

最新保险方面的演讲 保险公司领导发言稿 (精选7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀作文范文，欢迎大家分享阅读。

保险方面的演讲篇一

语言艺术，诗一样的语言，音乐一样的旋律。下面本站小编为你整理了几篇保险公司领导发言稿范文，希望对你有帮助。

保险是一个国家或地区经济社会发展到一定阶段必需的一种经济形式。例如，现代社会几乎所有的人都不可能长期呆在家中，而出行就面临乘车、乘船、乘机的风险。保险作为一种社会化安排，把面临风险的人们通过保险公司组织起来，从而使单个风险得以转移、分散。体现了“人人为我，我为人人”的社会文明。

保险是保护国家富强、民族兴旺的关键产业。从事保险工作和购买保险均体现了人间友爱，“利己利人”，“积善积德”。财产保险，用到的时候是一份保障，所有的人都在帮你；财产保险，用不到的时候，是一份爱心，你在帮助所有的人。财产保险是人们生活中的一把保护伞，财产保险是化解社会矛盾纠纷的润滑剂，财产保险是社会生活的保护神。

股公司、湖北省联发投集团等大型国有企业出资12亿资本金，设立的一家总部在湖北的全国性法人财产保险公司。

作为一家法人机构的财产保险公司，我们将设计提供更有针对性的保险产品，为企业、单位、家庭、个人客观存在的不同

确定风险和损失，转变为较少的确定性保费成本，保障经济发展、生产生活正常进行；我们将在承保、理赔等方面提供更优质的服务，同时帮助客户进行风险管理，预防风险，减少和避免风险；我们将替政府分忧，参与社会管理，通过责任保险等形式，由保险公司承担政府机关、事业单位、企业、医院、学校、商场、娱乐场所等因各种原因导致的公民损失，减少经济纠纷和群体事件，推进社会和谐，保障民生；我们将发挥法人机构总部、注册、纳税、资金归集地均在地方的优势，高度重视保险公司总部资金量大、保险资金投资运用范围广的特点，为地方经济的跨越性发展多做贡献。长江财产保险公司于20xx年11月18日正式开业，我们确定的发展愿景是：秉承“诚信、合规、互助、共赢”的价值理念，本着对社会负责、对客户负责、对监管部门负责、对股东负责、对员工负责的精神，摒弃粗放经营的模式，坚持科学发展，坚持差异化发展，树立自己的品牌，将公司逐步发展成为一家覆盖全国的最讲诚信、最依法合规、最注重风险控制、治理结构最完善、经济效益相当好的一流财险公司。

“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜，风雨不动安如山。”我们希望，通过几年的努力，让越来越多的人知道，长江财产保险公司是全国一家最有特色的为企业、单位、家庭送去和谐与安详的保险服务商，和长江保险合作，就可以为自己企业、单位、家庭、个人带来和谐、安详、财富、幸福和价值提升。

保险是一个国家或地区经济社会发展到一定阶段必需的一种经济形式。例如，现代社会几乎所有的人都不可能长期呆在家中，而出行就面临乘车、乘船、乘机的风险。保险作为一种社会化安排，把面临风险的人们通过保险公司组织起来，从而使单个风险得以转移、分散。体现了“人人为我，我为人人”的社会文明。

保险是保护国家富强、民族兴旺的关键产业。从事保险工作和购买保险均体现了人间友爱，“利己利人”，“积善积

德”。财产保险，用到的时候是一份保障，所有的人都在帮你；财产保险，用不到的时候，是一份爱心，你在帮助所有的人。财产保险是人们生活中的一把保护伞，财产保险是化解社会矛盾纠纷的润滑剂，财产保险是社会生活的保护神。

长江财产保险股份有限公司是在中国保监会、湖北省委、省政府领导和关心下，由中国国电集团、武钢集团、中国电力顾问集团、湖北能源集团、国电资本控股公司、湖北省联发投集团等大型国有企业出资12亿资本金，设立的一家总部在湖北的全国性法人财产保险公司。

作为一家法人机构的财产保险公司，我们将设计提供更有针对性的保险产品，为企业、单位、家庭、个人客观存在的不确定风险和损失，转变为较少的确定性保费成本，保障经济发展、生产生活正常进行；我们将在承保、理赔等方面提供更优质的服务，同时帮助客户进行风险管理，预防风险，减少和避免风险；我们将替政府分忧，参与社会管理，通过责任保险等形式，由保险公司承担政府机关、事业单位、企业、医院、学校、商场、娱乐场所等因各种原因导致的公民损失，减少经济纠纷和群体事件，推进社会和谐，保障民生；我们将发挥法人机构总部、注册、纳税、资金归集地均在地方的优势，高度重视保险公司总部资金量大、保险资金投资运用范围广的特点，为地方经济的跨越性发展多做贡献。长江财产保险公司于20xx年11月18日正式开业，我们确定的发展愿景是：秉承“诚信、合规、互助、共赢”的价值理念，本着对社会负责、对客户负责、对监管部门负责、对股东负责、对员工负责的精神，摒弃粗放经营的模式，坚持科学发展，坚持差异化发展，树立自己的品牌，将公司逐步发展成为一家覆盖全国的最讲诚信、最依法合规、最注重风险控制、治理结构最完善、经济效益相当好的一流财险公司。

“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜，风雨不动安如山。”我们希望，通过几年的努力，让越来越多的人知道，长江财产保险公司是全国一家最有特色的为企业、单位、家庭送

去和谐与安详的保险服务商，和长江保险合作，就可以为自己企业、单位、家庭、个人带来和谐、安详、财富、幸福和价值提升。

各位新伙伴：您们好！

欢迎您们参加中国人寿保险股份有限公司分公司20xx年第五期《星火燎原》创新班学习，在此，我代表中国人寿分公司党委、总经理室对各位的到来表示热烈的欢!同时，也祝贺大家有机会和人寿保险这个新兴的、最具有发展潜力的朝阳行业结缘。

人寿保险是人生中永随相伴的财富，是其他任何事物不可替代的，她也是我们每一个人、每一个家庭幸福安康的守护神。当您不需要她的时候，或者是您已经把她遗忘，她仍然在您身边忠实地默默守候；当您遇到困难的时候，她会为您排忧解难。人寿保险事业，是一份充满了神圣、充满了爱心、充满了快乐的事业。年少时，人寿保险的教育金可以帮助莘莘学子顺利完成学业，造就国家建设的栋梁之材；中年时，人寿保险的救助金(如：医疗保险金、意外伤害保险金)可以帮助危难家庭度过难关，构建平安和谐大家庭；年老时，人寿保险的养老金是老年生活的忠实伴侣，是开启晚年幸福乐园的金钥匙。

曾经有这样一句话说：人寿保险的推销员是神派到人世间的幸福使者，他们推销的人寿保险就是把幸福送给千家万户，把快乐带给每一个人，让生命活得更有尊严，让爱心布满人间。

各位伙伴，中国人寿有了您们的加入，将会有更多的人民群众、更多的社会家庭受到人寿保险的绿荫庇护，您们也将会在更多客户的感谢中、赞美中获得成功，创造您们的辉煌人生！

中国人寿是中国市场上最悠久的人寿保险公司，有着60年的发展历史和拥有4.5亿客户，经过多年发展，已经成为中国保险行业第一品牌。xx年的品牌价值高达人民币486.67亿元，总资产达7000亿元，业务收入占据了中国人寿市场的半壁江山，是巡航在中国保险行业的一艘航空母舰，引领着中国寿险行业的发展方向，她是中国民族寿险行业的领跑者，她以最好的产品、最好的服务提供给客户、回馈给社会。

作为一名合格的寿险营销员，我们要诚实守信、目光远大，既要为客户提供优质的保险保障，也要为自己的事业创造成功的机会。公司一贯提倡“以人为本、走专业化营销之路”，这次培训我们的讲师们将给大家讲授一套专业完善的培训课程，并在今后您们从新人到高级主管的成长过程中，继续给予培训支持；在主管的辅导下，引导您发展的方向，让每一位伙伴最大限度的发挥自身潜能，以实现自己的理想，成为受人敬仰的寿险专家，成为一名造福社会、造福人民的爱心大使。

今天，您们选择了中国人寿，您们的人生里程将进入一个全新的发展阶段，在中国人寿这个大舞台上，公司提供了公开、平等的竞争机制，每位伙伴都可以通过自身的努力实现自己的梦想。制度是公开的，竞争是平等的，但勤奋和努力却是至关重要的，只要相信公司、相信制度、相信团队，“听话照做，相信追随”就一定会成功！

您们来自全区各个不同的地方、从事过不同的职业，或许也有着不同的生活习惯，但是，为了事业发展的这个共同目标走到了一起，所有营销队伍里的伙伴，都要互相关心、互相爱护、互相帮助。“公司是家庭、公司是学校、公司是军队”，这是中国人寿一贯秉承的职场文化理念。在家庭里面，我们要互相尊敬、和睦相处，遵守职场伦理和职业道德，不要为了小事而斤斤计较；在学校里面，我们要虚心学习、戒骄戒躁，不要因为一时的不足和暂时的失败而气馁，也不要因为获得一点点成功而骄傲；在军队里面，我们要严守纪律、维

护制度，要保持高昂的斗志，培育顽强拼搏的战斗力和战斗力，要树立不怕困难、敢打硬仗的战斗气概，公司的业绩就一定会得到提升，你们的理想就一定会实现！各位伙伴，“观念改变命运、态度决定一切”，这是永恒不变的事业追求理念，只有自己才是自己命运的真正主宰者，只有自己才是自己生命中的唯一思想家；“感动不如心动、心动不如行动”，这是成功人士长期坚持的行动纲领，要创造幸福生活，要改变自己的命运，必须从改革自己的思维习惯入手。“换一种观念，会换一种心情；多一个思路，会多一个出路”，只要你们确立了目标，明确了方向，行动就是最后的选择。

最后，预祝本次培训班取得圆满成功！预祝各位伙伴学有所成，未来国寿的销售精英就是你们！你们是国寿持续发展的新动力！

谢谢大家

保险方面的演讲篇二

各位朋友□xx人寿的领导及员工：

大家晚上好！

我是优秀客户经理（主管□xx的客户，有幸能参加本次表彰会，能有机会进一步了解公司，结识各位朋友，感到非常荣幸！

随着时代的进步，买保险已经成为每个家庭必须要做的一件事情了，可能各位朋友购买的保险也不止一种了。我也跟各位朋友一样，给自己和家人购买了各种保险。

我是□xx时候）从那里购买了人寿的保险，我不仅感觉到了人寿保险公司的管理卓越，领导有方，品牌知名度高，值得信赖，而且感觉到人寿保险公司的员工素质高、服务热情周到，

尤其是xx□为人特别朴实，待人非常真诚，专业知识更是过硬。

他总跟我说，能有今天的成就离不开我的支持，因为我是他的第一个客户，正是因为我的信任与支持，才让他有信心在这行走下去。原来听到这此话，我还不以为意，认为这有什么喳。是你的热情和过硬的专业知识才让我选择在你手中购买保险的。可就在今天，当我来到表彰会现场，看到在人寿取得的优异成绩，作为他的第一个客户，我看着他从一个什么都不懂地新人到行业楚翘，我才真正体会到他说的信任与支持对他而言意味着什么。对于他能有这样的成就，我由衷感到自豪。

务。

最后祝各位朋友身体健康、家庭幸福、祝表彰会圆满成功，祝人寿保险事业蒸蒸日上！

保险方面的演讲篇三

各位尊敬的领导，亲爱的伙伴：

大家上午好！

我叫xxx□是xxx处的一位业务员，今天很荣幸有机会代表新人和各位分享我的心路历程。

我是20xx年5月底来到xx人寿的，以前做过一些销售工作，也曾自己开店，后来，我决定要改变目前的状况，让自己走出去，得到更多锻炼，于是列出了自己认为理想和完美的工作条件，我告诉自己，我要的工作要满足这些条件：1，时间一定由我自己掌控；2，要能不断地接触人，建立新的人际关系，和一些成功的人交朋友锻炼自己；3，必须能够有不断的学习成长机会；4，收入可以由自己的努力获得；5，这份工作对社会有贡献；6，它可以让我环游各地。冲着这样似乎不切实际

的目标，我开始寻找适合的工作，于是，我找到了保险公司。

装载着美好和希望，我来到了xx区部，对我来说一切都是那么新鲜好奇，刚来到公司我参加了新人培训班，学到了很多基础知识。回到群英部后，得到了我的主管、组训和伙伴们对我的无私帮助，使我备感亲切，在此，我对我的主管李雪梅经理和李文娟经理表示衷心的感谢！同时也感谢所有帮助过我的朋友们！

在展业过程中，由于是新人，我遇到很多困难。我记得跟第一个客户接触，向客户介绍xxxx条款险种后，得到的是无情的拒绝，我非常失望、沮丧，然而我的主管和组训给予我很多精神上的鼓励和知识的帮助，我按照他们教的办法，多次与客户接触，终于得到了信任，使我迈开了成功的第一步。第一个客户的成功，极大地激励了我的信心，之后我又开发出了一张又一张保单。几个月来我期交保费7.7万元，件数17件，初步实现了自己的梦想。

通过大家的帮助，我由一个对保险一无所知，迷茫无助的人，转变成朝气蓬勃、积极进取的人。xx区部的氛围无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，这都是在xx区部取得的意外收获！

今天的成绩只是迈出了第一步，今后的路还很长，我知道只有制定远大的目标，才能够取得理想的成绩。今年一季度我制定了参加市公司敦煌旅游的目标，决心在一开始就为全年打一场攻坚战，只要我努力了，即使不能实现最终目标，也一定能取得比一般人强的成绩！进入20xx精英俱乐部的前辈伙伴们，都是我学习的榜样，我要争取尽快加入精英俱乐部！其实，所有的新人伙伴们都应该有这样的决心，你才能真正树立坚定的信心，在这个行业走得坚定而从容；入司时间长的老伙伴们，你们的客户积累比我们多，让我们很羡慕，但我们

会在你们的帮助下，快马加鞭，取得更好的成绩，希望咱们共同进步，咱们的团队，咱们的区部一定能有更好的氛围，产生更多的机会！

我们的工作会遇到不少挫折，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的几个月期间，我每周都给自己定计划，按计划一家家去宣传，每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。

我为自己是一名xxxx人而高兴，我要更加努力学习和工作，用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓，迎接美好未来！再次感谢领导、伙伴们对我的帮助和支持。祝愿大家新年新气象，取得新收获！谢谢大家！

保险方面的演讲篇四

各位领导、同志们：

下午好！今天参加全县生育关怀系列保险工作启动会议，刚才听了山阳、黄塍镇的经验介绍，回去后我们将立即行动，认真贯彻好这次会议精神，做到思想上高度重视，工作上精心策划，确保任务超额完成。具体措施是：注重三个强化，确保三个到位。

一、强化组织领导，确保责任到位。会议结束后，我们将根据今天会议总体部署要求，结合我镇实际，及时贯彻落实。首先向党委、政府主要负责人作专题汇报，争取党委、政府大力支持，确保以“关爱女性综合保险”为重点的生育关怀系列保险能够有序推进。其次成立工作班子，拟定具体工作实施方案，并以文件下发到全镇各村(居)及女性职工较多的规模企业。与此同时，要求各村(居)、相关规模企业也要

相应成立工作小组，具体负责此项工作的实施，真正达到上下畅通、相互促动、有效推进。最后细化任务，钢化考核。我们将依据各村（居）、各单位18-60周岁妇女总数，按照高于3%投保率下达阶段性目标任务，镇政府与各村（居）和有关单位签订专项考核目标责任状，明确考核内容，并将考核实绩纳入年度计生专线考核当中。

生育家庭、惠及广大育龄群众的“德政工程”。为了将好事、实事办成真正民心工程，我们将依托全镇计生协会组织网络，充分发挥全镇近6000名计生协会会员和志愿者的优势，坚持多渠道、广角度、深层次的开展宣传工作。“关爱女性综合保险”是中国人寿保险公司对原险种进行改进完善后专门开发的保险新项目，是以关怀和惠及女性为目的的新险种，我们将对此险种的主要特点（保险对象、保费标准、保险待遇、投保方式）制作成简明扼要、通俗易懂的小册子分发至各会员小组，组织全体会员学习，领会精神实质，增强保险意识，促进全体会员主动参与，人人带头，积极引导广大计划生育群众自愿投保。通过计生协会组织网络上下联动，强化宣传，提高认识，全力营造良好的舆论氛围，提高生育关怀系列保险对计划生育家庭的保险覆盖率。

镇、村、组计生专干和信息员中的妇女；规模企业的妇女。在资金筹措上有政府买单、镇（村）个人各半、企业福利或奖励金置换等多种形式，确保上级出台的优惠政策落到实处。在资金筹收上严肃纪律，严禁搭车收费，杜绝强制保险行为的发生。我镇现有18-60周岁女性人口为19808人，对照上级规定的3%投保率要求，2011年度我镇投保人数应为594人。我们将自我加压，力争突破700人，确保任务超额完成。

领导同志们，全县生育关怀系列保险序幕已拉开，我们决心以饱满的热情，扎实的作风投入到“关爱女性综合保险”工作中去，紧盯目标，创新务实，决心在10月底超额完成县下达的任务。

以上表态，当否，敬请批评指正。

泾河镇计划生育办公室

泾河镇计划生育协会

二〇一一年九月十五日

同志们：

经市政府研究同意，从这个月开始我们要全面启动计划生育家庭意外伤害保险项目。这是我市实施人口和计划生育工作综合改革一项新措施、一个新突破。为了把好事办好，让计生家庭获得更多的保险利益，之前，市人口计生局、市计生协会与中国人寿保险股份有限公司建瓯市支公司进行反复协商，共同制定了《建瓯市计划生育家庭意外伤害保险实施方案》，请大家对照要求，认真抓好落实。下面，我就全市开展计划生育家庭意外伤害保险工作讲五点意见：

从南平的情况看，邵武、建阳、浦城去年已率先开展了试点，随着今年的保险方案的优化，群众的参保需求将进一步提升。

二、抓组织，人员机构要到位。这次的计生家庭意外伤害保险工作，市里已经成立了领导小组和办公室，各乡镇、街道也要成立相应的机构，负责项目的组织协调和落实。要根据《建瓯市计划生育家庭意外伤害保险实施方案》，进一步细化实施细则，明确人员分工，指导工作落实。具体地说，乡村计生协会会长要负起组织领导的责任，积极争取党委、政府的支持，将参保工作列入计生协会年度工作计划，纳入“生育关怀行动”的重要内容，列入协会评先评优，层层宣传发动，层层指导落实；乡镇计生协会秘书长要负起业务管理的责任，统筹做好保险信息的输入反馈和出具保险凭证等事务性工作；村（居）计生协会秘书长或计生管理员作为业务代理人，要具体做好入户宣传、保险合同签订、保险

费用收缴等工作。要发挥政府的主导作用，开展计生保险是全市人口计生综合改革的一件大事，协会要抓，计生分管领导、计生办主任更要责无旁贷，我们计生行政部门要切实加强领导，全力提供人财支持，运用各种行政资源推进本乡镇、街道的计划生育保险工作。

种媒体和我们现有的计生网络的宣传作用，利用宣传单、黑板报、有线电视等开展氛围宣传，发动计生管-理-员、中心户组长进行入户宣传，让广大计划生育群众了解我们开展保险的目的和意义，群众参保的益处，增强参保积极性。要加强对相关工作人员的培训，今天的会议既是动员会也是培训会，等下，人寿保险公司的同志将为大家作专题培训，回去后，大家还要配合人寿保险公司做好本乡镇、街道村（居）相关人员的培训。要通过培训，让工作人员懂得政策，了解程序，熟悉业务，这是使群众满意的保证。

制，加大奖励力度，对完成工作目标、理赔服务好、工作有创新的单位和个人给予奖励。

五、抓进度，预期目标要到位。保险是建立在“我为人人，人人为我”这一社会互助基础之上的。只有众多的社会成员参加保险，其所缴纳的保险费，才能积聚成为相当数量的保险基金，从而确保少数人的意外损失获得足额的补偿。特别是今年的计生家庭意外伤害保险项目，保费降低了一半（从去年的100元降到现在的50元），保险对象却由一人扩大到家庭成员，所以需要更多的计生家庭一起参保，保险基金才有足够的'赔偿能力。总的要求是在6月30日前，意外保险入户率要达到20%，9月30日前入户率达到50%，12月31日前入户率达到90%。各乡镇、街道务必齐心协力，认真落实工作进度。一要结合常规工作来推介。要结合“双查”、药具发放、术后随访、“生育关怀”等服务群众的有利时机，向计生家庭积极宣传推介计生保险。二要纳入奖励优惠政策来保障。有条件的地方，可以把代缴保费作为奖励，鼓励育龄妇女落实结扎长效节育措施和按时参加“双查”。三要融入日常督查

来推动。市计生保险工作领导小组将采取每月通报进度、定期听取汇报、半年组织评估等方式，加强监督检查。各乡镇、街道计生分管领导、计生办主任也要结合每月计生例会、结日常工作督查，加强对村（居）工作的推动，确保完成工作预期目标。

同志们，开展计生家庭意外伤害保险工作是新时期解除计划生育对象后顾之忧、健全计生利益导向机制、统筹解决人口问题的有效途径之一，理应受到党和政府及人口计生部门的高度重视。希望大家回去后，认真制定工作方案，精心组织实施，真正把好事办好。同时，也希望大家在与中国人寿建瓯支公司的真诚合作过程中，取其之长补己用，认真学习借鉴他们先进的管理经验，为提高全市人口计生工作水平作出更大的贡献。

各位领导、各位同仁：上午好！

根据会议安排，我代表xx市保险行业协会把xx保险业的发展状况、主要作用及今后工作任务向各位领导和同仁作一简要汇报。

一、2015年保险业发展状况(略)

二、保险业在经济社会发展中的作用

如果说招商、投资、信贷、消费、外贸等是经济社会发展的动力机制，保险则是经济社会发展的稳定机制。

四是积极发展社保医疗补充保险、社保养老补充保险，促进社会保障体系建设。

三、2015年保险业主要工作任务

在《示范区规划》中，现代服务业是产业承接发展的重点之

一，保险业是现代服务业的一个重要组成部分□xx保险业迎来了一个历史性的发展机遇，也面临着服务示范区建设与自身发展的双重任务。

设；八是继续承办好交强险业务，严禁拒保交强险行为，与交-警合作建设好交通事故快速处理与理赔中心，促进道路安全畅通；九是要继续承办好政策性农业保险和特色农产品保险，积极发展森林保险，大力发展农村小额人身保险，建立农村信贷与保险相结合的银保互动机制，探索发展农村互助合作保险，开拓“三农”保险发展新空间，促进农村的改革与发展，服务于社会主义新农村建设；十是要积极探索商业保险与社会保险相结合新模式，大力发展养老保险、健康保险、意外伤害保险业务，积极参与新型农村合作医疗事业，促进民生工程建；十一是积极发展火灾公众责任保险费、医疗责任保险、校园责任保险等，促进和谐社会建设。

我们坚信，在、市政府及各级党委、政府的正确领导下，在政府相关部门及社会各界的理解和支持下□xx保险业一定能够在服务示范区建设的过程中不断发展壮大，在服务xx崛起的进程中实现自身崛起。谢谢！

保险方面的演讲篇五

尊敬的xx□各位领导、亲爱的同事们：

大家新年好！

我是来自业务四部的xx□首先我很荣幸被评为□xxxx部20xx年度优秀员工》，但这个荣誉不仅仅属于我。能有今天的成绩离不开公司各位同事的支持与配合，离不开公司优良的团队氛围、积极认真的工作态度、更离不开公司领导对我工作的信任和帮助，我们在工作中并肩作战，共同努力下才取得了今天的成绩。其次作为一名普通员工，我在客户经理这个岗

位上工作已近五年的时间了。至今我依然清晰的记得到公司的第一天起，领导对我们讲的一番话：“能否成为合格员工，业绩固然重要，但业绩不是衡量全部的标准，敬业精神、团队意识以及专业程度也是员工考核的重要指标。”这句话牢记在我的心中，并成为了我及很多员工的奋斗方向。古人云：上下同欲者胜，同舟共济者赢。让我们上下一条心，齐心协力，秉承着领导的这种精神以及“做人民满意的保险公司”的共同愿景，让我有幸成为今天的优秀员工，在喜悦和自豪的同时，我将更加努力、更加勤奋的工作，以更高的目标，更高的起点来要求自己，与各位同事一起为人保财险的事业竭尽全力。同时，也希望在今后的工作中，能一如既往地得到各同事、领导的支持和肯定。

最后作为当选的优秀员工，荣誉仅仅是进步的起点，我要以这次当选为新的起点，用更高的标准严格要求自己，不断地展现自己的热情和智慧，提高自身综合素质，在内用心搞好团队建设，在外树立公司良好的企业形象，为公司的发展增光添彩。

社会在发展，时代在进步，保险市场竞争日益激烈，不奋斗、不拼搏，就会被竞争大浪淹没，我深知，只有坚持学习、持续提升、持续积累自己的本领，才能战胜汹涌的波涛。同时特别感谢公司给我提供了学习成长的平台，我相信今天的荣誉会鞭策着我不断进步，使我做得更好。

亲爱的同事们：我们今天播下诚实，明天收获的将是信任！我们今天播下勤奋，明天收获的将是成功！我们今天播下好学，明天收获的将是智慧！我们今天播下信念，明天收获的将是辉煌！

只要我们同心同德、全力以赴，以主人翁的心态来认真做好该做的每一件微小的工作，以迎接明天挑战的心态来努力学好该学的知识，我坚信，我们人保财险这艘航母就一定能够劈风破浪顺利到达理想的彼岸！

保险方面的演讲篇六

大家好！今天能站在这里接受表彰，并代表先进个人发言，我感到无比的荣幸和万分的激动。

首先，请允许我代表所有受表彰的先进个人，向关心和支持我们的各级领导表示衷心的感谢！向风雨同舟，相互支持，并肩战斗的同事们致以最崇高的敬意！下面我就个人的一些工作经验和心得向在座的各位领导和同仁进行交流、汇报。

城镇居民医疗保险工作，是继城镇职工基本医疗保险制度和新型农村合作医疗制度推行后，党中央、国务院进一步解决广大人民群众医疗保障问题，不断完善医疗保障制度的重大举措。它主要是对城镇非从业居民医疗保险做了制度安排。这一制度的出现在中国社会保险制度改革的历程中具有重大意义，指明了中国社会保险制度改革的方向。

在这几年的工作中，我总结出了以下几点经验：

一是要干好工作就必须要做到“四进”和“五讲”。四进是指进社区、进学校、进企业、进家庭；五讲是指讲政策内容、讲参保好处、讲政府补贴、讲参保流程、讲报销办法。这样才能使我县城城镇居民医疗保险工作的政策家喻户晓、人人皆知，从而引导我县城城镇居民增强互助互济的保险意思，调动居民自愿参加医疗保险的积极性。

二是要做到完善自身、耐心细致。自身要积极的学习国家的相关政策，并及时、耐心的向居民宣传，使得城镇居民医疗保险制度深入人心，从而确保此项工作的顺利开展和保险收缴工作的完成效率。

三是要坚持原则，努力提升服务质量。作为最基层的服务人员一定要做到热情服务，始终把维护群众利益、满足群众需求、解决群众实际困难作为医保工作的落脚点和出发点，以

饱满的工作热情、执著的敬业精神，使更多的困难单位和个人实现参保愿望，让更多的城镇居民享受到医保待遇。

在这几年的工作中，虽然取得了一定的成绩，但成绩只代表过去，而新的目标就在前方，荣誉给我们带来了希望和动力。我们不会沉醉在今天的掌声中，因为我们明白，这只是我们出征的战鼓，前进的号角，让我们积极行动起来吧！认真贯彻上级部门的政策，以我县城镇居民医疗保险工作发展为大局，以高度的责任感和使命感立足本职，扎实工作，勇敢地肩负起我县城镇居民医疗保险工作的扩面及征缴重任。为促进我县城镇居民医疗保险工作跨越发展而努力奋斗！相信在我们共同努力下，我县的城镇居民医疗保险工作一定会踏上一个新的台阶。

最后，祝各位领导、同事们工作顺利、合家欢乐、龙年吉祥，我的发言到此结束，谢谢大家！

保险方面的演讲篇七

各位尊敬的领导，亲爱的伙伴：

大家上午好！

我叫-x[]是-x处的一位业务员，今天很荣幸有机会代表新人和各位分享我的心路历程。

我是20xx年5月底来到xx人寿的，以前做过一些销售工作，也曾自己开店，后来，我决定要改变目前的状况，让自己走出去，得到更多锻炼，于是列出了自己认为理想和完美的工作条件，我告诉自己，我要的工作要满足这些条件：1，时间一定由我自己掌控；2，要能不断地接触人，建立新的人际关系，和一些成功的人交朋友锻炼自己；3，必须能够有不断的学习成长机会；4，收入可以由自己的努力获得；5，这份工作对社会有贡献；6，它可以让我环游各地。冲着这样似乎不切实际

的目标，我开始寻找适合的工作，于是，我找到了保险公司。

装载着美好和希望，我来到了xx区部，对我来说一切都是那么新鲜好奇，刚来到公司我参加了新人培训班，学到了很多基础知识。回到群英部后，得到了我的主管、组训和伙伴们对我的无私帮助，使我备感亲切，在此，我对我的主管李雪梅经理和李文娟经理表示衷心的感谢！同时也感谢所有帮助过我的朋友们！

在展业过程中，由于是新人，我遇到很多困难。我记得跟第一个客户接触，向客户介绍一、条款险种后，得到的是无情的拒绝，我非常失望、沮丧，然而我的主管和组训给予我很多精神上的鼓励和知识的帮助，我按照他们教的办法，多次与客户接触，终于得到了信任，使我迈开了成功的第一步。第一个客户的成功，极大地激励了我的信心，之后我又开发出了一张又一张保单。几个月来我期交保费7.7万元，件数17件，初步实现了自己的梦想。

通过大家的帮助，我由一个对保险一无所知，迷茫无助的人，转变成朝气蓬勃、积极进取的人。xx区部的氛围无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，这都是在xx区部取得的意外收获！

今天的成绩只是迈出了第一步，今后的路还很长，我知道只有制定远大的目标，才能够取得理想的成绩。今年一季度我制定了参加市公司敦煌旅游的目标，决心在一开始就为全年打一场攻坚战，只要我努力了，即使不能实现最终目标，也一定能取得比一般人强的成绩！进入20xx精英俱乐部的前辈伙伴们，都是我学习的榜样，我要争取尽快加入精英俱乐部！其实，所有的新人伙伴们都应该有这样的决心，你才能真正树立坚定的信心，在这个行业走得坚定而从容；入司时间长的老伙伴们，你们的客户积累比我们多，让我们很羡慕，但我们会在你们的帮助下，快马加鞭，取得更好的成绩，希望咱们

共同进步，咱们的团队，咱们的区部一定能有更好的氛围，产生更多的机会！

我们的工作会遇到不少挫折，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的几个月期间，我每周都给自己定计划，按计划一家家去宣传，每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。

我为自己是一名-xx人而高兴，我要更加努力学习和工作，用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓，迎接美好未来！再次感谢领导、伙伴们对我的帮助和支持。祝愿大家新年新气象，取得新收获！谢谢大家！