

保险品质演讲稿集 保险演讲稿(实用10篇)

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

保险品质演讲稿集篇一

演讲的题目是“打造一流的银行保险业务网点”。

我在今年5月初加入公司中介业务部，虽然参加工作时间较短，但是经过省公司的一系列培训与学习，对中国人寿股份有限公司奉行“成己为人，成人达己”的核心理念，以及“诚信为本，稳健经营”的企业的宗旨，有了深刻的理解，同时也加深了我对银行保险业务的了解。所谓的银保业务就是：银行与保险公司之间开展的一系列业务交叉和合作。客户进入银行就可通过银保业务获得家庭的综合理财建议，办理保单迁移等手续。这样客户可以享受到各种优质的金融服务；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。

1、建立双向服务理念。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。

2、提高自身素质。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！

保险品质演讲稿集篇二

小时候，我崇拜一个女人。读着语文课本，熟谙她的事迹，出身名门的她留学归国后追随孙中山先生致力于民主主义革命，并一生致力于和平统一的事业。她就是宋庆龄。

长大了，我崇拜一个女人。作为一个主持人，她备受观众的追捧；作为一个商人，她依靠自己的实力达成所愿；作为一个女人，她拥有着“知性、聪慧”的代名词。她就是杨澜。

今天，我崇拜一个女人。她办事果断、洒脱干练、机敏智慧，时刻洋溢着乐观、自信、奋发向上的激情。xx年46岁的她走上了医保中心主任的位置，在人们看来开始走下坡路的年龄里，她不负众望，勇敢地挑起了这一为全县人民生命健康作坚强后盾、事关全县稳定大局的重担。

她们同男人一样，是事业和职场中的佼佼者，在她们眼中，战场就只有战士不分男女，谁赢得了事业的胜利，谁才是真正的英雄。而支撑着她们不断向前的，正是她们心中的理想与坚定。

巾帼何必让须眉，红颜谁说不丈夫。xx年北京奥运会，中国女性的27枚金牌定格了中国辉煌的历程；人民的薄之力为科研服务、为“三农”服务，为祖国的美好明天奉献青春热血。

根扎得越深，树长得越高；步踏得越实，路行得越远。年轻的我们必须脚踏实地、艰苦创业，切忌心浮气躁、好高骛远。奋斗铸就辉煌。今天，我们要建设云南省社会主义新农村，要全面完成我院“十一五”，规划谋划好“十二五”必然又要经历几番风雨。我们正等待着磨练和挑战，我们的生命将在共同的家园绽放出更加绚丽的光彩。

时代向我们发出了召唤，前进的号角已经吹响，我院新一轮大发展就在眼前，让我们积极行动起来，用我们的青春、智慧和汗水浇筑农科院的美好明天，浇筑我们绚丽多姿的人生！看！无情的旱魔正在云南大地肆虐，楚雄的地震又给黎民带来新的创伤。还等什么！让我们高举理想的大旗，一起行动起来，众志成城，走向希望！

我的演讲完毕，谢谢大家！

保险品质演讲稿集篇三

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“到目前为止，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子孙。我们是在父母最恩爱的时候孕育出来的爱的结晶，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一个幸福之家拖入深渊，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！

保险品质演讲稿集篇四

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什么，只知道是个好东西进一步了解知道，每月最少两件单[fy]c2500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！

保险品质演讲稿集篇五

大家好！今天有幸与大家共同探讨“发展××保险，服务地方经济”这个话题，此时此刻我感到无比的激动和自豪。我演讲的题目是《诚信塑造保险企业新形象》。

诚信，珍贵似宝石，绚烂如花朵。它是真与真会面的信物，是诚与诚交往的使者。儿时爷爷就给我讲过关于诚信的故事，有一位在外谋生的人，托同乡给妻子带回一封信和一包银子，同乡悄悄打开信，发现里面只有一幅画，画的是一棵树，树上有八只八哥和四只斑鸠。同乡想一幅画又不能代表银子的数量，于是便将银子偷偷拿走了一半。没想到的是那人的妻子看了信后问同乡，我丈夫托你带的一百两银子，怎么只有

五十两了？原来，那幅画有着一定的寓意，八只八哥表示八八六十四，四只斑鸠表示四九三十六，二者相加正好是一百。这位同乡后悔不已，因为自己没有信守承诺，而失去了一位朋友。故事给了我们一个启示：诚信比什么都重要。作为我们保险企业来说，尤其是在十六届三中全会精神的鼓舞下，在加速发展迎接挑战的关键时刻，更应把诚信作为发展的新理念。

那么诚信到底是什么呢？

当前我国的保险企业面对加入wto后的挑战，采取了一系列的改革措施，在一定程度上改变了经营作风，促进了业务发展。但是，却仍因制度的不完善和管理的不到位等诸多原因而导致整体保险业缺乏诚信。保险企业作为保险市场的主体，其诚信缺失尤为突出。

销售误导严重，片面夸大产品保险责任，回避免除条款，甚至恶意骗保，造成公众对保险业缺乏信心。

业务信息批露不够，造成投保人无法了解保险企业的资产负债、偿付能力、经营状况、发展前景，只能凭借主观印象和代理人的介绍做出判断。

“重展业，轻理赔”，更是给社会造成“投保容易，索赔难；收钱迅速，赔款拖拉”的不良印象。诚然，对于保险企业来说，追求利润最大化、操作过程中尽可能地规避风险本也无可厚非，但是如果利用法制和监督机制尚不健全的机会，对客户大打“擦边球”，消费者当然不愿意总是吃哑巴亏了。

保险品质演讲稿集篇六

大家午好！

首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自己的机会。能站

在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动事业发展的目的，我要竞聘的职位是保险部经理。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，今年岁，共产党员，学历。年进入工作，先后从事储蓄、信贷及代理保险工作，现从事银行财务业务，每天对银行受理的贷款进行逐笔审核，负责所有资产、存货、资金、收入进行整理工作。在工作的年里，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，在单位的发展历程中发挥了我应有的作用。

竞聘该职务我有如下优势：

首先，我深知工作的重要性。对工作职责的清醒认识使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在银行的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于银行的工作。

其次，具有丰富的工作经验。我具备银行系统的知识、娴熟的业务技能。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，特别是对银行在保险业务的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。

第三，热情与冷静并存。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。

第四，我发自内心对我行事务的热爱及强烈的责任心。“热爱工作才能成功”。工作年来，我目睹了县支公司领导 and 同事为了银行的发展而付出的艰辛。心怀对组织教育培养的感恩，我有责任也有义务为了我行事业的发展尽一份自己微薄的力量。正因为有着对我行执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，部门经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们银行的发展做出更大贡献。

(一)敬岗爱业，竭诚奉献。作为银行一员，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。要求银行人员筑牢团结的思想基础，把整个的精力都集中到银行工作中，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，让他们支持我行发展；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，切实维护好银行网点的业务关系，拓展我行的业务范围，增加我行的银保效益。

(二)提升领导，抓好服务。作为部门经理，我定当抓好为基层行服务工作，做好领导职能，即：领、导、统、御。“领”：就是引领、带领，主题词是愿景、战略、责任、规划；“导”：就是教导、疏通，主题词是流程、沟通、培育、权变；“统”：就是统整、融合，主题词是协调、聚力、集约、效率；“御”：就是驾御，制衡，主题词是组织、伦理、文化、凝心。积极制定年度银保销售计划，开拓并维护银邮保险业务网点，不断拓展城区银保业务，努力做好银保的服务工作，以此来提高银保的业务成绩。

(三) 抓好培训，提高素质。不断吸纳优秀人才，建立建设高素质的银保拓展团队。做为银行保险部经理，我首先要以身作则，带头学习业务知识，为银行员工树立榜样。同时要加大对员工进行银保知识的学习培训力度，完善覆盖全员的知识培训体系，深入推进岗位练兵，提高学习成果培训效能。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，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。同时管理好银保销售队伍，提高银保队伍的产能。

(四) 抓好内控，力争良好业绩。通过开展不定期检查和业务复核制度，对员工的保费收入进行全面的监督，做好自己权限范围内的费用控制，同时加强动态分析，完善防错、查错、纠错自控机制。以建立健全岗位职责为核心的内控原则，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管理手段，提高每位员工自我管理、自我完善的能力。通过加强内部控制管理，强化员工业务能力，以此来保证完成领导下达的目标任务。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在部门经理的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我行事业发展添砖加瓦！

谢谢大家！

保险品质演讲稿集篇七

大家好！

许多人都认为欺骗、说谎话是一种有利的行为，以为欺骗的手段是很值得使用的。所以许多声誉好的商店，也往往要掩饰自己商品的缺点，登载各种欺骗顾客的广告。有些人甚至以为，在商业活动中，欺骗的手段与资本一样必需。

考虑，诚实也是一种最好的策略！翻阅商业历史，你可以看出，50年以前的大商店，在今日依然存在的几乎是寥若晨星。

那些大商店，当时如雨后春笋一般冒出来，争相刊登各种欺人的广告，做各种欺人的宣传，真是盛极一时，然而它们的寿命同样不能持久，因为它们缺少诚实的后盾。它们终究是不可靠的，一时的欺骗虽能得逞，但不久便会原形毕露。到最后它们就要受到冷落、衰退，直至失败。天下没有一种广告能比诚实的美誉更能得到他人的青睐。

诚实是人生的一种美德，尽管诚实的人有时会被嘲笑，但最终会像斧头掉进河里的农夫那样得到奖赏。

待人应以诚信为本。不虚美，不隐恶，有一是一，有二是二。宋朝丞相张知白向朝廷推荐年轻的晏殊。朝廷召晏殊来到宫殿，正逢真宗皇帝殿试，就命令晏殊参加考试。晏殊见到试题后说：“这首赋我在10天前已作过，请皇上另出别的试题。”他的诚实博得了真宗的喜爱。之后，晏殊担任了馆职。

有一天，太子东宫缺官，内廷批示授晏殊担任。主事官不知道是何原因。第二日皇上对他说：“近来听说馆阁里的巨僚，没有一个不宴乐玩赏的，只有晏殊与兄弟埋头读书，如此谨慎持重，正可以担任东宫官。”晏殊接受了任命，皇上又当面向他说明任命他的原因。晏殊听了后，说：“臣下不是不喜欢宴乐和游玩，只不过是贫穷玩不起啊。臣下如有钱，

也想去玩的。”皇上对他的诚实备加赞赏。宋仁宗时，他终于做了宰相。

虽然有些实话可能引起对方的不快或误会，但终究会被人理解，博得对方的信任。诚实是待人处世的绝妙法宝。虽然对人诚实，你可能付出一定代价，但日后你得到的，将远比付出的多得多。

人生箴言：诚实是人世间最珍贵的宝物，是每个人都应当坚守的伟大情操。就算是向人诚实承认自己的错误，而受到严厉惩罚，你也应该这样做，因为做人理应如此。

保险品质演讲稿集篇八

时间过得真快，转眼间大家所共同经历的20xx即将过去，我们即将迎来又一个崭新而又充满挑战的年度。回首我在中行所经历的这短短半年时间，从校园生活走向工作岗位，这里给了我一个良好的平台，让我能释放我青春的能量，点燃我事业的梦想。这半年不仅有对过去的回顾，更有我对未来的憧憬与向往，让自己在新的一年里以更饱满的热情投入到工作和生活中，去创造属于自己的辉煌，实现属于自己的理想。入行半年的我对于即将到来的新一季有着新的打算，想必对于经验更为丰富，对这份工作有着更深了解的大家也一定会有这样的想法。

“承前启后”这四个字，虽然看似简单，但却拥有着深层的含义。树立好这一积极的心态，也是我们在面对即将到来的新的一年首先所要做到的。回顾即将过去的20xx年，这是普通而又不平凡的一年，在领导的带领下，全行员工齐心协力，紧张而有序地开展各项工作，奋斗在自己的工作岗位上，为全行年度目标的完成打下了坚实的基础。面临新的年度，自然又有新的任务，要求我们接受新的挑战。这不仅是对行领导设定目标的实现，更是对于自己的考验和机会。在新的经济形势和环境背景下，我们不仅要保持好上一年度的良好

发展态势，更要争取在新的一年里锐意进取，把握时机，在新年伊始来一份真正的“开门红”。

当然，实干永远比空谈重要。要想实现目标，首先应该制定详细而又切实的计划，才能为“开门红”奠定良好基础。作为营业部的一名员工，我认为我们自己应该做到的，就是集中精力，认真做好自己手中的每一份工作。就我们柜面员工来讲，更是要加强文优服务，以真诚和热情的态度对待每一位顾客，用服务制胜，让我们的文优成为我们的品牌，也成为我们的优势所在。另一方面来讲，作为一线员工，我们要熟练自己的业务知识，提高自己的业务水平，认真研究各种产品，这样才能更好地为不同的客户提供不同的理财方案，在为客户理好财的同时，也从一方面提高了他们对于我行的认知度和认同感，更有利于提高我行的竞争力，在开门红时期取得更好的业绩。

在存款方面，要牢固树立“总量就是实力、份额就是地位、增存就是增效、增量就是竞争力”的理念，全面分析我们支行的资金组织架构及市场竞争的新动向、新特点，牢牢把握春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼的有利时机，大力拓展新的领域，努力提高市场份额。同时结合我行实际，对于如何增加存款数量和质量，集思广益，开展一些有针对性的行动。在中间业务方面，要进一步加大工作力度，挖掘自身资源优势，做好细分客户工作，强化柜面服务水平，将基金、保险、三方存管等业务与存款工作有机结合。自身做好“一句话营销”工作，合理利用宣传折页等工具开展有针对性的营销，为“开门红”贡献自己的一份力量。

机遇与挑战是并存的，确实，大家所承担的压力也是非常的大，这就要求我们需要团结协作的团队精神。在各项工作任务压力大的现实情况下，最需要的是全行员工心往一处想，劲往一处使，我相信天宁支行是一个有行动力的团体，有凝集力的集体，有战斗力的集体。朝气蓬勃的我们，具有的优势在于我们的创新力，创新也可以看成是核心竞争力的关键

因素。每天多一个新的想法，并将切实可行的想法付诸行动，对于我们来说，就是一个新的进步，长此以往，必能建立起他行所不具备的创新优势。我相信，事在人为，将我们的努力付诸行动，齐心协力共同奋斗，就一定能完成“开门红”的目标。

最后，我代表营业部和新入行的员工在此表态，在20xx年的“开门红”中，我们一定会抓住机遇，迎难而上，全力以赴，用我们的豪情壮志，用我们的实际行动，书写天宁支行新的辉煌。

保险品质演讲稿集篇九

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？。

保险品质演讲稿集篇十

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，在分管经理张峰焯的具体指导下，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。衣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！

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的传销的本质区别；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。