

# 讲解保险演讲稿 保险演讲稿(通用9篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿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。

## 讲解保险演讲稿篇一

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！

## 讲解保险演讲稿篇二

大家好！

我是来自宝安营业区19部的`周丹球。今天演讲的题目是一像钻石一样永恒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！

在进入平安之前我是从事的工作是一个模具工程师，整天和

电脑打交道，以至于当时对于保险完全不了解，不了解平安！记得秘书给我打电话的时候，一听到平安我就问是不是保险公司，秘书解释说我们还做银行业务信用卡，因为这我才进入了平安！当天就参加了测试，后期的一系列的培训，让我了解保险它是人类最伟大的发明，它是我们人对家人爱的体现，是责任是义务！生老病死是自然规律，人生中有很多未知与不确定，环顾周围，无处不在。一旦发生意外或者患染疾病，难道还要年迈的双亲为我承担现如今高昂的医疗费用？有多少普通家庭能承受得起如此的重担？父母含辛茹苦的将我养育成人，如有不测，我拿什么来回报？我用什么来照顾他们？我留给他们的难道仅仅只能是悲痛吗？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！

## **讲解保险演讲稿篇三**

大家好！

今天演讲的题目是一像钻石一样永恒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！

在进入平安之前我是从事的工作是一个模具工程师，整天和电脑打交道，以至于当时对于保险完全不了解，不了解平安！记得秘书给我打电话的时候，一听到平安我就问是不是保险公司，秘书解释说我们还做银行业务信用卡，因为这我才进入了平安！当天就参加了测试，后期的一系列的培训，让我了解保险它是人类最伟大的发明，它是我们人对家人爱的体现，是责任是义务！生老病死是自然规律，人生中有许多未知与不确定，环顾周围，无处不在。一旦发生意外或者患染疾病，难道还要年迈的双亲为我承担现如今高昂的医疗费用？有多少普通家庭能承受得起如此的重担？父母含辛茹苦的将我养育成人，如有不测，我拿什么来回报？我用什么来照顾他们？我留给他们的难道仅仅只能是悲痛吗？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着什么，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，但进过千锤百炼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，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！

## 讲解保险演讲稿篇四

一个偶然的的机会，我接触到了保险事业，感到一切都是那么新鲜，一切都是那么催人奋进，这是一个充满希望、充满激情的事业，保险事业对我来说是一个新的开始，是一个崭新的机遇，每个人的一生都会遇到很多机遇，但唯有抓住了机遇才是真的机遇。，我对成功的理解是：成功=机遇+热情+努力，机遇是先决条件，是创业的环境、道路，公司给了我们这个良好的创业环境，就是提供了一条通往成功的道路，在这条道路上，我们的起步晚，古语说”笨鸟先飞早朝林“，所以我要以百倍的热情，千倍的努力，共同帮助，这样我们才能少走一些弯路。，大家的共同帮助是我们前进的外力，是我们打开成功之门的第一把钥匙，然而增强自身素质是我们前进的内力，只有我们把内力提高了，才不会辜负大家给予我们的外力，才不会浪费大家心血。

一是掌握好业务知识。这是做保险事业的基础，只有把基础打扎实了，才能在以后的工作中做到事半功倍，游刃有余，这也是刚做保险事业的伙伴们都比较薄弱的环节，所以要花一定的时间和精力来钻研业务知识，我相信磨刀不误砍柴功，业务精通了，离成功就不会遥远。

二是提高修养。我们面向的是各种各样的客户，客户的多样性，决定了我们必须具备较高的修养。

三是培养耐心。做保险事业要持之以恒，不要一遇到挫折和困难就打退堂鼓，()我想只要功夫深，铁棒磨成针，只要坚持了就一定会胜利。

另一方面，对客户也要有耐心，只有不断的熏陶和感染，客

户才能更好地理解接受我们。

保险事业是一个共享的事业，我们都做好了，这个事业就会更好地发展，我们就有更加美好的前景。也许你在昨天做得不好，不要紧，那么，就让我们从今天开始，从现在开始，扬起新的风帆！”宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来“伙伴们，努力吧！我们一定能与保险事业一起飞翔。

## 讲解保险演讲稿篇五

大家好！

今天，我们欢聚在亚洲最具异国风情的国度，在芭堤雅美丽的阳光、碧海、沙滩之间，隆重举行“中国平安保险团体20xx年明星高峰会议”，热烈庆祝平安一年一度的盛大节日。

首先，我谨代表大会向来自全国各地的高峰英雄致以热情的欢迎和衷心的祝贺，你们是平安最璀璨的明星，平安因你们而骄傲！今天，这里是你们挥洒胜利喜悦的舞台！明天，平安依然是你们壮志凌云的家园！

同时，感谢国华人寿业务精英们和各位嘉宾的光临，在此与我们共享活动人心的时刻。一直以来，我们之间有着友好的合作和交流，感谢你们对平安一贯的支持和关爱！

现在，这里热血沸腾、\*\*\*四溢的盛会使芭堤雅的美更锦上添花！让我们一起品尝胜利的果实，回味成功的欢快□20xx年，平安寿险实现了一次奔腾，勇创历史新高，寿险总保费突破400亿，平安寿险的营业净利润达到18亿，寿险总体市场占有率由20xx年的22.5%上升到28.7%！此时此刻，我们不能不为胜利而欢呼，我们不能不为在座的英雄们而喝彩，我们不能不为平安人的付出而骄傲，我们不能不为家人们的支持而感谢！



“光荣与梦想，挺进500强；前瞻与革新，迈向400优”，前进的嘹亮号角已经吹响，平安正一步步的朝目标全力迈进！我们的销售雄师是平安腾飞的双翼，各位高峰英雄是平安最棒的业务员，然而面对新的机遇和挑战，我们要树立更高的目标——“做行业中最好的业务员”！最好的业务员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。在座的英雄们都是平安业务雄师中的领跑者，因此更要肩负起引领和培养更多优秀业务员的重担，我们团队中每人都优秀，在马总“创造差异化”精神的号召下，致力建立一支“行业中最好的业务队伍”，以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强平安竞争力，只有这样，平安才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、保险业、为股东、为员工创造财富和价值。

我深信，平安将以科学的治理机制、优秀的企业文化、领先的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的业务队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！我们上我们共同努力，与平安同呼吸共命运，携手共筑平安“永葆青春百年店”！

我公布：中国平安保险团体20xx年明星高峰会寿险分会现在开幕！并预祝大会圆满成功！

## 讲解保险演讲稿篇六

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xx—x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。

## 讲解保险演讲稿篇七

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。

- 1.关于保险演讲稿范文
- 2.保险公司演讲稿范文
- 3.保险演讲稿
- 4.保险规划演讲稿
- 5.保险员演讲稿
- 6.保险员工演讲稿
- 7.保险简历范文
- 8.新员工保险演讲稿

## 讲解保险演讲稿篇八

你们好！

我叫xx，现年xx岁，很荣幸公司能够给予我这次难得的机会向大家展示我自己。本人于xxxx年参加工作，xxxx年x月，有幸加盟中国人寿，历任中国人寿xx支公司业务员、兼职组训、组训、个险一科科长。

回首在中国人寿的这4年工作、生活，我只有一个词：感恩！一是感恩公司给了我学习成长的机会，xxxx年x月，参加了省公司举办的“兼职组训培训班”，20xx年5月又有幸被公司选送到省公司参加“第五期组训培训班”，成为了公司的一名专职组训。今年4月份参加了省公司的第四期领导力训练营培训，使自己的管理能力和综合素质得到了进一步的提升；二是感恩公司给了我发展的平台，我个性外向、好动好思考、永不服

输。在入司不到9个月的时间里，个人业绩获得当年公司网点年度销售第一、荣获“市公司优秀展业精英”荣誉称号。后来成为公司的兼职组训、专职组训、个险一科科长。三是感恩公司领导、同事、主管和伙伴们对我的理解、支持和帮助。20xx年公司安排我督导桥江服务部，通过与服务部经理杨健和伙伴们的共同努力，团队从原来的有效人力7人、新单十年期交20万元，发展到有效人力过40人，业绩过百万，服务部也成功创建成为“省标准化农村服务部”。20xx年底原个险一科科长离司，通过民主选举，我被公司聘为个险一科科长。在个险一科摸爬滚打的这一年里我得到更进一步的锻炼，对寿险营销管理也摸索出了一套经验。在今年一季度“开门红”工作中，在公司经理室的正确领导下，在分管经理张峰烽的具体指导下，我带领个险一科所有管理人员和主管伙伴们团结一致、日夜奋战，以新单期交保费280万的业绩超额完成了公司下达的任务，同时获得市公司一季度“城区联赛”的冠军。

就只因为对寿险事业的高度认同、就只因为对寿险工作的无限热爱、就只因为对公司始终怀着一颗感恩的心、就只因为心里始终藏着一股初生牛犊不畏虎的信心、就只因为踏实的做、成倍的付出、就只因为始终坚信付出终有回报，所有今天我有信心也有能力参加支公司个险部经理的竞聘。

我竞聘xx支公司个险部经理这个岗位有以下几方面的优势：

一是本人做过业务，带过团队，从事过组训、讲师工作，担任过支公司的管理工作，对个险工作既有实践也有理论的经验。二是自20xx年进入公司以来，参加了“兼职组训”“组训”“领导力训练营”等大量的培训、学习，不断的提升自我。三是本人自入司以来，一直在个险渠道工作，长期的工作经历使我的团队经营、职场管理、组训、培训等方面摸索了一定的规律，总结了一定的经验。四是本人热爱寿险事业，忠诚公司，工作中勤勤恳恳、踏踏实实，立志于为溱浦寿险



事业的发展贡献自己的绵薄之力。综上所述，所以本人决定，竞聘公司个险部经理的岗位，用自己全身心的投入、辛勤的工作，以更优异的业绩回报公司领导多年的培养和帮助，同时，也是为自己的寿险事业寻找一个更高的平台，从而激励自我，挑战自我，超越自我。

如果这次我能成功竞聘，我将从以下几个方面做好本职工作：

1、敬业爱司，严格要求自己，勤勤恳恳做事，实实在在做人；履行岗位职责，作好本职工作，当好分管经理助手。

2、工作中以队伍建设为核心，以日常基础管理为重点，以活动量的追踪、落实为工作的落脚点。围绕《基本法》做好文章，以《基本法》职责考核，将出勤管理抓落实；以《基本法》的职级考核，将活动管理追踪到位；以《基本法》中的标准团队创建为经营中心，培养出一批标准团队主管，帮助他们成长为个险新生的骨干力量。农服部在做好以上工作的基础上以职场经理考核为核心，同时加大对主管的管理能力训练和专业知识的培训。

3、严格按省公司流程做好新人从甄选到衔接教育到育成的增员工作。

5、加强团队文化建设，打造一支懂感恩、知荣辱、肯学习、能奋战的高效团队。

6、做好人才培养，充分发挥组训的专业优势，将组训与团队相挂钩考核，做到培养人才、成就团队。

7、做好各部门的协调配合工作，借助银邮客户，开发新的客户市场。

如果这次竞聘我未能成功，我仍然会一如既往的做好本职工作，在今后的工作中，更加积极主动，要求上进。因为我热

爱这份事业，因为热爱中国人寿，我坚信“世间自有公道，付出终有回报”。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 讲解保险演讲稿篇九

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为县邮政局多做贡献的宗旨，参加邮政保险专柜团队经理竞聘。首先非常感谢各位领导给我这次竞聘、展示自我的机会，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采。

我叫，于年月出生，人，中共党员，学历。年月参加邮电工作，曾担任过职务。现任。回首过去的年，在领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，并多次受到表彰：年，受到表彰。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名邮政保险专柜团队经理，能做好应该履行的职责。

今天我参加邮政保险专柜团队经理竞选，我想自身具有以下特点和优势：

要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。

我具备系统的邮政知识、娴熟的业务技能。邮政知识方面，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。

邮政工作关系到的是国家与群众的财产安全，是一项要求非常严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从邮政工作人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们邮政行业，更是如此。

要想邮政保险专柜团队经理工作开展的有声有色，仅有优势还不行，还要有自己的工作思路和设想。

作为邮政一员，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。要求邮政人员筑牢团结的思想基础，把整个邮政成员的精力都集中到邮政工作中，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，让他们支持我邮政发展；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，实现经营目的。

### (一)加强发展保险，提供业务发展

把发展业务保险作为的龙头业务抓紧抓好。业务保险目前在我局业务收入中所占的比重为%左右，其重要位置显而易见。此项业务要一如既往地坚持过去正确的思路和有效的做法不变，坚持以窗口吸保、职工协保、舆论突破亿元大关。要坚持每月一次的市场调查分析报告制度，随时掌握市场动态和

商业银行的政策动向，争取业务发展的主动性和灵活性；通过大力宣传推介各种服务功能，不断调整结构，提高差率，增加收入。

## (二) 抓好服务，提升竞争力

倡导员工以一丝甜美的微笑，一句温暖的问候，一声真诚的道谢贯穿于存款、结算、汇兑业务的全过程，教育引导大家树立优质服务就是发展的生产力，真正成为客户的贴心人，使客户切实对我行“您身边的银行，可信赖的银行”的服务服务理念感同身受，不断挖掘优质客户，追求精细化贴心服务，不断提升网点的核心竞争力。

## (三) 抓好培训，提高素质

员工素质的高低直接决定着我行竞争能力的强弱，发展潜力的大小，要加大对员工的学习培训力度，完善覆盖全员的教育培训体系，深入推进岗位练兵，提高教育培训效能。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，本着干什么学什么，差什么学什么、缺什么补什么的原则，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，使全体员工提高对培训重要性的认识，自觉主动地参与培训工作。

## (四) 抓好内控，防范风险

通过开展不定期检查和业务复核制度，对业务结合部进行分类全程监督，加强动态分析，完善防错、查错、纠错自控机制，形成以防控“两大风险”为主要目的，以风险管理监控分析为主要手段，以业务复核纠错与数据监控预警为基本方法，以建立健全岗位职责为核心，与党风廉政建设一同推进、一同部署、一同落实，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闭合链条，提高每位员工自我管理、自我发现、自我纠偏、自

我完善的能力。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热切的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我。我将带着希望，用信念和知识的双翼，带领中展翅飞翔。

谢谢大家！