

2023年特警安保演表态讲稿 平安保险演 讲稿(大全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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

特警安保演表态讲稿篇一

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——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着什么，只知道是个好东西进一步了解知道，每月最少两件单[fy]2500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！

特警安保演表态讲稿篇二

20xx年2月，一个小帅哥降临到我的身边，当孩子满月时，就有亲戚说，做份保险吧，什么叫保险？不知道，但别的孩子有，我的孩子也要有，一份带有平安字样的保险合同就这样与我第一次见面了，小宝宝在全家的关爱中健康成长，我也一如继往的两点一线的工作着。由于各自要照顾家庭，所以很长时间都没有和朋友联系了，朋友是什么，朋友就是多久不说话也不会觉得尴尬的人，得知最好的朋友干了保险，我真是被她的勇气所折服，不是什么人都能干保险的，多次的交流，多次的沟通，当时对保险已经有了初步的了解，知道除了存钱还有相应的保障，反正都有存钱，反正都是支持朋友，那就做份吧，就这样，第二张带有平安字样的保险合同与我见面了.....

也许，是不想安于现状

也许，是想挑战自我

也许，是想证明自己.....

20xx年五月时，我做了个重大的决定，我要离开人际关系复杂的机关，我要离开每天只对着电脑开票的一米二的办公桌，我要离开不能给我带来任何升职机会和没有发展空间的单位，

我怀着一颗积极向上的心，通过了面试，考试，笔试，我来到了平安，参加了新人班的培训，这时的我，才真正的了解平安，中国平安保险成立于1988年，历经21年的发展，已经最初只有十三个人的单一财产保险公司快速成长为以保险，银行，投资为三大业务支柱的大型综合金融服务集团，在09年进入世界五百强第141位，全球保险公司入选92家，平安排名第八位。

6月11日，我正事的成为平安的一员，在亲戚朋友的努力和帮助下，八月顺利的转正，记得第一次站在课里分享刚转正的单子时，声音是颤抖的，腿是的筋的，脑子里想好的词早就没影了，用最普通的话直白的话把转正的经过讲完了，可是却得到来自一百多人的掌声和认可，之后陆续的这样的机会让我得到了锻炼，在参加半年新人班封闭培训时，再次占在讲台上，分享着这半年来的成长时，声音哄亮了，腿不抽筋了，讲的有条理了，我感谢平安，感谢我的师傅，让我越来越自信，让我得到了前所未有的荣誉感。

如果他们当初选择了一份保险，也许现在就不会这么难，那天起我对自己说，我要把保障和平安送到每个家庭里，送到每个人手中，我热爱我的工作，送人玫瑰，手留余香。

自我管理，自己给自己当老板，学习充电不用自费，有耐心的师傅，有团结的同事，有关爱的领导，会给我最大的支持，对的事情重复做，重复的事情坚持做，只要听领导的话就能做好，我就是这样，一路走来，一路坚持，一路听话，当你所付出的努力得到优秀的成绩时，还会有额外的惊喜，在平安，我做了二件目前为止我认为是我生命中的级限，一是，我爬上了险峻的凤凰山，我坐在了老牛背上，因为我恐高，真的说是可以爬到山上的，因为除了脸没有贴地，全是扒在地上爬的，当时我只有一个念头，我要爬到山顶，我不能掉队，我不能给团队摸黑，尽管最后是哭的一蹋糊涂，但是我开心，我高兴，因为我战胜了自己，二是，我最怕的一个动物蛇，在参加四五连动黄山游时，游览千岛湖时，我居然抱

着它照相，之前也有去过好多次，但我都不敢，可是这次不同，因为当时有一个同事一直对我说，刘艳，你行，你肯定行，你能做到，去做吧，尽管我闭着眼睛抱着蛇照相，但是我真的做到了，什么力量，团队的力量，什么精神，坚持不懈的精神，谁给我的，平安。

在平安已经走过了十四个月了，自信，荣誉，轻松的工作时间，很好的收入，我得到了，而且，在平安，不单只可以销售保险，还有车险，证券，家财险，银行卡，只要和金融有关系的我们都可以一站式的销售完成，买车买房买保险，投资储蓄信用卡，从一个单纯的销售保单人员转变成，客户经理，行销经理，还可以通过自己的努力做到主任，课长，管理自己的小团队，就像自主营一家小公司一样，而且不用任何的投资，不用任何的成本，平安这个庞大的实力派后盾会给我们最大的支持，我热爱我的工作，我热爱我的团队，也许正是我们团队的这种精神吸引了我，选择平安就如同找准了人生的一个点，将它点燃，坚持下去，就会绽放意想不到的灿烂光彩，选择平安就像一条经历风雨的彩虹，让我沐浴在七彩光辉中，选择平安，我无怨无悔。

特警安保演表态讲稿篇三

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

我非常荣幸参加今天的竞聘，感谢领导给我这个展示自我的机会。今天，我竞聘的岗位是保卫科副主任一职。

在工作的这几年我经历了不少，也看到、听到了很多关于安全，事故方面的或大或小的事情，我深深的感到，大到国家、小到家庭，如果没有基本的安全保障，这个国家、这个家庭将得不到稳定，更别谈发展。这样的感悟激起了我对安全保卫工作的热情，我想为同事们的公共安全事业尽一份力，让

大家能更放心安心的工作生活。所以，这次，我参与保卫科副科长长职位的竞聘。

我觉得自己能干好这份工作的信心，主要来自于以下几个方面：

一、具有严谨细致的工作作风。干工作永远没有最好，但可以通过努力，力求更好。在具体工作我能够较好地领会领导意图，开拓性地工作。工作中力求细，遇事先用脑，抓好每个环节，处理好每件事情，让同志们满意，让领导放心。

二、具有吃苦耐劳的奉献精神。本人在工作中能够做到任劳任怨，兢兢业业，总是把工作放在首位。在需要的时候，为了把工作做好，能自觉自愿的舍弃休息时间。

三、具有较强的应变能力和较好的人际关系，在工作的这几年中，通过不断的求学和锻炼，面临工作生活中的机遇、选择和挑战我已然都能做到从容应对，而与人交往的融洽和谐及在人性心理方面的深入研究无形中又为我的应急事件处理能力加入了一剂润滑剂。

四、具有比较全面的综合素质。本人一贯注重求学，提高自己的修养；注重自己能力的锻炼，能很好的把理论与实践相结合。

假如我有幸当上保卫科副科长长，我一定做好本职工作，并协助科长工作，完善相关制度。我的身体健康，精力充沛，我相信加上我极强的敬业心、责任心和求学能力，相信凭着我对保卫科工作的热忱与持续的关注，我一定能很好的胜任这份工作，请你们能给我一次机会。谢谢！

我的演讲完了。

特警安保表演表态讲稿篇四

尊敬的'各位领导、各位来宾：

大家好！我是来自收展部的。我今天演讲的题目是《让诚信与我们同行》。诚信自古以来就是中华民族的传统美德。诚信是个人修养，又是道德准则。有句话说得好“人无信不立，业无信难兴”，在商业社会中，诚信也是企业的生存之本，对于保险业而言，诚信更是生命线，是发展的基石。

小时候谁没有听过“狼来了”的故事呢？这个流传最广又最简单的故事，却足够分量地告诉了我们不诚信可能付出像生命一样的代价。曾几何时，人们认为“保险业务员就是从别人的口袋里骗钱”，曾几何时当我们进入保险公司，身边的某些朋友改变了面孔，他们说业务员从身边人“骗”起，必须对我们敬而远之；曾几何时，我们吞下巨大的尴尬不厌其烦地和别人解释保险和非法的传销的本质区别；保险公司无论资本实力、以及对于国计民生保驾护航的作用，都应是明明白白、堂堂正正。而诚信更是我们保险业的生命线。为何在社会大众面前有如此大的反差呢？正是某些不诚信的行为引起社会极大的不满，当人们面对一些不良的现象，而无法指责具体的人的时候，便把矛头指向了整个职业，一句话，这是我们行业为曾经缺乏诚信而付出的惨痛代价！而作为保险人，我们深受其害，我们为此付出的泪水和汗水还少吗？长期以来，百万寿险营销员一直处于寿险业边缘人的尴尬地位，那么我们靠什么扭转乾坤呢？靠的只能是诚信，如果说诚信有标准的话，唯一的标准就是时间，因为诚信，我们会签订的是一份经得起时间检验的良质保单，因为诚信，我们会执行的是一种经得起时间考验的服务，做保险就是做人，对诚信不悔的坚持将终使我们的人格也得到提升！今天的我已经改变了对诚信泛泛的要求，而是在每天的展业中具体化规范化习惯化，是在经营我的个人信誉品牌。

目前，在保险的市场上还有许多与“诚信营销和诚信服务”

背道而驰的现象：如投保易，理赔难；如为了保费而不惜误导客户，对保险责任夸大其词，对除外责任隐晦不语；如盲目做不可实现的承诺；收完保费难觅踪迹；挪用保费逃之夭夭，如此等等。就是这些人的急功近利、不讲诚信的行为，严重影响了保险业的信誉。

试想一下，一名保险从业人员的不诚信，对于他自己来讲还可算是个人信用的缺失，那么对整个保险市场来说，将因使个人信用的缺失扩大为整个保险企业信用的丧失，任其发展将引发保险企业的生存之虞。

推销是保险营销根本，表面上我们推销的是手中的保单，是我们的产品，而实际上我们推销的是自己，推销的是做人，推销的是诚信。做一回买卖，结一世朋友，赢一方信誉，创一块牌子。有人曾经说过，一般事情是看了才相信，而保险是相信了才看见。因此在我们成交每一份保单的背后蕴含的是无限诚信的期望和寄托。保险就是责任与承诺，保险卖给客户的是一纸文书，但却背负着诚信的诺言，它却重于泰山！

人无信不立，家无信不和，国无信不远，企业无信则终将破产。诚信是通向成功的基石。如果说从业人员是公司的招牌，那诚信服务就是各大保险公司“逐鹿江淮”的制胜武器，真正具竞争力的企业不仅仅是建立上，更应全力打造一个以人为本、诚信为基坚实大堤。

在这条诚信大路上，我并不是孤单的，在每天的早会里，我大声地诵读着公司训导的诚信精神；在每天的展业中，那么多勤恳踏实的业务员是我的同伴，那么多熠熠闪光的优秀前辈是我的榜样，而获得国际服务品质奖则是我一直追求的目标。诚信，其实很简单。不隐瞒欺诈，不伪劣假冒，不弄虚作假，待人处事真诚、老实、讲信誉，言必信，行必果，一言九鼎，一若千金。

最后让我们“以至诚之心，塑造个人诚信品牌；以至诚之言，

维护国寿诚信形象；以至诚之行，服务客户造福大众；以至诚之德，回报社会共创和谐！诚信是根本，诚信我为先！”

特警安保演表态讲稿篇五

尊敬的各位领导、评委、同事们：

你们好！

我叫，现年__岁，大专学历，现任联社保卫科长副科长。下面，我主要谈一谈我本次竞聘的岗位、我对此岗位的认识和一旦竞聘成功后我的施政方针。我本次竞聘的岗位是联社保卫科科长岗位。

下面，谈一谈我认为我参加此次竞聘，具备的条件：

一、具有在领导岗位上工作的经验。

我自参加信用社工作以来，先后在基层信用社任出纳员、信贷员、会计员、稽核员、信用社副主任、主任，在联社办公室、保卫科副主任、副科长等职务和岗位工作，这些工作阅历增长了我的才干，开拓了我的视野，具有独当一面的工作经验。

二、具有严谨细致的工作作风。

干工作永远没有最好，但可以通过努力，力求更好。在具体工作我能够较好地领会领导意图，开拓性地工作。工作中力求细，遇事先用脑，抓好每个环节，处理好每件事情，让同志们满意，让领导放心。

三、具有吃苦耐劳的奉献精神。

本人在工作中能够做到任劳任怨，兢兢业业，总是把工作放

在首位。特别是在保卫科这个岗位上，能够做到以社为家，不分白天黑夜，不分节假日，不计报酬，全心全意地做好本职工作。

四、具有比较全面的综合素质。

本人一贯注重求学，提高自己的修养；热爱信合事业，有较高的思想觉悟和政治敏感性；注重自己能力的锻炼，已经具备了较高的组织和领导能力。

竞聘不是为了争官。竞聘是为了充分发挥自己的水平，体现自己的能力，实现自我价值。如果竞聘成功，我的工作思路是：坚决服从领导安排，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，以完善管理为手段，以提高工作质量和经济效益为目标，当好助手、参谋，求真务实，创造性地开展工作。

第一，根据当今社会治安形势的需要，不断充实自我、完善自我。首先，在理论方面，要认真研读各种金融理论书籍，进一步提高理论水平，树立正确的世界观、人生观和价值观。在工作中要坚定不移地执行党的路线、方针和政策，严以律己，廉洁奉公，政治立场坚定。其次，制定求学计划，有针对性的求学必要的管理知识，更加深入掌握各项规章制度、操作规程和业务知识，理论联系实际，将所学知识充分运用到工作当中，不断提高业务质量和工作能力。

第二，围绕提高经济效益，加大内控管理力度，完善岗位责任制，使各项规章制度与业务运行相适应。严格按照联社的部署安排，以经营为中心，效益为目标，端正经营思想，强化效益意识，健全内控制度，加大安全检查和安全防护设施建设力度，做到人防、物防、技防到位，强化检查辅导、监督，确保规范、安全经营，对营业网点的制度执行、重要凭证管理等方面加强检查，为全辖农村信用社各项业务发展提供有力的安全保障。

第三，搞好员工培训，组织技术练兵，提高全员素质。新业务的迅速开展需要员工素质的不断提高。利用一切时间和机会，抓好员工的岗位技术练兵，督促员工认真求学相关金融理论和金融知识，拓宽服务领域，增强服务功能，为社会提供更加优质的金融服务。

第四，要搞好团结，有全局观念。团结就是力量，一项事业、一项工作，只有靠大家团结一致，才能较好地完成。在工作中，要注意去发现、求学他人的优点，查找、纠正自己的缺点，识大体，顾大局，真正做到思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，大事讲原则，小事讲风格，同心同德，携手共进，增强部门的凝聚力和战斗力。机关科室作为联社内部机构，其工作是相互关联的，任何一个科室都不能脱离于其他科室而独立开展好工作。因此，我要应该培养自己的全局观念，站在领导的角度、联社的角度看问题、想问题，从大处着眼。要多与其他科室进行沟通、协调，使各科室形成合力，共同做好联社的各项工作。