

# 最新保险演讲稿题目(优秀5篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？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。

## 保险演讲稿题目篇一

1、 以市公司绩效考核为指导，紧扣分公司首季开门红劳动竞赛考核，详细分解制订本部门的考核，增强工作积极性和主动性，做到业务能力与综合素质双提升。

3、 加快集团专线的营销推广，在开发集团专线空白单位的同时，加快对竞争对手专线的策反工作，瞄准乡镇学校市场推广集团专线，全面提升信息化收入的同时，拉长集团产品捆绑用户时长，提高集团市场竞争力，确保集团客户市场规模和收入的增长，掀起20xx年集团市场发展的高潮，并为下一步集团市场的发展打下坚实的基础。

户稳定保有考核，充分利用公司集团无线座机、缴话费送礼品和月租的优惠政策，做到集团市场稳定保有的同时，借助无线座机实现集团单位固话的全面替代，开展集团中高端客户的稳定保有。

按照公司下发的执行力考核办法要求，有计划的开展送卡、新业务□g3家庭电话、月租续交等工作，超额完成公司执行力考核指标任务！

我们有能力、有信心坚决完成公司下达的首季开门红各项工作任务，为公司圆满完成首季开门红和全年的各项工作任务，做出自己的努力与贡献，敬请各位领导、各位同事指导监督！

谢谢！

集团客服中心 20xx年12月18日

## 保险演讲稿题目篇二

大家早上好！

20xx已经过去，我们已经把20xx紧紧地拥在了温暖的怀抱。岁岁年年花相似，年年岁岁梦不同。虽然我们还走在风景依旧的校园，坐在相识已久的教室，但是我们站在了一个新的起点上，我们需要新的态度和面貌，来迎接新的挑战。

在未来奋斗的日子里，请不要轻言放弃。人生难免会有失败的时候，因为不只你一个人在努力。但请相信，付出一定会有回报，要把每一次失败当成下一次成功的路基，要坚持。当然，你也会取得一些进步，那样的时候请不要放松，因为你放慢了脚步的时候别人并没有，你进步的原因是你之前落下很多，所以别人在走的时候你需要跑，别人跑起来的时候你就要加速，因为你的目标一直招引着你，要做一个永远奔跑的人。

在未来奋斗的日子里，请给自己新的希望。请不要抱怨课本的枯燥和老师的唠叨，你知道自己没有显赫的背景，没有人能为你铺出一条康庄大道。路是人走出来的，而你想要走出一条自己的路，只能靠你自己披荆斩棘。你要知道你身上背负的不只是你一个人的命运，你要努力。但不要给自己太大压力，你要告诉自己无论你成功与否，有些人会一直在你背后支持你，要把他们当作自己的动力。

目标有时很大，有时很小。实现世界和平，创立惊天动地的伟业是一种目标，背诵一首唐诗或宋词，完成今天的学习计划，也是一种目标；取得登峰造极的学术成就，获诺贝尔奖是一种目标，流利地回答课堂提问，快乐地解决学习难题，

也是一种目标；凭借嘹亮的歌喉，在各类比赛中脱颖而出，成为明星大腕是一种目标，挑水劈柴，喂马，周游世界，也是一种目标。从明天起，做一个有目标的人，从明天起，做一个幸福的人。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 保险演讲稿题目篇三

大家好！今天我很高兴有机会站在这里给在座的各位做演讲。我演讲的题目是“千里之行，始于足下”。

自古便有“天行健，君子以自强不息！男儿不展风云志，空负天生八尺躯”的教诲。每个人都应该有自己的理想，应该大胆的树立自己的理想。因为，在理想面前不分贵贱，理想面前人人平等。

理想是一个目标，也是一个过程。理想是我们根据自身的情况对未来事物的想象和希望。而不是空想的、幻想的、不切实际的。理想是我们为之奋斗的一个目标，而达到这个目标我们需要一个过程。这个过程或是一帆风顺，或满是艰辛。但不管怎样，我们都必须经历这个过程，体验这个过程。

过去，我总是不知道怎样去奋斗，常常把时间用在一些不该用的地方。比如说：上课看小说、看电影、听音乐、或是睡觉，基本上没有把时间用在学习上。随着时间的流逝，成长的醒悟，我明白了：理想不是空想和幻想。只有根据实际情况，一步一个脚印，去努力，去实践，做好自己。定下自己近期的目标，才会有动力去实现自己的远大理想。而这样的人生才会充实，才会有意义。就算达不到自己的预期目标，但只要努力奋斗过，也就不会抱恨终身了。

人生的路也许太崎岖了，并不像童话里的那样：平坦、一帆风顺。

于是，有的人选择了在回忆中度过，依恋昨天；而有的人却选择在梦幻中度过，幻想着明天的憧憬。几乎都忘了现实的存在。他们没有好好的把握住今天，为理想，付出实际的行动。所以，梦，终就是梦。

我们只有好好的把握住今天，奋斗今天，才会离自己的梦想越来越近。

抓住了今天，就抓住了掌握获取知识的机会。

同学们，你们是否还在梦幻的理想中彷徨呢？

伟人之所以伟大，是因为他们有远大的理想。并且为自己的理想付出了超出凡人的努力，经历无数的坎坷却毫不退缩的前进，这一路的艰辛，风雨兼程，他们都走过来了。

相信在这里的每一位老师和同学，都有一个共同的理念：不甘平庸与无能，追求成功与奋斗！

和大家一样，我也有我的理想。而我的理想就是成为一名歌手，或者是音乐教师。不知从什么时候起，我开始迷上了音乐。仿佛音乐起，我的心起；音乐落，我的心就落。唱歌成了我最大的乐趣，当我伤心的时候是她陪伴着我，生病的时候时守候着我。我被它美妙的，动听的旋律深深的吸引着，我常常在想，这歌声是否是在诉说着自己的心事呢？很自然地，我想到了用我的歌声去感动别人，感动每个听者的心。让我们共同分享这音乐所带来的美好与快乐。

为了实现我们的理想，就让我们在风雨雷鸣，泥泞，坎坷，惊涛骇浪中奋进吧！或者给梦想插上一双翅膀，用我们的青春去奏响生命的乐章！

## 保险演讲稿题目篇四

**【司歌司训】** 全体起立，用饱满的热情齐唱司歌，诵读司训。

**【敬业时间】** 出勤报备

以部或组为单位（根据单位出勤人数多少来定），按标准话术（应到、实到、未到）报备，以期达到振奋士气、凝聚人气、自律自强，重视团队荣誉的目的。

**【晨操带动】** 朋友

与同事做朋友，与客户做朋友，朋友多了路好走。

**【展业分享】** 先交朋友，后做保险

我认为，做保险要先与客户交朋友，朋友做成了，保险自然做成。因此，我觉得拜访客户就是去“找朋友”、“交朋友”，这样，我感到拜访不再是一件难事，而是一件很轻松愉快的事了。初次拜访时，我一般不急于谈保险，只让客户了解自己的身份是保险营销员就可以了；之后，我会根据客户的实际情况确定再访的时间和频率，直至成为好朋友，让保单变成水到渠成，并与客户一直保持着良好的朋友关系。

**【晨会故事】** 雨披

五岁的汉克和爸爸、妈妈、哥哥一起到森林里干活，突然下起雨来，可是他们只带了一块雨披。于是，爸爸将雨披给了妈妈，妈妈将雨披给了哥哥，哥哥又将雨披给了汉克。

汉克左右看了看，跑过去将雨披撑开来挡在了一朵在风雨中飘摇的娇弱小花上面。

启示：真正的强者不是一定要多有力，而是他对人有多少帮

助。责任可以让我们将事情做完整，爱可以让我们将事情做好。作为一名保险营销员，是责任和爱心的使者，要用责任感和爱心去感染每一个客户，打动每一个客户。

## 【晨会专题】做客户永远的朋友

与客户交朋友是站在客户角度思考问题，采取行动，摒弃了功利心极强的短期思维方式和行为举动。和客户交朋友要真诚、要发自内心，交了朋友不一定就必须做保险，但要做保险就必须先交朋友，交成朋友是做成保险的前提，而一旦保险做成了，就更要保持良好的朋友关系，长期发展下去，这是我们的保险生涯得以延续的根本保证，因此，我们应当做客户永远的朋友！

### 二次早会

#### 做好当日事务性工作

为团队中举绩人员鼓掌祝贺，请他们简单谈谈上单经过和感受，给大家以启迪。

在检查工作日志时，重点审阅老客户的回访量和转介绍客户的占比等数据。

规定每人当日的拜访量，特别是回访量。

分析属员预访客户的具体情况，给予适宜的指导和建议，必要时进行陪访。

与心态不佳的属员谈谈心，予以恰如其分的鼓励。

协助新员做好保单填写和完善工作。

帮助新员分析准客户情况，协助新人尽快开单，做必要的陪访，提高新人留存率。

## 辅导属员做客户永远的朋友参考话术

属员a □怎样避免在客户面前急于促成？

主管：你说的问题从根本上来讲是准客户储量的问题。如果没有一定数量的准客户，就会急于对现有的几个客户做促成，要想解决这个问题，关键是要提高每天的拜访量，通过大量拜访实现必要的准客户储量，这样就不会对现有客户急于促成了。

属员b□不断开拓新客户，这是营销行业本身的必然要求，否则就会面临客户枯竭的危险，没有时间回访老客户。

主管：实际上，回访是个习惯和观念问题。我们要养成回访老客户的习惯，从巩固朋友关系的角度，对所有老客户进行不定期回访，回访不但不会影响业绩，反而会对提高业绩起到促进作用。因为，作为已成为我们好朋友的客户会给我们介绍大量新客户，这要比自己亲自开发新客户强得多，成功的几率也相对大。

属员c□我总是感觉每次拜访都似乎是在打扰人家的正常工作和生活。

主管：这是没有把客户当成朋友来拜访的缘故。为做保险而拜访，“无事不登三宝殿”当然会给客户带来麻烦，让客户感到有压力，也让自己感到有压力，与客户见面不自在。如果自始至终都把客户当成新老朋友来对待的话，就不会有这种奇怪的感觉了，记住，要做客户永远的朋友！

## 保险演讲稿题目篇五

谈到人寿保险，可以说去年的今天我还属于“险盲”一类，我认为我并不需要保险，即使1998年我曾经购买过一份人寿保险，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xx公司人寿保险的代理人呢?在这里我不能不提的是带我入司的郭世刚主管,我和她是很要好的同学及朋友,我是在极不情愿的情况下被她领进了这个行业,她那种敬业、爱业、拼搏的精神深深地感染了我,作为朋友也为她今天取得的成绩而感到高兴,正是在她的指引和感召下才一步步走到了今天,在这里我想说:谢谢你对我的倾力付出!

真正的思想转变应该是在去年的十月份,我参加了新人班培训,认真学习了“xx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。当时听了刘瑛老师讲的“寿险的意义与功用”的这节课后触动很大,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。特别是在当今社会中,风险无处不在,无孔不入,无法预料天灾人祸,旦夕祸福,而且人人都有生、老、病、死、伤、残等等说不完、到不尽的风险。那我们如何进行规避及减少各种风险带来的苦痛与伤害咧?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,我的两个好朋友因车祸和肝癌相继离世,因为没有投任何保险,留给了妻儿无限的悲伤,也使这两个家庭完全陷入了困境。此时我在想:假如他俩投了充足的人寿保险,他们的妻儿最起码能保证生活来源,毕竟逝者已逝,而生者还将继续生活。与此同时,我的另一位好朋友的女儿脑部异型血管突然破裂,生命危在旦夕,因治疗及时在武汉陆军总医院花去医疗费用8万余元巨资,这对于一个正处于创业阶段的小家庭来说,无疑是沉重的负担,然而幸运之神仍然眷顾着这个家庭,仅仅因为孩子在学校投了50元的学生平安保险,一切经济困难都迎刃而解,可以说这个家庭的幸运之神就是保险。因此我要做有准备的人,结合自己的实际情况,首先为自己及家人做全保障,为家庭添加一份关爱和责任,因为我深信人寿保险一定能帮我解决我的后顾之忧。



既然了解到人寿保险这么重要,那么我感觉我有必要也有义务告诉我的亲朋好友以及我所熟识的所有人,为他们的家庭送去保障,这就是我成为寿险代理人的初衷。如今我成了一名寿险代理人,更有责任为他们送去幸福,挽救生命。这就需要我们抱着自信、诚信、乐观、爱心、、耐心、行动的心态,抱着造福他人、成就自我的理想,按照做事先做人的原则,主动与他们接触、沟通,传播保险理念,用自己专业的保险业务知识为客户进行需求分析,制定完整、准确的寿险计划书,以满足人们购买保险的需求。在满足客户风险保障的基本需求的基础上,使用各种金融工具及投资工具为客户提供更好的理财需求,满足人们追求高品质生活的愿望,以实现客户与自我的双赢。