

保险演讲稿(汇总9篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

保险演讲稿篇一

比尔盖茨说“到目前为止，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子孙。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，这样就可以为天下办事，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！

保险演讲稿篇二

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。

保险演讲稿篇三

各位领导，各位同仁，大家好！

我叫×××，来自中国人寿保险股份有限公司××分公司。

今天我演讲的题目是“打造一流的银行保险业务网点”。

中国人寿保险股份有限公司是拥有50多年发展历史的专业化商业寿险公司。在20xx年公司的保费收入高达1287.19亿元。占中国寿险市场份额的56.59%。同年成为中国内地唯一一家进入全球500强的保险企业□20xx年12月，中国人寿股份有限公司成为国内首家在香港、纽约同时上市的金融企业。这些都充分显示了中国人寿的辉煌。

保险公司则可以扩大产品销售，同时减低经营成本；

而银行则提高了客户忠诚度，增加了利润来源。这就是所说的“三赢”，也是银行保险产生的最主要原因。

我经营的银行保险业务网点是××县农行城关分理处，该分理处位于城关镇解放街十字路口，位与商业区与居民区之间，东邻县委大院，北靠商业步行街，地理位置较好。该网点设有6个储蓄窗口，共有员工21名，年青人占大部分，思维方式灵活，接受新鲜事物较快。

虽然银行已经与保险公司合作多年，但是一些客观方面的原因使一部分银行员工对代理保险业务所能产生的预期效应仍缺乏足够的认识，对保险代理业务的积极性不高，造成了双方业务融洽度不高，相互促动性不强的状况。有些银行员工甚至错误的认为：“保险公司求银行卖保险”。为此我采取各种不同的方式与银行员工进行沟通，比如：打电话聊聊天、

出来喝喝茶、一起逛逛街、一起吃饭等等，以此加深了解，建立信任，让银行员工充分认识到自身在代理业务过程中的地位和作用，使银行员工明白银行保险业务不仅是银行中间业务收入的一个来源，而且也是银行业务的一个重要组成部分，更是现代银行多样化经营的必由之路，关系到每一个员工的切实利益。这样就使银行员工更好的了解银行保险业务，支持银行保险工作，从而与银行员工建立牢固的双向服务理念。

保险公司的银行客户经理是保险公司联系银行和客户的纽带，他（她）不仅仅只局限于对银行网点资源开拓，同时还肩负着网点的维护与专业指导，其素质高低至关重要。为此我不断加强理论学习，了解各种不同的产品品质，熟练掌握各种产品的术语，遇到不懂的问题，虚心向公司中介部的其他客户经理请教，提高自身业务素质，为更好的开展业务打下坚实的基础。

面对中国人寿保险股份有限公司辉煌的业绩；

面对公司强有力的领导集体；

面对朝气蓬勃，望我工作的全体同仁；

作为一名银行客户经理的新手，我没有理由不去热爱我们的公司，我只有敬业爱岗，埋头苦干，奋力拼搏，努力去创造一流的银行保险业绩，打造一流的银行保险业务网点，为中国人寿银行保险业务的发展贡献一份微薄之力！

谢谢大家！

保险演讲稿篇四

xx年五月时，我做了个重大的决定，我要离开人际关系复杂的机关，我要离开每天只对着电脑开票的一米二的办公桌，

我要离开不能给我带来任何升职机会和没有发展空间的单位，我怀着一颗积极向上的心，通过了面试，考试，笔试，我来到了平安，参加了新人班的培训，这时的我，才真正的了解平安，中国平安保险成立于1988年，历经21年的发展，已经最初只有十三个人的单一财产保险公司快速成长为以保险，银行，投资为三大业务支柱的大型综合金融服务集团，在09年进入世界五百强第xx1位，全球保险公司入选92家，平安排名第八位。

6月11日，我正事的成为平安的一员，在亲戚朋友的努力和帮助下，八月顺利的转正，记得第一次站在课里分享刚转正的单子时，声音是颤抖的，腿是的筋的，脑子里想好的词早就没影了，用最普通的话直白的话把转正的经过讲完了，可是却得到来自一百多人的掌声和认可，之后陆续的这样的机会让我得到了锻炼，在参加半年新人班封闭培训时，再次占在讲台上，分享着这半年来的成长时，声音哄亮了，腿不抽筋了，讲的有条理了，我感谢平安，感谢我的师傅，让我越来越自信，让我得到了前所未有的荣誉感。

如果他们当初选择了一份保险，也许现在就不会这么难，那天起我对自己说，我要把保障和平安送到每个家庭里，送到每个人手中，我热爱我的工作，送人玫瑰，手留余香。

“平安保险”被称为中国保险业界的“黄埔军校”。这也从一个侧面反映出了“平安保险”的人才流动速度。在这样一种情况下，平安保险如何构建自己的人才政策，确保公司的人才梯队不垮，有很多独到的尝试。

平安保险的人力资源管理科学化工作始于6年前麦肯锡公司的战略构架。麦肯锡擅长战略规划，它为平安确立的人力资源整体构架，包括人员的聘用、升迁、考核的标准，激励以及管理发展培训。但是这个规划主要是构架性质的，在具体操作落实过程中，在公司遇到了强大的内部阻力。

在大量高层人才流失的情况下，尽管平安引入了惠悦的薪酬架构，全部员工得到了30%左右的加薪，但平安深信，克服人才流失的长久之计是加强公司内部的人才培养与选拔。因此平安开始在全公司范围内推行“胜任特征”体系。

胜任特征模型的要旨就是通过对各级岗位的详细分析，建立整个公司范围内的胜任特征模型，并且明确这个模型对于不同级别职员的要求程度。通过与员工的深入交流访谈，平安公司找到了自己公司的核心特质：结果导向，创新和适应调整。在这样一个核心特质模型的指导下，平安公司确立了整个公司范围内的a类干部和b类干部的胜任特征模型和测评体系，由此，原先无章的干部选拔任命就有了可供参考的具体标准；并且这使员工了解到，自己想在职业的道路上得到更大的发展，需要在哪些方面进行。

平安设想在三年之内形成自己理想的人才梯队，建立起一整套内部员工的升迁考核和淘汰机制，通过自身“造血”克服由于向外过度输血造成的人才短缺。为组织战略发展目标的实现在人力资源方面进行充分的准备。

胜任特征模型[competence model]是组织管理心理学界目前的一个热点研究领域。它的提出是相对于原来传统人事管理中的工作分析，在组织充分国际化、多元化的今天，组织内部的岗位也在进一步的模糊化、复杂化。传统的流水线工作正在大量的被高知识的技术性工作所替代。在这种情况下，传统的工作分析很难清楚的界定工作的核心本质，大量的跨国公司开始采用胜任特征模型来描述对于岗位，尤其是关键重要岗位的要求。

平安保险是国内唯一两家aaa级的保险公司之一，偿付能力强，风险小，总资产居国内之首，覆盖的网点广泛。

保险演讲稿篇五

三个核心问题

我是一个什么样的人？

我不知道，我想我以往的经历会告您。我的家庭经济情况非常贫苦。读书的时候，我非常清苦。而这清苦的生活一直延续到我大学。期间，我做过建筑工人，做过教师，做过画师，做过文案。最终我还是返回了校园，并顺利、光荣、圆满的结业。经历改变了我，挫折与困惑改变了我。使我明白“只要坚持，必将成功；只要努力，必将美满人生”。我是一个什么样的人。我想，您可以为我下一个定义了。

我为什么会做保险这一行业？

两个字“选择”，四个字“自主选择”，六个字“完全自主选择”。为什么是这几个字？我们想一想。小学，中学，大学。社会竞争，父母期望，朋友攀比，上司强压使我们没有任何机会“完全自主选择”，总的来说我们都是“被-迫”中长大的。而我们不能一辈子生活在被-迫中！我很清楚，今天来到这里的每一个人都想主动的，积极的，有档次的生活在这个时空。可是，这个社会允许我们这么做么？不允许呀！

在诸多保险行业为何选择了友邦？

“完全自主的选择”，这个选择要慎重，要选就选最好的，最有档次的。在我决定来友邦之前，我非常详细，非常慎重的考虑了32天。在这32天里，我去过平安，去过人寿，去过中英，去过信诚等同类公司。知道我为什么这么做么？要知道，我所寻找的不是一份工作，而是一份事业。一份能使我，我也愿意致力于终身的事业。如果是你，你能不慎重么？是你，你也会慎重考虑。经过一段时间考虑、斟酌。我明确的感觉到，在诸多同类公司中，友邦的培训是最为完善的，友邦的

基本法是最为清晰透彻的，友邦的管理是最为人性化的，友邦的发展前景是最为广阔的，综合上述，友邦是最适合我们发展并成功的舞台。

今天我很清楚的知道，在这里的每一位都是对自己负责的，都是聪明的一类，都是经过慎重考虑而用宝贵的时间愿意来友邦发展自己的事业的，都是有意选择友邦作为自己事业的舞台。

在这里，我恭喜你们，恭喜你们为自己选择了一个满意的舞台。在这里，我欢迎你们，欢迎你来到百年老店，美国友邦。在这里，我祝福你们，祝你们明天的友邦人生路辉煌卓越!!!

最后，祝愿各位在新的一年里“家兴万事和，日进斗金才”。

有钱又有闲，让荣耀常伴身边;让自己的潜能得到一次又一次的飞跃;让自己的心灵不断净化。在平安，我自豪，我骄傲。

让我们共同努力，让每个家庭拥有平安，让爱洒满人间，让病有所医，残有所仗，老有所养，幼有所护，不辜负这大好时代，创造辉煌的人生。最后，感谢各位的聆听。

保险演讲稿篇六

大家午好!

首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自己的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰!今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动事业发展的目的，我要竞聘的职位是保险部经理。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，今年岁，共产党员，学历。年进入工作，先后从事储

蓄、信贷及代理保险工作，现从事银行财务业务，每天对银行受理的贷款进行逐笔审核，负责所有资产、存货、资金、收入进行整理工作。在工作的年里，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，在单位的发展历程中发挥了我应有的作用。

竞聘该职务我有如下优势：

首先，我深知工作的重要性。对工作职责的清醒认识使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在银行的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于银行的工作。

其次，具有丰富的工作经验。我具备银行系统的知识、娴熟的业务技能。知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，无论哪个岗位的工作都是凭着扎实的知识做好，圆满的完成上级领导下达的任务。业务技能方面，年以来的多岗位磨练，练就了我娴熟的业务能力，特别是对银行在保险业务的经营管理及应用知识有比较全面的掌握。这些，都有利于今后工作的开展。

第三，热情与冷静并存。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。

第四，我发自内心对我行事务的热爱及强烈的责任心。“热爱工作才能成功”。工作年来，我目睹了县支公司领导和同事为了银行的发展而付出的艰辛。心怀对组织教育培养的感恩，我有责任也有义务为了我行事业的发展尽一份自己微薄的力量。正因为有着对我行执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，部门经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们银行的发展做出更大贡献。

(一)敬岗爱业，竭诚奉献。作为银行一员，团结互助是我们每个人敬岗爱业的基本表现，是肩负义不容辞的重大责任。要求银行人员筑牢团结的思想基础，把整个的精力都集中到银行工作中，智慧都凝聚到开拓进取的事业中，行动都统一到共谋发展步调上，用团结凝聚人心，用团结凝聚力量，用团结创新业绩。用自信、温情、实力、技巧性的营销客户；用热心、细心、耐心、爱心地为每一位客户放心，让他们支持我行发展；任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，用优质的服务吸引、壮大客户群体，切实维护好银行网点的业务关系，拓展我行的业务范围，增加我行的银保效益。

(二)提升领导，抓好服务。作为部门经理，我定当抓好为基层行服务工作，做好领导职能，即：领、导、统、御。“领”：就是引领、带领，主题词是愿景、战略、责任、规划；“导”：就是教导、疏通，主题词是流程、沟通、培育、权变；“统”：就是统整、融合，主题词是协调、聚力、集约、效率；“御”：就是驾御，制衡，主题词是组织、伦理、文化、凝心。积极制定年度银保销售计划，开拓并维护银邮保险业务网点，不断拓展城区银保业务，努力做好银保的服务工作，以此来提高银保的业务成绩。

(三)抓好培训，提高素质。不断吸纳优秀人才，建立建设高素质的银保拓展团队。做为银行保险部经理，我首先要以身作则，带头学习业务知识，为银行员工树立榜样。同时要加大对员工进行银保知识的学习培训力度，完善覆盖全员的知识培训体系，深入推进岗位练兵，提高学习成果培训效能。在抓好规定必学的基础上，规范学习内容，丰富学习形式，

创新学习载体，有重点、有倾向、分层次地抓好学习，把学习培训抓实抓细抓出成效。同时管理好银保销售队伍，提高银保队伍的产能。

(四)抓好内控，力争良好业绩。通过开展不定期检查和业务复核制度，对员工的保费收入进行全面的监督，做好自己权限范围内的费用控制，同时加强动态分析，完善防错、查错、纠错自控机制。以建立健全岗位职责为核心的内控原则，根植于具体业务工作的长效内控机制，形成事前预警规范、事中实时监控、事后纠偏反馈的内控管理手段，提高每位员工自我管理、自我完善的能力。通过加强内部控制管理，强化员工业务能力，以此来保证完成领导下达的目标任务。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在部门经理的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我行事业发展添砖加瓦！

谢谢大家！

保险演讲稿篇七

我叫xx是中国平安区域收展一名普通的收展员。很高兴公司能给我一个与大家交流的机会，一个展示自我的平台。我今天演讲的题是《相信你，寿险》。

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

年人生最好的时光。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郦红仙课长！

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

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。

保险演讲稿篇八

【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，让保单变成水到渠成，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！