

最新保险业务员的自我介绍 保险业务员 演讲稿(通用6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

保险业务员的自我介绍篇一

尊敬的各位领导、各位同仁：

你们好！

诚信勤奋成就保险人生从事保险营销行业这么多年来，我渐渐明白，诚信是保险的灵魂，诚信营销、诚信服务也让我的事业变得精彩。曾有一位客户主动提出要投保10万元保额的保险，20年缴费。但我了解到客户所在企业效益不好、又有孩子需要抚养，客户可能会面临较大的经济压力。我想，做保险不是收的保费越多越好，而要看客户真正需要什么。于是，我劝他选择了5万元保额的保险。不久，这位客户下岗了，整天呆在家里打牌，原本和睦的家庭关系蒙上一层阴影。

我看在眼里急在心里，积极帮这位客户想办法，一个星期后，我帮他在长宁区一个小区找了一份物业管理的工作，上下班都很方便，客户一家顿感惊喜和感动。平时，我一直默默地尽我所能帮客户排忧解难，为他们客户孩子请家教、办转学，帮着他们介绍工作、甚至搬家。我渐渐成为客户心中值得信赖的朋友。我觉得，保险服务不在一时，而在一世，只有客户满意，我的展业路才会越走越宽敞。

有位在部队医院工作的客户，手术后出院，因买过附加个人住院医疗综合保险索取理赔。因军人的特殊性，医院不予开具原始发票，而不能进入正常理赔程序。我反复和公司沟通，

最终让客户拿到了保险金。客户深有感触地表示：“有你这么敬业的业务员，我深信保险公司做出的承诺一定会得到兑现。”善待客户的真情深深打动了他们的心。

这件事很快在部队医院传开了，不少人专门找我来投保。一位女客户不到半个月就将临产，她丈夫因工作关系出差。我很惦记着她，来到了她家。见到客户后，直觉告诉我，她应该马上进医院。我把她送到医院，医生诊断需立即生产。大约过了2个多小时，顺利产下一个女婴。医生告诉我：“送得很及时，听产妇讲你是她的. 保险代理人，怎么会对她这么好，真是碰到好人了。”事后，有人惊讶地问我，她在你这里买了多少保险？我平静地答道：“关键不在于她买了多少保险，而是她买了保险(虽然只有700多元)，我就要全心全意为她服务，我这样做很值得。”我自己多了一些不便，却换回了她们母女二人的平安，有什么不好呢？作为她们保险代理人，对客户不但需要诚心，更需要细心。是客户真正造就了一个全新的我，是保险事业造就一个全新的我，是销售中的经历造就了一个今天的我。诚信，就像“钻石”一样，散发着永恒的光芒，一路伴随我开创更美好的人生！

保险业务员的自我介绍篇二

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家早上好！

对于保险业，有许多朋友一定认为这个骗人的，这种现象也与一些业务员的不良工作方式有关，这个我们没法说三道四，毕竟每个人都有自己的方式方法。就好像医院是治病救人的地方，也难免有照顾不到的地方，从而出现医疗事故，错误是无法避免的，但是我们可以设法降低错误的出现几率。

对于保险，这个事业，不但可以现在做，而且终身都可以从事。这是一个近似不需要成本的行业，只要我们投入一些精

力和时间，或许这就是我们的投资，如果出险了，这个或许就是我们出现了亏损，可是这一切有公司为我们理赔，不需要我们亲力亲为。

对于一个新从事保险工作的朋友，您只用6个月的时间，全力以赴，等六个月以后，我们再重新审视我们是否适合从事这个行业。如果不可以，我们仅损失六个月的时间和精力，同时我们也学到了许多知识，也会对保险业有一个客观的认识。

有人说保险业太苦了，可是现在有哪一个行业或者工作不需要投入，就可以坐享其成呢？我们都希望衣食无忧，可是这一切从哪里来？没有丝毫的投入这个现实吗？我们总不能整天的自己欺骗自己吧。

有朋友说，保险市场让人家开发的差不多了。其实这是一个误解，现阶段我们的`家庭结构正由大家族式向小家庭转变，为了减轻家庭的负担特别是重大疾病的困扰，购买商业保险是一个必然的趋势。一位老人病了，有3个儿女，平坦医药费用，如果是一个儿女，有他自己独自解决医药费费用，这个一样吗？将来，我们一对夫妇有可能赡养8---12位老人，他们怎么办？只有购买商业保险，解决自身的医药费问题。辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。

在激烈的社会竞争面前，朋友让我们为自己和他人的将来努力吧。好像我在唱高调，朋友您设身处地的想一想，我并没有危言耸听。

保险业务员的自我介绍篇三

各位亲爱的高峰英雄、尊敬的各位嘉宾、各位平安同仁：

大家好！

今天，我们欢聚在亚洲最具异国风情的国度，在芭堤雅美丽

的阳光、碧海、沙滩之间，隆重举行“中国平安保险团体20xx年明星高峰会议”，热烈庆祝平安一年一度的盛大节日。

首先，我谨代表大会向来自全国各地的高峰英雄致以热情的欢迎和衷心的祝贺，你们是平安最璀璨的明星，平安因你们而骄傲！今天，这里是你们挥洒胜利喜悦的舞台！明天，平安依然是你们壮志凌云的家园！

同时，感谢国华人寿业务精英们和各位嘉宾的光临，在此与我们共享活动人心的时刻。一直以来，我们之间有着友好的合作和交流，感谢你们对平安一贯的支持和关爱！

现在，这里热血沸腾□xxx四溢的盛会使芭堤雅的美更锦上添花！让我们一起品尝胜利的果实，回味成功的欢快□20xx年，平安寿险实现了一次奔腾，勇创历史新高，寿险总保费突破400亿，平安寿险的营业净利润达到18亿，寿险总体市场占有率由20xx年的22.5%上升到28.7%！此时此刻，我们不能不为胜利而欢呼，我们不能不为在座的英雄们而喝彩，我们不能不为平安人的付出而骄傲，我们不能不为家人们的支持而感谢！

“光荣与梦想，挺进500强；前瞻与革新，迈向400优”，前进的嘹亮号角已经吹响，平安正一步步的朝目标全力迈进！我们的销售雄师是平安腾飞的双翼，各位高峰英雄是平安最棒的业务员，然而面对新的机遇和挑战，我们要树立更高的目标——“做行业中最好的业务员”！最好的业务员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。在座的英雄们都是平安业务雄师中的领跑者，因此更要肩负起引领和培养更多优秀业务员的重担，我们团队中每人都优秀，在马总“创造差异化”精神的号召下，致力建立一支“行业中最好的业务队伍”，以更先进的营销理

念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强平安竞争力，只有这样，平安才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、保险业、为股东、为员工创造财富和价值。

我深信，平安将以科学的治理机制、优秀的企业文化、领先的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的业务队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！我们上我们共同努力，与平安同呼吸共命运，携手共筑平安“永葆青春百年店”！

我公布：中国平安保险团体20xx年明星高峰会寿险分会现在开幕！并预祝大会圆满成功！

保险业务员的自我介绍篇四

“您好，太平洋寿险服务热线02号为您服务”□20xx年一次偶然的机会让我加入了太平洋寿险，带着一份对保险的好奇与憧憬，我开始了95500服务电话接线员的工作，咨询、报案、受理投诉、电话回访构成了我工作的全部。作为95500服务电话的接线员，每天熟悉的电话按键、固定的服务用语、程式化的讲解，有时还会遭遇客户的冷漠，由于要保持服务电话24小时的畅通，每当过年过节，万家灯火家人团聚之时，却只有电话机、键盘伴随着我度过。初始的兴奋与激动没了踪影，取而代之的是枯燥无味，烦闷，这样的心情一直影响着我，我不知道自己什么时候才能走出来？然而一个偶然的机会让我明白了工作中原有的而我却到现在才懂得的味道。一次一位客户意外出险，拨打电话报案，我按照规定的程序记录好相关的内容并留下客户的联系方式，提醒他需要准备相关理赔资料，在我看来，这仅仅是举手之劳，不值一提，可那位客户却左一声“谢谢”、右一声“谢谢”，仿佛我于他有莫大的恩赐一般，客户的感谢声让我汗颜，也让我感动，其实客户需要的很简单，只要我们用心的服务。而我们需要的其实是一种状态，一种看待自己的态度，一种让单调的工

作变的有滋有味的方式,一种去深深体验美好生活的境界。

我们每天面对的是不同层次,不同年龄,不同心理状态的人,为了取得他们的`认可,在专业知识、服务规范、礼貌用语等各个方面严格要求自己。有时也会遇到比较偏激的客户,客户的情绪是完全有理由的,是应该得到极大的重视和尊重的,无论客户是否永远是对的,至少在客户的世界里,他的情绪与要求是真实的,只有与客户的世界同步,才有可能真正了解他的问题,找到最合适的方式与他们交流,从而为成功的投诉处理奠定基础。我们有时候会在说道歉时很不舒服,因为这似乎在承认了自己有错,其实说声“对不起”,“很抱歉”并不一定表明你或公司犯了什么错误,而是你对客户不愉快经历的遗憾与同情。即使客户提出的问题很细小,但你的态度决定了客户的态度,当客户正在关注问题的解决时,接线员体贴的表示乐于提供帮助,自然会让客户感到有保障,从而进一步消除对立情绪,取而代之的是依赖感,在接触中增进了彼此的了解与信任,许多问题就迎刃而解了。

xx保险业在市场经济条件下实现了快速发展,有利的支持了地方经济建设,作为新兴的金融服务行业由具有新观念的人才会聚,有着新思路的探索,面对市场残酷的竞争,在寿险营销英雄中,他们有的历经万难创造难以想象的业绩,有的为了工作达到忘我的境地,比起他们,我的岗位又是多么的平凡和渺小,我的付出又是多么的微不足道。雄伟的长城,是由简简单单的一砖一石慢慢搭砌而成,再辉煌的人物,也是由一点一滴小事做起。我正在从事的寿险事业是在为人类出售幸福,做保险其实就是做人,做一个别人信赖的人,懂得关心、给人理解、帮人解难的人。一家公司赢得客户信赖并迅速发展,最重要的东西是什么?答案是品质与服务。

一般的商品交易,是在一定期限之内,或者是无限期地给予品质保障,提供最佳服务,使顾客满意。而作为寿险公司,服务是以最大诚信为基本原则的,这就是说,我们对待客户应以诚相见,以信为本,用专业化服务的品质,赢得客户的

信任。人都是有感情的，只要你和客户沟通得好，服务和专业结合得好，就会得到客户的认可。市场是无情的，也是有情的，赢得了客户也就赢得了市场，而赢得客户的诀窍就是为他提供一个满意而愉快的结果。所以，一份保单的签出，不是服务的终结，而是服务的开始。

因此，作为95500服务电话的接线员，我时刻提醒自己，我是公司的语音形象大使，对客户而言，我是公司看不到面孔的代表。与客户交流时，我始终面带微笑，虽然客户看不到，但可以通过声音来传递，“让每一次沟通真诚、亲切，让客户感觉到没有距离”，第一印象没有第二次机会去创造，而我们不仅仅代表个人留给客户的第一印象，而是公司留给客户的第一印象。“没有错误的问题，只有错误的回答”，运用说服艺术，要让客户明白，我们销售的是亲人的安全和保障，让客户在轻松愉快的气氛中了解并认可人寿保险，这才是我们的目的。

三年多来，我深深懂得了作客户服务，特别是作服务电话接线员应尽的责任及应有的品格，既然选择了保险行业，就要无怨无悔。热爱和熟悉公司的业务，精通专业知识并有广博的见解，才能自信地面对客户，有时失败与成功仅一线之隔，一线之间的是人的诚心、信心。惰性是人性共有的弱点，它能灭失理想、消磨斗志。积极的人像太阳，照到哪里、哪里亮；消极的人像月亮，初一、十五不一样。我相信，一件平凡的工作，一旦在你心中有了感觉而神圣起来，就会创造出惊人的奇迹，所以现在的我乐在其中。保险是传递真诚、是播种希望。我在传递爱，我也在这崇高的工作中升华了自己。

保险业务员的自我介绍篇五

尊敬的各位评委、亲爱的同仁！

大家好！我叫xx今年24岁，来自xx中心支公司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“我的寿险事业”。

在未进入公司之前，我有一份普通的工作，收入不高，也谈不上有何前途，一次偶然的机会我现在的李冬梅主任到我们家里讲起了保险公司的工作和他的寿险之路，谈到人寿保险，可以说我属于“险盲”一类，我认为我并不需要保险，即使我们家父母也有购买过保险，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”成为了富德生命人寿的代理人呢？是我的家人的支持和鼓励，还有带我入司的李冬梅主任，她那种敬业、爱业、拼搏的精神深深地感染了我，正是在她的指引和感召下我才一步步走到了今天，在这里我想说：“谢谢主管对我的倾力付出”！

我是从新人班怀揣着梦想进入公司。经过平时的培训、再到转正班的学习我对保险产品有了更深层次的了解，对富德也有了了解。在富德工作的这半年里没有挣到很多钱，但我不知道自己内心深处为什么不想离开富德。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也一定是合理的。就这样我一天一天的忙碌着工作着。

真正的思想转变应该是在今年的三月份，我参加了转正培训，认真学习了“富德生命人寿”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。当时听了“寿险的意义与功用”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。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，我的一个朋友因车祸离世，因为没有投任何。

保险业务员的自我介绍篇六

尊敬的各位领导：

“您好，太平洋寿险服务热线02号为您服务”□20xx年一次偶然的机会让我加入了太平洋寿险，带着一份对保险的好奇与憧憬，我开始了95500服务电话接线员的工作，咨询、报案、受理投诉、电话回访构成了我工作的全部。作为95500服务电话的接线员，每天熟悉的电话按键、固定的服务用语、程式化的讲解，有时还会遭遇客户的冷漠，由于要保持服务电话24小时的畅通，每当过年过节，万家灯火家人团聚之时，却只有电话机、键盘伴随着我度过。初始的兴奋与激动没了踪影，取而代之的是枯燥无味，烦闷，这样的心情一直影响着我，我不知道自己什么时候才能走出来？然而一个偶然的机会让我明白了工作中原有的而我却到现在才懂得的味道。一次一位客户意外出险，拨打电话报案，我按照规定的程序记录好相关的内容并留下客户的联系方式，提醒他需要准备相关理赔资料，在我看来，这仅仅是举手之劳，不值一提，可那位客户却左一声“谢谢”、右一声“谢谢”，仿佛我于他有莫大的恩赐一般，客户的感谢声让我汗颜，也让我感动，其实客户需要的很简单，只要我们用心的服务。而我们需要的其实是一种状态，一种看待自己的态度，一种让单调的工作变的有滋有味的方式，一种去深深体验美好生活的境界。

我们每天面对的是不同层次，不同年龄，不同心理状态的人，为了取得他们的认可，在专业知识、服务规范、礼貌用语等各个方面严格要求自己。有时也会遇到比较偏激的客户，客户的情绪是完全有理由的，是应该得到极大的重视和尊重的，无论客户是否永远是对的，至少在客户的世界里，他的情绪与要求是真实的，只有与客户的世界同步，才有可能真正了解他的问题，找到最合适的’方式与他们交流，从而为成功的投诉处理奠定基础。我们有时候会在说道歉时很不舒服，因为这似乎在承认了自己有错，其实说声“对不起”，“很抱歉”并不一定表明你或公司犯了什么错误，而是你对客户不

愉快经历的遗憾与同情。即使客户提出的问题很细小，但你的态度决定了客户的态度，当客户正在关注问题的解决时，接线员体贴的表示乐于提供帮助，自然会让客户感到有保障，从而进一步消除对立情绪，取而代之的是依赖感，在接触中增进了彼此的了解与信任，许多问题就迎刃而解了。

xx保险业在市场经济条件下实现了快速发展，有利的支持了地方经济建设，作为新兴的金融服务行业由具有新观念的人才会聚，有着新思路的探索，面对市场残酷的竞争，在寿险营销英雄中，他们有的历经万难创造难以想象的业绩，有的为了工作达到忘我的境地，比起他们，我的岗位又是多么的平凡和渺小，我的付出又是多么的微不足道。雄伟的长城，是由简简单单的一砖一石慢慢搭砌而成，再辉煌的人物，也是由一点一滴小事做起。我正在从事的寿险事业是在为人类出售幸福，做保险其实就是做人，做一个别人信赖的人，懂得关心、给人理解、帮人解难的人。一家公司赢得客户信赖并迅速发展，最重要的东西是什么？答案是品质与服务。

一般的商品交易，是在一定期限之内，或者是无限期地给予品质保障，提供最佳服务，使顾客满意。而作为寿险公司，服务是以最大诚信为基本原则的，这就是说，我们对待客户应以诚相见，以信为本，用专业化服务的品质，赢得客户的信任。人都是有感情的，只要你和客户沟通得好，服务和专业结合得好，就会得到客户的认可。市场是无情的，也是有情的，赢得了客户也就赢得了市场，而赢得客户的诀窍就是为他提供一个满意而愉快的结果。所以，一份保单的签出，不是服务的终结，而是服务的开始。

因此，作为95500服务电话的接线员，我时刻提醒自己，我是公司的语音形象大使，对客户而言，我是公司看不到面孔的代表。与客户交流时，我始终面带微笑，虽然客户看不到，但可以通过声音来传递，“让每一次沟通真诚、亲切，让客户感觉到没有距离”，第一印象没有第二次机会去创造，而我们不仅仅代表个人留给客户的第一印象，而是公司留给客户

的第一印象。“没有错误的问题，只有错误的回答”，运用说服艺术，要让客户明白，我们销售的是亲人的安全和保障，让客户在轻松愉快的气氛中了解并认可人寿保险，这才是我们的目的。

三年多来，我深深懂得了作客户服务，特别是作服务电话接线员应尽的责任及应有的品格，既然选择了保险行业，就要无怨无悔。热爱和熟悉公司的业务，精通专业知识并有广博的见解，才能自信地面对客户，有时失败与成功仅一线之隔，一线之间的是人的诚心、信心。惰性是人性共有的弱点，它能灭失理想、消磨斗志。积极的人像太阳，照到哪里、哪里亮；消极的人像月亮，初一、十五不一样。我相信，一件平凡的工作，一旦在你心中有了感觉而神圣起来，就会创造出惊人的奇迹，所以现在的我乐在其中。保险是传递真诚、是播种希望……我在传递爱，我也在这崇高的工作中升华了自己。