

最新保险公司经理就职演说 保险公司演讲稿(汇总10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

保险公司经理就职演说篇一

大家好！

我叫杨玲，今年27岁，我是20xx年9月份入司我今天要演讲的题目是《我的寿险事业》。站在这里首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情，感谢我的师傅将我领入平安保险公司，感谢课长和我的两位主任的引导及栽培，同时也要感谢八处二课全体伙伴在这一年当中对我的帮助和支持。一年过得可真快。由新人班、衔接教育班、转正班再到冲锋班直至今天站在这里。流逝的日子像一片片凋零的枯叶与花瓣，不记得曾有多少雨飘在胸前风响在耳畔，只知道成长的足迹早已漫进了我的心。当一个人与追求同行，便坎坷是伴，磨难也是伴。

我是从新人班怀揣着梦想来到平安保险公司。经过衔接教育班、转正班的学习我对保险产品有了解对平安保险公司有了了解。在平安保险公司工作的一年里我没有挣到很多钱，但我不知道自己内心深处为什么不想离开平安保险公司。我相信万事万物的存在是合理的那么我纠结的存活在这里在也一定是合理的。就这样我一天一天的忙碌着工作着，直到有一天我们区里的大姐说我太强就没见过这么强的‘倔驴’。一句‘倔驴’点醒了我。人的性格决定着命运，因为主观不容易接纳别人意见，对人对事过于认真。一年的时间里我用着自己的方法揣摩着自己要走的寿险之路所以艰辛所以纠结。

反省了自己我在生活中足步的在改变自己，每次强的时候都会想一想也许他们是对的为的是为我好少走弯路。每天依旧过着每天出门讲产品沟通理念不过比以前好多了。不过突然有一天我接到了这样一个电话打断了我往日的的生活。“杨玲你来，我对门小姑娘要买保险！”一段愣神之后我想不是讲过了吗？不是不买吗都快半年。对了见了面在说吧。见面之后我了解到原来她生病了卵槽囊肿是啊那次我给她讲保险时半年前她刚体检过什么病没有也就是体检没有问题相信自己年龄小没有病几次劝说石沉大海就在半年后发生了这样的事。我在想边红旗的故事也真的也发生在我身边。看别人发生的是故事自己的是事故。我为自己没能保护身边的朋友而自责。我看到23岁的单亲的她没有把病情告诉妈妈而在为医疗费用而担忧。我心里非常非常的难受。此时我深刻的理解了保险意义和公用。深知寿险对于家庭、社会、对于国家的意义。

当我真正的打开心扉接受保险理解保险，我想正因为此事，我想我有了航向，有了责任，我想我的肩膀虽然稚嫩，但我的心中，却有一枚辉煌的太阳！我不是诗人，不能用漂亮的诗句讴歌我的职业；我不是学者，不能用深邃的思想思考我的价值；我不是歌手，不能用动听的歌喉歌咏我的岗位。然而，我是一名保险业务员我能把保障带给别人解决他们担忧。我终于知道自己为什么我还在平安保险公司了。因我社会上有很多人需要我。我要感谢我的职业，是它让我知道怎样平等、善良、真诚地对待每一位客户！我要感谢我的职业，我愿尽我所能为社会注入一丝力量。是它让我懂得奉献的价值和责任！

增员是保险销售的永恒话题以前我也增员。那是因为他们说师傅主任挣得多，多条腿走的稳。可是增的不是没过就是过了不来足渐不在动了。而今我懂了当我看懂保险理解保险意义和公用。因为国家和社会是需要很多有责任心的人，而仅仅我们这些是不够的。要唤醒更多的人加入我们加入团队。并要带领新加入的伙伴。让他们存活保障更多的人。所以我又多了一项任务在保障客户家庭的同时要多留心那些有责任心

想为国家为社会做事却始终找不到路的人，我要将他们带入平安保险公司，分享我们公司的理念。成就他们的梦想。实现他们的愿望。

我要把我的这项工作要当事业来做所以我自己个人发展有了新的要求。在全新的一年我要更加勤奋努力。一手抓业绩一手抓增员来。同时在一年的时间里要完成我的导师的梦想走上平安保险公司的讲台。

我的演讲到此结束，谢谢大家，谢谢各位。

保险公司经理就职演说篇二

大家好！很荣幸站在这个演讲台上。我为大家演讲的题目是《中国梦、保险梦、平安梦》。

记得有一本书上这样说过：雄鹰选择了蓝天，因为蓝天给了它翱翔的空间；鲜花选择了春天，因为春天的阳光格外娇艳；骏马选择了草原，因为草原壮美辽阔一望无边。当我刚刚走进平安保险这个集体，成为大家庭的一员后，我对这句话有了更深刻的理解。崇高的事业追求，仿佛在一夜之间点燃了我的平安梦。入职一个月，虽然我和身边同事还不熟悉，但我能看到他们那种对事业的执着与坚守，看到那种关心公司业绩而不计个人得失的付出与责任；我能从平安客户的脸上，看到热情与微笑，理解与信任。

于是，我的心中就满怀了一种深深的感恩，对未来的路有了一种强烈的自信。我知道，选择了平安保险，就意味着选择了无限的发展空间！每个人都有一个梦想，每个集体都怀揣这一个梦想。我们的梦是平安梦，平安的保险梦就是让社会的每一个人都能平平安安。是的！中国平安从她诞生的那一天起，一路风雨一路歌，把吉祥的春风吹遍神州大地，把希望的种子播撒到每个人的心田。

它是守护神，让祝福守护万千生灵，以信誉保佑万家吉祥。

保险公司经理就职演说篇三

对于保险业，有许多朋友一定认为这个是骗人的，这种现象也与一些业务员不良工作方式有关，这个我们没法说三道四，毕竟每个人都有自己的方式方法。就好像医院是治病救人的地方，也难免有照顾不到的地方，从而出现医疗事故，错误是无法避免的，但是我们可以设法降低错误的出现几率。

对于保险，这个事业，不但可以现在做，而且终身都可以从事。这是一个近似不需要成本的行业，只要我们投入一些精力和时间，或许这就是我们的投资，如果出险了，这个或许就是我们出现了亏损，可是这一切有公司为我们理赔，不需要我们亲力亲为。

对于一个新从事保险工作的朋友，您只用6个月的时间，全力以赴，等六个月以后，我们再重新审视我们是否适合从事这个行业。如果不可以，我们仅损失六个月的时间和精力，同时我们也学到了许多知识，也会对保险业有一个客观的认识。

有人说保险业太苦了，可是现在有哪一个行业或者工作不需要投入，就可以坐享其成呢？我们都希望衣食无忧，可是这一切从哪里来？没有丝毫的投入这个现实吗？我们总不能整天的自己欺骗自己吧。

有朋友说，保险市场让人家开发的差不多了。其实这是一个误解，现阶段我们的家庭结构正由大家族式向小家庭转变，为了减轻家庭的负担特别是重大疾病的困扰，购买商业保险是一个必然的'趋势。一位老人病了，有3个儿女，平坦医药费用，如果是一个儿女，有他自己独自解决医药费费用，这个一样吗？将来，我们一对夫妇有可能赡养8---12位老人，他们怎么办？只有购买商业保险，解决自身的医药费问题。辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。

在激烈的社会竞争面前，朋友让我们为自己和他人的将来努力吧。好像我在唱高调，朋友您设身处地的想一想，我并没有危言耸听。

保险公司经理就职演说篇四

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一康宁终身。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。

保险公司经理就职演说篇五

大家好!

我一直在等待，等待一个邀约，这本是很多年以前该奔赴的约会，却姗姗来迟。这是一次迟到的相约，我的等待在暮霭中沉默，岁月在静静等待中流逝，一转身，就又过了一季，转眼间，已过了二十多年；这也是一次美丽的相约，更是用智慧驱散我心中迷雾的完美邂逅。

一直以来，保险之于我，是遥远而混沌的，虽然我受过高等教育。我们这一代人常被称为保险缺失的一代，在少年时代，我没有受过系统的保险知识教育，连知之甚少的保险知识也是来自于道听途说，其中更有许多歪曲和误解，更别说去购买一份有保障的保险。

在生命人寿的专业学习，让我心中的疑惑如迷雾遇到阳光一样逐渐消散。在此之前，我和很多人一样，保险意识淡薄，认为自己年轻身体健康不需要保险。我参加了新人班培训，认真学习了“生命人寿”的发展历程从这个故事中我彻底顿悟了，原来我和我所有人一样，都在无意识地每年重复着这样的游戏。根据中国人生命表统计显示，中国人的年平均死亡率恰巧是千分之三！也许有人说千分之三的概率很小，因为1000人之中才只有3人。但是真正有谁敢朝自己的脑袋开枪呢？因为对每个人来说，只有两种可能：生或死。因此，每个人的概率是50%。

我明白，天晴的时候修房子的人，才是真正的智者。就像胡适先生说的：“保险的意义只是今日作明日的准备，生时作死时的准备，父母作儿女的准备，儿女小时作儿女长大的准备，如此而已！”用通俗的话说人寿保险就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，在风险事故发生时，能保障我们和家人，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。

思想的升华促成我心态的转变，让我真正地投入到保险事业当中来，拉开了与吉祥三宝相约的序幕。

“吉祥三宝”的名字源于佛典《吉祥经》中最为上乘的部分。“奉养父母亲，爱护妻与子，从业要无害，是为最吉祥。”其中《吉祥经》中提到父辈爱、妻子爱及儿女爱，被视为人生三宝。吉祥三宝作为全世界第一张开光保单，以社会、公司、客户吉祥，以父母、妻子、儿女吉祥，完美诠释《吉祥经》及人生三宝的内涵。“吉祥三宝，大爱无疆”，客户每购买一张“吉祥三宝”保单，生命人寿将代客户捐赠10元给玉树灾区。

“吉祥三宝”采用当前市场上先进的保额分红方式，同时更注重保障功能，特设双倍人身保障，另外，吉祥三宝还配属了大病额外给付特别保障责任。在客户不幸患大病享受高额赔付后，主险责任继续有效，不影响客户理财收益及意外保障。真正实现了生命人寿“以人为本”的产品设计理念。

保险公司经理就职演说篇六

我是来自中国xxx人寿保险股份有限公司巴州支公司的xxx□首先感谢团委举办这次活动所创造的机会及公司给予我的信任，让我有缘面对这么多朋友，告别校园时代至今已有八个年头，想来真是弹指一挥间，从小到大我评价自己是一个有着许多好奇心和梦想同时又用心的人，因此，今天我给大家分享的题目就叫用心追逐，放飞梦想。

可能每个朋友的心里都会有这样的想法，如果时间能够倒流回某一个阶段，我如何从新开始，假如真有这种可能的话，我想我会从92年开始。

92年，我的高考成绩离本科院校的录取分数线差一点距离，本想重整旗鼓，但父母似乎对我失去了信心，因为在这之前我已经重整了两次，那个时候对一纸文凭的追求是一种潮流，

现在想来，这种单纯对文凭的追求不免有些不合时宜，但在求职过程中，尤其是一些竞争激烈的岗位，对学历的要求依然是一个门坎，这似乎是一种证明。不过，我想告诉朋友们的是最好的证明是在现实中去用心成长，在不断成长的过程中去触摸你的梦想，一纸文凭可能是一份职业的叩门砖，而生活的大门却要我们用心灵来开启。95年大学毕业，因为客观原因，我和同学们没有机会进入当时梦寐以求的塔石化炼油厂，不过，幸运的是另外一扇大门向我们打开——南疆一座新成立的股份制小炼油厂，仰望厂区上方的灿烂星空，心情是那样激动，毕竟，我可以养活自己了，和第一次找到工作的朋友们一样，心情简单而又快乐。

在这里，我用心珍惜每一个实践机会，因为用心，我全身心地带领工友废寝忘食地安装设备、起草开工方案、绘画工艺流程图纸、进行员工理论培训，因为用心，厂领导给予了我更多的信任和支持，从最初的一名普通工人到车间主管，从工艺技术员到生产技术部部长。因为用心，平凡而单调的生活显得多姿多彩，空旷的戈壁滩赋予了我个性上的一种从容和豁达。一年半后，为了选择另外一种生活，我辞职离开炼油厂，回到了库尔勒。

当时我的心情就像李白在《进酒》中所写到的那样，“天生我材必有用，千金散尽还复来”，然而现实生活并没有我想象的那样顺利，由于自己高不成，低不就的心态，近一个月的时间里，我都在家里当“马大嫂”，以缓释我心中的一种愧疚感，当母亲给我零用钱的时候，我悄悄地抹去只有我自己才看得到的眼泪，记得有一首歌的名字叫《从头再来》，歌词中这样唱到“心若在，梦就在，天地之间还有真爱，论成败，人生豪迈，只不过是从头再来”，这里我要送给朋友们一句话，“在生活中，有一些财富可以用金钱来衡量，而无法用金钱衡量的财富却更加值得我们珍惜”，一个月后，我以一种平和的心态接受了一份月薪只有250元的工作，进入《希望之路》编辑部，每次去外地出差，打工的女友都会去车站送我，并把她的表交给我看时间，有一次，当我在外地

给她打电话，当她在电话里欣喜地告诉我用自己的奖金为我买了一块手表时，我却禁不住潸然泪下，后来我这块表和我们编辑出版的《希望之路》一起珍藏，因此，我要深深感谢我的父母和爱人，因为在我用心面对生活的过程中，也有这样一份爱在支持着我。当朋友们努力跋涉在人生旅途中，不要遗忘了这份爱，它会在你寻找工作的过程中带来一份感动和坚强。同时不要看轻任何一份职业，只要用心，经历本身就是一种财富，因为在希望之路的经历为我后期进入保险行业奠定了坚实的基矗。

8月份我进入当时还在筹建中的中国xxx保险公司，看完一部叫《保险推销人》的书籍之后，我对这个行业充满了信心，公司一开业，我便带着无比的热情投入到工作中，和同事们一起走遍梨城的大街小巷，走入人群中，走到社会中，从事保险行业的生涯中，我用心成长，真诚面对每一位同事和客户，从一名普通的营销人员到业务主管、培训讲师、片区经理、部门经理助理直到现在的客户服务部门负责人，这个行业使我明白个人的价值只有在不断自我激励中提升，在服务企业、服务社会中升华，这个行业让我学会用一颗感恩之心来面对生活，这个行业更让我懂得了爱心和责任的深刻含义，尽管目前有许多人们对这个行业的从业人员有一些偏见，保险行业的信誉受到公众的质疑，但从业多年来，我明白了一个道理，任何一种职业的自豪感和尊严都要靠每一位从业人员去用心维护，要靠自己去努力赢得，同时这个行业是许多想开创自己事业的人们一个很好的锻炼机会，在这个行业里，你可以用心拥抱生活，用自己的汗水去换取金钱、鲜花、掌声和荣誉。当然，寿险行业是属于那些用心成长的人，属于那些不甘平庸和努力奋斗的人，我们始终要明白一个道理，这个世界上没有救世主，只有用心创造生活的人才会真正拥有明天！

最后我为大家演唱一首《创造》来结束我的分享，谢谢大家！

保险公司经理就职演说篇七

各位领导，各位嘉宾，大家好！我是xxx来自商丘中心支公司，很高兴今天能站在这里与诸位分享我心中的“河南太保”。

自20xx年产、寿险分业经营来，在历任总经理及历届领导班子的带领下，太平洋寿险河南分公司历尽艰辛，从小到大、从弱到强，已成为太平洋寿险全系统与河南保险市场具有重要影响力的一员。

15年来，太平洋寿险河南分公司牢记使命，自觉践行“诚信天下、稳健一生、追求卓越”的企业核心价值观，以“关注客户需求、改善客户界面、提升客户体验”为目标，深入探索新型保险销售和服务模式的转型升级，在服务中不断洞察客户需求，努力实现好、满足好人民群众的保险需求。坚持合规经营、防范风险，形成了宝贵的业务基础、客户基础、队伍基础、管理基础，成为分公司今天和未来可持续发展的价值源泉。

在这期间，河南太保涌现出了众多为公司发展做出突出贡献的风云人物，他们的事迹可圈可点，他们的成绩可喜可贺，来自我们商丘中支服务营销条线的李霞就是其中一位。提起李霞，睢阳太保乃至商支太保的所有业务伙伴无不称赞：“睢阳区第一能人”、“业务高手”、“增员王”、“倾国倾城”……而谁又能想到这位如今看上去时尚靓丽、精明能干、收入不菲的“第一能人”有着一段苦涩的过往，恰恰是在进入寿险行业、加盟太保以后让她美丽蜕变、破茧成蝶。

从一位大门不出二门不迈、和陌生人说话都脸红的家庭主妇，到如今人人称赞的业务经理，李霞的转变也跟随着太平洋寿险河南分公司的发展一起越来越好。

上天不负有心人，李霞用她自己坚持不懈的辛勤拜访，赢得了客户的认可，当月转正！拿到第一个月工资3726元的时候，她简直不敢相信自己的眼睛。激动之余，聪明的她想到了自己的丈夫，于是她把工资全部取出来换成面额10元的钞票，谎称自己坚持做保险要老公回家办理离婚手续！当满脸郁闷的丈夫看到神采奕奕的李霞和铺满一床的钞票时傻眼了，经过解释丈夫终于理解了李霞，认同了保险，现在成了李霞背后最支持她的人！

李霞的成功也让我们看到了越来越多的人开始对保险产生了不一样的看法，越来越多的人开始认同保险，需要保险。比尔盖茨说“到目前为止，我没有发现有哪一种方法比购买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保险”。为什么两位世界级的人物都会如此认同保险呢？通过不断的与保险亲密接触，我发现越了解保险，就越了解风险，也会越认同保险。

保险，在更多的时候不是一种需求，而是一种需要。需要理性且长久，需要感性而临时。因此在任何时候，保险都是一种必需，无论是在通货紧缩时期还是在通货膨胀时期，都需要从保险中寻找美好希望。所以，趁今天，我们的身体还具备投保的资本，给自己和家人一份天长地久的承诺吧。

保险公司经理就职演说篇八

大家下午好！

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xx—x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、病死、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。

保险公司经理就职演说篇九

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：

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。拥有良好的理论知识，是做好本职工作的保障。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

保险公司经理就职演说篇十

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！

我的竞聘优势

1、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。

2、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、各职能部门中国演讲网专业代写竞聘演讲稿十余

年竞聘辅导经验，一万多件成功案例，服务涉及金融、通讯、保险、教育、制造业、服务业、公务员等各行各业，涵盖了各个职务层级，中国演讲网，当之无愧的竞聘辅导！只需说出您的具体要求、提供必要的材料，剩下的一切工作，都交给专家来完成！二十四小时求稿热线：一三二二零五三五零零六王老师，在线扣扣三一六三二七八七六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。

3、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，*年被**市政府授予五一劳动奖章，*年被授予优秀管理者奖章。支公司连续*年被授予*级文明单位，*级服务质量奖，*诚信单位，*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**公司上缴利润近*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。

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、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。

2、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，努力做实践三个代表重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将**公司的各项工作不断推向前进。。

3、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。

4、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。

5、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。