

# 最新保险公司演讲(汇总8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 保险公司演讲篇一

我记得有位哲人说过，一个自以为最聪明的人，其实是一个最愚蠢的人，而我就属于哲人说的那种最愚蠢的人！

我一直认为，一个优秀的保险营销人员，它只要把他的观点和理念向它的目标群进行推广，让他的听众接受并认同他的观点。然后，接受他的听众主动自愿向他购买产品邀请，并向他们提供优质的服务是正道。但是，在现实中，我们许多低水平的保险营销员总是直接推销他的产品，或者转着弯去骗他的朋友和熟人购买连他自己都并不十分理解的保险产品。这种行为对我们的保险行业的名誉造成了极大的伤害，以至于我们现在做起保险相当艰难！

一个网友和我聊天时说到“一人做保险，全家不要脸”就是这种现象造成严重后果的生动写照！

保险在我们的家庭理财中占有重要的地位。我曾经有一位朋友和我聊天时对我说：他在银行去年存了5万元钱，今年取出来时，总共得到了360元钱的利息，却还被银行代扣了72元钱的利息税。更要命的一件事，它在这期间得了一个痔疮，结果在中大五院做了个手术，花了5360元，所以结果一年下来，他的存款变成了44928元。

结果他向我请教关于理财的技巧。作为朋友，我也不好拒绝，

所以，我也就把我理财的技巧传授给了他！

我认为：我们进行家庭理财的目的，是实现家庭资产最大限度的保值和增值。

作为家庭理财中最重要，但过去往往不被人重视的一项是教育与培训的投资。十年前，我有二个朋友到了珠海，二人在同一个公司上班，其中一个有了钱就存了起来，他这样做的目的只有一个：要娶一个老婆，还要建房子。结果十年后的今天，他实现了他的梦想，目前他过得挺好，有了一个老婆还有孩子，而且也在家乡建了一个据说花了12万建好的房子，他还在原来的公司工作，而且工资比十年前涨了一倍，现在都有了1600了。而另一个却有了钱就把钱用了，他把工作前半年的钱用了，参加了一个电工培训，结果过了几个月，他在另一个厂当了个电工，后来他又参加了中级高级电工和电工技师的培训，而且还参加了自学考试企业管理专业的考试。结果在五年后，他拿了个本科文凭，一个电工技师证。现在他是一个厂里的负责设备的副经理，他没告诉我他的工资是多小，不过我知道他现在在珠海至小有二套房子，还有一辆小车，而且更重要的是他还有一个非常漂亮的老婆，据说是个研究生毕业。所以我认为：教育与培训是投资是投入最小，但回报最大的投资！一个受到良好教育和培训的人和一个没有接受培训的人，他们之间的收入，社会地位，工作环境，以至于对今后的生活和对将来的预期，那是根本无法相比的。教育与培训的投资回报率是多小，我想到目前为止，最精明的会计师也许还不能计算出它的回报率到底有多高，高到什么程度！因此，我们在家庭理财中，首先应当优先拔出我们自己和家庭成员的教育和培训费用，哪怕是欠债也应当去做。所谓“再苦不能苦孩子，再穷不能穷教育”，“磨刀不误砍柴工”说的都是这么回事！

在我们的家庭理财中，如果我们在交了房子月供后，还有一部份余钱。那么，我们配一点证券与股票资产也是有必要的，在中国经济高速发展而银行利率呈负利率的进程中，我们持

有股票和基金也算是坐上了中国经济发展的顺风车，享受经济高速发展的成果。但是我们也应当意识到，在当前股指高企，投机极盛的股市中，风险也是极大的。一旦有个风吹草动，我们不但享受不到经济发展的成果，反而会把我们的银子变成别人的成果！因此，我们进行理财，一定要有风险意识，不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里，特别是不要借钱去炒股——除非你是一个股市中的特等高手！因此在一般的家庭中，股票与基金类风险资产原则上不应当超过流动资产50%，就样，在风险来临时，我们的生活质量将不会因此而受到太大的影响！

在我们的家庭理财中，配一些银行存款也是十分必要的，银行活期存款虽然利息特低，表面看起来根本是没什么投资价值。但是，它的流动性是最好的，在我们需要时，我们可以随时支取。这样，我们不需要再在我们要用钱时，去卖出其它资产来！另外，我们也可以配一点定期存款，但是在一个利率上升周期中，我们原则上不要将存期定得太长，以六个月定期比较合适，这样做的好处在于：每次加息时，我们都能享受到加息带来的利益！如果中国经济进入降息周期，我们就应当将存期尽可能的存得长一些，我们甚至于可以存个五年期限的定期，经济一旦进入降息周期，做什么生意和投资都特难赚钱，而定期存款是最好的投资，并能锁定较高收益的投资，这样我们就能得到最多的银行利息！银行存款在我们的家庭理财中，这一部份占20-30%就可以了！投资国债与投资银行存款具有相同的性质，利息也不低，但流动性比定期更好，必要时也可以随时卖出，因此我们也可以将我们配置的活期存款转成国债，也许收益会更高，而风险一点也不增加，流动性一点也不受影响！当然，我们也可以投资一些好的企业债券，但投资企业债券的风险比投资国债要高许多，收益却并不会高太多。因此，私底下，在投资国债与企业债券二者中进行选择，我更偏好国债投资！

我们的家庭理财中，有一个极不被人重视，但却相当重要的一部份，那就是保险资产的配置问题。

我们这些人是吃五谷杂粮长大的，因此谁也不能保证，我们的一生中不会患病。谁也不能知道我们会在什么时候，什么地点患病。现代社会的科学技术和交通是这么发达，我们走在路上，到处能见到汽车，火车。我们可以相当小心的不去撞汽车，但谁又能保证，我们的司机大佬们不会打着电话，满口酒精，踩着油门，在我们过斑马线的时候，将我们直接撞到医院里充满温馨病床上，或者是安静、祥和的太平间！当我们睡在舒适的大巴，前往美丽小镇九江去旅游，也许正想着美丽漂亮的导游小姐对你的那个甜美微笑的时候，你也许一点都想不到，有这么一个船老大，开着一个1000吨的大船，撞向九江大桥的一个桥墩，结果让我们永远的睡在了九江清凉的江水中。这一切也许只是一个意外。但就这么一个小小的，微不足道，三天后几乎所有人都会忘记的意外，给我们和我们的家人造成什么样的结果？你是否明白，当我们趟在医院的舒服温馨的病床上，享受漂亮护士小姐温馨服务给你打点滴的时候，我们的家人正在为你的医药费而东奔西跑，找遭人白眼和拒绝。我们趟在清凉的九江江水中或者医院的安静祥和的太平间二腿一伸什么也不管的时候，我们也许永远也不会知道，我们的家人和孩子正在为偿完你生前欠下的债务而过着凄凉的生活，在债权人的催讨声中东躲西藏！我们的父母因为失去我们寄来抚养费，而不得不在年迈七十时还去田地中劳作；当我们在天堂享受上帝的恩宠和福利，并得到美女天使的温情款待时，我们已经永远不可能再知道，我们的孩子正在冰凉灶边等着那点少得可怜的救济！

## 保险公司演讲篇二

不知不觉间，来到永安保险已经五年了。对于我，这五年的时间是如此短暂，当我这个一毕业就涉足金融行业的“探险者”霍然地踏入保险的殿堂，穿梭于金融保险的潮流之中。五年的时间，让我领悟到永安保险博大精深的文化底蕴，领略到永安保险所展现的全部魅力；而五年的时间也是如此漫长，让我与公司的各位同事熟识，与大家一起为了各项工作而努力着，为了快乐而生活着，为了公司远大、广阔的前程

而继续奋斗着。

今年，永安浙江分公司已经迎来了自己的第九个年头。我的五年相对于永安保险浙江分公司而言只是一部巨著中的一小片段，五年的了解不足以诠释出永安保险浙江分公司这些年的风风雨雨、同甘共苦与成功的喜悦，但是作为一个永安人，我也希望与大家一起，能够以我真诚的感悟、朴实的文字向我们的公司致敬，我的青春在永安。

记得刚刚入职正式成为永安保险的一员，我就很有幸的参加了分公司sop标准化流程操作的比赛，虽然只是作为一名新人参赛，但是从那一刻我就被公司认真团结的企业文化所感染。公司的职能部门都派出了强有力的选手，而且为了能够在最后的比赛中充分展现技能水平与团队合作精神，大家都牺牲了很多业余的时间进行紧张的备战。至今我还对比赛中的一幕幕精彩片断记忆犹新，虽然当时的我刚刚入司没多久，但是作为新人的我与大家一齐讨论，一齐准备，一齐为了进步而开心不已。就这样我和大家慢慢的熟悉了，为同事们认真、团结的态度所感染，也被一片和谐的气息所包围，体会到了工作中真正的快乐。

五年来我在永安保险经历了许多，但是大家认真执着的工作态度感染着我，合理分工、团结合作的精神感动着我。领导亲力亲为，对下属关心体贴；不同部门为了同一个目标，互相协助；老员工耐心教授，在前进的方向给与指引；同事间彼此鼓励，紧张工作中点缀小小幽默……正是这些小小的片段展现出的细微情感，让我们的队伍能够更加团结，坚定而勇敢地迎接一次次的挑战，并且在过程中我们不断壮大与完善。此时，我仿佛可以透过这些瞬间看到永安保险浙江分公司一直以来的风雨兼程，与为了永安保险的未来而不断地奋斗过和奋斗着的一群忘我的人们。

办公室中有我们忙碌的身影，运动场上也有公司同事们角逐的身影，正所谓劳逸结合。分公司20xx年参加了保险系统的

足球比赛，暂别了工作中的紧张与疲惫，换上统一的队服，仿佛被注入了新的能量，期待着在这广阔的运动场中释放。痛快的临门一脚、果断的奋力一扑、机警的带球过人、漂亮的胸部停球，就这样诞生了一个个刺激而又快乐的瞬间。球场上展现的是我们的青春与激情，而办公室中则还有更多的踏实与稳健。公司还组织过羽毛球、乒乓球比赛，小小球拍挥洒出了心中无穷的快乐。也许我们没有专业的球技，也许我们没有完美的配合，勾画不出绝美的弧线，但是在银球飞舞的两端，我们更加增进了了解，走出小小的球场也能够在工作中配合的更好，更加的默契。还有，在工会的大力支持下利用周末休息时间组织员工爬山拓展，很好的丰富了大家的业余生活。

公司一直以来有个惯例，每一位员工生日的时候公司都会为他庆生，任何人都不例外。五年来我已经一次次的感受到了公司与同事们的关怀。同样，看着同事们收到鲜花与蛋糕的那一刻，脸上洋溢的感激与幸福，自己也会被深深的感染。

感动与感悟中，五年的时间转瞬即逝，未来还会有更多的五年和更多的挑战；而永安保险浙江分公司也会迎来属于她的五年、十年、十五年。在这过程中，我还有很多的专业知识要去学习，去探究那一片保险世界的无尽奥秘，与同事们一起在各自的岗位上尽职尽责，体会忙碌中的快乐，团结中的默契，与迎接不断的挑战过程中的激情与勇敢。感谢这五年中给予我帮助与关怀的领导、同事们。未来的道路还很长，让我们携手勇往直前，与永安保险浙江分公司一起踏上新的征程！

### **保险公司演讲篇三**

**【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！

## 保险公司演讲篇四

1、 以市公司绩效考核为指导，紧扣分公司首季开门红劳动竞赛考核，详细分解制订本部门的考核，增强工作积极性和主动性，做到业务能力与综合素质双提升。

3、 加快集团专线的营销推广，在开发集团专线空白单位的同时，加快对竞争对手专线的策反工作，瞄准乡镇学校市场推广集团专线，全面提升信息化收入的同时，拉长集团产品

捆绑用户时长，提高集团市场竞争力，确保集团客户市场规模和收入的增长，掀起20xx年集团市场发展的高潮，并为下一步集团市场的发展打下坚实的基础。

户稳定保有考核，充分利用公司集团无线座机、缴话费送礼品和月租的优惠政策，做到集团市场稳定保有的同时，借助无线座机实现集团单位固话的全面替代，开展集团中高端客户的稳定保有。

按照公司下发的执行力考核办法要求，有计划的开展送卡、新业务□g3家庭电话、月租续交等工作，超额完成公司执行力考核指标任务！

我们有能力、有信心坚决完成公司下达的首季开门红各项工作任务，为公司圆满完成首季开门红和全年的各项工作任务，做出自己的努力与贡献，敬请各位领导、各位同事指导监督！

谢谢！

集团客服中心 20xx年12月18日

## 保险公司演讲篇五

大家上午好！

我叫xxx□是xxx处的一位业务员，今天很荣幸有机会代表新人和各位分享我的心路历程。

- 1、时间一定由我自己掌控；
- 3、必须能够有不断的学习成长机会；
- 4、收入可以由自己的努力获得；

5、这份工作对社会有贡献；

6、它可以让我环游各地。冲着这样似乎不切实际的目标，我开始寻找适合的工作，于是，我找到了保险公司。

装载着美好和希望，我来到了xx区部，对我来说一切都是那么新鲜好奇，刚来到公司我参加了新人培训班，学到了很多基础知识。回到群英部后，得到了我的主管、组训和伙伴们对我的无私帮助，使我备感亲切，在此，我对我的主管李雪梅经理和李文娟经理表示衷心的感谢！同时也感谢所有帮助过我的朋友们！

在展业过程中，由于是新人，我遇到很多困难。我记得跟第一个客户接触，向客户介绍xxxx条款险种后，得到的是无情的拒绝，我非常失望、沮丧，然而我的主管和组训给予我很多精神上的鼓励和知识的帮助，我按照他们教的办法，多次与客户接触，终于得到了信任，使我迈开了成功的第一步。第一个客户的成功，极大地激励了我的信心，之后我又开发出了一张又一张保单。几个月来我期交保费7.7万元，件数17件，初步实现了自己的梦想。

通过大家的帮助，我由一个对保险一无所知，迷茫无助的人，转变成朝气蓬勃、积极进取的人。xx区部的氛围无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真积极，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，这都是在xx区部取得的意外收获！

今天的成绩只是迈出了第一步，今后的路还很长，我知道只有制定远大的目标，才能够取得理想的成绩。今年一季度我制定了参加市公司敦煌旅游的目标，决心在一开始就为全年打一场攻坚战，只要我努力了，即使不能实现最终目标，也一定能取得比一般人强的成绩！进入20xx精英俱乐部的前辈伙伴们，都是我学习的榜样，我要争取尽快加入精英俱乐部！其实，所有的新人伙伴们都应该有这样的决心，你才能真正

树立坚定的信心，在这个行业走得坚定而从容；入司时间长的老伙伴们，你们的客户积累比我们多，让我们很羡慕，但我们会在你们的帮助下，快马加鞭，取得更好的成绩，希望咱们共同进步，咱们的团队，咱们的区部一定能有更好的氛围，产生更多的机会！

我们的工作会遇到不少挫折，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的几个月期间，我每周都给自己定计划，按计划一家家去宣传，每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。

我为自己是一名xxxx人而高兴，我要更加努力学习和工作，用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓，迎接美好未来！再次感谢领导、伙伴们对我的帮助和支持。祝愿大家新年新气象，取得新收获！谢谢大家！

## 保险公司演讲篇六

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！

## 保险公司演讲篇七

女：亲爱的同事们

合：大家下午好！

男：光阴似箭，岁月如梭，在忙碌中我们不知不觉地送走了一年。

合：祝大家新年快乐、万事如意！

女：首先，请我们的总致开幕辞。掌声有请总。

总致辞。

女：感谢总的讲话□20xx年是值得我们回味的一年，这一年，兴进的每一天都在变化，都在前进。

男：随着公司不断发展，我们的队伍逐渐壮大。（加上一些公司当年的业绩）

女：然而，公司的每一点进步都离不开全体员工的共同努力。经大家评选，部门优秀员工是：（20xx年优秀员工名单）

女：请我们的总为先进员工颁奖。有请总。

总颁奖。

女:谢谢总。希望大家再接再厉,在新的一年里取得更大的进步,也祝愿我们公司的明天越来越好。让我们跨过时间的门槛,走向快乐的明天!(下面接第一个节目的开场词)

结束语:(抽奖篇)

女:激动人心的时刻来临了!接下来是给大家送出幸运的时候了。男:有请xxx为大家送出x等奖。

女:让我们猜猜第一个幸运者会是谁呢?抽奖环节。(播放欢快的音乐)

抽奖人员名单及奖品单。

结束语:(播放难忘今宵)

男;尊敬的各位领导、各位来宾

女:亲爱的朋友们

男:春节联欢晚会到此结束

女:愿新年的快乐给您带来吉祥、给您带来永远的顺利合:祝大家晚安

## 保险公司演讲篇八

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。