

保险新人公司演讲稿 保险公司演讲稿 稿(模板6篇)

演讲稿首先必须开头要开门见山，既要一下子抓住听众又要提出你的观点，中间要用各种方法和所准备的材料说明、支持你的论点，感染听众，然后在结尾加强说明论点或得出结论，结束演讲。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

保险新人公司演讲稿篇一

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！

保险新人公司演讲稿篇二

xx区拓优秀的兄弟姐妹们大家早上好，我是区拓4课郭卫，今天的早读由我为大家分享，（举出右手），请问大家，这是什么，是我们一生的命运，它包括爱与责任、子女教育、理财、重疾和养老，而命运一定要握在自己的手中。

今天故事的名字就是《爱与责任》。故事的主人公就是我，我叫魔灵，是精灵族的帝君，古老的精灵族在数千年前仅次于龙族，是大陆的统治者，但因为人类的崛起而没落了。精灵族的重新崛起要感谢一个人类，这要从300年前说起。当时我还很年轻，我的名字也不叫魔灵，而是叫寒冰玉，精灵族也并不强大，我爱上了精灵族的公主魔仙儿，但帝君要求谁能把精灵族所有子民的草房全部改成人类的砖房，才能有资格娶公主为妻。因为我们的族人住的是草房，常常在晚上被野兽袭击。这也是我们精灵族没落的原因。为了迎得美人归，我踏上了前往人类世界的征途。

从此以后，我散尽家财，召集了一些族人，游走于精灵族与人类世界之中，从人类世界带回我们需要的砖。可是有一天，我不幸被一家砖厂的主人抓住了，他要把我和我带来的族人处死。“人类，你将我们处死，难道就不怕我们精灵族的报复吗？数千年来，我们精灵族一直没有踏入过你们人类世界，不过我们现在的生存遇到了困难，我们需要你们人类的砖，来重新壮大我们精灵族，如果你能放过我们，我们将来一定会回报你的，假如我们今天死在这里，那么我们今天的遭遇，就是你明天的下场。我们精灵族百万之众，定不会放过你。”我怒视着眼前的人类。砖厂主人沉默了，我停顿了一会儿，说道：“我们可以做一笔交易，请充许我们精灵族每年从你的砖厂拿走6000块砖，如果你的砖厂遇到困难，我们可以为你提供帮助。令你渡过难关。”砖厂主人有些心动了，因为现在好多人都在开砖厂，同行是敌，自己的砖厂现在经营这么好，难保不被人眼红。以前已经发生过同行相残之事，弄不好这事儿会发生在自己的身上。“唔，怎样才能让我相信你们呢？”我以精灵族的名誉起誓，如果有背誓言，我们精灵族将全族覆灭。”当下，他转向我说道：“我相信你们精灵族的誓言，但我要如何联系你们呢？”“我给你一个锦囊，如遇到危机时刻，按照上面的去办，我们会赶来。”“砖厂主点头示意，”你们可以去拉砖了。“我派一些精灵族人回去召集更多的族人满载第一年的6000块砖离去。

15年过去了，我娶了心仪的精灵族公主魔仙儿，也继承了精灵族帝君的衣钵。成为新一代的精灵族帝君，并改名为魔灵，因为精灵族有个传统，帝君之位传男不传女，驸马继承帝君之位后必须改为魔姓。现在的精灵族，所有的族人，都住进了砖房。古老的精灵族在魔灵帝君的带领下强势崛起。就在这个时候，砖厂的主人出事了，他的砖厂遭到一场大火，所有的砖烧得干干净净，他把自己的一家人反锁在屋中，面对屋外的债主们向他讨债的叫喊声，他很无奈，向外面的债主们说：“这些债我已无力偿还，我愿用我的生命来偿还你们的债务，希望我死后，请不要为难我的家人。”说罢，他拉出一把长剑横在自己的脖颈之上，想一死了之，这时他的妻子抓住了他的手，一双儿女双双跪下，恳求他不要死，不要舍弃他们而去。他的眼睛湿润了，他很不忍，更不甘心，“如果我死了，难道这些债让我的妻子和儿女们来替我偿还吗？不，这绝对不行，我不能对不起他们，我对妻子发过誓，要一辈子照顾她。一辈子宠她、爱她，我不能忘记对她的誓言。更不能抛弃对儿女的责任。我不能死，不能对不起他们。”想到这里，他扔掉了手中的长剑，冷静了下来，这时他想起了精灵族的誓言，他打开了锦囊，取出一张纸条，按照字条上的指示，他拿出锦囊中的一根竹管，打开窗户并按下机关向空中射去，只见空中，显出10个大字“你是好人，祝你一生xx”“过了些许时间，外面出现如同滚雷一般的呐喊声，外面的债主们，发出阵阵惊叫后，便失去了他们的踪影，砖厂主人打开门，看见外面如同海洋般的精灵们，每个精灵手中都拿着一块板砖，这个气势，那些债主不跑才怪？我站在砖厂主面前说道：“善良的人类，我是精灵族帝君魔灵，当初是你留下了我的性命，是你让我们精灵族每年拿走6000块砖，从而让我们精灵族都住上了砖房，现在，该是我向你做出回报的时刻了。这里有8万块砖，足以让你偿还债务，东山再起。”砖厂主感激的向我跪下，“伟大的魔灵帝君，是您救了我，救了我的妻子，我的儿女，您就是我的再生父母。请您受我3拜”，我搀扶起砖厂主：“救你的人是你自己，是你的善良、是你对妻子和儿女无私的爱救了你，更是因为你当时所存在的风险意识救了你。”仅具有出色的口才，不

算是一个合格的保险人，同时我们还要具有一颗感恩的心，唯美、标准的社交礼仪和专业的保险知识。人的一生一定会有两个偶然和两个必然：偶然会有意外、偶然会生病；必然会老去、必然会离开，风险常常是不打招呼而来，而我们却无法拒绝风险。我们要怎么做呢？，我们要象伟大的魔灵帝君一样勇敢的站出来，当客户安逸之时，为他们送去一份关爱，当他们处于困境之时，可以给他们送去一份真挚的保障，来抚慰他们受伤的灵魂。这才是一名合格的保险人。

可以孤单，但不可以孤独。可以寂寞，但不许空虚。可以消沉，但不许堕落。可以失望，但不可以放弃，我们要记住，没有伞的人，必须努力奔跑。

保险新人公司演讲稿篇三

早上好。这天是中国xx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，创造完美人生。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，令无数客户对平安的忠诚度愈来愈高，使公司人力，业绩不断创造新高。而且中国平安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，大道平安必然会创造历史，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向遥遥领先，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，让许多人到达了时间和财务自由的理想人生。让

无数家庭拥有了平安，让社会更加完美和谐。我庆幸自己的选取。

其次是有缘。其实早在几年前，我就有机会成为平安的一员的。但是，因为对保险的不了解，瞧不起做保险的人士。不明白在这个世界上，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取向保险公司投保，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；一生健康平安，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，选取向自己钱包投保，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，我最后选取加入中国平安。真正是有缘千里来相会阿。因此，我会更加珍惜。

再次是有感。来到平安一年多了，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；看着每一天有新面孔的涌入，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，都会无悔在平安的岁月，都会由衷的感激平安一系列的培训，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。在平安，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。平安为我们带来了良好的舞台。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。一个人是永久不能成功的。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：明白路，就不会觉得路

远，有了清晰的目标，持续地行动，最后必须能够引用诗仙李白的诗句来表达在平安的完美未来。“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”

让我们共同努力，让每个家庭拥有平安，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。

保险新人公司演讲稿篇四

大家好！

几年前我还是一个下岗人员，在我为了生活最困难的时期走进了保险公司的大门，而今几年过去了，经过磨炼我已然成为一名出色的业务员了。

我做为xxx财产保险公司的一员，一名工作在xx营销经理部的最普通的业务员，我为公司取得的成就感到自豪，感到骄傲，公司的成功使我欢心鼓舞，无比高兴。衷心祝愿公司在中支公司领导的英明决策下，规模越做越大，效益越做越高，质量越做越好。

我深知：工作就是职责，岗位就是沙场。在平凡的岗位上肩负着使命的职责，肩负着使命的重托。无论你选取了哪个岗位，岗位也选取了你。这就意味着有了一份追求，意味着有了神圣的职责。平凡的业务岗位，是员工展示自己的舞台，我们就是这个舞台的主人。十几年的工作丰富了我的社会阅历，五年的公司业务工作教会了我担当职责的义务，让我深深体验到职责心在工作中的分量。本职工作永久是一种强烈的职责。肩负起自己的职责是何等重要，因为职责意识会迫使你由平庸走向卓越。

新春伊始，万物更新，应对竞争日趋激烈的保险，公司发展驶入快车道。如何适应公司发展的需要，是每个员工面临的挑战和检验。提高自身的业务素质，强化服务意识，履行好自己的职责。把“我的岗位我负责，我的服务你满意，我的工作请放心”，作为20xx年我个人一切工作的准则。我会时刻用我负责、你满意、请放心来检验自己。只有全面的掌握政策业务知识，熟悉自己的岗位职责才能郑重的承诺“我的岗位我负责”。只有树立强烈职责感，和相对应的履职潜力和技巧，才能自信的承诺“我的工作请放心”。

以“新”字统领业务开展。实现“负责放心”。非学无以广才，非学无以明智，非学无以主德，学好新精神，树立新姿态，开拓新业务，完成新任务。以“实”字把握业务开展，实现“负责放心”。不及跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。真抓实干，不搞纸上谈兵，从头做起，聚沙成塔，积业为螭。

半鸣啼血，不信春风唤不回。让我们晋升自己的职责心和高尚的事业心，把自己的职责写进历史，写进自己敬业的长歌，让骄人的业绩永驻xxxx公司。

保险新人公司演讲稿篇五

作为保险公司的一名新人，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。以下是本站小编为大家整理推荐保险公司新人入职演讲稿，希望你喜欢。

我来到洛弛虽然只有一个月的时间，但在这短短的一个月里，却让我感到公司领导对工作的精益求精，不断创新，对员工的无微不至——让我感到加入洛弛是幸运的。能成为公司的一员，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在過去的工作中积累了一定的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力。为了能让自已尽早进入工作状态和适应工作环境，有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平。这段时间我学到了很多知识，自己的技术水平也得到了很大提高，过得非常充实和快乐，再累也是值得的！在这里，我要特别感谢在这段时间帮助过我的领导和同事，正是因为有了他们无微不至的关怀和不厌其烦的帮助，才使我得于尽早从那种紧张情绪中解放出来，使我尽快地适应了环境，全情地投入了工作！因为正如我了解的那样，洛弛是关心自己的每一个员工，给每一个员工足够的空间展现自己！

在洛弛，我喜欢业务员这个工作岗位，因为这个岗位具有很高的挑战性，能让我把十多年的知识学以致用，并能很好的发挥我制定计划、处理问题等方面的能力，正因为对工作的喜欢，使我能全情投入到工作中去。我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售这项工作，我正用心的做着领导交给我的每一项任务。

对于我来说，洛弛是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。作为新员工，我会去主动了解、适应环境，同时也要将自己优越的方面展现给公司，在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应公司发展。在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。

社会在发展，信息在增长，挑战也在加剧。我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，来提高自身的素质。洛弛公司的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与洛弛一起迎接挑战！

尊敬的各位前辈，亲爱的各位伙伴们，大家早上好！

我谨代表即将成为新华一员的学员们，祝愿公司业绩蒸蒸日上，员工健康家庭幸福美满！

我叫颜一式，是一名空军退役班长。在退役后在家人安排下，我进入了一家科技有限公司，原公司待遇在茂名来说虽不错，但我却不开心。我觉得我更适合做营销。在一次偶然机会我遇到小学的师姐，也就是我现在的师傅：朱荣香！感谢她为我提供这个平台于是我就这样进入了新华……为此我向原公司请了7天假，过来培训与学习。

就在岗前培训这两天的课程里面，我发觉我爱上了保险这行业，更爱上了新华这个火热的大家庭！他让我明白了开口与坚持，了解了前辈们那些酸甜苦辣的事，懂了想到就要做到，做到就会得到！

此时此刻，我难以压抑我那激动的心情，似乎马上就想加入新华的家！

而同时，我们这期学员们也会秉者对客户负责的态度竭尽全力考取资格证，誓当新华人，将关爱传递全茂名！

好利年年在，新华攀高峰！

我的演讲完毕，谢谢大家！

各位尊敬的领导，亲爱的伙伴：

大家上午好！

我叫，是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、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，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x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！

保险新人公司演讲稿篇六

大家好！

干好一个工作，只有自己首先热爱这个岗位，才能充分发挥自己能力，为客户做好每一件事。每天以微笑的心情、以专业和真诚，服务于客户。我热情、我大方、我周到，让客户高兴而来，满意而归。做到不断改进，完善服务，为树立公司优质文明服务建立良好的形象。遵守公司规定，加强自我的管理意识，严格要求自己，以更好的工作状态，让领导满

意。使自己成为一名合格的业务管理人员！

作为泰康人寿郑州本部的一名内勤员工，肩负在我们身上最大的使命就是一切工作以业务发展为导向，公司的荣誉为前提，不影响业务代表的利益全心全意的作好自己的本职工作。

首先从自身来讲，我们要提高自我的学习动力，提升自己的专业技能，快速全面获取信息和知识，符合时代的发展要求更新观念的能力，及符合实际有利于推动发展的创新思维能力。只有我们不断的学习创新，提升自己的综合素质，我们才能把我们的专业发挥在实处，用我们所拥有的专业知识为客户和业务代表服务，同时也能提高我们的工作效率。和我自身的岗位相结合，投保规则、投保单填写的不断更新及险种的责任，保单的审核受理核保出单，问题件的处理的流程，及时的上早会宣导，都是我在工作中所要学习和不断反思的工作范围。通过自己的努力，尽可能的使保单的问题件将至最低，减少问题初审差错率及受理差错，提高保单的出单时效，在工作中，全心全意的为营销，为业务一线服务，尽到自己的义务，为一线伙伴作好后勤工作，让他们无忧无虑的在业务一线上冲锋陷阵，无后顾之忧。

再次，我们应该具有高度的执行力，对个人而言，执行力是“流程、技能和意愿”的统一。想好了，说好了，答应了我们就一定要主动的用行动来执行，并且要做到快和准，并且做到“心中有大，眼里有小，手头做细，敢于承担责任”。“快”就是要求我们迅速的行动，迅速的执行，及时的了解客户和业务伙伴的需求，及时的拿出办法去满意客户和业务代表的需求；“准”就是我们要做正确的事，正确的做事，拿出的办法一定要有效。工作有缓急之分，但是所有我们要做的工作都是重要的，业务代表，客户及我们在一起共同工作的伙伴所交代的事情我们都要做到认真对待，不随意推给他人，尽自己最大努力完成，如果我们不能够完成的也一定要放在心上询问他人，这样不尽可以丰富我们业务其他领域的专业知识，而且对于客户来说，也可以尽显我们专业的服务水准，收到他

人的好评。

最后，就像我们的员工宣言所讲，我的薪水来自于客户和业务代表，我要用对待家人的态度，用发自内心的真诚和体察入微的服务对待客户和业务代表。我的岗位、荣誉和尊严来自于公司，我要像关心自己的家庭一样关心集体，并积极成为学习型组织的一员。我所处的这个时代充满了变化、竞争和挑战，我随时落伍和被淘汰，我必须学习、自省、创新，决心捍卫团队荣誉和泰康品牌，用自己的城市劳动创造价值，回馈社会，为民族保险业的发展和人民的幸福安康风险力量，和泰康人寿共同成长！做到真正让一线无忧！