

# 保险行业自我介绍演讲(模板10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 保险行业自我介绍演讲篇一

首先感谢各位领导给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管。

我的专业就是保险，对保险行业有较为全面深刻的认识。为自己能投身这样一个富有朝气和活力的行业而感到骄傲。我们中国人寿保险公司是老字号的保险公司，为了顺应加入wto的形式，公司进行了一系列的改革，这次人力资源改革便是其中的一个重要内容。“变则通，通则顺”，有改革就有活力，在进入国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不仅屡获各种殊荣，更跻身全球500强行列，为中国的民族寿险业争光。我部作为市场上不多的专业团险公司，在总公司领导下其发展潜力同样不可估量。我们的业绩节节高，我们的发展一天比一天好。与公司一同发展壮大是每个员工的愿望，当然，我也不例外。也很想在这片沃土上有所作为。“不想当将军的士兵不是好士兵”，此次竞聘给了总结检验自己机会和展示自己的舞台，做为基层公司的一员，我也很想为公司的发展出一分自己的力。

首先，有完善的保险专业知识，具有较高的综合素质和处理问题的能力。

我毕业于保险系保险专业，对保险基本原理掌握比较到位，经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践融会贯通，这

对我的工作帮助很大。同样，这些知识对于理解上级公司的方针和政策，领会上级对一个阶段工作重点的部署也都大有裨益。这为争取工作的主动，少走弯路打下了坚实的基础；此外，会计学，金融学，经济法学方面的知识也能使自己在工作中和处理相关问题时能够游刃有余。

其次，具有较强的综合协调能力

综合科主管是公司的中层管理阶层，也是公司的中流砥柱。随着金融一体化，市场的全球化，知识经济正在快速到来，企业的内外部环境都发生着巨大的变化。而综合科作为协调公司内外部的重要职能部门其主管的协调能力显得尤为重要。对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担负着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。此外，由于工作需要，我还负责与税务部门，质量监督局，公积金中心及银行等其他公司外部单位协调关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

第三，熟悉财务管理，现代化办公技能熟练，能有效的使工作顺利进行。

由于现在从事的是财务工作，我对财务工作比较熟悉，已顺利取得了会计师资格证。在工作中能很好的协助领导对公司的财务状况进行及时准确的把握，确定公司发展的方向。另外，对office等办公软件能熟练操作，企业办公自动化方面应该不成问题，在对新技术使用方面，在今年的学平险的收费管理中，还首次了使用财务软件进行管理，大大减少了相关人员的工作量，提高了工作效率。

第四。具有从事综合科工作的经验。

竞聘后的几点想法：

- 1、结合工作勤于思考，从领导的角度思考应该需要提供什么

样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要提供什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。

2、做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。

3、多到业务部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

二、做好协调工作：首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给业务处室的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与税务，银行，质检局及市公司相关部门有关处室建立良好的工作关系，使本部一些工作能够顺利有效的进行。

四、增进办公自动化进程，在公司财力允许的情况下改善公司的办公条件，使用先进的软件为公司的业务发展锦上添花。如可以用pointpont制作课件，使我们的外勤在展业时对客户更有说服力；有意识的选用一些管理软件对内部单证，文件等进行更规范有效的管理等。

如果竞聘成功，我会珍惜大家给我的这次机会，不断学习进取，踏实工作，做个称职主管，使公司的管理更上一层楼。如果竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高，一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作，使我行的明天更加辉煌！

## **保险行业自我介绍演讲篇二**

各位领导、各位优秀的伙伴

大家下午好!

我叫xxx□是今年刚刚步入社会的一个毛头小子，由于今年刚刚大学毕业，所以对于未来，我一直抱有着一份美好的幻想。今年7月份，我怀着这份憧憬，夹带着这份对美好生活的向往，步入了民生人寿保险股份有限公司这大家庭的行列当中，也就是从那一刻开始，我的梦想开始起航，我的激情也将绽放。

民生人寿保险股份有限公司始建于xx年，总部设立在北京，是由中国保险监督管理委员会直接管理的七家全国性保险公司之一。

由于在保险行业当中，民生的创建时间比较晚，企业相对来说比较年轻，所以说，企业的发展势头是相当的乐观，发展规模相当之广。虽然说我是刚从大学毕业的一名普通大学生，保险是我所从事的第一个行业。可是当我真正的接触这一行业，真正的踏入民生的那一刻开始，我从内心里发觉我是如此的幸运，我能有幸的加入民生的这个大家庭当中，我能如此幸运的能和这充满朝气的公司共同进退，将成为我人生中的一笔宝贵财富。

我加入民生的时间并不是很长，掐指一算也就两个多月的时间，可是，民生人寿保险股份有限公司却带给了我一笔丰厚的人生阅历。

首先，这两个多月来，我每天必须穿着自己一直习惯不来的衬衫，打着生疏的领带，一双锃亮的皮鞋在这两个多月的时间里也失去了以往的光泽，伴随着我的只有自认为成熟的标记——公文包。成天一身都市白领的形象，在南昌市大大小小的银行网点不停的穿梭当中。也是通过这每天不停的学习，我逐渐的爱上了我这份工作，我爱上了我这份工作的热忱，我爱上了我这份工作的神圣，我享受着每天所学到的知识，我享受着每次客户的那句“熊顾问”。当每个客户能够说上一句，服务态度真好的时候，心里那种喜悦是任何事情都比

拟不上来的。

其次，我是个追求快节奏生活的人，现在都市生活的竞争日趋激烈，对于刚刚从大学毕业的我来说，年轻就是我的本钱，为什么我还要用一种倦怠的心里、一种缓慢的生活节奏，去影响我以后的生活质量。这并不符合这竞争激烈的市场需求，这样做迟早要被社会给淘汰。于是，民生人寿给了我们这样一个去努力，去冲，去闯的平台，让我们创造出我们的财富，让我们能够适应市场的需求所在，能够不被社会所淘汰，过上更好的日子。

所以，我每天都在乐此不疲的奔波于各网点，乐此不疲的学习老同事传授给我的`营销理念，我尽量把这些经验之谈，归纳成自己的能力，总结出适合自己的一套销售方法，然后在实践操作中，运用不断更新所学来的知识，来完善好自己的工作质量，同时，也在享受着工作带给我的无限乐趣与爽快。

在过去的两个多月的时间中，我还记得我第一次向客户做营销，第一次出单，第一次受到网点上的委屈，也正是因为这许许多多的第一次，逐渐的磨砺了现在日益成熟的自己。

第一次营销，我变大胆了；第一次出单，我能创造财富了；第一次受气，我更成熟了。虽然说在公司，我的业绩不是很好，我的工资不是很高，但是公司却在这么多的第一次当中对我进行的教育与磨练，这种无形的资产，是让我一辈子都永生难忘的可观收入。

在民生人寿，我不仅学会了如何创造自己的财富价值，更是在逐步积累着自己的人生价值。所以对待公司，我一直抱有一份感恩的心，我感激公司能够教育我，我感激领导能够批评我，我感激同事能够鼓励我，更感激所有的所有，能够用颗包容的心来接待我。

也正是因为有你们，有民生，我才不会被社会给淘汰。所以，

我在以后的日子里，我一定会用自己的实际行动，为公司带来更大的收益。

刚走进 保险这个行业时，我只是觉得这是一份工作，是一份推销的工作，是一份挑战自我的工作，是一份可以经常学习培训的工作，是一份时间自由的工作，也仅仅是一份谋生的手段而已。但是通过长时间的学习了解，和通过身边已经发生的，或是听人说起的等等许许多多的案例，我才真正的意识到了，我们工作的重要性和我们的不平凡，体会到了寿险真正的涵义，那就是——责任，那是我们与生俱来的爱！

一个故事曾经深深打动着我，也许在座的你们也都听说过都看到过报道□xxxx年的1月3日，在贵州麻岭的一个风景区的一架缆车里，只能坐十几人的缆车，却挤进了三十六位乘客，就在缆车运行到山谷中间的时候，缆车的钢绳断了，一声巨响，缆车坠入山谷。当救援人员赶到事故现场的时候，一幕景象震惊了在场的所有人，两个站直的僵硬的身躯高高的用双手托举着他们两岁半的孩子——xx□

他们的孩子幸存了，在这次事故中有14位不幸遇难，也就是说有大部份的人存活下来了，而xx年轻的爸爸妈妈却因巨大的震动导致内脏严重损伤，早就停止了呼吸，他们用年轻的生命托起了他们年幼的孩子，而没有选择在紧要关头保护自己，这就是责任，是一种本能，这就是与生俱来的父母之爱！

这件事情在各大媒体都进行了报道，而这个报道也引起了一位名星的关注，她就是歌手韩红，因为韩红从小就失去父亲，她也是个失去父爱的孩子，她当时第一个想法就是要找到xx□当那一刻他们四目相对时，他们紧紧相拥，尽情的痛哭，那是一种属于内心的深藏的最真诚最真诚的东西。韩红觉得自己就是xx的妈妈，而xx就是自己的孩子，从此以后她担当了抚养xx的责任，韩红承担了这份责任，同时她也将这份失去父爱母爱的孩子的心声也完全体会的淋漓尽致。

也许大家都听过这首歌，却不知道这首歌背后的故事。

xx是不幸的，但他也是幸运的，他虽然同时失去了双亲，却拥有了一个新的妈妈，更让大家觉得非常感动的是[]xx的爸爸是兰陵的一个普通的工人，他在生前和他的爱人同时购买了5万的人寿保险!他们用生命保护了自己的孩子，更留下了5万给自己孩子一个未来!我们不用再担心xx是否能吃得饱?是否能上?是否能有一个美好的未来?!因为他的父母早已都为他准备好了。

我想每一位父母当风险发生时，都会救自己的孩子，生活中的不幸不知道什么时候会发生，我们一定要做好准备。不管你有钱没钱，不管你有着怎样的生活状态，意外风险是无处不在的，它不会去挑选时间，不会去选择地点，它会在我们没有任何察觉的时候降临到我们身上。所以，寿险，我相信了。

有的人做好了这样的准备，但有的人却没有做好。名人胡适是1891年出生的，他曾经这样说过，保险是今日做明日的准备，生时做死时的准备，父母做儿女的准备，儿女幼小时做儿女长大时的准备，如此而已。今天预备明天，这是真稳健;生时预备死时，这是真旷达;父母预备儿女;这是真慈爱。能做到这三点的人才能够算作是现代人。

## 保险行业自我介绍演讲篇三

一个偶然的的机会，我接触到了保险事业，感到一切都是那么新鲜，一切都是那么催人奋进，这是一个充满希望、充满激情的事业，保险事业对我来说是一个新的开始，是一个崭新的机遇，每个人的一生都会遇到很多机遇，但唯有抓住了机遇才是真的机遇。，我对成功的理解是：成功=机遇+热情+努力，机遇是先决条件，是创业的环境、道路，公司给了我们这个良好的创业环境，就是提供了一条通往成功的道路，在

这条道路上，我们的起步晚，古语说”笨鸟先飞早朝林“，所以我要以百倍的热情，千倍的努力，共同帮助，这样我们才能少走一些弯路。，大家的共同帮助是我们前进的外力，是我们打开成功之门的第一把钥匙，然而增强自身素质是我们前进的内力，只有我们把内力提高了，才不会辜负大家给予我们的外力，才不会浪费大家心血。

一是掌握好业务知识。这是做保险事业的基础，只有把基础打扎实了，才能在以后的工作中做到事半功倍，游刃有余，这也是刚做保险事业的伙伴们都比较薄弱的环节，所以要花一定的时间和精力来钻研业务知识，我相信磨刀不误砍柴功，业务精通了，离成功就不会遥远。

二是提高修养。我们面向的是各种各样的客户，客户的多样性，决定了我们必须具备较高的修养。

三是培养耐心。做保险事业要持之以恒，不要一遇到挫折和困难就打退堂鼓，()我想只要功夫深，铁棒磨成针，只要坚持了就一定会胜利。

另一方面，对客户也要有耐心，只有不断的熏陶和感染，客户才能更好地理解接受我们。

保险事业是一个共享的事业，我们都做好了，这个事业就会更好地发展，我们就有更加美好的前景。也许你在昨天做得不好，不要紧，那么，就让我们从今天开始，从现在开始，扬起新的风帆！”宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来“伙伴们，努力吧！我们一定能与保险事业一起飞翔。

## 保险行业自我介绍演讲篇四

早上好。今天是中国保险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，创造美好人生。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，大道平安一定会创造历史，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直遥遥领先，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，让许多人达到了时间和财务自由的理想人生。让无数家庭拥有了平安，让社会更加美好和谐。我庆幸自己的选择。

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。可是，因为对保险的不了解，瞧不起做保险的人士。不知道在这个世界上，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择向保险公司投保，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，选择向自己钱包投保，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，我终于选择加入中国平安。真正是有缘千里来相会啊。因此，我会更加珍惜。

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。平安为我们提供了良好的舞台。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。一个人是永远不能成功的。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：知道路，就不会觉得路远，有了清晰的目标，持续地行动，最后一定可以引用诗仙李白的诗句来表达在平安的美好未来。“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。

## 保险行业自我介绍演讲篇五

你们好！

我曾在座右铭中这样写到：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行业务的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我愿敞开心扉，对大家说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

我竞聘的理由及优势是：

1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

2、工作与管理经验丰富。我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

3、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。20xx年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐；坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

六是“五险一金”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

5、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力。20xx年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历。20xx年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历。20xx年通过了经济师资格考试，并于20xx年被县行正式聘用。20xx年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在20xx年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

6、荣誉颇丰。我曾荣获总行20xx—20xx年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行20xx年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行20xx年度“营销之星”称号、银商通业务创新奖、计价考核办法创新奖□20xx年又喜获某某大学商业新锐奖。

一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系；

二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系；

三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

7、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自20xx年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己；另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

8、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务mba□以弥补自己的不足之处。

如果我竞聘成功，具体措施是：

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。现在正逢新年伊始，各项工作刚起步，

头绪也比较多，因此，首先应服从县行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。根据年初县行全年任务指标分配，及时分解落实，不留任何死角。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、向领导多请示，勤汇报，搞好与兄弟部门的协作配合。了解领导意图和思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一起来；虚心向兄弟部门学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。

3、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

4、搞好部门内部团结。生活上多关心同事，让同事有一种温暖感；工作上帮助同事多出成绩，让同事有一种成就感；在利益和荣誉面前多让同事，让同事有一种被承认感。假如我竞聘成功，对待同事做到多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠；多说服，不压服。力争在工作中显示实力，在压力中形成动力，在创新中增强活力，在与人的交往中凝聚合力。假如我竞聘成功，树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念。对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

5、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，常交心，常进行思想交流和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分

利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

假如我竞聘成功，对党要忠诚、对农行要感恩，以实际行动化作对农行事业的不懈追求。无论竞聘成功与否，我将严格按照“爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作”的标准不断完善自己，用“想得更大一点，做得更实一点、管得更细一点”的标准要求自己，积极开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩。

我没有辉煌过去，但我将把握好现在和将来。这次若能竞聘成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本职，钻研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！请大家多监督我，我一定不会让大家失望的！

总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的感谢各位评委！

## 保险行业自我介绍演讲篇六

大家下午好！

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”成为了中国平安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我们主管，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“中国平安人寿”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。听了“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。

总而言之，我坚信寿险是最有效转嫁风险的方法，能给人们的生活带来幸福、安宁、关爱、快乐、享受、平安……寿险，我相信了，你呢？还犹豫什么？。

## 保险行业自我介绍演讲篇七

大家好！

谢谢大家给我这个机会，让我代表盱眙县机关事业保险处、荣幸地站在这个讲台上为大家演讲。我演讲的题目是《规范操作，稳步推进，努力开创机关事业保险新局面》。

随着机关、的不断深入，社会各界对机关事业养老保险制度改革关心程度和要求也越来越高。如何在新形势下快速提高社保经办能力，确实做好养老金的征缴与发放，以及基金的保值增值等工作，是摆在我们机关事业保险处每位工作人员面前的现实问题。

近年连来，我们机关事业养老保险处在市中心和县局领导的关心支持、正确领导下，全处工作人员大力发扬“创新、创新、创先”的精神，团结奋进、开拓进取、外树形象、内抓管理，使得我处各项工作都有了突破性进展。下面就把我处的具体做法向大家做个汇报，不足之处敬请大家批评指正，谢谢！

做好社会保险费的申报征缴工作，确保缴费单位按时足额申报，是保证基金正常运行的基础。近年来，我们始终把社会保险费的申报征缴工作作为我们工作的第一要务。特别是20xx年，我们紧紧围绕这个主题，采取了很多确实有效的积极措施，想办法、定责任、多管齐下，从而确保了养老金一个不漏，应收尽收，提前超额完成了全年征收任务。新年伊始，我处即召开了全处工作人员会议，会上把全年的工作目标进行合理分解，责任到人，明确分工，实现了人人肩上有担子，个个心中有指标的工作氛围，形成了科学、合理的工作责任体系。在此基础上，大家充分发挥主观能动性，争取兄弟单位的支持与配合，对不缴或拖欠保险金的单位，采取一定的行政制约措施，有效改善了征收难的状况。在抓征收、促清欠的过程中，我处全体工作人员不畏艰难，知难而上，我们做到上门征收与在家征收相结合，电话催缴与发催办通知相结合，保险处征收与主管局协助征收相结合，通过这一系列行之有效的措施，为完成全年工作目标夯实了基础。为了保证基金结算的准确性，我们还及时下发通知督促参保单位申报人员工资变化情况，认真审核各单位填报变化情况。经过我们的不懈努力，全年共征收基本养老金2102万元，支付养老金1923万元，基金征缴率达99.8%，支付率达100%。全县机关事业单位养老金供养人员已经100%实现了社会化发放。

在认真做好养老保险金征缴的基础上，我处还着力加强基金管理，确保基金安全，实现保值增值。我们始终坚持“专户存储，专款专用”制度，严格执行省厅规定的“不炒股、不借贷、不担保”的“三不”原则。在保证足够支付离退休人员养老金的基础上，我们及时会同财政部门将结余基金转存银行定期，形成基金的积累率、增值率和安全性的“三高”特点。在对基金的收缴、拨付、财务管理等方面，我们都有严格的内部审核制度，从而杜绝了人为因素造成的“跑冒滴漏”。针对虚报冒领养老金以及基金征收标准不足实的情况，我处严把稽核关，我们与人事局、民政局等单位紧密配合，对未缴齐养老金人员不予办理离退休手续，对机关事业单位已供养人员生存状况及时审核，使得上述现象得到有效遏制。全

年实地稽核、日常稽核、离退休人员的生存稽核以及领取养老金稽核等工作，均在全市保持领先地位。

面对新问题，接受新挑战。在“差额缴拨”改为“全额缴拨”过程中，我处结合县情，制定了一整套工作方案，确保了该项工作得以顺利开展。改革之初，我处即在全处工作会议上统一思想，加强认识，并与部分参保单位负责人与经办人员、离退休人员座谈，让他们正确认识“差改全”的意义，取得了他们的支持，使得该项改革得以稳妥推进。近年来，我们对全县234家单位实施改革试点，试点率高达75%，超额完成了市局下达的考核目标。我处还抽调专人针对机关事业单位保险工作特点和现状，就如何做实个人帐户进行认真调研，然后形成文字材料，为我们开展该项工作提供了科学的理论指导。同时，我们还借鉴企业保险的先进经验，结合自身实际，按照参保人员实际承担比例做实个人帐户，开辟了基金积累的新途径。

常言说的好：磨刀先要身子硬。这就告诉我们，要想做好本职工作，必须要有过硬的工作技能，否则，我们承诺的“让领导放心，让人民满意”就会成为笑谈。作为劳动保障部门的一支新军，我们深知只有通过自身的团结拼搏、负重爬坡、争先进位，才能树立机关事业单位经办机构的良好形象。为此，我处提出了“政治坚定、公道正派、廉洁勤奋、求实创新”的作风建设目标，引导干部职工树立“有为才有位”的思想，全力打造事保新形象，促进各项工作顺利开展。

为了更好地为参保单位和人员服务，我们始终以队伍建设为中心，以保险宣传为向导，以目标任务为主线，建机制，强管理，重征收，促发展。我们首先在打好基础、提升服务水平上下工夫。今年我处从业务操作上规范上入手，认真组织全处人员学习省、市的业务规程，较好地规范了业务人员的操作程序，有效杜绝了不必要的差错与漏洞。在档案管理方面，我处也严格按照上级要求，实行了微机化管理，推动保险工作上台阶，上规范。我们还结合本县实际情况，开展

了“我是教员”、“我是主任”等系列活动，通过这些活动的开展，我处工作人员的业务能力得到了空前提升。

继往开来，再接再厉。在未来的日子里，我们将继续保持高效廉洁的工作作风，全处干群，团结一致，努力拼搏，为开创我县机关事业保险新局面做出新的贡献！

## 保险行业自我介绍演讲篇八

又一段难忘的时光留在我们身后，站在年度的分隔线上，你回想着什么，我向往着什么。作为销售展业人员能够代表大家在此发言我倍感荣幸。回顾xxxx感谢的话要说起来实在太多，最感谢的是你，我的工作。

xx年，我承保的业务主要是在xxx□总保费大概xxx万元左右，车险大概占比10%-20%，其余是财产险和人身险业务。在承保过程中，各个环节都得到了分公司有关部门和领导同事的大力支持和帮助。这使我明白，个体的成功永远离不开集体的协作，个人价值的实现永远建立在集体价值实现的基础上。在展业过程中，我在向客户展现个人诚信服务品质的同时，也注重宣传我公司的优势和特长，令客户认识大地，信赖大地，我努力做到三点：一是诚实谦虚，耐心细致地向客户解释保险条款，不仅介绍条款中的优惠部分，更特别注重免责条款的解释说明，对客户的具体要求认真研究，尽力给予满足。二是换位思考，学习站在客户的角度考虑问题，分析客户的真实想法。三是知己知彼，在面临同行激烈竞争的情况下，努力了解对手情况，以己之长克他之短，有针对性地提出自己的承保方案，以真诚、智慧和服务赢得客户。随着保险市场竞争日趋激烈，曾经在计划经济下那些行之有效的展业方式早已不适应市场的发展。新的形势需要我们采用竞争性的策略，用全新的手段去开展保险展业工作。

保险业务保额较大，被保险财产分布地域较广，保险条款涉及面宽，承保过程中，我对公司的承保政策，包括承保能力、

合同分保、再保等相关政策进行详细分析，为客户提供了满意的产品。同时，积极做好风险评估工作。事实证明，由于合理的风险评估，控制风险节点，后来在项目承保过程中就有选择的进行承保，最终我公司承保国家电网业务既保障了客户利益，又取得了非常好的经济效益。

良好的售后服务是稳定展业成果的保证。业务之所以能顺利承保，至关重要的一点是公司上下积极配合，努力向客户提供优质的售后服务的结果。共同维护持久、融洽的客户关系。以便争取更多更优质的业务。

还想说谢谢。

谢谢一路走来各个部门领导同事的帮助和支持。是因为你们让我有了坚持下去的动力和信念。徐乙华在上海出差还连夜加班给我出财产险保单。无论多忙每当我向叶鸣张口这个客户必须得去现场看下。。。不管周末还是节假日只要有大量保单耿总每每不用我说都安排的妥妥当当。系统更改我们部门出不了单子。魏莉放下手里所有事情忙前忙后的和总公司协调沟通。直到问题解决。经纪公司佣金往往要的很急。哪怕再困难，谢总都是竭尽所能的。。让我感动。哪怕有过争吵有过不满有过抱怨，我想，我们都是希望更好。谢谢迟总苦口婆心的教导。这所有所有的点点滴滴我都记在心里，它不会随着时间的流逝而淡忘。这是一种情分，我会好好的珍藏和留存。

虽然父母在我做大项目过程中给了我莫大人脉的支持。现在回头看我是成功的，并不代表经历的过程就不痛苦，顺利与成功根本就不是一回事。总会有这样那样的艰难险阻和无法预见的意外。当然，最最感谢的'是廖总，每一单业务他总能了解和分析的很透彻。给我指明方向。让我少走了好多弯路。所有大项目单位的廖总都去拜访。不厌其烦一遍遍一轮轮的谈判和沟通。连客户都和我开玩笑说，黄波呀，就算是把你换掉都不能没有廖总。能够让从来不和新公司合作的大企业

和我们一单单的做业务，还能热泪盈眶的说出感人肺腑的话。就算多苦多难，都足够了。

我其实不是一个智慧的女孩，但我很勤奋很坚持。时常也认为我不是一个有能力和聪明的人。但我会鼓励自己，这很重要。

此时此刻，站在这回望这一年。痛并快乐着。业务很难做。但未来总有无限可能。无限希望无限憧憬无限美好[] xxxx,展业工作的辛劳和快乐我都深深的记得[]xxxx,是经济的寒冬或者其它挫折不会阻碍我们的奋斗拼搏。明年的此刻，定会有更优秀的你们，在此和我一起演绎属于大地保险新疆分公司这个我们赖以生存家园的精彩快乐和温暖。

那定会是最漂亮更和谐更绚丽的xxxx.我坚信。

## 保险行业自我介绍演讲篇九

从事保险营销行业这么多年来，我渐渐明白，诚信是保险的灵魂，诚信营销、诚信服务也让我的事业变得精彩。

曾有一位客户主动提出要投保10万元保额的保险，20年缴费。但我了解到客户所在企业效益不好、又有孩子需要抚养，客户可能会面临较大的经济压力。我想，做保险不是收的保费越多越好，而要看客户真正需要什么。于是，我劝他选择了5万元保额的保险。

不久，这位客户下岗了，整天呆在家里打牌，原本和睦的家庭关系蒙上一层阴影。我看在眼里急在心里，积极帮这位客户想办法，一个星期后，我帮他在长宁区一个小区找了一份物业管理的工作，上下班都很方便，客户一家顿感惊喜和感动。

平时，我一直默默地尽我所能帮客户排忧解难，为他们客户

孩子请家教、办转学，帮着他们介绍工作、甚至搬家。我渐渐成为客户心中值得信赖的朋友。

我觉得，保险服务不在一时，而在一世，只有客户满意，我的展业路才会越走越宽敞。

善待客户的真情深深打动了他们的心。这件事很快在部队医院传开了，不少人专门找我来投保。

一位女客户不到半个月就将临产，她丈夫因工作关系出差。我很惦记着她，来到了她家。见到客户后，直觉告诉我，她应该马上进医院。我把她送到医院，医生诊断需立即生产。大约过了2个多小时，顺利产下一个女婴。

事后，有人惊讶地问我，她在你这里买了多少保险？我平静地答道：“关键不在于她买了多少保险，而是她买了保险(虽然只有700多元)，我就要全心全意为她服务，我这样做很值得。”我自己多了一些不便，却换回了她们母女二人的平安，有什么不好呢？作为她们保险代理人，对客户不但需要诚心，更需要细心。

是客户真正造就了一个全新的我，是保险事业造就一个全新的我，是销售中的经历造就了一个今天的我。诚信，就像“钻石”一样，散发着永恒的光芒，一路伴随我开创更美好的人生！

## 保险行业自我介绍演讲篇十

大家好！

我是来自中国xx-x人寿保险股份有限公司巴州支公司的xx-x□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。

97年8月份我进入当时还在筹建中的中国xx-x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，我明白了一个道理，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！