

保险演讲稿(精选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。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

保险演讲稿篇一

不知不觉间，来到永安保险已经五年了。对于我，这五年的时间是如此短暂，当我这个一毕业就涉足金融行业的“探险者”霍然地踏入保险的殿堂，穿梭于金融保险的潮流之中。五年的时间，让我领悟到永安保险博大精深的文化底蕴，领略到永安保险所展现的全部魅力；而五年的时间也是如此漫长，让我与公司的各位同事熟识，与大家一起为了各项工作而努力着，为了快乐而生活着，为了公司远大、广阔的前程而继续奋斗着。

今年，永安浙江分公司已经迎来了自己的第九个年头。我的五年相对于永安保险浙江分公司而言只是一部巨著中的一小片段，五年的了解不足以诠释出永安保险浙江分公司这些年的风风雨雨、同甘共苦与成功的喜悦，但是作为一个永安人，我也希望与大家一起，能够以我真诚的感悟、朴实的文字向我们的公司致敬，我的青春在永安。

记得刚刚入职正式成为永安保险的一员，我就很有幸的参加了分公司sop标准化流程操作的比赛，虽然只是作为一名新人参赛，但是从那一刻我就被公司认真团结的企业文化所感染。公司的职能部门都派出了强有力的选手，而且为了能够在最后的比赛中充分展现技能水平与团队合作精神，大家都牺牲了很多业余时间进行紧张的备战。至今我还对比赛中的一幕幕精彩片断记忆犹新，虽然当时的我刚刚入司没多久，但是作为新人的我与大家一齐讨论，一齐准备，一齐为了进步

而开心不已。就这样我和大家慢慢的熟悉了，为同事们认真、团结的态度所感染，也被一片和谐的气息所包围，体会到了工作中真正的快乐。

五年来我在永安保险经历了许多，但是大家认真执着的工作态度感染着我，合理分工、团结合作的精神感动着我。领导亲力亲为，对下属关心体贴；不同部门为了同一个目标，互相协助；老员工耐心教授，在前进的方向给与指引；同事间彼此鼓励，紧张工作中点缀小小幽默……正是这些小小的片段展现出的细微情感，让我们的队伍能够更加团结，坚定而勇敢地迎接一次次的挑战，并且在过程中我们不断壮大与完善。此时，我仿佛可以透过这些瞬间看到永安保险浙江分公司一直以来的风雨兼程，与为了永安保险的未来而不断地奋斗过和奋斗着的一群忘我的人们。

办公室中有我们忙碌的身影，运动场上也有公司同事们角逐的身影，正所谓劳逸结合。分公司20xx年参加了保险系统的足球比赛，暂别了工作中的紧张与疲惫，换上统一的队服，仿佛被注入了新的能量，期待着在这广阔的运动场中释放。痛快的临门一脚、果断的奋力一扑、机警的带球过人、漂亮的胸部停球，就这样诞生了一个个刺激而又快乐的瞬间。球场上展现的是我们的青春与激情，而办公室中则还有更多的踏实与稳健。公司还组织过羽毛球、乒乓球比赛，小小球拍挥洒出了心中无穷的快乐。也许我们没有专业的球技，也许我们没有完美的配合，勾画不出绝美的弧线，但是在银球飞舞的两端，我们更加增进了了解，走出小小的球场也能够在工作中配合的更好，更加的默契。还有，在工会的大力支持下利用周末休息时间组织员工爬山拓展，很好的丰富了大家的业余生活。

公司一直以来有个惯例，每一位员工生日的时候公司都会为他庆生，任何人都不例外。五年来我已经一次次的感受到了公司与同事们的关怀。同样，看着同事们收到鲜花与蛋糕的那一刻，脸上洋溢的感激与幸福，自己也会被深深的感染。

感动与感悟中，五年的时间转瞬即逝，未来还会有更多的五年和更多的挑战；而永安保险浙江分公司也会迎来属于她的五年、十年、十五年。在这过程中，我还有很多的专业知识要去学习，去探究那一片保险世界的无尽奥秘，与同事们一起在各自的岗位上尽职尽责，体会忙碌中的快乐，团结中的默契，与迎接不断的挑战过程中的激情与勇敢。感谢这五年中给予我帮助与关怀的领导、同事们。未来的道路还很长，让我们携手勇往直前，与永安保险浙江分公司一起踏上新的征程！

保险演讲稿篇二

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。

保险演讲稿篇三

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。但这都算幸运的，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。

保险演讲稿篇四

大家好！

从部队退伍后，金融企业是我认定的行业，在座的各位也是最亲密的同仁、朋友。在保险行业工作的20多年中，各位领导和同志们给了我莫大的关心和帮助，使我从一个对保险工作不太熟悉的青年，到现在成长为领导干部。我深深地感到，个人的每一点成长、进步，都得益于我们行业的良好氛围和环境；体现了领导和同志们对我的厚爱和关心。在市公司这个大家庭里工作，感觉踏实，也很温暖。是对公司这个大家庭的热爱，激发了我竞争副经理的勇气；是因为有了你们——在座各位的支持，才树立了我竞争副经理的信心。特

别是现在的市公司，政通人和、心齐气顺。在这样的一种氛围里工作，有这么好的工作环境，没有理由不好好工作，没有理由不再拼上几年。

今天站在这里，首先，感谢大家给我提供了展示自我和施展才华的舞台！我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。今天参加竞争上岗。对我个人来讲，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。下面我就把自己竞争副经理的一些想法，向各位领导和同志们汇报一下。

我的任职优势有这样几点：

我从事保险业二十多年，可以说，我的青春，我的苦乐，我的荣辱，都与人保二字息息相关，我以我是人保一员而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能，为人保事业的大厦添砖加瓦。二十多年刻骨铭心的保险情结，给了我一种勇往直前的精神力量，也是我成就事业的基础，更何况我对人保事业的爱，是如此的专一和执着。

我一直认为，保险业充满了挑战和机遇，从事这样的事业，因循守旧，谨小慎微，畏缩不前，只能因无所作为而淘汰。因此，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。20xx年4月产、寿险分设，我主持做好了一家分两家的的工作，我由人保公司经理，任人保财产保险公司经理。职级未变，但管理面小了。我正确对待，担子轻了，任务不能减轻。我审时度势，提出了“巩固基础，加快发展，进入新世纪腾飞”的中长期规划，全部得以实现。公司业务由分设前的余万元，到20xx年突破万元大关，增长近倍。尤其是进入新世纪的三年里，净增保费万元，年均增长率达20xx年底实现保费收入万元，同比增长，人均保费万元，实现利润万元，人均利润万元，位居全市六县（市区）之首，实现了跳跃式发展。

我从保险业务员做起，至今已有年，在领导岗位已经工作了年，其中，在县副经理岗位年，在县经理岗位年，可以说保险业务的方方面面，了熟于心，业务再错综复杂，也能应对自如。作为一线展业的基层公司，业务开展的成功与否，相当程度上依赖与保户之间的亲和力，靠的是较强的协调能力、社交能力、公关能力。年肥城化肥厂甲酸项目国家立项，面对如此黄金保费资源，各家保险公司纷纷亮出极富诱惑力的优惠条件。我上联市公司，下让业务员全方位跟踪服务，并且调动一切力量进行公关社交活动联络感情，经过市、县两级公司上下联动，力挫群雄，终于获得首席承保人的资格，成功签订了企财险业务保费达万。在着力塑造人保企业外部形象的同时，公司与政府、政府机构、新闻媒体建立了良好的公共关系，为业务的发展奠定了坚实的基础。

我坚信“己身不正焉能正人”的信条，一言一行都能起到垂范作用。在领导班子建设上，注重加强团结，发挥群体作用；在处理人际关系上，严于律己，宽以待人；在业务发展上，强调开拓进取，服务创新；在经营管理上，遵章守规，合法经营；在队伍建设上，鼓励学习，全面提升员工整体素质；在工作岗位上，吃苦在前，享乐在后，多年如一日，每天早晨提前一个多小时上班，从未休过一个节假日、双休日。我自知不是科班出身，初始学历不高，所以就不断的进行再学习，努力的充实自己，提高自己，除了坚持学习业务知识外，年专业毕业后，又相继参加了研究生班的学习，并且鼓励全体员工积极参加各种形式的学历学习，努力创造学习型企业。截至我离开肥城市公司时，已有%的员工拿到了国家承认学历的专本科证书。

20xx年市公司调我任综合部经理。和大家一道为市公司做了大量工作，为领导和同志们搞好服务。参与组织了“众人推车爬坡”、“保持共产党员先进性教育”等活动，均取得了较好效果。工作中，与大家结下了深厚的友谊，较全面地熟悉了市公司的情况，为做好市公司个方面的工作打下了坚实基础。

以上择其要点谈了自己的任职优势，下面再向各位介绍一下自己任职后的设想。

我相信凭自己多年积累的基层工作经验和上市公司经历，能为领导的决策提供有价值的参考。职务高低不重要，但思想上要树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的聪明才智毫无保留的贡献出来，不计较个人名利的得失，不当摆设。

力争在较短时间内，使自己尽快完成角色的转换，协助分公司领导打开公司工作局面，全面提升上市公司业务业绩。职务上去，人要下去，我会经常深入基层和业务一线，加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短的时间内打开工作局面。

在工作中，我会注意维护主要领导人的威信，全力支持公司领导班子成员工作，拉偏套，使正劲。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

保险演讲稿篇五

1、以上市公司绩效考核为指导，紧扣分公司首季开门红劳动竞赛考核，详细分解制订本部门的考核，增强工作积极性和主动性，做到业务能力与综合素质双提升。

3、加快集团专线的营销推广，在开发集团专线空白单位的同时，加快对竞争对手专线的策反工作，瞄准乡镇学校市场推广集团专线，全面提升信息化收入的同时，拉长集团产品捆绑用户时长，提高集团市场竞争力，确保集团客户市场规模和收入的增长，掀起20xx年集团市场发展的高潮，并为下一步集团市场的发展打下坚实的基础。

户稳定保有考核，充分利用公司集团无线座机、缴话费送礼品和月租的优惠政策，做到集团市场稳定保有的同时，借助无线座机实现集团单位固话的全面替代，开展集团中高端客户的稳定保有。

按照公司下发的执行力考核办法要求，有计划的开展送卡、新业务□g3家庭电话、月租续交等工作，超额完成公司执行力考核指标任务！

我们有能力、有信心坚决完成公司下达的首季开门红各项工作任务，为公司圆满完成首季开门红和全年的各项工作任务，做出自己的努力与贡献，敬请各位领导、各位同事指导监督！

谢谢！

集团客服中心 20xx年12月18日

保险演讲稿篇六

截至12月1日□xxx个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入xxxx万元，其中期交保费xxx万元，趸交保费xxxxx元，意外险保费xxxx万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至12月有营销代理人xxxx人，其中持证人数xxxx人，持证率xx%□各级主管xx人，其中部经理x人，主任x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年xxx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理□xxx个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，

转变个险所有内外勤的观念，变要我发展为我要发展。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为xxx个险从根本上增强了凝聚力□xxx个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结合个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年7月份百日大战中，推出了群英会聚人民大会堂的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩□xxx个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

- 1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。
- 2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。
- 3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

- 1、基础工作，立足长远发展，是xxx个险长期以来始终坚持

的方向，在xx年，xxx个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面□xxx个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确要工号就要上班工作的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

保险演讲稿篇七

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。

我做为我们财产保险公司的一员，一名工作在xx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。

几年前，我由一名下岗职工，带着沉重的精神负担，怀着养家糊口的希望迈入了我们财险这个门坎，加入了公司员工的队伍，做起了财险业务员。当时我业务无门，信心不足，精神不振，头一年保险费不足十万元，业务开展的十分吃力，一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，使我跟在我们的队伍里，伴随公司发展的脚步。我们诗军队、我们是学校、我们是家庭的企业精神。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我们普通员工的应有贡献。

我深知：工作就是责任，岗位就是沙常在平凡的岗位上肩负着使命的责任，肩负着使命的重托。无论你选择了哪个岗位，岗位也选择了你。这就意味着有了一份追求，意味着有了神圣的责任。平凡的业务岗位，是员工展示自己的舞台，我们就是这个舞台的主人。十几年的工作丰富了我的社会阅历，五年的公司业务工作教会了我担当责任的义务，让我深深体验到责任心在工作中的分量。本职工作永远是一种强烈的责任。肩负起自己的责任是何等重要，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，让骄人的业绩永驻我们x公司。

保险演讲稿篇八

我曾经是一名老师，在我们本地一所比较有名的小学担任高年级语文教学及班主任，我勤勤恳恳为教育事业奉献了我14年人生的时光。可是学校并没有给予我什么说法，在我觉得入编无门的情况下选择辞职重新寻找适合自己的工作。

在我最迷茫的时候，不知何去何从时，我在网上不断的发求职信息。终于被我的师傅李主任带入了平安，在此先谢谢我的师傅以及师傅的师傅曹主任和我的美女领导酃红仙课长！

对于保险我并不陌生，我哥哥应该是第一代保险人了，他毕业于上海金融国际保险系，91年分配进入中国人寿，一直到至今。他曾多次要求我去中国人寿，但是虽然我在他的潜移默化中有点了解保险，但是还是无法接受它的展业的模式以及不能真正了解寿险的功用与意义。于是一次次拒绝了他。至今，我哥哥每次看到我都会夸张的叫我一声光荣的人民教师啊。那音调绝对拖出老长老长的。

谈到人寿保险，对它的了解还是比较抽象，虽然早期也购买了一些人寿保险，那都是在熟人的面子攻势下购买的。对保单的.条款，以及保险责任一点不懂。

真正的思想转变应该是在01年的十一月份，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、道不尽的风险。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，就在我入司不久后，我老家两个老村民因车祸相继离世，因为他们没有投任何保险，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。而对于这些既没有交通意识又没有保险意识的村民来说，我觉得我作为一个保险人，任重道远啊。与此同时，我的另一位好朋友的女儿同样在放学的路上被车撞了，生命危在旦夕，因治疗及时在某医院花去医疗费用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。

沙漠里的人最想看到绿洲，而我们的寿险就是你想看到的绿洲。

保险公司演讲稿3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”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”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，积业为螭。

以“精”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”保证业务开展，实现“负责放心”。业勤于勤而荒于嬉。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—xx公司。

保险演讲稿篇九

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。