

保险公司基本法演讲比赛(通用8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。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

保险公司基本法演讲比赛篇一

大家好！我是***，来自海沧支公司，很高兴今天能站在这里与诸位分享我的人寿保险观，我今天演讲的题目是保险，让生活更美好！

比尔盖茨说“到目前为止，我没有发现有哪一种方法比购买人寿保险更能有效地解决企业的医疗财务问题。李嘉诚也说“别人都说我很富有，拥有很多财富，其实我真正拥有的财富就是给自己和家人买了足够的人寿保险。为什么两位世界级的人物都会如此认同人寿保险呢？通过不断的与保险亲密接触，我发现越了解人寿保险，就越了解风险，也会越认同人寿保险。

首先，保险为我们的生活提供了刹车系统。当一辆车在爬坡，您觉得最重要的是什么系统？如果您回答动力系统，我会恭喜您答对了一半。因为比动力系统更为重要的就是刹车系统。刹车系统的功能是“使其停止。有两层含义：“一是到达目标即可；二是避免发生事故。我们一生中每天都在爬坡，只要活着就在爬，我们每天忙忙碌碌赚钱就是动力系统在起作用，不断积累财富。这个过程是在消耗自己的能量（健康）换来财富的增长。有没有想过，如果有一天动力系统失灵面临下滑的危险，我们的刹车系统何在？我们用什么样的方法可以让自己辛苦积累的财富不缩减，给自己喘息的机会，继续前行？保险，真的，唯有人寿保险能帮助我们。

保险为生活传递了爱心和责任。我们为什么来到这个世界？我们来到这个世界做什么？每个人都不是凭空而来的，我们生来就有父母，祖父母，将来我们也终究会有妻子儿孙。我们是在父母最恩爱的时候孕育出来的爱的结晶，因为这份与生俱来的爱，人类的责任就世代相传与生命同在。我们在婴儿时期身不由己地接受父母长辈对我们责任的同时，实际上也无可推脱地背上了对他们的责任。这份责任与生俱来，死后还留存于世，逃不掉，甩不脱，世代相传。在人类所有的责任中对自己的责任最重，老子道德经第十三章中写道“贵以身为天下，若可以寄天下，爱以身为天下，若可以托天下。意思是：只有把天下看得比自身还轻的人，才可以担当天下之任，只有爱自身胜过爱天下的人才可以把天下托付给他。这段话告诫我们要珍惜自己，爱护自己，这样才可以为天下办事，我们相信一个对自己都不负责任的人，是不会对其它人对天下负责任的。而对自己尽责就是要保证自己一生无论何时何地何种情况下都能应对人生出现的各种危机和风险。而保险就是为我们在承担各种责任的过程中保驾护航。

保险是延续了生命，保障了生活。家庭支柱活着意味着什么？安全感，生活无忧，幸福感，家庭支柱不在了又如何？谁会成为支柱？保险就是家庭经济支柱的替身。虽不能给家人幸福感，但最起码可以保障活着的人继续生活。之前从同事的微博上看到过一则小新闻。有对小夫妻掉进河里，男方淹死了，怀孕6个月的女方活下来了，女方提出如果男方家庭出20万抚养费就把小孩生下来，悲哀的是男方家没有，孩子流掉了，如果男方有一份20万的保险，问题就不存在了。保险真的是我们家庭支柱生命的延续。

保险让我们生活的更有尊严。身家和身价不同，身家是实际拥有的财富总额；身价是在交易或者赔偿时获得的财富总额。追求身家和追求身价是两种不同的境界。前者注重物质追求，后者注重精神追求和自我价值实现。两者其实没有必然的联系。身家高，身价未必高，即有钱未必值钱。飞机失事，如

果都没有保险，亿万富翁和同机的普通白领身价一样。身价高，会转换成高身家，所谓值钱就能变现。还是上面的例子，如果普通白领拥有300万的保险，他的家人就有获得300万的补偿作为身家。身价可以规划。身家高的人有资格获得更高的身价。更高的身价就能变现更高的身家。如此这般良性循环，创造财富不可限量。既有身家又有身价的人才能算作有身份。身份是一种综合财富，更偏重于精神。拥有高额的保险，就是身份的象征。

保险让我们活的更从容。作为我们每一个人普通人也好，有钱人也好，都会经历人生的四件大事，生老病死。而生要有所准备，老要有所养，病要有所医，死又有所留。合理规划，让自己做到没有后顾之忧，做好最坏打算向最好方向努力，对未来潜在的风险不逃避，做好正面积积极应对，规划好各种问题的处理方案。这是一种“从容若定，全盘掌控的境界。

现在我们再回到前面的问题，为什么李嘉诚先生会买人寿保险呢？因为他很爱他的家人，他希望在自己的家庭和事业之间建立一堵防火墙，不管李嘉诚先生在与不在，他的家人永远是他最爱的人，都能一直过上很有品质的生活。为什么李嘉诚先生还会买那么多的人寿保险呢，因为他不但爱他的家人还爱他的员工，万一哪天李嘉诚先生不在了，他希望通过人寿保险如同他的重生，让他的企业不遭受变故，让他的员工能够一如既往的工作。

最后和大家分享一个好人的故事，希望能对我们所有人都有所启示。从前有一个好人，对家人和朋友都很好，他也做了很多善事，不幸的是因一场意外离开了人间，当他到天堂那里报到的时候，上帝对他说，你不能上天堂，你只能去地狱，那人非常不解，问上帝说我生前可是个好人啊，我做了那么多的善事为什么不能上天堂呢？上帝不说话，拿出一面镜子让他看还在人间家人的情况，他看到他年迈的母亲正躺在病床上缺衣少药，他的妻子正在给人当佣人洗衣服，他的孩子没学上衣衫褴褛地在和一群流浪孩子疯跑，好人大吃一惊，

问怎么会是这样，上帝说，你走之后，你的工厂就关门了，你生前的债主追上门来，他们才会沦落成这样！好人问上帝你怎么不帮我呀，上帝说：我已经帮过你了，在你生前我曾派过几个天使去你那让你买人寿保险，可是你都拒绝了！

一个真正意义上的好人是不论在与不在都能让自己的家人安心生活的人。其实每个家庭都需要保险的，很多看似中产的家庭幸福和睦，可是随便的一场意外和疾病就能把这样的一个幸福之家拖入深渊，很多家庭不选择只是没有意识到，怀着一种不去想的侥幸而已。一个真正的有爱心与责任心的人，不仅仅只是活着的时候努力工作，保证能给家人带来高品质的生活，保证孩子能受良好的教育，而应该是在与不在都能保证家人的生活，孩子的教育。

我是一名保险从业人员，我希望自己如丘吉尔所说“如果能办得到，我一定把保险这两个字写在家家户户的门上我也坚信，保险，会让生活更加美好！

我今天的演讲到此结束，谢谢大家！

保险公司基本法演讲比赛篇二

大家好！

许多人都认为欺骗、说谎话是一种有利的行为，以为欺骗的手段是很值得使用的。所以许多声誉好的商店，也往往要掩饰自己商品的缺点，登载各种欺骗顾客的广告。有些人甚至以为，在商业活动中，欺骗的手段与资本一样必需。

考虑，诚实也是一种最好的策略！翻阅商业历史，你可以看出，50年以前的大商店，在今日依然存在的几乎是寥若晨星。

那些大商店，当时如雨后春笋一般冒出来，争相刊登各种欺人的广告，做各种欺人的宣传，真是盛极一时，然而它们的

寿命同样不能持久，因为它们缺少诚实的后盾。它们终究是不可靠的，一时的欺骗虽能得逞，但不久便会原形毕露。到最后它们就要受到冷落、衰退，直至失败。天下没有一种广告能比诚实的美誉更能得到他人的青睐。

诚实是人生的一种美德，尽管诚实的人有时会被嘲笑，但最终会像斧头掉进河里的农夫那样得到奖赏。

待人应以诚信为本。不虚美，不隐恶，有一是一，有二是二。宋朝丞相张知白向朝廷推荐年轻的晏殊。朝廷召晏殊来到宫殿，正逢真宗皇帝殿试，就命令晏殊参加考试。晏殊见到试题后说：“这首赋我在10天前已作过，请皇上另出别的试题。”他的诚实博得了真宗的喜爱。之后，晏殊担任了馆职。

有一天，太子东宫缺官，内廷批示授晏殊担任。主事官不知道是何原因。第二日皇上对他说：“近来听说馆阁里的巨僚，没有一个不宴乐玩赏的，只有晏殊与兄弟埋头读书，如此谨慎持重，正可以担任东宫官。”晏殊接受了任命，皇上又当面向他说明任命他的原因。晏殊听了后，说：“臣下不是不喜欢宴乐和游玩，只不过是贫穷玩不起啊。臣下如有钱，也想去玩的。”皇上对他的诚实备加赞赏。宋仁宗时，他终于做了宰相。

虽然有些实话可能引起对方的不快或误会，但终究会被人理解，博得对方的信任。诚实是待人处世的绝妙法宝。虽然对人诚实，你可能付出一定代价，但日后你得到的，将远比付出的多得多。

人生箴言：诚实是人世间最珍贵的宝物，是每个人都应当坚守的伟大情操。就算是向人诚实承认自己的错误，而受到严厉惩罚，你也应该这样做，因为做人理应如此。

保险公司基本法演讲比赛篇三

下午好！自我介绍一下我叫刘燕，是幸福人寿保险公司的一名普通的业务主管，很高兴公司给我一个与大家交流的机会，展示自我的舞台。今天我演讲的题目是《幸福工作快乐生活》。

当今世界生活节奏加快，社会矛盾复杂，就业压力增大，因此很多人都接的自己活的很累，活得很不快乐。大多数人都把自己不快乐的原因归于外界，却忘了审视自己心态的好坏。殊不知，有什么养的心态，就会有什么样的人生。正如《狄更斯》说的：“一个健全的心态，比一百种智慧都有力量。”生活是一种人生的态度，是积极良好心态在生活中的体现，是实现人生理想的'生活境界，也是一种生活的感受。人生在世就这么几十年，快乐的生活是一辈子，烦恼的生活也是一辈子。烦恼和幸福是掌握在你自己的手中，不要自讨苦吃，要活出高品质的人生。

欣赏别人是一种境界，善待别人是一种胸怀。

关心别人是一种品质，理解别人是一种涵养。

帮助别人是一种快乐，学习别人是一种智慧。

团结别人是一种力量，借鉴别人是一种收获。

无论时光如何流逝让真诚永远，

无论世事如何变迁让善良永远，

无论眼前还是天边让美好永远，

无论熟悉还是陌生让真情永远！

祝幸福的家人平安快乐！谢谢大家！

保险公司基本法演讲比赛篇四

大家好！

我是来自宝安营业区19部的`周丹球。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，人生中有许多未知与不确定，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着什么，只知道是个好东西进一步了解知道，每月最少两件单[fy]2500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，但进过千锤百炼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，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！

在中国这片热土上发出更璀璨的光芒！

保险公司基本法演讲比赛篇五

大家早上好！

今天能站在台上跟大家分享关于“坚持五访、挑战八访”的主题，我真的诚惶诚恐。

毕竟作为一个刚上岗的新人，我能分享的实在不多。但是我可以学到的，却是那么多那么多。所以，感谢的话还是免不了要说的！

还是首先感谢彭总，感谢他给我这么好的一份工作。

接着感谢伟哥，感谢他每天的督促与关怀。

然后是感谢在坐的每一位，70部，是因为有你们每一个人的参与才会如此辉煌。

最后，也许，我也该感谢我自己，毅然决然地选择了这份工作。

这是我人生的第一份工作，不敢说大话，但是，我愿意，把它当成使命一样，经营成终生的事业。

所以，我站在这里，与其说是分享，不如说是入司的一个宣誓。

- 1、保险是什么？
- 2、我为什么要加入保险行业？
- 3、我应该怎么做才能做出成绩来？

下面，我就来分享一下我个人的思考，还请大家多多指正。

第一项，保险是什么？

在一个多月前，我对保险还是一无所知的。如果非要问我保险是什么，我能想象到的就是，保险无外乎花钱去买某个风险后的保障。买中的话，我们是幸运的，因为我们将能得到补偿；如果买不中，我们也是幸运的，因为我们相安无事。基于这点浅薄的认识，我对保险从来都无所谓认同或者反感。如果有人向我推销，我也不会考虑，因为以为可有可无。

但是一个多月后，我才真正认识到了保险的价值。其实应该说是只认识到了其价值的n分之一。保险是什么？用诗人的话来说，保险是灭火器，保险是后备胎，保险是雪中的炭，是暗夜里的星星。很好听，只是不足以说服我们认同保险的价值。其实，还是专业的保险人才懂得真正的保险。有一位前辈一针见血，说，保险就是一种规避风险的理财计划。讲得比较理论，但是，却一语中的！保险，不可能预防风险，但是，却可以为我们做好处理风险的规划，更可以减少和预防风险之后的再风险。我想，彭总昨天早会讲到的“保险具有稳定社会、和谐社会的作用”，大概就在这里得到集中的体现。试想想，古往今来，多少人犯罪，莫不是迫不得已？大多数人如果不是被逼无奈，谁愿意背负骂名，铤而走险？保险，在这个方面，缓解了灾祸给人们带来的沉重和无奈！

第二项，我为什么加入保险行业？

其实这个问题很简单，最重要的原因，就是前面说的，保险是有价值的。

然后就是，保险行业的特殊性。在网上经常看到这样一句话：保险不是人做的，是人才做的。做保险，从来都是极具挑战性的。想起有人曾做过平安保险和完美直销的对比，说什么做保险，是越做越忙，而且要月月重0开始，压力非常大；但是完美直销则不是这样，而是轻松自在，永远不用担心被炒鱿鱼。不说其他，光从这点，我们都能想象到自己置身于那种环境之下的状态。试想想，在没有压力的环境里，有几个人会做到自己应该达到的水平？更不用说去主动要求自己更高更强更快了。

还有一点，很多人都会说，保险这个行业，门槛低，从业人员素质不高。可是，事实上，大家细心的话就能发现，保险之外的哪个行业，能做到像我们保险从业人员的礼仪。进来敲门，出去鞠躬，见面招呼，上台问好。无论是从外表着装，还是行为举止，我们有哪一点比别的行业的人差？我记得刚来时伟哥就说过一句话，说不出五年，戴着平安司徽的保险人员，将是备受瞩目的一班人。呵呵。说得多好！我怎么就觉得，戴上平安司徽，我现在就很自豪很骄傲！各位优秀的精英们，你们是不是也一样？！

第三项，我应该怎么做才能做出成绩来？

1、学习，向推荐人学习，向所有的经理、主任学习，向周围优秀的同事、任何一个工作人员的优秀方面学习。比如说彭总的坚韧气质、曾经理的丰富阅历、林大姐的亲和能力、伟哥的生动话术，还有周挺平的激情活力、熊英姐的吃苦耐劳……等等。在坐的每一个人都有很多很多的地方可以让我们学习，在这里由于时间的关系就不一一赘述，但是他们每一次的分享，都将是我们的不可多得的一堂宝贵的经验课。我

们一定要抓紧每一次机会，充分领会他们的精神。

最后，我再多说一句，生命就是一场感召，你不感召别人，别人就会感召你。我们中国平安的保险代理人，我们不只是在卖保险，我们更是在传播观念，推销价值！所以，首先，我们自己必须拥有坚若磐石的内心和无坚不摧的信念，用真正的价值去征服客户，用切实的行动去取得成功。从一开始就能笑，当然是好的。但是，笑到最后，才是真正的英雄。祝愿我们每一个人都成为英雄！

谢谢大家。

保险公司基本法演讲比赛篇六

各位领导，老师，大家好！

教育发展教师为本，教师素质师德为本。教师是落实以德治国方略、推进素质教育的实施者，是学生增长知识和思想进步的指导者和引路人，是实现科教兴国战略的生力军。历史赋予我们教师神圣的职责。随着社会的进步和发展，教师的责任更加重大了，师德要求更加规范了，教书育人的标准更高了。加强师德建设，是改进教风带动学风的迫切需要。教师的教风直接影响着学生的学风。

我们全体教师借借师德大讨论的契机，努力做到：

一、爱国守法，依法执教。

学习和宣传马列主义、毛泽东思想和邓小平同志建设有中国特色社会主义理论，拥护党的基本路线，全面贯彻国家教育方针，自觉遵守《教师法》等法律法规，在教育教学中同党和国家的方针政策保持一致，不得有违背党和国家方针、政策的言行。

二、爱岗敬业。

热爱教育，热爱学校，尽职尽责，教书育人，遵守学校各项规章制度，注意培养学生具有良好的思想品德。认真备课上课，认真批改作业，不敷衍塞责，不传播有害学生身心健康的思想。

三、热爱学生，尊重学生。

关心爱护全体学生，尊重学生的人格，平等、公平对待学生。对学生严格要求，耐心教导，不讽刺、挖苦、歧视学生、不体罚或变相体罚学生，保护学生合法权益，促进学生全面、主动、健康发展。不进行有偿家教。

四、严谨治学。

树立优良学风，刻苦钻研业务，不断学习新知识，探索教育教学规律，面对不同的教育对象，不断改进教育教学方法。

控制作业量，减轻学生的过重的课业负担。不布置机械重复的作业，不用大量抄写作业惩罚学生。

五、团结协作。

谦虚谨慎、尊重同志，相互学习、相互帮助。正确对待竞争。维护其他教师在学生中的威信，关心集体，维护学校荣誉，共创文明校风。

六、尊重家长。

主动与学生家长联系，认真听取意见和建议，取得支持与配合，积极宣传科学的教育思想和方法，不训斥、指责学生家长。

七、廉洁从教。

坚守高尚情操，发扬奉献精神，自觉抵制社会不良风气影响。不利用职责之便谋取私利。不随意接受家长的馈赠、宴请。

八、为人师表。

模范遵守社会公德，语言规范健康，举止文明礼貌，严于律己，作风正派，以身作则，注重身教。

各位老师，只要我们能提高认识，积极参与到师德大讨论中来。就一定会在师德建设中结出丰硕成果。

保险公司基本法演讲比赛篇七

“作为新华人寿业务的根基，代理人队伍是不能被撼动的。虽然经过了不小波折，所幸的是，到目前为止，新华人寿的代理人队伍相对稳定，没出现大规模流失。”新华人寿一位高层在接受本报记者采访时说。

时间上的巧合——新华人寿原董事长关国亮去职带来的动荡签后——让人不免对修改基本法的初衷颇多遐想。

“这是新华人寿第四次修订基本法。”新华人寿基本法(20xx版)执行小组组长王艳珊告诉记者，新华人寿成立十年来，从最初只有北京分公司一家，到20xx年的5家分公司，出台了第一版基本法，之后在20xx年、20xx年分别修订了一版，目前的20xx版，是第四版。

新华人寿战略管理中心高级机构管理经理陈利平称，基本法的每一次修订都与不同的发展阶段相关，也是各公司不同发展策略和管理导向的体现。

20xx年-20xx年，刚刚处在起步阶段的新华人寿，快速扩张、完成全国布局成为其首要任务。当时，所有制度都围绕着增员、搭建团队、产生绩效，所以这个时期的基本法核心点就

是利益的分配。

所谓利益分配，就是佣金的分配，而佣金则包括直接佣金和附加佣金，直接佣金是给付业务员代理产品的报酬，附加佣金实际上是在基本法之下的一种再分配。“根据公司前期的导向——快速扩张队伍，直接的表现就是利益的前置。”陈利平说。

到了20xx年，新华人寿基本完成了全国布局，“提高队伍绩效，稳定队伍，在稳定中再扩张”成为新的管理导向。

在强化考核标准的新导向的激励下□20xx年下半年，新华人寿人均产能只有20xx多元□20xx年底，人均产能达到3000多元，到了20xx年底，人均产能达到4000多元。同时，规模人力由20xx年的12万人发展到20xx年上半年15万人；有效人力则由20xx年的4.3万增长到20xx年底的5万人。个人业务员13个月留存率由13%提升到目前的20%左右，活动率为40%左右。

然而时至今日，新华人寿的发展环境再度发生转变。

一是集团化战略迫近。“个险作为公司共同的销售资源，需要有一个公共销售平台，以及相匹配的统计口径和考核标准，便于今后产险、寿险、养老金公司等之间交叉推广销售后，各渠道之间的标准统一。”王艳珊说。

另一方面，在“美国亮事件”带来的动荡直至部分股东股权被保险保障基金接管、保费增长停滞不前的局面下，王艳珊承认，防范同业挖角也的确是当务之急。

此次新华人寿出台的新基本法，一共有a□b□c三个“结构性差异化”版本，是根据各地区保险市场不同的竞争程度，以及对新华人寿保费的贡献度划分的。三个不同版本分别设置了不同的层级、奖项、考核指标等。

从“利益前置”到“利益后置”

虽然a□b□c三版基本法各有侧重，但是“持续新增、强化留存”仍是新华人寿新基本法的一个基本导向。

但时至今日，情势迥异，“留住老人”，也许显得更为重要。

新版基本法在提高留存率上做了变革，如为推荐人设立的“增员奖”，以前只发3个月，现在延长到6个月；对于第二年仍在岗的业务人员，服务利益大幅增加。

新华人寿北京分公司宣武支公司新星部经理王宝军说，在业务量没有发生大改变的前提下，新旧基本法更替头两个月，仅继续率奖一项，他的收入就比以前多了7000多元。

新华保险还规定，“满三年以上的，发给长期服务津贴”。此外，对于连续服务满三年的客户经理以上职级人员，可获得公司提供的每两年一次的体检；每年还可获得对应的带薪休假福利，休假时间最长可达到10天，每日定额补贴最高为150元。对于那些连续服务满15年后，达到一定年龄的业务人员，根据在公司期间的工作表现，给予定额的职业成就礼金，最高额度为50000元。

除了留存率，新基本法还力图解决新人持续增加问题。按照新基本法规定，新人一进入公司，就有6个月的责任底薪(原为3个月)，责任底薪按照abc三个版本的不同，分别是1000元、1200元、1500元。

以较有代表性的b版为例，只要新人每个月完成1500元的佣金，即可领到1200元责任底薪，共计2700元。如该新人连续三个月累计完成2100元的佣金，即可以转正，享受基本保障。这些基本保障包括，意外伤害(包括身故和全残)、意外医疗、住院医疗、疾病身故保障等商业保险。

“如果个人在考核期内完成3200元的佣金，就可以晋升到客户经理，之后还有机会晋升到业务主任、营业部经理、总监等。”王艳珊说，与同业相比，他们的待遇水平比较高，但考核要求相对偏低，成立4、5年的分公司也有1-2名总监，仅职务津贴一项最高的就有2万元。

如此做法究竟是“杀鸡取卵”还是“放水养鱼”？业界颇有争论。一位寿险公司个险业务部总经理表示，新华人寿的新基本法属于“重奖轻罚”，这种模式无疑会给业务人员带来更多的实惠，对于正处于风口浪尖上的新华人寿来说，可以起到稳定人心的作用，但是留给股东的分红肯定会减少，这是公司大策略使然。效果如何，目前仍是一个未知数。

保险公司基本法演讲比赛篇八

时间过得真快，转眼间大家所共同经历的20xx即将过去，我们即将迎来又一个崭新而又充满挑战的年度。回首我在中行所经历的这短短半年时间，从校园生活走向工作岗位，这里给了我一个良好的平台，让我能释放我青春的能量，点燃我事业的梦想。这半年不仅有对过去的回顾，更有我对未来的憧憬与向往，让自己在新的一年里以更饱满的热情投入到工作和生活中，去创造属于自己的辉煌，实现属于自己的理想。入行半年的我对于即将到来的新一季有着新的打算，想必对于经验更为丰富，对这份工作有着更深了解的大家也一定会有这样的想法。

“承前启后”这四个字，虽然看似简单，但却拥有着深层的含义。树立好这一积极的心态，也是我们在面对即将到来的新的一年首先所要做到的。回顾即将过去的20xx年，这是普通而又不平凡的一年，在领导的带领下，全行员工齐心协力，紧张而有序地开展各项工作，奋斗在自己的工作岗位上，为全行年度目标的完成打下了坚实的基础。面临新的年度，自然又有新的任务，要求我们接受新的挑战。这不仅是对行领导设定目标的实现，更是对于自己的考验和机会。在新的

经济形势和环境背景下，我们不仅要保持好上一年度的良好发展态势，更要争取在新的一年里锐意进取，把握时机，在新年伊始来一份真正的“开门红”。

当然，实干永远比空谈重要。要想实现目标，首先应该制定详细而又切实的计划，才能为“开门红”奠定良好基础。作为营业部的一名员工，我认为我们自己应该做到的，就是集中精力，认真做好自己手中的每一份工作。就我们柜面员工来讲，更是要加强文优服务，以真诚和热情的态度对待每一位顾客，用服务制胜，让我们的文优成为我们的品牌，也成为我们的优势所在。另一方面来讲，作为一线员工，我们要熟练自己的业务知识，提高自己的业务水平，认真研究各种产品，这样才能更好地为不同的客户提供不同的理财方案，在为客户理好财的同时，也从一方面提高了他们对于我行的认知度和认同感，更有利于提高我行的竞争力，在开门红时期取得更好的业绩。

在存款方面，要牢固树立“总量就是实力、份额就是地位、增存就是增效、增量就是竞争力”的理念，全面分析我们支行的资金组织架构及市场竞争的新动向、新特点，牢牢把握春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼的有利时机，大力拓展新的领域，努力提高市场份额。同时结合我行实际，对于如何增加存款数量和质量，集思广益，开展一些有针对性的行动。在中间业务方面，要进一步加大工作力度，挖掘自身资源优势，做好细分客户工作，强化柜面服务水平，将基金、保险、三方存管等业务与存款工作有机结合。自身做好“一句话营销”工作，合理利用宣传折页等工具开展有针对性的营销，为“开门红”贡献自己的一份力量。

机遇与挑战是并存的，确实，大家所承担的压力也是非常的大，这就要求我们需要团结协作的团队精神。在各项工作任务压力大的现实情况下，最需要的是全行员工心往一处想，劲往一处使，我相信天宁支行是一个有行动力的团体，有凝集力的集体，有战斗力的集体。朝气蓬勃的我们，具有的优

势在于我们的创新力，创新也可以看成是核心竞争力的关键因素。每天多一个新的想法，并将切实可行的想法付诸行动，对于我们来说，就是一个新的进步，长此以往，必能建立起他行所不具备的创新优势。我相信，事在人为，将我们的努力付诸行动，齐心协力共同奋斗，就一定能完成“开门红”的目标。

最后，我代表营业部和新入行的员工在此表态，在20xx年的“开门红”中，我们一定会抓住机遇，迎难而上，全力以赴，用我们的豪情壮志，用我们的实际行动，书写天宁支行新的辉煌。