

# 保险演讲稿(精选10篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 保险演讲稿篇一

女:亲爱的同事们

合:大家下午好!

男:光阴似箭,岁月如梭,在忙碌中我们不知不觉地送走了一年。

合:祝大家新年快乐、万事如意!

女:首先,请我们的总致开幕辞。掌声有请总。

总致辞。

女:感谢总的讲话[]20xx年是值得我们回味的一年,这一年,兴进的每一天都在变化,都在前进。

男:随着公司不断发展,我们的队伍逐渐壮大。(加上一些公司当年的业绩)

女:然而,公司的每一点进步都离不开全体员工的共同努力。经大家评选,部门优秀员工是:(20xx年优秀员工名单)

女:请我们的总为先进员工颁奖。有请总。

总颁奖。

女:谢谢总。希望大家再接再厉,在新的一年里取得更大的进步,也祝愿我们公司的明天越来越好。让我们跨过时间的门槛,走向快乐的明天!(下面接第一个节目的开场词)

结束语:(抽奖篇)

女:激动人心的时刻来临了!接下来是给大家送出幸运的时候了。男:有请xxx为大家送出x等奖。

女:让我们猜猜第一个幸运者会是谁呢?抽奖环节。(播放欢快的音乐)

抽奖人员名单及奖品单。

结束语:(播放难忘今宵)

男;尊敬的各位领导、各位来宾

女:亲爱的朋友们

男:春节联欢晚会到此结束

女:愿新年的快乐给您带来吉祥、给您带来永远的顺利合:祝大家晚安

## 保险演讲稿篇二

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。

## 保险演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位伙伴：

大家下午好！我叫\_\_\_\_-\_\_，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1998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\_\_\_\_-\_\_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！

真正的思想转变应该是在去年的十月份，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、到不尽的风险。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。

## 保险演讲稿篇四

**【司歌司训】** 全体起立，用饱满的热情齐唱司歌，诵读司训。

**【敬业时间】** 出勤报备

以部或组为单位（根据单位出勤人数多少来定），按标准话术（应到、实到、未到）报备，以期达到振奋士气、凝聚人气、自律自强，重视团队荣誉的目的。

**【晨操带动】** 朋友

与同事做朋友，与客户做朋友，朋友多了路好走。

**【展业分享】** 先交朋友，后做保险

我认为，做保险要先与客户交朋友，朋友做成了，保险自然做成。因此，我觉得拜访客户就是去“找朋友”、“交朋友”，这样，我感到拜访不再是一件难事，而是一件很轻松愉快的事了。初次拜访时，我一般不急于谈保险，只让客户了解自己的身份是保险营销员就可以了；之后，我会根据客户的实际情况确定再访的时间和频率，直至成为好朋友，让签单变成水到渠成，并与客户一直保持着良好的朋友关系。

**【晨会故事】** 雨披

五岁的汉克和爸爸、妈妈、哥哥一起到森林里干活，突然下起雨来，可是他们只带了一块雨披。于是，爸爸将雨披给了妈妈，妈妈将雨披给了哥哥，哥哥又将雨披给了汉克。

汉克问道：“为什么爸爸把雨披给了妈妈，妈妈给了哥哥，哥哥又给了我呢？”

爸爸回答道：“因为爸爸比妈妈强大，妈妈比哥哥强大，哥

哥又比你强大呀，我们都会保护比较弱小的人。”

汉克左右看了看，跑过去将雨披撑开来挡在了一朵在风雨中飘摇的娇弱小花上面。

启示：真正的强者不是一定要多有力，而是他对人有多少帮助。责任可以让我们将事情做完整，爱可以让我们将事情做好。作为一名保险营销员，是责任和爱心的使者，要用责任感和爱心去感染每一个客户，打动每一个客户。

### 【晨会专题】做客户永远的朋友

这是一个再简单不过的命题，但能够真正做到的人却不多，大部分营销伙伴都是想着如何拿下客户的保单，如何“把客户搞定”；其实，这是做保险营销的最大误区，客户是有血、有肉、有感情的人，他们需要真诚的沟通和交流，需要有人真正了解他们内心深处最真实的想法和需求，而不是自说自话式的硬性推销，更不需要“霸气”十足的强势促成。正像美国著名教育家卡耐基所说：“没有人愿意被推销。”

与客户交朋友是站在客户角度思考问题，采取行动，摒弃了功利心极强的短期思维方式和行为举动。和客户交朋友要真诚、要发自内心，交了朋友不一定就必须做保险，但要做保险就必须先交朋友，交成朋友是做成保险的前提，而一旦保险做成了，就更更要保持良好的朋友关系，长期发展下去，这是我们的保险生涯得以延续的根本保证，因此，我们应当做客户永远的朋友！

### 二次早会

做好当日事务性工作

为团队中举绩人员鼓掌祝贺，请他们简单谈谈上单经过和感受，给大家以启迪。

在检查工作日志时，重点审阅老客户的回访量和转介绍客户的占比等数据。

规定每人当日的拜访量，特别是回访量。

分析属员预访客户的具体情况，给予适宜的指导和建议，必要时进行陪访。

与心态不佳的属员谈谈心，予以恰如其分的鼓励。

协助新员做好保单填写和完善工作。

帮助新员分析准客户情况，协助新人尽快开单，做必要的陪访，提高新人留存率。

辅导属员做客户永远的朋友参考话术

属员a □怎样避免在客户面前急于促成？

主管：你说的问题从根本上来讲是准客户储量的问题。如果没有一定数量的准客户，就会急于对现有的几个客户做促成，要想解决这个问题，关键是要提高每天的拜访量，通过大量拜访实现必要的准客户储量，这样就不会对现有客户急于促成了。

属员b□不断开拓新客户，这是营销行业本身的必然要求，否则就会面临客户枯竭的危险，没有时间回访老客户。

主管：实际上，回访是个习惯和观念问题。我们要养成回访老客户的习惯，从巩固朋友关系的角度，对所有老客户进行不定期回访，回访不但不会影响业绩，反而会对提高业绩起到促进作用。因为，作为已成为我们好朋友的客户会给我们介绍大量新客户，这要比自己亲自开发新客户强得多，成功的几率也相对大。



属员c[]我总是感觉每次拜访都似乎是在打扰人家的正常工作和生活。

主管：这是没有把客户当成朋友来拜访的缘故。为做保险而拜访，“无事不登三宝殿”当然会给客户带来麻烦，让客户感到有压力，也让自己感到有压力，与客户见面不自在。如果自始至终都把客户当成新老朋友来对待的话，就不会有这种奇怪的感觉了，记住，要做客户永远的朋友！

## 保险演讲稿篇五

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`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]c2500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！

在中国这片热土上发出更璀璨的光芒！

## 保险演讲稿篇六

尊敬的`各位答辩老师书记员老师、各位同学：

自20xx年9月参加中央党校学习以来在老师的辛勤哺育和同学的关心支持下，圆满的完成了学习。下面我就这次毕业论文的写作简要概述如下：

我之所以选择这个题目，主要基于两方面的原因：第一，基于函授学习的需要，前两年是理论学习，后半年是对两年来学习理论知识与实践相结合的检验，即学有所成的一种检验。第二，我在医保中心工作，平时对这块工作有所了解，触动了自已写作的动机。

20xx年五月学校安排了毕业论文辅导，在听了校领导和班主任老师的写作辅导后，我就开始多方面查找资料，精心考虑选题，在辅导老师毛老师的帮助下，我确定了撰写《对沾益县灵活就业人员参加基本医疗保险的思考》，确定选题后草拟了提纲送交辅导老师把关，辅导老师修改了提纲。于20xx年10月15日写就了初稿在指导老师的精心指导下反复修改，经过四次修改，终于于20xx年10月30日得以定稿。

题，不仅是扫清下岗职工再就业后社会保险关系接续的体制障碍的关键问题也是保护劳动权益、解决“边缘群体”社会归属感，从而缓解我国面临的长期就业压力的当务之急。

全文总共分为三个部分：

第一部份主要是介绍我县灵活就业人员人数众多，形式多样，但参保人数不多的现状。

第二部份介绍了目前我县灵活就业人员参加医疗保险存在的问题，一是灵活就业人员参加医疗保险缴费基数，费率、待遇享受等方面与促进灵活就业发展的要求不相适应，二灵活就业人员对医疗保险的认识不够，导致参保积极性不高。三目前的灵活就业人员基本医疗保险实施办法没有适应灵活就业人员的灵活特点，使得灵活就业人员的权益得不到很好的保障。四是管理部门对灵活就业人员参保管理滞后，没有有效的针对灵活多变的管理办法。

第三部份针对灵活就业人员参保的现状提出了几点建议。一积极完美政策，通过各种渠道大力宣传鼓励积极参保，做到应保尽保，加强对缴费基数稽查，做到应收尽收。二是在权利与义务对等原则下，建立多险种，多层次的保险体制，多变的缴费基数及缴费方式，努力协调处理贵留问题，把缴费年限与享受待遇挂钩。三是加强服务机构建设，把服务机构向社区劳动保障所延伸，建立医疗保险救助系统，尽快建设医保信息系统，提高统筹层次，制定一整套容易实施并且有

效的异地就医，报销。转移制度。

这篇论文的写成凝聚着指导老师的辛勤和汗水，同时也是我在党校学习两年半的成果，应该说这篇工作研究是基本成功的，这篇论文有一定的可操作性和可论述性。鉴于平时我疏于写作，加之理论学习不够，所以文章也还存在诸多不足，如理论联系实际不够，论据不充分，标点符号的应用不够恰当，书写不太规范，这些问题有待于以后加以改进，毕业论文概述报告就此结束，谢谢大家。

## 保险演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同志：

首先感谢各位领导给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管。

我的专业就是保险，对保险行业有较为全面深刻的认识。为自己能投身这样一个富有朝气和活力的行业而感到骄傲。我们中国人寿保险公司是老字号的保险公司，为了顺应加入wto的形式，公司进行了一系列的改革，这次人力资源改革便是其中的一个重要内容。“变则通，通则顺”，有改革就有活力，在进入国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不仅屡获各种殊荣，更跻身全球500强行列，为中国的民族寿险业争光。我部作为市场上不多的专业团险公司，在总公司领导下其发展潜力同样不可估量。我们的业绩节节高，我们的发展一天比一天好。与公司一同发展壮大是每个员工的愿望，当然，我也不例外。也很想在这片沃土上有所作为。“不想当将军的士兵不是好士兵”，此次竞聘给了总结检验自己机会和展示自己的舞台，做为基层公司的一员，我也很想为公司的发展出一分自己的力。

首先，有完善的保险专业知识，具有较高的综合素质和处理问题的能力。

我毕业于保险系保险专业，对保险基本原理掌握比较到位，经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践融会贯通，这对我的工作帮助很大。同样，这些知识对于理解上级公司的方针和政策，领会上级对一个阶段工作重点的部署也都大有裨益。这为争取工作的主动，少走弯路打下了坚实的基础；此外，会计学，金融学，经济法学方面的知识也能使自己在工作中和处理相关问题时能够游刃有余。

其次，具有较强的综合协调能力

综合科主管是公司的中层管理阶层，也是公司的中流砥柱。随着金融一体化，市场的全球化，知识经济正在快速到来，企业的内外部环境都发生着巨大的变化。而综合科作为协调公司内外部的重要职能部门其主管的协调能力显得尤为重要。对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担负着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。此外，由于工作需要，我还负责与税务部门，质量监督局，公积金中心及银行等其他公司外部单位协调关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

第三，熟悉财务管理，现代化办公技能熟练，能有效的使工作顺利进行。

由于现在从事的是财务工作，我对财务工作比较熟悉，已顺利取得了会计师资格证。在工作中能很好的协助领导对公司的财务状况进行及时准确的把握，确定公司发展的方向。另外，对office等办公软件能熟练操作，企业办公自动化方面应该不成问题，在对新技术使用方面，在今年的学平险的收费管理中，还首次了使用财务软件进行管理，大大减少了相关人员的工作量，提高了工作效率。

第四。具有从事综合科工作的经验。

竞聘后的几点想法：

一、认清综合科工作在公司整个管理工作中的位置，完善并修定办公室的工作目标，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，提高服务层次；作好大家的后勤保障工作，不拖不等，：

1、结合工作勤于思考，从领导的角度思考应该需要提供什么样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要提供什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。

2、做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。

3、多到业务部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

二、做好协调工作：首先是内部协调，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处室的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与税务，银行，质检局及市公司相关部门有关处室建立良好的工作关系，使本部一些工作能够顺利有效的进行。

四、增进办公自动化进程，在公司财力允许的情况下改善公司的办公条件，使用先进的软件为公司的业务发展锦上添花。如可以用pointpnt制作课件，使我们的外勤在展业时对客户更有说服力；有意识的选用一些管理软件对内部单证，文件等进行更规范有效的管理等。

如果竞聘成功，我会珍惜大家给我的这次机会，不断学习进取，踏实工作，做个称职主管，使公司的管理更上一层楼。如果竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高，一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领

导做好各项工作，使我行的明天更加辉煌！

## 保险演讲稿篇八

各位领导、各位优秀的伙伴

大家下午好！

我叫xxx是今年刚刚步入社会的一个毛头小子，由于今年刚刚大学毕业，所以对于未来，我一直抱有着一份美好的幻想。今年7月份，我怀着这份憧憬，夹带着这份对美好生活的向往，步入了民生人寿保险股份有限公司这大家庭的行列当中，也就是从那一刻开始，我的梦想开始起航，我的激情也将绽放。

民生人寿保险股份有限公司始建于xx年，总部设立在北京，是由中国保险监督管理委员会直接管理的七家全国性保险公司之一。

由于在保险行业当中，民生的创建时间比较晚，企业相对来说比较年轻，所以说，企业的发展势头是相当的乐观，发展规模相当之广。虽然说我是刚从大学毕业的一名普通大学生，保险是我所从事的第一个行业。可是当我真正的接触这一行业，真正的踏入民生的那一刻开始，我从内心里发觉我是如此的幸运，我能有幸的加入民生的这个大家庭当中，我能如此幸运的能和这充满朝气的公司共同进退，将成为我人生中的一笔宝贵财富。

我加入民生的时间并不是很长，掐指一算也就两个多月的时间，可是，民生人寿保险股份有限公司却带给了我一笔丰厚的人生阅历。

首先，这两个多月来，我每天必须穿着自己一直习惯不来的衬衫，打着生疏的领带，一双锃亮的皮鞋在这两个多月的时



间里也失去了以往的光泽，伴随着我的只有自认为成熟的标记——公文包。成天一身都市白领的形象，在南昌市大大小小的银行网点不停的穿梭当中。也是通过这每天不停的学习，我逐渐的爱上了我这份工作，我爱上了我这份工作的热忱，我爱上了我这份工作的神圣，我享受着每天所学到的知识，我享受着每次客户的那句“熊顾问”。当每个客户能够说上一句，服务态度真好的时候，心里那种喜悦是任何事情都比拟不上来的。

其次，我是个追求快节奏生活的人，现在都市生活的竞争日趋激烈，对于刚刚从大学毕业的我来说，年轻就是我的本钱，为什么我还要用一种倦怠的心里、一种缓慢的生活节奏，去影响我以后的生活质量。这并不符合这竞争激烈的市场需求，这样做迟早要被社会给淘汰。于是，民生人寿给了我们这样一个去努力，去冲，去闯的平台，让我们创造出我们的财富，让我们能够适应市场的需求所在，能够不被社会所淘汰，过上更好的日子。

所以，我每天都在乐此不疲的奔波于各网点，乐此不疲的学习老同事传授给我的`营销理念，我尽量把这些经验之谈，归纳成自己的能力，总结出适合自己的一套销售方法，然后在实践操作中，运用不断更新所学来的知识，来完善好自己的工作质量，同时，也在享受着工作带给我的无限乐趣与爽快。

在过去的两个多月的时间中，我还记得我第一次向客户做营销，第一次出单，第一次受到网点上的委屈，也正是因为这许许多多的第一次，逐渐的磨砺了现在日益成熟的自己。

第一次营销，我变大胆了；第一次出单，我能创造财富了；第一次受气，我更成熟了。虽然说在公司，我的业绩不是很好，我的工资不是很高，但是公司却在这么多的第一次当中对我进行的教育与磨练，这种无形的资产，是让我一辈子都永生难忘的可观收入。

在民生人寿，我不仅学会了如何创造自己的财富价值，更是在逐步积累着自己的人生价值。所以对待公司，我一直抱有一份感恩的心，我感激公司能够教育我，我感激领导能够批评我，我感激同事能够鼓励我，更感激所有的所有，能够用一颗包容的心来接待我。

也正是因为有你们，有民生，我才不会被社会给淘汰。所以，我在以后的日子里，我一定会用自己的实际行动，为公司带来更大的收益。

刚走进 保险这个行业时，我只是觉得这是一份工作，是一份推销的工作，是一份挑战自我的工作，是一份可以经常学习培训的工作，是一份时间自由的工作，也仅仅是一份谋生的手段而已。但是通过长时间的学习了解，和通过身边已经发生的，或是听人说起的等等许许多多的案例，我才真正的意识到了，我们工作的重要性和我们的不平凡，体会到了寿险真正的涵义，那就是——责任，那是我们与生俱来的爱！

一个故事曾经深深打动着，也许在座的你们也都听说过都看到过报道□xxxx年的1月3日，在贵州麻岭的一个风景区的一架缆车里，只能坐十几人的缆车，却挤进了三十六位乘客，就在缆车运行到山谷中间的时候，缆车的钢绳断了，一声巨响，缆车坠入山谷。当救援人员赶到事故现场的时候，一幕景象震惊了在场的所有人，两个站直的僵硬的身躯高高的用双手托举着他们两岁半的孩子——xx□

他们的孩子幸存了，在这次事故中有14位不幸遇难，也就是说有大部份的人存活下来了，而xx年轻的爸爸妈妈却因巨大的震动导致内脏严重损伤，早就停止了呼吸，他们用年轻的生命托起了他们年幼的孩子，而没有选择在紧要关头保护自己，这就是责任，是一种本能，这就是与生俱来的父母之爱！

这件事情在各大媒体都进行了报道，而这个报道也引起了一位名星的关注，她就是歌手韩红，因为韩红从小就失去父亲，

她也是个失去父爱的孩子，她当时第一个想法就是要找到xx□  
当那一刻他们四目相对时，他们紧紧相拥，尽情的痛哭，那是一种属于内心的深藏的最真诚最真诚的东西。韩红觉得自己就是xx的妈妈，而xx就是自己的孩子，从此以后她担当了抚养xx的责任，韩红承担了这份责任，同时她也将这份失去父爱母爱的孩子的心声也完全体会的淋漓尽致。

所以她写下了一首歌，（放背景音乐天亮了）不要离开，不要伤害，我看到爸爸妈妈就这么走远，留下我在陌生的人世间，不知道未来还会有什么风险，我想要紧紧抓住他的手，妈妈告诉我希望还会有.....

也许大家都听过这首歌，却不知道这首歌背后的故事。

xx是不幸的，但他也是幸运的，他虽然同时失去了双亲，却拥有了一个新的妈妈，更让大家觉得非常感动的是□xx的爸爸是兰陵的一个普通的工人，他在生前和他的爱人同时购买了5万的人寿保险！他们用生命保护了自己的孩子，更留下了5万给自己孩子一个未来！我们不用再担心xx是否能吃得饱？是否能上学？是否能有一个美好的未来？！因为他的父母早已都为他准备好了。

我想每一位父母当风险发生时，都会救自己的孩子，生活中的不幸不知道什么时候会发生，我们一定要做好准备。不管你有钱没钱，不管你有着怎样的生活状态，意外风险是无处不在的，它不会去挑选时间，不会去选择地点，它会在我们没有任何察觉的时候降临到我们身上。所以，寿险，我相信了。

有的人做好了这样的准备，但有的人却没有做好。名人胡适是1891年出生的，他曾经这样说过，保险是今日做明日的准备，生时做死时的准备，父母做儿女的准备，儿女幼小时做儿女长大时的准备，如此而已。今天预备明天，这是真稳健；

生时预备死时，这是真旷达；父母预备儿女；这是真慈爱。能做到这三点的人才能够算作是现代人。

## 保险演讲稿篇九

我进保险公司之前从事电话客服工作两年了，工作比较安逸收入稳定，工资在三千块钱左右，当时在想在深圳这个高消费的城市一个月挣三千块是比较基本的收入，因为工作比较安逸人也会慢慢变得懒惰些，每天忙忙碌碌的生活着觉得人生也没有什么目标有些迷茫，不想就这样过一辈子，于是就找另一份有挑战性的工作，有发展前景的又可以激起人斗志的工作，当时还没想好做什么工作。有一天我的朋友给我打电话说：“彩坚，你是一个比较爱学习的人，我们公司本周末有一个很好的《人生规划的讲座》，希望你能过去听下对你以后的人生规划也有很大的好处。”我一听那好呀！

我朋友也是刚做保险的，我去听课后里面讲的内容就是：做保险做得比较久的前辈讲他们选择保险行业的经历，还看了部份数据统计，这些数据就是每年发生意外事故的案例和重大疾病的统计，给每个家庭带去的不幸，还有一些保险的功能与意义。我以前没怎么接触过保险，自从上了那堂课后我的感触挺深的。因为我是一个比较容易接受新事物的人，觉得有它存在的理由肯定就有它存在的意义，我也是一个比较有爱心的人，小时候总在想我以后要有自己的公司事业赚多点钱帮助那些贫穷没钱上学的孩子和没钱看病有困难的人，但也一直没想好做什么事业，现在知道了保险的功能和意义了，保险是爱是责任是尊严也是一种科学的安排……后来自己琢磨了一下我可以借助保险公司这个平台帮助更多的人，传递爱心，送去祥和安宁，而且保险也是一个朝阳的行业，可以做一辈子的事业，有前景可持续发展的行业。所以我就选择了做保险行业。

中国太平保险公司是中国市场上第一家保险公司，历史悠久

已有84年历程，实力雄厚。1929年总部成立于上海，随着国家的政策调整，1956年将重心移师海外经营□20xx年在香港上市，代码是hk00966□成为第一家在境外上市的中资寿险企业□20xx年加入wto后，20xx年回国恢复国内业务，因有海外经营的先进经验，回国复业十年来，发展的速度也是行业最领先的□20xx年被升格为央企，中国目前只有四家央企，成为央企后国家会给到很多的优惠政策和项目，这些项目都带有垄断性、稀缺性和未来高成长性，比如：广东核电项目、南水北调工程、上海养老社区、城镇化等，这些都是中国未来经济发展的方向都是新兴产业，一般的个人投资都是拿不到的项目，保监会有规定所有的保险公司所投资的收益70%都是要分给客户的，这意味着我们的客户有更好的服务和丰厚的收益。中国太平走的是“三高理念”：高素质、高品质、高绩效。里面汇聚了时代精英、肩负着历史重托，用心一经营、诚信服务，我们要走专业化、国际化的道路。公司有完善的培训体系，让每个同事都在快乐中学习成长，有名师指路，让我们在人生的道路上少走很多弯路。就像一个温暖的大家庭关爱着你成长，这就是我想要的工作氛围和展示自我的平台。

保险是爱是责任是尊严也是一种科学的安排，我听了清华大学毕业王辰老师的课，印象最深的一句话就是：有保险的孩子像个宝没保险的孩子像根草，风险无处不在人有旦夕祸福，如果一个家庭遇到不幸父母双亡，那剩下的小孩老人怎么办？如果这个家庭没买保险将意味着将来小孩的学费生活费谁来付？老人的赡养费又是谁来付？小孩还那么小老人操劳了大半辈子不但不能安享晚年，以后的生活将是多么的艰苦，人就这么一走了知，这就是对家庭的不负责任！！如果这个家庭购买了保险意义就不一样了，最起码可以给到这个家庭一笔赔偿金，可以为这个家庭以后的生活过得不再那么辛苦；这就是保险的爱与责任。我们可以回想一下我们身边发生的事情，有哪些家庭出现过意外或重大疾病的？到处借钱的？负债累累的，都给这些家庭带来了什么样的结果呢？俗语都

说：生不带来，死不带去，有的人死得轻于鸿毛、有的人死得重于泰山，就看一个人死的时候有没有价值了！

很快保险法这门课程就要列入中小学的教程了，可以看出社会对保险的认知，普及保险的功能和意义，所以现在我们也要更多的了解保险知识。

## 保险演讲稿篇十

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网点”。

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，增加了利润来源。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网点是××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。该网点设有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网点呢？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来源，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。

保险公司的银行客户经理是保险公司联系银行和客户的纽带，他（她）不仅仅只局限于对银行网点资源开拓，同时还肩负着网点的维护与专业指导，其素质高低至关重要。为此我不断加强理论学习，了解各种不同的产品品质，熟练掌握各种产品的术语，遇到不懂的问题，虚心向公司中介部的其他客户经理请教，提高自身业务素质，为更好的开展业务打下坚实的基础。

面对中国人寿保险股份有限公司辉煌的业绩；

面对公司强有力的领导集体；

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网点，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！