# 保险演讲稿(精选13篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-07-27

*演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。保险演讲稿篇一通过近...*

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

**保险演讲稿篇一**

通过近一段时间我局“转变工作作风、促进工作落实”的开展，使我对我们的工作性质有了更多的理解。前几天，我们受理了一位灵活就业人员在三院的住院手续，她的名字叫郭欣。她没有工作，不幸的是她得了肾功能衰竭。一个月五六千块钱的透析费用使她无力承受，本可以在门诊透析的治疗，使她不得不通过住院的渠道进行部分解决。类似的情况还有，一个月前，我到中医院查看，也是一位灵活就业人员，也是一位肾透析病人，即使医疗保险正常报销后，她们家还要负担近两千块钱的医疗费。对这样下一个没有工作的家庭来说，确实是一个不小的负担。郊区的一位农民，也在中医院进行肾透析，当地新农合还没有展开，市医疗保险也不能参加，对下一个农民家庭来说，他们多么渴望有一份医疗保险能够参加。我在工作中，会时不时地碰到这样的情况。

人得了病是不幸的，人因得了病而变得倾家荡产更是雪上加霜。难道他们就应该因得了病倾家荡产吗，难道他们就应该处于我们的医疗保险的大门之外吗？不是，绝对不是！

《中国共产党第十六届六中全会》于20xx年10月8日至11日在北京召开，大会提出要构建社会主义和谐社会，并提出八大任务。任务之二是“城乡、区域发展差距扩大的趋势逐步扭转，合理有序的收入分配格局基本形成，家庭财产普遍增加，人民过上更加富足的生活。”任务之三是“社会就业比较充分，覆盖城乡居民的社会保障体系基本建立。”

大会的精神是很明确的，要让我们的人民过上更加富足的生活，要建立覆盖城乡居民的社会保障体系。

构建社会主义和谐社会，社会保障体系是基石，医疗保险保险是社会保障体系中的下一个重要组成部分。

我市目前城镇居民已达60万人，有28万人参加医疗保险，尚有32万人处于医疗保险的保护伞之外。他们之中有很大一部分是私营企业、无工作群众、老年人、儿童和学生。没有受到医疗保险保护的群体还很大，我们的工作还很重，我们要通过我们的艰辛努力，争取使我们的群众都处于医疗保险的保护之下，使我们的群众都能够病有所治，不再因病返贫！因此，我们要非凡关注困难群体、老人、学生和儿童，非凡关注重大疾病患者，确保他们不再因病返贫，确保他们的生活水平不至于明显降低。这也是社会和谐的一部分。

现在参保人群是比以前大多了，但是仍有很大一部分人群尚没有参加医疗保险。他们对医疗保险政策还知之不多。即使已经参加保险的人们也有很大一部分对我们的政策不明确。我们的工作是不仅要让老百姓参加医疗保险，也要让老百姓懂得医疗保险的基本知识，这就需要我们加强政策的宣传。通过宣传，可以缩小广大职工和我们工作人员之间的距离，从而使我们的工作更加得心应手。

医疗保险进行到现在已经整整7个年头了，期间我们对一些基础情况的调查做得不多，包括对参保人群、未参保人群、定点医疗机构、定点药店的调查做得都不够。如何根据基础调查，为领导提供材料，适时调整我们的政策，使更多的群众享受到更优质的医疗保险服务，使老百姓更多地体会到政策的优越性，这也是我们工作的一部分。

医疗保险进行到现在，我们工作不仅是体现在如何扩大覆盖面，更重要的是体现在如何提高服务质量方面。在我们的工作中讲究文明礼仪，笑脸迎接来办事的职工，说“请”字，小说粗话、大话等一些不文明的语言，使老百姓来到我们单位如同到家一样，使老百姓来到我们单位即便没有办成事，也感到心里热乎乎的，我们的工作就做得很好了。

以后，在工作中，我会在以上方面进行注重，多下功夫，争取把工作做得更好。唐朝诗人杜甫曾感慨“安得广厦千万间”，假如通过我们的工作，能够使我们的医疗保险工作更进一步，使更多的老百姓处于“广厦”的保护伞之下，促进我市的和谐与发展，将是我最大的幸福。

**保险演讲稿篇二**

尊敬的领导，亲爱的伙伴：

大家上午好！

我叫xxx，是xxx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。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，要对事认真积极，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xxxx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！

**保险演讲稿篇三**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家下午好！我是来自xx中心的xx，今天，我演讲的题目是“平凡岗位，铸就辉煌明天”。

先和大家一起分享个小故事：一小伙儿想练盖世武功，师傅让他天天拍水缸，拍了一周特无聊，师傅说继续；他又拍了一个月要崩溃，师傅说继续；他又拍了半年心想这个老王八蛋骗我，老子我不练了，拂袖而去。回家，拍门，一掌，门碎。弟子哭回山中长跪。什么叫相信，它是未看见任何未来时，你仍旧坚持，而平凡中的坚持又蕴藏着多么巨大的力量。

正如我们xx中心的工作，没有什么惊天动地，也没有什么夺目耀眼，就是如此普通，如此平凡，重复性技术操作，甚至还有些枯燥，日复一日，全年无休，一如故事中拍水缸的小伙儿，但正是这份持之以恒的坚持，为一线业务顺利开展，提供强劲助力，完善风险管控体系建设，夯实承保环节风险管控基础，确保了公司有效益发展。

雨果说过：“花的事业是尊贵的，果实的事业是甜美的，让我们做叶的事业吧，因为叶的事业是平凡而谦逊的。”我们xx这个岗位，正如这绿叶一般，他映衬了鲜花的美丽，孕育了果实的成熟，却甘愿在鲜花与果实之间享受平凡。20xx年我来到省xx中心，在这一年多的时间里，身边的同事让我切身感受到了这份平凡中的坚持。为三代系统顺利上线加班到深夜的时候；孩子生病无法照看给爱人打电话充满歉意的时候；节假日加班无法陪伴年迈的父母的时候；我能深深地体会到xx工作中的那份苦，可当看到赔付率下降的时候，当听到公司效益提高的时候，核保人更会珍惜这份来之不易的甜，对职业的热爱，对岗位的责任，让我们这些平台普通员工打心眼里觉得这份平淡中的坚守与付出是值得的。

如何在平凡的岗位上，保持坚持的动力？（微笑与台下眼神交流，沉默3——5秒钟）谢谢大家重新把目光集中到我这里，刚才的停顿并不是我忘了词或是演讲结束了，刚才的不足300秒演讲中，一部分同事已经慢慢地低下头，注意力也不再集中了，但是，就刚才那几秒的停顿，让所有人的注意力又回到了我这里。我想说的是，在忙碌的工作中，也是如此，时间久了，我们会慢慢因工资的高低，职位的升迁，房子，票子，车子……好多现实的问题所纠缠，我们会彷徨，也会迷茫，我们会迷失方向，失去坚持的动力，正需要像刚才那样几秒的停顿，重新找回我们工作的目标。让我们在脚踏实地的辛勤工作中，休息下，停顿下，抬头“仰望星空”。

“自古不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域”，作为企业员工要心系企业发展，要把本职工作与企业发展战略有意识地结合起来，多学习，多研究，多实践，在工作一线培养自身的大局观，尽自己所能为企业发展献计献策。“仰望星空”，会让一个人的视野不再局限在自身一时利益的得失，而是企业“万世”“全局”的发展；“仰望星空”，会让平凡的我们精神变得不再平凡；仰望星空，会让我们把工作岗位当做事业来追求；仰望星空，忠诚信念、坚韧不拔，“一滴露珠也能折射出太阳的光辉”。平凡的岗位，对于每个平台人来说都是一个不平凡的大舞台，让我们立足本职岗位，心系企业发展，面对肩负的职责，我们兢兢业业；面对工作的平凡，我们从容不迫；面对企业发展的召唤，我们不断自我完善，全力以赴。

坚持于脚踏实地，飞跃自仰望星空，让我们在平凡的岗位上，挥洒激情，铸就辉煌。

**保险演讲稿篇四**

今天我们借教师节东风，应时应景的为我们部的六位优秀的兼职讲师，举办一次小型聘任仪式，表彰及感谢他们为我们的团队做出的贡献。大红的聘书是总公司正式颁发的，两本用意深刻的书籍，是分公司今年最清新脱俗的聘礼，让我们再一次给xxx xxx xxx xxx六位同仁以热烈祝贺。

我们一直说培训是公司最大的福利，是一种高附加值、高投入产出的精神福利。如何让这项最大的福利发挥最大的效用，涉及到我们对于培训师资来源的考虑——有种说法是外来的和尚好念经。就我的理解，培训这项重要工作，需要内外兼修，内外不可偏废，但我的理解，更重要的是需要靠我们自己的自力更生。内部讲师队伍与从外请讲师相比，具有很多方面的优势，内部讲师往往是骨灰级的老把式或者极具潜质的骨干来担任，一方面内部讲师更加熟悉团队发展和运作流程，更了解实际存在的问题，以及能根据这些问题进行开发相应课程，另一个方面，内部讲师熟悉团队成员，能有效帮助他人发现问题、解决问题，更能胜任一个教练的角色。而且，从长远来看，团队培训工作，主要还是得依靠内部力量来完成，再辅以外脑，由此才能产生最大的效果。

所以我们说，建立及完善我们这支优秀的渠道兼讲队伍，是我们续期条线自身发展的要求。随着续期新模式的转型、续期大盘的快速增长、客户服务需求的不断增加，需要我们每一位专员，要以一种更加积极的态度、更加创新的意识、更加高效的服务，投入工作，带给客户更优质体验。为了适应这种变化，除了我们自身在工作中的自我积累自我修炼和沉淀之外，参加与组织有效的培训，是我们进行“充电”的最好方式。

参加续期兼讲队伍的建设，也是我们兼职讲师本人，快速提升自己的一种有效渠道，通过续期兼讲的实践，不断积累经验，教学相长，获得精湛的专业技能、良好的沟通意识、出众的授课技巧，这些综合素质的提升，对自己的职业生涯发展，对与自己的个人服务品牌的建设，都是非常重要的一个推动。第一批兼讲，早已经在太保的续期江湖扬名立万，第二批兼讲也苦练童子功正崭露头角。

针对我们保费部的续期兼讲队伍建设工作，我提以下的期望：

2、针对兼职讲师本身，我希望六位优秀兼讲，在完成续收主职责的同时，进一步发挥积极性与创造性，持续提高高质量课程开发与授课能力，多为总分公司的续期条线多做贡献。

3、希望有更多的专员，积极参加到续期兼讲队伍的建设活动中。人人都是培训师，人人争当兼职讲师。我们应该积极利用这个兼职讲师队伍建设契机，哪怕总公司有兼职讲师的名额限制，没有给我们发证书，我们也应该努力提升自己，努力奉献自己，成为我们续期条线的无冕之师。

**保险演讲稿篇五**

尊敬的领导，各位同事们：

时间过得真快，转眼间大家所共同经历的20xx即将过去，我们即将迎来又一个崭新而又充满挑战的年度。回首我在中行所经历的这短短半年时间，从校园生活走向工作岗位，这里给了我一个良好的平台，让我能释放我青春的能量，点燃我事业的梦想。这半年不仅有对过去的回顾，更有我对未来的憧憬与向往，让自己在新的一年里以更饱满的热情投入到工作中和生活中，去创造属于自己的辉煌，实现属于自己的理想。入行半年的我对于即将到来的新一季有着新的打算，想必对于经验更为丰富，对这份工作有着更深了解的大家也一定会有这样的想法。

“承前启后”这四个字，虽然看似简单，但却拥有着深层的含义。树立好这一积极的心态，也是我们在面对即将到来的新的一年首先所要做到的。回顾即将过去的20xx年，这是普通而又不平凡的一年，在领导的带领下，全行员工齐心协力，紧张而有序地开展各项工作，奋斗在自己的工作岗位上，为全行年度目标的完成打下了坚实的基础。面临新的年度，自然又有新的任务，要求我们接受新的挑战。这不仅是对于行领导设定目标的实现，更是对于自己的考验和机会。在新的经济形势和环境背景下，我们不仅要保持好上一年度的良好发展态势，更要争取在新的一年中锐意进取，把握时机，在新年伊始来一份真正的“开门红”。

当然，实干永远比空谈重要。要想实现目标，首先应该制定详细而又切实的计划，才能为“开门红”奠定良好基础。作为营业部的一名员工，我认为我们自己应该做到的，就是集中精力，认真做好自己手中的每一份工作。就我们柜面员工来讲，更是要加强文优服务，以真诚和热情的态度对待每一位顾客，用服务制胜，让我们的文优成为我们的品牌，也成为我们的优势所在。另一方面来讲，作为一线员工，我们要熟练自己的业务知识，提高自己的业务水平，认真研究各种产品，这样才能更好地为不同的客户提供不同的理财方案，在为客户理好财的同时，也从一方面提高了他们对于我行的认知度和认同感，更有利于提高我行的竞争力，在开门红时期取得更好的业绩。

在存款方面，要牢固树立“总量就是实力、份额就是地位、增存就是增效、增量就是竞争力”的理念，全面分析我们支行的资金组织架构及市场竞争的新动向、新特点，牢牢把握春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼的有利时机，大力拓展新的领域，努力提高市场份额。同时结合我行实际，对于如何增加存款数量和质量，集思广益，开展一些有针对性的行动。在中间业务方面，要进一步加大工作力度，挖掘自身资源优势，做好细分客户工作，强化柜面服务水平，将基金、保险、三方存管等业务与存款工作有机结合。自身做好“一句话营销”工作，合理利用宣传折页等工具开展有针对性的营销，为“开门红”贡献自己的一份力量。

机遇与挑战是并存的，确实，大家所承担的压力也是非常的大，这就要求我们需要团结协作的团队精神。在各项工作任务压力大的现实情况下，最需要的是全行员工心往一处想，劲往一处使，我相信天宁支行是一个有行动力的团体，有凝集力的集体，有战斗力的集体。朝气蓬勃的我们，具有的优势在于我们的创新力，创新也可以看成是核心竞争力的关键因素。每天多一个新的想法，并将切实可行的想法付诸行动，对于我们来说，就是一个新的进步，长此以往，必能建立起他行所不具备的创新优势。我相信，事在人为，将我们的努力付诸行动，齐心协力共同奋斗，就一定能完成“开门红”的目标。

最后，我代表营业部和新入行的员工在此表态，在20xx年的“开门红”中，我们一定会抓住机遇，迎难而上，全力以赴，用我们的豪情壮志，用我们的实际行动，书写天宁支行新的辉煌。

**保险演讲稿篇六**

小时候，我崇拜一个女人。读着语文课本，熟谙她的事迹，出身名门的她留学归国后追随孙中山先生致力于民主主义革命，并一生致力于和平统一的事业。她就是宋庆龄。

长大了，我崇拜一个女人。作为一个主持人，她备受观众的追捧；作为一个商人，她依靠自己的实力达成所愿；作为一个女人，她拥有着“知性、聪慧”的代名词。她就是杨澜。

今天，我崇拜一个女人。她办事果断、洒脱干练、机敏智慧，时刻洋溢着乐观、自信、奋发向上的激情。xx年46岁的她走上了医保中心主任的位置，在人们看来开始走下坡路的年龄里，她不负众望，勇敢地挑起了这一为全县人民生命健康作坚强后盾、事关全县稳定大局的重担。

她们同男人一样，是事业和职场中的佼佼者，在她们眼中，战场就只有战士不分男女，谁赢取了事业的胜利，谁才是真正的英雄。而支撑着她们不断向前的，正是她们心中的理想与坚定。

巾帼何必让须眉，红颜谁说不丈夫。xx年北京奥运会，中国女性的27枚金牌定格了中国辉煌的历程；人民的薄之力为科研服务、为“三农”服务，为祖国的美好明天奉献青春热血。

根扎得越深，树长得越高；步踏得越实，路行得越远。年轻的我们必须脚踏实地、艰苦创业，切忌心浮气躁、好高骛远。奋斗铸就辉煌。今天，我们要建设云南省社会主义新农村，要全面完成我院“十一五”，规划谋划好“十二五”必然又要经历几番风雨。我们正等待着磨练和挑战，我们的生命将在共同的家园绽放出更加绚丽的光彩。

时代向我们发出了召唤，前进的号角已经吹响，我院新一轮大发展就在眼前，让我们积极行动起来，用我们的青春、智慧和汗水浇筑农科院的美好明天，浇筑我们绚丽多姿的人生！看！无情的旱魔正在云南大地肆虐，楚雄的地震又给黎民带来新的创伤。还等什么！让我们高举理想的大旗，一起行动起来，众志成城，走向希望！

我的演讲完毕，谢谢大家！

**保险演讲稿篇七**

尊敬的各位领导、各位同事们：

大家好！

今天演讲的题目是—像钻石一样永恒首先感谢公司举办这次活动所创造的机会及部门给予我的信任，让我有缘面对这么多朋友。

时间过的很快，转眼已经进入平安已经一年半了！回顾这一年多来在平安，给自己的评价就是在平安的这段日子我进步很快，成长很快。记得第一次参加职前沟通会，拿着话筒介绍自己的，双手直打哆嗦，而此刻的我已经能面对朋友们来展示自己，要不请大家来个掌声鼓励下！

在进入平安之前我是从事的工作是一个模具工程师，整天和电脑打交道，以至于当时对于保险完全不了解，不了解平安！记得秘书给我打电话的时候，一听到平安我就问是不是保险公司，秘书解释说我们还做银行业务信用卡，因为这我才进入了平安！当天就参加了测试，后期的一系列的培训，让我了解保险它是人类最伟大的发明，它是我们人对家人爱的体现，是责任是义务！生老病死是自然规律，人生中有很多未知与不确定，环顾周围，无处不在。一旦发生意外或者患染疾病，难道还要年迈的双亲为我承担现如今高昂的医疗费用？有多少普通家庭能承受得起如此的重担？父母含辛茹苦的将我养育成人，如有不测，我拿什么来回报？我用什么来照顾他们？我留给他们的难道仅仅只能是悲痛吗？而现在我知道了，我只要每天少花十块钱，吃饭少点一个菜，把存下的前用来存到保险公司，就能在自己发生意外时，不去拖累家人，更能在自己发生不测的时候由保险公司来代替我们来完成我们未完成的义务，而非给家人带来更多的悲痛！因此为了让身边更多的朋友了拥有保障了解平安，就依然坚定在这个行业坚持下去，像钻石一样永恒！

谈到钻石，一入司我的主管就告诉我要做钻石，当时也根本不知道钻石意味什么，只知道是个好东西进一步了解知道，每月最少两件单，fyc2500是钻石业务员，代表像钻石一样坚韧闪亮和永恒！很幸运，在朋友的帮助下第一个月的时候达成了钻石！信心百倍，在后来的日子见到朋友就让买保险，可慢慢发现别人开始不接我电话，不见我，个个都都躲我！很长一段时间没有激情，话也变少了，主管发生我的问题，主动找到我了解情况，她说过：钻石刚被开采的时候是和一般的石头一样，但进过千锤百练后才能展现钻石的光芒！主管的话给我我很大启示，对！不经历风雨怎么才见彩虹！

在以后的日子的，有了目标，有了梦想！工作也开始变的有激情，开发属于自己的客户群，开始去找老乡的社区组织，积极的参加社交活动，认识更多的人坚持做好主顾开拓客户的积累，功夫不付有心人，开始从陌生的市场中签到单！并能达成公司的钻石标准，提升自己的业绩收入！

任何事情并不一直一帆风顺！没做好提前做好准备，就容易掉链子！但又想把钻石坚持下去，记得当时加入钻石会员的时候，到月底了，一张单也没出！我知道不能轻言放弃，放弃意味着自己的目标没有达成，也意味我在自己面前妥协！在临近月底的前两天开始列出名单，给以前不敢和他们讲保险的，以前意向没有买的打电话，一一拜访，记得那天约了3个客户，都是是公司上班白天不方便接见！晚上先去见了南山一个同学，他死活不考虑。从他来出来，赶紧回到了宝安见了另外个客户到那已经是晚上7点多，一坐下来就和他讲小孩子和他的计划，他觉得产品很好，和他老婆商量了后决定先投他自己的！这样意味两张单还差一张！从他出来已经快9点了，在手机里搜索着，突然想起自己很好的朋友前段时间说过要买意外险，没怎么去跟踪，就打了个电话过去：在忙什么，我等下去在福永啊，你上次说的保险买了没，没买我过去跟你讲讲？好啊你过拉吧！赶到那已经是快10点半了了寒暄了几分钟，她答应买份单，而他旁边听的同事对保险很感兴趣，也和她买了一样的。

他来做的计划书，找了打印机打出来，全部搞清楚已经过了12点！就这样我的钻石终于达成了！

在寿险行业是个坚持的行业，只有付出才有回报，伟大的平安人把寿险与营销用钻石来装扮时，就代表了我们的精神！这个承载千万平安人的美好祝福和无限期待、俱乐部注定不平凡，像钻石一样永恒！

在中国这片热土上发出更璀璨的光芒！

**保险演讲稿篇八**

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××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！

**保险演讲稿篇九**

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。

好的产品，是你我的选择；

全面的保障，是永久的承诺；

为客户提供长期稳定的回报，是我们的原则；

人生数载，万能理财计划为您保驾护航；

我的演讲到此结束，谢谢各位！

**保险演讲稿篇十**

各位领导，各位朋友：

大家好！今天有幸与大家共同探讨“发展××保险，服务地方经济”这个话题，此时此刻我感到无比的激动和自豪。我演讲的题目是《诚信塑造保险企业新形象》。

诚信，珍贵似宝石，绚烂如花朵。它是真与真会面的信物，是诚与诚交往的使者。儿时爷爷就给我讲过关于诚信的故事，有一位在外谋生的人，托同乡给妻子带回一封信和一包银子，同乡悄悄打开信，发现里面只有一幅画，画的是一棵树，树上有八只八哥和四只斑鸠。同乡想一幅画又不能代表银子的数量，于是便将银子偷偷拿走了一半。没想到的是那人的妻子看了信后问同乡，我丈夫托你带的一百两银子，怎么只有五十两了？原来，那幅画有着一定的寓意，八只八哥表示八八六十四，四只斑鸠表示四九三十六，二者相加正好是一百。这位同乡后悔不已，因为自己没有信守承诺，而失去了一位朋友。故事给了我们一个启示：诚信比什么都重要。作为我们保险企业来说，尤其是在十六届三中全会精神的鼓舞下，在加速发展迎接挑战的关键时刻，更应把诚信作为发展的新理念。

那么诚信到底是什么呢？

当前我国的保险企业面对加入wto后的挑战，采取了一系列的改革措施，在一定程度上改变了经营作风，促进了业务发展。但是，却仍因制度的不完善和管理的不到位等诸多原因而导致整体保险业缺乏诚信。保险企业作为保险市场的主体，其诚信缺失尤为突出。

销售误导严重，片面夸大产品保险责任，回避免除条款，甚至恶意骗保，造成公众对保险业缺乏信心。

业务信息批露不够，造成投保人无法了解保险企业的资产负债、偿付能力、经营状况、发展前景，只能凭借主观印象和代理人的介绍做出判断。

“重展业，轻理赔”，更是给社会造成“投保容易，索赔难；收钱迅速，赔款拖拉”的不良印象。诚然，对于保险企业来说，追求利润最大化、操作过程中尽可能地规避风险本也无可厚非，但是如果利用法制和监督机制尚不健全的机会，对客户大打“擦边球”，消费者当然不愿意总是吃哑巴亏了。

**保险演讲稿篇十一**

尊敬的评委老师，亲爱的伙伴们大家早上好！

我来自中国太平洋保险股份有限公司贵阳中心支公司成功部的李敏，我今天演讲的题目是《我的第二个老公——金瑞人生》。

原来，我是一位小学教师，xx年8月生了一个可爱的小宝宝，正高兴之余，却发现我的老公由于工作的劳累，身体就越来越差，此时，我感觉肩上的责任重了。偶然间了解到太平洋金瑞人生这个产品，我认为非常适合我，于是我立即存下了20万元的保障，自我们结婚以来，它是那么无微不至的照顾我，关心我，呵护我，尽管我的长相很丑，尽管我的工作不是很好，它也没有嫌弃我，与此同时，它无意间成了我的最爱——好像我的第二个老公。

而且，在我得到赔付以后的钱就不用向它提交了，我同时还要继续享有保障，在我50。60岁期间，如果没有经济收入，那时我不但为孩子减轻了负担，同时，当孩子需要经济帮助的时候，我还能骄傲的说，你需要多少，老妈帮你搞定，你想啊，在自己没有经济能力的时候，还能为孩子减轻负担，还能帮助孩子度过难关，这是多么自豪的事啊！在我70。80岁期间，如果我儿孙满堂，心无挂碍，卸下了担子，我就能周游全世界，实现我的梦想。

在我含笑离去的那天，它还会付给我孩子一大笔钱，也会替我永远照顾我的孩子，朋友，你是不是觉得我有这样的`第二个老公很幸运呢？你想拥有吗？如果你也想自己拥有这么“好老公”的话，就赶紧带上你的身份证去太平洋保险公司找金瑞先生登记结婚吧，祝天下有情人终成眷属。谢谢大家。

**保险演讲稿篇十二**

各位领导，各位嘉宾：

大家好！

我是xxx，来自海沧支公司，很高兴今天能站在这里与诸位分享我的人寿保险观，我今天演讲的题目是保险，让生活更美好！

比尔盖茨说“到目前为止，我没有发现有哪一种方法比购买人寿保险更能有效地解决企业的医疗财务问题”。李嘉诚也说“别人都说我很富有，拥有很多财富，其实我真正拥有的财富就是给自己和家人买了足够的人寿保险”。为什么两位世界级的人物都会如此认同人寿保险呢？通过不断的与保险亲密接触，我发现越了解人寿保险，就越了解风险，也会越认同人寿保险。

首先，保险为我们的生活提供了刹车系统。当一辆车在爬坡，您觉得最重要的是什么系统？如果您回答动力系统，我会恭喜您答对了一半。因为比动力系统更为重要的就是刹车系统。刹车系统的功能是“使其停止”。有两层含义：“一是到达目标即可；二是避免发生事故”。我们一生中每天都在爬坡，只要活着就在爬，我们每天忙忙碌碌赚钱就是动力系统在起作用，不断积累财富。这个过程是在消耗自己的能量（健康）换来财富的增长。有没有想过，如果有一天动力系统失灵面临下滑的危险，我们的刹车系统何在？我们用什么样的方法可以让自己辛苦积累的财富不缩减，给自己喘息的机会，继续前行？保险，真的，唯有人寿保险能帮助我们。

保险为生活传递了爱心和责任。我们为什么来到这个世界？我们来到这个世界做什么？每个人都不是凭空而来的，我们生来就有父母，祖父母，将来我们也终究会有妻子儿孙。我们是在父母最恩爱的时候孕育出来的――爱的结晶，因为这份与生俱来的爱，人类的责任就世代相传与生命同在。我们在婴儿时期身不由己地接受父母长辈对我们责任的同时，实际上也无可推脱地背上了对他们的责任。这份责任与生俱来，死后还留存于世，逃不掉，甩不脱，世代相传。在人类所有的责任中对自己的责任最重，老子道德经第十三章中写道“贵以身为天下，若可以寄天下，爱以身为天下，若可以托天下”。意思是：只有把天下看得比自身还轻的人，才可以担当天下之任，只有爱自身胜过爱天下的人才可以把天下托付给他。这段话告诫我们要珍惜自己，爱护自己，这样才可以为天下办事，我们相信一个对自己都不负责任的人，是不会对其它人对天下负责任的。而对自己尽责就是要保证自己一生无论何时何地何种情况下都能应对人生出现的各种危机和风险。而保险就是为我们在承担各种责任的过程中保驾护航。

保险是延续了生命，保障了生活。家庭支柱活着意味着什么？安全感，生活无忧，幸福感，家庭支柱不在了又如何？谁会成为支柱？保险就是家庭经济支柱的替身。虽不能给家人幸福感，但最起码可以保障活着的人继续生活。之前从同事的微博上看到过一则小新闻。有对小夫妻掉进河里，男方淹死了，怀孕6个月的女方活下来了，女方提出如果男方家庭出20万抚养费就把小孩生下来，悲哀的是男方家没有，孩子流掉了，如果男方有一份20万的保险，问题就不存在了。保险真的是我们家庭支柱生命的延续。

保险让我们生活的更有尊严。身家和身价不同，身家是实际拥有的财富总额；身价是在交易或者赔偿时获得的财富总额。追求身家和追求身价是两种不同的境界。前者注重物质追求，后者注重精神追求和自我价值实现。两者其实没有必然的联系。身家高，身价未必高，即有钱未必值钱。飞机失事，如果都没有保险，亿万富翁和同机的普通白领身价一样。身价高，会转换成高身家，所谓值钱就能变现。还是上面的例子，如果普通白领拥有300万的保险，他的家人就有获得300万的补偿作为身家。身价可以规划。身家高的人有资格获得更高的身价。更高的身价就能变现更高的身家。如此这般良性循环，创造财富不可限量。既有身家又有身价的人才能算作有身份。身份是一种综合财富，更偏重于精神。拥有高额的保险，就是身份的象征。

保险让我们活的更从容。作为我们每一个人普通人也好，有钱人也好，都会经历人生的四件大事，生老病死。而生要有所准备，老要有所养，病要有所医，死又有所留。合理规划，让自己做到没有后顾之忧，做好最坏打算向最好方向努力，对未来潜在的风险不逃避，做好正面积极应对，规划好各种问题的处理方案。这是一种“从容若定，全盘掌控”的境界。

现在我们再回到前面的问题，为什么李嘉诚先生会买人寿保险呢？因为他很爱他的家人，他希望在自己的家庭和事业之间建立一堵防火墙，不管李嘉诚先生在与不在，他的家人永远是他最爱的人，都能一直过上很有品质的生活。为什么李嘉诚先生还会买那么多的人寿保险呢，因为他不但爱他的家人还爱他的员工，万一哪天李嘉诚先生不在了，他希望通过人寿保险如同他的重生，让他的企业不遭受变故，让他的员工能够一如既往的工作。

最后和大家分享一个好人的故事，希望能对我们所有人都有所启示。从前有一个好人，对家人和朋友都很好，他也做了很多善事，不幸的是因一场意外离开了人间，当他到天堂那里报到的时候，上帝对他说，你不能上天堂，你只能去地狱，那人非常不解，问上帝说我生前可是个好人啊，我做了那么多的善事为什么不能上天堂呢？上帝不说话，拿出一面镜子让他看还在人间家人的情况，他看到他年迈的母亲正躺在病床上缺衣少药，他的妻子正在给人当佣人洗衣服，他的孩子没学上衣衫褴褛地在和一群流浪孩子疯跑，好人大吃一惊，问怎么会是这样，上帝说，你走之后，你的工厂就关门了，你生前的债主追上门来，他们才会沦落成这样！好人问上帝你怎么不帮我呀，上帝说：我已经帮过你了，在你生前我曾派过几个天使去你那让你买人寿保险，可是你都拒绝了！

一个真正意义上的好人是不论在与不在都能让自己的家人安心生活的人。其实每个家庭都需要保险的，很多看似中产的家庭幸福和睦，可是随便的一场意外和疾病就能把这样的一个幸福之家拖入深渊，很多家庭不选择只是没有意识到，怀着一种不去想的侥幸而已。一个真正的有爱心与责任心的人，不仅仅只是活着的时候努力工作，保证能给家人带来高品质的生活，保证孩子能受良好的教育，而应该是在与不在都能保证家人的生活，孩子的教育。

我是一名保险从业人员，我希望自己如丘吉尔所说“如果我能办得到，我一定把保险这两个字写在家家户户的门上”我也坚信，保险，会让生活更加美好！

我今天的演讲到此结束，谢谢大家！

**保险演讲稿篇十三**

人寿保险员工的演讲稿更多精品源自20xk计划 尊敬的各位领导、各位伙伴:

大家下午好!我叫xx,是xx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xx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郭世刚主管,我和她是很要好的同学及朋友,我是在极不情愿的情况下被她领进了这个行业,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“xx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。当时听了刘瑛老师讲的“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、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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn