# 保险公司演讲稿题目(5篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-06-24

*演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。保险公司演讲稿题目篇一好的演讲稿可以引导听众，使听众能更...*

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

**保险公司演讲稿题目篇一**

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。

**保险公司演讲稿题目篇二**

保险公司演讲稿【4篇】

导语：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

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。

保险公司业务员演讲稿

尊敬的中支公司各位领导、尊敬的与会全体同仁：

大家好!

几年前我还是一个下岗人员，在我为了生活最困难的时期走进了保险公司 的大门，而今几年过去了，经过磨炼我已然成为一名出色的业务员了。

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。

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xx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。

**保险公司演讲稿题目篇三**

保险公司演讲稿5篇精选

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。

**保险公司演讲稿题目篇四**

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。

**保险公司演讲稿题目篇五**

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！

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