# 保险行业正能量演讲稿汇编4篇

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-07-02

*什么是正能量?在我看来，能让你积极有活力的，就是正能量。以下是为大家整理的保险行业正能量演讲稿【汇编四篇】,欢迎品鉴!【篇1】保险行业正能量演讲稿各位领导、各位同仁：下午好！在充实繁忙的工作中，感觉时间过的很快。20\*\*\*年已经过去，不经意...*

什么是正能量?在我看来，能让你积极有活力的，就是正能量。以下是为大家整理的保险行业正能量演讲稿【汇编四篇】,欢迎品鉴!

**【篇1】保险行业正能量演讲稿**

各位领导、各位同仁：

下午好！

在充实繁忙的工作中，感觉时间过的很快。20\*\*\*年已经过去，不经意间我到客服部工作已经4个年头，四年来，在大家的共同努力下，\*\*\*公司的客服工作在全省综合考核中一直名列前茅。尤其是20\*\*\*年，为不辜负总经理室对自己岗位留用的信任，我在工作中更是认真负责、兢兢业业，尽力将各项工作做到最好。

营业厅服务标准化建设是20\*\*\*年客服三项重点工作之一，客服部对营业厅的服务检查和监督从年初开始一直是紧抓不懈，并实行常态化的奖罚月通报制度。在上半年省公司聘请的外部神秘人服务检查测评和省公司对全省13个市分公司的43个营业厅的服务标准化检查中，\*\*\*公司在这二次检查中的综合得分排名都为全省第二。在43个营业厅得分排名中，市公司营业厅以98分位列第一，并连续三年保持总公司金牌服务示范窗口营业厅称号。上半年省公司客服工作考核，\*\*\*公司服务效能考核得分全省排名第一，省公司客服类重点工作完成评价达A类公司标准。在省公司下半年营业厅服务标准化检查中，\*\*\*公司综合得分全省排名第三，在省公司聘请的外部神秘人服务测评中，\*\*\*公司又以各环节平均得分98.73分的\"最高分列全省第一。总公司“感动\*\*\*\*\*\*\*\*\*20\*\*\*年度人物”征集评选，全省客服系统一个推荐名额指定由\*\*\*公司上报，部门员工\*\*\*x获得推荐。一份耕耘一份收获，付出得到回报是我在20\*\*\*年工作中最值得骄傲的事情。

在20\*\*\*年的工作中也存在不尽人意的地方，\*\*\*公司客户投诉量一直居高不下，全年投诉总量达1483件，较上年的972件上升了52%。虽然，20\*\*\*年投诉处理工作在全体投诉处理人的努力下，430件有效投诉都得到妥善处理，最终纳入考核的有效投诉为0，KPI过程性指标考核达到挑战目标。但因投诉量增长过快、考核管控不力，投诉处理工作到年终考核时，由优秀变为良好。所有的付出与努力未达预期目标，不能不说这是20\*\*\*年工作中的一件遗憾的事。

20\*\*\*已经过去，20\*\*\*年一切都将重新开始，新的一年客服工作要紧紧围绕总经理室的战略发展目标，继续抓好抓实客服三项重点工作。从年初开始，要将有效减少客户投诉量作为工作的重中之重来抓，营业厅服务标准化建设、微信平台线上线下活动、增值服务优化落实、投诉处理能力提升等工作要进一步巩固完善。

20\*\*\*年\*\*\*公司客服工作的目标为：各项考核指标进入全省前三，KPI及过程性指标考核达挑战目标。

新的一年，衷心希望和大家一起努力，共同实现既定的工作目标！谢谢大家！

**【篇2】保险行业正能量演讲稿**

尊敬的各位领导、各位同仁：

“您好，太平洋寿险服务热线02号为您服务”，20\*\*\*年一次偶然的机会让我加入了太平洋寿险，带着一份对保险的好奇与憧憬，我开始了95500服务电话接线员的工作，咨询、报案、受理投诉、电话回访构成了我工作的全部。作为95500服务电话的接线员，每天熟悉的电话按键、固定的服务用语、程式化的讲解，有时还会遭遇客户的冷漠，由于要保持服务电话24小时的畅通，每当过年过节，万家灯火家人团聚之时，却只有电话机、键盘伴随着我度过。初始的兴奋与激动没了踪影，取而代之的是枯燥无味，烦闷，这样的心情一直影响着我，我不知道自己什么时候才能走出来？然而一个偶然的机会让我明白了工作中原有的而我却到现在才懂得的味道。一次一位客户意外出险，拨打电话报案，我按照规定的程序记录好相关的内容并留下客户的联系方式，提醒他需要准备相关理赔资料，在我看来，这仅仅是举手之劳，不值一提，可那位客户却左一声“谢谢”、右一声“谢谢”，仿佛我于他有莫大的恩赐一般，客户的感谢声让我汗颜，也让我感动，其实客户需要的很简单，只要我们用心的服务。而我们需要的其实是一种状态，一种看待自己的态度，一种让单调的工作变的有滋有味的方式，一种去深深体验美好生活的境界。

我们每天面对的是不同层次，不同年龄，不同心理状态的人，为了取得他们的认可，在专业知识、服务规范、礼貌用语等各个方面严格要求自己。有时也会遇到比较偏激的\"客户，客户的情绪是完全有理由的，是应该得到极大的重视和尊重的，无论客户是否永远是对的，至少在客户的世界里，他的情绪与要求是真实的，只有与客户的世界同步，才有可能真正了解他的问题，找到最合适的方式与他们交流，从而为成功的投诉处理奠定基础。我们有时候会在说道歉时很不舒服，因为这似乎在承认了自己有错，其实说声“对不起”，“很抱歉”并不一定表明你或公司犯了什么错误，而是你对客户不愉快经历的遗憾与同情。即使客户提出的问题很细小，但你的态度决定了客户的态度，当客户正在关注问题的解决时，接线员体贴的表示乐于提供帮助，自然会让客户感到有保障，从而进一步消除对立情绪，取而代之的是依赖感，在接触中增进了彼此的了解与信任，许多问题就迎刃而解了。

\*\*\*保险业在市场经济条件下实现了快速发展，有利的支持了地方经济建设，作为新兴的金融服务行业由具有新观念的人才会聚，有着新思路的探索，面对市场残酷的竞争，在寿险营销英雄中，他们有的历经万难创造难以想象的业绩，有的为了工作达到忘我的境地，比起他们，我的岗位又是多么的平凡和渺小，我的付出又是多么的微不足道。雄伟的长城，是由简简单单的一砖一石慢慢搭砌而成，再辉煌的人物，也是由一点一滴小事做起。我正在从事的寿险事业是在为人类出售幸福，做保险其实就是做人，做一个别人信赖的人，懂得关心、给人理解、帮人解难的人。一家公司赢得客户信赖并迅速发展，最重要的东西是什么？答案是品质与服务。

一般的商品交易，是在一定期限之内，或者是无限期地给予品质保障，提供最佳服务，使顾客满意。而作为寿险公司，服务是以最大诚信为基本原则的，这就是说，我们对待客户应以诚相见，以信为本，用专业化服务的品质，赢得客户的信任。人都是有感情的，只要你和客户沟通得好，服务和专业结合得好，就会得到客户的认可。市场是无情的，也是有情的，赢得了客户也就赢得了市场，而赢得客户的诀窍就是为他提供一个满意而愉快的结果。所以，一份保单的签出，不是服务的终结，而是服务的开始。

因此，作为95500服务电话的接线员，我时刻提醒自己，我是公司的语音形象大使，对客户而言，我是公司看不到面孔的代表。与客户交流时，我始终面带微笑，虽然客户看不到，但可以通过声音来传递，“让每一次沟通真诚、亲切，让客户感觉到没有距离”，第一印象没有第二次机会去创造，而我们不仅仅代表个人留给客户的第一印象，而是公司留给客户的第一印象。“没有错误的问题，只有错误的回答”，运用说服艺术，要让客户明白，我们销售的是亲人的安全和保障，让客户在轻松愉快的气氛中了解并认可人寿保险，这才是我们的目的。

三年多来，我深深懂得了作客户服务，特别是作服务电话接线员应尽的责任及应有的品格，既然选择了保险行业，就要无怨无悔。热爱和熟悉公司的业务，精通专业知识并有广博的见解，才能自信地面对客户，有时失败与成功仅一线之隔，一线之间的是人的诚心、信心。惰性是人性共有的弱点，它能灭失理想、消磨斗志。积极的人像太阳，照到哪里、哪里亮；消极的人像月亮，初一、十五不一样。我相信，一件平凡的工作，一旦在你心中有了感觉而神圣起来，就会创造出惊人的奇迹，所以现在的我乐在其中。保险是传递真诚、是播种希望……我在传递爱，我也在这崇高的工作中升华了自己。

**【篇3】保险行业正能量演讲稿**

尊敬的各位领导、各位同事们：大家好!

我是来自宝安营业区19部的XXX。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!

各位伙伴们，让我们一起奋斗，一起努力，加入到钻石的行列中来!让我们平安的队伍中有更多闪亮的，钻石

在中国这片热土上发出更璀璨的光芒!

**【篇4】保险行业正能量演讲稿**

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。

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！