保险公司演讲稿九篇

保险公司演讲稿 篇 1

我叫_____，来自_____区客户服务部，我今天演讲的题目是：让一线无忧。20__年 2 月份我入司到泰康人寿保险股份有限公司_____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！

一座桥梁，要有桥墩为之作柱，否则难以流通千车万人；一枝红玫瑰，要有根茎为之作柱，否则难以飘香于情人节；一座高楼，同样要有支柱，否则，难以拔地而起，而我们的公司，其支柱又是什么？是全体员工的敬业精神。古今中外，敬业被多少有志之士视为人生的座右铭，敬业也成就了多少伟业和功名。“为人性僻耽佳句，语不惊人死不休”体现了一代诗圣杜甫对写作的敬业精神，做几千次试验，甚至拿自己的胡须作试验品，体现的是一代发明家爱迪生对发明事业的敬业精神。从毕业到今天，加入泰康这个大家庭已经有接近半年的时间了，泰康这个团结一致，积极向上，爱司敬业三高团队，让我完成了从一名学子到社会一分子的小蜕变。保险业是一个服务性的行业，经常挂在同事们嘴边的便是“服务没有小事”，“服务到绝望为止”，他们不仅说到了，做到了，而且还做得让服务的客户人人满意。一封封的表扬信，充分的说明了泰康人的敬业精神，我们的客服人员，每周几次往返于市内与郊县之间，用自己最真的心去和企业之间沟通、交流，为他们面对面提供的服务；我们的理赔人员？

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。

那么怎样我们才能做到真正的配合营销的脚步，让奋战在业务前沿的伙伴们及公司的客户对我们放心呢？

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！

保险公司演讲稿 篇 2

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我，×××，英语本科毕业。1984 年 7 月毕业分配到中国人民保险公司山东省分公司原涉外业务处工作。自 1984 年至 1994 年十年间，先后从事涉外水险、非水险及国内财产险、运工险业务的管理工作，1994 年，省公司成立营业部，自己作为业务骨干，到营业部担任业务科长，经历了从保险业务管理到保险业务经营的转型过程，也经历了营业部从无到有，从小到大的业务发展过程。其间我个人的保费收入连续多年位于营业部第一名，曾被授予全省系统“展业能手”的光荣称号。 1999 年省公司机构调整，我被调入省公司国际业务部工作至今。

我的竞争优势：

一是有丰富的从业经验。在人保工作的二十年间，可以用两个十年来概括，前十年从事业务管理工作，后十年从事保险经营工作，并一直担任业务科长。这不仅使我积累了大量的管理经验，提高了组织协调能力；同时，又丰富了我的展业、承保、理赔及内部管理工作的经验。

二是有较强的适应市场竞争的能力。多年的保险一线工作，使我对保险市场有了深刻的了解，既体验到创业守业的艰难，又品尝了收获的甘甜。按照“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，每一年的续保工作都如同做新业务一样，要根据当时的市场情况，根据保户的最新要求，适时地调整费率，增减险种，为保户提供最恰当的个性化服务，这样才能留住保户并建立长期

的业务关系。发展是硬道理，因此我每年都要在巩固旧业务的同时不断拓展新业务，这样才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。发展业务，效益为先，“发展效益险种，优化险种结构”是我做业务的宗旨。几年来我所作的业务其中财产险、货运险、责任险等险种的保费占我总保费的 70%以上，机动车主要是企事业单位的车队业务，创造了良好的经济效益。

三是具有高度的团队精神。在营业一部期间，我曾带领全科八人连续多年超额完成保费任务，保费收入一直名列营业部首位。四是承办了许多大项目的展业、承保工作。我承保的山东松下有限公司，从该公司成立至今已连续承保了七年，年保费从开始的几十万发展到最高时 130 多万，险种从开始的一个险种发展到现在的五个险种，另外，我还承保了济南煤气公司、泉城大酒店、轻骑铃木、济南钢铁股份等大企业，为客户提供了不同形式的保险服务。

机构人员重组，建立起科学规范、高效顺畅的内部运行机制，是公司股份制改革的重要内容，是公司顺利实现股改上市、全面推进公司发展战略目标的关键举措。我愿意积极参与这次改革，参与竞争上岗。此次我若竞聘上该岗位，我将全力协助本部门总经理完成好部门的各项工作任务；协助部门总经理制定相关承保政策及营销方案；根据不同客户群的不同需求，推销不同的保险产品；定期组织指导、培训营销队伍，确保营销人员的技术水平

和个人素质不断提高协助部门总经理研究开发个险业务营销技能,开拓新的业务销售渠道,为个险业务销售提供信息与技术支持。总之我愿意以更加饱满的热情，投入到今后的工作当中，为人保事业的兴旺发达做出我应有的贡献。

我将协助本部门总经理制定并组织实施本部门的工作目标、业务计划和内部管理制度，确保部门高效有续地运转。协助本部总经理组织实施大型商业保险项目和统扩业务的投、赵秒，认真做好每项投、招标业务的标书，确保业务的成功率。协调好与其他公司和中介机构的关系；组织好异地业务的联保、共保和统扩业务的开发与管理。协助本部总经理建立并保持与相关部门及有关行业系统的关系，及时获取信息不断拓展新业务。

保险公司演讲稿 篇 3

各位领导、各位同仁：

下午好！

在充实繁忙的工作中，感觉时间过的很快。20__年已经过去，不经意间我到客服部工作已经 4 个年头，四年来，在大家的共同努力下，__公司的客服工作在全省综合考核中一直名列前茅。尤其是 20__年，为不辜负总经理室对自己岗位留用的信任，我在工作中更是认真负责、兢兢业业，尽力将各项工作做到最好。

营业厅服务标准化建设是20__年客服三项重点工作之一，客服部对营业厅的服务检查和监督从年初开始一直是紧抓不懈，并实行常态化的奖罚月通报制度。在上半年省公司聘请的外部神秘人服务检查测评和省公司对全省13个市分公司的43个营业厅的服务标准化检查中，__公司在这二次检查中的综合得分排名都为全省第二。在43个营业厅得分排名中，市公司营业厅以98分位列第一，并连续三年保持总公司金牌服务示范窗口营业厅称号。上半年省公司客服工作考核，__公司服务效能考核得分全省排名第一，省公司客服类重点工作完成评价达A类公司标准。在省公司下半年营业厅服务标准化检查中，__公司综合得分全省排名第三，在省公司聘请的外部神秘人服务测评中，__公司又以各环节平均得分98.73分的最高分列全省第一。总公司“感动_____20__年度人物”征集评选，全省客服系统一个推荐名额指定由__公司上报，部门员工__x获得推荐。一份耕耘一份收获，付出得到回报是我在20__年工作中最值得骄傲的事情。

在20__年的工作中也存在不尽人意的地方，__公司客户投诉量一直居高不下，全年投诉总量达1483件，较上年的972件上升了52%。虽然，20__年投诉处理工作在全体投诉处理人的努力下，430件有效投诉都得到妥善处理，最终纳入考核的有效投诉为0，KPI过程性指标考核达到挑战目标。但因投诉量增长过快、考核管控不力，投诉处理工作到年终考核时，由优秀变为良

好。所有的付出与努力未达预期目标，不能不说这是20__年工作中的一件遗憾的事。

20__已经过去，20__年一切都将重新开始，新的一年客服工作要紧紧围绕总经理室的战略发展目标，继续抓好抓实客服三项重点工作。从年初开始，要将有效减少客户投诉量作为工作的重中之重来抓，营业厅服务标准化建设、微信平台线上线下活动、增值服务优化落实、投诉处理能力提升等工作要进一步巩固完善。

20__年__公司客服工作的目标为：各项考核指标进入全省前三，KPI 及过程性指标考核达挑战目标。

新的一年，衷心希望和大家一起努力，共同实现既定的工作目标！谢谢！

保险公司演讲稿 篇 4

尊敬的各位领导，亲爱的伙伴们，大家好！

我叫莫飞，来自财富管理业务部。今天给带来演讲的题目是《感恩，从新华开始》。 有人说，忘记感恩是人的天性。当我们偶然来到这个世界上，什么都还没来得及做的时候，我们就已经开始享受前人带给我们物质和精神上的一切成果了。这就提醒着我们每一个人，要怀有一颗感恩的心。

请问在座的伙伴们，有没有一毕业就进入保险公司的，有吗？请举手告诉我！其实还是有挺多的，谢谢各位！最近看到一个脑筋急转弯，它问的是“夫妻双方有一个共同点是一模一样的，分毫不差，有人知道是什么吗？”而也告诉刚才举手的伙伴们一个好消息，我们这一帮人也有一个一模一样的共同点，我们都叫保险宝宝！请大家感谢公司，是它给了我们机会，让我们能够拥有一个共同的名字，同时也要感谢自己的双眼、自己的心没有被花哨的世界迷惑了双眼，幸运的加入到了这个朝阳行业。

工作至今已有一年，最初的目标很物化，能养活自己，不向家里伸手要钱，解决人与物之间的问题，是生存的需求；而最初的我便是将幸福寄托在了这物化的未来上。从最开始的外勤转入内勤，随着生活的慢慢稳定，幸福并没有伴随着物质如约而来。官高的抱怨、位卑的抱怨、工资低的抱怨、工资高的也抱怨。

面对越来越现实的社会，房价、物价的飞涨让我们似乎更加焦虑，像传染病，交叉感染。业绩上不来，内勤不安，怕外勤队伍心态不稳；外勤也不安，没有收入，看不到希望；在现如今的CPI 屡创高峰的情况，富的不安，怕财富有一天就不算数了；穷的也不安，自己的境遇会改变吗？就在这抱怨、焦虑和不安之中，我们突然发现，幸福，终于成了一个大问题；而“感恩”提起，则很少被人提起，甚至是“想起”。

今年来由于种种原因，始终都没能聆听到黄总的教诲。而七月某一天的早会上非常幸运，这一“梦想”终于得以实现了。十几分钟的讲话有对伙伴们工作的肯定，也有对伙伴们的批评，甚至对一些现象的愤怒。其实之前的我一直都无法理解什么是“提高员工的幸福指数”，那天我算是体会到了。

跟为了开一次会需要凌晨 12 点坐车，经过 4 个小时颠簸，强忍着睡意开会的伙伴来说我们真的很幸福；跟职场在“红灯区”，回到办公室需要七弯八拐的伙伴们比，我们真的很幸福；跟各支公司在读书与思考的时候只能看“哑剧”相比，我们真的很幸福！

就这样我突然有一个疑问，幸福与否难道真要与他人相对比才能体现出来？前几天一场同学聚会，有人说自己在法院，听起来是个很不错的单位，但是她告诉我，那是一个能养老的地方，每天八个小时的时间能有六个小时去跟别人“煲电话粥”；又有另外一个人

说自己在银行当柜员，每天都跟钱打交道，看起来确实是一份很体面的工作，但是每天都是存款、取款、转账、改密码 ?? 在她们身上我看不到一点年轻人的朝气，没办法从她们的言语中感受到哪怕一点点的幸福，这个时候我又发现了自己真的很幸福！早夕会准备、给外勤伙伴上课、去点与银行人员沟通，读书与思考等形形色色的事情让自己不停的运转起来，这在我看来就

是青春磨砺。不同的环境，不同的心态，一年、两年、三年甚至多年之后，我们的未来一定就像我们在读书与思考中所讨论的那样，是我们能够看得到的。

古人聪明，把很多的提醒早变成文字，放在那儿等你，甚至怕你不看，就更简单地把提醒放在汉字本身，拆开“盲”这个字，就是“目”和“亡”，是眼睛死了， 所以看不见；这样一想，感恩的恩字也很不错的，一个方框把围绕着人，下面一个心字，别人的帮助一直围绕在我们的身边，提醒我们心里一定要时刻惦记着，所以形成了恩。

常说：“三有三为。”

心中有祖国，为祖国做件事。不是为了回报、感谢伟大的祖国么？

心中有集体，为集体做件事，不是为了回报、感谢温暖的集体么？

心中有他人，为他人做件事。不是为了回报、感谢生活中的每个人么？

说到感恩他人，做天晚上凌晨一点，我回到公司办公室拿点资料，发现，咱们的早会会议室依然灯火通明，发现我们朱青经理、钟丁夷、邓恩华三位还在为了今天的演讲比赛布置会场；我相信大家都知道，但凡有这样的活动，加班加点的绝对这几位伙

伴，我希望现场以及视频前其他中支的伙伴给他们致以最热烈的掌声好吗？中医说我们的肝是属火的的，如果不能按时作息的话，肝火就会变得旺盛，从而让我们的脾气变得急躁。所以，我们的伙伴平常为了大家能够更好的工作，经常是熬夜加班，所以偶尔的嗓门大点希望诸位多多体谅，我相信只要多一个笑容，我们的的工作就将更加顺畅，理解万岁！

大家请看，这个是什么？对，这就是我们读书与思考计划的奖励——书城购书卡，而我手头上拿的这本书就是我用卡为自己买的第一本书是中央电视台主持人白岩松的《幸福了吗》，其实我们今年有季度奖、还涨了工资，但是对于我来说最有意义的还是读书与思考这个活动，是它让我平复下了浮躁的心，踏进了书城的大门并认真的挑选这需要的书籍，从这以后我买书的频率高了，发现想买的书还有很多，同时也期盼着公司什么时候能再办一些这样的活动。我的室友看着平常只知道玩游戏的我会埋头正儿八经抱着一本书的时候，他也会在书柜上找上一本他感兴趣的，坐在一旁阅览，并说着“你们公司不错、不错。”

亲爱的各位伙伴，让我们闲暇之余不妨多想想那些为了公司年没有与家人好好过一次中秋的伙伴；那些难得去北海旅游一次也要为银行的人带回 50 只大闸蟹的外勤伙伴；那些顶

着烈日、冒着寒风挨家挨户陌生拜访的营销战士们；正是有了这么一群人，我们才能在如此华丽的职场、享受如此稳定的生

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/025314103040012010