# 保险界品质成就未来的演讲稿锦集3篇

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2025-02-14

*演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。以下是小编整理的保险界品质成就未来的演讲稿(锦集3篇)，仅供参考，希望能够帮助到大家。【篇一】保险界品质成就未来的演讲稿　　(一)实习单位的简介　　\*\*\*\*\*\*保险股份有...*

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。以下是小编整理的保险界品质成就未来的演讲稿(锦集3篇)，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**【篇一】保险界品质成就未来的演讲稿**

　　(一)实习单位的简介

　　\*\*\*\*\*\*保险股份有限公司是经国务院同意、中国保监会批准，于20\*\*\*年x月由中国人民保险集团股份有限公司发起设立的、目前中国内地最大的非寿险公司，注册资本\*\*\*\*\*\*x亿元。其前身是19\*\*\*年x月x日经中国人民银行报政务院财经委员会批准成立的中国人民保险公司。公司主要经营财产保险、意外伤害保险和短期健康保险业务，在大型商业风险、政府采购、行业统保等集中型业务以及车辆保险、家财险等分散型业务领域处于绝对领先地位。

　　\*\*\*\*\*\*分公司\*\*\*服务部是人保财险保定分公司下属的营销机构，虽然成立时间较晚，但\*\*\*营销服务部以4s店为业务依托，现已成为保定市区销售额最高的营业部。\*\*\*营销服务部有员工\*\*\*人，上级公司下派员工x人。主要的部门有财务部，出单部，理赔部，营销部，综合部。

　　(二)实习岗位的简介

　　我的实习目的是在八周的实习时间里，充分了解财产保险公司基层公司的工作内容和工作流程，熟悉保险公司的工作环境，掌握保险公司工作的相关技能，为今后踏上保险工作岗位做好准备。因此我在实习时间里在公司的各个岗位进行了轮岗实习。财务部负责根据公司有关财务管理制度，协助财务经理完善本公司的会计核算体系，正确、及时地进行会计业务综合、汇总工作，做好费用、税收的核算和控制，保费收入和理赔支出的账务管理，及时交纳税款等相关工作。出单部负责接待投保客户，制作保单，同时为客户提供保单查询，退保等服务。理赔部负责收集出现客户资料，查勘损失，核定计算赔偿金额。综合部负责公司文件传达，档案管理，后勤工作。营销部负责营销展业，管理续保工作。

　　我的实习工作是从出单部开始的。首先学习的内容就是保单录入，即通过专业的电子投保系统将被保险人和投保车辆的具体信息录入到车险信息库中并生成投保单证。这是一项同时需要准确与速度的工作，由于车险工作量大，每日投保续保的客户很多，保单信息录入要尽量的快减少客户等候时间，并且所录入的信息要保证准确以免无法通过核保造成时间和精力的浪费。在学习的过程中，我发现，车险系统的操作，掌握信息输入的各种技巧，有关车型的信息包括车型、吨位、载人数量、车架号和发动机号等如何快速准确录入，并且不发生冲突是一个难点。我利用中午休息的时间反复的练习，牢记日常的工作中常用的信息的代码。比如投保渠道、车辆与被保险人关系、承保条款、车型、车牌照颜色、车身颜色这些信息相应的阿拉伯数字或英文代码表示。在可以独立录入保单之后，我开始正式作为一名出单员到柜面工作。随着工作的进行，我逐渐感到我需要学习的还有好多，例如各种保险的投保条件，投保金额的确定标准，各种保险的费率浮动规定等，这些知识虽然在课堂上学习过，但是一下子运用到实践中，特别是向客户解释这些条款时，还是感觉到以前对这些知识掌握的不够透彻，这让我深刻的体会到了理论与实践的差距。在出单部得第二个任务是保管、发放、整理保单，了解保单保管规定。保单领取的时间和数量以及领用人必须用专门的记录本记录，并随时和上级公司的保单发放部门核对数量。整理保单的工作需要极大的耐心，每个保单的保单号被保险人姓名都要登记在目录中，作废保单要加盖作废章，每\*\*\*份保单制成册，每\*\*\*x份装入一个档案盒，最后还要认真填制档案盒封面。如果保单出现遗失，必须严格按照管理规定：空白保单，或发票发生遗失，代理机构必须自发现之日起24小时内向委托公司报告，并提供书面说明。48小时内应与委托公司共同通过公众媒体公告此单证无效，由空白保单，发票遗失所产生的后果和法律责任由遗失单证的责任方承担。了解过这些严格的规定之后，我在工作中不敢有一丝大意，在其他同事的指导之下，我掌握了保单管理的工作，不但保证了“零差错”还不断提高了工作效率，在新工作单位给大家留下了一个好印象。在单位领导和同事的鼓励帮助之下，我还用休息时间学习了传真机打印机等办公工具的使用，人保财险内部办公系统的使用等等。

　　完成了在出单部的实习，我还了解了一些理赔部的工作。首先我跟随公司负责定损的师傅了解了出险车辆定损的工作流程。在接到公司调度公司的调度后，定损人员根据指令到4s店查看出险车辆的损失情况，与4s店修理人员商定修理方案，对损坏的零件进行拍照，然后将4s店的修理报价和人保财险理赔系统的价格相比较，最终确定损失金额。接下来我开始学习理算工作，这个工作和课堂中学习的知识联系的比较紧密。这个工作的关键是检查相关理赔单证是否齐全，事故情况与查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险责任。如果核对无误，即可运用车险理赔系统自动生成应赔付的金额。在这之后，还要对自动生成的金额进行，特殊情况还要进行调整。对于免赔金额比较高的，拒赔的案件，理赔人员还要电话通知被保险人，在公司与被保险人对赔偿无异议之后，通知财务部门支付赔偿款。以前我认为保险公司只有营销人员和出单人员需要与客户打交道，理赔部门属于“幕后工作”的部门。但是这次实习的经历推翻了我原来的想法，理赔人员与客户的沟通是十分重要的。在单证收集环节，由于被保险人对保险理赔程序不甚了解，可能把保险公司对理赔单证收集的要求当作是故意刁难消费者的行为，产生反感的情绪。还有些被保险人在得知被拒赔后对理赔人员恶言相向，不理会理赔人员的合理解释。想要成为一名合格的理赔人员不但要有过硬的专业知识，还要有极大的耐心和忍耐力，只有这样才能化解客户的不良情绪，取得他们的理解和配合，从而保证保险公司工作的顺利进行。

　　在营销部门，我主要了解了车险销售的代理人制度，通过对营销员代理人合同书的学习，我加深了原来学习过的代理人和被代理人的权利和义务规定，另外对担保人的相关规定有了更直观深入的了解。在4s店与公司的代理人进行交流的过程中，我还了解到了代理人的收入状况和代理人规模，客户关心的主要问题等等。在人保财险电话车险宣传活动中，我和公司同事走上街头，向路人分发宣传单，宣传公司车险优惠政策并解答大家对电销车险的疑问。

　　最后在财务部门我学习了保险公司营业部财务工作的主要内容，帮助财务人员粘贴原始单证，装订记账凭证。了解了日记账的样式和记录内容。在休息时间，我还在财务部老师的指导下学习了人保财险会计制度和财务报表的相关知识。

　　短短两个月的实习让我有机会将真正的将保险理论知识运用在实际的工作中，让我了解了亲身实践的重要性。有将所学的知识运用到工作实践中可以将理论变得生动解决实际的问题，并且在实践中，我不断的思考，从而使实践可以反过来提高我的理论认识。

　　我在这次实习中，我还在工作中锻炼提高了自己与他人交流沟通的能力。在学校的接触的大多是同学和老师，但是在工作中，我需要和各行各业的客户交流，也需要和领导、同事建立良好的关系。我认识到与他人交流需要时常站在对方的角度，为他们着想，在这个基础上，恰当的选择合适的说话方式和交流方式，还要有很强的应变能力。在这方面我感觉我的能力还有很大的提升空间，今后我会更努力为自己创造锻炼自己的机会，提高沟通能力，更好的表达自己的想法。

　　在实习中我深刻的感受到了保险公司的工作环境和氛围，公司领导和同事对待工作积极热情的态度给我留下了深刻的印象。保险公司是一个充满激情的地方，虽然工作辛苦，但是他们从不放松对自己的要求。我深深的体会到无论是专业知识上还是工作态度上，和他们相比，我还有很大的差距。我会更加努力，争取早日成为一名优秀的保险工作人员。

　　短短两个月的实习是我人生中宝贵的财富和美好的回忆。如果不是公司领导和同时对我的耐心帮助和悉心指导，我不可能顺利完成实习任务并且取得如此多的收获。我会牢记他们的教诲，在今后的工作学习中不断提升自我，努力迈向人生的新台阶。

**【篇二】保险界品质成就未来的演讲稿**

　　2025年，我县城乡居民养老保险工作在县委县政府以及人社局局党组的正确领导下，在省人社厅市人社局的精心指导下，始终坚持“强化民生保障，服务发展大局”的工作理念，认真落实城乡居民养老保险各项政策，按照“规范管理、优化服务、完善制度、健全体系”的原则努力开展工作，截止12月底，各项工作均有序推进。

　　截止12月底，我县参加城乡居民养老保险的人数共有34.96万人，实际参保率达了95.6%;

　　筹集城乡居民养老保险资金12434.3万元(基金征缴2580万元、向上争资9854.3万元);

　　全县共22.87人缴费，征缴基金2580万元，其中为2294名建档立卡未脱贫人员代缴资金22.94万元，为移民、残疾、计生等六类群体共6922名人员代缴资金69.22万元;

　　按时足额发放待遇人员79200人，累计发放资金9987.1万元;

　　共终止多领、重复享受待遇人员502人，追回多发待遇16.25万元;

　　各项补助代发金额231.1共万元，其中独生子女代发金额8.2万元，乡村教师代发金额108.9万元，乡村医生代发金额113.1万元，电影放映员0.9万元。

　　(一)加大宣传力度，城乡居保政策深入人心

　　今年元月份，我局就已对城乡居保政策宣传召开了会议进行了部署，印制了300多套城乡居保政策宣传画册以及10万多份《茶陵县城乡居民养老保险政策解答》;

　　春节期间还安排时间在犀城广场和县电视台对城乡居民养老保险政策进行了宣传;

　　工作人员3月份深入到部分乡镇集市墟场，发放宣传单，向广大老百姓耐心地宣传解释城乡居民养老保险政策。9月份启动手机年审，印制宣传单8万余份，通过多举措宣传，真正做到惠民政策家喻户晓，极大地激发了广大群众的参保热情。

　　(二)不断创新征缴方式，大力推行手机缴费

　　从开始的村组集中收缴，到2025年推行自主到银行网点缴费，再到去年开通手机缴费，我县城乡居民养老保险的征缴工作在不断进步，不断创新。秉承“让数据多跑路、人民群众少跑路”工作理念，今年我局在自主缴费的基础上大力推行手机缴费，印制了8万多份《城乡居民养老保险手机缴费指南》进行广泛宣传，并将手机缴费工作纳入各乡镇的城乡居民养老保险征缴工作年度目标管理考核。

　　(三)积极探索待遇人员年审的新技术新手段，全面推行手机年审

　　城乡居保以往的年审方式都是由乡镇社保专干组织各村城乡居保待遇人员进行集中年审，由于手段原始，极易弄虚作假、又很难防范，容易造成基金的流失，而且对高龄人员、行动困难人员也带来很大的不便。为防止基金流失、方便待遇人员年审，今年我局积极与省居保中心联系，系统开通了待遇人员手机年审功能。从9月开始我局对全县近8万名城乡居保待遇人员进行手机年审。截止11月底，已基本完成待遇人员的年审工作。

　　(四)加大死亡申报力度，进一步保障基金安全

　　一是规范死亡申报程序。制定了标准版的《城乡居民社会养老保险待遇人员死亡申报表》和《城乡居民养老保险缴费人员死亡退款申报表》，表中明确要求申报的责任人和见证人以及死亡家属签名，规定村社区协管员每月必须按样表上报，并印刷成册分发至全县各村社区。二是县乡经办机构分别联合纪检部门对死亡申报工作不力的相关单位责任人进行了约谈。三是出台了死亡申报奖励政策。今年7月份，县政府下发了茶政办发[2025]106号文件，该文件明确规定村(社区)城乡居保协管员每上报1名待遇人员死亡信息可奖励20元。

　　(五)加大死亡冒领的稽核力度，尽可能减少基金的流失

　　为了追回死亡冒领的养老金，我局针对已核查出的死亡

　　冒领人员采取了一系列的举措。一是对死亡人员亲属逐个下发稽核通知，要求限期将冒领的养老金退回到城乡居保基金收入户;

　　二是对逾期没有退返的冒领人员，我局联合经办银行农行对死亡人员账户进行稽核金额批扣;

　　三是对死亡人员正在领取待遇的配偶暂停待遇发放。

　　(一)继续做好城乡居民养老保险待遇的发放工作，确保领待人员每月能按时领取到养老金。尤其是针对无卡人员，要及时通知本人来县城乡居民养老保险局和农业银行进行信息修改或销户处理后再开老卡。

　　(二)加强内部建设，进一步提高业务能力和服务水平。要不定期进行业务培训，努力提高经办人员的业务操作能力;

　　要继续建立健全相关制度，规范业务流程，严格内部管理，保证广大城乡居保参保对象能方便快捷办理各项业务。

　　(三)加强基金管理，确保基金安全。2025年，我们仍将严格执行国家城乡居保基金财务管理和会计核算法规制度和内控制度;

　　继续加大稽核力度，利用系统数据比对功能，杜绝重复领待现象发生;

　　继续完善手机资格认证制度;

　　利用系统疑似死亡人员信息查询功能，加大领待资格认证力度，尤其是对死亡上报不积极、发放对象中高龄人员偏多的个别乡镇村，由县城乡居民养老保险局工作人员亲自把关，不定期进行领待人员资格认证，以确保基金安全。

**【篇三】保险界品质成就未来的演讲稿**

　　通过对理论课的学习，我了解了人身保险的基本原理、各类保险产品种类和责任等相关知识。然而这只是停留在理论的层面，如何把它运用到实践中去就需要走向市场，就需要到保险公司、拜访客户等深入到保险业务的每一个环节。此次我来到\*\*\*保险公司进行实习，以下是我的实习报告。

　　2025年x月x日

　　\*\*\*保险公司是一家融保险、银行、投资等金融业务为一体的整合、紧密、多元的综合金融服务集团。

　　本次我实习的岗位是\*\*\*保险公司的保险代理人。自保险业问世以来，保险代理人便应运而生，并成为保险业务经营不可或缺的部分。世界各国，凡是保险业发达的国家，保险代理也十分发达。目前，保险代理人在数量上，已经远远超过了保险公司人员。

　　保险代理从业人员虽然是代理保险公司招揽保险业务，但是他们的佣金却是由保险公司进行支付的，因而你不用担心代理人再会额外加收保费，更不必为保险公司与代理人的关系而产生疑问，认为代理人会损害自身利益。实际上，在规范的保险市场上，保险代理从业人员的利益与客户是休戚相关的，可以说客户就是代理人的“上帝”，他们的收入是与销售出去多少保单和提供什么程度的服务是有密切联系的，因而两者的利益是相通的。

　　了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解保险内部的组织体系、管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。了解保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。具体知道保险在健康保险、意外伤害保险业务营销中的主要环节、主要险种。进行市场调查，了解人们对保险的具体需求和认识，保险营销现状并交流心得。具体向居民介绍\*\*\*保险产品并力促成交。

　　纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用!

　　在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

　　做保险代理人首先是做人。我们同客户打交道，首先要诚信，要善于与人沟通，这样客户才会信任我们。只有“人”做好了，保险才能做好。

　　做保险代理人是做一项事业。银行保险代理专员是传播保障福音的幸福天使，为广大群众防范人生风险，让每个家庭都拥有平安。“帮助别人、成就自己”，这是一项伟大的事业。同时，做保险代理人是做一项不需要自己投入本钱的生意。所以我们要热爱自己的工作，对保险事业怀抱着无比的信心。只有事业心强的人，才能做好保险。

　　做保险代理人需要一种奋斗精神。每天的工作都是战斗。虽然说做保险勤奋不一定能成功，但不勤奋肯定不成功。只有不断进取，才能有成就。

　　在\*\*\*保险公司实习的这段经历，对我以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！