

2023年保险演讲稿(优秀7篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？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。

保险演讲稿篇一

各位领导、各位同仁：

大家好！

今天，能够在这*****、*****的晚春时节，代表***参加这次****研讨会，与各位一起交流探讨在保险行业中日益引起关注的种种焦点问题，我深感荣幸！我看到，这次大会可以说是群贤必至、能者如云，真可谓是金融保险业的一次难得的盛会，我相信，在这次大会上，必将产生更多更好的新观点和新理念，必将带来我们金融保险业的又一个明媚的春天！

作为*****的负责人，我认为我们****已取得了很大的成就。

“十五”期间，特别是xx大以来，在党中央、国务院的正确领导下，我们****以邓小平理论和“xxxx”重要思想为指导，树立政治意识、大局意识和责任意识；按照科学发展观的要求，以市场体系建设为基础，以结构调整为主线，以改革开放为动力，扎实工作，努力转变增长方式，实现了速度、质量和效益的相互协调；坚持加快发展，防范和化解风险，开创了保险业蓬勃发展的新局面。

过去的一年里，我们人保在公司董事会正确领导下，在集团公司领导和有关部门的大力支持下，取得了可喜的成绩。年初总经理室提出了“*****”的工作方针，确立了“***”的工作思路，全体员工发扬***的优良传统，艰苦奋斗，锐意进取，

在市场上锲而不舍、顽强拼搏，全年公司做出了优异的业绩，完成保险费***万元，营业收入***万元，创造了保险业的奇迹！同时，我公司积极完善内部管理、加强员工队伍建设，形成了健全的、适合公司现阶段发展要求的现代公司制度，培养了一支团结进步、能打硬仗的员工队伍。

然而，在取得辉煌成就的同时，我们也看到，在金融保险市场竞争日趋激烈的今天，尽管国内金融产品品牌不胜枚举，但是由于产品种类、结构和功能等方面都极为相似，不同品牌之间差异不明显，导致品牌个性不强，影响力不足。

从市场化的角度来看，中国金融保险市场存在的这种高度同质化现象实际上是一种企业的病态反应。它反应出目前保险行业特别是保险公司缺乏个性化服务的问题！我认为，无论是哪一家保险企业都惟有建立独具企业自身特色的服务文化，打造个性化服务制胜机制，才能形成自身特有的竞争优势，以便在激烈的`竞争中立于不败之地！

纵观目前的中国金融保险业，其竞争现状是，当业内出现某一种创新服务，并由此创新而赢得了一定的利益，获得一定的收效后，这个创新服务马上会被所有业内人士当作救命稻草而加以无限复制，这种复制往往是盲目趋利、却不考虑企业自身特点的肆意复制，因而，这种创新服务的价值便被稀释了，其结果则是所有盲目跟风的企业都不约而同地染上了一种“同质化病毒”，这不仅使业内出现的任何一种创新都变得昙花一现，也使由此而带来的效益迅速萎缩。由此可见，建立个性化的服务制胜竞争机制是保险业当务之急。

我们都知道，企业的成功是不可复制的，但是成功者的个性化战略又是有规律可循的。美国哈佛大学著名的迈克尔·波特教授提出：对于任何一个企业而言，一般性竞争战略都不外乎三种：低成本、差异化和集中化。

拿我们人保公司来说，我们可以针对自己所服务的客户特点，

首先建立一般性竞争战略的管理框架，在此基础上制定的符合企业自身资源优势的个性化竞争战略规划，从而开创自己独立的企业服务文化，走出中国金融业“同质性的怪圈”。

那么，具体说来，应该如何去操作呢？我认为，最重要的一点，就是要树立国际化竞争思维，强化品牌服务意识。

各位领导、各位同仁：

大家好！

今天，能够在这****、****的晚春时节，代表**参加这次**研讨会，与各位一起交流探讨在保险行业中日益引起关注的种种焦点问题，我深感荣幸！我看到，这次大会可以说是群贤必至、能者如云，真可谓是金融保险业的一次难得的盛会，我相信，在这次大会上，必将产生更多更好的新观点和新理念，必将带来我们金融保险业的又一个明媚的春天！

作为****的负责人，我认为我们****已取得了很大的成就。“十五”期间，特别是xx大以来，在党中央、国务院的正确领导下，我们****以邓小平理论和“xxxx”重要思想为指导，树立政治意识、大局意识和责任意识；按照科学发展观的要求，以市场体系建设为基础，以结构调整为主线，以改革开放为动力，扎实工作，努力转变增长方式，实现了速度、质量和效益的相互协调；坚持加快发展，防范和化解风险，开创了保险业蓬勃发展的新局面。

过去的一年里，我们人保在公司董事会正确领导下，在集团公司领导和有关部门的大力支持下，取得了可喜的成绩。年初总经理室提出了“****”的工作方针，确立了“***”的工作思路，全体员工发扬**的优良传统，艰苦奋斗，锐意进取，在市场上锲而不舍、顽强拼搏，全年公司做出了优异的业绩，完成保险费**万元，营业收入**万元，创造了保险业的奇迹！同时，我公司积极完善内部管理、加强员工队伍建设，形

成了健全的、适合公司现阶段发展要求的现代公司制度，培养了一支团结进步、能打硬仗的员工队伍。

上是一种企业的病态反应。它反应出目前保险行业特别是保险公司缺乏个性化服务的问题！我认为，无论是哪一家保险企业都惟有建立独具企业自身特色的服务文化，打造个性化服务制胜机制，才能形成自身特有的竞争优势，以便在激烈的竞争中立于不败之地！

纵观目前的中国金融保险业，其竞争现状是，当业内出现某一种创新服务，并由此创新而赢得了一定的利益，获得一定的收效后，这个创新服务马上会被所有业内人士当作救命稻草而加以无限复制，这种复制往往是盲目趋利、却不考虑企业自身特点的肆意复制，因而，这种创新服务的价值便被稀释了，其结果则是所有盲目跟风的企业都不约而同地染上了一种“同质化病毒”，这不仅使业内出现的任何一种创新都变得昙花一现，也使由此而带来的效益迅速萎缩。由此可见，建立个性化的服务制胜竞争机制是保险业当务之急。

我们都知道，企业的成功是不可复制的，但是成功者的个性化战略又是有规律可循的。美国哈佛大学著名的迈克尔·波特教授提出：对于任何一个企业而言，一般性竞争战略都不外乎三种：低成本、差异化和集中化。拿我们人保公司来说，我们可以针对自己所服务的客户特点，首先建立一般性竞争战略的管理框架，此基础上制定的符合企业自身资源优势的个性化竞争战略规划，从而开创自己独立的企业服务文化，走出中国金融业“同质化的怪圈”。

那么，具体说来，应该如何去操作呢？我认为，最重要的一点，就是要树立国际化竞争思维，强化品牌服务意识。

保险演讲稿篇二

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，积业为螭。

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。

保险演讲稿篇三

年月日，这是中国保险史上永远铭刻的日子。天安门广场上空，为庆祝中华人民共和国成立的礼炮声还在余音缭绕的时候，在中外银行曾经林立的北京西郊民巷号，诞生了中国人民自己保险公司中国人民保险公司，这就是的前身，她牵着共和国母亲的衣襟，凝聚向上的力量，踏上了征程。

五十五年后的今天，十五万人保人欢呼雀跃，因为我们迎来

了人保的五十五岁寿辰。回顾这五十五年的历程，人们不会忘记，的历代员工用他们的汗水和智慧呵护着祖国人民的幸福与安宁；人们不会忘记，在保险意识贫瘠的土地上建筑起了中华民族的保险长城；人们更不会忘记，给中国保险业乃至中国金融业发展史上打下的深刻烙印。

作为祖国的同龄人，中国人保与共和国的脉搏一起跳动。经历挫折，走过坎坷，五十五度春秋见证人保的风雨与辉煌。年，狂热的风暴席卷全国，中国人保被迫退出，这一退就是二十年。这二十年里，多少同胞珍藏着中国人保签发的保险单，希望它能保佑平安和幸福；二十年后，年的春风重新扬起了中国人保的大旗，新一代保险人追随着老一辈创业者的足迹，继续着的品牌精神。为中国人民的生命保险，为共和国的企业保险，为养育我们的稻谷和麦子保险，为远航的轮船保险。中国人保责无旁贷地担当起中国社会保障制度建立与发展的重任，成为抗击自然灾害和实现经济补偿的主力军。新一代中国人保人用保险的春风吹遍神州大地，将保险的种子播撒到每个人的'心里。

九十年代以后，国内外竞争日趋激烈，有着辉煌业绩的中国人保不敢放慢追求的脚步。年，成了中保集团，分业经营的三家公司携手共进，继续谱写人保家族的华章。年底，中保财险光荣地继承了人保的品牌，火红耀眼的招牌第一次呈现于世人面前。而对于人保财险而言□xx年将永远难忘。中国人保财险顺利完成重组改制并在海外成功上市，成为中国保险第一股。中国人保像只美丽的凤凰，在烈火中涅槃再生，向着更高的目标腾飞！

今天，已成为中国保险业最具影响力的市场品牌。北国雪原，大漠边关，东海之滨，海南绿岛，的分销机构与客户资源遍布神州大地。专线服务电话、电子商务平台、无法模拟的本土化关系网络，广泛而密切的全球业务合作体系等等，这一切共同构筑起独特而丰富的品牌内涵和整体的市场形象。人保财险又一次展开了向现代化飞越的翅膀，为客户、为股东、

为的未来、为中国保险业的发展振翅高飞！

五十五年历史弥足可贵，半个多世纪经久辉煌！一代又一代的创业者，一次又一次勇敢的挑战，中国人保以保险的方式生存，以保险的方式与世界对话，以保险的方式汇入世界资本的舞台。求实、诚信、拼搏、创新，短短十六个字凝练了的企业精神，用真诚赢得无限的信任，以拼搏创造企业的辉煌。

今年夏天，刚走出大学校园的我有幸成为人保财险的一员。感谢扬州人保为我开启了步入社会的第一道大门，跨过这道门槛，实现了我由一名大学生到社会工作者的角色转换。在这个过程中，周边的领导、同事如同我的良师益友，他们总是耐心地引导我，帮助我，让我尽快地适应工作环境，进入工作状态。在扬州人保，我主要从事人力资源相关工作，这个岗位虽然与保险实务关系不大，但作为机关部门，我们有义务为一线员工提供更加周到的服务，让他们更好的开展业务。在加入人保的三个月里，我逐步体会到人保人求实、诚信、拼搏、创新的精神品质，这种精神深深的感染了我，并不断鞭策我向这种精神靠拢。今天，身为的新进一员，我庆幸，因为我昨天的选择；我自豪，因为我今天职业；我憧憬，因为我深信我的明天将与一道会更好！

与国外保险业相比，中国保险市场才刚刚起步，蕴涵着巨大的发展潜力。我们有理由相信，人保财险这艘保险界的巨轮将再一次凝聚力量，引领中国保险事业劈波斩浪，扬帆远航！

保险演讲稿篇四

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。

保险演讲稿篇五

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——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!

保险演讲稿篇六

早上好。今天是中国保险x分工司阳光区雷霆行动预演的第一天。很高兴能和在座熟悉的及即将熟悉的有志之士共聚一堂,共同学习,交流,探讨发展大计,创造美好人生。我要演讲的主题是《我爱我的团队,我增我的未来》。

我爱我的团队。我对我的团队想说三个词:一是有幸。二是有缘。三是有感。

首先是有幸。中国x保险是中国的骄傲,业界的旗舰。人才的汇集,完善的培训,透明公平,公正,公开的晋升机制,团结进取,迎难而上,追求卓越,服务领先,创造价值,回馈社会的公司训导,令无数客户对平安的忠诚度愈来愈高,使公司人力,业绩不断创造新高。而且中国平安集团是中国唯一囊括了所有金融牌照的公司,在保险,银行,投资三架马车的带动下,大道平安一定会创造历史,亘古辉煌。我以在

这样的公司为荣。而在众多分公司中，东莞阳光区占有举足轻重的地位。阳光区在东莞保险业绩一直遥遥领先，而我所在的3部又是阳光区的发源地，培养出无数的优秀部门及职业经理人才，让许多人达到了时间和财务自由的理想人生。让无数家庭拥有了平安，让社会更加美好和谐。我庆幸自己的选择。

其次是有缘。其实早在几年前，我就有机会成为平安的一员的。可是，因为对保险的不了解，瞧不起做保险的人士。不知道在这个世界上，其实每个人都买了保险；关键是向保险公司买，还是向自己钱包买。有头脑的人经过了解选择向保险公司投保，把未来不可控制的风险转嫁出去，确保自己辛苦赚的钱不被意外或大病抢走；一生健康平安，晚年过上幸福有品质的生活。而一般的人不经了解就做出草率的决定，选择向自己钱包投保，当不幸降临时，悔恨不已，正应了那句话：辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。我是个高傲又自负的人，当时没了解透就放弃了。斗转星移，大千世界，兜兜转转，经过参观培训了解后，我终于选择加入中国平安。真正是有缘千里来相会啊。因此，我会更加珍惜。

有钱又有闲，让荣耀常伴身边；让自己的潜能得到一次又一次的飞跃；让自己的心灵不断净化。在平安，我自豪，我骄傲。

这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。普通人等待机会，优秀人抓住机会，卓越人创造机会。平安为我们提供了良好的舞台。经过一年多的磨练，我深刻认识到没有完美的个人，只有完美的团队。一个人是永远不能成功的。纵观历史，秦皇汉武，唐宗宋祖，一代天骄成吉思汗都不是靠单枪匹马打下江山，建功立业，创造不朽之功的。同理，做任何事业都离不开团队的力量。在保险业也一样，组织发展才是硬道理。给更多的人机会，成就别人，幸福他一生，我一生。只有大家好，才是真的好。我相信：知道路，就不会觉得路远，有了清晰的目标，持续地行动，最后一定可以引用诗仙李白的诗句来表达在平安的美好未来。“长风破浪会有时，

直挂云帆济沧海。

让我们共同努力，让每个家庭拥有平安，让爱洒满人间，让病有所医，残有所仗，老有所养，幼有所护，不辜负这大好时代，创造辉煌的人生。最后，感谢各位的聆听。

保险演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同事们：大家好！

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！

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[fyc2500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！