

# 最新保险新人发言(模板7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 保险新人发言篇一

大家好！

我是来自中国xx-x人寿保险股份有限公司巴州支公司的xx-x□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92年开始。

92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。95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。

97年8月份我进入当时还在筹建中的中国xx-x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！

## 保险新人发言篇二

尊敬的评委老师，亲爱的伙伴们大家早上好！

我来自中国太平洋保险股份有限公司贵阳中心支公司成功部的李敏，我今天演讲的题目是《我的第二个老公——金瑞人生》。

原来，我是一位小学教师□xx年8月生了一个可爱的小宝宝，正高兴之余，却发现我的老公由于工作的劳累，身体就越来

越差，此时，我感觉肩上的责任重了。偶然间了解到太平洋金瑞人生这个产品，我认为非常适合我，于是我立即存下了20万元的保障，自我们结婚以来，它是那么无微不至的照顾我，关心我，呵护我，尽管我的长相很丑，尽管我的工作不是很好，它也没有嫌弃我，与此同时，它无意间成了我的最爱——好像我的第二个老公。

而且，在我得到赔付以后的钱就不用向它提交了，我同时还要继续享有保障，在我50。60岁期间，如果没有经济收入，那时我不但为孩子减轻了负担，同时，当孩子需要经济帮助的时候，我还能骄傲的说，你需要多少，老妈帮你搞定，你想啊，在自己没有经济能力的时候，还能为孩子减轻负担，还能帮助孩子度过难关，这是多么自豪的事啊！在我70。80岁期间，如果我儿孙满堂，心无挂碍，卸下了担子，我就能周游全世界，实现我的梦想。

在我含笑离去的那天，它还会付给我孩子一大笔钱，也会替我永远照顾我的孩子，朋友，你是不是觉得我有这样的`第二个老公很幸运呢？你想拥有吗？如果你也想自己拥有这么“好老公”的话，就赶紧带上你的身份证去太平洋保险公司找金瑞先生登记结婚吧，祝天下有情人终成眷属。谢谢大家。

## 保险新人发言篇三

尊敬的各位前辈，亲爱的各位伙伴们，大家 早上好！

我谨代表即将成为新华一员的学员们，祝愿公司业绩蒸蒸日上，员工健康家庭幸福美满！

我叫颜一式，是一名空军退役班长。在退役后在家人安排下，我进入了一家科技有限公司，原公司待遇在茂名来说虽不错，但我却不开心。我觉得我更适合做营销。在一次偶然机会我遇到小学的师姐，也就是我现在的师傅：朱荣香！感谢她为我

提供这个平台 于是我就这样进入了新华... 为此我向原公司请了7天假，过来培训与学习。

就在岗前培训这两天的课程里面，我发觉我爱上了保险这行业，更爱上了新华这个火热的大家庭！他让我明白了开口与坚持，了解了前辈们那些酸甜苦辣的事，懂了想到就要做到，做到就会得到！

此时此刻，我难以压抑我那激动的心情，似乎马上就想加入新华的家！

而同时，我们这期学员们也会秉者对客户负责的态度竭尽全力考取资格证，誓当新华人，将关爱传递全茂名！

好利年年在，新华攀高峰！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 保险新人发言篇四

我以前是一名老师，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年人生最好的时光。但是校园并没有给予我什么说法，在我觉得入编无门的状况下选取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。最后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，我哥哥就应是第一代保险人了，他毕业于上海金融国际保险系，91年分配进入中国人寿，一向到至今。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，但是还是无法理解它的展业的模式以及不能真正了解寿险的功用与好处。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阿。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，以及保险职责一点不懂。

保险人，任重道远阿。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，仅仅因为孩子在校园投了50元的学生平安保险，一切经济困难都迎刃而解，能够说这个家庭的幸运之神就是保险。因此我要做有准备的人，结合自己的实际状况，首先为自己及家人做全保障，为家庭添加一份关爱和职责，因为我深信人寿保险必须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，更有职责为他们送去幸福，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带给更好的理财需求，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。

# 保险新人发言篇五

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！

## 保险新人发言篇六

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郗红仙课长！

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。

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，积业为蟠。

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xx—xx公司。

## 保险新人发言篇七

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”！