

2024 年保险讲话稿（共 4 篇）

第 1 篇：领导讲话稿之保险讲话稿

保险讲话稿

保险公司个人演讲稿

保险公司个人演讲稿

各位朋友，大家好：

我是来自中国 xxx 人寿保险股份有限公司巴州支公司的 xxx，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矗

97年8月份我进入当时还在筹建中的中国xxx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！

同志们、朋友们：

党的十六大提出了全面建设小康社会目标，其中有项重要内容：建立健全社会保障体系。这也是是党中央、国务院改善民生、促进和谐社会建设的重要任务，是一项重大的民生工程。对于促进社会经济发展、维护社会稳定都具有重要作用。商业保险作为社会保障体系的重要补充，满足了人民群众多层次的保障需求，正在有效地发挥着它社会“稳定器”、经济“助推器”的作用。但是，由于保险业在xx县起步比较晚、基础比较薄弱、覆盖面也不够广泛，保险的功能及作用都还没有得到充分的发挥，与全面建设小康社会的要求不相适应，与构建社会主义和谐社会的要

求不相适应，与建立完善的社会主义市场经济不相适应。因此，xx 保险业要发展需要站在一个新的起点上，下面，我就推进保险工作谈几点意见：

一、统一思想，充分认识我县保险业发展的重要意义。保险，我们不能把它单一的考虑成一个简单化的市场行为，而应该看到，它是政府发挥社会保障功能，政府不能延伸到的部分，需要保险公司这样一些行业作为补充的重要形式。保险具有经济补偿、资金融通和社会管理等功能，是市场经济条件下风险管理的基本手段，是金融体系和社会保障体系的重要组成部分，在社会主义和谐社会建设中具有重要的作用。

加快我县保险业改革发展有利于应对发生灾害事故而带来的风险，能够有效避免广大群众因病致贫、因病返贫。我县每年因为自然灾害、交通和生产等各类事故造成的人民生命财产损失巨大。由于受体制机制等因素制约，我县企业和家庭参加保险的比例较低，仅有少部分灾害事故损失能够通过保险获得补偿，既不利于及时恢复生产和生活秩序，同时也增加了政府财政和事务负担。加快保险业改革发展，建立市场化的灾害、事故补偿机制，对于完善灾害防范和救助体系，增强群众自身抵御风险的能力，促进经济又快又好发展，具有不可替代的重要作用。

加快保险业改革发展有利于完善社会保障体系，满足人民群众多层次的保障需求。从大环境讲，我国目前处在完善社会主义市场经济体制的关键时期，人口老龄化进程加快，人民生活水平提高，保障需求不断增强。从小环境讲，我县农村人口占据绝大部分，他们的养老、医疗、子女教育问题亟待解决。因此，加快保险业的改革发展，鼓励和引导人民群众参加商业养老、健康等保险，对完善社会保障体系，提高全社会保障水平，扩大居民消费需求，实现社会稳定与和谐，都具有重要的现实意义。

二、要理清我县保险发展思路。如何去理清 xx 保险业的发展思路，面临的状况，变化了的形势，提出工作措施和目标，加快保险产业的发展。这项工作主要的载体还主要在保险公司。我想不能够以不变应万变这样的思维方式来对待保险工作。如何充分了解认识经济发展中保险业的重要作用，如何深刻明了正在变化的经济发展中竞争的形势和同业竞争的形势，如何提升保险业的工作水平和竞争能力以及如何确定好保险业发展的目标和提出更加具体的措施，既涉及到一个

行业，也涉及到不同的公司，我们都要研究。

三、要加强保险行业自律，规范行业行为。目前，保险业之间的竞争更多的是一种价格的恶性竞争。竞争的手段单一、不科学，不符合市场经济发展的基本的游戏规则。在规范这个行为当中，有一个诚信的问题，当然这个诚信的主体是几个方面。既涉及到保险公司，也涉及到业务员、投保人，还可能涉及到政府有关部门。我想作为行业来讲，要进一步树立诚信意识，加强行业自律，使 xx 县的保险行业进入一个良性发展的轨道，以良性的竞争方式促进 xx 保险业的健康发展。

第四，要提高保险队伍的素质。不可否认，保险公司解决了大量下岗职工的就业问题，这是一个好事情。但是有时我感到这些业务员的推销给人感觉不是很好。也可能是双方的沟通不够，容易让人产生逆反的心理。也可能有些同志年龄大一点，他自身对保险的学习还不够，宣传和解答也就比较简单化。所以有时感觉推销险种的这些人员素质还不够高。如何提高保险业队伍的整体素质，这个问题要作为主要的课题来研究。这种素质的提升不仅仅是去进行市场开发的问题，还有从整体上去提升保险公司的竞争能力及服务水平的需要。

五、是要加大对保险业的宣传力度。保险在 xx 乃至 xx 还处于初级阶段，发展水平还比较低。但经济发展的速度比较快，构建和谐社会的要素是若干个方面构成的，所以保险的发展空间还是大的，市场还是大的。因为经济的拉动也好，人民群众对保险逐步的增强认识也好，以及保险业发挥实实在在的的稳定器和助推器的作用也好，都说明应该会有一个好的市场空间。再加之保险的投资融资功能和其他一

些功能的有效的发挥，我相信，这些综合性因素能够促进保险业更快的发展。作为保险公司要思考，如何加强宣传，增强影响力，如何增强对市场的影响力。

最后，中国人寿 xx 公司，你们作为 xx 县唯一由县政府指定承办农村小额人身保险的保险公司，也承担了我县学生保险的工作。今年 7 月州政府也下发了“关于实施‘乡镇金融服务全覆盖’计划加强金融机构空白乡镇金融服务的意见”。在这个前提下，我希望你们以此为起点，不断扩大农村小额人身保险、商业保险覆盖面，不断提升自己队伍的服务水平，不断为我县乃至全州的乡镇金融全覆盖做出自己的贡献。

总之，做好保险这项工作任重道远、意义重大，保险的发展也是一个系统工程，需要各方的支持，也需要自身的努力，需要营造一种良好的整体环境，也需要用各种方式和手段来改善和提高保险工作。我相信通过大家的努力，xx 的保险业一定能获得更高更快的发展，迎来 xx 保险业机遇的春天，为实现我县经济跨越式发展和全面建设小康社会目标作出新的更大的贡献！

十分感谢行领导给我这样一个机会作为本次负责保险及三方业务的产品经理协助大家做好
三

季度竞赛的产品销售工作，同时十分荣幸有这样一个机会参与到网店一线的销售中来，一直以来，作为个金部的后台人员，我更多的接触到的是销售理念，对于实战经验累计的比较少，在坐的各位专业经理、柜员，都可能比我实战经验丰富，大家都是我的老师，希望大家能够

指导我、支持我、鼓励我，多跟我交流沟通，多提宝贵意见及建议，我们一同努力，做好本次产品竞赛任务。

通过前期行领导对本次竞赛的工作指导，及一些相关文件的学习，站在产品任务及激励的角度和大家分享一些我个人对本次竞赛的认识：

1、本次竞赛独立于网点的月度绩效以外，单独考核，一品一价，同时定价标准较上半年有大幅提升

2、多劳多得，干多少，拿多少，产品激励充分兑现到具体销售人员

3、熟悉竞赛产品计算规则、做好高收入产品销售，做好本网点特色产品销售，是竞赛成功与否的关键。那么，从本次竞赛产品来看，保险产品无疑是目前全员创收的一个有力手段。同时，目前保险产品的激励是力度是多重的，最高可达到四重 1、产品开单即有保险公

司直接兑现激励，2、销售收入部分最低按照 22.60%比例兑现给大家，期缴产品按照销量的 8%折算收入，趸交产品按照销量的 3%折算收入 3、省分行每周保险产品销售最大单特别激励，4、保险公司根据销售金额提供的特别激励例如信诚公司在 7 月 1 日-9 月 30 日推出了一些针对销售人员的激励方案，激励是十分丰富的，如何能够获得，其实十分简单，目前阶段，大家要做的仅仅只是发现客户、锁定客户、配合保险公司人员做好客户邀约、客户跟进工作即可。前期，我行通过保险阐述会取得一些较好的业绩，（例如：唐家墩支行，上周六举行的阐述会，现场预单 36 万元，通过后期跟进，目前是实开单 16 万元，所以，产品阐述会是十分重要的。

那么我们 8 月份的具体目标就是做好产品阐述会，同时阐述会的客户邀约工作不应该仅仅局限于大堂、低柜、理财，网点所有人员只要发现目标客户推荐给保险公司驻点人员，就有可能促成销售，获得相关激励。也许销售的成功仅仅来源于你一个小小的发现。为了更好的完成相关工作，我希望大家能够配合我做好以下几点：

- 1、网点保险产品联络员做好保险驻点人员的业绩督导工作，形成保险公司竞争态势
- 2、安排好网点人员及时反馈营销业绩，一旦开单，即可通过短信，lotes 反馈与我，便于我做一个全辖时时业绩通报
- 3、与保险公司人员沟通，做好竞赛期间网点保险阐述会计划，预达目标，与下周一之前反馈我部，目前竞赛期间，保险公司渠道资源是十分有限的，各个行都在争强，要想将资源用好用足，我们就必须早安排、早动手，早准备。以上，就是关于保险产品一些观念的分享，同时提示大家，竞赛中无余额的三方存管开户是不计算业绩的，余额越高，开户折算比例越大，请特别大家关注

我要说的就这么多，希望大家能够多指导我，我们一起努力，做好各项产品竞赛任务。

篇 2：保险公司银保年度启动后讲话稿(盛放赢春,旗开得胜—xxx 行启动会讲话)盛放赢春 旗开得胜

在 xxx 银行 2010 开门红启动会上的讲话

尊敬的 xxx，各位朋友们：大家下午好！

今天，很高兴与在座各位一起参加今天 xxx 银行与 xxx 共同举办的 2010 年开门红业务启动大会。今天的会议是一个承前启后、继往开来的会议。我们上周四刚在内部召开了开门红全员启动会，随后马不停蹄，立刻准备，今天就举办与 xxx 银行的业务启动会，提前启动了开门红。及早准备，及早谋划，预示着我们 2010 年的开门红业务一定可以红红火火、顺利

利！借此机会，我谈几点想法，与大家分享。

一、回顾与感谢

xxx 银行与 xxxx 的关系密切、合作卓有成效。自合作以来，双方始终本着战略合作的态度，着眼未来的思维，真诚合作，相互支持，相互帮助，创造了合作典范。2009 年，在国内、外经济环境不断变化、市场监管力度不断加强、寿险市场持续高速发展、竞争日趋激烈的情况下，截至 11 月 30 日，xxx 实现银保新单保费突破 5 亿元，占据 xxx 银保 23%的市场份额，xxxx 在 xxx 银保市场的主导地位进一步巩固。通过并肩作战，携手迈进，全年 xxx 银行代理

xxx 新单达到 1 亿元，其中期交保费 1500 万元，同比去年 亿新单保费及万期交保费来

说，业务有所下滑，但也说明 xxx 银行巨大的保费空间及发展潜力。为加强 with xxx 银行的合作力度，扩大

双方合作成效，同时加紧将 xxx 银行建设为我司的核心主渠道，在新的一年里到来之前，我们提前筹划、提前布署，确保双方明年取得更好的合作成果。在此，我谨代表 xxx 分公司

对 xxx 银行各级领导、全体精英同仁对我司工作的大力支持表示最诚挚的感谢！谢谢大家！

二、形势与目标

站在 2010 的起跑线上，我们的压力更大，任务更重。2010 年是更具挑战的一年，银保渠道的市场监管进一步加强，规范经营的环境将更加强化。但机遇与挑战共存！市场占比进一步提升的需求与压力，激励我们要更加深入开展合作，不遗余力发展银保业务，坚定不移巩固市场主导地位。xxx 银行中间业务收入提升的发展需求，激励我们要做大银保平台，优化业务结构，大力发展期交业务，努力提升经营效益。基于此，我们制定了 2010 年开门红的发展目标，即 xx 代理 xx 新单保费要突破 亿元，期交保费突破 万元。面对 xxx 银保市场的巨大潜力，我们要跳出计划看市场，紧盯市场谋发展，目标的设定只是我们向前发展的方向与指引，是用来超越的。所以我相信，不论市场多么风云变幻，多么荆棘密布，只要我们同心协力，携手共进，2010 年我们一定能够创造新的辉煌！

三、方法与措施

针对一季度的开门红工作，我也想利用这个难得的机会，提几点意见供大家参考：一是 xxxxx 将始终坚持以 xxx 银行为核心主渠道，切实考虑 xxx 银行保险代理手续费收入

力争大力突破的需求，我们将全力以赴配合 xxx 银行，确保 2010 年开门红在 xxx 银行渠道的率先突破，而且是重大突破。xxx 银行的执行力度是各家银行中最优秀的，也是 xxxxx 最重要的战略合作伙伴，我也要求 xx 各营业区要给予高度的重视，加大资源投入，加强沟通与联系，加强督导追踪，争取第一时间打开局面，为达成各项指标第一做好有力的保证和铺垫。二是要立足于“抓早抓主动”，把握好全年特别是开门红的销售节奏。首先，早筹划，早

准备，及早营造一个良好的销售氛围，为全年业务的顺利发展打下坚实基础。从即日起，各单位要立刻行动，积极组织好各项销售活动，尤其是特训营活动，形成火热的销售氛围。

同时，要做好春节、元宵的假日营销，为开门红的冲刺做好准备。春节、元宵假日时间较长，是客户合家团聚的大好时光，同时也是银保业务开展的大好时机，所以如何做好春节阶段的假日营销十分关键，对一季度开门红的业绩至关重要。最后到了三月份则是开门红巩固、冲

刺阶段。总之，掌握好销售节奏，张弛有度，走好、走实开门红阶段的每一步，才能营造好销售氛围，确保一季度开门红任务目标的超额完成，为全年目标的达成打下坚实的基础。三是在保证规模的同时，期交要继续保持高速增长。为了保障银保合作的长远持续发

展，满足双方日益增长的手续费收入和创费创利能力发展需要，保证期缴业务在 2010 年开门红期间延续今年的顺势发展很有必要，所以我们希望开门红期间期交业务要比 09

年有更大提升。此外，我们也希望双方在合作的过程中，能够确保政策的延续性和对银保业务长期支持的惯性。

xx 十分重视和珍惜与 xxx 银行的合作。希望在今后的合作中，双方能把合作对方作为最重要的战略伙伴去换位思考，一起拓展客户、维系客户，创造出更多更大更好的业绩。最后，祝愿 xxx 银行在新的一年里各项业务收入蒸蒸日上！祝愿我们的合作取得圆满成功！同时也预

祝在座各位身体健康、工作顺利、万事如意！谢谢大家。篇 3：保险公司银保启动会致辞
王总在银保系列 2011 年开门红启动会上的讲话 尊敬的贾总裁、银保系列的各位精英：大家上午好！首先，让我们以热烈的掌声欢迎今天亲临启动会现场的贾总裁一行。日月开新元，天地又一春。在这个辞旧迎新的虎年岁末，我们掀开了泰康人寿河南分公

司银保历史上的新篇章，写下了河分银保发展史上最为浓重的一笔。昨天，我们成功摘下银行保险“规模、期缴”双达成的桂冠，继续领跑全系统。在此，我谨代表分公司总经理室向

大家表示最热烈的祝贺和最诚挚的感谢。2010 年，我们在总公司“以价值为导向、发展大个险、建设大分公司”的战略指引下，规模、期缴齐抓共进，保费平台实现新跨越。截止 12 月 21 日，我们共实现保费收入 87.7

亿元，稳居系统第一，市场第二，今年有望跨越 90 亿新平台。同时，我们在价值的创造上稳

步向前。截至 12 月 21 日，大个险累计实现保费收入 11 亿，全系统第一，提前两年完成了新

三年战略的 10 亿大个险目标。平台的跨越，价值的提升，离不开银行保险的巨大贡献，目前银保新契约规模保费已突

破 65 亿，期交达成 7.5 亿，圆满实现规模、期交双丰收。此外，fic 也表现不俗，一举突破千万平台，累计承保 1046 万。银保续期突破 2 亿元，13 个月继续率达 90%。银保二开也有效

展开。银保的蓬勃发展，为河南分公司早日实现“百亿分公司、十亿大个险”的目标做出了巨大的贡献。河南分公司银保的全面胜利，离不开总公司贾总裁的战略指引，离不开分公司陈宝芝总的正确领导，更离不开全体银保将士的辛勤付出。你们永争第一、精诚团结、无私奉献、勤勉专业的精神是分公司银保制胜的法宝，值得河南分公司全体伙伴去学习、去发扬。河南分

公司为有你们这样一支钢铁之师感到骄傲和自豪。我再次代表分公司经理室对你们取得的成绩表示由衷的祝贺，并对你们的辛勤付出表示真诚的感谢！2011 年，又是新的起点，更是新三年的起始，我们要用新思维去坚定不移的推进新三年

战略，用新格局去谋划新三年的宏伟蓝图，用新跨越去实现新三年的伟大目标。要继续坚持以价值为导向，以营销为核心，发展大个险，建设大分公司；坚持以客户为中心，严抓基础管理、基础建设、专业化经营。力争成为系统内总规模第一、大个险第一、价值贡献最优的

大型分公司。

对于银保系列，就是要积极响应总公司的号召，要快速积累客户，尤其是优质客户，快速实现客户价值最大化；要大力发展期缴、fic、银保二开；要进一步强化专业经营，完善销售培训体系，夯实队伍基础；要进一步强化系统运作能力，推行标准化管理、精细化管理。从而为早日实现“三好”公司做出应有的贡献！我们相信，在贾总裁高瞻远瞩的战略指引下，在分公司陈宝芝总的带领下，在全体银保将士的团结协作下，河南分公司银保一定会在新三年的发展中不断前行、不断突破、不断跨越，创造一个又一个奇迹，抒写一个又一个辉煌。今天，我们将再踏征程，让擂响的战鼓成为我们冲锋的号角，让我们以中原儿女特有的豪情，奋马扬鞭在 2011 年开门红的战场，共同收获一个金光灿灿的开门红！谢谢！

篇 4：2012 年开门红启动会出征词领导讲话激励演讲稿(保险网络)为自己出征

——2012 年“开门红”启动出征词 xxxx 银保渠道各位将士们：大家上午好！

今天非常高兴能见到全市银保渠道的各位销售精英们。首先我代表公司党委、总经理室向大家一年来的辛勤付出表示最衷心的感谢和最诚挚的慰问！大家辛苦了！12 月 1 号，全市个险渠道进行了启动。今天银保渠道和团险渠道也在这里隆重举办 2012

年“开门红”的出征启动。银保渠道销售队伍是一支新型的队伍，从全行业、全国、全身的发展趋势来看，这支队伍未来的发展潜力非常巨大。我记得产寿险 96 分业经营以后，我们在市

场上招募了第一批营销伙伴。这批营销伙伴后来大部分人都成了管理人员、区部主管。而今天我们在座的 150 多位银保渠道的精英们也一样，未来，在你们当中，肯定会有一大部分人

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/208130105110006102>