# 保险推销成功人士演讲

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-03-16

*看保险推销成功人士演讲，领悟保险成功人士的成功之道。以下是乐德范文网小编分享给大家的关于保险推销成功人士演讲，给大家作为参考，欢迎借鉴!保险推销成功人士演讲篇1：　　一个偶然的机会，我接触到了保险事业，感到一切都是那么新鲜，一切都是那么...*

　　看保险推销成功人士演讲，领悟保险成功人士的成功之道。以下是乐德范文网小编分享给大家的关于保险推销成功人士演讲，给大家作为参考，欢迎借鉴!

**保险推销成功人士演讲篇1：**

　　一个偶然的机会，我接触到了保险事业，感到一切都是那么新鲜，一切都是那么催人奋进，这是一个充满希望、充满激情的事业，保险事业对我来说是一个新的开始，是一个崭新的机遇，每个人的一生都会遇到很多机遇，但唯有抓住了机遇才是真的机遇。，我对成功的理解是：成功=机遇+热情+努力，机遇是先决条件，是创业的环境、道路，公司给了我们这个良好的创业环境，就是提供了一条通往成功的道路，在这条道路上，我们的起步晚，古语说”笨鸟先飞早朝林“，所以我要以百倍的热情，千倍的努力，共同帮助，这样我们才能少走一些弯路。，大家的共同帮助是我们前进的外力，是我们打开成功之门的第一把钥匙，然而增强自身素质是我们前进的内力，只有我们把内力提高了，才不会辜负大家给予我们的外力，才不会浪费大家心血。

　　那么，如何增强自身素质呢?我有以下面几个方面来和大家一起分享我的个人见解：

　　一是掌握好业务知识。这是做保险事业的基础，只有把基础打扎实了，才能在以后的工作中做到事半功倍，游刃有余，这也是刚做保险事业的伙伴们都比较薄弱的环节，所以要花一定的时间和精力来钻研业务知识，我相信磨刀不误砍柴功，业务精通了，离成功就不会遥远。

　　二是提高修养。我们面向的是各种各样的客户，客户的多样性，决定了我们必须具备较高的修养。

　　三是培养耐心。做保险事业要持之以恒，不要一遇到挫折和困难就打退堂鼓，我想只要功夫深，铁棒磨成针，只要坚持了就一定会胜利。

　　另一方面，对客户也要有耐心，只有不断的熏陶和感染，客户才能更好地理解接受我们。

　　保险事业是一个共享的事业，我们都做好了，这个事业就会更好地发展，我们就有更加美好的前景。也许你在昨天做得不好，不要紧，那么，就让我们从今天开始，从现在开始，扬起新的风帆!”宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来“伙伴们，努力吧!我们一定能与保险事业一起飞翔。

**保险推销成功人士演讲篇2：**

　　各位领导，各位嘉宾，大家好!我是，来自海沧支公司，很高兴今天能站在这里与诸位分享我的人寿保险观，我今天演讲的题目是保险，让生活更美好!

　　比尔盖茨说“到目前为止，我没有发现有哪一种方法比购买人寿保险更能有效地解决企业的医疗财务问题”。李嘉诚也说“别人都说我很富有，拥有很多财富，其实我真正拥有的财富就是给自己和家人买了足够的人寿保险”。为什么两位世界级的人物都会如此认同人寿保险呢?通过不断的与保险亲密接触，我发现越了解人寿保险，就越了解风险，也会越认同人寿保险。

　　首先，保险为我们的生活提供了刹车系统。当一辆车在爬坡，您觉得最重要的是什么系统?如果您回答动力系统，我会恭喜您答对了一半。因为比动力系统更为重要的就是刹车系统。刹车系统的功能是“使其停止”。有两层含义：“一是到达目标即可;二是避免发生事故”。我们一生中每天都在爬坡，只要活着就在爬，我们每天忙忙碌碌赚钱就是动力系统在起作用，不断积累财富。这个过程是在消耗自己的能量(健康)换来财富的增长。有没有想过，如果有一天动力系统失灵面临下滑的危险，我们的刹车系统何在?我们用什么样的方法可以让自己辛苦积累的财富不缩减，给自己喘息的机会，继续前行?保险，真的，唯有人寿保险能帮助我们。

　　保险为生活传递了爱心和责任。我们为什么来到这个世界?我们来到这个世界做什么?每个人都不是凭空而来的，我们生来就有父母，祖父母，将来我们也终究会有妻子儿孙。我们是在父母最恩爱的时候孕育出来的――爱的结晶，因为这份与生俱来的爱，人类的责任就世代相传与生命同在。我们在婴儿时期身不由己地接受父母长辈对我们责任的同时，实际上也无可推脱地背上了对他们的责任。这份责任与生俱来，死后还留存于世，逃不掉，甩不脱，世代相传。在人类所有的责任中对自己的责任最重，老子道德经第十三章中写道“贵以身为天下，若可以寄天下，爱以身为天下，若可以托天下”。意思是：只有把天下看得比自身还轻的人，才可以担当天下之任，只有爱自身胜过爱天下的人才可以把天下托付给他。这段话告诫我们要珍惜自己，爱护自己，这样才可以为天下办事，我们相信一个对自己都不负责任的人，是不会对其它人对天下负责任的。而对自己尽责就是要保证自己一生无论何时何地何种情况下都能应对人生出现的各种危机和风险。而保险就是为我们在承担各种责任的过程中保驾护航。

　　保险是延续了生命，保障了生活。家庭支柱活着意味着什么?安全感，生活无忧，幸福感，家庭支柱不在了又如何?谁会成为支柱?保险就是家庭经济支柱的替身。虽不能给家人幸福感，但最起码可以保障活着的人继续生活。之前从同事的微博上看到过一则小新闻。有对小夫妻掉进河里，男方淹死了，怀孕6个月的女方活下来了，女方提出如果男方家庭出20万抚养费就把小孩生下来，悲哀的是男方家没有，孩子流掉了，如果男方有一份20万的保险，问题就不存在了。保险真的是我们家庭支柱生命的延续。

　　保险让我们生活的更有尊严。身家和身价不同，身家是实际拥有的财富总额;身价是在交易或者赔偿时获得的财富总额。追求身家和追求身价是两种不同的境界。前者注重物质追求，后者注重精神追求和自我价值实现。两者其实没有必然的联系。身家高，身价未必高，即有钱未必值钱。飞机失事，如果都没有保险，亿万富翁和同机的普通白领身价一样。身价高，会转换成高身家，所谓值钱就能变现。还是上面的例子，如果普通白领拥有300万的保险，他的家人就有获得300万的补偿作为身家。身价可以规划。身家高的人有资格获得更高的身价。更高的身价就能变现更高的身家。如此这般良性循环，创造财富不可限量。既有身家又有身价的人才能算作有身份。身份是一种综合财富，更偏重于精神。拥有高额的保险，就是身份的象征。

　　保险让我们活的更从容。作为我们每一个人普通人也好，有钱人也好，都会经历人生的四件大事，生老病死。而生要有所准备，老要有所养，病要有所医，死又有所留。合理规划，让自己做到没有后顾之忧，做好最坏打算向最好方向努力，对未来潜在的风险不逃避，做好正面积极应对，规划好各种问题的处理方案。这是一种“从容若定，全盘掌控”的境界。

　　现在我们再回到前面的问题，为什么李嘉诚先生会买人寿保险呢?因为他很爱他的家人，他希望在自己的家庭和事业之间建立一堵防火墙，不管李嘉诚先生在与不在，他的家人永远是他最爱的人，都能一直过上很有品质的生活。为什么李嘉诚先生还会买那么多的人寿保险呢，因为他不但爱他的家人还爱他的员工，万一哪天李嘉诚先生不在了，他希望通过人寿保险如同他的重生，让他的企业不遭受变故，让他的员工能够一如既往的工作。

　　最后和大家分享一个好人的故事，希望能对我们所有人都有所启示。从前有一个好人，对家人和朋友都很好，他也做了很多善事，不幸的是因一场意外离开了人间，当他到天堂那里报到的时候，上帝对他说，你不能上天堂，你只能去地狱，那人非常不解，问上帝说我生前可是个好人啊，我做了那么多的善事为什么不能上天堂呢?上帝不说话，拿出一面镜子让他看还在人间家人的情况，他看到他年迈的母亲正躺在病床上缺衣少药，他的妻子正在给人当佣人洗衣服，他的孩子没学上衣衫褴褛地在和一群流浪孩子疯跑，好人大吃一惊，问怎么会是这样，上帝说，你走之后，你的工厂就关门了，你生前的债主追上门来，他们才会沦落成这样!好人问上帝你怎么不帮我呀，上帝说：我已经帮过你了，在你生前我曾派过几个天使去你那让你买人寿保险，可是你都拒绝了!

　　一个真正意义上的好人是不论在与不在都能让自己的家人安心生活的人。其实每个家庭都需要保险的，很多看似中产的家庭幸福和睦，可是随便的一场意外和疾病就能把这样的一个幸福之家拖入深渊，很多家庭不选择只是没有意识到，怀着一种不去想的侥幸而已。一个真正的有爱心与责任心的人，不仅仅只是活着的时候努力工作，保证能给家人带来高品质的生活，保证孩子能受良好的教育，而应该是在与不在都能保证家人的生活，孩子的教育。

　　我是一名保险从业人员，我希望自己如丘吉尔所说“如果我能办得到，我一定把保险这两个字写在家家户户的门上”我也坚信，保险，会让生活更加美好!

　　我今天的演讲到此结束，谢谢大家!

**保险推销成功人士演讲篇3：**

　　尊敬的领导，各位可敬的同事们：

　　早上好。今天是中国保险x分工司阳光区雷霆行动预演的第一天。很高兴能和在座熟悉的及即将熟悉的有志之士共聚一堂，共同学习，交流，探讨发展大计，创造美好人生。我要演讲的主题是《我爱我的团队，我增我的未来》。

　　我爱我的团队。我对我的团队想说三个词：一是有幸。二是有缘。三是有感。

　　首先是有幸。中国x保险是中国的骄傲，业界的旗舰。人才的汇集，完善的培训，透明公平，公正，公开的晋升机制，团结进取，迎难而上，追求卓越，服务领先，创造价值，回馈社会的公司训导，令无数客户对平安的忠诚度愈来愈高，使公司人力，业绩不断创造新高。而且中国平安集团是中国唯一囊括了所有金融牌照的公司，在保险，银行，投资三架马车的带动下，大道平安一定会创造历史，亘古辉煌。我以在这样的公司为荣。而在众多分公司中，东莞阳光区占有举足轻重的地位。阳光区在东莞保险业绩一直遥遥领先，而我所在的3部又是阳光区的发源地，培养出无数的优秀部门及职业经理人才，让许多人达到了时间和财务自由的理想人生。让无数家庭拥有了平安，让社会更加美好和谐。我庆幸自己的选择。

　　其次是有缘。其实早在几年前，我就有机会成为平安的一员的。可是，因为对保险的不了解，瞧不起做保险的人士。不知道在这个世界上，其实每个人都买了保险;关键是向保险公司买，还是向自己钱包买。有头脑的人经过了解选择向保险公司投保，把未来不可控制的风险转嫁出去，确保自己辛苦赚的钱不被意外或大病抢走;一生健康平安，晚年过上幸福有品质的生活。而一般的人不经了解就做出草率的决定，选择向自己钱包投保，当不幸降临时，悔恨不已，正应了那句话：辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。我是个高傲又自负的人，当时没了解透就放弃了。斗转星移，大千世界，兜兜转转，经过参观培训了解后，我终于选择加入中国平安。真正是有缘千里来相会啊。因此，我会更加珍惜。

　　再次是有感。来到平安一年多了，有些感受，感想。在这500多天里，学到了不少生活之道，沟通艺术，谈判技巧等等。看到有人做得风生水起，有人做得一愁莫展;看着每天有新面孔的涌入，也有同学的黯然离别。但是，无论是暂时的离去者还是依然奋斗不息的人，都会无悔在平安的岁月，都会由衷的感激平安一系列的培训，无数的竞赛活动等。让我们既有钱又有闲，让荣耀常伴身边;让自己的潜能得到一次又一次的飞跃;让自己的心灵不断净化。在平安，我自豪，我骄傲。

　　这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。普通人等待机会，优秀人抓住机会，卓越人创造机会。平安为我们提供了良好的舞台。经过一年多的磨练，我深刻认识到没有完美的个人，只有完美的团队。一个人是永远不能成功的。纵观历史，秦皇汉武，唐宗宋祖，一代天骄成吉思汗都不是靠单枪匹马打下江山，建功立业，创造不朽之功的。同理，做任何事业都离不开团队的力量。在保险业也一样，组织发展才是硬道理。给更多的人机会，成就别人，幸福他一生，我一生。只有大家好，才是真的好。我相信：知道路，就不会觉得路远，有了清晰的目标，持续地行动，最后一定可以引用诗仙李白的诗句来表达在平安的美好未来。“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。

　　让我们共同努力，让每个家庭拥有平安，让爱洒满人间，让病有所医，残有所仗，老有所养，幼有所护，　不辜负这大好时代，创造辉煌的人生。

　　最后，感谢各位的聆听。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！