

保险演讲词说(通用10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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

保险演讲词说篇一

我之所以选择这个题目，主要基于两方面的原因：第一，基于函授学习的需要，前两年是理论学习，后半年是对两年来学习理论知识与实践相结合的检验，即学有所成的一种检验。第二，我在医保中心工作，平时对这块工作有所了解，触动了自己写作的动机。

20xx年五月学校安排了毕业论文辅导，在听了校领导和班主任老师的写作辅导后，我就开始多方面查找资料，精心考虑选题，在辅导老师毛老师的帮助下，我确定了撰写《对沾益县灵活就业人员参加基本医疗保险的思考》，确定选题后草拟了提纲送交辅导老师把关，辅导老师修改了提纲。于20xx年10月15日写就了初稿在指导老师的精心指导下反复修改，经过四次修改，终于于20xx年10月30日得以定稿。

题，不仅是扫清下岗职工再就业后社会保险关系接续的体制障碍的关键问题也是保护劳动权益、解决“边缘群体”社会归属感，从而缓解我国面临的长期就业压力的当务之急。

全文总共分为三个部分：

第一部份主要是介绍我县灵活就业人员人数众多，形式多样，但参保人数不多的现状。

第二部份介绍了目前我县灵活就业人员参加医疗保险存在的问题，一是灵活就业人员参加医疗保险缴费基数，费率、待遇享受等方面与促进灵活就业发展的要求不相适应，二灵活就业人员对医疗保险的认识不够，导致参保积极性不高。三目前的灵活就业人员基本医疗保险实施办法没有适应灵活就业人员的灵活特点，使得灵活就业人员的权益得不到很好的保障。四是管理部门对灵活就业人员参保管理滞后，没有有效的针对灵活多变的管理办法。

第三部份针对灵活就业人员参保的现状提出了几点建议。一积极完美政策，通过各种渠道大力宣传鼓励积极参保，做到应保尽保，加强对缴费基数稽查，做到应收尽收。二是在权利与义务对等原则下，建立多险种，多层次的保险体制，多变的缴费基数及缴费方式，努力协调处理贵留问题，把缴费年限与享受待遇挂钩。三是加强服务机构建设，把服务机构向社区劳动保障所延伸，建立医疗保险救助系统，尽快建设医保信息系统，提高统筹层次，制定一整套容易实施并且有效的异地就医，报销。转移制度。

这篇论文的写成凝聚着指导老师的辛勤和汗水，同时也是我在党校学习两年半的成果，应该说这篇工作研究是基本成功的，这篇论文有一定的可操作性和可论述性。鉴于平时我疏于写作，加之理论学习不够，所以文章也还存在诸多不足，如理论联系实际不够，论据不充分，标点符号的应用不够恰当，书写不太规范，这些问题有待于以后加以改进，毕业论文概述报告就此结束，谢谢大家。

保险演讲词说篇二

截至12月1日□xxx个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入xxxx万元，其中期交保费xxx万元，趸交保费xxxxx元，意外险保费xxxx万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至12月有营销代理人xxxx人，其中持证人数xxxx人，持证率xx%□各级主管xx人，其中部经理x人，

主任x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年xxx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理□xxx个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变要我发展为我要发展。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为xxx个险从根本上增强了凝聚力□xxx个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结合个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年7月份百日大战中，推出了群英会聚人民大会堂的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩□xxx个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是xxx个险长期以来始终坚持的方向，在xx年，xxx个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面□xxx个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确要工号就要上班工作的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

保险演讲词说篇三

时间过得真快，转眼间大家所共同经历的20xx即将过去，我们即将迎来又一个崭新而又充满挑战的年度。回首我在中行所经历的这短短半年时间，从校园生活走向工作岗位，这里给了我一个良好的平台，让我能释放我青春的能量，点燃我事业的梦想。这半年不仅有对过去的回顾，更有我对未来的憧憬与向往，让自己在新的一年里以更饱满的热情投入到工

作中和生活中，去创造属于自己的辉煌，实现属于自己的理想。入行半年的我对于即将到来的新一季有着新的打算，想必对于经验更为丰富，对这份工作有着更深了解的大家也一定会有这样的想法。

“承前启后”这四个字，虽然看似简单，但却拥有着深层的含义。树立好这一积极的心态，也是我们在面对即将到来的新的一年首先所要做到的。回顾即将过去的20xx年，这是普通而又不平凡的一年，在领导的带领下，全行员工齐心协力，紧张而有序地开展各项工作，奋斗在自己的工作岗位上，为全行年度目标的完成打下了坚实的基础。面临新的年度，自然又有新的任务，要求我们接受新的挑战。这不仅是对行领导设定目标的实现，更是对于自己的考验和机会。在新的经济形势和环境背景下，我们不仅要保持好上一年度的良好发展态势，更要争取在新的一年里锐意进取，把握时机，在新年伊始来一份真正的“开门红”。

当然，实干永远比空谈重要。要想实现目标，首先应该制定详细而又切实的计划，才能为“开门红”奠定良好基础。作为营业部的一名员工，我认为我们自己应该做到的，就是集中精力，认真做好自己手中的每一份工作。就我们柜面员工来讲，更是要加强文优服务，以真诚和热情的态度对待每一位顾客，用服务制胜，让我们的文优成为我们的品牌，也成为我们的优势所在。另一方面来讲，作为一线员工，我们要熟练自己的业务知识，提高自己的业务水平，认真研究各种产品，这样才能更好地为不同的客户提供不同的理财方案，在为客户理好财的同时，也从一方面提高了他们对于我行的认知度和认同感，更有利于提高我行的竞争力，在开门红时期取得更好的业绩。

在存款方面，要牢固树立“总量就是实力、份额就是地位、增存就是增效、增量就是竞争力”的理念，全面分析我们支行的资金组织架构及市场竞争的新动向、新特点，牢牢把握春节期间市场活跃和社会各类资金集中回笼的有利时机，大

力拓展新的领域，努力提高市场份额。同时结合我行实际，对于如何增加存款数量和质量，集思广益，开展一些有针对性的行动。在中间业务方面，要进一步加大工作力度，挖掘自身资源优势，做好细分客户工作，强化柜面服务水平，将基金、保险、三方存管等业务与存款工作有机结合。自身做好“一句话营销”工作，合理利用宣传折页等工具开展有针对性的营销，为“开门红”贡献自己的一份力量。

机遇与挑战是并存的，确实，大家所承担的压力也是非常的大，这就要求我们需要团结协作的团队精神。在各项工作任务压力大的现实情况下，最需要的是全行员工心往一处想，劲往一处使，我相信天宁支行是一个有行动力的团体，有凝集力的集体，有战斗力的集体。朝气蓬勃的我们，具有的优势在于我们的创新力，创新也可以看成是核心竞争力的关键因素。每天多一个新的想法，并将切实可行的想法付诸行动，对于我们来说，就是一个新的进步，长此以往，必能建立起他行所不具备的创新优势。我相信，事在人为，将我们的努力付诸行动，齐心协力共同奋斗，就一定能完成“开门红”的目标。

最后，我代表营业部和新入行的员工在此表态，在20xx年的“开门红”中，我们一定会抓住机遇，迎难而上，全力以赴，用我们的豪情壮志，用我们的实际行动，书写天宁支行新的辉煌。

保险演讲词说篇四

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！

保险演讲词说篇五

我亲爱的同事们，下午，好！今天非常的开心，能与大家共度这一美好时光。我叫王增光，来自豫北，今天能够站在这里，我非常感谢友邦给予我自信，给予我能量，非常感谢友邦的培育之恩。接下来我将简要分享关于我个人的三个问题与心得。

三个核心问题

我是一个什么样的人？

我不知道，我想我以往的经历会告您。我的家庭经济情况非常贫苦。读书的时候，我非常清苦。而这清苦的生活一直延续到我大学。期间，我做过建筑工人，做过教师，做过画师，做过文案。最终我还是返回了校园，并顺利、光荣、圆满的结业。经历改变了我，挫折与困惑改变了我。使我明白“只要坚持，必将成功；只要努力，必将美满人生”。我是一个什么样的人。我想，您可以为我下一个定义了。

我为什么会做保险这一行业？

两个字“选择”，四个字“自主选择”，六个字“完全自主选择”。为什么是这几个字？我们想一想。小学，中学，大学。社会竞争，父母期望，朋友攀比，上司强压使我们没有任何机会“完全自主选择”，总的来说我们都是“被-迫”中长大的。而我们不能一辈子生活在被-迫中！我很清楚，今天来到这里的每一个人都想主动的，积极的，有档次的生活在这个时空。可是，这个社会允许我们这么做么？不允许呀！

大学毕业后，我被-迫的来到中山一所很不错的民办学校并获得一份“不菲”的恒定性的收入，一份父母家人都非常满意的工作。直到20xx年9月，我才有勇气做出完全自主的选择，在诸多行业之间选择，我选择了保险营销这一行业，原因在于这一行业收入高低与否取决于自己付出的多与少，收入稳定与否取决于自己工作时间是否稳定。像这种完全自主，多元交流的工作平台谁不愿意来呀，除非你想一辈子都做蜗牛。

在诸多保险行业为何选择了友邦？

“完全自主的选择”，这个选择要慎重，要选就选最好的，最有档次的。在我决定来友邦之前，我非常详细，非常慎重的考虑了32天。在这32天里，我去过平安，去过人寿，去过中英，去过信诚等同类公司。知道我为什么这么做么？要知道，我所寻找的不是一份工作，而是一份事业。一份能使我，我也愿意致力于终身的事业。如果是你，你能不慎重么？是你，

你也会慎重考虑。经过一段时间考虑、斟酌。我明确的感觉到，在诸多同类公司中，友邦的培训是最为完善的，友邦的基本法是最为清晰透彻的，友邦的管理是最为人性化的，友邦的发展前景是最为广阔的，综合上述，友邦是最适合我们发展并成功的舞台。

今天我很清楚的知道，在这里的每一位都是对自己负责的，都是聪明的一类，都是经过慎重考虑而用宝贵的时间愿意来友邦发展自己的事业的，都是有意选择友邦作为自己事业的舞台。

在这里，我恭喜你们，恭喜你们为自己选择了一个满意的舞台。在这里，我欢迎你们，欢迎你来到百年老店，美国友邦。在这里，我祝福你们，祝你们明天的友邦人生路辉煌卓越!!!

最后，祝愿各位在新的一年里“家兴万事和，日进斗金才”。

其次是有缘。其实早在几年前，我就有机会成为平安的一员的。可是，因为对保险的不了解，瞧不起做保险的人士。不知道在这个世界上，其实每个人都买了保险；关键是向保险公司买，还是向自己钱包买。有头脑的人经过了解选择向保险公司投保，把未来不可控制的风险转嫁出去，确保自己辛苦赚的钱不被意外或大病抢走；一生健康平安，晚年过上幸福有品质的生活。而一般的人不经了解就做出草率的决定，选择向自己钱包投保，当不幸降临时，悔恨不已，正应了那句话：辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。我是个高傲又自负的人，当时没了解透就放弃了。斗转星移，大千世界，兜兜转转，经过参观培训了解后，我终于选择加入中国平安。真正是有缘千里来相会啊。因此，我会更加珍惜。

有钱又有闲，让荣耀常伴身边；让自己的潜能得到一次又一次的飞跃；让自己的心灵不断净化。在平安，我自豪，我骄傲。

这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。普通人等待机

会，优秀人抓住机会，卓越人创造机会。平安为我们提供了良好的舞台。经过一年多的磨练，我深刻认识到没有完美的个人，只有完美的团队。一个人是永远不能成功的。纵观历史，秦皇汉武，唐宗宋祖，一代天骄成吉思汗都不是靠单枪匹马打下江山，建功立业，创造不朽之功的。同理，做任何事业都离不开团队的力量。在保险业也一样，组织发展才是硬道理。给更多的人机会，成就别人，幸福他一生，我一生。只有大家好，才是真的好。我相信：知道路，就不会觉得路远，有了清晰的目标，持续地行动，最后一定可以引用诗仙李白的诗句来表达在平安的美好未来。“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”

让我们共同努力，让每个家庭拥有平安，让爱洒满人间，让病有所医，残有所仗，老有所养，幼有所护，不辜负这大好时代，创造辉煌的人生。最后，感谢各位的聆听。

保险演讲词说篇六

大家下午好！我叫xxx是中国平安保险公司一名普通的寿险代理人。很高兴公司能给我一个与大家交流的机会，一个展示自我的平台。我今天演讲的题目是“寿险，我相信了”。

谈到人寿保险，可以说去年的今天我还属于“险盲”一类，我认为我并不需要保险，即使xx年我曾经购买过一份人寿保险，那也是碍于情面的人情单。那么现在大家就要问：是什么让一名“险盲”成为了中国平安保险公司公司人寿保险的代理人呢？在这里我不能不提的是带我入司的xxx主管，她那种敬业、爱业、拼搏的精神深深地感染了我，作为朋友也为她今天取得的成绩而感到高兴，正是在她的指引和感召下才一步步走到了今天，在这里我想说：谢谢你对我的倾力付出！

真正的思想转变应该是在去年的十月份，我参加了新人班培训，认真学习了“中国平安保险公司人寿”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、到不尽的风险。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，就在我培训不久前，我的两个好朋友因车祸和肝癌相继离世，因为没有投任何保险，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。与此同时，我的另一位好朋友的女儿脑部异型血管突然破裂，生命危在旦夕，因治疗及时在武汉陆军总医院花去医疗费用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元的学生平安保险公司保险，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。

保险演讲词说篇七

大家好！

今天，我站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为县邮政局多做贡献的宗旨，参加邮政保险专柜团队经理竞聘。首先非常感谢各位领导给我这次竞聘、展示自我的机会，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采。

我叫，于年月出生，人，中共党员，学历。年月参加邮电工作，曾担任过职务。现任。回首过去的年，在领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人，并多次受到表彰：年，受到表彰。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名邮政保险专柜团队经理，能做好应该履行的职责。

今天我参加邮政保险专柜团队经理竞选，我想自身具有以下特点和优势：

要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步

的真实体现。

我具备系统的邮政知识、娴熟的业务技能。邮政知识方面，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。

邮政工作关系到的是国家与群众的财产安全，是一项要求非常严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从邮政工作人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们邮政行业，更是如此。

要想邮政保险专柜团队经理工作开展的有声有色，仅有优势还不行，还要有自己的工作思路和设想。

作为邮政一员，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。要求邮政人员筑牢团结的思想基础，把整个邮政成员的精力都集中到邮政工作中，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，让他们支持我邮政发展；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，实现经营目的。

(一)加强发展保险，提供业务发展

把发展业务保险作为的龙头业务抓紧抓好。业务保险目前在我局业务收入中所占的比重为%左右，其重要位置显而易见。此项业务要一如既往地坚持过去正确的思路和有效的做法不

变，坚持以窗口吸保、职工协保、舆论突破亿元大关。要坚持每月一次的市场调查分析报告制度，随时掌握市场动态和商业银行的政策动向，争取业务发展的主动性和灵活性；通过大力宣传推介各种服务功能，不断调整结构，提高差率，增加收入。

(二) 抓好服务，提升竞争力

倡导员工以一丝甜美的微笑，一句温暖的问候，一声真诚的道谢贯穿于存款、结算、汇兑业务的全过程，教育引导大家树立优质服务就是发展的生产力，真正成为客户的贴心人，使客户切实对我行“您身边的银行，可信赖的银行”的服务服务理念感同身受，不断挖掘优质客户，追求精细化贴心服务，不断提升网点的核心竞争力。

(三) 抓好培训，提高素质

员工素质的高低直接决定着我行竞争能力的强弱，发展潜力的大小，要加大对员工的学习培训力度，完善覆盖全员的教育培训体系，深入推进岗位练兵，提高教育培训效能。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，本着干什么学什么，差什么学什么、缺什么补什么的原则，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，使全体员工提高对培训重要性的认识，自觉主动地参与培训工作。

(四) 抓好内控，防范风险

通过开展不定期检查和业务复核制度，对业务结合部进行分类全程监督，加强动态分析，完善防错、查错、纠错自控机制，形成以防控“两大风险”为主要目的，以风险管理监控分析为主要手段，以业务复核纠错与数据监控预警为基本方法，以建立健全岗位职责为核心，与党风廉政建设一同推进、一同部署、一同落实，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闭环链条，提高每位员工自我管理、自我发现、自我纠偏、自我完善的能力。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心 and 热切的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我。我将带着希望，用信念和知识的双翼，带领中展翅飞翔。

谢谢大家！

保险演讲词说篇八

大家好！

我是来自中国xx-x人寿保险股份有限公司巴州支公司的xx-x□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92年开始。

92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。95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。

97年8月份我进入当时还在筹建中的中国xx-x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，我明白了一个道理，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！

保险演讲词说篇九

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！