

# 保险演讲词说(模板7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 保险演讲词说篇一

“作为新华人寿业务的根基，代理人队伍是不能被撼动的。虽然经过了不小波折，所幸的是，到目前为止，新华人寿的代理人队伍相对稳定，没出现大规模流失。”新华人寿一位高层在接受本报记者采访时说。

时间上的巧合——新华人寿原董事长关国亮去职带来的动荡签后——让人不免对修改基本法的初衷颇多遐想。

“这是新华人寿第四次修订基本法。”新华人寿基本法(20xx版)执行小组组长王艳珊告诉记者，新华人寿成立十年来，从最初只有北京分公司一家，到20xx年的5家分公司，出台了第一版基本法，之后在20xx年、20xx年分别修订了一版，目前的20xx版，是第四版。

新华人寿战略管理中心高级机构管理经理陈利平称，基本法的每一次修订都与不同的发展阶段相关，也是各公司不同发展策略和管理导向的体现。

20xx年-20xx年，刚刚处在起步阶段的新华人寿，快速扩张、完成全国布局成为其首要任务。当时，所有制度都围绕着增员、搭建团队、产生绩效，所以这个时期的基本法核心点就是利益的分配。

所谓利益分配，就是佣金的分配，而佣金则包括直接佣金和

附加佣金，直接佣金是给付业务员代理产品的报酬，附加佣金实际上是在基本法之下的一种再分配。“根据公司前期的导向——快速扩张队伍，直接的表现就是利益的前置。”陈利平说。

到了20xx年，新华人寿基本完成了全国布局，“提高队伍绩效，稳定队伍，在稳定中再扩张”成为新的管理导向。

在强化考核标准的新导向的激励下□20xx年下半年，新华人寿人均产能只有20xx多元□20xx年底，人均产能达到3000多元，到了20xx年底，人均产能达到4000多元。同时，规模人力由20xx年的12万人发展到20xx年上半年15万人；有效人力则由20xx年的4.3万增长到20xx年底的5万人。个人业务员13个月留存率由13%提升到目前的20%左右，活动率为40%左右。

然而时至今日，新华人寿的发展环境再度发生转变。

一是集团化战略迫近。“个险作为公司共同的销售资源，需要有一个公共销售平台，以及相匹配的统计口径和考核标准，便于今后产险、寿险、养老金公司等之间交叉推广销售后，各渠道之间的标准统一。”王艳珊说。

另一方面，在“美国亮事件”带来的动荡直至部分股东股权被保险保障基金接管、保费增长停滞不前的局面下，王艳珊承认，防范同业挖角也的确是当务之急。

此次新华人寿出台的新基本法，一共有a□b□c三个“结构性差异化”版本，是根据各地区保险市场不同的竞争程度，以及对新华人寿保费的贡献度划分的。三个不同版本分别设置了不同的层级、奖项、考核指标等。

从“利益前置”到“利益后置”

虽然a□b□c三版基本法各有侧重，但是“持续新增、强化留

存”仍是新华人寿新基本法的一个基本导向。

但时至今日，情势迥异，“留住老人”，也许显得更为重要。

新版基本法在提高留存率上做了变革，如为推荐人设立的“增员奖”，以前只发3个月，现在延长到6个月；对于第二年仍在岗的业务人员，服务利益大幅增加。

新华人寿北京分公司宣武支公司新星部经理王宝军说，在业务量没有发生大改变的前提下，新旧基本法更替头两个月，仅继续率奖一项，他的收入就比以前多了7000多元。

新华保险还规定，“满三年以上的，发给长期服务津贴”。此外，对于连续服务满三年的客户经理以上职级人员，可获得公司提供的每两年一次的体检；每年还可获得对应的带薪休假福利，休假时间最长可达到10天，每日定额补贴最高为150元。对于那些连续服务满15年后，达到一定年龄的业务人员，根据在公司期间的工作表现，给予定额的职业成就礼金，最高额度为50000元。

除了留存率，新基本法还力图解决新人持续增加问题。按照新基本法规定，新人一进入公司，就有6个月的责任底薪(原为3个月)，责任底薪按照abc三个版本的不同，分别是1000元、1200元、1500元。

以较有代表性的b版为例，只要新人每个月完成1500元的佣金，即可领到1200元的责任底薪，共计2700元。如该新人连续三个月累计完成2100元的佣金，即可以转正，享受基本保障。这些基本保障包括，意外伤害(包括身故和全残)、意外医疗、住院医疗、疾病身故保障等商业保险。

“如果个人在考核期内完成3200元的佣金，就可以晋升到客户经理，之后还有机会晋升到业务主任、营业部经理、总监等。”王艳珊说，与同业相比，他们的待遇水平比较高，但

考核要求相对偏低，成立4、5年的分公司也有1-2名总监，仅职务津贴一项最高的就有2万元。

如此做法究竟是“杀鸡取卵”还是“放水养鱼”？业界颇有争论。一位寿险公司个险业务部总经理表示，新华人寿的新基本法属于“重奖轻罚”，这种模式无疑会给业务人员带来更多的实惠，对于正处于风口浪尖上的新华人寿来说，可以起到稳定人心的作用，但是留给股东的分红肯定会减少，这是公司大策略使然。效果如何，目前仍是一个未知数。

## 保险演讲词说篇二

新年好！

日历翻过新的一页，纪元进入新的一年，寅虎奏凯辞旧岁，玉兔传佳迎春来，新年新春新任务，新风新貌新精神。

过去的一年，在中支公司领导的英明决策下，积极贯彻上级公司一系列指示精神，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领全部员工紧紧围绕立足改革，加快发展，真诚服务，提高效益的中心，进一步转变观念，改革创新，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司终于实现了大幅度盈利，取得了骄人的业绩。

我做为我们财产保险公司的一员，一名工作在xx营销经理部的最普通的业务员，我为公司取得的成就感到自豪，感到骄傲，公司的成功使我欢心鼓舞，无比高兴。衷心祝愿公司在中支公司领导的英明决策下，规模越做越大，效益越做越高，质量越做越好。

几年前，我由一名下岗职工，带着沉重的精神负担，怀着养家糊口的希望迈入了我们财险这个门坎，加入了公司员工的队伍，做起了财险业务员。当时我业务无门，信心不足，精神不振，头一年保险费不足十万元，业务开展的十分吃力，

一度思想动摇想打退堂鼓另谋发展，是公司领导不舍不弃的教育，员工同仁无私无尽的帮助，使我跟在我们的队伍里，伴随公司发展的脚步。我们诗军队、我们是学校、我们是家庭的企业精神。一天天，一年年，改造了我，重塑了我，使我逐渐学会多项保险业务知识，使我逐渐养成尊重领导、友爱同仁、善待客户的良好品德。我已经从心底深深地爱上了这个岗位。这份爱，源于对事业的执着追求。源于对工作的认真负责。这份爱，也源于领导的殷切希望，源于同事的高度信任。因为有了爱地更阔天更蓝；因为有了爱花更艳草更芳。心中的这份爱，永远激励我在今后的岁月里艰苦跋涉。在工展业务的岗位上兢兢业业，努力拼搏，为公司的发展做出我一名我们普通员工的应有贡献。

我深知：工作就是责任，岗位就是沙常在平凡的岗位上肩负着使命的责任，肩负着使命的重托。无论你选择了哪个岗位，岗位也选择了你。这就意味着有了一份追求，意味着有了神圣的责任。平凡的业务岗位，是员工展示自己的舞台，我们就是这个舞台的主人。十几年的工作丰富了我的社会阅历，五年的公司业务工作教会了我担当责任的义务，让我深深体验到责任心在工作中的分量。本职工作永远是一种强烈的责任。肩负起自己的责任是何等重要，因为责任意识会迫使你由平庸走向卓越。

新春伊始，万物更新，面对竞争日趋激烈的保险，公司发展驶入快车道。如何适应公司发展的需要，是每个员工面临的挑战和检验。提高自身的业务素质，强化服务意识，履行好自己的职责。把“我的岗位我负责，我的’服务你满意，我的工作请放心”，作为xx年我个人一切工作的准则。我会时刻用我负责、你满意、请放心来检验自己。只有全面的掌握政策业务知识，熟悉自己的岗位职责才能郑重的承诺“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”字统领业务开展。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”字把握业务开展，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”字优化业务，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”字保证业务开展，实现“负责放心”。业精于勤而荒于嬉。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，让骄人的业绩永驻我们x公司。

### 保险演讲词说篇三

我叫\*\*\*，来自\*\*区客户服务部，我今天演讲的题目是：让一线无忧□20xx年2月份我入司到泰康人寿保险股份有限公司\*\*分公司业务处理中心至今，一直从事客户服务工作。只因入司时间短，需要掌握的专业知识多。为了配合其他其他岗位工作的顺利进行，我不断的学习、不断的积累，慢慢从中学习到很多的基础业务知识，同时也提升自己面对突发疑难问题的处理手段，丰富了自己对业务处理的综合水平。提高自身素质，牢固树立优质服务的意识和高尚的职业道德，提高工作效率，以便提高业务处理技能，完善客户服务工作。我一丝不苟、认真、仔细，不让自己的工作出现任何的差错。同时，对于其它相关环节岗位的职能和工作，也要加强基础知识的掌握和认识。在面对于客户对于缴费以外的业务咨询，

准确、专业的为客户排忧解难，做一名综合即专业的客服人员。在做好基础业务知识的锻炼下，培养自己爱岗敬业的涵养。

干好一个工作，只有自己首先热爱这个岗位，才能充分发挥自己能力，为客户做好每一件事。每天以微笑的心情、以专业和真诚，服务于客户。我热情、我大方、我周到，让客户高兴而来，满意而归。做到不断改进，完善服务，为树立公司优质文明服务建立良好的形象。遵守公司规定，加强自我的管理意识，严格要求自己，以更好的工作状态，让领导满意。使自己成为一名合格的业务管理人员！

作为泰康人寿郑州本部的一名内勤员工，肩负在我们身上的使命就是一切工作以业务发展为导向，公司的荣誉为前提，不影响业务代表的利益全心全意的作好自己的本职工作。

首先从自身来讲，我们要提高自我的学习动力，提升自己的专业技能，快速全面获取信息和知识，符合时代发展要求更新观念的能力，及符合实际有利于推动发展的创新思维能力。只有我们不断的学习创新，提升自己的综合素质，我们才能把我们的专业发挥在实处，用我们所拥有的专业知识为客户和业务代表服务，，同时也能提高我们的工作效率。和我自身的岗位相结合，投保规则、投保单填写的不断更新及险种的责任，保单的审核受理核保出单，问题件的处理的流程，及时的上早会宣导，都是我在工作中所要学习和不断反思的工作范围。通过自己的努力，尽可能的使保单的问题件将至最低，，减少问题初审 差错率及受理差错，提高保单的出单时效，在工作中，全心全意的为营销，为业务一线服务，尽到自己的义务，为一线伙伴作好后勤工作，让他们无忧无虑的在业务一线上冲锋陷阵，无后顾之忧。再次，我们应该具有高度的执行力，对个人而言，执行力是“流程、技能和意愿”的统一。想好了，说好了，答应了我们就一定要主动的用行动来执行，并且要做到快和准，并且做到“心中有大，眼里有小，手头做细，敢于承担责任”。“快”就是要求我

们迅速的行动，迅速的执行，及时的了解客户和业务伙伴的需求，及时的拿出办法去满意客户和业务代表的需求；“准”就是我们要做正确的事，正确的做事，拿出的办法一定要有效。工作有缓急之分，但是所有我们要做的工作都是重要的，业务代表，客户及我们在一起共同工作的伙伴所交代的事情我们都要做到认真对待，不随意推给他人，尽自己努力完成，如果我们不能够完成的也一定要放在心上询问他人，这样不尽可以丰富我们业务其他领域的专业知识，而且对于客户来说，也可以尽显我们专业的服务水准，收到他人的好评。

最后，就像我们的员工宣言所讲，我的薪水来自于客户和业务代表，我要用对待家人的态度，用发自内心的真诚和体察入微的服务对待客户和业务代表。我的岗位、荣誉和尊严来自于公司，我要像关心自己的家庭一样关心集体，并积极成为学习型组织的一员。我所处的这个时代充满了变化、竞争和挑战，我随时落伍和被淘汰，我必须学习、自省、创新，决心捍卫团队荣誉和泰康品牌，用自己的城市劳动创造价值，回馈社会，为民族保险业的发展和人民的幸福安康风险力量，和泰康人寿共同成长！做到真正让一线无忧！

## 保险演讲词说篇四

不知不觉间，来到永安保险已经五年了。对于我，这五年的时间是如此短暂，当我这个一毕业就涉足金融行业的“探险者”霍然地踏入保险的殿堂，穿梭于金融保险的潮流之中。五年的时间，让我领悟到永安保险博大精深的文化底蕴，领略到永安保险所展现的全部魅力；而五年的时间也是如此漫长，让我与公司的各位同事熟识，与大家一起为了各项工作而努力着，为了快乐而生活着，为了公司远大、广阔的前程而继续奋斗着。

今年，永安浙江分公司已经迎来了自己的第九个年头。我的五年相对于永安保险浙江分公司而言只是一部巨著中的一小



片段，五年的了解不足以诠释出永安保险浙江分公司这些年的风风雨雨、同甘共苦与成功的喜悦，但是作为一个永安人，我也希望与大家一起，能够以我真诚的感悟、朴实的文字向我们的公司致敬，我的青春在永安。

记得刚刚入职正式成为永安保险的一员，我就很有幸的参加了分公司sop标准化流程操作的比赛，虽然只是作为一名新人参赛，但是从那一刻我就被公司认真团结的企业文化所感染。公司的职能部门都派出了强有力的选手，而且为了能够在最后的比赛中充分展现技能水平与团队合作精神，大家都牺牲了很多业余的时间进行紧张的备战。至今我还对比赛中的一幕幕精彩片断记忆犹新，虽然当时的我刚刚入司没多久，但是作为新人的我与大家一齐讨论，一齐准备，一齐为了进步而开心不已。就这样我和大家慢慢的熟悉了，为同事们认真、团结的态度所感染，也被一片和谐的气息所包围，体会到了工作中真正的快乐。

五年来我在永安保险经历了许多，但是大家认真执着的工作态度感染着我，合理分工、团结合作的精神感动着我。领导亲力亲为，对下属关心体贴；不同部门为了同一个目标，互相协助；老员工耐心教授，在前进的方向给与指引；同事间彼此鼓励，紧张工作中点缀小小幽默……正是这些小小的片段展现出的细微情感，让我们的队伍能够更加团结，坚定而勇敢地迎接一次次的挑战，并且在过程中我们不断壮大与完善。此时，我仿佛可以透过这些瞬间看到永安保险浙江分公司一直以来的风雨兼程，与为了永安保险的未来而不断地奋斗过和奋斗着的一群忘我的人们。

办公室中有我们忙碌的身影，运动场上也有公司同事们角逐的身影，正所谓劳逸结合。分公司20xx年参加了保险系统的足球比赛，暂别了工作中的紧张与疲惫，换上统一的队服，仿佛被注入了新的能量，期待着在这广阔的运动场中释放。痛快的临门一脚、果断的奋力一扑、机警的带球过人、漂亮的胸部停球，就这样诞生了一个个刺激而又快乐的瞬间。球

场上展现的是我们的青春与激情，而办公室中则还有更多的踏实与稳健。公司还组织过羽毛球、乒乓球比赛，小小球拍挥洒出了心中无穷的快乐。也许我们没有专业的球技，也许我们没有完美的配合，勾画不出绝美的`弧线，但是在银球飞舞的两端，我们更加增进了了解，走出小小的球场也能够在工作中配合的更好，更加的默契。还有，在工会的大力支持下利用周末休息时间组织员工爬山拓展，很好的丰富了大家的业余生活。

公司一直以来有个惯例，每一位员工生日的时候公司都会为他庆生，任何人都不例外。五年来我已经一次次的感受到了公司与同事们的关怀。同样，看着同事们收到鲜花与蛋糕的那一刻，脸上洋溢的感激与幸福，自己也会被深深的感染。

感动与感悟中，五年的时间转瞬即逝，未来还会有更多的五年和更多的挑战；而永安保险浙江分公司也会迎来属于她的五年、十年、十五年。在这过程中，我还有很多的专业知识要去学习，去探究那一片保险世界的无尽奥秘，与同事们一起在各自的岗位上尽职尽责，体会忙碌中的快乐，团结中的默契，与迎接不断的挑战过程中的激情与勇敢。感谢这五年中给予我帮助与关怀的领导、同事们。未来的道路还很长，让我们携手勇往直前，与永安保险浙江分公司一起踏上新的征程！

## 保险演讲词说篇五

我亲爱的同事们，下午，好！今天非常的开心，能与大家共度这一美好时光。我叫王增光，来自豫北，今天能够站在这里，我非常感谢友邦给予我自信，给予我能量，非常感谢友邦的培育之恩。接下来我将简要分享关于我个人的三个问题与心得。

三个核心问题

我是一个什么样的人？

我不知道，我想我以往的经历会告您。我的家庭经济情况非常贫苦。读书的时候，我非常清苦。而这清苦的生活一直延续到我大学。期间，我做过建筑工人，做过教师，做过画师，做过文案。最终我还是返回了校园，并顺利、光荣、圆满的结业。经历改变了我，挫折与困惑改变了我。使我明白“只要坚持，必将成功；只要努力，必将美满人生”。我是一个什么样的人。我想，您可以为我下一个定义了。

我为什么会做保险这一行业？

两个字“选择”，四个字“自主选择”，六个字“完全自主选择”。为什么是这几个字？我们想一想。小学，中学，大学。社会竞争，父母期望，朋友攀比，上司强压使我们没有任何机会“完全自主选择”，总的来说我们都是“被-迫”中长大的。而我们不能一辈子生活在被-迫中！我很清楚，今天来到这里的每一个人都想主动的，积极的，有档次的生活在这个时空。可是，这个社会允许我们这么做么？不允许呀！

大学毕业后，我被-迫的来到中山一所很不错的民办学校并获得一份“不菲”的恒定性的收入，一份父母家人都非常满意的工作。直到20xx年9月，我才有勇气做出完全自主的选择，在诸多行业之间选择，我选择了保险营销这一行业，原因在于这一行业收入高低与否取决于自己付出的多与少，收入稳定与否取决于自己工作时间是否稳定。像这种完全自主，多元交流的工作平台谁不愿意来呀，除非你想一辈子都做蜗牛。

在诸多保险行业为何选择了友邦？

“完全自主的选择”，这个选择要慎重，要选就选最好的，最有档次的。在我决定来友邦之前，我非常详细，非常慎重的考虑了32天。在这32天里，我去过平安，去过人寿，去过中英，去过信诚等同类公司。知道我为什么这么做么？要知道，

我所寻找的不是一份工作，而是一份事业。一份能使我，我也愿意致力于终身的事业。如果是你，你能不慎重么？是你，你也会慎重考虑。经过一段时间考虑、斟酌。我明确的感觉到，在诸多同类公司中，友邦的培训是最为完善的，友邦的基本法是最为清晰透彻的，友邦的管理是最为人性化的，友邦的发展前景是最为广阔的，综合上述，友邦是最适合我们发展并成功的舞台。

今天我很清楚的知道，在这里的每一位都是对自己负责的，都是聪明的一类，都是经过慎重考虑而用宝贵的时间愿意来友邦发展自己的事业的，都是有意选择友邦作为自己事业的舞台。

在这里，我恭喜你们，恭喜你们为自己选择了一个满意的舞台。在这里，我欢迎你们，欢迎你来到百年老店，美国友邦。在这里，我祝福你们，祝你们明天的友邦人生路辉煌卓越!!!

最后，祝愿各位在新的一年里“家兴万事和，日进斗金才”。

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。

## 保险演讲词说篇六

现在很忙要赶紧与兄弟单位商量早点把钱拿过来，这是一位保险资产管理公司的负责人近日在接受记者采访时刚见面就对记者作出的表示。

今年以来保险行业增加了不少新面孔尤其是一些大的保险公司为了搭建金融控股公司的架构纷纷在集团内部组建了健康保险、寿险、财险、养老保险等子公司为负责资金运用的资产管理公司提供了新的资金来源。

目前已经有中国的人保控股公司组建健康险公司、人寿保险公司、保险经纪公司；华泰保险公司组建了人寿保险公司；平安保险公司组建了平安养老保险公司、控股中国平安保险海外控股有限公司、平安信托投资有限责任公司。平安信托依法控股平安银行有限责任公司、平安证券有限责任公司。太平人寿组建了太平养老公司等。

尽管一些新组建的公司尚没有更多的保费收入进账但统计显示人保健康公司今年累计最新的保费收入为万元华泰人寿累计的保费收入为万元。虽然这些数量规模不大但途径通畅今后随着新公司业务的开展所提供的可以运用的资金规模会逐步加大。

从目前保险资金的运用情况看几家大的保险资产管理公司掌管资金规模分别为中国人寿资产为亿元中国平安资产为亿元太平洋资产为亿元其余的中国的人保资产、华泰资产、新华、泰康所运用的资金规模都在几百亿元。整个保险行业截至今年月末保险资金运用余额为万亿元比上年末增长。

我们愿意把钱交给保险资产管理公司运作。一位保险公司的有关人士明确表示。说此话的前提是保险资产管理公司的资金运用水平在不断提高。按照中国保监会副主席吴小平的预计今年全年行业的投资收益率将达到。

中国保监会主席吴定富对于保险资金的运用收益率非常重视。不久前他在中国人寿资产管理有限公司进行调研时指出保险业要充分认识加强保险资产管理的重要性。承保业务的发展和保险资金运用有着紧密的联系。承保和资金运用是保险业发展的两个轮子。要进一步加强保险资金运用的体制、机制的建立和完善强化风险防范不断提高资金运用收益率积极支持资本市场发展和金融改革为保险业做大做强发挥重要的促进作用。

尽管保险行业资金运用因为问题券商的出现引发保险公司资金运用一些案件的出现但随着相关行业的改善和保险监管部门资金运用防范风险体系制度的建立和完善将规避此类现象的发生。

我们的业绩不仅要吸引集团内部的公司把钱交给我们运作还要吸引其他行业把资金交给我们运作。中国人寿资产管理公司的一位人士表示。

相信不久的将来保险行业的资产管理公司的保险帽子将摘掉剩下的是符合国际惯例的有一流管理水平的资产管理公司。

## 保险演讲词说篇七

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郦红仙课长！

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”。业精于勤而荒于嬉。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。