

最新保险新人发言稿一分钟(优质7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

保险新人发言稿一分钟篇一

我从小就是一个没有故事的女同学，我朋友总是给我起名叫刚刚好。因为不管是身高、家庭、成绩、长相，我什么都是刚刚好。在我18岁之前，我人生中，除了从13岁就开始早恋之外，只有一件事与众不同，那就是我从小学到高中，全校只有我一个人不上保险。这件事还得归功于我奶奶，用姑妈的话来说，保险是一个特别晦气的事。墨菲定律说，如果你相信某件事情，那它就一定会有发生的可能。所以很多人的想法可能和我一样，我年纪轻轻，风华正茂，身体健康，我为什么要花钱去买一份诅咒，来为了一个很可能不会发生的未来呢？对呀，人就是这样，我们总是侥幸的觉得，自己不可能是悲惨故事里的主角。这个想法，直到我姑妈被发现癌症之后，它就终止了。

后面这个照片就是姑妈，温柔、美丽、睿智、大方。在那个没有任何ps技术的年代，姑妈在我的心里就是这样一个近乎完美的女性，差一点就被癌症打败了。我姑妈的家庭很富足，但是就是因为癌症，在短短一年之内，姑妈捉襟见肘。但这都算幸运的，在姑妈的病友里面，卖房、卖车、四处欠债倾家荡产的人大有人在，别说去恢复曾经精致的生活，就连维持生计都已经变成最大的困难。姑妈这么美了一辈子、清高了一辈子、视金钱如粪土的人亲口跟我说，姑妈说有钱真好啊。

姑妈最庆幸的就是为自己上了保险，姑妈为自己能够给自己负担得起医疗费觉得得意，因为姑妈不需要家人为姑妈焦头烂额啊。姑妈在短暂的绝望和慌乱之后，甚至可以恢复镇定。因为姑妈知道，只要能治得好，姑妈就负担得起。姑妈不需要去承受家人给姑妈付出的牺牲，所以姑妈可以很积极很乐观地面对癌症，甚至还保留着那么一丝体面，但是太多的人是没有这种幸运的。坦白地讲，在经历了我姑妈的事情之后，我是路转粉的。

今天是一场免费的自发洗白，我曾经和你们一样，觉得保险是一个特别不体面特别不高级的职业，有点像推销的，直到我认识了一个工作了19年的保险从业者，姑妈对我说，姑妈说“很多人都觉得我的工作不体面，但是我很自豪，我觉得保险卖的是一份信仰”。我当时的想法是excuse me，戏太足了吧，保险能卖出什么信仰？但是姑妈告诉我，十九年来姑妈可以给客户一份值得信任的保障，让他们在生活遇到变故时不至于全然，姑妈觉得非常有价值，觉得这份工作甚至是伟大的。

毫不夸张地讲，保险是当代社会的一项重要发明。它是建立在大数定律基础上的一种科学规范，它最大限度的保护了我们的人身安全，甚至维护了社会的稳定。如果生命的价值是尊严，那它就是维护尊严，和让你的幸福生活不至于全然崩溃的最后底线。

保险，不是两个字，不是一纸订单，更不是一单业绩，它是让我们体面地、负责任地，去面对重疾和死亡的方式。它不是只为了一个利益的诅咒，而是写满了一纸承诺的：祝你平安！谢谢。

保险新人发言稿一分钟篇二

你们好！

我叫xx□现年xx岁，很荣幸公司能够给予我这次难得的机会向大家展示我自己。本人于xxxx年参加工作□xxxx年x月，有幸加盟中国人寿，历任中国人寿xx支公司业务员、兼职组训、组训、个险一科科长。

回首在中国人寿的这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炼，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：

一是本人做过业务，带过团队，从事过组训、讲师工作，担任过支公司的管理工作，对个险工作既有实践也有理论的经验。二是自20xx年进入公司以来，参加了“兼职组训”“组训”“领导力训练营”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，立志于为溱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。农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。

如果这次竞聘我未能成功，我仍然会一如既往的做好本职工作，在今后的工作中，更加积极主动，要求上进。因为我热爱这份事业，因为热爱中国人寿，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！

保险新人发言稿一分钟篇三

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郦红仙课长！

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。

保险公司演讲稿3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”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”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，积业为蟠。

以“精”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”保证业务开展，实现“负责放心”。业勤于勤而荒于嬉。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xx—xx公司。

保险新人发言稿一分钟篇四

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！

保险新人发言稿一分钟篇五

大家好！首先，我代表保险保险有限公司以及全体员工，对同学们选取三局、来到公司表示热烈的欢迎！

这天是一个个性的日子，对在座的各位同学们而言，将是人生中一个重要的里程碑。我明白，此时此刻，虽然母校的嘱托还在你们们的脑海里萦绕，毕业的钟声还在你们们的心中回响，悠扬的《毕业歌》还在你们们的耳畔回荡，但是你们们已经站在了一个全新的起跑线上了。再过几天，各位同学就要奔赴各自的工作岗位。这天，借此机会来跟大家见面、交流，并与同学们共勉。从此，我们将与三局同呼吸、共命运。

每当这个时候，看到你们们青春洋溢的脸庞，我的内心也很激动，欣喜、牵挂、期盼的情绪交织在一齐。欣喜的是你们们风华正茂、意气风发、满怀豪情的来到三局，给企业带来了充满期望的新生力量；牵挂的是你们们即将奔赴不同的工作岗位，能否尽快实现人生主角的转换，是否做好了充分的思想准备；期盼的是你们们早日成才，在岗位上建功立业。

下面，我将中国保险建设股份公司及我们保险保险有限公司向同学们作简要介绍，然后对接收毕业生的公司各单位提几点要求，最后对同学们提几点期望。

一、股份公司当前的形势

中国保险建设股份有限公司是中央管理的中国保险建设集团公司整体改制并控股创立的股份公司，是跨国经营的综合性大型企业，是中国规模最大、科技水平领先、最具实力、行业品牌影响力最强的保险建设企业。具有国家施工总承包特级企业资质、对外工程承包经营权、进出口贸易权□aaa级信用等级。

中国保险建设股份有限公司用心推进国际化战略，是中国保险产业“走出去”的排头兵和中国企业“走出去”的重要力量，先后在亚、非、欧、美的50多个国家和地区进行了工程承包建设和经济技术合作，拥有全球50%的保险建设市场份额。在中国对外承包工程企业中以营业额位列第4位，在全球最大225家承包商中排行第31位，“中国保险”已成为国际上保险建设的第一品牌和行业代表。目前，公司已构成国内保险、国内非保险、国际业务“三足鼎立”的格局，已由保险施工企业初步发展成为集工程承包，保险、风电等能源投资开发，国际经营及房地产开发协调发展的综合型大型跨国企业集团。

二、公司目前的发展状况

保险有限公司为中国保险建设股份有限公司的全资子公司，企业资质为保险工程施工总承包特级；并具有对外承包工程资质、铁道部市场交易许可证等资质。是一个跨国、跨区域、跨行业经营的特级综合性企业。

公司现有员工12000余人，各类专业技术人员近3000余人；持证一、二级建造师252人；企业总资产25.21亿元；拥有各类大型主导施工设备近5000台套，先进的试验设备近800台套。公司下辖四个区域施工分局、四个专业施工分局、勘测设计研究院以及省级技术中心；国外工程设置国际工程部，在中东、北非、东南亚下辖六个施工项目部。

公司遵循“大集团、大土木、大市尝大品牌”的战略思想，

致力于经营结构的战略性调整和转型升级，在继续持续保险工程施工传统优势的同时，优先发展国际市场，大力开拓基础设施业务，全面实现国内保险、基础设施、国际工程协调、持续、共同发展的经营格局。

三、对分局的几点要求

1、各单位领导要高度重视新员工的接收工作，在公司入场教育完成后，各单位要组织好新员工见面会，使新员工尽快适应新环境，尽快熟悉企业，同时要认真做好新员工的安置和分配工作。

2、各单位要全方位关心新员工的生活，体现企业以人为本的宗旨。对待新员工，工作上要严格要求，生活上要体现人文关怀。各单位和项目部要利用各种载体，组织开展形式多样的文体活动，丰富员工的业余生活，让新员工切实感受到企业的凝聚力。

3、各单位要关注新员工的思想动态，要充分发挥党、工、团组织的政治核心和保证作用，引导新员工树立正确的人生观、价值观；加强对新员工敬业爱岗、人生价值的主题教育。各单位和项目部领导要定期新员工沟通思想，认真倾听他们的意见，逐步引导他们为企业发展建言献策。

1、爱岗敬业，珍惜机会。施工企业工作条件相对艰苦，但是我们既然选取了，就应安下心来，在工作岗位上踏踏实实做点事情，这对你们今后的发展至关重要。这几年，公司对招收毕业生的力度较大，绝大部分同学对自己的定位比较现实，体现了受过高等教育的综合素质。我期望你们能尽快适应三局、进而融入三局、扎根三局。

2、适应环境，融入团队。毋庸置疑，建筑施工企业是劳动密集型企业，工程技术干部同样面临艰苦复杂的工作环境。我期望同学们能尽快融入到新的工作环境之中。在我们的施工

过程中，绝大多数工作都要靠一个团队去完成，所以要主动将个人的成长与企业发展联系在一齐，培养自己的团队合作意识，强化组织纪律性，让自身的素质在企业中得到提升。3、加强学习，善于总结。在新的岗位上，同学们既要善于从实践中学习，又要继续善于从书本中学习，要持续良好的学习习惯。很多人参加工作后就放松了学习，时间长了，差距就慢慢拉开了。所以必须要善于学习、勤于思考，有目标的拓展自身的知识结构，不断掌握新知识、新技术、新工艺，这样才能在工作中不断创新。

4、敬重长者，勇于超越。“看人挑担终觉轻，事非经过不知难”。同学们在工作中必须要虚心，多向有经验的老同志学习，遇到问题多请教。公司很多项目上都开展有“师徒结对”活动，期望同学们能多向他们取经，取长补短，学以致用，力争超越。

保险新人发言稿一分钟篇六

大家上午好！

很高兴今天能站在这里与大家一起分享，我想借助大家热烈的掌声感谢公司给了我一个这样的机会。

我来自xxxx□我的名字叫xxxx□是09-15期实战演练班的学员。在这之前我参加了职前辅导班，岗前培训班等课程的学习。在实战演练班期间我获得了“一马当先奖”“保费优胜奖”和“达标奖”等多项奖励。累计保费11587元，其中长险保单10年以上期交5件，意外险保单5件。

我是湖北人，其实我接触保险这个课题已经两年多了，最早接触的是中国平安，因为我的一个好朋友是在平安做的，我的家人的保险就是跟她买的，而且我朋友一直都在做我的工作，叫我去听课，但是我一直都没时间，因为那时候白天要上班，晚上要给朋友设计图纸。我在加入中国人寿之前在南

城添迪制品厂工作，是一位建筑工程师，今年5月份合同到期，公司没有和我续约。就这样我想改行了，在这里，我要再次借助大家热烈的掌声感谢袁启锋经理，谢谢您！是他带我走进了中国人寿这个大家庭，并且精心的培育我成长。通过这段时间的学习，我明白了：这个行业就是我辛辛苦苦所寻觅的行业，中国人寿就是我想要加盟的公司。因为他可以让我不用再经常去找工作了，不用再担心做了今年明年不知道在哪儿上班，让我可以有更多的时间陪伴家人。在我加入中国人寿以后，有一个我以前的朋友又打电话给我，请我去广州黄埔去做工程主管，月薪5千。（月薪5千呀朋友们，有人想去做吗？）我很自豪的回绝了他，这要是以前我可是求之不得的呀。但是现在不同了，因为我加入了中国人寿，我不用在明年的这个时候又背着行囊去找工作了，因为我知道，要找靠山就要找一棵大树，要改行就要选择一个热门的行业。

那这样吧，我现在没有时间，晚上我再联系你吧。他说，那好，但是你要快点啊。到了晚上七点钟，我去到了他家里，我见到了他母亲，我就明白了他是怎么找到我的。之前我做陌生拜访的时候给了他母亲一张名片，而她象看贼一样的审视我说，现在家里当家的不在，等他们回来了我和他们说，叫他们打电话给你，现在就不要罗嗦了。就这样很冷漠的拒绝了我。听他弟弟说，他哥已经住在广州中山医院，已经确诊了是心脏内膜言，过两天就要做手术了，手术费用要10万，现在为医药费着急了，听人家说保险能帮他解决，就这样开始想了解保险了，他上网查了很多资料，也打了很多电话，咨询过平安的合众的泰康人寿，但是没人理睬他，因为这根本是办不到的事情。他一家人都来自揭阳，他哥有三个小孩子，都在上学，大的上六年级，最小的才6岁。来东莞开了一个小士多店维持经营，现在压力很大。我就和他详细讲解了我们的保险产品，讲了意外险是投了马上生效的，但是保不了他哥现在，还讲解了我们的健康产品一康宁终身。他最后很感激的握住了我的手说：“吴先生，很感谢你的讲解，也很后悔以前没有去了解保险。我现在明白了健康保险是怎么回事了，我打了很多电话，只有你的服务是最好的，你亲自

来了我家给我做咨询宣传。”我告诉他说，您说的对。我们中国人寿的服务是最好的，所以人家说“要投就投中国人寿”。他又和我说，等忙过了这阵子我还会打电话给你，因为现在我哥哥的医药费要紧，到时候再为我和我的家人买一份保险。那是，现在是“人命关天”，我相信我还会接到这个客户的电话，下次听了他的电话就肯定是去签单的。到了这时候，我真正明白了做保险是快乐的，想想客户焦急的心理，万般无奈的神态，我就觉得以前的烦恼和郁闷根本就算不了什么，正是有了太多这样的家庭需要我们去给他们讲解保险，给他们送去保障，正是为了让更多这样的人不再后悔，所以我们的工作才有了更多的意义。所以我对这份职业有了更深刻的认识和更多的感受。

保险新人发言稿一分钟篇七

大家上午好！

我叫xxx是xxx处的一位业务员，今天很荣幸有机会代表新人和各位分享我的心路历程。

- 1、时间一定由我自己掌控；
- 3、必须能够有不断的学习成长机会；
- 4、收入可以由自己的努力获得；
- 5、这份工作对社会有贡献；
- 6、它可以让我环游各地。冲着这样似乎不切实际的目标，我开始寻找适合的工作，于是，我找到了保险公司。

装载着美好和希望，我来到了xx区部，对我来说一切都是那么新鲜好奇，刚来到公司我参加了新人培训班，学到了很多基础知识。回到群英部后，得到了我的主管、组训和伙伴们

对我的无私帮助，使我备感亲切，在此，我对我的主管李雪梅经理和李文娟经理表示衷心的感谢！同时也感谢所有帮助过我的朋友们！

在展业过程中，由于是新人，我遇到很多困难。我记得跟第一个客户接触，向客户介绍xxxx条款险种后，得到的是无情的拒绝，我非常失望、沮丧，然而我的主管和组训给予我很多精神上的鼓励和知识的帮助，我按照他们教的办法，多次与客户接触，终于得到了信任，使我迈开了成功的第一步。第一个客户的成功，极大地激励了我的信心，之后我又开发出了一张又一张保单。几个月来我期交保费7.7万元，件数17件，初步实现了自己的梦想。

通过大家的帮助，我由一个对保险一无所知，迷茫无助的人，转变成朝气蓬勃、积极进取的人。xx区部的氛围无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真积极，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，这都是在xx区部取得的意外收获！

今天的成绩只是迈出了第一步，今后的路还很长，我知道只有制定远大的目标，才能够取得理想的成绩。今年一季度我制定了参加市公司敦煌旅游的目标，决心在一开始就为全年打一场攻坚战，只要我努力了，即使不能实现最终目标，也一定能取得比一般人强的成绩！进入20xx精英俱乐部的前辈伙伴们，都是我学习的榜样，我要争取尽快加入精英俱乐部！其实，所有的新人伙伴们都应该有这样的决心，你才能真正树立坚定的信心，在这个行业走得坚定而从容；入司时间长的老伙伴们，你们的客户积累比我们多，让我们很羡慕，但我们会在你们的帮助下，快马加鞭，取得更好的成绩，希望咱们共同进步，咱们的团队，咱们的区部一定能有更好的氛围，产生更多的机会！

我们的工作会遇到不少挫折，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从

事保险的几个月期间，我每周都给自己定计划，按计划一家家去宣传，每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。

我为自己是一名xxxx人而高兴，我要更加努力学习和工作，用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓，迎接美好未来！再次感谢领导、伙伴们对我的帮助和支持。祝愿大家新年新气象，取得新收获！谢谢大家！