

保险演讲稿三分钟(实用8篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

保险演讲稿三分钟篇一

大家午好！

首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自己的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动事业发展的目的，我要竞聘的职位是保险部经理。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，今年岁，共产党员，学历。年进入工作，先后从事储蓄、信贷及代理保险工作，现从事银行财务业务，每天对银行受理的贷款进行逐笔审核，负责所有资产、存货、资金、收入进行整理工作。在工作的年里，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，在单位的发展历程中发挥了应有的作用。

竞聘该职务我有如下优势：

首先，我深知工作的重要性。对工作职责的清醒认识使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在银行的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于银行的工作。

其次，具有丰富的工作经验。我具备银行系统的知识、娴熟的业务技能。知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持

干中学、学中干，完善自我，提高自我，无论哪个岗位的工作都是凭着扎实的知识做好，圆满的完成上级领导下达的任务。业务技能方面，年以来的多岗位磨练，练就了我娴熟的业务能力，特别是对银行在保险业务的经营管理及应用知识有比较全面的掌握。这些，都有利于今后工作的开展。

第三，热情与冷静并存。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。

第四，我发自内心对我行事务的热爱及强烈的责任心。“热爱工作才能成功”。工作年来，我目睹了县支公司领导和同事为了银行的发展而付出的艰辛。心怀对组织教育培养的感恩，我有责任也有义务为了我行事业的发展尽一份自己微薄的力量。正因为有着对我行执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，部门经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们银行的发展做出更大贡献。

(一)敬岗爱业，竭诚奉献。作为银行一员，团结互助是我们每个人敬岗爱业的基本表现，是肩负义不容辞的重大责任。要求银行人员筑牢团结的思想基础，把整个的精力都集中到银行工作中，智慧都凝聚到开拓进取的事业中，行动都统一到共谋发展步调上，用团结凝聚人心，用团结凝聚力量，用团结创新业绩。用自信、温情、实力、技巧性的营销客户；用热心、细心、耐心、爱心地为每一位客户放心，让他们支持我行发展；任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，

用优质的服务吸引、壮大客户群体，切实维护好银行网点的业务关系，拓展我行的业务范围，增加我行的银保效益。

(二)提升领导，抓好服务。作为部门经理，我定当抓好为基层行服务工作，做好领导职能，即：领、导、统、御。“领”：就是引领、带领，主题词是愿景、战略、责任、规划；“导”：就是教导、疏通，主题词是流程、沟通、培育、权变；“统”：就是统整、融合，主题词是协调、聚力、集约、效率；“御”：就是驾御，制衡，主题词是组织、伦理、文化、凝心。积极制定年度银保销售计划，开拓并维护银邮保险业务网点，不断拓展城区银保业务，努力做好银保的服务工作，以此来提高银保的业务成绩。

(三)抓好培训，提高素质。不断吸纳优秀人才，建立建设高素质的银保拓展团队。做为银行保险部经理，我首先要以身作则，带头学习业务知识，为银行员工树立榜样。同时要加大对员工进行银保知识的学习培训力度，完善覆盖全员的知识培训体系，深入推进岗位练兵，提高学习成果培训效能。在抓好规定必学的基础上，规范学习内容，丰富学习形式，创新学习载体，有重点、有倾向、分层次地抓好学习，把学习培训抓实抓细抓出成效。同时管理好银保销售队伍，提高银保队伍的产能。

(四)抓好内控，力争良好业绩。通过开展不定期检查和业务复核制度，对员工的保费收入进行全面的监督，做好自己权限范围内的费用控制，同时加强动态分析，完善防错、查错、纠错自控机制。以建立健全岗位职责为核心的内控原则，根植于具体业务工作的长效内控机制，形成事前预警规范、事中实时监控、事后纠偏反馈的内控管理手段，提高每位员工自我管理、自我完善的能力。通过加强内部控制管理，强化员工业务能力，以此来保证完成领导下达的目标任务。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希

望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在部门经理的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我行事业发展添砖加瓦！

谢谢大家！

保险演讲稿三分钟篇二

大家好！非常感谢公司能提供这样一个给我展示自己的机会。

我今天竞聘的岗位是理赔部主任助理，我竞聘的优势有以下六方面

一、较强的学习能力。我在完成日常工作后积极参加各类培训、岗位技能考核及业务知识交流活动，认真学习保险条款，熟读保险法等相关法律，更好掌握保险公估知识、理赔业务技巧，切实提高了本人的业务技能和工作水平。

二、具有认真负责态度。毛泽东曾说过谁没有调查就没有发言权。20xx年9月，龙湾公司理赔vip小组正式成立以来，我着重从事核损工作（兼顾查勘定损），加大“打假、防骗、反保险欺诈”工作力度，取得了一定成效。截至20xx年12月底，共核减案件25件，为公司避免经济损失三万多元，切实做到了不惜赔、不滥赔，有效地维护了公司的权益，同时对居心不良者也起到了警示的作用。

四、对人保事业有着血浓于水般的感情。6年光阴逝者如斯夫！不舍昼夜。可以说我的青春，我的苦乐，我的荣辱，都与人保二字息息相关，我以我是人保一员而感到自豪和骄傲，我

愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能，为人保事业的大厦添砖加瓦。

五、熟悉理赔流程。我当过理算员、车险、非车险查勘定损员、核损员，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。6年的理赔工作使我对于理赔中各个岗位非常熟悉，这有利于指导各岗位工作的顺利开展。

六、良好的沟通和协调能力。通过做查勘定损工作，我接触到各种不同的客户和单位，处理过很多疑难问题，锻炼了我的沟通和协调能力，面对同一工作领域，这些沟通和协调能力，会使我能够更好的辅助分管经理开展理赔工作。将公司经理室下达理赔部的各项指标进行层层分解，把年计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

以上所述情况，是我竞聘主任助理的优势条件，假如我有幸竞聘上岗，这些优势条件将有助于我很快进入角色。我深知，主任助理的工作不是轻而易举就能做好，必须全力以赴，理清思路，找准工作的切入点和着力点。如果我这次能够竞聘成功，真正当好分管经理的助手和参谋。

谢谢大家，我的演讲稿完毕。

保险演讲稿三分钟篇三

大家下午好！

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我们主管，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。

总而言之，我坚信寿险是最有效转嫁风险的方法，能给人们的生活带来幸福、安宁、关爱、快乐、享受、平安……寿险，我相信了，你呢？还犹豫什么？。

保险演讲稿三分钟篇四

我曾经是一名老师，在我们本地一所比较有名的小学担任高年级语文教学及班主任，我勤勤恳恳为教育事业奉献了我14年人生的时光。可是学校并没有给予我什么说法，在我觉得入编无门的情况下选择辞职重新寻找适合自己的工作。

在我最迷茫的时候，不知何去何从时，我在网上不断的发求职信息。终于被我的师傅李主任带入了平安，在此先谢谢我的师傅以及师傅的师傅曹主任和我的美女领导酃红仙课长！

对于保险我并不陌生，我哥哥应该是第一代保险人了，他毕业于上海金融国际保险系，91年分配进入中国人寿，一直到至今。他曾多次要求我去中国人寿，但是虽然我在他的潜移默化中有点了解保险，但是还是无法接受它的展业的模式以及不能真正了解寿险的功用与意义。于是一次次拒绝了他。至今，我哥哥每次看到我都会夸张的叫我一声光荣的人民教师啊。那音调绝对拖出老长老长的。

谈到人寿保险，对它的了解还是比较抽象，虽然早期也购买

了一些人寿保险，那都是在熟人的面子攻势下购买的。对保单的条款，以及保险责任一点不懂。

真正的思想转变应该是在01年的十一月份，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、道不尽的风险。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，就在我入司不久后，我老家两个老村民因车祸相继离世，因为他们没有投任何保险，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。而对于这些既没有交通意识又没有保险意识的村民来说，我觉得我作为一个保险人，任重道远啊。与此同时，我的另一位好朋友的女儿同样在放学的路上被车撞了，生命危在旦夕，因治疗及时在某医院花去医疗费用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。

沙漠里的人最想看到绿洲，而我们的寿险就是你想看到的绿洲。

保险公司演讲稿3才能郑重的承诺“我的岗位我负责”。只有树立强烈责任感，和相对应的履职能力和技巧，才能自信的承诺“我的工作请放心”。

以“新”统领业务开展。实现“负责放心”。非学无以广才，非学无以明智，非学无以主德，学好新精神，树立新姿态，开拓新业务，完成新任务。

以“实”把握业务开展，实现“负责放心”。不及跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。真抓实干，不搞纸上谈兵，从头做起，聚沙成塔，积业为蟠。

以“精”优化业务，实现“负责放心”。精兵、精品是业务的最高境界。升级和提质是领先的诀窍。优化业务项目，丢弃垃圾业务，提高业务效率。

以“勤”保证业务开展，实现“负责放心”。业勤于勤而荒于嬉。勤联系、勤走访、勤宣传、勤入厂，开拓视野，抓住机会，稳定客户，多做业务。

各位领导、全体同仁，新的任务在召唤，新的责任等待我们去承担。子规夜半鸣啼血，不信春风唤不回。让我们晋升自己的责任心和高尚的事业心，把自己的责任写进历史，写进自己敬业的长歌，让骄人的业绩永驻xx—xx公司。

保险演讲稿三分钟篇五

大家下午好！我叫xxx是中国平安保险公司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xx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”成为了中国平安保险公司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xxx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“中国平安保险公司人寿”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元的学生平安保险公司保险，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。

保险演讲稿三分钟篇六

今天我们借教师节东风，应时应景的为我们部的六位优秀的兼职讲师，举办一次小型聘任仪式，表彰及感谢他们为我们

的团队做出的贡献。大红的聘书是总公司正式颁发的，两本用意深刻的书籍，是分公司今年最清新脱俗的聘礼，让我们再一次给XXX XXX XXX XXX六位同仁以热烈祝贺。

我们一直说培训是公司最大的福利，是一种高附加值、高投入产出的精神福利。如何让这项最大的福利发挥最大的效用，涉及到我们对于培训师来源的考虑——有种说法是外来的和尚好念经。就我的理解，培训这项重要工作，需要内外兼修，内外不可偏废，但我的理解，更重要的是需要靠我们自己的自力更生。内部讲师队伍与从外请讲师相比，具有很多方面的优势，内部讲师往往是骨灰级的老把式或者极具潜质的骨干来担任，一方面内部讲师更加熟悉团队发展和运作流程，更了解实际存在的问题，以及能根据这些问题进行开发相应课程，另一个方面，内部讲师熟悉团队成员，能有效帮助他人发现问题、解决问题，更能胜任一个教练的角色。而且，从长远来看，团队培训工作，主要还是得依靠内部力量来完成，再辅以外脑，由此才能产生最大的效果。

所以我们说，建立及完善我们这支优秀的渠道兼讲队伍，是我们续期条线自身发展的要求。随着续期新模式的转型、续期大盘的快速增长、客户服务需求的不断增加，需要我们每一位专员，要以一种更加积极的态度、更加创新的认识、更加高效的服务，投入工作，带给客户更优质体验。为了适应这种变化，除了我们自身在工作中的自我积累自我修炼和沉淀之外，参加与组织有效的培训，是我们进行“充电”的最好方式。

参加续期兼讲队伍的建设，也是我们兼职讲师本人，快速提升自己的一种有效渠道，通过续期兼讲的实践，不断积累经验，教学相长，获得精湛的专业技能、良好的沟通意识、出众的授课技巧，这些综合素质的提升，对自己的职业生涯发展，对与自己的个人服务品牌的建设，都是非常重要的一个推动。第一批兼讲，早已经在太保的续期江湖扬名立万，第二批兼讲也苦练童子功正崭露头角。

针对我们保费部的续期兼讲队伍建设工作，我提以下的期望：

2、针对兼职讲师本身，我希望六位优秀兼讲，在完成续收主职责的同时，进一步发挥积极性与创造性，持续提高高质量课程开发与授课能力，多为总分公司的续期条线多做贡献。

3、希望有更多的专员，积极参加到续期兼讲队伍的建设活动中。人人都是培训师，人人争当兼职讲师。我们应该积极利用这个兼职讲师队伍建设契机，哪怕总公司有兼职讲师的名额限制，没有给我们发证书，我们也应该努力提升自己，努力奉献自己，成为我们续期条线的无冕之师。

保险演讲稿三分钟篇七

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！

保险演讲稿三分钟篇八

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。