

2023年应聘班长演讲稿(大全8篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

应聘班长演讲稿篇一

大家好！

今天，我们欢聚在亚洲最具异国风情的国度，在芭堤雅美丽的阳光、碧海、沙滩之间，隆重举行“中国平安保险团体20xx年明星高峰会议”，热烈庆祝平安一年一度的盛大节日。

首先，我谨代表大会向来自全国各地的高峰英雄致以热情的欢迎和衷心的祝贺，你们是平安最璀璨的明星，平安因你们而骄傲！今天，这里是你们挥洒胜利喜悦的舞台！明天，平安依然是你们壮志凌云的家园！

同时，感谢国华人寿业务精英们和各位嘉宾的光临，在此与我们共享活动人心的时刻。一直以来，我们之间有着友好的合作和交流，感谢你们对平安一贯的支持和关爱！

现在，这里热血沸腾、***四溢的盛会使芭堤雅的美更锦上添花！让我们一起品尝胜利的果实，回味成功的欢快□20xx年，平安寿险实现了一次奔腾，勇创历史新高，寿险总保费突破400亿，平安寿险的营业净利润达到18亿，寿险总体市场占有率由20xx年的22.5%上升到28.7%！此时此刻，我们不能不为胜利而欢呼，我们不能不为在座的英雄们而喝彩，我们不能不为平安人的付出而骄傲，我们不能不为家人们的

支持而感谢！

“光荣与梦想，挺进500强；前瞻与革新，迈向400优”，前进的嘹亮号角已经吹响，平安正一步步的朝目标全力迈进！我们的销售雄师是平安腾飞的双翼，各位高峰英雄是平安最棒的业务员，然而面对新的机遇和挑战，我们要树立更高的目标——“做行业中最好的业务员”！最好的业务员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。在座的英雄们都是平安业务雄师中的领跑者，因此更要肩负起引领和培养更多优秀业务员的重担，我们团队中每人都优秀，在马总“创造差异化”精神的号召下，致力建立一支“行业中最好的业务队伍”，以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强平安竞争力，只有这样，平安才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、保险业、为股东、为员工创造财富和价值。

我深信，平安将以科学的治理机制、优秀的企业文化、领先的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的业务队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！我们上我们共同努力，与平安同呼吸共命运，携手共筑平安“永葆青春百年店”！

我公布：中国平安保险团体20xx年明星高峰会寿险分会现在开幕！并预祝大会圆满成功！

应聘班长演讲稿篇二

大家好！

（一）在自己现有的工作圆满完成外，努力完成主任布置的其他助理类工作，并在有效的时间内完成，尽量做到不加班。

（二）协调同事间的关系使我们计量线能精诚合作，把计量工作搞好。

（三）在其他同事忙于下基层检测工作的时候，积极完成主任交代的在单位里的其他事物，使繁杂的工作更合理快捷，减少反复的修改，提高工作进度。

（四）努力学习计量检定的理论知识和新的规范，提高自己的业务水平。

（五）作为计量线为数不多的女生，我有足够的耐心和时间去完成一些较为繁琐的助理类工作，尽心完成任务并对工作中提出来的问题，积极与同事们共同解决，发现的更好学习方法。

最后，努力学习、协调合作、拼搏向上、工作创新是我对主任助理工作的认识，如若我能当选，一定加倍努力把工作搞好，不辜负领导和同事对我的期望。

应聘班长演讲稿篇三

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。

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，不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里，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，我们可以随时支取。这样，我们不需要再在我们要用钱时，去卖出其它资产来！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，私底下，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病。谁也不能知道我们会在什么时候，什么地点患病。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少得可怜的救济！

应聘班长演讲稿篇四

大家上午好！

很高兴今天能站在这里与大家一起分享，我想借助大家热烈的掌声感谢公司给了我一个这样的机会。

我来自xxxx□我的名字叫xxxx□是09-15期实战演练班的学员。在这之前我参加了职前辅导班，岗前培训班等课程的学习。在实战演练班期间我获得了“一马当先奖”“保费优胜奖”和“达标奖”等多项奖励。累计保费11587元，其中长险保单10年以上期交5件，意外险保单5件。

我是湖北人，其实我接触保险这个课题已经两年多了，最早接触的是中国平安，因为我的一个好朋友是在平安做的，我的家人的保险就是跟她买的，而且我朋友一直都在做我的工作，叫我去听课，但是我一直都没时间，因为那时候白天要上班，晚上要给朋友设计图纸。我在加入中国人寿之前在南城添迪制品厂工作，是一位建筑工程师，今年5月份合同到期，公司没有和我续约。就这样我想改行了，在这里，我要再次借助大家热烈的掌声感谢袁启锋经理，谢谢您！是他带我走进了中国人寿这个大家庭，并且精心的培育我成长。通过这段时间的学习，我明白了：这个行业就是我辛辛苦苦所寻觅的行业，中国人寿就是我想要加盟的公司。因为他可以让我不用再经常去找工作了，不用再担心做了今年明年不知道在哪儿上班，让我可以有更多的时间陪伴家人。在我加入中国人寿以后，有一个我以前的朋友又打电话给我，请我去广州黄埔去做工程主管，月薪5千。（月薪5千呀朋友们，有人想去做吗？）我很自豪的回绝了他，这要是以前我可是求之不得的呀。但是现在不同了，因为我加入了中国人寿，我不用在明年的这个时候又背着行囊去找工作了，因为我知道，要找靠山就要找一棵大树，要改行就要选择一个热门的行业。

那这样吧，我现在没有时间，晚上我再联系你吧。他说，那好，但是你要快点啊。到了晚上七点钟，我去到了他家里，我见到了他母亲，我就明白了他是怎么找到我的。之前我做陌生拜访的时候给了他母亲一张名片，而她象看贼一样的审视我说，现在家里当家的不在，等他们回来了我和他们说，叫他们打电话给你，现在就不要罗嗦了。就这样很冷漠的拒绝了我。听他弟弟说，他哥已经住在广州中山医院，已经确诊了是心脏内膜言，过两天就要做手术了，手术费用要10万，现在为医药费着急了，听人家说保险能帮他解决，就这样开始想了解保险了，他上网查了很多资料，也打了很多电话，咨询过平安的合众的泰康人寿，但是没人理睬他，因为这根本是办不到的事情。他一家人都来自揭阳，他哥有三个小孩子，都在上学，大的上六年级，最小的才6岁。来东莞开了一个小士多店维持经营，现在压力很大。我就和他详细讲解了我们的保险产品，讲了意外险是投了马上生效的，但是保不了他哥现在，还讲解了我们的健康产品—康宁终身。他最后很感激的握住了我的手说：“吴先生，很感谢你的讲解，也很后悔以前没有去了解保险。我现在明白了健康保险是怎么回事了，我打了很多电话，只有你的服务是最好的，你亲自来了我家给我做咨询宣传。”我告诉他说，您说的对。我们中国人寿的服务是最好的，所以人家说“要投就投中国人寿”。他又和我说，等忙过了这阵子我还会打电话给你，因为现在我哥哥的医药费要紧，到时候再为我和我的家人买一份保险。那是，现在是“人命关天”，我相信我还会接到这个客户的电话，下次听了他的电话就肯定是去签单的。到了这时候，我真正明白了做保险是快乐的，想想客户焦急的心理，万般无奈的神态，我就觉得以前的烦恼和郁闷根本就算不了什么，正是有了太多这样的家庭需要我们去给他们讲解保险，给他们送去保障，正是为了让更多这样的人不再后悔，所以我们的工作才有了更多的意义。所以我对这份职业有了更深刻的认识和更多的感受。

应聘班长演讲稿篇五

大家好！

今天站在这里，首先要感谢领导和老师们，是你们的关怀使我有这个机会，也要感谢在座的同学们，是你们的鼓励使我有了一点点自信。

十月份就要结束了，我想大家此刻的心情一定很复杂，每个同学都有不一样的感受，在三个月的战斗中，我们牺牲了很多，但收获却千差万别。有的同学因为业绩优异，收入也成倍增长，更深刻体会到平安机制的优越，对收展制更加坚信不移。有的同学因为业绩平平，突然之间好像失去了方向，找不到感觉，甚至对自己产生了怀疑。我想这一切想法都是可以理解的，因为我们都肩负着家人的重托，我们都有对成功的渴望。

你还记得上学时候的事吗？老师表扬你是因为你有了进步，老师批评你，也是因为他爱你而担心你迷失了方向，批评的越严厉，爱的也越深刻。走向社会，没有人批评和指导我们了，我们不可避免的做了偏差的选择，或者说别无选择，或者说放松了自我的管理，所以导致了我们的失败。于是我们语重心长的告诉我们的子女：好好学习，听老师的话。甚至我们会单独找老师：好好管管我的孩子吧，越严厉越好。我们又把希望寄托在孩子身上，这一切也是可以理解的。

经商好不好？当然好，经商可以赚大钱，但是经商既要有充足的资金，又要面对身边一个个陷阱，稍有不慎，可能坠入万丈深渊。

那就让我们试着做点小买卖吧，少挣点就少挣点，乐个逍遥自在无拘无束，然而你在同工商和税务的追逐之中，不知道能否寻求到微薄的利润。

有人说我要求不高，打个小工，有四、五百块就行了，但是刻薄的老板见利忘义，既要扒我们的皮，又要克扣我们的工资。

唯一算的上工作的干部，我们又无缘进入。

所以，我们已经没有了退路，平安是平凡人的最好选择。在这里，你可以白手起家，你也可以实现自己的梦想，只要你付出努力，或许暂时没有成功，但是最终必将成功！

谢谢大家！

应聘班长演讲稿篇六

各位领导，各位同仁，大家好！

我叫×××，来自中国人寿保险股份有限公司××分公司。

今天我演讲的题目是“打造一流的银行保险业务网点”。

中国人寿保险股份有限公司是拥有50多年发展历史的商业化商业寿险公司。在20xx年公司的保费收入高达1287.19亿元。占中国寿险市场份额的56.59%。同年成为中国内地唯一一家进入全球500强的保险企业□20xx年12月，中国人寿股份有限公司成为国内首家在香港、纽约同时上市的金融企业。这些都充分显示了中国人寿的辉煌。

保险公司则可以扩大产品销售，同时减低经营成本；

而银行则提高了客户忠诚度，增加了利润来源。这就是所说的“三赢”，也是银行保险产生的最主要原因。

我经营的银行保险业务网点是××县农行城关分理处，该分理处位于城关镇解放街十字路口，位与商业区与居民区之间，

东邻县委大院，北靠商业步行街，地理位置较好。该网点设有6个储蓄窗口，共有员工21名，年青人占大部分，思维方式灵活，接受新鲜事物较快。

虽然银行已经与保险公司合作多年，但是一些客观方面的原因使一部分银行员工对代理保险业务所能产生的预期效应仍缺乏足够的认识，对保险代理业务的积极性不高，造成了双方业务融洽度不高，相互促动性不强的状况。有些银行员工甚至错误的认为：“保险公司求银行卖保险”。为此我采取各种不同的方式与银行员工进行沟通，比如：打电话聊聊天、出来喝喝茶、一起逛逛街、一起吃饭等等，以此加深了解，建立信任，让银行员工充分认识到自身在代理业务过程中的地位和作用，使银行员工明白银行保险业务不仅是银行中间业务收入的一个来源，而且也是银行业务的一个重要组成部分，更是现代银行多样化经营的必由之路，关系到每一个员工的切实利益。这样就使银行员工更好的了解银行保险业务，支持银行保险工作，从而与银行员工建立牢固的双向服务理念。

保险公司的银行客户经理是保险公司联系银行和客户的纽带，他（她）不仅仅只局限于对银行网点资源开拓，同时还肩负着网点的维护与专业指导，其素质高低至关重要。为此我不断加强理论学习，了解各种不同的产品品质，熟练掌握各种产品的术语，遇到不懂的问题，虚心向公司中介部的其他客户经理请教，提高自身业务素质，为更好的开展业务打下坚实的基础。

面对中国人寿保险股份有限公司辉煌的业绩；

面对公司强有力的领导集体；

面对朝气蓬勃，望我工作的全体同仁；

作为一名银行客户经理的新手，我没有理由不去热爱我们的

公司，我只有敬业爱岗，埋头苦干，奋力拼搏，努力去创造一流的银行保险业绩，打造一流的银行保险业务网点，为中国人寿银行保险业务的发展贡献一份微薄之力！

谢谢大家！

应聘班长演讲稿篇七

首先感谢各位领导给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管。

我的专业就是保险，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。

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，在去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。

竞聘后的几点想法：

- 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pointpoint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。

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，使我行的明天更加辉煌！

应聘班长演讲稿篇八

你们好！

我叫xx□现年xx岁，很荣幸公司能够给予我这次难得的机会向大家展示我自己。本人于xxxx年参加工作□xxxx年x月，有幸加盟中国人寿，历任中国人寿xx支公司业务员、兼职组训、

组训、个险一科科长。

回首在中国人寿的这4年工作、生活，我只有一个词：感恩！一是感恩公司给了我学习成长的机会□xxxx年x月，参加了省公司举办的“兼职组训培训班”□20xx年5月又有幸被公司选送到省公司参加“第五期组训培训班”，成为了公司的一名专职组训。今年4月份参加了省公司的第四期领导力训练营培训，使自己的管理能力和综合素质得到了进一步的提升；二是感恩公司给了我发展的平台，我个性外向、好动好思考、永不服输。在入司不到9个月的时间里，个人业绩获得当年公司网点年度销售第一、荣获“市公司优秀展业精英”荣誉称号。后来成为公司的兼职组训、专职组训、个险一科科长。三是感恩公司领导、同事、主管和伙伴们对我的理解、支持和帮助□20xx年公司安排我督导桥江服务部，通过与服务部经理杨健和伙伴们的共同努力，团队从原来的有效人力7人、新单十年期交20万元，发展到有效人力过40人，业绩过百万，服务部也成功创建成为“省标准化农村服务部”□20xx年底原个险一科科长离司，通过民主选举，我被公司聘为个险一科科长。在个险一科摸爬滚打的这一年里我得到更进一步的锻炼，对寿险营销管理也摸索出了一套经验。在今年一季度“开门红”工作中，在公司经理室的正确领导下，在分管经理张峰焯的具体指导下，我带领个险一科所有管理人员和主管伙伴们团结一致、日夜奋战，以新单期交保费280万的业绩超额完成了公司下达的任务，同时获得市公司一季度“城区联赛”的冠军。

就只因为对寿险事业的高度认同、就只因为对寿险工作的无限热爱、就只因为对公司始终怀着一颗感恩的心、就只因为心里始终藏着一股初生牛犊不畏虎的信心、就只因为踏实的做、成倍的付出、就只因为始终坚信付出终有回报，所有今天我有信心也有能力参加支公司个险部经理的竞聘。

我竞聘xx支公司个险部经理这个岗位有以下几方面的优势：

一是本人做过业务，带过团队，从事过组训、讲师工作，担任过支公司的管理工作，对个险工作既有实践也有理论的经验。二是自20xx年进入公司以来，参加了“兼职组训”“组训”“领导力训练营”等大量的培训、学习，不断的提升自我。三是本人自入司以来，一直在个险渠道工作，长期的工作经历使我的团队经营、职场管理、组训、培训等方面摸索了一定的规律，总结了一定的经验。四是本人热爱寿险事业，忠诚公司，工作中勤勤恳恳、踏踏实实，立志于为溱浦寿险事业的发展贡献自己的绵薄之力。综上所述，所以本人决定，竞聘公司个险部经理的岗位，用自己全身心的投入、辛勤的工作，以更优异的业绩回报公司领导多年的培养和帮助，同时，也是为自己的寿险事业寻找一个更高的平台，从而激励自我，挑战自我，超越自我。

如果这次我能成功竞聘，我将从以下几个方面做好本职工作：

1、敬业爱司，严格要求自己，勤勤恳恳做事，实实在在做人；履行岗位职责，作好本职工作，当好分管经理助手。

2、工作中以队伍建设为核心，以日常基础管理为重点，以活动量的追踪、落实为工作的落脚点。围绕《基本法》做好文章，以《基本法》职责考核，将出勤管理抓落实；以《基本法》的职级考核，将活动管理追踪到位；以《基本法》中的标准团队创建为经营中心，培养出一批标准团队主管，帮助他们成长为个险新生的骨干力量。农服部在做好以上工作的基础上以职场经理考核为核心，同时加大对主管的管理能力训练和专业知识的培训。

3、严格按省公司流程做好新人从甄选到衔接教育到育成的增员工作。

5、加强团队文化建设，打造一支懂感恩、知荣辱、肯学习、能奋战的高效团队。

6、做好人才培养，充分发挥组训的专业优势，将组训与团队相挂钩考核，做到培养人才、成就团队。

7、做好各部门的协调配合工作，借助银邮客户，开发新的客户市场。

如果这次竞聘我未能成功，我仍然会一如既往的做好本职工作，在今后的工作中，更加积极主动，要求上进。因为我热爱这份事业，因为热爱中国人寿，我坚信“世间自有公道，付出终有回报”。

我的演讲完毕，谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好！我是来自收展部的。我今天演讲的题目是《让诚信与我们同行》。诚信自古以来就是中华民族的传统美德。诚信是个人修养，又是道德准则。有句话说得好“人无信不立，业无信难兴”，在商业社会中，诚信也是企业的生存之本，对于保险业而言，诚信更是生命线，是发展的基石。

小时候谁没有听过“狼来了”的故事呢？这个流传最广又最简单的故事，却足够分量地告诉了我们不诚信可能付出像生命一样的代价。曾几何时，人们认为“保险业务员就是从别人的口袋里骗钱”，曾几何时当我们进入保险公司，身边的某些朋友改变了面孔，他们说业务员从身边人“骗”起，必须对我们敬而远之；曾几何时，我们吞下巨大的尴尬不厌其烦地和别人解释保险和非法的传销的本质区别；保险公司无论资本实力、以及对于国计民生保驾护航的作用，都应是明明白白、堂堂正正。而诚信更是我们保险业的生命线。为何在社会大众面前有如此大的反差呢？正是某些不诚信的行为引起社会极大的不满，当人们面对一些不良的现象，而无法指责具体的人的时候，便把矛头指向了整个职业，一句话，这是我们行业为曾经缺乏诚信而付出的惨痛代价！而作为保

险人，我们深受其害，我们为此付出的泪水和汗水还少吗？长期以来，百万寿险营销员一直处于寿险业边缘人的尴尬地位，那么我们靠什么扭转乾坤呢？靠的只能是诚信，如果说诚信有标准的话，唯一的标准就是时间，因为诚信，我们会签订的是一份经得起时间检验的良质保单，因为诚信，我们会执行的是一种经得起时间考验的服务，做保险就是做人，对诚信不悔的坚持将终使我们的人格也得到提升！今天的我已经改变了对诚信泛泛的要求，而是在每天的展业中具体化规范化习惯化，是在经营我的个人信誉品牌。

目前，在保险的市场上还有许多与“诚信营销和诚信服务”背道而驰的现象：如投保易，理赔难；如为了保费而不惜误导客户，对保险责任夸大其词，对除外责任隐晦不语；如盲目做不可实现的承诺；收完保费难觅踪迹；挪用保费逃之夭夭，如此等等。就是这些人的急功近利、不讲诚信的行为，严重影响了保险业的信誉。

试想一下，一名保险从业人员的不诚信，对于他自己来讲还可算是个人信用的缺失，那么对整个保险市场来说，将因使个人信用的缺失扩大为整个保险企业信用的丧失，任其发展将引发保险企业的生存之虞。

推销是保险营销根本，表面上我们推销的是手中的保单，是我们的产品，而实际上我们推销的是自己，推销的是做人，推销的是诚信。做一回买卖，结一世朋友，赢一方信誉，创一块牌子。有人曾经说过，一般事情是看了才相信，而保险是相信了才看见。因此在我们成交每一份保单的背后蕴含的是无限诚信的期望和寄托。保险就是责任与承诺，保险卖给客户的是一纸文书，但却背负着诚信的诺言，它却重于泰山！

人无信不立，家无信不和，国无信不远，企业无信则终将破产。诚信是通向成功的基石。如果说从业人员是公司的招牌，那诚信服务就是各大保险公司“逐鹿江淮”的制胜武器，真正具竞争力的企业不仅仅是建立上，更应全力打造一个以人

为本、诚信为基坚实大堤。

在这条诚信大路上，我并不是孤单的，在每天的早会里，我大声地诵读着公司训导的诚信精神；在每天的展业中，那么多勤恳踏实的业务员是我的同伴，那么多熠熠闪光的优秀前辈是我的榜样，而获得国际服务品质奖则是我一直追求的目标。诚信，其实很简单。不隐瞒欺诈，不伪劣假冒，不弄虚作假，待人处事真诚、老实、讲信誉，言必信，行必果，一言九鼎，一若千金。