

最新上幼儿园阅读教案小班(优质10篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

保险演讲稿篇一

1、 以市公司绩效考核为指导，紧扣分公司首季开门红劳动竞赛考核，详细分解制订本部门的考核，增强工作积极性和主动性，做到业务能力与综合素质双提升。

3、 加快集团专线的营销推广，在开发集团专线空白单位的同时，加快对竞争对手专线的策反工作，瞄准乡镇学校市场推广集团专线，全面提升信息化收入的同时，拉长集团产品捆绑用户时长，提高集团市场竞争力，确保集团客户市场规模和收入的增长，掀起20xx年集团市场发展的高潮，并为下一步集团市场的发展打下坚实的基础。

户稳定保有考核，充分利用公司集团无线座机、缴话费送礼品和月租的优惠政策，做到集团市场稳定保有的同时，借助无线座机实现集团单位固话的全面替代，开展集团中高端客户的稳定保有。

按照公司下发的执行力考核办法要求，有计划的开展送卡、新业务□g3家庭电话、月租续交等工作，超额完成公司执行力考核指标任务！

我们有能力、有信心坚决完成公司下达的首季开门红各项工作任务，为公司圆满完成首季开门红和全年的各项工作任务，做出自己的努力与贡献，敬请各位领导、各位同事指导监督！

谢谢！

集团客服中心 20xx年12月18日

保险演讲稿篇二

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！

保险演讲稿篇三

大家好！

在加入**之前，我是一个混混沌沌的普通公司文员，每个月领取不多不少的薪水，够养活自己，省吃俭用好不容易存点钱，也被偶尔犒劳自己的偶尔挥霍和旅游弄到银行存折数字归零。妈妈常常唠叨我说：“你就不知道好好理理财？一个女孩子家，也不多为自己将来的生活做些准备和规划？”每次妈妈的唠叨都被我当作耳边风，就我那点工资还需要理财？我还年轻呢，只要我工作，害怕没收入？居然还要我为将来的生活做规划？！我仍然会在发工资的那天去小逛一下商场，见到心仪的靓装，不管衣柜是否还放得下，照样买；仍然会存点小钱，偶尔去挥霍一番。

一个偶然的机，我来到无锡，认识了**，并加入了。或许是公司实力打动了我，或许是想改变一直一来混沌无为的生活。可爸爸妈妈一听我要去保险公司做个营销员，很诧异。“放着好好的文员不做，去跑保险，而且还是在完全陌生的城市，你知道会有多艰辛嘛？”妈妈语重心长的说。“我还年轻啊，接受点挑战，为自己的人生添姿加彩不好嘛？难道你们希望我这个女儿平庸一辈子吗？且不说保险是个怎样的行业，难道你们不希望我在一个世界上数一数二的大公司里锻炼下自己吗？”一如我的独立特行，自以为是！妈妈总被我说到无语对答。我是坚持加入了**，可爸爸妈妈却接受不了。不理睬我，不打电话给我，不发短信给我，甚至爸爸也不再问我一个人在无锡钱是否够用了，真是要命！

从ale到abc□从单纯的想拿到资格证到渐渐深入的了解保险了解**，时间不长，过程很短，却让我每天培训结束后都在思考。生老病死的自然规律，人生中一连串的未知与不确定，环顾周围，无处不在。只是一直以来都太过自我的活着，从未去关注过。学校毕业，参加工作，领取薪水，也没去思考通过自己曾接受的教育和努力的工作所活着的酬劳要怎样去保全与合理分配。总以为自己辛勤工作领取高薪就能提高自己生活的品质，却未曾想到过那是多么的脆弱。一旦发生意外或者患染疾病，难道还要年迈的双亲为我承担现如今高昂的医疗费用?有多少普通家庭能承受得起如此的重担?父母含辛茹苦的将我养育成人，如有不测，我拿什么来回报?我用什么来照顾他们?我留给他们的难道仅仅只能是悲痛吗?而现在，我知道了，我只要少去一次必胜客，把每个月放在银行能随意支取的那点钱存在**，我就能在自己患病之时，不去拖累家人;就能在自己发生不测之时给他们留下一笔财富。让这笔财富代替我去照顾他们的晚年，而非抱憾离去!

年5月12日下午2点28分，汶川大地震。当天下午3点多，收到妈妈发来的短信：地震了，你平安吗?爸爸和我很担心你。我们都平安，你放心吧。看完的时候，我双眼潮湿了。两个多月来，妈妈第一次主动给我短消息，赶紧回了妈妈的消息，报了平安，并告诉她我已经投保了，就算我有什么不测，也能有那么一笔不少的理赔金供他们安享晚年了。在这样的巨灾之下，有多少爸爸妈妈已经不能给自己的孩子们问平安报平安啊!如果哪些被地震带走了生命的人们，都曾经为自己投一份保障，就能够将自己对亲人的挚爱多一份延续，就能为还活着的亲人重建家园添块砖加块瓦出份力……。汶川地震，发人深思，生命在大自然之下显得那么的伟大与崇高!

几天后，我给表弟分享了自己短短两个月时间所学到的保险、理财知识。表弟听完后，对我说：“姐，原来保险是这样一回事啊，我爸妈就我一个孩子，我要给自己一份保障的同时，让爸爸妈妈也有保障。就像你说的，只要他们在我就要照顾他们。”妈妈和小姨在旁边微笑着。回家的路上，妈妈对我

说：“没想到，你去了**之后变化那么大，终于懂事了，妈妈也放心了。好好的干，你一定是优秀的。”是的，到**短短的3个月，学会太多太多。我懂得了如何重新去诠释我们宝贵的生命；懂得了如何让自己更有尊严的活着；懂得了怎样去关爱！

现在的我，每天乐于将自己领悟的保险，理解的相关知识，学会的**服务告诉身边的人们。在超市购物时，在咖啡厅聊天时，在乘坐公交时，在菜场买菜时，在餐厅吃饭时……我乐此不疲。因为，我相信在我们需要帮助的时候，那一张张保单一份份保险合同，能给予我们及家人帮助。为此，我很骄傲，我很自豪，因为我从事的是太阳底下最神圣的职业——保险！

保险演讲稿篇四

时间过得真快，转眼间大家所共同经历的20xx即将过去，我们即将迎来又一个崭新而又充满挑战的年度。回首我在中行所经历的这短短半年时间，从校园生活走向工作岗位，这里给了我一个良好的平台，让我能释放我青春的能量，点燃我事业的梦想。这半年不仅有对过去的回顾，更有我对未来的憧憬与向往，让自己在新的一年里以更饱满的热情投入到工作和生活中，去创造属于自己的辉煌，实现属于自己的理想。入行半年的我对于即将到来的新一季有着新的打算，想必对于经验更为丰富，对这份工作有着更深了解的大家也一定会有这样的想法。

“承前启后”这四个字，虽然看似简单，但却拥有着深层的含义。树立好这一积极的心态，也是我们在面对即将到来的新的一年首先所要做到的。回顾即将过去的20xx年，这是普通而又不平凡的一年，在领导的带领下，全行员工齐心协力，紧张而有序地开展各项工作，奋斗在自己的工作岗位上，为全行年度目标的完成打下了坚实的基础。面临新的年度，自然又有新的任务，要求我们接受新的挑战。这不仅是对行

领导设定目标的实现，更是对于自己的考验和机会。在新的经济形势和环境背景下，我们不仅要保持好上一年度的良好发展态势，更要争取在新的一年里锐意进取，把握时机，在新年伊始来一份真正的“开门红”。

当然，实干永远比空谈重要。要想实现目标，首先应该制定详细而又切实的计划，才能为“开门红”奠定良好基础。作为营业部的一名员工，我认为我们自己应该做到的，就是集中精力，认真做好自己手中的每一份工作。就我们柜面员工来讲，更是要加强文优服务，以真诚和热情的态度对待每一位顾客，用服务制胜，让我们的文优成为我们的品牌，也成为我们的优势所在。另一方面来讲，作为一线员工，我们要熟练自己的业务知识，提高自己的业务水平，认真研究各种产品，这样才能更好地为不同的客户提供不同的理财方案，在为客户理好财的同时，也从一方面提高了他们对于我行的认知度和认同感，更有利于提高我行的竞争力，在开门红时期取得更好的业绩。

在存款方面，要牢固树立“总量就是实力、份额就是地位、增存就是增效、增量就是竞争力”的理念，全面分析我们支行的资金组织架构及市场竞争的新动向、新特点，牢牢把握春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼的有利时机，大力拓展新的领域，努力提高市场份额。同时结合我行实际，对于如何增加存款数量和质量，集思广益，开展一些有针对性的行动。在中间业务方面，要进一步加大工作力度，挖掘自身资源优势，做好细分客户工作，强化柜面服务水平，将基金、保险、三方存管等业务与存款工作有机结合。自身做好“一句话营销”工作，合理利用宣传折页等工具开展有针对性的营销，为“开门红”贡献自己的一份力量。

机遇与挑战是并存的，确实，大家所承担的压力也是非常的大，这就要求我们需要团结协作的团队精神。在各项工作任务压力大的现实情况下，最需要的是全行员工心往一处想，劲往一处使，我相信天宁支行是一个有行动力的团体，有凝

集力的集体，有战斗力的集体。朝气蓬勃的我们，具有的优势在于我们的创新力，创新也可以看成是核心竞争力的关键因素。每天多一个新的想法，并将切实可行的想法付诸行动，对于我们来说，就是一个新的进步，长此以往，必能建立起他行所不具备的创新优势。我相信，事在人为，将我们的努力付诸行动，齐心协力共同奋斗，就一定能完成“开门红”的目标。

最后，我代表营业部和新入行的员工在此表态，在20xx年的“开门红”中，我们一定会抓住机遇，迎难而上，全力以赴，用我们的豪情壮志，用我们的实际行动，书写天宁支行新的辉煌。

保险演讲稿篇五

大家好！

我是来自宝安营业区19部的周丹球。今天演讲的题目是一像钻石一样永恒首先感谢公司举办这次活动所创造的机会及部门给予我的信任，让我有缘面对这么多朋友。

时间过的很快，转眼已经进入平安已经一年半了！回顾这一年多来在平安，给自己的评价就是在平安的这段日子我进步很快，成长很快。记得第一次参加职前沟通会，拿着话筒介绍自己的，双手直打哆嗦，而此刻的我已经能面对朋友们来展示自己，要不请大家来个掌声鼓励下！

在进入平安之前我是从事的工作是一个模具工程师，整天和电脑打交道，以至于当时对于保险完全不了解，不了解平安！记得秘书给我打电话的时候，一听到平安我就问是不是保险公司，秘书解释说我们还做银行业务信用卡，因为这我才进入了平安！当天就参加了测试，后期的一系列的培训，让我了解保险它是人类最伟大的发明，它是我们人对家人爱的体现，是责任是义务！生老病死是自然规律，人生中有很多未

知与不确定，环顾周围，无处不在。一旦发生意外或者患染疾病，难道还要年迈的双亲为我承担现如今高昂的医疗费用？有多少普通家庭能承受得起如此的重担？父母含辛茹苦的将我养育成人，如有不测，我拿什么来回报？我用什么来照顾他们？我留给他们的难道仅仅只能是悲痛吗？而现在我知道了，我只要每天少花十块钱，吃饭少点一个菜，把存下的前用来存到保险公司，就能在自己发生意外时，不去拖累家人，更能在自己发生不测的时候由保险公司来代替我们来完成我们未完成的义务，而非给家人带来更多的悲痛！因此为了让身边更多的朋友了拥有保障了解平安，就依然坚定在这个行业坚持下去，像钻石一样永恒！

谈到钻石，一入司我的主管就告诉我要做钻石，当时也根本不知道钻石意味什么，只知道是个好东西进一步了解知道，每月最少两件单□fyc2500是钻石业务员，代表像钻石一样坚韧闪亮和永恒！很幸运，在朋友的帮助下第一个月的时候达成了钻石！信心百倍，在后来的日子见到朋友就让买保险，可慢慢发现别人开始不接我电话，不见我，个个都都躲我！很长一段时间没有激情，话也变少了，主管发生我的问题，主动找到我了解情况，她说过：钻石刚被开采的时候是和一般的石头一样，但进过千锤百练后才能展现钻石的光芒！主管的话给我我很大启示，对！不经历风雨怎么才见彩虹！

在以后的日子的，有了目标，有了梦想！工作也开始变的有激情，开发属于自己的客户群，开始去找老乡的社区组织，积极的参加社交活动，认识更多的人坚持做好主顾开拓客户的积累，功夫不付有心人，开始从陌生的市场中签到单！并能达成公司的钻石标准，提升自己的业绩收入！

任何事情并不一直一帆风顺！没做好提前做好准备，就容易掉链子！但又想把钻石坚持下去，记得当时加入钻石会员的时候，到月底了，一张单也没出！我知道不能轻言放弃，放弃意味着自己的目标没有达成，也意味我在自己面前妥协！在临近月底的前两天开始列出名单，给以前不敢和他们讲保

险的，以前意向没有买的打电话，一一拜访，记得那天约了3个客户，都是是公司上班白天不方便接见！晚上先去见了南山一个同学，他死活不考虑。从他来出来，赶紧回到了宝安见了另外个客户到那已经是晚上7点多，一坐下来就和他讲小孩子和他的计划，他觉得产品很好，和他老婆商量了后决定先投他自己的！这样意味两张单还差一张！从他出来已经快9点了，在手机里搜索着，突然想起自己很好的朋友前段时间说过要买意外险，没怎么去跟踪，就打了个电话过去：在忙什么，我等下去在福永啊，你上次说的保险买了没，没买我过去跟你讲讲？好啊你过拉吧！赶到那已经是快10点半了了寒暄了几分钟，她答应买份单，而他旁边听的同事对保险很感兴趣，也和她买了一样的。

他来做的计划书，找了打印机打出来，全部搞清楚已经过了12点！就这样我的钻石终于达成了！

在寿险行业是个坚持的行业，只有付出才有回报，伟大的平安人把寿险与营销用钻石来装扮时，就代表了我们的精神！这个承载千万平安人的美好祝福和无限期待、俱乐部注定不平凡，像钻石一样永恒！

在中国这片热土上发出更璀璨的光芒！