# 最新保险演讲稿(模板9篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-07-13

*使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。保险演讲稿篇...*

使用正确的写作思路书写演讲稿会更加事半功倍。在日常生活和工作中，能够利用到演讲稿的场合越来越多。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**保险演讲稿篇一**

尊敬的各位领导，各位老师：

大家好！

首先，感谢各位领导给我这次参加竞聘的机会，今天我站在这里参加公司经理的竞聘。

我叫，来自县邮政局，年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得“保费冠军王”的荣誉称号。年曾被省局评为：“——”的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

20xx年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今。年12月获得邮政局：“先进工作者”的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战和更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展， 年代理保费仅仅只有万元，年11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚刚开始的3--6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行“能者上、平者下、庸者让”的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

局目标：每年收入按40%的比例增长，到十二五末完成专业收入1300万元。年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到十二五规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰，年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的.问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、xx上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

xx业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，“千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴”！

谢谢大家！

**保险演讲稿篇二**

现在很忙要赶紧与兄弟单位商量早点把钱拿过来，这是一位保险资产管理公司的负责人近日在接受记者采访时刚见面就对记者作出的表示。

今年以来保险行业增加了不少新面孔尤其是一些大的保险公司为了搭建金融控股公司的架构纷纷在集团内部组建了健康保险、寿险、财险、养老保险等子公司为负责资金运用的资产管理公司提供了新的资金来源。

目前已经有中国的人保控股公司组建健康险公司、人寿保险公司、保险经纪公司；华泰保险公司组建了人寿保险公司；平安保险公司组建了平安养老保险公司、控股中国平安保险海外控股有限公司、平安信托投资有限责任公司。平安信托依法控股平安银行有限责任公司、平安证券有限责任公司。太平人寿组建了太平养老公司等。

尽管一些新组建的公司尚没有更多的保费收入进账但统计显示人保健康公司今年累计最新的保费收入为万元华泰人寿累计的保费收入为万元。虽然这些数量规模不大但途径通畅今后随着新公司业务的开展所提供的可以运用的资金规模会逐步加大。

从目前保险资金的运用情况看几家大的保险资产管理公司掌管的资金规模分别为中国人寿资产为亿元中国平安资产为亿元太平洋资产为亿元其余的中国的人保资产、华泰资产、新华、泰康所运用的资金规模都在几百亿元。整个保险行业截至今年月末保险资金运用余额为万亿元比上年末增长。

我们愿意把钱交给保险资产管理公司运作。一位保险公司的有关人士明确表示。说此话的前提是保险资产管理公司的资金运用水平在不断提高。按照中国保监会副主席吴小平的预计今年全年行业的投资收益率将达到。

中国保监会主席吴定富对于保险资金的运用收益率非常重视。不久前他在中国人寿资产管理有限公司进行调研时指出保险业要充分认识加强保险资产管理的重要性。承保业务的发展和保险资金运用有着紧密的联系。承保和资金运用是保险业发展的两个轮子。要进一步加强保险资金运用的体制、机制的建立和完善强化风险防范不断提高资金运用收益率积极支持资本市场发展和金融改革为保险业做大做强发挥重要的促进作用。

尽管保险行业资金运用因为问题券商的出现引发保险公司资金运用一些案件的出现但随着相关行业的改善和保险监管部门资金运用防范风险体系制度的建立和完善将规避此类现象的发生。

我们的业绩不仅要吸引集团内部的公司把钱交给我们运作还要吸引其他行业把资金交给我们运作。中国人寿资产管理公司的一位人士表示。

相信不久的将来保险行业的资产管理公司的保险帽子将摘掉剩下的是符合国际惯例的有一流管理水平的资产管理公司。

**保险演讲稿篇三**

尊敬的各位领导、各位伙伴：

大家下午好！

我叫我们，是中国平安一名普通的寿险代理人。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“寿险，我相信了”

谈到人寿保险，可以说去年的今天我还属于“险盲”一类，我认为我并不需要保险，即使1998年我曾经购买过一份人寿保险，那也是碍于情面的人情单。那么现在大家就要问：是什么让一名“险盲”成为了中国平安公司人寿保险的代理人呢？在这里我不能不提的是带我入司的我们主管，她那种敬业、爱业、拼搏的精神深深地感染了我，作为朋友也为她今天取得的成绩而感到高兴，正是在她的指引和感召下才一步步走到了今天，在这里我想说：谢谢你对我的倾力付出！

真正的思想转变应该是在去年的十月份，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”的这节课程后触动很大，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，保证生活来源，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，无法预料天灾人祸，旦夕祸福，而且人人都有生、老、并死、伤、残等等说不完、到不尽的风险。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，就在我培训不久前，我的两个好朋友因车祸和肝癌相继离世，因为没有投任何保险，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来源，毕竟逝者已逝，而生者还将继续生活。与此同时，我的另一位好朋友的女儿脑部异型血管突然破裂，生命危在旦夕，因治疗及时在武汉陆军总医院花去医疗费用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。

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？。

**保险演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、各位同志：

首先感谢大家给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管。

个人情况简介

在学校我学习的专业就是保险，对保险行业有较为全面深刻的认识。为自己能投身这样一个富有朝气和活力的行业而感到骄傲。我们中国人寿保险公司是老字号的保险公司，为了顺应加入wto的形式，公司进行了一系列的改革，这次人力资源改革便是其中的一个重要内容。\"变则通，通则顺\"，有改革就有活力，在进入国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不仅屡获各种殊荣，更跻身全球500强行列，为中国的民族寿险业争光。我部作为x市市场上不多的专业团险公司，在总公司领导下其发展潜力同样不可估量。我们的业绩节节高，我们的发展一天比一天好。与公司一同发展壮大是每个员工的愿望，当然，我也不例外。也很想在这片沃土上有所作为。“不想当将军的士兵不是好士兵”， 此次竞聘给了总结检验自己机会和展示自己的舞台，做为基层公司的一员，我也很想为公司的发展出一分自己的力。

从学校毕业后，我就进入中国人寿保险公司x分公司x部工作，虽然工作时间不是太久，但在领导的关怀和同志们的帮助下学到不少东西，能力大有提高同时也具备了做为主管应有的一些素质。

首先， 有完善的保险专业知识，具有较高的综合素质和处理问题的能力。

我毕业于保险系保险专业，对保险基本原理掌握比较到位，经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践融会贯通，这对我的工作帮助很大。同样，这些知识对于理解上级公司的方针和政策，领会上级对一个阶段工作重点的部署也都大有裨益。这为争取工作的主动，少走弯路打下了坚实的基础；此外，会计学，金融学，经济法学方面的知识也能使自己在工作中和处理相关问题时能够游刃有余。

其次，具有较强的综合协调能力

综合科主管是公司的中层管理阶层，也是公司的中流砥柱。随着金融一体化，市场的全球化，知识经济正在快速到来，企业的内外部环境都发生着巨大的变化。而综合科作为协调公司内外部的重要职能部门其主管的协调能力显得尤为重要。对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担负着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。此外，由于工作需要，我还负责与税务部门，质量监督局，公积金中心及银行等其他公司外部单位协调关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

第三，熟悉财务管理，现代化办公技能熟练，能有效的使工作顺利进行。

由于现在从事的是财务工作，我对财务工作比较熟悉，已顺利取得了会计师资格证。在工作中能很好的协助领导对公司的财务状况进行及时准确的把握，确定公司发展的方向。另外，对office等办公软件能熟练操作，企业办公自动化方面应该不成问题，在对新技术使用方面，在今年的学平险的收费管理中，还首次了使用财务软件进行管理，大大减少了相关人员的工作量，提高了工作效率。

第四。具有从事综合科工作的经验。

我的职位所在综合科，所谓\"近水楼台先得月\"，使我对办公室的工作情况比较了解，对其工作流程较为熟悉，能够在上任之后尽快的使本部门工作走上正轨。

竞聘后的几点想法：

一。认清综合科工作在公司整个管理工作中所处的.位置，完善并修定办公室的工作目标，提高工作水平，提高运行效率，提高服务质量；强化服务意识，改善服务条件，提高服务层次；作好大家的后勤保障工作，不拖不等，：

1·结合工作勤于思考，从领导的角度思考应该需要提供什么样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要提供什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。

2·做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。

3·多到业务部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

二。做好协调工作：首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给业务处室的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与税务，银行，质检局及市公司相关部门有关处室建立良好的工作关系，使本部一些工作能够顺利有效的进行。

四。增进办公自动化进程，在公司财力允许的情况下改善公司的办公条件，使用先进的软件为公司的业务发展锦上添花。如可以用pointpont制作课件，使我们的外勤在展业时对客户更有说服力;有意识的选用一些管理软件对内部单证，文件等进行更规范有效的管理等。

这次竞聘我抱这“一颗红心，两手准备“心态。如果竞聘成功，我会珍惜大家给我的这次机会，不断学习进取，踏实工作，做个称职主管，使公司的管理更上一层楼。如果竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高，一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作，使x的明天更加辉煌！

**保险演讲稿篇五**

“为支持和保障农业保险的发展，有效提高地方开办并补贴农业保险的积极性，推动农业保险的快速普及，在农业保险试点期间，有必要建立有效的再保险机制。”在日前由中国再保险集团公司举办的“农业保险和再保险国际研讨会”上再保险专家指出。

专家认为，在市场条件不成熟、政策支持未能到位的情况下，可由中再集团和其他再保险公司暂时以商业再保险的方式进行过渡，以商业运作的模式向各级地方农业保险机构提供再保险支持，为建立政策性农业再保险体系积累经验、培育市场。当市场条件成熟、政策支持到位的时候，推动建立国家农业再保险基金，由指定的专业再保险公司负责运作农业再保险，管理国家农业再保险基金，中央财政对该基金实行一定的补贴。

如何建立和完善我国政策性农业保险体系，通过政策支持、商业化经营以及再保险的保障，为更多的农民提供保险保障，一直困扰着农村农业保险的发展。

研讨会上，业内人士和专家学者对“由政府驱动农业保险”提出了希望。与会者认为，从历史发展和现状来看，单纯依靠商业保险的市场手段，远远不能满足我国农业发展新阶段对保险的迫切需求。必须按照建立和完善社会主义市场经济体制的要求，在规则下，建立我国的政策农业保险体系，走政策支持、商业化经营的道路。

中国保监会积极推动农业保险试点改革，已在上海和吉林、黑龙江等省份全面推行，同时江苏、浙江、四川、内蒙等省区也全面启动农业保险试点工作。中国再保险集团公司总经理刘京生在研讨会上作主题发言表示，中再集团作为国家再保险公司，将按照建立和完善中国农业保险制度的要求和农业保险试点的现状，积极为农业保险提供再保险支持，为培育和发展农业再保险市场作出贡献。

研讨也涉及到如何确定政府补贴份额等热点问题。与会专家认为，许多国家之所以热衷于使用农业保险的手段来补贴农业和农民，关键在于农业保险所能动员的补偿灾害损失的资金，对受灾农户的经济补偿水平是任何其他补偿手段所不能比拟的，也是最有效的。正是因为有了依靠全体投保人互助而达到的“乘数”效应，美国、日本等国政府才采取了农业保险的手段。据了解，美国、日本等发达国家对农业保险的补贴比例最高可达以上。

此次研讨会还就建立农业保险法规、给税收优惠、设立国家农业保险专项基金、培育和发展农业再保险市场等方面展开了充分的研讨。

**保险演讲稿篇六**

我记得有位哲人说过，一个自以为最聪明的人，其实是一个最愚蠢的人，而我就属于哲人说的那种最愚蠢的人！

我一直认为，一个优秀的保险营销人员，它只要把他的观点和理念向它的目标群进行推广，让他的听众接受并认同他的观点。然后 ，接受他的听众主动自愿向他购买产品邀请，并向他们提供优质的服务是正道。但是，在现实中，我们许多低水平的保险营销员总是直接推销他的产品，或者转着弯去骗他的朋友和熟人购买连他自己都并不十分理解的保险产品。这种行为对我们的保险行业的名誉造成了极大的伤害，以至于我们到现在做起保险相当艰难！

一个网友和我聊天时说到“一人做保险，全家不要脸”就是这种现象造成严重后果的生动写照！

保险在我们的家庭理财中占有重要的地位。我曾经有一位朋友和我聊天时对我说：他在银行去年存了5万元钱，今年取出来时，总共得到了360元钱的利息，却还被银行代扣了72元钱的利息税。更要命的一件事，它在这期间得了一个痔疮，结果在中大五院做了个手术，花了5360元，所以结果一年下来，他的存款变成了44928元。

而我告诉他，我也是同样的钱，同样的事，但我钱比他多多了！我说我也是五万元，我用2万买了股票和基金，结果去年股市行情特好。我那2万得到了90%收益，也就是18000元的收益；另外我花了10000买了一份分红型的保险，结果加上利息和分红大约可得到350元的收益；另外我存了10000的一年期定期，结果扣了利息税后得到了220元的利；我还存了10000的活期，但那没什么利息收益，不过却十分方便取用，在我姐姐向我借钱时，我借给了她。值得一提的事，我也和他一样，因为“腰结石”的病，我在中大五院也住了院 ，花了我8000多元，不过这一切是保险公司给我买的单，我自己只花了1200元。结果一年下来，我5万的资产变成了67370。生病后我的生活质量一点也没受到影响！

结果他向我请教关于理财的技巧。作为朋友，我也不好拒绝，所以，我也就把我理财的技巧传授给了他！

我认为：我们进行家庭理财的目的，是实现家庭资产最大限度的保值和增值。

作为家庭理财中最重要，但过去往往不被人重视的一项是教育与培训的投资。十年前，我有二个朋友到了珠海，二人在同一个公司上班，其中一个有了钱就存了起来，他这样做的目的只有一个：要娶一个老婆，还要建房子。结果十年后的今天，他实现了他的梦想，目前他过得挺好，有了一个老婆还有孩子，而且也在家乡建了一个据说花了12才万建好的房子，他还在原来的公司工作，而且工资比十年前涨了一倍，现在都有了1600了。而另一个却有了钱就把钱用了，他把他工作前半年的钱用了，参加了一个电工培训，结果过了几个月，他在另一个厂当了个电工，后来他又参加了中级高级电工和电工技师的培训，而且还参加了自学考试企业管理专业的考试。结果在五年后，他拿了个本科文凭，一个电工技师证。现在他是一个厂里的负责设备的副经理，他没告诉我他的工资是多小，不过我知道他现在在珠海至小有二套房子，还有一辆小车，而且更重要的是他还有一个非常漂亮的老婆，据说是个研究生毕业。所以我认为：教育与培训是投资是投入最小，但回报最大的投资！一个受到良好教育和培训的人和一个没有接受培训的人，他们之间的收入，社会地位，工作环境，以至于对今后的生活和对将来的预期，那是根本无法相比的。教育与培训的投资回报率是多小，我想到目前为止，最精明的会计师也许还不能计算出它的回报率到底有多高，高到什么程度！因此，我们在家庭理财中，首先应当优先拔出我们自己和家庭成员的教育和培训费用，哪怕是欠债也应当去做。所谓“再苦不能苦孩子，再穷不能穷教育”，“磨刀不误砍柴工”说的都是这么回事！

在我们的家庭理财中，如果我们在交了房子月供后，还有一部份余钱。那么，我们配一点证券与股票资产也是有必要的，在中国经济高速发展而银行利率呈负利率的进程中，我们持有股票和基金也算是坐上了中国经济发展的顺风车，享受经济高速发展的成果。但是我们也应当意识到，在当前股指高企，投机极盛的股市中，风险也是极大的。一旦有个风吹草动，我们不但享受不到经济发展的成果，反而会把我们的银子变成别人的成果！因此，我们进行理财，一定要有风险意识，不要把所有的鳮蛋放在一个蓝子里，特别是不要借钱去炒股—————除非你是一个股市中的特等高手！因此在一般的家庭中，股票与基金类风险资产原则上不应当超过流动资产50%，就样，在风险来临时，我们的生活质量将不会因此而受到太大的影响！

在我们的家庭理财中，配一些银行存款也是十分必要的，银行活期存款虽然利息特低，表面看起来根本是没什么投资价值。但是，它的流动性是最好的，在我们需要时，我们可以随时支龋这样，我们不需要再在我们要用钱时，去卖出其它资产来套的现！另外，我们也可以配一点定期存款，但是在一个利率上升周期中，我们原则上不要将存期定得太长，以六个月定期比较合适，这样做的好处在于：每次加息时，我们都能享受到加息带来的利益！如果中国经济进入降息周期，我们就应当将存期尽可能的存得长一些，我们甚至于可以存个五年期限的定期，经济一旦进入降息周期，做什么生意和投资都特难赚钱，而定期存款是最好的投资，并能锁定较高收益的投资，这样我们就能得到最多的银行利息！银行存款在我们的家庭理财中，这一部份占20—30%就可以了！投资国债与投资银行存款具有相同的性质，利息也不低，但流动性比定期更好，必要时也可以随时卖出，因此我们也可以将我们配置的活期存款转成国债，也许收益会更高，而风险一点也不增加，流动性一点也不受影响！当然，我们也可以投资一些好的企业债券，但投资企业债券的风险比投资国债要高许多，收益却并不会高太多。因此，私低下，在投资国债与企业债券二者中进行选择，我更偏好国债投资！

我们的家庭理财中，有一个极不被人重视，但却相当重要的一部份，那就是保险资产的配置问题。

我们这些人是吃五谷杂粮长大的，因此谁也不能保证，我们的一生中不会患玻谁也不能知道我们会在什么时候，什么地点患玻现代社会的科学技术和交通是这么发达，我们走在路上，到处能见到汽车，火车。我们可以相当小心的不去撞汽车，但谁又能保证，我们的司机大佬们不会打着电话，满口酒精，踩着油门，在我们过斑马线的时候，将我们直接撞到医院里充满温馨病床上，或者是安静、祥和的太平间！当我们睡在舒适的大巴，前往美丽小镇九江去旅游，也许正想着美丽漂亮的导游小姐对你的那个甜美微笑的时候，你也许一点都想不到，有这么一个船老大，开着一个1000吨的大船，撞向九江大桥的一个桥墩，结果让我们永远的睡在了九江清凉的江水中。这一切也许只是一个意外。但就这么一个小小的，微不足道，三天后几乎所有人都会忘记的意外，给我们和我们的家人造成什么样的结果？你是否明白，当我们趟在医院的舒服温馨的病床上，享受漂亮护士小姐温馨服务给你打点滴的时候，我们的家人正在为你的医药费而东奔西跑，找遭人白眼和拒绝。我们趟在清凉的九江江水中或者医院的安静祥和的太平间二腿一伸什么也不管的时候，我们也许永远也不会知道，我们的家人和孩子正在为偿完你生前欠下的债务而过着凄凉的生活，在债权人的催讨声中东躲西藏！我们的父母因为失去我们寄来抚养费，而不得不在年迈七十时还去田地中劳作；当我们在天堂享受上帝的恩宠和福利，并得到美女天使的温情款待时，我们已经永远不可能再知道，我们的孩子正在冰凉灶边等着\*\*\*\*那点小得可怜的救济。

**保险演讲稿篇七**

尊敬的各位领导，同仁们大家：

上午好！

我叫xxx，是xxx的一名普通柜员。

很荣幸能有这次机会站在这里和大家一起交流保险营销的经验，其实，谈不上经验，只能说是我的一点感受。我县经济落后，人员流动量小，人均收入更是少的可怜，有时连基本存款都很难保障，更不要说是5年期的保险，在这样的大背景下，我行超额完成保险任务，总计470多万，我个人更是营销了56万。

首先，要归功与我们行领导的英明决策：实行多劳多得，多卖多奖的奖励政策，使得我们有了干劲，全行一条心，努力求效益。

其次，要归功于行里加强了宣传工作，让大家切实了解保险的好处，一举改变了了我们的营销环境。保险在大家的概念中有很多的误区，感情上比较排斥。为了改变这一认识，我行进行了多方面的宣传。一方面，请保险公司的员工来我行进行培训和宣讲，在改变同事的认知的同时，极大地扩大了保险的普及度；另一方面，印制保险宣传单页，广为发放，积极介绍保险的盈利性、理财性、保障性，收到了很大成效。

第三、以点带面，赢得信誉。这是我营销的中的一点小经验，和大家分享一下。在介绍保险时我并没有局限于单一的介绍保险，我觉得赢得客户的信任会比苦口说教有效地多，所以我在介绍保险的时候积极向他们推荐我们的新业务，只要农行有新业务推出，我都及时到各单位大张旗鼓进行宣传，把新业务的各种优点告知大家，请有关科室代发宣传资料。今年，我向客户推荐了贷记卡、网上银行、电话银行、支付密码、现金管理等十余种新业务，大家在使用中普遍认为这些新业务方便适用，灵活快捷，满足了不同层次的需求，在提升我行形象，赢得信任的同时，极大地提高了保险量。

第四、是及时征求意见建议，尽量满足各种需求。通过征求意见，我们共采纳大家合理化建议20多条，制订整改措施12项，并将整改结果反馈客户。在日常生活中，很多客户都会找到我调换新钱、零钞等，每次我都不厌其烦地满足他们的要求，春节之前，我也会主动打电话询问他们在有关方面有无要求。通过这些措施，使客户看到我们对他们意见建议是真正重视的，培养了他们对农行的信任感和忠诚度，对保险工作起到了非常好的促进作用。

事上无难事，只要肯登攀。多年的工作经历告诉我，只要抱着永不放弃的劲头，付出超常的努力，不轻易言败，就一定能达到自己的目的。

**保险演讲稿篇八**

尊敬的各位领导、各位评委，亲爱的朋友们：

大家好！我是一名保险代理人，今天，我演讲的题目是《超越梦想，勇往直前》。

六年前，是谁在中国这片广袤的土地上，播下了保险的种子？

六年来，又是谁在这充满神奇的大地上，前仆后继、开拓进取，树立了保险业发展的丰碑？

儿女多奇志，敢叫日月换新天。保险先后获得：百佳中华儒商、五十强人民信赖品牌、十强保险行业竞争力品牌、亚洲500最具价值品牌、亚洲十大最具影响力品牌、中国最佳商业模式前三甲、中国公益50强、最佳企业文化奖、中国金融企业慈善榜保险业突出贡献奖、中国服务业企业500强、理赔最迅速保险公司、中国红十字勋章等多项荣誉，公司品牌形象不断提升。

能在保险这样优秀的团队工作，是我的荣幸。但时代的发展，行业的竞争需要我们不断追求、不停进步。

记得曾在《青年文摘》上看到过的一个小故事深深触动了我。19世纪末，美国康奈尔大学的一位生物学教授曾经做过一项科学实验：在同样大的容器里，放入同样多的水，一个装热水、一个装温水，并分别放入一只青蛙用火加热。在温水里的青蛙会一动不动，直到被水烧死；而放在热水里的青蛙则会一跃而起，从而获得新生。

故事讲到这里，大家一定恍然大悟！是的，温水煮青蛙的故事无疑对公司继续创业是一个最好的启示。到底是做温水里的青蛙等待被煮，还是像热水里的青蛙一跃而起？我们是跃离困险之地，再展鸿图？还是沉沦苦海，等待消亡？此时此刻，我忽然想起伟大的思想家孟子的一句话：“生于忧患，死于安乐”，是啊，我们的命运终将掌控在我们自己手中!

超越梦想，成就自我。不是空洞口号，不是一路高歌，而是要转方式、调结构、增效益、合规经营、科学发展！这是推动公司跨越式发展的强劲动力!这是把公司打造成业外有影响、业内受尊重的创新型、多元化保险集团的必然选择！

今天，保险市场千帆竞发，百舸争流，在这激烈竞争的浪潮中，谁主沉浮？企业的兴衰成败，谁执牛耳？在这个舞台上，如何发挥自己的潜能？如何成就和超越自我？如何为公司的发展壮大多做贡献？已然成为每一个保险人认真思考的问题。当前，在公司面临跨越发展的关键时期，我们要知道“做什么”，要懂得“怎么做”，要明白“必须做”，要时刻以主人翁的姿态，立足本职，全力以赴，不断创新，不断超越。

我，作为保险的一名代理人，我所从事的，虽只是一份平凡而琐碎的工作，但我坚信，真正的伟大就孕育在这平凡之中！平凡的我们一样能高昂起头！我更坚信：“路虽远，行则将至；事虽难，做则必成！”

一直以来，我需要也经历过艰辛，但公司领导和同事们兢兢业业工作的一言一行感染着我，激励着我。在工作中，我时常这样勉励自己：不求轰轰烈烈，只求滴水穿石；不求闻达于世，只求无愧于心。

我也许不能做到完美，也许不能做到优秀，但一定要努力去做。面对如此繁杂的事务，我不顾此失彼，不怨天尤人，通过用实干加巧干的方法，使得琐碎的工作变得有条有理，繁忙的工作变得有张有弛，枯燥的工作变得有情有趣。几年的磨练，我进步了，成熟了，工作带给我的是一份历久弥坚的情愫。作为保险的一名代理人，我正为保险的发展添砖加瓦。

为了一路顺风步步走高，代理人的背囊中除了装上足够的勇气，还需要些什么？

要明确目标。明确目标，实现个人目标值，是非常重要的。不确定自己的奋斗目标，当遇到挫折的时候，会造成最大的伤害，会因此而离开代理人这个行业，之前的努力也会荒废。

要规划细到每一天。有了明确的目标之后，必须要有详细周到的计划，要规划好自己的每一天。计划到位非常重要，每年、每月、每周、每日都要给自己一个新的计划，并且一定要完成。要把一个总体目标分解或一个个细分易记的目标，以至写到具体的行事计划中。一个任务，看起来很远，很难完成，可把它分解开来，除去休息日，平均每天完成多少，需要团队中的哪些人去做，把目标分解，协调好就会容易成功，从小事做起，定好每天的拜访量。

要培养不断学习的心态。要想在保险代理人道路上一直走下去，必须要积极进取，因此，心态的习得和保持非常重要。一个优秀的代理人，必须具有不断学习的心态。在遇到困难时的第一反应就是看书学习，从书中寻找答案。不过，有时候客户会是最好的老师，客户提出的问题都是金子。

要争做之星，更深切感受保险对于价值和品质的追求。

同志们，让我们擎起“青春”的火炬，吹响“激情”的号角，高举“奉献”的旗帜，在保险新的征途中，朝着“打造最具品质和实力的保险公司”的梦想，勇往直前！

我的演讲完毕。谢谢大家！

**保险演讲稿篇九**

尊敬的各位领导，各位评委，同事们：

大家上午好！

很高兴和大家相聚在这里。首先让我感谢公司给了我这个展示自我的机会。20xx年对于我是不平凡的一年，入职人保恰好两年半。在这两年多里，我也经历了从一个一张白纸的新人到现在能熟练掌握各项业务并能做出一定的业绩。

和在座的大多数同仁一样，我也是在人生的旅途中经历了若干个公司和岗位的磨练之后，义无反顾地选择了人保财险。刚刚进入人保财险这个行业的时候，面对深奥的条款、业务的压力、客户的冷漠，我也曾经茫然过、苦恼过、彷徨过，甚至想到了退缩。然而，在公司经理室的领导下，同事们的热情工作中，公司日新月异的蓬勃发展深深的打动了我，感染了我、也鼓励了我。所以，我暗暗下定决心，要在人保财险这片人生的舞台上，扮演好自己的角色，实现自己的人生价值。

我清楚的记得20xx年5月4日是我加入人保的第一天，在以前，我对人保财险没有过多的了解，进入公司后我才知道保险事业的重要，就汶川5。12地震灾害来说，人民的生命财产遭受了巨大的损失，上百万灾区人民在废区中经历着劫难。此刻，在受灾群众临时居住的帐篷下，在抗震救灾的最前沿，随处可见我们保险人员的身影。他们向群众公布救助电话、全面启动快速理赔机制、余震漫延到哪里，保险理赔就进行到哪里；他们向灾区人民捐款捐物，有的甚至和当地军民共同筑起抵御地震、保卫家园的长堤。5·12大地震中，中国人保共向四川灾区支付各类保险赔款31亿元。无数动人的故事，如滔滔洪水，时时撞击着我的心灵，让我愈发懂得保险事业的伟大。

生活中难免会遭受意外，陷入绝境，是保险人及时送去一笔笔珍贵的赔款和一声声温暖的话语，让他们重新扬起了生活的风帆；在突发事故的病人床前，是保险人送上了救命钱，如雪中送炭般为他们重新燃起了生活的希望；是保险人用他们的爱化解了无数的风险。尤其是在我省的偏远地区，也同样有着我们的保险工作人员，不怕路途艰苦，出一次现场就要耗时一整天，是他们用真挚的情意，为广大群众服务，赢得了社会的认可和客户的信任。

无数个感人的事例使我明白，其实每一个保险人，都在以自己无悔的激情，在平凡的岗位上无私地奉献着。而我们的事业，也只有靠我们的辛勤工作，才会有着更加灿烂的明天；我们平凡的生命只有在奉献中才能得到升华和完善。虽然我们不能驰骋疆场，轰轰烈烈；但是我们可以立足本岗，兢兢业业。

20xx年，国家大刀阔斧的进行经济改革，使市场在资源配置中起决定性作用，放开所有竞争性领域，让民间资本大显身手。这也意味着同行业的竞争更加激烈，这既是机遇也是挑战，我们更要以总公司为核心，在支公司经理室的带领下，创新经营理念和经营模式，提高自身业务能力及个人综合素质，团结一致，提出将“人保财险做大做强”的号召，同时大力提倡保险诚信建设，为人保财险的可持续发展打下坚实的基础，从而迎来崭新的再发展阶段。

九层之台，起于累土。今天，在公司经理室的正确领导下，以及各位同事的共同努力下，石泉分公司已由几年前保费仅为四百多万元的支公司，发展成为现在全市多年先进的支公司、年保费规模超过4000万元的优秀支公司，（自己改）这一切，都包含了公司经理室的心血和同事们的汗水，作为开江支公司的一员，我由衷的感到无比的骄傲和自豪。这一切永远激励着我心甘情愿的为保险事业付出不竭的动力和冉冉的激情。至此，有了对待工作的激情，我对人生价值的理解也不断加深；有了对待工作的激情，才有了我人格的升华、意志的磨练、情操的陶冶，激情已经照亮了我生命中的.每一个角落。

我是一名平凡的保险从业人员，平凡的工作岗位有辛酸、有疲惫、有无奈，更有执着。虽然我现在很平凡，但是，我坚信工作态度决定职业价值，愿与大家共勉！

我今天的演讲到此结束。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找