# 保险产品演讲稿范文大全(推荐27篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-05-13

*保险产品演讲稿范文大全1很荣幸，今天你能够和在座的各位同事们共同分享我所喜爱的保险产品—万能理财计划也许在很多人看来，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...*

**保险产品演讲稿范文大全1**

很荣幸，今天你能够和在座的各位同事们共同分享我所喜爱的保险产品—万能理财计划也许在很多人看来，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、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；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！

**保险产品演讲稿范文大全2**

尊敬的各位领导、各位同仁：

你们好!

我叫xx，现年xx岁，很荣幸公司能够给予我这次难得的机会来向大家展示我自己。本人于xxxx年参加工作，xxxx年x月，有幸加盟中国人寿，历任中国人寿xx支公司业务员、兼职组训、组训、个险一科科长。

回首在中国人寿的这4年工作、生活，我只有一个词：感恩!一是感恩公司给了我学习成长的机会，xxxx年x月，参加了省公司举办的“兼职组训培训班”，20xx年5月又有幸被公司选送到省公司参加“第五期组训培训班”，成为了公司的一名专职组训。今年4月份参加了省公司的第四期领导力训练营培训，使自己的管理能力和综合素质得到了进一步的提升;二是感恩公司给了我发展的平台，我个性外向、好动好思考、永不服输。在入司不到9个月的时间里，个人业绩获得当年公司网点年度销售第一、荣获“市公司优秀展业精英”荣誉称号。后来成为公司的兼职组训、专职组训、个险一科科长。三是感恩公司领导、同事、主管和伙伴们对我的理解、支持和帮助。20xx年公司安排我督导桥江服务部，通过与服务部经理杨健和伙伴们的共同努力，团队从原来的有效人力7人、新单十年期交20万元，发展到有效人力过40人，业绩过百万，服务部也成功创建成为“省标准化农村服务部”。20xx年底原个险一科科长离司，通过民主选举，我被公司聘为个险一科科长。在个险一科摸爬滚打的这一年里我得到更一步的锻练，对寿险营销管理也摸索出了一套经验。在今年一季度“开门红”工作中，在公司经理室的正确领导下，在分管经理张峰烨的具体指导下，我带领个险一科所有管理人员和主管伙伴们团结一致、日夜奋战，以新单期交保费280万的业绩超额完成了公司下达的任务，同时获得市公司一季度“城区联赛”的冠军。

就只因为对寿险事业的高度认同、就只因为对寿险工作的无限热爱、就只因为对公司始终怀着一颗感恩的心、就只因为心里始终藏着一股初生牛犊不畏虎的信心、就只因为踏实的做、成倍的付出、就只因为始终坚信付出终有回报，所有今天我有信心也有能力参加支公司个险部经理的竞聘。

我竞聘xx支公司个险部经理这个岗位有以下几方面的优势：

一是本人做过业务，带过团队，从事过组训、讲师工作，担任过支公司的管理工作，对个险工作既有实践也有理论的经验。二是自20xx年进入公司以来，参加了“兼职组训”“组训”“领导力训练营”等大量的培训、学习，不断的提升自我。三是本人自入司以来，一直在个险渠道工作，长期的工作经历使我的团队经营、职场管理、组训、培训等方面摸索了一定的规律，总结了一定的经验。四是本人热爱寿险事业，忠诚公司，工作中勤勤恳恳、踏踏实实，立志于为溆浦寿险事业的发展贡献自己的绵薄之力。综上所述，所以本人决定，竞聘公司个险部经理的岗位，用自己全身心的投入、辛勤的工作，以更优异的业绩回报公司领导多年的培养和帮助，同时，也是为自己的寿险事业寻找一个更高的平台，从而激励自我，挑战自我，超越自我。

如果这次我能成功竞聘，我将从以下几个方面做好本职工作：

1、敬业爱司，严格要求自己，勤勤恳恳做事，实实在在做人;履行岗位职责，作好本职工作，当好分管经理助手。

2、工作中以队伍建设为核心，以日常基础管理为重点，以活动量的追踪、落实为工作的落脚点。围绕《基本法》做好文章，以《基本法》职责考核，将出勤管理抓落实;以《基本法》的职级考核，将活动管理追踪到位;以《基本法》中的标准团队创建为经营中心，培养出一批标准团队主管，帮助他们成长为个险新生的骨干力量。农服部在做好以上工作的基础上以职场经理考核为核心，同时加大对主管的管理能力训练和专业知识的培训。

3、严格按省公司流程做好新人从甄选到衔接教育到育成的增员工作。

5、加强团队文化建设，打造一支懂感恩、知荣辱、肯学习、能奋战的高效团队。

6、做好人才培养，充分发挥组训的专业优势，将组训与团队相挂钩考核，做到培养人才、成就团队。

7、做好各部门的协调配合工作，借助银邮客户，开发新的客户市场。

如果这次竞聘我未能成功，我仍然会一如既往的做好本职工作，在今后的工作中，更加积极主动，要求上进。因为我热爱这份事业，因为热爱中国人寿，我坚信“世间自有公道，付出终有回报”。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**保险产品演讲稿范文大全3**

我心中的保险像妈妈、像党、像祖国母亲，因为在困难来临时她就会出现，在需要她时她就会成为我们最无私的伙伴，为我们的灾难买单，世上还会有谁会如此的奉献。

在没有接触到保险时并不是太多的信任保险，当我第一次接触到保险是在20xx年的5月，那时我接触的是人保的履约险，那时第一次认识到保险除了可以给投保人保碍以外还可以给予提供金融贷款服务，解决融资难的问题，从此我也便深深的爱上了保险。

保险在大众阶层会是一个必备的保护伞，在富裕阶层是一个最好的护金池，有了他可以让孩子更快乐、让家更显温馨、让社会更加和谐。

我心中的保险是神圣的是充满了关爱的，服务于她就是为社会发展和谐做极力的贡献，服务于他就是为中小企业的融资难题做最实在的努力，我因为服务于她而让自己的倍感骄傲和自豪。

因为保险的守信、务实，而让我有坚定的信念做好她，也让我认识到做人如同做保险必须要，言出行、行必果、诚实守信是根本，即要有保险的重信、守信，又要有保险的博爱，愿意承担社会各阶层的保碍重任。她虽肩负着社会发展和谐的坚任，但推广也面对着别人异样的眼光和不信任的态度及言不由忠的回答，但却没有一丝的退缩之意，返而欲发欲勇，并坚信着自己一定可以让人们、人人都多一份必备的保碍。

我心中的保险像太阳，她普照着万物无私的奉献，累着自己的的双腿却还愿意一无返顾的绕着地球转，不为一丝谢意，不途分文的回报，却愿意做被保险人的最大后顿。

我心中的保险像宜信，她服务于社会的高、中、低收入阶层，解决当前社会最大的两难问题，一为社会的中小企业解决最难的融资难题，二为富裕阶层解决最难的投资难题，力求发展重信用的社会体系，虽然自己并不是最优秀、但确有一个宜人宜已、信用中国的梦想。虽然没有最强大的实力背景，但确愿意用自己微薄的身躯做全力以赴的投入。

我中心的保险是最伟大的金融团体，他稳重而有激情，他敢于承担而又充满活力，她勇于拼搏也懂得取舍。

我心中的保险是最易、实现人生价值的事业，可以让我们找到人生的目标和梦想，为了明天的美好、择业保险将会是改变命运的最佳航标。

我心中的保险是薄爱的服务于社会的发展，却不向社会索取，她爱你、爱我、爱她、她。全力以赴的投身于我们的事业，她将改变我们的人生，也势必会让我们走向腾飞的前程，在梦境般在生活中展翅翱翔。

**保险产品演讲稿范文大全4**

尊敬的各位领导、评委：

大家上午好！

怀着对公司的赤诚之心和对工作的满腔热情，参与定损中心主管的竞聘。接下来我将以诚恳的心态接受大家的选择和检验，把本次竞聘当作对自己努力工作的一种检阅。希望经历风雨后的我带给大家的是一个更加真诚与执着，更加坚毅与成熟的我。

首先先做一下自我介绍，本人林枫，\_党员，年龄26岁，全日制专科毕业后，目前正在自考本科，自考课程将于今年全部修完。本人于20xx年正式参加工作，于20xx年进入国寿财险，在进入公司前，本人在公估公司工作，先后经历了查勘岗、定损岗、大案指导岗、督导岗。进入公司后，本人先后在双代岗、查勘定损岗、稽核复勘岗、核损岗工作。现今本人工作岗位为核损岗。

关于对定损中心主管岗位的一些认识：

定损中心作为分公司下属的理赔服务网点，因其直接面对客户，所以面临的矛盾和压力也较大。另外定损中心也是分公司理赔政策的一线执行机构，分公司的各项理赔指标大部分都需要定损中心去落实。因此个人认为，定损中心主管需具备良好的沟通协调能力，看待问题时应该具有全局观。针对分公司制定的相关理赔政策，应该具有优秀的执行力。对分公司下发给定损中心的各项指标，具有良好的管控能力。善于分析解决问题并形成结论报告，具备良好的文字功底。

>本人竞选定损中心主管的优势：

>一、扎实的专业技能

理论与实践相结合一直是我工作的原则，本人从参加工作至今，一直非常注重对专业知识的学习，并将所学到的东西与实际工作相结合。理赔工作涉及一定的专业技术，作为技术而言，其往往是随着时代的发展而发展，因此单纯的靠工作经验参与理赔工作已很难将工作做好。拥有良好的理论基础知识，是做好本职工作的保障。

>二、丰富的岗位阅历

本人自参加工作后，几乎经历了理赔环节的各个岗位。所有的这些经历，练就了我全方位看待理赔工作的眼光。众所周知，理赔工作是由各个环节组成的，工作过程中眼光如果单纯的局限于某个点或者面，那么看问题就容易片面。本人拥有丰富的岗位阅历，在处理理赔工作中的问题时善于全方位的进行考虑，在最大程度上可以避免看问题的片面性。

>三、良好的沟通协调能力

定损中心作为一线机构，因直接面对客户，其面对的矛盾和压力也较大。这就要求定损中心管理人员必须具备良好的沟通协调能力。本人刚进入公司时就在双代岗工作，该岗位涉及大量的沟通协调工作，这在一定程度上对我的沟通协调能力进行了锻炼。在双代岗之后本人又进入定损中心从事查勘及定损工作，这又让我对一线工作有了更深刻的认识，沟通协调能力也得到了进一步的加强。

>四、良好的职业素养

本人自从参加工作后，一直保持良好的职业素养。在工作中廉洁自律，严格要求自己，杜绝吃拿卡要的现象。处理事情以公司原则为准则，绝不做有违公司原则的事情。

>五、良好的文字功底及不断学习的能力

本人平时喜欢读书，对各方面书籍均有涉及。这些在拓展了本人知识面的同时，也练就了我良好的文字功底。目前，本人可以熟练撰写各类报告。另外，在努力工作的同时，本人仍然坚持参加学历教育学习，现今自考本科文凭仅差一门功课就可获得毕业。

>如果本人能够竞聘上定损中心主管，将从以下几个方面做好定损中心的日常工作：

>一、认真贯彻执行分公司及部门经理室的各项指标要求，并以此为出发点开展日常工作。

本人将对分公司的各项指标进行分解细化，制定切实可行的执行措施。将部分指标分散到每个工作日，尽量避免出现月底或年底突击加班的情况。对于小额案件，务必要求日清日结。定期对定损中心各项指标进行分析，对指标较差的项目进行细化分解，及时找出原因并修改调整工作策略。

>二、以公司整体利益为根本，综合权衡各方面关系

理赔工作往往涉及多方面关系，如业务部门、修理厂、客户等，这些关系如果处理不好，将会对理赔工作的顺利开展造成一定的阻力。因此在日常工作中，本人将注重这些方面的关系，以公司整体利益为根本，争取在公司、客户、业务部门、修理厂之间找到一个平衡点，在最大程度上降低理赔阻力的同时，进一步提高了公司的市场口碑。

>三、注重与业务部门的协调沟通，在职责范围内积极支持业务部门的相关工作。

本人在日常工作中将多注意与业务部门之间的协作沟通，针对业务部门的展业需求，合理调整定损中心工作方案。对于业务合作量较大的合作单位，定损方案将予以综合权衡。同时，对于部分较难处理的案件，也将会与业务部门沟通协调，力争得到业务部门的理解和支持。

>四、优化配置定损中心人手及各项资源

在定损中心的日常工作中，本人将对定损中心的人手及各项资源配置进行优化。如通过定损中心主管多参与日常定损工作，以此来缓解现阶段定损中心人手不足的情况。同时，在定损员的工作安排上，也根据其自身能力特点，合理安排工作内容。

最后，我要再次感谢各位领导及评委的耐心倾听。无论本次竞聘结果如何，都不会影响我以后的工作热情。竞聘如果成功，我将会以此为契机进一步提升自我，为公司未来的发展贡献自己的能力和才华。如果竞聘失败，我仍然要感谢公司能给我这样一个展示自我的机会，本着对公司的热爱，我仍将一如既往的做好原本职工作，并且在以后的工作中努力学习，争取在下一次的竞聘中取得成功！

谢谢大家!

**保险产品演讲稿范文大全5**

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（细雨霏霏；秋高气爽；瑞雪纷飞），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xX，我的增员人是十分优秀的xX经理（主任、伙伴），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（细雨霏霏；秋高气爽；瑞雪纷飞）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《xX》，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。一曲欢乐的（激情的、悠扬的、深情的、激昂的）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《嘉禾新闻网》资深主持人xx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！十分感谢xx经理给大家带来的业绩分析，让我们以饱满的热情投入到这天的拜访中，争取明天榜上有名！

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――xX！让我们掌声有请他闪亮登场！十分感谢xX伙伴精彩的分享，成功的取得来之不易，但是，掌握娴熟的展业技能，能够使我们事半功倍。让我们再次把最热烈的掌声送给我们这天的展业明星！

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！

**保险产品演讲稿范文大全6**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

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，我觉得都是我最大的幸运和机遇，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！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、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xx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

2、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。

3、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。

4、在认真分析xx地区、xx地区，乃至xx的现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低经营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、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。

6、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xx公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢大家！

**保险产品演讲稿范文大全7**

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xx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xx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，xx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xx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xx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xx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xx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xx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xx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！

**保险产品演讲稿范文大全8**

各位亲爱的朋友们：

大家好！

首先，我要感谢一直以来支持我的朋友，同时也要感谢指责我的朋友！感谢你们！真诚的感谢！（弯腰行礼）

有了你们的支持，我赢得了自信！有了你们的指责，赢得了自己！认识了自己！世事是相对的，有优点也就存在着缺点，有缺点呢？当然也就存在着优点。你们说是不是？恩，然后我们要怎么样啊？亲爱的朋友们？你们说，呵呵 恩，我们要用智慧的眼光去发现人家的优点和缺点，要用真诚的眼光去看待别人的缺点，同时呢？朋友们，你们说还要怎么样呢？ 恩，对了，还要真诚的帮助别人改进缺点，更重要的是要怎么样啊？呵呵 对了，要扬长避短，学习人家的优点，改进自己的缺点。

那么，在坐的各位，有谁知道我接下来的这份工作是份什么工作呢？呵可 对了，是保险营销工作！是份慈善工作，是份光荣的工作，是份神圣的工作，是国家大力推广的保险事业，是受法律约束和保护的工作，以（\_保险法）为营销规范，以（\_消费者权益保护—法）为营销基本，以（\_民法通则）为营销法则。

那么，在坐的各位亲爱的朋友们，有谁知道，保险的意义呢？有知道的朋友请举手回答。呵呵 对了，保险就是为风险上好保险，任何的事物都有其特定的或不定的风险，风险是很难保证很难把握很难避免的危险，亲爱的朋友们，你们说是吗？一个人从出生那天起，要面对什么啊？亲爱的朋友们，你们说，呵可 对了，人从出世的那天起，要面对现实，是吧？现实中的生老病死，有人会真的避免得了吗？当然不可能避免啦，是不是？呵呵 所以，你们说，人的一切风险要怎么样才能保证好，怎么样把风险降到最低呢？对了，就是为自己做好预防准备，不怕一万，就怕什么啊？ 对了，不怕一万，就怕万一。

而要怎么样去为自己上好保险呢？亲爱的朋友们，请你们看（保险法）上的条款，就会知道，（保险法）第十八条规定的，保险公司的净资产不能低于多少人民币啊？对了，不能低于两亿元人民币！所以说，保险公司可以说是人们的第二家银行！功能与性质基本一样，但是，相比之下，保险公司的作用要大些，为什么呢？呵呵 亲爱的朋友们，金钱是用来干什么的？是的，谁都知道，钱是用来买东西的，是交换等价商品的等价物，是种货币。如果你把钱放进银行存起来，你只能是需要时去取，而如果你把钱投入到保险公司，那么你的钱的作用要大得多，因为，在保险公司的钱可以为你买到平安，买到安稳，买到保障，亲爱的朋友们你们说是不是？而且，保险公司也具有投资理财的功能，根据目前我国发展的形势和对货币政策的调整，人民币有被贬被升的风险，通货膨胀或者商品过剩，你们想人民币的价值会怎么样？当然会遭到影响，比如说在九几年前的人民币和现在的人民币同样面值的现金价值相差多远？九几年的100元和现在的100元的价值或者说交换的商品区别多大？大家可想而知了。

那么，亲爱的朋友们，有谁知道营销和传销的区别吗？有谁知道，请举手回答。呵呵 恩，营销和传销的区别有这么几点。请各位亲爱的朋友们注意听好。

>第一，从法律角度来说

营销是以法律程序和法律规定的条款来进行销售和推销的合法销售活动。

而传销，是不按照法律程序和法律规定的条款来进行的非法销售和推销的\'活动。

所以说，营销是受到法律保护和调解的合法的销售活动！而传销是用欺骗和敲诈的违法犯罪的手段来向客户骗取钱财的推销活动，传销是违反刑法的欺诈罪，是要判刑的，要受到法律制裁的！

>第二，从销售模式角度来说

营销是连锁销售，比如分公司，支公司经营销售，而且还有固定经营场所和相关合法资格证，是可以查询的。

而传销，一般是没有连锁的分支机构的，只有空无虚有的公司（有些也是借用或者盗用别人公司的名义来欺诈），也没有相关的合法资格证，也查询不了的。

>第三，从产品的角度来说

营销的产品是有很多种类供客户选择和查询的，而且，产品都有相关的售后服务和服务免费电话查询的，有专人来处理相关事宜的，有由国家颁发的证书的精算师和理财师来为产品计算和规划的。

而传销，是没有很多产品种类供客户选择和查询的，是单一的产品，是样板而已，而且没有相关的售后服务和服务免费查询电话的，也没有由国家颁发的证书的精算师和理财师来计算和规划的。

所以，各位亲爱的朋友们，你们觉得保险营销是怎么样的工作呢？

而且，保险产品是为那些需要保险的人专门设置的。有的人说，国家给我们买了保险，即社保，也有部分人国家为他上了养老保险，但是，亲爱的朋友们，请问，我们中国现在有多少人口？对了，十三亿！十三亿的人口，就算国家拿出十三亿为你们每个人上保险，每人都有一亿的保险乘积保险金，可是，你想下，如果你一个人上了十三亿的保险，那么你的乘积保险金有多少啊？多了十三倍！朋友们，人多分得少，人少自然分的多的道理谁都知道吧？所以，国家给你的保险金，只能是解决你的温饱问题或者相对稳定的问题，而如果自己按照自己需要的保险金额投保，就满足了自己的需求，你们说是吗？

而实际上，保险是一种相当于慈善事业的事业。因为，人们通过买保险的形式，把风险转嫁给了保险公司，交给保险公司承担人们的风险。如果有朋友不明白保险意义的，就去书店看看有关保险知识的书籍吧。

ok！最后，我真诚感谢在坐的各位朋友，耐心听完了我的演说，也感谢各位朋友诚恳地与我互动和交流，真诚的感谢，各位亲爱的朋友们！！（弯腰行礼）。

**保险产品演讲稿范文大全9**

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

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，会时不时地遇到这样的情况。

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\_第十六届六中全会》于20\_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，我们要特别关注困难群体、老人、学生和儿童，特别关注重大疾病患者，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，多说“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意，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”，如果通过我们的工作，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。

**保险产品演讲稿范文大全10**

各位尊敬的领导，亲爱的伙伴：

大家上午好！

我叫xx——x，是xx——x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xx——xx、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xx——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！

**保险产品演讲稿范文大全11**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我，×××，英语本科毕业。1984年7月毕业分配到中国人民保险公司山东省分公司原涉外业务处工作。自1984年至1994年十年间，先后从事涉外水险、非水险及国内财产险、运工险业务的管理工作，1994年，省公司成立营业部，自己作为业务骨干，到营业部担任业务科长，经历了从保险业务管理到保险业务经营的转型过程，也经历了营业部从无到有，从小到大的业务发展过程。其间我个人的保费收入连续多年位于营业部第一名，曾被授予全省系统“展业能手”的光荣称号。 1999年省公司机构调整，我被调入省公司国际业务部工作至今。

>我的竞争优势：

一是有丰富的从业经验。在人保工作的二十年间，可以用两个十年来概括，前十年从事业务管理工作，后十年从事保险经营工作，并一直担任业务科长。这不仅使我积累了大量的管理经验，提高了组织协调能力；同时，又丰富了我的展业、承保、理赔及内部管理工作的经验。

二是有较强的适应市场竞争的能力。多年的保险一线工作，使我对保险市场有了深刻的了解，既体验到创业守业的艰难，又品尝了收获的甘甜。按照“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，每一年的续保工作都如同做新业务一样，要根据当时的市场情况，根据保户的最新要求，适时地调整费率，增减险种，为保户提供最恰当的个性化服务，这样才能留住保户并建立长期的业务关系。发展是硬道理，因此我每年都要在巩固旧业务的同时不断拓展新业务，这样才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。发展业务，效益为先，“发展效益险种，优化险种结构”是我做业务的宗旨。几年来我所作的业务其中财产险、货运险、责任险等险种的保费占我总保费的70%以上，机动车主要是企事业单位的车队业务，创造了良好的经济效益。

三是具有高度的团队精神。在营业一部期间，我曾带领全科八人连续多年超额完成保费任务，保费收入一直名列营业部首位。四是承办了许多大项目的展业、承保工作。我承保的山东松下有限公司，从该公司成立至今已连续承保了七年，年保费从开始的几十万发展到最高时130多万，险种从开始的一个险种发展到现在的五个险种，另外，我还承保了济南煤气公司、泉城大酒店、轻骑铃木、济南钢铁股份等大企业，为客户提供了不同形式的保险服务。

机构人员重组，建立起科学规范、高效顺畅的内部运行机制，是公司股份制改革的重要内容，是公司顺利实现股改上市、全面推进公司发展战略目标的关键举措。我愿意积极参与这次改革，参与竞争上岗。此次我若竞聘上该岗位，我将全力协助本部门总经理完成好部门的各项工作任务；协助部门总经理制定相关承保政策及营销方案;根据不同客户群的不同需求，推销不同的保险产品;定期组织指导、培训营销队伍，确保营销人员的技术水平和个人素质不断提高协助部门总经理研究开发个险业务营销技能,开拓新的业务销售渠道,为个险业务销售提供信息与技术支持。总之我愿意以更加饱满的热情，投入到今后的工作当中，为人保事业的兴旺发达做出我应有的贡献。

我将协助本部门总经理制定并组织实施本部门的工作目标、业务计划和内部管理制度，确保部门高效有续地运转。协助本部总经理组织实施大型商业保险项目和统扩业务的投、赵秒，认真做好每项投、招标业务的标书，确保业务的成功率。协调好与其他公司和中介机构的关系；组织好异地业务的联保、共保和统扩业务的开发与管理。协助本部总经理建立并保持与相关部门及有关行业系统的关系，及时获取信息不断拓展新业务。

**保险产品演讲稿范文大全12**

刚走进保险这个行业时，我只是觉得这是一份工作，是一份推销的工作，是一份挑战自我的工作，是一份可以经常学习培训的工作，是一份时间自由的工作，也仅仅是一份谋生的手段而已。但是通过长时间的学习了解，和通过身边已经发生的，或是听人说起的等等许许多多的案例，我才真正的意识到了，我们工作的重要性和我们的不平凡，体会到了寿险真正的涵义，那就是——责任，那是我们与生俱来的爱！

一个故事曾经深深打动着我，也许在座的你们也都听说过都看到过报道。xxxx年的10月3日，在贵州麻岭的一个风景区的一架缆车里，只能坐十几人的缆车，却挤进了三十六位乘客，就在缆车运行到山谷中间的时候，缆车的钢绳断了，一声巨响，缆车缀入山谷。当救援人员赶到事故现场的时候，一幕景象震惊了在场的所有人，两个站直的僵硬的身躯高高的用双手托举着他们两岁半的孩子——xx。他们的孩子幸存了，在这次事故中有14位不幸遇难，也就是说有大部份的人存活下来了，而xx年轻的爸爸妈妈却因巨大的震动导致内脏严重损伤，早就停止了呼吸，他们用年轻的生命托起了他们年幼的孩子，而没有选择在紧要关头保护自己，这就是责任，是一种本能，这就是与生俱来的父母之爱！

这件事情在各大媒体都进行了报道，而这个报道也引起了一位名星的关注，她就是歌手韩红，因为韩红从小就失去父亲，她也是个失去父爱的孩子，她当时第一个想法就是要找到xx，当那一刻他们四目相对时，他们紧紧相拥，尽情的痛哭，那是一种属于内心的深藏的最真诚最真诚的东西。韩红觉得自己就是xx的妈妈，而xx就是自己的孩子，从此以后她担当了抚养xx的责任，韩红承担了这份责任，同时她也将这份失去父爱母爱的孩子的心声也完全体会的淋漓尽致。所以她写下了一首歌：

（放背景音乐天亮了）

不要离开，

不要伤害，

我看到爸爸妈妈就这么走远，

留下我在陌生的人世间，

不知道未来还会有什么风险，

我想要紧紧抓住他的手，

妈妈告诉我希望还会有。。。。。。。。

也许大家都听过这首歌，却不知道这首歌背后的故事。

xx是不幸的，从但他也是幸运的，他虽然同时失去了双亲，却拥有了一个新的妈妈，更让大家觉得非常感动的是，xx的爸爸是兰陵的一个普通的工人，他在生前和他的爱人同时购买了50万的人寿保险！他们用生命保护了自己的孩子，更留下了50万给自己孩子一个未来！我们不用再担心xx是否能吃得饱？是否能有学上？是否能有一个美好的未来？！因为他的父母早已都为他准备好了。

我想每一位父母当风险发生时，都会救自己的孩子，生活中的不幸不知道什么时候会发生，我们一定要做好准备。不管你有钱没钱，不管你有着怎样的生活状态，意外风险是无处不在的，它不会去挑选时间，不会去选择地点，它会在我们没有任何察觉的时候降临到我们身上。所以，寿险，我相信了。

有的人做好了这样的准备，但有的人却没有做好。名人胡适是1891年出生的，他曾经这样说过，保险是今日做明日的准备，生时做死时的准备，父母做儿女的准备，儿女幼小时做儿女长大时的准备，如此而已。今天预备明天，这是真稳健；生时预备死时，这是真旷达；父母预备儿女；这是真慈爱。能做到这三点的人才能够算作是现代人。

**保险产品演讲稿范文大全13**

很荣欣，今天你能够和在座的各位同事们共同分享我所喜爱的保险产品—万能理财计划

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、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！

**保险产品演讲稿范文大全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

**保险产品演讲稿范文大全15**

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好！我是来自收展部的。我今天演讲的题目是《让诚信与我们同行》。诚信自古以来就是中华民族的传统美德。诚信是个人修养，又是道德准则。有句话说得好“人无信不立，业无信难兴”，在商业社会中，诚信也是企业的生存之本，对于保险业而言，诚信更是生命线，是发展的基石。

诚是基，信为本，诚信支起我们平等交流、和平友爱的擎天大厦；诚是纲，信为常，诚信谱写出一曲曲幸福美满、荡气回肠的生命凯歌。诚信是个人、公司乃至国家的生命之源、立身之本。有谁离开了诚信而能立足于社会的大家庭呢？

小时候谁没有听过“狼来了”的故事呢？这个流传最广又最简单的故事，却足够分量地告诉了我们不诚信可能付出像生命一样的代价。曾几何时，人们认为“保险业务员就是从别人的口袋里骗钱”，曾几何时当我们进入保险公司，身边的某些朋友改变了面孔，他们说业务员从身边人“骗”起，必须对我们敬而远之；曾几何时，我们吞下巨大的尴尬不厌其烦地和别人解释保险和非法的传销的本质区别；保险公司无论资本实力、以及对于国计民生保驾护航的作用，都应是明明白白、堂堂正正。而诚信更是我们保险业的生命线。为何在社会大众面前有如此大的反差呢？正是某些不诚信的行为引起社会极大的不满，当人们面对一些不良的现象，而无法指责具体的人的时候，便把矛头指向了整个职业，一句话，这是我们行业为曾经缺乏诚信而付出的惨痛代价！而作为保险人，我们深受其害，我们为此付出的泪水和汗水还少吗？长期以来，百万寿险营销员一直处于寿险业边缘人的尴尬地位，那么我们靠什么扭转乾坤呢？靠的只能是诚信，如果说诚信有标准的话，唯一的标准就是时间，因为诚信，我们会签订的是一份经得起时间检验的良质保单，因为诚信，我们会执行的是一种经得起时间考验的服务，做保险就是做人，对诚信不悔的坚持将终使我们的人格也得到提升！今天的我已经改变了对诚信泛泛的要求，而是在每天的展业中具体化规范化习惯化，是在经营我的个人信誉品牌。

目前，在保险的市场上还有许多与“诚信营销和诚信服务”背道而弛的现象：如投保易，理赔难；如为了保费而不惜误导客户，对保险责任夸大其词，对除外责任隐晦不语；如盲目做不可实现的承诺；收完保费难觅踪迹；挪用保费逃之夭夭，如此等等。就是这些人的急功近利、不讲诚信的行为，严重影响了保险业的信誉。

试想一下，一名保险从业人员的不诚信，对于他自己来讲还可算是个人信用的缺失，那么对整个保险市场来说，将因使个人信用的缺失扩大为整个保险企业信用的丧失，任其发展将引发保险企业的生存之虞。

推销是保险营销根本，表面上我们推销的是手中的保单，是我们的产品，而实际上我们推销的是自己，推销的是做人，推销的是诚信。做一回买卖，结一世朋友，赢一方信誉，创一块牌子。有人曾经说过，一般事情是看了才相信，而保险是相信了才看见。因此在我们成交每一份保单的背后蕴含的是无限诚信的期望和寄托。保险就是责任与承诺，保险卖给客户的是一纸文书，但却背负着诚信的诺言，它却重于泰山！

人无信不立，家无信不和，国无信不远，企业无信则终将破产。诚信是通向成功的基石。如果说从业人员是公司的招牌，那诚信服务就是各大保险公司“逐鹿江淮”的制胜武器，真正具竞争力的企业不仅仅是建立上，更应全力打造一个以人为本、诚信为基坚实大堤。

在这条诚信大路上，我并不是孤单的，在每天的早会里，我大声地诵读着公司训导的诚信精神；在每天的展业中，那么多勤恳踏实的业务员是我的同伴，那么多熠熠闪光的优秀前辈是我的榜样，而获得国际服务品质奖则是我一直追求的目标。诚信，其实很简单。不隐瞒欺诈，不伪劣假冒，不弄虚作假，待人处事真诚、老实、讲信誉，言必信，行必果，一言九鼎，一若千金。

最后让我们“以至诚之心，塑造个人诚信品牌；以至诚之言，维护国寿诚信形象；以至诚之行，服务客户造福大众；以至诚之德，回报社会共创和谐！诚信是根本，诚信我为先！”

**保险产品演讲稿范文大全16**

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家晚上好!我是人力资源部xx。感谢公司给予我机会站在这三尺演讲台上，深感荣幸的同时，就有了一种前所未有的压力。所以请理解我的紧张，允许我手足无措。今夜就会因我的勇敢与自信而熠熠生辉，成为我生命中最珍贵最美好的回忆。

现在我要演讲的题目是《手指与手》

我是XX年入职粤豪的。至今已3年有余。回想这一千多个日日夜夜，感慨良多。记得刚入公司时，总公司的成员尚不足200人。短短三年时间，剧增到现在近1000人。其变化之大有目共睹，在业界内均有口皆碑。究其根源，一般会有诸多闪光词汇如潮水般立即涌入脑海：比如温暖、比如友爱、比如忠诚、比如感恩、比如奉献、比如战略、比如政策、比如责任、比如规则、比如进取、比如担当、比如拼搏、比如与时俱进等等。正是这些闪光的词汇串起了粤豪的点点滴滴，才成就了粤豪今日之辉煌。

但我今天要说的是另外一个词。这个词质朴无华，语不惊人，在众多精妙绝伦的词汇中实属普通平实，但足以揭示粤豪文化的底色，奠定粤豪文化的基调，因为我始终坚信，只有它才能真正彰显出粤豪人的精神，粤豪人的品格，粤豪人的智慧，粤豪人的本色。这个词就是——团结。只有团结才有力量;只有团结，才能迎难而上;只有团结，才能凝聚四方能源;也只有团结，公司才能锐意开拓，驰骋市场。

而这一切，与我们的手何其相似。我们的手指，普通人的手指，根根柔弱无力。就因为有了它们之间的团结协作，才可以筑起长城，垒起金字塔，才可以织出绝世佳帛，书写万卷神话。而我们每一位员工或者说我们的每一个部门就犹如我们的手指头：各有侧重，各有所长，只要我们各司其职，取长补短，精诚团结，伸出手，就可以温暖四面、友谊八方;大手一挥，就可号令群雄，应者云集;紧抱成拳，则是铜墙铁壁，坚不可摧;重拳出击，则更是所向无敌，志在千里。

粤豪就是这只巨灵之手。而我——佩玉，何其有幸，因为我就是这只巨灵之手中的那根指头。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**保险产品演讲稿范文大全17**

尊敬的各位领导，各位评委：

首先，感谢大家给我提供了展示自我和施展才华的舞台！我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。

一、对人保事业有着血浓于水般的感情。我从事保险业二十多年，可以说，我的青春，我的苦乐，我的荣辱，都与人保二字息息相关，我以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，为人保事业的大厦添砖加瓦。二十多年刻骨铭心的保险情结，给了我一种勇往直前的精神力量，也是我成就事业的基础，更何况我对人保事业的爱，是如此的专一和执着。

二、对保险事业有着强烈的开拓进取创新的欲望。我一直认为，保险业充满了挑战和机遇，从事这样的事业，因循守旧，谨小慎微，畏缩不前，只能因无所作为而淘汰。因此，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。年月产、寿险分设，我接手邳州公司，当时背负多万元的包袱，内外交困，步履维艰。我审时度势，提出“前三年打基，后二年谋发展，进入新世纪腾飞”的中长期规划，现在这些目标已经全部实现，不仅甩掉了历史遗留的包袱，而且业务迅猛发展。公司业务由分设前的余万元，到××年突破万元大关，增长近倍。尤其是进入新世纪的三年里，净增保费万元，年均增长率达。××年底实现保费收入万元，同比增长，人均保费万元，实现利润万元，人均利润万元，位居六县之首，实现了跳跃式发展。

三、对保险工作有着丰富的实践经验。我从保险业务员做起，至今已有二十三年，在领导岗位已经工作了十五年，其中，在年副经理岗位八年，在年经理岗位七年，可以说保险业务的方方面面，了熟于心，业务再错综复杂，也能应对自如。作为一线展业的基层公司，业务开展的成功与否，相当程度上依赖与保户之间的亲和力，靠的是较强的协调能力、社交能力、公关能力。去年徐塘发电厂技改国家立项，面对如此黄金保费资源，各家保险公司纷纷亮出极富诱惑力的优惠条件。我上联市级公司组成攻关组，下让业务员全方位跟踪服务，并且调动一切力量进行公关社交活动联络感情，经过省、市、县三级公司上下联动，力挫群雄，终于获得首席承保人的资格，成功签订了企财险业务保费达万。在着力塑造人保企业外部形象的同时，公司与政府，政府机构，新闻媒体建立了良好个公共关系，为业务的发展奠定了坚实的基础。

四、坚持党性原则，做到清正廉洁，克已奉公，以身原则。我坚信“已身不正焉能正人”的信条，一言一行都能起到垂范作用。在领导班子建设上，注重加强团结，发挥群体作用；在处理人际关系上，严于律己，宽以待人；在业务发展上，强调开拓进取，服务创新；在经营管理上，遵章守规，合法经营；在队伍建设上，鼓励学习，全面提升员工整体素质；在工作岗位上，吃苦在前，享乐在后，多年如一日，每天早晨提前一个多小时上班，从未休过一个节假日、双周日。把职工的冷暖，时刻挂在心头，在给一线员工的办公室安了空调四年后，我的办公室才装机。我自知不是科班出身，初始学历不高，所以就不断的进行再学习，努力的充实自己，提高自己，除了坚持学习业务知识外，年电大中文专业毕业后，又相继参加了北京师范大学中文本科和南京大学工商管理研究生班的学习，并且鼓励全体员工积极参加各种形式的学历学习，努力创造学习型企业，目前，已有的员工拿到了国家承认学历的专本科证书。

五、有着斐然的工作业绩。接手公司时，百孔千疮，如今，不论是设施设备，还是服务管理，都走在全辖的前列，公司先后荣获市“先进支公司”、“标兵支公司”，邳州市和市政府多次授予“双文明先进单位”，年代表分公司参加全省业务考核，在家参评单位中，荣获第七。去年经过市公司综合考评，获“奋进杯”先进单位。××年保费收入实现了历史性突破，全面完成分公司交给的各项任务指标，不仅又一次荣获市“双文明”称号，还被评为保险系统省级先进单位。

>以上择其要谈了自己的任职优势，下面再向各位介绍一下自己任职后的设想。

>一、有信心有能力当好助手，做好参谋。

我相信凭自己多年积累的基层工作经验，能为领导的决策提供有价值的参考。职务虽是助手，但思想上要树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的聪明才智毫无保留的贡献出来，不计较个人名利的得失，不当摆设。

>二、充分发挥自己公关

社交协调能力的特长，将自己的成功经验，推广到其他县级公司。力争在较短时间内，使自己尽快完成角色的转换，协助分公司领导打开县级公司工作新局面，全面提升市公司业务业绩。职务上去，人要下去，我会经常深入基层和业务一线，加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短的时间内打开工作局面。三、摆正自己的位置，甘当配角，当好配角。在工作中，我会注意维护主要领导人的威信，全力支持公司领导班子成员工作，拉偏套，使正劲。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

尊敬的各位领导，各位评委：

在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我会做得更精彩。

谢谢！

**保险产品演讲稿范文大全18**

尊敬的各位评委、亲爱的同仁！

大家好！我叫\*\*,今年24岁，来自\*\*中心支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“我的寿险事业”。

在未进入公司之前，我有一份普通的工作，收入不高，也谈不上有何前途，一次偶然的机会我现在的主管李冬梅主任到我们家里讲起了保险公司的工作和他的寿险之路，谈到人寿保险,可以说我属于“险盲”一类,我认为我并不需要保险,即使我们家父母也有购买过保险，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”成为了富德生命人寿的代理人呢?是我的家人的支持和鼓励，还有带我入司的李冬梅主任,她那种敬业、爱业、拼搏的精神深深地感染了我,正是在她的指引和感召下我才一步步走到了今天,在这里我想说：“谢谢主管对我的倾力付出”！

我是从新人班怀揣着梦想进入公司。经过平时的培训、再到转正班的学习我对保险产品有了更深层次的了解，对富德也有了了解。在富德工作的这半年里没有挣到很多钱，但我不知道自己内心深处为什么不想离开富德。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也一定是合理的。就这样我一天一天的忙碌着工作着。

真正的思想转变应该是在今年的三月份,我参加了转正培训,认真学习了“富德生命人寿”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“寿险的意义与功用”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。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,我的一个朋友因车祸离世,因为没有投任何。

**保险产品演讲稿范文大全19**

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”，20xx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。

**保险产品演讲稿范文大全20**

各位领导、各位伙伴：

下午好！

我是来自xx中心支公司的xx。

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！

**保险产品演讲稿范文大全21**

尊敬的各位领导、各位同仁：

你们好！

我是来自××保险的代表，今日我演讲的题目是《》，我在这里要讲述的是公司一位普普通通的业务员的故事，保险普通业务员“爱岗敬业”演讲稿。他就是业务员工××。

20xx年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，各位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，爱岗敬业演讲稿《保险普通业务员“爱岗敬业”演讲稿》。纵向方式以直接拜访客户为主，一个乡一个镇地联系、拜访。20xx年六月的一天，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

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！