

2023年保险公司演讲比赛演讲稿 保险公司演讲稿(通用6篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

保险公司演讲比赛演讲稿篇一

大家下午好！我是来自综合部的马明慧，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。20xx年7月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了坚实的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的管理大资金的经验。当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的优势。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产

品。像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练掌握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在07年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年事业，他们把绝大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，绝对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊讶，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的准备。

对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得最好能够安排一些去外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

最后，再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢在座的同事对我的支持和鼓励。

谢谢大家！

保险公司演讲比赛演讲稿篇二

我是来自中国xxx人寿保险股份有限公司巴州支公司的xxx。首先感谢团委举办这次活动所创造的机会及公司给予我的信任，让我有缘面对这么多朋友，告别校园时代至今已有八个年头，想来真是弹指一挥间，从小到大我评价自己是一个有着许多好奇心和梦想同时又用心的人，因此，今天我给大家分享的题目就叫用心追逐，放飞梦想。

可能每个朋友的心里都会有这样的想法，如果时间能够倒流回某一个阶段，我如何从新开始，假如真有这种可能的话，我想我会从92年开始。

92年，我的高考成绩离本科院校的录取分数线差一点距离，本想重整旗鼓，但父母似乎对我失去了信心，因为在这之前我已经重整了两次，那个时候对一纸文凭的追求是一种潮流，现在想来，这种单纯对文凭的追求不免有些不合时宜，但在求职过程中，尤其是一些竞争激烈的岗位，对学历的要求依然是一个门坎，这似乎是一种证明。不过，我想告诉朋友们的是最好的证明是在现实中去用心成长，在不断成长的过程中去触摸你的梦想，一纸文凭可能是一份职业的叩门砖，而生活的大门却要我们用心灵来开启。95年大学毕业，因为客观原因，我和同学们没有机会进入当时梦寐以求的塔石化炼油厂，不过，幸运的是另外一扇大门向我们打开——南疆一座新成立的股份制小炼油厂，仰望厂区上方的灿烂星空，心情是那样激动，毕竟，我可以养活自己了，和第一次找到工作的朋友们一样，心情简单而又快乐。

在这里，我用心珍惜每一个实践机会，因为用心，我全身心地带领工友废寝忘食地安装设备、起草开工方案、绘画工艺流程图纸、进行员工理论培训，因为用心，厂领导给予了我更多的信任和支持，从最初的一名普通工人到车间主管，从工艺技术员到生产技术部部长。因为用心，平凡而单调的生活显得多姿多彩，空旷的戈壁滩赋予了我个性上的一种从容和豁达。一年半后，为了选择另外一种生活，我辞职离开炼油厂，回到了库尔勒。

当时我的心情就像李白在《进酒》中所写到的那样，“天生我才必有用，千金散尽还复来”，然而现实生活并没有我想象的那样顺利，由于自己高不成，低不就的心态，近一个月的时间里，我都在家里当“马大嫂”，以缓释我心中的一种愧疚感，当母亲给我零用钱的时候，我悄悄地抹去只有我自己才看得到的眼泪，记得有一首歌的名字叫《从头再来》，歌词中这

样唱到“心若在，梦就在，天地之间还有真爱，论成败，人生豪迈，只不过是从头再来”，这里我要送给朋友们一句话，“在生活中，有一些财富可以用金钱来衡量，而无法用金钱衡量的财富却更加值得我们珍惜”，一个月后，我以一种平和的心态接受了一份月薪只有250元的工作，进入《希望之路》编辑部，每次去外地出差，打工的女友都会去车站送我，并把她的表交给我看时间，有一次，当我在外地给她打电话，当她在电话里欣喜地告诉我用自己的奖金为我买了一块手表时，我却禁不住潸然泪下，后来我这块表和我们编辑出版的《希望之路》一起珍藏，因此，我要深深感谢我的父母和爱人，因为在我用心面对生活的过程中，也有这样一份爱在支持着我。当朋友们努力跋涉在人生旅途中，不要遗忘了这份爱，它会在你寻找工作的过程中带来一份感动和坚强。同时不要看轻任何一份职业，只要用心，经历本身就是一种财富，因为在希望之路的经历为我后期进入保险行业奠定了坚实的基础。

97年8月份我进入当时还在筹建中的中国xxx保险公司，看完一部叫《保险推销人》的书籍之后，我对这个行业充满了信心，公司一开业，我便带着无比的热情投入到工作中，和同事们一起走遍梨城的大街小巷，走入人群中，走到社会中，从事保险行业的生涯中，我用心成长，真诚面对每一位同事和客户，从一名普通的营销人员到业务主管、培训讲师、片区经理、部门经理助理直到现在的客户服务部门负责人，这个行业使我明白个人的价值只有在不断自我激励中提升，在服务企业、服务社会中升华，这个行业让我学会用一颗感恩之心来面对生活，这个行业更让我懂得了爱心和责任的深刻含义，尽管目前有许多人们对这个行业的从业人员有一些偏见，保险行业的信誉受到公众的质疑，但从业多年来，我明白了这个道理，任何一种职业的自豪感和尊严都要靠每一位从业人员去用心维护，要靠自己去努力赢得，同时这个行业是许多想开创自己事业的人们一个很好的锻炼机会，在这个行业里，你可以用心拥抱生活，用自己的汗水去换取金钱、鲜花、掌声和荣誉。当然，寿险行业是属于那些用心成长的

人，属于那些不甘平庸和努力奋斗的人，我们始终要明白一个道理，这个世界上没有救世主，只有用心创造生活的人才会真正拥有明天！

最后我为大家演唱一首《创造》来结束我的分享，谢谢大家！

保险公司演讲比赛演讲稿篇三

大家好。我是来自太平人寿保险公司保费部的，很高兴能和大家相聚一堂，共同学习，互相交流，共同进步，今天我演讲的题目是《用心服务，挑战自我，与太平共成长》。

年前，在一个偶然机会中，我结识了太平人寿。沉下心来仔细了解，我才知道，中国太平人寿保险公司属于央企，其精英汇集的员工队伍、严密科学的管理制度、透明、公平、公正、公开的晋升机制以及骄人的业绩使其成为当之无愧的保险业界的一面旗帜。于是，我义无反顾加入到了这个充满激情的温暖大家庭里。

一路走来，亲眼目睹太平人寿多次在逆境中业绩在同业中遥遥领先，许多人在这里实现了自己的人生价值和人生理想，而太平人寿高度的社会责任感和管理层的超前理念无不让它享有良好的口碑。因此，我庆幸，我选择成为了一名太平人，我珍惜，我是太平人。

来到太平人寿年多了，在这多天里，我学到了不少生活和工作的道理，自己的交流沟通艺术和谈判技巧也得到了大的提高。在日常工作中，我秉承“一切为了客户、为了一切客户”的理念，随时保持亲切的微笑来面对客户，对客户的诉求总是不厌其烦的作好解释，对自己能够解决总是以最快速度办理，自己不能办理的第一时间向上级请示，严格按照领导的指示进行及时处理，以极强的亲和力和优质的服务赢得了客户的信任。还记得有一次，患着感冒的我拖着疲惫的病体回到家，坐在沙发上习惯性的整理今天的资料，却发现一

位客户保单上的姓名与身份证的姓名有一个字不吻合，因为第二天有其他事情不会到公司，为了尽快为客户办理好业务，我立即打电话告知客户，让他马上赶到公司，自己也马上打车回到公司。等将所有资料更正完，已到了华灯初上的夜晚，我的一丝不苟的认真负责的精神深深的感动了客户。工作中这样的例子数不胜数，我也因为出色的表现多次受到领导和同事普遍赞赏。

当前，我们都处在一个充满机遇的好时代，也都处在一个竞争激烈的坏时代。但是，优秀的人总是善于抓住机遇，迎接挑战并战胜自我，取得新的突破。今年已经过去了一大半，总公司和分公司领导都对我们的工作给予了充分的肯定，也提出了新的要求和希望。在这样的背景下，我将严格按照公司“抓创新、抓客户、抓服务”的目标，着力提升“管理能力、创新能力、服务能力、协同能力”等四大能力，用心服务，真诚沟通，挑战自我，以高度的团队意识与伙伴们默契配合，共同推动业绩的节节攀升。

朋友们，“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”没有比人更高的山，没有比脚更长的路。

让我们携起手来，共同努力，让我们的社会更加太平，让每个家庭都拥有太平，让每一个人一生太平，用我们的倾情服务把爱洒满人间，让太平的阳光照耀在祖国九百六十万平方公里土地的每一个角落！

谢谢大家！

保险公司演讲比赛演讲稿篇四

大家上午好！

我叫xx是xx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。

- 1, 时间一定由我自己掌控;
- 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x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[]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[]x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x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20x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！

保险公司演讲比赛演讲稿篇五

也许是自己太钟情于平安，所以我选择了这个职业过执著于业务，不知不觉在平安已工作六年。当今天我再一次与各路精英站在平安寿险、民族寿险之巅的时候，欣喜之余确是感慨万千，我赞叹平安在短短的十三年时间里成为中国民族保险业的中坚力量，赞叹平安在九百六十万平方公里的土地上培育了一代又一代的精英。成功路上我们洒下了汗水，但我们不会忘记是平安这块土壤给了我们养份。每次参加精英高

峰会议，总会有新的感触，总会对生命、对保险、对自己走过的路有新的领悟。六年来，我始终把自己当作一名战士，始终把成为平安团险军营的好战士作为自己的理想和追求。下面我向各位“首长”和“战友”汇报自己的心得。

首先我认为全心投入是开启成功之门的钥匙。做保险既容易又不轻松，关键是你是不是用心在做。营销职场曾挂过这样的口号“重复三十七次就是成功”。初入公司时，我也这么去做，以为不断地拜访即可创造业绩。其实不然，精疲力竭之余带回来的是拒绝，消耗的是希望。我绞尽脑汁，分析问题所在，发现逢门便进、毫无准备、对客户情况一无所知的拜访是行不通的。后来我在拜访客户之前，尽可能多地搜集、整理、分析客户的企业性质、行业状况、产品前景、效益情况、主要人员背景等等，然后再判断其是否可作为目标客户拜访。机会是属于有准备的人的。只有全心投入，才能捕捉到市场机会；只有善动脑筋，才能利用好机会。六年来，我坚持这样做攻下了许多“堡垒”，有的客户还反复从我这儿购买保单。

其次，创新才能永恒。新的世纪已进入知识经济时代。价格战和功利性的促销手法已非灵丹妙药，且终究与法制的市场经济是格格不入的。唯一不变的真理是变革、是创新。几年的从业经验告诉我，要做一名优秀的保险行销人员只知道产品的专业性是不够的，你的一言一行、一颦一笑都攸关你的销售业绩。同业竞争日趋激烈，如果你的销售方法、行为与同业是“千人一面”，你可能总是有身陷围城之感。此时只有差异化才是你的“东风”，有时哪怕是一个小小的创意就会带给你意外的收获。记得在南京平安还被叫作江苏办事处的时候，我曾销过一种贺岁险，每张保额五千元，保费十元，图片相当于a4纸那么大。当时我自己的短期险做的不是很好，单载量一直做不大。动了些脑筋，我将图片设计为明信片大小，背面请客户总经理题字，祝他的员工新年快乐、全家幸福！保额设计为人意一万，家财一万，保费五十元。明信片由客户参与设计。当时承保了南京新街口百货公司，以后一

发不可收拾，司法、电力保单纷至沓来。至今，短险累计保费约四百万元。一点点创意就带来了这么大的收益，六年来，我念念不忘“创新”，并在我的团队里朝也说，夕也讲，南京的学生险也在“创新”的土壤里孕育开花。

第三，“情绪管理”是成功致胜的根本。天助自助者。世上事不如意十之八九，特别是选择了保险销售这条路。客户的要求苛刻，同业的价格太低，说破了嘴、磨破了鞋、冷嘲热讽等等都会给你以挫折感，如不淡然处之、及时调整，你的销售生涯可能就此夭折。情绪低迷，还是情绪高昂，也就是你的“eq”□“aq”如何是你取得成功与失败的“分水岭”。几年来我始终相信“不经历风雨怎能见彩虹”，凭着这种积极的心态，使一个个困难、挫折在我面前低头，给我让路。

在刚刚过去的20xx年，集团公司英明地提出大力发展团险的战略目标，并且在人、财、物等诸方面已制订了鲜明的政策，为团险营造了良好的环境。我们作为一线的将士为此感到豪情满怀、信心百倍。应该说，过去几年团险发展是曲折的，队伍和业务的.发展都差强人意，大家都摩拳擦掌、跃跃欲试，期待着团险发展的春天的到来。今天团险发展的号角已经吹响，我们有信心也有能力在新世纪的征途上创造新的辉煌，使团险成为平安寿险的半壁江山，为集团公司五年内跻身世界500强、400优作出贡献。

最后，我要说到“感恩平安”。新世纪的扉页已经打开，我也成了“七岁”的平安人。从一名普通的业务员，成长为副科长、科长、经理助理、副经理、经理，一步一个脚印，不敢有些许张狂和懈怠，矢志以求的是人生的圆满，成功的喜悦。其实，无论是成功还是失败，我只有一种感觉，那就是成功。当我回首过去跌跌撞撞的行程，是平安使我从“呀呀学语、蹒跚学步”到寿险精英，平安为我设立了一个个领奖台，给予我一个又一个表彰，有平安才有我的成就与成长。即使我摔跤了，失败了，我仍感恩平安，因为有平安这段经历，我的人生才显得丰满。平安决不会辜负一个勤劳而实干

的耕耘人！纵有不如意之事，怎能奈何我坚定的销售脚步！无论是现在，我仍带兵冲锋在销售前沿，还是等我老了，退休了，告别平安，我将永远抱有一颗感恩的心，感谢平安为我带来的辉煌与成就！

保险公司演讲比赛演讲稿篇六

大家好！

我是人力资源部的###[]20xx年毕业后进入保险公司工作，短短两年时间，我听到、看到、也亲身感受到##保险正奔跑在一条高速发展的快车道上。

我来自张家界，一个山水如画的地方，但是对于保险业而言，那里就像是一片亟待开垦的荒芜之地。刚进入保险公司的时候，家里的亲朋好友打听我的工作情况，有关心的询问保险的规模和市场地位的，也有对保险业有偏见感叹为什么进了保险公司的，我母亲很关心也比较担心，经常问我到底是在一家什么样的公司，我也经常给她讲，我现在是在由东方资产控股的##保险，我们现在有财险公司，寿险公司，以后还会成立资管、农险、电子商务公司等等，过不了多久就会成为行业领先的保险金融集团，每次说我妈都听的很高兴，但是过段时间又会问我同样的问题，可能还是不放心，这次过年回家，很奇怪，我妈不问公司的事了，后面我自己问她，我说“你怎么不关心你儿子的工作了？”她说“我看你们公司都上了中央电视台了，服务民生，心系保险，中国保险，大公司”。就这样，我的母亲对我的工作多了一份安心。

过去的一年我们取得了很多成绩，也打响了保险品牌。在公司领导的正确决策和广大员工的共同努力下，通过正式启动“10”战略发展规划，从队伍建设、建章立制、机构建设、理顺治理流程、加强专业研究等方面全面夯实了公司发展基础，寿险公司顺利批筹，财险公司双超行业，集团架构初步搭建，运营共享、财务治理、融资引战等项目成效显著，等

等，这些成绩大家都有目共睹。控股公司实体化运作只有两年的时间，取得现在的成绩实属不易，在坐的各位领导同事，都是怀揣各自不同的梦想走到一起，或许是为了更好的工作平台，或许是为了更好的发展机会，亦或许是为了更好的工作待遇，但是，当我们踏入保险公司的那一刻，我们就在向着同一个梦想前行，因为，“中国保险梦”与我们各自的梦想唇齿相依。

我不确定，中国保险梦的实现需要付出多少汗水，但我确定，我愿意为她付出青春年华，奋斗一生。我不确定，中国保险梦的实现需要多么久的时间，但我确定，终有一天，我能对我的孩子说，中国保险梦的辉煌有你父亲的一份力量。我在憧憬，中国保险梦实现的时候会是什么样子，可以肯定的是，在那个时候，我们的亲人会以我们为荣，我们的朋友会以我们为傲，我们的同行将为我们点赞。

能用众智，则无畏于圣人；能用众力，则无敌于天下。梦在前方，路在脚下。只要我们按照公司领导的工作部署，改革创新、锐意进取，只要我们坚定信念，众志成城，我们的梦想，中国保险梦的梦想必将实现！