

2023年保险公司竞聘优势及工作设想 保险公司理赔竞聘演讲稿(精选7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

保险公司竞聘优势及工作设想篇一

尊敬的各位领导，各位优秀的事业同仁：

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。

从事理赔主管工作5年来，先后对县市区理赔人员进行了5次培训，培训的内容既有一般的实务与操作，也有疑难问题的处理、调查的方法与技巧和理赔话术等深层次的培训，通过这些培训，也提升了自己的培训能力。中介代理部作为销售管理部门，培训也是必不可少的，这将有助于我辅助中介代理部经理做好各种培训工作。六、熟练的计算机操作和业务系统使用能力，有利于做好信息统计和银保通系统的推广应用和使用指导。如果我这次能够竞聘成功，不会辜负各位领导和同仁的信任，我会认真做好以下几方面的工作，真正当好中介代理部经理的助手和参谋：

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

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。

保险公司竞聘优势及工作设想篇二

尊敬的各位领导、各位同仁：

你们好！

我叫刘静，很荣幸公司能给予我这次难得的机会来向大家展示我自己。本人于2008年加入寿险行业，2015年7月，有幸加盟利安人寿，历任利安人寿组训。

回首在利安人寿的这4个月的工作、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，2015年10月，参加了省公司举办的“讲师培训班”成为了公司的一名专职组训。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，成为了公司的专职组训。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。

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，所以今天我有信心也有能力参加支公司个险部组训的竞聘。

我竞聘利安人寿宿州支公司个险部组训这个岗位有以下几个方面的优势：一是本人自入司以来，一直在个险渠道工作，长期的工作经历使我对团队经营、职场管理等方面摸索了一定的规律。

二是本人热爱寿险事业，忠诚公司，工作中勤勤恳恳、踏踏实实，立志于为利安人寿的发展贡献自己的绵薄之力。

四是我是个爱说爱笑亲和力强的人，在与人交流中，我凭借自己出色的沟通交流能力，结交了社会方方面面的许多朋友，积极了丰富广泛的人脉资源。这使我在拓展业务方面，具有难以比拟的优势。

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，做好本职工作。
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。
4. 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。

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，因为我热爱利安人寿，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！

保险公司竞聘优势及工作设想篇三

尊敬的xxxx

大家好！

首先感谢公司给我这次参与竞聘的机会1673607428420" data-highlighted="true"我竞聘的职位是中层副职。

我叫xx，xxxx年x月出生，现年xx岁，中共党员。毕业于西安市xxx，20xx年在山东维尔集团实习，20xx年3月进入中国人寿xxxx工作，先后从事个险内勤、营销员管理、核保、新契约工作。虽然工作时间不是太久，但在领导的关怀和同志们的帮助下学到了不少知识，能力大有提高同时也具备了做为主管应有的一些素质。20xx年12月因公司调整，我荣幸的升职为xxxx客服部经理，一年来，我从大局着眼，细节入手，狠抓内部管理，明确服务方向，提高服务水平，及时总结经验，寻找差距，理顺关系，转变观念，激发了客户服务人员的积极性、责任感和使命感。使我公司的客户服务工作上了一个新台阶。此次区分公司采取公开竞聘上岗的方式选拔聘任全区系统客户服务中心经理，给了我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。

1、有较强的学习能力和环境适应能力。

我国自古就有“活到老、学到老”的名言警句。自从工作以来，我始终不忘读书，勤学习，善思考，多研究，不断给自己充电，时刻学习新知识，不断适应环境变化，无论是在个险部还是客服中心，均能迅速适应新的环境，迅速进入角色。

并且在今年8月份又报考了xx本科经济管理专业，希望通过此次学习，有力的提升自己各个方面的能力。

2、有强烈的事业心和责任感。

爱岗敬业，有强烈的责任感。始终认为：沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。我无论从事什么岗位，都能从大局出发敢于挑担子，敢于承受压力，敢于挑战自我，经过岗位的磨练，形成了较强的心理承受能力，具备不怕苦、不畏难、不服输的精神。同时善于归纳、总结，形成了较为系统和清晰的工作思路。在担任客服经理的这一年里，我深知客服经理是客服中心的灵魂，所有的柜员都在向我看齐，因此我严格要求自己，兢兢业业，一丝不苟，勤奋务实，努力把所有柜员团结起来，心往一处想，劲往一处使，因此很好的完成了各项工作任务。同时在解决客户与业务上的疑难问题和遗留障碍时，我也经常加班加点，胸怀坦荡，不计个人得失。把客户满意和柜员满意作为自己的最大追求。

3、有较强的组织和协调能力。

4、具有较为扎实的业务知识和业务能力

爱因斯坦说过：“热爱是最好的老师。”本着“干一行、爱一行”的精神，无论在哪个岗位工作，始终保持高昂的热情，刻苦学习，勇于实践。不管是保险还是客服，虽然工作时间不是很长，但凭着自己的勤奋，使我积累了许多专业知识，特别是本系统的各项业务都比较熟悉，而且都能轻松应对。

竞聘后的几点想法：

1、建立学习机制，营造学习氛围

学习作为一种获取知识交流情感的方式，已经成为人们日常生活中不可缺少的一项重要内容现在的好不等于一辈子的好，

人生是一个成长的过程，也是一个不断学习的过程。‘人生有涯，而知识无涯’。不管你现在学习多么好，知识掌握得多么透彻，如果你一味沉溺在对昔日表现的自满之中，学习就会象现在这样受到阻碍。要是没有终生学习的心态，不断追寻各个领域新知识以及不断开发自己的创造力，将丧失自己的生存能力。因为在这个知识经济的时代，一旦拒绝学习，就会迅速贬值，即所谓不进则退，转眼之间就被抛在后面，被时代淘汰，因此柜面人员只有不断的学习才能有发展才能立足于这个社会，现在我们的产品在不断更新，系统在不断完善。

这就要求我们必须：

(1) 有效利用早夕会加强专业知识和服务技能学习。制定切实可行的学习计划，对基础知识与操作、服务礼仪、法律法规进行学习。通过学习专业知识，规范业务操作，交流服务技能，从而不断提高柜面服务人员的服务水平和服务质量，切实发挥柜面的服务窗口作用。

(2) 通过考试来监督学习结果。定期采取一系列的奖惩考试，考得好的. 有奖励。考得好的要惩罚，例如这个月通过早会学习了10种条款，月底将围绕所学习的内容则举行一次小的模拟考试，将成绩公布与众，考得差的要有小的惩罚反之则奖励，并且将结果记录备案，反映到绩效考核里。使学习不流于形式，真正起到学习的作用。

2、建立健全的考核机制

“无规矩不成方圆”建立有效的考核机制能够提升柜面人员的自我约束能力，提升柜面服务质量。依照分公司下发的柜面现场检查监督表，从柜面服务环境（10）、服务礼仪

（20）、服务纪律（20）、客户感知（20）、客户投诉事件（30）等检查项目，通过柜面主管及经理的随机检查，认真量化考核，仔细做好台帐记录，同时采用一天一公布、一周

一通报、一月一考核、一季一汇总、半年一总结、整年一评优的考核核对原则认真做好每一位柜面人员的考核，并且提前制定好奖惩办法，认真组织员工学习领会，考核结果严格按照奖惩办法进行，必须做到公平，公正，坚决不能徇私情。

3、实行“一柜制”

例如一个客户办理多项业务，按现在的手续就是先叫个综合业务的号，办完之后再叫一个收付费的号，这样就给客户造成了很多麻烦，非常浪费时间，特别是在办理业务的客户较多的情况下，更是造成不良的效果，叫号机反而起到了反作用，假如能在一个柜台上直接将一切问题都解决掉，那样的效果会怎么样，不想便知。随着保险业的发展以及客户投保意识的增强，一个客户拥有多份保单将屡见不鲜，那么这一点就将尤为重要。当然“一柜制”实施将会有很多的阻碍，首先对柜面人员的要求将会提高，这就要求我们需要培养全能性的柜面人员。精通和熟悉各个岗位系统操作，最好最直接的办法就是采取轮岗制。

沟通是工作中化解矛盾减轻因问题所产生的后果的最有效途径。所以在工作中若发现什么问题应直接主动与其他部门联系。坚决做到不拖不等。

经常组织集体活动，例如短距离的旅游，动员全员参与因为只有大家在大家一起娱乐的时候在能拉近彼此之间的距离，增强彼此间的友谊。让大家敞开心扉，相互攀谈，减少隔阂，减少摩擦。有利的将大家团结在一起，激发大家的集体荣誉感，倡导快乐工作、快乐生活。

这次竞聘我抱着“一颗红心，两手准备”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xxx取，踏实工作，做个称职客服中心经理，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，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一

个全面发展的人。并将继续协助好本部门领导做好各项工作，使我们xx客户服务中心的明天更加辉煌！

保险公司竞聘优势及工作设想篇四

各位领导、各位伙伴：

今天，我怀着激动的心情，参加这次城区职场经理职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分说明各位领导对我的期望、支持和关心，我会努力把握这次机会的。

首先，我简要介绍自己，我88年高中毕业，高考落榜后在乡村小学任教4年，92年又读于长沙幼教职中，在学校担任班长兼团支书，95年在县工商银行又干过几年，98年3月份加盟中国人寿，同年5月份以业绩突出担任城区二科科长，9月份兼任经理助理，__年参加公司的组训培训，随后又担任分处经理。资深组经理至今，开始我长达15年的主管生涯。10多年来，先后获得业务精英、优秀主管、展业能手、百强精英等殊荣。弹指一挥间，15年国寿情怀。其间也有过失落、迷茫、徘徊，但更多的是一份坚持、执着、期待。

今天，我来竞聘职场经理这一岗位，是想给自己一个展示舞台的机会，竞聘这一岗位，我认为自己有四大优势：

1、有一定的人脉及经营基础，从事主管10多年来，我经常拜访伙伴，教她们专业知识，授她们展业技能，与她们和睦相处，关系融洽，做主管10多年来的历练和经验为我以后工作的开展奠定了基础。

可，我深信唯有脚踏实地，才能稳步前行，而正是这种国寿感情，加上自己的坚持，才使我工作能永葆激情，走到现在。

3、有较强的沟通与激励能力，主管的首要特质就是能够对伙

伴进行有效的沟通，并无时无刻给伙伴们全方位的激励，多年来，与伙伴们一起奔波市场，一方面积累了销售、增员、育成等实战经验，另一方面也培养了自身的沟通与激励能力。

4、有较好的学习力与执行力，我读过幼师，在学校五项全能，也曾从教多年，加盟国寿，为了很好地适应环境，我每年都订阅《演讲与口才》，多年来养成自我学习的习惯，作为保险代理人，学习是为了能适应市场，更好地生存，而执行力是职场经理人的天职，从事寿险这么多年来，让我更加明白一点：那就是唯有执行力才是企业发展的源动力。

今天，如果我能竞聘成功，我会不负领导和伙伴们对我的期望，担负起职场经理这一重任，在接下来的工作当中，我会尽职尽责地做好自己的本职工作。

一、做好角色转换，溶于团队。

尽快熟悉职场经理全盘工作，做好每天的日常管理，抓好会务管理和活动量管理以及每天的业绩统计与追踪。

二、认真履行好职场经理的职责。

做好会报管理、职场布置和公司文化的宣导和建设，营造积极向上的团队氛围，做好每周的早会。夕会等各种例会的经验策划，组织与事实，负责新人入司时的初步面试与甄选，协助业务主管育成新人。

三、做好业务管理。

根据市公司下达我们的全年销售任务，制定各团队的周、日、季、年销售计划，细化目标任务，把城区分成3大组，每组的任务量化到人，每天电话追踪，事事督导，确保各组目标计划的顺利达成。

四、分析当前形式，加强队伍建设。

借这次专项增员之风，顺势而为，做到生活增员化，增员生活化，6月底人力规模要由城区20人达到40人，创星晋级，把团队做大做强，闪现出安仁标准化城区职场一道亮丽的风景。

如果这次竞聘失败，那说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高，但我不会气馁，我会一如既往地协助好领导做好各项工作，为安仁寿险的明天再创辉煌。但我相信，凭我10多年来对寿险的情怀，对事业的执着与追求，这次竞聘我还是充满信心的，因为我相信，胜利永远是属于那种对事业坚持不懈努力奋斗的人。

保险公司竞聘优势及工作设想篇五

尊敬的各位领导、同事：

大家好！

我叫xx，现年25岁，中共党员，毕业于xx大学。感谢领导给我这次机会让我面对机遇，迎接挑战。

参加工作近一年半的时间我不断学习实践，自己的理论水平、业务技能得到了明显提高。我竞聘内勤主任的优势有以下三点：

一是有严于律己、诚信为本的工作作风。我信奉诚实待人的处世之道。始终以“老老实实做人，勤勤恳恳做事”为信条，严格要求自己，尊敬领导，团结同志。在工作中，廉洁自律，与客户既做知心朋友，又保持一定的距离，为人处事的作风得到领导和同志们的充分肯定。

二是工作能力强。在近两年的工作中，积极主动，始终坚

持“学以致用”的原则，努力把学到的知识应用到实际工作中去，取得了较好的成绩。在领导同事们的帮助下，开拓思路，积极探索收回不良贷款的有效方法。一年半的时间收回贷款420万元，占前任客户经理放贷额的50%；参加清收竞赛，清收不良贷款及利息共计68.3万元。

三是综合协调能力高。在大学担任四年学生会主席的我，参加工作后更加注重社会经验的积累。认真领会联社对各项工作任务的要求，争取工作主动性，使自己在学好业务做好本职工作的同时，较好的处理各种业务及关系。

如果我有幸竞争到这个岗位，我将在以下方面做出努力：

一. 加强对客户经理工作热情及责任感的培养。信贷资金是辖区人民的血汗钱，用好、管好信贷资金是每一位客户经理义不容辞的职责。因此，我要求大家时刻树立“以顾客为本”的思想，认真解决顾客遇到的困难和问题，树立良好的形象，赢得顾客的青睐。增强团队意识，提高整体凝聚力，在队伍内部形成个人利益服从集体利益的良好工作氛围，使大家能够愉快的开展工作，激发内在潜力，释放出更大的工作能量与热情。

二. 规范信贷运作。首先加强贷前调查，其次。将我们的工作管理制度化、服务优质化、工作效率化。确保我们各项工作更上一层楼。

无论竞聘成功与否，我都会以更加饱满的热情、扎实的工作、务实的作风，提高自身素质，在自己的岗位上做出更大的贡献。

谢谢大家！

保险公司竞聘优势及工作设想篇六

尊敬的xxxx□

大家好！

首先感谢公司给我这次参与竞聘的机会1673607428420"
data-highlighted="true"□我竞聘的职位是中层副职。

我叫xx□xxxx年x月出生，现年xx岁，中共党员。毕业于西安市xxx□20xx年在山东维尔集团实习□20xx年3月进入中国人寿xxxx工作，先后从事个险内勤、营销员管理、核保、新契约工作。虽然工作时间不是太久，但在领导的关怀和同志们的帮助下学到了不少知识，能力大有提高同时也具备了做为主管应有的一些素质□20xx年12月因公司调整，我荣幸的升职为xxxx客服部经理，一年来，我从大局着眼，细节入手，狠抓内部管理，明确服务方向，提高服务水平，及时总结经验，寻找差距，理顺关系，转变观念，激发了客户服务人员的积极性、责任感和使命感。使我公司的客户服务工作上了一个新台阶。此次区分公司采取公开竞聘上岗的方式选拔聘任全区系统客户服务中心经理，给了我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。

1、有较强的学习能力和环境适应能力。

我国自古就有“活到老、学到老”的名言警句。自从工作以来，我始终不忘读书，勤学习，善思考，多研究，不断给自己充电，时刻学习新知识，不断适应环境变化，无论是在个险部还是客服中心，均能迅速适应新的环境，迅速进入角色。并且在今年8月份又报考了xx本科经济管理专业，希望通过此次学习，有力的提升自己各个方面的能力。

2、有强烈的事业心和责任感。

爱岗敬业，有强烈的责任感。始终认为：沉默是金，忍让是银，帮人是德，吃亏是福。我无论从事什么岗位，都能从大局出发敢于挑担子，敢于承受压力，敢于挑战自我，经过岗位的磨练，形成了较强的心理承受能力，具备不怕苦、不畏难、不服输的精神。同时善于归纳、总结，形成了较为系统和清晰的工作思路。在担任客服经理的这一年里，我深知客服经理是客服中心的灵魂，所有的柜员都在向我看齐，因此我严格要求自己，兢兢业业，一丝不苟，勤奋务实，努力把所有柜员团结起来，心往一处想，劲往一处使，因此很好的完成了各项工作任务。同时在解决客户与业务上的疑难问题和遗留障碍时，我也经常加班加点，胸怀坦荡，不计个人得失。把客户满意和柜员满意作为自己的最大追求。

3、有较强的组织和协调能力。

4、具有较为扎实的业务知识和业务能力

爱因斯坦说过：“热爱是最好的老师。”本着“干一行、爱一行”的精神，无论在哪个岗位工作，始终保持高昂的热情，刻苦学习，勇于实践。不管是险还是客服，虽然工作时间不是很长，但凭着自己的勤奋，使我积累了许多专业知识，特别是本系统的各项业务都比较熟悉，而且都能轻松应对。

竞聘后的几点想法：

1、建立学习机制，营造学习氛围

学习作为一种获取知识交流情感的方式，已经成为人们日常生活中不可缺少的一项重要内容现在的好不等于一辈子的好，人生是一个成长的过程，也是一个不断学习的过程。‘人生有涯，而知识无涯’。不管你现在学习多么好，知识掌握得多么透彻，如果你一味沉溺在对昔日表现的自满之中，学习

就会象现在这样受到阻碍。要是没有终生学习的心态，不断追寻各个领域新知识以及不断开发自己的创造力，将丧失自己的生存能力。因为在这个知识经济的时代，一旦拒绝学习，就会迅速贬值，即所谓不进则退，转眼之间就被抛在后面，被时代淘汰，因此柜面人员只有不断的学习才能有发展才能立足于这个社会，现在我们的产品在不断更新，系统在不断完善。

这就要求我们必须：

（1）有效利用早夕会加强专业知识和服务技能学习。制定切实可行的学习计划，对基础知识与操作、服务礼仪、法律法规进行学习。通过学习专业知识，规范业务操作，交流服务技能，从而不断提高柜面服务人员的服务水平和服务质量，切实发挥柜面的服务窗口作用。

（2）通过考试来监督学习结果。定期采取一系列的奖惩考试，考得好的有奖励。考得好的要惩罚，例如这个月通过早会学习了10种条款，月底将围绕所学习的内容则举行一次小的模拟考试，将成绩公布与众，考得差的要有小的惩罚反之则奖励，并且将结果记录备案，反映到绩效考核里。使学习不流于形式，真正起到学习的作用。

2、建立健全的考核机制

“无规矩不成方圆”建立有效的考核机制能够提升柜面人员的自我约束能力，提升柜面服务质量。依照分公司下发的柜面现场检查监督表，从柜面服务环境（10）、服务礼仪

（20）、服务纪律（20）、客户感知（20）、客户投诉事件（30）等检查项目，通过柜面主管及经理的随机检查，认真量化考核，仔细做好台帐记录，同时采用一天一公布、一周一通报、一月一考核、一季一汇总、半年一总结、整年一评优的考核原则认真做好每一位柜面人员的考核，并且提前制定好奖惩办法，认真组织员工学习领会，考核结果严格

按照奖惩办法进行，必须做到公平，公正，坚决不能徇私情。

3、实行“一柜制”

例如一个客户办理多项业务，按现在的手续就是先叫个综合业务的号，办完之后再叫一个收付费的号，这样就给客户造成了很多麻烦，非常浪费时间，特别是在办理业务的客户较多的情况下，更是造成不良的效果，叫号机反而起到了反作用，假如能在一个柜台上直接将一切问题都解决掉，那样的效果会怎么样，不想便知。随着保险业的发展以及客户投保意识的增强，一个客户拥有多份保单将屡见不鲜，那么这一点就将尤为重要。当然“一柜制”实施将会有很多的阻碍，首先对柜面人员的要求将会提高，这就要求我们需要培养全能性的柜面人员。精通和熟悉各个岗位系统操作，最好最直接的办法就是采取轮岗制。

沟通是工作中化解矛盾减轻因问题所产生的后果的最有效途径。所以在工作中若发现什么问题应直接主动与其他部门联系。坚决做到不拖不等。

经常组织集体活动，例如短距离的旅游，动员全员参与因为只有大家一起娱乐的时候在能拉近彼此之间的距离，增强彼此间的友谊。让大家敞开心扉，相互攀谈，减少隔阂，减少摩擦。有利的将大家团结在一起，激发大家的集体荣誉感，倡导快乐工作、快乐生活。

这次竞聘我抱着“一颗红心，两手准备”心态。如果竞聘成功，我会珍惜大家给我的这次机会，不断学xxx取，踏实工作，做个称职客服中心经理，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，我会努力努力再努力，不断完善自我，追求自我，超越自我，做一个全面发展的人。并将继续协助好本部门领导做好各项工作，使我们xx客户服务中心的明天更加辉煌！

保险公司竞聘优势及工作设想篇七

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！首先，感谢大家给我提供了展示自我和施展才华的舞台！我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。我叫xx，今年xx岁，现在，我要竞聘的是xx保险公司总经理助理。我的任职优势有这样几点：

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

被评为保险系统省级先进单位。