

保险公司员工优秀 篇 1

各位领导、各位优秀的伙伴：

大家下午好！

我叫，是今年刚刚步入社会的一个毛头小子，由于今年刚刚大学毕业，所以对于未来，我一直抱有着一份美好的幻想。今年 7 月份，我怀着这份憧憬，夹带着这份对美好生活的向往，步入了民生人寿保险股份有限公司这大家庭的行列当中，也就是从那一刻开始，我的梦想开始起航，我的激情也将绽放。

民生人寿保险股份有限公司始建于 XX 年，总部设立在北京，是由中国保险监督管理委员会直接管理的七家全国性保险公司之一。由于在保险行业当中，民生的创建时间比较晚，企业相对于来说比较年轻，所以说，企业的发展势头是相当的乐观，发展规模相当之广。虽然说是我从大学毕业的一名普通大学生，保险是我所从事的第一个行业。可是当我真正的接触这一行业，真正的踏入民生的那一刻开始，我从内心里发觉我是如此的幸运，我能有幸的加入民生的这个大家庭当中，我能如此幸运的能和这充满朝气的公司共同进退，将成为我人生中的一笔宝贵财富。

我加入民生的时间并不是很长，掐指一算也就两个多月的时间，可是，民生人寿保险股份有限公司却带给了我一笔丰厚的人生阅历。

首先，这两个多月来，我每天必须穿着自己一直习惯不来的衬衫，打着生疏的领带，一双锃亮的皮鞋在这两个多月的时间里也失去了以往的光泽，伴随着我的只有自认为成熟的标记——公文包。成天一身都市白领的形象，在南昌市大大小小的银行网点不停的穿梭当中。也是通过这每天不停的学习，我逐渐的爱上了我这份工作，我爱上了我这份工作的热忱，我爱上了我这份工作的神圣，我享受着每天所学到的知识，我享受着每次客户的那句“熊顾问”。当每个客户能够说上一句，服务态度真好的时候，心里那种喜悦是任何事情都比拟不上来的。

其次，我是个追求快节奏生活的人，现在都市生活的竞争日趋激烈，对于刚刚从大学毕业的我来说，年轻就是我的本钱，为什么我还要用一种倦怠的心里、一种缓慢的生活节奏，去影响我以后的生活质量。这并不符合这竞争激烈的市场需求，这样做迟早要被社会给淘汰。于是，民生人寿给了我们这样一个去努力，去冲，去闯的平台，让我们创造出我们的财富，让我们能够适应市场的需求所在，能够不被社会所淘汰，过上更好的日子。所以，我每天都在乐此不疲的奔波于各网点，乐此不疲的学习老同事传授给我的营销理念，我尽量把这些经验之谈，归纳成自己的能力，总结出适合自己的一套销售方法，然后在实践操作中，运用不断更新所学来的知识，来完善好自己的工作质量，同时，也在享受着工作带给我的无限乐趣与爽快。

在过去的两个多月的时间中，我还记得我第一次向客户做营销，第一次出单，第一次受到网点上的`委屈，也正是因为这许许多多的第一次，逐渐的磨砺了现在日益成熟的自己。第一次营销，我变大胆了；第一次出单，我能创造财富了；第一次受气，我更成熟了。虽然说在公司，我的业绩不是很好，我的工资不是很高，但是公司却在这么多的第一次当中对我进行的教育与磨练，这种无形的资产，是让我一辈子都永生难忘的可观收入。在民生人寿，我不仅学会了如何创造自己的财富价值，更是在逐步积累着自己的人生价值。所以对待公司，我一直抱有一份感恩的心，我感激公司能够教育我，我感激领导能够批评我，我感激同事能够鼓励我，更感激所有的所有，能够用颗包容的心来接待我。也正是因为有你们，有民生，我才不会被社会给淘汰。所以，我在以后的日子里，我一定会用自己的实际行动，为公司带来更大的收益。 12 保险公司新员工演讲稿

民生人寿保险股份有限公司，这个二十一世纪的新型企业，保险界的后起之秀，正在以自己独特的经营理念，本着为客户着想的经营态度，在中国的保险市场上逐渐壮大。做为中国三大金融巨头产业之一，保险行业现在越来越被大家所认同，特别是 XX 年的 sars 之后，中国的保险行业更是取得了突飞猛进的快速提高。而民生人寿保险股份有限公司在市场最需要地方时候成立，无疑是给中国的保险业市场

打了一剂强有力的强心剂。民生经过这几年的不懈的努力，逐渐在中国奠定了自己的市场。在民生，我看到了企业的凝聚力；在民生，我看到了团队的战斗力，在民生，我已经被这个企业的文化与气息深深的感染。民生，正在以突飞猛进的势头，在中国的保险市场上打下属于自己的一片天与地。我相信，在不久的将来，我们民生这支虎狼之师，在中国的市场上，能够成为像国寿，平安一样的领军人物。

我的演讲完毕，谢谢大家！

保险公司员工优秀演讲稿 篇 2

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！随着社会交往的日夜频繁，演讲与口才成了当代人不可或缺的一项能力，但“演讲”对于我来说，是一个了不起的挑战，曾记得大学里那次蹩脚的演讲迎来了评委的瞠目结舌，今天，随着阅历的增长，我想让大家见证我点滴的成长，在这里我演讲的题目是忙碌的三尺柜台，爱国爱司的最好表现。

尊敬的各位领导，同事们！作为柜员出单员，我们是公司形象的窗口，也是公司服务水平的提升者，更是公司腾飞的羽翼，在这里，爱岗是我们的职责，敬业是我们的本分，奉献是我们诚挚而崇高的价值追求！

作为保险战线上的普通一员，每天清晨我们便在三尺柜台上用微笑迎接第一批客户，我们早已牢记那来有迎声，问有答声，走有送声的服务理念，早已习惯了车辆过户，上保险这些单调重复的工作。等送走最后一位客户忙碌一天后又投入到匆忙的单据整理中，等走出公司营业大厅时已经是筋疲力尽！这就是我们最基础的工作，也是我们最基础的服务，是我们所有保险人用汗水浇灌公司这耀眼的奇葩！

作为一名出单柜员是责任心和道德感铸就了我们全新的服务理念，是长期的工作感情让我们把服务两个字升华在心中，是信任和真诚让我们永不要忘记服务宗旨！在我们人保公司有多少同志，心怀事业之心，有着一股子不服输的劲头，凭着对人保工作的满腔热情，我们的同志个个求上进，互帮互助，真诚友爱，出现了许多业务能手、服务明星。同事们！是我们人保员工将理想和挚爱奉献给了情系千家万户的柜面

出单工作，以满腔热忱默默地为顾客送上一份温馨。在保险业竞争日趋激烈的今天，学习和掌握新的业务知识，是做好本职工作，提高工作效率的基本保证。我们认真学习相关理论知识，利用业余时间强化学习，这提高了我们办理业务的速度、增强了准确性，减少了客户的等待时间，赢得了客户的信任和欢迎，这些年来是神圣的使命感和责任心把我们和公司的命运联系在一起。我想，作为保险战线上的普通一员，爱岗敬业创先争优这就是我们爱国爱司的最好体现！

保险公司员工优秀演讲稿 篇3

尊敬的各位评委、亲爱的同仁：

大家好！

我与保险相逢是一个偶然，道听途说的，让我对保险止于一知半解。走上保险这个岗位，可是说是一个必然，因为我在口口相传的口碑里，明白了保险，是今日为明日做准备。

走过几载的春华秋实，保险这条路在我记忆里渐渐地明朗，在这棵大树下，有许多人享受了庇护，有许多人打开心扉，把保险当作一个朋友，一个知己，一份依托。我在许多人尊敬的目光里，感受到了一份信赖，一份由来已久的感动。

生活，总是美好的。有许多的未知无法预料，但是有保险相伴，未知也不再担忧，仿佛有一个坚固的房子，有风有雨也不怕，这种安全感和归宿感，在心里，是那样的踏实。于我，感受到的是一份责任。

当尊贵人生摆在我的面前，我以自己的理解力仔细阅读它的每一个章节，深切领会这份保单所赋予的厚重，当我合上尊贵人生的扉页，我知道我又开始了新一轮的使命，这是我与尊贵人生一个必然的约定，让尊贵人生走进寻常百姓家，让寻常百姓也能过上尊贵的生活。

冬来，很冷，使空气变得清晰，一切都是那么的明朗。我相信尊贵人生以其内在的明朗一定会给更多的人送去温暖，让更多的人信赖，让更多的人懂得珍惜。

其实理财，是一门学问，尊贵的人生就是在科学理财的基础上起步的，每个人对安全稳健理财、渴望快速见利体验感、长久返还、产品高收益、领取灵活、避税避债功能等方面的需求，一直都没有变过，

这些在尊贵人生里都能得到满足，还有更大的惊喜就是它还可以满足客户自己都想不到的需求。

尊贵人生有自己的密码，10199，其含义是 10% 代表着开户十天即返 10% 关爱年金，1% 代表的是 60 周岁前每年返还首期基本责任保险费的 1% 的关爱年金，9% 代表的是 60 周岁前每 2 年返还主险基本责任保险金额的 9%，9% 代表的是 60 周岁至 80 周岁每年返还主险基本责任保险金额的 9%。

其实尊贵人生就是一个高息的活期存折，第一笔钱存入 10 天后就可返利 10%；直到 60 岁，每年都会返还当年存款的 1%，作为存款奖励；60 岁前每两年还可以领取保额 9% 的生存金，从 60 岁直到 80 岁，每年可以领保额 9% 的养老金；80 岁时就可以有一大笔的祝寿金。即使这些钱不领，也会有一个活期金账户把这部分钱安安稳稳地存着，按日计息、月复利计算，随时支取。也就是说经过几十年的积累可以拿到一大笔钱。每年还有年度红利和终了红利派发。

投入一份尊贵人生，可以世代相传下去，人生也可以帝王将相，稳坐富足生活。品一杯红酒，看一轮明月，一份祥和，一份尊贵，其实什么都不遥远，关键是行动。智者，总是能看见别人看不到的曙光，如果都能把握住尊贵人生，智者每个人都是。

我与尊贵人生有一个必然的约定，就是晚霞满天时，宁静的家园。

保险公司员工优秀演讲稿 篇 4

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！

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、经营业绩、发展远景以及《保险法》，我想我会终身受益，更有一个叫千分之三的故事，让我的思想进一步深化。

某兵营流行这样一种游戏：上级军官每年一次召集部下 1000 人，发给每人一把枪，并告诉他们：这 1000 把枪中只有 3 把枪有真的子弹，要求他们每人朝自己的脑袋上开一枪，剩下的人可以在余下的一年里无忧无虑的生活.....

游戏进行着，每年一次.....

如果你是其中的一员，你敢朝自己的脑袋上开一枪吗？每年都开一次？我想我是不敢的，伙伴们，你们敢吗？

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。根据中国人寿生命表统计显示，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% 。

既然这是一个逃不了的游戏，既然人生中存在着不可规避的风险，我为什么不及早做准备呢？

我明白，天晴的时候修房子的人，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，它集吉祥与爱心一体，给人们带来平安和祥和，更是融入了万千人士的爱心和希望，它如此珍贵与美好，怎能让我不对它充满期待？怎能不让我激情澎湃？

“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。

更有特色的一点是它是理财能手。

也许在很多人看来，金钱是财富、股票也是财富，知识、感情、时间同样都是财富，但理财又何尝不是一种财富呢？一个钱币最美丽的状态，不是静止，而是当它像陀螺一样旋转的时候，而吉祥三宝正是这样一款能让钱币转动起来的理财好伙伴。

“吉祥三宝”采用保额分红方式，保险金额随客户年龄增长而不断提高，有效缓解由于通货膨胀带来的经济损失，确保未来时期的购买力。同时客户还可以享受到年度红利和终了红利双重收益，安全保值，稳定增值，确保资金安全。满期时客户可以一次性领取“吉祥三宝”所有利益，可作为孩子的教育金、婚嫁金，也可作为自己的置业金、养老金，科学合理的规划人生。

拥有如此多优势的吉祥三宝，它是每个人必不可少的朋友，它的诸多优点，注定了我与它的携手，

我坚信寿险是最有效转嫁风险的方法，能给人们的生活带来幸福、安宁、关爱、快乐、享受。在这里不禁要向没有保险的人问一句，吉祥三宝，我相信了，你呢？还犹豫什么？

浓浓的咖啡跟茶，只有细细品味方能感觉它最真切的浓香，有些

利益要用心去体会，有种灯，需要闭上眼睛才能看见，而吉祥三宝，它就是这样指引我们走向快乐幸福的星座，它是生命之树上的一片绿叶，它更是我心中的一轮明月。

生命真的很脆弱，生命也很孤单，少时陪伴我们的是父母，中年时是男女朋友，后来是老伴了。可是又有什么是永久的呢？到我们都老了，父母也去世了，孩子成家了，孙儿也上学了，也许更糟糕的是老伴也离去了，孩子也走了，是否我们会一无所有，不，我想，至少，那时我还有你——吉祥三宝。

人世间风云变幻，缘聚缘散，有多少爱情正甜蜜，有多少童话正凋零？然而我始终相信，因为有你，吉祥三宝，我将得到永恒的幸福。

吉祥三宝，你是我生命中最美的相遇，我相信我不是你生命中的过客。

我不知道流星能飞多久，值不值得追求；我不知道樱花能开多久，值不值得等候。

但我知道我们的约会像樱花般美丽，像恒星般永恒，值得我用一生去守候。！

保险公司员工优秀演讲稿 篇 5

尊敬的评委老师，亲爱的伙伴们：

大家早上好！我来自中国保险股份有限公司贵阳中心支公司成功部的李敏，我今天演讲的题目是《我的第二个老公——金瑞人生》。

原来，我是一位小学教师，xx 年 8 月生了一个可爱的小宝宝，正高兴之余，却发现我的老公由于工作的劳累，身体就越来越差，此时，我感觉肩上的责任重了。偶然间了解到金瑞人生这个产品，我认为非常适合我，于是我立即存下了 20 万元的保障，自我们结婚以来，它是那么无微不至的照顾我，关心我，呵护我，尽管我的长相很丑，尽管我的工作不是很好，它也没有嫌弃我，与此同时，它无意间成了我的最爱——好像我的第二个老公。

在我 25-50 岁这期间，是它，是它带给了我真幸福，是它让我少了心理压力，是它教会了我怎样存钱，然而，我 25 岁这年，我向它存入了 11240 元，而且我还马上拥有了 20 万的重大疾病保障，它说只

让我向他存入 xx 年，相当于每个月 1000 元左右，我这一辈子就不要担忧任何的保障与责任问题，我想了想，也是啊，向我们这样的青年，一般都是上有老下有小，压力是很大的，你想啊，我又是我家的顶梁柱，要是哪一天我不幸患了重大疾病，医治需要 20 万元，那我不就为家庭减少负担了吗？

而且，在我得到赔付以后的钱就不用向它提交了，我同时还要继续享有保障，在我 50.60 岁期间，如果没有经济收入，那时我不但为孩子减轻了负担，同时，当孩子需要经济帮助的时候，我还能骄傲的说，你需要多少，老妈帮你搞定，你想啊，在自己没有经济能力的时候，还能为孩子减轻负担，还能帮助孩子度过难关，这是多么自豪的事啊！在我 70.80 岁期间，如果我儿孙满堂，心无挂碍，卸下了担子，我就能周游全世界，实现我的梦想。

在我含笑离去的那天，它还会付给我孩子一大笔钱，也会替我永远照顾我的孩子，朋友，你是不是觉得我有这样的第二个老公很幸运呢？你想拥有吗？如果你也想自己拥有这么“好老公”的话，就赶紧带上你的身份证去保险公司找金瑞先生登记结婚吧，祝天下有情人终成眷属。谢谢大家。

保险公司员工优秀演讲稿 篇 6

大家好！

我叫王茜，来自太平人寿 x 分公司营运部。我演讲的题目是《爱洒太平 逐梦一生》。

人生总是有几多幸运，02 年，我一个刚刚步入社会的大学生，有幸成为太平人寿营运部的一员，我庆幸，我喝彩，我感动！

我庆幸，自己能跻身这样的集体，风雨沧桑数十载，一路打拼，一路行；我喝彩，自己能立足这样的团队，持续创新，规范经营，永续发展，同塑太平；我感动，自己能拥有这样的队伍，为百姓的富裕安宁，为社会的和谐稳定，用心经营，诚信服务，诚信立司，效益兴司，专业治司，合力强司，不辱使命！

正是这样的集体，为一个客户，会奔走于乡间山村，跋涉于瑟瑟寒风中；正是这样的团队，为百姓的利益，要出没于大街小巷，忙碌

于春夏秋冬；正是这样的队伍，突发事件，第一个看到他们调查的身影；重大事故，第一个见到他们理赔的行踪。不理解吗，那就用专业说话；不配合吗，那就让你感动；不支持吗，那就让你看到价值；不信赖吗，那就用诚信保证！太平人就是这样一点一点铸就了业绩的辉煌，太平人就是这样一步一步闯出了品牌效应！

是啊，看那调查人，三九寒天，大雪封路，偏远山区，无法通车，只能一步一步的硬撑。记得那天，下着暴雪，我的电话响了，信号时有时无，原来是我们的调查人小张，他笑着说，他掉进大雪坑里了，他笑着说，他爬了半个小时爬上来了，他笑着说，可惜了，一包方便面，掉雪坑里，找不到了

就是这个小张，赶到了调查点，发现客户在投保前就有大病就诊资料，为防止骗保，他要把资料带走，没想到却遭到村民围攻。面对一些没有投保意识的村民，面对一些不懂投保规则，和对投保不信任的村民，小张用专业说话，用真情讲解，用诚信劝说，不但取得了客户的理解，还增加了新的客户。村民说，他们听了小张的话，很感动。

同样的调查人，老婆在产房待产，而在产房外的他，忙着自己理赔的案件，一刻也没停。

同样的年轻人，老婆怀孕 25 个月，突然流血，万急时刻，他却不能赶回，只能在电话里安慰几声。

营运部的经理，似乎没有节假日的概念，早上第一个来的是她，晚上通宵加班的是她，手腕挫了，肿的开不开门，坚持上班的还是她，谁劝也不听。

理赔室主任，从怀孕到孩子出生前，没休过一天，住院了还叮咛

刚参加工作的年轻人，有事情第一时间打电话。她说，除了她在手术台上接不了电话，剩下的任何时间都可以接听。

一桩桩，一件件，很平常，很普通，没有什么惊天动地之举，没有什么豪言壮语可说，但却有着“天行健，君子以自强不息”的

执着；有着“士不可以不弘毅，任重而道远”的担当；有着“会当凌绝顶，一览众山小”的高瞻；有着“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金”的付出！这是情，这是爱！

爱不是数学，没有得与失的计算。爱是力学，一个支点，方可承重千金！爱不分大小，小爱的汇聚就是正能量的爆发！

不是吗，我们运营人爱着，我们太平人爱着，爱公司，爱事业，爱客户，爱社会，爱中国！

有了这份爱，太平人心心相通；

有了这份爱，太平人奉献情浓；

有了这份爱，太平人乐在其中；

有了这份爱，太平人寿打造世界金融服务的杰出中国品牌的愿景定能成功！

爱洒太平，逐梦一生！

保险公司员工优秀演讲稿 篇 7

尊敬的各位，亲爱的同事们：

大家好！我是非车险部的。带着青春的激情，带着对未来的憧憬。此时此刻我最想说的是：身为人民保险的一名普通员工，我是幸福的。在人民保险的这片沃土上，我们并肩耕耘，播撒汗水，拥有广阔的天地，拥有尽情施展才华的平台，我们还得到了比其他工作岗位更多的关爱与支持，这一切极大丰富了我们的生活和事业。今天，我代表的不是我个人，而是武林公司所有默默耕耘在人民保险的工作岗位，为武林公司的发展奉献着青春和汗水的员工。谢谢你们！（鞠躬）今天，我演讲的题目是——我的人保梦之“与武林同成长”。

不知不觉我已与武林公司相伴了快三年时光。我见证了公司规模从一个亿到两个亿的突破，创造的一个又有一个的记录；而公司则看着我从一个稚嫩的学生到慢慢精通业务知识的基层客户经理的转变。

保险公司员工优秀演讲稿 篇 8

各位、各位同事、各位朋友：

企业荣辱、我等与共。在座的各位都是“天安”大家庭中的一员，有的毕业于大中专院校，有的来自社会，有的更早的参加了工作，无论源于何处，我们抱着同样的理想、奔着同样的目标走到了一起，“天安”成了我们人生新的舞台，成了我们发展的载体。现在，“天安”是已经开始了事业腾飞的步伐，俗话说：好的开始是成功的一半，

我们怎样跟上“天安”的步伐，为“天安”发展做出贡献呢？我觉得应该以“天安”为家，从自我做起，从小事做起，去关心她，去建设她，让她变得更美好。

以“天安”为家，就是要时时处处维护“天安”的形象和利益。“天安”的兴衰与我们紧紧相连，这就要求我们爱“天安”的一草一木，同一切损害“天安”形象和利益的言行做斗争，象保护自己的家庭一样保护“天安”。在“天安”，个个是主人，不能袖手旁观，我们每个人都应想方设法在“天安”这个大家庭的坐标系上找到属于自己的坐标，而不能脱离于这个大家庭。因为一滴水只有放进大海，才可以显示它的光辉，才可以发挥出他的作用和力量；以“天安”为家，就是要真真正正把她作为自己的家，与顾客永远站在一起，把顾客当朋友，当亲人，视他们的事为自己的事。

以“天安”为家，就要从小事做起，从细节入手。老子说过：天下难事，必做于易；天下大事，必做于细。我们从事服务工作必须从细节做起，一个微笑，从一声问候，一次提醒做起；从每天的仪表，从顾客走进来的第一个动作，第一个神态，第一句话这些细节入手，而这些往往被我们所忽视。我们对一件小事的反思绝不是小题大做，而是体现了一个以企业为家的员工应有的责任感和事业心。著名的海尔“十三条”是从不许随处大小便开始的，我们能说肯得基、麦当劳不讲细节吗？为了炸薯条的质量，他们可以远涉重洋进口小小的马铃薯。我们能说世界 500 强企业都不讲小节、细节吗？可口可乐、沃尔玛、丰田汽车哪一个的成功不是从小事做起。俗话说“干一行，爱一行”，认真工作，做好每一件小事，就是尊重工作，也就是尊重自己。

以“天安”为家，就要有一种自觉、自律、自重、自省的。没有自觉、自律、自重、自醒的，哪怕是有再完善的制度，再严格的管理，再高效的执行力，也形同虚设。从我做起，就是要遇到困难不推脱，顾客需要帮助主动上前，用洋溢着微笑的面容对待顾客，让每一位顾客都有一种亲切而熟悉的感觉。面对客户的误解和错怪，保持宽容和坦然，面对赞扬和激励，保持谦虚和清醒。从我做起就是不论面对怎样的客户，始终都要用真诚的态度、愉快的情绪感化他们，用自己的

真诚换来客户的信任。

一艘航船的航行需要一位成功的舵手，更需要团结一致的水手。我愿做默默无闻的水手，没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。但我仍然为“天安”时刻准备着，时刻准备着为顾客耐心的解答，时刻准备着为顾客优质的服务、完美的服务，时刻准备着牺牲自己的休息时间，时刻准备着加班加点无怨无悔。我希望和大家一起努力，用我们优质服务、诚信服务，把“天安”打造成顾客的家园、避风的港湾，旅途的加油站，把我们的“天安”经营得红红火火，让我们的明天更加辉煌！

保险公司员工优秀演讲稿 篇 9

我与保险相逢是一个偶然，道听途说的，让我对保险止于一知半解。走上保险这个岗位，可是说是一个必然，因为我在口口相传的口碑里，明白了保险，是今日为明日做准备。

走过几载的春华秋实，保险这条路在我记忆里渐渐地明朗，在这棵大树下，有许多人享受了庇护，有许多人打开心扉，把保险当作一个朋友，一个知己，一份依托。我在许多人尊敬的目光里，感受到了一份信赖，一份由来已久的感动。

生活，总是美好的。有许多的未知无法预料，但是有保险相伴，未知也不再担忧，仿佛有一个坚固的房子，有风有雨也不怕，这种安全感和归宿感，在心里，是那样的踏实。于我，感受到的是一份责任。

当尊贵人生摆在我的面前，我以自己的理解力仔细阅读它的每一个章节，深切领会这份保单所赋予的厚重，当我合上尊贵人生的扉页，我知道我又开始了新一轮的使命，这是我与尊贵人生一个必然的约定，让尊贵人生走进寻常百姓家，让寻常百姓也能过上尊贵的生活。

冬来，很冷，使空气变得清晰，一切都是那么的明朗。我相信尊贵人生以其内在的明朗一定会给更多的人送去温暖，让更多的人信赖，让更多的人懂得珍惜。

其实理财，是一门学问，尊贵的人生就是在科学理财的基础上起步的，每个人对安全稳健理财、渴望快速见利体验感、长久返还、产

品高收益、领取灵活、避税避债功能等方面的需求，一直都没有变过，这些在尊贵人生里都能得到满足，还有更大的惊喜就是它还可以满足客户自己都意想不到的需求。

尊贵人生有自己的密码，10199，其含义是 10% 代表着开户十天即返 10% 关爱年金，1% 代表的是 60 周岁前每年返还首期基本责任保险费的 1% 的关爱年金，9% 代表的是 60 周岁前每 2 年返还主险基本责任保险金额的 9%，9% 代表的是 60 周岁至 80 周岁每年返还主险基本责任保险金额的 9%。

其实尊贵人生就是一个高息的活期存折，第一笔钱存入 10 天后就可返利 10%；直到 60 岁，每年都会返还当年存款的 1%，作为存款奖励；60 岁前每两年还可以领取保额 9% 的生存金，从 60 岁直到 80 岁，每年可以领保额 9% 的养老金；80 岁时就可以有一大笔的祝寿金。即使这些钱不领，也会有一个活期金账户把这部分钱安安稳稳地存着，按日计息、月复利计算，随时支取。也就是说经过几十年的积累可以拿到一大笔钱。每年还有年度红利和终了红利派发。

投入一份尊贵人生，可以世代相传下去，人生也可以帝王将相，稳坐富足生活。品一杯红酒，看一轮明月，一份祥和，一份尊贵，其实什么都不遥远，关键是行动。智者，总是能看见别人看不到的曙光，如果都能把握住尊贵人生，智者每个人都是。

我与尊贵人生有一个必然的约定，就是晚霞满天时，宁静的家园。

保险公司员工优秀演讲稿 篇 10

尊敬的各位评委、亲爱的同仁：

大家好！我叫，今年 27 岁，我是 20xx 年 9 月份入司我今天要演讲的题目是《我的寿险事业》。

站在这里首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情，感谢我的师傅将我领入平安，感谢课长和我的两位主任的引导及栽培，同时也要感谢八处二课全体伙伴在这一年当中对我的帮助和支持。一年过得可真快。由新人班、衔接教育班、转正班再到冲锋班直至今天站在这里。流逝的日子像一片片凋零的枯叶与花瓣，不记得曾有多少雨飘在胸前风响在耳畔，只知道成长的足迹早已漫进了我的心。当一个人与

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/628117055016007005>