

# 最新保险公司入职演讲稿 保险演讲稿(通用7篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 保险公司入职演讲稿篇一

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！

## 保险公司入职演讲稿篇二

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。

### 保险公司入职演讲稿篇三

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一个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：

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pointpoint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！

## 保险公司入职演讲稿篇四

大家上午好！

很高兴和大家相聚在这里。首先让我感谢公司给了我这个展示自我的机会[]20xx年对于我是不平凡的一年，入职人保恰好两年半。在这两年多里，我也经历了从一个一张白纸的新人到现在能熟练掌握各项业务并能做出一定的业绩。

和在座的大多数同仁一样，我也是在人生的旅途中经历了若干个公司和岗位的磨练之后，义无反顾地选择了人保财险。刚刚进入人保财险这个行业的时候，面对深奥的条款、业务的压力、客户的冷漠，我也曾经茫然过、苦恼过、彷徨过，甚至想到了退缩。然而，在公司经理室的领导下，同事们热情工作中，公司日新月异的蓬勃发展深深的打动了我，感染了我、也鼓励了我。所以，我暗暗下定决心，要在人保财险这片人生的舞台上，扮演好自己的角色，实现自己的人生价值。

我清楚的记得20xx年5月4日是我加入人保的第一天，在以前，我对人保财险没有过多的了解，进入公司后我才知道保险事业的重要，就汶川5.12地震灾害来说，人民的生命财产遭受了巨大的损失，上百万灾区人民在废墟中经历着劫难。此刻，在受灾群众临时居住的帐篷下，在抗震救灾的最前沿，随处可见我们保险人员的身影。他们向群众公布救助电话、全面启动快速理赔机制、余震漫延到哪里，保险理赔就进行到哪里；他们向灾区人民捐款捐物，有的甚至和当地军民共同筑起抵御地震、保卫家园的长堤。5·12大地震中，中国人保共向四川灾区支付各类保险赔款31亿元。无数动人的故事，如滔滔洪水，时时撞击着我的心灵，让我愈发懂得保险事业的伟大。

生活中难免会遭受意外，陷入绝境，是保险人及时送去一笔笔珍贵的赔款和一声声温暖的话语，让他们重新扬起了生活的风帆；在突发事故的病人床前，是保险人送上了救命钱，如雪中送炭般为他们重新燃起了生活的希望；是保险人用他们的爱化解了无数的风险。尤其是在我省的偏远地区，也同样有着我们的保险工作人员，不怕路途艰苦，出一次现场就要耗时一整天，是他们用真挚的情意，为广大群众服务，赢得了社会的认可和客户的信任。

无数个感人的事例使我明白，其实每一个保险人，都在以自己无悔的激情，在平凡的岗位上无私地奉献着。而我们的事业，也只有靠我们的辛勤工作，才会有着更加灿烂的明天；我们平凡的生命只有在奉献中才能得到升华和完善。虽然我们不能再驰骋疆场，轰轰烈烈；但是我们可以立足本岗，兢兢业业。

20xx年，国家大刀阔斧的进行经济改革，使市场在资源配置中起决定性作用，放开所有竞争性领域，让民间资本大显身手。这也意味着同行业的竞争更加激烈，这既是机遇也是挑战，我们更要以总公司为核心，在支公司经理室的带领下，创新经营理念和经营模式，提高自身业务能力及个人综合素质。



质，团结一致，提出将“人保财险做大做强”的号召，同时大力提倡保险诚信建设，为人保财险的可持续发展打下坚实的基础，从而迎来崭新的再发展阶段。

九层之台，起于累土。今天，在公司经理室的正确领导下，以及各位同事的共同努力下，石泉分公司已由几年前保费仅为四百多万元支公司，发展成为现在全市多年先进的支公司、年保费规模超过4000万元的优秀支公司，（自己改）这一切，都包含了公司经理室的心血和同事们的汗水，作为开江支公司的一员，我由衷的感到无比的骄傲和自豪。这一切永远激励着我心甘情愿的为保险事业付出不竭的动力和冉冉的激情。至此，有了对待工作的激情，我对人生价值的理解也不断加深；有了对待工作的激情，才有了我人格的升华、意志的磨练、情操的陶冶，激情已经照亮了我生命中的每一个角落。

我是一名平凡的保险从业人员，平凡的工作岗位有辛酸、有疲惫、有无奈，更有执着。虽然我现在很平凡，但是，我坚信工作态度决定职业价值，愿与大家共勉！

我今天的演讲到此结束。

## 保险公司入职演讲稿篇五

“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元的责任底薪，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。

## 保险公司入职演讲稿篇六

保险公司个人演讲稿 各位朋友，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xxx[]首先感谢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，我如何从新开始，假如真有这种可能的话，我想我会从92年开始。

92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。

在这里，我用心珍惜每一个实践机会，因为用心，我全身心地带领工友废寝忘食地安装设备、起草开工方案、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《进酒》中所写到的那样，“天生我才必有用，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。97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，我明白了一个道理，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！

我叫\*\*\*，来自\*\*区客户服务部，我今天演讲的题目是：让一线无忧。2007年2月份我入司到泰康人寿保险股份有限公司\*\*分公司业务处理中心至今，一直从事客户服务工作。只因入司时间短，需要掌握的专业知识多。为了配合其他其他岗位工作的顺利进行，我不断的学习、不断的积累，慢慢从中学习到很多的基础业务知识，同时也提升自己面对突发疑难问题的处理手段，丰富了自己对业务处理的综合水平。提高自身素质，牢固树立优质服务的意识和高尚的职业道德，提高工作效率，以便提高业务处理技能，完善客户服务工作。我一丝不苟、认真、仔细，不让自己的工作出现任何的差错。同时，对于其它相关环节岗位的职能和工作，也要加强基础知识的掌握和认识。在面对于客户对于缴费以外的业务咨询，准确、专业的为客户排忧解难，做一名综合即专业的客服人员。在做好基础业务知识的锻炼下，培养自己爱岗敬业的涵养。

干好一个工作，只有自己首先热爱这个岗位，才能充分发挥自己能力，为客户做好每一件事。每天以微笑的心情、以专业和真诚，服务于客户。我热情、我大方、我周到，让客户高兴而来，满意而归。做到不断改进，完善服务，为树立公司优质文明服务建立良好的形象。遵守公司规定，加强自我的管理意识，严格要求自己，以更好的工作状态，让领导满意。使自己成为一名合格的业务管理人员！

作为泰康人寿郑州本部的一名内勤员工，肩负在我们身上最大的使命就是一切工作以业务发展为导向，公司的荣誉为前提，不影响业务代表的利益全心全意的作好自己的本职工作。

首先从自身来讲，我们要提高自我的学习动力，提升自己的专业技能，快速全面获取信息和知识，符合时代发展要求更新观念的能力，及符合实际有利于推动发展的创新思维能力。只有我们不断的学习创新，提升自己的综合素质，我们才能把我们的专业发挥在实处，用我们所拥有的专业知识为客户和业务代表服务，，同时也能提高我们的工作效率。和我自身的岗位相结合，投保规则、投保单填写的不断更新及险种的责任，保单的审核受理核保出单，问题件的处理的流程，及时的上早会宣导，都是我在工作中所要学习和不断反思的工作范围。通过自己的努力，尽可能的使保单的问题件将至最低，，减少问题初审 差错率及受理差错，提高保单的出单时效，在工作中，全心全意的为营销，为业务一线服务，尽到自己的义务，为一线伙伴作好后勤工作，让他们无忧无虑的在业务一线上冲锋陷阵，无后顾之忧。再次，我们应该具有高度的执行力，对个人而言，执行力是“流程、技能和意愿”的统一。

想好了，说好了，答应了我们就一定要主动的用行动来执行，并且要做到快和准，并且做到“心中有大，眼里有小，手头做细，敢于承担责任”。“快”就是要求我们迅速的行动，迅速的执行，及时的了解客户和业务伙伴的需求，及时的拿出办法去满意客户和业务代表的需求；“准”就是我们要做正确的事，正确的做事，拿出的办法一定要有效。工作有缓急之分，但是所有我们要做的工作都是重要的，业务代表，客户及我们在一起共同工作的伙伴所交代的事情我们都要做到认真对待，不随意推给他人，尽自己最大努力完成，如果我们不能够完成的也一定要放在心上询问他人，这样不尽可以丰富我们业务其他领域的专业知识，而且对于客户来说，也可以尽显我们专业的服务水准，收到他人的好评。

最后，就像我们的员工宣言所讲，我的薪水来自于客户和业务代表，我要用对待家人的态度，发自内心的真诚和体察入微的服务对待客户和业务代表。我的岗位、荣誉和尊严来自于公司，我要像关心自己的家庭一样关心集体，并积极成



为学习型组织的一员。我所处的这个时代充满了变化、竞争和挑战，我随时落伍和被淘汰，我必须学习、自省、创新，决心捍卫团队荣誉和泰康品牌，用自己的城市劳动创造价值，回馈社会，为民族保险业的发展和人民的幸福安康风险力量，和泰康人寿共同成长！做到真正让一线无忧！

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[fyyc2500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!

- 1.保险规划演讲稿
- 2.保险演讲稿范文
- 3.保险员演讲稿
- 4.保险员工演讲稿
- 5.关于保险演讲稿范文
- 6.新员工保险演讲稿
- 7.保险产品演讲稿
- 8.保险行业演讲稿