# 基本法演讲稿

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2025-06-06

*基本法演讲稿 尊敬的各位领导大家好，我是来自宜宾孙建灵资深处经理直辖课的刘丽，很荣幸能代表川分区拓来与参加关于基本法的分享和交流。 首先，跟绝大多数的同仁不同，我是主动来到平安的，为什么呢？首先是原来的公司转行，其次是基于以前做销售和...*

基本法演讲稿

尊敬的各位领导大家好，我是来自宜宾孙建灵资深处经理直辖课的刘丽，很荣幸能代表川分区拓来与参加关于基本法的分享和交流。

首先，跟绝大多数的同仁不同，我是主动来到平安的，为什么呢？首先是原来的公司转行，其次是基于以前做销售和培训工作时对平安的了解，保险是凭自己能力挣钱，上不封顶的。《史记》第一百二十九章《货殖列传》上说，天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往！同时平安可以有一个很好的平台，可以不断的接受公司的培训，专业的系统学习，提升自我能力。

有这样一个说法：看你是不是白领，判断的标准就是当地的房价。宜宾的平均房价在6500左右，那么区主任的平均收入是高于这个水平的，所以当区主任的收入才是有竞争力的收入。因此我的第一个目标就是当主任，要当主任的话就必须增员，要增员必须转正，我就给自己规划了要在两个月转正，8个月晋升主任。

由于刚进公司业务能力不是很强，用了三个月才转正，转正后我就开始做增员，走组织发展路线，因为我来平安也不是只想做个收展员的，我的目标很明确，但是在这个过程中，有很多的阻碍：家人的反对，亲戚朋友的不理解，客户的拒绝，但我都一直坚守着自己的信念。因为我知道在这个行业，只要能坚持下来半年、一年后，当自己的收入提升了，能力提升了，才能得到别人的认可。

于是我就全力以赴的去达成我的第一个目标，也就是在我转正6个月以后顺利晋升区主任。同时我就用我的方法去规划我的增员，同样我的第一个育成的区也是6个月晋升了区主任。但是很遗憾的是，当我在13年7月出区的时候，我的老师还不是主任，因为她只增了我一个人，我出区以后，她只拿了1000元增区奖金就切断了与我的利益关系，这是多大的损失啊！

前事不忘，后事之师，所以我们增到比自己强的人是好事，但是自己不能停滞不前，基本法赋予了我们共好文化，同时基本法也不像其他传统行业一样，不会压制人才，也是基本法体现了公司对员工的公平、公正、公开的原则。

根据基本法，怎样才能实现利益最大化，延续共好文化呢？

一个字，就是\"快\".

解读这张图，

必须在38个月内晋升课长，为什么呢？因为如果刚好两个月转正，8个月当主任的而又有成功复制区主任晋升的话，她就只比我晚两个月，所以我必须赶在两年的增区回算利益拿完之前晋升。如果我没有晋升，那么就像我跟我的老师一样没有了利益关系，我将有巨大的损失；如果我在两年之内晋升，那么即将失去的利益又回到了我的展业课管理津贴之内，同时我又有了更高的课职务津贴，利益的链条再次得以延续。

以此类推，我的增员也在38个月晋升课长，我必须赶在展业课回算利益拿完的三年内晋升处经理，也就是我入司74个月之内……

提示两点：

一、晋升时间可以提前，但不能推后；

二、我一定要赶在我的增员之前晋升，只有这样才能保证我和我的增员实现共好！

同时还有一点就是如果新人都能在一年内晋升的话，那么新人肯定能留存，作为团队来说，我的十三留数据能够高于目前支公司乃至川分的20%左右的水平，我给自己定的是40%,这样我的团队发展速度就能快于支公司的发展速度，也就才能得以健康持续快速地发展。

还有如果新人不能快速晋升的话，流失的比例就会很高。现在宜宾市场上的其他寿险公司敞开大门欢迎平安下编的业务员，特别是区拓的收展员更受欢迎，所以如果不快速晋升的话，一部分新人就会流失到其他公司，而我们将是在为其他公司打工。

我所在的团队也是这样，之前我所在的展业课只有两个区主任，都是八级晋升，最快也用了两年时间，榜样的力量是无穷的，我的晋升带动了我的团队乃至整个部门的晋升氛围，让我们部门的人力也不断的攀升，部门里比我早点入司的看到我都晋升了，他们也动起来了，在我晋升了以后，我们部门也相续晋升了四五位主任。而我展业区里的伙伴更不甘示弱，自动自发地想当主任，同时对我言听计从，我需要的就是规划、辅导，同时继续让更多的人加入我的团队。毛主席曾讲过\"人多力量大’，不仅要有人，而且人要跑得快，不然的话，我们的竞争也是很大的，同业也是很多的，就是让我们的增员每天都有事做，没有时间去想消极的、负面的东西，节奏快，收获大，发展自然就快啦。

所以我一直坚信，团队的力量是远远大于个人的。

从入司以来我的时间大部份是花在团队的建设上，个人业绩这一块相对花的时间较少，因为一个人的力量是有限的，只有靠团队的力量才可以创造更多的产能，我的收入的大部份也是来源于管理津贴和增员奖金。那为什么我会选择花更多的时间来做团队，而没有去强攻业绩呢。作为我们一个外行，变内行是有一个过程的，我的圈子也没有中高端的客户，所以我的取向不一样，必须选择快速晋升，做大做稳才能拿到高收入。

好风凭借力，送我上青云，平台的提升才是收入提升最快的法宝。202\_年基本法改版更是有了诸多利好，知法、守法、懂法、用法，且学且提升，抓住机遇，年内晋升！

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！