

保险演讲稿集(优质9篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很难吧。那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

保险演讲稿集篇一

大家好！我是周丹球。

于是，我们不断寻找身边的朋友，不断的告诉他们，一定要购买保险，月有阴晴圆缺，人也有旦夕祸福，你是家里的顶梁柱，家里的印钞机，一个人再怎么有能力 疾病和意外永远不知哪个会来，我们绝对不想给老人、或者妻子、孩子留下一生的遗憾吧？俗话说：留爱不留债。

入行的初期大多数人和我的情形一样吧 。最开始的我们从缘故市场而做起，以产品销售为导向！

赵总是我前一家公司的老板，更是我生命中的第一个贵人。我刚进平安的第一年，他为了表示对我工作的支持，在我这里购买了最基础的保险。到我入司第四年，他生意越做越大，公司年产值年年翻番。我也学习了以客户生命价值法为导向，以客户保障需求为出发点的保额销售。通过我的专业介绍，赵总有意识的增加了他的保额。此后的几年中每次拜访赵总，我仿佛陷入了职业瓶颈，不知如何去开启有关保险的话题。每次提到加保，赵总都以他已经购买了很多保险而拒绝我，因为从保额的角度来看也确实无需再配置保单！这个时候绝大多数的我们所聚焦的是保而不是险，力求以产品突出收益，用演练剧本在销售，但产品营销往往是容易被客户拒绝的！

一次偶然的法律公开课，一个全新的视野格局瞬间被点亮！

我发现法律与保险相伴相生，缺一不可。法律保障了保险的安全，保险赋予了法律一丝人情味，保险弥补了法律上的刻板与严谨，对高净值的企业家们，有莫大的帮助。与法律一起的保险，才能像宝剑一样，发挥最大效用。

当我再见到赵总，聊的最多的不再是保单，而是他的企业的现状。聊当下的经济形势聊他对未来的规划！经过深入沟通，发现他的企业与家庭资产混同，企业经营也存在债务风险。并且他的年龄在50出头，未来第二代接班人遴选存在传承的担忧。这个阶段是我们保险的新征程，我发现只有转换新的思维，以险出发、以保落地，帮助客户识别风险，进而提供解决方案，最后配置工具，这些才是客户所需要的！最终赵总在我的建议下重新对家庭资产进行梳理，运用法商的思维和税务筹划的角度为赵总做了全面的家庭财务规划。在一系列科学工具面前，赵总再次主动加保！法律工具是事后的冰冷，金融工具才是事前的温存，我们只有通过金融工具与法律工具的完美结合，才能真正为客户排忧解难！

20xx年来到平安这个大家庭，见证它一步步拿下寿险、产险、大健康、银行、证券、基金、信托等金融全牌照，见证它一步步成为全球领先企业500强，变的家喻户晓。而银保监的合并也预示着保险行业越来越规范，也预示着竞争越来越激烈。能够销售保险产品不再是单一的寿险公司，有律师界成立的家族办公室，银行渠道，第三方理财机构，保险中介结构，保险经纪人，境外保单，互联官网保险，雨后春笋般逐渐介入！

这是一个最坏的时代，这也是一个最好的时代。而伟大的平安在硬件方面给予了我们强大的后援支持，有远程线上培训系统、借助互联网科技打造直播平台，让我们随时随地学习专业技能。同时致力于成为国际领先的科技型个人金融服务集团，坚持科技引领金融，金融服务生活的理念，聚焦大金融资产和大医疗健康两大产业。同时新一代的平安代理人队伍中不乏众多的精英人才、海归、原企业高管、律师、财务

总监，这些人为30岁的平安注入新鲜的血液！为客户创造专业让生活更简单的品牌体验！

30年峥嵘岁月，作为平安这艘巨轮航母中的一员，面对激烈的竞争环境，我们只能百舸争流，逆流而上！

不忘初心，充实积累，成为一名保险专家，为客户提供最专业、最全面的保障；肩负责任，自我赋能，成为一名理财顾问，除了送保障，还要为千家万户送去财富与幸福；传递使命，打破界限，成为一名生活助手，用线上+线下360度的服务，为客户提供满分的爱。

今年是我加入平安的第十个年头。忆自己十年磨一剑的青春，忆自己逐渐丰厚的专业本领，忆与自己一同成长、不断前进的客户！为了不负韶华，我们要站在另一起点，带领我们的优才精英团队，再起航，创辉煌！

保险演讲稿集篇二

各位领导，各位同仁，大家好！

我叫×××，来自中国人寿保险股份有限公司××分公司。

今天我演讲的题目是“打造一流的银行保险业务网点”。

中国人寿保险股份有限公司是拥有50多年发展历史的专业化商业寿险公司。在20xx年公司的保费收入高达1287.19亿元。占中国寿险市场份额的56.59%。同年成为中国内地唯一一家进入全球500强的保险企业□20xx年12月，中国人寿股份有限公司成为国内首家在香港、纽约同时上市的金融企业。这些都充分显示了中国人寿的辉煌。

保险公司则可以扩大产品销售，同时减低经营成本；

而银行则提高了客户忠诚度，增加了利润来源。这就是所说的“三赢”，也是银行保险产生的最主要原因。

我经营的银行保险业务网点是××县农行城关分理处，该分理处位于城关镇解放街十字路口，位与商业区与居民区之间，东邻县委大院，北靠商业步行街，地理位置较好。该网点设有6个储蓄窗口，共有员工21名，年青人占大部分，思维方式灵活，接受新鲜事物较快。

虽然银行已经与保险公司合作多年，但是一些客观方面的原因使一部分银行员工对代理保险业务所能产生的预期效应仍缺乏足够的认识，对保险代理业务的积极性不高，造成了双方业务融洽度不高，相互促动性不强的状况。有些银行员工甚至错误的认为：“保险公司求银行卖保险”。为此我采取各种不同的方式与银行员工进行沟通，比如：打电话聊聊天、出来喝喝茶、一起逛逛街、一起吃饭等等，以此加深了解，建立信任，让银行员工充分认识到自身在代理业务过程中的地位和作用，使银行员工明白银行保险业务不仅是银行中间业务收入的一个来源，而且也是银行业务的一个重要组成部分，更是现代银行多样化经营的必由之路，关系到每一个员工的切实利益。这样就使银行员工更好的了解银行保险业务，支持银行保险工作，从而与银行员工建立牢固的双向服务理念。

保险公司的银行客户经理是保险公司联系银行和客户的纽带，他（她）不仅仅只局限于对银行网点资源开拓，同时还肩负着网点的维护与专业指导，其素质高低至关重要。为此我不断加强理论学习，了解各种不同的产品品质，熟练掌握各种产品的术语，遇到不懂的问题，虚心向公司中介部的其他客户经理请教，提高自身业务素质，为更好的开展业务打下坚实的基础。

面对中国人寿保险股份有限公司辉煌的业绩；

面对公司强有力的领导集体；

面对朝气蓬勃，望我工作的全体同仁；

作为一名银行客户经理的新手，我没有理由不去热爱我们的公司，我只有敬业爱岗，埋头苦干，奋力拼搏，努力去创造一流的银行保险业绩，打造一流的银行保险业务网点，为中国人寿银行保险业务的发展贡献一份微薄之力！

谢谢大家！

保险演讲稿集篇三

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。

保险演讲稿集篇四

我记得有位哲人说过，一个自以为最聪明的人，其实是一个

最愚蠢的人，而我就属于哲人说的那种最愚蠢的人！

我一直认为，一个优秀的保险营销人员，它只要把他的观点和理念向它的目标群进行推广，让他的听众接受并认同他的观点。然后，接受他的听众主动自愿向他购买产品邀请，并向他们提供优质的服务是正道。但是，在现实中，我们许多低水平的保险营销员总是直接推销他的产品，或者转着弯去骗他的朋友和熟人购买连他自己都并不十分理解的保险产品。这种行为对我们的保险行业的名誉造成了极大的伤害，以至于我们现在做起保险相当艰难！

一个网友和我聊天时说到“一人做保险，全家不要脸”就是这种现象造成严重后果的生动写照！

保险在我们的家庭理财中占有重要的地位。我曾经有一位朋友和我聊天时对我说：他在银行去年存了5万元钱，今年取出来时，总共得到了360元钱的利息，却还被银行代扣了72元钱的利息税。更要命的一件事，它在这期间得了个痔疮，结果在中大五院做了个手术，花了5360元，所以结果一年下来，他的存款变成了44928元。

结果他向我请教关于理财的技巧。作为朋友，我也不好拒绝，所以，我也就把我理财的技巧传授给了他！

我认为：我们进行家庭理财的目的，是实现家庭资产最大限度的保值和增值。

作为家庭理财中最重要，但过去往往不被人重视的一项是教育与培训的投资。十年前，我有二个朋友到了珠海，二人在同一个公司上班，其中一个有了钱就存了起来，他这样做的目的只有一个：要娶一个老婆，还要建房子。结果十年后的今天，他实现了他的梦想，目前他过得挺好，有了一个老婆还有孩子，而且也在家乡建了一个据说花了12万建好的房子，他还在原来的公司工作，而且工资比十年前涨了一倍，

现在都有了1600了。而另一个却有了钱就把钱用了，他把工作前半年的钱用了，参加了一个电工培训，结果过了几个月，他在另一个厂当了个电工，后来他又参加了中级高级电工和电工技师的培训，而且还参加了自学考试企业管理专业的考试。结果在五年后，他拿了个本科文凭，一个电工技师证。现在他是一个厂里的负责设备的副经理，他没告诉我他的工资是多小，不过我知道他现在在珠海至小有二套房子，还有一辆小车，而且更重要的是他还有一个非常漂亮的老婆，据说是个研究生毕业。所以我认为：教育与培训是投资是投入最小，但回报最大的投资！一个受到良好教育和培训的人和一个人没有接受培训的人，他们之间的收入，社会地位，工作环境，以至于对今后的生活和对将来的预期，那是根本无法相比的。教育与培训的投资回报率是多小，我想到目前为止，最精明的会计师也许还不能计算出它的回报率到底有多高，高到什么程度！因此，我们在家庭理财中，首先应当优先拔出我们自己和家庭成员的教育和培训费用，哪怕是欠债也应当去做。所谓“再苦不能苦孩子，再穷不能穷教育”，“磨刀不误砍柴工”说的都是这么回事！

在我们的家庭理财中，如果我们在交了房子月供后，还有一部份余钱。那么，我们配一点证券与股票资产也是有必要的，在中国经济高速发展而银行利率呈负利率的进程中，我们持有股票和基金也算是坐上了中国经济发展的顺风车，享受经济高速发展的成果。但是我们也应当意识到，在当前股指高企，投机极盛的股市中，风险也是极大的。一旦有个风吹草动，我们不但享受不到经济发展的成果，反而会把我们的银子变成别人的成果！因此，我们进行理财，一定要有风险意识，不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里，特别是不要借钱去炒股——除非你是一个股市中的特等高手！因此在一般的家庭中，股票与基金类风险资产原则上不应当超过流动资产50%，就样，在风险来临时，我们的生活质量将不会因此而受到太大的影响！

在我们的家庭理财中，配一些银行存款也是十分必要的，银

行活期存款虽然利息特低，表面看起来根本是没什么投资价值。但是，它的流动性是最好的，在我们需要时，我们可以随时支取。这样，我们不需要再在我们要用钱时，去卖出其它资产来！另外，我们也可以配一点定期存款，但是在一个利率上升周期中，我们原则上不要将存期定得太长，以六个月定期比较合适，这样做的好处在于：每次加息时，我们都能享受到加息带来的利益！如果中国经济进入降息周期，我们就应当将存期尽可能的存得长一些，我们甚至于可以存个五年期限的定期，经济一旦进入降息周期，做什么生意和投资都特难赚钱，而定期存款是最好的投资，并能锁定较高收益的投资，这样我们就能得到最多的银行利息！银行存款在我们的家庭理财中，这一部份占20-30%就可以了！投资国债与投资银行存款具有相同的性质，利息也不低，但流动性比定期更好，必要时也可以随时卖出，因此我们也可以将我们配置的活期存款转成国债，也许收益会更高，而风险一点也不增加，流动性一点也不受影响！当然，我们也可以投资一些好的企业债券，但投资企业债券的风险比投资国债要高许多，收益却并不会高太多。因此，私底下，在投资国债与企业债券二者中进行选择，我更偏好国债投资！

我们的家庭理财中，有一个极不被人重视，但却相当重要的一部份，那就是保险资产的配置问题。

我们这些人是吃五谷杂粮长大的，因此谁也不能保证，我们的一生中不会患病。谁也不能知道我们会在什么时候，什么地点患病。现代社会的科学技术和交通是这么发达，我们走在路上，到处能见到汽车，火车。我们可以相当小心的不去撞汽车，但谁又能保证，我们的司机大佬们不会打着电话，满口酒精，踩着油门，在我们过斑马线的时候，将我们直接撞到医院里充满温馨病床上，或者是安静、祥和的太平间！当我们睡在舒适的大巴，前往美丽小镇九江去旅游，也许正想着美丽漂亮的导游小姐对你的那个甜美微笑的时候，你也许一点都想不到，有这么一个船老大，开着一个1000吨的大船，撞向九江大桥的一个桥墩，结果让我们永远的睡在了九

江清凉的江水中。这一切也许只是一个意外。但就这么一个小小的，微不足道，三天后几乎所有人都会忘记的意外，给我们和我们的家人造成什么样的结果？你是否明白，当我们趟在医院的舒服温馨的病床上，享受漂亮护士小姐温馨服务给你打点滴的时候，我们的家人正在为你的医药费而东奔西跑，找遭人白眼和拒绝。我们趟在清凉的九江江水中或者医院的安静祥和的太平间二腿一伸什么也不管的时候，我们也许永远也不会知道，我们的家人和孩子正在为偿完你生前欠下的债务而过着凄凉的生活，在债权人的催讨声中东躲西藏！我们的父母因为失去我们寄来抚养费，而不得不在年迈七十时还去田地中劳作；当我们在天堂享受上帝的恩宠和福利，并得到美女天使的温情款待时，我们已经永远不可能再知道，我们的孩子正在冰凉灶边等着那点少得可怜的救济！

保险演讲稿集篇五

大家好！

首先，我要感谢一直以来支持我的朋友，同时也要感谢指责我的朋友！感谢你们！真诚的感谢！（弯腰行礼）

有了你们的支持，我赢得了自信！有了你们的指责，赢得了自己！认识了自己！世事是相对的，有优点也就存在着缺点，有缺点呢？当然也就存在着优点。你们说是不是？恩，然后我们要怎么样啊？亲爱的朋友们？你们说，呵呵 恩，我们要用智慧的眼光去发现人家的优点和缺点，要用真诚的眼光去看待别人的缺点，同时呢？朋友们，你们说还要怎么样呢？恩，对了，还要真诚的帮助别人改进缺点，更重要的是要怎么样啊？呵呵 对了，要扬长避短，学习人家的优点，改进自己的缺点。

那么，在坐的各位，有谁知道我接下来的这份工作是份什么工作呢？呵呵 对了，是保险营销工作！是份慈善工作，是份光荣的工作，是份神圣的工作，是国家大力推广的保险事业，

是受法律约束和保护的工作，以（中华人民共和国保险法）为营销规范，以（中华人民共和国消费者权益保护法）为营销基本，以（中华人民共和国民法通则）为营销法则。

那么，在坐的各位亲爱的朋友们，有谁知道，保险的意义呢？有知道的朋友请举手回答。呵呵 对了，保险就是为风险上好保险，任何的事物都有其特定的或不定的风险，风险是很难保证很难把握很难避免的危险，亲爱的朋友们，你们说是吗？一个人从出生那天起，要面对什么啊？亲爱的朋友们，你们说，呵呵 对了，人从出世的那天起，要面对现实，是吧？现实中的生老病死，有人会真的避免得了吗？当然不可能避免啦，是不是？呵呵 所以，你们说，人的一切风险要怎么样才能保证好，怎么样把风险降到最低呢？对了，就是为自己做好预防准备，不怕一万，就怕什么啊？ 对了，不怕一万，就怕万一。

而要怎么样去为自己上好保险呢？亲爱的朋友们，请你们看（保险法）上的条款，就会知道，（保险法）第十八条规定的，保险公司的净资产不能低于多少人民币啊？对了，不能低于两亿元人民币！所以说，保险公司可以说是人们的第二家银行！功能与性质基本一样，但是，相比之下，保险公司的作用要大些，为什么呢？呵呵 亲爱的朋友们，金钱是用来干什么的？是的，谁都知道，钱是用来买东西的，是交换等价商品的等价物，是种货币。如果你把钱放进银行存起来，你只能是需要时去取，而如果你把钱投入到保险公司，那么你的钱的作用要大得多，因为，在保险公司的钱可以为你买到平安，买到安稳，买到保障，亲爱的朋友们你们说是不是？而且，保险公司也具有投资理财的功能，根据目前我国发展的形势和对货币政策的调整，人民币有被贬被升的风险，通货膨胀或者商品过剩，你们想人民币的价值会怎么样？当然会遭到影响，比如说在九几年前的人民币和现在的人民币同样面值的现金价值相差多远？九几年的100元和现在的100元的价值或者说交换的商品区别多大？大家可想而知了。

那么，亲爱的朋友们，有谁知道营销和传销的区别吗？有谁知道，请举手回答。呵呵恩，营销和传销的区别有这么几点。请各位亲爱的朋友们注意听好。

营销是以法律程序和法律规定的条款来进行销售和推销的合法销售活动。

而传销，是不按照法律程序和法律规定的条款来进行的非法销售和推销的活动。

所以说，营销是受到法律保护 and 调解的合法的销售活动！而传销是用欺骗和敲诈的违法犯罪的手段来向客户骗取钱财的推销活动，传销是违反刑法的欺诈罪，是要判刑的，要受到法律制裁的！

营销是连锁销售，比如分公司，支公司经营销售，而且还有固定经营场所和相关合法资格证，是可以查询的。

而传销，一般是沒有连锁的分支机构的，只有空无虚有的公司（有些也是借用或者盗用别人公司的名义来欺诈），也没有相关的合法资格证，也查询不了的。

营销的产品是有很多种类供客户选择和查询的，而且，产品都有相关的售后服务和服务免费电话查询的，有专人来处理相关事宜的，有由国家颁发的证书的精算师和理财师来为产品计算和规划的。

而传销，是沒有很多产品种类供客户选择和查询的，是单一的产品，是样板而已，而且沒有相关的售后服务和服务免费查询电话的，也沒有由国家颁发的证书的精算师和理财师来计算和规划的。

所以，各位亲爱的朋友们，你们觉得保险营销是怎么样工作呢？

而实际上，保险是一种相当于慈善事业的事业。因为，人们通过买保险的形式，把风险转嫁给了保险公司，交给保险公司承担人们的风险。如果有朋友不明白保险意义的，就去书店看看有关保险知识的书籍吧。

ok最后，我真诚感谢在坐的各位朋友，耐心听完了我的演说，也感谢各位朋友诚恳地与我互动和交流，真诚的感谢，各位亲爱的朋友们！！（弯腰行礼）。

保险演讲稿集篇六

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。

保险演讲稿集篇七

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。

保险演讲稿集篇八

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xx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”。

保险演讲稿集篇九

时光荏苒如白驹过隙，转眼我来到太平已六年光阴。在这六年里我深刻的感受到了自己的变化与提升，不管是在专业知识上，还是在为人处世的方式上。对我而言，这些都是成长，是太平这个和谐进步、充满活力的大家庭所赋予我的珍贵财富。

如今，回忆往事，如幻灯片般清晰可见。还记得，我与保险的结缘来源于一次偶然。那次前往朋友家去做客，正巧碰见一名保险从业人员在朋友家推销保险。当时，我就被她的健

谈自如、能言善道所深深地吸引，打从心底佩服的五体投地，当时我就在想：为什么她能这样滔滔不绝、妙语连珠，我就不行呢，难道我就比她差？当然，最后使我下定决心要做一名保险代理人的不仅仅是为了证明自己不逊色于她，而是由于常年在医院工作，亲眼目睹了太多无钱医病而被迫放弃治疗的悲剧，每每看见病人家属在办公室声泪俱下哀求医生住院费可否晚点再交时，内心便五味陈杂，多想帮帮他们，可无奈我那点微薄的工资也无能为力，除了叹息和心痛之外，我什么都做不了。但是，如果我能在有生之年尽我绵薄之力将保险的观念、知识带给更多的人，是否下次这样的悲剧就会避免？所以，我毅然决然的辞去了护士一职，投入保险这个行业。

我开始搜集各家保险公司的相关资料，最终被我们太平源远流长的历史文化所吸引和折服。直到现在，我依旧庆幸当初的选择，感激太平这个平台，感恩领导与伙伴的鼓励帮助，是他们成就了现在的我。说到这，不得不提我们的严经理，是他给予我勇气和信心。我从一名护士踏入到这个陌生的工作领域，既无保险理论知识，又无保险工作经验，刚开始展业时，内心充满着茫然和恐惧。严经理看出我的困惑，主动与我聊天，开导我，激励我，并将他的经验传授于我。当我再次约见客户时，内心远没了之前的紧张。在与客户沟通中出现的问题，我都及时回公司请教严经理和内勤老师，他们都热情认真的帮我解答，这都让我深深感受到了公司精诚合作、团结互爱的人际关系。我想也正是因为有这样负责任的领导和内勤人员，才让我们太平隆昌营销服务部从最初的几个外勤人员到现在的几十个外勤人员，我坚信随着公司的日益发展，未来一定会有大批优秀的外勤人员加入我们的团队，在实现个人价值的同时，为公司再创辉煌！

在经验客户方面，我始终秉承公司经营理念“用心经营，诚信服务”。不管是对于新客户，还是老客户，我都会细心的记下他们的生辰，每逢他们生日来临之际或者佳节来临之时，我都会送上最真诚的节日问候，并奉上小礼物，聊表心意。

还记得去年中秋，我前往一名客户家送月饼，这名客户是一位退休不久的老人，子女长期在外地工作，见我去拜访她，她十分激动，拉着我的手不停的说：难为你每逢过节都想的这么周到，太感谢了……我会心的笑了。后来这位客户还给我介绍了几个大客户呢！还有一次，一客户在我这给他小孩购买了保险，半年后，这名小孩不小心从楼梯间摔下，我接到电话立即让他送孩子到当地最好的医院。随后，我提着花篮，买了水果也快速的赶往医院，在获取相关的理赔资料后迅速送回公司。没过多久，客户打来电话，言语里充满感激，不停夸奖我们公司高效率的理赔速度。这一切的一切都让我深深感受到一个优秀企业经营理念的重要性。

我为自己能在这样优秀的集体工作，感到无比骄傲。我深信公司一定会在全体同仁的共同努力下卓越发展！