# 保险公司竞聘上岗演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2025-05-11

*在不断进步的时代，很多地方都会使用到发言稿，发言稿是参加会议者为了在会议或重要活动上表达自己意见、看法或汇报思想工作情况而事先准备好的文稿。下面是小编为大家带来的保险公司竞聘上岗演讲稿，希望大家喜欢!保险公司竞聘上岗演讲稿1尊敬的各位领导，...*

在不断进步的时代，很多地方都会使用到发言稿，发言稿是参加会议者为了在会议或重要活动上表达自己意见、看法或汇报思想工作情况而事先准备好的文稿。下面是小编为大家带来的保险公司竞聘上岗演讲稿，希望大家喜欢!

**保险公司竞聘上岗演讲稿1**

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好!

我是\_\_\_\_\_\_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：

一、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。20\_\_\_\_年4月产、寿险分设，我主持做好了一家分两家的工作，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20\_\_\_\_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。20\_\_\_\_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。

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。

四、坚持党性原则，做到清正廉洁，克已奉公，以身作则。

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。

六、有市公司机关工作经历。

20\_\_\_\_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”、“保持共产党员先进性教育”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。

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。

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，推广到各个部门。

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。

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。

**保险公司竞聘上岗演讲稿2**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!我是来自综合部的\_\_\_\_，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。20\_\_\_\_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。

首先，我有丰富的治理大资金的经验。

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。

其次，在前台坐柜期间，我接触过并且也办理过众多理财产品。

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\_\_\_\_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。

另外，我有广大优质的客户群。

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!

**保险公司竞聘上岗演讲稿3**

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。

**保险公司竞聘上岗演讲稿4**

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

**保险公司竞聘上岗演讲稿5**

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20\_年加入寿险行业，20\_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，20\_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。

三是我具有良好的综合素质。入职以来，在公司企业文化的熏陶下，我注重加强自身修养，做事坚持原则，生活作风正派，工作遵纪守法，尊敬领导，团结同志，有良好的人际关系。工作中，我坚持学习保险法规、公司规章制度、管理学、营销学等相关知识，主动加强业务学习，积极参加系统内各项培训。从职业道德及品行素养方面，我自认为无愧于各位的信任

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。

2.工作中以队伍建设为核心，以日常基础管理为重点，以活动量的追踪、落实为工作的落脚点。围绕《基本法》做好文章，以《基本法》职责考核，将出勤管理抓落实;

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!

**保险公司竞聘上岗演讲稿**

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！