

最新部队新入团代表发言(汇总5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

保险专题演讲篇一

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！

保险专题演讲篇二

在过完了20xx年的圣诞节后，我怀着一颗忐忑的心来到人保寿险锦州中心支公司实习，虽然我是学习医疗保险专业的学生，但是刚出校门的我，对一切还是茫然的，虽然学懂了书本的知识，但对行业和公司充满了担忧，毕竟理论和实践还相差太远，但是经过了这五个月的时间，我更加了解保险这个行业的前景和人保公司的悠久历史，尤其是公司领导的鼓励和关怀以及各位老师的帮助，让我那颗忐忑的心早已放下，坚信自己一定能在人保寿险的闯出一片属于自己的天地。

五个月的时间虽然不长，但是将给我的人生留下不可磨灭的记忆，这五个月的时间不仅坚定了我从事保险业的信心，更多的是对于人保寿险锦州中心支公司对我个人成长给予的极大帮助，为我今后打下了良好的基础，在这里我特写下几点体会与大家一起分享。

一、选择比机遇重要

保险公司有很多家，我很幸运第一次就选定了人保寿险。中国人保寿险坚持走规模效益化之路，推进超常规跨越式发展，立足全国，放眼国际，着力建设成为法人治理结构完善，业务高速有效发展，偿付能力充足，风险管控有力，综合竞争力强，有中国人保特色的现代化一流保险企业。能服务于这样一家国有大型保险公司，让自己与公司一起成长，我觉得我是无比幸运。

二、态度比能力重要

那是刚开始实习的两件小事，让我记忆尤深。记得上班的第二周经理让我准备第二天晨会的新闻，我当时满口答应，但是谁知道回到学校停电，我就没准备，心思反正就是一个新闻环节，有没有都行，可是第二天虽然我和经理说明了原因还是被批评了一顿，我心里挺气愤的，当时想真是官僚主义。紧接着又让我作为公司一场大型会议的主持，我紧张的要命，我从来没有在这么多人的面前说过话，虽然主持的词是我精心编写的，并且我背诵的挺熟练的，但是还是出错了，整场会议磕磕巴巴，还有一段空场的时间，会议结束后我害怕极了，心想这次肯定又被经理批评了，但是会后经理却来安慰我，还鼓励我说第一次能这样就不错，我心里挺纳闷的，怎么这么大的失误没批评我呢？后来，经理让我去他办公室和我谈话，他告诉我说：“态度比能力更重要，不论什么事情，你要是认真对待了大家会看的出来，不论最后结果如何没有人会责怪你，而且你自己也会有不小的收获。”当时我心里很感动，更感谢他能让我明白态度比能力更重要，在以后的工作中，我一定要端正自己的态度，用心对待每一件事情。

三、氛围比金钱更重要

因为我是学医疗保险专业的学生，我的同学也都在不同的保险公司实习，每天下班后回到学校，我们的话题就是各自在保险公司见闻和体会。有很多同学说，你看我的工资最高，你看我的办公环境最好的等等，每个人都在相互比较，每到

这个时候，我都不去与他们争论，暗自给自己庆幸，因为我们人保寿险锦州中心支公司从上到下讲究的就是以人为本，在我们公司就像一个大家庭，平日里工作作风风火火，玩起来又是快快乐乐，我们可以为一个工作的问题争执的面红耳赤，也可以为同事的事情到处奔波，在这里没有领导，只有我们的大家长，我们每个人就像一个个家庭成员，牢牢的凝聚在一起，能有这样的工作氛围，我想这比金钱重要太多了。

自己在人保寿险锦州中心支公司的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长的过程，我知道自己差的还很远，我还知道自己要多努力多坚持!更用心的学习有用的知识，用心去做，用自己辛勤的汗水成就自己美好的未来!

人寿保险公司心得分享范文3:

1月加入保险业，至今不到两年，虽然没有取得优异的成绩，但在九三营销部获得了很多荣誉。这不仅提高了我的经济收入，精神上也得到了很大的满足，更体现了我的人生价值. 这都证明了我当初的选择是正确的。这个行业是一个机会无穷的行业，中国人寿是培育成功者的企业，是一个能给人带来财富，增长能力的大课堂!所以我真诚地感谢保险行业，感谢中国人寿。

每当我的保户出险遇难的时候，我虽然不能为他们分担灾难和痛苦。但是，当他们拿到理赔金的那一刻，我看到他们发自内心对我的感激，更是对中国人寿的感恩。我感觉到我的确是在做菩萨般的工作，这更使我坚定了在保险业继续工作的信心。

“世间自有公道，付出就有回报。”所有获得荣誉的伙伴，都能够深深的体会这句话的含义。我们正处在一个充满机遇与挑战的新时代，谁能抓住时机，勤于动脑，努力工作，谁就能立于不败之地。有很多伙伴靠自己的智慧和汗水实现了自己的梦想，我相信只要有一颗执着上进的心，有永不服输

的精神，再加上我的智慧和汗水，命运之神就不会亏待我，成功就一定属于我。

我坚信只要心中有目标，就不怕路途有多坎坷；只要有梦想，下定决心，业绩一定会越来越高，收入也会越来越多！心若在，梦就在，让我们坚定信心，奋勇向前，让父母有享不尽的天伦之乐，儿女有更多机会接受再教育，让全家过上更加幸福美满的生活。

保险专题演讲篇三

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，但进过千锤百炼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！

保险专题演讲篇四

我曾经是一名老师，在我们本地一所比较有名的小学担任高年级语文教学及班主任，我勤勤恳恳为教育事业奉献了我14年人生的时光。可是学校并没有给予我什么说法，在我觉得入编无门的情况下选择辞职重新寻找适合自己的工作。

在我最迷茫的时候，不知何去何从时，我在网上不断的发求职信息。终于被我的师傅李主任带入了平安，在此先谢谢我的师傅以及师傅的师傅曹主任和我的美女领导郇红仙课长！

对于保险我并不陌生，我哥哥应该是第一代保险人了，他毕业于上海金融国际保险系，91年分配进入中国人寿，一直到至今。他曾多次要求我去中国人寿，但是虽然我在他的潜移默化中有点了解保险，但是还是无法接受它的展业的模式以及不能真正了解寿险的功用与意义。于是一次次拒绝了他。至今，我哥哥每次看到我都会夸张的叫我一声光荣的人民教师啊。那音调绝对拖出老长老长的。

谈到人寿保险，对它的了解还是比较抽象，虽然早期也购买了一些人寿保险，那都是在熟人的面子攻势下购买的。对保单的条款，以及保险责任一点不懂。

真正的思想转变应该是在01年的十一月份，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、道不尽的风险。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，就在我入司不久后，我老家两个老村民因车祸相继离世，因为他们没有投任何保险，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。而对于这些既没有交通意识又没有保险意识的村民来说，我觉得我作为一个保险人，任重道远啊。与此同时，我的另一位好朋友的女儿同样在放学的路上被车撞了，生命危在旦夕，因治疗及时在某医院花去医疗费用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。

沙漠里的人最想看到绿洲，而我们的寿险就是你想看到的绿洲。

保险公司演讲稿3才能郑重的承诺“我的岗位我负责”。只有树立强烈责任感，和相对应的履职能力和技巧，才能自信的承诺“我的工作请放心”。

以“新”统领业务开展。实现“负责放心”。非学无以广才，非学无以明智，非学无以主德，学好新精神，树立新姿态，开拓新业务，完成新任务。

以“实”把握业务开展，实现“负责放心”。不及跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。真抓实干，不搞纸上谈兵，从头做起，聚沙成塔，积业为螭。

以“精”优化业务，实现“负责放心”。精兵、精品是业务的最高境界。升级和提质是领先的诀窍。优化业务项目，丢弃垃圾业务，提高业务效率。

以“勤”保证业务开展，实现“负责放心”。业精于勤而荒于嬉。勤联系、勤走访、勤宣传、勤入厂，开拓视野，抓住机会，稳定客户，多做业务。

各位领导、全体同仁，新的任务在召唤，新的责任等待我们去承担。子规夜半鸣啼血，不信春风唤不回。让我们晋升自己的责任心和高尚的事业心，把自己的责任写进历史，写进

自己敬业的长歌，让骄人的业绩永驻xx—xx公司。

保险专题演讲篇五

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xx年开始。

xx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□xx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。

xx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！

保险专题演讲篇六

大家好！今天有幸与大家共同探讨“发展××保险，服务地方经济”这个话题，此时此刻我感到无比的激动和自豪。我演讲的题目是《诚信塑造保险企业新形象》。

诚信，珍贵似宝石，绚烂如花朵。它是真与真会面的信物，是诚与诚交往的使者。儿时爷爷就给我讲过关于诚信的故事，有一位在外谋生的人，托同乡给妻子带回一封信和一包银子，同乡悄悄打开信，发现里面只有一幅画，画的是一棵树，树上有八只八哥和四只斑鸠。同乡想一幅画又不能代表银子的数量，于是便将银子偷偷拿走了一半。没想到的是那人的妻子看了信后问同乡，我丈夫托你带的一百两银子，怎么只有五十两了？原来，那幅画有着一定的寓意，八只八哥表示八八六十四，四只斑鸠表示四九三十六，二者相加正好是一百。这位同乡后悔不已，因为自己没有信守承诺，而失去了一位朋友。故事给了我们一个启示：诚信比什么都重要。作为我

们保险企业来说，尤其是在十六届三中全会精神的鼓舞下，在加速发展迎接挑战的关键时刻，更应把诚信作为发展的新理念。

那么诚信到底是什么呢？

当前我国的保险企业面对加入wto后的挑战，采取了一系列的改革措施，在一定程度上改变了经营作风，促进了业务发展。但是，却仍因制度的不完善和管理的不到位等诸多原因而导致整体保险业缺乏诚信。保险企业作为保险市场的主体，其诚信缺失尤为突出。

销售误导严重，片面夸大产品保险责任，回避免除条款，甚至恶意骗保，造成公众对保险业缺乏信心。

业务信息批露不够，造成投保人无法了解保险企业的资产负债、偿付能力、经营状况、发展前景，只能凭借主观印象和代理人的介绍做出判断。

“重展业，轻理赔”，更是给社会造成“投保容易，索赔难；收钱迅速，赔款拖拉”的不良印象。诚然，对于保险企业来说，追求利润最大化、操作过程中尽可能地规避风险本也无可厚非，但是如果利用法制和监督机制尚不健全的机会，对客户大打“擦边球”，消费者当然不愿意总是吃哑巴亏了。

保险专题演讲篇七

今天是我公司区域收展部职前培训的第二天：和第一天一样，在“把爱心送给每一人，把真情送给每一人。。。 ”的司歌中开始一天的授课内容(呵呵~，说清楚点我还是学员，是接受听课的)

班主任很年轻，同岁的年纪却有着比我成熟的阅历和装扮，好是让我羡慕!大方，严肃又不失风趣的主持让整个班级的气

氛很是活跃。据说她进入人寿有四年，一直坚持着。这让我对她不由敬佩起来，毕竟我很了解自己，自己是个做什么都很难坚持的人，所以到今天还在“忧郁”着。希望在人寿的培训中能让自已改变。

扯远了，还是继续我听课心得：没记错的话是陈老师辛苦了一天的授课，为我们八期的学员详细讲解了寿险的意义与功能，用财务知识帮我们了解到了人的一生的生涯规划以及我们一生中最大的愿望和现实社会所处的关系。

“健康、金钱、家庭关系、婚姻、事业有成”这五项想必是每个人进入成年后都在一直思索着的问题。

“意外、健康、养老”三大人生风险想必是每个人进入成年后都不可避免要自己承担的。

“追求快乐，逃避痛苦”想必是每个人进入成年后都有的一直的追逐。

感觉陈老师的一句话说得很实在“人寿保险可能不会帮你真的解决什么，但至少可以帮你保持现有的生活不变。”切身的体会。。在莫名的情况下。。我真的可以感觉到这句话的含义。怎么说，我也是人寿的一名客户。

接着在谈到“收展之路”的发展，使我们了解到了收展制的由来，发展与现状，以及的收展队伍的目标，让我们有理由相信跟着团队领导走，我们的队伍会越来越大。

很有幸能听到前几期的三位学姐师兄的成功分享，在他们慷慨激昂的分享中让我们体会到了他们的辛苦，他们的努力，他们的持之以恒的做事做人的决心，以及他们带队的成长经历。让我明白一个优秀的团队的形成必定有着一个优秀的主管，一个引以为傲的骄人业绩，一个出色的学习带领者，一群对着制度有着严格遵守的执行者们，和一群快乐着的生活

上的挚友!

很感谢老师们留下的一句赠言“坚持行动超越!”

保险专题演讲篇八

xxx年x月16日加盟中国人寿厦门分公司集美支公司已经16个月了，见证了在中国人寿厦门分公司在这块富饶的土地上的成长历程，亲身经历了中国人寿集美支公司的三合为一到中国人寿集美支公司的一分为二。

想到自己第一次踏出学校并走上国寿这块神奇的土地情景。记得那时自己是第二次来到厦门就直奔到中国人寿集美支公司面试时，当时的老总韩步全就开门进山的告诉我，所谓的组训就是组织训练。我似懂非懂的点点头表示认同。总的感觉我所要或者将要从事的职业挺神圣，还不错，并且和自己所学的专业也对口，一天工作7个小时，周末不用上班就觉的天底下哪有这般好事，刚踏出学校就交了好运了。

真正踏入组训这个神圣的职业可以说是经历了一波三折。我经历了无知、懵懂、恐惧、徘徊、模仿、愤怒、期待，到期盼想拥有自己独立的空间，独立的思想，独立的做法，独立运作运作团队，一次完整的组训培训，但这一切似乎都遥遥无期，曾经一度我思考我想逃离这块土地。但这一切都在xx年x月7日彻底地改变了，我从原属于集美支公司其中的一个职场的海沧支公司调回了集美支公司。开始了一步地实践着一直在我脑海里遨游的想法和一直渴望一次系统的组训培训的机会，这一切顷刻在集美支公司实现了[]xx年11月29日从重庆回来后，我时刻怀着一颗感恩的心在做事和做人，特别我要感谢的是集美支公司的二位老总徐游泳、柳顺峰，两位领导为我争取到这次难得培训机会。可以说这个培训机会在我的心里期盼很久了、很久了。因为我的学历只有大专和同龄人相比可以说没有一丝优势，本不敢有太大的奢望。可

以说学历一直是我心理的一块痛但这一切随着培训机会的到来变得不是那么重要啊!当接到副总经理柳顶峰的通知时我居然激动的说不出话来,我将这个消息告诉身边的同事时他们居然很不解的看着我。有什么好高兴的?蹦出一句话来“如果可以不去我才不想去呢?才不去受那份苦呢?”我非常的不解,真应证了那句话“有人毕生所追求的、却是他人于生俱来的。”道出了命运的不公。

通过这次组训岗前班培训的洗礼犹如在我身上装上了一副经过全新打造的盔甲和一把无往不胜的力刃。在此期间学到了一流组训所应具备的风范、学习能力、演讲能力、组织能力、沟通能力、管理能力、企划能力、分析能力、问题诊断能力,这些能力为我开展工作打开了方便之门,犹如增添了羽翼让我可以实现飞翔的梦想,使我的人生增色不少。

在29天的日子里也分不清楚是感悟多还是感动多,感悟总是夹杂的感动,感动夹杂感悟。

感悟知识的奇妙、感悟语言的魅力、感悟人性的美好、感悟岁月的离别的无情。

感动团队协作的快乐、感动沟通的畅快、感动游玩的乐趣。

无论是感悟还是感动都将为我未来的学习和工作插上飞翔的翅膀,他将为我未来的学习和工作提供了方向和提升的明确目标。

通过本次的学习有几点主要的体会如下:

(1) 产品说明会的创新

在学习的过程中明显的感觉到我们的公司的产说会的流程过于单调和简单缺乏创新。

营销员每每感觉我们公司有“挂羊头买狗肉”的嫌疑导致营销员在邀约客户的过程中心理有障碍，不敢放开去做。

客户来公司听产说会每每感觉叫他们听产说会无非是让他们买保险，长期下来兴趣黯然。

重庆在这产说会这方面明显比我们公司创意体现在以下几点：

1、赋予一系列单证更多的附加的含义内容。

比如：赋予投保单为心愿卡。

2、增加一丝产说会的娱乐性质。比如：观赏性、趣味性。

3、产说会的流程更加充实提供客户互相认识的平台。

比如：介绍嘉宾基本资料姓名、职位、从事的行业、公司名称。

4、产说会的流程更加简凑切实为客户着想，提供他们所需要的养分。

例如：针对客户的不同层次在产说会流程中增加一个环节，比方针对企业的领导层这类高端客户可以增加讲授跟企业与企业人生紧密关联的专题，让客户真切感到中国人寿不仅仅是要卖保险，它不仅可以给客户带来保障并且可以给客户带去一系列附加的资讯和知识。

5、拓展与社会团体的接触面，善用社会资源为中国人寿搭建人脉资源。

保险专题演讲篇九

大家午好！

首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自己的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动事业发展的目的，我要竞聘的职位是保险部经理。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，今年岁，共产党员，学历。年进入工作，先后从事储蓄、信贷及代理保险工作，现从事银行财务业务，每天对银行受理的贷款进行逐笔审核，负责所有资产、存货、资金、收入进行整理工作。在工作的年里，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，在单位的发展历程中发挥了我应有的作用。

竞聘该职务我有如下优势：

首先，我深知工作的重要性。对工作职责的清醒认识使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在银行的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于银行的工作。

其次，具有丰富的工作经验。我具备银行系统的知识、娴熟的业务技能。知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，无论哪个岗位的工作都是凭着扎实的知识做好，圆满的完成上级领导下达的任务。业务技能方面，年以来的多岗位磨练，练就了我娴熟的业务能力，特别是对银行在保险业务的经营管理及应用知识有比较全面的掌握。这些，都有利于今后工作的开展。

第三，热情与冷静并存。工作中我总能清醒的意识到肩负的

责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的政治素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。

第四，我发自内心对我行事务的热爱及强烈的责任心。“热爱工作才能成功”。工作年来，我目睹了县支公司领导和同事为了银行的发展而付出的艰辛。心怀对组织教育培养的感恩，我有责任也有义务为了我行事业的发展尽一份自己微薄的力量。正因为有着对我行执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，部门经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们银行的发展做出更大贡献。

(一)敬岗爱业，竭诚奉献。作为银行一员，团结互助是我们每个人敬岗爱业的基本表现，是肩负义不容辞的重大责任。要求银行人员筑牢团结的思想基础，把整个的精力都集中到银行工作中，智慧都凝聚到开拓进取的事业中，行动都统一到共谋发展步调上，用团结凝聚人心，用团结凝聚力量，用团结创新业绩。用自信、温情、实力、技巧性的营销客户；用热心、细心、耐心、爱心地为每一位客户放心，让他们支持我行发展；任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，用优质的服务吸引、壮大客户群体，切实维护好银行网点的业务关系，拓展我行的业务范围，增加我行的银保效益。

(二)提升领导，抓好服务。作为部门经理，我定当抓好为基层行服务工作，做好领导职能，即：领、导、统、御。“领”：就是引领、带领，主题词是愿景、战略、责任、规划；“导”：就是教导、疏通，主题词是流程、沟通、培

育、权变；“统”：就是统整、融合，主题词是协调、聚力、集约、效率；“御”：就是驾御，制衡，主题词是组织、伦理、文化、凝心。积极制定年度银保销售计划，开拓并维护银邮保险业务网点，不断拓展城区银保业务，努力做好银保的服务工作，以此来提高银保的业务成绩。

(三) 抓好培训，提高素质。不断吸纳优秀人才，建立建设高素质的银保拓展团队。做为银行保险部经理，我首先要以身作则，带头学习业务知识，为银行员工树立榜样。同时要加大对员工进行银保知识的学习培训力度，完善覆盖全员的知识培训体系，深入推进岗位练兵，提高学习成果培训效能。在抓好规定必学的基础上，规范学习内容，丰富学习形式，创新学习载体，有重点、有倾向、分层次地抓好学习，把学习培训抓实抓细抓出成效。同时管理好银保销售队伍，提高银保队伍的产能。

(四) 抓好内控，力争良好业绩。通过开展不定期检查和业务复核制度，对员工的保费收入进行全面的监督，做好自己权限范围内的费用控制，同时加强动态分析，完善防错、查错、纠错自控机制。以建立健全岗位职责为核心的内控原则，根植于具体业务工作的长效内控机制，形成事前预警规范、事中实时监控、事后纠偏反馈的内控管理手段，提高每位员工自我管理、自我完善的能力。通过加强内部控制管理，强化员工业务能力，以此来保证完成领导下达的目标任务。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的！各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力 and 责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在部门经理的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能；亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我

行事业发展添砖加瓦！

谢谢大家！

保险专题演讲篇十

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，我始终秉承公司经验理念“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！