

2023年寿险理赔演讲稿(汇总5篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么你知道演讲稿如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

寿险理赔演讲稿篇一

演讲稿可以帮助发言者更好的表达。在现在的社会生活中，我们都可能会用到演讲稿，还是对演讲稿一筹莫展吗？下面是小编为大家收集的保险公司员工我的寿险事业演讲稿，欢迎大家分享。

尊敬的各位评委、亲爱的同仁：

大家好！

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。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有了了解。在平安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。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，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对自已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的讲台。

我的演讲到此结束，谢谢大家

寿险理赔演讲稿篇二

大家好!非常感谢公司能提供这样一个给我展示自己的.机会。

我今天竞聘的岗位是理赔部主任助理，我竞聘的优势有以下六方面

一、较强的学习能力。我在完成日常工作后积极参加各类培训、岗位技能考核及业务知识交流活动，认真学习保险条款，熟读保险法等相关法律，更好掌握保险公估知识、理赔业务技巧，切实提高了本人的业务技能和工作水平。

二、具有认真负责态度□xxx曾说过谁没有调查就没有发言权□20xx年9月，龙湾公司理赔vip小组正式成立以来，我着重从事核损工作(兼顾查勘定损)，加大“打假、防骗、反保险欺诈”工作力度，取得了一定成效。截至20xx年12月底，共核减案件25件，为公司避免经济损失三万多元，切实做到了不惜赔、不滥赔，有效地维护了公司的权益，同时对居心不良者也起到了警示的作用。

四、对人保事业有着血浓于水般的感情。6年光阴逝者如斯夫!不舍昼夜。可以说我的青春，我的苦乐，我的荣辱，都与人保二字息息相关，我以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，为人保事业的大厦添砖加瓦。

五、熟悉理赔流程。我当过理算员、车险、非车险查勘定损员、核损员，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。6年的理赔工作使我对于理赔中各个岗位非常熟悉，这有利于指导各岗位工作的顺利开展。

六、良好的沟通和协调能力。通过做查勘定损工作，我接触到各种不同的客户和单位，处理过很多疑难问题，锻炼了我的沟通和协调能力，面对同一工作领域，这些沟通和协调能力，会使我能够更好的辅助分管经理开展理赔工作。将公司经理室下达理赔部的各项指标进行层层分解，把年计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

以上所述情况，是我竞聘主任助理的优势条件，假如我有幸竞聘上岗，这些优势条件将有助于我很快进入角色。我深知，主任助理的工作不是轻而易举就能做好，必须全力以赴，理清思路，找准工作的切入点和着力点。如果我这次能够竞聘成功，真正当好分管经理的助手和参谋。

谢谢大家，我的演讲稿完毕。

寿险理赔演讲稿篇三

大家好。

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。终于被我的师傅李主任带入了平安，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酆红仙课长！

对于保险我并不陌生，我哥哥应该是第一代保险人了，他毕业于上海金融国际保险系，91年分配进入中国人寿，一直到至今。他曾多次要求我去中国人寿，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。

谈到人寿保险，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01年的十一月份，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。

寿险理赔演讲稿篇四

我想，我会沉默。因为，所有我理解的都是一些理论，对于现实的生活，真的可以雪中送炭吗？真的那么迫切吗？我也在心里问自己。

不过，如果今天也有人问我，我会和他讲下面这个故事。

这是我认识的一个女性准客户的故事。

她是一个家庭主妇（除了做做家务，还写写文章），有一个正在读小学的小孩，丈夫是一个外企的高管，收入很高，在一个高级小区有自己的房子，开着自己买的车子，银行里也存有不少的票子。反正是一个富裕的家庭，丈夫对她也好，小孩也很听话，很幸福。

这是保险业务员眼中理想的准客户，对吗？

所谓“天有不测风云，人有旦夕福祸”。

一天，她丈夫的一个得力助手，住在同一个小区里面，也是家里的经济支柱，检查出来得了骨髓癌，很快就走了。留下了年轻的妻子和年幼的孩子，还有那个刚供了一年的舒适的家。怎么办？我们都想到了人寿保险，对吗？可是，他没有买保险。没有办法，年轻的妻子只有卖掉那个曾经那么温馨的、现在又那么依恋的、充满了他们欢乐记忆的家，卖掉了那辆曾经载他们看过日出月落、去过露营看过星星的高级轿车，带着年幼的孩子搬到了一个普通的小区。生活仿佛从天堂一下掉到了人间。

我相信，我们都想抱着钱哭，对吗？

我也相信了，当事故发生时，寿险真的可以雪中送炭；

我真的相信了，这个保险计划是那么的迫切，因为那是对家人无时无刻的爱。

我还相信了，加入寿险行业不是偶然，那是命运要我去经营这个事业；

寿险，我相信了，这将是我一辈子的事业；

寿险，我真的相信了，在这条道路上，也许我不能做到伟大，但我一定可以做到崇高。

寿险理赔演讲稿篇五

不曾忘记，我们的员工兢兢业业，始终如一地坚守在自己平凡的岗位上，尽职尽责，安守本份，加班加点，无怨无悔。每逢月末季末，每逢老产品停售，新产品上市，每逢推动业绩业务集中之际，为了使保单及时生效、为了使续期业绩达到预定目标，财务人员、出单人员常常在工作台前一坐就是七八个小时，水顾不上喝，饭顾不上吃，没时间活动活动僵硬的颈部腰部，甚至没时间去趟洗手间；我们的理赔人员，常常是晴天一身土，雨天一身泥，不分严寒酷暑，无论刮风下雨第一时间赶赴出险现场，只为给客户及时快捷理赔，核赔人员办公桌上一堆又一堆的业务总是亟待处理；我们的保费部人员不辞辛苦深入用户，宣导政策极尽耐心。忘不了同事蓉蓉幼小的孩子经常跟着妈妈加班的情形，忘不了五十多岁的业务员王春燕大姐催收保费遭遇客户冷言冷语时那串串委屈的泪水，忘不了加班回家过迟时父母担忧的眼神，忘不了对孩子的许诺一次次落空时孩子撅起的小嘴……自古忠孝难以两全，选择了保险这个行业，我们只能把客户放在第一位，把工作放在第一位。

时间是一把尺子，它在度量与打包着我们走过的一段又一段的岁月，时间又是一枝无形的笔，在书写着我们走过的每一步足迹。风雨也罢，荣耀也好，这个十年即将成为历史，还有下一个十年在等着我们，我们没有时间躺在过去的成绩簿上悠然自得、沾沾自喜，我们只有在这个辉煌的时刻，端起庆功酒，许下希望与承诺，迈开我们矫健的步伐，在宋文光总经理的带领下，朝着新的目标继续阔步前进！