

# 2023年保险公司经理助理竞聘演讲稿(大全10篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

## 保险公司经理助理竞聘演讲稿篇一

小时候，我崇拜一个女人。读着语文课本，熟谙她的事迹，出身名门的她留学归国后追随孙中山先生致力于民主主义革命，并一生致力于和平统一的事业。她就是宋庆龄。

长大了，我崇拜一个女人。作为一个主持人，她备受观众的追捧；作为一个商人，她依靠自己的实力达成所愿；作为一个女人，她拥有着“知性、聪慧”的代名词。她就是杨澜。

今天，我崇拜一个女人。她办事果断、洒脱干练、机敏智慧，时刻洋溢着乐观、自信、奋发向上的激情。xx年46岁的她走上了医保中心主任的位置，在人们看来开始走下坡路的年龄里，她不负众望，勇敢地挑起了这一为全县人民生命健康作坚强后盾、事关全县稳定大局的重担。

她们同男人一样，是事业和职场中的佼佼者，在她们眼中，战场就只有战士不分男女，谁赢得了事业的胜利，谁才是真正的英雄。而支撑着她们不断向前的，正是她们心中的理想与坚定。

巾帼何必让须眉，红颜谁说不丈夫。xx年北京奥运会，中国女性的27枚金牌定格了中国辉煌的历程；人民的薄之力为科研服务、为“三农”服务，为祖国的美好明天奉献青春热血。

根扎得越深，树长得越高；步踏得越实，路行得越远。年轻的我们必须脚踏实地、艰苦创业，切忌心浮气躁、好高骛远。奋斗铸就辉煌。今天，我们要建设云南省社会主义新农村，要全面完成我院“十一五”，规划谋划好“十二五”必然又要经历几番风雨。我们正等待着磨练和挑战，我们的生命将在共同的家园绽放出更加绚丽的光彩。

时代向我们发出了召唤，前进的号角已经吹响，我院新一轮大发展就在眼前，让我们积极行动起来，用我们的青春、智慧和汗水浇筑农科院的美好明天，浇筑我们绚丽多姿的人生！看！无情的旱魔正在云南大地肆虐，楚雄的地震又给黎民带来新的创伤。还等什么！让我们高举理想的大旗，一起行动起来，众志成城，走向希望！

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 保险公司经理助理竞聘演讲稿篇二

大家上午好！（慢语速，重音）

很高兴和大家相聚在这里。首先让我们感谢公司给予我们这个展示自我的机会，让我们把最热烈的掌声送给太平洋！

（掌声）我是尹艳飞，来自区拓蓝海部，作为一名太保人我感到无比的骄傲和自豪！（手势、重音）

风风雨雨二十年，太平洋从一个洁如婴儿的新生者成长为今天整个中国保险行业的三大巨头之一！走过了无数个辉煌的历程，我们的太平洋之所以有如此大的变化，就是因为有无数前辈们前赴后继把自己辛勤的汗水都奉献给了太平洋！他们心中有一个共同的信念：太平洋的辉煌——我的责任！

（手势、重音）

我很荣幸能选择这个行业，选择走进太平洋，但是惋惜的是这个选择迟到了七年，因为在我刚刚毕业走出校门的时候太

平洋就是我的选择，但是因为家人和朋友的反对，我与太平洋擦肩而过了，站在这里也有很多感慨，我们很多人总是常常被别人的意见所影响，亲人的意见，朋友的意见，甚至是陌生人的意见问题是，你究竟是要过谁的一生？人的一生不是父母一生的续集，也不是儿女一生的前传，更不是朋友一生的外篇，（快语速、重音）。只有我们自己才能对自己的一生负责，别人无法也负不起这个责任。所以我一直有个梦想，我想穿越回到20xx年，但是现在人类的四维空间理论还没有成熟，这个梦想暂还实现不了。

走进太平洋之后，通过对保险及太平洋更深一步的了解，让我深深的体会到，太平洋就是值得我用一生为之奋斗的地方，为了自我价值的实现，为了区拓的腾飞，为了太平洋的再次辉煌，我会无怨无悔地付出我的所有。

聚沙成塔，汇集我们每个人的成功，就会带来太平洋又一次辉煌。

正所谓今日之责任不在于他人而全在于我，全在于我们每一位太保精英！（手势、重音、）

让我们给自己一个掌声，因为我们都将是擎起太平洋无限辉煌基石。（手势、重音、掌声）

那么我们就需要树立一个坚定的信念：那就是区拓的腾飞、太平洋的辉煌——我的责任。（重音，手势）

我们会为了这个信念不断前进，克服种种险阻，最后在太平洋的丰碑上刻下我们的名字。

我们每个人都有属于自己的生命曲线，这个曲线我认为应该像绩优股的k线一样，应该是曲折向上的，虽然有波折，偶尔会遇到低谷，但大的趋势总归是曲折向上的，而不是象脉冲波一样，给自己规定了上限和下限，你只是在保险销售

这个区间里循环往复，每每的回到起点，同样的，每一条河流也都有自己不同的生命曲线，但是呢每一条河流都有着自己的梦想，那就是奔向大海，我们的生活有的时候会像泥沙，你可能慢慢的就会像泥沙一样沉淀下去了，一旦你沉淀下去了也许你不用再为了前进而努力了，但是呢你却永远见不到阳光了，所以我想我们都应该，有水的精神，像水一样不断的积累自己的力量，不断的冲破障碍，当你发现时机不到的时候，你可以把自己的厚度积累起来，当有一天时机来的时候你就能够打破层层壁垒，奔腾入海成就自己的生命。（手势）

而现在我们的机会来了！区拓好比一只航行在太平洋大海上的海船，而我们就是组成这艘船体的一个螺丝，一块木板，一艘船在要踏浪于海上，必须有一个耐得住风浪的船体，这就是需要我们每个区拓人手拉手紧紧的团聚在一起，让区拓这艘大船更坚固，无论多大的风浪，它始终都会乘风破浪，扬帆远航。

## 保险公司经理助理竞聘演讲稿篇三

大家好！

从部队退伍后，金融企业是我认定的行业，在座的各位也是最亲密的同仁、朋友。在保险行业工作的20多年中，各位领导 and 同志们给了我莫大的关心和帮助，使我从一个对保险工作不太熟悉的青年，到现在成长为领导干部。我深深地感到，个人的每一点成长、进步，都得益于我们行业的良好氛围和环境；体现了领导和同志们对我的厚爱和关心。在市公司这个大家庭里工作，感觉踏实，也很温暖。是对公司这个大家庭的热爱，激发了我竞争副经理的勇气；是因为有了你们——在座各位的支持，才树立了我竞争副经理的信心。特别是现在的市公司，政通人和、心齐气顺。在这样的一种氛围里工作，有这么好的工作环境，没有理由不好好工作，没有理由不再拼上几年。

今天站在这里，首先，感谢大家给我提供了展示自我和施展才华的舞台！我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。今天参加竞争上岗。对我个人来讲，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。下面我就把自己竞争副经理的一些想法，向各位领导和同志们汇报一下。

我的任职优势有这样几点：

我从事保险业二十多年，可以说，我的青春，我的苦乐，我的荣辱，都与人保二字息息相关，我以我是人保一员而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能，为人保事业的大厦添砖加瓦。二十多年刻骨铭心的保险情结，给了我一种勇往直前的精神力量，也是我成就事业的基础，更何况我对人保事业的爱，是如此的专一和执着。

我一直认为，保险业充满了挑战和机遇，从事这样的事业，因循守旧，谨小慎微，畏缩不前，只能因无所作为而淘汰。因此，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。20xx年4月产、寿险分设，我主持做好了一家分两家的的工作，我由人保公司经理，任人保财产保险公司经理。职级未变，但管理面小了。我正确对待，担子轻了，任务不能减轻。我审时度势，提出了“巩固基础，加快发展，进入新世纪腾飞”的中长期规划，全部得以实现。公司业务由分设前的余万元，到20xx年突破万元大关，增长近倍。尤其是进入新世纪的三年里，净增保费万元，年均增长率达20xx年底实现保费收入万元，同比增长，人均保费万元，实现利润万元，人均利润万元，位居全市六县（市区）之首，实现了跳跃式发展。

我从保险业务员做起，至今已有年，在领导岗位已经工作了年，其中，在县副经理岗位年，在县经理岗位年，可以说保险业务的方方面面，了熟于心，业务再错综复杂，也能应对

自如。作为一线展业的基层公司，业务开展的成功与否，相当程度上依赖与保户之间的亲和力，靠的是较强的协调能力、社交能力、公关能力。年肥城化肥厂甲酸项目国家立项，面对如此黄金保费资源，各家保险公司纷纷亮出极富诱惑力的优惠条件。我上联市公司，下让业务员全方位跟踪服务，并且调动一切力量进行公关社交活动联络感情，经过市、县两级公司上下联动，力挫群雄，终于获得首席承保人的资格，成功签订了企财险业务保费达万。在着力塑造人保企业外部形象的同时，公司与政府、政府机构、新闻媒体建立了良好的公共关系，为业务的发展奠定了坚实的基础。

我坚信“己身不正焉能正人”的信条，一言一行都能起到垂范作用。在领导班子建设上，注重加强团结，发挥群体作用；在处理人际关系上，严于律己，宽以待人；在业务发展上，强调开拓进取，服务创新；在经营管理上，遵章守规，合法经营；在队伍建设上，鼓励学习，全面提升员工整体素质；在工作岗位上，吃苦在前，享乐在后，多年如一日，每天早晨提前一个多小时上班，从未休过一个节假日、双休日。我自知不是科班出身，初始学历不高，所以就不断的进行再学习，努力的充实自己，提高自己，除了坚持学习业务知识外，年专业毕业后，又相继参加了研究生班的学习，并且鼓励全体员工积极参加各种形式的学历学习，努力创造学习型企业。截至我离开肥城市公司时，已有%的员工拿到了国家承认学历的专本科证书。

20xx年市公司调我任综合部经理。和大家一道为市公司做了大量工作，为领导和同志们搞好服务。参与组织了“众人推车爬坡”、“保持共产党员先进性教育”等活动，均取得了较好效果。工作中，与大家结下了深厚的友谊，较全面地熟悉了市公司的情况，为做好市公司个方面的工作打下了坚实基础。

以上择其要点谈了自己的任职优势，下面再向各位介绍一下自己任职后的设想。

我相信凭自己多年积累的基层工作经验和上市公司经历，能为领导的决策提供有价值的参考。职务高低不重要，但思想上要树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的聪明才智毫无保留的贡献出来，不计较个人名利的得失，不当摆设。

力争在较短时间内，使自己尽快完成角色的转换，协助分公司领导打开公司工作局面，全面提升上市公司业务业绩。职务上去，人要下去，我会经常深入基层和业务一线，加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短的时间内打开工作局面。

在工作中，我会注意维护主要领导人的威信，全力支持公司领导班子成员工作，拉偏套，使正劲。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

## 保险公司经理助理竞聘演讲稿篇四

**【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，让签单变成水到渠成，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！

## 保险公司经理助理竞聘演讲稿篇五

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儿孙。我们是在父母最恩爱的时候孕育出来的一一爱的结晶，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！

## **保险公司经理助理竞聘演讲稿篇六**

大家上午好！今天能够站在台上，首先感谢中支各位领导给我这样一个机会，真是有了各位领导一直以来的关注及厚爱才有了我的今天。

xx年，在中支公司总经理室的正确领导下，在个管部及xx-x

的精心部署和同事们的真诚帮助下，我紧紧围绕公司个险政策认真开展工作，完成了中支公司安排的各项指标，特别是在百日大战中取得了全省进度前十强的好成绩，使得xx的保费及人力平台稳步增长。这些成绩的取得与总经理室的正确领导、各位领导的深切关怀和同事们的鼎力相助是分不开的，在此，我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢。

从见习、正式组训到个险经理，三年的组训生涯让我深切的感受到组训工作的艰辛，无任寒冬酷暑还是刮风下雨每个网点依然会出现我们的身影，工作虽然辛苦却很充实，更使我看到了组训工作的伟大及不平凡性。流血流汗却流淌不走我们的坚持与信心，因为我们身边有可爱的业务伙伴、一同奋斗的兄弟姐妹，还有关爱及支持我们的领导和家人，所以我们无怨无悔！古之成大事者，不惟有超士之才，亦有坚忍不拔之志，我相信只要我们坚持付出一定会有回报。感谢公司的平台、感谢领导的关爱，让我们成长起来。此时此刻让我再次想起组训誓词里的一句：我骄傲我是太平洋组训（邀请全体组训一起宣喊）

“百尺竿头，更进一步”□20xx年，我们一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳舰快速、高效发展做出应有的贡献。

## 保险公司经理助理竞聘演讲稿篇七

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手中的那根指头。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 保险公司经理助理竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位同事们：大家好！

我是来自宝安营业区19部的周丹球。今天演讲的题目是一像钻石一样永恒

首先感谢公司举办这次活动所创造的机会及部门给予我的信任，让我有缘面对这么多朋友。

时间过的很快，转眼已经进入平安已经一年半了！回顾这一年多来在平安，给自己的评价就是在平安的这段日子我进步很快，成长很快。记得第一次参加职前沟通会，拿着话筒介绍自己的，双手直打哆嗦，而此刻的我已经能面对朋友们来展示自己，要不请大家来个掌声鼓励下！

而现在我知道了，我只要每天少花十块钱，吃饭少点一个菜，把存下的前用来存到保险公司，就能在自己发生意外时，不去拖累家人，更能在自己发生不测的时候由保险公司来代替我们来完成我们未完成的义务，而非给家人带来更多的悲痛！因此为了让身边更多的朋友了拥有保障了解平安，就依然坚定在这个行业坚持下去，像钻石一样永恒！

谈到钻石，一入司我的主管就告诉我要做钻石，当时也根本不知道钻石意味什么，只知道是个好东西 进一步了解知道，每月最少两件单[fyc2500是钻石业务员，代表像钻石一样坚韧 闪亮 和永恒！很幸运，在朋友的帮助下第一个月的时候达成了钻石！信心百倍，在后来的日子见到朋友就让买保险，可慢慢发现别人开始不接我电话，不见我，个个都躲我！很长一段时间没有激情，话也变少了，主管发生我的问题，主动找到我了解情况，她说过：钻石刚被开采的时候是和一般的石头一样，但进过千锤百练后才能展现钻石的光芒！主管的话给我我很大启示，对！不经历风雨怎么才见彩虹！

在以后的日子，有了目标，有了梦想！工作也开始变的有激情，开发属于自己的客户群，开始去找老乡的社区组织，积极的参加社交活动，认识更多的人 坚持做好主顾开拓客户的积累，功夫不付有心人，开始从陌生的市场中签到单！并能达成公司的钻石标准，提升自己的业绩收入！

任何事情并不一直一帆风顺！没做好提前做好准备，就容易掉链子！但又想把钻石坚持下去，记得当时加入钻石会员的时候，到月底了，一张单也没出！我知道不能轻言放弃，放弃意味着自己的目标没有达成，也意味我在自己面前妥协！在临近月底的前两天 开始列出名单，给以前不敢和他们讲保险的，以前意向没有买的打电话，一一拜访，记得那天约了3个客户，都是公司上班白天不方便接见！晚上先去见了南山一个同学，他死活不考虑。从他来出来，赶紧回到了宝安见了另外个客户 到那已经是晚上7点多，一坐下来就和他讲小孩子和他的计划，他觉得产品很好，和他老婆商量了后决定先投他自己的！这样意味两张单还差一张！从他出来已经快9点了，在手机里搜索着，突然想起自己很好的朋友前段时间说过要买意外险，没怎么去跟踪，就打了个电话过去：在忙什么，我等下去在福永啊，你上次说的保险买了没，没买我过去跟你讲讲？好啊 你过拉吧！赶到那已经是快10点半了了寒暄了几分钟，她答应买份单，而他旁边听的同事对保险很感兴趣，也和她买了一样的。

他来做的计划书，找了打印机打出来，全部搞清楚已经过了12点！就这样我的钻石终于达成了！

在寿险行业是个坚持的行业，只有付出才有回报，

伟大的平安人把寿险与营销用钻石来装扮时，就代表了我们的精神！这个承载千万平安人的美好祝福和无限期待、俱乐部注定不平凡，像钻石一样永恒！

在中国这片热土上发出更璀璨的光芒！