

2023年平安保险演讲稿分钟(大全10篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿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。

平安保险演讲稿分钟篇一

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，要让我们和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，不说粗话、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。

平安保险演讲稿分钟篇二

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，积业为螭。

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。

平安保险演讲稿分钟篇三

大家好！

今天，我竞争的岗位是财务中心主任助理。

我叫xxx，今年xx岁，大专文化程度，xx年xx月份调入人保xx支公司工作，先后担任出纳、会计、财务科长等职务，20xx年调入市公司审计处工作，现任副科级审计员。

参加这次竞选，我感到具备以下三个条件：

一是对保险业务的浓厚兴趣，使我积累了比较丰富的业务知识。兴趣是最好的老师。多年来，我基本上都在财务会计岗位工作。但由于对保险业务的爱好，我始终坚持自我加压，一刻也没有放松业务学习。先后自学了财务、统计和审计等相关的业务知识，并撰写了大量的学习笔记，业务基础得到不断巩固和提高。

二是多年的工作实践，使我养成了爱岗敬业的良好品质。93年至今，我先后在五、六个岗位锻炼过，亲身体验了各种酸甜苦辣。但无论从事什么工作，我都坚持干一行、爱一行、专一行，做到大事做于细，小事做于精，任劳任怨，兢兢业业，从来没有出现过任何失误。

三是基层和机关的工作锻炼，使我的组织协调能力得到不断提高。从事保险工作的10年来，我既有亲自接触保户的种种经历，也有在机关摔打的切身感受，在领导和同志们的关心帮助下，我的组织协调能力得到较大程度的锻炼和提高，练就了精明干练的办事能力。在几次岗位变换中，都圆满完成了领导交办的各项工作任务。

如果这次我能够竞选成功，我将从以下三个方面努力：

一、尽心尽职，充分发挥助手和纽带作用。我将摆正位置，积极支持、全力配合正职开展工作，当好正职的参谋助手；同时我也会努力做好团结的带头人和润滑剂，与大家和睦相处，互帮互助，在正职与同志们之间架起一座连心桥。

二、加强学习，进一步提高自身素质。可以说，没有先进的理论，就没有成功的实践。在今后的工作中，我将坚持不懈地刻苦学习社会主义市场经济理论，学习国有企业改革的方针政策，学习和人保工作有关的一切规定和要求，在不断学习中更新观念，提高自己。

三、争先创优，高标准完成各项工作目标。尽快适应新的组织架构、管理模式和业务流程，按照《会计法》和公司有关制度，不折不扣、保质保量地完成领导交办的各项工作目标，为不断提高企业赢利能力做出积极贡献。

如果这次不能当选，说明我离领导和同志们的要求还有差距，我将在今后的工作中以加倍的努力来予以弥补。在此，请各位领导和在座的同志们相信，给我这次机会，我必将还您一

个满意！请大家相信我，支持我！

谢谢大家！

平安保险演讲稿分钟篇四

又一段难忘的时光留在我们身后，站在年度的分隔线上，你回味着什么，我向往着什么。作为销售展业人员能够代表大家在此发言我倍感荣幸。回顾xxxx感谢的话要说起来实在太多，最感谢的是你，我的工作。

xx年，我承保的业务主要是在xxx□总保费大概xxx万元左右，车险大概占比10%-20%，其余是财产险和人身险业务。在承保过程中，各个环节都得到了分公司有关部门和领导同事的大力支持和帮助。这使我明白，个体的成功永远离不开集体的协作，个人价值的实现永远建立在集体价值实现的基础上。在展业过程中，我在向客户展现个人诚信服务品质的同时，也注重宣传我公司的优势和特长，令客户认识大地，信赖大地，我努力做到三点：一是诚实谦虚，耐心细致地向客户解释保险条款，不仅介绍条款中的优惠部分，更特别注重免责条款的解释说明，对客户的具体要求认真研究，尽力给予满足。二是换位思考，学习站在客户的角度考虑问题，分析客户的真实想法。三是知己知彼，在面临同行激烈竞争的情况下，努力了解对手情况，以己之长克他之短，有针对性地提出自己的承保方案，以真诚、智慧和服务赢得客户。随着保险市场竞争日趋激烈，曾经在计划经济下那些行之有效的展业方式早已不适应市场的发展。新的形势需要我们采用竞争性的策略，用全新的手段去开展保险展业工作。

保险业务保额较大，被保险财产分布地域较广，保险条款涉及面宽，承保过程中，我对公司的承保政策，包括承保能力、合同分保、再保等相关政策进行详细分析，为客户提供了满意的产品。同时，积极做好风险评估工作。事实证明，由于合理的风险评估，控制风险节点，后来在项目承保过程中就

有选择的进行承保，最终我公司承保国家电网业务既保障了客户利益，又取得了非常好的经济效益。

良好的售后服务是稳定展业成果的保证。业务之所以能顺利承保，至关重要的一点是公司上下积极配合，努力向客户提供优质的售后服务的结果。共同维护持久、融洽的客户关系。以便争取更多更优质的业务。

还想说谢谢。

谢谢一路走来各个部门领导同事的帮助和支持。是因为你们让我有了坚持下去的动力和信念。徐乙华在上海出差还连夜加班给我出财产险保单。无论多忙每当我向叶鸣张口这个客户必须得去现场看下。。。不管周末还是节假日只要有大量保单耿总每每不用我说都安排的妥妥当当。系统更改我们部门出不了单子。魏莉放下手里所有事情忙前忙后的和总公司协调沟通。直到问题解决。经纪公司佣金往往要的很急。哪怕再困难，谢总都是竭尽所能的。。让我感动。哪怕有过争吵有过不满有过抱怨，我想，我们都是希望更好。谢谢迟总苦口婆心的教导。这所有所有的点点滴滴我都记在心里，它不会随着时间的流逝而淡忘。这是一种情分，我会好好的珍藏和留存。

虽然父母在我做大项目过程中给了我莫大人脉的支持。现在回头看我是成功的，并不代表经历的过程就不痛苦，顺利与成功根本就不是一回事。总会有这样那样的艰难险阻和无法预见的意外。当然，最最感谢的'是廖总，每一单业务他总能了解和分析的很透彻。给我指明方向。让我少走了好多弯路。所有大项目单位的廖总都去拜访。不厌其烦一遍遍一轮轮的谈判和沟通。连客户都和我开玩笑说，黄波呀，就算是把你换掉都不能没有廖总。能够让从来不和新公司合作的大企业和我们一单单的做业务，还能热泪盈眶的说出感人肺腑的话。就算多苦多难，都足够了。

我其实不是一个智慧的女孩，但我很勤奋很坚持。时常也认为我不是一个有能力和聪明的人。但我会鼓励自己，这很重要。

此时此刻，站在这回望这一年。痛并快乐着。业务很难做。但未来总有无限可能。无限希望无限憧憬无限美好□ xxxx,展业工作的辛劳和快乐我都深深的记得□xxxx,是经济的寒冬或者其它挫折不会阻碍我们的奋斗拼搏。明年的此刻，定会有更优秀的你们，在此和我一起演绎属于大地保险新疆分公司这个我们赖以生存家园的精彩快乐和温暖。

那定会是最漂亮更和谐更绚丽的xxxx.我坚信。

平安保险演讲稿分钟篇五

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中和生活中，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。

平安保险演讲稿分钟篇六

大家上午好!今天能够站在台上，首先感谢中支各位领导给我这样一个机会，真是有了各位领导一直以来的关注及厚爱才有了我的今天。

xx年，在中支公司总经理室的正确领导下，在个管部及xx-x的精心部署和同事们的真诚帮助下，我紧紧围绕公司个险政策认真开展工作，完成了中支公司安排的各项指标，特别是在百日大战中取得了全省进度前十强的好成绩，使得xx的保费及人力平台稳步增长。这些成绩的取得与总经理室的正确领导、各位领导的深切关怀和同事们的鼎力相助是分不开的，在此，我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢。

从见习、正式组训到个险经理，三年的组训生涯让我深切的感受到组训工作的艰辛，无论寒冬酷暑还是刮风下雨每个网点依然会出现我们的身影，工作虽然辛苦却很充实，更使我看到了组训工作的伟大及不平凡性。流血流汗却流淌不走我们的坚持与信心，因为我们身边有可爱的业务伙伴、一同奋斗的兄弟姐妹，还有关爱及支持我们的领导和家人，所以我们无怨无悔!古之成大事者，不惟有超士之才，亦有坚忍不拔

之志，我相信只要我们坚持付出一定会有回报。感谢公司的平台、感谢领导的关爱，让我们成长起来。此时此刻让我再次想起组训誓词里的一句：我骄傲我是太平洋组训（邀请全体组训一起宣喊）

“百尺竿头，更进一步”□20xx年，我们一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳舰快速、高效发展做出应有的贡献。

平安保险演讲稿分钟篇七

大家好！

今天站在这里，首先要感谢领导和老师们，是你们的关怀使我有这个机会，也要感谢在座的同学们，是你们的鼓励使我有了一点点自信。

十月份就要结束了，我想大家此刻的心情一定很复杂，每个同学都有不一样的感受，在三个月的战斗中，我们牺牲了很多，但收获却千差万别。有的同学因为业绩优异，收入也成倍增长，更深刻体会到平安机制的优越，对收展制更加坚信不移。有的同学因为业绩平平，突然之间好像失去了方向，找不到感觉，甚至对自己产生了怀疑。我想这一切想法都是可以理解的，因为我们都肩负着家人的重托，我们都有对成功的渴望。

你还记得上学时候的事吗？老师表扬你是因为你有了进步，老师批评你，也是因为他爱你而担心你迷失了方向，批评的越严厉，爱的也越深刻。走向社会，没有人批评和指导我们了，我们不可避免的做了偏差的选择，或者说别无选择，或者说放松了自我的管理，所以导致了我们的失败。于是我们语重心长的告诉我们的子女：好好学习，听老师的话。甚至我们会单独找老师：好好管管我的孩子吧，越严厉越好。

我们又把希望寄托在孩子身上，这一切也是可以理解的。

经商好不好？当然好，经商可以赚大钱，但是经商既要有充足的资金，又要面对身边一个个陷阱，稍有不慎，可能坠入万丈深渊。

那就让我们试着做点小买卖吧，少挣点就少挣点，乐个逍遥自在无拘无束，然而你在同工商和税务的追逐之中，不知道能否寻求到微薄的利润。

有人说我要求不高，打个小工，有四、五百块就行了，但是刻薄的老板见利忘义，既要扒我们的皮，又要克扣我们的工资。

唯一算的上工作的干部，我们又无缘进入。

所以，我们已经没有了退路，平安是平凡人的最好选择。在这里，你可以白手起家，你也可以实现自己的梦想，只要你付出努力，或许暂时没有成功，但是最终必将成功！

谢谢大家！

平安保险演讲稿分钟篇八

我叫***，来自**区客户服务部，我今天演讲的题目是：让一线无忧□20xx年2月份我入司到泰康人寿保险股份有限公司**分公司业务处理中心至今，一直从事客户服务工作。只因入司时间短，需要掌握的专业知识多。为了配合其他其他岗位工作的顺利进行，我不断的学习、不断的积累，慢慢从中学习到很多的基础业务知识，同时也提升自己面对突发疑难问题的处理手段，丰富了自己对业务处理的综合水平。提高自身素质，牢固树立优质服务的意识和高尚的职业道德，提高工作效率，以便提高业务处理技能，完善客户服务工作。我一丝不苟、认真、仔细，不让自己的工作出现任何的差错。

同时，对于其它相关环节岗位的职能和工作，也要加强基础知识的掌握和认识。在面对于客户对于缴费以外的业务咨询，准确、专业的为客户排忧解难，做一名综合即专业的客服人员。在做好基础业务知识的锻炼下，培养自己爱岗敬业的涵养。

干好一个工作，只有自己首先热爱这个岗位，才能充分发挥自己能力，为客户做好每一件事。每天以微笑的心情、以专业和真诚，服务于客户。我热情、我大方、我周到，让客户高兴而来，满意而归。做到不断改进，完善服务，为树立公司优质文明服务建立良好的形象。遵守公司规定，加强自我的管理意识，严格要求自己，以更好的工作状态，让领导满意。使自己成为一名合格的业务管理人员！

作为泰康人寿郑州本部的一名内勤员工，肩负在我们身上的使命就是一切工作以业务发展为导向，公司的荣誉为前提，不影响业务代表的利益全心全意的作好自己的本职工作。

首先从自身来讲，我们要提高自我的学习动力，提升自己的专业技能，快速全面获取信息和知识，符合时代发展要求更新观念的能力，及符合实际有利于推动发展的创新思维能力。只有我们不断的学习创新，提升自己的综合素质，我们才能把我们的专业发挥在实处，用我们所拥有的专业知识为客户和业务代表服务，，同时也能提高我们的工作效率。和我自身的岗位相结合，投保规则、投保单填写的不断更新及险种的责任，保单的审核受理核保出单，问题件的处理的流程，及时的上早会宣导，都是我在工作中所要学习和不断反思的工作范围。通过自己的努力，尽可能的使保单的问题件将至最低，，减少问题初审 差错率及受理差错，提高保单的出单时效，在工作中，全心全意的为营销，为业务一线服务，尽到自己的义务，为一线伙伴作好后勤工作，让他们无忧无虑的在业务一线上冲锋陷阵，无后顾之忧。 再次，我们应该具有高度的执行力，对个人而言，执行力是“流程、技能和意愿”的统一。想好了，说好了，答应了我们就一定要主动的

用行动来执行，并且要做到快和准，并且做到“心中有大，眼里有小，手头做细，敢于承担责任”。“快”就是要求我们迅速的行动，迅速的执行，及时的了解客户和业务伙伴的需求，及时的拿出办法去满意客户和业务代表的需求；“准”就是我们要做正确的事，正确的做事，拿出的办法一定要有效。工作有缓急之分，但是所有我们要做的工作都是重要的，业务代表，客户及我们在一起共同工作的伙伴所交代的事情我们都要做到认真对待，不随意推给他人，尽自己努力完成，如果我们不能够完成的也一定要放在心上询问他人，这样不尽可以丰富我们业务其他领域的专业知识，而且对于客户来说，也可以尽显我们专业的服务水准，收到他人的好评。

最后，就像我们的员工宣言所讲，我的薪水来自于客户和业务代表，我要用对待家人的态度，用发自内心的真诚和体察入微的服务对待客户和业务代表。我的岗位、荣誉和尊严来自于公司，我要像关心自己的家庭一样关心集体，并积极成为学习型组织的一员。我所处的这个时代充满了变化、竞争和挑战，我随时落伍和被淘汰，我必须学习、自省、创新，决心捍卫团队荣誉和泰康品牌，用自己的城市劳动创造价值，回馈社会，为民族保险业的发展和人民的幸福安康风险力量，和泰康人寿共同成长！做到真正让一线无忧！

平安保险演讲稿分钟篇九

大家好！

在加入**之前，我是一个混混沌沌的普通公司文员，每个月领取不多不少的薪水，够养活自己，省吃俭用好不容易存点钱，也被偶尔犒劳自己的偶尔挥霍和旅游弄到银行存折数字归零。妈妈常常唠叨我说：“你就不知道好好理理财？一个女孩子家，也不多为自己将来的生活做些准备和规划？”每次妈妈的唠叨都被我当作耳边风，就我那点工资还需要理财？我还年轻呢，只要我工作，害怕没收入？居然还要我为将来的生活

做规划?!我仍然会在发工资的那天去小逛一下商场，见到心仪的靓装，不管衣柜是否还放得下，照样买;仍然会存点小钱，偶尔去挥霍一番。

一个偶然的机会，我来到无锡，认识了**，并加入了。或许是公司实力打动了我，或许是想改变一直一来混沌无为的生活。可爸爸妈妈一听我要去保险公司做个营销员，很诧异。

“放着好好的文员不做，去跑保险，而且还是在一个完全陌生的城市，你知道会有多艰辛嘛??”妈妈语重心长的说。“我还年轻啊，接受点挑战，为自己的人生添姿加彩不好嘛?难道你们希望我这个女儿平庸一辈子吗?且不说保险是个怎样的行业，难道你们不希望我在一个世界上数一数二的大公司里锻炼下自己吗?”一如我的独立特行，自以为是!妈妈总被我说到无语对答。我是坚持加入了**，可爸爸妈妈却接受不了。不理睬我，不打电话给我，不发短信给我，甚至爸爸也不再问我一个人在无锡钱是否够用了，真是要命!

从ale到abc[]从单纯的想拿到资格证到渐渐深入的了解保险了解**，时间不长，过程很短，却让我每天培训结束后都在思考。生老病死的自然规律，人生中一连串的未知与不确定，环顾周围，无处不在。只是一直以来都太过自我的活着，从未去关注过。学校毕业，参加工作，领取薪水，也没去思考通过自己曾接受的教育和努力的工作所活着的酬劳要怎样去保全与合理分配。总以为自己辛勤工作领取高薪就能提高自己生活的品质，却未曾想到过那是多么的脆弱。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，我只要少去一次必胜客，把每个月放在银行能随意支取的那点钱存在**，我就能在自己患病之时，不去拖累家人;就能在自己发生不测之时给他们留下一笔财富。让这笔财富代替我去照顾他们的晚年，而非抱憾离去!

年5月12日下午2点28分，汶川大地震。当天下午3点多，收到妈妈发来的短信：地震了，你平安吗？爸爸和我很担心你。我们都平安，你放心吧。看完的时候，我双眼潮湿了。两个多月来，妈妈第一次主动给我短消息，赶紧回了妈妈的消息，报了平安，并告诉她我已经投保了，就算我有什么不测，也能有那么一笔不少的理赔金供他们安享晚年了。在这样的巨灾之下，有多少爸爸妈妈已经不能给自己的孩子们问平安报平安啊！如果哪些被地震带走了生命的人们，都曾经为自己投一份保障，就能够将自己对亲人的挚爱多一份延续，就能为还活着的亲人重建家园添块砖加块瓦出份力……。汶川地震，发人深思，生命在大自然之下显得那么的伟大与崇高！

几天后，我给表弟分享了自己短短两个月时间所学到的保险、理财知识。表弟听完后，对我说：“姐，原来保险是这样一回事啊，我爸妈就我一个孩子，我要给自己一份保障的同时，让爸爸妈妈也有保障。就像你说的，只要他们在我就要照顾他们。”妈妈和小姨在旁边微笑着。回家的路上，妈妈对我说：“没想到，你去了**之后变化那么大，终于懂事了，妈妈也放心了。好好的干，你一定是优秀的。”是的，到**短短的3个月，学会太多太多。我懂得了如何重新去诠释我们宝贵的生命；懂得了如何让自己更有尊严的活着；懂得了怎样去关爱！

现在的我，每天乐于将自己领悟的保险，理解的相关知识，学会的**服务告诉身边的人们。在超市购物时，在咖啡厅聊天时，在乘坐公交时，在菜场买菜时，在餐厅吃饭时……我乐此不疲。因为，我相信在我们需要帮助的时候，那一张张保单一份份保险合同，能给予我们及家人帮助。为此，我很骄傲，我很自豪，因为我从事的是太阳底下最神圣的职业——保险！

平安保险演讲稿分钟篇十

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，人生中有很多未知与不确定，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[[fyc2500](#)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，但进过千锤百炼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，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！