

保险公司演讲稿

保险公司演讲稿 15 篇

演讲稿的内容要根据具体情境、具体场合来确定，要求情感真实，尊重观众。在社会发展不断提速的今天，我们都可能会用到演讲稿，演讲稿的注意事项有许多，你确定会写吗？以下是小编为大家整理的保险公司演讲稿，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

保险公司演讲稿 1

尊敬的彭总，各位优秀的精英们：

大家早上好！

今天能站在台上跟大家分享关于“坚持五访、挑战八访”的主题，我真的诚惶诚恐。

毕竟作为一个刚上岗的新人，我能分享的实在不多。但是我可以学到的，却是那么多那么多。所以，感谢的话还是免不了要说的！

还是首先感谢彭总，感谢他给我这么好的一份工作。

接着感谢伟哥，感谢他每天的督促与关怀。

然后是感谢在坐的每一位，70 部，是因为有你们每一个人的参与才会如此辉煌。

最后，也许，我也该感谢我自己，毅然决然地选择了这份工作。

这是我人生的第一份工作，不敢说大话，但是，我愿意，把它当成使命一样，经营成终生的事业。

所以，我站在这里，与其说是分享，不如说是入司的一个宣誓。

我相信，所有刚开始踏足保险行业的新人都会产生这样那样的问题或者疑虑。不管有多少，但是不外乎以下三项：

- 1、保险是什么？
- 2、我为什么要加入保险行业？
- 3、我应该怎么做才能做出成绩来？

下面，我就来分享一下我个人的思考，还请大家多多指正。

第一项，保险是什么？

在一个多月前，我对保险还是一无所知的。如果非要问我保险是

什么，我能想象到的就是，保险无外乎花钱去买某个风险后的保障。买中的话，我们是幸运的，因为我们将能得到补偿；如果买不中，我们也是幸运的，因为我们相安无事。基于这点浅薄的认识，我对保险从来都无所谓认同或者反感。如果有人向我推销，我也不会考虑，因为以为可有可无。

但是一个多月后，我才真正认识到了保险的价值。其实应该说是只认识到了其价值的 n 分之一。保险是什么？用诗人的话来说，保险是灭火器，保险是后备胎，保险是雪中的炭，是暗夜里的星星。很好听，只是不足以说服我们认同保险的价值。其实，还是专业的保险人才懂得真正的保险。有一位前辈一针见血，说，保险就是一种规避风险的理财计划。讲得比较理论，但是，却一语中的！保险，不可能预防风险，但是，却可以为我们做好处理风险的规划，更可以减少和预防风险之后的再风险。我想，彭总昨天早会讲到的“保险具有稳定社会、和谐社会的作用”，大概就在这里得到集中的体现。试想想，古往今来，多少人犯罪，莫不是迫不得已？大多数人如果不是被逼无奈，谁愿意背负骂名，铤而走险？保险，在这个方面，缓解了灾祸给人们带来的沉重和无奈！

我说了，我认识到的保险的价值，只是它的巨大价值的一个部分。但是，我们只要记住一点：保险是有价值的，价值也是大大的。关于这点，我有个朋友说了句很妙的话，是这样的：如果保险没有价值，那么我们没必要销售保险，如果保险有价值，我们怕什么卖不出去？

呵呵。确实，我们怕什么？一来保险这么好，二来大家都这么优秀。我们怕什么？你们说是不是？

第二项，我为什么加入保险行业？

其实这个问题很简单，最重要的原因，就是前面说的，保险是有价值的。

然后就是，保险行业的特殊性。在网上经常看到这样一句话：保险不是人做的，是人才做的。做保险，从来都是极具挑战性的。想起有人曾做过平安保险和完美直销的对比，说什么做保险，是越做越忙，而且要月月重 0 开始，压力非常大；但是完美直销则不是这样，而是

轻松自在，永远不用担心被炒鱿鱼。不说其他，光从这点，我们都能想象到自己置身于那种环境之下的状态。试想想，在没有压力的环境里，有几个人会做到自己应该达到的水平？更不用说去主动要求自己更高更强更快了。

还有一点，很多人都会说，保险这个行业，门槛低，从业人员素质不高。可是，事实上，大家细心的话就能发现，保险之外的哪个行业，能做到像我们保险从业人员的礼仪。进来敲门，出去鞠躬，见面招呼，上台问好。无论是从外表着装，还是行为举止，我们有哪一点比别的行业的人差？我记得刚来时伟哥就说过一句话，说不出五年，戴着平安司徽的保险人员，将是备受瞩目的一班人。呵呵。说得多好！我怎么就觉得，戴上平安司徽，我现在就很自豪很骄傲！各位优秀的精英们，你们是不是也一样？！

第三项，我应该怎么做才能做出成绩来？

我想这点，也许是新人最关心和最在意的。保险是有价值的，所以我们选择了这个保险行业，既然选择了，我们难道不该做出点成绩？当然。是非做出成绩不可的。但是，做出成绩，做出成绩，也就是说明了成绩不是喊口号喊出来的，而是一步一步做出来的！具体怎么做，我稍微总结了一下：

1、学习，向推荐人学习，向所有的经理、主任学习，向周围优秀的同事、任何一个工作人员的优秀方面学习。比如说彭总的坚韧气质、曾经理的丰富阅历、林大姐的亲和能力、伟哥的生动话术，还有周挺平的激情活力、熊英姐的吃苦耐劳……等等。在坐的每一个人都有很多很多的地方可以让我们学习，在这里由于时间的关系就不一一赘述，但是他们每一次的分享，都将是我们不可多得的一堂宝贵的经验课。我们一定要抓紧每一次机会，充分领会他们的精神。

2、行动，说得再多、说得再好，于实践，是一点用处也没有的。归根到底，我们得动起来。我经常会有无从下手的感觉，但是这个“坚持五访、挑战八访”的主题，给我指出了一条明路。如果实在不知道怎么做，不知道做什么，就直接五访、八访吧。拜访，我们都懂。所以，什么都别想，只管去做好了。大自然的规律告诉我们：量的积

累必然会引起质的突变。所以，做吧，坚持做，成功自然会来。昨天早会上，梁主任其实也给我们提供了一个简单有效做得到的行动法则：没有贡献，就多表现；没有表现，就多出现。还能有比出现更简单的行动么？

最后，我再多说一句，生命就是一场感召，你不感召别人，别人就会感召你。我们中国平安的保险代理人，我们不只是在卖保险，我们更是在传播观念，推销价值！所以，首先，我们自己必须拥有坚若磐石的内心和无坚不摧的信念，用真正的价值去征服客户，用切实的行动去取得成功。从一开始就能笑，当然是好的。但是，笑到最后，才是真正的英雄。祝愿我们每一个人都成为英雄！谢谢大家！

保险公司演讲稿 2

20xx 年是 xxx 寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是 xxx 个险发展重要的一年，xxx 个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将 xxx 个险 XX 年的工作情况和 XX 年的工作计划汇报如下：

截至 12 月 1 日，xxx 个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入 xxxxx 万元，其中期交保费 xxx 万元，趸交保费 xxxxx 元，意外险保费 xxxxx 万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至 12 月有营销代理人 xxxxx 人，其中持证人数 xxxxx 人，持证率 xx%；各级主管 xx 人，其中部经理 x 人，主任 x 人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾 XX 年走过的历程，凝聚着 xxx 太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年 xxx 同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎

头赶上，积极发展才是硬道理。xxx 个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变要我发展为我要发展。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为 xxx 个险从根本上增强了凝聚力，xxx 个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结合我个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年 7 月份百日大战中，推出了群英会聚人民大会堂的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，xxx 个险达成赴人民大会堂的代表合计 12 名。

针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

一手抓基础管理，提高素质，维护稳定；一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是 xxx 个险长期以来始终坚持的方向，在 XX 年，xxx 个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，xxx个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确要工号就要上班工作的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

保险公司演讲稿 3

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 4

大家好！

我叫王茜，来自太平人寿 x 分公司营运部。我演讲的题目是《爱洒太平 逐梦一生》。

人生总是有几多幸运，02 年，我一个刚刚步入社会的大学生，有幸成为太平人寿营运部的一员，我庆幸，我喝彩，我感动！

我庆幸，自己能跻身这样的集体，风雨沧桑数十载，一路打拼，一路行；我喝彩，自己能立足这样的团队，持续创新，规范经营，永续发展，同塑太平；我感动，自己能拥有这样的队伍，为百姓的富裕安宁，为社会的和谐稳定，用心经营，诚信服务，诚信立司，效益兴

司，专业治司，合力强司，不辱使命！

正是这样的集体，为一个客户，会奔走于乡间山村，跋涉于瑟瑟寒风中；正是这样的团队，为百姓的利益，要出没于大街小巷，忙碌于春夏秋冬；正是这样的队伍，突发事件，第一个看到他们调查的身影；重大事故，第一个见到他们理赔的行踪。不理解吗，那就用专业说话；不配合吗，那就让你感动；不支持吗，那就让你看到价值；不信赖吗，那就用诚信保证！太平人就是这样一点一点铸就了业绩的辉煌，太平人就是这样一步一步闯出了品牌效应！

是啊，看那调查人，三九寒天，大雪封路，偏远山区，无法通车，只能一步一步的硬撑。记得那天，下着暴雪，我的电话响了，信号时有时无，原来是我们的调查人小张，他笑着说，他掉进大雪坑里了，他笑着说，他爬了半个小时爬上来了，他笑着说，可惜了，一包方便面，掉雪坑里，找不到了??

就是这个小张，赶到了调查点，发现客户在投保前就有大病就诊资料，为防止骗保，他要把资料带走，没想到却遭到村民围攻。面对一些没有投保意识的村民，面对一些不懂投保规则，和对投保不信任的村民，小张用专业说话，用真情讲解，用诚信劝说，不但取得了客户的理解，还增加了新的客户。村民说，他们听了小张的话，很感动。

同样的调查人，老婆在产房待产，而在产房外的他，忙着自己理赔的案件，一刻也没停。

同样的年轻人，老婆怀孕 25 个月，突然流血，万急时刻，他却不能赶回，只能在电话里安慰几声。

营运部的经理，似乎没有节假日的概念，早上第一个来的是她，晚上通宵加班的是她，手腕挫了，肿的开不开门，坚持上班的还是她，谁劝也不听。

理赔室主任，从怀孕到孩子出生前，没休过一天，住院了还叮咛

刚参加工作的年轻人，有事情第一时间打电话。她说，除了她在手术台上接不了电话，剩下的任何时间都可以接听。

一桩桩，一件件，很平常，很普通，没有什么惊天动地之举，没有什么豪言壮语可说，但却有着“天行健，君子以自强不息”的

执着；有着“士不可以不弘毅，任重而道远”的担当；有着“会当凌绝顶，一览众山小”的高瞻；有着“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金”的付出！这是情，这是爱！

爱不是数学，没有得与失的计算。爱是力学，一个支点，方可承重千金！爱不分大小，小爱的汇聚就是正能量的爆发！

不是吗，我们运营人爱着，我们太平人爱着，爱公司，爱事业，爱客户，爱社会，爱中国！

有了这份爱，太平人心心相通；

有了这份爱，太平人奉献情浓；

有了这份爱，太平人乐在其中；

有了这份爱，太平人寿打造世界金融服务的杰出中国品牌的愿景定能成功！

爱洒太平，逐梦一生！

保险公司演讲稿 5

尊敬的各位领导：

大家下午好！我叫XXX，是XX平安区域收展一名普通的收展员。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“相信你，寿险”。

我曾经是一名老师，在我们本地一所比较有名的小学担任高年级语文教学及班主任，我勤勤恳恳为教育事业奉献了我14年人生最好的时光。可是学校并没有给予我什么说法，在我觉得入编无门的情况下选择辞职重新寻找适合自己的工作。

在我最迷茫的时候，不知何去何从时，我在网上不断的发求职信息。终于被我的师傅X主任带入了平安，在此先谢谢我的师傅以及师傅的师傅曹主任和我的美女领导XXX课长！

对于保险我并不陌生，我哥哥应该是第一代保险人了，他毕业于XXXX系，XXXX年分配进入XX人寿，一直到至今。他曾多次要求我去XX人寿，但是虽然我在他的潜移默化中有点了解保险，但是还是无法接受它的展业的模式以及不能真正了解寿险的功用与意义。于是一次次拒绝了他。至今，我哥哥每次看到我都会夸张的叫我一声光

荣的人民教师啊。那音调绝对拖出老长老长的。

谈到 XX 保险，对它的了解还是比较抽象，虽然早期也购买了一些人寿保险，那都是在熟人的面子攻势下购买的。对保单的条款，以及保险责任一点不懂。

真正的思想转变应该是在 XXXX 年的十一月份，我参加了新人班培训，认真学习了“XX 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、病、死、伤、残等等说不完、道不尽的风险。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，就在我入司不久后，我老家两个老村民因车祸相继离世，因为他们没有投任何保险，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。

而对于这些既没有交通意识又没有保险意识的村民来说，我觉得我作为一个保险人，任重道远啊。与此同时，我的另一位好朋友的女儿同样在放学的路上被车撞了，生命危在旦夕，因治疗及时在某医院花去医疗费用 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。

沙漠里的人最想看到绿洲，而我们的寿险就是你想看到的绿洲。

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？

我的演讲完毕，谢谢大家！

保险公司演讲稿 6

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，

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/046220115032011005>