

保险规划策划书(优质7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

保险规划策划书篇一

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“如果我办得到，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！

保险规划策划书篇二

大家好！

今天站在这里，首先要感谢领导和老师们，是你们的关怀使我有这个机会，也要感谢在座的同学们，是你们的鼓励使我有了一点点自信。

十月份就要结束了，我想大家此刻的心情一定很复杂，每个同学都有不一样的感受，在三个月的战斗中，我们牺牲了很多，但收获却千差万别。有的同学因为业绩优异，收入也成倍增长，更深刻体会到平安机制的优越，对收展制更加坚信不移。有的同学因为业绩平平，突然之间好像失去了方向，找不到感觉，甚至对自己产生了怀疑。我想这一切想法都是

可以理解的，因为我们都肩负着家人的重托，我们都有对成功的渴望。

你还记得上学时候的事吗？老师表扬你是因为你有了进步，老师批评你，也是因为他爱你而担心你迷失了方向，批评的越严厉，爱的也越深刻。走向社会，没有人批评和指导我们了，我们不可避免的做了偏差的选择，或者说别无选择，或者说放松了自我的管理，所以导致了我們以前的失败。于是我們语重心长的告诉我们的子女：好好学习，听老师的话。甚至我们会单独找老师：好好管管我的孩子吧，越严厉越好。我们又把希望寄托在孩子身上，这一切也是可以理解的。

经商好不好？当然好，经商可以赚大钱，但是经商既要有充足的资金，又要面对身边一个个陷阱，稍有不慎，可能坠入万丈深渊。

那就让我们试着做点小买卖吧，少挣点就少挣点，乐个逍遥自在无拘无束，然而你在同工商和税务的追逐之中，不知道能否寻求到微薄的利润。

有人说我要求不高，打个小工，有四、五百块就行了，但是刻薄的老板见利忘义，既要扒我们的皮，又要克扣我们的工资。

唯一算的上工作的干部，我们又无缘进入。

所以，我们已经没有了退路，平安是平凡人的最好选择。在这里，你可以白手起家，你也可以实现自己的梦想，只要你付出努力，或许暂时没有成功，但是最终必将成功！

谢谢大家！

保险规划策划书篇三

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。

保险规划策划书篇四

【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

保单变成水到渠成，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

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！

保险规划策划书篇五

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xx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郭世刚主管,我和她是很要好的同学及朋友,我是在极不情愿的情况下被她领进了这个行业,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“xx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。当时听了刘瑛老师讲的“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。

保险规划策划书篇六

大家下午好!我是来自xx中心的xx[]今天,我演讲的题目是“平凡岗位,铸就辉煌明天”。

先和大家一起分享个小故事:一小伙儿想练盖世武功,师傅

让他天天拍水缸，拍了一周特无聊，师傅说继续；他又拍了一个月要崩溃，师傅说继续；他又拍了半年心想这个老王八蛋骗我，老子我不练了，拂袖而去。回家，拍门，一掌，门碎。弟子哭回山中长跪。什么叫相信，它是未看见任何未来时，你仍旧坚持，而平凡中的坚持又蕴藏着多么巨大的力量。

正如我们xx中心的工作，没有什么惊天动地，也没有什么夺目耀眼，就是如此普通，如此平凡，重复性技术操作，甚至还有些枯燥，日复一日，全年无休，一如故事中拍水缸的小伙儿，但正是这份持之以恒的坚持，为一线业务顺利开展，提供强劲助力，完善风险管控体系建设，夯实承保环节风险管控基础，确保了公司有效益发展。

雨果说过：“花的事业是尊贵的，果实的事业是甜美的，让我们做叶的事业吧，因为叶的事业是平凡而谦逊的。”我们xx这个岗位，正如这绿叶一般，他映衬了鲜花的美丽，孕育了果实的成熟，却甘愿在鲜花与果实之间享受平凡。20xx年我来到省xx中心，在这一年多的时间里，身边的同事让我切身感受到了这份平凡中的坚持。为三代系统顺利上线加班到深夜的时候；孩子生病无法照看给爱人打电话充满歉意的时候；节假日加班无法陪伴年迈的父母的时候；我能深深地体会到xx工作中的那份苦，可当看到赔付率下降的时候，当听到公司效益提高的时候，核保人更会珍惜这份来之不易的甜，对职业的热爱，对岗位的责任，让我们这些平台普通员工打心眼里觉得这份平淡中的坚守与付出是值得的。

如何在平凡的岗位上，保持坚持的动力？（微笑与台下眼神交流，沉默3——5秒钟）谢谢大家重新把目光集中到我这里，刚才的停顿并不是我忘了词或是演讲结束了，刚才的不足300秒演讲中，一部分同事已经慢慢地低下头，注意力也不再集中了，但是，就刚才那几秒的停顿，让所有人的注意力又回到了我这里。我想说的是，在忙碌的工作中，也是如此，时间久了，我们会慢慢因工资的高低，职位的升迁，房子，票

子，车子……好多现实的问题所纠缠，我们会彷徨，也会迷茫，我们会迷失方向，失去坚持的动力，正需要像刚才那样几秒的停顿，重新找回我们工作的目标。让我们在脚踏实地的辛勤工作中，休息下，停顿下，抬头“仰望星空”。

“自古不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域”，作为企业员工要心系企业发展，要把本职工作与企业发展战略有意识地结合起来，多学习，多研究，多实践，在工作一线培养自身的大局观，尽自己所能为企业发展献计献策。“仰望星空”，会让一个人的视野不再局限在自身一时利益的得失，而是企业“万世”“全局”的发展；“仰望星空”，会让平凡的我们精神变得不再平凡；仰望星空，会让我们把工作岗位当做事业来追求；仰望星空，忠诚信念、坚韧不拔，“一滴露珠也能折射出太阳的光辉”。平凡的岗位，对于每个平台人来说都是一个不平凡的大舞台，让我们立足本职岗位，心系企业发展，面对肩负的职责，我们兢兢业业；面对工作的平凡，我们从容不迫；面对企业发展的召唤，我们不断自我完善，全力以赴。

坚持于脚踏实地，飞跃自仰望星空，让我们在平凡的岗位上，挥洒激情，铸就辉煌。