

2023年店铺转让合同范 店铺转让合同协议书(精选8篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

保险演讲稿篇一

三个月前，做了一个狠狠的决定，必须全力以赴当主管，如今已美梦成真！！

(一)从加入保险业，我就告诉自己，一定要在这个行业好好做，一定要做到最好，你没有理由做不好的，因为这是一个高度公平与充满爱心的行业。在这里我真得很感谢带领我进入这个行业的xxx□没有她在前期的努力栽培和用心教导，我也不会有战胜困难的本领，芬姐经常是我取得一点小成绩的时候就给我泼冷水的人，我觉得对我很受用。而且她无时无刻都再关心着我，谢谢芬姐！！！！

(二)感谢平安，是平安给了我们一个施展才华的大舞台。再此我也非常感谢我们的杨总监，看到他我就看到自己的未来，他是我们学习的榜样！同时再次感谢我们展鸿部亲爱的伙伴对我的支持与信任，没有你们就没有今天舞台上的我！谢谢大家！

(三)最后，我要最最感谢我团队里的伙伴，我爱你们，他们是xxxx等等他们都是我最最亲密的战友，应文是我合作最久的伙伴，有他在，我始终感受到一种动力与压力，因为他是那么的优秀，言谈举止也让我学习了很多，督促我要不断的努力，还有我们的新生力量曾志文与肖茜，他们都太优秀了，以至于我在想，现在他们那么努力的过程，尽管没有马上出

单，但是，越是沉淀的越久的，爆发力也会越来越大，因为“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，现在遭遇的困难是老天爷在考验我们的时候。所以我相信他们都会在未来的时间里应该会有很好的业绩。

(四)这个行业没有捷径，只有勤奋+用心，勤奋是首位的，当别人都在休息的时候，你还在工作，你已经比别人为成功多做了一些了，如果大家都很勤奋了，你比别人用心多一点，那就会迎来更多的机会，因为，这个年头，是差异化竞争的年代，用心多一点，给自己多一些竞争的筹码，我们的客户都会喜欢和用心的朋友交往。所以，我秉承着这样的理念，在精心经营着自己的保险事业。

(五)从10月1号，我再也不是一个人孤军作战了，作为一个主管，对于我来说更多的时候是一种使命，更是一种责任，从此以后，我再也不是一个轻松的业务员了，想事情做事情会比以前多很多很多。我知道，将来的路肯定会难走，肯定会遇到挫折，但我更相信自己的自我调节能力和协调能力，我一定会坚持自己的理念：开心工作，快乐生活，成就自我，超越梦想！带领自己的团队，好好的工作，创造属于我们自己的奇迹！做好人，用好人，铸造成功！希望大家能够监督我，鼓励我，支持我，谢谢！

那么最后还是，感谢在背后默默支持我的家人朋友，给予我激励和领导的领导同事，给了我信心和支持的团队伙伴，真的感谢你们，一路上有你们，真好！！！！

保险演讲稿篇二

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。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。

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。

保险演讲稿篇三

大家好！

首先，我要感谢一直以来支持我的朋友，同时也要感谢指责我的朋友！感谢你们！真诚的感谢！（弯腰行礼）

有了你们的支持，我赢得了自信！有了你们的指责，赢得了自己！认识了自己！世事是相对的，有优点也就存在着缺点，有缺点呢？当然也就存在着优点。你们说是不是？恩，然后我们要怎么样啊？亲爱的朋友们？你们说，呵呵 恩，我们要用智慧的眼光去发现人家的优点和缺点，要用真诚的眼光去看待别人的缺点，同时呢？朋友们，你们说还要怎么样呢？恩，对了，还要真诚的帮助别人改进缺点，更重要的是要怎么样啊？呵呵 对了，要扬长避短，学习人家的优点，改进自己的缺点。

那么，在坐的各位，有谁知道我接下来的这份工作是份什么工作呢？呵呵 对了，是保险营销工作！是份慈善工作，是份光荣的工作，是份神圣的工作，是国家大力推广的保险事业，是受法律约束和保护的工作，以（中华人民共和国保险法）为营销规范，以（中华人民共和国消费者权益保护法）为营销基本，以（中华人民共和国民法通则）为营销法则。

那么，在坐的各位亲爱的朋友们，有谁知道，保险的意义呢？有知道的朋友请举手回答。呵呵 对了，保险就是为风险上好保险，任何的事物都有其特定的或不定的风险，风险是很难保证很难把握很难避免的危险，亲爱的朋友们，你们说是吗？

一个人从出生那天起，要面对什么啊？亲爱的朋友们，你们说，呵可 对了，人从出世的那天起，要面对现实，是吧？现实中的生老病死，有人会真的避免得了吗？当然不可能避免啦，是不是？呵呵 所以，你们说，人的一切风险要怎么样才能保证好，怎么样把风险降到最低呢？对了，就是为自己做好预防准备，不怕一万，就怕什么啊？ 对了，不怕一万，就怕万一。

而要怎么样去为自己上好保险呢？亲爱的朋友们，请你们看（保险法）上的条款，就会知道，（保险法）第十八条规定的，保险公司的净资产不能低于多少人民币啊？对了，不能低于两亿元人民币！所以说，保险公司可以说是人们的第二家银行！功能与性质基本一样，但是，相比之下，保险公司的作用要大些，为什么呢？呵呵 亲爱的朋友们，金钱是用来干什么的？是的，谁都知道，钱是用来买东西的，是交换等价商品的等价物，是种货币。如果你把钱放进银行存起来，你只能是需要时去取，而如果你把钱投入到保险公司，那么你的钱的作用要大得多，因为，在保险公司的钱可以为你买到平安，买到安稳，买到保障，亲爱的朋友们你们说是不是？而且，保险公司也具有投资理财的功能，根据目前我国发展的形势和对货币政策的调整，人民币有被贬被升的风险，通货膨胀或者商品过剩，你们想人民币的价值会怎么样？当然会遭到影响，比如说在九几年前的人民币和现在的人民币同样面值的现金价值相差多远？九几年的100元和现在的100元的价值或者说交换的商品区别多大？大家可想而知了。

那么，亲爱的朋友们，有谁知道营销和传销的区别吗？有谁知道，请举手回答。呵呵 恩，营销和传销的区别有这么几点。请各位亲爱的朋友们注意听好。

营销是以法律程序和法律规定的条款来进行销售和推销的合法销售活动。

而传销，是不按照法律程序和法律规定的条款来进行的非法

销售和推销的活动。

所以说，营销是受到法律保护和调解的合法的销售活动！而传销是用欺骗和敲诈的违法犯罪的手段来向客户骗取钱财的推销活动，传销是违反刑法的诈骗罪，是要判刑的，要受到法律制裁的！

营销是连锁销售，比如分公司，支公司经营销售，而且还有固定经营场所和相关合法资格证，是可以查询的。

而传销，一般是没有连锁的分支机构的，只有空无虚有的公司（有些也是借用或者盗用别人公司的名义来欺诈），也没有相关的合法资格证，也查询不了的。

营销的产品是有很多种类供客户选择和查询的，而且，产品都有相关的售后服务和服务免费电话查询的，有专人来处理相关事宜的，有由国家颁发的证书的精算师和理财师来为产品计算和规划的。

而传销，是没有很多产品种类供客户选择和查询的，是单一的产品，是样板而已，而且没有相关的售后服务和服务免费查询电话的，也没有由国家颁发的证书的精算师和理财师来计算和规划的。

所以，各位亲爱的朋友们，你们觉得保险营销是怎么样工作呢？

而实际上，保险是一种相当于慈善事业的事业。因为，人们通过买保险的形式，把风险转嫁给了保险公司，交给保险公司承担人们的风险。如果有朋友不明白保险意义的，就去书店看看有关保险知识的书籍吧。

ok最后，我真诚感谢在坐的各位朋友，耐心听完了我的演说，也感谢各位朋友诚恳地与我互动和交流，真诚的感谢，各位

亲爱的朋友们！！（弯腰行礼）。

保险演讲稿篇四

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！

保险演讲稿篇五

我叫· · ·，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。

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，使自已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！

保险演讲稿篇六

不知不觉间，来到永安保险已经五年了。对于我，这五年的时间是如此短暂，当我这个一毕业就涉足金融行业的“探险者”霍然地踏入保险的殿堂，穿梭于金融保险的潮流之中。五年的时间，让我领悟到永安保险博大精深的文化底蕴，领略到永安保险所展现的全部魅力；而五年的时间也是如此漫

长，让我与公司的各位同事熟识，与大家一起为了各项工作而努力着，为了快乐而生活着，为了公司远大、广阔的前程而继续奋斗着。

今年，永安浙江分公司已经迎来了自己的第九个年头。我的五年相对于永安保险浙江分公司而言只是一部巨著中的一小片段，五年的了解不足以诠释出永安保险浙江分公司这些年的风风雨雨、同甘共苦与成功的喜悦，但是作为一个永安人，我也希望与大家一起，能够以我真诚的感悟、朴实的文字向我们的公司致敬，我的青春在永安。

记得刚刚入职正式成为永安保险的一员，我就很有幸的参加了分公司sop标准化流程操作的比赛，虽然只是作为一名新人参赛，但是从那一刻我就被公司认真团结的企业文化所感染。公司的职能部门都派出了强有力的选手，而且为了能够在最后的比赛中充分展现技能水平与团队合作精神，大家都牺牲了很多业余的时间进行紧张的备战。至今我还对比赛中的一幕幕精彩片断记忆犹新，虽然当时的我刚刚入司没多久，但是作为新人的我与大家一齐讨论，一齐准备，一齐为了进步而开心不已。就这样我和大家慢慢的熟识了，为同事们认真、团结的态度所感染，也被一片和谐的气息所包围，体会到了工作中真正的快乐。

五年来我在永安保险经历了许多，但是大家认真执着的工作态度感染着我，合理分工、团结合作的精神感动着我。领导亲力亲为，对下属关心体贴；不同部门为了同一个目标，互相协助；老员工耐心教授，在前进的方向给与指引；同事间彼此鼓励，紧张工作中点缀小小幽默……正是这些小小的片段展现出的细微情感，让我们的队伍能够更加团结，坚定而勇敢地迎接一次次的挑战，并且在过程中我们不断壮大与完善。此时，我仿佛可以透过这些瞬间看到永安保险浙江分公司一直以来的风雨兼程，与为了永安保险的未来而不断地奋斗过和奋斗着的一群忘我的人们。

办公室中有我们忙碌的身影，运动场上也有公司同事们角逐的身影，正所谓劳逸结合。分公司20xx年参加了保险系统的足球比赛，暂别了工作中的紧张与疲惫，换上统一的队服，仿佛被注入了新的能量，期待着在这广阔的运动场中释放。痛快的临门一脚、果断的奋力一扑、机警的带球过人、漂亮的胸部停球，就这样诞生了一个个刺激而又快乐的瞬间。球场上展现的是我们的青春与激情，而办公室中则还有更多的踏实与稳健。公司还组织过羽毛球、乒乓球比赛，小小球拍挥洒出了心中无穷的快乐。也许我们没有专业的球技，也许我们没有完美的配合，勾画不出绝美的`弧线，但是在银球飞舞的两端，我们更加增进了了解，走出小小的球场也能够在工作中配合的更好，更加的默契。还有，在工会的大力支持下利用周末休息时间组织员工爬山拓展，很好的丰富了大家的业余生活。

公司一直以来有个惯例，每一位员工生日的时候公司都会为他庆生，任何人都不例外。五年来我已经一次次的感受到了公司与同事们的关怀。同样，看着同事们收到鲜花与蛋糕的那一刻，脸上洋溢的感激与幸福，自己也会被深深的感染。

感动与感悟中，五年的时间转瞬即逝，未来还会有更多的五年和更多的挑战；而永安保险浙江分公司也会迎来属于她的五年、十年、十五年。在这过程中，我还有很多的专业知识要去学习，去探究那一片保险世界的无尽奥秘，与同事们一起在各自的岗位上尽职尽责，体会忙碌中的快乐，团结中的默契，与迎接不断的挑战过程中的激情与勇敢。感谢这五年中给予我帮助与关怀的领导、同事们。未来的道路还很长，让我们携手勇往直前，与永安保险浙江分公司一起踏上新的征程！

保险演讲稿篇七

年月日，这是中国保险史上永远铭刻的日子。天安门广场上空，为庆祝中华人民共和国成立的礼炮声还在余音缭绕的时

候，在中外银行曾经林立的北京西郊民巷号，诞生了中国人民自己保险公司中国人民保险公司，这就是的前身，她牵着共和国母亲的衣襟，凝聚向上的力量，踏上了征程。

五十五年后的今天，十五万人保人欢呼雀跃，因为我们迎来了人保的五十五岁寿辰。回顾这五十五年的历程，人们不会忘记，的历代员工用他们的汗水和智慧呵护着祖国人民的幸福与安宁；人们不会忘记，在保险意识贫瘠的土地上建筑起了中华民族的保险长城；人们更不会忘记，给中国保险业乃至中国金融业发展史上打下的深刻烙印。

作为祖国的同龄人，中国人保与共和国的脉搏一起跳动。经历挫折，走过坎坷，五十五度春秋见证人保的风雨与辉煌。年，狂热的风暴席卷全国，中国人保被迫退出，这一退就是二十年。这二十年里，多少同胞珍藏着中国人保签发的保险单，希望它能保佑平安和幸福；二十年后，年的春风重新扬起了中国人保的大旗，新一代保险人追随着老一辈创业者的足迹，继续着的品牌精神。为中国人民的生命保险，为共和国的企业保险，为养育我们的稻谷和麦子保险，为远航的轮船保险。中国人保责无旁贷地担当起中国社会保障制度建立与发展的重任，成为抗击自然灾害和实现经济补偿的主力军。新一代中国人保人用保险的春风吹遍神州大地，将保险的种子播撒到每个人的'心里。

九十年代以后，国内外竞争日趋激烈，有着辉煌业绩的中国人保不敢放慢追求的脚步。年，成了中保集团，分业经营的三家公司携手共进，继续谱写人保家族的华章。年底，中保财险光荣地继承了人保的品牌，火红耀眼的招牌第一次呈现于世人面前。而对于人保财险而言□xx年将永远难忘。中国人保财险顺利完成重组改制并在海外成功上市，成为中国保险第一股。中国人保像只美丽的凤凰，在烈火中涅槃再生，向着更高的目标腾飞！

今天，已成为中国保险业最具影响力的市场品牌。北国雪原，

大漠边关，东海之滨，海南绿岛，的分销机构与客户资源遍布神州大地。专线服务电话、电子商务平台、无法模拟的本土化关系网络，广泛而密切的全球业务合作体系等等，这一切共同构筑起独特而丰富的品牌内涵和整体的市场形象。人保财险又一次展开了向现代化飞越的翅膀，为客户、为股东、为的未来、为中国保险业的发展振翅高飞！

五十五年历史弥足可贵，半个多世纪经久辉煌！一代又一代的创业者，一次又一次勇敢的挑战，中国人保以保险的方式生存，以保险的方式与世界对话，以保险的方式汇入世界资本的舞台。求实、诚信、拼搏、创新，短短十六个字凝练了的企业精神，用真诚赢得无限的信任，以拼搏创造企业的辉煌。

今年夏天，刚走出大学校园的我有幸成为人保财险的一员。感谢扬州人保为我开启了步入社会的第一道大门，跨过这道门槛，实现了我由一名大学生到社会工作者的角色转换。在这个过程中，周边的领导、同事如同我的良师益友，他们总是耐心地引导我，帮助我，让我尽快地适应工作环境，进入工作状态。在扬州人保，我主要从事人力资源相关工作，这个岗位虽然与保险实务关系不大，但作为机关部门，我们有义务为一线员工提供更加周到的服务，让他们更好的开展业务。在加入人保的三个月里，我逐步体会到人保人求实、诚信、拼搏、创新的精神品质，这种精神深深的感染了我，并不断鞭策我向这种精神靠拢。今天，身为的新进一员，我庆幸，因为我昨天的选择；我自豪，因为我今天职业；我憧憬，因为我深信我的明天将与一道会更好！

与国外保险业相比，中国保险市场才刚刚起步，蕴涵着巨大的发展潜力。我们有理由相信，人保财险这艘保险界的巨轮将再一次凝聚力量，引领中国保险事业劈波斩浪，扬帆远航！

保险演讲稿篇八

我叫***，来自**区客户服务部，我今天演讲的题目是：让一线无忧□20xx年2月份我入司到泰康人寿保险股份有限公司**分公司业务处理中心至今，一直从事客户服务工作。只因入司时间短，需要掌握的专业知识多。为了配合其他其他岗位工作的顺利进行，我不断的学习、不断的积累，慢慢从中学习到很多的基础业务知识，同时也提升自己面对突发疑难问题的处理手段，丰富了自己对业务处理的综合水平。提高自身素质，牢固树立优质服务的意识和高尚的职业道德，提高工作效率，以便提高业务处理技能，完善客户服务工作。我一丝不苟、认真、仔细，不让自己的工作出现任何的差错。同时，对于其它相关环节岗位的职能和工作，也要加强基础知识的掌握和认识。在面对于客户对于缴费以外的业务咨询，准确、专业的为客户排忧解难，做一名综合即专业的客服人员。在做好基础业务知识的锻炼下，培养自己爱岗敬业的涵养。

干好一个工作，只有自己首先热爱这个岗位，才能充分发挥自己能力，为客户做好每一件事。每天以微笑的心情、以专业和真诚，服务于客户。我热情、我大方、我周到，让客户高兴而来，满意而归。做到不断改进，完善服务，为树立公司优质文明服务建立良好的形象。遵守公司规定，加强自我的管理意识，严格要求自己，以更好的工作状态，让领导满意。使自己成为一名合格的业务管理人员！

作为泰康人寿郑州本部的一名内勤员工，肩负在我们身上的使命就是一切工作以业务发展为导向，公司的荣誉为前提，不影响业务代表的利益全心全意的作好自己的本职工作。

首先从自身来讲，我们要提高自我的学习动力，提升自己的专业技能，快速全面获取信息和知识，符合时代发展要求更新观念的能力，及符合实际有利于推动发展的创新思维能力。只有我们不断的学习创新，提升自己的综合素质，我们才能

把我们的专业发挥在实处，用我们所拥有的专业知识为客户和业务代表服务，，同时也能提高我们的工作效率。和我自身的岗位相结合，投保规则、投保单填写的不断更新及险种的责任，保单的审核受理核保出单，问题件的处理的流程，及时的上早会宣导，都是我在工作中所要学习和不断反思的工作范围。通过自己的努力，尽可能的使保单的问题件将至最低，，减少问题初审 差错率及受理差错，提高保单的出单时效，在工作中，全心全意的为营销，为业务一线服务，尽到自己的义务，为一线伙伴作好后勤工作，让他们无忧无虑的在业务一线上冲锋陷阵，无后顾之忧。再次，我们应该具有高度的执行力，对个人而言，执行力是“流程、技能和意愿”的统一。想好了，说好了，答应了我们就一定要主动的用行动来执行，并且要做到快和准，并且做到“心中有大，眼里有小，手头做细，敢于承担责任”。“快”就是要求我们迅速的行动，迅速的执行，及时的了解客户和业务伙伴的需求，及时的拿出办法去满意客户和业务代表的需求；“准”就是我们要做正确的事，正确的做事，拿出的办法一定要有效。工作有缓急之分，但是所有我们要做的工作都是重要的，业务代表，客户及我们在一起共同工作的伙伴所交代的事情我们都要做到认真对待，不随意推给他人，尽自己努力完成，如果我们不能够完成的也一定要放在心上询问他人，这样不尽可以丰富我们业务其他领域的专业知识，而且对于客户来说，也可以尽显我们专业的服务水准，收到他人的好评。

最后，就像我们的员工宣言所讲，我的薪水来自于客户和业务代表，我要用对待家人的态度，发自内心的真诚和体察入微的服务对待客户和业务代表。我的岗位、荣誉和尊严来自于公司，我要像关心自己的家庭一样关心集体，并积极成为学习型组织的一员。我所处的这个时代充满了变化、竞争和挑战，我随时落伍和被淘汰，我必须学习、自省、创新，决心捍卫团队荣誉和泰康品牌，用自己的城市劳动创造价值，回馈社会，为民族保险业的发展和人民的幸福安康风险力量，和泰康人寿共同成长！做到真正让一线无忧！