

保险故事演讲稿小故事大道理(模板10篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？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。

保险故事演讲稿小故事大道理篇一

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家下午好！我是来自xx中心的xx。今天，我演讲的题目是“平凡岗位，铸就辉煌明天”。

先和大家一起分享个小故事：一小伙儿想练盖世武功，师傅让他天天拍水缸，拍了一周特无聊，师傅说继续；他又拍了一个月要崩溃，师傅说继续；他又拍了半年心想这个老王八蛋骗我，老子我不练了，拂袖而去。回家，拍门，一掌，门碎。弟子哭回山中长跪。什么叫相信，它是未看见任何未来时，你仍旧坚持，而平凡中的坚持又蕴藏着多么巨大的力量。

正如我们xx中心的工作，没有什么惊天动地，也没有什么夺目耀眼，就是如此普通，如此平凡，重复性技术操作，甚至有些枯燥，日复一日，全年无休，一如故事中拍水缸的小伙儿，但正是这份持之以恒的坚持，为一线业务顺利开展，提供强劲助力，完善风险管控体系建设，夯实承保环节风险管控基础，确保了公司有效益发展。

雨果说过：“花的事业是尊贵的，果实的事业是甜美的，让我们做叶的事业吧，因为叶的事业是平凡而谦逊的。”我们xx这个岗位，正如这绿叶一般，他映衬了鲜花的美丽，孕

育了果实的成熟，却甘愿在鲜花与果实之间享受平凡□20xx年我来到省xx中心，在这一年多的时间里，身边的同事让我切身感受到了这份平凡中的坚持。为三代系统顺利上线加班到深夜的时候；孩子生病无法照看给爱人打电话充满歉意的时候；节假日加班无法陪伴年迈的父母的时候；我能深深地体会到xx工作中的那份苦，可当看到赔付率下降的时候，当听到公司效益提高的时候，核保人更会珍惜这份来之不易的甜，对职业的热爱，对岗位的责任，让我们这些平台普通员工打心眼里觉得这份平淡中的坚守与付出是值得的。

如何在平凡的岗位上，保持坚持的动力？（微笑与台下眼神交流，沉默3——5秒钟）谢谢大家重新把目光集中到我这里，刚才的停顿并不是我忘了词或是演讲结束了，刚才的不足300秒演讲中，一部分同事已经慢慢地低下头，注意力也不再集中了，但是，就刚才那几秒的停顿，让所有人的注意力又回到了我这里。我想说的是，在忙碌的工作中，也是如此，时间久了，我们会慢慢因工资的高低，职位的升迁，房子，票子，车子……好多现实的问题所纠缠，我们会彷徨，也会迷茫，我们会迷失方向，失去坚持的动力，正需要像刚才那样几秒的停顿，重新找回我们工作的目标。让我们在脚踏实地的辛勤工作中，休息下，停顿下，抬头“仰望星空”。

“自古不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域”，作为企业员工要心系企业发展，要把本职工作与企业发展战略有意识地结合起来，多学习，多研究，多实践，在工作一线培养自身的大局观，尽自己所能为企业发展献计献策。“仰望星空”，会让一个人的视野不再局限在自身一时利益的得失，而是企业“万世”“全局”的发展；“仰望星空”，会让平凡的我们精神变得不再平凡；仰望星空，会让我们把工作岗位当做事业来追求；仰望星空，忠诚信念、坚韧不拔，“一滴露珠也能折射出太阳的光辉”。平凡的岗位，对于每个平台人来说都是一个不平凡的大舞台，让我们立足本职岗位，心系企业发展，面对肩负的职责，我们兢兢业业；

面对工作的平凡，我们从容不迫；面对企业发展的召唤，我们不断自我完善，全力以赴。

坚持于脚踏实地，飞跃自仰望星空，让我们在平凡的岗位上，挥洒激情，铸就辉煌。

保险故事演讲稿小故事大道理篇二

我爱保险事业，因为我要传递爱。

是您们成全了我的现在，当我决定做这个行业时我就知道，我的爱可能将不在被一个人独有，而是与身边的每个人分享。人生短暂，如果牺牲我一个人的幸福，能换取更多人的幸福——我愿意！我并不高尚，我很平凡，但我要向这个目标前进。虽然我一个人无法完成这个任务，可是我有你们，我亲爱的朋友，让我们携起手来，将这带着爱的讯息用各种方式去无限传递吧！让它化作微笑写在每个人的脸上！

保险作为保障个人、财产、家庭生活等重要组成部分，且带动一个国家、集体、个人的经济向更好的方向发展。保险是以最小的成本获得最大的保障！如保险门、保险丝、保险开关、保险锁等都是用不起眼的物体保障更多财产不受损失。家家户户都安有防盗门，而真正被偷的却有几家呢？为什么每个车后都会带一个备用胎？每辆车都会有刹车？...像医疗保险、人寿保险、健康保险等是保障我们无价的身体。这正应验了一句话——上帝照顾不了那么多人，所以发明了保险。

素一爱！

氧气和水是每个人都需要，但平时谁会珍惜它呢？只有在缺氧缺水时才会感觉到它的珍贵，保险的意义正是如此。保险是我们生活中的灭火器，是我们远行时的备用胎，是我们乘坐飞机时的降落伞，宁肯没用上却不可不准备。

我们不是在做保险，我们是在让快乐的人更加快乐，让悲伤的人不那么悲伤！我们是在让需要帮助的人得到帮助，让天下的父母无论他们在与不在，孩子都会有教育金；让相爱的人无论他们在与不在，都不会给对方留下负债，而维持现有的生活几十年保持不变；我们是在让更多的人保证自己老有所养；我们是在让企业主们无论他们在与不在，都不会让企业倒闭、员工失业、社会不会动乱；我们是在做一个传递爱的事业，我们对社会赋有“爱的责任”！

保险故事演讲稿小故事大道理篇三

通过近一段时间我局“转变工作作风、促进工作落实”的开展，使我对我们的工作性质有了更多的理解。前几天，我们受理了一位灵活就业人员在三院的住院手续，她的名字叫郭欣。她没有工作，不幸的是她得了肾功能衰竭。一个月五六千块钱的透析费用使她无力承受，本可以在门诊透析的治疗，使她不得不通过住院的渠道进行部分解决。类似的情况还有，一个月前，我到中医院查看，也是一位灵活就业人员，也是一位肾透析病人，即使医疗保险正常报销后，她们家还要负担近两千块钱的医疗费。对这样下一个没有工作的家庭来说，确实是一个不小的负担。郊区的一位农民，也在中医院进行肾透析，当地新农合还没有展开，市医疗保险也不能参加，对下一个农民家庭来说，他们多么渴望有一份医疗保险能够参加。我在工作中，会时不时地碰到这样的情况。

人得了病是不幸的，人因得了病而变得倾家荡产更是雪上加霜。难道他们就应该因得了病倾家荡产吗，难道他们就应该处于我们的医疗保险的大门之外吗？不是，绝对不是！

《中国共产党第十六届六中全会》于20xx年10月8日至11日在北京召开，大会提出要构建社会主义和谐社会，并提出八大任务。任务之二是“城乡、区域发展差距扩大的趋势逐步扭转，合理有序的收入分配格局基本形成，家庭财产普遍增加，人民过上更加富足的生活。”任务之三是“社会就业比较充

分，覆盖城乡居民的社会保障体系基本建立。”

大会的精神是很明确的，要让我们的人民过上更加富足的生活，要建立覆盖城乡居民的社会保障体系。

构建社会主义和谐社会，社会保障体系是基石，医疗保险保险是社会保障体系中的下一个重要组成部分。

我市目前城镇居民已达60万人，有28万人参加医疗保险，尚有32万人处于医疗保险的保护伞之外。他们之中有很大一部分是私营企业、无工作群众、老年人、儿童和学生。没有受到医疗保险保护的群体还很大，我们的工作还很重，我们要通过我们的艰辛努力，争取使我们的群众都处于医疗保险的保护之下，使我们的群众都能够病有所治，不再因病返贫！因此，我们要非凡关注困难群体、老人、学生和儿童，非凡关注重大疾病患者，确保他们不再因病返贫，确保他们的生活水平不至于明显降低。这也是社会和谐的一部分。

现在参保人群是比以前大多了，但是仍有很大一部分人群尚没有参加医疗保险。他们对医疗保险政策还知之不多。即使已经参加保险的人们也有很大一部分对我们的政策不明确。我们的工作是不仅要让老百姓参加医疗保险，也要让老百姓懂得医疗保险的基本知识，这就需要我们加强政策的宣传。通过宣传，可以缩小广大职工和我们工作人员之间的距离，从而使我们的工作更加得心应手。

医疗保险进行到现在已经整整7个年头了，期间我们对一些基础情况的调查做得不多，包括对参保人群、未参保人群、定点医疗机构、定点药店的调查做得都不够。如何根据基础调查，为领导提供材料，适时调整我们的政策，使更多的群众享受到更优质的医疗保险服务，使老百姓更多地体会到政策的优越性，这也是我们工作的一部分。

医疗保险进行到现在，我们工作不仅是体现在如何扩大覆盖

面，更重要的是体现在如何提高服务质量方面。在我们的工作中讲究文明礼仪，笑脸迎接来办事的职工，说“请”字，不说粗话、大话等一些不文明的语言，使老百姓来到我们单位如同到家一样，使老百姓来到我们单位即便没有办成事，也感到心里热乎乎的，我们的工作就做得很好了。

以后，在工作中，我会在以上方面进行注重，多下功夫，争取把工作做得更好。唐朝诗人杜甫曾感慨“安得广厦千万间”，假如通过我们的工作，能够使我们的医疗保险工作更进一步，使更多的老百姓处于“广厦”的保护伞之下，促进我市的和谐与发展，将是我最大的幸福。

保险故事演讲稿小故事大道理篇四

各位同仁：

大家好！我是周丹球。

于是，我们不断寻找身边的朋友，不断的告诉他们，一定要购买保险，月有阴晴圆缺，人也有旦夕祸福，你是家里的顶梁柱，家里的印钞机，一个人再怎么有能力 疾病和意外永远不知哪个会来，我们绝对不想给老人、或者妻子、孩子留下一生的遗憾吧？俗话说：留爱不留债。

入行的初期大多数人和我的情形一样吧 。最开始的我们从缘故市场而做起，以产品销售为导向！

赵总是我前一家公司的老板，更是我生命中的第一个贵人。我刚进平安的第一年，他为了表示对我工作的支持，在我这里购买了最基础的保险。到我入司第四年，他生意越做越大，公司年产值年年翻番。我也学习了以客户生命价值法为导向，以客户保障需求为出发点的保额销售。通过我的专业介绍，赵总有意识的增加了他的保额。此后的几年中每次拜访赵总，我仿佛陷入了职业瓶颈，不知如何去开启有关保险的话题。

每次提到加保，赵总都以他已经购买了很多保险而拒绝我，因为从保额的角度来看也确实无需再配置保单！这个时候绝大多数的我们所聚焦的是保而不是险，力求以产品突出收益，用演练剧本在销售，但产品营销往往是容易被客户拒绝的！

一次偶然的法律公开课，一个全新的视野格局瞬间被点亮！我发现法律与保险相伴相生，缺一不可。法律保障了保险的安全，保险赋予了法律一丝人情味，保险弥补了法律上的刻板与严谨，对高净值的企业家们，有莫大的帮助。与法律一起的保险，才能像宝剑一样，发挥最大效用。

当我再见到赵总，聊的最多的不再是保单，而是他的企业的现状。聊当下的经济形势聊他对未来的规划！经过深入沟通，发现他的企业与家庭资产混同，企业经营也存在债务风险。并且他的年龄在50出头，未来第二代接班人遴选存在传承的担忧。这个阶段是我们保险的新征程，我发现只有转换新的思维，以险出发、以保落地，帮助客户识别风险，进而提供解决方案，最后配置工具，这些才是客户所需要的！最终赵总在我的建议下重新对家庭资产进行梳理，运用法商的思维和税务筹划的角度为赵总做了全面的家庭财务规划。在一系列科学工具面前，赵总再次主动加保！法律工具是事后的冰冷，金融工具才是事前的温存，我们只有通过金融工具与法律工具的完美结合，才能真正为客户排忧解难！

20xx年来到平安这个大家庭，见证它一步步拿下寿险、产险、大健康、银行、证券、基金、信托等金融全牌照，见证它一步步成为全球领先企业500强，变的家喻户晓。而银保监会的合并也预示着保险行业越来越规范，也预示着竞争越来越激烈。能够销售保险产品不再是单一的寿险公司，有律师界成立的家族办公室，银行渠道，第三方理财机构，保险中介结构，保险经纪人，境外保单，互联官网保险，雨后春笋般逐渐介入！

这是一个最坏的时代，这也是一个最好的时代。而伟大的平

安在硬件方面给予了我们强大的后援支持，有远程线上培训系统、借助互联网科技打造直播平台，让我们随时随地学习专业技能。同时致力于成为国际领先的科技型个人金融服务集团，坚持科技引领金融，金融服务生活的理念，聚焦大金融资产和大医疗健康两大产业。同时新一代的平安代理人队伍中不乏众多的精英人才、海归、原企业高管、律师、财务总监，这些人为30岁的平安注入新鲜的血液！为客户创造专业让生活更简单的品牌体验！

30年峥嵘岁月，作为平安这艘巨轮航母中的一员，面对激烈的竞争环境，我们只能百舸争流，逆流而上！

不忘初心，充实积累，成为一名保险专家，为客户提供最专业、最全面的保障；肩负责任，自我赋能，成为一名理财顾问，除了送保障，还要为千家万户送去财富与幸福；传递使命，打破界限，成为一名生活助手，用线上+线下360度的服务，为客户提供满分的爱。

今年是我加入平安的第十个年头。忆自己十年磨一剑的青春，忆自己逐渐丰厚的专业本领，忆与自己一同成长、不断前进的客户！为了不负韶华，我们要站在另一起点，带领我们的优才精英团队，再起航，创辉煌！

保险故事演讲稿小故事大道理篇五

尊敬的各位领导、同志们：

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单位保险处每位工作人员面前的现实问题。

近年连来，我们机关事业单位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，我们始终坚持以队伍建设为中心，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！

保险故事演讲稿小故事大道理篇六

各位领导，各位朋友：

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。

保险故事演讲稿小故事大道理篇七

今天我们借教师节东风，应时应景的为我们部的六位优秀的兼职讲师，举办一次小型聘任仪式，表彰及感谢他们为我们的团队做出的贡献。大红的聘书是总公司正式颁发的，两本

用意深刻的书籍，是分公司今年最清新脱俗的聘礼，让我们再一次给XXX XXX XXX XXX六位同仁以热烈祝贺。

我们一直说培训是公司最大的福利，是一种高附加值、高投入产出的精神福利。如何让这项最大的福利发挥最大的效用，涉及到我们对于培训师来源的考虑——有种说法是外来的和尚好念经。就我的理解，培训这项重要工作，需要内外兼修，内外不可偏废，但我的理解，更重要的是需要靠我们自己的自力更生。内部讲师队伍与从外请讲师相比，具有很多方面的优势，内部讲师往往是骨灰级的老把式或者极具潜质的骨干来担任，一方面内部讲师更加熟悉团队发展和运作流程，更了解实际存在的问题，以及能根据这些问题进行开发相应课程，另一个方面，内部讲师熟悉团队成员，能有效帮助他人发现问题、解决问题，更能胜任一个教练的角色。而且，从长远来看，团队培训工作，主要还是得依靠内部力量来完成，再辅以外脑，由此才能产生最大的效果。

所以我们说，建立及完善我们这支优秀的渠道兼讲队伍，是我们续期条线自身发展的要求。随着续期新模式的转型、续期大盘的快速增长、客户服务需求的不断增加，需要我们每一位专员，要以一种更加积极的态度、更加创新的认识、更加高效的服务，投入工作，带给客户更优质体验。为了适应这种变化，除了我们自身在工作中的自我积累自我修炼和沉淀之外，参加与组织有效的培训，是我们进行“充电”的最好方式。

参加续期兼讲队伍的建设，也是我们兼职讲师本人，快速提升自己的一种有效渠道，通过续期兼讲的实践，不断积累经验，教学相长，获得精湛的专业技能、良好的沟通意识、出众的授课技巧，这些综合素质的提升，对自己的职业生涯发展，对与自己的个人服务品牌的建设，都是非常重要的一个推动。第一批兼讲，早已经在太保的续期江湖扬名立万，第二批兼讲也苦练童子功正崭露头角。

针对我们保费部的续期兼讲队伍建设工作，我提以下的期望：

2、针对兼职讲师本身，我希望六位优秀兼讲，在完成续收主职责的同时，进一步发挥积极性与创造性，持续提高高质量课程开发与授课能力，多为总分公司的续期条线多做贡献。

3、希望有更多的专员，积极参加到续期兼讲队伍的建设活动中。人人都是培训师，人人争当兼职讲师。我们应该积极利用这个兼职讲师队伍建设契机，哪怕总公司有兼职讲师的名额限制，没有给我们发证书，我们也应该努力提升自己，努力奉献自己，成为我们续期条线的无冕之师。

保险故事演讲稿小故事大道理篇八

各位领导，各位嘉宾：

大家好！

我是xxx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“到目前为止，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，这样就可以为天下办事，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不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人幸福之家拖入深渊，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！

保险故事演讲稿小故事大道理篇九

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！

保险故事演讲稿小故事大道理篇十

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“到目前为止，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，这样就可以为天下办事，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不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！