# 保险公司优秀个人演讲稿

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-04-20

*保险公司优秀个人演讲稿（通用14篇）保险公司优秀个人演讲稿 篇1　　尊敬的各位领导、各位同仁：　　你们好！　　我是来自保险的代表，今天我演讲的题目是《爱在公司》，我在这里要讲述的是公司一位普普通通的`业务员的故事。他就是业务员工。　　11月*

保险公司优秀个人演讲稿（通用14篇）

**保险公司优秀个人演讲稿 篇1**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　你们好！

　　我是来自保险的代表，今天我演讲的题目是《爱在公司》，我在这里要讲述的是公司一位普普通通的`业务员的故事。他就是业务员工。

　　11月份，也就是保险在苏州成立的第一年，加入到苏州中心支公司宜兴营销服务部，开始了他人生中又一崭新的历程，经历了一年多的风风雨雨，当时和他一起进公司的营销伙伴们已所剩无几，而他，这个出生在80年代的小伙子，却始终凭借自己的顽强意志，一直坚持到现在，并成为宜兴营销队伍中的顶尖人物。

　　进公司前，家中所有的亲戚朋友都强烈反对，并不时泼他冷水，大家都说做业务员没什么前途，何况又是一个正当年华的男人，凭他的家庭条件，更应该干一番大事业。然而这一切话语，不但没有打消他做保险的念头，反而更加激起他那颗澎湃的年少的炽热之心，从进入公司的那一刻起，他就立志要成为一名出色的保险经纪人。

　　为开展好业务，赢得更多的客户，他合理安排时间，特地以工作日志的形式为自己制订了相关的工作计划，以纵横交叉的方式开展业务。纵向方式以直接拜访客户为主，一个乡一个镇地联系、拜访。六月的一天，他在见一位客户陈先生时，陈先生一开始以为是人民保险的，态度相当不错，等知道是保险时，觉得新建的公司规模小名气也不大，于是扭头就想走，嘴里还说\"是什么小公司，没听说过\"，死活也不肯投保。后来，经过多次登门拜访，通过宣传资料反复向客户解释公司的条款和优惠政策，终于感动了客户，赢得了客户的信任，成功签下了保单。而他在平常的拜访客户中，就算没有单子可做，他也认真地了解客户的需求，向客户宣传公司的各种车险政策，日积月累下来，他也成功地拥有了一大批朋友一般的客户；而横向方式就是通过朋友和比较固定的客户的帮忙，向其他需要投保的客户介绍保险的优惠政策，了解客户的背景和情况，做出适合客户的建议书。这样一来，既缩短查找客户资料的时间，又在第一时间掌握了客户的相关信息，为进一步展业打下了良好基础。通过一年多时间的努力，他一直就做散单业务，到目前为止一共完成了保费30余万元。对有些人来说，30万元业务只是一个很小的数目，然而在宜兴这样一个经济发展相对缓慢的县级〕抢此担要做？0万元保费谈何容易。为了做这30万元保费，这一路走来，流过多少汗水，付出了多少代价，相信也只有他自己才知道。

　　认真是工作的特点。一年多的营销生涯不断地磨练着这颗年轻的心，使得深深地体会到，做保险首先是一件认真的事。要把客户的事当作自己的事，认真的来做，才能赢得客户的安心和放心。因此，在工作中他始终将客户利益放在第一位，亲自上门收取单证，送赔款。去年9月中旬，他在送一笔赔款到客户家中时，整整坐了两个多小时的公交车，到客户家中时已华灯初上，客户在感激之余，一定要留吃晚饭，而委婉拒绝了。待他回到家中时已经是晚上9点多钟。在的心目中客户不仅仅只是客户，更是自己的亲友。用他自己的话来概括就是\"一纵一横展业务，真心真情留客户\"，透过这简简洁洁的十四个字，我们可以看到踏踏实实、认真工作的态度，还可以看到融注着他展业路途中的智慧和汗水。

　　真诚是最大的优点。正如他自己所说的，\"真心真意留客户\"，重在一个字——\"真\"。他在展业过程中曾经碰到一位车主，他针对车主的情况，先做了一份建议书，和车主电话联系解释了相应的保障情况和应缴的保费。经车主同意后，他把保单送给车主并收取了保费。到第二天，车主发现保单上写着的保费金额和原先电话联系时所说的金额相差100元左右，立即打电话询问，并说出了自己的疑问，当时耐心地向车主解释了原因，说是因为增加了某些保障，所以保费比原先预计的多出了100元。车主听清楚他的解释之后，就消除了误解，满意地挂上了电话。但是当晚回家后想起这件事，觉得自己这样做还不够耐心细致。第二天他又专程带上水果登门拜访了这位车主，向车主道歉，表示自己还不够细心，使得保费和原先说好的有差异却没有事先和车主说明，让客户自己发现来询问才知道这个情况。登门拜访的一番道歉，让车主感到有些不好意思，马上说没关系，说昨天自己只是有些疑惑想问清楚，没想到会这么认真。听了之后，说\"做人要有诚信，我作为保险公司的员工，就要对我们的客户负责。\"车主听后表示非常满意，并当即将另外一辆别克轿车也投保到了。

　　在这里，我还有一个从的同事口中听来的故事。6月份，宜兴一位业务员接到环卫所打来的电话，说他们有两辆环卫车的保险到期了，让她赶快过去办理一下。可当时这位业务员正在交警支队里帮一位客户办理摩托车保险，无法分身，于是就打电话给，请他帮忙去一下，没有多说一句话，很爽快地答应了。但事情并没有这样简单结束，由于那两辆环卫车都是单位用车，并没有做牌照，只有单位的自编号，而且他原先保在中保，可能操作不同，所以老保单上并没有发动机和车架号。但是依照我司的操作程序，两者必须都有，缺一不可。可是加上环卫车的特殊性，环卫所的师傅们都不愿意去拓这个发动机号和车架号，这个苦差事只好落在身上，也没有任何犹豫，忍受着阵阵恶臭，钻到粪车和垃圾车里下拓号。那真不是一般人所能忍受的罪，但是由于带的纸太厚，第一次拓印没有成功，他只好又钻了一趟，所幸皇天不负有心人，这次拓印很清晰。待他从环卫车里钻出来之后，环卫所的师傅们都被感动了，\"就连我们这些天天和垃圾粪车打交道的人都无法忍受车里的恶臭，小伙子，你能坚持下来，真了不起！\"

　　坚持是一种美德，而在我们保险公司，正是有很多人因为坚持不了，所以中途放弃了这样一份为人类造福的事业；也因为坚持不了，所以看不到保险这个职业的崇高和伟大。只有那些如一样坚持和守望着自己理想的人，才能继续在保险的这条路上走得坚定和安稳，努力着，打开自己成功的大门，坚持着，走出属于自己的明天。

　　愿千千万万个像一样的你们，用认真的工作态度，用真诚的心，用执着的信念铺开成功的路，一同走向辉煌的明天。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

　　演讲人：

　　20xx年xx月xx日

**保险公司优秀个人演讲稿 篇2**

　　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，我们中国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，对客户提供咨询、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中国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，她知道是中国人寿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…显目的中国人寿的标志，没有逃过她爸的眼睛

　　她爸，高分贝的声音，吼道，说了，不准带保险人员回来，你还带，你想气死我是不是…保险都是骗人的，你们给我走…

　　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我们先回去，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，

　　与营销伙伴互帮无助，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“，为把中国人寿保险股份有限公司建成国际一流寿险公司、为把中国人寿保险(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。

**保险公司优秀个人演讲稿 篇3**

　　尊敬的各位领导、各位伙伴：

　　大家下午好！我叫，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20xx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—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！

　　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，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？

**保险公司优秀个人演讲稿 篇4**

　　尊敬的各位领导、各位伙伴：

　　大家下午好！

　　我叫，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—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！

　　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，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。

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

　　演讲人：

　　20xx年xx月xx日

**保险公司优秀个人演讲稿 篇5**

　　各位朋友：

　　大家好！

　　我是来自中国X人寿保险股份有限公司巴州支公司的，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，只不过是从头在来”，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！

**保险公司优秀个人演讲稿 篇6**

　　尊敬的各位领导、各位同仁：

　　你们好！

　　企业荣辱、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！

　　我的演讲完毕，谢谢大家！

　　演讲人：

　　20xx年xx月xx日

**保险公司优秀个人演讲稿 篇7**

　　各位领导、各位同事、各位朋友：

　　企业荣辱、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！

**保险公司优秀个人演讲稿 篇8**

　　各位朋友：

　　我是来自中国xx人寿保险股份有限公司巴州支公司的，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，只不过是从头在来”，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。

　　97年8月份我进入当时还在筹建中的中国保险公司，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。

**保险公司优秀个人演讲稿 篇9**

　　各位朋友：

　　大家好！

　　我是来自保险股份有限公司巴州支公司的，全国文秘工作者的！，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x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。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，只不过是从头在来\"，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，全国文秘工作者的！

　　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！

**保险公司优秀个人演讲稿 篇10**

　　各位领导、同志们：

　　大家好！

　　我叫，今年岁，大专文化程度，年月份调入人保--支公司工作，先后担任出纳、会计、财务科长等职务，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。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！

　　我的演讲结束了，谢谢大家！

**保险公司优秀个人演讲稿 篇11**

　　尊敬的各位领导、各位伙伴：

　　大家下午好！

　　我叫，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—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！

　　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，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。

**保险公司优秀个人演讲稿 篇12**

　　尊敬的各位、各位同仁：

　　你们好！

　　我是来自保险的代表，今天我演讲的题目是《爱在公司》，我在这里要讲述的是公司一位普普通通的业务员的故事。他就是业务员工。

　　11月份，也就是保险在苏州成立的第一年，加入到苏州中心支公司宜兴营销服务部，开始了他人生中又一崭新的历程，经历了一年多的风风雨雨，当时和他一起进公司的营销伙伴们已所剩无几，而他，这个出生在80年代的小伙子，却始终凭借自己的顽强意志，一直坚持到现在，并成为宜兴营销队伍中的顶尖人物。

　　进公司前，家中所有的亲戚朋友都强烈反对，并不时泼他冷水，大家都说做业务员没什么前途，何况又是一个正当年华的男人，凭他的家庭条件，更应该干一番大事业。然而这一切话语，不但没有打消他做保险的念头，反而更加激起他那颗澎湃的年少的炽热之心，从进入公司的那一刻起，他就立志要成为一名出色的保险经纪人。

　　为开展好业务，赢得更多的客户，他合理安排时间，特地以工作日志的形式为自己制订了相关的，以纵横交叉的方式开展业务。纵向方式以直接拜访客户为主，一个乡一个镇地联系、拜访。六月的一天，他在见一位客户陈先生时，陈先生一开始以为是人民保险的，态度相当不错，等知道是保险时，觉得新建的公司规模小名气也不大，于是扭头就想走，嘴里还说\"是什么小公司，没听说过\"，死活也不肯投保。后来，经过多次登门拜访，通过宣传资料反复向客户解释公司的条款和优惠政策，终于感动了客户，赢得了客户的信任，成功签下了保单。而他在平常的拜访客户中，就算没有单子可做，他也认真地了解客户的需求，向客户宣传公司的各种车险政策，日积月累下来，他也成功地拥有了一大批朋友一般的客户；而横向方式就是通过朋友和比较固定的客户的帮忙，向其他需要投保的客户介绍保险的优惠政策，了解客户的背景和情况，做出适合客户的。这样一来，既缩短查找客户资料的时间，又在第一时间掌握了客户的相关信息，为进一步展业打下了良好基础。通过一年多时间的努力，他一直就做散单业务，到目前为止一共完成了保费30余万元。对有些人来说，30万元业务只是一个很小的数目，然而在宜兴这样一个经济发展相对缓慢的县级〕抢此担要做？0万元保费谈何容易。为了做这30万元保费，这一路走来，流过多少汗水，付出了多少代价，相信也只有他自己才知道。

　　认真是工作的特点。一年多的营销生涯不断地磨练着这颗年轻的心，使得深深地体会到，做保险首先是一件认真的事。要把客户的事当作自己的事，认真的来做，才能赢得客户的安心和放心。因此，在工作中他始终将客户利益放在第一位，亲自上门收取单证，送赔款。去年9月中旬，他在送一笔赔款到客户家中时，整整坐了两个多小时的公交车，到客户家中时已华灯初上，客户在感激之余，一定要留吃晚饭，而委婉拒绝了。待他回到家中时已经是晚上9点多钟。在的心目中客户不仅仅只是客户，更是自己的亲友。用他自己的话来概括就是\"一纵一横展业务，真心真情留客户\"，这简简洁洁的十四个字，我们可以看到踏踏实实、认真工作的态度，还可以看到融注着他展业路途中的智慧和汗水。

　　真诚是最大的优点。正如他自己所说的，\"真心真意留客户\"，重在一个字——\"真\"。他在展业过程中曾经碰到一位车主，他针对车主的情况，先做了一份，和车主电话联系解释了相应的保障情况和应缴的保费。经车主同意后，他把保单送给车主并收取了保费。到第二天，车主发现保单上写着的保费金额和原先电话联系时所说的金额相差100元左右，立即打电话询问，并说出了自己的疑问，当时耐心地向车主解释了原因，说是因为增加了某些保障，所以保费比原先预计的多出了100元。车主听清楚他的解释之后，就消除了误解，满意地挂上了电话。但是当晚回家后想起这件事，觉得自己这样做还不够耐心细致。第二天他又专程带上水果登门拜访了这位车主，向车主道歉，表示自己还不够细心，使得保费和原先说好的有差异却没有事先和车主说明，让客户自己发现来询问才知道这个情况。登门拜访的一番道歉，让车主感到有些不好意思，马上说没关系，说昨天自己只是有些疑惑想问清楚，没想到会这么认真。听了之后，说\"做人要有诚信，我作为保险公司的员工，就要对我们的客户负责。\"车主听后表示非常满意，并当即将另外一辆别克轿车也投保到了。

　　在这里，我还有一个从的同事口中听来的故事。6月份，宜兴一位业务员接到环卫所打来的电话，说他们有两辆环卫车的保险到期了，让她赶快过去办理一下。可当时这位业务员正在交警支队里帮一位客户办理摩托车保险，无法分身，于是就打电话给，请他帮忙去一下，没有多说一句话，很爽快地答应了。但事情并没有这样简单结束，由于那两辆环卫车都是单位用车，并没有做牌照，只有单位的自编号，而且他原先保在中保，可能操作不同，所以老保单上并没有发动机和车架号。但是依照我司的操作程序，两者必须都有，缺一不可。可是加上环卫车的特殊性，环卫所的师傅们都不愿意去拓这个发动机号和车架号，这个苦差事只好落在身上，也没有任何犹豫，忍受着阵阵恶臭，钻到粪车和垃圾车里下拓号。那真不是一般人所能忍受的罪，但是由于带的纸太厚，第一次拓印没有成功，他只好又钻了一趟，所幸皇天不负有心人，这次拓印很清晰。待他从环卫车里钻出来之后，环卫所的师傅们都被感动了，\"就连我们这些天天和垃圾粪车打交道的人都无法忍受车里的恶臭，小伙子，你能坚持下来，真了不起！\"

　　坚持是一种美德，而在我们保险公司，正是有很多人因为坚持不了，所以中途放弃了这样一份为人类造福的事业；也因为坚持不了，所以看不到保险这个职业的崇高和伟大。只有那些如一样坚持和守望着自己理想的人，才能继续在保险的这条路上走得坚定和安稳，努力着，打开自己成功的大门，坚持着，走出属于自己的明天。

　　愿，愿千千万万个像一样的你们，用认真的工作态度，用真诚的心，用执着的信念铺开成功的路，一同走向辉煌的明天。

**保险公司优秀个人演讲稿 篇13**

　　各位尊敬的领导，亲爱的伙伴：

　　大家上午好！

　　我叫，是XX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XX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、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。XX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XX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20xx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XX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！

**保险公司优秀个人演讲稿 篇14**

　　尊敬的，各位可敬的同事们：

　　早上好！

　　今天是保险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。x保险是的骄傲，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，令无数客户对平安的忠诚度愈来愈高，使公司人力，业绩不断创造新高。而且平安集团是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，大道平安一定会创造历史，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。让无数家庭拥有了平安，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，我就有机会成为平安的一员的。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；一生健康平安，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，我终于选择加入平安。真正是有缘千里来相会啊。因此，我会更加珍惜。

　　再次是有感。来到平安一年多了，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，都会无悔在平安的岁月，都会由衷的感激平安一系列的培训，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。在平安，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。平安为我们了良好的舞台。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平安的美好未来。“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！

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