

# 保险产品介绍演讲稿 保险公司产品演讲稿 (模板5篇)

演讲稿要求内容充实，条理清楚，重点突出。在社会发展不断提速的今天，演讲稿在我们的视野里出现的频率越来越高。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最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 保险产品介绍演讲稿篇一

时间过得真快，转眼又到了开门红。借此机会，我讲几句心里话。

第一句话是感谢，感谢党委，感谢在座的各位领导，感谢你们对信赖与支持。首先是为过去取得的成绩表示感谢，截至昨天，在各级领导的重视和支持下，全行当年销售保险突破万，贷万，累计创造中间业务收入万，占全行保险中收的三分之一。第二要感谢的是这次会议的东风，开门红里处处体现了市分行党委对这个小兄弟的关心，计划单列，费用单列，从计划上看，保险的计划是万，龙卡的计划是张，从费用配置看，龙卡是xx元x张，保险是x元x万，贷是x元x万，假如完成全部计划，可实现中间收入万，市分行为此配置的费用将达万，这些都是对最宝贵的支持。再次由衷感谢党委、感谢各级领导、感谢娘家人的关心和支持！

第二句话是放心，建行是一家，请大家相信这个小兄弟，销售产品放心。这个放心体现在两方面，一是产品放心，开门红我们主推的产品有两种，一种是纯保障产品--龙卡和贷无忧，一种是固定收益产品--金富鸿和聚富二号，两种产品都不会给大家留下任何后遗症。

为了迎接开门红，更好地适应客户需要，对所有产品都进行

了升级换代，如龙卡的保障范围由原来的意外身故保障升级为意外身故和意外残疾保障；金富多升级为金富鸿，可以附加意外住院补贴和重大疾病保险，收益打在保单反面，营销更容易。

二是服务放心，脱胎于建行，和建行的合规理念是一脉相承，我们会像爱护眼睛一样爱护客户，爱护建行和信誉，只有建行一个渠道，我们xx人的服务团队将紧紧围绕全行发展大计，一心一意，专心致志，为大家提供7\*24小时的服务。

借此机会，我还要介绍一下贷无忧，贷无忧是指客户在向建行申请贷款的同时，委托建行向xx人寿投保的一种人身意外伤害保险。借款人在借款期内发生意外伤害或重大疾病导致身故或残疾，借款人所欠银行贷款本息由保险公司代偿，同时银行放弃借款追偿权和抵押权。保险的作用是保障。客户交很少的钱就可以四两拨千斤，覆盖因意外伤害和重大疾病带来的巨额贷款风险，银行放心，客户所在企业和家庭放心。从这个角度讲，做贷无忧就是做好事。成立x个月的当年实收贷多万，我行仅只有万，潜力巨大。开门红为贷无忧提供了极大的政策支持，目的就是引导全行多做贷无忧，给贷款安全再加一把锁。

第三句话是邀请。为促进开门红，省公司专门制定了激励方案，如果我们顺利完成了开门红的任务，以黄冈在全省第一位的位次，我们绝对会争取更多的机会请大家外出培训学习。

第四句话是祝愿。过去两年，在市分行党委的坚强领导下，我行各项业务取得了长足发展，顺利实现了争强进位的目标，我相信并祝愿大家一定会贯彻落实好市分行党委新的战略部署，战无不胜，攻无不克，一年更比一年红！

谢谢大家。

## 保险产品介绍演讲稿篇二

在讲话之前，我们知道一年一度的传统佳节——中秋要来临了。

泰康人寿，是保险法颁布以后，首批成立的全国性大型金融保险服务集团，总部设在北京。截止20xx年底资产总规模达6000亿，同时拥有：泰康资产管理，泰康养老，泰康之家，健康管理公司。拥有北京，上海，广东等35家省级分公司，各级机构超4200家，服务机构遍布全国城乡。近5年累计红利分配超208亿元，20xx年来没有一笔呆坏账。蝉联人寿险公司综合竞争力第二名。泰康人寿十八年是光荣的十八年，是辉煌的十八年，是服务不断升级的十八年。目前开展的主要服务项目包括：重疾绿通，就诊绿通，肿瘤筛查，海外就诊。一系列顶级医疗资源的服务。泰康微服务，行业再创新，我的保单我做主。轻松“e”点，赔款到家，足不出户，轻松领钱。技术精不精，关键看投资，连续20xx年业内领先。泰康成为中石油管道公司第二大股东。同时泰康持股国投信托35%股权。20xx年泰康人寿养老社区成功选址广州，成功完成北京、上海、广州一线城市布局，打造品牌旗舰店，未来十五年里，泰康人寿的养老社区必将遍布神州大地。管理规模达到5万张床位，做好人生理财规划，进驻高档养老社区，这将是一种全新的养老方式。泰康养老社区将实现全国连锁，以国际标准引领中国未来养老新模式，以全新的服务为客户提供高品质的寿险服务，帮您安排幸福美满的新生活。

今生有幸喜相逢，笑谈人生财富，如烟如云，有保险富过三代。古今圣贤叹白发，静观沧海桑田，有风有雨，未来幸福有泰康。

感谢您长期以来对泰康人寿的支持与厚爱，作为一家享有aaa-等级信用的大型保险金融服务集团，我们也真诚地希望，有机会能够帮您进一步规划幸福美满的新生活。真情泰

康，值得信赖，实力泰康，值得托付有缘相聚成朋友，携手共赢人生路!再次感谢您的光临，衷心的祝愿各位来宾：财源广进，家庭幸福，身体健康，万事如意!

最后预祝大家度过一个热闹的、祥和的中秋佳节!

谢谢大家!

## 保险产品介绍演讲稿篇三

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”。小编为大家整理了保险公司工作人员演讲稿，欢迎大家阅读。

我一直在等待，等待一个邀约，这本是很多年以前该奔赴的约会，却姗姗来迟。这是一次迟到的相约，我的等待在暮霭中沉默，岁月在静静等待中流逝，一转身，就又过了一季，转眼间，已过了二十多年;这也是一次美丽的相约，更是用智慧驱散我心中迷雾的完美邂逅。

一直以来，保险之于我，是遥远而混沌的，虽然我受过高等教育。我们这一代人常被称为保险缺失的一代，在少年时代，我没有受过系统的保险知识教育，连知之甚少的保险知识也是来自于道听途说，其中更有许多歪曲和误解，更别说去购买一份有保障的保险。

在生命人寿的专业学习，让我心中的疑惑如迷雾遇到阳光一样逐渐消散。在此之前，我和很多人一样，保险意识淡薄，认为自己年轻身体健康不需要保险。我参加了新人班培训，认真学习了“生命人寿”的发展历程 从这个故事中我彻底顿悟了，原来我和我所有人一样，都在无意识地每年重复着这样的游戏。根据中国人生命表统计显示，中国人的年平均死亡率恰巧是千分之三!也许有人说千分之三的概率很小，因

为1000人之中才只有3人。但是真正有谁敢朝自己的脑袋开枪呢?因为对每个人来说，只有两种可能：生或死。因此，每个人的概率是50%。

我明白，天晴的时候修房子的人，才是真正的智者。就像胡适先生说的：“保险的意义只是今日作明日的准备，生时作死时的准备，父母作儿女的准备，儿女小时作儿女长大的准备，如此而已!”用通俗的话说人寿保险就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，在风险事故发生时，能保障我们和家人，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。

思想的升华促成我心态的转变，让我真正地投入到保险事业当中来，拉开了与吉祥三宝相约的序幕。

吉祥三宝”的名字源于佛典《吉祥经》中最为上乘的部分。“奉养父母亲，爱护妻与子，从业要无害，是为最吉祥。”其中《吉祥经》中提到父辈爱、妻子爱及儿女爱，被视为人生三宝。吉祥三宝作为全世界第一张开光保单，以社会、公司、客户吉祥，以父母、妻子、儿女吉祥，完美诠释《吉祥经》及人生三宝的内涵。“吉祥三宝，大爱无疆”，客户每购买一张“吉祥三宝”保单，生命人寿将代客户捐赠10元给玉树灾区。

“吉祥三宝”采用当前市场上先进的保额分红方式，同时更注重保障功能，特设双倍人身保障，另外，吉祥三宝还配属了大病额外给付特别保障责任。在客户不幸患大病享受高额赔付后，主险责任继续有效，不影响客户理财收益及意外保障。真正实现了生命人寿“以人为本”的产品设计理念。

各位领导，各位朋友：

大家好!今天有幸与大家共同探讨“发展××保险，服务地方经济”这个话题，此时此刻我感到无比的激动和自豪。我演讲

的题目是《诚信塑造保险企业新形象》。

诚信，珍贵似宝石，绚烂如花朵。它是真与真会面的信物，是诚与诚交往的使者。儿时爷爷就给我讲过关于诚信的故事，有一位在外谋生的人，托同乡给妻子带回一封信和一包银子，同乡悄悄打开信，发现里面只有一幅画，画的是一棵树，树上有八只八哥和四只斑鸠。同乡想一幅画又不能代表银子的数量，于是便将银子偷偷拿走了一半。没想到的是那人的妻子看了信后问同乡，我丈夫托你带的一百两银子，怎么只有五十两了？原来，那幅画有着一定的寓意，八只八哥表示八八六十四，四只斑鸠表示四九三十六，二者相加正好是一百。这位同乡后悔不已，因为自己没有信守承诺，而失去了一位朋友。故事给了我们一个启示：诚信比什么都重要。作为我们保险企业来说，尤其是在xx届三中全会精神的鼓舞下，在加速发展迎接挑战的关键时刻，更应把诚信作为发展的新理念。

那么诚信到底是什么呢？

诚信就是诚实守信，是中华民族的基本道德规范之一。自古以来，诚信就被人们视为“进德修业之本”、“立人之道”和“立政之本”。当今的市场经济是信用经济，良好的社会信用是建立规范的市场经济秩序的保证。保险业则更是信用产业，恪守信用原则这一保险经营的基本要求，既是保险企业在市场经济环境下生存和发展的前提，也是有效防范风险、维护经济金融正常运行的根基，更是做大做强保险业，服务地方经济建设不可缺少的外部环境。

当前我国的保险企业面对加入wto后的挑战，采取了一系列的改革措施，在一定程度上改变了经营作风，促进了业务发展。但是，却仍因制度的不完善和管理的不到位等诸多原因而导致整体保险业缺乏诚信。保险企业作为保险市场的主体，其诚信缺失尤为突出。

销售误导严重，片面夸大产品保险责任，回避免除条款，甚至恶意骗保，造成公众对保险业缺乏信心。

业务信息批露不够，造成投保人无法了解保险企业的资产负债、偿付能力、经营状况、发展前景，只能凭借主观印象和代理人的介绍做出判断。

“重展业，轻理赔”，更是给社会造成“投保容易，索赔难；收钱迅速，赔款拖拉”的不良印象。诚然，对于保险企业来说，追求利润最大化、操作过程中尽可能地规避风险本也无可厚非，但是如果利用法制和监督机制尚不健全的机会，对客户大打“擦边球”，消费者当然不愿意总是吃哑巴亏了。

一代伟人邓小平同志曾经说过：“发展才是硬道理”。那么，今天我要说：“诚信经营才是硬本事”。只有诚信经营，我们的保险业才会兴旺发达，繁荣富强；只有诚信经营，我们才能创新保险业发展思路，开拓进取；只有诚信经营，我们才不至于被国际社会所淘汰，才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟，立于不败之地。所以，深入开展保险企业诚信经营活动，对于做大做强保险业，服务地方经济建设具有重要的现实意义和深远的历史意义。

然而，诚信不是一句口号，也不是兴之所致一朝一夕所能达到并取得效果的。

保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到同行业竞争当中，每一个保险企业从自身做起，坚持通过正当的手段开展市场竞争，与兄弟企业一道营造诚实守信的市场环境。

当然不是。诚信经营既是力量的源泉，也是改革的动力；诚信经营既是攀登高峰的阶梯，也是驶入理想彼岸的飞船。只有诚信经营，才能保证保险企业稳健经营，持续发展；才能保证客户源稳步壮大；才能保证经济效益稳步增长；才能真正实现做大做强，为地方经济建设贡献保险的力量。

诚信经营，利国利民。让我们迎着改革的浪潮，把牢命运的缰绳，攥紧时代的流速，与时俱进，开拓创新。让我们牢记安徽保险信用体系建设动员大会上的庄严承诺：遵守法律法规，恪守职业道德，坚持做大诚信原则，维护客户合法权益，树立行业新形象，为建设信用安徽作出贡献。我们坚信，有安徽保监局的正确领导，有各保险企业的积极努力，有我们重塑诚信的信心和决心，我们的保险事业一定会乘势而上，谋求更快更大发展。

谢谢大家！

## 保险产品介绍演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位来宾、友文的全体同事：

大家上午好！

很高兴今天能和大家一道共享这个振奋人心的时刻！友文通过一年的努力在04年取得了骄人的成绩，在这里，请允许我代表友文公司对在座的各位表示深深的谢意！感谢各位经销商、供应商及顾问公司、外协单位、广告公司等一切关心友文事业的各界同仁给予我们的支持与帮助，是你们培育了友文更广阔的发展平台；同时也感谢这一年来奋斗在友文各条战线的全体员工及管理者，是你们辛勤的汗水浇灌出友文今天的成功！

是公司引进现代企业管理模式，实行改革并取得突飞猛进的一年。在过去的一年里，公司在品牌的树立、新组织架构体系的调整、各项规章制度的建立、人才团队的打造、新组织文化体系的形成等方面进行有力的探索，并取得了骄人的成绩，形成了展示在大家面前欣欣向荣的友文新形象。

展望，友文将继续深化改革，并且将确定为公司的基础管理



年、成本管理年。面对这个竞争越来越激烈的市场，为了保持公司在整个槟榔行业中的领先地位，我们将努力规范企业管理流程、完善基础建设，营造良好的企业文化氛围。在新的一年里我们将在以张总为核心的企业高层领导下，使我们的友文更高、更强、更辉煌！我相信有了我们大家辛勤的工作，通力的协作，我们就一定能够实现我们的目标，成为行业中真正的领头军！接下来让我们具体来看一下公司05年度的经营主题及革新目标。

## 保险产品介绍演讲稿篇五

20xx年是保险业认真贯彻落实党的xx大精神的重要一年，也是财产保险公司树立形象、打响公司品牌的关键一年，更是我们支公司面临重重压力、攻坚克难的非凡一年。我们在上级公司的大力支持和正确领导下，经过全体员工的共同努力，较好地完成了上级下达的任务指标。截至目前，实收毛保费\*万元，同比增长\*%，已赚净保费\*万元，净利润\*万元，赔付率为%。现将主要的工作情况汇报如下：

### (一)抓管理，全面提高规范经营水平

一是建立健全各项制度。我们不断健全完善了内控制度、管理规定、实施细则及各种管理办法，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

二是加强业务管理。在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：制定了《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

三是完善考核机制。随着保险竞争越来越激烈，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在

公司管理上全面提升水平，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我们除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，还按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中，能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，正是由于他们负责的工作态度，使得我们在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了上级公司的好评。

## (二)抓销售，积极开拓市场

一是层层落实任务指标。年初，我们就针对\*\*地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我公司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，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。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

二是加大市场拓展力度。今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。我们与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交-警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，主动把握市场，消除了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。针对已失业务，我们要求业务内勤把全年流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

三是积极参与竞争。面对外部竞争所带来的业务压力，我们始终保持着沉着冷静，客观面对现实情况，主动寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。公司多次向当地政府主要领导汇报工作，突出汇报我们是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我们积极参与了全民创业调研活动，与领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使政府对我们热心参与地方工作表示满意，还对我们正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们给予肯定，从而对我们的工作给予了很大地倾斜。我们要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员；对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

四是加大市场占有率。根据当前阶段的保源情况，年初，我们经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交-警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务。同时与教育部门取得联系，班子成员多次与分管教育的领导、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

五是开展劳动竞赛。我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以良好的成绩超额完成市公司下达的任务。

六是狠抓理赔管理。今年以来，我们狠抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔

案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。据统计，截至目前，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

### (三)抓服务，树立保险行业的良好形象

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。服务是保险企业的宗旨，是客服中心工作的核心内容。在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进了业务的发展。

一是转变服务观念，办活保险服务。为使保户满意，我们进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，平均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。

二是转变工作作风，提高工作效率。我们简化办事程序，实行一条龙服务，打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续。同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主动为保户到交-警部门协助处理事故，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户提供了方便；在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案；在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解了保户交费困难，保障了保户迅速恢复生产。

三是树立保险形象，打造财保品牌。我们下发了《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事。我们在广泛开展创建“文明科室”，争当“文明优质服务标兵”劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

#### (四)抓队伍，不断提高员工素质

一是加强思想教育。我们一直以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有计划、有记录、有交流。我们坚持进行了“两个条例”、党的xx大和xx届三中、四中、五中全会精神的学习，通过学习，进一步端正和提高了思想和认识，增强了政治敏锐性。注重加强党风政风的建设工作，定期召开民-主生活会，倡导建立民-主、团结、积极、向上的干部队伍，在工作中实行亲属回避制度，个人使用车辆主动向财务上缴费用，公务招待实行“先审批、后登记、再执行”的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

二是大力引进人才。公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。我们采取现招现用、培训提高和人才储备的办法，通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列，保证了短期和中长期的人力资源。

三是加强人员培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。我们通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水平和综合素质。主要

的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终进行综合评价。

四是关心员工生活。公司始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到公司送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处充满着团结、拼搏、进取向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实思想和人才基础。