

# 2023年保险公司竞聘上岗演讲稿(优秀9篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

## 保险公司竞聘上岗演讲稿篇一

我从事保险业二十多年，可以说，我的青春，我的苦乐，我的荣辱，都与人保二字息息相关，我以我是人保一员而感到自豪和骄傲，我愿为人保事业的发展，无私奉献我的一切，渴望在更大的空间里，施展才能，为人保事业的大厦添砖加瓦。多年刻骨铭心的保险情结，给了我一种勇往直前的精神力量，也是我成就事业的基础，更何况我对人保事业的爱，是如此的专一和执着。

我一直认为，保险业充满了挑战和机遇，从事这样的事业，因循守旧，谨小慎微，畏缩不前，只能因无所作为而淘汰。因此，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。年月产、寿险分设，我接手邳州公司，当时背负多万元的包袱，内外交困，步履维艰。我审时度势，提出“前三年打基，后二年谋发展，进入新世纪腾飞”的中长期规划，现在这些目标已经全部实现，不仅甩掉了历史遗留的包袱，而且业务迅猛发展。公司业务由分设前的余万元，到××年突破万元大关，增长近倍。尤其是进入新世纪的三年里，净增保费万元，年均增长率达。××年底实现保费收入万元，同比增长，人均保费万元，实现利润万元，人均利润万元，位居六县之首，实现了跳跃式发展。

我从保险业务员做起，至今已有二十三年，在领导岗位已经

工作了十五年，其中，在年副经理岗位八年，在年经理岗位七年，可以说保险业务的方方面面，了熟于心，业务再错综复杂，也能应对自如。作为一线展业的基层公司，业务开展的成功与否，相当程度上依赖与保户之间的亲和力，靠的是较强的协调能力、社交能力、公关能力。去年徐塘发电厂技改国家立项，面对如此黄金保费资源，各家保险公司纷纷亮出极富诱惑力的优惠条件。我上联市级公司组成攻关组，下让业务员全方位跟踪服务，并且调动一切力量进行公关社交活动联络感情，经过省、市、县三级公司上下联动，力挫群雄，终于获得首席承保人的资格，成功签订了企财险业务保费达万。在着力塑造人保企业外部形象的同时，公司与政府，政府机构，新闻媒体建立了良好个公共关系，为业务的发展奠定了坚实的基础。

我坚信“己身不正焉能正人”的信条，一言一行都能起到垂范作用。在领导班子建设上，注重加强团结，发挥群体作用；在处理人际关系上，严于律己，宽以待人；在业务发展上，强调开拓进取，服务创新；在经营管理上，遵章守规，合法经营；在队伍建设上，鼓励学习，全面提升员工整体素质；在工作岗位上，吃苦在前，享乐在后，多年如一日，每天早晨提前一个多小时上班，从未休过一个节假日、双周日。把职工的冷暖，时刻挂在心头，在给一线员工的办公室安了空调四年后，我的办公室才装机。我自知不是科班出身，初始学历不高，所以就不断的进行再学习，努力的充实自己，提高自己，除了坚持学习业务知识外，年电大中文专业毕业后，又相继参加了北京师范大学中文本科和南京大学工商管理研究生班的学习，并且鼓励全体员工积极参加各种形式的学历学习，努力创造学习型企业，目前，已有的员工拿到了国家承认学历的专本科证书。

接手公司时，百孔千疮，如今，不论是设施设备，还是服务管理，都走在全辖的前列，公司先后荣获市“先进支公司”、“标兵支公司”，邳州市和市政府多次授予“双文明先进单位”，年代表分公司参加全省业务考核，在家参评单位中，

荣获第七。去年经过市公司综合考评，获“奋进杯”先进单位。××年保费收入实现了历史性突破，全面完成分公司交给的各项任务指标，不仅又一次荣获市“双文明”称号，还被被评为保险系统省级先进单位。

## 保险公司竞聘上岗演讲稿篇二

我是xx信用社的一名普通员工，叫xxx□在这里我感谢联社领导给予我这样一个竞岗机会，竞聘xx信用社副主任职务。

在xx信用社我工作了6年的时间，对xx乡镇农户的经济发展趋势算是有一些了解。竞聘副主任职务，是想让自己在新的岗位上有一个展现自己的机会，希望能在新岗位为本辖区的农民朋友办实事，使农村信用社体现服务三农的宗旨。推动辖区农村经济腾飞，社户双赢，促进信合事业的发展。

农村信用社立足于农村壮大于农村，与农村经济是鱼与水的关系。农村信用社在未来激烈的金融竞争中立于不败之地，需要因地制宜的搞发展。经验告诉我们，信用社资金的壮大是农民朋友的血汗财富积累。只有他们富裕了，我们这些经营者才会有资金用民众的钱去盈利。这种帮扶关系是互利互益的关系。这也是省联社的工作指导思想，要因地制宜的搞发展，不同的地域该有不同的经营理念。小城镇有针对小城镇的经营模式，农业产区要有农业地区的扶持对象。

xx信用社所处的乡镇，应该是以经济农作物为主产业的乡村经济体制。工商企业并不太多，这里的农户经济发展已经成为了一种知名产业□xx村有多个蔬菜批发市场，——是花生的产销基地。——多辣椒收购点，每个村有每个村的特点。蔬菜大棚和种植的农作物的销售收入是我社吸收储蓄的主要来源。农民种植经济作物虽然不如其它行业利润高收益快，但是较稳妥风险小。立足农村服务于农村，是我们的经营理念。取之于民用之于民，做支农好助手，积极为“三农”服务，使信用社贷款发放向农业倾斜，资金投向合理转型。减少经营

风险。

如果我能竞聘到外勤副职，计划工作重点将信贷资金投向乡村。加大信贷支农力度，切实解决农民贷款难的问题。为每个村组建信贷审核小组，在合规、合法、公平、公正的原则下，对提出申请贷款的农户进行评定，发放贷款时要加强贷前调查，对借款人的资信状况、贷款风险度、经营效益、进行全方位考察，规避信贷风险。对符合贷款条件有偿还能力的农户发放贷款证，使农民朋友详细了解贷款的申请、审查、清偿程序，按需借贷到期偿还。使贷款尽量做到放得出收得回，要让群众在使用金融产品过程中养成“有借有还，再借不难”良好的借贷氛围。对农户扶植力度的加大，能更有力的促进辖区内农户的增收。农户增收了，我们的金融收入就会在不断的周转中盈利。吸收储蓄和合理放贷形成良好循环，我相信长远的持续经营会使我社逐步扭亏增盈。

不良贷款是影响信用社发展的沉重包袱，要对不良贷款加大清收力度，这就需要我们的工作人员发扬真抓实干的精神，对不良贷款逐笔排查，做到一户一策。努力把信用社的不良贷款降低。做到“腿勤、嘴勤”讲究方法，动之以情，晓之以理，不怕苦、不怕碰硬，在贷款损失之前，相信能使部分不良贷款资金得以盘活或回笼。

本人自知才疏学浅，外勤信贷规章制度还有很多需要学习。日后要不断地充实完善自我，弥补自身的不足和差距。我自信能做好领导的助手团结内外勤同事，忠于职守，努力工作，协同大家完成各项工作任务。相信经过北店信用社全体干部职工的团结努力，我社能尽快实现盈利，为信合事业增辉添彩。谢谢大家。

## **保险公司竞聘上岗演讲稿篇三**

大家好！

定损中心作为分公司下属的理赔服务网点，因其直接面对客户，所以面临的矛盾和压力也较大。另外定损中心也是分公司理赔政策的一线执行机构，分公司的各项理赔指标大部分都需要定损中心去落实。因此个人认为，定损中心主管需具备良好的沟通协调能力，看待问题时应该具有全局观。针对分公司制定的相关理赔政策，应该具有优秀的执行力。对分公司下发给定损中心的各项指标，具有良好的管控能力。善于分析解决问题并形成结论报告，具备良好的文字功底。

本人竞选定损中心主管的优势：

### 一、扎实的专业技能

理论与实践相结合一直是我工作的原则，本人从参加工作至今，一直非常注重对专业知识的学习，并将所学到的东西与实际工作相结合。理赔工作涉及一定的专业技术，作为技术而言，其往往是随着时代的发展而发展，因此单纯的靠工作经验参与理赔工作已很难将工作做好。拥有良好的理论基础知识，是做好本职工作的保障。

### 二、丰富的岗位阅历

本人自参加工作后，几乎经历了理赔环节的各个岗位。所有的这些经历，练就了我全方位看待理赔工作的眼光。众所周知，理赔工作是由各个环节组成的，工作过程中眼光如果单纯的局限于某个点或者面，那么看问题就容易片面。本人拥有丰富的岗位阅历，在处理理赔工作中的问题时善于全方位的进行考虑，在最大程度上可以避免看问题的片面性。

### 三、良好的沟通协调能力

定损中心作为一线机构，因直接面对客户，其面对的矛盾和压力也较大。这就要求定损中心管理人员必须具备良好的沟通协调能力。本人刚进入公司时就在双代岗工作，该岗位涉

及大量的沟通协调工作，这在一定程度上对我的沟通协调能力进行了锻炼。在双代岗之后本人又进入定损中心从事查勘及定损工作，这又让我对一线工作有了更深刻的认识，沟通协调能力也得到了进一步的加强。

#### 四、良好的职业素养

本人自从参加工作后，一直保持良好的职业素养。在工作中廉洁自律，严格要求自己，杜绝吃拿卡要的现象。处理事情以公司原则为准则，绝不做有违公司原则的事情。

#### 五、良好的文字功底及不断学习的能力

本人平时喜欢读书，对各方面书籍均有涉及。这些在拓展了本人知识面的同时，也练就了我良好的文字功底。目前，本人可以熟练撰写各类报告。另外，在努力工作的同时，本人仍然坚持参加学历教育学习，现今自考本科文凭仅差一门功课就可获得毕业。

## 保险公司竞聘上岗演讲稿篇四

大家好！

我现年\*\*岁，中共党员，大专文化程度，会计师专业技术职称。

一是工作经历丰富。参加工作以来，我先后任过诸蓄员、信贷员、保卫科科长、副主任等职，积累了较为丰富的实践经验。

二是改革面前有股“闯劲”。我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年

来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

三是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，我干过年的，干过年的，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向老领导学习，向专家们学习，向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。前年，我主动为自己“充电”，考上了湖南财经学院的在职研究生，并较为系统地学习了银行管理、经济管理、计算机和英语等方面的知识。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。

如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行责。

一、率先垂范。“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

二、“抓大放小”。“抓大”，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工

作创造性。

三、自我激励。在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其二要营造公平、民主、和谐、择优的工作环境，建立“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，努力改善和提高员工的福利待遇，让员工在自己的工作中有发言权，从而激发员工的主人翁意识和集体归属感。

四、尊重员工的人格。具体做好三个方面：一是作职工的贴心人。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。领导者要从感情上走近员工，经常深入其中沟通、联络、了解他们所想、所需、所求。要以生活上的关心换得工作上的安心，以促膝交心换得彼此知心，以诚心换得员工爱心。要广泛征求和取得员工的意见和建议，诚恳接受员工的批评与监督，要让员工觉得在你手下工作有安全感，不会因说真话、提意见而被另眼看待。二是正确把握鼓励与批评。任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。三是坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

五、加强学习。学习的内容主要三方面：一是学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，积极研究金融政策，正确把握我国金融改革发展动向，提高自己专业知识水平，把自己培养成真正



的银行家；二是学习相关知识，金融是特殊行业。凡是经济领域范围的部门知识都要有一定了解，主要包括税收、财政、法律法规、市场经济、电脑基础知识等，提高自己综合素质。三是学习政治理论，马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界。通过学习，不断促进自己政治素质。

各位领导、同志们，上述几点是我对支行工作的思考，只要我能聘上，我会为此卖力。但假如我竞聘不上，也请领导和同志们放心，我会一如既往地干好本职工作，为支行的发展添砖加瓦，积极工作。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 保险公司竞聘上岗演讲稿篇五

我叫\_\_，今年32岁，毕业于\_\_财经大学。我竞聘的岗位是县支公司个险销售副经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得1996年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。1998年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。1999年至20\_\_年，我在分公司营业部担任组训工作，并在20\_\_年被评为全市优秀组训。20\_\_年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两

项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师。20\_\_年4月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。20\_\_年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。20\_\_年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。1998年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提高班；20\_\_年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”；20\_\_年11月参加“全省县支公司经理培训班”；20\_\_年10月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。这些年的经历都说明，是中国人寿发现了，是中国人寿培育了我，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力！

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。忠诚大于能力。员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽职尽责。对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，如何按营销规律做事，有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其三、我累计授课达到20\_\_课时，丰富的授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。多年的讲师经历使我能及时发现问题，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

其四、年轻的我激情奔放，对未来所从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

### 一、大力发展农村保险市场，夯实公司业务发展基础。

根据年初全保会上吴定富主席提出的“发展县域保险市场”的精神，大力发展农村网点是当前的必须。其一，农村市场对养老险、健康险的需求远远超过对分红险的需求，发展农村保险不仅市场潜力巨大，而且对于我们调整险种结构，提高经济效益非常有利。谁放弃了农村市场，谁就放弃了未来生存的机会。其二、对于同业竞争而言，城区的竞争日趋激烈，各公司在城区业务间的差别也将越来越小。对于其他公司而言，在最近一、两年时间内，他们无人力，更无财力向农村迅速渗透。而这正是我们公司的优势，我们应该抓住现在的有利时机为未来的公司发展打下良好的基础。其三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

二、精心培育，抓好人才梯队的建设。公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，

忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

三、以“强我国寿，富我员工”为主导思想，进行市场目标的设定与调整。员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业务员在20\_\_年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的基础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

配合以上三大策略，我将从以下几个方面来开展工作：

其一、从人心工程入手，盘活团队，增强团队的战斗力。

其二、强化各项基础管理工作，从而推动营销业务的稳定发展；

其三、一手抓业绩，一手抓增员，为业务的持续健康发展打下基础；

其四、强化教育培训的功能，通过培训增强主管的管理能力，业务员的市场开拓能力，和各级人员对公司的忠诚度。

各位评领导，各位评委，作为一个竞聘者，我深知自身的条件还有很多地方离公司的要求相差甚远，但是请给我一个机会，我将在学习中工作，在工作中进步，在进步中发展，用自己的全心投出还公司一片精彩！最后我想借李白的诗句来表达此时的心情：行路难，行路难。多歧途，今安在？长风

破浪会有时，直挂云帆济沧海！

我的演讲到此结束，谢谢各位！

## 保险公司竞聘上岗演讲稿篇六

大家好！

二，我有较强的专业知识和虚心好学的工作作风在教学中：96年师范毕业后99年—xx年经过努力拿到了师范学院汉语言文学专科毕业证同时[(xx-xx)]为期两年的双语培训中刻苦用功边学汉语边学计算机以优异的成绩为今后的教育教学打下了基础。同时虚心向其他教师学习，先后在报刊杂志上发表过关于汉语教学的论文。其中xx年有《浅谈如何提高小学汉语课堂教学质量》和《谈如何做好双语班班主任工作》；亚洲中心时报发表。

三，我有较强的工作能力，我先后担任过小学汉语，语文、信息、思品、等多门课程我所带的第一批双语学前班今年九月就是四年级了，在这过程为了提高我校双语教学我兢兢业业勤奋工作刻苦钻研深入了解学生，虚心向汉族老师学习，不断提高自己的水平，不断在工作中总结，不断取得进步。每次同事们来听课也好校领导或者师领导来听课也好都受到良好的评价。凭着自己对工作的永恒热情和执着，我连续多年被评为优秀教师，优秀班主任，先进工作者等等荣誉称号。

四，我有较强的敬业精神，能够全身心地投入到所热爱的工作中去。

假如我能够竞争成功，我打算进一步做好以下几点：

1. 提高自己的教学水平。

2. 更加科学规范地做好日常教学工作根据实际情况，在顺应课改潮流的前提下，认真落实各项教学常规工作，确保教学质量稳中有升。

3、结合汉语学科特点和本班学生实际情况，配合学校的校本教研，设计并开展丰富的汉语实践活动，进一步拓展学生的视野，培养学生各方面的能力，从而有效的提高学生的汉语素养。

4、加强自己的工作能力和工作艺术，顾全大局，维护学校良好形象，努力调动学生的学习积极性，提高教学质量，力争在教学中体现实力，在工作中保持动力，在创新中增加压力，在与学生、同事的交往中凝聚合力。

领导、老师们，我有信心、有决心搞好双语教学，我将用左肩担着爱我的学生，用我的右肩担着我爱的课堂，执着坚韧地挑起我深爱的老师这一行，为我校的教育教学腾飞献出自己的光和热。

如果竞聘不成功，我愿意从事学校安排的其他能力范围内的工作。在今后的工作中，我必将在学校领导的指引下，以充满青春活力的热情和对工作认真负责。

谢谢大家！

## 保险公司竞聘上岗演讲稿篇七

大家好！

非常感谢市公司能提供这样一个展示自己的机会。

首先做一下自我介绍：我叫xxx□中共党员□20xx年毕业于xxx校xxx专业□20xx年7月进入中国人寿xx分公司客户服务中心先后从事理赔调查、赔案审核、理赔主管工作□20xx年9月市公

司机构改革后在业务管理部从事核赔岗工作至今□20xx年11月起兼市公司营业厅主管至今。

我今天竞聘的岗位是中介代理部副经理，我竞聘的优势有以下几方面：

5年的柜面工作使我对于各项业务流程包括中介代理业务的各项流程非常熟悉，有利于指导一线中介代理业务的顺利开展。二、掌握中介代理业务的各项业务管理规定。我以前所从事的业务管理工作，既有直接面向客户和销售人员的业务处理工作，又有宏观的业务管理工作，既是各项管理规定的制定者或参与者，又是这些管理规定的具体执行者。因此，我能熟练掌握关于中介代理业务的管理规定，有利于按照公司的各项管理规定辅助中介代理部经理开展中介代理的各项工工作，同时也有利于同运营支持部门进行有效的沟通和协调。

5年的理赔及营业厅管理工作使我积累了一定的管理经验，根据工作的实际结合上级公司的要求，先后制定或参与制定了□xx分公司理赔管理办法》《客户理赔服务指南□□xx分公司理赔定点医院范围□□xx分公司理赔争议案件管理规定□□xx分公司理赔时效评估细则》等一系列切实有效可行的管理规定，通过两年多的营业厅柜面管理，使我对工作管理和人力管理有了更新的认识，积累了更多的经验。这些管理的经验方法和沟通协调能力，会使我能够更好的做好综合管理工作和销售队伍管理工作。

通过做柜面主管工作和理赔调查工作，我接触到各种不同的客户和单位，处理过很多疑难问题，锻炼了我的沟通和协调能力，面对全新的工作领域，这些沟通和协调的能力，会使我能够更好的辅助中介代理部经理开展销售渠道维护工作。

一、加强对中介代理各方面的业务学习，以最短的时间实现由业务管理人员到中介管理人员的角色转变。

二、协助中介部经理组织和制定全年中介代理发展规划和年度销售计划。协助中介部经理组织和制定业务推动方案，为县市区支公司的中介代理业务提供销售支持，辅助中介部经理督导各县市区公司中介代理业务目标的达成。

三、协助中介部经理做好中介理财经理队伍建设和专管员队伍建设，辅助经理做好人力培训工作，保持两支队伍的稳定和持续扩展，以此保证中介业务的持续发展。

四、协助经理做好中介销售渠道维护工作和渠道拓展工作，与各销售渠道保持良好的合作关系，提高销售渠道的产能。

五、做好银保通系统的推广应用和使用指导，保证银保通系统的正常运行。六、做好行政综合管理、信息交流和统计管理工作，为中介工作的顺利开展提供后援支持和服务。尊敬的各位领导，优秀的事业同仁，今天的竞聘为我提供了人生奋斗的舞台，我要以此为契机，去奋斗、去拼搏，在公司的发展中实现自己的人生价值，实践也必将证明这一点。

## 保险公司竞聘上岗演讲稿篇八

尊敬的各位领导、亲爱的伙伴们，大家好！

我是\_\_x\_\_今年\_\_岁，毕业于\_\_专业，大专文凭。今天我参加竞聘的是营销部经理一职，我之所以愿意积极参与竞聘是基于对公司、对工作的热爱以及责任心使然，同时不论结果如何，我愿意给自己一个挑战自我，提升自我的机会。

我是20\_\_年3月入司的，也许人生从那一刻开始就有了一个新的开始，我积极寻找志同道合的事业伙伴，并于20\_\_年6月拥有了自己的团队并做了主管，从那一刻开始我就跟着公司的主旨带着我们团队的伙伴从3人不断的壮大团队，先后我团队共增员30人，培育组经理2人，至今已有留存15人。



一路走来这些年，中国人寿培育了我，成就了我，我经历了许多挫折和失败，也收获了许多鲜花和掌声，也得到了历练和成长，我感谢公司，感谢伙伴。在今天公司需要有人担当这个重要岗位，为大家服务的时刻，我作为公司一名主管，不管能力是否匹配，我愿意担当，我愿意为大家服务！

我竞聘营销部经理优势如下：

其一，对保险事业的执着和对工作的负责是我的作风，多年的营销管理工作使我积累了丰富的实践经验，由于一直在一线从事营销管理，我能较好的把握市场的脉搏，在团队中每天与业务伙伴打成一片，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何拓展团队，如何按营销规律做事有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

用我的所学为公司的发展尽职尽责。我对未来的工作充满信心，营销需要理性的思维，还需要激情的带动，我擅于学习，有更大的成长空间，可以在学习中不断地提高管理的水平，与公司业务共同进步。

其三，我有在企业担任会计和办公室管理工作的经验，对我在营销管理工作中比较有帮助，使我在驾驭团队的能力上有所提高，连续3年获得优秀团队，优秀主管的称号。而且团队极具凝聚力、向心力、积极阳光向上，增员氛围浓厚，团队在不断地发展壮大。

其四，代资考辅导、培训新人，这些授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高伙伴的技能及主管的管理能力。

我认为目前我营销部存在的问题如下：

- 1、增员难，留存更难。
- 2、举绩人力难以达成，各级主管压力大。
- 3、伙伴们无处去，不愿开拓新客户。

1、精心培育抓好人才梯队的建设。按公司考核要求每季度完成2个晋组，让每个团队有意识的培养准主管，扁平化健康良性的发展，形成人人都有增员的团队氛围，以我多年的经验总结得出新人留存也需要氛围。

## 保险公司竞聘上岗演讲稿篇九

演讲，是一门语言的艺术，它能在极短的时间内通过传达演讲者的思想与感悟，有效地调动起听众的情绪，或引起听众的共鸣。以下是小编编整理了保险公司竞聘演讲稿3篇，希望你喜欢。

尊敬的领导：

大家好！

定损中心作为分公司下属的理赔服务网点，因其直接面对客户，所以面临的矛盾和压力也较大。另外定损中心也是分公司理赔政策的一线执行机构，分公司的各项理赔指标大部分都需要定损中心去落实。因此个人认为，定损中心主管需具备良好的沟通协调能力，看待问题时应该具有全局观。针对分公司制定的相关理赔政策，应该具有优秀的执行力。对分公司下发给定损中心的各项指标，具有良好的管控能力。善于分析解决问题并形成结论报告，具备良好的文字功底。

本人竞选定损中心主管的优势：

## 一、扎实的专业技能

理论与实践相结合一直是我工作的原则，本人从参加工作至今，一直非常注重对专业知识的学习，并将所学到的东西与实际工作相结合。理赔工作涉及一定的专业技术，作为技术而言，其往往是随着时代的发展而发展，因此单纯的靠工作经验参与理赔工作已很难将工作做好。拥有良好的理论基础知识，是做好本职工作的保障。

## 二、丰富的岗位阅历

本人自参加工作后，几乎经历了理赔环节的各个岗位。所有的这些经历，练就了我全方位看待理赔工作的眼光。众所周知，理赔工作是由各个环节组成的，工作过程中眼光如果单纯的局限于某个点或者面，那么看问题就容易片面。本人拥有丰富的岗位阅历，在处理理赔工作中的问题时善于全方位的进行考虑，在最大程度上可以避免看问题的片面性。

## 三、良好的沟通协调能力

定损中心作为一线机构，因直接面对客户，其面对的矛盾和压力也较大。这就要求定损中心管理人员必须具备良好的沟通协调能力。本人刚进入公司时就在双代岗工作，该岗位涉及大量的沟通协调工作，这在一定程度上对我的沟通协调能力进行了锻炼。在双代岗之后本人又进入定损中心从事查勘及定损工作，这又让我对一线工作有了更深刻的认识，沟通协调能力也得到了进一步的加强。

## 四、良好的职业素养

本人自从参加工作后，一直保持良好的职业素养。在工作中廉洁自律，严格要求自己，杜绝吃拿卡要的现象。处理事情以公司原则为准则，绝不做出有违公司原则的事情。

## 五、良好的文字功底及不断学习的能力

本人平时喜欢读书，对各方面书籍均有涉及。这些在拓展了本人知识面的同时，也练就了我良好的文字功底。目前，本人可以熟练撰写各类报告。另外，在努力工作的同时，本人仍然坚持参加学历教育学习，现今自考本科文凭仅差一门功课就可获得毕业。

一、认真贯彻执行分公司及部门经理室的各项指标要求，并以此为出发点开展日常工作。

本人将对分公司的各项指标进行分解细化，制定切实可行的执行措施。将部分指标分散到每个工作日，尽量避免出现月底或年底突击加班的情况。对于小额案件，务必要求日清日结。定期对定损中心各项指标进行分析，对指标较差的项目进行细化分解，及时找出原因并修改调整工作策略。

二、以公司整体利益为根本，综合权衡各方面关系

理赔工作往往涉及多方面关系，如业务部门、修理厂、客户等，这些关系如果处理不好，将会对理赔工作的顺利开展造成一定的阻力。因此在日常工作中，本人将注重这些方面的关系，以公司整体利益为根本，争取在公司、客户、业务部门、修理厂之间找到一个平衡点，在最大程度上降低理赔阻力的同时，进一步提高了公司的市场口碑。

三、注重与业务部门的协调沟通，在职责范围内积极支持业务部门的相关工作。

本人在日常工作中将多注意与业务部门之间的协作沟通，针对业务部门的展业需求，合理调整定损中心工作方案。对于业务合作量较大的合作单位，定损方案将予以综合权衡。同时，对于部分较难处理的案件，也将会与业务部门沟通协调，力争得到业务部门的理解和支持。

#### 四、优化配置定损中心人手及各项资源

在定损中心的日常工作中，本人将对定损中心的人手及各项资源配置进行优化。如通过定损中心主管多参与日常定损工作，以此来缓解现阶段定损中心人手不足的情况。同时，在定损员的工作安排上，也根据其自身能力特点，合理安排工作内容。

最后，我要再次感谢各位领导及评委的耐心倾听。无论本次竞聘结果如何，都不会影响我以后的工作热情。竞聘如果成功，我将会以此为契机进一步提升自我，为公司未来的发展贡献自己的能力和才华。如果竞聘失败，我仍然要感谢公司能给我这样一个展示自我的机会，本着对公司的热爱，我仍将一如既往的做好原本本职工作，并且在以后的工作中努力学习，争取在下一轮的竞聘中取得成功！

各位领导、同志们：

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

#### 一、我的基本情况

本人叫□x年xx月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员□x年xx月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员□x年转业分配到中国人民保险公司xx县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理□x年x月任支公司经理、党组书记□xx年选任xx

县政协。

## 二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京的军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人□20xx年被xx市政府授予五一劳动奖章□20xx年被授予优秀管理者奖章。支公司连续x年被授予x级文明单位□x级服务质量奖□x诚信单位□x五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领xx公司上缴利润近x万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在□xx公司xx名正式员工，本科学历已达5人、大专x人、初中x人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我能竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持

集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析xx地区□xx地区，乃至现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低运营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的



展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将xx公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！

尊敬的公司领导评委：

大家好！今天站在竞聘我们保险公司业务员的演讲台上，我心中充满了期待。由以前对保险行业的不了解，到了解之后对这个行业产生了浓厚的兴趣，我非常愿意把自己的时间和精力奉献给这个行业。我觉得保险行业是一个非常锻炼人的行业，在工作过程中我们的业务素质和我们整个人的综合素质都会得到较大的提高，可以使我们的性格变得活泼开朗、交际能力得到很大的提高。今天我竞聘的职位是保险业务员。

龙马素有千里志不待扬鞭自奋蹄，事实上，“让上级放心”与“让员工满意”是辩证统一的。现在对干部考核正走向科学化、个性化，民主测评的层次越来越深，员工的呼声成为决策的“第一信号”，“员工满意”是“上级放心”的基础。离开了良好的群众基础，就不会有真正的“上级放心”；“上级放心”是“员工满意”的延伸，没有约束的权利，就不可能有真正的“员工满意”。然而，在平常的工作中，有些同志之所以会把二者对立起来，从主观上讲是部分同志“唯上”的思想严重。在上级与员工之间迷失了方向。认为上级决定一切，把问题看偏了；用上级放心代替员工满

意，把员工的作用看淡了。部分同志感到“上级”和“员工”都重要，找不出联系两者的纽带，把“上级放心”与“员工满意”割裂开来。其实上级能否放心，是看你的工作完成情况，能否胜任本职；员工是否满意，也是看你指导、服务的工作是否到位。抓住了“工作”这个“牛鼻子”，就抓住了“上级放心”和“员工满意”的核心。

20xx年8月1日是我终身难忘的日子，因为从这一天开始我肩负起了一个当家人的责任。压力、责任不言而喻。但我坚信“人心齐泰山移”，只要有一支团结向上的领导集体，一支团结奋进的职工队伍，就能够使天安的旗帜飘扬在鹰城大地，能够在鹰城大地唱响天安之歌。为此，我要求自己认真学习党的精神和20xx两会精神，树立正确的世界观、人生观、价值观，发挥好共产党员的先锋模范作用。同时从实际出发，有针对性的学习管理知识、更新保险观念，从严要求自己，做到干什么、会什么，需要什么、学习什么，工作中既要服从上级把握原则性，又要关注员工注重灵活性；既要关注办事的过程，更在乎办事的结果；既要把握细节，力求深思熟虑，慎密周全；又要提高悟性，令行禁止，顺应客观规律。从而使自己成为有知识、懂业务、会管理，胜任本职工作的领导干部。

放心是船，满意为帆。只有员工的满意，才会带来满意的客户，才能带来满意的赢收。因此做一个员工信任的人、贴心的人、知心的人，是我这个带头人、当家人的本分。作为当家人，我们应把上级赋予我们的权力，用在公司经营发展上，用在为员工谋福利上，为广大员工办实事，办好事。欲影正者端其表，欲下廉者正其身，作为带头人我们应把“身教重于言教”作为准则，把自己看作是普通员工中的一员，要求大家做到的，自己首先做到，做好。

世上事不如意十之八九，“情感管理”对我们保险行业发挥着无可替代的功效。我们的业务员工、我们的客服员工，他们眼观雨季变化，耳听雷鸣轰声，身验寒暑交替，心中始终

揣着的却是万家灯火下人间的冷暖，即使生命如流星般地逝去，也要让自己的人生折射出璀璨绚丽的光彩！然而面对客户苛刻的要求，同业保费的违规下调，跑断了腿、说破了嘴、冷嘲热讽等等都会给他们以挫折感，如不淡然处之、及时调整，他们的销售生涯可能就此夭折，他们的工作心态很可能就会扭曲。上下同欲者胜，情绪低迷还是高昂，关键在于作为领导的我们是否能体谅，能否与他们进行心与心的交流。想一想他们那股忠贞不渝的保险情怀，看一看他们那风雨相伴，与雷电博击的身影，品一品他们用青春和汗水创造出出色的业绩！我们为之感动，我们为之自豪，我们的上级也为之放心。当前全系统正在实施战略转型，明确公司发展战略和目标，指导员工规划自己的职业生涯，奉献聪明才智，回报公司，回馈社会，使个人成长与公司发展相互促进，是我们不可推卸的责任，只有使队伍的凝聚力和向心力进一步增强，把全体员工团结起来，形成众志成城、共谋发展的良好局面，才使公司走向健康、快速的发展轨道，开创更加辉煌灿烂的明天。

人生的路要靠自己选择。爱岗敬业，争创一流是我们对工作永恒的追求；算账经营，杜绝亏损是我们固守的经营原则；服从上级、强化管控是我们开展工作的制胜法宝；服务高效、社会认可是我们全体xx人最大的心愿。你可以浑浑噩噩，也可以志存高远；你可以轻视自己，也可以庄严自我；你可以人微言轻，也可以举足轻重；你可以办事拖拉，也可以雷厉风行。有道是：你的灵魂期待什么，你即能够做成什么。如果说商品靠品牌打天下，那么，我说，人活着也应该有自己的品牌，“放心满意创一流，迎接挑战保本色”，这就是天安员工铿锵的品牌！

满意是纲，放心为常，满意放心奏响一曲荡气回肠的企业凯歌。天安决不会辜负一个让员工满意的人，更不会辜负一个让上级放心的人！

“国十条”掀开了保险新世纪的扉页，开辟了新的保险元年。

体现价值、旺盛我们的奋斗意志，就在今天；走向成功、领略人生风光，正始于我们足下。一步一个脚印，我们不敢有丝毫张狂和懈怠，矢志以求的是人生的圆满，成功的喜悦。其实，无论是成功还是失败，我只有一种感觉，那就是收获。

从当初对保险的懵懂到今天的热爱，这是一部我在保险行业的成长史，其中有收获的喜悦、欢笑，也有跌跌撞撞的经历。是保险给了我一个可以尽兴施展自己的舞台，给了我一片希望的天空。我愿意在以后的工作中继续奉献自己，也希望公司领导能够相信我，给我这个机会，我一定可以把工作做得很出色！

谢谢大家！