

保险公司演讲稿(精选 15 篇)

保险公司演讲稿 1

抬望眼，寿险市场虽然没有浓烈的硝烟，然而，刀出鞘，箭上弦的挑战已经发生。

人不犯我，我不犯人;人若犯我，我必犯人!这个军队具有一往无前的精神，它要压倒一切敌人，而决不被敌人所屈服!

忆往昔，我们虽然披星戴月，寒来暑往，强者之歌，岁月峥嵘，然而蓄势待发、试比高下的战斗即将打响。

值此某某所有骁勇善战的全体同仁向我们某某全体伙伴发出挑战檄文之际，我们某某的全体伙伴当仁莫让，坚决响应。我们的口号是：欲与某某试比高，须晴日，硕果累累分外妖娆，誓将红旗插遍某某之巅，定让凯歌响彻莽莽某某。

工欲善其事，必先利其器。为了争夺勇者、智者、霸者的桂冠，我们将不遗余力、秣马厉兵、众志成城、高歌猛进、捷足先登。敌进我不退，敌驻我不息，敌疲我强劲，敌退我猛追，凡有来犯之敌，定打得他落花流水，定打得他人仰马翻，定打得他滚回老家!尽管放马过来，我必群起攻之;尽管遣军来也，我必群起诛之!

保险公司演讲稿 2

尊敬的各位领导、各位伙伴：

大家下午好！我叫，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 20 某某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某某-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时准备，在需时使用的特殊商品，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，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 3

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

我是人力资源部的，20某某年毕业于进入保险公司工作，短短两年时间，我听到、看到、也亲身感受到保险正奔跑在一条高速发展的快车道上。

我来自张家界，一个山水如画的地方，但是对于保险业而言，那里就像是一片亟待开垦的荒芜之地。刚进入保险公司的时候，家里的亲朋好友打听我的工作情况，有关心的询问保险的规模和市场地位的，也有对保险业有偏见感叹为什么进了保险公司的，我母亲很关心也比较担心，经常问我到底是在一家什么样的公司，我也经常给她讲，我现在是在由东方资产控股的保险，我们现在有财险公司，寿险公司，以后还会成立资管、农险、电子商务公司等等，过不了多久就会成为行业领先的保险金融集团，每次说我妈都听的很高兴，但是过段时间又会问我同样的问题，可能还是不放心，这次过年回家，很奇怪，我妈不问公司的事了，后面我自己问她，我说“你怎么不关心你儿子的工作了？”她说“我看你们公司都上了中央电视台了，服务民生，心系保险，中国保险，大公司”。就这样，我的母亲对我的工作多了一份安心。

过去的一年我们取得了很多成绩，也打响了保险品牌。在公司领导的正确决策和广大员工的共同努力下，通过正式启动“10”战略发展规划，从队伍建设、建章立制、机构建设、理顺治理流程、加强专业研究等方面全面夯实了公司发展基础，寿险公司顺利批筹，财险公司双超行业，集团架构初步搭建，运营共享、财务治理、融资引战等项目成效显著，等等，这些成绩大家都有目共睹。控股公司实体化运作只有两年的时间，取得现在的成绩实属不易，在坐的

各位领导同事，都是怀揣各自不同的梦想走到一起，或许是为了更好的工作平台，或许是为了更好的发展机会，亦或许是为了更好的工作待遇，但是，当我们踏入保险公司的那一刻，我们就在向着同一个梦想前行，因为，“中国保险梦”与我们各自的梦想唇齿相依。

我不确定，中国保险梦的实现需要付出多少汗水，但我确定，我愿意为她付出青春年华，奋斗一生。我不确定，中国保险梦的实现需要多么久的时间，但我确定，终有一天，我能对我的孩子说，中国保险梦的辉煌有你父亲的一份力量。我在憧憬，中国保险梦实现的时候会是什么样子，可以肯定的是，在那个时候，我们的亲人会以我们为荣，我们的朋友会以我们为傲，我们的同行将为我们点赞。

能用众智，则无畏于圣人；能用众力，则无敌于天下。梦在前方，路在脚下。只要我们按照公司领导的工作部署，改革创新、锐意进取，只要我们坚定信念，众志成城，我们的梦想，中国保险梦的梦想必将实现！

保险公司演讲稿 4

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（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 x 营业部的 xX，我的增员人是十分优秀的 xX 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。

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《xX》，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。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！

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》资深主持人某某伙伴上场！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！十分感谢某某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，他就是一一x营业部优秀的伙伴一一xX！让我们掌声有请他闪亮登场！十分感谢xX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 5

20 某某年是寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是个险发展重要的一

年，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，现将个险某某年的工作情况和某某年的工作计划汇报如下：

截至12月1日，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万元，其中期交保费万元，趸交保费元，意外险保费万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至12月有营销代理人人，其中持证人数人，持证率某某%；各级主管某某人，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。

回顾某某年走过的历程，凝聚着太保人顽强奋斗，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。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，才为个险从根本上增强了凝聚力，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，有效加强了团队凝聚力，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，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，提高团队素质，维护团队稳定；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，是个险长期以来始终坚持的方向，在某年，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，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 6

各位领导，各位同事：

大家下午好！我今天演讲的题目是：《青春，在平凡的岗位上闪光》。

今天有机会站在这里，代表办公室述说一段职业情怀和工作感悟，我感到

非常荣幸。我，作为控股办公室的一员，在这个光荣而又艰苦、平凡而又特殊的岗位工作，感到无比自豪和荣幸。刚刚过去的 20 某某年，是润物无声欣欣向荣的一年，是控股公司快速发展的一年，也是保险满载丰收的一年。一年来，在公司领导的正确领导下，一手抓基础建设和能力提升，一手抓战略推进和业务拓展，经过全系统广大干部员工奋力拼搏，全年实现保费收入. 亿元，同比增长.%。公司资产总额达. 亿元，呈现出，业务增速和综合成本率均优于行业水平的成绩！

20 某某年是公司推进“10”战略规划的开局之年，同时，人寿获得批筹，资产、农险和电商公司筹建工作积极推进，集团整体框架初步形成。集沙成塔，集腋成裘，细流汇成江海。公司快速发展的大局，让我充满信心；公司取得的成就，让我充满自信！我为在保险工作而感到自豪，我为在公司办公室工作而感到荣耀！我们要为保险点赞！我们要为实现伟大的中国保险梦而努力奋斗！

这样的壮志情怀我相信大家都和我一样，可是作为公司办公室的普通一员我该怎么去做呢？这里我想到了“奉献”。曾经的我以为奉献是个很（高大尚的词）大气的词汇，是需要作出惊天地的大业绩才能够提及的赞美。然而投入到办公室工作以来，琐碎辛苦却充实的工作，让我感觉到“奉献”，那个曾经那么要遥不可及的两个字，原来就蕴藏在平日真实而又细小的事情里。所以我想说，选择了办公室，就是选择了奉献；选择了奉献，就是要让青春，在平凡岗位上也能闪闪发光。

青春，是一条川流不息的河，流淌着我们的峥嵘岁月，也流淌着我们的酸甜苦辣！办公室工作是默默无闻的。办公室工作每天都在重复着枯燥、繁琐的平凡小事，日复一日，年复一年。当公司某项大的活动顺利完成时，大家何曾想到，办公室的同志早在几个月前就开始为活动紧张筹备；当某个会议胜利召开，大家又何曾想到，小到领导座椅顺序、杯子的位置，都需要办公室的同志认真核对摆放；当大家每天吃上味道可口的饭菜时，你们又可知到，我们吃到的油、米、蛋、肉每样都是我们亲自把关！这些事繁杂、细小，很难引起人们的注意，甚至有人看不上，瞧不起，而正是这些默默无闻的工作，才使我们的

机关有序运转。回想职场消防验收，从无数次前往消防局无功而返的忍气吞声和沮丧无奈，到取得验收批文后本该雀跃的平静，仿佛所有的辛劳在瞬间化作春风春雨，滋润着我们的心田。

有时候办公室工作需要理解。办公室工作需要理解领导的思路，理解公司的困难，理解各部门的难处。有了这种理解，办公室工作才会得到认可和肯定。办公室工作也需要大家的理解，当我们的工作被人误解时，我们需要理解；当我们付出了仍然没能收到大家的笑容，我们需要理解。相互理解，我们的心会心心相印；相互理解，我们的工作，会更加融洽；相互理解，我们中国保险的路才会一马平川。

办公室工作需要奉献精神。每天，当冲进幼儿园只剩下自己孩子两眼充满焦急和期待，还没来得及安慰，他却提出小小的请求，“妈妈，明天你可以再早一分钟来接我吗”；当夜幕阑珊我们刚赶印完最后材料，饥肠辘辘带着对家人歉意进门时，等待着的只有餐桌上扣着的饭菜和那盏暖黄色的吊灯；当我们已经付出了很多，但仍然受到批评和责备的时候，我们仍然无怨无悔。

工作本来也是一种生活，如果一种工作需要一种精神来支撑，那就是忘记自我，甘于奉献的精神。这种精神源于对保险的忠诚，对保险事业的忠诚。这是办公室做好一切工作的力量源泉！办公室工作是光荣的，光荣在于，我们能够有机会为全体部门服务，为领导决策服务。正是基于这种光荣，我们以青春的名义加倍的努力，忘我地工作。有一种职业，它的全部工作和意义可以用两个字来概括，那就是“服务”，为别人提供服务，在为大家的服务中得到充实，在为大局的服务中得到享受，这就是办公室职业。这是一个平凡的岗位，这是一个艰辛的岗位，这是一个神圣的岗位！因为我们和保险彼此拥有，我愿意为你付出一切！

青春，是一幅五彩纷呈的图画；青春，也是一首充满激情的诗篇。在人生的华彩季节，我们有幸在中国保险奋力前行。每当仰望星空，眺望远方，我总会想起一首诗：“你见，或者不见，我就坚守在那里，不悲不喜；你念，或者不念，情就在那里，不来不去；你爱，或者不爱，爱就在那里，不增不减；你跟，或者不跟，我的手就在你手里，不舍不弃；来我的怀里，或者让我住进你

的心里，默然、理解、相爱、欢喜！”让我们的青春，和保险一路同行！青春会因中国保险而绽放光彩！让我们一起为保险点赞，为实现中国保险梦勇往直前。我的演讲完毕，谢谢大家！

保险公司演讲稿 7

各位领导、各位同仁：

下午好！

在充实繁忙的工作中，感觉时间过的很快。20 某某年已经过去，不经意间我到客服部工作已经 4 个年头，四年来，在大家的共同努力下，某某公司的客服工作在全省综合考核中一直名列前茅。尤其是 20 某某年，为不辜负总经理室对自己岗位留用的信任，我在工作中更是认真负责、兢兢业业，尽力将各项工作做到最好。

营业厅服务标准化建设是 20 某某年客服三项重点工作之一，客服部对营业厅的服务检查和监督从年初开始一直是紧抓不懈，并实行常态化的奖罚月通报制度。在上半年省公司聘请的外部神秘人服务检查测评和省公司对全省 13 个市分公司的 43 个营业厅的服务标准化检查中，某某公司在这二次检查中的综合得分排名都为全省第二。在 43 个营业厅得分排名中，市公司营业厅以 98 分位列第一，并连续三年保持总公司金牌服务示范窗口营业厅称号。上半年省公司客服工作考核，某某公司服务效能考核得分全省排名第一，省公司客服类重点工作完成评价达 A 类公司标准。在省公司下半年营业厅服务标准化检查中，某某公司综合得分全省排名第三，在省公司聘请的外部神秘人服务测评中，某某公司又以各环节平均得分 98.73 分的最高分列全省第一。总公司“感动 20 某某年度人物”征集评选，全省客服系统一个推荐名额指定由某某公司上报，部门员工获得推荐。一份耕耘一份收获，付出得到回报是我在 20 某某年工作中最值得骄傲的事情。

在 20 某某年的工作中也存在不尽人意的地方，某某公司客户投诉量一直居高不下，全年投诉总量达 1483 件，较上年的 972 件上升了 52%。虽然，20 某某年投诉处理工作在全体投诉处理人的努力下，430 件有效投诉都得到妥善处理，最终纳入考核的有效投诉为 0，KPI 过程性指标考核达到挑战目标。但因投

诉量增长过快、考核管控不力，投诉处理工作到年终考核时，由优秀变为良好。所有的付出与努力未达预期目标，不能不说这是 20 某某年工作中的一件遗憾的事。

20 某某已经过去，20 某某年一切都将重新开始，新的一年客服工作要紧紧围绕总经理室的战略发展目标，继续抓好抓实客服三项重点工作。从年初开始，要将有效减少客户投诉量作为工作的重中之重来抓，营业厅服务标准化建设、微信平台线上线下活动、增值服务优化落实、投诉处理能力提升等工作要进一步巩固完善。

20 某某年某某公司客服工作的目标为：各项考核指标进入全省前三，KPI 及过程性指标考核达挑战目标。

新的一年，衷心希望和大家一起努力，共同实现既定的工作目标！谢谢大家！

保险公司演讲稿 8

尊敬的各位评委、亲爱的同仁：

大家好！

我叫杨玲，今年 27 岁，我是 20 某某年 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

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/635131223030012010>