

最新保险公司竞聘主管演讲稿(汇总5篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

保险公司竞聘主管演讲稿篇一

竞聘上岗是激励人才、发现人才的有效机制。利用竞聘上岗来精简人员,可以优化人力资源配置,发现优秀人才,选择更适合人选。如何作保险公司竞聘上岗演讲稿?本文是本站小编整理的保险公司竞聘上岗演讲稿，欢迎阅读。

各位领导、各位同仁、各位朋友：

大家好!我是来自人保财险九江市八里湖支公司的某某某，今天非常荣幸能站在这里与大家交流经验。

也许是自己太钟情于保险事业，也许是自己出于对人保的热爱，也许是自己很享受公司的良好氛围，弹指一挥间，十四年的人保生涯在不知不觉中度过。在这十四年里，我从初来驾到作为公司的一名普通司机，逐渐成长为公司一线的展业人员，直到今天成为公司的业务骨干，我无不对公司怀着一颗感恩的心。是人保公司帮助我人生的历练，是人保公司体现出我人生的价值，是人保公司给了我人生的舞台。

当今天我与各位公司精英一起站在人保财险这个大舞台的时候，欣喜之余确是感慨万千，我赞叹人保为中国民族保险业做出的杰出贡献，赞叹人保在九百六十万平方公里的土地上培育了一代又一代的精英。成功路上我们洒下了汗水，但我们不会忘记是人保这块土壤给了我们养份。每次有与公司同仁交流的机会，总会有新的感触，总会对生命、对保险、对

自己走过的路有新的领悟。十四年来，我始终把自己当作一名战士，始终把成为人保财险军营的好战士作为自己的理想和追求。现在我就向各位领导和同仁汇报下我的心得。

我主要说说我在展业方面的心得。首先我认为全心投入是开启成功之门的钥匙。做保险既容易又不轻松，关键是你是不是用心在做。营销职场曾挂过这样的口号“重复一百次就是成功”。初入公司时，我也这么去做，以为不断地拜访即可创造业绩。其实不然，精疲力竭之余带回来的是拒绝，消耗的是希望。我绞尽脑汁，分析问题所在，发现逢门便进、毫无准备、对客户情况一无所知的拜访是行不通的。后来我在拜访客户之前，尽可能多地搜集、整理、分析客户的企业性质、行业状况、产品前景、效益情况、主要人员背景等等，然后再判断其是否可作为目标客户拜访。机会是属于有准备的人的。只有全心投入，才能捕捉到市场机会；只有善动脑筋，才能利用好机会。

每次外出进行展业，我想营销员是公司的先锋兵，是代表公司形象的体现，一定要牢记公司文明礼貌用语，按照公司仪表要求着装，把公司的良好形象传递给客户。

当然这么多年的展业生涯，免不了遇到不少挫折，免不了遇到客户不理睬，免不了遇到客户不信任，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。我每周都给自己下计划，按计划一家家单位去宣传，业务也有大的进展。每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。十四年来，我坚持这样做攻下了许多“堡垒”，同时我还与许多客户交上了朋友。

公司的企业文化对我的影响也非常大。通过学习企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转变成朝气蓬勃、积极进取的人，公司发展了，员工才有好的未来。企业

文化也无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，在这个变化中也给公司形象进行了传播。

今年金融大环境遇到了百年一遇的危机，一些欧美的老牌投资银行纷纷倒闭，作为“多米诺骨牌”效应，保险业在金融产业链中受到影响在所难免。更大的影响在于金融危机对实体经济的影响，一些客户的企业运作出现问题，甚至有出现了倒闭现象，这直接关系的到我们企财险的业务发展；经济的萧条也对物流业产生重大影响，这就给我们带来的我们的货运险市场带来了一些担忧。事实表明资本市场上没有不可能发生的事，对风险防范，我们要始终采取更为审慎的态度。

面对金融危机我觉得我们要做的就是继续积极的面对工作，不要被金融危机所吓倒，做好了我们每个人自己的本职工作，公司的运作就能稳步进行。面对金融危机我们还要加紧学习，了解危机产生的原因，学习化解危机的办法，使金融危机对自己业务的不良影响降到最低。

当然任何事物都有两面性，我们只要把握好机遇，危机也能变成机会，同志们，让我们同心同德，携手共进，一起继续创造人保更加美好的未来。

各位领导、同事们：

大家早上好！

非常感谢公司提供了这个展示自己，让大家认识我、了解我的机会。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。

首先，自我介绍一下：

我叫，本科学历。自*年*月进入公司以来，已有五年零四个月的时间。伴随着公司的发展壮大，先后在综合办公室、工作，现*部副经理。今天我竞聘的岗位是办公室主任一职。众所周知，办公室工作综合性、广泛性、从属性、服务性和琐碎性的特点突出，是公司全局工作的补给站，是对内、对外协调的枢纽，是公司员工管理的核心，是公司正常运转的保障。

我认为能胜任这一职务的优势有以下几点：

一、具备办公室工作经验

首先我在大学学习的是专业，能够熟练操作公司常用的工作系统。其次进入公司后有两年的办公室工作经验，对于办公室涉及的各类工作都有较好的基础，特别是纪检监察、公文收发、公文写作、信息技术以及接待工作等方面具有较强的工作能力。

二、具备基层工作经验

我于*年—*年任职于基层公司经理助理一职。在基层公司工作的一年里，我的工作涉及后勤保障、业务拓展、信息处理以及理赔服务等方方面面，使我的保险知识得到了很好的实践，更重要的是让我具备了较好的综合素质和处理问题的能力。相信丰富的基层工作经验会对办公室工作带来很大帮助。

三、具备较好的综合协调能力

自我调到*部，分管工作以来，经常与上级公司、基层公司进行汇报衔接，在工作中做到了两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。此外，由于工作需要，我还负责与地方、*部门以及等外部单位的协调工作，在*部工作以来，我的综合协调能力得到了很大提升。

四、具备较强的公文写作能力

公文是机关实施管理的基本手段和重要工具，发挥着上令下达、下情上报和信息沟通的重要作用。我刚进公司就开始从事文秘工作，不论是上行文、平行文还是下行文我都能融会贯通，本人在公司内网及地方媒体发表过多篇信息，同时还获得过表彰。20xx年调离办公室至今，不论在还是在*部，我的工作都涉及各类文件的上报和传达。可以说与公司结缘以来，公文写作就不离我左右，使我具备了较强的公文写作能力。

如果此次竞聘成功，我会认真做好以下几个方面的工作，真正将办公室工作落到实处。

一、认清办公室工作的重要地位，修订并完善办公室的工作目标，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，提升服务层次，为大家做好后勤保障工作，不拖不等。

二、全力推动人力资源各项管理制度的落实，真正做到“人尽其用，事得其人，人事相宜”。从公司实际出发，积极与上级人力资源部沟通协调，争取等政策得到尽快解决，进一步提高员工薪酬福利。全面开展员工满意度调查工作，提升员工归属感、责任感和团队精神，增强员工对公司的认识和认同，增进公司凝聚力。

三、做好协调工作：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部门、基层单位的原则，使各项服务工作和谐顺畅；对外而言，注意强化外部协调，与地方政府相关部门建立良好的工作关系，使公司对外工作能够顺利有效的进行。

四、强化办公室文字处理工作。一是带头加强理论学习，提高理论水平，提升看问题办事情的高度，加强写作训练，不

断提高专业写作能力。二是强化效率观念，以高度的责任心为公司的发展着想，按照“白加黑”“5+2”的工作要求，哪怕不吃饭，少睡觉，也要把文书工作干好。三是从思想上提高信息灵敏度，树立信息观念，及时收集、整理、传递有价值的信息，为撰写材料、领导决策等提供依据。

五、推进公司宣教工作的切实开展。一是苦练内功，加强政治理论学习，进一步提高自我修养，以此促进宣教工作的蓬勃开展。二是牢记责任，抓住关键，紧紧围绕公司中心工作，发挥“喉舌”作用，反映群众心声。三是切实加强宣传阵地建设，努力提高宣传工作质量。对内，集中力量搞好员工宣教工作，树好“形象”；对外，积极组织向报刊杂志、电视台等新闻媒体发表信息，把公司品牌、成果推向社会。四是大力构建宣传网络，实施通讯员队伍建设计划。通过创新工作方式，采取“以文会友”、创作交流等形式，发现、挖掘和培养宣教人才；进一步规范宣教工作职责，整章建制。

六、完善接待工作，按照节约成本、对口接待的原则，制定公司接待制度，使公司各项接待工作既有质量又能节约，为公司有效益发展做出积极贡献。

各位领导，各位同事，“给我一个机会，我会干出我的风采！”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。请大家信任我，投我一票。此次竞聘，成功与否，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上，把自己的全部智慧和精力奉献给我所至爱的保险事业！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

各位领导，评委，同志们：

大家早上好！

今天，我走上竞聘的演讲台，心里非常激动，首先我要感谢

单位领导给我们提供这次挑战自我、展示自我的大好机会，还要感谢同志们对我的鼓励和支持。参加这次竞聘对于我来说是一种机遇，也是一种挑战，我一定会好好地把握。光阴似箭，一转眼2年已成为过去，我于xx年11月21日加入人保公司，从加入司后一直在理赔科从事非车险的理赔工作至今。所以此次我参加的是内勤的竞岗，是因为我具有以下四个方面优势：

一，对保险工作有着较为丰富的工作经验和相关知识，有较强的工作能力，从入司以来一直从事理赔工作，并在公司领导的关怀指导下，在同事们的帮助下，本着对工作认真负责的态度，能够较为熟练的掌握各种保险条款，理赔方式，流程和计算公式并从事过非车险的接案，理算，医疗核查，和核损工作，在理赔实践中掌握了一个合格的理赔人员应该掌握的各项专业知识。工作能力得到领导和同事们一定程度上的肯定。

二，我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，针对不同的客户采取不同服务方式，把换位思考当成工作的出发点，总结出了一整套的为客户优质服务的工作经验，从而取得了与客户良好融洽的关系，维护了公司的形象，促进了各项业务的发展。

四，是我年富力强、身体健康，精力旺盛，具有较好的年龄优势。接受能力比较强，对新业务比较敏感，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力完成上级分配的各项工作任务，从而实现自己的人生价值。

作为一名普通的工作人员，曾经的业绩不代表将来的表现，如果这次能竞聘成功的话，我愿一如既往的以努力诚实的工作态度来从事属于我的工作，我将会不断地提高自己，完善自己、竭尽所能地做好工作，坚持在工作中学习，在学习中成长，在成长中创新，认真积累工作经验，并不断学习新的保险知识，法律法规和条款，并虚心向老同事学习。最大限度地为公

司创效益。演讲结束前，我最想说的话就是：

不想自己只是这次竞争的一个过客，我相信自己的能力，能够胜任属于我的工作。请各位领导、评委和同志们，根据我的现实表现、素质能力和工作实绩进行评议打分。

我的演讲完毕，谢谢大家

保险公司竞聘主管演讲稿篇二

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

我是xxx今年45岁，研究生毕业曾任某保险公司人秘科长、副经理、经理现任公司综合部经理。

从部队退伍后，金融企业是我认定的行业，在座的各位也是最亲密的同仁、朋友。在保险行业工作的20多年中，各位领导和同志们给了我莫大的关心和帮助，使我从一个对保险工作不太熟悉的青年，到现在成长为领导干部。我深深地感到，个人的每一点成长、进步，都得益于我们行业的良好氛围和环境；体现了领导和同志们对我的厚爱和关心。在市公司这个大家庭里工作，感觉踏实，也很温暖。是对公司这个大家庭的热爱，激发了我竞争副经理的勇气；是因为有了你们——在座各位的支持，才树立了我竞争副经理的信心。特别是现在的市公司，政通人和、心齐气顺。在这样的一种氛围里工作，有这么好的工作环境，没有理由不好好工作，没有理由不再拼上几年。

今天站在这里，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。今天参加竞争上岗。对我

个人来讲，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。下面我就把自己竞争副经理的一些想法，向各位领导和同志们汇报一下。

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。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。

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。20xx年4月产、寿险分设，我主持做好了一家分两家的的工作，我由人保公司经理，任人保财产保险公司经理。职级未变，但管理面小了。我正确对待，担子轻了，任务不能减轻。我审时度势，提出了“巩固基础，加快发展，进入新世纪腾飞”的中长期规划，全部得以实现。公司业务由分设前的余万元，到20xx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20xx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，位居全市六县（市区）之首，实现了跳跃式发展。

我从保险业务员做起，至今已有年，在领导岗位已经工作了年，其中，在县副经理岗位年，在县经理岗位年，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。年肥城化肥厂甲酸项目国家立项，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。我上联市公司，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，经过市、县两级公司上下联动，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的公共关系，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、双休日。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，年专业毕业后，又相继参加了研究生班的学习，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。截至我离开肥城市公司时，已有%的员工拿到了国家承认学历的专本科证书。

20xx年市公司调我任综合部经理。和大家一道为市公司做了大量工作，为领导和同志们搞好服务。参与组织了“众人推车爬坡”、“保持xxx员先进性教育”等活动，均取得了较好效果。工作中，与大家结下了深厚的友谊，较全面地熟悉了市公司的情况，为做好市公司个方面的工作打下了坚实基础。

以上择其要点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。

我相信凭自己多年积累的基层工作经验和市公司经历，能为领导的决策提供有价值的参考。职务高低不重要，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。

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公司工作局面，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。

在工作中，我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。

保险公司竞聘主管演讲稿篇三

保险业在快速发展的同时，职位的竞争也很激烈，怎么写好自己的演讲时重中之重；下面是有保险公司职位竞聘演讲稿，欢迎阅读。

尊敬的各位领导，各位老师：

大家好！

记得有人说过：“人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%”，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

一、自我介绍

我叫，来自xx县邮政局□20xx年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得“保费冠军王”的荣誉称号□20xx年曾被省局评为：“——”的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今□20xx年12月获得邮政局：“先进工作者”的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

二、工作成就

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展□ xx年代理保费仅仅只有xx万元□20xx年11月22日累计代理保费8300万元；完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元；团队人数从刚开始的3--6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

三、以往工作方法

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行“能者上、平者下、庸者让”的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，

随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务；村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

四、发展目标及措施

局目标：每年收入按40%的比例增长，到末完成专业收入1300万元.20xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力；到规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职业生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对20xx年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰[]20xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

(1)做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，

县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2) 县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3) 根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式宣传造势；逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4) 实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转；另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5) 及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓；对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，“千磨万击终无悔，献身何惜人憔悴”！

谢谢大家！

尊敬的领导，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：

一、扎实的专业技能

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。拥有良好的理论基础知识，是做好本职工作的保障。

二、丰富的岗位阅历

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。

三、良好的沟通协调能力

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。

四、良好的职业素养

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。

五、良好的文字功底及不断学习的能力

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。

如果本人能够竞聘上定损中心主管，将从以下几个方面做好定损中心的日常工作：

一、认真贯彻执行分公司及部门经理室的各项指标要求，并以此为出发点开展日常工作。

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。

二、以公司整体利益为根本，综合权衡各方面关系

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。

三、注重与业务部门的协调沟通，在职责范围内积极支持业务部门的相关工作。

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。

四、优化配置定损中心人手及各项资源

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。

最后，我要再次感谢各位领导及评委的耐心倾听。无论本次竞聘结果如何，都不会影响我以后的工作热情。竞聘如果成功，我将会以此为契机进一步提升自我，为公司未来的发展贡献自己的能力和才华。如果竞聘失败，我仍然要感谢公司能给我这样一个展示自我的机会，本着对公司的热爱，我仍将一如既往的做好原本本职工作，并且在以后的工作中努力学习，争取在下一轮的竞聘中取得成功！

各位领导、同志们：

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，我觉得都是我最大的幸运和机遇，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！

一、我的基本情况

本人叫□x年xx月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员□x年xx月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员□x年转业分配到中国人民保险公司xx县支公司，

在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理□x年x月任支公司经理、党组书记□xx年选任xx县政协。

二、我的竞聘优势

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

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在□xx公司xx名正式员工，本科学历已达5人、大专x人、初中x人。

3、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。

4、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，市场份额稳居在保险公司职位竞聘演讲稿以上，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。

三、竞聘后的设想

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。如果我能竞聘成功，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、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。

2、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。

3、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。

4、在认真分析xx地区□xx地区，乃至现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低运营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、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。

6、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xx公司的各项工作不断推向前进。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢！

保险公司竞聘主管演讲稿篇四

随着公开选拔领导干部在全国各地的全面展开，竞聘上岗的演讲已成为优秀人才走上领导岗位必不可少的途径。下面是本站小编为大家整理了保险公司人员竞聘演讲稿范文，欢迎参考。

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！首先，感谢各位领导和同事们为我们提供了展示自我和施展才华的平台！我认为，为更好的做好业务发展和经营管理的每一项工作，作为我们每位员工以良好的精神状态和旺盛的精力投入工作，为公司实现有效益的发展，是我们的责任和义务，作为始终战斗在一线的我更是责无旁贷。我将珍

惜这次机会，提高自己、锻炼自己，做到一专多能，带着感情、热情、激情做好本职工作，让自己的能力有一个新的提高。

根据竞聘要求，对照自身条件，今天我竞聘人保财险某某市分公司某某营销服务部主管承保经理助理职务，下面我讲一下个人简历和竞聘的优势及上岗后的设想。

一、个人简历

我叫某某，今年26岁，现任人保财险某某市分公司某某营销服务部销售部经理，中共预备党员，本科学历。xx年1月从事人保工作，历任业务员、查勘定损员、销售部经理。xx年1月至xx年6月在人保某某支公司工作；xx年6月至xx年1月在某某市分公司理赔中心从事查勘定损工作；xx年1月至xx年2月在某某营销服务部工作；xx年2月至今在某某人保某某营销服务部工作，担任销售部经理，组织并制定本部门具体项目和年度业务的销售方案，开拓新的业务销售渠道，有效的推动销售目标的顺利完成。同年被市分公司评为青年岗位能手，多次受到领导的好评。

二、竞聘优势

1、我对人保事业有着浓厚的感情，我有幸从小耳闻目睹人保人的工作与生活，感受这项让我的父辈们投入了毕生热情的事业所具有的巨大魅力。人保对于我，不是枯燥的数字，更不是刻板的符号，而是一个鲜活理想。在我的生命和记忆中打下了深深的烙印。我从事人保工作五年，在日复一日零距离的工作中，我的认识实现了从感性到理性的升华，更加深刻的懂得了干好保险是我们的责任和义务，人保事业一定要在我们这代人身上发扬和光大。我为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。

2、对保险事业有着强烈的开拓进取、拼搏创新的欲望。我始终相信“厚积薄发”这个道理，知识和经验的储备，对于我们这一代人来说至关重要。一直以来，我始终在业务一线摸爬滚打，积累了较深的保险业务知识和实践工作经验，作为一名一线展业人员□xx年个人保费收入60多万元，发展了某某水文水资源勘测局、某某畜牧水产局、某某房地产有限公司等重要客户□xx年个人保费收入350多万元。经个人努力从其他财险公司手中抢来某某市国际会展中心、某某市妇联、并发展了吉利4s店，仅吉利4s店一家xx年保费收入280万元□xx年保费收入260万元□xx年接手三菱4s店，经各方面努力，使本来选择其它财险公司的三菱4s又重新与我公司合作，而且稳定发展。到目前为止保费收入200万元。同年又发展了4个品牌的汽车经销商，有海南马自达4s店、福仕达4s店、江铃4s店、江淮4s店。还有两家车商正在谈判中。从xx年1月份截止现在个人保费收入740万元。尤其是针对车商业务有着丰富的管理经验，在业务拓展上付出了自己很大的精力和心血，体现出与车商沟通之间很强的亲和力、协调能力和公关能力，为公司整体业务发展起到了积极的推动和促进作用。

3、对保险理赔工作有着丰富的实践经验。我从xx年到xx年在理赔中心从事查勘定损工作了三年，对理赔工作及业务比较熟悉，业务再错综复杂，也能应对自如，同时，根据工作特点，经常不分时间、不分白昼，只要工作需要，就马上投入工作。辛苦和付出，也使我得到了最好的锻炼和成长。

三、竞聘设想

竞聘之前，我对竞聘主管承保经理助理这一职务进行了深刻的分析和理性的认识，可以说这一职务对我来说是全新的并带有挑战性的工作。历年的工作实践告诉我，要想干好事业，就要奉献自我，在业务知识的运用和新市场的开拓上，我有较强的工作经验，是做好经理助理这一职务的基本条件。如果能竞聘成功，我将做到以下四点：

1、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、结合汽车经销商业务发展实际，打开工作局面，提高工作的准确性。

2、全面配合一把手工作，摆正位置，从管理协调能力和创新思路的提高入手，善于学习和积累，以自己几年的基层工作经验为领导的决策提供有价值的参考。如果我能竞聘成功，我将尽快进入角色，努力适应新形势、新战略、新岗位、新要求，树立超前谋划、积极主动的思想意识和踏踏实实、兢兢业业的工作作风，不计得失、乐于奉献，以全局为重，不断给自己增加压力和动力，以最快的速度进入工作状态，为公司促发展、保效益、防风险战略目标的实现做出自己应有的贡献。

3、积极探索有效的工作方法和途径，形成较清晰的工作思路，充分发挥自己公关社交协调能力的特长，在现有的基础上，维护好老车商，组织公关协调和展业活动，不断开拓新领域，开拓新车商市场，全面提升公司业绩和服务能力。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。加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短时间内，使某某市区覆盖的汽车经销商与人保合作。

4、发挥特长、开阔思路、针对业务发展中遇到的突出问题及时调整工作思路。在承保管理方面，坚决按照市分公司和保监会及保险行业协会的要求依法合规经营，维护公司利益。在承保环节上抓好管控，堵塞漏洞、严格把关，改善业务质量，降低赔付成本，确保业务运作的合规和高效；在单证管理工作方面，认真落实上级公司有关单证管理、档案管理的相关规章制度，进一步提高单证、档案管理的质量，把单证、档案管理当做一项重要的基础工作来做。

最后，我要对大家说，这次竞聘是对我人生的一次考验，结果如何，不会左右我对人保的执着。如果我的竞聘能得到大

家的认可，我由衷感谢大家的信任。当然，我更深知在大家信任的背后还有对我很多的包容，回报大家，我会少说多做，把工作干得更出色。谢谢！

尊敬的各位领导：

大家好！

记得有人说过：“人最大的不足不在于看不到自身的不足，而在于看不到自身巨大的潜能，80%的人只发挥了个人能力的20%”，很早的时候我就知道这句话。这么多年来，无论从事什么工作，无论遇到怎样的挑战，我都深深的相信自己。今天我站在这里参加公司经理的竞聘，也是凭借着这个信念。我自信我有能力承担这一重任。

一、自我介绍

我叫，来自xx县邮政局□20xx年2月成立代理保险团队，本人作为第一个专柜员加盟邮政代理保险公司，伴随着团队的日益发展壮大，个人业绩也越来越好，每季均获得“保费冠军王”的荣誉称号□xx年曾被省局评为：“——”的荣誉称号。在此，我特别感谢邮政局给我这个难得的机会和平台。

年1月，代理保险团队逐渐发展壮大，也日益完善。凭着扎实的业务基础、独有的管理能力和各方面的综合素质，在专柜员中脱颖而出，开始担任栾川团队经理至今□20xx年12月获得邮政局：“先进工作者”的荣誉称号。再次感谢邮政局带给我新的挑战 and 更高的平台，并使我个人的各项能力得以充分的见证。

二、工作成就

年组建团队至今保费规模一直呈井喷状态高速发展□xx年代理保费仅仅只有xx万元□xx年11月22日累计代理保费8300万

元;完成年计划的103.54%，截止10月底完成收入431万元;团队人数从刚开始的3--6人发展到现在的23人团队，只有3人没有取得代理人资格证，关键是人员替换速度比较快，新进人员还未来得及考证，营销团队业务营销技能也在不断的提升。

三、以往工作方法

组建团队至今，我们团队一直执行省市专业公司的相关文件精神，一直以业绩加品德为主导思想，执行“能者上、平者下、庸者让”的营销策略，不断的优化团队，实行优胜劣汰的专柜竞争机制，不断地更新新人，培育新人，提升团队的竞争力，打造充满活力的营销团队。坚持周周开例会，次次有培训，不断充实一线营销人员的营销技能和相关金融知识，把握好整个团队人员思想动态，积极参与村邮站工作建设，从5月份至今先后3次集中组织村邮站70位负责人进行代理保险叠加业务培训学习，召开小型村邮站产品说明会50余场次，随局召开大型推介会2次，现场签单147余万元，主要来源于较大规模的村邮站负责人自己率先做业务，借此拉近与客户沟通的距离，便于更好的宣传业务;村邮站负责人寻找村、乡负责人及时有效的宣传邮政在农村的地位。

四、发展目标及措施

局目标：每年收入按40%的比例增长，到末完成专业收入1300万元□xx年定为代理保险业务由网点逐步转型到网点、职工加村邮站的营销模式，逐步依托村邮站建立健全并完善发展村级营销体系，并逐步扩大代理保险在农村市场的影响力;到规划中期真正实现网点、职工、村邮站齐头并进的代理营销模式，使职工、村邮站代理保险在整体保费规模中所占比例逐渐扩大，力争达到6%。

1、优化团队，调动积极性、提升团队能力。

运用好省局的各项激励政策，特别是省局214号文件，激励并优化现有团队，制定营销人员的职业生涯规划，培育培养一批高、中级营销经理，不断补充新人，实施能上、平下、庸让的团队管理新模式，增强责任感和使命感。对xx年度底收入达不到20万元的营销人员一律给与淘汰□xx年设定季度目标，结合省局文件精神，对跟不上形象进度的营销人员，每季度予以调整一次，调整人员直接列入淘汰对象，按从业人员10-20%的比例，补充新生力量。同时，对于违规人员不留丝毫情面，一律辞退，加强专业自身培训能力，提高培训的实用性及针对性，全面增强团队的凝聚力和向心力，将现有团队培育成保险和理财兼并的创新型代理团队。

2、加大宣传力度，坚持外拓宣传、深挖保险市场，快速提升保费规模。

(1)做好上门客户的宣传服务工作。首先是营业厅内外宣传板报的醒目摆放，内容要做到简明扼要、通俗易懂和及时更新，县局代理保险专业将根据业务开展情况，每月至少一次对代理产品的亮点进行归纳总结，供各支局村邮站结合自身情况参考使用。变坐等客户为主动热情相迎，要给客户留下良好的第一印象，在服务的过程中，适时的、灵活的根据客户的需求推介业务，提高促成率。要做到保险业务与储蓄、物流等业务相结合的综合宣传工作。

(2)县局专业每周至少督促、指导一次。代理保险专业制定综合宣传计划，支局长每周组织至少一次的宣传活动，做好已达到效果、不足之处、需解决的问题、下步发展规划和措施等相关记录，不断总结经验，提高自身业务。

(3)根据营业台帐对客户信息认真分析，列出重点客户，有组织、有计划的实施拜访，注重日常的沟通和维护，由老客户带来新的客户资源。在做好网点自身宣传工作的同时，各网点认真制定保险专业月、周宣传计划。在农村采取张贴海报、悬挂横幅、联系老客户、市场调研、召开小型推介会等方式

宣传造势;逐村入户现场进行保险知识讲解，充分利用节假日销售旺季、人员较为集中的时机，有针对性的召开推介会，全力提升保费业绩。

(4)实施以网点加外拓的新营销模式，依托网点，辐射四周，以村邮站为依托辐射全村的新营销策略。发挥客户服务岗位作用，做好大客户维护及二次开发。一方面是做好售后服务工作，及时提醒客户实现期缴续期缴费的成功划转;另一方面是按月筛选有效客户信息，使团队有目标的进行电话营销或上门拜访，努力实现二次开发，并通过老客户带来新的客户。

(5)及时通报和追踪业务发展情况，全力督促全区业务齐头并进发展，代理保险专业每天做好业绩通报工作，并将典型案例及时总结，做到全区资源共享。每日对总保费完成情况、期缴进度、完成比例位次、当日业绩、网点形象进度等内容适时地进行飞信通报。通过业务宣传确实的实现市场培育、持续发展的最终目的。

3、趸缴上量，重视期缴，趸期两手抓;对外加强、对内结合，内外共赢化。

趸缴业务一直是我们代理保险的传统业务，是提升邮政代理保险社会知名度的高效业务，支柱业务，但是期缴业务也是一项收入较高，培育优质客户的新兴产业，因此，需要调整思路齐头并进，促进代理保险又好又快发展。

对外加强同各家保险公司的合作，利用专业公司的营销技巧，丰富我们团队，对内结合我们的各个专业，实现专业互动，资源共享。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，对于我所衷心热爱的银行事业，“千磨万击终无悔，

献身何惜人憔悴”！

尊敬的各位领导、各位同事：你们好！

我曾在座右铭中这样写到：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行业务的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我愿敞开心扉，对大家说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

我竞聘的理由及优势是：

1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

2、工作与管理经验丰富。我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

3、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。20xx年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐；坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

4、工作业绩突出。在某某业务部任经理助理和副经理的18个月里，积极主动配合经理的工作，并取得很好的成绩：

一是机构类存款净增14亿元，在对公存款中的占比迅速提升到42.25%；

二是机构类贷款大幅增长，贷款业务基本上覆盖了柳州的三甲医院和本科类院校；

三是代理保险业务累计实现保费收入超3.5亿、手续费收入达1545万元，两项指标连续两年在金融同业中位列首位；四是创新的银商通系统成为全国金融系统的楷模，通过银商通系统留存存款达6.6亿元，比未创新前多增近6亿元；五是第三方存管实现4.3万户，托管资金近4亿，捆绑银行卡4.3万张，新增签约账户连续两年领先于同业，逐步缩小与工行的差距；六是“五险一金”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

5、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，1996年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历；20xx年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历；1998年通过了经济师资格考试，并于20xx年被县行正式聘用；20xx年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在20xx年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

6、荣誉颇丰。我曾荣获总行20xx-20xx年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行20xx年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行20xx年度“营销之星”称号、银商通业

务创新奖、计价考核办法创新奖[]20xx年又喜获某某大学商业新锐奖。第四，有较高的政治素质。通过多年的政治理论学习，树立正确的世界观、人生观和价值观。遵纪守法、助人为乐、团结同志、任劳任怨、服从安排。第五、有较强的组织、协调及业务策划、拓展、营销能力。

一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系；

二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系；

三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

7、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自20xx年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己；另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

8、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

金无足迹，人无完人，我对银行知识掌握得还不够，为此，我利用业余时间，努力学习

金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务mba[]以弥补自己的不足之处。

如果我竞聘成功，具体措施是：

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。现在正逢新年伊始，各项工作刚起步，头绪也比较多，因此，首先应服从县行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。根据年初县行全年任务指标分配，及时分解落实，不留任何死角。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、向领导多请示，勤汇报，搞好与兄弟部门的协作配合。了解领导意图和思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一起来；虚心向兄弟部门学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。

3、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

4、搞好部门内部团结。生活上多关心同事，让同事有一种温暖感；工作上帮助同事多出成绩，让同事有一种成就感；在利益和荣誉面前多让同事，让同事有一种被承认感。假如我竞聘成功，对待同事做到多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠；多说服，不压服。力争在工作中显示实力，在压力中形成动力，在创新中增强活力，在与人的交往中凝聚合力。假如我竞聘成功，树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念。对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

5、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，

常交心，常进行思想和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

假如我竞聘成功，对党要忠诚、对农行要感恩，以实际行动化作对农行事业的不懈追求。无论竞聘成功与否，我将严格按照“爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作”的标准不断完善自己，用“想得更大一点，做得更实一点、管得更细一点”的标准要求自己，积极开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩 银行竞聘演讲稿范文。

我没有辉煌过去，但我将把握好现在和将来。这次若能竞聘成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本职，钻研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔!请大家多监督我，我一定不会让大家失望的!

总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的感谢各位评委!

保险公司竞聘主管演讲稿篇五

尊敬的各位领导、同志们:

大家好!首先，感谢各位领导和同事们为我们提供了展示自我和施展才华的平台!我认为，为更好的做好业务发展和经营管理的每一项工作，作为我们每位员工以良好的精神状态和旺盛的精力投入工作，为公司实现有效益的发展，是我们的责

任和义务，作为始终战斗在一线的我更是责无旁贷。我将珍惜这次机会，提高自己、锻炼自己，做到一专多能，带着感情、热情、激情做好本职工作，让自己的能力有一个新的提高。

根据竞聘要求，对照自身条件，今天我竞聘人保财险某某市分公司某某营销服务部主管承保经理助理职务，下面我讲一下个人简历和竞聘的优势及上岗后的设想。

一、个人简历

我叫某某，今年26岁，现任人保财险某某市分公司某某营销服务部销售部经理，中共预备党员，本科学历。xx年1月从事人保工作，历任业务员、查勘定损员、销售部经理。xx年1月至xx年6月在人保某某支公司工作；xx年6月至xx年1月在某某市分公司理赔中心从事查勘定损工作；xx年1月至xx年2月在某某营销服务部工作；xx年2月至今在某某人保某某营销服务部工作，担任销售部经理，组织并制定本部门具体项目和年度业务的销售方案，开拓新的业务销售渠道，有效的推动销售目标的顺利完成。同年被市分公司评为青年岗位能手，多次受到领导的好评。

二、竞聘优势

- 1、我对人保事业有着浓厚的感情，我有幸从小耳闻目睹人保人的工作与生活，感受这项让我的父辈们投入了毕生热情的事业所具有的巨大魅力。人保对于我，不是枯燥的数字，更不是刻板的符号，而是一个鲜活理想。在我的生命和记忆中打下了深深的烙印。我从事人保工作五年，在日复一日零距离的工作中，我的认识实现了从感性到理性的升华，更加深刻的懂得了干好保险是我们的责任和义务，人保事业一定要在我们这代人身上发扬和光大。我为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。

2、对保险事业有着强烈的开拓进取、拼搏创新的欲望。我始终相信“厚积薄发”这个道理，知识和经验的储备，对于我们这一代人来说至关重要。一直以来，我始终在业务一线摸爬滚打，积累了较深的保险业务知识和实践工作经验，作为一名一线展业人员□xx年个人保费收入60多万元，发展了某某水文水资源勘测局、某某畜牧水产局、某某房地产有限公司等重要客户□xx年个人保费收入350多万元。经个人努力从其他财险公司手中抢来某某市国际会展中心、某某市妇联、并发展了吉利4s店，仅吉利4s店一家xx年保费收入280万元□xx年保费收入260万元□xx年接手三菱4s店，经各方面努力，使本来选择其它财险公司的三菱4s又重新与我公司合作，而且稳定发展。到目前为止保费收入200万元。同年又发展了4个品牌的汽车经销商，有海南马自达4s店、福仕达4s店、江铃4s店、江淮4s店。还有两家车商正在谈判中。从xx年1月份截止现在个人保费收入740万元。尤其是针对车商业务有着丰富的管理经验，在业务拓展上付出了自己很大的精力和心血，体现出与车商沟通之间很强的亲和力、协调能力和公关能力，为公司整体业务发展起到了积极的推动和促进作用。

3、对保险理赔工作有着丰富的实践经验。我从xx年到xx年在理赔中心从事查勘定损工作了三年，对理赔工作及业务比较熟悉，业务再错综复杂，也能应对自如，同时，根据工作特点，经常不分时间、不分白昼，只要工作需要，就马上投入工作。辛苦和付出，也使我得到了最好的锻炼和成长。

三、竞聘设想

竞聘之前，我对竞聘主管承保经理助理这一职务进行了深刻的分析和理性的认识，可以说这一职务对我来说是全新的并带有挑战性的工作。历年的工作实践告诉我，要想干好事业，就要奉献自我，在业务知识的运用和新市场的开拓上，我有较强的工作经验，是做好经理助理这一职务的基本条件。如果能竞聘成功，我将做到以下四点：

1、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、结合汽车经销商业务发展实际，打开工作局面，提高工作的准确性。

2、全面配合一把手工作，摆正位置，从管理协调能力和创新思路的提高入手，善于学习和积累，以自己几年的基层工作经验为领导的决策提供有价值的参考。如果我能竞聘成功，我将尽快进入角色，努力适应新形势、新战略、新岗位、新要求，树立超前谋划、积极主动的思想意识和踏踏实实、兢兢业业的工作作风，不计得失、乐于奉献，以全局为重，不断给自己增加压力和动力，以最快的速度进入工作状态，为公司促发展、保效益、防风险战略目标的实现做出自己应有的贡献。

3、积极探索有效的工作方法和途径，形成较清晰的工作思路，充分发挥自己公关社交协调能力的特长，在现有的基础上，维护好老车商，组织公关协调和展业活动，不断开拓新领域，开拓新车商市场，全面提升公司业绩和服务能力。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。加强调查研究，找准问题关键，采取切实可行措施，力争在较短时间内，使某某市区覆盖的汽车经销商与人保合作。

4、发挥特长、开阔思路、针对业务发展中遇到的突出问题及时调整工作思路。在承保管理方面，坚决按照市分公司和保监会及保险行业协会的要求依法合规经营，维护公司利益。在承保环节上抓好管控，堵塞漏洞、严格把关，改善业务质量，降低赔付成本，确保业务运作的合规和高效；在单证管理工作方面，认真落实上级公司有关单证管理、档案管理的相关规章制度，进一步提高单证、档案管理的质量，把单证、档案管理当做一项重要的基础工作来做。

最后，我要对大家说，这次竞聘是对我人生的一次考验，结果如何，不会左右我对人保的执着。如果我的竞聘能得到大

家的认可，我由衷感谢大家的信任。当然，我更深知在大家信任的背后还有对我很多的包容，回报大家，我会少说多做，把工作干得更出色。谢谢！