

最新保险公司员工演讲稿 保险人员自我介绍(优秀8篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

保险公司员工演讲稿篇一

我是某地区某保险公司保险代理人。随着人们保险意识的日益提升，保险需求也愈加强烈。据统计，目前中国约有120家保险公司，约有2450家经纪、代理公司。中国保险业的春天正在向我们走来！

市场在变，竞争更加激烈；客户在变，理性买保险；随之而变的是我们自己，必须变得更加诚信规范。因为改变将创造历史，不改变将成为历史！只有专业致胜、服务致胜才能在激烈的市场竞争中立于不败之地！

分析保险所有的展业方式：陌拜、设摊、转介绍、联谊会、信函开发、电话营销、旅游等。不同的方式都有利弊，适合自己的才是最好的，结合其他合适的方式，网销是我与时俱进的改变。我相信网销的魅力是无穷的。网销让我重新激发保险热情。我热爱保险事业，因为这是阳光底下最神圣的事业，网销让我能力提升价值体现。网上的专业答疑、成功案例、精彩博文和无私分享，使我受益匪浅，深深感动。每一次的欣赏，都提升着自己的能力。通过这样的平台让更多的人感悟保险的真谛：保险是爱心和责任；是希望和梦想；是人间的真善美；是生命的守护神。

我坚信：人类因梦想而伟大；梦想因务实而成真；相信是成功

的开始;坚持是成功的结果。

通过网络展业，使我有许多的感谢、感动和感慨。我们和客户的故事会继续精彩演绎。让我们不断辛勤耕耘，在成功的巅峰相见！

保险公司员工演讲稿篇二

各位领导 各位评委你们好！

我叫今年40岁。我出生在一个偏僻的小山村里。记得小的时候这个山村没有电。也没有像样的路。人们过着日出而做日落而息的生活。经济和信息都是那样的落后！

那时我就发誓等我长大了一定要走出去 走出一条辉煌的人生之路 当我为自己的理想勾画蓝图的时候母亲因病医治无效离开了仅仅14岁的我！

当美好的希望在我的脑海里即将画上句号的时候。我的老师鼓励我说；“孩子你已经长大了 你是个男子汉我相信你一定能实现自己的梦想 ；”是老师鼓励了我！

就这样抱着我的理想和希望大学毕业了。因为多种原因我下海经商 开了一家餐厅。也经过了6次的层级考试我拥有了国家特一级厨师的证书！

xx年4月一个偶然的的机会我做了一名兼职寿险营销员。在此我参加了多次的学习 对保险有了新的认识。虽然寿险营销在大陆才十几年的历程。但 我知道一定是最有发展。是长久不衰朝阳的行业。

一年以后我放下了所有的行业全心全意的做了一名专职保险营销员 现在已经是第6年 在这6年里经历过无数次打击和挫折。。。但是我都坚持了下来 因为我知道 风雨过后才会见

彩虹。

今天能有这次培训的机会 给了我更大的信心 因为掌握的知识越多就越能与客户找到知己般共鸣的话题。知识不是力量 使用知识才是力量 ！如今的我历经生活的经验。

在年龄上我以不再有优势 但是我更多了一份耐心。责任心 。多了一份成熟和自信 我十分注重自身的发展 广泛地培养自己口才和技能如果我通过了面试成为众多学员中的一员 我将加倍的努力学习 努力工作为我们的公司 打造一支高活动率。高产能的精品团队 为家乡父老乡亲保驾护航。

希望各位领导 各位评委！给我这次学习的机会 因为我爱寿险事业 在这里能展现我人生价值 实现我的梦想 我要用我所学为我们公司做出最大贡献 我会用实际行动来回报公司回报老师以及社会对我的`栽培。

保险公司员工演讲稿篇三

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任

感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部

营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。