

# 2023年小学心理健康活动方案人际交往(通用10篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 保险的演讲稿篇一

大家上午好！

很高兴今天能站在这里与大家一起分享，我想借助大家热烈的掌声感谢公司给了我一个这样的机会。

我来自xxxx[]我的名字叫xxxx[]是09-15期实战演练班的学员。在这之前我参加了职前辅导班，岗前培训班等课程的学习。在实战演练班期间我获得了“一马当先奖”“保费优胜奖”和“达标奖”等多项奖励。累计保费11587元，其中长险保单10年以上期交5件，意外险保单5件。

我是湖北人，其实我接触保险这个课题已经两年多了，最早接触的是中国平安，因为我的一个好朋友是在平安做的，我的家人的保险就是跟她买的，而且我朋友一直都在做我的工作，叫我去听课，但是我一直都没时间，因为那时候白天要上班，晚上要给朋友设计图纸。我在加入中国人寿之前在南城添迪制品厂工作，是一位建筑工程师，今年5月份合同到期，公司没有和我续约。就这样我想改行了，在这里，我要再次借助大家热烈的掌声感谢袁启锋经理，谢谢您！是他带我走进了中国人寿这个大家庭，并且精心的培育我成长。通过这段时间的学习，我明白了：这个行业就是我辛辛苦苦所寻觅的行业，中国人寿就是我想要加盟的公司。因为他可以让我

不用再经常去找工作了，不用再担心做了今年明年不知道在哪儿上班，让我可以有更多的时间陪伴家人。在我加入中国人寿以后，有一个我以前的朋友又打电话给我，请我去广州黄埔去做工程主管，月薪5千。（月薪5千呀朋友们，有人想去做吗？）我很自豪的回绝了他，这要是以前我可是求之不得的呀。但是现在不同了，因为我加入了中国人寿，我不用在明年的这个时候又背着行囊去找工作了，因为我知道，要找靠山就要找一棵大树，要改行就要选择一个热门的行业。

那这样吧，我现在没有时间，晚上我再联系你吧。他说，那好，但是你要快点啊。到了晚上七点钟，我去到了他家里，我见到了他母亲，我就明白了他是怎么找到我的。之前我做陌生拜访的时候给了他母亲一张名片，而她象看贼一样的审视我说，现在家里当家的不在，等他们回来了我和他们说，叫他们打电话给你，现在就不要罗嗦了。就这样很冷漠的拒绝了我。听他弟弟说，他哥已经住在广州中山医院，已经确诊了是心脏内膜言，过两天就要做手术了，手术费用要10万，现在为医药费着急了，听人家说保险能帮他解决，就这样开始想了解保险了，他上网查了很多资料，也打了很多电话，咨询过平安的合众的泰康人寿，但是没人理睬他，因为这根本是办不到的事情。他一家人都来自揭阳，他哥有三个小孩子，都在上学，大的上六年级，最小的才6岁。来东莞开了一个小士多店维持经营，现在压力很大。我就和他详细讲解了我们的保险产品，讲了意外险是投了马上生效的，但是保不了他哥现在，还讲解了我们的健康产品一康宁终身。他最后很感激的握住了我的手说：“吴先生，很感谢你的讲解，也很后悔以前没有去了解保险。我现在明白了健康保险是怎么回事了，我打了很多电话，只有你的服务是最好的，你亲自来了我家给我做咨询宣传。”我告诉他说，您说的对。我们中国人寿的服务是最好的，所以人家说“要投就投中国人寿”。他又和我说，等忙过了这阵子我还会打电话给你，因为现在我哥哥的医药费要紧，到时候再为我和我的家人买一份保险。那是，现在是“人命关天”，我相信我还会接到这个客户的电话，下次听了他的电话就肯定是去签单的。到了

这时候，我真正明白了做保险是快乐的，想想客户焦急的心理，万般无奈的神态，我就觉得以前的烦恼和郁闷根本就算不了什么，正是有了太多这样的家庭需要我们去给他们讲解保险，给他们送去保障，正是为了让更多这样的人不再后悔，所以我们的工作才有了更多的意义。所以我对这份职业有了更深刻的认识和更多的感受。

## 保险的演讲稿篇二

时光荏苒如白驹过隙，转眼我来到太平已六年光阴。在这六年里我深刻的感受到了自己的变化与提升，不管是在专业知识上，还是在为人处世的方式上。对我而言，这些都是成长，是太平这个和谐进步、充满活力的大家庭所赋予我的珍贵财富。

如今，回忆往事，如幻灯片般清晰可见。还记得，我与保险的结缘来源于一次偶然。那次前往朋友家去做客，正巧碰见一名保险从业人员在朋友家推销保险。当时，我就被她的健谈自如、能言善道所深深地吸引，打从心底佩服的五体投地，当时我就在想：为什么她能这样滔滔不绝、妙语连珠，我就不行呢，难道我就比她差？当然，最后使我下定决心要做一名保险代理人的不仅仅是为了证明自己不逊色于她，而是由于常年在医院工作，亲眼目睹了太多无钱医病而被迫放弃治疗的悲剧，每每看见病人家属在办公室声泪俱下哀求医生住院费可否晚点再交时，内心便五味陈杂，多想帮帮他们，可无奈我那点微薄的工资也无能为力，除了叹息和心痛之外，我什么都做不了。但是，如果我能在有生之年尽我绵薄之力将保险的观念、知识带给更多的人，是否下次这样的悲剧就会避免？所以，我毅然决然的辞去了护士一职，投入保险这个行业。

我开始搜集各家保险公司的相关资料，最终被我们太平源远流长的历史文化所吸引和折服。直到现在，我依旧庆幸当初的选择，感激太平这个平台，感恩领导与伙伴的鼓励帮助，

是他们成就了现在的我。说到这，不得不提我们的严经理，是他给予我勇气和信心。我从一名护士踏入到这个陌生的工作领域，既无保险理论知识，又无保险工作经验，刚开始展业时，内心充满着茫然和恐惧。严经理看出我的困惑，主动与我聊天，开导我，激励我，并将他的经验传授于我。当我再次约见客户时，内心远没了之前的紧张。在与客户沟通中出现的问题，我都及时回公司请教严经理和内勤老师，他们都热情认真的帮我解答，这都让我深深感受到了公司精诚合作、团结互爱的人际关系。我想也正是因为有这样负责任的领导和内勤人员，才让我们太平隆昌营销服务部从最初的几个外勤人员到现在的几十个外勤人员，我坚信随着公司的日益发展，未来一定会有大批优秀的外勤人员加入我们的团队，在实现个人价值的同时，为公司再创辉煌！

在经验客户方面，我始终秉承公司经营理念“用心经营，诚信服务”。不管是对于新客户，还是老客户，我都会细心的记下他们的生辰，每逢他们生日来临之际或者佳节来临之时，我都会送上最真诚的节日问候，并奉上小礼物，聊表心意。还记得去年中秋，我前往一名客户家送月饼，这名客户是一位退休不久的老人，子女长期在外地工作，见我去拜访她，她十分激动，拉着我的手不停的说：难为你每逢过节都想的这么周到，太感谢了……我会心的笑了。后来这位客户还给我介绍了几个大客户呢！还有一次，一客户在我这给他小孩购买了保险，半年后，这名小孩不小心从楼梯间摔下，我接到电话立即让他送孩子到当地最好的医院。随后，我提着花篮，买了水果也快速的赶往医院，在获取相关的理赔资料后迅速送回公司。没过多久，客户打来电话，言语里充满感激，不停夸奖我们公司高效率的理赔速度。这一切的一切都让我深深感受到一个优秀企业经营理念的重要性。

我为自己能在这样优秀的集体工作，感到无比骄傲。我深信公司一定会在全体同仁的共同努力下卓越发展！

## 保险的演讲稿篇三

大家好！

首先，我要感谢一直以来支持我的朋友，同时也要感谢指责我的朋友！感谢你们！真诚的感谢！（弯腰行礼）

有了你们的支持，我赢得了自信！有了你们的指责，赢得了自己！认识了自己！世事是相对的，有优点也就存在着缺点，有缺点呢？当然也就存在着优点。你们说是不是？恩，然后我们要怎么样啊？亲爱的朋友们？你们说，呵呵 恩，我们要用智慧的眼光去发现人家的优点和缺点，要用真诚的眼光去看待别人的缺点，同时呢？朋友们，你们说还要怎么样呢？恩，对了，还要真诚的帮助别人改进缺点，更重要的是要怎么样啊？呵呵 对了，要扬长避短，学习人家的优点，改进自己的缺点。

那么，在坐的各位，有谁知道我接下来的这份工作是份什么工作呢？呵呵 对了，是保险营销工作！是份慈善工作，是份光荣的工作，是份神圣的工作，是国家大力推广的保险事业，是受法律约束和保护的工作，以（中华人民共和国保险法）为营销规范，以（中华人民共和国消费者权益保护法）为营销基本，以（中华人民共和国民法通则）为营销法则。

那么，在坐的各位亲爱的朋友们，有谁知道，保险的意义呢？有知道的朋友请举手回答。呵呵 对了，保险就是为风险上好保险，任何的事物都有其特定的或不定的风险，风险是很难保证很难把握很难避免的危险，亲爱的朋友们，你们说是吗？一个人从出生那天起，要面对什么啊？亲爱的朋友们，你们说，呵呵 对了，人从出世的那天起，要面对现实，是吧？现实中的生老病死，有人会真的避免得了吗？当然不可能避免啦，是不是？呵呵 所以，你们说，人的一切风险要怎么样才能保证好，怎么样把风险降到最低呢？对了，就是为自己做好预防准备，不怕一万，就怕什么啊？对了，不怕一万，就

怕万一。

而要怎么样去为自己上好保险呢？亲爱的朋友们，请你们看（保险法）上的条款，就会知道，（保险法）第十八条规定的，保险公司的净资产不能低于多少人民币啊？对了，不能低于两亿元人民币！所以说，保险公司可以说是人们的第二家银行！功能与性质基本一样，但是，相比之下，保险公司的作用要大些，为什么呢？呵呵 亲爱的朋友们，金钱是用来干什么的？是的，谁都知道，钱是用来买东西的，是交换等价商品的等价物，是种货币。如果你把钱放进银行存起来，你只能是需要时去取，而如果你把钱投入到保险公司，那么你的钱的作用要大得多，因为，在保险公司的钱可以为你买到平安，买到安稳，买到保障，亲爱的朋友们你们说是不是？而且，保险公司也具有投资理财的功能，根据目前我国发展的形势和对货币政策的调整，人民币有被贬被升的风险，通货膨胀或者商品过剩，你们想人民币的价值会怎么样？当然会遭到影响，比如说在九几年前的人民币和现在的人民币同样面值的现金价值相差多远？九几年的100元和现在的100元的价值或者说交换的商品区别多大？大家可想而知了。

那么，亲爱的朋友们，有谁知道营销和传销的区别吗？有谁知道，请举手回答。呵呵 恩，营销和传销的区别有这么几点。请各位亲爱的朋友们注意听好。

营销是以法律程序和法律规定的条款来进行销售和推销的合法销售活动。

而传销，是不按照法律程序和法律规定的条款来进行的非法销售和推销的活动。

所以说，营销是受到法律保护 and 调解的合法的销售活动！而传销是用欺骗和敲诈的违法犯罪的手段来向客户骗取钱财的推销活动，传销是违反刑法的诈骗罪，是要判刑的，要受到法律制裁的！

营销是连锁销售，比如分公司，支公司经营销售，而且还有固定经营场所和相关合法资格证，是可以查询的。

而传销，一般是没有连锁的分支机构的，只有空无虚有的公司（有些也是借用或者盗用别人公司的名义来欺诈），也没有相关的合法资格证，也查询不了的。

营销的产品是有很多种类供客户选择和查询的，而且，产品都有相关的售后服务和服务免费电话查询的，有专人来处理相关事宜的，有由国家颁发的证书的精算师和理财师来为产品计算和规划的。

而传销，是没有很多产品种类供客户选择和查询的，是单一的产品，是样板而已，而且没有相关的售后服务和服务免费查询电话的，也没有由国家颁发的证书的精算师和理财师来计算和规划的。

所以，各位亲爱的朋友们，你们觉得保险营销是怎么样工作呢？

而实际上，保险是一种相当于慈善事业的事业。因为，人们通过买保险的形式，把风险转嫁给了保险公司，交给保险公司承担人们的风险。如果有朋友不明白保险意义的，就去书店看看有关保险知识的书籍吧。

ok最后，我真诚感谢在坐的各位朋友，耐心听完了我的演说，也感谢各位朋友诚恳地与我互动和交流，真诚的感谢，各位亲爱的朋友们！！（弯腰行礼）。

## 保险的演讲稿篇四

各位领导，各位嘉宾：

大家好！

我是\*\*\*，来自海沧支公司，很高兴今天能站在这里与诸位分享我的人寿保险观，我今天演讲的题目是保险，让生活更美好！

比尔盖茨说，我没有发现有哪一种方法比购买人寿保险更能有效地解决企业的医疗财务问题。李嘉诚也说别人都说我很富有，拥有很多财富，其实我真正拥有的财富就是给自己和家人买了足够的人寿保险。为什么两位世界级的人物都会如此认同人寿保险呢？通过不断的与保险亲密接触，我发现越了解人寿保险，就越了解风险，也会越认同人寿保险。

首先，保险为我们的生活提供了刹车系统。当一辆车在爬坡，您觉得最重要的是什么系统？如果您回答动力系统，我会恭喜您答对了一半。因为比动力系统更为重要的就是刹车系统。刹车系统的功能是使其停止。有两层含义：一是到达目标即可；二是避免发生事故。我们一生中每天都在爬坡，只要活着就在爬，我们每天忙忙碌碌赚钱就是动力系统在起作用，不断积累财富。这个过程是在消耗自己的能量（健康）换来财富的增长。有没有想过，如果有一天动力系统失灵面临下滑的危险，我们的刹车系统何在？我们用什么样的方法可以让自己辛苦积累的财富不缩减，给自己喘息的机会，继续前行？保险，真的，唯有人寿保险能帮助我们。

保险为生活传递了爱心和责任。我们为什么来到这个世界？我们来到这个世界做什么？每个人都不是凭空而来的，我们生来就有父母，祖父母，将来我们也终究会有妻子子孙。我们是在父母最恩爱的时候孕育出来的——爱的结晶，因为这份与生俱来的爱，人类的责任就世代相传与生命同在。我们在婴儿时期身不由己地接受父母长辈对我们责任的同时，实际上也无可推脱地背上了对他们的责任。这份责任与生俱来，死后还留存于世，逃不掉，甩不脱，世代相传。在人类所有的责任中对自己的责任最重，老子道德经第十三章中写道贵以身为天下，若可以寄天下，爱以身为天下，若可以托天下。意思是：只有把天下看得比自身还轻的人，才可以担当天下



之任，只有爱自身胜过爱天下的人才可以把天下托付给他。这段话告诫我们要珍惜自己，爱护自己，这样才可以为天下办事，我们相信一个对自己都不负责任的人，是不会对其它人对天下负责任的。而对自己尽责就是要保证自己一生无论何时何地何种情况下都能应对人生出现的各种危机和风险。而保险就是为我们在承担各种责任的过程中保驾护航。

保险是延续了生命，保障了生活。家庭支柱活着意味着什么？安全感，生活无忧，幸福感，家庭支柱不在了又如何？谁会成为支柱？保险就是家庭经济支柱的替身。虽不能给家人幸福感，但最起码可以保障活着的人继续生活。之前从同事的微博上看到过一则小新闻。有对小夫妻掉进河里，男方淹死了，怀孕6个月的女方活下来了，女方提出如果男方家庭出20万抚养费就把小孩生下来，悲哀的是男方家没有，孩子流掉了，如果男方有一份20万的保险，问题就不存在了。保险真的是我们家庭支柱生命的延续。

保险让我们生活的更有尊严。身家和身价不同，身家是实际拥有的财富总额；身价是在交易或者赔偿时获得的财富总额。追求身家和追求身价是两种不同的境界。前者注重物质追求，后者注重精神追求和自我价值实现。两者其实没有必然的联系。身家高，身价未必高，即有钱未必值钱。飞机失事，如果都没有保险，亿万富翁和同机的普通白领身价一样。身价高，会转换成高身家，所谓值钱就能变现。还是上面的例子，如果普通白领拥有300万的保险，他的家人就有获得300万的补偿作为身家。身价可以规划。身家高的人有资格获得更高的身价。更高的身价就能变现更高的身家。如此这般良性循环，创造财富不可限量。既有身家又有身价的人才能算作有身份。身份是一种综合财富，更偏重于精神。拥有高额的保险，就是身份的象征。

保险让我们活的更从容。作为我们每一个人普通人也好，有钱人也好，都会经历人生的四件大事，生老病死。而生要有所准备，老要有所养，病要有所医，死又有所留。合理规划，

让自己做到没有后顾之忧，做好最坏打算向最好方向努力，对未来潜在的风险不逃避，做好正面积积极应对，规划好各种问题的处理方案。这是一种从容若定，全盘掌控的境界。

现在我们再回到前面的问题，为什么李嘉诚先生会买人寿保险呢？因为他很爱他的家人，他希望在自己的家庭和事业之间建立一堵防火墙，不管李嘉诚先生在与不在，他的家人永远是他最爱的人，都能一直过上很有品质的生活。为什么李嘉诚先生还会买那么多的人寿保险呢，因为他不但爱他的家人还爱他的员工，万一哪天李嘉诚先生不在了，他希望通过人寿保险如同他的重生，让他的企业不遭受变故，让他的员工能够一如既往的工作。

最后和大家分享一个好人的故事，希望能对我们所有人都有所启示。从前有一个好人，对家人和朋友都很好，他也做了很多善事，不幸的是因一场意外离开了人间，当他到天堂那里报到的时候，上帝对他说，你不能上天堂，你只能去地狱，那人非常不解，问上帝说我生前可是个好人啊，我做了那么多的善事为什么不能上天堂呢？上帝不说话，拿出一面镜子让他看还在人间家人的情况，他看到他年迈的母亲正躺在病床上缺衣少药，他的妻子正在给人当佣人洗衣服，他的孩子没学上衣衫褴褛地在和一群流浪孩子疯跑，好人大吃一惊，问怎么会是这样，上帝说，你走之后，你的工厂就关门了，你生前的债主追上门来，他们才会沦落成这样！好人问上帝你怎么不帮我呀，上帝说：我已经帮过你了，在你生前我曾派过几个天使去你那让你买人寿保险，可是你都拒绝了！

一个真正意义上的好人是无论在与不在都能让自己的家人安心生活的人。其实每个家庭都需要保险的，很多看似中产的家庭幸福和睦，可是随便的一场意外和疾病就能把这样的一个幸福之家拖入深渊，很多家庭不选择只是没有意识到，怀着一种不去想的侥幸而已。一个真正的有爱心与责任心的人，不仅仅只是活着的时候努力工作，保证能给家人带来高品质的生活，保证孩子能受良好的教育，而应该是在与不在都能

保证家人的生活，孩子的教育。

我是一名保险从业人员，我希望自己如丘吉尔所说如果我能办得到，我一定把保险这两个字写在家家户户的门上我也坚信，保险，会让生活更加美好！

我今天的演讲到此结束，谢谢大家！

## 保险的演讲稿篇五

大家上午好！

很高兴和大家相聚在这里。首先让我感谢公司给予了我这个展示自我的机会。

和在座的大多数同仁一样，我也是在人生的旅途中经历了若干个公司和岗位的磨练之后，义无反顾地选择了人保财险。刚刚进入人保财险这个行业的时候，面对深奥的条款、业务的压力、客户的冷漠，我也曾经茫然过、苦恼过、彷徨过，甚至想到了退缩。然而，在公司经理室的领导下，同事们热情工作中，开江支公司日新月异的蓬勃发展深深的打动了我，感染了我、也鼓励了我。所以，我暗暗下定决心，要在人保财险这片人生的舞台上，扮演好自己的角色，实现自己的人生价值。

在以前，我对人保财险没有过多的了解，进入公司后我才知道保险事业的重要和伟大，就汶川5.12地震灾害来说，人民的生命财产遭受了巨大的损失，上百万灾区人民在废区中经历着劫难。此刻，在受灾群众临时居住的帐篷下，在抗震救灾的最前沿，随处可见我们保险人员的身影。他们向群众公布救助电话、全面启动快速理赔机制、余震漫延到哪里，保险理赔就进行到哪里；他们向灾区人民捐款捐物，有的甚至和当地军民共同筑起抵御地震、保卫家园的长堤。5·12大地震中，中国人保共向四川灾区支付各类保险赔款31亿元。无

数动人的故事，如滔滔洪水，时时撞击着我的心灵，让我愈发懂得保险事业的伟大。

哪里有困难，哪里就有我们保险人的问候；哪里有事故，哪里就有我们保险人的足迹；哪里有灾难，哪里就有我们保险人撑起的一片天。在遭受意外，陷入绝境的家庭中，是保险人及时送去一笔笔珍贵的赔款和一声声温暖的话语，让他们重新扬起了生活的风帆；在突发事故的病人床前，是保险人送上了救命钱，如雪中送炭般为他们重新燃起了生活的希望；是保险人用他们的爱化解了无数的风险。尤其是在我省的偏远地区，也同样有着我们的保险工作人员，不怕路途艰苦，出一次现场就要耗时一整天，是他们用真挚的情意，为广大群众服务，赢得了社会的认可和客户的信任。

是啊！正是这些可敬可爱的人，以自己朴实的行动，无言的付出，保障了保险事业的承诺和誓言，编织着人保财险美好的未来。

无数个感人的事例使我明白，其实每一个保险人，都在以自己无悔的激情，在平凡的岗位上无私地奉献着。而我们的事业，也只有靠我们的辛勤工作，才会有着更加灿烂的明天；我们平凡的生命只有在奉献中才能得到升华和完善。虽然我们不能驰骋疆场，轰轰烈烈；但是我们可以立足本岗，兢兢业业。

新经营理念和经营模式，提高自身业务能力及个人综合素质，团结一致，提出将“人保财险做大做强”的号召，同时大力提倡保险诚信建设，为人保财险开江支公司的可持续发展打下坚实的基础，从而迎来崭新的再发展阶段。

有首歌唱得好：“不经历风雨，怎么见彩虹”。今天，在公司经理室的正确领导下，以及各位同事的共同努力下，开江支公司已由几年前保费仅为四百多万元的支公司，发展成为现在全市多年先进的支公司、年保费规模超过4000万元的优秀

支公司，这一切，都包含了公司经理室的心血和同事们的汗水，作为开江支公司的一员，我由衷的感到无比的骄傲和自豪。这一切永远激励着我心甘情愿的为保险事业付出不竭的动力和冉冉的激情。至此，有了对待工作的激情，我对人生价值的理解也不断加深；有了对待工作的激情，才有了我人格的升华、意志的磨练、情操的陶冶，激情已经照亮了我生命中的每一个角落。

我是一名平凡的保险从业人员，平凡的工作岗位有辛酸、有疲惫、有无奈，更有执着。虽然我现在很平凡，但是，我希望自己如丘吉尔所说“如果我能办得到，我一定把财保这两个字写在家家户户的门上”。

我今天的演讲到此结束！