

最新保险公司新人演讲稿(大全10篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

保险公司新人演讲稿篇一

演讲的题目是“打造一流的银行保险业务网点”。

我在今年5月初加入公司中介业务部，虽然参加工作时间较短，但是经过省公司的一系列培训与学习，对中国人寿股份有限公司奉行“成己为人，成人达己”的核心理念，以及“诚信为本，稳健经营”的企业的宗旨，有了深刻的理解，同时也加深了我对银行保险业务的了解。所谓的银保业务就是：银行与保险公司之间开展的一系列业务交叉和合作。客户进入银行就可通过银保业务获得家庭的综合理财建议，办理保单迁移等手续。这样客户可以享受到各种优质的金融服务；保险公司则可以扩大产品销售，同时减低经营成本；而银行则提高了客户忠诚度，增加了利润来源。这就是所说的“三赢”，也是银行保险产生的最主要原因。

我经营的银行保险业务网点是××县农行城关分理处，该分理处位于城关镇解放街十字路口，位与商业区与居民区之间，东邻县委大院，北靠商业步行街，地理位置较好。该网点设有6个储蓄窗口，共有员工21名，年青人占大部分，思维方式灵活，接受新鲜事物较快。

1、建立双向服务理念。虽然银行已经与保险公司合作多年，但是一些客观方面的原因使一部分银行员工对代理保险业务所能产生的预期效应仍缺乏足够的认识，对保险代理业务的积极性不高，造成了双方业务融洽度不高，相互促动性不强

的状况。有些银行员工甚至错误的认为：“保险公司求银行卖保险”。为此我采取各种不同的方式与银行员工进行沟通，比如：打电话聊聊天、出来喝喝茶、一起逛逛街、一起吃饭等等，以此加深了解，建立信任，让银行员工充分认识到自身在代理业务过程中的地位和作用，使银行员工明白银行保险业务不仅是银行中间业务收入的一个来源，而且也是银行业务的一个重要组成部分，更是现代银行多样化经营的必由之路，关系到每一个员工的切实利益。这样就使银行员工更好的了解银行保险业务，支持银行保险工作，从而与银行员工建立牢固的双向服务理念。

2、提高自身素质。保险公司的银行客户经理是保险公司联系银行和客户的纽带，他(她)不仅仅只局限于对银行网点点的维护与专业指导，其素质高低至关重要。为此我不断加强理论学习，了解各种不同的产品品质，熟练掌握各种产品的术语，遇到不懂的问题，虚心向公司中介部的其他客户经理请教，提高自身业务素质，为更好的开展业务打下坚实的基础。

面对中国人寿保险股份有限公司辉煌的业绩；面对公司强有力的领导集体；面对朝气蓬勃，望我工作的全体同仁；作为一名银行客户经理的新手，我没有理由不去热爱我们的公司，我只有敬业爱岗，埋头苦干，奋力拼搏，努力去创造一流的银行保险业绩，打造一流的银行保险业务网点，为中国人寿银行保险业务的发展贡献一份微薄之力！

谢谢大家！

保险公司新人演讲稿篇二

各位领导，各位同仁，大家好！

我叫×××，来自中国人寿保险股份有限公司××分公司。

今天我演讲的题目是“打造一流的银行保险业务网点”。

中国人寿保险股份有限公司是拥有50多年发展历史的专业化商业寿险公司。在20xx年公司的保费收入高达1287.19亿元。占中国寿险市场份额的56.59%。同年成为中国内地唯一一家进入全球500强的保险企业□20xx年12月，中国人寿股份有限公司成为国内首家在香港、纽约同时上市的金融企业。这些都充分显示了中国人寿的辉煌。

保险公司则可以扩大产品销售，同时减低经营成本；

而银行则提高了客户忠诚度，增加了利润来源。这就是所说的“三赢”，也是银行保险产生的最主要原因。

我经营的银行保险业务网点是××县农行城关分理处，该分理处位于城关镇解放街十字路口，位与商业区与居民区之间，东邻县委大院，北靠商业步行街，地理位置较好。该网点设有6个储蓄窗口，共有员工21名，年青人占大部分，思维方式灵活，接受新鲜事物较快。

虽然银行已经与保险公司合作多年，但是一些客观方面的原因使一部分银行员工对代理保险业务所能产生的预期效应仍缺乏足够的认识，对保险代理业务的积极性不高，造成了双方业务融洽度不高，相互促动性不强的状况。有些银行员工甚至错误的认为：“保险公司求银行卖保险”。为此我采取各种不同的方式与银行员工进行沟通，比如：打电话聊聊天、出来喝喝茶、一起逛逛街、一起吃饭等等，以此加深了解，建立信任，让银行员工充分认识到自身在代理业务过程中的地位和作用，使银行员工明白银行保险业务不仅是银行中间业务收入的一个来源，而且也是银行业务的一个重要组成部分，更是现代银行多样化经营的必由之路，关系到每一个员工的切实利益。这样就使银行员工更好的了解银行保险业务，支持银行保险工作，从而与银行员工建立牢固的双向服务理念。

保险公司的银行客户经理是保险公司联系银行和客户的纽带，

他（她）不仅仅只局限于对银行网点资源开拓，同时还肩负着网点的维护与专业指导，其素质高低至关重要。为此我不断加强理论学习，了解各种不同的产品品质，熟练掌握各种产品的术语，遇到不懂的问题，虚心向公司中介部的其他客户经理请教，提高自身业务素质，为更好的开展业务打下坚实的基础。

面对中国人寿保险股份有限公司辉煌的业绩；

面对公司强有力的领导集体；

面对朝气蓬勃，望我工作的全体同仁；

作为一名银行客户经理的新手，我没有理由不去热爱我们的公司，我只有敬业爱岗，埋头苦干，奋力拼搏，努力去创造一流的银行保险业绩，打造一流的银行保险业务网点，为中国人寿银行保险业务的发展贡献一份微薄之力！

谢谢大家！

保险公司新人演讲稿篇三

大家好！

许多人都认为欺骗、说谎话是一种有利的行为，以为欺骗的手段是很值得使用的。所以许多声誉好的商店，也往往要掩饰自己商品的缺点，登载各种欺骗顾客的广告。有些人甚至以为，在商业活动中，欺骗的手段与资本一样必需。

考虑，诚实也是一种最好的策略！翻阅商业历史，你可以看出，50年以前的大商店，在今日依然存在的几乎是寥若晨星。

那些大商店，当时如雨后春笋一般冒出来，争相刊登各种欺人的广告，做各种欺人的宣传，真是盛极一时，然而它们的

寿命同样不能持久，因为它们缺少诚实的后盾。它们终究是不可靠的，一时的欺骗虽能得逞，但不久便会原形毕露。到最后它们就要受到冷落、衰退，直至失败。天下没有一种广告能比诚实的美誉更能得到他人的青睐。

诚实是人生的一种美德，尽管诚实的人有时会被嘲笑，但最终会像斧头掉进河里的农夫那样得到奖赏。

待人应以诚信为本。不虚美，不隐恶，有一是一，有二是二。宋朝丞相张知白向朝廷推荐年轻的晏殊。朝廷召晏殊来到宫殿，正逢真宗皇帝殿试，就命令晏殊参加考试。晏殊见到试题后说：“这首赋我在10天前已作过，请皇上另出别的试题。”他的诚实博得了真宗的喜爱。之后，晏殊担任了馆职。

有一天，太子东宫缺官，内廷批示授晏殊担任。主事官不知道是何原因。第二日皇上对他说：“近来听说馆阁里的巨僚，没有一个不宴乐玩赏的，只有晏殊与兄弟埋头读书，如此谨慎持重，正可以担任东宫官。”晏殊接受了任命，皇上又当面向他说明任命他的原因。晏殊听了后，说：“臣下不是不喜欢宴乐和游玩，只不过是贫穷玩不起啊。臣下如有钱，也想去玩的。”皇上对他的诚实备加赞赏。宋仁宗时，他终于做了宰相。

虽然有些实话可能引起对方的不快或误会，但终究会被人理解，博得对方的信任。诚实是待人处世的绝妙法宝。虽然对人诚实，你可能付出一定代价，但日后你得到的，将远比付出的多得多。

人生箴言：诚实是人世间最珍贵的宝物，是每个人都应当坚守的伟大情操。就算是向人诚实承认自己的错误，而受到严厉惩罚，你也应该这样做，因为做人理应如此。

保险公司新人演讲稿篇四

大家上午好!我叫xxx□来自xxxx□今天很荣幸有机会代表新人在这里跟大家分享我的心路历程，当然，更多的是向大家学习!

我是今年5月18日入司的，在这之前，我是一名个体经营者，因自己经营不善，08年的经融风暴，把我摧毁得体无完肤，在家休整了三个月，我试着走出来，决定找一份工作，但走出来后，我才发觉自己是多么的欠缺，一，无文凭，二，无经验。想找一份好的工作是多么不容易，就在我到处碰壁，心灰意冷的时候，我接触到平安!

抱着好奇、试一试的心态，我来到平安公司参加新人培训，在进入公司的第一天，我就被平安公司浓厚的文化气息所吸引，特别是从电视上看到欧式建筑风格的平安大学时，更是深深的吸引了我，因我没上过大学，做梦都想有一天有机会进入大学校园去学习，当看到学员们穿着整齐的职业装在平安大学校园舞蹈时，我更加心动了，我决定加入平安，因我看到了，我相信了，我相信平安是一个为平凡人提供机会，并且成就梦想的地方。

经过一段时间的学习后，我回到部门上班，得到了经理，主任以及伙伴们无私的帮助，他们的激情与关爱，时刻都在感染着我，使我每天都充满了热情，很快溶入到工作状态中。我入司第10天，公司在明光国际酒店举办产说会，当晚我签下了两张保单，终于迈开了第一步，也大大激励了我的信心。后来，我更加努力的工作，又签回了一张张保单。感谢平安，让我获得收入，又赢得掌声!

当然我的每一张保单做得也不都是那么顺利，因为是新人，技巧与知识方面还是很欠缺，记得有一次，我在跟客户讲解万能产品的保障成本的扣出时，因自己解释不情，惹得客户当场大发雷霆讲故事。后来我调整了心态，抓紧学习产品知

识，好让自己在今后的展业过程中，面对客户质疑时才能从容面对，前不久，我又去找了那位客户，把万能产品重新跟她讲解了一遍，你们猜，怎么了？她居然跟我签单了，而且还给我转介绍了，我真是受宠若惊呀！太奇妙了吧，其实，在展业过程中，顾客的拒绝是正常的，在面对顾客无情的拒绝时，我们失望，沮丧，痛苦也是正常的，但一定要尽快调整自己的心态，早日走出低谷，让我们的执着与热情去溶化一座座坚冰，只要我们坚持，一定会守得去开！

其实今天的成绩，只是迈开了每一步，今后的路还很漫长，我知道只有制定远大的目标，才能取得理想的成绩，为了让自己飞得更高，飞得更远，我也为自己制定了目标。接下来的日子，我要加大拜访量，做到天天增员，月月达钻，明年7月1日之前一定晋升业务主任，圆我的平安大学梦！

伙伴们，让我们跟上公司的步伐，以高度的热情，怀着感恩的心，不断开拓，迎接美好的未来！祝愿大家在平安大道上越走越宽阔，越活越精彩，也祝愿我们平安公司明天更美好！

保险公司新人演讲稿篇五

我进保险公司之前从事电话客服工作两年了，工作比较安逸收入稳定，工资在三千块钱左右，当时在想在深圳这个高消费的城市一个月挣三千块是比较基本的收入，因为工作比较安逸人也会慢慢变得懒惰些，每天忙忙碌碌的生活着觉得人生也没有什么目标有些迷茫，不想就这样过一辈子，于是就想找另一份有挑战性的工作，有发展前景的又可以激起人斗志的工作，当时还没想好做什么工作。有一天我的朋友给我打电话说：“彩坚，你是一个比较爱学习的人，我们公司本周末有一个很好的《人生规划的讲座》，希望你能过去听下对你以后的人生规划也有很大的好处。”我一听那好呀！

我朋友也是刚做保险的，我去听课后里面讲的内容就是：做保险做得比较久的前辈讲他们选择保险行业的经历，还看了

部份数据统计，这些数据就是每年发生意外事故的案例和重大疾病的统计，给每个家庭带去的不幸，还有一些保险的功能与意义。我以前没怎么接触过保险，自从上了那堂课后我的感触挺深的。因为我是一个比较容易接受新事物的人，觉得有它存在的理由肯定就有它存在的意义，我也是一个比较有爱心的人，小时候总在想我以后要有自己的公司事业赚多点钱帮助那些贫穷没钱上学的孩子和没钱看病有困难的人，但也一直没想好做什么事业，现在知道了保险的功能和意义了，保险是爱是责任是尊严也是一种科学的安排……后来自己琢磨了一下我可以借助保险公司这个平台帮助更多的人，传递爱心，送去祥和安宁，而且保险也是一个朝阳的行业，可以做一辈子的事业，有前景可持续发展的行业。所以我就选择了做保险行业。

中国太平保险公司是中国市场上第一家保险公司，历史悠久已有84年历程，实力雄厚。1929年总部成立于上海，随着国家的政策调整，1956年将重心移师海外经营□20xx年在香港上市，代码是hk00966□成为第一家在境外上市的中资寿险企业□20xx年加入wto后，20xx年回国恢复国内业务，因有海外经营的先进经验，回国复业十年来，发展的速度也是行业最领先的□20xx年被升格为央企，中国目前只有四家央企，成为央企后国家会给到很多的优惠政策和项目，这些项目都带有垄断性、稀缺性和未来高成长性，比如：广东核电项目、南水北调工程、上海养老社区、城镇化等，这些都是中国未来经济发展的方向都是新兴产业，一般的个人投资都是拿不到的项目，保监会有规定所有的保险公司所投资的收益70%都是要分给客户的，这意味着我们的客户有更好的服务和丰厚的收益。中国太平走的是“三高理念”：高素质、高品质、高绩效。里面汇聚了时代精英、肩负着历史重托，用心一经营、诚信服务，我们要走专业化、国际化的道路。公司有完善的培训体系，让每个同事都在快乐中学习成长，有名师指路，让我们在人生的道路上少走很多弯路。就像一个温暖的大家庭关爱着你成长，这就是我想要的工作氛围和展示自我的平

台。

保险是爱是责任是尊严也是一种科学的安排，我听了清华大学毕业王辰老师的课，印象最深的一句话就是：有保险的孩子像个宝没保险的孩子像根草，风险无处不在人有旦夕祸福，如果一个家庭遇到不幸父母双亡，那剩下的小孩老人怎么办？如果这个家庭没买保险将意味着将来小孩的学费生活费谁来付？老人的赡养费又是谁来付？小孩还那么小老人操劳了大半辈子不但不能安享晚年，以后的生活将是多么的艰苦，人就这么一走了知，这就是对家庭的不负责任！！如果这个家庭购买了保险意义就不一样了，最起码可以给到这个家庭一笔赔偿金，可以为这个家庭以后的生活过得不再那么辛苦；这就是保险的爱与责任。我们可以回想一下我们身边发生的事情，有哪些家庭出现过意外或重大疾病的？到处借钱的？负债累累的，都给这些家庭带来了什么样的结果呢？俗语都说：生不带来，死不带去，有的人死得轻于鸿毛、有的人死得重于泰山，就看一个人死的时候有没有价值了！

很快保险法这门课程就要列入中小学的教程了，可以看出社会对保险的认知，普及保险的功能和意义，所以现在我们也要更多的了解保险知识。

保险公司新人演讲稿篇六

大家好！

今天站在这里，首先要感谢领导和老师们，是你们的关怀使我有这个机会，也要感谢在座的同学们，是你们的鼓励使我有了一点自信。

十月份就要结束了，我想大家此刻的心情一定很复杂，每个同学都有不一样的感受，在三个月的战斗中，我们牺牲了很多，但收获却千差万别。有的同学因为业绩优异，收入也成倍增长，更深刻体会到平安机制的优越，对收展制更加坚信

不移。有的同学因为业绩平平，突然之间好像失去了方向，找不到感觉，甚至对自己产生了怀疑。我想这一切想法都是可以理解的，因为我们都肩负着家人的重托，我们都有对成功的渴望。

你还记得上学时候的事吗？老师表扬你是因为你有了进步，老师批评你，也是因为他爱你而担心你迷失了方向，批评的越严厉，爱的也越深刻。走向社会，没有人批评和指导我们了，我们不可避免的做了偏差的选择，或者说别无选择，或者说放松了自我的管理，所以导致了我们的失败。于是我们语重心长的告诉我们的子女：好好学习，听老师的话。甚至我们会单独找老师：好好管管我的孩子吧，越严厉越好。我们又把希望寄托在孩子身上，这一切也是可以理解的。

经商好不好？当然好，经商可以赚大钱，但是经商既要有充足的资金，又要面对身边一个个陷阱，稍有不慎，可能坠入万丈深渊。

那就让我们试着做点小买卖吧，少挣点就少挣点，乐个逍遥自在无拘无束，然而你在同工商和税务的追逐之中，不知道能否寻求到微薄的利润。

有人说我要求不高，打个小工，有四、五百块就行了，但是刻薄的老板见利忘义，既要扒我们的皮，又要克扣我们的工资。

唯一算的上工作的干部，我们又无缘进入。

所以，我们已经没有了退路，平安是平凡人的最好选择。在这里，你可以白手起家，你也可以实现自己的梦想，只要你付出努力，或许暂时没有成功，但是最终必将成功！

谢谢大家！

保险公司新人演讲稿篇七

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！

保险公司新人演讲稿篇八

大家好！我是周丹球。

于是，我们不断寻找身边的朋友，不断的告诉他们，一定要购买保险，月有阴晴圆缺，人也有旦夕祸福，你是家里的顶梁柱，家里的印钞机，一个人再怎么有能力 疾病和意外永远不知哪个会来，我们绝对不想给老人、或者妻子、孩子留下一生的遗憾吧？俗话说：留爱不留债。

入行的初期大多数人和我的情形一样吧 。最开始的我们从缘故市场而做起，以产品销售为导向！

赵总是我前一家公司的老板，更是我生命中的第一个贵人。我刚进平安的第一年，他为了表示对我工作的支持，在我这里购买了最基础的保险。到我入司第四年，他生意越做越大，公司年产值年年翻番。我也学习了以客户生命价值法为导向，以客户保障需求为出发点的保额销售。通过我的专业介绍，赵总有意识的增加了他的保额。此后的几年中每次拜访赵总，我仿佛陷入了职业瓶颈，不知如何去开启有关保险的话题。每次提到加保，赵总都以他已经购买了很多保险而拒绝我，因为从保额的角度来看也确实无需再配置保单！这个时候绝大多数的我们所聚焦的是保而不是险，力求以产品突出收益，用演练剧本在销售，但产品营销往往是容易被客户拒绝的！

一次偶然的法律公开课，一个全新的视野格局瞬间被点亮！

我发现法律与保险相伴相生，缺一不可。法律保障了保险的安全，保险赋予了法律一丝人情味，保险弥补了法律上的刻板与严谨，对高净值的企业家们，有莫大的帮助。与法律一起的保险，才能像宝剑一样，发挥最大效用。

当我再见到赵总，聊的最多的不再是保单，而是他的企业的现状。聊当下的经济形势聊他对未来的规划！经过深入沟通，发现他的企业与家庭资产混同，企业经营也存在债务风险。并且他的年龄在50出头，未来第二代接班人遴选存在传承的担忧。这个阶段是我们保险的新征程，我发现只有转换新的思维，以险出发、以保落地，帮助客户识别风险，进而提供解决方案，最后配置工具，这些才是客户所需要的！最终赵总在我的建议下重新对家庭资产进行梳理，运用法商的思维和税务筹划的角度为赵总做了全面的家庭财务规划。在一系列科学工具面前，赵总再次主动加保！法律工具是事后的冰冷，金融工具才是事前的温存，我们只有通过金融工具与法律工具的完美结合，才能真正为客户排忧解难！

20xx年来到平安这个大家庭，见证它一步步拿下寿险、产险、大健康、银行、证券、基金、信托等金融全牌照，见证它一步步成为全球领先企业500强，变的家喻户晓。而银保监的合并也预示着保险行业越来越规范，也预示着竞争越来越激烈。能够销售保险产品不再是单一的寿险公司，有律师界成立的家族办公室，银行渠道，第三方理财机构，保险中介结构，保险经纪人，境外保单，互联官网保险，雨后春笋般逐渐介入！

这是一个最坏的时代，这也是一个最好的时代。而伟大的平安在硬件方面给予了我们强大的后援支持，有远程线上培训系统、借助互联网科技打造直播平台，让我们随时随地学习专业技能。同时致力于成为国际领先的科技型个人金融服务集团，坚持科技引领金融，金融服务生活的理念，聚焦大金融资产和大医疗健康两大产业。同时新一代的平安代理人队伍中不乏众多的精英人才、海归、原企业高管、律师、财务

总监，这些人为30岁的平安注入新鲜的血液！为客户创造专业让生活更简单的品牌体验！

30年峥嵘岁月，作为平安这艘巨轮航母中的一员，面对激烈的竞争环境，我们只能百舸争流，逆流而上！

不忘初心，充实积累，成为一名保险专家，为客户提供最专业、最全面的保障；肩负责任，自我赋能，成为一名理财顾问，除了送保障，还要为千家万户送去财富与幸福；传递使命，打破界限，成为一名生活助手，用线上+线下360度的服务，为客户提供满分的爱。

今年是我加入平安的第十个年头。忆自己十年磨一剑的青春，忆自己逐渐丰厚的专业本领，忆与自己一同成长、不断前进的客户！为了不负韶华，我们要站在另一起点，带领我们的优才精英团队，再起航，创辉煌！

保险公司新人演讲稿篇九

xx年五月时，我做了个重大的决定，我要离开人际关系复杂的机关，我要离开每天只对着电脑开票的一米二的办公桌，我要离开不能给我带来任何升职机会和没有发展空间的单位，我怀着一颗积极向上的心，通过了面试，考试，笔试，我来到了平安，参加了新人班的培训，这时的我，才真正的了解平安，中国平安保险成立于1988年，历经21年的发展，已经最初只有十三个人的单一财产保险公司快速成长为以保险，银行，投资为三大业务支柱的大型综合金融服务集团，在09年进入世界五百强第xx1位，全球保险公司入选92家，平安排名第八位。

6月11日，我正事的成为平安的一员，在亲戚朋友的努力和帮助下，八月顺利的转正，记得第一次站在课里分享刚转正的单子时，声音是颤抖的，腿是的筋的，脑子里想好的词早就没影了，用最普通的话直白的话把转正的经过讲完了，可是

却得到来自一百多人的掌声和认可，之后陆续的这样的机会让我得到了锻炼，在参加半年新人班封闭培训时，再次占在讲台上，分享着这半年来的成长时，声音哄亮了，腿不抽筋了，讲的有条理了，我感谢平安，感谢我的师傅，让我越来越自信，让我得到了前所未有的荣誉感。

如果他们当初选择了一份保险，也许现在就不会这么难，那天起我对自己说，我要把保障和平安送到每个家庭里，送到每个人手中，我热爱我的工作，送人玫瑰，手留余香。

“平安保险”被称为中国保险业界的“黄埔军校”。这也从一个侧面反映出了“平安保险”的人才流动速度。在这样一种情况下，平安保险如何构建自己的人才政策，确保公司的人才梯队不垮，有很多独到的尝试。

平安保险的人力资源管理科学化工作始于6年前麦肯锡公司的战略构架。麦肯锡擅长战略规划，它为平安确立的人力资源整体构架，包括人员的聘用、升迁、考核的标准，激励以及管理发展培训。但是这个规划主要是构架性质的，在具体操作落实过程中，在公司遇到了强大的内部阻力。

在大量高层人才流失的情况下，尽管平安引入了惠悦的薪酬架构，全部员工得到了30%左右的加薪，但平安深信，克服人才流失的长久之计是加强公司内部的人才培养与选拔。因此平安开始在全公司范围内推行“胜任特征”体系。

胜任特征模型的要旨就是通过对各级岗位的详细分析，建立整个公司范围内的胜任特征模型，并且明确这个模型对于不同级别职员的要求程度。通过与员工的深入交流访谈，平安公司找到了自己公司的核心特质：结果导向，创新和适应调整。在这样一个核心特质模型的指导下，平安公司确立了整个公司范围内的a类干部和b类干部的胜任特征模型和测评体系，由此，原先无章的干部选拔任命就有了可供参考的具体标准；并且这使员工了解到，自己想在职业的道路上得到更

大的发展，需要在哪些方面进行。

平安设想在三年之内形成自己理想的人才梯队，建立起一整套内部员工的升迁考核和淘汰机制，通过自身“造血”克服由于向外过度输血造成的人才短缺。为组织战略发展目标的实现在人力资源方面进行充分的准备。

胜任特征模型[competence model]是组织管理心理学界目前的一个热点研究领域。它的提出是相对于原来传统人事管理中的工作分析，在组织充分国际化、多元化的今天，组织内部的岗位也在进一步的模糊化、复杂化。传统的流水线工作正在大量的被高知识的技术性工作所替代。在这种情况下，传统的工作分析很难清楚的界定工作的核心本质，大量的跨国公司开始采用胜任特征模型来描述对于岗位，尤其是关键重要岗位的要求。

平安保险是国内唯一两家aaa级的保险公司之一，偿付能力强，风险小，总资产居国内之首，覆盖的网点广泛。

保险公司新人演讲稿篇十

下午好！自我介绍一下我叫刘燕，是幸福人寿保险公司的一名普通的业务主管，很高兴公司给我一个与大家交流的机会，展示自我的舞台。今天我演讲的题目是《幸福工作快乐生活》。

当今世界生活节奏加快，社会矛盾复杂，就业压力增大，因此很多人都接的自己活的很累，活得很不快乐。大多数人都把自己不快乐的原因归于外界，却忘了审视自己心态的好坏。殊不知，有什么养的心态，就会有什么样的人生。正如《狄更斯》说的：“一个健全的心态，比一百种智慧都有力量。”生活是一种人生的态度，是积极良好心态在生活中的体现，是实现人生理想的’生活境界，也是一种生活的感受。人生在世就这么几十年，快乐的生活是一辈子，烦恼的生活

也是一辈子。烦恼和幸福是掌握在你自己的手中，不要自讨苦吃，要活出高品质的人生。

欣赏别人是一种境界，善待别人是一种胸怀。

关心别人是一种品质，理解别人是一种涵养。

帮助别人是一种快乐，学习别人是一种智慧。

团结别人是一种力量，借鉴别人是一种收获。

无论时光如何流逝让真诚永远，

无论世事如何变迁让善良永远，

无论眼前还是天边让美好永远，

无论熟悉还是陌生让真情永远！

祝幸福的家人平安快乐！谢谢大家！