

# 最新人寿的演讲稿(优秀5篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 人寿的演讲稿篇一

各位领导、各位同事：

大家好！今天我十分高兴能够站在这里演讲，我首先要感谢领导给予我机会和同事给予我鼓励。今天我演讲的题目是“业精于勤而贵于专”。

喜看如今的xx人寿公司，我们全体员工，在公司领导的带领下，以党和国家的各项线路、政策、方针为指针；以推进公司稳定持续发展为中心；以创新的思路与方式使工作中的各种矛盾、各种问题得到有效的化解，积极适应各种新变化、新情况，使公司各项工作都取得了优异的成绩，公司上下展现出了前所未有的新气象！

作为xx人寿公司的一员，作为党组织的一员，怎样做才算合格？怎样做才算优秀？怎样做才能适应公司日新月异的发展？我想，大家的答案应该都是一致的——那就是做好本职工作，为公司的发展倾尽全力，为党组织的发展争光荣！

古人说：“业精于勤而贵于专”！由此可见，“做一行、爱一行、做好一行”应该是每位员工最基本的职业道德，也是每一个人对待工作的基本态度。只有对工作树立敬业感，才会自发的以高标准、高质量全力以赴的完成工作，事业才能有番作为。辉煌的'背后影藏着不为人知的心酸，成功的道路

上不会有捷径。必须要勤学、肯干，以精益求精的工作精神，才能争创先！

爱岗敬业、做好本职，每一个人都应具备这样的精神。如果在日常生活中我们缺乏自己对所从事工作的热爱，在工作中行尸走肉，那我们的生活定将变得索然无味；同样，我们人生中最灿烂、最美好的工作时光也会变得百无聊赖、一文不值。既然我们进入了这个行业，那么我们的青春、理想、才智、信念毫无保留的奉献给这庄严的选择。不管环境再恶劣、再艰苦，我们都要怀着满腔热情去奋斗、去工作。

各位领导、各位同事，今天，在我们伟大中国共产党诞辰93周年之际的这个金色季节，我祝福我们伟大的党更加伟大光荣；我祝福我们伟大的祖国更加繁荣富强；我也同样祝福我们xx人寿公司的每一位同事，祝福你们快乐幸福，都在各自的工作岗位上，爱岗敬业，取得优异成绩，为公司争光、为党争光、为实现自我价值而奋发图强；我更为我们xx人寿公司祝福，祝福我们公司更好更快地蓬勃发展！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 人寿的演讲稿篇二

人身保险是以人的生命或身体为保险对象的，保险人对被保险人的生命或身体因遭受事故、意外伤害、疾病、衰老等原因导致的死亡、残疾、丧失工作能力或者年老退休责任给付保险金的一种保险方式。因此，以经营人身保险为主的保险公司所提供的产品就具有无形性、同质性、广泛多样性和分散性等特性。而且人身保险所涉及的往往是人的老、死、疾、残等。在中国这样一个儒教的过度里人们大多忌讳谈论这些话题。所以即使人们有巨大的保险需求，也很少有人主动的去购买保险产品。这就需要我们的人身保险推销员来为客户介绍保险产品，引导客户发现需求，激发客户实现需求，推销公司的保险产品，提高公司的业绩，提升公司的形象。保

险推销工作是保险公司的赖以生存的前提。

人身保险的推销工作具有一些特点。

第一，推销工作具有服务性。这种服务性表现为：首先是在顾客购买之前，推销人员应根据客户的需要，帮助其设计保险方案，选择适当的险种；其次在顾客购买之后，根据客户保险需求的变化和新险种的出现，帮助顾客调整保险方案，确保其财务稳定；再次当保险事故发生或期限届满时，主动帮助客户索赔或提供这方面的咨询服务。

第二，保险工作需要丰富的知识。人身保险本身是一种合同，也是一种家庭经济计划。它不但牵涉到法律、税金、医学、金融投资、社会学方面的知识，还要考虑到客户家庭情况、收入状况及未来的经济计划和投资方向及客户的心理状态和消费习惯。

第三，推销工作意义重大。人身保险是帮助他人追求幸福人生的保证。推销员在推销工作中处处为客户着想，提供给客户优质的保单，使客户在遭遇不幸时及时得到经济帮助，渡过难关，自然会受到人们的尊敬。

第四，推销工作灵活自由。人身保险推销工作可以由保险员根据自己的情况选择工作时间、对象及地点，按照个人的计划自由调整安排。

第五，推销工作还有独特的工作程序和工作要领。所以，任何一家人寿保险公司都相当重视保险推销人员的培训与开发。

我的实习心得

为期两个月的保险实习,除了收获到一段快乐充实,令人难忘的时光,还学到书本以外的知识,赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙:

## 第一把金钥匙：真诚

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可？真诚！记得踏入人寿的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，故做镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜——真诚！从那一刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源！公司如此，做人亦是，由此，颌首微笑，问候请教就成了我这个月的实习行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步！

## 第二把金钥匙：沟通

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助！

## 第三把金钥匙：激情与耐心

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是一种完全社会人的心态来接受这一个月来的考验。激情

澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打、传送文件……来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

#### 第四把金钥匙：创新

技术大家可以学，但创新却只属于你自己！这是自我价值实现的最好方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入人寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源！

#### 第五把钥匙：主动出击

实习的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，须知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，

从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我一定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

文档为doc格式

## 人寿的演讲稿篇三

尊敬的各位领导，评委，同志们：

大家好！

今天站在这里参加zz行zz支行行长岗位的竞聘，我的心情非常激动。我深知，在xx行这个大家庭中人才济济、卧虎藏龙，每一位同事都值得我学习。今天，我之所以勇敢地站在这个演讲台上，一是行领导班子的科学决策给了我机会，二是领导的信任，同事们的关心和支持给了我莫大的鼓励，借此机会，我真心的向大家表示感谢。另外还有一点就是多年来在工作中积累出的经验、能力与业绩，给了我足够的自信！

此刻，面对着这么多期待的目光，我不想夸夸其谈，也不想说什么豪言壮语。我希望通过我今天的演讲，让大家看到我的坦诚与自信，了解我的能力，然后再来认同我，支持我！谢谢！

虽然在座的大部分同志都比较熟悉我，但我还是要简单地做个自我介绍。

我叫xx，现年\*\*岁，大专学历，中共党员，（\*\*职称）。\*\*年参加工作进入信合系统，先后在出纳、会计、信贷员、分社负责人、基层信用社副主任及二级支行行长等岗位上工作。现任xx支行行长职务。

今天我是本岗竞聘，还竞聘xx支行行长职务，下面我先跟大

家汇报一下自己的岗位认识。

众所周知□xx行具有“立足城乡，服务三农，服务中小企业，服务市民百姓”的市场定位。我们xx支行从成立之初，便秉持着服务“三农”的宗旨，为促进xx辖区农民增收、农业发展、农村社会的稳定和城乡经济建设做出了重要贡献。可以说，搞好xx支行自身的发展建设是一项极其重要的工作，因而，要担当起xx支行的行长，也必须是一个熟悉本地市场经济、了解本支行发展状况、既懂业务又善管理且有一定凝聚力的人！他不仅要全面管理本支行的一切业务，担负着提升本支行服务与效益的重任。与此同时，他还是全支行干部职工工作和学习的带头人，是上级行领导与本支行职工之间上传下达的纽带。因而，工作中，他不仅要履行好协助、协调、协作的职责，准确把握政策及时传达和带头执行党的决定，不折不扣地做好本行的一切经营管理工作；还要及时正确地向上级行领导反馈包括职工心声在内的各项工作信息！

鉴于以上岗位认识，结合我自身的工作经历，我自认在本次竞聘中具有如下几方面优势。

一是政治可靠，清正廉洁。作为一名共产党员，我始终牢记肩上的责任，政治上一向要求进步，自觉抵制各种不正之风的侵蚀，做到了思想上纯粹、作风上正派、行为上廉洁，无论是在什么岗位，那种坚持党的基本路线的决心从没有动摇，无论在什么时候，那种创先争优的追求从没有懈怠，那种与时俱进精神状态从没有疲软。正如千里马一样不鸣而已，鸣则惊人，我是不干而已，干则一流。

二是原岗竞聘，经验丰富，业绩突出！屈指算来，我担任xx支行行长已经\*年了，不仅熟悉行里的一切事务，掌握本行工作重点、难点及发展方向，了解行里每一个人的性格及特长，能够因材施教，而且熟悉辖区市场，甚至了解我们的竞争对手！可以说，\*年来，我把全部心思都花在了我行的管理与经

营、人员的使用及培养，以及市场的保有及开拓等方面!通过和班子成员的积极配合，和全体员工的同心协力，这\*年，我行的业绩从\*\*\*\*年的\*\*\*\*提升取xx年的\*\*\*\*，可以说，取得了不俗的`业绩!这份业绩当然不是我一个人的功劳，它是全行每一个员工的功劳!但是这份业绩给了我足够的信心和勇气，并成为我今天站在这里参加竞聘的动力!如果今天各位支持我继续担起这份重任，我愿和大家同心同德发挥自己的优势和特长，在今后的工作中取得更好的业绩!

三是人脉较广，能力较强!我自\*\*年入职以来，在金融系统已经工作了\*\*年，这\*\*年来，我经受了从基层到管理多个岗位的磨砺，不仅开阔了眼界，拓展了思维，而且提升了能力，使自身的沟通、协调、组织、管理等方面的综合能力得到了飞越式提升，而且与各级领导和各方面政府部门建立了良好的合作关系，这些都为今后工作的顺利开展奠定了极好的基础。

文档为doc格式

## 人寿的演讲稿篇四

一、暖场音乐(也能够说是进场音乐)

二、纪律宣导

请各位伙伴找到位置，迅速坐好!我们的大晨会立刻就要开始了，为了保证会议的质量，请大家把手机关掉或调至震动档，多谢各位的合作。

三、晨操(晨操之前必须要问好)

各位优秀的伙伴大家早上好!伙伴们，磅礴坦荡的寿险气势，我们的伙伴无坚不摧，勇往直前，欣欣向荣的营销事业，成功地彼岸郁郁葱葱，繁荣昌盛，那首先让我们带着寿险人应



有的无坚不摧、勇往直前的精神带出我们的今日晨操少年先锋，让我们以热烈的掌声有请一分处所有伙伴上台带动晨操。

#### 四、敬业时光(这个起考勤的作用)

#### 五、喜讯报道

各位亲爱的伙伴，挑战纷至，竞争沓来，，征程坎坷又洒满阳光，在这个给庸者以无情淘汰，给智者以扑杀疆场的伟大时代，英雄是要付出掌声和光环的，那么就让我们来共同关注这天的喜讯报道，看一看谁是榜上英雄。

#### 六、感性时光(签单分享等等)

#### 七、信息窗口

我们作为一名寿险营销员不但要具有专业的技能和高尚的个人素质，还要具备眼观六路、耳听八方的本领，超多的知识和咨询是我们展业中一项不可缺少的工具，下方就是信息窗口时光，这天的资讯时我们优秀的田德琴伙伴，借助各位热情的掌声有请田德琴。

八、简单节拍(游戏时光)营销工作是重复而又充满压力，所以，我们经常提倡快乐营销，精彩生活，那么这天最精彩的时刻就要来临，让我们用全身心的快乐来体验——简单节拍，这天的简单节拍将由我们团队中最年轻的活力的张玲伙伴带出，借助各位热情的掌声有请张玲伙伴。

#### 九、专题论坛

我们常说成功的人之所以成功是因为其纳百川的胸怀，因为凡是人拥有的是用心的心态，而心态铸造命运，态度决定一切，只有不断寻找机会，准备机会，创造机会的人才是真正的强者，下方就是我们的专题论坛时光。

## 十、业务推动

## 十一、政令宣达

太阳正在升起，战火硝烟四起，各位诸侯演绎纷争，我们的征战在即，让我们整理好军备，披挂上阵，下方掌声有请李经理为我们带出政令宣达。

## 十二、群体激励

跨别昨日，迎来新的征程，未来，奋战新的荣誉，让我们摒弃那拖沓的往昔，共同迎来新的一天，让我们扬帆起锚，主宰自我，用最富激情的呐喊响彻晴天，下方，请全体起立，共同宣读这天的激励口号：不达目标誓不罢休！

## 人寿的演讲稿篇五

尊敬的市委领导，县委×书记，同志们：

今天，市委决定×××同志担任中共××县委书记，这是市委对我县工作的高度重视和大力支持，是对全县各项工作取得成绩的充分肯定，也是对全县广大干部队伍的极大鼓舞，对市委的这一决定，我表示坚决的支持和拥护！

刚才，市委×××××作了重要讲话，对我县各项工作提出了要求，指明了方向；县委×书记作了就职讲话，阐明了今后的工作思路和目标任务。借此机会，我代表县人大党组、县人大常委会表个态：

一、自觉坚持和依靠县委的领导。县人大常委会将坚持维护核心、服务中心、突出重心，自觉把思想和行动统一到县委对形势的分析、判断和重大决策部署上来，凡重大事项都事先报经县委同意，凡重要工作、重要活动都及时请示报告。认真贯彻县委的决议决定，并通过党组成员、领导班子的表

率作用和创造性工作，团结常委会组成人员认真行使法律赋予的监督权、重大事项决定权和人事任免权。

大工作的立足点、结合点和着力点，积极推进县委中心工作的落实，推进经济社会和谐发展。常委会要积极主动做好工作，及时了解县委重要决策，做到审议议题紧扣县委中心，组织活动贯彻县委部署，带领全县人大代表团结干事、努力拼搏，形成推进跨越式发展的合力，使人大工作与全县大局同步合拍、步调一致。

三、自觉围绕县委重要决策建言献策。人大常委会要从全县经济和社会发展的全局出发，积极为县委科学决策当参谋出主意。坚持推进发展，关注民生，促进和谐，积极为县委建言献策，为政府排忧解难，与政协交流沟通，切实做到县四大班子同频共振、同心协力。当前，我们要认真组织好县乡人大换届选举，贯彻落实县委关于换届工作的各项安排部署，确保换届选举顺利进行，为奠定我县新一届县委、县政府的工作基础，做出人大应有的贡献！

谢谢大家！