

最新保险演讲稿(汇总12篇)

运动会是学校重要的体育盛事之一，旨在激发学生对体育运动的兴趣和参与热情。下面是一些即兴演讲的示范视频，让我们学习他们的技巧和表达方式。

保险演讲稿篇一

尊敬的领导：

伴随着这美妙的音乐，我知道，我一直等待了很长时间，也在梦想着这一天的到来，曾经设想了很多种庆祝的场景，当这一天终于要来临的时候，心情反倒平静了很多。

三个月前，做了一个狠狠的决定，必须全力以赴当主管，如今已美梦成真！

（一）从加入保险业，我就告诉自己，一定要在这个行业好好做，一定要做到，你没有理由做不好的，因为这是一个高度公平与充满爱心的行业。在这里我真得很感谢带领我进入这个行业的xxx□没有她在前期的努力栽培和用心教导，我也不会有战胜困难的本领□x姐经常是我取得一点小成绩的时候就给我泼冷水的人，我觉得对我很受用。而且她无时无刻都再关心着我，谢谢芬姐！

（二）感谢平安，是平安给了我们一个施展才华的大舞台。再此我也非常感谢我们的杨总监，看到他我就看到自己的未来，他是我们学习的榜样！同时再次感谢我们展鸿部亲爱的伙伴对我的支持与信任，没有你们就没有今天舞台上的我！谢谢大家！

（三）最后，我要最最感谢我团队里的伙伴，我爱你们，他们是xx等等他们都是我最最亲密的战友，应文是我合作最久

的伙伴，有他在，我始终感受到一种动力与压力，因为他是那么的优秀，言谈举止也让我学习了很多，督促我要不断的努力，还有我们的新生力量曾志文与肖茜，他们都太优秀了，以至于我在想，现在他们那么努力的过程，尽管没有马上出单，但是，越是沉淀的越久的，爆发力也会越来越大，因为“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，现在遭遇的困难是老天爷在考验我们的时候。所以我相信他们都会在未来的时间里应该会有很好的业绩。

（四）这个行业没有捷径，只有勤奋+用心，勤奋是首位的，当别人都在休息的时候，你还在工作，你已经比别人为成功多做了一些了，如果大家都很勤奋了，你比别人用心多一点，那就会迎来更多的机会，因为，这个年头，是差异化竞争的年代，用心多一点，给自己多一些竞争的筹码，我们的客户都会喜欢和用心的朋友交往。所以，我秉承着这样的理念，在精心经营着自己的保险事业。

（五）从x月x号，我再也不是一个人孤军作战了，作为一个主管，对于我来说更多的时候是一种使命，更是一种责任，从此以后，我再也不是一个轻松的业务员了，想事情做事情会比以前多很多很多。我知道，将来的路肯定会难走，肯定会遇到挫折，但我更相信自己的自我调节能力和协调能力，我一定会坚持自己的理念：开心工作，快乐生活，成就自我，超越梦想！带领自己的团队，好好的工作，创造属于我们自己的奇迹！做好人，用好人，铸造成功！希望大家能够监督我，鼓励我，支持我，谢谢！

那么最后还是，感谢在背后默默支持我的家人朋友，给予我激励和领导的领导同事，给了我信心和支持的团队伙伴，真的感谢你们，一路上有你们，真好！

保险演讲稿篇二

尊敬的领导：

作为一名普通的医疗保险工作者，我骄傲，因为是一名女性；我自豪，因为我无私奉献着，让青春和热血在平凡的岗位上熠熠生辉。在新世纪的舞台上，在张扬民族精神和个性发展的背景下，让激情点亮人生，让生命与使命共容。

小时候，我崇拜一个女人。读着语文课本，熟谙她的事迹，出身名门的她留学归国后追随孙中山先生致力于民主主义革命，并一生致力于和平统一的事业。她就是宋庆龄。

长大了，我崇拜一个女人。作为一个主持人，她备受观众的追捧；作为一个商人，她依靠自己的实力达成所愿；作为一个女人，她拥有着“知性、聪慧”的代名词。她就是杨澜。

今天，我崇拜一个女人。她办事果断、洒脱干练、机敏智慧，时刻洋溢着乐观、自信、奋发向上的激情。xx年46岁的她走上了医保中心主任的位置，在人们看来开始走下坡路的年龄里，她不负众望，勇敢地挑起了这一为全县人民生命健康作坚强后盾、事关全县稳定大局的重担。

她们同男人一样，是事业和职场中的佼佼者，在她们眼中，战场就只有战士不分男女，谁赢得了事业的胜利，谁才是真正的英雄。而支撑着她们不断向前的，正是她们心中的理想与坚定。

根扎得越深，树长得越高；步踏得越实，路行得越远。年轻的我们必须脚踏实地、艰苦创业，切忌心浮气躁、好高骛远。奋斗铸就辉煌。今天，我们要建设云南省社会主义新农村，要全面完成我院“十一五”，规划谋划好“十二五”必然又要经历几番风雨。我们正等待着磨练和挑战，我们的生命将在共同的家园绽放出更加绚丽的光彩。

时代向我们发出了召唤，前进的号角已经吹响，我院新一轮大发展就在眼前，让我们积极行动起来，用我们的青春、智慧和汗水浇筑农科院的美好明天，浇筑我们绚丽多姿的人生！

看！无情的旱魔正在云南大地肆虐，楚雄的地震又给黎民带来新的创伤。还等什么！让我们高举理想的大旗，一起行动起来，众志成城，走向希望！

我的演讲完毕，谢谢大家！

保险演讲稿篇三

尊敬的.中支公司各位领导、尊敬的与会全体同仁：

新年好！

日历翻过新的一页，纪元进入新的一年，寅虎奏凯辞旧岁，玉兔传佳迎春来，新年新春新任务，新风新貌新精神。

过去的一年，在中支公司领导的英明决策下，积极贯彻上级公司一系列指示精神，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领全部员工紧紧围绕立足改革，加快发展，真诚服务，提高效益的中心，进一步转变观念，改革创新，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司终于实现了大幅度盈利，取得了骄人的业绩。

我做为我们财产保险公司的一员，一名工作在xx营销经理部的最普通的业务员，我为公司取得的成就感到自豪，感到骄傲，公司的成功使我欢心鼓舞，无比高兴。衷心祝愿公司在中支公司领导的英明决策下，规模越做越大，效益越做越高，质量越做越好。

几年前，我由一名下岗职工，带着沉重的精神负担，怀着养家糊口的希望迈入了我们财险这个门坎，加入了公司员工的队伍，做起了财险业务员。当时我业务无门，信心不足，精神不振，头一年保险费不足十万元，业务开展的十分吃力，一度思想动摇想打退堂鼓另谋发展，是公司领导不舍不弃的教育，员工同仁无私无尽的帮助，使我跟在我们的队伍里，

伴随公司发展的脚步。我们是军队、我们是学校、我们是家庭的企业精神。一天天，一年年，改造了我，重塑了我，使我逐渐学会多项保险业务知识，使我逐渐养成尊重领导、友爱同仁、善待客户的良好品德。我已经从心底深深地爱上了这个岗位。这份爱，源于对事业的执着追求。源于对工作的认真负责。这份爱，也源于领导的殷切希望，源于同事的高度信任。因为有了爱地更阔天更蓝；因为有了爱花更艳草更芳。心中的这份爱，永远激励我在今后的岁月里艰苦跋涉。在工展业务的岗位上兢兢业业，努力拼搏，为公司的发展做出我一名我们普通员工的应有贡献。

我深知：工作就是责任，岗位就是沙常在平凡的岗位上肩负着使命的责任，肩负着使命的重托。无论你选择了哪个岗位，岗位也选择了你。这就意味着有了一份追求，意味着有了神圣的责任。平凡的业务岗位，是员工展示自己的舞台，我们就是这个舞台的主人。十几年的工作丰富了我的社会阅历，五年的公司业务工作教会了我担当责任的义务，让我深深体验到责任心在工作中的分量。本职工作永远是一种强烈的责任。肩负起自己的责任是何等重要，因为责任意识会迫使你由平庸走向卓越。

新春伊始，万物更新，面对竞争日趋激烈的保险，公司发展驶入快车道。如何适应公司发展的需要，是每个员工面临的挑战和检验。提高自身的业务素质，强化服务意识，履行好自己的职责。把“我的岗位我负责，我的服务你满意，我的工作请放心”，作为xx年我个人一切工作的准则。我会时刻用我负责、你满意、请放心来检验自己。只有全面的掌握政策业务知识，熟悉自己的岗位职责才能郑重的承诺“我的岗位我负责”。只有树立强烈责任感，和相对应的履职能力和技巧，才能自信的承诺“我的工作请放心”。

以“新”字统领业务开展。实现“负责放心”。非学无以广才，非学无以明智，非学无以主德，学好新精神，树立新姿态，开拓新业务，完成新任务。

以“实”字把握业务开展，实现“负责放心”。不及跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。真抓实干，不搞纸上谈兵，从头做起，聚沙成塔，积业为螭。

以“精”字优化业务，实现“负责放心”。精兵、精品是业务的最高境界。升级和提质是领先的诀窍。优化业务项目，丢弃垃圾业务，提高业务效率。

以“勤”字保证业务开展，实现“负责放心”。业精于勤而荒于嬉。勤联系、勤走访、勤宣传、勤入厂，开拓视野，抓住机会，稳定客户，多做业务。

各位领导、全体同仁，新的任务在召唤，新的责任等待我们去承担。子规夜半鸣啼血，不信春风唤不回。让我们晋升自己的责任心和高尚的事业心，把自己的责任写进历史，写进自己敬业的长歌，让骄人的业绩永驻我们x公司。

保险演讲稿篇四

尊敬的各位领导：

上午好！

20xx年2月，一个小帅哥降临到我的身边，当孩子满月时，就有亲戚说，做份保险吧，什么叫保险？不知道，但别的孩子有，我的孩子也要有，一份带有平安字样的保险合同就这样与我第一次见面了，小宝宝在全家的关爱中健康成长，我也一如继往的两点一线的工作着。由于各自要照顾家庭，所以很长时间都没有和朋友联系了，朋友是什么，朋友就是多久不说话也不会觉得尴尬的人，得知最好的朋友干了保险，我真是被她的勇气所折服，不是什么人都能干保险的，多次的交流，多次的沟通，当时对保险已经有了初步的了解，知道除了存钱还有相应的保障，反正都有存钱，反正都是支持朋友，那就做份吧，就这样，第二张带有平安字样的保险合

同与我见面了.....

也许，是不想安于现状

也许，是想挑战自我

也许，是想证明自己.....

平安保险成立于1988年，历经21年的发展，已经最初只有十三个人的单一财产保险公司快速成长为以保险，银行，投资为三大业务支柱的大型综合金融服务集团，在09年进入世界五百强第141位，全球保险公司入选92家，平安排名第八位。

6月11日，我正事的成为平安的一员，在亲戚朋友的努力和帮助下，八月顺利的转正，记得第一次站在课里分享刚转正的单子时，声音是颤抖的，腿是的筋的，脑子里想好的词早就没影了，用最普通的话直白的话把转正的经过讲完了，可是却得到来自一百多人的掌声和认可，之后陆续的这样的机会让我得到了锻炼，在参加半年新人班封闭培训时，再次占在讲台上，分享着这半年来的成长时，声音哄亮了，腿不抽筋了，讲的有条理了，我感谢平安，感谢我的师傅，让我越来越自信，让我得到了前所未有的荣誉感。

如果他们当初选择了一份保险，也许现在就不会这么难，那天起我对自己说，我要把保障和平安送到每个家庭里，送到每个人手中，我热爱我的工作，送人玫瑰，手留余香。

，会给我最大的支持，对的事情重复做，重复的事情坚持做，只要听

领导

的话就能做好，我就是这样，一路走来，一路坚持，一路听话，当你所付出的努力得到优秀的成绩时，还会有额外的惊

喜，在平安，我做了二件目前为止我认为是我生命中的级限，一是，我爬上了险峻的凤凰山，我坐在了老牛背上，因为我恐高，真的说是可以爬到山上的，因为除了脸没有贴地，全是扒在地上爬的，当时我只有一个念头，我要爬到山顶，我不能掉队，我不能给团队摸黑，尽管最后是哭的一蹋糊涂，但是我开心，我高兴，因为我战胜了自己，二是，我最怕的一个动物蛇，在参加四五连动黄山游时，游览千岛湖时，我居然抱着它照相，之前也有去过好多次，但我都不敢，可是这次不同，因为当时有一个同事一直对我说，刘艳，你行，你肯定行，你能做到，去做吧，尽管我闭着眼睛抱着蛇照相，但是我真的做到了，什么力量，团队的力量，什么

精神

，坚持不懈的

精神

，谁给我的，平安。吸引了我，选择平安就如同找准了人生的一个点，将它点燃，坚持下去，就会绽放意想不到的灿烂光彩，选择平安就像一条经历风雨的彩虹，让我沐浴在七彩光辉中，选择平安，我无怨无悔。

保险演讲稿篇五

大家好！我是xxx□

于是，我们不断寻找身边的朋友，不断的告诉他们，一定要购买保险，月有阴晴圆缺，人也有旦夕祸福，你是家里的顶梁柱，家里的印钞机，一个人再怎么有能力疾病和意外永远不知哪个会来，我们绝对不想给老人、或者妻子、孩子留下一生的遗憾吧？俗话说：留爱不留债。

入行的初期大多数人和我的情形一样吧。最开始的我们从缘

故市场而做起，以产品销售为导向！

赵总是我前一家公司的老板，更是我生命中的第一个贵人。我刚进平安的第一年，他为了表示对我工作的支持，在我这里购买了最基础的保险。到我入司第四年，他生意越做越大，公司年产值年年翻番。我也学习了以客户生命价值法为导向，以客户保障需求为出发点的保额销售。通过我的专业介绍，赵总有意识的增加了他的保额。此后的几年中每次拜访赵总，我仿佛陷入了职业瓶颈，不知如何去开启有关保险的话题。每次提到加保，赵总都以他已经购买了很多保险而拒绝我，因为从保额的角度来看也确实无需再配置保单！这个时候绝大多数我们所聚焦的是保而不是险，力求以产品突出收益，用演练剧本在销售，但产品营销往往是容易被客户拒绝的！

一次偶然的法律公开课，一个全新的视野格局瞬间被点亮！我发现法律与保险相伴相生，缺一不可。法律保障了保险的安全，保险赋予了法律一丝人情味，保险弥补了法律上的刻板与严谨，对高净值的企业家们，有莫大的帮助。与法律一起的保险，才能像宝剑一样，发挥最大效用。

当我再见到赵总，聊的最多的不再是保单，而是他的企业的现状。聊当下的经济形势聊他对未来的规划！经过深入沟通，发现他的企业与家庭资产混同，企业经营也存在债务风险。并且他的年龄在50出头，未来第二代接班人遴选存在传承的担忧。这个阶段是我们保险的新征程，我发现只有转换新的思维，以险出发、以保落地，帮助客户识别风险，进而提供解决方案，最后配置工具，这些才是客户所需要的！最终赵总在我的建议下重新对家庭资产进行梳理，运用法商的思维和税务筹划的角度为赵总做了全面的家庭财务规划。在一系列科学工具面前，赵总再次主动加保！法律工具是事后的冰冷，金融工具才是事前的‘温存，我们只有通过金融工具与法律工具的完美结合，才能真正为客户排忧解难！

20xx年来到平安这个大家庭，见证它一步步拿下寿险、产险、

大健康、银行、证券、基金、信托等金融全牌照，见证它一步步成为全球领先企业500强，变的家喻户晓。而银保监会的合并也预示着保险行业越来越规范，也预示着竞争越来越激烈。能够销售保险产品不再是单一的寿险公司，有律师界成立的家族办公室，银行渠道，第三方理财机构，保险中介结构，保险经纪人，境外保单，互联官网保险，雨后春笋般逐渐介入！

这是一个最坏的时代，这也是一个最好的时代。而伟大的平安在硬件方面给予了我们强大的后援支持，有远程线上培训系统、借助互联网科技打造直播平台，让我们随时随地学习专业技能。同时致力于成为国际领先的科技型个人金融服务集团，坚持科技引领金融，金融服务生活的理念，聚焦大金融资产和大医疗健康两大产业。同时新一代的平安代理人队伍中不乏众多的精英人才、海归、原企业高管、律师、财务总监，这些人为30岁的平安注入新鲜的血液！为客户创造专业让生活更简单的品牌体验！

30年峥嵘岁月，作为平安这艘巨轮航母中的一员，面对激烈的竞争环境，我们只能百舸争流，逆流而上！

不忘初心，充实积累，成为一名保险专家，为客户提供最专业、最全面的保障；肩负责任，自我赋能，成为一名理财顾问，除了送保障，还要为千家万户送去财富与幸福；传递使命，打破界限，成为一名生活助手，用线上+线下360度的服务，为客户提供满分的爱。

今年是我加入平安的第十个年头。忆自己十年磨一剑的青春，忆自己逐渐丰厚的专业本领，忆与自己一同成长、不断前进的客户！为了不负韶华，我们要站在另一起点，带领我们的优才精英团队，再起航，创辉煌！

保险演讲稿篇六

我记得有位哲人说过，一个自以为最聪明的人，其实是一个最愚蠢的人，而我就属于哲人说的’那种最愚蠢的人！

我一直认为，一个优秀的保险营销人员，它只要把他的观点和理念向它的目标群进行推广，让他的听众接受并认同他的观点。然后，接受他的听众主动自愿向他购买产品邀请，并向他们提供优质的服务是正道。但是，在现实中，我们许多低水平的保险营销员总是直接推销他的产品，或者转着弯去骗他的朋友和熟人购买连他自己都并不十分理解的保险产品。这种行为对我们的保险行业的名誉造成了极大的伤害，以至于我们现在做起保险相当艰难！

一个网友和我聊天时说到“一人做保险，全家不要脸”就是这种现象造成严重后果的生动写照！

保险在我们的家庭理财中占有重要的地位。我曾经有一位朋友和我聊天时对我说：他在银行去年存了5万元钱，今年取出来时，总共得到了360元钱的利息，却还被银行代扣了72元钱的利息税。更要命的一件事，它在这期间得了个痔疮，结果在中大五院做了个手术，花了5360元，所以结果一年下来，他的存款变成了44928元。

而我告诉他，我也是同样的钱，同样的事，但我钱比他多多了！我说我也是五万元，我用2万买了股票和基金，结果去年股市行情特好。我那2万得到了90%收益，也就是18000元的收益；另外我花了10000买了一份分红型的保险，结果加上利息和分红大约可得到350元的收益；另外我存了10000的一年期定期，结果扣了利息税后得到了220元的利；我还存了10000的活期，但那没什么利息收益，不过却十分方便取用，在我姐姐向我借钱时，我借给了她。值得一提的事，我也和他一样，因为“腰结石”的病，我在中大五院也住了院，花了我8000多元，不过这一切是保险公司给我买的单，我自己只

花了1200元。结果一年下来，我5万的资产变成了67370。生病后我的生活质量一点也没受到影响！

结果他向我请教关于理财的技巧。作为朋友，我也不好拒绝，所以，我也就把我理财的技巧传授给了他！

我认为：我们进行家庭理财的目的，是实现家庭资产最大限度的保值和增值。

作为家庭理财中最重要，但过去往往不被人重视的一项是教育与培训的投资。十年前，我有二个朋友到了珠海，二人在同一个公司上班，其中一个有了钱就存了起来，他这样做的目的只有一个：要娶一个老婆，还要建房子。结果十年后的今天，他实现了他的梦想，目前他过得挺好，有了一个老婆还有孩子，而且也在家乡建了一个据说花了12万建好的房子，他还在原来的公司工作，而且工资比十年前涨了一倍，现在都有了1600了。而另一个却有了钱就把钱用了，把他工作前半年的钱用了，参加了一个电工培训，结果过了几个月，他在另一个厂当了个电工，后来他又参加了中级高级电工和电工技师的培训，而且还参加了自学考试企业管理专业的考试。结果在五年后，他拿了个本科文凭，一个电工技师证。现在他是一个厂里的负责设备的副经理，他没告诉我他的工资是多小，不过我知道他现在在珠海至小有二套房子，还有一辆小车，而且更重要的是他还有一个非常漂亮的老婆，据说是个研究生毕业。所以我认为：教育与培训是投资是投入最小，但回报最大的投资！一个受到良好教育和培训的人和一个没有接受培训的人，他们之间的收入，社会地位，工作环境，以至于对今后的生活和对将来的预期，那是根本无法相比的。教育与培训的投资回报率是多小，我想到目前为止，最精明的会计师也许还不能计算出它的回报率到底有多高，高到什么程度！因此，我们在家庭理财中，首先应当优先拨出我们自己和家庭成员的教育和培训费用，哪怕是欠债也应当去做。所谓“再苦不能苦孩子，再穷不能穷教育”，“磨刀不误砍柴工”说的都是这么回事！

在我们的家庭理财中，如果我们在交了房子月供后，还有一部份余钱。那么，我们配一点证券与股票资产也是有必要的，在中国经济高速发展而银行利率呈负利率的进程中，我们持有股票和基金也算是坐上了中国经济发展的顺风车，享受经济高速发展的成果。但是我们也应当意识到，在当前股指高企，投机极盛的股市中，风险也是极大的。一旦有个风吹草动，我们不但享受不到经济发展的成果，反而会把我们的银子变成别人的成果！因此，我们进行理财，一定要有风险意识，不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里，特别是不要借钱去炒股————除非你是一个股市中的特等高手！因此在一般的家庭中，股票与基金类风险资产原则上不应当超过流动资产50%，就样，在风险来临时，我们的生活质量将不会因此而受到太大的影响！

在我们的家庭理财中，配一些银行存款也是十分必要的，银行活期存款虽然利息特低，表面看起来根本是没什么投资价值。但是，它的流动性是最好的，在我们需要时，我们可以随时支龠这样，我们不需要再在我们要用钱时，去卖出其它资产来套的现！另外，我们也可以配一点定期存款，但是在一个利率上升周期中，我们原则上不要将存期定得太长，以六个月定期比较合适，这样做的好处在于：每次加息时，我们都能享受到加息带来的利益！如果中国经济进入降息周期，我们就应当将存期尽可能的存得长一些，我们甚至于可以存个五年期限的定期，经济一旦进入降息周期，做什么生意和投资都特难赚钱，而定期存款是最好的投资，并能锁定较高收益的投资，这样我们就能得到最多的银行利息！银行存款在我们的家庭理财中，这一部份占20—30%就可以了！投资国债与投资银行存款具有相同的性质，利息也不低，但流动性比定期更好，必要时也可以随时卖出，因此我们也可以将我们配置的活期存款转成国债，也许收益会更高，而风险一点也不增加，流动性一点也不受影响！当然，我们也可以投资一些好的企业债券，但投资企业债券的风险比投资国债要高许多，收益却并不会高太多。因此，私底下，在投资国债与企业债券二者中进行选择，我更偏好国债投资！

我们的家庭理财中，有一个极不被人重视，但却相当重要的一部份，那就是保险资产的配置问题。

我们这些人是吃五谷杂粮长大的，因此谁也不能保证，我们的一生中不会患玻谁也不能知道我们会在什么时候，什么地点患玻现代社会的科学技术和交通是这么发达，我们走在路上，到处能见到汽车，火车。我们可以相当小心的不去撞汽车，但谁又能保证，我们的司机大佬们不会打着电话，满口酒精，踩着油门，在我们过斑马线的时候，将我们直接撞到医院里充满温馨病床上，或者是安静、祥和的太平间！当我们睡在舒适的大巴，前往美丽小镇九江去旅游，也许正想着美丽漂亮的导游小姐对你的那个甜美微笑的时候，你也许一点都想不到，有这么一个船老大，开着一个1000吨的大船，撞向九江大桥的一个桥墩，结果让我们永远的睡在了九江清凉的江水中。这一切也许只是一个意外。但就这么一个小小的，微不足道，三天后几乎所有人都会忘记的意外，给我们和我们的家人造成什么样的结果？你是否明白，当我们趟在医院的舒服温馨的病床上，享受漂亮护士小姐温馨服务给你打点滴的时候，我们的家人正在为你的医药费而东奔西跑，找遭人白眼和拒绝。我们趟在清凉的九江江水中或者医院的安静祥和的太平间二腿一伸什么也不管的时候，我们也许永远也不会知道，我们的家人和孩子正在为偿完你生前欠下的债务而过着凄凉的生活，在债权人的催讨声中东躲西藏！我们的父母因为失去我们寄来抚养费，而不得不在年迈七十时还去田地中劳作；当我们在天堂享受上帝的恩宠和福利，并得到美女天使的温情款待时，我们已经永远不可能再知道，我们的孩子正在冰凉灶边等着****那点小得可怜的救济。

保险演讲稿篇七

尊敬的领导，同事们：

早上好！今天是中国xx保险x分工司阳光区雷霆行动预演的第一天。很高兴能和在座熟悉的及即将熟悉的有志之士共聚一

堂，共同学习，交流，探讨发展大计，创造美好人生。我要演讲的主题是《我爱我的团队，我增我的未来》。

我爱我的团队。我对我的团队想说三个词：一是有幸；二是有缘；三是有感。

首先是有幸。中国x保险是中国的骄傲，业界的旗舰。人才的汇集，完善的培训，透明公平，公正，公开的晋升机制，团结进取，迎难而上，追求卓越，服务领先，创造价值，回馈社会的公司训导，令无数客户对平安的忠诚度愈来愈高，使公司人力，业绩不断创造新高。而且中国平安集团是中国唯一囊括了所有金融牌照的公司，在保险，银行，投资三架马车的带动下，大道平安一定会创造历史，亘古辉煌。我以在这样的公司为荣。而在众多分公司中，东莞阳光区占有举足轻重的地位。阳光区在东莞保险业绩一直遥遥领先，而我所在的3部又是阳光区的发源地，培养出无数的优秀部门及职业经理人才，让许多人达到了时间和财务自由的理想人生。让无数家庭拥有了平安，让社会更加美好和谐。我庆幸自己的选择。

其次是有缘。其实早在几年前，我就有机会成为平安的一员的。可是，因为对保险的不了解，瞧不起做保险的人士。不知道在这个世界上，其实每个人都买了保险；关键是向保险公司买，还是向自己钱包买。有头脑的人经过了解选择向保险公司投保，把未来不可控制的风险转嫁出去，确保自己辛苦赚的钱不被意外或大病抢走；一生健康平安，晚年过上幸福有品质的生活。而一般的人不经了解就做出草率的决定，选择向自己钱包投保，当不幸降临时，悔恨不已，正应了那句话：辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。我是个高傲又自负的人，当时没了解透就放弃了。斗转星移，大千世界，兜兜转转，经过参观培训了解后，我终于选择加入中国平安。真正是有缘千里来相会啊。因此，我会更加珍惜。

有钱又有闲，让荣耀常伴身边；让自己的'潜能得到一次又一次

次的飞跃；让自己的心灵不断净化。在平安，我自豪，我骄傲。

这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。普通人等待机会，优秀人抓住机会，卓越人创造机会。平安为我们提供了良好的舞台。经过一年多的磨练，我深刻认识到没有完美的个人，只有完美的团队。一个人是永远不能成功的。纵观历史，秦皇汉武，唐宗宋祖，一代天骄成吉思汗都不是靠单枪匹马打下江山，建功立业，创造不朽之功的。同理，做任何事业都离不开团队的力量。在保险业也一样，组织发展才是硬道理。给更多的人机会，成就别人，幸福他一生，我一生。只有大家好，才是真的好。我相信：知道路，就不会觉得路远，有了清晰的目标，持续地行动，最后一定可以引用诗仙李白的诗句来表达在平安的美好未来。“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”

让我们共同努力，让每个家庭拥有平安，让爱洒满人间，让病有所医，残有所仗，老有所养，幼有所护，不辜负这大好时代，创造辉煌的人生。最后，感谢各位的聆听。

保险演讲稿篇八

各位领导、同事们：

大家早上好！

非常感谢公司提供了这个展示自己，让大家认识我、了解我的机会。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。

首先，自我介绍一下：

我叫***，本科学历。自****年***月进入公司以来，已有五年零四个月的时间。伴随着公司的发展壮大，先后在综合办

公室xxxxx工作，现****部副经理。今天我竞聘的岗位是办公室主任一职。众所周知，办公室工作综合性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性的特点突出，是公司全局工作的补给站，是对内、对外协调的枢纽，是公司员工管理的核心，是公司正常运转的保障。

我认为能胜任这一职务的优势有以下几点：

一、具备办公室工作经验

首先我在大学学习的是*****专业，能够熟练操作公司常用的工作系统。其次进入公司后有两年的办公室工作经验，对于办公室涉及的各类工作都有较好的基础，特别是纪检监察、公文收发、公文写作、信息技术以及接待工作等方面具有较强的工作能力。

二、具备基层工作经验

工作带来很大帮助。

三、具备较好的综合协调能力

自我调到****部，分管****工作以来，经常与上级公司、基层公司进行汇报衔接，在工作中做到了两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。此外，由于工作需要，我还负责与地方***、****部门以及***等外部单位的协调工作，在***部工作以来，我的综合协调能力得到了很大提升。

四、具备较强的公文写作能力

公文是机关实施管理的基本手段和重要工具，发挥着上令下达、下情上报和信息沟通的重要作用。我刚进公司就开始从事文秘工作，不论是上行文、平行文还是下行文我都能融会贯通，本人在公司内网及地方媒体发表过多篇信息，同时还

获得过****的表彰[]20xx年调离办公室至今，不论在*****还是在****部，我的工作都涉及各类文件的上报和传达。可以说与公司结缘以来，公文写作就不离我左右，使我具备了较强的公文写作能力。

如果此次竞聘成功，我会认真做好以下几个方面的工作，真正将办公室工作落到实处。

一、认清办公室工作的重要地位，修订并完善办公室的工作目标，提高工作水平，提高运行效率，提高服务质量，强化服务意识，改善服务条件，提升服务层次，为大家做好后勤保障工作，不拖不等。

二、全力推动人力资源各项管理制度的落实，真正做到“人尽其用，事得其人，人事相宜”。从公司实际出发，积极与上级人力资源部沟通协调，争取*****等政策得到尽快解决，进一步提高员工薪酬福利。全面开展员工满意度调查工作，提升员工归属感、责任感和团队精神，增强员工对公司的认识和认同，增进公司凝聚力。

三、做好协调工作：对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给业务部门、基层单位的原则，使各项服务工作和谐顺畅；对外而言，注意强化外部协调，与地方政府相关部门建立良好的工作关系，使公司对外工作能够顺利有效的进行。

四、强化办公室文字处理工作。一是带头加强理论学习，提高理论水平，提升看问题办事情的高度，加强写作训练，不断提高专业写作能力。二是强化效率观念，以高度的责任心为公司的发展着想，按照“白加黑”“5+2”的工作要求，哪怕不吃饭，少睡觉，也要把文书工作干好。三是从思想上提高信息灵敏度，树立信息观念，及时收集、整理、传递有价值的信息，为撰写材料、领导决策等提供依据。

五、推进公司宣教工作的切实开展。一是苦练内功，加强政治理论学习，进一步提高自我修养，以此促进宣教工作的蓬勃开展。二是牢记责任，抓住关键，紧紧围绕公司中心工作，发挥“喉舌”作用，反映群众心声。三是切实加强宣传阵地建设，努力提高宣传工作质量。对内，集中力量搞好员工宣教工作，树好“形象”；对外，积极组织向报刊杂志、电视台等新闻媒体发表信息，把公司品牌、成果推向社会。四是大力构建宣传网络，实施通讯员队伍建设计划。通过创新工作方式，采取“以文会友”、创作交流等形式，发现、挖掘和培养宣教人才；进一步规范宣教工作职责，整章建制。

六、完善接待工作，按照节约成本、对口接待的原则，制定公司接待制度，使公司各项接待工作既有质量又能节约，为公司有效益发展做出积极贡献。

各位领导，各位同事，“给我一个机会，我会干出我的风采！”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。请大家信任我，投我一票。此次竞聘，成功与否，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上，把自己的全部智慧和精力奉献给我所至爱的保险事业！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

保险演讲稿篇九

尊敬的评委老师，亲爱的伙伴们：

大家早上好！

人家问我近十年的建筑行业怎么转型为保险业，思路很清晰：第一、市场的潜力巨大，第二、国家政策的扶持，第三、自我的发展空间以及可以让我从事一辈子的行业。通过几年的工作也取得了不少成绩，连续二十四个月每月伍仟二件以上，连续八个月排名前十，获得全省十大财富领袖称号，并取得

同业的高度认同。为了让自己更加专业以及了解保险市场，因同业领导的邀请，抱着学习的心态面谈了近十家保险公司，总结发觉每一家都有各自的亮点，这使我产生了困惑，我不能销售各家比自家还好的商品，也不能享受各家比自家还好的政策，不由得想通过什么可以把各家公司的优势整合在一起，在思考能不能找当地五家优秀的公司，每家找一位优秀的合作伙伴在一起成为超市模式让客户、代理人的利益最大化。就在这个阶段从点击开始，在网上了解一些资料，点击中突然眼睛一亮，怎么会有全国性的保险超市，通过了解、分析觉得华康是一家伟大的公司，不但在企业文化、经营模式吸引了我，还在代理人制度、基本法吸引了我，更让我感动的是浙江省王文鸽总、谭铁总、徐恭剑总、张坚领导班子成员的创业精神，他们不分白天黑夜经常在一起工作到深夜甚至通宵，有哪家公司可以让他们如此疯狂的工作。等到一上班就与华康取得了联系，收集了大量资料与伙伴一起分析、探讨、策划。最后得出结论，为啥选择华康，思路更清晰：第一、是保险业发展的必然趋势，第二、国家政策的大力扶持，第三、华康是综合性金融中介的领先企业、第四、让客户与代理人的利益最大化，第五、可以长远发展的行业。

我们的美好蓝图开始启航，通过选职场、装修、招聘、培训、会议经营一系列的自主经营理念，更加体现出华康代理人走正道、走运道、靠组织、靠专业致胜在行业中的领先地位。

在这里再一次感谢华康，让我不断成长。人生不能彩排，生活不能重来，当机遇来临时，不要错过，一定要抓住。我的成长，源自一份最初的梦想、一份相信、一份坚持，最后祝大家家庭幸福，事业成功！

保险演讲稿篇十

各位领导、各位同仁：

下午好！

在充实繁忙的工作中，感觉时间过的很快。已经过去，不经意间我到客服部工作已经4个年头，四年来，在大家的共同努力下□xx公司的客服工作在全省综合考核中一直名列前茅。尤其是，为不辜负总经理室对自己岗位留用的信任，我在工作中更是认真负责、兢兢业业，尽力将各项工作做到最好。

营业厅服务标准化建设是客服三项重点工作之一，客服部对营业厅的服务检查和监督从年初开始一直是紧抓不懈，并实行常态化的奖罚月通报制度。在上半年省公司聘请的外部神秘人服务检查测评和省公司对全省13个市分公司的43个营业厅的服务标准化检查中□xx公司在这二次检查中的综合得分排名都为全省第二。在43个营业厅得分排名中，市公司营业厅以98分位列第一，并连续三年保持总公司金牌服务示范窗口营业厅称号。上半年省公司客服工作考核□xx公司服务效能考核得分全省排名第一，省公司客服类重点工作完成评价达a类公司标准。在省公司下半年营业厅服务标准化检查中□xx公司综合得分全省排名第三，在省公司聘请的外部神秘人服务测评中□xx公司又以各环节平均得分98.73分的最高分列全省第一。总公司“感动xxxxxx度人物”征集评选，全省客服系统一个推荐名额指定由xx公司上报，部门员工xxx获得推荐。一份耕耘一份收获，付出得到回报是我在工作中最值得骄傲的事情。

在的工作中也存在不尽人意的地方□xx公司客户投诉量一直居高不下，全年投诉总量达1483件，较上年的972件上升了52%。虽然，投诉处理工作在全体投诉处理人的努力下，430件有效投诉都得到妥善处理，最终纳入考核的有效投诉为0□kpi过程性指标考核达到挑战目标。但因投诉量增长过快、考核管控不力，投诉处理工作到年终考核时，由优秀变为良好。所有的付出与努力未达预期目标，不能不说这是工作中的一件遗憾的事。

已经过去，一切都将重新开始，新的一年客服工作要紧紧围

绕总经理室的战略发展目标，继续抓好抓实客服三项重点工作。从年初开始，要将有效减少客户投诉量作为工作的重中之重来抓，营业厅服务标准化建设、微信平台线上线下活动、增值服务优化落实、投诉处理能力提升等工作要进一步巩固完善。

xx公司客服工作的目标为：各项考核指标进入全省前三□kpi及过程性指标考核达挑战目标。

新的一年，衷心希望和大家一起努力，共同实现既定的工作目标！谢谢大家！

保险演讲稿篇十一

、各位同仁：

你们好！

人寿，历任

xx

人寿xx支公司业务员、兼职组训、组训、个险一科科长。

回首在

xx

人寿的这4年工作、生活，我只有一个词：感恩！一是感恩公司给了我学习成长的机会□xxxx年x月，参加了省公司举办的“兼职组训培训班”□20xx年5月又有幸被公司选送到省公司参加“第五期组训培训班”，成为了公司的一名专职组训。今年4月份参加了省公司的第四期

领导

力训练营培训，使自己的管理能力和综合素质得到了进一步的提升；二是感恩公司给了我发展的平台，我个性外向、好动好思考、永不服输。在入司不到9个月的时间里，个人业绩获得当年公司

网

点年度销售第一、荣获“市公司优秀展业精英”荣誉称号。后来成为公司的兼职组训、专职组训、个险一科科长。三是感恩公司

领导

、同事、主管和伙伴们对我的理解、支持和帮助[]20xx年公司安排我督导桥江服务部，通过与服务部经理杨健和伙伴们的共同努力，团队从原来的有效人力7人、新单十年期交20万元，发展到有效人力过40人，业绩过百万，服务部也成功创建成为“省标准化农村服务部”[]20xx年底原个险一科科长离司，通过民主选举，我被公司聘为个险一科科长。在个险一科摸爬滚打的这一年里我得到更进一步的锻练，对寿险营销管理也摸索出了一套经验。在今年一季度“开门红”工作中，在公司经理室的正确

领导

下，在分管经理张峰焯的具体指导下，我带领个险一科所有管理人员和主管伙伴们团结一致、日夜奋战，以新单期交保费280万的业绩超额完成了公司下达的任务，同时获得市公司一季度“城区联赛”的冠军。

就只因为对寿险事业的高度认同、就只因为对寿险工作的无限热爱、就只因为对公司始终怀着一颗感恩的心、就只因为

心里始终藏着一股初生牛犊不畏虎的信心、就只因为踏实的做、成倍的付出、就只因为始终坚信付出终有回报，所有今天我有信心也有能力参加支公司个险部经理的竞聘。

我竞聘xx支公司个险部经理这个岗位有以下几方面的优势：

力训练营”等大量的培训、学习，不断的提升自我。三是本人自入司以来，一直在个险渠道工作，长期的工作经历使我的团队经营、职场管理、组训、培训等方面摸索了一定的规律，

总结

了一定的经验。四是本人热爱寿险事业，忠诚公司，工作中勤勤恳恳、踏踏实实，立志于为渝浦寿险事业的发展贡献自己的绵薄之力。综上所述，所以本人决定，竞聘公司个险部经理的岗位，用自己全身心的投入、辛勤的工作，以更优异的业绩回报公司

领导

多年的培养和帮助，同时，也是为自己的寿险事业寻找一个更高的平台，从而激励自我，挑战自我，超越自我。

如果这次我能成功竞聘，我将从以下几个方面做好本职工作：

1、敬业爱司，严格要求自己，勤勤恳恳做事，实实在在做人；履行岗位职责，作好本职工作，当好分管经理助手。

2、工作中以队伍建设为核心，以日常基础管理为重点，以活动量的追踪、落实为工作的落脚点。围绕《基本法》做好文章，以《基本法》职责考核，将出勤管理抓落实；以《基本法》的职级考核，将活动管理追踪到位；以《基本法》中的标准团队创建为经营中心，培养出一批标准团队主管，帮助他们成长为个险新生的骨干力量。衣服部在做好以上工作的基础上

以职场经理考核为核心，同时加大对主管的管理能力训练和专业知识的培训。

3、严格按省公司流程做好新人从甄选到衔接教育到育成的增员工作。

5、加强团队文化建设，打造一支懂感恩、知荣辱、肯学习、能奋战的高效团队。

6、做好人才培养，充分发挥组训的专业优势，将组训与团队相挂钩考核，做到培养人才、成就团队。

7、做好各部门的协调配合工作，借助银邮客户，开发新的客户市场。

人寿，我坚信“世间自有公道，付出终有回报”。

我的演讲完毕，谢谢大家！

保险演讲稿篇十二

尊敬的评委老师，亲爱的伙伴们：

大家早上好！

三个月前，做了一个狠狠的决定，必须全力以赴当主管，如今已美梦成真！！

(一)从加入保险业，我就告诉自己，一定要在这个行业好好做，一定要做到最好，你没有理由做不好的，因为这是一个高度公平与充满爱心的行业。在这里我真得很感谢带领我进入这个行业的xxx没有她在前期的努力栽培和用心教导，我也不会有战胜困难的本领，芬姐经常是我取得一点小成绩的时候就给我泼冷水的人，我觉得对我很受用。而且她无时无

刻都再关心着我，谢谢芬姐！！！！

(二)感谢平安，是平安给了我们一个施展才华的大舞台。再此我也非常感谢我们的杨总监，看到他我就看到自己的未来，他是我们学习的榜样！同时再次感谢我们展鸿部亲爱的伙伴对我的支持与信任，没有你们就没有今天舞台上的我！谢谢大家！

(三)最后，我要最最感谢我团队里的伙伴，我爱你们，他们是xxxx等等他们都是我最最亲密的战友，应文是我合作最久的伙伴，有他在，我始终感受到一种动力与压力，因为他是那么的优秀，言谈举止也让我学习了很多，督促我要不断的努力，还有我们的新生力量曾志文与肖茜，他们都太优秀了，以至于我在想，现在他们那么努力的过程，尽管没有马上出单，但是，越是沉淀的越久的，爆发力也会越来越大，因为“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，现在遭遇的困难是老天爷在考验我们的时候。所以我相信他们都会在未来的时间里应该会有很好的业绩。

(四)这个行业没有捷径，只有勤奋+用心，勤奋是首位的，当别人都在休息的时候，你还在工作，你已经比别人为成功多做了一些了，如果大家都很勤奋了，你比别人用心多一点，那就会迎来更多的机会，因为，这个年头，是差异化竞争的年代，用心多一点，给自己多一些竞争的筹码，我们的客户都会喜欢和用心的朋友交往。所以，我秉承着这样的理念，在精心经营着自己的保险事业。

(五)从10月1号，我再也不是一个人孤军作战了，作为一个主管，对于我来说更多的时候是一种使命，更是一种责任，从此以后，我再也不是一个轻松的业务员了，想事情做事情会比以前多很多很多。我知道，将来的路肯定会难走，肯定会遇到挫折，但我更相信自己的自我调节能力和协调能力，我一定会坚持自己的理念：开心工作，快乐生活，成就自我，超越梦想！带领自己的团队，好好的工作，创造属于我们自

己的奇迹！做好人，用好人，铸造成功！希望大家能够监督我，鼓励我，支持我，谢谢！

那么最后还是，感谢在背后默默支持我的家人朋友，给予我激励和帮助的领导同事，给了我信心和支持的团队伙伴，真的感谢你们，一路上有你们，真好！！！！