

最新保险行业的品质演讲稿 保险公司演讲稿(优秀6篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么演讲稿怎么写才恰当呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

保险行业的品质演讲稿篇一

您们好！

欢迎您们参加中国人寿保险股份有限公司xx分公司xx年第五期《星火燎原》创新班学习，在此，我代表中国人寿xx分公司党委、总经理室对各位的到来表示热烈的欢！同时，也祝贺大家有机会和人寿保险这个新兴的、最具有发展潜力的朝阳行业结缘。

人寿保险是人生中永随相伴的财富，是其他任何事物不可替代的，她也是我们每一个人、每一个家庭幸福安康的守护神。当您不需要她的时候，或者是您已经把她遗忘，她仍然在您身边忠实地默默守候；当您遇到困难的时候，她会为您排忧解难。人寿保险事业，是一份充满了神圣、充满了爱心、充满了快乐的事业。年少时，人寿保险的教育金可以帮助莘莘学子顺利完成学业，造就国家建设的栋梁之材；中年时，人寿保险的救助金（如：医疗保险金、意外伤害保险金）可以帮助危难家庭度过难关，构建平安和谐大家庭；年老时，人寿保险的养老金是老年生活的忠实伴侣，是开启晚年幸福乐园的金钥匙。

曾经有这样一句话说：人寿保险的推销员是神派到人世间的

幸福使者，他们推销的人寿保险就是把幸福送给千家万户，把快乐带给每一个人，让生命活得更有尊严，让爱心布满人间。

各位伙伴，中国人寿有了您们的加入，将会有更多的人民群众、更多的社会家庭受到人寿保险的绿荫庇护，您们也将会在更多客户的感谢中、赞美中获得成功，创造您们的辉煌人生！

中国人寿是中国市场上最悠久的人寿保险公司，有着60年的发展历史和拥有4.5亿客户，经过多年发展，已经成为中国保险行业第一品牌□xx年的品牌价值高达人民币486.67亿元，总资产达7000亿元，业务收入占据了中国人寿市场的半壁江山，是巡航在中国保险行业的一艘，引领着中国寿险行业的发展方向，她是中国民族寿险行业的领跑者，她以最好的产品、最好的服务提供给客户、回馈给社会。

作为一名合格的寿险营销员，我们要诚实守信、目光远大，既要为客户提供优质的保险保障，也要为自己的事业创造成功的机会。公司一贯提倡“以人为本、走专业化营销之路”，这次培训我们的讲师们将给大家讲授一套专业完善的培训课程，并在今后您们从新人到高级主管的成长过程中，继续给予培训支持；在主管的辅导下，引导您发展的方向，让每一位伙伴最大限度的发挥自身潜能，以实现自己的理想，成为受人敬仰的寿险专家，成为一名造福社会、造福人民的爱心大使。

今天，您们选择了中国人寿，您们的人生里程将进入一个全新的发展阶段，在中国人寿这个大舞台上，公司提供了公开、平等的竞争机制，每位伙伴都可以通过自身的努力实现自己的梦想。制度是公开的，竞争是平等的，但勤奋和努力却是至关重要的，只要相信公司、相信制度、相信团队，“听话照做，相信追随”就一定会成功！

您们来自全区各个不同的地方、从事过不同的职业，或许也有着不同的生活习惯，但是，为了事业发展的这个共同目标走到了一起，所有营销队伍里的‘伙伴，都要互相关心、互相爱护、互相帮助。“公司是家庭、公司是学校、公司是军队”，这是中国人寿一贯秉承的职场文化理念。在家庭里面，我们要互相尊敬、和睦相处，遵守职场伦理和职业道德，不要为了小事而斤斤计较；在学校里面，我们要虚心学习、戒骄戒躁，不要因为一时的不足和暂时的失败而气馁，也不要因为获得一点点成功而骄傲；在军队里面，我们要严守纪律、维护制度，要保持高昂的斗志，培育顽强拼搏的战斗力和战斗力，要树立不怕困难、敢打硬仗的战斗气概，公司的业绩就一定会得到提升，您的理想就一定会实现！

各位伙伴，“观念改变命运、态度决定一切”，这是永恒不变的事业追求理念，只有自己才是自己命运的真正主宰者，只有自己才是自己生命中的唯一思想家；“感动不如心动、心动不如行动”，这是成功人士长期坚持的行动纲领，要创造幸福生活，要改变自己的命运，必须从改革自己的思维习惯入手。“换一种观念，会换一种心情；多一个思路，会多一个出路”，只要您们确立了目标，明确了方向，行动就是最好的选择。

最后，预祝本次培训班取得圆满成功！预祝各位伙伴学有所成，未来xx国寿的销售精英就是您们！您们是xx国寿持续发展的新动力！

谢谢大家！

保险行业的品质演讲稿篇二

大家好！

我叫莫飞，来自财富管理业务部。今天给大家带来演讲的题目是《感恩，从新华开始》。有人说，忘记感恩是人的天性。

当我们偶然来到这个世界上，什么都还没来得及做的时候，我们就已经开始享受前人带给我们物质和精神上的一切成果了。这就提醒着我们每一个人，要怀有一颗感恩的心。

请问在座的伙伴们，有没有一毕业就进入保险公司的，有吗？请举手告诉我！其实还是有挺多的，谢谢各位！最近看到一个脑筋急转弯，它问的是“夫妻双方有一个共同点是一模一样的，分毫不差，有人知道是什么吗？”而也告诉刚才举手的伙伴们一个好消息，我们这一帮人也有一个一模一样的共同点，我们都叫保险宝宝！请大家感谢公司，是它给了我们机会，让我们能够拥有一个共同的名字，同时也要感谢自己的双眼、自己的心没有被花哨的世界迷惑了双眼，幸运的加入到了这个朝阳行业。

工作至今已有一年，最初的目标很物化，能养活自己，不向家里伸手要钱，解决人与物之间的问题，是生存的需求；而最初的我便是将幸福寄托在了这物化的未来上。从最开始的外勤转入内勤，随着生活的慢慢稳定，幸福并没有伴随着物质如约而来。官高的抱怨、位卑的抱怨、工资低的抱怨、工资高的也抱怨。

面对越来越现实的社会，房价、物价的飞涨让我们似乎更加焦虑，像传染病，交叉感染。业绩上不来，内勤不安，怕外勤队伍心态不稳；外勤也不安，没有收入，看不到希望；在现如今的cpi屡创高峰的情况，富的不安，怕财富有一天就不算数了；穷的也不安，自己的境遇会改变吗？就在这抱怨、焦虑和不安之中，我们突然发现，幸福，终于成了一个大问题；而“感恩”提起，则很少被人提起，甚至是“想起”。

今年来由于种种原因，始终都没能聆听到黄总的教诲。而七月某一天的早会上非常幸运，这一“梦想”终于得以实现了。十几分钟的讲话有对伙伴们工作的肯定，也有对伙伴们的批评，甚至对一些现象的愤怒。其实之前的我一直都无法理解什么是“提高员工的幸福指数”，那天我算是体会到了。

跟为了开一次会需要凌晨12点坐车，经过4个小时颠簸，强忍着睡意开会的`伙伴来说我们真的很幸福；跟职场在“红灯区”，回到办公室需要七弯八拐的伙伴们比，我们真的很幸福；跟各支公司在读书与思考的时候只能看“哑剧”相比，我们真的很幸福！

说自己在银行当柜员，每天都跟钱打交道，看起来确实是一份很体面的工作，但是每天都是存款、取款、转账、改密码??在她们身上我看不到一点年轻人的朝气，没办法从她们的言语中感受到哪怕一点点的幸福，这个时候我又发现了自己真的很幸福！早夕会准备、给外勤伙伴上课、去网点与银行人员沟通，读书与思考等形形色色的事情让自己不停的运转起来，这在我看来就是青春磨砺。不同的环境，不同的心态，一年、两年、三年甚至多年之后，我们的未来一定就像我们在读书与思考中所讨论的那样，是我们能够看得到的。

古人聪明，把很多的提醒早变成文字，放在那儿等你，甚至怕你不看，就更简单地把提醒放在汉字本身，拆开“盲”这个字，就是“目”和“亡”，是眼睛死了，所以看不见；这样一想，感恩的恩字也很不错的，一个方框把围绕着人，下面一个心字，别人的帮助一直围绕在我们的身边，提醒我们心里一定要时刻惦记着，所以形成了恩。

常说：“三有三为。”

心中有祖国，为祖国做件事。不是为了回报、感谢伟大的祖国么？

心中有集体，为集体做件事，不是为了回报、感谢温暖的集体么？

心中有他人，为他人做件事。不是为了回报、感谢生活中的每个人么？

说到感恩他人，做天晚上凌晨一点，我回到公司办公室拿点资料，发现，咱们的早会会议室依然灯火通明，发现我们朱青经理、钟丁夷、邓恩华三位还在为了今天的演讲比赛布置会场；我相信大家都知道，但凡有这样的活动，加班加点的绝对这几位伙伴，我希望现场以及视频前其他中支的伙伴给他们致以最热烈的掌声好吗？中医说我们的肝是属火的，如果不能按时作息的话，肝火就会变得旺盛，从而让我们的脾气变得急躁。所以，我们的伙伴平常为了大家能够更好的工作，经常是熬夜加班，所以偶尔的嗓门大点希望诸位多多体谅，我相信只要多一个笑容，我们的的工作就将更加顺畅，理解万岁！

着烈日、冒着寒风挨家挨户陌生拜访的营销战士们；正是有了这么一群人，我们才能在如此华丽的职场、享受如此稳定的生活。在我演讲结束之际，希望各位将最热情的掌声送给这些默默奉献、默默付出的伙伴们！

谢谢大家，我的演讲完了。

保险行业的品质演讲稿篇三

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。

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。

1、建立双向服务理念。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。

2、提高自身素质。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！

保险行业的品质演讲稿篇四

我一直在等待，等待一个邀约，这本是很多年以前该奔赴的约会，却姗姗来迟。这是一次迟到的相约，我的等待在暮霭中沉默，岁月在静静等待中流逝，一转身，就又过了一季，转眼间，已过了二十多年；这也是一次美丽的相约，更是用智慧驱散我心中迷雾的完美邂逅。

一直以来，保险之于我，是遥远而混沌的，虽然我受过高等教育。我们这一代人常被称为保险缺失的一代，在少年时代，我没有受过系统的保险知识教育，连知之甚少的保险知识也是来自于道听途说，其中更有许多歪曲和误解，更别说去购买一份有保障的保险。

在生命人寿的专业学习，让我心中的疑惑如迷雾遇到阳光一样逐渐消散。在此之前，我和很多人一样，保险意识淡薄，认为自己年轻身体健康不需要保险。我参加了新人班培训，认真学习了“生命人寿”的发展历程从这个故事中我彻底顿悟了，原来我和我所有人一样，都在无意识地每年重复着这样的游戏。根据中国人生命表统计显示，中国人的年平均死

亡率恰巧是千分之三!也许有人说千分之三的概率很小，因为1000人之中才只有3人。但是真正有谁敢朝自己的脑袋开枪呢?因为对每个人来说，只有两种可能：生或死。因此，每个人的概率是50%。

我明白，天晴的时候修房子的人，才是真正的智者。就像胡适先生说的：“保险的意义只是今日作明日的准备，生时作死时的准备，父母作儿女的准备，儿女小时作儿女长大的准备，如此而已!”用通俗的话说人寿保险就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，在风险事故发生时，能保障我们和家人，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。

思想的升华促成我心态的转变，让我真正地投入到保险事业当中来，拉开了与吉祥三宝相约的序幕。

“吉祥三宝”的名字源于佛典《吉祥经》中最为上乘的部分。“奉养父母亲，爱护妻与子，从业要无害，是为最吉祥。”其中《吉祥经》中提到父辈爱、妻子爱及儿女爱，被视为人生三宝。吉祥三宝作为全世界第一张开光保单，以社会、公司、客户吉祥，以父母、妻子、儿女吉祥，完美诠释《吉祥经》及人生三宝的内涵。“吉祥三宝，大爱无疆”，客户每购买一张“吉祥三宝”保单，生命人寿将代客户捐赠10元给玉树灾区。

“吉祥三宝”采用当前市场上先进的保额分红方式，同时更注重保障功能，特设双倍人身保障，另外，吉祥三宝还配属了大病额外给付特别保障责任。在客户不幸患大病享受高额赔付后，主险责任继续有效，不影响客户理财收益及意外保障。真正实现了生命人寿“以人为本”的产品设计理念。

保险行业的品质演讲稿篇五

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xx年开始。

xx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。xx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。

xx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！

保险行业的品质演讲稿篇六

站在这里，我的心是沉甸甸的。按照这次演讲的要求，我将主要向大家汇报我自己成为一个xx人之后的感悟。可是，我知道，我讲的不是我自己，而是沈阳公司我那10xxxx个工作伙伴们一年来的心路历程。

我是20xx年5月随着沈阳公司的筹建，走进xx的。当时负责公司的人事行政工作。那个时候的沈阳，对xx品牌的认知度还很低，我每天眼前看得最多的，是一个正在装修的施工现场，并不缓慢的施工速度，却无法缓解当时创业团队的心急如焚；和我打交道最多的，是形形色色的供应商，但他们有一个共同的特点，就是对我们这个新企业的未来半信半疑；我在和媒体接触时，很多人都是先在网上查过xx保险的背景后，才肯和我们正式接触。那个时候，我苦恼过，甚至怀疑过自己的选择是否激情多了，理性少了。

是对xx保险那独特文化的不断了解，让我坚定了做一个xx人的信心。第一次见分公司郭总的时候，他的一句话让我砰然

心动，他说：“xx会给每个好想法一个舞台，让你把好想法变成好做法。”第一次到大连公司学习，更是让我对未来充满了信心。职场里高速发展带来的气象万千；员工们勤奋进取焕发出来的勃勃生机；领导们热情服务中展现出的睿智和胸襟，让我真实地感受到了：一个正在崛起的企业那巨大的生命力。也让我看到了，这个企业的背后，那一眼看不到边界的、无限广阔的发展空间。

一年时间过去了，在xx公司的领导下，依靠xx保险精神的巨大感召力，依靠全体员工的持久战斗力，依靠产品本身的独特生命力，我们的市场从无到有，我们的队伍从小到大，我们的能力从弱到强。不到一年的时间，沈阳公司的市场份额已经成功地跃居第二位！这些变化，记录了我们的热情，也记录了我们的理性；承载了我们壮志凌云的梦想，也承载了我们脚踏实地的努力。这些变化，是我们每一个人在创业中走向成熟的历史见证。

我身为这伟大团队中的一员，身为这伟大事业的一部分，也在这一过程中不知不觉地完成了做xx人的转变。

一年的时间，让我坚定了后半生做一个xx人的信念。我们既然选择了向上，就注定要放弃平庸；我们既然选择了向前，就注定要放弃安逸；我们既然选择了奋斗，就注定要放弃逃避。我爱xx，我会为它倾尽全力，因为，它现在不仅是我的生活，也是我的生命。