

保险业演讲稿 保险公司个人演讲稿(模板9篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

保险业演讲稿篇一

尊敬的各位评委、领导、同志们：

大家好！

首先要感谢领导和同志们对我的信任，使我有机会在这里发表演讲。在庆祝中华联合财产保险鞍山中心支公司成立4周年的日子里，面对充满生机和活力，挑战和希望并存的伟大时代，我觉得作为一名中华保险系统的成员，忠诚、奉献、务实和向上是我的人生目标，发展中华保险事业，做大做强中华保险产业是我的毕生追求和人生价值所在。我的座右铭是：顽强不息，努力拼搏；不达目的，决不罢休。为此，今天我演讲的题目是“我为中华献力量”。

我们中华联合财产保险股份有限公司是中国大地上财产保险业的一颗奇葩，短短的20来年时间，年实现保费收入已达200亿元，近几年保费年均增长率超过100%，创造了中国产险业的奇迹，公司业务的快速发展被业界称为“中华现象”。中华联合财产保险股份有限公司下属的我们鞍山中心支公司成立4周年，业绩举世瞩目，年实现保费收入已达xx亿元，保费年均增长率超过xx%[]我们为中华鞍山中心支公司取得的成就凯歌，为自己是中华鞍山中心支公司的一员自傲。短短的4年，历史长河的一瞬间，浩荡江流的一浪花，为什么有这样的业

绩，为什么有这样的成就？是无数中华鞍山中心支公司的职工为它努力，为她拼搏，为她奉献，与中华公司共成长。我们先听听几位巾帼英雄的感人故事。

张女士，一看就知道是一名知识女性，说话清楚简洁，富含哲理。她是从一名有稳定工作的会计，到成为全职太太，再到成为一名成功的保险代理人。她笑着说：“辞职在家当全职太太，别人眼里是清闲享福，可我觉得作为一个女人，没有事业是不行的。可是要兼顾小孩和家庭，一个30多岁的女人能干什么事业呢？我选择了保险行业，起初还是尝试一下，想不到竟成功了，我这辈子离不开保险了。”张女士进入营销服务部后，她知识女性的潜力很快得到了发挥，第一个月就成为了保费“新人王”，随后每个月保费均位居营销服务部前三位，成为了一颗冉冉升起的新星。

王女士，一般人觉得不可思议，放弃有着稳定收入的教师职业不干，却投身保险业。这真是“燕雀安知鸿鹄之志！”王女士自有不一般见识，她说：“保险行业凭直觉我相信这是一个朝阳产业，是国家政策所允许和提倡的，这正说明这个行业有着巨大的发展潜力，所以我一定要去做！于是我从几百元的小单做起，在保险这条创业路上坚持了下来，从代理人，到主管，再到现在的业务经理。你能说我当初投身保险是错误吗？”

陈姑娘是“80后”，蹦蹦跳跳，天真烂漫，从事保险不到一年，就从普通的业务员做到了业务主管的位置。她说：“保险是一个朝阳产业，有无穷商计，我取得了业绩，又锻炼了自己，何乐而不为呢？”

有这么多人人为中华保险献力量，才使中华保险从嫩绿小苗成为参天大树，以它的浓荫遮蔽了大地，给每个人带来清凉和幸福。

要为中华保险献力量，作为中华鞍山中心支公司的每一名职

工，必须具有三种素质、三种能力，三种素质是敬业精神、团队精神和奉献精神；三种能力是学习能力、创新能力和协调能力。敬业精神是热爱自己的工作，认真努力完成工作任务；团队精神是善于把自己融入团队，共同完成工作目标；奉献精神是不计个人得失，为事业奋斗终生。学习能力是能学习新知识并运用到实践中；创新能力是不因循守旧，勇于创新，追求卓越；协调能力是具有决策过程中的协调指挥才能。

我们中华鞍山中心支公司的每一名职工要提高自己的素质与能力

一是要勤奋学习，

二是要注重实践锻炼。

勤奋学习必须首先学好公司的发展理念与工作措施，吃透其精神实质，以便更好地把握、理解公司的大政方针及保险业发展的新思路、新战略。勤奋学习是贯彻落实公司精神，提高觉悟，增强本领，做好工作的前提。要牢固树立终身学习的理念，把学习作为一种政治责任，一种精神追求，一种思想境界，带头学习先进理论和科学知识，弘扬良好学风，提高思维层次，以此提高自身素质。注重实践锻炼要敢于接受重任务、重担子，到基层去，到工作艰苦的地方去。

在工作中敢于直面现实，碰到矛盾、困难，不回避不绕道，以自己的智慧，以自己的勇气，按照公司的要求，努力解决，办好事，以此提高自身能力。

我们中华鞍山中心支公司的每一名职工具备良好的素质和较强的能力，要做好工作，完成公司赋予的工作重任，关键是要承担责任。干工作不在于干什么，而在于怎么干。一个人做任何工作，只有勇于承担责任，才能做好工作。我们中华鞍山中心支公司的每一名职工，不管自己的能力如何，工作

环境如何，关键不能忘了自己的责任，要勇于承担责任。承担责任，最基本的要求是熟悉自己的工作岗位职责，明白自己的工作范围。对自己工作责任内的任何事情，都要主动地去做，千万不要等领导来安排。同时岗位责任心体现在政治强、作风硬、讲诚信、勤于钻研，团结合作，敢打硬仗，不计得失。只要人在岗位，事情就要做足到最后一分钟。我们中华鞍山中心支公司的每一名职工要具备良好的职业理念，讲求诚信，珍惜岗位，严守岗位纪律，能够立足本职，以远大的职业理想认真对待工作中的每一个细节。在工作实践中，敢于承担工作风险和工作压力，具有长远眼光和吃苦耐劳精神。

要承担责任必须抓好自身建设。我们中华鞍山中心支公司的每一名职工一定要按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，要求别人做到的自己首先要做到，率先垂范，严以律己。承担责任就是做好服务工作，我们中华鞍山中心支公司的每一名职工要把自己的全部精力与时间都毫无保留地投入到做好服务工作上，要开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得客户的满意，把工作搞好，全面提升工作质量，为公司保险事业发展和提高经济效益进一步发挥自己的作用。

要为中华保险献力量，作为中华鞍山中心支公司的每一名职工，做好新时期的保险工作中，忠实地履行自己的职责，拓展保险业务，创造良好经济效益，达到保险收入的稳定增长。要实现这一崇高、宏伟的目标，让自己的人生在火热的保险事业中闪光，必须做到爱岗敬业，廉洁奉公。

爱岗敬业是我们中华民族的传统美德，是现代社会发展的要求，是我们每个中华鞍山中心支公司职工的最基本的职业道德规范，是对我们工作态度的一种普遍要求。我们爱岗就是要热爱自己的保险工作岗位，热爱自己的保险本职工作，我们敬业就是要用恭敬严肃的态度对待自己的保险工作，就是要认认真真、一丝不苟地把保险工作做好。

我们要把爱岗敬业当成自己生命的最重要部分。爱岗敬业是衡量我工作好坏的首要标准，因为它关系到公司的建设与发展，关系到每个职工的切身利益。我们有责任、有义务去做好每一项工作，应该为公司尽一份心、出一份力，时刻牢记：爱岗敬业不仅是一种美德，是对公司的忠诚，更是自己尊敬自己的一种表现。

爱岗敬业必须做到廉洁奉公。我们要深刻认识到廉洁奉公不仅事关公司工作的健康发展，而且关系到民心向背，影响着公司各项工作的落实。做到廉洁奉公既是公司的要求，客户的希望，也是我们每个职工的起码道德要求。我们要十分重视廉洁奉公，始终把它当作一项重要工作来抓，每时每刻都要做到廉洁奉公，决不跟腐x风气沾边，注意从日常小事上维护自己的形象，铭记“千里之堤，溃于蚁穴”的古训，不忘“人生是施与不是索取”的哲言，做一名客户满意的保险职工。

各位评委、领导、同志们，在为中华献力量的征途中，我甘愿做一棵草一棵树，当我是一棵青草的时候，就把绿色和生机带给大地，当我是一棵树的时候，就把浓荫和清凉带给世界，把自己的每一滴汗水，都融入公司的万里春色，把自己的每一分光热，都注入公司保险事业的灿烂辉煌！

我的`演讲完了，谢谢大家！

保险业演讲稿篇二

各位朋友：

大家好！

我是来自中国xxx人寿保险股份有限公司巴州支公司的xxx[]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矗。

97年8月份我进入当时还在筹建中的中国xxx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——一个道理，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！

保险业演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位伙伴：

大家下午好！我叫xx-x是中国平安一名普通的寿险代理人。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。我今天演讲的题目是“寿险，我相信了”

谈到人寿保险，可以说去年的今天我还属于“险盲”一类，我认为我并不需要保险，即使1998年我曾经购买过一份人寿保险，那也是碍于情面的人情单。那么现在大家就要问：是什么让一名“险盲”成为了中国平安公司人寿保险的代理人呢在这里我不能不提的是带我入司的xx-x主管，她那种敬业、爱业、拼搏的精神深深地感染了我，作为朋友也为她今天取得的成绩而感到高兴，正是在她的指引和感召下才一步步走到了今天，在这里我想说：谢谢你对我的倾力付出！

旦夕，因治疗及时在武汉陆军总医院花去医疗费用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。

总而言之，我坚信寿险是最有效转嫁风险的方法，能给人们的生活带来幸福、安宁、关爱、快乐、享受、平安寿险，我相信了，你呢还犹豫什么。

保险业演讲稿篇四

各位朋友，大家好：

我是来自中国太平洋人寿保险股份有限公司巴州支公司的陈洪海，首先感谢库尔勒市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，我将如何从新开始，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《将进酒》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，后来我将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础。

97年8月份我进入当时还在筹建中的中国太平洋保险公司，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，我明白了一个道理，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！

保险业演讲稿篇五

尊敬的各位领导、各位伙伴：

大家（早上）好！

保险业属于服务行业，而在服务行业里客户就是上帝，只有留住客户、发展客户，公司和企业才能生存和延续。那么留住客户、发展客户的最佳方式是什么呢？就是为客户提供优质的服务！我记得，在新入司柜员培训课上，讲师就对我们说过，我们xx人寿的客户服务理念是用专业和真诚赢得感动，柜员的岗位职责是以“客户服务“为中心，对客户进行咨询、专业服务并处理各项内部事务。这些理念在这次公司推出的“助飞“方案中，得到了进一步的诠释，而在方案的实践中，我有很深的体会。

康宁终身保险是我们xx人寿畅销多年的一款产品。费用低保障高，合同生效180天就可以获得2倍保额的重疾保障，3倍保额的残疾、身故保障，还有非常人性化的豁免责任和附加权益，即缴费期内重疾，免交以后各期保险，保单具有保费自动垫交，减额交情、贷款的功能，因此深得客户的喜爱。俗话说“有病治病，无病防身“。这款产品搭配住院费用医疗保险和意外保险就是一份以健康为主的保障计划，拥有它就象拥有一张安全网，一举几得！我和营销伙伴这段时间搭配拜访客户，主推的就是以这款保险为主组合的保障计划。

在拜访的过程中，我是真的体会到了，销售是从拒绝开始的。每一个客户，似乎刚开始接触到保险销售人员的时候，心底都是怀着抗拒的心理的。我陪同的营销伙伴小a是一个很健谈的女孩子，文学、经济、政治等她都能与客户侃侃而谈。但是销售保险并不只是能说就行的事，还有很多的拒绝和突发事件。

有一个客户，是小a在美容院做美容的时候认识的。当时两个

人聊得很开心，小a了解到她离婚了，自己是服装店的老板，挺有经济实力，并且她自己只有简单的社保还没有买过任何商业保险，走的时候小a告诉她自己是保险公司的，还给了她一张名片。当时，她也递上了自己的名片还笑着说，其实我自己也有这方面的考虑，要小a有空给她打电话。小a一阵高兴，当时就把她写在客户档案卡上，还列为了自己的准客户。回家当晚就根据了解的情况做了康终的计划书，第二天早会结束后就打电话约见她，她说忙没时间。后面好几次打电话给她，电话里她都以各种理由拒绝见面。奇怪了？既有经济实力又有保险意识的准客户，就这么没有了，是她在耍自己吗？她看着不像那样的人啊？小a想不明白，但又觉得不甘心，不能就这么轻易的放弃了。于是后面小a经常发短息给她嘘寒问暖，并一再强调不会占用很长时间，只是让她了解下有关保险的常识，如果听完之后，觉得不错，可以考虑，将提供给她最满意的服务，如果不满意，那也没有关系，两个人就当交个朋友……功夫不负有心人，也许是小a的真诚感动了她，在第十六次电话给她的时候，她竟然同意见面了。当时公司刚推出“助飞“方案，希望我们业管部门和销售部更好的合作。小a很高兴的跑来告诉我这个情况，我们分析后一致觉得客户买保险的可能性比较大，觉得要趁热打铁，第一次见面就要看准时机尽快促成。于是，我和小a决定一起去拜访的这个有些神秘的客户。

她打开门后，看见我们，居然微笑着请我们进去，还很热情的给我们泡茶喝。我们更纳闷了，她真的不像那种欺骗玩耍他人的人。喝茶的时候，我们这才知道其中原委。原来，她离婚后就和自己爸妈住在一起，他爸爸不相信保险，不喜欢保险业务员，所以她今天也是趁她爸妈去亲戚家要下午五点才回，这才同意约见我们的。问其中缘由，她笑着没有回答。我又问她，那你怎么就相信保险相信小a呢？她说，她知道是xx人寿60周年诞辰，如果真是骗人的，怎么可能存在这么久，对小a这是这段时间的观察和体会觉得小a为人真诚。

小a拿出准备很久的计划书，为她介绍起来，她时而点头时而提问，小a都很专业的给予回答。我看时机成熟了就示意小a让她签字。她签字了。小a长吁一口气，没想到这么顺利，即使她强忍着，我也能看出她很高兴。一看时间快到2点了，她热情留我们在家吃点家常饭，把冰箱里的饭菜热乎了一下，我们就吃了起来。

突然门铃响了，她开门，叫了一声“爸“，说怎么这么早回来了。谁也没有想到她爸爸竟然提早回家了。他爸问，他们是？生意上的朋友。

但是茶几上来不及收藏的文件…显目的xx人寿的标志，没有逃过她爸的眼睛

我们两个第一次遇到这种场景有点吓懵了，看他年纪较大了，怕激怒他，不敢乱说话。她赶紧扶着她爸进卧室。然后出来很抱歉的跟我们说要先回去，保险的事情先放一放，她爸爸身体不好，有高血压。听说有高血压，我们更加不好说话了。

路上，小a忧心忡忡说，哎，要是我们不留下吃饭就好了。这个单恐怕签不成了。

后来经我多次的沟通，她安排了我和她爸见面了。原来她爸爸曾在其他保险公司买过年交五万、五年交的投资型的保险，当时被业务员误导交费两年后退了能赚几万，等到退了才知道亏了很多钱。我给他做了很多的解释包括现金价值，还有公司的分红不确定等，还例举了工作中很多的理赔实例，以及保险法的相关条款……她也为她爸介绍了小a的相关情况，让他了解小a为人真诚。

就这样，这笔单一波三折最后还是签成了。我们以专业和真诚赢得了客户，心里非常的高兴。现在的保险市场竞争激烈，

而保险在人的心中还有许多不良的印象，但是相信专业和真诚永远都是赢得客户的最佳法宝。

在以后的工作中，我将继续以专业和真诚的服务理念指导工作，做好自己的本职工作，

与营销伙伴互帮互助，携手共飞翔，为引领寿险行业的服务水平，打造“服务精品工程“，为把xx人寿保险股份有限公司建成国际一流寿险公司、为把xx人寿保险(集团)公司打造成国际顶级金融保险集团奠定坚实基础，贡献自己的微薄之力。

保险业演讲稿篇六

各位朋友：

大家好。

我是来自中国太平洋人寿保险股份有限公司巴州支公司的陈洪海，首先感谢库尔勒市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，我将如何从新开始，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《将进酒》中所写到的那样，“天生我材必有用，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，后来我将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础。

97年8月份我进入当时还在筹建中的中国太平洋保险公司，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！

保险业演讲稿篇七

各位领导、各位同事、各位朋友：

企业荣誉、我等与共。在座的各位都是“天安”大家庭中的一员，有的毕业于大中专院校，有的来自社会，有的更早的参加了工作，无论源于何处，我们抱着同样的理想、奔着同样的目标走到了一起，“天安”成了我们人生新的舞台，成了我们发展的载体。现在，“天安”是已经开始了事业腾飞的步伐，俗话说：好的开始是成功的一半，我们怎样跟上“天安”的步伐，为“天安”发展做出贡献呢？我觉得应该以“天安”为家，从自我做起，从小事做起，去关心她，去建设她，让她变得更美好。

以“天安”为家，就是要时时处处维护“天安”的形象和利益。“天安”的兴衰与我们紧紧相连，这就要求我们爱“天安”的一草一木，同一切损害“天安”形象和利益的言行做斗争，象保护自己的家庭一样保护“天安”。在“天安”，个个是主人，不能袖手旁观，我们每个人都应想方设法在“天安”这个大家庭的坐标系上找到属于自己的坐标，而不能脱离于这个大家庭。因为一滴水只有放进大海，才可以显示它的光辉，才可以发挥出他的作用和力量；以“天安”为家，就是要真真正正把她作为自己的’家，与顾客永远站在一起，把顾客当朋友，当亲人，视他们的事为自己的事。

以“天安”为家，就要从小事做起，从细节入手。老子说过：天下难事，必做于易；天下大事，必做于细。我们从事服务工作必须从细节做起，一个微笑，从一声问候，一次提醒做起；从每天的仪表，从顾客走进来的第一个动作，第一个神态，第一句话这些细节入手，而这些往往被我们所忽视。我们对一件小事的反思绝不是小题大做，而是体现了一个以企业为家的员工应有的责任感和事业心。著名的海尔“十三条”是从不许随处大小便开始的，我们能说肯得基、麦当劳不讲细节吗？为了炸薯条的质量，他们可以远涉重洋进口小小的马铃薯。我们能说世界500强企业都不讲小节、细节吗？可口可乐、沃尔玛、丰田汽车哪一个的成功不是从小事做起。俗话说“干一行，爱一行”，认真工作，做好每一件小事，就是尊重工作，也就是尊重自己。

以“天安”为家，就要有一种自觉、自律、自重、自省的精神。没有自觉、自律、自重、自醒的精神，哪怕是有再完善的制度，再严格的管理，再高效的执行力，也形同虚设。从我做起，就是要遇到困难不推脱，顾客需要帮助主动上前，用洋溢着微笑的面容对待顾客，让每一位顾客都有一种亲切而熟悉的感觉。面对客户的误解和错怪，保持宽容和坦然，面对赞扬和激励，保持谦虚和清醒。从我做起就是不论面对怎样的客户，始终都要用真诚的态度、愉快的情绪感化他们，用自己的真诚换来客户的信任。

一艘航船的航行需要一位成功的舵手，更需要团结一致的水手。我愿做默默无闻的水手，没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。但我仍然为“天安”时刻准备着，时刻准备着为顾客耐心的解答，时刻准备着为顾客提供优质的服务、完美的服务，时刻准备着牺牲自己的休息时间，时刻准备着加班加点无怨无悔。我希望和大家一起努力，用我们优质服务、诚信服务，把“天安”打造成顾客的家园、避风的港湾，旅途的加油站，把我们的“天安”经营得红红火火，让我们的明天更加辉煌！

最后感谢大家的聆听，谢谢大家！

保险业演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！我是来自综合部的xxx，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。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□xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去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提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的管理大资金的经验。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，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕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，就是我的优势。

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xx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详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希望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详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。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绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，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的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，作为大客户，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，更容易接近，毕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，他们把绝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，绝对不能急躁，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，我当时感到很惊讶，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准备。

保险业演讲稿篇九

各位尊敬的领导，亲爱的伙伴：

大家上午好!

我叫xxxx是xxxx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xxxx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。xxxx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xxxx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20xxxx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xxxxx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！