

保险演讲稿范文合集十篇

保险演讲稿 篇 1

尊敬的总经理室，各位领导，同事：

大家上午好

很荣幸能作为车行业务部负责人的竞聘者站在这里，在此真诚感谢公司领导通过公开、平等、竞争、择优的方式，为我们搭建了一个锻炼参与的平台，给予了我们一次机会，在此我愿意接受领导和大家对我的考验和挑选。

首先我向大家做个简单的自我介绍，我叫在保险行业工作了 15 个年头，于 1 月正式加入公司，分别在公司理赔部和车行业务部工作，自加入保险公司工作以来一直从事理赔工作，公司给了我一个转折点，成功竞聘了车行业务部这个全新的部门，在车行业务部工作期间我及时了解市场动态，认真执行公司年度任务的分解与发展计划，严格落实公司制定的基本法，对渠道人员开展长期不断的业务培训，使很多才加入保险行业的业务人员从对车行业务一无所知到现在年保费超过百万元，我不断对渠道内人员加强核心业务的宣导与督促，使渠道核心业务不断增长，截止至 5 月渠道核心总业务同比增长 58.53%，单月同比增长 157.50%，在销售商销售淡季也做到了业务的正常增长；不但渠道核心业务有所增长，渠道截止至 5 月也贡献了 189.64 万元电销业务。

在车行业务部工作的三年多我任劳任怨也无违规行为发生，平时积极维护公司与客户之间的合作关系，并给市区部分车行销售商留下了良好的印象；积极与其他渠道沟通确保渠道之间的有序竞争；除此以外我在车行部工作期间还做了以下工作：

1、市区店面维护方面，进入以来，市区 4s 店我积

极参与沟通与维护，每周跟踪业务上门拜访了解情况的 4s 店不低于 3 家，协助各销售商及时了解公司相关规定，及时解决送返修中存在的问题；

2、人员培训方面，进入以后，为提高渠道人员的

业务技能，调动人员的工作能动性，我采用每周以会代训的方式，每周一对渠道内驻店人员进行业务通报，解决一周内发生的相关问题，给业务较低的人员单独培训相关知识，陪同店内展业，提高其业务技能与业务数量；

3、县区渠道建设，进入 1x 年以后，我积极与县公司车商渠道人员沟通，根据市场情况确定合理必要的相关费用支持，并与各县公司经理协商，解决业务中存在的问题，同时将市区销售商延伸的二网业务介绍给县区业务人员以提高二网业务，为县区业务提供了一定的帮助。

4、直属团队建设，直属团队建立之处全团队只有 4

人，全年保费 235 万元，进入以来，直属团队严格落实基本法考核，积极引进有资源人员，现直属团队已发展至 7 人，签约 4s 店 17 家，预计完成车行渠道核心保费 1100 万元，确保人均保费 120 万元，其中私家车、非营业性用车及 2 吨以下货车占比 80%以上，为全渠道保费做出了一定的贡献。

5、经常与市公司理赔中心主任沟通，及时了解业务开展中

产生的各种问题并给予解决或及时向分管总汇报，协助理赔部和 4s 店做好返修工作，认真解决定损核损中产生的问题，为 4s 店稳定的业务做出了保证。

同时我也看到在三年多的工作中我自身存在一些不足有待改善如： 1、续保率较低，进入公司加大优质家用车的续保率的考核，而车商渠道一直续保率改善缓慢，除一些特殊原因外，也是个人前期对私家车续保

关注力度较小而造成的；

2、县区业务追踪力度不够，业务发展不平衡，部分团队业务没有进展反而大幅度倒退；车商业务发展主要集中在市区和颍上、太和公司县域其他公司距离今年任务尚有差距，这与我对县区

市场了解不够，与县区公司经理沟通及业务人员督促不足有一定的关系；

3、对车行市场的骤变性判断不足，进入车行市场变化加快，市场竞争进入白恶化，先期对市场变化力度把握不准，对上半年车行业务的达成产生一定影响。

4、沟通方式较于直接，对别人的心理接受顾忌不足，造成好心办坏事；

在参与此次竞聘工作时我重新梳理了我对车行业务工作的认识与想法，在以后的业务发展中抓住车行业务的发展即是抓住了市场，同时也是为了应对市场费率化的一个关键，针对前期工作中出现的不足痛定思痛，在竞聘以后的工作中脚踏实地的解决存在的问题，认真落实公司布置的各项工作，围绕着现段存在的问题，对后期的工作准备从以下几个方面开展：

一、优质业务续保与客户真实度

1、首先，将渠道续保集中化，由续保支持岗按照续保清单信息，提前3个月每30天分成一个阶段向保单即将到期的客户进行报价并宣传公司相关优惠措施，再移交给驻店人员及县区销售人员后期

继续跟进。其次，观察车行自身的续保人员在电话促保过程中的话术和推销方案，每月对车行驻店人员续保回访进行有针对性的培训，结合车内部的相关措施制定相应的刺激方案。第三，了

解所有车行续保总数以及我司在车行的续保量占比，深入了解各类未能成功续保的原因，要求我司销售人员提供续保分析报告。

2、为做好车行渠道的续保工作，车行渠道将适时制定续保的推动方案，结合市场情况调动渠道人员的续保工作积极性，将续保工作长期有效的坚持下去。

3、对客户信息进行二次梳理，建立脱保未在我司续保的客户信息资料，继续做好客户回访沟通工作，为来年客户转回我司承保做好铺垫工作；

4、针对客户信息的真实度，渠道将不间断的抽查回访，通过对客户承保时的满意度，出险后的理赔协助长时间跟踪客户信息，以确保信息真实性准确性；

二、送返修工作的真正落实

1、车商部提供最新合作车商名单，依照合作保费规模，制定合理送修比为导向确定重点送修，建议理赔查勘人员依据送修名单执行。同时印制汽车销售商服务卡片，供查勘定损人员在引导客户送修时

发放，便于客户联系维修或咨询。

2、市区：确定了重点送修车商，建议查勘人员现场主动推修；县区：客户要求回市区维修的，建议查勘人员优先推送市区重点送修车商，客户要求在当地维修的，重点推修县区机构合作车商，无合作车商的，以推修至县区公司意向合作修理厂进行送修。

3、除和理赔部共同制定切合实际的送修比例外，针对不同出险车辆制定不同送返修方案，如车行出单业务：车行出单业务客户报案后，出车行送回修管理岗联系车行外，建议查勘人员主动指引客户回到出单车行定损维修，提示及协助客户与合作车行取得联系，并主动告知车行积极联系客户，确认查勘定损以及施救方案。非车行业务及三者车，建议查勘人员与车行送回修管理人员主动联系，对于符合车行送、返修业务范围内的车型，积极引导劝说客户到我司合作车行维修，并及时把车行电话给到客户，并且把事故的情况告诉车行由车行后台服务人员跟进，对于客户强烈要求不在我司合作车行维修的，可请在相关材料商客户签字缺人，由车行渠道继续跟踪，为第二年三者车转保做出铺垫。

三、渠道内人员真实性的梳理与二网业务的拓展

1、对二网拓展人员认真梳理，确实做到人岗匹配，对不符合渠道要求的坚决清离渠道，为引进新的人员做好铺垫；

2、积极与市区已找寻到二级代理商的4s店沟通，将市区合作的4s点二级代理商延伸支县域，以提高县域车商业务的发展；

3、

五、六、围绕车行业务周边拓展业务（非车）

最后借用《论语》的一句话，知者不惑，仁者不忧，勇者不惧！我将在以后的工作中不能仅仅满足于低头拉车，还要抬头看路，在以后的工作中不断开拓视野，提高自身素质，竭诚奉献为公司的发展作出贡献。

谢谢大家

保险演讲稿 篇2

一、开场白

各位女士，各位先生，各位尊敬的来宾朋友们：

大家晚上好！

首先非常感谢各位来宾朋友们在百忙之中抽出宝贵的时间参加中国人寿分公司举办的“精英客户感恩年会”在我们的联谊会开始前请各位来宾朋友们配合一个动作

二、游戏《音乐之旅》

来宾朋友不知道你们对于那些一直被人们传唱老歌是否还有些怀念呢？小时候经常听到一些非常好听的经典老歌曲，像《甜蜜蜜》、《小城故事》等。那些歌旋律优美。接下来让我们一起进入《音乐之旅》共同体验那些老歌带来的回忆。

三、精英风采

在一次次业务竞赛中业务伙伴发扬勇往直前、顽强拼搏的精神，取得了骄人的成绩；用辛勤的汗水克服了一个又一个困难，创造了一个又一个的奇迹；此时此刻，我们有理由骄傲，有理由自豪，更有理由为自己的成功喝彩！接下来让我们一起来领略精英们的风采。

刚才我们共同领略了精英的风采他们个个都是光彩耀人，我们很清楚他们每一份收获的背后都孕育了一个个美丽的故事；每一次享受喜悦的同时都会对默默支持你们的客户报以由衷的感谢。在这里我代表所有的精英对你们说声谢谢了。

四、领导致辞和讲话和讲话

女士们，先生们，各位来宾朋友们，今晚，在这充满着喜庆的殿堂里，我们一起来分享累累的硕果；今晚，在这洋溢着欢乐的气氛中，我们共同来回味成功的喜悦。员工的成功是领导最大的欣慰，因此，我公司领导非常重视本次会议，在繁忙的工作中抽出时间亲临会议现场。出席今晚答谢会，接下来让我们用热烈的掌声有请中国人寿保险股份有限公司公司的经理致欢迎词，掌声有请。

五、专题

通过赖九荣经理激情的讲演，相信在做来宾对中国人寿一定多有了进有步的了解。中国人寿也将秉承：成己为人，成人达己“的企业文化为我们的客户提供更加优质的服务。接下来我将为大家结束一位讲师，他将给我们带来精彩的演讲。

六、恳谈与交流

谢谢讲师的精彩讲演。通过蔡琴讲师的讲演相信在做的所有来宾朋友对人寿也有了进一步的了解。接下来我们安排了交流与沟通的时间，有请各位精英。

七、精英感言：

来宾朋友们，我们的公司能有今天的辉煌要感谢业务精英昨天辛勤的付出，我们业务精英能相聚在此共同庆祝成功的喜悦要感谢所有支持和关爱他们的客户。相信此时此刻，我们的精英也一定有很多的话想和我们的客户朋友们。

保险演讲稿 篇3

尊敬的各位领导、各位评委，亲爱的朋友们：

大家好！我是一名保险代理人，今天，我演讲的题目是《超越梦想，勇往直前》。

六年前，是谁在中国这片广袤的土地上，播下了保险的种子？

六年来，又是谁在这充满神奇的大地上，前仆后继、开拓进取，树立了保险业发展的丰碑？

儿女多奇志，敢叫日月换新天。保险先后获得：百佳中华儒商、五十强人民信赖品牌、十强保险行业竞争力品牌、亚洲 500 最具价值品牌、亚洲十大最具影响力品牌、中国最佳商业模式前三甲、中国公益 50 强、最佳企业文化奖、中国金融企业慈善榜保险业突出贡献奖、中国服务业企业 500 强、理赔最迅速保险公司、中国红十字勋章等多项荣誉，公司品牌形象不断提升。

能在保险这样优秀的团队工作，是我的荣幸。但时代的发展，行业的竞争需要我们不断追求、不停进步。

记得曾在《青年文摘》上看到过的一个小故事深深触动了我。19 世纪末，美国康奈尔大学的一位生物学教授曾经做过一项科学实验：在同样大的容器里，放入同样多的水，一个装热水、一个装温水，并分别放入一只青蛙用火加热。在温水里的青蛙会一动不动，直到被水烧死；而放在热水里的青蛙则会一跃而起，从而获得新生。

故事讲到这里，大家一定恍然大悟！是的，温水煮青蛙的故事无疑对公司继续创业是一个最好的启示。到底是做温水里的青蛙等待被煮，还是像热水里的青蛙一跃而起？我们是跃离困险之地，再展鸿图？还是沉沦苦海，等待消亡？此时此刻，我忽然想起伟大的思想家孟子的一句话：“生于忧患，死于安乐”，是啊，我们的命运终将掌控在我们自己手中！

超越梦想，成就自我。不是空洞口号，不是一路高歌，而是要转方式、调结构、增效益、合规经营、科学发展！这是推动公司跨越式发展的强劲动力！这是把公司打造成业外有影响、业内受尊重的创新型、多元化保险集团的必然选择！

今天，保险市场千帆竞发，百舸争流，在这激烈竞争的浪潮中，谁主沉浮？企业的兴衰成败，谁执牛耳？在这个舞台上，如何发挥自己的潜能？如何成就和超越自我？如何为公司的发展壮大多做贡献？已然成为每一个保险人认真思考的问题。当前，在公司面临跨越发展的关键时期，我们要知道“做什么”，要懂得“怎么做”，要明白“必须做”，要时刻以主人翁的姿态，立足本职，全力以赴，不断创新，不断超越。

我，作为保险的一名代理人，我所从事的，虽只是一份平凡而琐碎的工作，但我坚信，真正的伟大就孕育在这平凡之中！平凡的我们一样能高昂起头！我更坚信：“路虽远，行则将至；事虽难，做则必成！”

一直以来，我需要也经历过艰辛，但公司领导和同事们兢兢业业工作的一言一行感染着我，激励着我。在工作中，我时常这样勉励自己：不求轰轰烈烈，只求滴水穿石；不求闻达于世，只求无愧于心。

我也许不能做到完美，也许不能做到优秀，但一定要努力去做。面对如此繁杂的事务，我不顾此失彼，不怨天尤人，通过用实干加巧干的方法，使得琐碎的工作变得有条有理，繁忙的工作变得有张有弛，枯燥的工作变得有情有趣。几年的磨练，我进步了，成熟了，工作带给我的是一份历久弥坚的情愫。作为保险的一名代理人，我正为保险的发展添砖加瓦。

为了一路顺风步步走高，代理人的背囊中除了装上足够的勇气，还需要些什么？

要明确目标。明确目标，实现个人目标值，是非常重要的。不确定自己的奋斗目标，当遇到挫折的时候，会造成最大的伤害，会因此而离开代理人这个行业，之前的努力也会荒废。

要规划细到每一天。有了明确的目标之后，必须要有详细周到的计划，要规划好自己的每一天。计划到位非常重要，每年、每月、每周、每日都要给自己一个新的计划，并且一定要完成。要把一个总体目标分解或一个个细分易记的目标，以至写到具体的行事计划中。一个任务，看起来很远，很难完成，可把它分解开来，除去休息日，平均每天完成多少，需要团队中的哪些人去做，把目标分解，协调好就会容易成功，从小事做起，定好每天的拜访量。

要培养不断学习的心态。要想在保险代理人道路上一直走下去，必须要积极进取，因此，心态的习得和保持非常重要。一个优秀的代理人，必须具有不断学习的心态。在遇到困难时的第一反应就是看书学习，从书中寻找答案。不过，有时候客户会是最好的老师，客户提出的问题都是金子。

要争做之星，更深切感受保险对于价值和品质的追求。

同志们，让我们擎起“青春”的火炬，吹响“激情”的号角，高举“奉献”的旗帜，在保险新的征途中，朝着“打造最具品质和实力的保险公司”的梦想，勇往直前！

我的演讲完毕。谢谢大家！

保险演讲稿 篇 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！

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《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，只不过是从头再来，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矗

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

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/655124211234011331>