

关于保险公司演讲稿范文（精选 31 篇）

关于保险公司演讲稿范文 篇 1

导读：中国老百姓已习惯将一生的血汗钱存于银行作为一种看似落后的理财方式，而取出的仅是一点可怜的利息，也没有针对于疾病等风险的相关保障，万能理财计划却是终身保底、年利率 4.25%、月复利滚存、可自由存取，并连存三年从第四年奖励 2%。当然，风险无处不在，同时也具有对意外、重大疾病防控的保障，全面的呵护，以满足人生养老、医疗、等多重保障的需求。

也许在很多人看来，金钱是财富、股票也是财富，知识、感情、时间同样都是财富，但是是否有人想过：理财也是一种财富呢？而且是伴随你一生，在你慢慢走入暮年之时，呵护与关心你的又一个贴心的好朋友。

每个人都希望自己的生活是一帆风顺且无忧无虑的，而当今以保险的储蓄方式也成为了一种时尚，也更好的改变旧观念从而养成自我良好的储蓄习惯。越来越多的人会理智的选择用购买保险的方式来解决自己的养老、医疗、子女教育等诸多的问题，社会越发展，这种趋势就相对越明显。

起源于 79 年的美国万能险，现如今已占据全美 40% 的寿险市场，我们公司今年推出的万能理财产品更加以缴费灵活、存取方便、收益丰富等多种优势受到客户的欢迎。

中国老百姓已习惯将一生的血汗钱存于银行作为一种看似落后的理财方式，而取出的仅是一点可怜的利息，也没有针对于疾病等风险的相关保障，万能理财计划却是终身保底、年利率 4.25%、月复利滚存、可自由存取，并连存三年从第四年奖励 2%。当然，风险无处不在，同时也具有对意外、重大疾病防控的保障，全面的呵护，以满足人生养老、医疗、等多重保

障的需求。

关于保险公司演讲稿范文 篇 2

各位领导、各位同仁、各位朋友：

大家好！我是来自人保财险九江市八里湖支公司的某某某，这天十分荣幸能站在那里与大家交流经验。

也许是自己太钟情于保险事业，也许是自己出于对人保的热爱，也许是自己很享受公司的良好工作氛围，弹指一挥间，十四年的人保生涯在不知不觉中度过。在这十四年里，我从初来驾到作为公司的一名普通司机，逐渐成长为公司一线的展业人员，直到这天成为公司的业务骨干，我无不对公司怀着一颗感恩的心。是人保公司帮忙我人生的历练，是人保公司体现出我人生的价值，是人保公司给了我人生的舞台。

当这天我与各位公司精英一齐站在人保财险这个大舞台的时候，欣喜之余确是感慨万千，我赞叹人保为中华民族保险业做出的杰出贡献，赞叹人保在九百六十万平方公里的土地上培育了一代又一代的精英。成功路上我们洒下了汗水，但我们不会忘记是人保这块土壤给了我们养份。每次有与公司同仁交流的机会，总会有新的感触，总会对生命、对保险、对自己走过的路有新的领悟。十四年来，我始终把自己当作一名战士，始终把成为人保财险军营的好战士作为自己的理想和追求。此刻我就向各位领导和同仁汇报下我的心得。

我主要说说我在展业方面的心得。首先我认为全心投入是开启成功之门的钥匙。做保险既容易又不简单，关键是你是不是用心在做。营销职场曾挂过这样的口号“重复一百次就是成功”。初入公司时，我也这么去做，以为不断地拜访即可创造业绩。其实不然，精疲力竭之余带回来的是拒绝，消耗的是期望。我绞尽脑汁，分析问题所在，发现逢门便进、毫无准备、

对客户状况一无所知的拜访是行不通的。之后我在拜访客户之前，尽可能多地搜集、整理、分析客户的企业性质、行业状况、产品前景、效益状况、主要人员背景等等，然后再决定其是否可作为目标客户拜访。机会是属于有准备的人的。只有全心投入，才能捕捉到市场机会；只有善动脑筋，才能利用好机会。

每次外出进行展业，我想营销员是公司的先锋兵，是代表公司形象的体现，必须要牢记公司礼貌用语，按照公司仪表要求着装，把公司的美好形象传递给客户。

当然这么多年的展业生涯，免不了遇到不少挫折，免不了遇到客户不理睬，免不了遇到客户不信任，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最完美的词就是“自信”。我每周都给自己下计划，按计划一家家单位去宣传，业务也有大的进展。每当我签下一张保单，我的情绪个性高兴，应对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。十四年来，我坚持这样做攻下了许多“堡垒”，同时我还与许多客户交上了朋友。

公司的企业文化对我的影响也十分大。透过学习企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转转成朝气蓬勃、积极。今年金融大环境遇到了百年一遇的危机，一些欧美的老牌投资银行纷纷倒闭，作为“多米诺骨牌”效应，保险业在金融产业链中受到影响在所难免。更大的影响在于金融危机对实体经济的影响，一些客户的企业运作出现问题，甚至有出现了倒闭现象，这直接关系到我们企财险的业务发展；经济的萧条也对物流业产生重大影响，这就给我们带来的我们的货运险市场带来了一些担忧。事实证明资本市场上没有不可能发生的事，对风险防范，我们要始终采取更为审慎的态度。

应对金融危机我觉得我们要做的就是继续用心的应对工作，不要被金融危机所吓倒，做好了我们每个人自己的本职工作，公司的运作就能稳步进行。应对金融危机我们还要加紧学习，了解危机产生的原因，学习化解危机的办法，使金融危机对自己业务的不良影响降到最低。

当然任何事物都有两面性，我们只要把握好机遇，危机也能转成机会，同志们，让我们同心同德，携手共进，一齐继续创造人保更加完美的未来。

关于保险公司演讲稿范文 篇 3

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！我是来自综合部的马明慧，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。20xx年1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07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，能够抵消通胀压力的同时，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。

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。

谢谢大家！

关于保险公司演讲稿范文 篇 4

尊敬的各位领导、各位伙伴：

大家下午好！我叫，是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”成为了平安保险公司公司保险的代理人呢？在这里我不能不提的是带我入司的主管，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“平安保险公司”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，才清楚地了解到保险的真正含义，保险通俗的理解就是一种在不需时准备，在需用时使用的特殊商品，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、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呢？这时我明白了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，因为我深信保险一定能帮我解决我的后顾之忧。

既然了解到保险这么重要，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？

关于保险公司演讲稿范文 篇 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，把面试的全过程详细地告诉了母亲。母亲为了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。

关于保险公司演讲稿范文 篇 6

尊敬的 X 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，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 X 营业部的，我的增员人是十分优秀的经理，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。

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！

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，请会跳的伙伴踊跃登场，一齐带领大家舞动青春的旋律！。

大家请坐。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！

6、“风声雨声读书声声入耳；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新闻网》资深主持人伙伴上场！根据新闻资料稍作总结。

7、谁英雄谁好汉，X榜上比比看，接下来大家用最热烈的掌声有请尊敬的X经理给大家公布这天的业绩X榜！

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——X营业部优秀的伙伴——！让我们掌声有请他闪亮登场！

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！

关于保险公司演讲稿范文 篇7

尊敬的各位评委、亲爱的同仁：

大家好！

演讲的题目是“打造一流的银行保险业务网点”。

我在今年5月初加入公司中介业务部，虽然参加工作时间较短，但是经过省公司的一系列培训与学习，对中国人寿股份有限公司奉行“成己为人，成人达己”的核心理念，以及“诚

信为本，稳健经营”的企业的宗旨，有了深刻的理解，同时也加深了我对银行保险业务的了解。所谓的银保业务就是：银行与保险公司之间开展的一系列业务交叉和合作。客户进入银行就可通过银保业务获得家庭的综合理财建议，办理保单迁移等手续。这样客户可以享受到各种优质的金融服务；保险公司则可以扩大产品销售，同时减低经营成本；而银行则提高了客户忠诚度，增加了利润来源。这就是所说的“三赢”，也是银行保险产生的最主要原因。

我经营的银行保险业务网点是 xx 县农行城关分理处，该分理处位于城关镇解放街十字路口，位与商业区与居民区之间，东邻县委大院，北靠商业步行街，地理位置较好。该网点设有 6 个储蓄窗口，共有员工 21 名，年青人占大部分，思维方式灵活，接受新鲜事物较快。

由于去年农行城关分理处与保险公司有过银保业务，有较好的合作基础，那么如何充分发挥它已有的优势，将国寿的产品很快的推销出去，创造一流的银行保险业绩，打造一流的`银行保险业务网点呢？在工作实践中，我深深认识到做好以下二个方面工作至关重要：

- 1、建立双向服务理念。虽然银行已经与保险公司合作多年，但是一些客观方面的原因使一部分银行员工对代理保险业务所能产生的预期效应仍缺乏足够的认识，对保险代理业务的积极性不高，造成了双方业务融洽度不高，相互促动性不强的状况。有些银行员工甚至错误的认为：“保险公司求银行卖保险”。为此我采取各种不同的方式与银行员工进行沟通，比如：打电话聊聊天、出来喝喝茶、一起逛逛街、一起吃饭等等，以此加深了解，建立信任，让银行员工充分认识到自身在代理业务过程中的地位和作用，使银行员工明白银行保险业务

不仅是银行中间业务收入的一个来源，而且也是银行业务的一个重要组成部分，更是现代银行多样化经营的必由之路，关系到每一个员工的切实利益。这样就使银行员工更好的了解银行保险业务，支持银行保险工作，从而与银行员工建立牢固的双向服务理念。

2、提高自身素质。保险公司的银行客户经理是保险公司联系银行和客户的纽带，他(她)不仅仅只局限于对银行网点点的维护与专业指导，其素质高低至关重要。为此我不断加强理论学习，了解各种不同的产品品质，熟练掌握各种产品的术语，遇到不懂的问题，虚心向公司中介部的其他客户经理请教，提高自身业务素质，为更好的开展业务打下坚实的基础。

面对中国人寿保险股份有限公司辉煌的业绩；面对公司强有力的领导集体；面对朝气蓬勃，望我工作的全体同仁；作为一名银行客户经理的新手，我没有理由不去热爱我们的公司，我只有敬业爱岗，埋头苦干，奋力拼搏，努力去创造一流的银行保险业绩，打造一流的银行保险业务网点，为中国人寿银行保险业务的发展贡献一份微薄之力！

谢谢大家！

关于保险公司演讲稿范文 篇 8

我一直在等待，等待一个邀约，这本是很多年以前该奔赴的约会，却姗姗来迟。这是一次迟到的相约，我的等待在暮霭中沉默，岁月在静静等待中流逝，一转身，就又过了一季，转眼间，已过了二十多年；这也是一次美丽的相约，更是用智慧驱散我心中迷雾的完美邂逅。

一直以来，保险之于我，是遥远而混沌的，虽然我受过高等教育。我们这一代人常被称为保险缺失的一代，在少年时代，我没有受过系统的保险知识教育，连知之甚少的保险知识

也是来自于道听途说，其中更有许多歪曲和误解，更别说到去购买一份有保障的保险。

在生命人寿的专业学习，让我心中的疑惑如迷雾遇到阳光一样逐渐消散。在此之前，我和很多人一样，保险意识淡薄，认为自己年轻身体健康不需要保险。我参加了新人班培训，认真学习了“生命人寿”的发展历程从这个故事中我彻底顿悟了，原来我和我所有人一样，都在无意识地每年重复着这样的游戏。根据中国人生命表统计显示，中国人的年平均死亡率恰巧是千分之三！也许有人说千分之三的概率很小，因为1000人之中才只有3人。但是真正有谁敢朝自己的脑袋开枪呢？因为对每个人来说，只有两种可能：生或死。因此，每个人的概率是50%。

既然这是一个逃不了的游戏，既然人生存在着不可规避的风险，我为什么不及早做准备呢？

我明白，天晴的时候修房子的人，才是真正的智者。就像胡适先生说的：“保险的意义只是今日作明日的准备，生时作死时的准备，父母作儿女的准备，儿女小时作儿女长大的准备，如此而已！”用通俗的话说人寿保险就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，在风险事故发生时，能保障我们和家人，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。

思想的升华促成我心态的转变，让我真正地投入到保险事业当中来，拉开了与吉祥三宝相约的序幕。

“吉祥三宝”的名字源于佛典《吉祥经》中最为上乘的部分。“奉养父母亲，爱护妻与子，从业要无害，是为最吉祥。”其中《吉祥经》中提到父辈爱、妻子爱及儿女爱，被视为人生三宝。吉祥三宝作为全世界第一张开光保单，以社会、

公司、客户吉祥，以父母、妻子、儿女吉祥，完美诠释《吉祥经》及人生三宝的内涵。“吉祥三宝，大爱无疆”，客户每购买一张“吉祥三宝”保单，生命人寿将代客户捐赠 10 元给玉树灾区。

吉祥三宝，它集吉祥与爱心一体，给人们带来平安和祥和，更是融入了万千人士的爱心和希望，它如此珍贵与美好，怎能让我不对它充满期待？怎能不让我激情澎湃？

“吉祥三宝”采用当前市场上先进的保额分红方式，同时更注重保障功能，特设双倍人身保障，另外，吉祥三宝还配属了大病额外给付特别保障责任。在客户不幸患大病享受高额赔付后，主险责任继续有效，不影响客户理财收益及意外保障。真正实现了生命人寿“以人为本”的产品设计理念。

关于保险公司演讲稿范文 篇 9

伴随着这美妙的音乐，我知道，我一直等待了很长时刻，也在梦想着这一天的到来，从前设想了许多种庆祝的场景，当这一天终于要降临的时分，心情反倒安静了许多。

三个月前，做了一个狠狠的决议，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，必定要在这个职业好好做，必定要做到最好，你没有理由做不好的，由于这是一个高度公正与充满爱心的职业。在这里我真得很感谢带领我进入这个职业的，没有她在前期的尽力栽培和用心教导，我也不会有战胜困难的身手，芬姐经常是我取得一点小成绩的时分就给我泼冷水的人，我觉得对我很受用。并且她无时无刻都再关怀着我，谢谢芬姐！！！！

(二)感谢安全，是安全给了咱们一个施展才华的大舞台。再此我也非常感谢咱们的杨总监，看到他我就看到自己的未

来，他是咱们学习的榜样！一起再次感谢咱们展鸿部亲爱的同伴对我的支撑与信任，没有你们就没有今日舞台上的我！谢谢我们！

(三)最后，我要最最感谢我团队里的同伴，我喜欢你们，他们是等等他们都是我最最密切的战友，应文是我合作最久的同伴，有他在，我始终感受到一种动力与压力，由于他是那么的优异，言谈举止也让我学习了许多，督促我要不断的尽力，还有咱们的新生力量曾志文与肖茜，他们都太优异了，以致于我在想，现在他们那么尽力的进程，虽然没有马上出单，可是，越是沉淀的越久的，爆发力也会越来越大，由于“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咱们的时分。所以我相信他们都会在未来的时刻里应该会有很好的成绩。

(四)这个职业没有捷径，只有勤勉+用心，勤勉是首位的，当他人都在歇息的时分，你还在作业，你已经比他人为成功多做了一些了，如果我們都很勤勉了，你比他人用心多一点，那就会迎来更多的机会，由于，这个年头，是差异化竞赛的年代，用心多一点，给自己多一些竞赛的筹码，咱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'时分是一种任务，更是一种责任，从此以后，我再也不是一个轻松的业务员了，想作业做作业会比以前多许许多多。我知道，将来的路肯定会难走，肯定会遇到波折，但我更相信自己的自我调节才能和协调才能，我必定会坚持自己的理念：高兴作业，快乐生活，成就自我，超越梦想！带领自己的团队，好好的作业，创造归于咱们自己的

奇迹！做好人，用好人，铸造成功！希望我们可以监督我，鼓舞我，支撑我，谢谢！

那么最后仍是，感谢在背后默默支撑我的家人朋友，给予我鼓励和协助的领导搭档，给了我信心和支撑的团队同伴，真的感谢你们，一路上有你们，真好！

关于保险公司演讲稿范文 篇 10

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，我的名字叫，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，现在就不要再罗嗦了。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。

关于保险公司演讲稿范文 篇 11

尊敬的各位领导：

大家好！

记得有人说过：人的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

一、自我介绍

我叫，来自 xx 县邮政局，20xx 年 2 月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得保费冠军王的荣誉称号。XX 年曾被省局评为：的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

年 1 月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今。20xx 年 12 月获得邮政局：先进工作者的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

二、工作成就

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展，xx 年代理保费仅仅只有 xx 万元，XX 年 11 月 22 日累计代理保费 8300 万元；完成年计划的 103.54%，截止 10 月底完成收入 431 万元；团队人数从刚刚开始 3—6 人发展到现在的 23 人团队，只有 3 人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

三、以往工作方法

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行能者上、平者下、庸者让的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从 5 月

份至今先后 3 次集中组织村邮站 70 位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会 50 余场次，随局召开大型推介会 2 次，现场签单 147 余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

四、发展目标及措施

局目标：每年收入按 40%的比例增长，到末完成专业收入 1300 万元。XX 年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到 6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局 214 号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对 XX 年度底收入达不到 20 万元的营销人员一律给与淘汰，XX 年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员 10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速

提升保费规模。

(1) 做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2) 县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3) 根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4) 实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5) 及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们的代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

好风凭借力，送我上青云。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴！

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。XX 年 1 月从事人保工作，历任业务员、查勘定损员、销售部经理。XX 年 1 月至 XX 年 6 月在人保某某支公司工作；XX 年 6 月至 XX 年 1 月在某某市分公司理赔中心从事查勘定损工作；XX 年 1 月至 XX 年 2 月在某某营销服务部工作；XX 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年度业务的销售方案，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！

关于保险公司演讲稿范文 篇 12

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__-x 财产保险公司的一员，一名工作在__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__-x 财险这个门坎，加入了公司员工队伍，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__-x 的队伍里，伴随公司发展的脚步。__-x 是军队、__-x 是学校、__-x 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__-x 普通员工的应有贡献。

我深知：工作就是责任，岗位就是沙常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__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”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”把握业务开展，实现“负责放心”。不及跬步，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，积业为螭。

以“精”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诀窍。优化业务项目，丢弃垃圾业务，提高业务效率。

以“勤”保证业务开展，实现“负责放心”。业精于勤而荒于嬉。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__-__公司。

关于保险公司演讲稿范文 篇 13

尊敬的各位评委、亲爱的同仁：

大家好！

我叫，今年 27 岁，我是 20xx 年 9 月份入司我今天要演讲的题目是《我的寿险事业》。站在这里首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情，感谢我的师傅将我领入平安保险公司，感谢课长和我的两位主任的引导及栽培，同时也要感谢八处二课全体伙伴在这一年当中对我的帮助和支持。一年过得可真

快。由新人班、衔接教育班、转正班再到冲锋班直至今天站在这里。流逝的日子像一片片凋零的枯叶与花瓣，不记得曾有多少雨飘在胸前风响在耳畔，只知道成长的足迹早已漫进了我的心。当一个人与追求同行，便坎坷是伴，磨难也是伴。

我是从新人班怀揣着梦想来到平安保险公司。经过衔接教育班、转正班的学习我对保险产品有了解对平安保险公司有了了解。在平安保险公司工作的一年里我没有挣到很多钱，但我不知道自己内心深处为什么不想离开平安保险公司。我相信万事万物的存在是合理的那么我纠结的存活在这里在也一定是合理的。就这样我一天一天的忙碌着工作着，直到有一天我们区里的大姐说我太强就没见过这么强的‘倔驴’。一句‘倔驴’点醒了我。人的性格决定着命运，因为主观不容易接纳别人意见，对人对事过于认真。一年的时间里我用着自己的方法揣摩着自己要走的寿险之路所以艰辛所以纠结。

反省了自己我在生活中足步的在改变自己，每次强的时候都会想一想也许他们是对的’为的是为我好少走弯路。每天依旧过着每天出门讲产品沟通理念不过比以前好多了。不过突然有一天我接到了这样一个电话打断了我往日的的生活。“杨玲你来，我对门小姑娘要买保险！”一段愣神之后我想不是讲过了吗？不是不买吗都快半年。对了见了面在说吧。见面之后我了解到原来她生病了卵槽囊肿是啊那次我给她讲保险时半年前她刚体检过什么病没有也就是体检没有问题相信自己年龄小没有病几次劝说石沉大海就在半年后发生了这样的事。我在想边红旗的故事也真的也发生在我身边。看别人发生的是故事自己的是事故。我为自己没能保护身边的朋友而自责。我看到23岁的单亲的她没有把病情告诉妈妈而在为医疗费用而担忧。我心里非常非常的难受。此时我深刻的理解了保险意义和公用。深

知寿险对于家庭、社会、对于国家的意义。

当我真正的打开心扉接受保险理解保险，我想正因为此事，我想我有了航向，有了责任，我想我的肩膀虽然稚嫩，但我的心中，却有一枚辉煌的太阳！我不是诗人，不能用漂亮的诗句讴歌我的职业；我不是学者，不能用深邃的思想思考我的价值；我不是歌手，不能用动听的歌喉歌咏我的岗位。然而，我是一名保险业务员我能把保障带给别人解决他们担忧。我终于知道自己为什么我还在平安保险公司了。因我社会上有很多人需要我。我要感谢我的职业，是它让我知道怎样平等、善良、真诚地对待每一位客户！我要感谢我的职业，我愿尽我所能为社会注入一丝力量。是它让我懂得奉献的价值和责任！

增员是保险销售的永恒话题以前我也增员。那是因为他们说师傅主任挣得多，多条腿走的稳。可是增的不是没过就是过了不来足渐不在动了。而今我懂了当我看懂保险理解保险意义和公用。因为国家和社会是需要很多有责任心的人，而仅仅我们这些是不够的。要唤醒更多的人加入我们加入团队。并要带领新加入的伙伴。让他们存活保障更多的人。所以我又多了一项任务在保障客户家庭的同时要多留心那些有责任心想为国家为社会做事却始终找不到路的人，我要将他们带入平安保险公司，分享我们公司的理念。成就他们的梦想。实现他们的愿望。

我要把我的这项工作要当事业来做所以我自己个人发展有了新的要求。在全新的一年我要更加勤奋努力。一手抓业绩一手抓增员来。同时在一年的时间里要完成我的导师的梦想走上平安保险公司的讲台。

我的演讲到此结束，谢谢大家，谢谢各位。

关于保险公司演讲稿范文 篇 14

尊敬的各位领导、各位伙伴：

大家下午好！我叫，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、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？

关于保险公司演讲稿范文 篇 15

各位领导、各位伙伴：

下午好！

我是来自中心支公司的。

今天，我要演讲的题目是《平凡工作，精彩人生》。

记得第一次踏入太平人寿大家庭的时候，我的心情是万分激动，无比自豪！我的岗位是综合审理岗，主要负责个险条线的初审工作，这意味着我每天面对的都是非常优秀的、活力四射的伙伴。可是工作了几个月以后，我才发觉等待着我的这份工作并不像我想象中的那样美好，每天重复性的工作，面对的都是一张又一张绿色的投保单，周期性陌生的面孔，越来越繁琐的杂事。本属年轻，不曾受风雨的我一下子受到挫折，时常觉得好委屈。但是我回头想想，人活在世上，总要有个人生目标，总要有个发展方向。既然选择了把保险行业作为我发展的方向，那么就要把自己的理想、信念、和我的智慧无私地奉献给这个庄严的选择。

说实话，综合审理在公司是一个平凡得不能再平凡的岗位，没有业务部门的闪亮业绩，也没有决策部门的运筹帷幄，有的只是一个后勤保障应有的服务，为大家服务，为公司服务，仅此而已。但我还是热爱这份工作，因为当外勤的伙伴将他们带着热情、努力与汗水的投保单交到我手上的时候，是对我的一种信任，是一种希望，同时还是客户的一份幸福，因为保险本身代表的就是幸福，这沉甸甸的幸福就在于我们熟练且高效地将一份份绿色的投保单变成充满幸福的保险合同。当外勤伙伴将一份又一份的幸福从我们手上收到转交给客户的时候，我们是自豪的，因为通过我们的努力换来了客户的满意，

也换来了自身的价值。

同时这个岗位也给我带来了莫大的快乐，每一项工作对我来说，就是一段快乐的时光，投保单的初审是对我所学知识的综合考察，135 新人班培训是对我能力的锻炼，服务满意度则是对我工作的肯定等等，每当一项工作完成，就标志着我向前迈出了坚实的一步，一种成就感油然而生，是来自内心深处的，让人惬意。工作使我快乐，快乐让我更好的工作。

《可以平凡，不能平庸》，是一本富有哲理、耐人寻味的书，我在结尾处引用书中的一段话与大家共勉，一个人可以平凡，因为人生来都是平凡的。但一个人却不能平庸，因为平庸的心灵无异于死亡。书中的内容我觉得就像是一支唱给平凡岗位上平凡者的歌，更是一盏指引平凡岗位上平凡者走向不平凡的灯。

是这样的，我处在一个不平凡的岗位，却让我收获了很多，有了长足的进步，同事们，让我们热爱自己的工作岗位吧，为太平人寿更美好的明天，奉献出自己一份微薄之力。谢谢大家！

关于保险公司演讲稿范文 篇 16

各位领导、各位同仁、各位朋友：

大家好！我一向在等待，等待一个邀约，这本是很多年前该奔赴的约会，却姗姗来迟。这是一次迟到的相约，我的等待在暮霭中沉默，岁月在静静等待中流逝，一转身，就又过了一季，转眼间，已过了二十多年；这也是一次秀丽的相约，更是用智慧驱散我心中迷雾的完美邂逅。

一向以来，保险之于我，是遥远而混沌的，虽然我受过高等教育。我们这一代人常被称为保险缺失的一代，在少年时代，我没有受过系统的保险知识教育，连知之甚少的保险知识

也是来自于道听途说，其中更有许多歪曲和误解，更别说到去购买一份有保障的保险。

在生命人寿的专业学习，让我心中的疑惑如迷雾遇到阳光一样逐渐消散。在此之前，我和很多人一样，保险意识淡薄，认为自己年轻身体健康不需要保险。我参加了新人班培训，认真学习了“生命人寿”的发展历程从这个故事中我彻底顿悟了，原先我和我所有人一样，都在无意识地每年重复着这样的游戏。根据中国人生命表统计显示，中国人的年平均死亡率恰巧是千分之三！也许有人说千分之三的概率很小，因为1000人之中才只有3人。但是真正有谁敢朝自己的脑袋开枪呢因为对每个人来说，只有两种可能：生或死。因此，每个人的概率是50%。

既然这是一个逃不了的游戏，既然人生存在着不可规避的风险，我为什么不及早做准备呢

我明白，天晴的时候修房子的人，才是真正的智者。就像胡适先生说的：“保险的好处只是今日作明日的准备，生时作死时的准备，父母作儿女的准备，儿女小时作儿女长大的准备，如此而已！”用通俗的话说人寿保险就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，在风险事故发生时，能保障我们和家人，能够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。

思想的升华促成我心态的转变，让我真正地投入到保险事业当中来，拉开了与吉祥三宝相约的序幕。

“吉祥三宝”的名字源于佛典《吉祥经》中最为上乘的部分。“奉养父母亲，爱护妻与子，从业要无害，是为最吉祥。”其中《吉祥经》中提到父辈爱、妻子爱及儿女爱，被视为人生三宝。吉祥三宝作为全世界第一张开光保单，以社会、

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/516115222112010241>