

保险是爱和责任演讲稿(通用9篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么你知道演讲稿如何写吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

保险是爱和责任演讲稿篇一

尊敬的评委老师，亲爱的伙伴们大家早上好！

我来自中国太平洋保险股份有限公司贵阳中心支公司成功部的李敏，我今天演讲的题目是《我的第二个老公——金瑞人生》。

原来，我是一位小学教师，xx年8月生了一个可爱的小宝宝，正高兴之余，却发现我的老公由于工作的劳累，身体就越来越差，此时，我感觉肩上的责任重了。偶然间了解到太平洋金瑞人生这个产品，我认为非常适合我，于是我立即存下了20万元的保障，自我们结婚以来，它是那么无微不至的照顾我，关心我，呵护我，尽管我的长相很丑，尽管我的工作不是很好，它也没有嫌弃我，与此同时，它无意间成了我的最爱——好像我的第二个老公。

而且，在我得到赔付以后的钱就不用向它提交了，我同时还要继续享有保障，在我50。60岁期间，如果没有经济收入，那时我不但为孩子减轻了负担，同时，当孩子需要经济帮助的时候，我还能骄傲的说，你需要多少，老妈帮你搞定，你想啊，在自己没有经济能力的时候，还能为孩子减轻负担，还能帮助孩子度过难关，这是多么自豪的事啊！在我70。80岁期间，如果我儿孙满堂，心无挂碍，卸下了担子，我就能

周游全世界，实现我的梦想。

在我含笑离去的那天，它还会付给我孩子一大笔钱，也会替我永远照顾我的孩子，朋友，你是不是觉得我有这样的`第二个老公很幸运呢？你想拥有吗？如果你也想自己拥有这么“好老公”的话，就赶紧带上你的身份证去太平洋保险公司找金瑞先生登记结婚吧，祝天下有情人终成眷属。谢谢大家。

保险是爱和责任演讲稿篇二

各位领导、各位优秀的伙伴

大家下午好！

我叫xxx□是今年刚刚步入社会的一个毛头小子，由于今年刚刚大学毕业，所以对于未来，我一直抱有着一份美好的幻想。今年7月份，我怀着这份憧憬，夹带着这份对美好生活的向往，步入了民生人寿保险股份有限公司这大家庭的行列当中，也就是从那一刻开始，我的梦想开始起航，我的激情也将绽放。

民生人寿保险股份有限公司始建于xx年，总部设立在北京，是由中国保险监督管理委员会直接管理的七家全国性保险公司之一。

由于在保险行业当中，民生的创建时间比较晚，企业相对来说比较年轻，所以说，企业的发展势头是相当的乐观，发展规模相当之广。虽然说我是刚从大学毕业的一名普通大学生，保险是我所从事的第一个行业。可是当我真正的接触这一行业，真正的踏入民生的那一刻开始，我从内心里发觉我是如此的幸运，我能有幸的加入民生的这个大家庭当中，我能如此幸运的能和这充满朝气的公司共同进退，将成为我人生中的一笔宝贵财富。

我加入民生的时间并不是很长，掐指一算也就两个多月的时间，可是，民生人寿保险股份有限公司却带给了我一笔丰厚的人生阅历。

首先，这两个多月来，我每天必须穿着自己一直习惯不来的衬衫，打着生疏的领带，一双锃亮的皮鞋在这两个多月的时间里也失去了以往的光泽，伴随着我的只有自认为成熟的标记——公文包。成天一身都市白领的形象，在南昌市大大小小的银行网点不停的穿梭当中。也是通过这每天不停的学习，我逐渐的爱上了我这份工作，我爱上了我这份工作的热忱，我爱上了我这份工作的神圣，我享受着每天所学到的知识，我享受着每次客户的那句“熊顾问”。当每个客户能够说上一句，服务态度真好的时候，心里那种喜悦是任何事情都比拟不上来的。

其次，我是个追求快节奏生活的人，现在都市生活的竞争日趋激烈，对于刚刚从大学毕业的我来说，年轻就是我的本钱，为什么我还要用一种倦怠的心里、一种缓慢的生活节奏，去影响我以后的生活质量。这并不符合这竞争激烈的市场需求，这样做迟早要被社会给淘汰。于是，民生人寿给了我们这样一个去努力，去冲，去闯的平台，让我们创造出我们的财富，让我们能够适应市场的需求所在，能够不被社会所淘汰，过上更好的日子。

所以，我每天都在乐此不疲的奔波于各网点，乐此不疲的学习老同事传授给我的`营销理念，我尽量把这些经验之谈，归纳成自己的能力，总结出适合自己的一套销售方法，然后在实践操作中，运用不断更新所学来的知识，来完善好自己的工作质量，同时，也在享受着工作带给我的无限乐趣与爽快。

在过去的两个多月的时间中，我还记得我第一次向客户做营销，第一次出单，第一次受到网点上的委屈，也正是因为这许许多多的第一次，逐渐的磨砺了现在日益成熟的自己。

第一次营销，我变大胆了；第一次出单，我能创造财富了；第一次受气，我更成熟了。虽然说在公司，我的业绩不是很好，我的工资不是很高，但是公司却在这么多的第一次当中对我进行的教育与磨练，这种无形的资产，是让我一辈子都永生难忘的可观收入。

在民生人寿，我不仅学会了如何创造自己的财富价值，更是在逐步积累着自己的人生价值。所以对待公司，我一直抱有一份感恩的心，我感激公司能够教育我，我感激领导能够批评我，我感激同事能够鼓励我，更感激所有的所有，能够用一颗包容的心来接待我。

也正是因为有你们，有民生，我才不会被社会给淘汰。所以，我在以后的日子里，我一定会用自己的实际行动，为公司带来更大的收益。

刚走进 保险这个行业时，我只是觉得这是一份工作，是一份推销的工作，是一份挑战自我的工作，是一份可以经常学习培训的工作，是一份时间自由的工作，也仅仅是一份谋生的手段而已。但是通过长时间的学习了解，和通过身边已经发生的，或是听人说起的等等许许多多的案例，我才真正的意识到了，我们工作的重要性和我们的不平凡，体会到了寿险真正的涵义，那就是——责任，那是我们与生俱来的爱！

一个故事曾经深深打动着，也许在座的你们也都听说过都看到过报道□xxxx年的1月3日，在贵州麻岭的一个风景区的一架缆车里，只能坐十几人的缆车，却挤进了三十六位乘客，就在缆车运行到山谷中间的时候，缆车的钢绳断了，一声巨响，缆车坠入山谷。当救援人员赶到事故现场的时候，一幕景象震惊了在场的所有人，两个站直的僵硬的身躯高高的用双手托举着他们两岁半的孩子——xx□

他们的孩子幸存了，在这次事故中有14位不幸遇难，也就是说有大部份的人存活下来了，而xx年轻的爸爸妈妈却因巨大

的震动导致内脏严重损伤，早就停止了呼吸，他们用年轻的生命托起了他们年幼的孩子，而没有选择在紧要关头保护自己，这就是责任，是一种本能，这就是与生俱来的父母之爱！

这件事情在各大媒体都进行了报道，而这个报道也引起了一位名星的关注，她就是歌手韩红，因为韩红从小就失去父亲，她也是个失去父爱的孩子，她当时第一个想法就是要找到xx。当那一刻他们四目相对时，他们紧紧相拥，尽情的痛哭，那是一种属于内心的深藏的最真诚最真诚的东西。韩红觉得自己就是xx的妈妈，而xx就是自己的孩子，从此以后她担当了抚养xx的责任，韩红承担了这份责任，同时她也将这份失去父爱母爱的孩子的心声也完全体会的淋漓尽致。

也许大家都听过这首歌，却不知道这首歌背后的故事。

xx是不幸的，但他也是幸运的，他虽然同时失去了双亲，却拥有了一个新的妈妈，更让大家觉得非常感动的是xx的爸爸是兰陵的一个普通的工人，他在生前和他的爱人同时购买了5万的人寿保险！他们用生命保护了自己的孩子，更留下了5万给自己孩子一个未来！我们不用再担心xx是否能吃得饱？是否能上学？是否能有一个美好的未来？！因为他的父母早已都为他准备好了。

我想每一位父母当风险发生时，都会救自己的孩子，生活中的不幸不知道什么时候会发生，我们一定要做好准备。不管你有钱没钱，不管你有着怎样的生活状态，意外风险是无处不在的，它不会去挑选时间，不会去选择地点，它会在我们没有任何察觉的时候降临到我们身上。所以，寿险，我相信了。

有的人做好了这样的准备，但有的人却没有做好。名人胡适是1891年出生的，他曾经这样说过，保险是今日做明日的准备，生时做死时的准备，父母做儿女的准备，儿女幼小时做

儿女长大时的准备，如此而已。今天预备明天，这是真稳健；生时预备死时，这是真旷达；父母预备儿女；这是真慈爱。能做到这三点的人才能够算作是现代人。

1.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.保险企业关于诚信教育的演讲稿

保险是爱和责任演讲稿篇三

大家下午好！我是来自xx中心的xx[]今天，我演讲的题目是“平凡岗位，铸就辉煌明天”。

先和大家一起分享个小故事：一小伙儿想练盖世武功，师傅让他天天拍水缸，拍了一周特无聊，师傅说继续；他又拍了一个月要崩溃，师傅说继续；他又拍了半年心想这个老王八蛋骗我，老子我不练了，拂袖而去。回家，拍门，一掌，门碎。弟子哭回山中长跪。什么叫相信，它是未看见任何未来时，你仍旧坚持，而平凡中的坚持又蕴藏着多么巨大的力量。

正如我们xx中心的工作，没有什么惊天动地，也没有什么夺

目耀眼，就是如此普通，如此平凡，重复性技术操作，甚至还有些枯燥，日复一日，全年无休，一如故事中拍水缸的小伙儿，但正是这份持之以恒的坚持，为一线业务顺利开展，提供强劲助力，完善风险管控体系建设，夯实承保环节风险管控基础，确保了公司有效益发展。

雨果说过：“花的事业是尊贵的，果实的事​​业是甜美的，让我们做叶的事业吧，因为叶的事业是平凡而谦逊的。”我们xx这个岗位，正如这绿叶一般，他映衬了鲜花的美丽，孕育了果实的成熟，却甘愿在鲜花与果实之间享受平凡。20xx年我来到省xx中心，在这一年多的时间里，身边的同事让我切身感受到了这份平凡中的坚持。为三代系统顺利上线加班到深夜的时候；孩子生病无法照看给爱人打电话充满歉意的时候；节假日加班无法陪伴年迈的父母的时候；我能深深地体会到xx工作中的那份苦，可当看到赔付率下降的时候，当听到公司效益提高的时候，核保人更会珍惜这份来之不易的甜，对职业的爱，对岗位的责任，让我们这些平台普通员工打心眼里觉得这份平淡中的坚守与付出是值得的。

如何在平凡的岗位上，保持坚持的动力？（微笑与台下眼神交流，沉默3——5秒钟）谢谢大家重新把目光集中到我这里，刚才的停顿并不是我忘了词或是演讲结束了，刚才的不足300秒演讲中，一部分同事已经慢慢地低下头，注意力也不再集中了，但是，就刚才那几秒的停顿，让所有人的注意力又回到了我这里。我想说的是，在忙碌的工作中，也是如此，时间久了，我们会慢慢因工资的高低，职位的升迁，房子，票子，车子……好多现实的问题所纠缠，我们会彷徨，也会迷茫，我们会迷失方向，失去坚持的动力，正需要像刚才那样几秒的停顿，重新找回我们工作的目标。让我们在脚踏实地的辛勤工作中，休息下，停顿下，抬头“仰望星空”。

“自古不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域”，作为企业员工要心系企业发展，要把本职工作与企业

发展战略有意识地结合起来，多学习，多研究，多实践，在工作一线培养自身的大局观，尽自己所能为企业发展献计献策。“仰望星空”，会让一个人的视野不再局限在自身一时利益的得失，而是企业“万世”“全局”的发展；“仰望星空”，会让平凡的我们精神变得不再平凡；仰望星空，会让我们把工作岗位当做事业来追求；仰望星空，忠诚信念、坚韧不拔，“一滴露珠也能折射出太阳的光辉”。平凡的岗位，对于每个平台人来说都是一个不平凡的大舞台，让我们立足本职岗位，心系企业发展，面对肩负的职责，我们兢兢业业；面对工作的平凡，我们从容不迫；面对企业发展的召唤，我们不断自我完善，全力以赴。

坚持于脚踏实地，飞跃自仰望星空，让我们在平凡的岗位上，挥洒激情，铸就辉煌。

保险是爱和责任演讲稿篇四

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！

保险是爱和责任演讲稿篇五

各位领导，各位嘉宾：

大家好！

我是***，来自海沧支公司，很高兴今天能站在这里与诸位分享我的人寿保险观，我今天演讲的题目是保险，让生活更美好！

比尔盖茨说，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。李嘉诚也说别人都说我很富有，拥有很多财富，其实我真正拥有的财富就是给自己和家人买了足够的人寿保险。为什么两位世界级的人物都会如此认同人寿保险呢？通过不断的与保险亲密接触，我发现越了解人寿保险，就越了解风险，也会越认同人寿保险。

首先，保险为我们的生活提供了刹车系统。当一辆车在爬坡，您觉得最重要的是什么系统？如果您回答动力系统，我会恭喜您答对了一半。因为比动力系统更为重要的就是刹车系统。刹车系统的功能是使其停止。有两层含义：一是到达目标即可；二是避免发生事故。我们一生中每天都在爬坡，只要活着就在爬，我们每天忙忙碌碌赚钱就是动力系统在起作用，不断积累财富。这个过程是在消耗自己的能量（健康）换来财富的增长。有没有想过，如果有一天动力系统失灵面临下滑的危险，我们的刹车系统何在？我们用什么样的方法可以让自己辛苦积累的财富不缩减，给自己喘息的机会，继续前行？保险，真的，唯有人寿保险能帮助我们。

保险为生活传递了爱心和责任。我们为什么来到这个世界？我们来到这个世界做什么？每个人都不是凭空而来的，我们生来就有父母，祖父母，将来我们也终究会有妻子儿孙。我们是在父母最恩爱的时候孕育出来的一一爱的结晶，因为这份与生俱来的爱，人类的责任就世代相传与生命同在。我们

在婴儿时期身不由己地接受父母长辈对我们责任的同时，实际上也无可推脱地背上了对他们的责任。这份责任与生俱来，死后还留存于世，逃不掉，甩不脱，世代相传。在人类所有的责任中对自己的责任最重，老子道德经第十三章中写道贵以身为天下，若可以寄天下，爱以身为天下，若可以托天下。意思是：只有把天下看得比自身还轻的人，才可以担当天下之任，只有爱自身胜过爱天下的人才可以把天下托付给他。这段话告诫我们要珍惜自己，爱护自己，这样才可以为天下办事，我们相信一个对自己都不负责任的人，是不会对其它人对天下负责任的。而对自己尽责就是要保证自己一生无论何时何地何种情况下都能应对人生出现的各种危机和风险。而保险就是为我们在承担各种责任的过程中保驾护航。

保险是延续了生命，保障了生活。家庭支柱活着意味着什么？安全感，生活无忧，幸福感，家庭支柱不在了又如何？谁会成为支柱？保险就是家庭经济支柱的替身。虽不能给家人幸福感，但最起码可以保障活着的人继续生活。之前从同事的微博上看到过一则小新闻。有对小夫妻掉进河里，男方淹死了，怀孕6个月的女方活下来了，女方提出如果男方家庭出20万抚养费就把小孩生下来，悲哀的是男方家没有，孩子流掉了，如果男方有一份20万的保险，问题就不存在了。保险真的是我们家庭支柱生命的延续。

保险让我们生活的更有尊严。身家和身价不同，身家是实际拥有的财富总额；身价是在交易或者赔偿时获得的财富总额。追求身家和追求身价是两种不同的境界。前者注重物质追求，后者注重精神追求和自我价值实现。两者其实没有必然的联系。身家高，身价未必高，即有钱未必值钱。飞机失事，如果都没有保险，亿万富翁和同机的普通白领身价一样。身价高，会转换成高身家，所谓值钱就能变现。还是上面的例子，如果普通白领拥有300万的保险，他的家人就有获得300万的补偿作为身家。身价可以规划。身家高的人有资格获得更高的身价。更高的身价就能变现更高的身家。如此这般良性循环，创造财富不可限量。既有身家又有身价的人才能算作有

身份。身份是一种综合财富，更偏重于精神。拥有高额的保险，就是身份的象征。

保险让我们活的更从容。作为我们每一个人普通人也好，有钱人也好，都会经历人生的四件大事，生老病死。而生要有所准备，老要有所养，病要有所医，死又有所留。合理规划，让自己做到没有后顾之忧，做好最坏打算向最好方向努力，对未来潜在的风险不逃避，做好正面积极应对，规划好各种问题的处理方案。这是一种从容若定，全盘掌控的境界。

现在我们再回到前面的问题，为什么李嘉诚先生会买人寿保险呢？因为他很爱他的家人，他希望在自己的家庭和事业之间建立一堵防火墙，不管李嘉诚先生在与不在，他的家人永远是他最爱的人，都能一直过上很有品质的生活。为什么李嘉诚先生还会买那么多的人寿保险呢，因为他不但爱他的家人还爱他的员工，万一哪天李嘉诚先生不在了，他希望通过人寿保险如同他的重生，让他的企业不遭受变故，让他的员工能够一如既往的工作。

最后和大家分享一个好人的故事，希望能对我们所有人都有所启示。从前有一个好人，对家人和朋友都很好，他也做了很多善事，不幸的是因一场意外离开了人间，当他到天堂那里报到的时候，上帝对他说，你不能上天堂，你只能去地狱，那人非常不解，问上帝说我生前可是个好人啊，我做了那么多的善事为什么不能上天堂呢？上帝不说话，拿出一面镜子让他看还在人间家人的情况，他看到他年迈的母亲正躺在病床上缺衣少药，他的妻子正在给人当佣人洗衣服，他的孩子没学上衣衫褴褛地在和一群流浪孩子疯跑，好人大吃一惊，问怎么会是这样，上帝说，你走之后，你的工厂就关门了，你生前的债主追上门来，他们才会沦落成这样！好人问上帝你怎么不帮我呀，上帝说：我已经帮过你了，在你生前我曾派过几个天使去你那让你买人寿保险，可是你都拒绝了！

一个真正意义上的好人是不论在与不在都能让自己的家人安

心生活的人。其实每个家庭都需要保险的，很多看似中产的家庭幸福和睦，可是随便的一场意外和疾病就能把这样的幸福之家拖入深渊，很多家庭不选择只是没有意识到，怀着一种不去想的侥幸而已。一个真正的有爱心与责任心的人，不仅仅只是活着的时候努力工作，保证能给家人带来高品质的生活，保证孩子能受良好的教育，而应该是在与不在都能保证家人的生活，孩子的教育。

我是一名保险从业人员，我希望自己如丘吉尔所说如果我能办得到，我一定把保险这两个字写在家家户户的门上我也坚信，保险，会让生活更加美好！

我今天的演讲到此结束，谢谢大家！

保险是爱和责任演讲稿篇六

大家好！

我是来自中国xx-x人寿保险股份有限公司巴州支公司的xx-x□首先感谢团委举办这次活动所创造的机会及公司给予我的信任，让我有缘面对这么多朋友，告别校园时代至今已有八个年头，想来真是弹指一挥间，从小到大我评价自己是一个有着许多好奇心和梦想同时又用心的'人，因此，今天我给大家分享的题目 就叫用心追逐，放飞梦想。

可能每个朋友的心里都会有这样的想法，如果时间能够倒流回某一个阶段，我如何从新开始，假如真有这种可能的话，我想我会从92年开始。

92年，我的高考成绩离本科院校的录取分数线差一点距离，本想重整旗鼓，但父母似乎对我失去了信心，因为在这之前我已经重整了两次，那个时候对一纸文凭的追求是一种潮流，现在想来，这种单纯对文凭的追求不免有些不合时宜，但在求职过程中，尤其是一些竞争激烈的岗位，对学历的要求依

然是一个门坎，这似乎是一种证明。不过，我想告诉朋友们的是最好的证明是在现实中去用心成长，在不断成长的过程中去触摸你的梦想，一纸文凭可能是一份职业的叩门砖，而生活的大门却要我们用心灵来开启。95年大学毕业，因为客观原因，我和同学们没有机会进入当时梦寐以求的塔石化炼油厂，不过，幸运的是另外一扇大门向我们打开——南疆一座新成立的股份制小炼油厂，仰望厂区上方的灿烂星空，心情是那样激动，毕竟，我可以养活自己了，和第一次找到工作的朋友们一样，心情简单而又快乐。

在这里，我用心珍惜每一个实践机会，因为用心，我全身心地带领工友废寝忘食地安装设备、起草开工方案、绘画工艺流程图纸、进行员工理论培训，因为用心，厂领导给予了我更多的信任和支持，从最初的一名普通工人到车间主管，从工艺技术员到生产技术部部长。因为用心，平凡而单调的生活显得多姿多彩，空旷的戈壁滩赋予了我个性上的一种从容和豁达。一年半后，为了选择另外一种生活，我辞职离开炼油厂，回到了库尔勒。

当时我的心情就像李白在《进酒》中所写到的那样，“天生我才必有用，千金散尽还复来”，然而现实生活并没有我想象的那样顺利，由于自己高不成，低不就的心态，近一个月的时间里，我都在家里当“马大嫂”，以缓释我心中的一种愧疚感，当母亲给我零用钱的时候，我悄悄地抹去只有我自己才看得到的眼泪，记得有一首歌的名字叫《从头再来》，歌词中这样唱到“心若在，梦就在，天地之间还有真爱，论成败，人生豪迈，只不过是从头再来”，这里我要送给朋友们一句话，“在生活中，有一些财富可以用金钱来衡量，而无法用金钱衡量的财富却更加值得我们珍惜”，一个月后，我以一种平和的心态接受了一份月薪只有250元的工作，进入《希望之路》编辑部，每次去外地出差，打工的女友都会去车站送我，并把她的表交给我看时间，有一次，当我在外地给她打电话，当她在电话里欣喜地告诉我用自己的奖金为我买了一块手表时，我却禁不住潸然泪下，后来我这块表和我们编辑出版的《希

望之路》一起珍藏，因此，我要深深感谢我的父母和爱人，因为在我用心面对生活的过程中，也有这样一份爱在支持着我。当朋友们努力跋涉在人生旅途中，不要遗忘了这份爱，它会在你寻找工作的过程中带来一份感动和坚强。同时不要看轻任何一份职业，只要用心，经历本身就是一种财富，因为在希望之路的经历为我后期进入保险行业奠定了坚实的基。

97年8月份我进入当时还在筹建中的中国xx-x保险公司，看完一部叫《保险推销人》的书籍之后，我对这个行业充满了信心，公司一开业，我便带着无比的热情投入到工作中，和同事们一起走遍梨城的大街小巷，走入人群中，走到社会中，从事保险行业的生涯中，我用心成长，真诚面对每一位同事和客户，从一名普通的营销人员到业务主管、培训讲师、片区经理、部门经理助理直到现在的客户服务部门负责人，这个行业使我明白个人的价值只有在不断自我激励中提升，在服务企业、服务社会中升华，这个行业让我学会用一颗感恩之心来面对生活，这个行业更让我懂得了爱心和责任的深刻含义，尽管目前有许多人们对这个行业的从业人员有一些偏见，保险行业的信誉受到公众的质疑，但从业多年来，我明白了这个道理，任何一种职业的自豪感和尊严都要靠每一位从业人员去用心维护，要靠自己去努力赢得，同时这个行业是许多想开创自己事业的人们一个很好的锻炼机会，在这个行业里，你可以用心拥抱生活，用自己的汗水去换取金钱、鲜花、掌声和荣誉。当然，寿险行业是属于那些用心成长的人，属于那些不甘平庸和努力奋斗的人，我们始终要明白一个道理，这个世界上没有救世主，只有用心创造生活的人才会真正拥有明天！最后我为大家演唱一首《创造》来结束我的分享，谢谢大家！

保险是爱和责任演讲稿篇七

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！

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”。

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。

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。

保险是爱和责任演讲稿篇八

我从小就是一个没有故事的女同学，我朋友总是给我起名叫刚刚好。因为不管是身高、家庭、成绩、长相，我什么都是刚刚好。在我18岁之前，我人生中，除了从13岁就开始早恋之外，只有一件事与众不同，那就是我从小学到高中，全校只有我一个人不上保险。这件事还得归功于我奶奶，用姑妈的话来说，保险是一个特别晦气的事。墨菲定律说，如果你相信某件事情，那它就一定会有发生的可能。所以很多人的想法可能和我一样，我年纪轻轻，风华正茂，身体健康，我为什么要花钱去买一份诅咒，来为了一个很可能不会发生的未来呢？对呀，人就是这样，我们总是侥幸的觉得，自己不可能是悲惨故事里的主角。这个想法，直到我姑妈被发现癌症之后，它就终止了。

后面这个照片就是姑妈，温柔、美丽、睿智、大方。在那个没有任何ps技术的年代，姑妈在我的心里就是这样一个近乎完美的女性，差一点就被癌症打败了。我姑妈的家庭很富足，

但是就是因为癌症，在短短一年之内，姑妈捉襟见肘。但这也算幸运的，在姑妈的病友里面，卖房、卖车、四处欠债倾家荡产的人大有人在，别说去恢复曾经精致的生活，就连维持生计都已经变成最大的困难。姑妈这么美了一辈子、清高了一辈子、视金钱如粪土的人亲口跟我说，姑妈说有钱真好啊。

姑妈最庆幸的就是为自己上了保险，姑妈为自己能够给自己负担得起医疗费觉得得意，因为姑妈不需要家人为姑妈焦头烂额啊。姑妈在短暂的绝望和慌乱之后，甚至可以恢复镇定。因为姑妈知道，只要能治得好，姑妈就负担得起。姑妈不需要去承受家人给姑妈付出的牺牲，所以姑妈可以很积极很乐观地面对癌症，甚至还保留着那么一丝体面，但是太多的人是没有这种幸运的。坦白地讲，在经历了我姑妈的事情之后，我是路转粉的。

今天是一场免费的自发洗白，我曾经和你们一样，觉得保险是一个特别不体面特别不高级的职业，有点像推销的，直到我认识了一个工作了19年的保险从业者，姑妈对我说，姑妈说“很多人都觉得我的工作不体面，但是我很自豪，我觉得保险卖的是一份信仰”。我当时的想法是excuse me，戏太足了吧，保险能卖出什么信仰？但是姑妈告诉我，十九年来姑妈可以给客户一份值得信任的保障，让他们在生活遇到变故时不至于全然，姑妈觉得非常有价值，觉得这份工作甚至是伟大的。

毫不夸张地讲，保险是当代社会的一项重要发明。它是建立在大数定律基础上的一种科学规范，它最大限度的保护了我们的人身安全，甚至维护了社会的稳定。如果生命的价值是尊严，那它就是维护尊严，和让你的幸福生活不至于全然崩溃的最后底线。

保险，不是两个字，不是一纸订单，更不是一单业绩，它是让我们体面地、负责任地，去面对重疾和死亡的方式。它不

是只为了一个利益的诅咒，而是写满了一纸承诺的：祝你平安！谢谢。

保险是爱和责任演讲稿篇九

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我们主管，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。

总而言之，我坚信寿险是最有效转嫁风险的方法，能给人们的生活带来幸福、安宁、关爱、快乐、享受、平安……寿险，我相信了，你呢？还犹豫什么？。