# 保险公司演讲稿集锦

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-04-12

*保险公司演讲稿集锦（通用30篇）保险公司演讲稿集锦 篇1　　尊敬的中支公司各位领导、尊敬的与会全体同仁：　　新年好!　　日历翻过新的一页，纪元进入新的一年，寅虎奏凯辞旧岁，玉兔传佳迎春来，新年新春新任务，新风新貌新精神。　　过去的一年，在中*

保险公司演讲稿集锦（通用30篇）

**保险公司演讲稿集锦 篇1**

　　尊敬的中支公司各位领导、尊敬的与会全体同仁：

　　新年好!

　　日历翻过新的一页，纪元进入新的一年，寅虎奏凯辞旧岁，玉兔传佳迎春来，新年新春新任务，新风新貌新精神。

　　过去的一年，在中支公司领导的英明决策下，积极贯彻上级公司一系列指示精神，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领全部员工紧紧围绕立足改革，加快发展，真诚服务，提高效益的中心，进一步转变观念，改革创新，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司终于实现了大幅度盈利，取得了骄人的业绩。

　　我做为\_\_-x财产保险公司的一员，一名工作在\_\_营销经理部的最普通的业务员，我为公司取得的成就感到自豪，感到骄傲，公司的成功使我欢心鼓舞，无比高兴。衷心祝愿公司在中支公司领导的英明决策下，规模越做越大，效益越做越高，质量越做越好。

　　几年前，我由一名下岗职工，带着沉重的精神负担，怀着养家糊口的希望迈入了\_\_-x财险这个门坎，加入了公司员工的队伍，做起了财险业务员。当时我业务无门，信心不足，精神不振，头一年保险费不足十万元，业务开展的十分吃力，一度思想动摇想打退堂鼓另谋发展，是公司领导不舍不弃的教育，员工同仁无私无尽的帮助，使我跟在\_\_-x的队伍里，伴随公司发展的脚步。\_\_-x诗军队、\_\_-x是学校、\_\_-x是家庭的企业精神。一天天，一年年，改造了我，重塑了我，使我逐渐学会多项保险业务知识，使我逐渐养成尊重领导、友爱同仁、善待客户的良好品德。我已经从心底深深地爱上了这个岗位。这份爱，源于对事业的执着追求。源于对工作的认真负责。这份爱，也源于领导的殷切希望，源于同事的高度信任。因为有了爱地更阔天更蓝;因为有了爱花更艳草更芳。心中的这份爱，永远激励我在今后的岁月里艰苦跋涉。在工展业务的岗位上兢兢业业，努力拼搏，为公司的发展做出我一名\_\_-x普通员工的应有贡献。

　　我深知：工作就是责任，岗位就是沙常在平凡的岗位上肩负着使命的责任，肩负着使命的重托。无论你选择了哪个岗位，岗位也选择了你。这就意味着有了一份追求，意味着有了神圣的责任。平凡的业务岗位，是员工展示自己的舞台，我们就是这个舞台的主人。十几年的工作丰富了我的社会阅历，五年的公司业务工作教会了我担当责任的义务，让我深深体验到责任心在工作中的分量。本职工作永远是一种强烈的责任。肩负起自己的责任是何等重要，因为责任意识会迫使你由平庸走向卓越。

　　新春伊始，万物更新，面对竞争日趋激烈的保险，公司发展驶入快车道。如何适应公司发展的需要，是每个员工面临的挑战和检验。提高自身的业务素质，强化服务意识，履行好自己的职责。把“我的岗位我负责，我的服务你满意，我的工作请放心”，作为\_\_年我个人一切工作的准则。我会时刻用我负责、你满意、请放心来检验自己。只有全面的掌握政策业务知识，熟悉自己的岗位职责才能郑重的承诺“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”。不及硅步，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，积业为蝤。

　　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决窃。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”。业精于勤而荒于嘻。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\_\_-\_\_公司。

**保险公司演讲稿集锦 篇2**

　　尊敬的X经理，尊敬的各位营业部经理，亲爱的伙伴们：

　　大家早上好！伴随着新一轮太阳的冉冉升起，我们又迎来了崭新的一天。窗外春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香，室内激情飞扬，正是展业的好时节。

　　十分荣幸这天的大早会由我来主持，我是来自X营业部的，我的增员人是十分优秀的经理，十分感谢他能够把我引领到这样一个环境中来，在那里借助大家的掌声对他表示衷心的感谢！

　　1、下方请跟我一齐关注天气状况：这天，春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香的好天气，十分适合我们展业，祝愿大家这天拜访多多，收获多多！

　　2、维护良好的职场秩序，是我们每一位合众员工的良好品质。早会开始之前，友情提醒大家将我们的通讯工具关掉或调整到静音状态，早会期间请大家不要随意走动，有吸烟习惯的伙伴请暂时忍耐。

　　3、接下来有请大家全体起立，让我们心怀感恩，一齐诵读公司司训。

　　4、让我们继续满怀深情齐声高唱《相亲相爱的一家人》。透过大家饱含深情地齐唱，让我们更加坚定“加盟嘉禾，家和万事兴”的信心，让我们在“相亲相爱的一家人”的和谐大家庭里展翅飞翔！

　　5、锻炼身体，增强体质，健康的体魄才能够更好的创造完美的明天。让我们一齐跳起这天欢乐的晨操，请会跳的伙伴踊跃登场，一齐带领大家舞动青春的旋律！。

　　大家请坐。晨操给大家带来愉悦的情绪，感谢领操的伙伴，让我们用掌声表示感谢！

　　6、“风声雨声读书声声声入耳；家事国事天下事事事关心”，关注时事，爱岗敬业，提高我们的服务水平是我们每一个保险从业人员的职责，接下来，让我们以最热烈的掌声欢迎我们的新闻网》资深主持人伙伴上场！根据新闻资料稍作总结。

　　7、谁英雄谁好汉，X榜上比比看，接下来大家用最热烈的掌声有请尊敬的X经理给大家公布这天的业绩X榜！

　　8、每一份成绩的取得，无不凝聚着成功者对寿险行业以及对公司的满怀信心和对客户的高度负责，而且，每一张保单背后都会留下闪光的足迹和宝贵的展业经验。成功自有成功的方法，接下来让我们有请这天的展业明星，他就是――X营业部优秀的伙伴――！让我们掌声有请他闪亮登场！

　　9、跨别昨日，迎来新的征程，未来的奋战我们将赢得新的荣誉，让我们摒弃那拖沓的往昔，共同迎来新的一天，让我们扬帆起锚，主宰自我，用最富激情的呐喊响彻晴天，下方，请全体起立，共同宣读这天的激励口号：不达目标誓不罢休！

**保险公司演讲稿集锦 篇3**

　　各位领导，各位同仁，大家好！

　　我叫，来自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”。

　　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。占寿险市场份额的56.59%。同年成为内地唯一一家进入全球500强的保险企业。20xx年12月，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，对股份有限公司奉行“成已为人，成人达已”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。

　　由于去年农行城关分理处与保险公司有过银保业务，有较好的合作基础，那么如何充分发挥它已有的优势，将国寿的产品很快的推销出去，创造一流的银行保险业绩，打造一流的银行保险业务网点呢？在工作实践中，我深深认识到做好以下二个方面工作至关重要：

　　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x银行保险业务的发展贡献一份微薄之力！

　　谢谢大家！

**保险公司演讲稿集锦 篇4**

　　大家上午好！

　　很高兴今天能站在这里与大家一起分享，我想借助大家热烈的掌声感谢公司给了我一个这样的机会。

　　我来自，我的名字叫，是09-15期实战演练班的学员。在这之前我参加了职前辅导班，岗前培训班等课程的学习。在实战演练班期间我获得了“一马当先奖”“保费优胜奖”和“达标奖”等多项奖励。累计保费11587元，其中长险保单10年以上期交5件，意外险保单5件。

　　我是湖北人，其实我接触保险这个课题已经两年多了，最早接触的是中国平安，因为我的一个好朋友是在平安做的，我的家人的保险就是跟她买的，而且我朋友一直都在做我的工作，叫我去听课，但是我一直都没时间，因为那时候白天要上班，晚上要给朋友设计图纸。我在加入中国人寿之前在南城添迪制品厂工作，是一位建筑工程师，今年5月份合同到期，公司没有和我续约。就这样我想改行了，在这里，我要再次借助大家热烈的掌声感谢袁启锋经理，谢谢您！是他带我走进了中国人寿这个大家庭，并且精心的培育我成长。通过这段时间的学习，我明白了：这个行业就是我辛辛苦苦所寻觅的行业，中国人寿就是我想要加盟的公司。因为他可以让我不用再经常去找工作了，不用再担心做了今年明年不知道在哪儿上班，让我可以有更多的时间陪伴家人。在我加入中国人寿以后，有一个我以前的朋友又打电话给我，请我去广州黄埔去做工程主管，月薪5千。（月薪5千呀朋友们，有人想去做吗？）我很自豪的回绝了他，这要是以前我可是求之不得的呀。但是现在不同了，因为我加入了中国人寿，我不用在明年的这个时候又背着行囊去找工作了，因为我知道，要找靠山就要找一棵大树，要改行就要选择一个热门的行业。

　　进入保险这个行业以后，我有了很多的体会，有烦恼，有郁闷，但是也有兴奋和快乐！在8月27日下午四点钟的时候，我接到了一个陌生电话，他问我，吴先生，你是做医疗保险的吗？我说，是的，我是中国人寿的业务代表，有什么可以帮到您的吗。那人很急切的说，是这样的，我上网查了一下，一般的保险都要买了过一段时间之后才生效，那我想问一下你，有没有一种保险，可以今天买了明天就生效的呢？我就告诉他说，

　　那这样吧，我现在没有时间，晚上我再联系你吧。他说，那好，但是你要快点啊。到了晚上七点钟，我去到了他家里，我见到了他母亲，我就明白了他是怎么找到我的。之前我做陌生拜访的时候给了他母亲一张名片，而她象看贼一样的审视我说，现在家里当家的不在，等他们回来了我和他们说，叫他们打电话给你，现在就不要罗嗦了。就这样很冷漠的拒绝了我。听他弟弟说，他哥已经住在广州中山医院，已经确诊了是心脏内膜言，过两天就要做手术了，手术费用要10万，现在为医药费着急了，听人家说保险能帮他解决，就这样开始想了解保险了，他上网查了很多资料，也打了很多电话，咨询过平安的合众的泰康人寿，但是没人理睬他，因为这根本是办不到的事情。他一家人都来自揭阳，他哥有三个小孩子，都在上学，大的`上六年级，最小的才6岁。来东莞开了一个小士多店维持经营，现在压力很大。我就和他详细讲解了我们的保险产品，讲了意外险是投了马上生效的，但是保不了他哥现在，还讲解了我们的健康产品—康宁终身。他最后很感激的握住了我的手说：“吴先生，很感谢你的讲解，也很后悔以前没有去了解保险。我现在明白了健康保险是怎么回事了，我打了很多电话，只有你的服务是最好的，你亲自来了我家给我做咨询宣传。”我告诉他说，您说的对。我们中国人寿的服务是最好的，所以人家说“要投就投中国人寿”。他又和我说，等忙过了这阵子我还会打电话给你，因为现在我哥哥的医药费要紧，到时候再为我和我的家人买一份保险。那是，现在是“人命关天”，我相信我还会接到这个客户的电话，下次听了他的电话就肯定是去签单的。到了这时候，我真正明白了做保险是快乐的，想想客户焦急的心理，万般无奈的神态，我就觉得以前的烦恼和郁闷根本就算不了什么，正是有了太多这样的家庭需要我们去给他们们讲解保险，给他们送去保障，正是为了让更多这样的人不再后悔，所以我们的工作才有了更多的意义。所以我对这份职业有了更深刻的认识和更多的感受。

**保险公司演讲稿集锦 篇5**

　　导读：中国老百姓已习惯将一生的血汗钱存于银行作为一种看似落后的理财方式，而取出的仅是一点可怜的利息，也没有针对于疾病等风险的相关保障，万能理财计划却是终身保底、年利率4.25%、月复利滚存、可自由存取，并连存三年从第四年奖励2%。当然，风险无处不在，同时也具有对意外、重大疾病防控的保障，全面的呵护，以满足人生养老、医疗、等多重保障的需求。

　　也许在很多人看来，金钱是财富、股票也是财富，知识、感情、时间同样都是财富，但是是否有人想过：理财也是一种财富呢?而且是伴随你一生，在你慢慢走入暮年之时，呵护与关心你的又一个贴心的好朋友。

　　每个人都希望自己的生活是一帆风顺且无忧无虑的，而当今以保险的储蓄方式也成为了一种时尚，也更好的改变旧观念从而养成自我良好的储蓄习惯。越来越多的人会理智的选择用购买保险的方式来解决自己的养老、医疗、子女教育等诸多的问题，社会越发展，这种趋势就相对越明显。

　　起源于79年的美国万能险，现如今已占据全美40%的寿险市场，我们公司今年推出的万能理财产品更加以缴费灵活、存取方便、收益丰富等多种优势受到客户的欢迎。

　　中国老百姓已习惯将一生的血汗钱存于银行作为一种看似落后的理财方式，而取出的仅是一点可怜的利息，也没有针对于疾病等风险的相关保障，万能理财计划却是终身保底、年利率4.25%、月复利滚存、可自由存取，并连存三年从第四年奖励2%。当然，风险无处不在，同时也具有对意外、重大疾病防控的保障，全面的呵护，以满足人生养老、医疗、等多重保障的需求。

**保险公司演讲稿集锦 篇6**

　　各位领导，各位同事：

　　大家下午好！我今天演讲的题目是：《青春，在平凡的岗位上闪光》。

　　今天有机会站在这里，代表办公室述说一段职业情怀和工作感悟，我感到非常荣幸。我，作为##控股办公室的一员，在这个光荣而又艰苦、平凡而又特殊的岗位工作，感到无比自豪和荣幸。刚刚过去的20xx年，是润物无声欣欣向荣的一年，是控股公司快速发展的一年，也是##保险满载丰收的一年。一年来，在公司领导的正确领导下，一手抓基础建设和能力提升，一手抓战略推进和业务拓展，经过全系统广大干部员工奋力拼搏，全年实现保费收入###.##亿元，同比增长##.#%。公司资产总额达###.##亿元，呈现出，业务增速和综合成本率均优于行业水平的成绩！

　　20xx年是公司推进“10”战略规划的开局之年，同时，##人寿获得批筹，资产、农险和电商公司筹建工作积极推进，集团整体框架初步形成。集沙成塔，集腋成裘，细流汇成江海。公司快速发展的大局，让我充满信心；公司取得的成就，让我充满自信！我为在##保险工作而感到自豪，我为在公司办公室工作而感到荣耀！我们要为##保险点赞！我们要为实现伟大的中国保险梦而努力奋斗！

　　这样的壮志情怀我相信大家都和我一样，可是作为公司办公室的普通一员我该怎么做呢？这里我想到了“奉献”。曾经的我以为奉献是个很（高大尚的词）大气的词汇，是需要作出惊天地的大业绩才能够提及的赞美。然而投入到办公室工作以来，琐碎辛苦却充实的工作，让我感觉到“奉献”，那个曾经那么要遥不可及的两个字，原来就蕴藏在平日真实而又细小的事情里。所以我想说，选择了办公室，就是选择了奉献；选择了奉献，就是要让青春，在平凡岗位上也能闪闪发光。

　　青春，是一条川流不息的河，流淌着我们的峥嵘岁月，也流淌着我们的酸甜苦辣!办公室工作是默默无闻的。办公室工作每天都在重复着枯燥、繁琐的平凡小事，日复一日，年复一年。当公司某项大的活动顺利完成时，大家何曾想到，办公室的同志早在几个月前就开始为活动紧张筹备；当某个会议胜利召开，大家又何曾想到，小到领导座椅顺序、杯子的位置，都需要办公室的同志认真核对摆放；当大家每天吃上味道可口的饭菜时，你们又可知到，我们吃到的油、米、蛋、肉每样都是我们亲自把关！这些事繁杂、细小，很难引起人们的注意，甚至有人看不上，瞧不起，而正是这些默默无闻的工作，才使我们的机关有序运转。回想职场消防验收，从无数次前往消防局无功而返的忍气吞声和沮丧无奈，到取得验收批文后本该雀跃的平静，仿佛所有的辛劳在瞬间化作春风春雨，滋润着我们的心田。

　　有时候办公室工作需要理解。办公室工作需要理解领导的思路，理解公司的困难，理解各部门的难处。有了这种理解，办公室工作才会得到认可和肯定。办公室工作也需要大家的理解，当我们的工作被人误解时，我们需要理解；当我们付出了仍然没能收到大家的笑容，我们需要理解。相互理解，我们的心会心心相印；相互理解，我们的工作，会更加融洽；相互理解，我们中国保险的路才会一马平川。

　　办公室工作需要有奉献精神。每天，当冲进幼儿园只剩下自己孩子两眼充满焦急和期待，还没来及安慰，他却提出小小的请求，“妈妈，明天你可以再早一分钟来接我吗”；当夜幕阑珊我们刚赶印完最后的材料，饥肠辘辘带着对家人歉意进门时，等待着的只有餐桌上扣着的饭菜和那盏暖黄色的吊灯；当我们已经付出了很多，但仍然受到批评和责备的时候，我们仍然无怨无悔。

　　工作本来也是一种生活，如果一种工作需要一种精神来支撑，那就是忘记自我，甘于奉献的精神。这种精神源于对##保险的忠诚，对保险事业的忠诚。这是办公室做好一切工作的力量源泉！办公室工作是光荣的，光荣在于，我们能够有机会为全体部门服务，为领导决策服务。正是基于这种光荣，我们以青春的名义加倍的努力，忘我地工作。有一种职业，它的全部工作和意义可以用两个字来概括，那就是“服务”，为别人提供服务，在为大家的服务中得到充实，在为大局的服务中得到享受，这就是办公室职业。这是一个平凡的岗位，这是一个艰辛的岗位，这是一个神圣的岗位！因为我们和##保险彼此拥有，我愿意为你付出一切！

　　青春，是一幅五彩纷呈的图画；青春，也是一首充满激情的诗篇。在人生的华彩季节，我们有幸在中国保险奋力前行。每当仰望星空，眺望远方，我总会想起一首诗：“你见，或者不见，我就坚守在那里，不悲不喜；你念，或者不念，情就在那里，不来不去；你爱，或者不爱，爱就在那里，不增不减；你跟，或者不跟，我的手就在你手里，不舍不弃；来我的怀里，或者让我住进你的心里，默然、理解、相爱、欢喜！”让我们的青春，和##保险一路同行！青春会因中国保险而绽放光彩！让我们一起为##保险点赞，为实现中国保险梦勇往直前。我的演讲完毕，谢谢大家！

**保险公司演讲稿集锦 篇7**

　　尊敬的各位领导、各位伙伴：

　　大家下午好！我叫，是平安保险公司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xx年我曾经购买过一份保险，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”成为了平安保险公司公司保险的代理人呢？在这里我不能不提的是带我入司的主管，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！

　　真正的思想转变应该是在去年的十月份，我参加了新人班培训，认真学习了“平安保险公司”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”的这节课程后触动很大，才清楚地了解到保险的真正含义，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、并死、伤、残等等说不完、到不尽的风险。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，就在我培训不久前，我的两个好朋友因车祸和肝癌相继离世，因为没有投任何保险，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。与此同时，我的另一位好朋友的女儿脑部异型血管突然破裂，生命危在旦夕，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元的学生平安保险公司保险，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，因为我深信保险一定能帮我解决我的后顾之忧。

　　既然了解到保险这么重要，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、平安保险公司……寿险，我相信了，你呢？还犹豫什么？

**保险公司演讲稿集锦 篇8**

　　各位领导、各位同仁、各位朋友:

　　大家好!我叫，来自xx区客户服务部，我这天演讲的题目是：让一线无忧。20xx年2月份我入司到泰康人寿保险股份有限公司分公司业务处理中心至今，一向从事客户服务工作。只因入司时间短，需要掌握的专业知识多。为了配合其他其他岗位工作的顺利进行，我不断的学习、不断的积累，慢慢从中学习到很多的基础业务知识，同时也提升自己应对突发疑难问题的处理手段，丰富了自己对业务处理的综合水平。提高自身素质，牢固树立优质服务的意识和高尚的职业道德，提高工作效率，以便提高业务处理技能，完善客户服务工作。我一丝不苟、认真、仔细，不让自己的工作出现任何的差错。同时，对于其它相关环节岗位的职能和工作，也要加强基础知识的掌握和认识。在应对于客户对于缴费以外的业务咨询，准确、专业的为客户排忧解难，做一名综合即专业的客服人员。在做好基础业务知识的锻炼下，培养自己爱岗敬业的涵养。

　　干好一个工作，只有自己首先热爱这个岗位，才能充分发挥自已潜力，为客户做好每一件事。每一天以微笑的情绪、以专业和真诚，服务于客户。我热情、我大方、我周到，让客户高兴而来，满意而归。做到不断改善，完善服务，为树立公司优质礼貌服务建立良好的形象。遵守公司规定，加强自我的管理意识，严格要求自己，以更好的工作状态，让领导满意。使自己成为一名合格的业务管理人员!

　　一座桥梁，要有桥墩为之作柱，否则难以流通千车万人;一枝红玫瑰，要有根茎为之作柱，否则难以飘香于情人节;一座高楼，同样要有支柱，否则，难以拔地而起，而我们的公司，其支柱又是什么是全体员工的敬业精神。古今中外，敬业被多少有志之士视为人生的座右铭，敬业也成就了多少伟业和功名。“为人性僻耽佳句，语不惊人死不休”体现了一代诗圣杜甫对写作的敬业精神，做几千次试验，甚至拿自己的胡须作试验品，体现的是一代发明家爱迪生对发明事业的敬业精神。从毕业到这天，加入泰康这个大家庭已经有接近半年的时间了，泰康这个团结一致，用心向上，爱司敬业三高团队，让我完成了从一名学子到社会一分子的小蜕变。保险业是一个服务性的行业，经常挂在同事们嘴边的便是“服务没有小事”，“服务到绝望为止”，他们不仅仅说到了，做到了，而且还做得让服务的客户人人满意。一封封的表扬信，充分的说明了泰康人的敬业精神，我们的客服人员，每周几次往返于市内与郊县之间，用自己最真的心去和企业之间沟通、交流，为他们应对面带给最好的服务;我们的理赔人员

　　作为泰康人寿郑州本部的一名内勤员工，肩负在我们身上最大的使命就是一切工作以业务发展为导向，公司的荣誉为前提，不影响业务代表的利益全心全意的作好自己的本职工作。

　　那么怎样我们才能做到真正的配合营销的脚步，让奋战在业务前沿的伙伴们及公司的客户对我们放心呢

　　首先从自身来讲，我们要提高自我的学习动力，提升自己的专业技能，快速全面获取信息和知识，贴合时代发展要求更新观念的潜力，及贴合实际有利于推动发展的创新思维潜力。只有我们不断的学习创新，提升自己的综合素质，我们才能把我们的专业发挥在实处，用我们所拥有的专业知识为客户和业务代表服务，，同时也能提高我们的工作效率。和我自身的岗位相结合，投保规则、投保单填写的不断更新及险种的职责，保单的审核受理核保出单，问题件的处理的流程，及时的上早会宣导，都是我在工作中所要学习和不断反思的工作范围。透过自己的努力，尽可能的使保单的问题件将至最低，，减少问题初审差错率及受理差错，提高保单的出单时效，在工作中，全心全意的为营销，为业务一线服务，尽到自己的义务，为一线伙伴作好后勤工作，让他们无忧无虑的在业务一线上冲锋陷阵，无后顾之忧。再次，我们就应具有高度的执行力，对个人而言，执行力是“流程、技能和意愿”的统一。想好了，说好了，答应了我们就必须要主动的用行动来执行，并且要做到快和准，并且做到“心中有大，眼里有小，手头做细，敢于承担职责”。“快”就是要求我们迅速的行动，迅速的执行，及时的了解客户和业务伙伴的需求，及时的拿出办法去满意客户和业

　　务代表的需求;“准”就是我们要做正确的事，正确的做事，拿出的办法必须要有效。工作有缓急之分，但是所有我们要做的工作都是重要的，业务代表，客户及我们在一齐共同工作的伙伴所交代的事情我们都要做到认真对待，不随意推给他人，尽自己最大努力完成，如果我们不能够完成的也必须要放在心上询问他人，这样不尽能够丰富我们业务其他领域的专业知识，而且对于客户来说，也能够尽显我们专业的服务水准，收到他人的好评。

　　最后，就像我们的员工宣言所讲，我的薪水来自于客户和业务代表，我要用对待家人的态度，用发自内心的真诚和体察入微的服务对待客户和业务代表。我的岗位、荣誉和尊严来自于公司，我要像关心自己的家庭一样关心群众，并用心成为学习型组织的一员。我所处的这个时代充满了变化、竞争和挑战，我随时落伍和被淘汰，我务必学习、自省、创新，决心捍卫团队荣誉和泰康品牌，用自己的城市劳动创造价值，回馈社会，为民族保险业的发展和人民的幸福安康风险力量，和泰康人寿共同成长!做到真正让一线无忧!

**保险公司演讲稿集锦 篇9**

　　尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

　　大家好！我是非车险部的。带着青春的激情，带着对未来的憧憬。此时此刻我最想说的是：身为人民保险的一名普通员工，我是幸福的。在人民保险的这片沃土上，我们并肩耕耘，播撒汗水，拥有广阔的天地，拥有尽情施展才华的平台，我们还得到了比其他工作岗位更多的关爱与支持，这一切极大丰富了我们的生活和事业。今天，我代表的不是我个人，而是武林公司所有默默耕耘在人民保险的工作岗位，为武林公司的发展奉献着青春和汗水的员工。谢谢你们！（鞠躬）今天，我演讲的题目是——我的人保梦之“与武林同成长”。

　　不知不觉我已与武林公司相伴了快三年时光。我见证了公司规模从一个亿到两个亿的突破，创造的一个又有一个的记录；而公司则看着我从一个稚嫩的学生到慢慢精通业务知识的基层客户经理的转变。清楚的记得第一次来到武林公司，是陌生，是茫然。挥挥手告别了大学生涯，却完全没有做好踏入社会的准备，也完全没有一个职员应该有的基本技能。保险是一份充满爱和阳光的事业，保险代理人是爱的传递者。

　　经常有对保险还不了解的朋友问我，什么是保险？保险能给我们带来什么？这时我都会自豪的对他们说：“保险就是无私的爱！”保险是一种爱的信仰。我要让身边的每个人都知道，有保险，可以让生活变得更美好！作为爱的传递者，在这过程中，我不仅仅得到了事业上的成功，更收获了尊重和友情。更坚定了我投身人保的信念。与武林公司共同成长，我领悟了工作与生活的真谛在于创造。

　　严酷的生存环境历练了我们的生存智慧，激励我们迸发出无限的动力。全体上下不断的通过实践和学习，承受了许许多多的考验，拥有过鲜花和掌声，接受过批评和指责，在激烈的竞争市场上执着顽强的耕耘播种，目前在保险业内已站在众多竞争对手的前列，傲视群雄。如果我们能把个人的理想和企业的发展相融合，那么我们将可以实现企业兴旺与个人价值的“双赢”。企兴我荣、企衰我耻、企强我富、企衰我穷，企业明天的辉煌，在于我们今天扎实的努力；在于我们每个人身上的责任感和使命感；在于我们爱岗敬业，以企业为奋斗的乐园，成长成才，建功立业。

　　可以放弃选择，但是不可以选择放弃。既然选择了人保，我就会全身心投入，绝不轻言放弃。因为，那是我的梦——我的人保梦。谢谢大家。

**保险公司演讲稿集锦 篇10**

　　各位领导、各位伙伴：

　　下午好！

　　我是来自中心支公司的。

　　今天，我要演讲的题目是《平凡工作，精彩人生》。

　　记得第一次踏入太平人寿大家庭的时候，我的心情是万分激动，无比自豪！我的岗位是综合审理岗，主要负责个险条线的初审工作，这意味着我每天面对的都是非常优秀的、活力四射的伙伴。可是工作了几个月以后，我才发觉等待着我的这份工作并不像我想象中的那样美好，每天重复性的工作，面对的都是一张又一张绿色的投保单，周期性陌生的面孔，越来越繁琐的杂事。本属年轻，不曾受风雨的我一下子受到挫折，时常觉得好委屈。但是我回头想想，人活在世上，总要有个人生目标，总要有个发展方向。既然选择了把保险行业作为我发展的方向，那么就要把自己的理想、信念、和我的智慧无私地奉献给这个庄严的选择。

　　说实话，综合审理在公司是一个平凡得不能再平凡的岗位，没有业务部门的闪亮业绩，也没有决策部门的运筹帷幄，有的只是一个后勤保障应有的服务，为大家服务，为公司服务，仅此而已。但我还是热爱这份工作，因为当外勤的伙伴将他们带着热情、努力与汗水的投保单交到我手上的时候，是对我的一种信任，是一种希望，同时还是客户的一份幸福，因为保险本身代表的就是幸福，这沉甸甸的幸福就在于我们熟练且高效地将一份份绿色的投保单变成充满幸福的保险合同。当外勤伙伴将一份又一份的幸福从我们手上收到转交给客户的时候，我们是自豪的，因为通过我们的努力换来了客户的满意，也换来了自身的价值。

　　同时这个岗位也给我带来了莫大的快乐，每一项工作对我来说，就是一段快乐的时光，投保单的初审是对我所学知识的综合考察，135新人班培训是对我能力的锻炼，服务满意度则是对我工作的肯定等等，每当一项工作完成，就标志着我向前迈出了坚实的一步，一种成就感油然而生，是来自内心深处的，让人惬意。工作使我快乐，快乐让我更好的工作。

　　《可以平凡，不能平庸》，是一本富有哲理、耐人寻味的书，我在结尾处引用书中的一段话与大家共勉，一个人可以平凡，因为人生来都是平凡的。但一个人却不能平庸，因为平庸的心灵无异于死亡。书中的内容我觉得就像是一支唱给平凡岗位上平凡者的歌，更是一盏指引平凡岗位上平凡者走向不平凡的灯。

　　是这样的，我处在一个不平凡的岗位，却让我收获了很多，有了长足的进步，同事们，让我们热爱自己的工作岗位吧，为太平人寿更美好的明天，奉献出自己一份微薄之力。谢谢大家！

**保险公司演讲稿集锦 篇11**

　　尊敬的各位领导：

　　大家好！

　　记得有人说过：人的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

　　一、自我介绍

　　我叫，来自xx县邮政局，20xx年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得保费冠军王的荣誉称号。XX年曾被省局评为：的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

　　年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今。20xx年12月获得邮政局：先进工作者的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战和更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

　　二、工作成就

　　年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展，xx年代理保费仅仅只有xx万元，XX年11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的103。54%，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚刚开始的3——6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

　　三、以往工作方法

　　组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行能者上、平者下、庸者让的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

　　四、发展目标及措施

　　局目标：每年收入按40%的比例增长，到末完成专业收入1300万元。XX年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

　　1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

　　运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对XX年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰，XX年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

　　2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

　　（1）做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

　　（2）县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

　　（3）根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

　　（4）实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

　　（5）及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

　　3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

　　趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

　　对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

　　好风凭借力，送我上青云。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴！

　　尊敬的各位领导、同志们：

　　大家好！首先，感谢各位领导和同事们为我们提供了展示自我和施展才华的平台！我认为，为更好的做好业务发展和经营管理的每一项工作，作为我们每位员工以良好的精神状态和旺盛的精力投入工作，为公司实现有效益的发展，是我们的责任和义务，作为始终战斗在一线的我更是责无旁贷。我将珍惜这次机会，提高自己、锻炼自己，做到一专多能，带着感情、热情、激情做好本职工作，让自己的能力有一个新的提高。

　　根据竞聘要求，对照自身条件，今天我竞聘人保财险某某市分公司某某营销服务部主管承保经理助理职务，下面我讲一下个人简历和竞聘的优势及上岗后的设想。

　　一、个人简历

　　我叫某某，今年26岁，现任人保财险某某市分公司某某营销服务部销售部经理，中共预备党员，本科学历。XX年1月从事人保工作，历任业务员、查勘定损员、销售部经理。XX年1月至XX年6月在人保某某支公司工作；XX年6月至XX年1月在某某市分公司理赔中心从事查勘定损工作；XX年1月至XX年2月在某某营销服务部工作；XX年2月至今在某某人保某某营销服务部工作，担任销售部经理，组织并制定本部门具体项目和年度业务的销售方案，开拓新的业务销售渠道，有效的推动销售目标的顺利完成。同年被市分公司评为青年岗位能手，多次受到领导的好评。

　　二、竞聘优势

　　1、我对人保事业有着浓厚的感情，我有幸从小耳闻目睹人保人的工作与生活，感受这项让我的父辈们投入了毕生热情的事业所具有的巨大魅力。人保对于我，不是枯燥的数字，更不是刻板的符号，而是一个鲜活的理想。在我的生命和记忆中打下了深深的烙印。我从事人保工作五年，在日复一日零距离的工作中，我的认识实现了从感性到理性的升华，更加深刻的懂得了干好保险是我们的责任和义务，人保事业一定要在我们这代人身上发扬和光大。我为我是人保一员而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能。

　　2、对保险事业有着强烈的开拓进取、拼搏创新的欲望。我始终相信厚积薄发这个道理，知识和经验的储备，对于我们这一代人来说至关重要。一直以来，我始终在业务一线摸爬滚打，积累了较深的保险业务知识和实践工作经验，作为一名一线展业人员，XX年个人保费收入60多万元，发展了某某水文水资源勘测局、某某畜牧水产局、某某房地产有限公司等重要客户。XX年个人保费收入350多万元。经个人努力从其他财险公司手中抢来某某市国际会展中心、某某市妇联、并发展了吉利4S店，仅吉利4S店一家XX年保费收入280万元，XX年保费收入260万元。XX年接手三菱4S店，经各方面努力，使本来选择其它财险公司的三菱4S又重新与我公司合作，而且稳定发展。到目前为止保费收入200万元。同年又发展了4个品牌的汽车经销商，有海南马自达4S店、福仕达4S店、江铃4S店、江淮4S店。还有两家车商正在谈判中。从XX年1月份截止现在个人保费收入740万元。尤其是针对车商业务有着丰富的管理经验，在业务拓展上付出了自己很大的精力和心血，体现出与车商沟通之间很强的亲和力、协调能力和公关能力，为公司整体业务发展起到了积极的推动和促进作用。

　　3、对保险理赔工作有着丰富的实践经验。我从XX年到XX年在理赔中心从事查勘定损工作了三年，对理赔工作及业务比较熟悉，业务再错综复杂，也能应对自如，同时，根据工作特点，经常不分时间、不分白昼，只要工作需要，就马上投入工作。辛苦和付出，也使我得到了的锻炼和成长。

　　三、竞聘设想

　　竞聘之前，我对竞聘主管承保经理助理这一职务进行了深刻的分析和理性的认识，可以说这一职务对我来说是全新的并带有挑战性的工作。历年的工作实践告诉我，要想干好事业，就要奉献自我，在业务知识的运用和新市场的开拓上，我有较强的工作经验，是做好经理助理这一职务的基本条件。如果能竞聘成功，我将做到以下四点：

　　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、结合汽车经销商业务发展实际，打开工作局面，提高工作的准确性。

　　2、全面配合一把手工作，摆正位置，从管理协调能力和创新思路的提高入手，善于学习和积累，以自己几年的基层工作经验为领导的决策提供有价值的参考。如果我能竞聘成功，我将尽快进入角色，努力适应新形势、新战略、新岗位、新要求，树立超前谋划、积极主动的思想意识和踏踏实实、兢兢业业的工作作风，不计得失、乐于奉献，以全局为重，不断给自己增加压力和动力，以最快的速度进入工作状态，为公司促发展、保效益、防风险战略目标的实现做出自己应有的贡献。

　　3、积极探索有效的工作方法和途径，形成较清晰的工作思路，充分发挥自己公关社交协调能力的特长，在现有的基础上，维护好老车商，组织公关协调和展业活动，不断开拓新领域，开拓新车商市场，全面提升公司业绩和服务能力。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。加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短时间内，使某某市区覆盖的汽车经销商与人保合作。

　　4、发挥特长、开阔思路、针对业务发展中遇到的突出问题及时调整工作思路。在承保管理方面，坚决按照市分公司和保监会及保险行业协会的要求依法合规经营，维护公司利益。在承保环节上抓好管控，堵塞漏洞、严格把关，改善业务质量，降低赔付成本，确保业务运作的合规和高效；在单证管理工作方面，认真落实上级公司有关单证管理、档案管理的相关规章制度，进一步提高单证、档案管理的质量，把单证、档案管理当做一项重要的基础工作来做。

　　最后，我要对大家说，这次竞聘是对我人生的一次考验，结果如何，不会左右我对人保的执着。如果我的竞聘能得到大家的认可，我由衷感谢大家的信任。当然，我更深知在大家信任的背后还有对我很多的包容，回报大家，我会少说多做，把工作干得更出色。谢谢！

**保险公司演讲稿集锦 篇12**

　　各位领导、各位同仁、各位朋友:

　　大家好!我是来自人保财险九江市八里湖支公司的某某某，这天十分荣幸能站在那里与大家交流经验。

　　也许是自己太钟情于保险事业，也许是自己出于对人保的热爱，也许是自己很享受公司的良好工作氛围，弹指一挥间，十四年的人保生涯在不知不觉中度过。在这十四年里，我从初来驾到作为公司的一名普通司机，逐渐成长为公司一线的展业人员，直到这天成为公司的业务骨干，我无不对公司怀着一颗感恩的心。是人保公司帮忙我人生的历练，是人保公司体现出我人生的价值，是人保公司给了我人生的舞台。

　　当这天我与各位公司精英一齐站在人保财险这个大舞台的时候，欣喜之余确是感慨万千，我赞叹人保为中华民族保险业做出的杰出贡献，赞叹人保在九百六十万平方公里的土地上培育了一代又一代的精英。成功路上我们洒下了汗水，但我们不会忘记是人保这块土壤给了我们养份。每次有与公司同仁交流的机会，总会有新的感触，总会对生命、对保险、对自己走过的路有新的领悟。十四年来，我始终把自己当作一名战士，始终把成为人保财险军营的好战士作为自己的理想和追求。此刻我就向各位领导和同仁汇报下我的心得。

　　我主要说说我在展业方面的心得。首先我认为全心投入是开启成功之门的钥匙。做保险既容易又不简单，关键是你是否用心在做。营销职场曾挂过这样的口号“重复一百次就是成功”。初入公司时，我也这么去做，以为不断地拜访即可创造业绩。其实不然，精疲力竭之余带回来的是拒绝，消耗的是期望。我绞尽脑汁，分析问题所在，发现逢门便进、毫无准备、对客户状况一无所知的拜访是行不通的。之后我在拜访客户之前，尽可能多地搜集、整理、分析客户的企业性质、行业状况、产品前景、效益状况、主要人员背景等等，然后再决定其是否可作为目标客户拜访。机会是属于有准备的人的。只有全心投入，才能捕捉到市场机会；只有善动脑筋，才能利用好机会。

　　每次外出进行展业，我想营销员是公司的先锋兵，是代表公司形象的体现，必须要牢记公司礼貌礼貌用语，按照公司仪表要求着装，把公司的良好形象传递给客户。

　　当然这么多年的展业生涯，免不了遇到不少挫折，免不了遇到客户不理睬，免不了遇到客户不信任，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最完美的词就是“自信”。我每周都给自己下计划，按计划一家家单位去宣传，业务也有大的进展。每当我签下一张保单，我的情绪个性高兴，应对竞争激烈的市场，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。十四年来，我坚持这样做攻下了许多“堡垒”，同时我还与许多客户交上了朋友。

　　公司的企业文化对我的影响也十分大。透过学习企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转转成朝气蓬勃、积极　　今年金融大环境遇到了百年一遇的危机，一些欧美的老牌投资银行纷纷倒闭，作为“多米诺骨牌”效应，保险业在金融产业链中受到影响在所难免。更大的影响在于金融危机对实体经济的影响，一些客户的企业运作出现问题，甚至有出现了倒闭现象，这直接关系的到我们企财险的业务发展；经济的萧条也对物流业产生重大影响，这就给我们带来的我们的货运险市场带来了一些担忧。事实证明资本市场上没有不可能发生的事，对风险防范，我们要始终采取更为审慎的态度。

　　应对金融危机我觉得我们要做的就是继续用心的应对工作，不要被金融危机所吓倒，做好了我们每个人自己的本职工作，公司的运作就能稳步进行。应对金融危机我们还要加紧学习，了解危机产生的原因，学习化解危机的办法，使金融危机对自己业务的不良影响降到最低。

　　当然任何事物都有两面性，我们只要把握好机遇，危机也能转成机会，同志们，让我们同心同德，携手共进，一齐继续创造人保更加完美的未来。

**保险公司演讲稿集锦 篇13**

　　各位领导、同志们：

　　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！

　　我的竞聘优势

　　1、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。

　　2、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、各职能部门中国演讲网专业代写竞聘演讲稿十余年竞聘辅导经验，一万多件成功案例，服务涉及金融、通讯、保险、教育、制造业、服务业、公务员等各行各业，涵盖了各个职务层级，中国演讲网，当之无愧的竞聘辅导！只需说出您的具体要求、提供必要的材料，剩下的一切工作，都交给专家来完成！二十四小时求稿热线：一三二二零五三五零零六王老师，在线扣扣三一六三二七八七六和保户之间的关系密切。几年来，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。

　　3、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，\*年被\*\*市政府授予五一劳动奖章，\*年被授予优秀管理者奖章。支公司连续\*年被授予\*级文明单位，\*级服务质量奖，\*诚信单位，\*五一劳动文明班组，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\*\*公司上缴利润近\*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。

　　4、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，\*\*公司\*\*名正式员工，本科学历已达5人、大专\*人、初中\*人。竞聘后的设想

　　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、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。

　　2、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，尽职尽力，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践三个代表重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将\*\*公司的各项工作不断推向前进。。

　　3、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。

　　4、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，密切联系群众的桥梁，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。

　　5、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。

**保险公司演讲稿集锦 篇14**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　大家早上好!

　　今天能站在台上跟大家分享关于“坚持五访、挑战八访”的主题，我真的诚惶诚恐。

　　毕竟作为一个刚上岗的新人，我能分享的实在不多。但是我可以学到的，却是那么多那么多。所以，感谢的话还是免不了要说的!

　　还是首先感谢彭总，感谢他给我这么好的一份工作。

　　接着感谢伟哥，感谢他每天的督促与关怀。

　　然后是感谢在坐的每一位，70部，是因为有你们每一个人的参与才会如此辉煌。

　　最后，也许，我也该感谢我自己，毅然决然地选择了这份工作。

　　这是我人生的第一份工作，不敢说大话，但是，我愿意，把它当成使命一样，经营成终生的事业。

　　所以，我站在这里，与其说是分享，不如说是入司的一个宣誓。

　　我相信，所有刚开始踏足保险行业的新人都会产生这样那样的问题或者疑虑。不管有多少，但是不外乎以下三项：

　　1、保险是什么?

　　2、我为什么要加入保险行业?

　　3、我应该怎么做才能做出成绩来?

　　下面，我就来分享一下我个人的思考，还请大家多多指正。

　　第一项，保险是什么?

　　在一个多月前，我对保险还是一无所知的。如果非要问我保险是什么，我能想象到的就是，保险无外乎花钱去买某个风险后的保障。买中的话，我们是幸运的，因为我们将能得到补偿;如果买不中，我们也是幸运的，因为我们相安无事。基于这点浅薄的认识，我对保险从来都无所谓认同或者反感。如果有人向我推销，我也不会考虑，因为以为可有可无。

　　但是一个多月后，我才真正认识到了保险的价值。其实应该说是只认识到了其价值的n分之一。保险是什么?用诗人的话来说，保险是灭火器，保险是后备胎，保险是雪中的炭，是暗夜里的星星。很好听，只是不足以说服我们认同保险的价值。其实，还是专业的保险人才懂得真正的保险。有一位前辈一针见血，说，保险就是一种规避风险的理财计划。讲得比较理论，但是，却一语中的!保险，不可能预防风险，但是，却可以为我们做好处理风险的规划，更可以减少和预防风险之后的再风险。我想，彭总昨天早会讲到的“保险具有稳定社会、和谐社会的作用”，大概就在这里得到集中的体现。试想想，古往今来，多少人犯罪，莫不是迫不得已?大多数人如果不是被逼无奈，谁愿意背负骂名，铤而走险?保险，在这个方面，缓解了灾祸给人们带来的沉重和无奈!

　　我说了，我认识到的保险的价值，只是它的巨大价值的一个部分。但是，我们只要记住一点：保险是有价值的，价值也是大大的。关于这点，我有个朋友说了句很妙的话，是这样的：如果保险没有价值，那么我们没必要销售保险，如果保险有价值，我们怕什么卖不出去?

　　呵呵。确实，我们怕什么?一来保险这么好，二来大家都这么优秀。我们怕什么?你们说是不是?

　　第二项，我为什么加入保险行业?

　　其实这个问题很简单，最重要的原因，就是前面说的，保险是有价值的。

　　然后就是，保险行业的特殊性。在网上经常看到这样一句话：保险不是人做的，是人才做的。做保险，从来都是极具挑战性的。想起有人曾做过平安保险和完美直销的对比，说什么做保险，是越做越忙，而且要月月重0开始，压力非常大;但是完美直销则不是这样，而是轻松自在，永远不用担心被炒鱿鱼。不说其他，光从这点，我们都能想象到自己置身于那种环境之下的状态。试想想，在没有压力的环境里，有几个人会做到自己应该达到的水平?更不用说去主动要求自己更高更强更快了。

　　还有一点，很多人都会说，保险这个行业，门槛低，从业人员素质不高。可是，事实上，大家细心的话就能发现，保险之外的哪个行业，能做到像我们保险从业人员的礼仪。进来敲门，出去鞠躬，见面招呼，上台问好。无论是从外表着装，还是行为举止，我们有哪一点比别的行业的人差?我记得刚来时伟哥就说过一句话，说不出五年，戴着平安司徽的保险人员，将是备受瞩目的一班人。呵呵。说得多好!我怎么就觉得，戴上平安司徽，我现在就很自豪很骄傲!各位优秀的精英们，你们是不是也一样?!

　　第三项，我应该怎么做才能做出成绩来?

　　我想这点，也许是新人最关心和最在意的。保险是有价值的，所以我们选择了这个保险行业，既然选择了，我们难道不该做出点成绩?当然。是非做出成绩不可的。但是，做出成绩，做出成绩，也就是说明了成绩不是喊口号喊出来的，而是一步一步做出来的!具体怎么做，我稍微总结了一下：

　　1、学习，向推荐人学习，向所有的经理、主任学习，向周围优秀的同事、任何一个工作人员的优秀方面学习。比如说彭总的坚韧气质、曾经理的丰富阅历、林大姐的亲和能力、伟哥的生动话术，还有周挺平的激情活力、熊英姐的吃苦耐劳……等等。在坐的每一个人都有很多很多的地方可以让我们学习，在这里由于时间的关系就不一一赘述，但是他们每一次的分享，都将是我们不可多得的一堂宝贵的经验课。我们一定要抓紧每一次机会，充分领会他们的精神。

　　2、行动，说得再多、说得再好，于实践，是一点用处也没有的。归根到底，我们得动起来。我经常会有无从下手的感觉，但是这个“坚持五访、挑战八访”的主题，给我指出了一条明路。如果实在不知道怎么做，不知道做什么，就直接五访、八访吧。拜访，我们都懂。所以，什么都别想，只管去做好了。大自然的规律告诉我们：量的积累必然会引起质的突变。所以，做吧，坚持做，成功自然会来。昨天早会上，梁主任其实也给我们提供了一个简单有效做得到的行动法则：没有贡献，就多表现;没有表现，就多出现。还能有比出现更简单的行动么?

　　最后，我再多说一句，生命就是一场感召，你不感召别人，别人就会感召你。我们中国平安的保险代理人，我们不只是在卖保险，我们更是在传播观念，推销价值!所以，首先，我们自己必须拥有坚若磐石的内心和无坚不摧的信念，用真正的价值去征服客户，用切实的行动去取得成功。从一开始就能笑，当然是好的。但是，笑到最后，才是真正的英雄。祝愿我们每一个人都成为英雄!

　　谢谢大家!

**保险公司演讲稿集锦 篇15**

　　各位领导、同志们：

　　大家好！

　　我叫，今年xx岁，大专文化程度，xx年xx月份调入人保支公司工作，先后担任出纳、会计、财务科长等职务，20xx年调入市公司审计处工作，现任副科级审计员。今天，我竞争的岗位是财务中心主任助理或营销管理部副经理。

　　参加这次竞选，我感到具备以下三个条件：

　　一是对保险业务的浓厚兴趣，使我积累了比较丰富的业务知识。

　　兴趣是最好的老师。多年来，我基本上都在财务会计岗位工作。但由于对保险业务的爱好，我始终坚持自我加压，一刻也没有放松业务学习。先后自学了财务、统计和审计等相关的业务知识，并撰写了大量的学习笔记，业务基础得到不断巩固和提高。

　　二是多年的工作实践，使我养成了爱岗敬业的良好品质。

　　93年至今，我先后在五、六个岗位锻炼过，亲身体验了各种酸甜苦辣。但无论从事什么工作，我都坚持干一行、爱一行、专一行，做到大事做于细，小事做于精，任劳任怨，兢兢业业，从来没有出现过任何失误。

　　三是基层和机关的工作锻炼，使我的组织协调能力得到不断提高。

　　从事保险工作的10年来，我既有亲自接触保户的种种经历，也有在机关摔打的切身感受，在领导和同志们的关心帮助下，我的组织协调能力得到较大程度的锻炼和提高，练就了精明干练的办事能力。在几次岗位变换中，都圆满完成了领导交办的各项工作任务。

　　如果这次我能够竞选成功，我将从以下三个方面努力：

　　一、尽心尽职，充分发挥助手和纽带作用。

　　我将摆正位置，积极支持、全力配合正职开展工作，当好正职的参谋助手；同时我也会努力做好团结的带头人和润滑剂，与大家和睦相处，互帮互助，在正职与同志们之间架起一座连心桥。

　　二、加强学习，进一步提高自身素质。

　　可以说，没有先进的理论，就没有成功的实践。在今后的工作中，我将坚持不懈地刻苦学习社会主义市场经济理论，学习国有企业改革的方针政策，学习和人保工作有关的一切规定和要求，在不断学习中更新观念，提高自己。

　　三、争先创优，高标准完成各项工作目标。

　　尽快适应新的组织构架、管理模式和业务流程，按照《会计法》和公司有关制度，不折不扣、保质保量地完成领导交办的各项工作目标，为不断提高企业赢利能力做出积极贡献。

　　如果这次不能当选，说明我离领导和同志们的要求还有差距，我将在今后的工作中以加倍的努力来予以弥补。在此，请各位领导和在座的同志们相信，给我这次机会，我必将还您一个满意！

　　谢谢大家！

**保险公司演讲稿集锦 篇16**

　　尊敬的各位领导、各位伙伴：

　　大家下午好！我叫，是中国平安保险公司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xx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”成为了中国平安保险公司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！

　　真正的思想转变应该是在去年的十月份，我参加了新人班培训，认真学习了“中国平安保险公司人寿”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”的这节课程后触动很大，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、并死、伤、残等等说不完、到不尽的风险。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，就在我培训不久前，我的两个好朋友因车祸和肝癌相继离世，因为没有投任何保险，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。与此同时，我的另一位好朋友的女儿脑部异型血管突然破裂，生命危在旦夕，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元的学生平安保险公司保险，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、平安保险公司……寿险，我相信了，你呢？还犹豫什么？

**保险公司演讲稿集锦 篇17**

　　尊敬的各位领导，亲爱的伙伴们：

　　我叫莫，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x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！

　　就这样我突然有一个疑问，幸福与否难道真要与他人相对比才能体现出来？前几天一场同学聚会，有人说自己在法院，听起来是个很不错的单位，但是她告诉我，那是一个能养老的地方，每天八个小时的时间能有六个小时去跟别人“煲电话粥”；又有另外一个人

　　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！

　　大家请看，这个是什么？对，这就是我们读书与思考计划的奖励——书城购书卡，而我手头上拿的这本书就是我用卡为自己买的.第一本书是中央电视台主持人白岩松的《幸福了吗》，其实我们今年有季度奖、还涨了工资，但是对于我来说最有意义的还是读书与思考这个活动，是它让我平复下了浮躁的心，踏进了书城的大门并认真的挑选这需要的书籍，从这以后我买书的频率高了，发现想买的书还有很多，同时也期盼着公司什么时候能再办一些这样的活动。我的室友看着平常只知道玩游戏的我会埋头正儿八经抱着一本书的时候，他也会在书柜上找上一本他感兴趣的，坐在一旁阅览，并说着“你们公司不错、不错。”

　　亲爱的各位伙伴，让我们闲暇之余不妨多想想那些为了公司年没有与家人好好过一次中秋的伙伴；那些难得去北海旅游一次也要为银行的人带回50只大闸蟹的外勤伙伴；那些顶

　　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。

**保险公司演讲稿集锦 篇18**

　　伴随着这美妙的音乐，我知道，我一直等待了很长时刻，也在梦想着这一天的到来，从前设想了许多种庆祝的场景，当这一天终于要降临的时分，心情反倒安静了许多。

　　三个月前，做了一个狠狠的决议，必须全力以赴当主管，如今已美梦成真！！

　　(一)从加入保险业，我就告诉自己，必定要在这个职业好好做，必定要做到最好，你没有理由做不好的，由于这是一个高度公正与充满爱心的职业。在这里我真得很感谢带领我进入这个职业的，没有她在前期的尽力栽培和用心教导，我也不会有战胜困难的身手，芬姐经常是我取得一点小成绩的时分就给我泼冷水的人，我觉得对我很受用。并且她无时无刻都再关怀着我，谢谢芬姐！！！

　　(二)感谢安全，是安全给了咱们一个施展才华的大舞台。再此我也非常感谢咱们的杨总监，看到他我就看到自己的未来，他是咱们学习的榜样！一起再次感谢咱们展鸿部亲爱的同伴对我的支撑与信任，没有你们就没有今日舞台上的我！谢谢我们！

　　(三)最后，我要最最感谢我团队里的同伴，我喜欢你们，他们是等等他们都是我最最密切的战友，应文是我合作最久的同伴，有他在，我始终感受到一种动力与压力，由于他是那么的优异，言谈举止也让我学习了许多，督促我要不断的尽力，还有咱们的新生力量曾志文与肖茜，他们都太优异了，以致于我在想，现在他们那么尽力的进程，虽然没有马上出单，可是，越是沉淀的越久的，爆发力也会越来越大，由于“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，现在遭遇的困难是老天爷在考验咱们的时分。所以我相信他们都会在未来的时刻里应该会有很好的成绩。

　　(四)这个职业没有捷径，只有勤勉+用心，勤勉是首位的，当他人都在歇息的时分，你还在作业，你已经比他人为成功多做了一些了，如果我们都很勤勉了，你比他人用心多一点，那就会迎来更多的机会，由于，这个年头，是差异化竞赛的年代，用心多一点，给自己多一些竞赛的筹码，咱们的客户都会喜欢和用心的朋友交往。所以，我秉承着这样的理念，在精心经营着自己的保险事业。

　　(五)从10月1号，我再也不是一个人孤军作战了，作为一个主管，对于我来说更多的\'时分是一种任务，更是一种责任，从此以后，我再也不是一个轻松的业务员了，想作业做作业会比以前多许多许多。我知道，将来的路肯定会难走，肯定会遇到波折，但我更相信自己的自我调节才能和协调才能，我必定会坚持自己的理念：高兴作业，快乐生活，成就自我，超越梦想！带领自己的团队，好好的作业，创造归于咱们自己的奇迹！做好人，用好人，铸造成功！希望我们可以监督我，鼓舞我，支撑我，谢谢！

　　那么最后仍是，感谢在背后默默支撑我的家人朋友，给予我鼓励和协助的领导搭档，给了我信心和支撑的团队同伴，真的感谢你们，一路上有你们，真好！

**保险公司演讲稿集锦 篇19**

　　尊敬的各位评委、亲爱的同仁：

　　大家好！

　　演讲的题目是“打造一流的银行保险业务网点”。

　　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“成已为人，成人达已”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。

　　由于去年农行城关分理处与保险公司有过银保业务，有较好的合作基础，那么如何充分发挥它已有的优势，将国寿的产品很快的推销出去，创造一流的银行保险业绩，打造一流的`银行保险业务网点呢？在工作实践中，我深深认识到做好以下二个方面工作至关重要：

　　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！

**保险公司演讲稿集锦 篇20**

　　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10x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。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：“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。

　　在沈阳公司筹建班子的领导下，我们的筹建工作很快结出了果实，8月9日，沈阳公司正式营业了。那一天，我们的李总经理在全体员工大会上，讲了一段话：“我们是为了解决问题走到一起来的，因为这是我们的价值所在；我们是为了克服困难走到一起来的，因为这是我们的快乐所在。以一颗心，做一个xx人，埋头苦干365天，一年之后，你们会发现，今天在我们前面怀疑我们的人，大多数会被我们甩在身后！”

　　一年时间过去了，在xx公司的领导下，依靠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。

　　现在，我和我的同事们，已经养成了一个习惯：在公司以外，逢人便讲保险，逢事便讲保险，逢会便讲保险。一次参加一个朋友聚会，我刚就保险的公司背景开了个头，一桌子人一起拦住我说：“今天，咱能不能不讲保险了。在你的持续教育下，我们都知道了：保险好！现在，不仅是我们，连我们的老婆孩子都知道了你们沈阳公司的那个口号：保险到，安全做到家。”

　　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，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。

**保险公司演讲稿集锦 篇21**

　　尊敬的各位评委、亲爱的同仁：

　　大家好！

　　我叫，今年27岁，我是20xx年9月份入司我今天要演讲的题目是《我的寿险事业》。站在这里首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情，感谢我的师傅将我领入平安保险公司，感谢课长和我的两位主任的引导及栽培，同时也要感谢八处二课全体伙伴在这一年当中对我的帮助和支持。一年过得可真快。由新人班、衔接教育班、转正班再到冲锋班直至今天站在这里。流逝的日子像一片片凋零的枯叶与花瓣，不记得曾有多少雨飘在胸前风响在耳畔，只知道成长的足迹早已漫进了我的心。当一个人与追求同行，便坎坷是伴，磨难也是伴。

　　我是从新人班怀揣着梦想来到平安保险公司。经过衔接教育班、转正班的学习我对保险产品有了解对平安保险公司有了了解。在平安保险公司工作的一年里我没有挣到很多钱，但我不知道自己内心深处为什么不想离开平安保险公司。我相信万事万物的存在是合理的那么我纠结的存活在这里在也一定是合理的。就这样我一天一天的忙碌着工作着，直到有一天我们区里的大姐说我太强就没见过这么强的‘倔驴’。一句‘倔驴’点醒了我。人的性格决定着命运，因为主观不容昜接纳别人意见，对人对事过于认真。一年的时间里我用着自己的方法揣摩着自己要走的寿险之路所以艰辛所以纠结。

　　反省了自己我在生活中足步的在改变自己，每次强的时候都会想一想也许他们是对的\'为的是为我好少走弯路。每天依旧过着每天出门讲产品沟通理念不过比以前好多了。不过突然有一天我接到了这样一个电话打断了我往日的生活。“杨玲你来，我对门小姑娘要买保险！”一段愣神之后我想不是讲过了吗？不是不买吗都快半年。对了见了面在说吧。见面之后我了解到原来她生病了卵槽囊肿是啊那次我给她讲保险时半年前她刚体检过什么病没有也就是体检没有问题相信自己年龄小没有病几次劝说石沉大海就在半年后发生了这样的事。我在想边红旗的故事也真的也发生在我身边。看别人发生的是故事自己的是事故。我为自己没能保护身边的朋友而自责。我看到23岁的单亲的她没有把病情告诉妈妈而在为医疗费用而担忧。我心里非常非常的难受。此时我深刻的理解了保险意义和公用。深知寿险对于家庭、社会、对于国家的意义。

　　当我真正的打开心扉接受保险理解保险，我想正因为此事，我想我有了航向，有了责任，我想我的肩膀虽然稚嫩，但我的心中，却有一枚辉煌的太阳！我不是诗人，不能用漂亮的诗句讴歌我的职业；我不是学者，不能用深邃的思想思考我的价值；我不是歌手，不能用动听的歌喉歌咏我的岗位。然而，我是一名保险业务员我能把保障带给别人解决他们担忧。我终于知道自己为什么我还在平安保险公司了。因我社会上有很多人需要我。我要感谢我的职业，是它让我知道怎样平等、善良、真诚地对待每一位客户！我要感谢我的职业，我愿尽我所能为社会注入一丝力量。是它让我懂得奉献的价值和责任！

　　增员是保险销售的永恒话题以前我也增员。那是因为他们说师傅主任挣得多，多条腿走的稳。可是增的不是没过就是过了不来足渐不在动了。而今我懂了当我看懂保险理解保险意义和公用。因为国家和社会是需要很多有责任心的人，而仅仅我们这些是不够的要唤醒更多的人加入我们加入团队。并要带领新加入的伙伴。让他们存活保障更多的人。所以我又多了一项任务在保障客户家庭的同时要多留心那些有责任心想为国家为社会做事却始终找不到路的人，我要将他们带入平安保险公司，分享我们公司的理念。成就他们的梦想。实现他们的愿望。

　　我要把我的这项工作要当事业来做所以我对自己个人发展有了新的要求。在全新的一年里我要更加勤奋努力。一手抓业绩一手抓增员来。同时在一年的时间里要完成我的导师的梦想走上平安保险公司的讲台。

　　我的演讲到此结束，谢谢大家，谢谢各位。

**保险公司演讲稿集锦 篇22**

　　各位领导，各位同仁：

　　大家好！非常感谢贵公司为我提供一个展示自我的平台！公司良好的发展应该是我们每一个员工的责任和心愿，我一直认为作为一个保险人应该对工作、对生活都充满着热情。

　　根据竞聘要求，对照自身条件，今天我在此竞聘人保财险通城支公司出单岗。下面我将我的个人简历和竞聘优势及上岗后的想法与各位领导进行汇报。

　　我叫，今年25岁。20xx年12月入司，现任出工作。、xx年连续三年被市、支公司评为先进工作者。

　　自入司以来一直担任出单员工作，对承保业务的精神，规范，操作流程都掌握熟悉。在车险和非车险工作方面，即使再错综复杂也能游刃有余。出单工作对时间的弹性要求，服务态度都提出了很高的要求，而我一直将这一切当做是对自我的锻炼。正因如此，与同事之间建立起了良好的人际关系。

　　出单工作是一个要全面发展的工作。出单员更是要熟悉各险种承保条件、操作和业务规范。要做到依法、合规、诚信、和谐。如若我竞聘成功，我会一如既往服务于保险事业，并以空杯的心态努力学习，扩宽思维不断进取。

　　不断刻苦学习，努力钻研业务，积极探索有效的工作方法和途径。在承保管理要求中，坚决按照市、支公司和保监会及保险行业协会的要求。依法合规经营，维护公司利益。在承保环节上落实管控力度，堵塞漏洞、严格把关，提升业务质量，降低赔付成本。以规范的操作促进业务的发展。严格按照单证管理和档案归档的要求，进一步提高档案归档的质量。

　　对客户、对同事保持良好的服务态度。不仅仅要做到一个公司工作岗位的操作者，更要做好一个保险行业的服务者。专业、细心、耐心、关心是搞好工作的重要保证。

　　最后，再次感谢公司给我这次学习和提升的机会。无论竞聘结果如何，我都会做好自己的本质工作。谢谢！

　　竞职人：

　　xx月xx日

**保险公司演讲稿集锦 篇23**

　　我叫\_\_\_，来自\_\_区客户服务部，我今天演讲的题目是：让一线无忧。20\_\_年2月份我入司到泰康人寿保险股份有限公司\_\_分公司业务处理中心至今，一直从事客户服务工作。只因入司时间短，需要掌握的专业知识多。为了配合其他其他岗位工作的顺利进行，我不断的学习、不断的积累，慢慢从中学习到很多的基础业务知识，同时也提升自己面对突发疑难问题的处理手段，丰富了自己对业务处理的综合水平。提高自身素质，牢固树立优质服务的意识和高尚的职业道德，提高工作效率，以便提高业务处理技能，完善客户服务工作。我一丝不苟、认真、仔细，不让自己的工作出现任何的差错。同时，对于其它相关环节岗位的职能和工作，也要加强基础知识的掌握和认识。在面对于客户对于缴费以外的业务咨询，准确、专业的为客户排忧解难，做一名综合即专业的客服人员。在做好基础业务知识的锻炼下，培养自己爱岗敬业的涵养。

　　干好一个工作，只有自己首先热爱这个岗位，才能充分发挥自已能力，为客户做好每一件事。每天以微笑的心情、以专业和真诚，服务于客户。我热情、我大方、我周到，让客户高兴而来，满意而归。做到不断改进，完善服务，为树立公司优质文明服务建立良好的形象。遵守公司规定，加强自我的管理意识，严格要求自己，以更好的工作状态，让领导满意。使自己成为一名合格的业务管理人员!

　　一座桥梁，要有桥墩为之作柱，否则难以流通千车万人;一枝红玫瑰，要有根茎为之作柱，否则难以飘香于情人节;一座高楼，同样要有支柱，否则，难以拔地而起，而我们的公司，其支柱又是什么?是全体员工的敬业精神。古今中外，敬业被多少有志之士视为人生的座右铭，敬业也成就了多少伟业和功名。“为人性僻耽佳句，语不惊人死不休”体现了一代诗圣杜甫对写作的敬业精神，做几千次试验，甚至拿自己的胡须作试验品，体现的是一代发明家爱迪生对发明事业的敬业精神。从毕业到今天，加入泰康这个大家庭已经有接近半年的时间了，泰康这个团结一致，积极向上，爱司敬业三高团队，让我完成了从一名学子到社会一分子的小蜕变。保险业是一个服务性的行业，经常挂在同事们嘴边的便是“服务没有小事”，“服务到绝望为止”，他们不仅说到了，做到了，而且还做得让服务的客户人人满意。一封封的表扬信，充分的说明了泰康人的敬业精神，我们的客服人员，每周几次往返于市内与郊县之间，用自己最真的心去和企业之间沟通、交流，为他们面对面提供的服务;我们的理赔人员

　　作为泰康人寿郑州本部的一名内勤员工，肩负在我们身上的使命就是一切工作以业务发展为导向，公司的荣誉为前提，不影响业务代表的利益全心全意的作好自己的本职工作。

　　那么怎样我们才能做到真正的配合营销的脚步，让奋战在业务前沿的伙伴们及公司的客户对我们放心呢?

　　首先从自身来讲，我们要提高自我的学习动力，提升自己的专业技能，快速全面获取信息和知识，符合时代发展要求更新观念的能力，及符合实际有利于推动发展的创新思维能力。只有我们不断的学习创新，提升自己的综合素质，我们才能把我们的专业发挥在实处，用我们所拥有的专业知识为客户和业务代表服务，，同时也能提高我们的工作效率。和我自身的岗位相结合，投保规则、投保单填写的不断更新及险种的责任，保单的审核受理核保出单，问题件的处理的流程,及时的上早会宣导,都是我在工作中所要学习和不断反思的工作范围。通过自己的努力，尽可能的使保单的问题件将至最低,，减少问题初审差错率及受理差错，提高保单的出单时效，在工作中，全心全意的为营销，为业务一线服务，尽到自己的义务，为一线伙伴作好后勤工作，让他们无忧无虑的在业务一线上冲锋陷阵，无后顾之忧。再次，我们应该具有高度的执行力，对个人而言，执行力是“流程、技能和意愿”的统一。想好了，说好了，答应了我们就一定要主动的用行动来执行，并且要做到快和准，并且做到“心中有大，眼里有小，手头做细，敢于承担责任”。“快”就是要求我们迅速的行动，迅速的执行，及时的了解客户和业务伙伴的需求，及时的拿出办法去满意客户和业务代表的需求;“准”就是我们要做正确的事，正确的做事，拿出的办法一定要有效。工作有缓急之分，但是所有我们要做的工作都是重要的，业务代表，客户及我们在一起共同工作的伙伴所交代的事情我们都要做到认真对待，不随意推给他人，尽自己努力完成，如果我们不能够完成的也一定要放在心上询问他人，这样不尽可以丰富我们业务其他领域的专业知识，而且对于客户来说，也可以尽显我们专业的服务水准，收到他人的好评。

　　最后，就像我们的员工宣言所讲，我的薪水来自于客户和业务代表，我要用对待家人的态度，用发自内心的真诚和体察入微的服务对待客户和业务代表。我的岗位、荣誉和尊严来自于公司，我要像关心自己的家庭一样关心集体，并积极成为学习型组织的一员。我所处的这个时代充满了变化、竞争和挑战，我随时落伍和被淘汰，我必须学习、自省、创新，决心捍卫团队荣誉和泰康品牌，用自己的城市劳动创造价值，回馈社会，为民族保险业的发展和人民的幸福安康风险力量，和泰康人寿共同成长!做到真正让一线无忧!

**保险公司演讲稿集锦 篇24**

　　位新伙伴：您们好！

　　欢迎您们参加中国人寿保险股份有限公司分公司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，也祝贺大家有这个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寿险市场的半壁江山，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，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，您们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，行动就是最后的选择。

　　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，未来国寿的销售精英就是您们！您们是国寿持续发展的新动力！

　　谢谢大家！

**保险公司演讲稿集锦 篇25**

　　尊敬的领导，各位可敬的同事们：

　　早上好！今天是中国保险x分工司阳光区雷霆行动预演的第一天。很高兴能和在座熟悉的及即将熟悉的有志之士共聚一堂，共同学习，交流，探讨发展大计，创造美好人生。我要演讲的主题是《我爱我的团队，我增我的未来》。

　　我爱我的团队。我对我的团队想说三个词：一是有幸。二是有缘。三是有感。

　　首先是有幸。中国x保险是中国的骄傲，业界的旗舰。人才的汇集，完善的`培训，透明公平，公正，公开的晋升机制，团结进取，迎难而上，追求卓越，服务领先，创造价值，回馈社会的公司训导，令无数客户对保险公司的忠诚度愈来愈高，使公司人力，业绩不断创造新高。而且中国保险公司集团是中国唯一囊括了所有金融牌照的公司，在保险，银行，投资三架马车的带动下，大道保险公司一定会创造历史，亘古辉煌。我以在这样的公司为荣。而在众多分公司中，东莞阳光区占有举足轻重的地位。阳光区在东莞保险业绩一直遥遥领先，而我所在的3部又是阳光区的发源地，培养出无数的优秀部门及职业经理人才，让许多人达到了时间和财务自由的理想人生。让无数家庭拥有了保险公司，让社会更加美好和谐。我庆幸自己的选择。

　　其次是有缘。其实早在几年前，我就有机会成为保险公司的一员的。可是，因为对保险的不了解，瞧不起做保险的人士。不知道在这个世界上，其实每个人都买了保险；关键是向保险公司买，还是向自己钱包买。有头脑的人经过了解选择向保险公司投保，把未来不可控制的风险转嫁出去，确保自己辛苦赚的钱不被意外或大病抢走；一生健康保险公司，晚年过上幸福有品质的生活。而一般的人不经了解就做出草率的决定，选择向自己钱包投保，当不幸降临时，悔恨不已，正应了那句话：辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。我是个高傲又自负的人，当时没了解透就放弃了。斗转星移，大千世界，兜兜转转，经过参观培训了解后，我终于选择加入中国保险公司。真正是有缘千里来相会啊。因此，我会更加珍惜。

　　再次是有感。来到保险公司一年多了，有些感受，感想。在这500多天里，学到了不少生活之道，沟通艺术，谈判技巧等等。看到有人做得风生水起，有人做得一愁莫展；看着每天有新面孔的涌入，也有同学的黯然离别。但是，无论是暂时的离去者还是依然奋斗不息的人，都会无悔在保险公司的岁月，都会由衷的感激保险公司一系列的培训，无数的竞赛活动等。让我们既有钱又有闲，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。在保险公司，我自豪，我骄傲。

　　这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。普通人等待机会，优秀人抓住机会，卓越人创造机会。保险公司为我们提供了良好的舞台。经过一年多的磨练，我深刻认识到没有完美的个人，只有完美的团队。一个人是永远不能成功的。纵观历史，秦皇汉武，唐宗宋祖，一代天骄成吉思汗都不是靠单枪匹马打下江山，建功立业，创造不朽之功的。同理，做任何事业都离不开团队的力量。在保险业也一样，组织发展才是硬道理。给更多的人机会，成就别人，幸福他一生，我一生。只有大家好，才是真的好。我相信：知道路，就不会觉得路远，有了清晰的目标，持续地行动，最后一定可以引用诗仙李白的诗句来表达在保险公司的美好未来。“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。

　　让我们共同努力，让每个家庭拥有保险公司，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。

**保险公司演讲稿集锦 篇26**

　　大家好！

　　我叫王，来自太平人寿x分公司营运部。我演讲的题目是《爱洒太平 逐梦一生》。

　　人生总是有几多幸运，02年，我一个刚刚步入社会的大学生，有幸成为太平人寿营运部的一员，我庆幸，我喝彩，我感动！

　　我庆幸，自己能跻身这样的集体，风雨沧桑数十载，一路打拼，一路行；我喝彩，自己能立足这样的团队，持续创新，规范经营，永续发展，同塑太平；我感动，自己能拥有这样的队伍，为百姓的富裕安宁，为社会的和谐稳定，用心经营，诚信服务，诚信立司，效益兴司，专业治司，合力强司，不辱使命！

　　正是这样的集体，为一个客户，会奔走于乡间山村，跋涉于瑟瑟寒风中；正是这样的团队，为百姓的利益，要出没于大街小巷，忙碌于春夏秋冬；正是这样的队伍，突发事件，第一个看到他们调查的身影；重大事故，第一个见到他们理赔的行踪。不理解吗，那就用专业说话；不配合吗，那就让你感动；不支持吗，那就让你看到价值；不信赖吗，那就用诚信保证！太平人就是这样一点一点铸就了业绩的.辉煌，太平人就是这样一步一步闯出了品牌效应！

　　是啊，看那调查人，三九寒天，大雪封路，偏远山区，无法通车，只能一步一步的硬撑。 记得那天，下着暴雪，我的电话响了，信号时有时无，原来是我们的调查人小张，他笑着说，他掉进大雪坑里了，他笑着说，他爬了半个小时爬上来了，他笑着说，可惜了，一包方便面，掉雪坑里，找不到了

　　就是这个小张，赶到了调查点，发现客户在投保前就有大病就诊资料，为防止骗保，他要把资料带走，没想到却遭到村民围攻。面对一些没有投保意识的村民，面对一些不懂投保规则，和对投保不信任的村民，小张用专业说话，用真情讲解，用诚信劝说，不但取得了客户的理解，还增加了新的客户。村民说，他们听了小张的话，很感动。

　　同样的调查人，老婆在产房待产，而在产房外的他，忙着自己理赔的案件，一刻也没停。

　　同样的年轻人，老婆怀孕25个月，突然流血，万急时刻，他却不能赶回，只能在电话里安慰几声。

　　营运部的经理，似乎没有节假日的概念，早上第一个来的是她，晚上通宵加班的是她，手腕挫了，肿的开不开门，坚持上班的还是她，谁劝也不听。

　　理赔室主任，从怀孕到孩子出生前，没休过一天，住院了还叮咛

　　刚参加工作的年轻人，有事情第一时间打电话。她说，除了她在手术台上接不了电话，剩下的任何时间都可以接听。一桩桩，一件件，很平常，很普通，没有什么惊天动地之举，没有什么豪言壮语可说，但却有着“天行健，君子以自强不息”的

　　执着；有着“士不可以不弘毅，任重而道远”的担当；有着“会当凌绝顶，一览众山小”的高瞻；有着“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金”的 付出！ 这是情，这是爱！

　　爱不是数学，没有得与失的计算。爱是力学，一个支点，方可承重千金！爱不分大小，小爱的汇聚就是正能量的爆发！

　　不是吗，我们运营人爱着，我们太平人爱着，爱公司，爱事业，爱客户，爱社会，爱中国！

　　有了这份爱，太平人心心相通；

　　有了这份爱，太平人奉献情浓；

　　有了这份爱，太平人乐在其中；

　　有了这份爱，太平人寿打造世界金融服务的杰出中国品牌的愿景定能成功！

　　爱洒太平，逐梦一生！

**保险公司演讲稿集锦 篇27**

　　晚上好!

　　今天我演讲的题目是《拥有一颗感恩的心》。

　　让我先来给大家讲一个故事——

　　有个年轻人，大学毕业后到一家条件非常好的合资企业应聘。招聘的考官问他的问题是：“请问你给你母亲洗过脚吗?”年轻人回答：“没有”。考官便说：“那我希望你下个礼拜再来面试，但有个条件，回去做一做”。年轻人回到家里，把面试的全过程详详细细地告诉了他的母亲。母亲为了能让孩子进入条件这样好的企业工作，成全了儿子的愿望，把自己的双腿伸进了儿子第一次给他端来洗脚水的脚盆里。当年轻人第一次摸到母亲那双象棒槌一样细细的腿时，眼泪忍不住流了下来……他想起：自己的大学学业不就是靠着母亲这样一双细细的棒槌一样的腿四处奔走，为人打工、赚钱完成的吗?他又想起：每到月初，自己就在那儿心安理得地等妈妈寄钱来，却从未想过妈妈筹钱这么困难!从此，他每天都要给母亲洗脚。一个礼拜后他去面试，那位考官问他：“回去做了没有?”他点点头：“做了”，考官又问：“我们公司这么要求你，还愿意来吗?”年轻人说：“公司能不能录用我，已经不是最重要的了，最重要的是我学到了大学里没有学到的，做人的，根本道理——感恩”。

　　这个故事，是我无意中看到的。可以说，当时深深震撼了我!其实，洗脚真的是很小很小的一件事，然而它却包含了一种文化——感恩文化。而作为大学生的我们，若要茁壮成才，则离不开这种感恩文化，离不开对身边事物的感恩。

　　我想，一个懂得感恩的人，就会发现世界是多么美好;一个懂得感恩的人，就会拥有一种平和的心态;一个懂得感恩的人，就会快乐地工作学习和生活。其实，在现实生活中，令我们感动的事情实在是太多太多……

　　也许，你来自一个偏僻的小山村，但那青山绿水和纯朴的村民却会永远定格在你的心中，无论你走到天涯海角。因为这一切曾经是你振翅高飞的源泉;

　　也许，你很难忘记那位头发花白和蔼可亲的老教师，因为他曾在你学业的道路上遇到困惑迷惘之时，为你指明了方向;

　　也许，你时常会想起一双陌生但温暖的双手，因为这双手曾在你吃力蹬车时推过你一把，帮你越过那道坎，走上平坦的大道。

　　英国作家萨克雷曾说过，生活是一面镜子，你笑他也笑，你哭他也哭。所以在为人处事中，我们必须始终坚持做到感恩为先，因为拥有一颗感恩的心，有所保留，有所触动，人生才会充满希望，充满欢乐，充满温暖和感动。

**保险公司演讲稿集锦 篇28**

　　各位领导、各位同仁、各位朋友:

　　大家好!我是来自人保财险九江市八里湖支公司的，这天十分荣幸能站在那里与大家交流经验。

　　也许是自己太钟情于保险事业，也许是自己出于对人保的热爱，也许是自己很享受公司的良好工作氛围，弹指一挥间，十四年的人保生涯在不知不觉中度过。在这十四年里，我从初来驾到作为公司的一名普通司机，逐渐成长为公司一线的展业人员，直到这天成为公司的业务骨干，我无不对公司怀着一颗感恩的心。是人保公司帮忙我人生的历练，是人保公司体现出我人生的价值，是人保公司给了我人生的舞台。

　　当这天我与各位公司精英一齐站在人保财险这个大舞台的时候，欣喜之余确是感慨万千，我赞叹人保为中华民族保险业做出的杰出贡献，赞叹人保在九百六十万平方公里的土地上培育了一代又一代的精英。成功路上我们洒下了汗水，但我们不会忘记是人保这块土壤给了我们养份。每次有与公司同仁交流的机会，总会有新的感触，总会对生命、对保险、对自己走过的路有新的领悟。十四年来，我始终把自己当作一名战士，始终把成为人保财险军营的好战士作为自己的理想和追求。此刻我就向各位领导和同仁汇报下我的心得。

　　我主要说说我在展业方面的心得。首先我认为全心投入是开启成功之门的钥匙。做保险既容易又不简单，关键是你是否用心在做。营销职场曾挂过这样的口号“重复一百次就是成功”。初入公司时，我也这么去做，以为不断地拜访即可创造业绩。其实不然，精疲力竭之余带回来的.是拒绝，消耗的是期望。我绞尽脑汁，分析问题所在，发现逢门便进、毫无准备、对客户状况一无所知的拜访是行不通的。之后我在拜访客户之前，尽可能多地搜集、整理、分析客户的企业性质、行业状况、产品前景、效益状况、主要人员背景等等，然后再决定其是否可作为目标客户拜访。机会是属于有准备的人的。只有全心投入，才能捕捉到市场机会；只有善动脑筋，才能利用好机会。

　　每次外出进行展业，我想营销员是公司的先锋兵，是代表公司形象的体现，必须要牢记公司礼貌礼貌用语，按照公司仪表要求着装，把公司的良好形象传递给客户。

　　当然这么多年的展业生涯，免不了遇到不少挫折，免不了遇到客户不理睬，免不了遇到客户不信任，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最完美的词就是“自信”。我每周都给自己下计划，按计划一家家单位去宣传，业务也有大的进展。每当我签下一张保单，我的情绪个性高兴，应对竞争激烈的市场，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。十四年来，我坚持这样做攻下了许多“堡垒”，同时我还与许多客户交上了朋友。

　　公司的企业文化对我的影响也十分大。透过学习企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转转成朝气蓬勃、积极 今年金融大环境遇到了百年一遇的危机，一些欧美的老牌投资银行纷纷倒闭，作为“多米诺骨牌”效应，保险业在金融产业链中受到影响在所难免。更大的影响在于金融危机对实体经济的影响，一些客户的企业运作出现问题，甚至有出现了倒闭现象，这直接关系的到我们企财险的业务发展；经济的萧条也对物流业产生重大影响，这就给我们带来的我们的货运险市场带来了一些担忧。事实证明资本市场上没有不可能发生的事，对风险防范，我们要始终采取更为审慎的态度。

　　应对金融危机我觉得我们要做的就是继续用心的应对工作，不要被金融危机所吓倒，做好了我们每个人自己的本职工作，公司的运作就能稳步进行。应对金融危机我们还要加紧学习，了解危机产生的原因，学习化解危机的办法，使金融危机对自己业务的不良影响降到最低。

　　当然任何事物都有两面性，我们只要把握好机遇，危机也能转成机会，同志们，让我们同心同德，携手共进，一齐继续创造人保更加完美的未来。

　　保险公司演讲稿 14各位亲爱的伙伴大家现在好，感谢大家的回应，仲夏的7月，高温流火，但是我们按时相聚于此，非常高兴在今天的晨会见到各位在座的每一个伙伴!首先对各位的按时出勤表示由衷的感谢，让我们把热烈的掌声送给我们正常出勤的自己。

　　每个胜利都是团队精神的写照，每一点进步都是伙伴们相互鼓舞和激励的结果。国寿人就是在这种团结拼搏、奋发向上的团队精神中一路打拼中成长起来的。现在就让我们以一曲晨操《向前冲》展现我们团队的文化士气，请全体起立，有请我们会跳的伙伴上台来带动一下。

　　非常感谢刚才为我们献上精彩晨操的各位伙伴，他们不但在工作上是业务精英，同样在舞台上充满活力与自信，充满迷人的风采，让我们再一次用热情的掌声向她们表示感谢!那么同时相信一首快乐的晨操过后呢能激发我们快乐的心情，也希望我们的团队都能拥有高昂的的士气和人气为我们带来好的业绩。

　　我们说天天都有新鲜事每次晨会的这个时候我们都要准时为大家打开信息窗口,及时的了解我们身边的信息，掌握新的资讯，掌握社会最新动态，帮助我们开拓视野，积累与客户沟通的素材，下面就和大家一起关注一下今天的信息。

　　所以大家一定要通过这则信息知道，我们的保险市场还没有像我们想象中的那样小，我们国民需要我们把保险深入到他们每一个人心中。我们一定要把保险当成自己的爱心事业去做。喜讯我们携手并肩、我们激情飞扬，荣誉路上向前冲，与胜利同行，让我们加快步伐、抢占先机、展我风采、在荣誉之路上争向前，下面就我们一同进入今天的喜讯报道，看看谁在荣誉之路上冲在前面。

　　心得七月，是流火的季节!同时也是耕耘的季节!耕耘中我们继往开来，汗水与泪水铺就了腾飞之路!信心和勇气编织不朽的旗帜!今天我们相聚在此，共同分享真诚中一路走来的艰辛和喜悦!下面接祝大家热情的掌声欢迎为大家爱做心得分享。专题让我们再次把感谢的掌声送给伙伴，我们常说活到老学到老，要有一个良好的从业习惯，只有在不断的学习中才能够提高自己，锻炼自己，成长自己。下面就有请经理带出今天的专题。让我们再次把感谢的掌声送给经理。唯一不变的就是巨变，这已成为永恒的法则。昨日的辉煌已成为过去，明天太阳升起的时候，我们重新站在了同一起跑线上，明天又是未来，更远的明天我们还会拥有更多的期待，下面就借助大家热情的掌声，有请郭经理做今天的业务联系。

　　伙伴们，昨日的荣誉，已是美好的回忆，明天的辉煌，才是我们永恒的追求。下面请全体起立欢呼今天的口号：酷爽一夏，全力以赴。上下齐心，畅游北京。

**保险公司演讲稿集锦 篇29**

　　尊敬的各位领导，各位评委，我亲爱的伙伴们：

　　大家上午好!

　　我叫，来自x区客户服务部，我今天演讲的题目是：让一线无忧。20xx年2月份我入司到泰康人寿保险股份有限公司x分公司业务处理中心至今，一直从事客户服务工作。只因入司时间短，需要掌握的专业知识多。为了配合其他其他岗位工作的顺利进行，我不断的学习、不断的积累，慢慢从中学习到很多的基础业务知识，同时也提升自己面对突发疑难问题的处理手段，丰富了自己对业务处理的综合水平。提高自身素质，牢固树立优质服务的意识和高尚的职业道德，提高工作效率，以便提高业务处理技能，完善客户服务工作。我一丝不苟、认真、仔细，不让自己的工作出现任何的差错。同时，对于其它相关环节岗位的职能和工作，也要加强基础知识的掌握和认识。在面对于客户对于缴费以外的业务咨询，准确、专业的为客户排忧解难，做一名综合即专业的客服人员。在做好基础业务知识的锻炼下，培养自己爱岗敬业的涵养。

　　干好一个工作，只有自己首先热爱这个岗位，才能充分发挥自已能力，为客户做好每一件事。每天以微笑的心情、以专业和真诚，服务于客户。我热情、我大方、我周到，让客户高兴而来，满意而归。做到不断改进，完善服务，为树立公司优质文明服务建立良好的形象。遵守公司规定，加强自我的管理意识，严格要求自己，以更好的工作状态，让领导满意。使自己成为一名合格的业务管理人员!

　　一座桥梁，要有桥墩为之作柱，否则难以流通千车万人;一枝红玫瑰，要有根茎为之作柱，否则难以飘香于情人节;一座高楼，同样要有支柱，否则，难以拔地而起，而我们的公司，其支柱又是什么?是全体员工的敬业精神。古今中外，敬业被多少有志之士视为人生的座右铭，敬业也成就了多少伟业和功名。\"为人性僻耽佳句，语不惊人死不休\"体现了一代诗圣杜甫对写作的敬业精神，做几千次试验，甚至拿自己的胡须作试验品，体现的是一代发明家爱迪生对发明事业的敬业精神。从毕业到今天，加入泰康这个大家庭已经有接近半年的时间了，泰康这个团结一致，积极向上，爱司敬业三高团队，让我完成了从一名学子到社会一分子的小蜕变。保险业是一个服务性的行业，经常挂在同事们嘴边的便是\"服务没有小事\"，\"服务到绝望为止\"，他们不仅说到了，做到了，而且还做得让服务的客户人人满意。一封封的表扬信，充分的说明了泰康人的敬业精神，我们的客服人员，每周几次往返于市内与郊县之间，用自己最真的心去和企业之间沟通、交流，为他们面对面提供的服务;我们的理赔人员

　　作为泰康人寿郑州本部的一名内勤员工，肩负在我们身上的使命就是一切工作以业务发展为导向，公司的荣誉为前提，不影响业务代表的利益全心全意的作好自己的本职工作。

　　那么怎样我们才能做到真正的配合营销的脚步，让奋战在业务前沿的伙伴们及公司的客户对我们放心呢?

　　首先从自身来讲，我们要提高自我的学习动力，提升自己的专业技能，快速全面获取信息和知识，符合时代发展要求更新观念的能力，及符合实际有利于推动发展的创新思维能力。只有我们不断的学习创新，提升自己的综合素质，我们才能把我们的专业发挥在实处，用我们所拥有的专业知识为客户和业务代表服务，同时也能提高我们的工作效率。和我自身的岗位相结合，投保规则、投保单填写的不断更新及险种的责任，保单的审核受理核保出单，问题件的处理的流程，及时的上早会宣导，都是我在工作中所要学习和不断反思的工作范围。通过自己的努力，尽可能的使保单的问题件将至最低，减少问题初审差错率及受理差错，提高保单的出单时效，在工作中，全心全意的为营销，为业务一线服务，尽到自己的义务，为一线伙伴作好后勤工作，让他们无忧无虑的在业务一线上冲锋陷阵，无后顾之忧。再次，我们应该具有高度的执行力，对个人而言，执行力是\"流程、技能和意愿\"的统一。想好了，说好了，答应了我们就一定要主动的用行动来执行，并且要做到快和准，并且做到\"心中有大，眼里有小，手头做细，敢于承担责任\"。\"快\"就是要求我们迅速的行动，迅速的执行，及时的了解客户和业务伙伴的需求，及时的拿出办法去满意客户和业务代表的需求;\"准\"就是我们要做正确的事，正确的做事，拿出的办法一定要有效。工作有缓急之分，但是所有我们要做的工作都是重要的，业务代表，客户及我们在一起共同工作的伙伴所交代的事情我们都要做到认真对待，不随意推给他人，尽自己努力完成，如果我们不能够完成的`也一定要放在心上询问他人，这样不尽可以丰富我们业务其他领域的专业知识，而且对于客户来说，也可以尽显我们专业的服务水准，收到他人的好评。

　　最后，就像我们的员工宣言所讲，我的薪水来自于客户和业务代表，我要用对待家人的态度，用发自内心的真诚和体察入微的服务对待客户和业务代表。我的岗位、荣誉和尊严来自于公司，我要像关心自己的家庭一样关心集体，并积极成为学习型组织的一员。我所处的这个时代充满了变化、竞争和挑战，我随时落伍和被淘汰，我必须学习、自省、创新，决心扞卫团队荣誉和泰康品牌，用自己的城市劳动创造价值，回馈社会，为民族保险业的发展和人民的幸福安康风险力量，和泰康人寿共同成长!做到真正让一线无忧!

**保险公司演讲稿集锦 篇30**

　　大家下午好!我叫某某某，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。我今天演讲的题目是“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”的这节课程后触动很大，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。

　　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”。不及硅步，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，积业为蝤。

　　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决窃。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”。业精于勤而荒于嘻。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\_\_-\_\_公司。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找