最新保险公司的感谢词 保险公司演讲稿(优秀9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？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。

保险公司的感谢词篇一

2008是悲喜交加的一年，雪灾、地震、奥运、神七，让人永远铭记！

2008我选择了太平，我不敢相信自己的选择是对？还是错？在我刚融入太平这个大家庭时，曾犹豫、曾彷徨，是我的推荐人陈民芳高级经理不断的给我鼓劲，打气，加油！她说：“胡玲，你是我的奇迹，从我第一眼见到你，你的个性鲜明就给我留下了深刻的印象，今天你来到了我的身边，感谢你！每从一个行业转为另一个行业，神圣的行业赋予了你更多的责任。热情、勤奋、聪明集于你的一身，今天你走进了这里，明天有更宽广的舞台等待你的登场！”她的话一直勉励着我，坚信自己一定会成功！

不断的有人问我：为什么选择太平？我都骄傲地对他们说：因为我们需要太平！人太平、家太平、国家太平！太平是有八十年历史的民族保险品牌，这是一支中国寿险市场上年轻化、知识化、专业化的“三高团队”，因此我选择了他！

今天，在成功的路上，我已经迈出了一小步，在祖国60周年，太平80周年之际，我交出了一份令自己、令团队满意的答卷。责任、热情、勤奋不断的鞭策着我，迈向更广阔的舞台。

有人说80后是没有责任感，只图享乐的一代，512大地震、奥运会，80后自愿者的爱心行动、无私奉献，向世人昭示，我们是有责任、有热情、有知识、有智慧、勤奋进取的一代。我们是中国最有希望的一代！

保险是一份充满爱和阳光的事业，保险代理人是爱的传递者。通过我们的努力，当客户被唤醒对家庭的关爱，能更多的去考虑父母、伴侣和子女。我真的由衷地为他高兴。作为爱的传递者，在这过程中，我不仅仅得到了事业上的成功，更收获了尊重和友情。更坚定了我投身太平的信念。

经常有对保险还不了解的朋友问我，什么是保险？保险能给我们带来什么？这时我都会自豪的对他们说：“保险就是无私的爱!” 保险是一种爱的信仰。我要让身边的每个人都知道，有保险，可以让生活变得更美好！

保险公司的感谢词篇二

我叫xxx□来自xx区客户服务部，我今天演讲的题目是：让一线无忧。

20xx年2月份我入司到泰康人寿保险股份有限公司xx分公司业务处理中心至今，一直从事客户服务工作。只因入司时间短，需要掌握的专业知识多。为了配合其他其他岗位工作的顺利进行，我不断的学习、不断的积累，慢慢从中学习到很多的基础业务知识，同时也提升自己面对突发疑难问题的处理手段，丰富了自己对业务处理的综合水平。提高自身素质，牢固树立优质服务的意识和高尚的职业道德，提高工作效率，以便提高业务处理技能，完善客户服务工作。我一丝不苟、认真、仔细，不让自己的工作出现任何的差错。同时，对于其它相关环节岗位的职能和工作，也要加强基础知识的掌握和认识。在面对于客户对于缴费以外的业务咨询，准确、专业的为客户排忧解难，做一名综合即专业的客服人员。在做好基础业务知识的锻炼下，培养自己爱岗敬业的涵养。

干好一个工作，只有自己首先热爱这个岗位，才能充分发挥自己能力，为客户做好每一件事。每天以微笑的心情、以专业和真诚，服务于客户。我热情、我大方、我周到，让客户高兴而来，满意而归。做到不断改进，完善服务，为树立公司优质文明服务建立良好的形象。遵守公司规定，加强自我的管理意识，严格要求自己，以更好的工作状态，让领导满意。使自己成为一名合格的业务管理人员！

作为泰康人寿郑州本部的一名内勤员工，肩负在我们身上的使命就是一切工作以业务发展为导向，公司的荣誉为前提，不影响业务代表的利益全心全意的作好自己的本职工作。

首先从自身来讲，我们要提高自我的学习动力，提升自己的专业技能，快速全面获取信息和知识，符合时代发展要求更新观念的能力，及符合实际有利于推动发展的创新思维能力。只有我们不断的学习创新，提升自己的综合素质，我们才能把我们的专业发挥在实处，用我们所拥有的专业知识为客户和业务代表服务，同时也能提高我们的工作效率。和我自身的岗位相结合，投保规则、投保单填写的不断更新及险种的责任，保单的审核受理核保出单，问题件的处理的流程，及时的上早会宣导，都是我在工作中所要学习和不断反思的工作范围。通过自己的努力，尽可能的’使保单的问题件将至最低，减少问题初审差错率及受理差错，提高保单的出单时效，在工作中，全心全意的为营销，为业务一线服务，尽到自己的义务，为一线伙伴作好后勤工作，让他们无忧无虑的在业务一线上冲锋陷阵，无后顾之忧。再次，我们应该具有高度的执行力，对个人而言，执行力是“流程、技能和意愿”的统一。想好了，说好了，答应了我们就一定要主动的用行动来执行，并且要做到快和准，并且做到“心中有大，眼里有小，手头做细，敢于承担责任”。“快”就是要求我们迅速的行动，迅速的执行，及时的了解客户和业务伙伴的需求，及时的拿出办法去满意客户和业务代表的需求；“准”就是我们要做正确的事，正确的做事，拿出的办法一定要有效。工作有缓急之分，但是所有我们要做的工作都是重要的，业

务代表，客户及我们在一起共同工作的伙伴所交代的事情我们都要做到认真对待，不随意推给他人，尽自己努力完成，如果我们不能够完成的也一定要放在心上询问他人，这样不尽可以丰富我们业务其他领域的专业知识，而且对于客户来说，也可以尽显我们专业的服务水准，收到他人的好评。

最后，就像我们的员工宣言所讲，我的薪水来自于客户和业务代表，我要用对待家人的态度，用发自内心的真诚和体察入微的服务对待客户和业务代表。我的岗位、荣誉和尊严来自于公司，我要像关心自己的家庭一样关心集体，并积极成为学习型组织的一员。我所处的这个时代充满了变化、竞争和挑战，我随时落伍和被淘汰，我必须学习、自省、创新，决心捍卫团队荣誉和泰康品牌，用自己的城市劳动创造价值，回馈社会，为民族保险业的发展和人民的幸福安康风险力量，和泰康人寿共同成长！做到真正让一线无忧！

保险公司的感谢词篇三

各位亲爱的伙伴大家现在好，感谢大家的回应，仲夏的7月，高温流火，但是我们按时相聚于此，非常高兴在今天的晨会见到各位在座的每一个伙伴!首先对各位的按时出勤表示由衷的感谢，让我们把热烈的掌声送给我们正常出勤的自己。

每个胜利都是团队精神的写照，每一点进步都是伙伴们相互鼓舞和激励的结果。国寿人就是在这种团结拼搏、奋发向上的团队精神中一路打拼中成长起来的。现在就让我们以一曲晨操《向前冲》展现我们团队的文化士气，请全体起立，有请我们会跳的伙伴上台来带动一下。

非常感谢刚才为我们献上精彩晨操的各位伙伴，他们不但在工作上是业务精英，同样在舞台上充满活力与自信，充满迷人的风采，让我们再一次用热情的掌声向她们表示感谢!那么同时相信一首快乐的晨操过后呢能激发我们快乐的心情，也希望我们的团队都能拥有高昂的的士气和人气为我们带来好

的业绩。

我们说天天都有新鲜事每次晨会的这个时候我们都要准时为大家打开信息窗口,及时的了解我们身边的信息，掌握新的资讯，掌握社会最新动态，帮助我们开拓视野，积累与客户沟通的素材，下面就和大家一起关注一下今天的信息。

所以大家一定要通过这则信息知道，我们的保险市场还没有像我们想象中的那样小，我们国民需要我们把保险深入到他们每一个人心中。我们一定要把保险当成自己的爱心事业去做。喜讯我们携手并肩、我们激情飞扬，荣誉路上向前冲，与胜利同行，让我们加快步伐、抢占先机、展我风采、在荣誉之路上争向前，下面就我们一同进入今天的喜讯报道，看看谁在荣誉之路上冲在前面。

心得七月，是流火的季节!同时也是耕耘的季节!耕耘中我们继往开来，汗水与泪水铺就了腾飞之路!信心和勇气编织不朽的旗帜!今天我们相聚在此，共同分享真诚中一路走来的艰辛和喜悦!下面接祝大家热情的掌声欢迎xxx为大家爱做心得分享。专题让我们再次把感谢的掌声送给xxx伙伴，我们常说活到老学到老，要有一个良好的从业习惯，只有在不断的学习中才能够提高自己，锻炼自己，成长自己。下面就有请xxx经理带出今天的专题。

让我们再次把感谢的掌声送给经理。唯一不变的就是巨变，这已成为永恒的法则。昨日的辉煌已成为过去，明天太阳升起的时候，我们重新站在了同一起跑线上，明天又是未来，更远的明天我们还会拥有更多的期待，下面就借助大家热情的掌声，有请郭经理做今天的业务联系。

伙伴们，昨日的荣誉，已是美好的回忆，明天的辉煌，才是我们永恒的追求。下面请全体起立欢呼今天的口号：酷爽一夏，全力以赴。上下齐心，畅游北京。

保险公司的感谢词篇四

也许是自己太钟情于平安，所以我选择了这个职业过执著于业务，不知不觉在平安已工作六年。当今天我再一次与各路精英站在平安寿险、民族寿险之巅的时候，欣喜之余确是感慨万千，我赞叹平安在短短的十三年时间里成为中国民族保险业的中坚力量，赞叹平安在九百六十万平方公里的土地上培育了一代又一代的精英。成功路上我们洒下了汗水，但我们不会忘记是平安这块土壤给了我们养份。每次参加精英高峰会议，总会有新的感触，总会对生命、对保险、对自己走过的路有新的领悟。六年来，我始终把自己当作一名战士，始终把成为平安团险军营的好战士作为自己的理想和追求。下面我向各位“首长”和“战友”汇报自己的心得。

首先我认为全心投入是开启成功之门的钥匙。做保险既容易又不轻松，关键是你是否用心在做。营销职场曾挂过这样的口号“重复三十七次就是成功”。初入公司时，我也这么去做，以为不断地拜访即可创造业绩。其实不然，精疲力竭之余带回来的是拒绝，消耗的是希望。我绞尽脑汁，分析问题所在，发现逢门便进、毫无准备、对客户情况一无所知的拜访是行不通的。后来我在拜访客户之前，尽可能多地搜集、整理、分析客户的企业性质、行业状况、产品前景、效益情况、主要人员背景等等，然后再判断其是否可作为目标客户拜访。机会是属于有准备的人的。只有全心投入，才能捕捉到市场机会；只有善动脑筋，才能利用好机会。六年来，我坚持这样做攻下了许多“堡垒”，有的客户还反复从我这儿购买保单。

其次，创新才能永恒。新的世纪已进入知识经济时代。价格战和功利性的促销手法已非灵丹妙药，且终究与法制的市场经济是格格不入的。唯一不变的真理是变革、是创新。几年的从业经验告诉我，要做一名优秀的保险行销人员只知道产品的专业性是不够的，你的一言一行、一颦一笑都攸关你的销售业绩。同业竞争日趋激烈，如果你的销售方法、行为与

同业是“千人一面”，你可能总是有身陷围城之感。此时只有差异化才是你的“东风”，有时哪怕是一个小小的创意就会带给你意外的收获。记得在南京平安还被叫作江苏办事处的时候，我曾销过一种贺岁险，每张保额五千元，保费十元，图片相当于a4纸那么大。当时我自己的短期险做的不是很好，单载量一直做不大。动了些脑筋，我将图片设计为明信片大小，背面请客户总经理题字，祝他的员工新年快乐、全家幸福！保额设计为人意一万，家财一万，保费五十元。明信片由客户参与设计。当时承保了南京新街口百货公司，以后一发不可收拾，司法、电力保单纷至沓来。至今，短险累计保费约四百万元。一点点创意就带来了这么大的收益，六年来，我念念不忘“创新”，并在我的团队里朝也说，夕也讲，南京的学生险也在“创新”的土壤里孕育开花。

第三，“情绪管理”是成功致胜的根本。天助自助者。世上事不如意十之八九，特别是选择了保险销售这条路。客户的要求苛刻，同业的价格太低，说破了嘴、磨破了鞋、冷嘲热讽等等都会给你以挫折感，如不淡然处之、及时调整，你的销售生涯可能就此夭折。情绪低迷，还是情绪高昂，也就是你的“eq”□“aq”如何是你取得成功与失败的“分水岭”。几年来我始终相信“不经历风雨怎能见彩虹”，凭着这种积极的心态，使一个个困难、挫折在我面前低头，给我让路。

在刚刚过去的20xx年，集团公司英明地提出大力发展团险的战略目标，并且在人、财、物等诸方面已制订了鲜明的政策，为团险营造了良好的环境。我们作为一线的将士为此感到豪情满怀、信心百倍。应该说，过去几年团险发展是曲折的，队伍和业务的.发展都差强人意，大家都摩拳擦掌、跃跃欲试，期待着团险发展的春天的到来。今天团险发展的号角已经吹响，我们有信心也有能力在新世纪的征途上创造新的辉煌，使团险成为平安寿险的半壁江山，为集团公司五年内跻身世界500强、400优作出贡献。

最后，我要说到“感恩平安”。新世纪的扉页已经打开，我

也成了“七岁”的平安人。从一名普通的业务员，成长为副科长、科长、经理助理、副经理、经理，一步一个脚印，不敢有些许张狂和懈怠，矢志以求的是人生的圆满，成功的喜悦。其实，无论是成功还是失败，我只有一种感觉，那就是成功。当我回首过去跌跌撞撞的行程，是平安使我从“呀呀学语、蹒跚学步”到寿险精英，平安为我设立了一个个领奖台，给予我一个又一个表彰，有平安才有我的成就与成长。即使我摔跤了，失败了，我仍感恩平安，因为有平安这段经历，我的人生才显得丰满。平安决不会辜负一个勤劳而实干的耕耘人！纵有不如意之事，怎能奈何我坚定的销售脚步！无论是现在，我仍带兵冲锋在销售前沿，还是等我老了，退休了，告别平安，我将永远抱有一颗感恩的心，感谢平安为我带来的辉煌与成就！

保险公司的感谢词篇五

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

我的竞聘优势

1、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着以管理制度约束人，以政治思想激励人的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

2、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门中国演讲网专业代写竞聘演讲稿十余

年竞聘辅导经验，一万多件成功案例，服务涉及金融、通讯、保险、教育、制造业、服务业、公务员等各行各业，涵盖了各个职务层级，中国演讲网，当之无愧的竞聘辅导！只需说出您的具体要求、提供必要的材料，剩下的一切工作，都交给专家来完成！二十四小时求稿热线：一三二二零五三五零零六王老师，在线扣扣三一六三二七八七六和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

3、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，*年被**市政府授予五一劳动奖章，*年被授予优秀管理者奖章。支公司连续*年被授予*级文明单位，*级服务质量奖，*诚信单位，*五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设二十强单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领**公司上缴利润近*万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体

现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立创新奖，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

2、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽力，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践三个代表重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将**公司的各项工作不断推向前进。。

3、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

4、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆

怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

5、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立以人为本的管理思想和以市场为导向，以客户为中心的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

保险公司的感谢词篇六

xx是悲喜交加的一年，雪灾、地震、奥运、神七，让人永远铭记！

xx我选择了太平，我不敢相信自己的选择是对？还是错？在我刚融入太平这个大家庭时，曾犹豫、曾彷徨，是我的推荐人陈民芳高级经理不断的给我鼓劲，打气，加油！她说：“胡玲，你是我的奇迹，从我第一眼见到你，你的个性鲜明就给我留下了深刻的印象，今天你来到了我的身边，感谢你！每从一个行业转为另一个行业，神圣的行业赋予了你更多的责任。热情、勤奋、聪明集于你的一身，今天你走进了这里，明天有更宽广的舞台等待你的登场！”她的话一直勉励着我，坚信自己一定会成功！

不断的有人问我：为什么选择太平？我都骄傲地对他们说：因为我们需要太平！人太平、家太平、国家太平！太平是有八十年历史的民族保险品牌，这是一支中国寿险市场上年轻

化、知识化、专业化的“三高团队”，因此我选择了他！

今天，在成功的路上，我已经迈出了一小步，在祖国60周年，太平80周年之际，我交出了一份令自己、令团队满意的答卷。责任、热情、勤奋不断的鞭策着我，迈向更广阔的舞台。

有人说80后是没有责任感，只图享乐的一代，512大地震、奥运会，80后自愿者的爱心行动、无私奉献，向世人昭示，我们是有责任、有热情、有知识、有智慧、勤奋进取的一代。我们是中国最有希望的一代！

保险是一份充满爱和阳光的事业，保险代理人是爱的传递者。通过我们的努力，当客户被唤醒对家庭的关爱，能更多的去考虑父母、伴侣和子女。我真的由衷地为他高兴。作为爱的传递者，在这过程中，我不仅仅得到了事业上的成功，更收获了尊重和友情。更坚定了我投身太平的信念。

经常有对保险还不了解的朋友问我，什么是保险？保险能给我们带来什么？这时我都会自豪的对他们说：“保险就是无私的爱！”保险是一种爱的信仰。我要让身边的每个人都知道，有保险，可以让生活变得更美好！

保险公司的感谢词篇七

大家早上好！伴随着新一轮太阳的冉冉升起，我们又迎来了崭新的一天。窗外春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香，室内激情飞扬，正是展业的好时节。

十分荣幸这天的大早会由我来主持，我是来自x营业部的xx□我的增员人是十分优秀的xx经理，十分感谢他能够把我引领到这样一个环境中来，在那里借助大家的掌声对他表示衷心的感谢！

1、下方请跟我一齐关注天气状况：这天，春暖花开、草长莺

飞、阳光明媚、鸟语花香的好天气，十分适合我们展业，祝愿大家这天拜访多多，收获多多！

2、维护良好的职场秩序，是我们每一位合众员工的良好品质。早会开始之前，友情提醒大家将我们的通讯工具关掉或调整到静音状态，早会期间请大家不要随意走动，有吸烟习惯的'伙伴请暂时忍耐。

3、接下来有请大家全体起立，让我们心怀感恩，一齐诵读公司司训。

4、让我们继续满怀深情齐声高唱《相亲相爱的一家人》。透过大家饱含深情地齐唱，让我们更加坚定“加盟嘉禾，家和万事兴”的信心，让我们在“相亲相爱的一家人”的和谐大家庭里展翅飞翔！

5、锻炼身体，增强体质，健康的体魄才能够更好的创造完美的明天。让我们一齐跳起这天欢乐的晨操□xx□□请会跳的伙伴踊跃登场，一齐带领大家舞动青春的旋律！。

大家请坐。晨操给大家带来愉悦的情绪，感谢领操的伙伴，让我们用掌声表示感谢！

6、“风声雨声读书声声声入耳；家事国事天下事事事关心”，关注时事，爱岗敬业，提高我们的服务水平是我们每一个保险从业人员的职责，接下来，让我们以最热烈的掌声欢迎我们的xx新闻网》资深主持人xx伙伴上场！根据新闻资料稍作总结。

7、谁英雄谁好汉□x榜上比比看，接下来大家用最热烈的掌声有请尊敬的x经理给大家公布这天的业绩x榜！

8、每一份成绩的取得，无不凝聚着成功者对寿险行业以及对公司的满怀信心和对客户的高度负责，而且，每一张保单背

后都会留下闪光的足迹和宝贵的展业经验。成功自有成功的方法，接下来让我们有请这天的展业明星，他就是——x营业部优秀的伙伴——xx□让我们掌声有请他闪亮登场！

9、跨别昨日，迎来新的征程，未来的奋战我们将赢得新的荣誉，让我们摒弃那拖沓的往昔，共同迎来新的一天，让我们扬帆起锚，主宰自我，用最富激情的呐喊响彻晴天，下方，请全体起立，共同宣读这天的激励口号：不达目标誓不罢休！

保险公司的感谢词篇八

我一直在等待，等待一个邀约，这本是很多年以前该奔赴的约会，却姗姗来迟。这是一次迟到的相约，我的等待在暮霭中沉默，岁月在静静等待中流逝，一转身，就又过了一季，转眼间，已过了二十多年;这也是一次美丽的相约，更是用智慧驱散我心中迷雾的完美邂逅。

一直以来，保险之于我，是遥远而混沌的，虽然我受过高等教育。我们这一代人常被称为保险缺失的一代，在少年时代，我没有受过系统的保险知识教育，连知之甚少的保险知识也是来自于道听途说，其中更有许多歪曲和误解，更别说去购买一份有保障的保险。

在生命人寿的专业学习，让我心中的疑惑如迷雾遇到阳光一样逐渐消散。在此之前，我和很多人一样，保险意识淡薄，认为自己年轻身体健康不需要保险。我参加了新人班培训，认真学习了“生命人寿”的发展历程从这个故事中我彻底顿悟了，原来我和我所有人一样，都在无意识地每年重复着这样的游戏。根据中国人生命表统计显示，中国人的年平均死亡率恰巧是千分之三!也许有人说千分之三的概率很小，因为1000人之中才只有3人。但是真正有谁敢朝自己的脑袋开枪呢?因为对每个人来说，只有两种可能：生或死。因此，每个人的概率是50%。

我明白，天晴的时侯修房子的人，才是真正的智者。就像胡适先生说的：“保险的意义只是今日作明日的准备，生时作死时的准备，父母作儿女的准备，儿女小时作儿女长大的准备，如此而已!”用通俗的话说人寿保险就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，在风险事故发生时，能保障我们和家人，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。

思想的升华促成我心态的转变，让我真正地投入到保险事业当中来，拉开了与吉祥三宝相约的序幕。

吉祥三宝”的名字源于佛典《吉祥经》中最为上乘的部分。“奉养父母亲，爱护妻与子，从业要无害，是为最吉祥.”其中《吉祥经》中提到父辈爱、妻子爱及儿女爱，被视为人生三宝。吉祥三宝作为全世界第一张开光保单，以社会、公司、客户吉祥，以父母、妻子、儿女吉祥，完美诠释《吉祥经》及人生三宝的内涵。“吉祥三宝，大爱无疆”，客户每购买一张“吉祥三宝”保单，生命人寿将代客户捐赠10元给玉树灾区。

“吉祥三宝”采用当前市场上先进的保额分红方式，同时更注重保障功能，特设双倍人身保障，另外，吉祥三宝还配属了大病额外给付特别保障责任。在客户不幸患大病享受高额赔付后，主险责任继续有效，不影响客户理财收益及意外保障。真正实现了生命人寿“以人为本”的产品设计理念。

保险公司的感谢词篇九

早上好。这天是中国xx保险x分工司阳光区雷霆行动预演的第一天。很高兴能和在座熟悉的及即将熟悉的有志之士共聚一堂，共同学习，交流，探讨发展大计，创造完美人生。我要演讲的主题是《我爱我的团队，我增我的未来》。

我爱我的团队。我对我的团队想说三个词：一是有幸。二是

有缘。三是有感。

首先是有幸。中国x保险是中国的骄傲，业界的旗舰。人才的汇集，完善的培训，透明公平，公正，公开的晋升机制，团结进取，迎难而上，追求卓越，服务领先，创造价值，回馈社会的公司训导，令无数客户对平安的忠诚度愈来愈高，使公司人力，业绩不断创造新高。而且中国平安集团是中国唯一囊括了所有金融牌照的公司，在保险，银行，投资三架马车的带动下，大道平安必须会创造历史，亘古辉煌。我以在这样的公司为荣。而在众多分公司中，东莞阳光区占有举足轻重的地位。阳光区在东莞保险业绩一向遥遥领先，而我所在的3部又是阳光区的发源地，培养出无数的优秀部门及职业经理人才，让许多人到达了时间和财务自由的理想人生。让无数家庭拥有了平安，让社会更加完美和谐。我庆幸自己的选取。

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。但是，因为对保险的不了解，瞧不起做保险的人士。不明白在这个世界上，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取向保险公司投保，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，选取向自己钱包投保，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，我最后选取加入中国平安。真正是有缘千里来相会阿。因此，我会更加珍惜。

再次是有感。来到平安一年多了，有些感受，感想。在这500多天里，学到了不少生活之道，沟通艺术，谈判技巧等等。看到有人做得风生水起，有人做得一愁莫展;看着每一天有新面孔的涌入，也有同学的黯然离别。但是，无论是暂时的离去者还是依然奋斗不息的人，都会无悔在平安的岁月，都会

由衷的感激平安一系列的培训，无数的竞赛活动等。让我们既有钱又有闲，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。平安为我们带给了良好的舞台。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。一个人是永久不能成功的。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：明白路，就不会觉得路远，有了清晰的目标，持续地行动，最后必须能够引用诗仙李白的诗句来表达在平安的完美未来。“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。