

2023年民生保险演讲稿(汇总5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。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

民生保险演讲稿篇一

通过近一段时间我局“转变工作作风、促进工作落实”的开展，使我对我们的工作性质有了更多的理解。前几天，我们受理了一位灵活就业人员在三院的住院手续，她的名字叫郭欣。她没有工作，不幸的是她得了肾功能衰竭。一个月五六千块钱的透析费用使她无力承受，本可以在门诊透析的治疗，使她不得不通过住院的渠道进行部分解决。类似的情况还有，一个月前，我到中医院查看，也是一位灵活就业人员，也是一位肾透析病人，即使医疗保险正常报销后，她们家还要负担近两千块钱的医疗费。对这样下一个没有工作的家庭来说，确实是一个不小的负担。郊区的一位农民，也在中医院进行肾透析，当地新农合还没有展开，市医疗保险也不能参加，对下一个农民家庭来说，他们多么渴望有一份医疗保险能够参加。我在工作中，会时不时地碰到这样的情况。

人得了病是不幸的，人因得了病而变得倾家荡产更是雪上加霜。难道他们就应该因得了病倾家荡产吗，难道他们就应该处于我们的医疗保险的大门之外吗？不是，绝对不是！

大会的精神是很明确的，要让我们的人民过上更加富足的生活，要建立覆盖城乡居民的社会保障体系。

构建社会主义和谐社会，社会保障体系是基石，医疗保险保险是社会保障体系中的下一个重要组成部分。

我市目前城镇居民已达60万人，有28万人参加医疗保险，尚有32万人处于医疗保险的保护伞之外。他们之中有很大一部分是私营企业、无工作群众、老年人、儿童和学生。没有受到医疗保险保护的群体还很大，我们的工作还很重，我们要通过我们的艰辛努力，争取使我们的群众都处于医疗保险的保护之下，使我们的群众都能够病有所治，不再因病返贫！因此，我们要非凡关注困难群体、老人、学生和儿童，非凡关注重大疾病患者，确保他们不再因病返贫，确保他们的生活水平不至于明显降低。这也是社会和谐的一部分。

现在参保人群是比以前大多了，但是仍有很大一部分人群尚没有参加医疗保险。他们对医疗保险政策还知之不多。即使已经参加保险的人们也有很大一部分对我们的政策不明确。我们的工作是不仅要让老百姓参加医疗保险，也要让老百姓懂得医疗保险的基本知识，这就需要我们加强政策的宣传。通过宣传，可以缩小广大职工和我们工作人员之间的距离，从而使我们的工作更加得心应手。

医疗保险进行到现在已经整整7个年头了，期间我们对一些基础情况的调查做得不多，包括对参保人群、未参保人群、定点医疗机构、定点药店的调查做得都不够。如何根据基础调查，为领导提供材料，适时调整我们的政策，使更多的群众享受到更优质的医疗保险服务，使老百姓更多地体会到政策的优越性，这也是我们工作的一部分。

医疗保险进行到现在，我们工作不仅是体现在如何扩大覆盖面，更重要的是体现在如何提高服务质量方面。在我们的工作中讲究文明礼仪，笑脸迎接来办事的职工，说“请”字，小说粗话、大话等一些不文明的语言，使老百姓来到我们单位如同到家一样，使老百姓来到我们单位即便没有办成事，也感到心里热乎乎的，我们的工作就做得很好了。

以后，在工作中，我会在以上方面进行注重，多下功夫，争取把工作做得更好。唐朝诗人杜甫曾感慨“安得广厦千万

间”，假如通过我们的工作，能够使我们的医疗保险工作更进一步，使更多的老百姓处于“广厦”的保护伞之下，促进我市的和谐与发展，将是我最大的幸福。

民生保险演讲稿篇二

各位领导，各位嘉宾，大家好！我是xxx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，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儿孙。我们是在父母最恩爱的时候孕育出来的一一爱的结晶，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能办得到，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！

民生保险演讲稿篇三

我爱保险事业，因为我要传递爱。

是您们成全了我的现在，当我决定做这个行业时我就知道，我的爱可能将不在被一个人独有，而是与身边的每个人分享。人生短暂，如果牺牲我一个人的幸福，能换取更多人的幸福——我愿意！我并不高尚，我很平凡，但我要向这个目标前进。虽然我一个人无法完成这个任务，可是我有你们，我亲爱的朋友，让我们携起手来，将这带着爱的讯息用各种方式去无限传递吧！让它化作微笑写在每个人的脸上！

保险作为保障个人、财产、家庭生活等重要组成部分，且带动一个国家、集体、个人的经济向更好的方向发展。保险是以最小的成本获得最大的保障！如保险门、保险丝、保险开关、保险锁等都是用不起眼的物体保障更多财产不受损失。家家户户都安有防盗门，而真正被偷的却有几家呢？为什么每个车后都会带一个备用胎？每辆车都会有刹车？...像医疗保险、人寿保险、健康保险等是保障我们无价的身体。这正应验了一句话——上帝照顾不了那么多人，所以发明了保险。

素一爱！

氧气和水是每个人都需要，但平时谁会珍惜它呢？只有在缺氧缺水时才会感觉到它的珍贵，保险的意义正是如此。保险是我们生活中的灭火器，是我们远行时的备用胎，是我们乘坐飞机时的降落伞，宁肯没用上却不可不准备。

我们不是在做保险，我们是在让快乐的人更加快乐，让悲伤的人不那么悲伤！我们是在让需要帮助的人得到帮助，让天下的父母无论他们在与不在，孩子都会有教育金；让相爱的人无论他们在与不在，都不会给对方留下负债，而维持现有的生活几十年保持不变；我们是在让更多的人保证自己老有所养；我们是在让企业主们无论他们在与不在，都不会让企业倒闭、员工失业、社会不会动乱；我们是在做一个传递爱的事业，我们对社会赋有“爱的责任”！

民生保险演讲稿篇四

大家好！

今天，我们欢聚在亚洲最具异国风情的国度，在芭堤雅美丽的阳光、碧海、沙滩之间，隆重举行“中国平安保险团体20xx年明星高峰会议”，热烈庆祝平安一年一度的盛大节日。

首先，我谨代表大会向来自全国各地的高峰英雄致以热情的欢迎和衷心的祝贺，你们是平安最璀璨的明星，平安因你们而骄傲！今天，这里是你们挥洒胜利喜悦的舞台！明天，平安依然是你们壮志凌云的家园！

同时，感谢国华人寿业务精英们和各位嘉宾的光临，在此与我们共享活动人心的时刻。一直以来，我们之间有着友好的合作和交流，感谢你们对平安一贯的支持和关爱！

现在，这里热血沸腾、***四溢的盛会使芭堤雅的美更锦上添花！让我们一起品尝胜利的果实，回味成功的欢快□20xx年，平安寿险实现了一次奔腾，勇创历史新高，寿险总保费突破400亿，平安寿险的营业净利润达到18亿，寿险总体市场占有率由20xx年的22.5%上升到28.7%！此时此刻，我们不能不为胜利而欢呼，我们不能不为在座的英雄们而喝彩，我们不能不为平安人的付出而骄傲，我们不能不为家人们的支持而感谢！

“光荣与梦想，挺进500强；前瞻与革新，迈向400优”，前进的嘹亮号角已经吹响，平安正一步步的朝目标全力迈进！我们的销售雄师是平安腾飞的双翼，各位高峰英雄是平安最棒的业务员，然而面对新的机遇和挑战，我们要树立更高的目标——“做行业中最好的业务员”！最好的业务员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。在座的英雄们都是平安业务雄师中的领跑者，因此更要肩负起引领和培养更多优秀业务员的重担，我们团队中每人都优秀，在马总“创造差异化”精神的号召下，致力建立一支“行业中最好的业务队伍”，以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强平安竞争力，只有这样，平安才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、保险业、为股东、为员工创造财富和价值。

我深信，平安将以科学的治理机制、优秀的企业文化、领先的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的业务队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！我们上我们共同努力，与平安同呼吸共命运，携手共筑平安“永葆青春百年店”！

我公布：中国平安保险团体20xx年明星高峰会寿险分会现在开幕！并预祝大会圆满成功！

民生保险演讲稿篇五

【司歌司训】 全体起立，用饱满的热情齐唱司歌，诵读司训。

【敬业时间】 出勤报备

以部或组为单位（根据单位出勤人数多少来定），按标准话术（应到、实到、未到）报备，以期达到振奋士气、凝聚人气、自律自强，重视团队荣誉的目的。

【晨操带动】 朋友

与同事做朋友，与客户做朋友，朋友多了路好走。

【展业分享】 先交朋友，后做保险

我认为，做保险要先与客户交朋友，朋友做成了，保险自然做成。因此，我觉得拜访客户就是去“找朋友”、“交朋友”，这样，我感到拜访不再是一件难事，而是一件很轻松愉快的事了。初次拜访时，我一般不急于谈保险，只让客户了解自己的身份是保险营销员就可以了；之后，我会根据客户的实际情况确定再访的时间和频率，直至成为好朋友，让签单变成水到渠成，并与客户一直保持着良好的朋友关系。

【晨会故事】 雨披

五岁的汉克和爸爸、妈妈、哥哥一起到森林里干活，突然下起雨来，可是他们只带了一块雨披。于是，爸爸将雨披给了妈妈，妈妈将雨披给了哥哥，哥哥又将雨披给了汉克。

汉克左右看了看，跑过去将雨披撑开来挡在了一朵在风雨中飘摇的娇弱小花上面。

启示：真正的强者不是一定要多有力，而是他对人有多少帮

助。责任可以让我们将事情做完整，爱可以让我们将事情做好。作为一名保险营销员，是责任和爱心的使者，要用责任感和爱心去感染每一个客户，打动每一个客户。

【晨会专题】做客户永远的朋友

与客户交朋友是站在客户角度思考问题，采取行动，摒弃了功利心极强的短期思维方式和行为举动。和客户交朋友要真诚、要发自内心，交了朋友不一定就必须做保险，但要做保险就必须先交朋友，交成朋友是做成保险的前提，而一旦保险做成了，就更要保持良好的朋友关系，长期发展下去，这是我们的保险生涯得以延续的根本保证，因此，我们应当做客户永远的朋友！

二次早会

做好当日事务性工作

为团队中举绩人员鼓掌祝贺，请他们简单谈谈上单经过和感受，给大家以启迪。

在检查工作日志时，重点审阅老客户的回访量和转介绍客户的占比等数据。

规定每人当日的拜访量，特别是回访量。

分析属员预访客户的具体情况，给予适宜的指导和建议，必要时进行陪访。

与心态不佳的属员谈谈心，予以恰如其分的鼓励。

协助新员做好保单填写和完善工作。

帮助新员分析准客户情况，协助新人尽快开单，做必要的陪访，提高新人留存率。

辅导属员做客户永远的朋友参考话术

属员a □怎样避免在客户面前急于促成？

主管：你说的问题从根本上来讲是准客户储量的问题。如果没有一定数量的准客户，就会急于对现有的几个客户做促成，要想解决这个问题，关键是要提高每天的拜访量，通过大量拜访实现必要的准客户储量，这样就不会对现有客户急于促成了。

属员b □不断开拓新客户，这是营销行业本身的必然要求，否则就会面临客户枯竭的危险，没有时间回访老客户。

主管：实际上，回访是个习惯和观念问题。我们要养成回访老客户的习惯，从巩固朋友关系的角度，对所有老客户进行不定期回访，回访不但不会影响业绩，反而会对提高业绩起到促进作用。因为，作为已成为我们好朋友的客户会给我们介绍大量新客户，这要比自己亲自开发新客户强得多，成功的几率也相对大。

属员c □我总是感觉每次拜访都似乎是在打扰人家的正常工作和生活。

主管：这是没有把客户当成朋友来拜访的缘故。为做保险而拜访，“无事不登三宝殿”当然会给客户带来麻烦，让客户感到有压力，也让自己感到有压力，与客户见面不自在。如果自始至终都把客户当成新老朋友来对待的话，就不会有这种奇怪的感觉了，记住，要做客户永远的朋友！