

保险工作会议演讲稿 保险工作会议演讲(大全8篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。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。

保险工作会议演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好!我是来自收展部的。我今天演讲的题目是《让诚信与我们同行》。诚信自古以来就是中华民族的传统美德。诚信是个人修养，又是道德准则。有句话说得好“人无信不立，业无信难兴”，在商业社会中，诚信也是企业的生存之本，对于保险业而言，诚信更是生命线，是发展的基石。

小时候谁没有听过“狼来了”的故事呢?这个流传最广又最简单的故事，却足够分量地告诉了我们不诚信可能付出像生命一样的代价。曾几何时，人们认为“保险业务员就是从别人的口袋里骗钱”，曾几何时当我们进入保险公司，身边的某些朋友改变了面孔，他们说业务员从身边人“骗”起，必须对我们敬而远之;曾几何时，我们吞下巨大的尴尬不厌其烦地和别人解释保险和非法传销的本质区别;保险公司无论资本实力、以及对于国计民生保驾护航的作用，都应是明明白白、堂堂正正。而诚信更是我们保险业的生命线。为何在社会大众面前有如此大的反差呢?正是某些不诚信的行为引起社会极大的不满，当人们面对一些不良的现象，而无法指责具体的人的时候，便把矛头指向了整个职业，一句话，这是我们行业为曾经缺乏诚信而付出的惨痛代价!而作为保险人，我们深受其害，我们为此付出的泪水和汗水还少吗?长期

以来，百万寿险营销员一直处于寿险业边缘人的尴尬地位，那么我们靠什么扭转乾坤呢？靠的只能是诚信，如果说诚信有标准的话，唯一的标准就是时间，因为诚信，我们会签订的是一份经得起时间检验的良质保单，因为诚信，我们会执行的是一种经得起时间考验的服务，做保险就是做人，对诚信不悔的坚持将终使我们的人格也得到提升！今天的我已经改变了对诚信泛泛的要求，而是在每天的展业中具体化规范化习惯化，是在经营我的个人信誉品牌。

目前，在保险的市场上还有许多与“诚信营销和诚信服务”背道而驰的现象：如投保易，理赔难；如为了保费而不惜误导客户，对保险责任夸大其词，对除外责任隐晦不语；如盲目做不可实现的承诺；收完保费难觅踪迹；挪用保费逃之夭夭，如此等等。就是这些人的急功近利、不讲诚信的行为，严重影响了保险业的信誉。

试想一下，一名保险从业人员的不诚信，对于他自己来讲还可算是个人信用的缺失，那么对整个保险市场来说，将因使个人信用的缺失扩大为整个保险企业信用的丧失，任其发展将引发保险企业的生存之虞。

推销是保险营销根本，表面上我们推销的是手中的保单，是我们的产品，而实际上我们推销的是自己，推销的是做人，推销的是诚信。做一回买卖，结一世朋友，赢一方信誉，创一块牌子。有人曾经说过，一般事情是看了才相信，而保险是相信了才看见。因此在我们成交每一份保单的背后蕴含的是无限诚信的期望和寄托。保险就是责任与承诺，保险卖给客户的是一纸文书，但却背负着诚信的诺言，它却重于泰山！

人无信不立，家无信不和，国无信不远，企业无信则终将破产。诚信是通向成功的基石。如果说从业人员是公司的招牌，那诚信服务就是各大保险公司“逐鹿江淮”的制胜武器，真正具竞争力的企业不仅仅是建立上，更应全力打造一个以人为本、诚信为基坚实大堤。

在这条诚信大路上，我并不是孤单的，在每天的早会里，我大声地诵读着公司训导的诚信精神；在每天的展业中，那么多勤恳踏实的业务员是我的同伴，那么多熠熠闪光的优秀前辈是我的榜样，而获得国际服务品质奖则是我一直追求的目标。诚信，其实很简单。不隐瞒欺诈，不伪劣假冒，不弄虚作假，待人处事真诚、老实、讲信誉，言必信，行必果，一言九鼎，一若千金。

最后让我们“以至诚之心，塑造个人诚信品牌；以至诚之言，维护国寿诚信形象；以至诚之行，服务客户造福大众；以至诚之德，回报社会共创和谐！诚信是根本，诚信我为先！”

保险工作会议演讲稿篇二

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

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，肩负在我们身上最大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，尽自己最大努力完成，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！

最后，感谢各位的聆听。

保险工作会议演讲稿篇三

各位同仁，大家好！

今天站在这里，首先要感谢领导和老师们，是你们的关怀使我有这个机会，也要感谢在座的同学们，是你们的鼓励使我有了一点点自信。

十月份就要结束了，我想大家此刻的心情一定很复杂，每个同学都有不一样的感受，在三个月的战斗中，我们牺牲了很多，但收获却千差万别。有的同学因为业绩优异，收入也成倍增长，更深刻体会到平安机制的优越，对收展制更加坚信不移。有的同学因为业绩平平，突然之间好像失去了方向，找不到感觉，甚至对自己产生了怀疑。我想这一切想法都是可以理解的，因为我们都肩负着家人的重托，我们都有对成功的渴望。

你还记得上学时候的事吗？老师表扬你是因为你有了进步，老师批评你，也是因为他爱你而担心你迷失了方向，批评的越

严厉，爱的也越深刻。走向社会，没有人批评和指导我们了，我们不可避免的做了偏差的选择，或者说别无选择，或者说放松了自我的管理，所以导致了我們以前的失败。于是我們语重心长的告诉我们的子女：好好学习，听老师的话。甚至我们会单独找老师：好好管管我的孩子吧，越严厉越好。我们又把希望寄托在孩子身上，这一切也是可以理解的。

经商好不好？当然好，经商可以赚大钱，但是经商既要有充足的资金，又要面对身边一个个陷阱，稍有不慎，可能坠入万丈深渊。

那就让我们试着做点小买卖吧，少挣点就少挣点，乐个逍遥自在无拘无束，然而你在同工商和税务的追逐之中，不知道能否寻求到微薄的利润。

有人说我要求不高，打个小工，有四、五百块就行了，但是刻薄的老板见利忘义，既要扒我们的皮，又要克扣我们的工资。

唯一算的上工作的公务员，我们又无缘进入。

所以，我们已经没有了退路，平安是平凡人的最好选择。在这里，你可以白手起家，你也可以实现自己的梦想，只要你付出努力，或许暂时没有成功，但是最终必将成功！

谢谢大家！

保险工作会议演讲稿篇四

同志们：

今天，我们在这里召开全县校方责任保险工作会议。我们这次会议的主要任务是以党的xx大精神为指导，以科学发展观为统领，深入贯彻落实国家三部委关于校方责任保险工作的

文件精神，以及《驻马店市教育局关于做好20xx年校方责任保险工作的通知》精神，认清形势，统一思想，深化认识，抓住机遇，全力推进我县校方责任保险工作又好又快发展，为教育事业的和谐健康和稳定发展服务。下面，我就如何开展校方责任保险工作讲几点意见。

一、统一思想，提高对校方责任保险工作的认识

近年来，随着新课程改革和素质教育的全面推进，尤其是体育活动和综合实践活动课的开展，中小学生学习活动范围越来越大，伴随的意外伤害事故也逐年增加。同时，随着寄宿学校的增加，学校周边环境的日益复杂等等，各级各类教育事业面临和承担越来越多的办学风险。校方责任保险作为风险保障的重要手段，能在切实保障师生身心健康、减轻师生负担、降低学校经济损失、加强学校科学管理等方面发挥重要的作用，对于维护学校稳定，推动教育事业的持续健康发展具有重要的意义。因此，全县各级各类学校要从“以人为本”、“构建和谐社会”和落实科学发展观的战略高度，认清形势，统一思想，以高度的责任感，认真做好校方责任保险工作。

通过近两年其他县开展此项工作的实践证明，实施校方责任保险，是构建和谐教育的客观要求。教育要和谐，平安是关键。校方责任保险是构建平安和谐校园的重要保障机制，能为学校提供及时可靠的安全风险管理服务，有效促使学校增强保险意识，积极采取措施，加强安全管理，防范各种可能发生的安全事故。同时，在安全事故发生后，校方责任保险又能迅速提供经济补偿，有效化解事故矛盾和纠纷，协调各种关系，帮助恢复正常的教育教学秩序，对于构建平安、稳定、和谐的校园具有重要的作用。

实施校方责任保险，也是做好学校安全工作、维护师生合法权益的有效手段。开展校方责任保险是新时期学校安全工作方式的重要转变，是保障教育行业乃至社会稳定的重要措施。

因此，通过开展校方责任保险，建立一个功能健全，运作规范、服务学校和师生的教育风险管理服务机制，会给我县教育事业的健康发展提供强有力的安全保障。

二、明确要求，强化管理，确保校方责任保险工作健康开展

(一)要围绕一个目标：就是立足把校方责任保险做实做大，促进我县教育风险管理服务体系建设□20xx年力争使全县投保覆盖率达到在校学生总数的90%以上，实现投保学校风险经济赔偿率达到100%。

(二)要坚持两个原则：一是坚持为学生人身保障服务，为教育教学服务，为教育改革发展和稳定服务的原则；二是坚持投保校方责任险所需费用由学校公用经费中支出，不得向学生收费的原则。

(三)要做好三项工作：一是用足用好政策，加大推进力度。各级关于校方责任保险的文件、规定和要求，是我们做好该项工作的政策依据，应充分运用好，贯彻落实好。这次会议结束后各级各类学校要按照会议确定的目标要求和时间要求抓紧安排部署，二是加强网络建设，搞好宣传培训。各级各类学校都要明确归口管理部门，落实人员，赋予职责，原则上要求每个乡镇中心学校都要落实一名专门人员负责校方责任保险工作。要采取多种形式，积极宣传校方责任保险的重大意义，营造良好的社会氛围。要抓好学校安全管理和保险教育，增强师生的安全和保险意识。三是实施规范运作，促进健康发展。校方责任保险工作是教育系统一项全新的，政策性、专业性强的工作，根据市教育局的要求，我们要坚持“统一政策、统一管理、统一市场、统一服务”的原则，各级各类学校要树立全局观念和责任意识，上下联动，协调一致，确保政令畅通，坚决杜绝各类违规、违纪现象的发生，确保该项工作合法合规、稳步发展，树立教育部门良好形象。

(四)高度重视，加强宣传，切实抓好教职工校方责任保险工

作。近年来，随着教育的不断深入和素质教育的全面推进，广大教师面临的工作压力、心理压力越来越大。另外，由于种种原因，教师在上下班工作期间遭受意外伤害的风险进一步增高。目前，随着学生校方责任保险和意外伤害保险工作的开展，学生这块已经建立了一套完善的风险防范机制，而教师这块儿还是空白，广大学校和教师呼声很高，所以急需建立一种针对教师的风险防范保障机制。为适应这种需要，中国人民财产保险股份有限公司在充分调研的基础上及时推出了教职工校方责任保险。

教职工校方责任保险保费低廉，保障宽泛，全面保障教职员工上下班工作期间遭受的意外伤害和职业所导致的疾病。教职工校方责任保险的保费可以从学校公用经费中解决，也可以通过其他方式解决。总之，要宣传到位，把对教职工的关心落到实处。该险种的推出，对学校、教师、家庭、社会来说都是一件好事。请各级各类学校像对待学生校方责任保险一样高度重视，加强宣传，确保把好事办好，确保这项工作取得扎实成效。

三、加强领导，科学管理，确保校方责任险工作取得成效

开展校方责任保险工作，是维护校园安全、化解学校风险的一项重大举措。不但能解除家长的后顾之忧，保障学生权益，而且能减轻学校的办学负担，是一项利国利民利校的大好事。全县各级各类学校要牢牢把握住这一机遇，迅速采取多种措施进行宣传，传达上级关于开展校方责任保险工作的指示精神，部署校方责任险工作；要利用宣传栏、黑板报等形式，宣传开展校方责任险的重要意义，增强师生的责任意识、安全意识、风险意识；要根据多方参与、规范运作、强化管理、稳步推进的原则，建立健全学校安全和校方责任险工作网络，成立校方责任险工作领导小组，各学校要成立相应组织，指派专人负责。在工作中，要注重科学管理。一是要对各级各类学校校方责任险负责人进行培训，使他们熟练掌握开展业务工作的知识和技能，熟悉报案程序、治疗程序、理赔程序等；

二是要对各参险学校学生进行管理，将各学校参险学生登记造册，建立参险学生档案，及时对转出或转入学生的参保情况进行更新，实行动态管理；三是要加强保险公司、参保学校和参险学生家长的信息沟通，充分发挥校方责任险办公室的桥梁和纽带作用，及时反馈三方信息。四是要加强与保险公司协调，做好重大事项的风险防范工作。

同志们，教育的安全牵涉到千家万户。校方责任保险工作是教育事业的重要组成部分，保障校园安全，维护学校稳定，是摆在我们面前的一项紧迫任务。我们一定要从讲政治的高度树立大局意识、责任意识、风险意识、法律意识和服务意识，按照上级的部署和要求，解放思想，求真务实，开拓创新，扎实工作，为构建和谐教育做出积极的贡献！

保险工作会议演讲稿篇五

今天很荣幸在这保险工作会议讲台发言，以下内容只是抛砖引玉，希望大家积极发言讨论。今天本站小编向你推荐保险工作会议演讲稿，希望你有所帮助。

尊敬的中支公司各位领导、尊敬的与会全体同仁：

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-x财产保险公司的一员，一名工作在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。

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-x的队伍里，伴随公司发展的脚步-x诗军队-x是学校-x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-x普通员工的应有贡献。

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，积业为蟠。

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-xx公司。

共3页，当前第1页123

保险工作会议演讲稿篇六

各位评委：

大家好！

前的，将是一副色彩丰富，充满最人性化的画面，难道这不是每一个人保人的人生追求，难道这不是我们picc服务理念的精髓所在？做好基层公司的一条线，用严谨的态度、真诚的服务打动客户，这是普通的人保基层员工为泰安市分公司20xx年工作大发展，实现1259工作思路最应该做的工作。

最后，我想说的话，是我们山东人保财险之歌那几句歌词：“再大的风雨为你承担，真情为社会送去温暖，人生平凡，我们事业非凡，路在脚下，永远向前！”

谢谢各位领导，我的演讲完毕。

保险工作会议演讲稿篇七

尊敬的各位领导，各位同仁，亲爱的伙伴们：

大家早上好！

首先感谢区部领导和各位经理给了我今天这个机会，让我代表各位经理，和大家分享我们的心里话。

我从1997年4月加入保险业，至今也9个年头了，取得了优异的成绩，获得了无数的奖励。99年就走出国门到韩国旅游，从一个农村妇女，到今天的楼房、汽车和代表着身价的多张保单，证明了我当初的选择是正确的，这个行业是一个机会无穷的行业□xx人寿是一家培育成功者的公司□xx区部是一个能给人带来财富，增长能力的大课堂！所以我代表各位经理，真诚地感谢保险行业，感谢中国人寿，感谢xx区部，感谢所有的伙伴们！

再说说咱们xx区部，有这么一位和蔼可亲、能文能武的好经理，带领大家一起学习、成长、旅游、长见识、如何挣更多的钱！大家也许不知道□x总的爱人去年和今年都生病住院，可她一天工也不歇！坚持每天工作，这种精神难道不值得我们学习和敬佩吗？有这么好的总经理，咱们应该感到自豪和骄傲！让我们把最热烈的掌声送给我们敬爱的`胡总！

我代表各位经理，向x总和各位伙伴表个态：我们一定紧跟公司的步伐，服从区部指挥，勇往直前，胡总走到哪，我们就冲到哪，用优良的业绩和人力回报公司给予的支持和厚爱，

同时也为我们自己的发展添柴加火！我们部经理要以身作则，每月带头举绩增员，做区部的展业高手和增员高手！我们一定要加入20xx年精英俱乐部会员的行列！请伙伴们把鼓励和祝福的掌声送给我们，为我们加油助威吧！

最后，我代表全体经理，给各位领导和伙伴们拜个早年！祝大家身体健康、全家幸福、事事顺利、鼠年旺旺发大财！

谢谢大家！

保险工作会议演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位伙伴：

大家下午好！我叫xx—x[]是中国平安一名普通的寿险代理人。很高兴公司能给我一个与大家交流的机会，一个展示自我的平台。我今天演讲的题目是“寿险，我相信了”。

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20xx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！

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。