

保险公司基本法演讲稿 保险公司演讲稿 稿(汇总6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。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

保险公司基本法演讲稿篇一

阳春三月和风丽日在这美好时节各位领导和亲临我县检查调研这既对我县教育事业关心和厚爱也对我县广大教育工作者鞭策和鼓舞在此我代表县委、县人大、县政府、县政协对吕厅长一行到来表示热烈欢迎和衷心感谢！

我再一次提议让我们以热烈掌声对尊敬吕厅长、尊敬各位省市领导、表示衷心感谢和热烈欢迎！

保险公司基本法演讲稿篇二

各位领导，各位嘉宾，大家好！我是xxx来自商丘中心支公司，很高兴今天能站在这里与诸位分享我心中的“河南太保”。

自20xx年产、寿险分业经营来，在历任总经理及历届领导班子的带领下，太平洋寿险河南分公司历尽艰辛，从小到大、从弱到强，已成为太平洋寿险全系统与河南保险市场具有重要影响力的一员。

15年来，太平洋寿险河南分公司牢记使命，自觉践行“诚信天下、稳健一生、追求卓越”的企业核心价值观，以“关注客户需求、改善客户界面、提升客户体验”为目标，深入探

索新型保险销售和服务模式的转型升级，在服务中不断洞察客户需求，努力实现好、满足好人民群众的保险需求。坚持合规经营、防范风险，形成了宝贵的业务基础、客户基础、队伍基础、管理基础，成为分公司今天和未来可持续发展的价值源泉。

在这期间，河南太保涌现出了众多为公司发展做出突出贡献的风云人物，他们的事迹可圈可点，他们的成绩可喜可贺，来自我们商丘中支服务营销条线的李霞就是其中一位。提起李霞，睢阳太保乃至商支太保的所有业务伙伴无不称赞：“睢阳区第一能人”、“业务高手”、“增员王”、“倾国倾城”……而谁又能想到这位如今看上去时尚靓丽、精明能干、收入不菲的“第一能人”有着一段苦涩的过往，恰恰是在进入寿险行业、加盟太保以后让她美丽蜕变、破茧成蝶。

从一位大门不出二门不迈、和陌生人说话都脸红的家庭主妇，到如今人人称赞的业务经理，李霞的转变也跟随着太平洋寿险河南分公司的发展一起越来越好。

上天不负有心人，李霞用她自己坚持不懈的辛勤拜访，赢得了客户的认可，当月转正！拿到第一个月工资3726元的时候，她简直不敢相信自己的眼睛。激动之余，聪明的她想到了自己的丈夫，于是她把工资全部取出来换成面额10元的钞票，谎称自己坚持做保险要老公回家办理离婚手续！当满脸郁闷的丈夫看到神采奕奕的李霞和铺满一床的钞票时傻眼了，经过解释丈夫终于理解了李霞，认同了保险，现在成了李霞背后最支持她的人！

李霞的成功也让我们看到了越来越多的人开始对保险产生了不一样的看法，越来越多的人开始认同保险，需要保险。比尔盖茨说“到目前为止，我没有发现有哪一种方法比购买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保险”。为什么两位世界级的人物都会如此认同保险呢？通过不断的与保险亲密接触，我发现越了解保险，就越了解风险，也会越认同保险。

保险，在更多的时候不是一种需求，而是一种需要。需要理性且长久，需要感性而临时。因此在任何时候，保险都是一种必需，无论是在通货紧缩时期还是在通货膨胀时期，都需要从保险中寻找美好希望。所以，趁今天，我们的身体还具备投保的资本，给自己和家人一份天长地久的承诺吧。

保险公司基本法演讲稿篇三

大家好！

我叫xxx来自中国人寿保险股份有限公司xx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多年发展历史的商业化商业寿险公司。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。

我在今年5月初加入公司中介业务部，虽然参加工作时间较短，但是经过省公司的一系列培训与学习，对中国人寿股份有限公司奉行“成己为人，成人达己”的核心理念，以及“诚信为本，稳健经营”的企业的宗旨，有了深刻的理解，同时也加深了我对银行保险业务的了解。所谓的银保业务就是：银行与保险公司之间开展的一系列业务交叉和合作。客户进入银行就可通过银保业务获得家庭的综合理财建议，办理保单迁移等手续。这样客户可以享受到各种优质的金融服务；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xx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!

保险公司基本法演讲稿篇四

大家好!

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧!

本人叫xxx□xxxx年xx月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员□xxxx年xx月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员□xxxx年转业分配到中国人民保险公司xx县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理□xxxx年x月任xx支公司经理、党组书记□xx年选任xx县政协。

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京的军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人□20xx年被xx市政府授予五一劳动奖章□20xx年被xxxx授予优秀管理者奖章□xx支公司连续x年被授予x级文明单位□x级服务质量奖□x诚信单

位□x五一劳动文明班组□xx分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领xx公司上缴利润近xxxxxx万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在□xx公司xx名正式员工，本科学历已达5人、大专x人、初中x人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来□xx支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体

现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合xx业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切群众联系的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析xx地区□xx地区，乃至xx的现状，找差距，找

问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低经营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将xx公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！

保险公司基本法演讲稿篇五

大家好！我是来自综合部的**，很兴奋能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单先容一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。20xx年7月进进中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，往年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也进步了各个方面的能力。为我今后的工作打下了了的基础。

在自身上风方面，结公道财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的治理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，治理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。究竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的上风。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在07年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里具体说，但长期以来与客户形成的默契尽对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希看的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了具体的研

究，其中一些内容是保险客户经理向我们先容时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的爱好。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

另外，我有广大优质的客户群。建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面尽对是一个空缺。假如我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部分的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通胀压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80的财富把握在20人手里，捉住这些人，也就捉住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过往营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更轻易接近，究竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把尽大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，尽对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊奇，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的预备。

对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得最好能够安排一些往外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

最后，再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢在座的同事对我的支持和鼓励。

谢谢大家！

保险公司基本法演讲稿篇六

我们上午好，我今日讲演的题目是“合规从你我做起”合规，浅显的讲就是合乎标准，考试不作弊是合规；开车遵守交通规则是合规，咱们在作业中按照要求，恪尽职守更是合规，，包括今日咱们我们安静地坐在这儿听讲演，也是合规的表现，它无所不在的浸透在咱们的实际作业和日子当中。

古人云，“不以规矩，不成方圆”，合规可以标准职工的行为，合规可以提高作业的功率，合规可以让公司更加健康、稳定的发展，关于咱们农业保险公司来说，合规的含义和作用不言而喻。可以说，合规文明贯穿于咱们安华发展的方方面面，贯穿于咱们作业日子的方方面面，合规就在你我身边。

今日咱们地点着力构建的安华公司的企业文明，如果缺失合规文明这一要害一环，那么带来的不仅仅是咱们企业文明的缺失，更重要的是让咱们一直坚持的稳健运营没有了立足点，健康发展丧失了可持续性！

那么将合规实在升华成一种文明，成为每个安华人的习气和信仰，是咱们标准操作行为之必定，是提升办理水平之必定，

也是保证咱们安华作业大发展的坚实基础。要一直坚持将合规的观念和认识浸透到每个职工的理念中，使每位职工充沛认识到合规运营绝不仅仅是合规部门或者合规人员的作业，它与保险机构的各个流程、各个作业环节和每个职工都息息相关，使之形成大众性的合规文明，并在这种文明的熏陶下合规运营。只要这样才干到达全员合规、人人合规，才干有用操控合规风险，保证保险运营不偏离方针，完成运营价值的最大化。

从我本身的作业角度来讲，我是一名出纳员，我每天在作业中严格遵守财经纪律，按章办事，作好出入凭据单据的填写、多种原始和记帐凭据的复核作业。每天我都会按时的将保费上划，清点库存，严格遵守我公司“出入两条线”的财政要求。我把合规办理的作业要求铭记在心，并且努力用自己最往常最实在的举动遵守公司的合规办理，从小事做起，从本身作业做起。

万丈高楼平地起，虽经风雨而岿然不动，是因为地基牢固。而安华作业大厦的拔地而起，历经风雨而面无惧色，更需求咱们我们的一起付出和合规文明的深入人心。

信任在同业竞争剧烈、机遇与应战并存的今日，咱们安华的职工，不论你身处哪个岗位，作业在哪个地方，只要不断学习，不断提高本身理论水平和业务素质，用自己的实际举动，用崇高的人品和操行，用实实在在的人生，肩负起自己的责任，就能为安华作业贡献自己一份的力气。

我信任，平凡的一滴水也会折射出太阳的光芒，往常的一块砖也会垒起万丈高楼，最后我想说的一句话就是，合规从你我开端，一起努力，期望就在前方。

谢谢我们！