

保险演讲稿（通用 16 篇）

保险演讲稿（通用 16 篇）

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。演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。下面是小编整理的保险演讲稿，欢迎大家分享。

保险演讲稿 篇 1

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！随着社会交往的日夜频繁，演讲与口才成了当代人不可或缺的一项能力，但“演讲”对于我来说，是一个了不起的挑战，曾记得大学里那次蹩脚的演讲迎来了评委的瞠目结舌，今天，随着阅历的增长，我想让大家见证我点滴的成长，在这里我演讲的题目是忙碌的三尺柜台，爱国爱司的最好表现。

尊敬的各位领导，同事们！作为柜员出单员，我们是公司形象的窗口，也是公司服务水平的提升者，更是公司腾飞的羽翼，在这里，爱岗是我们的职责，敬业是我们的本分，奉献是我们诚挚而崇高的价值追求！

作为保险战线上的普通一员，每天清晨我们便在三尺柜台上用微笑迎接第一批客户，我们早已牢记那来有迎声，问有答声，走有送声的服务理念，早已习惯了车辆过户，上保险这些单调重复的工作。等送走最后一位客户忙碌一天后又投入到匆忙的单据整理中，等走出公司营业大厅时已经是筋疲力尽！这就是我们最基础的工作，也是我们最基础的服务，是我们所有保险人用汗水浇灌公司这耀眼的奇葩！

作为一名出单柜员是责任心和道德感铸就了我们全新的服务理念，是长期的工作感情让我们把服务两个字升华在心中，是信任和真诚让我们永不忘记服务宗旨！在我们人保公司有多少同志，心怀事业之心，有着一股子不服输的劲头，凭着对人保工作的满腔热情，我们的同志个个求上进，互帮互助，真诚友爱，出现了许多业务能手、服务明星。同事们！是我们人保员工将理想和挚爱奉献给了情系千家万户的柜面

出单工作，以满腔热忱默默地为顾客送上一份温馨。在保险业竞争日趋激烈的今天，学习和掌握新的业务知识，是做好本职工作，提高工作效率的基本保证。我们认真学习相关理论知识，利用业余时间强化学习，这提高了我们办理业务的速度、增强了准确性，减少了客户的等待时间，赢得了客户的信任和欢迎，这些年来是神圣的使命感和责任心把我们和公司的命运联系在一起。我想，作为保险战线上的普通一员，爱岗敬业创先争优这就是我们爱国爱司的最好体现！

尊敬的领导，同志们！绚丽之极归于平淡，真正的伟大来自于平凡，在平凡的工作中我们用微笑面对每一天，用热情和真诚去打动客户，主动克服各种各样的困难，我们用心的记下客户的电话和联系方式，节日里给他们送去温馨的祝福，我们把客户的表扬当作是一种激励，把批评当成是教训，做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢，从小事做起，从现在做起，我们用自己的实际行动去证明了一个保险人应有的责任和良知！

尊敬的领导，同志们！作为一名柜员出单员，我们没有显赫的地位，更没有如潮的掌声。伴随我们的只是枯燥重复的业务、辛勤的汗水和如山的责任。但我依然爱这融进了我们青春和汗水柜员出单工作！我想这里不仅是一份荣耀、更是一份责任！

谢谢大家，我的演讲完毕！

保险演讲稿 篇2

各朋友：

早上好！

我先来自我介绍下，我叫潘金凤，金子的金，凤凰的凤。我是经过我的推存人程勇的推存进入这家新华人寿保险公司的。在这之前，我也是一名四处求职，到处遭受拒绝的求职员工，无奈之下，我就成立了我的公司。

在这个世上，有太多太多的人需要我们的感恩，首先是我们的父母，是他们给予了我们生命，然后又是我们培养了我们。每每读到描写鲁迅的句子“瘦得教人担心”我就会想到我们的父亲，想到我们父亲为了我们，默默无闻的付出，我是多么的感动啊，借这次机会，我

向我的父亲说一声“爸爸，我爱你！”我的妈妈为了我们的能长更是任劳任怨，几十年如一日的辛勤劳动，身上的肉早已成了肌肉，我是多么的感激我的母亲啊！在这里，我也要对我的母亲说一声“妈妈，您辛苦了！女儿一定会好好拼搏，让您过上幸福美满的生活的”。

我还要感激我的家人，我的哥哥、姐姐、弟弟、妹妹，他们这么多年来，默默的为我付出，关心我，爱护我，帮助我，我深受感动。我也是非常的感激他们。

我不光感激我的家里人，我还感激我的邻居，我的亲朋好友，我的同事，我所认识的和我不认识的人，他们很多人都在关注着我，关心我，我是非常的感激他们的。还有在座的各位，我也是非常的感激你们，没有台下的你们，也就没有台上的我，所以在这里，我向你们表示深深的感激。谢谢你们，谢谢大家。

我感激那些把我拒之于门外的老板，如果不是他们拒绝了我，我现在依然还只是一名普普通通的员工，每月拿那几百元的工资。

我感激介绍我进入新华的推荐人程勇，没有他的推荐，我依然徘徊在门外。

我感激我的班主任刘利剑，感激这两天来教我知识的所有老师，和陪我一起学习的各位学员，非常感激你们。

我要感激的人实在是太多太多了，也无法一一在这会上一一表达出来，就长话短说吧。

进入新华是我们最好的选择，在这里，我们可以学习到我们所不曾学习到的知识；在这里，我们可以认识到越来越多的朋友；在这里，我们可以打造我们人生的第一桶金；在这里，我们可以实现我们人生的梦想。

我是通过跑业务，推广我的公司，结果糊里糊涂就进入了这家公司，但是我从不后悔，相反，我是更加的激动，因为这里前途更是一片光明。

这里的领导就像老师，这里的学员就像亲戚朋友一样，来这里工作就像是来这里聚会一样，非常的好玩。天下突然掉下这么好的事情，哪里去寻找？让我们一起努力吧！让我们大家一起困结起来，一致对

外吧！大家说好不好？

我的演讲就到这里了，谢谢大家！

保险演讲稿 篇 3

尊敬的各位答辩老师书记员老师、各位同学：

我叫 xxx 在沾益县医保中心工作，我的论文题目是《对沾益县灵活就业人员同参加基本医疗保险的思考》

自 20xx 年 9 月参加中央党校学习以来在老师的辛勤哺育和同学的关心支持下，圆满的完成了学习。下面我就这次毕业论文的写作简要概述如下：

我之所以选择这个题目，主要基于两方面的原因：第一，基于函授学习的需要，前两年是理论学习，后半年是对两年来学习理论知识与实践相结合的检验，即学有所成的一种检验。第二，我在医保中心工作，平时对这块工作有所了解，触动了自己写作的动机。

20xx 年五月学校安排了毕业论文辅导，在听了校领导和班主任老师的写作辅导后，我就开始多方面查找资料，精心考虑选题，在辅导老师毛老师的帮助下，我确定了撰写《对沾益县灵活就业人员参加基本医疗保险的思考》，确定选题后草拟了提纲送交辅导老师把关，辅导老师修改了提纲。于 20xx 年 10 月 15 日写就了初稿在指导老师的精心指导下反复修改，经过四次修改，终于于 20xx 年 10 月 30 日得以定稿。

随着经济体制改革的深化和产业结构的调整，随着我县国有企业的深化改制，以非全日制、临时性和弹性工作等灵活形式人员逐渐增多，没有正规单位，不等于没有工作。积极的就业政策的实施，灵活就业迅速发展，传统的以“单位”为主体的社会保障体系已不能适应这种分散化，流动性强的就业格局。解决灵活就业人员的社会保障问

题，不仅是扫清下岗职工再就业后社会保险关系接续的体制障碍的关键问题也是保护劳动权益、解决“边缘群体”社会归属感，从而缓解我国面临的长期就业压力的当务之急。

全文总共分为三个部分：

第一部份主要是介绍我县灵活就业人员人数众多，形式多种多样，

但参保人数不多的现状。

第二部份介绍了目前我县灵活就业人员参加医疗保险存在的问题，一是灵活就业人员参加医疗保险缴费基数，费率、待遇享受等方面与促进灵活就业发展的要求不相适应，二灵活就业人员对医疗保险的认识不够，导致参保积极性不高。三目前的灵活就业人员基本医疗保险实施办法没有适应灵活就业人员的灵活特点，使得灵活就业人员的权益得不到很好的保障。四是管理部门对灵活就业人员参保管理滞后，没有有效的针对灵活多变的管理办法。

第三部份针对灵活就业人员参保的现状提出了几点建议。一积极完美政策，通过各种渠道大力宣传鼓励积极参保，做到应保尽保，加强对缴费基数稽查，做到应收尽收。二是在权利与义务对等原则下，建立多险种，多层次的保险体制，多变的缴费基数及缴费方式，努力协调处理贵留问题，把缴费年限与享受待遇挂钩。三是加强服务机构建设，把服务机构向社区劳动保障所延伸，建立医疗保险救助系统，尽快建设医保信息系统，提高统筹层次，制定一整套容易实施并且有效的异地就医，报销。转移制度。

这篇论文的写成凝聚着指导老师的辛勤和汗水，同时也是我在党校学习两年半的成果，应该说这篇工作研究是基本成功的，这篇论文有一定的可操作性和可论述性。鉴于平时我疏于写作，加之理论学习不够，所以文章也还存在诸多不足，如理论联系实际不够，论据不充分，标点符号的应用不够恰当，书写不太规范，这些问题有待于以后加以改进，毕业论文概述报告就此结束，谢谢大家。

保险演讲稿 篇 4

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家下午好。

今天我演讲的题目是：做最优秀的员工和所有的新员工一样，从跨进人保财险大门的那一刻起，我就在认真地回顾着她的昨天、注视着她的今天和展望着她的明天。可口可乐公司的总裁曾经说过：把我所有的东西都拿走，把员工留下，几年以后，我可以重建一个王国。所以说企业的发展关键在于人；企业能否充满活力地持续发展关键不

在于企业员工是否年轻，而在于他们是否有锐意进取、不断学习的精神，是否有对市场变化的洞悉力和敏感性。

为适应时代发展，总公司根据人保新时期发展战略和人保财险企业文化建设的总体规划，制定了《中国人民财产保险股份有限公司员工行为准则》。他充分体现了新形势下公司对员工行为所提出的新要求，使之成为广大员工乐于遵循的心理公约，营造爱岗敬业、勇于创新、甘于奉献的工作氛围，构建和谐企业，增强凝聚力和向心力，实现公司和员工的共同发展。通过这次认真、深刻的学习，我充分认识到了员工行为准则出台的重要意义。

众所周知“没有任何借口”是美国西点军校奉行的最主要的行为准则，它给我们的企业员工提供了至真至善的培训内容。在实际工作中，我们需要的正是这种精神，假如在我们企业中的每一分子都想尽办法去完成任何一项任务，不找任何借口，哪怕看似合理的借口，我们的企业必将会是另一番景象，我们的现状也将会有重大改变。

在日常服务中，我们要提倡这种敬业、负责、服从、诚实的精神，对客户提出的意见、建议认真听取，时时处处以客户为中心，替客户着想，遇到客户不满时，不要急于为自己辩解，先从自身开始查找服务中的不足，给客户一个台阶是服务的高标准，有了矛盾不要过分强调自己的理由，反过来为客户着想，将心比心，客户便会理解和尊重你的工作。退一步等于过两步，客户的建议也是我们服务的改进，千万不要有“那个客户太挑剔，我无法满足他”等等一些看似合理的借口。

在我们的日常生活中，当人们不思进取时，往往会寻找借口，殊不知借口给人带来的严重后果是让人更加消极颓废。当遇到困难和挫折时，你不是去想办法克服，而是寻找各种各样的借口，这样的消极态度只会剥夺了个人成功的机会，最终让人一事无成。成功不属于那些寻找借口的人，那么就先让我们从改变自己的态度开始吧，让工作中没有借口，人生中没有借口，失败中也没有借口，把所有时间和精力用到努力工作中来，发挥自身的潜能、主动性、积极性，从而把工作做的更好。

作为公司的一员，我们应该以认真的态度、踏实的作风、强烈的求知欲去学习和接受新的知识和观念。在工作中积累，虚心向前辈求教，在不断学习和应变中以智慧开锋，提高工作效率、提高我们接受新事物的能力，培养对外界信息的敏感性和对环境变化的反应能力。最后，我想说的是：不管做人还是做事都要有“超越平庸，选择完美”之心，这是值得我们每个人一生追求的真理，生活中如此，工作更是如此。那么，让我们共同努力，发扬爱司、敬业、负责、奉献的精神，做企业最优秀的员工吧！

谢谢！

保险演讲稿 篇 5

各位尊敬的领导，亲爱的伙伴：

大家上午好！

我叫 xxx，是 xxx 处的一位业务员，今天很荣幸有机会代表新人和各位分享我的心路历程。

我是 20xx 年 5 月底来到 xxx 人寿的，以前做过一些销售工作，也曾自己开店，后来，我决定要改变目前的状况，让自己走出去，得到更多锻炼，于是列出了自己认为理想和完美的工作条件，我告诉自己，我要的工作要满足这些条件：

- 1，时间一定由我自己掌控；
- 2，要能不断地接触人，建立新的人际关系，和一些成功的人交朋友锻炼自己；
- 3，必须能够有不断的学习成长机会；
- 4，收入可以由自己的努力获得；
- 5，这份工作对社会有贡献；
- 6，它可以让我环游各地。冲着这样似乎不切实际的目标，我开始寻找适合的工作，于是，我找到了保险公司。

装载着美好和希望，我来到了 xxx 区部，对我来说一切都是那么新鲜好奇，刚来到公司我参加了新人培训班，学到了很多基础知识。回到群英部后，得到了我的主管、组训和伙伴们对我的无私帮助，使我备感亲切，在此，我对我的主管李雪梅经理和李文娟经理表示衷心的感谢。

感谢!同时也感谢所有帮助过我的朋友们!

在展业过程中,由于是新人,我遇到很多困难。我记得跟第一个客户接触,向客户介绍 xxxx、条款险种后,得到的是无情的拒绝,我非常失望、沮丧,然而我的主管和组训给予我很多精神上的鼓励和知识的帮助,我按照他们教的办法,多次与客户接触,终于得到了信任,使我迈开了成功的第一步。第一个客户的成功,极大地激励了我的信心,之后我又开发出了一张又一张保单。几个月来我期交保费 7.7 万元,件数 17 件,初步实现了自己的梦想。

通过大家的帮助,我由一个对保险一无所知,迷茫无助的人,转变成朝气蓬勃、积极进取的人。xxx 区部的氛围无时无刻都在激励着我,使我感到青春、主动、进取,要对事认真,对人感恩,对物珍惜。同学朋友也感到我的变化,说我比以前有涵养,又年轻了,这都是在 xxx 区部取得的意外收获!

今天的成绩只是迈出了第一步,今后的路还很长,我知道只有制定远大的目标,才能够取得理想的成绩。今年一季度我制定了参加市公司敦煌旅游的目标,决心在一开始就为全年打一场攻坚战,只要我努力了,即使不能实现最终目标,也一定能取得比一般人强的成绩!进入 20xxx 精英俱乐部的前辈伙伴们,都是我学习的榜样,我要争取尽快加入精英俱乐部!其实,所有的新人伙伴们都应该有这样的决心,你才能真正树立坚定的信心,在这个行业走得坚定而从容;入司时间长的老伙伴们,你们的客户积累比我们多,让我们很羡慕,但我们会在你们的帮助下,快马加鞭,取得更好的成绩,希望咱们共同进步,咱们的团队,咱们的区部一定能有更好的氛围,产生更多的机会!

我们的工作会遇到不少挫折,但我不会向困难低头,我相信劳动的付出会有报答,我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的几个月期间,我每周都给自己定计划,按计划一家家去宣传,每当我签下一张保单,我的心情特别高兴,面对竞争激烈的市场,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。

我为自己是一名 xxx 人而高兴,我要更加努力学习和工作,用高度的热情,怀着感恩的心去勤奋工作,不断开拓,迎接美好未来!再次

感谢领导、伙伴们对我的帮助和支持。祝愿大家新年新气象，取得新收获!谢谢大家!

保险演讲稿 篇 6

年月日，这是中国保险史上永远铭刻的日子。天安门广场上空，为庆祝中华人民共和国成立的礼炮声还在余音缭绕的时候，在中外银行曾经林立的北京西郊民巷号，诞生了中国人民自己保险公司中国人民保险公司，这就是的前身，她牵着共和国母亲的衣襟，凝聚向上的力量，踏上了征程。

五十五年后的今天，十五万人保人欢呼雀跃，因为我们迎来了人保的五十五岁寿辰。回顾这五十五年的历程，人们不会忘记，的历代员工用他们的汗水和智慧呵护着祖国人民的幸福与安宁；人们不会忘记，在保险意识贫瘠的土地上建筑起了中华民族的保险长城；人们更不会忘记，给中国保险业乃至中国金融业发展史上打下的深刻烙印。

作为祖国的同龄人，中国人保与共和国的脉搏一起跳动。经历挫折，走过坎坷，五十五度春秋见证人保的风雨与辉煌。年，狂热的风暴席卷全国，中国人保被迫退出，这一退就是二十年。这二十年里，多少同胞珍藏着中国人保签发的保险单，希望它能保佑平安和幸福；二十年后，年的春风重新扬起了中国人保的大旗，新一代保险人追随着老一辈创业者的足迹，继续着的品牌精神。为中国人民的生命保险，为共和国的企业保险，为养育我们的稻谷和麦子保险，为远航的轮船保险。中国人保责无旁贷地担当起中国社会保障制度建立与发展的重任，成为抗击自然灾害和实现经济补偿的主力军。新一代中国人保人用保险的春风吹遍神州大地，将保险的种子播撒到每个人的心里。

九十年代以后，国内外竞争日趋激烈，有着辉煌业绩的中国人保不敢放慢追求的脚步。年，成了中保集团，分业经营的三家公司携手共进，继续谱写人保家族的华章。年底，中保财险光荣地继承了人保的品牌，火红耀眼的招牌第一次呈现于世人面前。而对于人保财险而言，xx 年将永远难忘。中国人保财险顺利完成重组改制并在海外成功上市，成为中国保险第一股。中国人保像只美丽的凤凰，在烈火中涅槃再生，向着更高的目标腾飞!

今天，已成为中国保险业最具影响力的市场品牌。北国雪原，大漠边关，东海之滨，海南绿岛，的分销机构与客户资源遍布神州大地。专线服务电话、电子商务平台、无法模拟的本土化关系网络，广泛而密切的全球业务合作体系等等，这一切共同构筑起独特而丰富的品牌内涵和整体的市场形象。人保财险又一次展开了向现代化飞越的翅膀，为客户、为股东、为的未来、为中国保险业的发展振翅高飞！

五十五年历史弥足可贵，半个多世纪经久辉煌！一代又一代的创业者，一次又一次勇敢的挑战，中国人保以保险的方式生存，以保险的方式与世界对话，以保险的方式汇入世界资本的舞台。求实、诚信、拼搏、创新，短短十六个字凝练了的企业精神，用真诚赢得无限的信任，以拼搏创造企业的辉煌。

今年夏天，刚走出大学校园的我有幸成为人保财险的一员。感谢扬州人保为我开启了步入社会的第一道大门，跨过这道门槛，实现了我由一名大学生到社会工作者的角色转换。在这个过程中，周边的领导、同事如同我的良师益友，他们总是耐心地引导我，帮助我，让我尽快地适应工作环境，进入工作状态。在扬州人保，我主要从事人力资源相关工作，这个岗位虽然与保险实务关系不大，但作为机关部门，我们有义务为一线员工提供更加周到的服务，让他们更好的开展业务。在加入人保的三个月里，我逐步体会到人保人求实、诚信、拼搏、创新的精神品质，这种精神深深的感染了我，并不断鞭策我向这种精神靠拢。今天，身为的新进一员，我庆幸，因为我昨天的选择；我自豪，因为我今天职业；我憧憬，因为我深信我的明天将与一道会更好！

与国外保险业相比，中国保险市场才刚刚起步，蕴涵着巨大的发展潜力。我们有理由相信，人保财险这艘保险界的巨轮将再一次凝聚力量，引领中国保险事业劈波斩浪，扬帆远航！

保险演讲稿 篇 7

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家上午好！

很高兴和大家相聚在这里。首先让我感谢公司给了我这个展示自我的机会。20xx 年对于我是不平凡的一年，入职人保恰好两年半。在

这两年多里，我也经历了从一个一张白纸的新人到现在能熟练掌握各项业务并能做出一定的业绩。

和在座的大多数同仁一样，我也是在人生的旅途中经历了若干个公司和岗位的磨练之后，义无反顾地选择了人保财险。刚刚进入人保财险这个行业的时候，面对深奥的条款、业务的压力、客户的冷漠，我也曾经茫然过、苦恼过、彷徨过，甚至想到了退缩。然而，在公司经理室的领导下，同事们热情的工作中，公司日新月异的蓬勃发展深深的打动了我，感染了我、也鼓励了我。所以，我暗暗下定决心，要在人保财险这片人生的舞台上，扮演好自己的角色，实现自己的人生价值。

我清楚的记得 20xx 年 5 月 4 日是我加入人保的第一天，在以前，我对人保财险没有过多的了解，进入公司后我才知道保险事业的重要，就汶川 5.12 地震灾害来说，人民的生命财产遭受了巨大的损失，上百万灾区人民在废墟中经历着劫难。此刻，在受灾群众临时居住的帐篷下，在抗震救灾的最前沿，随处可见我们保险人员的身影。他们向群众公布救助电话、全面启动快速理赔机制、余震漫延到哪里，保险理赔就进行到哪里；他们向灾区人民捐款捐物，有的甚至和当地军民共同筑起抵御地震、保卫家园的长堤。5·12大地震中，中国人保共向四川灾区支付各类保险赔款 31 亿元。无数动人的故事，如滔滔洪水，时时撞击着我的心灵，让我愈发懂得保险事业的伟大。

生活中难免会遭受意外，陷入绝境，是保险人及时送去一笔笔珍贵的赔款和一声声温暖的话语，让他们重新扬起了生活的风帆；在突发事故的病人床前，是保险人送上了救命钱，如雪中送炭般为他们重新燃起了生活的希望；是保险人用他们的爱化解了无数的风险。尤其是在我省的偏远地区，也同样有着我们的保险工作人员，不怕路途艰苦，出一次现场就要耗时一整天，是他们用真挚的情意，为广大群众服务，赢得了社会的认可和客户的信任。

无数个感人的事例使我明白，其实每一个保险人，都在以自己无悔的激情，在平凡的岗位上无私地奉献着。而我们的事业，也只有靠我们的辛勤工作，才会有着更加灿烂的明天；我们平凡的生命只有在

奉献中才能得到升华和完善。虽然我们不能驰骋疆场，轰轰烈烈；但是我们可以立足本岗，兢兢业业。

20xx 年，国家大刀阔斧的进行经济改革，使市场在资源配置中起决定性作用，放开所有竞争性领域，让民间资本大显身手。这也意味着同行业的竞争更加激烈，这既是机遇也是挑战，我们更要以总公司为核心，在支公司经理室的带领下，创新经营理念和经营模式，提高自身业务能力及个人综合素质，团结一致，提出将“人保财险做大做强”的号召，同时大力提倡保险诚信建设，为人保财险的可持续发展打下坚实的基础，从而迎来崭新的再发展阶段。

九层之台，起于累土。今天，在公司经理室的正确领导下，以及各位同事的共同努力下，石泉分公司已由几年前保费仅为四百多万元的支公司，发展成为现在全市多年先进的支公司、年保费规模超过4000 万元的优秀支公司，（自己改）这一切，都包含了公司经理室的心血和同事们的汗水，作为开江支公司的一员，我由衷的感到无比的骄傲和自豪。这一切永远激励着我心甘情愿的为保险事业付出不竭的动力和冉冉的激情。至此，有了对待工作的激情，我对人生价值的理解也不断加深；有了对待工作的激情，才有了我人格的升华、意志的磨练、情操的陶冶，激情已经照亮了我生命中的每一个角落。

我是一名平凡的保险从业人员，平凡的工作岗位有辛酸、有疲惫、有无奈，更有执着。虽然我现在很平凡，但是，我坚信工作态度决定职业价值，愿与大家共勉！

我今天的演讲到此结束。

保险演讲稿 篇 8

尊敬的各位领导，各位评委，我亲爱的伙伴们：

大家上午好！

很高兴和大家相聚在这里。首先让我们感谢公司给予我们这个展示自我的机会，让我们把最热烈的掌声送给太平洋！我是尹艳飞，来自区拓蓝海部，作为一名太保人我感到无比的骄傲和自豪！

风风雨雨二十年，太平洋从一个洁如婴儿的新生者成长为今天整个中国保险行业的三大巨头之一！走过了无数个辉煌的历程，我们的

太平洋之所以有如此大的变化，就是因为有无数前辈们前赴后继把自己辛勤的汗水都奉献给了太平洋！他们心中有一个共同的信念：太平洋的辉煌——我的责任！

我很荣幸能选择这个行业，选择走进太平洋，但是惋惜的是这个选择迟到了七年，因为在我刚刚毕业走出校门的时候太平洋就是我的选择，但是因为家人和朋友的反对，我与太平洋擦肩而过了，站在那里也有很多感慨，我们很多人总是常常被别人的意见所影响，亲人的意见，朋友的意见，甚至是陌生人的意见问题是，你究竟是要过谁的一生？人的一生不是父母一生的续集，也不是儿女一生的前传，更不是朋友一生的外篇。只有我们自己才能对自己的一生负责，别人无法也负不起这个责任。所以我一直有个梦想，我想穿越回到 20xx 年，但是现在人类的四维空间理论还没有成熟，这个梦想暂还实现不了。

走进太平洋之后，通过对保险及太平洋更深一步的了解，让我深深的体会到，太平洋就是值得我用一生为之奋斗的地方，为了自我价值的实现，为了区拓的腾飞，为了太平洋的再次辉煌，我会无怨无悔地付出我的所有。

聚沙成塔，汇集我们每个人的成功，就会带来太平洋又一次辉煌。

正所谓今日之责任不在于他人而全在于我，全在于我们每一位太保精英！

让我们给自己一个掌声，因为我们都将是擎起太平洋无限辉煌基石。

而今，区拓做为保险行业一个高速发展的契机，我们能否抓住机会，为太平洋的下一个辉煌，奉献出我们自己的力量呢？我想大家都会有这样的认同感和责任感，那么我们就需要树立一个坚定的信念：那就是区拓的腾飞、太平洋的辉煌——我的责任。

我们会为了这个信念不断前进，克服种种险阻，最后在太平洋的丰碑上刻下我们的名字。

但是这个过程会是艰难的，因为我们会遇到一生中最大的敌人，那就是我们自己，是我们自己的一种惰性的习惯，而我们是可以选择克服这种习惯的，举个例子：

我们每天的早会上，都会有很多精彩的内容，肯定会有某一句话，某一种感情，某一个片段会让你的心灵有所触动，让你小小地感动了一下，可是我们大多数人可能很快就会忘记了这种感觉，其实我们还可以选择把这种触动，这种感动，变成一种蝴蝶效应，无限的放大，让它成为一种充足的，持续的，用来支撑你工作、生活的动力源，这样来克服你的惰性。让勤奋代替惰性变成一种习惯。

我们每个人都有属于自己的生命曲线，这个曲线我认为应该像绩优股的 K 线一样，应该是曲折向上的，虽然有波折，偶尔会遇到低谷，但大的趋势总归是曲折向上的，而不是象脉冲波一样，给自己规定了上限和下限，你只是在保险销售这个区间里循环往复，每每的回到起点，同样的，每一条河流也都有自己不同的生命曲线，但是呢每一条河流都有着自己的梦想，那就是奔向大海，我们的生活有的时候会像泥沙，你可能慢慢的就会像泥沙一样沉淀下去了，一旦你沉淀下去了也许你不用再为了前进而努力了，但是呢你却永远见不到阳光了，所以我想我们都应该，有水的精神，像水一样不断的积累自己的力量，不断的冲破障碍，当你发现时机不到的时候，你可以把自己的厚度积累起来，当有一天时机来的时候你就能够打破层层壁垒，奔腾入海成就自己的生命。

而现在我们的机会来了！区拓好比一只航行在太平洋大海上的海船，而我们就是组成这艘船体的一个螺丝，一块木板，一艘船在要踏浪于海上，必须有一个耐得住风浪的船体，这就是需要我们每个区拓人手拉手紧紧的团聚在一起，让区拓这艘大船更坚固，无论多大的风浪，它始终都会乘风破浪，扬帆远航。

保险演讲稿 篇 9

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好！我是来自收展部的。我今天演讲的题目是《让诚信与我们同行》。诚信自古以来就是中华民族的传统美德。诚信是个人修养，又是道德准则。有句话说得好“人无信不立，业无信难兴”，在商业社会中，诚信也是企业的生存之本，对于保险业而言，诚信更是生命线，是发展的基石。

诚是基，信为本，诚信支起我们平等交流、和平友爱的擎天大厦；诚是纲，信为常，诚信谱写出一曲曲幸福美满、荡气回肠的生命凯歌。诚信是个人、公司乃至国家的生命之源、立身之本。有谁离开了诚信而能立足于社会的大家庭呢？

小时候谁没有听过“狼来了”的故事呢？这个流传最广又最简单的故事，却足够分量地告诉了我们不诚信可能付出像生命一样的代价。曾几何时，人们认为“保险业务员就是从别人的口袋里骗钱”，曾几何时当我们进入保险公司，身边的某些朋友改变了面孔，他们说业务员从身边人“骗”起，必须对我们敬而远之；曾几何时，我们吞下巨大的尴尬不厌其烦地和别人解释保险和非法的传销的本质区别；保险公司无论资本实力、以及对于国计民生保驾护航的作用，都应是明明白白、堂堂正正。而诚信更是我们保险业的生命线。为何在社会大众面前有如此大的反差呢？正是某些不诚信的行为引起社会极大的不满，当人们面对一些不良的现象，而无法指责具体的人的时候，便把矛头指向了整个职业，一句话，这是我们行业为曾经缺乏诚信而付出的惨痛代价！而作为保险人，我们深受其害，我们为此付出的泪水和汗水还少吗？长期以来，百万寿险营销员一直处于寿险业边缘人的尴尬地位，那么我们靠什么扭转乾坤呢？靠的只能是诚信，如果说诚信有标准的话，唯一的标准就是时间，因为诚信，我们会签订的是一份经得起时间检验的良质保单，因为诚信，我们会执行的是一种经得起时间考验的服务，做保险就是做人，对诚信不悔的坚持将终使我们的人格也得到提升！今天的我已经改变了对诚信泛泛的要求，而是在每天的展业中具体化规范化习惯化，是在经营我的个人信誉品牌。

目前，在保险的市场上还有许多与“诚信营销和诚信服务”背道而驰的现象：如投保易，理赔难；如为了保费而不惜误导客户，对保险责任夸大其词，对除外责任隐晦不语；如盲目做不可实现的承诺；收完保费难觅踪迹；挪用保费逃之夭夭，如此等等。就是这些人的急功近利、不讲诚信的行为，严重影响了保险业的信誉。

试想一下，一名保险从业人员的不诚信，对于他自己来讲还可算是个人信用的缺失，那么对整个保险市场来说，将因使个人信用的缺

失扩大为整个保险企业信用的丧失，任其发展将引发保险企业的生存之虞。

推销是保险营销根本，表面上我们推销的是手中的保单，是我们的产品，而实际上我们推销的是自己，推销的是做人，推销的是诚信。做一回买卖，结一世朋友，赢一方信誉，创一块牌子。有人曾经说过，一般事情是看了才相信，而保险是相信了才看见。因此在我们成交每一份保单的背后蕴含的是无限诚信的期望和寄托。保险就是责任与承诺，保险卖给客户的是一纸文书，但却背负着诚信的诺言，它却重于泰山！

人无信不立，家无信不和，国无信不远，企业无信则终将破产。诚信是通向成功的基石。如果说从业人员是公司的招牌，那诚信服务就是各大保险公司“逐鹿江淮”的制胜武器，真正具竞争力的企业不仅仅是建立上，更应全力打造一个以人为本、诚信为基坚实大堤。

在这条诚信大路上，我并不是孤单的，在每天的早会里，我大声地诵读着公司训导的诚信精神；在每天的展业中，那么多勤恳踏实的业务员是我的同伴，那么多熠熠闪光的优秀前辈是我的榜样，而获得国际服务品质奖则是我一直追求的目标。诚信，其实很简单。不隐瞒欺诈，不伪劣假冒，不弄虚作假，待人处事真诚、老实、讲信誉，言必信，行必果，一言九鼎，一若千金。

最后让我们“以至诚之心，塑造个人诚信品牌；以至诚之言，维护国寿诚信形象；以至诚之行，服务客户造福大众；以至诚之德，回报社会共创和谐！诚信是根本，诚信我为先！”

保险演讲稿 篇 10

尊敬的各位领导，各位评委，我亲爱的伙伴们：

大家上午好！（慢语速，重音）

很高兴和大家相聚在这里。首先让我们感谢公司给予我们这个展示自我的机会，让我们把最热烈的掌声送给 xxx！（掌声）我是尹艳飞，来自区拓蓝海部，作为一名太保人我感到无比的骄傲和自豪！（手势、重音）

风风雨雨二十年，xxx 从一个洁如婴儿的新生者成长为今天整个中

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/805312041040012010>