

# 2023年三分钟讲保险行业演讲稿(汇总10篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

## 三分钟讲保险行业演讲稿篇一

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

大家晚上好！我是人力资源部xx□感谢公司给予我机会站在这三尺演讲台上，深感荣幸的同时，就有了一种前所未有的压力。所以请理解我的紧张，允许我手足无措。今夜就会因我的勇敢与自信而熠熠生辉，成为我生命中最珍贵最美好的回忆。

现在我要演讲的题目是《手指与手》

我是xx年入职粤豪的。至今已3年有余。回想这一千多个日日夜夜，感慨良多。记得刚入公司时，总公司的成员尚不足200人。短短三年时间，剧增到现在近1000人。其变化之大有目共睹，在业界内均有口皆碑。究其根源，一般会有诸多闪光词汇如潮水般立即涌入脑海：比如温暖、比如友爱、比如忠诚、比如感恩、比如奉献、比如战略、比如政策、比如责任、比如规则、比如进取、比如担当、比如拼搏、比如与时俱进等等。正是这些闪光的词汇串起了粤豪的点点滴滴，才成就了粤豪今日之辉煌。

但我今天要说的是另外一个词。这个词质朴无华，语不惊人，在众多精妙绝伦的词汇中实属普通平实，但足以揭示粤豪文化的底色，奠定粤豪文化的基调，因为我始终坚信，只有它

才能真正彰显出粤豪人的精神，粤豪人的品格，粤豪人的智慧，粤豪人的本色。这个词就是一——团结。只有团结才有力量；只有团结，才能迎难而上；只有团结，才能凝聚四方能源；也只有团结，公司才能锐意开拓，驰骋市场。

而这一切，与我们的手何其相似。我们的手指，普通人的手指，根根柔弱无力。就因为有了它们之间的团结协作，才可以筑起长城，垒起金字塔，才可以织出绝世佳帛，书写万卷神话。而我们每一位员工或者说我们的每一个部门就犹如我们的手指头：各有侧重，各有所长，只要我们各司其职，取长补短，精诚团结，伸出手，就可以温暖四面、友谊八方；大手一挥，就可号令群雄，应者云集；紧抱成拳，则是铜墙铁壁，坚不可摧；重拳出击，则更是所向无敌，志在千里。

粤豪就是这只巨灵之手。而我——佩玉，何其有幸，因为我就是这只巨灵之手中的那根指头。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 三分钟讲保险行业演讲稿篇二

尊敬的各位领导、同志们：

根据大会安排，我代表县劳动保险局就开展优化经济发展环境“百日整治行动”作如下发言，发言稿《保险表态发言稿》。

一、全面落实离退休人员各项待遇。我们将继续巩固养老金发放成果，加强发放工作领导，落实保发机制，多方筹集资金，加强部门协调，保证养老金在每月15日起按时发放。认真做好国家各项政策性增资，确保养老金发放率达100%，社会化发放率达100%，待遇调整率达100%，保障离退休人员晚年基本生活。

二、努力扩大养老保险覆盖面。加大《社会保险法》贯彻落

实力度，开展好灵活就业人员、个体人员、招商企业、民营企业优质服务活动，不断扩大养老保险覆盖面，让更多的劳动者享有社会保险，共享社会发展成果。主动服务企业改制，妥善解决困难企业职工养老保险问题，化解社会矛盾。据实核定参保职工缴费基数，加大欠费企业清欠工作，加强基金监管，努力实现基金征缴新突破。

三、开展丰富多彩退管活动。在确保离退休人员老有所养的同时，我们将进一步做好离退休人员老有所乐工作。发挥退管协会的作用，联合各社团组织，组织开展经常性的'娱乐竞技活动，保证大型活动每年有，小型活动不间断，提升老同志晚年生活质量，做实离退休人员思想政治工作。

四、开展优质服务活动。优化办事流程，简化办事手续，大力推行办事引领、告知制度。转变思想观念，大力开展“人性化”服务、亲情式服务、特色服务。加大制度建设，用制度管人、管事。加大文明创建工作，树立劳动保障良好社会形象。

五、深入开展优化发展环境集中整治活动。我们将以此次动员会为契机，会后，认真落实会议精神，认真梳理影响工作、环境发展方面的突出问题，认真整改落实，保证活动不走过场，实现机关作风明显好转，工作效率大幅提升，群众利益得到保障，确保集中整治行动扎实开展。

总之，在县委、县政府及局党委领导下，我们有信心，开展好全县优化经济发展环境“百日整治行动”工作，为促进全县经济社会跨越式发展、建设全省中等发达县作出新的贡献。

## 三分钟讲保险行业演讲稿篇三

各位领导、各位嘉宾、各位朋友：

今天是保定市x保险代理有限公司开业庆典，出席今天庆典的

有保定市各家保险公司的老总们，有保定市保险行业协会的领导，有工商、税务等政府有关部门的领导，有长期以来对我司的筹备和发展给予大力帮助和支持的社会各界朋友，有保定电视台、保定日报、保定晚报等新闻媒体的朋友们。

首先我代表x保险代理公司向各位领导和各位朋友的光临表示热烈的欢迎和衷心的感谢！x\_险代理公司由中国保险监督管理委员会于200x\_8月18日批准开业，由保定市工商局于200x\_9月8日进行注册登记，成为保定市第一家专业保险代理机构，其业务经营区域为河北省行政辖区[x\_保险代理公司将接受河北省辖区内尤其是保定辖区内各家保险公司的委托，代理销售保险公司的保险产品，代理收取保险费，代理相关业务的损失勘查和理赔。

x保险代理公司将以一流的管理、一流的服务、一流的品牌、一流的信誉服务于各家保险公司，服务于河北尤其是保定的广大客户，为发展保定的保险事业作出自己的贡献，让每一个家庭、每一个企业、每一个社会组织在保险的充分保障下安定地生活、稳健地发展。

x保险代理公司作为保定市第一家专业保险代理公司，其生存和发展离不开各家保险公司的扶持，离不开政府各部门的帮助，更离不开社会各界朋友的支持，希望在座的各位领导及各位朋友在以后的日子能更加关注我们，更加支持我们，你们的每一分支持都将激励我们更加努力地工作，努力打造保定保险业的专业服务品牌，为各家保险公司服好务，为广大客户服好务，真正成为沟通保险公司与客户的桥梁，让保险公司的产品通过我们的服务惠及广大客户，让保险公司的服务通过我们的传递得到充实和延伸。

在此我代表x保险代理公司的全体员工对给予我们支持和帮助的各位领导及各位朋友再次表示衷心的感谢！最后，祝各位领导及各位朋友身体健康，工作顺利，家庭幸福，万事如意！

谢谢！

## 三分钟讲保险行业演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位同事们：

大家好！

我是来自

中国

xxx人寿保险股份有限公司巴州支公司的陈洪海，首先感谢库尔勒市团委举办这次活动所创造的机会及公司给予我的信任，让我有缘面对这么多朋友，告别校园时代至今已有八个年头，想来真是弹指一挥间，从小到大我

评价

自己是一个有着许多好奇心和梦想同时又用心的人，因此，今天我

给大家

分享的题目就叫用心追逐，放飞梦想。

可能每个朋友的心里都会有这样的想法，如果时间能够倒流回某一个阶段，我将如何从新开始，假如真有这种可能的话，我想我会从xx年开始。

xx年，我的高考成绩离本科院校的录取分数线差一点距离，本想重整旗鼓，但父母似乎对我失去了信心，因为在这之前我已经重整了两次，那个时候对一纸文凭的追求是一种潮流，现在想来，这种单纯对文凭的追求不免有些不合时宜，但在

求职过程中，尤其是一些竞争激烈的岗位，对学历的要求依然是一个门坎，这似乎是一种证明。不过，我想告诉朋友们的是最好的证明是在现实中去用心成长，在不断成长的过程中去触摸你的梦想，一纸文凭可能是一份职业的叩门砖，而生活的大门却要我们用心灵来开启。95年大学毕业，因为客观原因，我和同学们没有机会进入当时梦寐以求的塔石化炼油厂，不过，幸运的是另外一扇大门向我们打开——南疆一座新成立的股份制小炼油厂，仰望厂区上方的灿烂星空，心情是那样激动，毕竟，我可以养活自己了，和第一次找到工作的朋友们一样，心情简单而又快乐。

、绘画工艺流程图纸、进行员工理论培训，因为用心，厂

领导

给予了我更多的信任和支持，从最初的一名普通工人到车间主管，从工艺技术员到生产技术部部长。因为用心，平凡而单调的生活显得多姿多彩，空旷的戈壁滩赋予了我个性上的一种从容和豁达。一年半后，为了选择另外一种生活，我辞职离开炼油厂，回到了库尔勒。

当时我的心情就像李白在《将进酒》中所写到的那样，“天生我材必有用，千金散尽还复来”，然而现实生活并没有我想象的那样顺利，由于自己高不成，低不就的心态，近一个月的时间里，我都在家里当“马大嫂”，以缓释我心中的一种愧疚感，当母亲给我零用钱的时候，我悄悄地抹去只有我自己才看得到的眼泪，记得有一首歌的名字叫《从头再来》，歌词中这样唱到“心若在，梦就在，天地之间还有真爱，论成败，人生豪迈，只不过是从头再来”，这里我要送给朋友们一句话，“在生活中，有一些财富可以用金钱来衡量，而无法用金钱衡量的财富却更加值得我们珍惜”，一个月后，我以一种平和的心态接受了一份月薪只有250元的工作，进入《希望之路》编辑部，每次去外地出差，打工的女友都会去车站送我，并把她的表交给我看时间，有一次，当我在外地给她打电话，当

她在电话里欣喜地告诉我用自己的奖金为我买了一块手表时，我却禁不住潸然泪下，后来我将这块表和我们编辑出版的《希望之路》一起珍藏，因此，我要深深感谢我的`父母和爱人，因为在我用心面对生活的过程中，也有这样一份爱在支持着我。当朋友们努力跋涉在人生旅途中，不要遗忘了这份爱，它会在你寻找工作的过程中带来一份感动和坚强。同时不要看轻任何一份职业，只要用心，经历本身就是一种财富，因为在希望之路的经历为我后期进入保险行业奠定了坚实的基础。

xx年8月份我进入当时还在筹建中的

中国

xxx保险公司，看完一部叫《保险推销人》的书籍之后，我对这个行业充满了信心，公司一开业，我便带着无比的热情投入到工作中，和同事们一起走遍梨城的大街小巷，走入人群中，走到社会中，从事保险行业的生涯中，我用心成长，真诚面对每一位同事和客户，从一名普通的营销人员到业务主管、培训讲师、片区经理、部门经理助理直到现在的客户服务部门负责人，这个行业使我明白个人的价值只有在不断自我激励中提升，在服务企业、服务社会中升华，这个行业让我学会用一颗感恩之心来面对生活，这个行业更让我懂得了爱心和责任的深刻含义，尽管目前有许多人们对这个行业的从业人员有一些偏见，保险行业的信誉受到公众的质疑，但从业多年来，我明白了这个道理，任何一种职业的自豪感和尊严都要靠每一位从业人员去用心维护，要靠自己去努力赢得，同时这个行业是许多想开创自己事业的人们一个很好的锻炼机会，在这个行业里，你可以用心拥抱生活，用自己的汗水去换取金钱、鲜花、掌声和荣誉。当然，寿险行业是属于那些用心成长的人，属于那些不甘平庸和努力奋斗的人，我们始终要明白一个道理，这个世界上没有救世主，只有用心创造生活的人才会真正拥有明天！最后我

为大家

演唱一首《创造》来结束我的分享，谢谢大家！

## 三分钟讲保险行业演讲稿篇五

各位领导，各位同仁：

大家好！

我叫×××，来自中国人寿保险股份有限公司××分公司。今天我演讲的题目是“打造一流的银行保险业务点”。中国人寿保险股份有限公司是拥有50多年发展历史的专业化商业寿险公司。在20xx年公司的保费收入高达1287.19亿元。占中国寿险市场份额的56.59%。同年成为中国内地唯一一家进入全球500强的保险企业□20xx年12月，中国人寿股份有限公司成为国内首家在香港、纽约同时上市的金融企业。这些都充分显示了中国人寿的辉煌。

保险公司则可以扩大产品销售，同时减低经营成本；而银行则提高了客户忠诚度，增加了利润xxxx□这就是所说的“三赢”，也是银行保险产生的最主要原因。

我经营的银行保险业务点是××县农行城关分理处，该分理处位于城关镇解放街十字路口，位与商业区与居民区之间，东邻县委大院，北靠商业步行街，地理位置较好。该点设有6个储蓄窗口，共有员工21名，年青人占大部分，思维方式灵活，接受新鲜事物较快。

由于去年××农行城关分理处与保险公司有过银保业务，有较好的合作基础，那么如何充分发挥它已有的优势，将国寿的产品很快的推销出去，创造一流的银行保险业绩，打造一流的银行保险业务点呢？在工作实践中，我深深认识到做好以下二个方面工作至关重要：



虽然银行已经与保险公司合作多年，但是一些客观方面的原因使一部分银行员工对代理保险业务所能产生的预期效应仍缺乏足够的认识，对保险代理业务的积极性不高，造成了双方业务融洽度不高，相互促动性不强的状况。有些银行员工甚至错误的认为：“保险公司求银行卖保险”。为此我采取各种不同的方式与银行员工进行沟通，比如：打电话聊聊天、出来喝喝茶、一起逛逛街、一起吃饭等等，以此加深了解，建立信任，让银行员工充分认识到自身在代理业务过程中的地位和作用，使银行员工明白银行保险业务不仅是银行中间业务收入的一个xxxx□而且也是银行业务的一个重要组成部分，更是现代银行多样化经营的必由之路，关系到每一个员工的切实利益。这样就使银行员工更好的了解银行保险业务，支持银行保险工作，从而与银行员工建立牢固的双向服务理念。

面对朝气蓬勃，望我工作的全体同仁；

作为一名银行客户经理的新手，我没有理由不去热爱我们的公司，我只有敬业爱岗，埋头苦干，奋力拼搏，努力去创造一流的银行保险业绩，打造一流的银行保险业务点，为中国人寿银行保险业务的发展贡献一份微薄之力！谢谢大家！

## 三分钟讲保险行业演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位伙伴：

大家下午好！我叫x□是中国平安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“寿险，我相信了”。

谈到人寿保险，可以说去年的今天我还属于“险盲”一类，我认为我并不需要保险，即使20xx年我曾经购买过一份人寿保险，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”成为了中国平安公司人寿保险的代理人呢？在这里我不能不提的是带我入司的-x主管，她那种敬业、爱业、

拼搏的精神深深地感染了我，作为朋友也为她今天取得的成绩而感到高兴，正是在她的指引和感召下才一步步走到了今天，在这里我想说：谢谢你对我的倾力付出！

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，我的两个好朋友因车祸和肝癌相继离世，因为没有投任何保险，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。与此同时，我的另一位好朋友的女儿脑部异型血管突然破裂，生命危在旦夕，因治疗及时在武汉陆军总医院花去医疗费用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。

## 三分钟讲保险行业演讲稿篇七

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

我是xx年入职粤豪的。至今已3年有余。回想这一千多个日日夜夜，感慨良多。记得刚入公司时，总公司的成员尚不足200人。短短三年时间，剧增到现在近1000人。其变化之大有目共睹，在业界内均有口皆碑。究其根源，一般会有诸多闪光词汇如潮水般立即涌入脑海：比如温暖、比如友爱、比如忠诚、比如感恩、比如奉献、比如战略、比如政策、比如责任、比如规则、比如进取、比如担当、比如拼搏、比如与时俱进等等。正是这些闪光的词汇串起了粤豪的点点滴滴，才成就了粤豪今日之辉煌。

但我今天要说的是另外一个词。这个词质朴无华，语不惊人，在众多精妙绝伦的`词汇中实属普通平实，但足以揭示粤豪文化的底色，奠定粤豪文化的基调，因为我始终坚信，只有它才能真正彰显出粤豪人的精神，粤豪人的品格，粤豪人的智慧，粤豪人的本色。这个词就是——团结。只有团结才有力量；只有团结，才能迎难而上；只有团结，才能凝聚四方能源；也只有团结，公司才能锐意开拓，驰骋市场。

而这一切，与我们的手何其相似。我们的手指，普通人的手指，根根柔弱无力。就因为有了它们之间的团结协作，才可以筑起长城，垒起金字塔，才可以织出绝世佳帛，书写万卷神话。而我们每一位员工或者说我们的每一个部门就犹如我们的手指头：各有侧重，各有所长，只要我们各司其职，取长补短，精诚团结，伸出手，就可以温暖四面、友谊八方；大手一挥，就可号令群雄，应者云集；紧抱成拳，则是铜墙铁壁，坚不可摧；重拳出击，则更是所向无敌，志在千里。

粤豪就是这只巨灵之手。而我——佩玉，何其有幸，因为我就是这只巨灵之手中的那根指头。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 三分钟讲保险行业演讲稿篇八

各位领导和同志们：

大家好！

我是来自南山外勤的区助xx□今天我要竞聘的职位是行政区经□20xx年的五月和七月本有两次机会可以竞聘区经的，但我放弃了，放弃并不代表我不进取，而是那时的我自认为还不能承担区经这份荣誉下所要肩负的责任，今天的我带着满满的自信站在这儿感谢的人很多，因为我是宝安和南山孕育出来的混血儿，很感谢我现任的区经唐艳霞区经，她大度的接纳和信任我这个空降兵之所以今天把两个新名词“空降兵”“混血儿”用在这里，因为我们在座的各位区经，大部分都是从“空降兵”“混血儿”一路走来的，空降兵要在新团队里成功的发展，就一定对专业技能和团队人员的熟悉，以及良好处事（世）和应变能力，融入到团队，在经过宝安到南山跨度中从不同的团队，不同的领导那里学到很多很多！因此今天站在这里的我不再畏惧，我已做好了肩负区经责任的准备：以下将是我如果上任后的措施：

### 一、打造高绩效团队

部的总监、区经，我必须有效的对工作压力进行调整，建立自己的人格魅力，能让团队员工信服，从而带动团队成员，并营造和引导团队成员有团队意识和凝聚力。（例蛇口开会）

### 二、管理素能方面

对待下属公平公正，一个不公平不公正的领导下面会有小团体出现，而且也无法让下属从心里信任和服从。对待工作要有奖有罚，工作就是工作，工作就是要严谨，在团队里建立标兵，像我们南山外勤的马江萍全年都没有出过错，她就是一个标兵，既然是团队就要扬长避短，尽量让她们每个人的优点都要体现出来，让其实际自我价值，开心快乐充实的工作，并在团队把人员阶梯化培养，人才都是培养，历练出来的。

在分行管理上每家分行形象一定要量化：分行的电脑电话电脑桌名片盒四物各一线，统一文件标识统一分行张贴物等等。

### 三、针对营业部的对接

如果对接南头，南头的高管离开对基层业务员影响很大，现任的杨总是个空降司令，杨总现在对外勤给予很大的希望，我要做的就是带领团队尽最大力量去帮助杨总，也借此提高南头外勤的地位，地位是自己建立和维护的，不是别人给的，如果在杨总对我们给予厚望，我们没能帮到他，后面营业部成熟了，我们争取地位很难了。

如果对接的是南山营业部，因唐区的大力推荐和对我的信任，每次营业部的区经会议都让我去参加，以及一些营业部的事情让我去跟进，也参与了南山营业部xx整年的计划，争对这些计划外勤工作的安排已有一个清晰的轮廓，南山的王总说：留我们南山吧，虽然不是很正式的讲，但也是对我的一种信任！不管是南山还是南头我都有信心带好我的团队，做好营业部坚强后盾！营业部的高管信任着我，亲爱的外勤的高管们请不要再犹豫我就是你们这次又要找的人，相信我，我一定不会让你们失望！

## 三分钟讲保险行业演讲稿篇九

各位领导，各位朋友：大家好！

原来，那幅画有着一定的寓意，八只八哥表示八八六十四，四只斑鸠表示四九三十六，二者相加正好是一百。这位同乡后悔不已，因为自己没有信守承诺，而失去了一位朋友。故事给了我们一个启示：诚信比什么都重要。作为我们保险企业来说，尤其是在十六届三中全会精神的鼓舞下，在加速发展迎接挑战的关键时刻，更应把诚信作为发展的新理念。那么诚信到底是什么呢？诚信就是诚实守信，是中华民族的基本道德规范之一。

自古以来，诚信就被人们视为“进德修业之本”、“立人之道”和“立政之本”。当今的市场经济是信用经济，良好的社会信用是建立规范的市场经济秩序的保证。保险业则更是信用产业，恪守信用原则这一保险经营的'基本要求，既是保险企业在市场经济环境下生存和发展的前提，也是有效防范风险、维护经济金融正常运行的根基，更是做大做强保险业，服务地方经济建设不可缺少的外部环境。当前我国的保险企业面对加入wto后的挑战，采取了一系列的改革措施，在一定程度上改变了经营作风，促进了业务发展。

象和代理人的介绍做出判断。“重展业，轻理赔”，更是给社会造成“投保容易，索赔难；收钱迅速，赔款拖拉”的不良印象。诚然，对于保险企业来说，追求利润最大化、操作过程中尽可能地规避风险本也无可厚非，但是如果利用法制和监督机制尚不健全的机会，对客户大打“擦边球”，消费者当然不愿意总是吃哑巴亏了。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 三分钟讲保险行业演讲稿篇十

尊敬的各位领导、各位同事们：

大家好！

我是来自宝安营业区19部的xxx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[fy2500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！

各位伙伴们，让我们一起奋斗，一起努力，加入到钻石的行列中来！让我们平安的队伍中有更多闪亮的，钻石在中国这片热土上发出更璀璨的光芒！