预料天灾人祸，旦夕祸福，而且人人都有生、老、并死、伤、残等等说不完、到不尽的风险。那我们如何进行规避及减少各种风险带来的苦痛与伤害咧这时我明白了人寿保险才是我们最科学、最合理、最安全、最省心的转嫁风险的选择，同时也深刻理解到我们人人都需要保险。再想想身边一些人和一些事，就在我培训不久前，我的两个好朋友因车祸和肝癌相继离世，因为没有投任何保险，留给了妻儿无限的悲伤，也使这两个家庭完全陷入了困境。此时我在想：假如他俩投了充足的人寿保险，他们的妻儿最起码能保证生活来源，毕竟逝者已逝，而生者还将继续生活。与此同时，我的另一位好朋友的女儿脑部异型血管突然破裂，生命危在旦夕，因治疗及时在武汉陆军总医院花去医疗费用8万余元巨资，这对于一个正处于创业阶段的小家庭来说，无疑是沉重的负担，然而幸运之神仍然眷顾着这个家庭，仅仅因为孩子在学校投了50元的学生平安保险，一切经济困难都迎刃而解，可以说这个家庭的幸运之神就是保险。因此我要做有准备的人，结合自己的实际情况，首先为自己及家人做全保障，为家庭添加一份关爱和责任，因为我深信人寿保险一定能帮我解决我的后顾之忧。

既然了解到人寿保险这么重要，那么我感觉我有必要也有义务告诉我的亲朋好友以及我所熟识的所有人，为他们的家庭送去保障，这就是我成为寿险代理人的初衷。如今我成了一名寿险代理人，更有责任为他们送去幸福，挽救生命。这就需要我们抱着自信、诚信、乐观、爱心、、耐心、行动的心态，抱着造福他人、成就自我的理想，按照做事先做人的原则，主动与他们接触、沟通，传播保险理念，用自己专业的保险业务知识为客户进行需求分析，制定完整、准确的寿险计划书，以满足人们购买保险的需求。在满足客户风险保障的基本需求的基础上，使用各种金融工具及投资工具为客户提供更好的理财需求，满足人们追求高品质生活的愿望，以实现客户与自我的双赢。

总而言之，我坚信寿险是最有效转嫁风险的方法，能给人们的生活带来幸福、安宁、关爱、快乐、享受、平安寿险，我相信了，你呢还犹豫什么。

保险公司演讲稿8

尊敬的各位领导，各位评委，我亲爱的伙伴们：

大家上午好！

很高兴和大家相聚在这里。首先让我们感谢公司给予我们这个展示自我的机会，让我们把最热烈的掌声送给太平洋！我是尹艳飞，来自区拓蓝海部，作为一名太保人我感到无比的骄傲和自豪！

风风雨雨二十年，太平洋从一个洁如婴儿的新生者成长为今天整个中国保险行业的三大巨头之一！走过了无数个辉煌的历程，我们的太平洋之所以有如此大的变化，就是因为有无数前辈们前赴后继把自己辛勤的汗水都奉献给了太平洋！他们心中有一个共同的信念：太平洋的辉煌——我的责任！

我很荣幸能选择这个行业，选择走进太平洋，但是惋惜的是这个选择迟到了七年，因为在我刚刚毕业走出校门的时候太平洋就是我的选择，但是因为家人和朋友的反对，我与太平洋擦肩而过了，站在这里也有很多感慨，我们很多人总是常常被别人的意见所影响，亲人的意见，朋友的意见，甚至是陌生人的意见问题是，你究竟是要过谁的一生？人的一生不是父母一生的续集，也不是儿女一生的前传，更不是朋友一生的外篇。只有我们自己才能对自己的一生负责，别人无法也负不起这个责任。所以我一直有个梦想，我想穿越回到20xx年，但是现在人类的四维空间理论还没有成熟，这个梦想暂还实现不了。

走进太平洋之后，通过对保险及太平洋更深一步的了解，让我深深的体会到，太平洋就是值得我用一生为之奋斗的地方，为了自我价值的实现，为了区拓的腾飞，为了太平洋的再次辉煌，我会无怨无悔地付出我的所有。

聚沙成塔，汇集我们每个人的成功，就会带来太平洋又一次辉煌。

正所谓今日之责任不在于他人而全在于我，全在于我们每一位太保精英！

让我们给自己一个掌声，因为我们都将是擎起太平洋无限辉煌基石。

而今，区拓做为保险行业一个高速发展的契机，我们能否抓住机会，为太平洋的下一个辉煌，奉献出我们自己的力量呢？我想大家都会有这样的认同感和责任感，那么我们就需要树立一个坚定的信念：那就是区拓的腾飞、太平洋的辉煌——我的责任。

我们会为了这个信念不断前进，克服种种险阻，最后在太平洋的丰碑上刻下我们的名字。

但是这个过程会是艰难的，因为我们会遇到一生中最大的敌人，那就是我们自己，是我们自己的一种惰性的习惯，而我们是可以选择克服这种习惯的，举个例子：

我们每天的早会上，都会有很多精彩的内容，肯定会有某一句话，某一种感情，某一个片段会让你的心灵有所触动，让你小小地感动了一下，可是我们大多数人可能很快就会忘记了这种感觉，其实我们还可以选择把这种触动，这种感动，变成一种蝴蝶效应，无限的放大，让它成为一种充足的，持续的，用来支撑你工作、生活的动力源，这样来克服你的惰性。让勤奋代替惰性变成一种习惯。

我们每个人都有一个属于自己的生命曲线，这个曲线我认为应该像绩优股的k线一样，应该是曲折向上的，虽然有波折，偶尔会遇到低谷，但大的趋势总归是曲折向上的，而不是象脉冲波一样，给自己规定了上限和下限，你只是在保险销售这个区间里循环往复，每每的回到起点，同样的，每一条河流也都有自己不同的生命曲线，但是呢每一条河流都有着自己的梦想，那就是奔向大海，我们的生活有的时候会像泥沙，你可能慢慢的就会像泥沙一样沉淀下去了，一旦你沉淀下去了也许你不用再为了前进而努力了，但是呢你却永远见不到阳光了，所以我想我们都应该，有水的精神，像水一样不断的积累自己的力量，不断的冲破障碍，当你发现时机不到的时候，你可以把自己的厚度积累起来，当有一天时机来的时候你就能够打破层层辟垒，奔腾入海成就自己的生命。

而现在我们的机会来了！区拓好比一只航行在太平洋大海上的海船，而我们就是组成这艘船体的一个螺丝，一块木板，一艘船在要踏浪于海上，必须有一个耐的住风浪的船体，这就是需要我们每个区拓人手拉手紧紧的团聚在一起，让区拓这艘大船更坚固，无论多大的风浪，它始终都会乘风破浪，扬帆远航。

保险公司演讲稿9

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

业绩和增员是寿险两大主旋律，去年6月缘于\_\_\_\_引荐结识到吴\_\_经理。爱家人和守护家人也是我的人生，带着个意愿来到平安，成为吴\_\_\_\_的徒弟。意外留存到今天。如果晋升是必须的，那么我就勤练基本功——增员。增员对我影响比较深远是我师傅。她是个保险业奇才和天才的化身，她用勤奋完美诠释。如果这句话不完全正确，那至少在很大程度上是正确的，没有非常的精力和工作能力便不可能成为天才。她伶牙俐齿，是先天的基因和后天培养。是专业。技能。情趣。能力的综合反映。不同客户心思和表情都是一道风景，她善于捕捉这种风景融入她工作中。以四两拨千斤方案顺理成章地把保单签，为自己的经验增加一码，为自己的软囊添加一金，更为关键她拥有更多资本。在寿险道路上彰显无可替代的价值。

我属于爱自己、爱家人、爱组织、爱团队、爱平安、爱星海、更爱十部。

对于晋升，我的理解是：‘像被幸运撞了一下腰!’做团队就像必须经历老牛、饿狼、雄狮三个阶段。

刚入行营销行业人员，由于没有经验，处于老牛阶段。可能干得很多，得到的.收入可能没那么多，总之就像牛一样，吃的是草，当然挤出的是不是奶就看自己的表现和水准了。这绝不是贬低老牛阶段的营销人员，实际上当牛做马是这个阶段应该具有的心态。由于刚入行，你可能还不了解行业情况，市场运作特点，缺乏客户开发及维护技巧，在渠道拓展及运作方面经验欠缺，总之，处于能力十分欠缺的状态。任劳任怨是必须的，一方面积累做事的经验，提升工作能力，另一方面积累做人的经验，提升为人的水平。

饿狼阶段

处于饿狼阶段的主要是有相当工作经验，具备客户开发，市场操作的能力，为人方面也洞悉了领导和客户的心理的营销人员。不满足于吃草的，觉得肉更好吃一些，于是由食草开始向食肉转化。饿狼阶段的营销人员由于自己已经能够独立开展工作，又能够妥善处理和领导及客户的关系，开始具备全局观念，开始从战略层面思考营销问题，开始总结做事的方法和为人的技巧，因而能够走向基层领导岗位，成为业务主任，高级，随着收入增长，从温饱向小康迈进。很多人止步于饿狼阶段而无法上升，一方面是自己的能力确实有限，公司又人才济济，自己已经达到了成长的天花板，再一个已经是一方诸侯，生活过的挺滋润，丧失了前进的动力。

雄狮阶段

不满足于现状的饿狼，不断的思考如何才能吃更多的肉，如何轻松的不断有肉吃，于是他们把战术上升到了战略，致力于研究总结商业模式，盈利模式和营销模式，理论水平不断提升，看问题入木三分，分析问题条理清晰，解决问题方案明确有效。这类人终于跨入雄狮阶段，出来进去有助理提包，风光无限，终于体现出了职业经理的最高价值。

我争取像饿狼靠拢，不太善于规划，规划太大，就是个美丽肥皂泡或只有上月球才能去兑换支票。我是个坚持不妥协的理想主义者，因为现实是不断被修正的，走在现实中。既定规则的顺应者和妥协者。运用自己的力量，让规则离现实更近一点!我相信一个坚持做自己必然能成大器，而一个永远顺应标准答案，随大流的人，怎能面对残酷压力，如果一开始与妥协，何来自信和抵抗挫折的力量?所以带着独一无二的意识和能力投入生活，带着自己大器滂沱，自己大眼界，大梦想，坚定不移，不计成败的去增员，坦然去晋升!

保险公司演讲稿10

我今天演讲的题目是：让一线无忧。20xx年2月份我入司到泰康人寿保险股份有限公司\*\*分公司业务处理中心至今，一直从事客户服务工作。只因入司时间短，需要掌握的专业知识多。为了配合其他其他岗位工作的顺利进行，我不断的学习、不断的积累，慢慢从中学习到很多的基础业务知识，同时也提升自己面对突发疑难问题的处理手段，丰富了自己对业务处理的综合水平。提高自身素质，牢固树立优质服务的意识和高尚的职业道德，提高工作效率，以便提高业务处理技能，完善客户服务工作。我一丝不苟、认真、仔细，不让自己的工作出现任何的差错。同时，对于其它相关环节岗位的职能和工作，也要加强基础知识的掌握和认识。在面对于客户对于缴费以外的业务咨询，准确、专业的为客户排忧解难，做一名综合即专业的客服人员。在做好基础业务知识的锻炼下，培养自己爱岗敬业的涵养。

干好一个工作，只有自己首先热爱这个岗位，才能充分发挥自已能力，为客户做好每一件事。每天以微笑的心情、以专业和真诚，服务于客户。我热情、我大方、我周到，让客户高兴而来，满意而归。做到不断改进，完善服务，为树立公司优质文明服务建立良好的形象。遵守公司规定，加强自我的管理意识，严格要求自己，以更好的工作状态，让领导满意。使自己成为一名合格的业务管理人员！

一座桥梁，要有桥墩为之作柱，否则难以流通千车万人；一枝红玫瑰，要有根茎为之作柱，否则难以飘香于情人节；一座高楼，同样要有支柱，否则，难以拔地而起，而我们的公司，其支柱又是什么？是全体员工的敬业精神。古今中外，敬业被多少有志之士视为人生的座右铭，敬业也成就了多少伟业和功名。“为人性僻耽佳句，语不惊人死不休”体现了一代诗圣杜甫对写作的敬业精神，做几千次试验，甚至拿自己的胡须作试验品，体现的是一代的发明家爱迪生对发明事业的敬业精神。从毕业到今天，加入泰康这个大家庭已经有接近半年的时间了，泰康这个团结一致，积极向上，爱司敬业三高团队，让我完成了从一名学子到社会一分子的小蜕变。保险业是一个服务性的行业，经常挂在同事们嘴边的便是“服务没有小事”，“服务到绝望为止”，他们不仅说到了，做到了，而且还做得让服务的客户人人满意。一封封的表扬信，充分的说明了泰康人的敬业精神，我们的客服人员，每周几次往返于市内与郊县之间，用自己最真的心去和企业之间沟通、交流，为他们面对面提供最好的服务；我们的理赔人员？

作为泰康人寿郑州本部的一名内勤员工，肩负在我们身上最大的使命就是一切工作以业务发展为导向，公司的荣誉为前提，不影响业务代表的利益全心全意的作好自己的本职工作。

那么怎样我们才能做到真正的配合营销的脚步，让奋战在业务前沿的伙伴们及公司的客户对我们放心呢？

首先从自身来讲，我们要提高自我的学习动力，提升自己的专业技能，快速全面获取信息和知识，符合时代的发展要求更新观念的能力，及符合实际有利于推动发展的创新思维能力。只有我们不断的学习创新，提升自己的综合素质，我们才能把我们的专业发挥在实处，用我们所拥有的专业知识为客户和业务代表服务，同时也能提高我们的工作效率。和我自身的岗位相结合，投保规则、投保单填写的不断更新及险种的责任，保单的审核受理核保出单，问题件的处理的流程，及时的上早会宣导，都是我在工作中所要学习和不断反思的工作范围。通过自己的努力，尽可能的使保单的问题件将至最低，减少问题初审差错率及受理差错，提高保单的出单时效，在工作中，全心全意的为营销，为业务一线服务，尽到自己的义务，为一线伙伴作好后勤工作，让他们无忧无虑的在业务一线上冲锋陷阵，无后顾之忧。

再次，我们应该具有高度的执行力，对个人而言，执行力是“流程、技能和意愿”的统一。想好了，说好了，答应了我们就一定要主动的用行动来执行，并且要做到快和准，并且做到“心中有大，眼里有小，手头做细，敢于承担责任”。“快”就是要求我们迅速的行动，迅速的执行，及时的了解客户和业务伙伴的需求，及时的拿出办法去满意客户和业务代表的需求；“准”就是我们要做正确的事，正确的做事，拿出的办法一定要有效。工作有缓急之分，但是所有我们要做的工作都是重要的，业务代表，客户及我们在一起共同工作的伙伴所交代的事情我们都要做到认真对待，不随意推给他人，尽自己最大努力完成，如果我们不能够完成的也一定要放在心上询问他人，这样不尽可以丰富我们业务其他领域的专业知识，而且对于客户来说，也可以尽显我们专业的服务水准，收到他人的好评。

最后，就像我们的员工宣言所讲，我的薪水来自于客户和业务代表，我要用对待家人的态度，用发自内心的真诚和体察入微的服务对待客户和业务代表。我的岗位、荣誉和尊严来自于公司，我要像关心自己的家庭一样关心集体，并积极成为学习型组织的一员。我所处的这个时代充满了变化、竞争和挑战，我随时落伍和被淘汰，我必须学习、自省、创新，决心扞卫团队荣誉和泰康品牌，用自己的城市劳动创造价值，回馈社会，为民族保险业的发展和人民的幸福安康风险力量，和泰康人寿共同成长！做到真正让一线无忧！

保险公司演讲稿11

尊敬的各位领导、各位伙伴：

大家下午好！我叫xxx，是中国平安保险公司一名普通的寿险代理人。很高兴公司能给我一个与大家交流的机会，一个展示自我的平台。我今天演讲的题目是“寿险，我相信了”。

谈到人寿保险，可以说去年的今天我还属于“险盲”一类，我认为我并不需要保险，即使xx年我曾经购买过一份人寿保险，那也是碍于情面的人情单。那么现在大家就要问：是什么让一名“险盲”成为了中国平安保险公司公司人寿保险的代理人呢？在这里我不能不提的是带我入司的xxx主管，她那种敬业、爱业、拼搏的精神深深地感染了我，作为朋友也为她今天取得的成绩而感到高兴，正是在她的指引和感召下才一步步走到了今天，在这里我想说：谢谢你对我的倾力付出！

真正的思想转变应该是在去年的十月份，我参加了新人班培训，认真学习了“中国平安保险公司人寿”的发展历程、经营业绩、发展远景以及《保险法》，使我逐步认识并相信了公司的实力。听了“寿险的意义与功用”的这节课程后触动很大，才清楚地了解到人寿保险的真正含义，人寿保险通俗的理解就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，它保障我们及家人在风险事故发生时可以得到大笔的急用现金，补偿经济损失，保证生活来源，维护人生尊严。特别是在当今社会中，风险无处不在，无孔不入，无法预料天灾人祸，旦夕祸福，而且人人都有生、老、并死、伤、残等等说不完、到不尽的风险。那我们如何进行规避及减少各种风险带来的苦痛与伤害咧？这时我明白了人寿保险才是我们最科学、最合理、最安全、最省心的转嫁风险的选择，同时也深刻理解到我们人人都需要保险。再想想身边一些人和一些事，就在我培训不久前，我的两个好朋友因车祸和肝癌相继离世，因为没有投任何保险，留给了妻儿无限的悲伤，也使这两个家庭完全陷入了困境。

此时我在想：假如他俩投了充足的人寿保险，他们的妻儿最起码能保证生活来源，毕竟逝者已逝，而生者还将继续生活。与此同时，我的另一位好朋友的女儿脑部异型血管突然破裂，生命危在旦夕，因治疗及时在武汉陆军总医院花去医疗费用8万余元巨资，这对于一个正处于创业阶段的小家庭来说，无疑是沉重的负担，然而幸运之神仍然眷顾着这个家庭，仅仅因为孩子在学校投了50元的学生平安保险公司保险，一切经济困难都迎刃而解，可以说这个家庭的幸运之神就是保险。因此我要做有准备的人，结合自己的实际情况，首先为自己及家人做全保障，为家庭添加一份关爱和责任，因为我深信人寿保险一定能帮我解决我的后顾之忧。

既然了解到人寿保险这么重要，那么我感觉我有必要也有义务告诉我的亲朋好友以及我所熟识的所有人，为他们的家庭送去保障，这就是我成为寿险代理人的初衷。如今我成了一名寿险代理人，更有责任为他们送去幸福，挽救生命。这就需要我们抱着自信、诚信、乐观、爱心、、耐心、行动的心态，抱着造福他人、成就自我的理想，按照做事先做人的原则，主动与他们接触、沟通，传播保险理念，用自己专业的保险业务知识为客户进行需求分析，制定完整、准确的寿险计划书，以满足人们购买保险的需求。在满足客户风险保障的基本需求的基础上，使用各种金融工具及投资工具为客户提供更好的理财需求，满足人们追求高品质生活的愿望，以实现客户与自我的双赢。

总而言之，我坚信寿险是最有效转嫁风险的方法，能给人们的生活带来幸福、安宁、关爱、快乐、享受、平安保险公司……寿险，我相信了，你呢？还犹豫什么？

保险公司演讲稿12

各位尊敬的领导，各位亲爱的老师，各位优秀的伙伴：

大家上午好！

很高兴今天能站在这里与大家一起分享，我想借助大家热烈的掌声感谢公司给了我一个这样的机会。

我来自xxxx，我的名字叫xxxx，是09-15期实战演练班的学员。在这之前我参加了职前辅导班，岗前培训班等课程的学习。在实战演练班期间我获得了“一马当先奖”“保费优胜奖”和“达标奖”等多项奖励。累计保费11587元，其中长险保单10年以上期交5件，意外险保单5件。

我是湖北人，其实我接触保险这个课题已经两年多了，最早接触的是中国平安，因为我的一个好朋友是在平安做的，我的家人的保险就是跟她买的，而且我朋友一直都在做我的工作，叫我去听课，但是我一直都没时间，因为那时候白天要上班，晚上要给朋友设计图纸。我在加入中国人寿之前在南城添迪制品厂工作，是一位建筑工程师，今年5月份合同到期，公司没有和我续约。就这样我想改行了，在这里，我要再次借助大家热烈的掌声感谢袁启锋经理，谢谢您！是他带我走进了中国人寿这个大家庭，并且精心的培育我成长。通过这段时间的学习，我明白了：这个行业就是我辛辛苦苦所寻觅的行业，中国人寿就是我想要加盟的公司。因为他可以让我不用再经常去找工作了，不用再担心做了今年明年不知道在哪儿上班，让我可以有更多的时间陪伴家人。在我加入中国人寿以后，有一个我以前的朋友又打电话给我，请我去广州黄埔去做工程主管，月薪5千。（月薪5千呀朋友们，有人想去做吗？）我很自豪的回绝了他，这要是以前我可是求之不得的呀。但是现在不同了，因为我加入了中国人寿，我不用在明年的这个时候又背着行囊去找工作了，因为我知道，要找靠山就要找一棵大树，要改行就要选择一个热门的行业。

进入保险这个行业以后，我有了很多的体会，有烦恼，有郁闷，但是也有兴奋和快乐！在8月27日下午四点钟的时候，我接到了一个陌生电话，他问我，吴先生，你是做医疗保险的吗？我说，是的，我是中国人寿的业务代表，有什么可以帮到您的吗。那人很急切的说，是这样的，我上网查了一下，一般的保险都要买了过一段时间之后才生效，那我想问一下你，有没有一种保险，可以今天买了明天就生效的呢？我就告诉他说，那这样吧，我现在没有时间，晚上我再联系你吧。他说，那好，但是你要快点啊。到了晚上七点钟，我去到了他家里，我见到了他母亲，我就明白了他是怎么找到我的。之前我做陌生拜访的时候给了他母亲一张名片，而她象看贼一样的审视我说，现在家里当家的不在，等他们回来了我和他们说，叫他们打电话给你，现在就不要罗嗦了。就这样很冷漠的拒绝了我。听他弟弟说，他哥已经住在广州中山医院，已经确诊了是心脏内膜言，过两天就要做手术了，手术费用要10万，现在为医药费着急了，听人家说保险能帮他解决，就这样开始想了解保险了，他上网查了很多资料，也打了很多电话，咨询过平安的合众的泰康人寿，但是没人理睬他，因为这根本是办不到的事情。他一家人都来自揭阳，他哥有三个小孩子，都在上学，大的上六年级，最小的才6岁。来东莞开了一个小士多店维持经营，现在压力很大。我就和他详细讲解了我们的保险产品，讲了意外险是投了马上生效的，但是保不了他哥现在，还讲解了我们的健康产品—康宁终身。他最后很感激的握住了我的手说：“吴先生，很感谢你的讲解，也很后悔以前没有去了解保险。我现在明白了健康保险是怎么回事了，我打了很多电话，只有你的服务是最好的，你亲自来了我家给我做咨询宣传。”我告诉他说，您说的对。我们中国人寿的服务是最好的，所以人家说“要投就投中国人寿”。他又和我说，等忙过了这阵子我还会打电话给你，因为现在我哥哥的医药费要紧，到时候再为我和我的家人买一份保险。那是，现在是“人命关天”，我相信我还会接到这个客户的电话，下次听了他的电话就肯定是去签单的。到了这时候，我真正明白了做保险是快乐的，想想客户焦急的心理，万般无奈的神态，我就觉得以前的烦恼和郁闷根本就算不了什么，正是有了太多这样的家庭需要我们去给他们们讲解保险，给他们送去保障，正是为了让更多这样的人不再后悔，所以我们的工作才有了更多的意义。所以我对这份职业有了更深刻的认识和更多的感受。

保险公司演讲稿13

尊敬的各位嘉宾、各位平安同仁：

大家好！

今天，我们欢聚在亚洲最具异国风情的国度，在芭堤雅美丽的阳光、碧海、沙滩之间，隆重举行“中国平安保险团体20xx年明星高峰会议”，热烈庆祝平安一年一度的盛大节日。

首先，我谨代表大会向来自全国各地的高峰英雄致以热情的欢迎和衷心的祝贺，你们是平安最璀璨的明星，平安因你们而骄傲！今天，这里是你们挥洒胜利喜悦的舞台！明天，平安依然是你们壮志凌云的家园！

同时，感谢国华人寿业务精英们和各位嘉宾的光临，在此与我们共享活动人心的时刻。一直以来，我们之间有着友好的合作和交流，感谢你们对平安一贯的支持和关爱！

现在，这里热血沸腾的盛会使芭堤雅的美更锦上添花！让我们一起品尝胜利的果实，回味成功的欢快：20xx年，平安寿险实现了一次奔腾，勇创历史新高，寿险总保费突破400亿，平安寿险的营业净利润达到18亿，寿险总体市场占有率由20xx年的22.5％上升到28.7％！此时此刻，我们不能不为胜利而欢呼，我们不能不为在座的英雄们而喝彩，我们不能不为平安人的付出而骄傲，我们不能不为家人们的支持而感谢！

“光荣与梦想，挺进500强；前瞻与革新，迈向400优”，前进的嘹亮号角已经吹响，平安正一步步的朝目标全力迈进！我们的销售雄师是平安腾飞的双翼，各位高峰英雄是平安最棒的业务员，然而面对新的机遇和挑战，我们要树立更高的目标——“做行业中最好的业务员”！最好的业务员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。在座的英雄们都是平安业务雄师中的领跑者，因此更要肩负起引领和培养更多优秀业务员的重担，我们团队中每人都优秀，在马总“创造差异化”精神的号召下，致力建立一支“行业中最好的业务队伍”，以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强平安竞争力，只有这样，平安才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、保险业、为股东、为员工创造财富和价值。

我深信，平安将以科学的治理机制、优秀的企业文化、领先的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的业务队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！我们上我们共同努力，与平安同呼吸共命运，携手共筑平安“永葆青春百年店”！

我公布：中国平安保险团体20xx年明星高峰会寿险分会现在开幕！并预祝大会圆满成功！

保险公司演讲稿14

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！我是来自综合部的xx，很兴奋能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单先容一下我的基本情况。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。20xx年7月进进中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，往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进步了各个方面的能力。为我今后的工作打下了的基础。

在自身优势方面，结公道财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的治理大资金的经验。

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，治理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。究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，就是我的上风。

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。对业务熟练把握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大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最大一笔保险，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具体说，但长期以来与客户形成的默契尽对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀期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具体的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们先容时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的爱好。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尽对是一个空缺。假如我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部分的愿景，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%的财富把握在20人手里，捉住这些人，也就捉住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过往营销一些大客户，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，更轻易接近，究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，他们把尽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，尽对不能急躁，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，我当时感到很惊奇，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预备。

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，我觉得最好能够安排一些往外地的参观考察，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！

保险公司演讲稿15

xx是悲喜交加的一年，雪灾、地震、奥运、神七，让人永远铭记！

xx也是我人生中重要的转折点。记得曾读过著名作家柳青的《创业史》，书中有这样一段话：“在人的整个一生中，有很多的岔道口，譬如事业上的岔道口，生活中的岔道口，所有的这些只要你走错一步，就会影响人生的一个时期或整个一生！”

xx我选择了太平，我不敢相信自己的选择是对？还是错？在我刚融入太平这个大家庭时，曾犹豫、曾彷徨，是我的推荐人陈民芳高级经理不断的给我鼓劲，打气，加油！她说：“胡玲，你是我的奇迹，从我第一眼见到你，你的个性鲜明就给我留下了深刻的印象，今天你来到了我的身边，感谢你！每从一个行业转为另一个行业，神圣的行业赋予了你更多的责任。热情、勤奋、聪明集于你的一身，今天你走进了这里，明天有更宽广的舞台等待你的登场！”她的话一直勉励着我，坚信自己一定会成功！

不断的有人问我：为什么选择太平？我都骄傲地对他们说：因为我们需要太平！人太平、家太平、国家太平！太平是有八十年历史的民族保险品牌，这是一支中国寿险市场上年轻化、知识化、专业化的“三高团队”，因此我选择了他！

今天，在成功的

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