

保险的意义与功用演讲稿(优质7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。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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。

保险的意义与功用演讲稿篇一

大家下午好！我叫xxx是中国平安保险公司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xx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”成为了中国平安保险公司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xxx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“中国平安保险公司人寿”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元的学生平安保险公司保险，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。

保险的意义与功用演讲稿篇二

大家晚上好!我是人力资源部xx□感谢公司给予我机会站在这三尺演讲台上,深感荣幸的同时,就有了一种前所未有的压力。所以请理解我的紧张,允许我手足无措。今夜就会因我的勇敢与自信而熠熠生辉,成为我生命中最珍贵最美好的回忆。

我是xx年入职粤豪的。至今已3年有余。回想这一千多个日日夜夜,感慨良多。记得刚入公司时,总公司的成员尚不足200人。短短三年时间,剧增到现在近1000人。其变化之大有目共睹,在业界内均有口皆碑。究其根源,一般会有诸多闪光词汇如潮水般立即涌入脑海:比如温暖、比如友爱、比如忠诚、比如感恩、比如奉献、比如战略、比如政策、比如责任、比如规则、比如进取、比如担当、比如拼搏、比如与时俱进等等。正是这些闪光的词汇串起了粤豪的点点滴滴,才成就了粤豪今日之辉煌。

但我今天要说的是另外一个词。这个词质朴无华,语不惊人,在众多精妙绝伦的词汇中实属普通平实,但足以揭示粤豪文化的底色,奠定粤豪文化的基调,因为我始终坚信,只有它才能真正彰显出粤豪人的精神,粤豪人的品格,粤豪人的智慧,粤豪人的本色。这个词就是——团结。只有团结才有力量;只有团结,才能迎难而上;只有团结,才能凝聚四方能源;也只有团结,公司才能锐意开拓,驰骋市场。

而这一切,与我们的手何其相似。我们的手指,普通人的手指,根根柔弱无力。就因为有了它们之间的团结协作,才可以筑起长城,垒起金字塔,才可以织出绝世佳帛,书写万卷神话。而我们每一位员工或者说我们的每一个部门就犹如我们的手指头:各有侧重,各有所长,只要我们各司其职,取长补短,精诚团结,伸出手,就可以温暖四面、友谊八方;大手一挥,就可号令群雄,应者云集;紧抱成拳,则是铜墙铁壁,坚不可摧;重拳出击,则更是所向无敌,志在千里。

粤豪就是这只巨灵之手。而我——佩玉，何其有幸，因为我就是这只巨灵手中的那根指头。

我的演讲完毕，谢谢大家！

保险的意义与功用演讲稿篇三

也许在很多人看来，金钱是财富、股票也是财富，知识、感情、时间同样都是财富，但是是否有人想过：理财也是一种财富呢？而且是伴随你一生，在你慢慢走入暮年之时，呵护与关心你的又一个贴心的好朋友。

每个人都希望自己的生活是一帆风顺且无忧无虑的，而当今以保险的储蓄方式也成为了一种时尚，也更好的改变旧观念从而养成自我良好的储蓄习惯。越来越多的人会理智的选择用购买保险的方式来解决自己的养老、医疗、子女教育等诸多的问题，社会越发展，这种趋势就相对越明显。

起源于79年的美国万能险，现如今已占据全美40%的寿险市场，我们公司今年推出的万能理财产品更加以缴费灵活、存取方便、收益丰富等多种优势受到客户的欢迎。

中国老百姓已习惯将一生的血汗钱存于银行作为一种看似落后的理财方式，而取出的仅是一点可怜的利息，也没有针对于疾病等风险的相关保障，万能理财计划却是终身保底、年利率4.25%、月复利滚存、可自由存取，并连存三年从第四年奖励2%。当然，风险无处不在，同时也具有对意外、重大疾病防控的保障，全面的呵护，以满足人生养老、医疗、等多重保障的需求。

好的产品，是你我的选择；

为客户提供长期稳定的回报，是我们的原则；

人生数载，万能理财计划为您保驾护航；

我的演讲到此结束，谢谢各位！

保险的意义与功用演讲稿篇四

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！

保险的意义与功用演讲稿篇五

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，传销是违反刑法的诈骗罪，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，一般是没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，是没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，而且没有相关的售后服务和服务免费查询电话的，也没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）。

保险的意义与功用演讲稿篇六

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！

保险的意义与功用演讲稿篇七

我是来自中国xxx人寿保险股份有限公司巴州支公司的xxx。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xx年开始。

xx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。xx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础。

xx年8月份我进入当时还在筹建中的中国xxx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！