# 2024年保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿(16篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-10-05

*演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编...*

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇一**

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××￥，今年××￥岁，现任中国××保险公司×××支公司经理，经济师，大专学历，南大研究生在读。岁到农村下放劳动锻炼，岁加入中国共产党，年月从事人保工作，历任业务员、副科长、科长、经理助理、副经理，经理。先后三次被评为省级先进工作者，所在公司日前被评为省级先进单位。现在，我要竞聘的是人保××××××市分公司总经理助理。我的任职优势有这样几点：

一、对人保事业有着血浓于水般的感情。原创：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。

三、对保险工作有着丰富的实践经验。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。

四、坚持党性原则，做到清正廉洁，克已奉公，以身原则。我坚信“已身不正焉能正人”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”，×××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×××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。原创：

三、摆正自己的位置，甘当配角，当好配角。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。

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇二**

尊敬的各位领导，各位评委：

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××￥，今年××￥岁，现任中国××保险公司×××支公司经理，经济师，大专学历，南大研究生在读。岁到农村下放劳动锻炼，岁加入中国共产党，年月从事人保工作，历任业务员、副科长、科长、经理助理、副经理，经理。先后三次被评为省级先进工作者，所在公司日前被评为省级先进单位。现在，我要竞聘的是人保××××××市分公司总经理助理。我的任职优势有这样几点：

一、对人保事业有着血浓于水般的感情。原创：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。

三、对保险工作有着丰富的实践经验。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。

四、坚持党性原则，做到清正廉洁，克已奉公，以身原则。我坚信“已身不正焉能正人”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”，×××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×××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。原创：

三、摆正自己的位置，甘当配角，当好配角。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。

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇三**

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胆子，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中，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。

在上学期间一直担任着班级干部，因此从小就塑造培养了自己较强的组织和协调能力。能团结同志，正确处理领导和群众的关系。在工作后，更是得到了充分的锻炼，组织管理能力迅速提高，协调沟通能力得到进一步加强，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

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。不管是个险还是客服，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”

所谓的“一柜制”顾名思义就是当客户来办理业务时能在一个柜台上就能将所有要办理的业务如保全，缴费或者领钱全部办完。不用在来回排队跑。据我观察，我们在熟练业务技能提升服务态度的同时，还是有好多客户在发牢骚，在抱怨，说我们的流程过于复杂，业务手续上已经精细的不能在精细了，那么问题就出到这个来回排队的问题上了，现在每个客服中心都配备了叫号机，但真正起到作用的没有几个，反而引起客户的满意度下降，为什么呢？

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！

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

首先，由衷地感谢领导和同志们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我正是为了追求与xx财产保险公司共发展，在勤奋工作中在实现人生价值的理想，才义无返顾地走上了这个挑战自我的讲台，参加客户服务部经理助理的竞聘。此刻，我最想说的一句话就是：“请相信，我能行”。

为了便于大家对我有一个较全面的了解，我先简单介绍一下自己的情况：

我叫xx，xx年9月出生，大专学历，入党积极分子。我xx年9月加入xx财产保险股份有限公司xx中心支公司，历任业务发展部副经理、经理等职务。

首先，我热爱工作，具有较强的工作能力

记得有人曾经说过，做不好工作的理由可以有很多，但要做好工作，只需两个字就够了，那就是热爱。我虽然来到公司的时间不长，但我深深地热爱着自己的工作。xx年来，正是这份热爱，激励着我挥洒汗水，拼搏奉献，书写辉煌。由于在工作中业绩突出，我曾经获得展业精英，展业能手等荣誉称号。而且，由于一直做部门负责人，主持日常工作，也锻炼提高了我的管理能力，这些都是我做好今后工作的有力保障。

其次，我具有良好的综合素质

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，能够承担繁重工作的压力和挑战，永远不向困难低头；同时，我为人谦和，能够较好地团结、带领大家做好工作，具有良好的群众基础；另外，我刚过而立之年，有着年轻人特有的热情与干劲，可以创造性地开展工作。

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇五**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

首先，由衷地感谢领导和同志们给我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会。记得大哲学家苏格拉底曾经说过：“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”今天，我正是为了追求与xx财产保险公司共发展，在勤奋工作中在实现人生价值的理想，才义无返顾地走上了这个挑战自我的讲台，参加客户服务部经理助理的竞聘。此刻，我最想说的一句话就是：“请相信，我能行”。

为了便于大家对我有一个较全面的了解，我先简单介绍一下自己的情况：

我叫xx，xx年9月出生，大专学历，入党积极分子。我xx年9月加入xx财产保险股份有限公司xx中心支公司，历任业务发展部副经理、经理等职务。

首先，我热爱工作，具有较强的工作能力

记得有人曾经说过，做不好工作的理由可以有很多，但要做好工作，只需两个字就够了，那就是热爱。我虽然来到公司的时间不长，但我深深地热爱着自己的工作。xx年来，正是这份热爱，激励着我挥洒汗水，拼搏奉献，书写辉煌。由于在工作中业绩突出，我曾经获得展业精英，展业能手等荣誉称号。而且，由于一直做部门负责人，主持日常工作，也锻炼提高了我的管理能力，这些都是我做好今后工作的有力保障。

其次，我具有良好的综合素质

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，能够承担繁重工作的压力和挑战，永远不向困难低头；同时，我为人谦和，能够较好地团结、带领大家做好工作，具有良好的群众基础；另外，我刚过而立之年，有着年轻人特有的热情与干劲，可以创造性地开展工作。

尊敬的各位领导、同志们，客户服务部是保险公司中是一个重要部门。在保险业竞争日益激烈的今天，客户服务质量的好坏，更与公司的发展息息相关。

1、将结案率控制在85%以上。

2、实现赔款领取与财务衔接顺畅。

3、对于“标的”不大的小额赔款，实现当场赔付。

第一、摆正位置，做好经理的助手和参谋

当好经理助理，最重要的是认清角色、摆正位置，积极主动配合经理做好部门的工作。我要从工作大局出发，围绕部门的中心工作，真诚讲团结，讲奉献，主动拒功揽过，作好经理的参谋、助手。并主动做好分管的内勤工作，做到尽职，不越权；补位，不越位，同心同德做好工作。

第二，加强管理，提升业绩

有道是“严则兴，松则衰”。我要在经理的领导下，加强对部门和员工的管理。要建立健全各项规章制度，严格落实科学的管理规范，加强对员工绩效的评估和考核，向管理要效益，以管理促效益，最终达到“一加一大于二”的最佳管理效果；同时我还要注重以人为本，实行人性化管理，努力打造团结、和谐，健康的，高效运作的集体。

第三，强化服务，以真诚感动客户

客服部门天天与客户打交道。员工的一言一行，不仅代表着个人，更代表着公司的整体形象。特别是在我们接触的理赔案件中，客户往往会因出险而情绪烦躁。这时就更需要我们的客服人员树立“以客户为中心”的理念，无论是接待客户来电还是来访，都要做到热情周到、态度诚恳、微笑待客、有问必答，尽最大努力帮助客户解决实际问题，以我们的优质服务感动客户。

第四，严谨细致，做好各项日常工作

有道是“细节决定成败”。内勤工作涉及到单证催收，缮制赔案，赔款领取等方方面面的工作，比较琐碎，就更需要我们细致认真。在工作中，我要严格要求员工，一丝不苟地做好理赔案件的档案管理等工作，并按照技术性、规范性、完整性和整洁性的要求缮制赔案，将严细的要求融入工作的各个环节，提高工作质量。

第五，服务创新，更好地满足客户的需求

首先，我们要尝试以方便客户为内容的服务创新。在业务受理的过程中，我们要大力推行首问责任制，实施综合柜员制。使每名综合柜员都可以独立完成出单、收款、接收理赔资料、缮制赔案及赔款支付的“一站式”服务，改变过去那种单一的服务方式，使我们的服务更具特色，更加方便、快捷和有效。其次，我们还要尝试以加快理赔速度为内容的服务创新。在理赔案件的受理过程中，我们要全面推行标准化的“简易案件快速处理办法”，确保案件及时得到处理。而且，在此基础上要延伸“立等可取”、“绿色理赔通道”、“限时赔付”等特色服务，对于凡是手续齐全，责任明确的案件，我们要立即进行赔案缮制等工作，使客户稍事休息，便可当场拿到赔款。

最后，加强沟通，提高工作效率

理赔工作不是客服部门独立完成的工作，需要和其他部门协调配合。所以在工作中，我们要与财务等部门多沟通。通过沟通，使相关部门进一步了解情况，明确责任，进而消除工作中的内耗，提高执行能力，进一步提高工作效率，实现工作的顺畅衔接，以便更好地为客户服务。

同志们，面对浩瀚的蓝天，雄鹰选择了奋飞；面对汹涌的巨浪，水手选择了搏击；而今天，面对蓬勃发展的保险事业，我选择了拼搏和投入！由衷地希望，我，能够成为大家的选择！

我的演讲完毕，谢谢大家！

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇六**

尊敬的各位领导、各位同志：

大家好！

我叫xxx，xx年出生，现年xx岁，籍贯，大学本科学历，年毕业于大学，系同年进入保险公司，在其支公司工作至今，先后历任银行兼业代理顾问，外勤及综合科出纳等职。我竞聘的职位是综合科主管。

在学校我学习的专业就是保险，对保险行业有较为全面深刻的认识。为自己能投身这样一个富有朝气和活力的行业而感到骄傲。我们保险公司是老字号的保险公司，为了顺应加入wto的形式，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，在进入国寿的这几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，为中国的民族寿险业争光。我部作为市市场上不多的专业团险公司，在总公司领导下其发展潜力同样不可估量。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。“不想当将军的士兵不是好士兵”，此次竞聘给了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。

从学校毕业后，我就进入保险公司分公司部工作，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不少东西，能力大有提高同时也具备了做为主管应有的一些素质。

我毕业于保险系保险专业，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，这对我的工作帮助很大。同样，这些知识对于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；此外，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关问题时能够游刃有余。

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。而综合科作为协调公司内外部的重要职能部门其主管的协调能力显得尤为重要。对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担负着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。此外，由于工作需要，我还负责与税务部门，质量监督局，公积金中心及银行等其他公司外部单位协调关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

由于现在从事的是财务工作，我对财务工作比较熟悉，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况进行及时准确的把握，确定公司发展的方向。另外，对office等办公软件能熟练操作，企业办公自动化方面应该不成问题，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，大大减少了相关人员的工作量，提高了工作效率。

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悉，能够在上任之后尽快的使本部门工作走上正轨。

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所处的位置，完善并修定办公室的工作目标，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，提高服务层次；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该需要提供什么样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要提供什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。

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

3、多到业务部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

二、做好协调工作：首先是内部协调，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处室的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与税务，银行，质检局及市公司相关部门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。

三、加强财务管理，及时了解最新的财务信息及状况，发挥财务的监督和管理的职能。扮演好\"管家婆\"角色

四、增进办公自动化进程，在公司财力允许的情况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；有意识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，不断学习进取，踏实工作，做个称职主管，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，一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作，使的明天更加辉煌！

我的演讲完毕。谢谢大家！

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇七**

尊敬的各位领导、评委：

大家上午好！

怀着对公司的赤诚之心和对工作的满腔热情，参与定损中心主管的竞聘。接下来我将以诚恳的心态接受大家的选择和检验，把本次竞聘当作对自己努力工作的一种检阅。希望经历风雨后的我带给大家的是一个更加真诚与执着，更加坚毅与成熟的我。

首先先做一下自我介绍，本人林枫，中共党员，年龄26岁，全日制专科毕业后，目前正在自考本科，自考课程将于今年全部修完。本人于20xx年正式参加工作，于20xx年进入国寿财险，在进入公司前，本人在公估公司工作，先后经历了查勘岗、定损岗、大案指导岗、督导岗。进入公司后，本人先后在双代岗、查勘定损岗、稽核复勘岗、核损岗工作。现今本人工作岗位为核损岗。

关于对定损中心主管岗位的一些认识：

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。

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。

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。

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职工作，并且在以后的工作中努力学习，争取在下一次的竞聘中取得成功！

谢谢大家!

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇八**

尊敬的各位领导评委：

大家好！非常荣幸能够有机会站在这里参加我们保险公司的竞聘演讲，也谢谢大家对我的鼓励和支持，我一定不会让大家失望。对于一名对保险行业充满热爱和无比忠诚的员工来说，我愿意接受领导和同事对我的检阅和挑选。此时此刻，我站在竞聘的演讲台上是既激动又紧张，无论结果如何，今天的检验都会有利于我个人各方面素质的提高。今天我竞聘的岗位是保险公司理赔中心人员。

我叫xxx，20xx年学校法律专业毕业。毕业一段时间后加入保险公司，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中心理赔中心人员，我竞聘的优势有以下六方面：

一、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。六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。

二、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中心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。

三、具有认真负责态度。谁没有调查就没有发言权，九月，保险公司理赔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、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。

五、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。

六、对人保事业有着血浓于水般的感情。六年光阴逝者如斯夫！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。

以上所述情况，是我竞聘理赔中心人员的优势条件，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，理赔中心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：

我会以一个合格的理赔中心人员来严格要求自己，抓好理赔中心的基础工作，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、查勘定损岗接到客服电话调度后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xxxx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，理赔中心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，认清理赔中心在公司所有部门工作中所处的位置，完善并修定理赔中心的工作目标，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。

公司改革是大势所趋，竞争在我们的日常生活中也是随处可见。最后我还是要感谢领导和同事给我的鼓励，是你们的支持使我有勇气站在这里。孔子曾言：不患无位，患所以立，不管今天的竞聘结果如何，我都会在自己的岗位上在工作中一如既往的奉献自己对保险的热情。

谢谢大家！

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇九**

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，带着对农行事业的梦想与追求，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，20xx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；20xx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。

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。

一是可以利用银行与信托公司的合作关系，来创新应收账款融资理财产品，努力盘活某某企业、某某企业等企业近80亿元应付账款；

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，常进行思想交流和沟通。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。

我没有辉煌的过去，但我将把握好现在和将来。这次若能竞职成功，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，再次衷心的谢谢各位评委！

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇十**

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！我，xxx，英语本科毕业。1984年7月毕业分配到中国人民保险公司山东省分公司原涉外业务处工作。自1984年至1994年十年间，先后从事涉外水险、非水险及国内财产险、运工险业务的管理工作，1994年，省公司成立营业部，自己作为业务骨干，到营业部担任业务科长，经历了从保险业务管理到保险业务经营的转型过程，也经历了营业部从无到有，从小到大的业务发展过程。其间我个人的保费收入连续多年位于营业部第一名，曾被授予全省系统“展业能手”的光荣称号。1999年省公司机构调整，我被调入省公司国际业务部工作至今。

一是有丰富的从业经验。在人保工作的二十年间，可以用两个十年来概括，前十年从事业务管理工作，后十年从事保险经营工作，并一直担任业务科长。这不仅使我积累了大量的管理经验，提高了组织协调能力；同时，又丰富了我的展业、承保、理赔及内部管理工作的经验。

二是有较强的适应市场竞争的能力。多年的保险一线工作，使我对保险市场有了深刻的了解，既体验到创业守业的艰难，又品尝了收获的甘甜。按照“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念，每一年的续保工作都如同做新业务一样，要根据当时的市场情况，根据保户的最新要求，适时地调整费率，增减险种，为保户提供最恰当的个性化服务，这样才能留住保户并建立长期的业务关系。发展是硬道理，因此我每年都要在巩固旧业务的同时不断拓展新业务，这样才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。发展业务，效益为先，“发展效益险种，优化险种结构”是我做业务的宗旨。几年来我所作的业务其中财产险、货运险、责任险等险种的保费占我总保费的70%以上，机动车主要是企事业单位的车队业务，创造了良好的经济效益。

三是具有高度的团队精神。在营业一部期间，我曾带领全科八人连续多年超额完成保费任务，保费收入一直名列营业部首位。四是承办了许多大项目的展业、承保工作。我承保的山东松下有限公司，从该公司成立至今已连续承保了七年，年保费从开始的几十万发展到最高时130多万，险种从开始的一个险种发展到现在的五个险种，另外，我还承保了济南煤气公司、泉城大酒店、轻骑铃木、济南钢铁股份等大企业，为客户提供了不同形式的保险服务。

机构人员重组，建立起科学规范、高效顺畅的内部运行机制，是公司股份制改革的重要内容，是公司顺利实现股改上市、全面推进公司发展战略目标的关键举措。我愿意积极参与这次改革，参与竞争上岗。此次我若竞聘上该岗位，我将全力协助本部门总经理完成好部门的各项工作任务；协助部门总经理制定相关承保政策及营销方案;根据不同客户群的不同需求，推销不同的保险产品;定期组织指导、培训营销队伍，确保营销人员的技术水平和个人素质不断提高协助部门总经理研究开发个险业务营销技能,开拓新的业务销售渠道,为个险业务销售提供信息与技术支持。总之我愿意以更加饱满的热情，投入到今后的工作当中，为人保事业的兴旺发达做出我应有的贡献。

我将协助本部门总经理制定并组织实施本部门的工作目标、业务计划和内部管理制度，确保部门高效有续地运转。协助本部总经理组织实施大型商业保险项目和统扩业务的投、赵秒，认真做好每项投、招标业务的标书，确保业务的成功率。协调好与其他公司和中介机构的关系；组织好异地业务的联保、共保和统扩业务的开发与管理。协助本部总经理建立并保持与相关部门及有关行业系统的关系，及时获取信息不断拓展新业务。

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇十一**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！我是来自综合部的xx，很兴奋能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单先容一下我的基本情况。本人毕业于辽宁工程技术大学信管专业。曾经在辽宁省医药实业有限公司销售部实习，在此期间接触过药品营销的一些方式及方法。此后，曾在赤峰展翔有限公司实习，了解了一些钢材销售的相关情况。20xx年7月进进中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，往年五月回市行综合部任职至今。这些工作经历增加了我的工作经验同时也进步了各个方面的能力。为我今后的工作打下了的基础。

在自身优势方面，结公道财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

当然这个大是相对的，也都是自己家亲戚的一些钱都交给我打理，从前年至今，个人感觉，治理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。究竟面对中国这样一个不成熟的资本市场，没有人有十足的把握。正如前嘉实主题基金经理王贵文所说的：我的年龄大，经历过那么长时间的熊市，就是我的上风。

像外汇宝，汇聚宝，黄金宝，基金，理财型保险。对业务熟练把握的同时，我感觉在前台一年的实习经验，最大的收获是短时间内接近客户并和客户形成默契。我在xx年一季度，在全行保险业务持续低迷的时候，营销了汇丰当年第一笔也是最大一笔保险，保额20万。本着为投保人保密的原则，整个营销过程不便在这里具体说，但长期以来与客户形成的默契尽对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀期望的竞聘理财经理助理这一岗位，有很大的因素是受这次成功营销的鼓舞。

这份保单正式出来以后，我就对上面的条款进行了具体的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们先容时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的爱好。于是为自己买了一份期缴。也对里面的一些条款进行了研究。通过对两款保险产品的研究，我对保险有了更深的了解，对以后营销有非常大的帮助。

建平这几年经济发展很快，有钱人多了起来，但对于理财这一方面尽对是一个空缺。假如我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部分的愿景，我感觉理财中心应该是一个创造财富的地方。为行里，为客户，也为我们个人。特别是资本市场竞争激烈的今天，能够抵消通涨压力的同时，让客户的资金持久升值，是一件很快乐的事。我们和客户快乐的沟通，帮客户快乐的赚钱，就是我的原景。

对未来工作，我觉得应该以把握大客户为基础，80%的财富把握在20人手里，捉住这些人，也就捉住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过往营销一些大客户，做为大客户，本身都是不在乎一些小利益的得失，最有效的营销办法就是先让客户少买一点产品，过段时间体会一下收益状况，这点我觉得是营销大客户比较有效的办法。

在与大客户接触方面，我感觉，最初他们总是很挑剔，稍微的一点失礼都会计较，但相处时间长的话，你会发现大客户的心态更平和，更轻易接近，究竟这些人的素质普遍都很高。另外，大客户一般都有自己事业，他们把尽大多数时间都用来打点自己的工作，放在理财上面的时间很少，很宝贵，所以我觉得和他们沟通，应该用最真诚，最简洁的话语让他们再最短的时间内让他们理解你所要表达的意思，尽对不能急躁，另外就是全方位的服务。前段时间在网上看到广东那边银行的客户经理替自己的大客户接送小孩上下学，我当时感到很惊奇，但现在我理解了，朝阳行的理财中心也会发展到这种程度，我已经做好了这方面的预备。

对于一些中小客户，我觉得最主要的是加强风险教育。这些投资者的风险意识较差，对风险的承受能力也较差，对这样的客户应该着重推荐稳健的理财产品。

由于我还没有从事过这个岗位，所做的一些工作设想也都是根据自己对理财工作的理解总结的，我觉得最好能够安排一些往外地的参观考察，对以后的工作会更有帮助。

最后，再次感谢领导给我这个难得的竞聘机会，感谢在座的同事对我的支持和鼓励。

谢谢大家！

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇十二**

尊敬的各位领导、亲爱的伙伴们：

大家好！

我是xxx，今年xx岁，毕业于xx专业，大专文凭。今天我参加竞聘的是营销部经理一职，我之所以愿意积极参与竞聘是基于对公司、对工作的热爱以及责任心使然，同时不论结果如何，我愿意给自己一个挑战自我，提升自我的机会。

我是20xx年3月入司的，也许人生从那一刻开始就有了一个新的开始，我积极寻找志同道合的事业伙伴，并于20xx年6月拥有了自己的团队并做了主管，从那一刻开始我就跟着公司的主旨带着我们团队的伙伴从3人不断的壮大团队，先后我团队共增员30人，培育组经理2人，至今已有留存15人。

一路走来这些年，中国人寿培育了我，成就了我，我经历了许多挫折和失败，也收获了许多鲜花和掌声，也得到了历练和成长，我感谢公司，感谢伙伴。在今天公司需要有人担当这个重要岗位，为大家服务的时刻，我作为公司一名主管，不管能力是否匹配，我愿意担当，我愿意为大家服务！

我竞聘营销部经理优势如下：

其一，对保险事业的执着和对工作的负责是我的作风，多年的营销管理工作使我积累了丰富的实践经验，由于一直在一线从事营销管理，我能较好的把握市场的脉搏，在团队中每天与业务伙伴打成一片，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何拓展团队，如何按营销规律做事有着丰富的实战经验，能够理论联系实际开拓性地开展工作。

其二，忠诚大于能力，员工需要公司的帮助，公司更需要员工的忠诚。作为国寿的一员，我感到自豪，更感到责任，我愿意1

用我的所学为公司的发展尽责尽力。我对未来的工作充满信心，营销需要理性的思维，还需要激情的带动，我擅于学习，有更大的成长空间，可以在学习中不断地提高管理的水平，与公司业务共同进步。

其三，我有在企业担任会计和办公室管理工作的经验，对我在营销管理工作中比较有帮助，使我在驾驭团队的能力上有所提高，连续3年获得优秀团队，优秀主管的称号。而且团队极具凝聚力、向心力、积极阳光向上，增员氛围浓厚，团队在不断地发展壮大。

其四，代资考辅导、培训新人，这些授课经历，让我不但能承担一个营销管理者的责任，还可以成为一个培训者和训练者，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高伙伴的技能及主管的管理能力。

我认为目前我营销部存在的问题如下：

1、增员难，留存更难。

2、举绩人力难以达成，各级主管压力大。

3、伙伴们没处去，不愿开拓新客户。

4、做主管的信心不足，新晋升主管意愿不强等问题。针对以上问题，如果我有幸被聘任，在未来的工作岗位中我的工作设想如下：

1、精心培育抓好人才梯队的建设。按公司考核要求每季度完成2个晋组，让每个团队有意识的培养准主管，扁平化健康良性的发展，形成人人都有增员的团队氛围，以我多年的经验总结得出新人留存也需要氛围。

2

2、尽可能改善和提高营销员的社会形象和地位，外树形象，内练素质，这当然需要一个长期的过程。让未干保险的人羡慕保险人，让干保险的人更爱自己的工作，从根本上改变增员难的心结，从人心工程入手，盘活团队，既要补充新鲜血液，又要注重老人的留存，争取不让一个伙伴掉队，我认为，高度关注新人的出勤是新人留存的关键。

3、强化各项基础建设管理工作，提高访量，开拓新客户，以三季度医生卡为经营借口走进客户家积累准客户，索取转介绍，有意愿，有条件的伙伴尽量的走出河西堡，若有可能我们也建一个清河营销部，既能解决增员难、举绩难问题，又能解决困于河西堡没处去的问题。

4、强化伙伴的晋升主管意愿，坚定主管的主管信念，加强各级主管的责任心，提高执行力，层层关注新人的成长，老人的发展，劳逸结合，严格抽查日志，注重二早的经营，从而推动营销业务的稳定发展。

假如我能应聘成功，我将具体细化工作设想，并付诸于行动，当然如果我未被聘用，我也会一如既往的干好本职工作，更加严格地要求自己，管理好团队，配合好上级主管的工作。

谢谢大家的聆听！

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇十三**

尊敬的公司领导评委：

大家好！今天站在竞聘我们保险公司业务员的演讲台上，我心中充满了期待。由以前对保险行业的不了解，到了解之后对这个行业产生了浓厚的兴趣，我非常愿意把自己的时间和精力奉献给这个行业。我觉得保险行业是一个非常锻炼人的行业，在工作过程中我们的业务素质和我们整个人的综合素质都会得到较大的提高，可以使我们的性格变得活泼开朗、交际能力得到很大的提高。今天我竞聘的职位是保险业务员。

龙马素有千里志不待扬鞭自奋蹄，事实上，“让上级放心”与“让员工满意”是辩证统一的。现在对干部考核正走向科学化、个性化，民主测评的层次越来越深，员工的呼声成为决策的“第一信号”，“员工满意”是“上级放心”的基础。离开了良好的群众基础，就不会有真正的“上级放心”；“上级放心”是“员工满意”的延伸，没有约束的权利，就不可能有真正的“员工满意”。然而，在平常的工作中，有些同志之所以会把二者对立起来，从主观上讲是部分同志“唯上”的思想严重。在上级与员工之间迷失了方向。认为上级决定一切，把问题看偏了；用上级放心代替员工满意，把员工的作用看淡了。部分同志感到“上级”和“员工”都重要，找不出联系两者的纽带，把“上级放心”与“员工满意”割裂开来。其实上级能否放心，是看你的工作完成情况，能否胜任本职；员工是否满意，也是看你指导、服务的工作是否到位。抓住了“工作”这个“牛鼻子”，就抓住了“上级放心”和“员工满意”的核心。

20xx年8月1日是我终身难忘的日子，因为从这一天开始我肩负起了一个当家人的责任。压力、责任不言而于。但我坚信“人心齐泰山移”，只要有一支团结向上的领导集体，一支团结奋进的职工队伍，就能够使天安的旗帜飘扬在鹰城大地，就能够在鹰城大地唱响天安之歌。为此，树立正确的世界观、人生观、价值观，发挥好共产党员的先锋模范作用。同时从实际工作出发，有针对性的学习管理知识、更新保险观念，从严要求自己，做到干什么、会什么，需要什么、学习什么，工作中既要服从上级把握原则性，又要关注员工注重灵活性；既要关注办事的过程，更在乎办事的结果；既要把握细节，力求深思熟虑，慎密周全；又要提高悟性，令行禁止，顺应客观规律。从而使自己成为有知识、懂业务、会管理，胜任本职工作的领导干部。

放心是船，满意为帆。只有员工的满意，才会带来满意的客户，才能带来满意的赢收。因此做一个员工信任的人、贴心的人、知心的人，是我这个带头人、当家人的本分。作为当家人，我们应把上级赋予我们的权力，用在公司经营发展上，用在为员工谋福利上，为广大员工办实事，办好事。欲影正者端其表，欲下廉者正其身，作为带头人我们应把“身教重于言教”作为准则，把自己看作是普通员工中的一员，要求大家做到的，自己首先做到，做好。

“情感管理”对我们保险行业发挥着无可替代的功效。我们的业务员工、我们的客服员工，他们眼观雨季变化，耳听雷鸣轰声，身验寒暑交替，心中始终揣着的却是万家灯火下人间的冷暖，即使生命如流星般地逝去，也要让自己的人生折射出璀璨绚丽的光彩！然而面对客户苛刻的要求，同业保费的违规下调，跑断了腿、说破了嘴、冷嘲热讽等等都会给他们以挫折感，如不淡然处之、及时调整，他们的销售生涯可能就此夭折，他们的工作心态很可能就会扭曲。上下同欲者胜，情绪低迷还是高昴，关键在于作为领导的我们是否能体谅，能否与他们进行心与心的交流。想一想他们那股忠贞不渝的保险情怀，看一看他们那风雨相伴，与雷电博击的身影，品一品他们用青春和汗水创造出出色的业绩！我们为之感动，我们为之自豪，我们的上级也为之放心。当前全系统正在实施战略转型，明确公司发展战略和目标，指导员工规划自己的职业生涯，奉献聪明才智，回报公司，回馈社会，使个人成长与公司发展相互促进，是我们不可推卸的责任，只有使队伍的凝聚力和向心力进一步增强，把全体员工团结起来，形成众志成城、共谋发展的良好局面，才使公司走向健康、快速的发展轨道，开创更加辉煌灿烂的明天。

人生的路要靠自己选择。爱岗敬业，争创一流是我们对工作永恒的追求；算账经营，杜绝亏损是我们固守的经营原则；服从上级、强化管控是我们开展工作的制胜法宝；服务高效、社会认可是我们全体xx人最大的心愿。你可以浑浑噩噩，也可以志存高远；你可以轻视自己，也可以庄严自我；你可以人微言轻，也可以举足轻重；你可以办事拖拉，也可以雷厉风行。有道是：你的灵魂期待什么，你即能够做成什么。如果说商品靠品牌打天下，那么，我说，人活着也应该有自己的品牌，“放心满意创一流，迎接挑战保本色”，这就是天安员工铿锵的品牌！

满意是纲，放心为常，满意放心奏响一曲荡气回肠的企业凯歌。天安决不会辜负一个让员工满意的人，更不会辜负一个让上级放心的人！

“国十条”掀开了保险新世纪的扉页，开辟了新的保险元年。体现价值、旺盛我们的奋斗意志，就在今天；走向成功、领略人生风光，正始于我们足下。一步一个脚印，我们不敢有丝毫张狂和懈怠，矢志以求的是人生的圆满，成功的喜悦。其实，无论是成功还是失败，我只有一种感觉，那就是收获。

从当初对保险的懵懂到今天的热爱，这是一部我在保险行业的成长史，其中有收获的喜悦、欢笑，也有跌跌撞撞的经历。是保险给了我一个可以尽兴施展自己的舞台，给了我一片希望的天空。我愿意在以后的工作中继续奉献自己，也希望公司领导能够相信我，给我这个机会，我一定可以把工作做得很出色！

谢谢大家！

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇十四**

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！

本人叫xxx，xxxx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，xxxx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，xxxx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，xxxx年x月任xx支公司经理、党组书记，xx年选任xx县政协。

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的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，20xx年被xx市政府授予五一劳动奖章，20xx年被xxxx授予优秀管理者奖章。xx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，xx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xxxxx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，xx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。

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xx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xx的现状，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，降低经营成本，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，尽职尽力，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，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！

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇十五**

各位领导、评委：

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xx，1982年出生，现年29岁，大专学历，20xx年进入x保财险xx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。xx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

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。

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xx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。xx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“已身不正焉能正人”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。xx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。

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。

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。

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。

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！

**保险公司中层竞聘演讲稿题目 保险公司团队经理竞聘演讲稿篇十六**

尊敬的各位评委、各位领导、各位同事：

大家午好!

首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自已的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰!今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动事业发展的目的，我要竞聘的职位是保险部经理。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫xx，今年xx岁，共产党员，学历。xxx年进入工作，先后从事储蓄、信贷及代理保险工作，现从事银行财务业务，每天对银行受理的贷款进行逐笔审核，负责所有资产、存货、资金、收入进行整理工作。在工作的年里，我将青春与热忱投入到自己所从事的平凡岗位上，履职尽责，努力工作，在单位的发展历程中发挥了我应有的作用。

竞聘该职务我有如下优势：

首先，我深知工作的重要性。对工作职责的清醒认识使我在思想上做好了迎接挑战的准备。重要的是我能够站在银行的角度，全方位地思考问题，并说出自己的想法，也许有利于银行的工作。

其次，具有丰富的工作经验。我具备银行系统的知识、娴熟的业务技能。知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，无论哪个岗位的工作都是凭着扎实的知识做好，圆满的完成上级领导下达的任务。业务技能方面，年以来的多岗位磨练，练就了我娴熟的业务能力，特别是对银行在保险业务的经营管理及应用知识有比较全面的掌握。这些，都有利于今后工作的开展。

第三，热情与冷静并存。工作中我总能清醒的意识到肩负的责任，在职业生涯中未曾在原则问题上越雷池一步。能力不足，道德可补，责任可补，道德缺损，责任意识不强，能力却不可补。良好的素质、身体素质和业务素质必将使我工作起来事半功倍。

第四，我发自内心对我行事务的热爱及强烈的责任心。“热爱工作才能成功”。工作年来，我目睹了县支公司领导和同事为了银行的发展而付出的艰辛。心怀对组织教育培养的感恩，我有责任也有义务为了我行事业的发展尽一份自已微薄的力量。正因为有着对我行执著的热爱，我将“感恩的心”化做“责任心”。

成绩属于过去，激情成就未来。回首过去，我所走过的每一步，都渗透着组织的培养，都凝聚着领导的关心，更有各位同仁的默默奉献。我想，部门经理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。如果领导和同志们信任我，我将从以下几个方面努力工作，为我们银行的发展做出更大贡献。

(一)敬岗爱业，竭诚奉献。作为银行一员，团结互助是我们每个人敬岗爱业的基本表现，是肩负义不容辞的重大责任。要求银行人员筑牢团结的思想基础，把整个的精力都集中到银行工作中，智慧都凝聚到开拓进取的事业中，行动都统一到共谋发展步调上，用团结凝聚人心，用团结凝聚力量，用团结创新业绩。用自信、温情、实力、技巧性的营销客户;用热心、细心、耐心、爱心地为每一位客户放心，让他们支持我行发展;任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，用优质的服务吸引、壮大客户群体，切实维护好银行网点的业务关系，拓展我行的业务范围，增加我行的银保效益。

(二)提升领导，抓好服务。作为部门经理，我定当抓好为基层行服务工作，做好领导职能，即：领、导、统、御。“领”：就是引领、带领，主题词是愿景、战略、责任、规划;“导”：就是教导、疏通，主题词是流程、沟通、培育、权变;“统”：就是统整、融合，主题词是协调、聚力、集约、效率;“御”：就是驾御，制衡，主题词是组织、伦理、文化、凝心。积极制定年度银保销售计划，开拓并维护银邮保险业务网点，不断拓展城区银保业务，努力做好银保的服务工作，以此来提高银保的业务成绩。

(三)抓好培训，提高素质。不断吸纳优秀人才，建立建设高素质的银保拓展团队。做为银行保险部经理，我首先要以身作则，带头学习业务知识，为银行员工树立榜样。同时要加大对员工进行银保知识的学习培训力度，完善覆盖全员的知识培训体系，深入推进岗位练兵，提高学习成果培训效能。在抓好规定必学的基础上，规范学习内容，丰富学习形式，创新学习载体，有重点、有倾向、分层次地抓好学习，把学习培训抓实抓细抓出成效。同时管理好银保销售队伍，提高银保队伍的产能。

(四)抓好内控，力争良好业绩。通过开展不定期检查和业务复核制度，对员工的保费收入进行全面的监督，做好自己权限范围内的费用控制，同时加强动态分析，完善防错、查错、纠错自控机制。以建立健全岗位职责为核心的内控原则，根植于具体业务工作的长效内控机制，形成事前预警规范、事中实时监控、事后纠偏反馈的内控管理手段，提高每位员工自我管理、自我完善的能力。通过加强内部控制管理，强化员工业务能力，以此来保证完成领导下达的目标任务。

成功是得到所爱的，幸福是爱所得到的!各位领导，各位评委，各位同事，面对着大家信任和期待的目光，我看到了希望的所在，同时也意识到压力和责任的所在，但都必将成为我们工作的动力。假如组织选择了我，我坚信自己有能力在部门经理的岗位上做出更大的成绩。古人云：不可以一时之得意而自夸其能;亦不可以一时之失意而自坠其志。不论这次竞聘结果如何，我将继续勤奋学习、勇于实践，不断提高科学判断形势、应对复杂局面及配合全局的能力。进一步增强事业心、责任感和使命感，尽心尽责做好各项工作，为我行事业发展添砖加瓦!

谢谢大家!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找