

# 2023年保险讲师竞聘演讲稿(实用8篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。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是小编为大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 保险讲师竞聘演讲稿篇一

各位领导、各位同事：

大家好！

非常感谢龙湾公司能提供这样一个给我展示自己的机会。

我叫××\*，1999年××\*学校法律专业毕业后，先后在法院实习过、律师楼瞎忙过，政府部门打杂过[]20xx年6月加入××保险公司至今，先后3次被评为先进个人，除了干好本职工作外，期间还参加了××大学法律本科学习，因而，可以说技术和业务与我形影相伴。我没有过人的聪明才智，也没有大起大落的坎坷经历，更没有轰轰烈烈的豪迈事迹，我有的只是一种埋头苦干、坚持不懈的精神。

几年来，虽说查勘定损只是一两件小事，且时过三四年遥，境迁五六里远，特别是七八月间的盛夏季节，九十点钟的戌亥时分，加上至少十多天阴雨天气，案件每天高达二十多件，压在××理赔组仅有的几人身上，然着实让人惊奇不已，使人感触良深。如今对于一位有强烈责任感的职工来说，我参加今天的竞选，是不需要理由的，不参加才需要理由！

我今天竞聘的岗位是理赔部主任助理，我竞聘的优势有以下六方面

一、对人保事业有着血浓于水般的感情。6年光阴逝者如斯夫!不舍昼夜。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。

二、熟悉理赔流程。我当过理算员、车险、非车险查勘定损员、核损员，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。6年的理赔工作使我对于理赔中各个岗位非常熟悉，这有利于指导各岗位工作的顺利开展。

三、良好的沟通和协调能力。通过做查勘定损工作，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，面对同一工作领域，这些沟通和协调能力，会使我能够更好的辅助分管经理开展理赔工作。将公司经理室下达理赔部的各项指标进行层层分解，把年计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

四、较强的学习能力。我在完成日常工作后积极参加各类培训、岗位技能考核及业务知识交流活动，认真学习保险条款，熟读保险法等相关法律，更好掌握保险公估知识、理赔业务技巧，切实提高了本人的业务技能和工作水平。

五、具有认真负责态度。毛泽东曾说过谁没有调查就没有发言权[]20xx年9月，龙湾公司理赔vip小组正式成立以来，我着重从事核损工作(兼顾查勘定损)，加大“打假、防骗、反保险欺诈”工作力度，取得了一定成效。截至20xx年12月底，共核减案件25件，为公司避免经济损失三万多元，切实做到了不惜赔、不滥赔，有效地维护了公司的权益，同时对居心不良者也起到了警示的作用。

六、服务意识和自律能力。面对逐年增加的4s店数量和客户无止境要求所带来的压力，本人始终保持衣着整洁、言语文

明、不卑不亢、耐心细致、服务高效，以崭新的面貌应对客户，杜绝吃、拿、卡、要等有损公司形象利益的行为。

以上所述情况，是我竞聘主任助理的优势条件，假如我有幸竞聘上岗，这些优势

## 保险讲师竞聘演讲稿篇二

各位领导、同志们：

大家好！

我叫，今年岁，大专文化程度，年月份调入人保一支公司工作，先后担任出纳、会计、财务科长等职务，年调入市公司审计处工作，现任副科级审计员。

今天，我竞争的岗位是财务中心主任助理或营销管理部副经理。

参加这次竞选，我感到具备以下三个条件：

一是对保险业务的浓厚兴趣，使我积累了比较丰富的业务知识。兴趣是最好的老师。多年来，我基本上都在财务会计岗位工作。但由于对保险业务的爱好，我始终坚持自我加压，一刻也没有放松业务学习。先后自学了财务、统计和审计等相关的业务知识，并撰写了大量的学习笔记，业务基础得到不断巩固和提高。

二是多年的工作实践，使我养成了爱岗敬业的良好品质。年至今，我先后在五、六个岗位锻炼过，亲身体会了各种酸甜苦辣。但无论从事什么工作，我都坚持干一行、爱一行、专一行，做到大事做于细，小事做于精，任劳任怨，兢兢业业，从来没有出现过任何失误。

三是基层和机关的工作锻炼，使我的组织协调能力得到不断

提高。从事保险工作的年来，我既有亲自接触保户的种种经历，也有在机关摔打的切身感受，在领导和同志们的关心帮助下，我的组织协调能力得到较大程度的锻炼和提高，练就了精明干练的办事能力。在几次岗位变换中，都圆满完成了领导交办的各项工作任务。

如果这次我能够竞选成功，我将从以下三个方面努力：

一、尽心尽职，充分发挥助手和纽带作用。我将摆正位置，积极支持、全力配合正职开展工作，当好正职的参谋助手；同时我也会努力做好团结的带头人和润滑剂，与大家和睦相处，互帮互助，在正职与同志们之间架起一座连心桥。

二、加强学习，进一步提高自身素质。可以说，没有先进的理论，就没有成功的实践。在今后的工作中，我将坚持不懈地刻苦学习社会主义市场经济理论，学习国有企业改革的方针政策，学习和人保工作有关的一切规定和要求，在不断学习中更新观念，提高自己。

三、争先创优，高标准完成各项工作目标。尽快适应新的组织架构、管理模式和业务流程，按照《会计法》和公司有关制度，不折不扣、保质保量地完成领导交办的各项工作目标，为不断提高企业赢利能力做出积极贡献。

如果这次不能当选，说明我离领导和同志们的要求还有差距，我将在今后的工作中以加倍的努力来予以弥补。在此，请各位领导和在座的同志们相信，给我这次机会，我必将还您一个满意！

我的演讲结束了，谢谢大家！

个人竞聘演讲稿范文汇编六篇

书记竞聘演讲稿范文汇编九篇

物业竞聘演讲稿范文汇编五篇

副职竞聘演讲稿范文汇编六篇

职称竞聘演讲稿范文

## 保险讲师竞聘演讲稿篇三

各位领导、各位同事：

大家好!非常感谢公司能提供这样一个给我展示自己的机会。

我今天竞聘的岗位是理赔部主任助理，我竞聘的优势有以下六方面

一、较强的学习能力。我在完成日常工作后积极参加各类培训、岗位技能考核及业务知识交流活动，认真学习保险条款，熟读保险法等相关法律，更好掌握保险公估知识、理赔业务技巧，切实提高了本人的业务技能和工作水平。

二、具有认真负责态度。毛泽东曾说过谁没有调查就没有发言权，2019年9月，龙湾公司理赔vip小组正式成立以来，我着重从事核损工作(兼顾查勘定损)，加大“打假、防骗、反保险欺诈”工作力度，取得了一定成效。截至2019年12月底，共核减案件25件，为公司避免经济损失三万多元，切实做到了不惜赔、不滥赔，有效地维护了公司的权益，同时对居心不良者也起到了警示的作用。

四、对人保事业有着血浓于水般的感情。6年光阴逝者如斯夫!不舍昼夜。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。

五、熟悉理赔流程。我当过理算员、车险、非车险查勘定损员、核损员，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。6年的理赔工作使我对于理赔中各个岗位非常熟悉，这有利于指导各岗位工作的顺利开展。

六、良好的沟通和协调能力。通过做查勘定损工作，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，面对同一工作领域，这些沟通和协调能力，会使我能够更好的辅助分管经理开展理赔工作。将公司经理室下达理赔部的各项指标进行层层分解，把年计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

以上所述情况，是我竞聘主任助理的优势条件，假如我有幸竞聘上岗，这些优势条件将有助于我很快进入角色。我深知，主任助理的工作不是轻而易举就能做好，必须全力以赴，理清思路，找准工作的切入点和着力点。如果我这次能够竞聘成功，真正当好分管经理的助手和参谋。

谢谢大家，我的演讲稿完毕。

## 保险讲师竞聘演讲稿篇四

发展是硬道理，发展是第一要务。作为支公司“一把手”，抓业务发展是我所有工作的重中之重，任何时候都不能有丝毫的松懈，围绕中心抓好以下几项具体工作：

- 1、科学决策。一年来业务发展策划都是在大量调查研究基础上，根据市分公司的指导思想，结合本公司实际，汇同相关部门意见制定而成。

- 2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。

一年来先后组织实施了8次重大的业务推动活动，都达到了很

好的业务推动效果。10年上半年，由于股市和基金的持续火爆，给保险行业带来了很大影响，为了尽快扭转局面，带领营销队伍经过精心策划和准备，以农村市场为突破口，通过院坝会等多种形式，迅速占领农村市场，掀起了保险销售的高潮，最高的一场院坝现场签单达13万元。9月、10月、两个月以万能险销售为主要险种的突击行动，更是使公司门庭若市，连续出现排着长队交保费的喜人景象，仅国庆节7天就实现万能险保费130多万元。“开门红”企划活动由于策划好、部署早、行动快，一季度保费收达420万元。

不论什么时候，“人”是公司发展壮大的第一要素，员工素质的高低决定企业管理和发展水平。按照打造创建学习型团队的要求，结合公司经营需要，积极倡导培养学习型人才，采取“请进来、走出去”、“老带新、先带后”等多种形式的学习教育培训方法，邀请著名的林良讲师、以及市分公司讲师来公司传经送宝；前往华东五市参观学习，到梁平支公司考察交流等等，良好的学习氛围带动了员工的学习热情，公司整体文化、业务素质得到全面提升。

在工作中，我始终坚持“以行导之，以情动之，以德为之”的思想，不断提升自身及班子成员的标杆和模范带头作用，特别是在8月份以来，经理室只有我一人的情况下，克服了工作千头万絮，压力大，身体欠佳等诸多困难，和全体员工同甘共苦，肝胆相照，在公司营造了良好的人际工作环境，培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍思想，增强公司凝聚力和战斗力。

按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，建立适应公司需要的管理机构，完善岗位责任管理机制，明确分工和职责，强化部门职能作用。

对原有考核办法及薪酬制度进行改革，根据全年的目标任务层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任

大小、工作贡献适当调整。绩效工资细化考核到每一个岗位。同时完善考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发公司内在活力，调动员工工作积极性。目前已经在客户服务岗位进行了实施，收到明显成效。

内管工作是保险行业的重中之重，公司无论业务工作多么繁忙，都始终把内部管理、加强合规经营放在突出位置来抓。对客户服务中心实行了“一站式服务”，按照市分公司印发的《客户服务柜面管理系列制度》进行管理，提高了工作效率，提升了服务质量。在风险管控方面，严格遵循404条款要求执行，为确保落到实处，经理室经常定期或不定期组织学习教育，并进行统一检查，特别是在财务制度执行、系统权限管理、单证管理等方面查漏补缺，完善管理制度和措施；营销代理人员管理严格按照《营销员基本法》规定执行，对违规行为严肃处理，决不姑息，坚决做到合规经营。一年来，在总经理室的严格管控之下，公司没发生各类案件，和管理出现严重漏洞的现象，始终保持在良好的内控管理运行之中。

## 保险讲师竞聘演讲稿篇五

大家好！

首先非常感谢领导、同志们的支持和信任，给我这次参加竞聘的机会。这次竞争上岗是管理的需要，是新形势的需要，是选贤任能的举动。我参加竞选的目的是想通过竞选来挑战自我，超越自我，追求进步，主动给自己更大的压力，并积极化压力为动力，勇挑更重的担子，负更大的责任，为公司的发展做更大的贡献。

我叫\*\*迎，1982年出生，现年29岁，大专学历，2009年进入中国人保财险\*\*支公司。现在客服部担任查勘定损工作。在进入人保的这两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，保费收入超1500亿。\*\*支公司在领导的正确领导下发挥着巨大的潜能，



我们的业绩节节攀高，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。“不想当将军的兵不是好兵”，此次竞聘给了我总结检验自己机会和展示自己的舞台，作为基层公司的一员，我也很想为公司的发展贡献一份自己的力量，虽在本司工作时间不长，但在领导的关怀和同事们的帮助下学到不少东西，能力大有提高，同时也具备了做组长应有的一些素质。

一、有完善的保险专业知识。我从事查勘定损工作期间，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，同时，这些知识对于理解上级公司的方针和政策，对人保事业有着血浓于水般的感情。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。二十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。

二、对保险事业有着强烈的开拓进取创新的欲望。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。

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。

四、坚持党性原则，做到清正廉洁，克己奉公，以身原则。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。

五、有着斐然的工作业绩。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，还被评为保险系统省级先进单位。

以上择其要谈了自己的任职优势，下面再向各位介绍一下自己任职后的设想。

一、有信心有能力当好助手，做好参谋。我相信凭自己多年积累的基层工作经验，能为领导的决策提供有价值的参考。职务虽是助手，但思想上要树立主人公的观念，以全局为重，以事业为重，敢言，直言，能言，善言，将自己的聪明才智毫无保留的贡献出来，不计较个人名利的得失，不当摆设。

二、充分发挥自己公关社交协调能力的特长，将自己的成功经验，推广到其他县级公司。力争在较短时间内，使自己尽快完成角色的转换，协助分公司领导打开县级公司工作新局面，全面提升市公司业务业绩。职务上去，人要下去，我会经常深入基层和业务一线，加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短的时间内打开工作局面。

三、摆正自己的位置，甘当配角，当好配角。在工作中，我，转载请保留此标记。会注意维护主要领导人的威信，全力支持公司领导班子成员工作，拉偏套，使正劲。做到“三个服从”，即个性服从党性，感情服从原则，主观服从客观。做到服务不欠位，主动不越位，服从不偏位，融洽不空位。让领导放心，群众满意。

尊敬的各位领导，各位评委：

在我的竞聘演说结束时，我还想说的是，西方一位哲学家说过：给他一个支点，他会把地球撬起来。我要说的是：给我这个职位，我会做得更精彩。

谢谢！

**保险讲师竞聘演讲稿篇六**

在座的各位领导、各位同事，大家好！非常感谢龙湾公司能提供这样一个给我展示自己的机会。

我叫，1999年\*学校法律专业毕业后，先后在法院实习过、律师楼瞎忙过，政府部门打杂过。2019年6月加入保险公司至今，先后3次被评为先进个人，除了干好本职工作外，期间还参加了××大学法律本科学习，因而，可以说技术和业务与我形影相伴。我没有过人的聪明才智，也没有大起大落的坎坷经历，更没有轰轰烈烈的豪迈事迹，我有的只是一种埋头苦干、坚持不懈的精神。

几年来，虽说查勘定损只是一两件小事，且时过三四年遥，境迁五六里远，特别是七八月间的盛夏季节，九十点钟的戌亥时分，加上至少十多天阴雨天气，案件每天高达二十多件，压在理赔组仅有的几人身上，着实让人惊奇不已，使人感触良深。如今对于一位有强烈责任感的职工来说，我参加今天的竞选，是不需要理由的，不参加才需要理由！

我今天竞聘的岗位是理赔部主任助理，我竞聘的优势有以下六方面

一、对人保事业有着血浓于水般的感情。6年光阴逝者如斯夫！不舍昼夜。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。

二、熟悉理赔流程。我当过理算员、车险、非车险查勘定损员、核损员，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。6年的理赔工作使我对于理赔中各个岗位非常熟悉，这有利于指导各岗位工作的顺利开展。

三、良好的沟通和协调能力。通过做查勘定损工作，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，面对同一工作领域，这些沟通和协调能力，会使我能够更好的辅助分管经理开展理赔工作。将公司经理室下达理赔部的各项指标进行层层分解，把年计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

四、较强的学习能力。我在完成日常工作后积极参加各类培训、岗位技能考核及业务知识交流活动，认真学习保险条款，熟读保险法等相关法律，更好掌握保险公估知识、理赔业务技巧，切实提高了本人的业务技能和工作水平。

五、具有认真负责态度。毛泽东曾说过谁没有调查就没有发言权，2019年9月，龙湾公司理赔vip小组正式成立以来，我着重从事核损工作(兼顾查勘定损)，加大“打假、防骗、反保险欺诈”工作力度，取得了一定成效。截至2019年12月底，共核减案件25件，为公司避免经济损失三万多元，切实做到了不惜赔、不滥赔，有效地维护了公司的权益，同时对居心不良者也起到了警示的作用。

以上所述情况，是我竞聘主任助理的优势条件，假如我有幸竞聘上岗，这些优势条件将有助于我很快进入角色。我深知，主任助理的工作不是轻而易举就能做好，必须全力以赴，理清思路，找准工作的切入点和着力点。如果我这次能够竞聘成功，我会认真做好以下几方面的工作，真正当好分管经理的助手和参谋：

首先以一个合格的主任助理来严格要求自己，抓好理赔部的基础工作。1、协助建立健全各项制度。如内控制度、考核办法等，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。2、规范单证使用。采取科学、合理、实用、简洁的单证，渗透到整个理赔工作当中。3、建议经理室尽快招兵买马，强化培训，保证短期和中长期的人力资源。4、协调关系，加强沟通□a改善内部协调，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，绝不让查勘定损拖业务发展的后腿；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。b强化外部协调，与交警队、公估公司、律师、修理厂等部门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。

其次，全面提高理赔质量和理赔管理水平。在工作中，我和我的团队要进一步加强车险查勘、定损、报价、核赔、医疗审核等关键环节的工作，做到有目标、有措施、有激励，不断提高保险理赔质量与效率。因此，我们要切实做到：1、查勘定损岗接到95518调度后5分钟内回复率力争达到100%，现场到位率力争达到100%，理算岗件数结案率力争达到85%。2、控制好车损险定损质量，确保车险赔付率明显下降。因此我们要提高第一现场查勘率，挤压车损险赔案中的水分，切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘、定损工作的监督和把关。3、加强理赔队伍建设，严格执行纪律，全面细心接报案，及时出现场，准确报价，热情服务，合理理算赔付。进一步完善案件快速理赔办法，在坚持主动、迅速、准确、合理的原则下，保证案件处理的简化、便捷、快速。4、建立健全维修、救援、配件为主的服务网络，本着互利互惠、控制风险的原则，考核签定合作协议的汽车修理合作单位。5、出台拒赔案件奖励办法，调动员工工作积极性，进一步降低赔付率，增大利润空间。6、抽调专业组进行非车险查勘和疑难案件的调查。积极防范保险欺诈，做好疑难赔案调查处理工作。7、加强伤人案件赔偿的审核。8、规范未决赔案管理，严格执行总公司未决赔案管理的各项规定，规范未决赔案的处理原则和操作流程，提高未决赔案的估损准确性，尽量杜绝未决赔案零估损情况的发生。9、加强内部信息反馈。理赔环节中发现的问题要及时向承保部反馈，以促进公司承保风险控制，监督承保制度的执行，从源头上遏制赔付率的上升势头，协调好业务发展和理赔管控的关系。10、积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，理赔部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提

前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。

最后，认清理赔部在公司所有部门工作中所处的位置，完善并修定理赔部的工作目标，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。

通过六年来的努力，本人的工作成绩得到了公司领导的认可，理赔服务赢得了客户的信赖。但还是并存着许多不足之处：如专业知识基础不扎实，人情案子黑不下脸，处理保险拒赔案件欠缺方式、方法等等，因此，在工作中，要进一步加强学习车险查勘、定损、核损基础知识，切实有效地实施定损复查和核损，加强对查勘、定损工作的监督和把关。

这次竞聘我是抱着“一颗红心，两手准备”的心态。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，做个称职主任助理。如果竞聘失败，那也无所谓，孔子曾言：不患无位，患所以立。还是会一如既往地在本职工作上继续努力，作为人保人，我永远热爱自己的事业！

谢谢！

各位领导、各位同事：

大家好！非常感谢公司能提供这样一个给我展示自己的机会。

我今天竞聘的岗位是理赔部主任助理，我竞聘的优势有以下六方面

一、较强的学习能力。我在完成日常工作后积极参加各类培训、岗位技能考核及业务知识交流活动，认真学习保险条款，熟读保险法等相关法律，更好掌握保险公估知识、理赔业务技巧，切实提高了本人的业务技能和工作水平。

二、具有认真负责态度。毛泽东曾说过谁没有调查就没有发言权，2019年9月，龙湾公司理赔vip小组正式成立以来，我着重从事核损工作(兼顾查勘定损)，加大“打假、防骗、反保险欺诈”工作力度，取得了一定成效。截至2019年12月底，共核减案件25件，为公司避免经济损失三万多元，切实做到了不惜赔、不滥赔，有效地维护了公司的权益，同时对居心不良者也起到了警示的作用。

四、对人保事业有着血浓于水般的感情。6年光阴逝者如斯夫!不舍昼夜。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。

五、熟悉理赔流程。我当过理算员、车险、非车险查勘定损员、核损员，无论在什么样的岗位上，我都不甘平庸，敢为人先。6年的理赔工作使我对于理赔中各个岗位非常熟悉，这有利于指导各岗位工作的顺利开展。

六、良好的沟通和协调能力。通过做查勘定损工作，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，面对同一工作领域，这些沟通和协调能力，会使我能够更好的辅助分管经理开展理赔工作。将公司经理室下达理赔部的各项指标进行层层分解，把年计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

以上所述情况，是我竞聘主任助理的优势条件，假如我有幸竞聘上岗，这些优势条件将有助于我很快进入角色。我深知，主任助理的工作不是轻而易举就能做好，必须全力以赴，理清思路，找准工作的切入点和着力点。如果我这次能够竞聘成功，真正当好分管经理的助手和参谋。

谢谢大家，我的演讲稿完毕。



# 保险讲师竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

我叫xx，现在市中心业务一处工作，竞聘的职位是副处级。近日来，自己思绪有加，即感谢中心领导班子锐意改革，给我们构架了一个机制，提供了一个机会。又感觉自己虽生正逢时，但任重道远，虽小有成绩，但尚需加紧历练。今借此机会，希望大家能更多地了解我，客观地评价我。

我1976年出生，现年29岁，大学本科学历，中共党员，20xx被评为系统先进工作者。主要工作经历是：1996年参加工作，就职于天津社会保险基金管理中心至今。其间曾在城镇处、业务一处工作，从事城镇企业养老保险征缴支付的管理及统计工作，现主要从事养老保险待遇支付管理工作及养老金社发的集中管理工作。此外，自己还担任机关工会文体委员，机关团支部书记工作。回顾以往，正是在中心和处室领导的培养下，在老同志的呵护下，在基层同志的帮助下，才能使自己从一个刚出校门的学生，成长为决心献身社保这一伟大事业的工作者。

1. 具备了应有的政治素质和品德修养。始终与党组织保持一致，拥护党的各项方针政策。特别是通过先进性教育，更坚定了自己的理想信念。信守为人正派、与人为善、顾全大局、谦虚谨慎的原则，做事做人的修养日渐加深。
2. 具备了应有的业务政策水平。熟悉养老保险业务，从参加工作之日起至今，xx年来始终从事养老保险管理工作。在历任处长和共同工作过和老同志们的培养下，参与处理了许多市、区、局范围各类养老保险的重点、难点工作。参与或组织全市调整养老待遇xx次。在工作中积累了一定的经验。同时，能熟练掌握信息系统的应用。具备一定的政策水平和利用现

代化办公手段完成业务工作的能力。

3. 具有较强的组织和协调能力。由于在市中心从事业务管理工作，使自己有机会在日常对分中心的业务指导、工作布署以及与机关各处室和其它各单位相互配合的工作实践中，得到锻炼。特别是近年来，在政策答复、调整待遇、社发集中管理等工作的实施过程中，在处长的领导下，进行了大量的组织协调工作，发挥了自己的作用。同时在工作中与领导和同志们建立了友谊，增加了信任。进而又可以促进工作，更好地发挥自己的组织和协调能力。

1. 摆正位置、做好配角、当好参谋。围绕中心工作目标，在处长的领导下，用心做事，诚实做人，严于律己。做到尽职尽责不越权，为公不谋私，补台不拆台。

2. 强化学习，增加自重。系统学习政治和业务理论知识，虚心学习老同志的优秀品德，把学习作为一种习惯长期坚持下去。胸有才学气自华，只有增加自重，与时俱进，才能目光高远，才能以超前意识应对新形势、新变化。

3. 增强宗旨意识，立足为民服务。为一线多做实事，为老百姓排忧解难。遇事不推委、不托拉，求真务实，诚实可靠。树立良好形象，增强人格魅力。

4. 规范管理，提高效率。狠抓科学规范管理，特别是业务风险点的治理和监督。充分发挥信息系统的作用，深入基层，调查研究，掌握第一手资料，细化管理程序，提高工作效率，确保工作质量。

最后我要说的是，无论竞聘结果如何，我都将正确对待，在今后的工作中一如既往尽心、尽力、尽职、尽责。

谢谢大家！

# 保险讲师竞聘演讲稿篇八

尊敬的各位领导、各位同道：

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

我叫xx-x□19xx年出生，现年xx岁，籍贯，大学本科学历。2002年毕业于xx大学xx系。同年进进中国人寿保险公司，在其支公司工作至今。前后历任银行兼业代理顾问，外勤及综合科出纳等职。

在学校我学习的专业就是保险，对保险行业有较为全面深进的熟悉。为自己能投身这样一个富有生气和活力的行业而感到自豪。我们中国人寿保险公司是老字号的保险公司，为了顺应加进wto的情势，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，在进进国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不但屡获各种殊荣，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市市场上未几的专业团险公司，在总公司领导下其发展潜力一样不可估计。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看，固然，我也不例外。也很想在这片沃土上有所作为。“不想当将军的兵士不是好兵士”，此次竞聘给了总结检验自己机会和展现自己的舞台，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，我就进进中国人寿保险公司x分公司x部工作，固然工作时间不是太久，但在领导的关怀和同道们的帮助下学到很多东西，能力大有进步同时也具有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题目的能力

我毕业于保险系保险专业，对保险基本原理把握比较到位，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。一样，这些知识对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；另外，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干题目时能够游刃有余。

其次，具有较强的综合调和能力

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。而综合科作为调和公司内外部的重要职能部分其主管的调和能力显得尤其重要。对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担当着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到二者之间信息及时沟通，题目顺利解决。另外，由于工作需要，我还负责与税务部分，质量监视局，公积金中心及银行等其他公司外部单位调和关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

第三，熟习财务管理，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习，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态进行及时正确的掌控，确定公司发展的方向。另外，对office等办公软件能熟练操纵，企业办公自动化方面应当不成题目，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，大大减少了相干职员的工作量，进步了工作效力。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习，能够在上任以后尽快的使本部分工作走上正轨。

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的位置，完善并修定办公室的工作目标，进步工作水平，进步运行效力，进步服务质量；强化服务意识，改善服务条件，进步服务层次；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当需要提供甚么样的信息、要作出甚么样的工作部署；从其他部分的角度思考他们缺少甚么样的服务，需要提供甚么样的信息；从员工的角度动身，思考员工目前有哪些实际困难，该如何往帮助解决。

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

3?多到业务部分走走，多了解情况，以求及时把握工作动态，争取工作主动。

二。做好调和工作：首先是内部调和，对内部而言，在平常工作中，调和好上下级关系，遵守把方便留给业务处室的原则，使其\*\*\*顺畅；其次是留意强化外部调和，与税务，银行，质检局及市公司相干部分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，在公司财力答应的前提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；故意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，两手预备”心态。假如竞聘成功，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。假如竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待进步，一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部分领导做好各项工作，使x的明天更加辉煌！

在加入××之前，我是一个混混沌沌的普通公司文员，每个月领取不多不少的薪水，够养活自己，省吃俭用好不容易存点钱，也被偶尔犒劳自己的偶尔挥霍和旅游弄到银行存折数字归零。妈妈常常唠叨我说：“你就不知道好好理理财？一个女孩子家，也不多为自己将来的生活做些准备和规划？”每次妈妈的唠叨都被我当作耳边风，就我那点工资还需要理财？我还年轻呢，只要我工作，害怕没收入？居然还要我为将来的生活做规划？！我仍然会在发工资的那天去小逛一下商场，见到心仪的靓装，不管衣柜是否还放得下，照样买；仍然会存点小钱，偶尔去挥霍一番。

一个偶然的机，我来到无锡，认识了××，并加入了。或许是公司实力打动了我，或许是想改变一直一来混沌无为的生活。可爸爸妈妈一听我要去保险公司做个营销员，很诧异。“放着好好的文员不做，去跑保险，而且还是在完全陌生的城市，你知道会有多艰辛嘛？”妈妈语重心长的说。“我还年轻啊，接受点挑战，为自己的人生添姿加彩不好嘛？难道你们希望我这个女儿平庸一辈子吗？且不说保险是个怎样的行业，难道你们不希望我在一个世界上数一数二的大公司里锻炼下自己吗？”一如我的独立特行，自以为是！妈妈总被我说到无语对答。我是坚持加入了××，可爸爸妈妈却接受不了。不理睬我，不打电话给我，不发短信给我，甚至爸爸也不再问我一个人在无锡钱是否够用了，真是要命！

从ale到abc□从单纯的想拿到资格证到渐渐深入的了解保险了解××，时间不长，过程很短，却让我每天培训结束后都在思考。生老病死的自然规律，人生中一连串的未知与不确定，

环顾周围，无处不在。只是一直以来都太过自我的活着，从未去关注过。学校毕业，参加工作，领取薪水，也没去思考通过自己曾接受的教育和努力的工作所活着的酬劳要怎样去保全与合理分配。总以为自己辛勤工作领取高薪就能提高自己生活的品质，却未曾想到过那是多么的脆弱。一旦发生意外或者患染疾病，难道还要年迈的双亲为我承担现如今高昂的医疗费用？有多少普通家庭能承受得起如此的重担？父母含辛茹苦的将我养育成人，如有不测，我拿什么来回报？我用什么来照顾他们？我留给他们的难道仅仅只能是悲痛吗？而现在，我知道了，我只要少去一次必胜客，把每个月放在银行能随意支取的那点钱存在××，我就能在自己患病之时，不去拖累家人；就能在自己发生不测之时给他们留下一笔财富。让这笔财富代替我去照顾他们的晚年，而非抱憾离去！

2015年5月12日下午2点28分，汶川大地震。当天下午3点多，收到妈妈发来的短信：地震了，你平安吗？爸爸和我很担心你。我们都平安，你放心吧。看完的时候，我双眼潮湿了。两个多月来，妈妈第一次主动给我短消息，赶紧回了妈妈的消息，报了平安，并告诉她我已经投保了，就算我有什么不测，也能有那么一笔不少的理赔金供他们安享晚年了。在这样的巨灾之下，有多少爸爸妈妈已经不能给自己的孩子们问平安报平安啊！如果哪些被地震带走了生命的人们，都曾经为自己投一份保障，就能够将自己对亲人的挚爱多一份延续，就能为还活着的亲人重建家园添块砖加块瓦出份力……。汶川地震，发人深思，生命在大自然之下显得那么的伟大与崇高！

几天后，我给表弟分享了自己短短两个月时间所学到的保险、理财知识。表弟听完后，对我说：“姐，原来保险是这样一回事啊，我爸妈就我一个孩子，我要给自己一份保障的同时，让爸爸妈妈也有保障。就像你说的，只要他们在我就要照顾他们。”妈妈和小姨在旁边微笑着。回家的路上，妈妈对我说：“没想到，你去了××之后变化那么大，终于懂事了，妈妈也放心了。好好的干，你一定是优秀的。”是的，

到××短短的3个月，学会太多太多。我懂得了如何重新去诠释我们宝贵的生命；懂得了如何让自己更有尊严的活着；懂得了怎样去关爱！

现在的我，每天乐于将自己领悟的保险，理解的相关知识，学会的××服务告诉身边的人们。在超市购物时，在咖啡厅聊天时，在乘坐公交时，在菜场买菜时，在餐厅吃饭时……我乐此不疲。因为，我相信在我们需要帮助的时候，那一张张保单一份份保险合同，能给予我们及家人帮助。为此，我很骄傲，我很自豪，因为我从事的是太阳底下最神圣的职业——保险！

尊敬的各位领导、各位同道：

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

我叫xx-x□19xx年出生，现年xx岁，籍贯，大学本科学历。2002年毕业于xx大学xx系。同年进进中国人寿保险公司，在其支公司工作至今。前后历任银行兼业代理顾问，外勤及综合科出纳等职。

在学校我学习的专业就是保险，对保险行业有较为全面深进的熟悉。为自己能投身这样一个富有生气和活力的`行业而感到自豪。我们中国人寿保险公司是老字号的保险公司，为了顺应加进wto的情势，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，在进进国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不但屡获各种殊荣，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市市场上未几的专业团险公司，在总公司领导下其发展潜力一样不可估计。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



个员工的愿看，固然，我也不例外。也很想在这片沃土上有所作为。“不想当将军的兵士不是好兵士”，此次竞聘给了总结检验自己机会和展现自己的舞台，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，我就进进中国人寿保险公司x分公司x部工作，固然工作时间不是太久，但在领导的关怀和同道们的帮助下学到很多东西，能力大有进步同时也具有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题目的能力

我毕业于保险系保险专业，对保险基本原理把握比较到位，经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践报告融会贯通，这对我的工作帮助很大。一样，这些知识对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；另外，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干题目时能够游刃有余。

其次，具有较强的综合调和能力

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。而综合科作为调和公司内外部的的重要职能部分其主管的调和能力显得尤其重要。对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担当着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到二者之间信息及时沟通，题目顺利解决。另外，由于工作需要，我还负责与税务部分，质量监视局，公积金中心及银行等其他公司外部单位调和关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

第三，熟习财务管理，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习，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态进行及时正确的掌控，确定公司发展的方向。另外，对office等办公软件能熟练操纵，企业办公自动化方面应当不成题目，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，大大减少了相干职员的工作量，进步了工作效力。

各位领导、同志们：

大家好！

今天，我竞争的岗位是财务营销管理部副经理。

参加这次竞选，我感到具备以下三个条件：

一是对保险业务的浓厚兴趣，使我积累了比较丰富的业务知识。兴趣是最好的老师。多年来，我基本上都在财务会计岗位工作。但由于对保险业务的爱好，我始终坚持自我加压，一刻也没有放松业务学习。先后自学了财务、统计和审计等相关的业务知识，并撰写了大量的学习笔记，业务基础得到不断巩固和提高。

二是多年的工作实践，使我养成了爱岗敬业的良好品质。93年至今，我先后在五、六个岗位锻炼过，亲身体会了各种酸甜苦辣。但无论从事什么工作，我都坚持干一行、爱一行、专一行，做到大事做于细，小事做于精，任劳任怨，兢兢业业，从来没有出现过任何失误。

三是基层和机关的工作锻炼，使我的组织协调能力得到不断提高。从事保险工作的12年来，我既有亲自接触保户的种种经历，也有在机关摔打的切身感受，在领导和同志们的关心

帮助下，我的组织协调能力得到较大程度的锻炼和提高，练就了精明干练的办事能力。在几次岗位变换中，都圆满完成了领导交办的各项工作任务。

如果这次我能够竞选成功，我将从以下三个方面努力：

一、尽心尽职，充分发挥助手和纽带作用。我将摆正位置，积极支持、全力配合正职开展工作，当好正职的参谋助手；同时我也会努力做好团结的带头人和润滑剂，与大家和睦相处，互帮互助，在正职与同志们之间架起一座连心桥。

二、加强学习，进一步提高自身素质。可以说，没有先进的理论，就没有成功的实践。在今后的工作中，我将坚持不懈地刻苦学习社会主义市场经济理论，学习国有企业改革的方针政策，学习和人保工作有关的一切规定和要求，在不断学习中更新观念，提高自己。

三、争先创优，高标准完成各项工作目标。尽快适应新的组织构架、管理模式和业务流程，按照《会计法》和公司有关制度，不折不扣、保质保量地完成领导交办的各项工作目标，为不断提高企业赢利能力做出积极贡献。

如果这次不能当选，说明我离领导和同志们的要求还有差距，我将在今后的工作中以加倍的努力来予以弥补。在此，请各位领导和在座的同志们相信，给我这次机会，我必将还您一个满意！

谢谢大家！