

## 关于保险演讲稿范文五篇

### 保险演讲稿 篇 1

下午好！我叫\_\_x，是中国平安区域收展一名普通的收展员。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“相信你，寿险”。

我曾经是一名老师，在我们本地一所比较有名的小学担任高年级语文教学及班主任，我勤勤恳恳为教育事业奉献了我 14 年人生最好的时光。可是学校并没有给予我什么说法，在我觉得入编无门的情况下选择辞职重新寻找适合自己的工作在我最迷茫的时候，不知何去何从时，我在上不断的发求职信息。终于被我的师傅李主任带入了平安，在此先谢谢我的师傅以及师傅的师傅曹主任和我的美女领导酆红仙课长！

对于保险我并不陌生，我哥哥应该是第一代保险人了，他毕业于上海金融国际保险系，91 年分配进入中国人寿，一直到至今。他曾多次要求我去中国人寿，但是虽然我在他的潜移默化中有点了解保险，但是还是无法接受它的展业的模式以及不能真正了解寿险的功用与意义。于是一次次拒绝了他。至今，我哥哥每次看到我都会夸张的叫我一声光荣的人民教师啊。那音调绝对拖出老长老长的谈到人寿保险，对它的了解还是比较抽象，虽然早

期也购买了一些人寿保险，那都是在熟人的面子攻势下购买的。对保单的条款，以及保险责任一点不懂。真正的思想转变应该是在 01 年的十一月份，我参加了新人班培训，认真学习了“中国平安人寿”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\_\_\_\_\_，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，无法预料天灾人惹下的祸，旦夕祸福，而且人人都有生、老、病、死、伤、残等等说不完、道不尽的风险。

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，就在我入司不久后，我老家两个老村民因车祸相继离世，因为他们没有投任何保险，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\_\_\_\_\_，毕竟逝者已逝，而生者还将继续生活。而对于这些既没有交通意识又没有保险意识的村民来说，我觉得我作为一个保险人，任重道远啊。

与此同时，我的另一位好朋友的女儿同样在放学的路上被车撞了，生命危在旦夕，因治疗及时在 x 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，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。沙漠里的人最想看到绿洲，而我们的寿险就是你想看到的绿洲总而言之，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、平安……

寿险，我相信了，你呢？还犹豫什么？

## 保险演讲稿 篇 2

尊敬的各位领导、各位同仁：

你们好！

我是来自××保险的代表，今天我演讲的题目是《》，我在这里要讲述的是公司一位普普通通的业务员的故事。他就是业务员工××。

20\_\_年 11 月份，也就是××保险在苏州成立的第一年，××加入到苏州中心支公司宜兴营销服务部，开始了他人生中又一崭新的历程，经历了一年多的风风雨雨，当时和他一起进公司的营销伙伴们已所剩无几，而他，这个出生在 80 年代的小伙子，却始终凭借自己的顽强意志，一直坚持到现在，并成为宜兴营销队伍中的顶尖人物。

××进公司前，家中所有的亲戚朋友都强烈反对，并不时泼他冷水，大家都说做业务员没什么前途，何况××又是一个正当年华的男人，凭他的家庭条件，更应该干一番大事业。然而这一切话语，不但没有打消他做保险的念头，反而更加激起他那颗澎湃的年少的炽热之心，从进入公司的那一刻起，他就立志要成为一名出色的保险经纪人。

为开展好业务，赢得更多的客户，他合理安排时间，特地以工作日志的形式为自己制订了相关的工作计划，以纵横交叉的方式开展业务。纵向方式以直接拜访客户为主，一个乡一个镇地联系、拜访。20\_\_年六月的一天，他在见一位客户陈先生时，陈先生一开始以为是人民保险的，态度相当不错，等知道是××保险时，觉得新建的公司规模小名气也不大，于是扭头就想走，嘴里还说“是什么小公司，没听说过”，死活也不肯投保。后来，经过××多次登门拜访，通过宣传资料反复向客户解释××公司的条款和优惠政策，终于感动了客户，赢得了客户的信任，成功签下了保单。而他在平常的拜访客户中，就算没有单子可做，他也认真地了解客户的需求，向客户宣传公司的各种车险政策，日积月累下来，他也成功地拥有了一大批朋友一般的客户；而横向方式就是通过朋友和比较固定的客户的帮忙，向其他需要投保的客户介绍××保险的优惠政策，了解客户的背景和情况，做出适合客户的建议书。这样一来，既缩短查找客户资料的时间，又在第一时间掌握了客户的相关信息，为进一步展业打下了良好基础。通过一年多时间的努力，他一直就做散单业务，到目前为止一共完成了保费30余万元。对有些人来说，30万元业务只是一个很小的数目，然而在宜兴这样一个经济发展相对缓慢的县级小城来说，要做这30万元保费谈何容易。为了做这30万元保费，××这一路走来，流过多少汗水，付出了多少代价，相信也只有他自己才知道。

## 保险演讲稿 篇3

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家早上好！

今天能站在台上跟大家分享关于“坚持五访、挑战八访”的主题，我真的诚惶诚恐。

毕竟作为一个刚上岗的新人，我能分享的实在不多。但是我可以学到的，却是那么多那么多。所以，感谢的话还是免不了要说的！

还是首先感谢彭总，感谢他给我这么好的一份工作。

接着感谢伟哥，感谢他每天的督促与关怀。

然后是感谢在坐的每一位，70部，是因为有你们每一个人的参与才会如此辉煌。

最后，也许，我也该感谢我自己，毅然决然地选择了这份工作。

这是我人生的第一份工作，不敢说大话，但是，我愿意，把它当成使命一样，经营成终生的事业。

所以，我站在这里，与其说是分享，不如说是入司的一个宣誓。

我相信，所有刚开始踏足保险行业的新人都会产生这样那样的问题或者疑虑。不管有多少，但是不外乎以下三项：

1、保险是什么？

2、我为什么要加入保险行业？

3、我应该怎么做才能做出成绩来？

下面，我就来分享一下我个人的思考，还请大家多多指正。

第一项， 保险是什么？

在一个多月前，我对保险还是一无所知的。如果非要问我保险是什么，我能想象到的就是，保险无外乎花钱去买某个风险后的保障。买中的话，我们是幸运的，因为我们将能得到补偿；如果买不中，我们也是幸运的，因为我们相安无事。基于这点浅薄的认识，我对保险从来都无所谓认同或者反感。如果有人向我推销，我也不会考虑，因为以为可有可无。

但是一个多月后，我才真正认识到了保险的价值。其实应该说是只认识到了其价值的n分之一。保险是什么？用诗人的话来说，保险是灭火器，保险是后备胎，保险是雪中的炭，是暗夜里的星星。很好听，只是不足以说服我们认同保险的价值。其实，还是专业的保险人才懂得真正的保险。有一位前辈一针见血，说，保险就是一种规避风险的理财计划。讲得比较理论，但是，却一语中的！保险，不可能预防风险，但是，却可以为我们做好处理

风险的规划，更可以减少和预防风险之后的再风险。我想，彭总昨天早会讲到的“保险具有稳定社会、和谐社会的作用”，大概就在这里得到集中的体现。试想想，古往今来，多少人犯罪，莫不是迫不得已？大多数人如果不是被逼无奈，谁愿意背负骂名，铤而走险？保险，在这个方面，缓解了灾祸给人们带来的沉重和无奈！

我说了，我认识到的保险的价值，只是它的巨大价值的一个部分。但是，我们只要记住一点：保险是有价值的，价值也是大大的。关于这点，我有个朋友说了句很妙的话，是这样的：如果保险没有价值，那么我们没必要销售保险，如果保险有价值，我们怕什么卖不出去？

呵呵。确实，我们怕什么？一来保险这么好，二来大家都这么优秀。我们怕什么？你们说是不是？

第二项，我为什么加入保险行业？

其实这个问题很简单，最重要的原因，就是前面说的，保险是有价值的。

然后就是，保险行业的特殊性。在上经常看到这样一句话：保险不是人做的，是人才做的。做保险，从来都是极具挑战性的。想起有人曾做过平安保险和完美直销的对比，说什么做保险，是越做越忙，而且要月月重 0 开始，压力非常大；但是完美直销则



不是这样，而是轻松自在，永远不用担心被炒鱿鱼。不说其他，光从这点，我们都能想象到自己置身于那种环境之下的状态。试想，在没有压力的环境里，有几个人会做到自己应该达到的水平？更不用说去主动要求自己更高更强更快了。

还有一点，很多人都会说，保险这个行业，门槛低，从业人员素质不高。可是，事实上，大家细心的话就能发现，保险之外的哪个行业，能做到像我们保险从业人员的礼仪。进来敲门，出去鞠躬，见面招呼，上台问好。无论是从外表着装，还是行为举止，我们有哪一点比别的行业的人差？我记得刚来时伟哥就说过一句话，说不出五年，戴着平安司徽的保险人员，将是备受瞩目的一班人。呵呵。说得多好！我怎么就觉得，戴上平安司徽，我现在就很自豪很骄傲！各位优秀的精英们，你们是不是也一样？！

第三项， 我应该怎么做才能做出成绩来？

我想这点，也许是新人最关心和最在意的。保险是有价值的，所以我们选择了这个保险行业，既然选择了，我们难道不该做出点成绩？当然。是非做出成绩不可的。但是，做出成绩，做出成绩，也就是说明了成绩不是喊口号喊出来的，而是一步一步做出来的！具体怎么做，我稍微总结了一下：

1、 学习，向推荐人学习，向所有的经理、主任学习，向周围优秀的同事、任何一个工作人员的优秀方面学习。比如说彭总的坚韧气质、曾经理的丰富阅历、林大姐的亲和能力、伟哥的生

动话术，还有周挺平的激情活力、熊英姐的吃苦耐劳……等等。在坐的每一个人都有很多很多的地方可以让我们学习，在这里由于时间的关系就不一一赘述，但是他们每一次的分享，都将是我们不可多得的一堂宝贵的经验课。我们一定要抓紧每一次机会，充分领会他们的精神。

2、行动，说得再多、说得再好，于实践，是一点用处也没有的。归根到底，我们得动起来。我经常会有无从下手的感觉，但是这个“坚持五访、挑战八访”的主题，给我指出了一条明路。如果实在不知道怎么做，不知道做什么，就直接五访、八访吧。拜访，我们都懂。所以，什么都别想，只管去做好了。大自然的规律告诉我们：量的积累必然会引起质的突变。所以，做吧，坚持做，成功自然会来。昨天早会上，梁主任其实也给我们提供了一个简单有效做得到的行动法则：没有贡献，就多表现；没有表现，就多出现。还能有比出现更简单的行动么？

最后，我再多说一句，生命就是一场感召，你不感召别人，别人就会感召你。我们中国平安的保险代理人，我们不只是在卖保险，我们更是在传播观念，推销价值！所以，首先，我们自己必须拥有坚若磐石的内心和无坚不摧的信念，用真正的价值去征服客户，用切实的行动去取得成功。从一开始就能笑，当然是好的。但是，笑到最后，才是真正的英雄。祝愿我们每一个人都成为英雄！

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/737011063005010005>