# 保险公司竞聘演讲稿5篇范文

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-07-17

*保险，本意是稳妥可靠保障;后延伸成一种保障机制，是用来规划人生财务的一种工具，是市场经济条件下风险管理的基本手段，下面是小编为大家带来的保险公司竞聘演讲稿，希望大家喜欢!保险公司竞聘演讲稿1尊敬的各位领导，各位评委：大家好!我是\_\_\_\_\_\_...*

保险，本意是稳妥可靠保障;后延伸成一种保障机制，是用来规划人生财务的一种工具，是市场经济条件下风险管理的基本手段，下面是小编为大家带来的保险公司竞聘演讲稿，希望大家喜欢!

**保险公司竞聘演讲稿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。

**保险公司竞聘演讲稿2**

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\_\_\_\_保险公司邳州市支公司经理，经济师，大专学历，南大研究生在读。岁到农村下放劳动锻炼，
\_\_x\_\_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。

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”，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。

假如我竞聘成功，我将笨鸟先飞，不负众望，不辱使命，我打算从以下几个方面开展工作：

一增强团队精神，调动员大家的积极性;

今天的世界是一个相互依存的世界，我们每个人都有着独特的位置并扮演着特定的角色。因此，在我们相互合作去实现一写任何人都无法实现的目标时，认清我们的位置、角色与责任就显得十分重要。回头细观我们\_\_\_\_的整体，有大部分的同事工作积极性明显缺乏，整体给人感觉像一盘散沙!眼前最重要的问题找出问题根本所在，合理分工，团结合作，每位员工都能把自己激情调动起来，发挥到工作中去!从而增强团队精神。我认为现在是科室和人均分配的比率严重失调，才导致上诉问题的存在，怎么说呢，我们的科禹龙的销售，其实今天的主要任务是以维护客户为主了，主要因为很大部分市场已经饱和了。所以应该象浆料一样科室与人均方面应该平衡一下，大家都是为老板打工的，应该相互体谅下。也只有这样才能促进我们的团队团结向上。

二加强纪律管理

严明的纪律不但一个军队需要，我们一个团队照样需要。这首先得从自我做起，严格要求自己，最基本的得按照公司的规章制度行事。遵守职业道德，用制度和标准进一步加强管理，坚持以人为本，让他们象圆规一样，找准自己的位置，象竹子一样每前进一步，小结一次。

三熟悉客户需求，随时注意市场的变动。

这是个资迅问题，维护客户是很重要的，目前我们的\_\_\_\_的销售策略是：以守为攻!所以平时得时刻留意客户的需求，和市场竞争对手的动态。平时要多去各地客户群中转转，收集第一手资料，也就是俗话说的知己知彼，百战不殆。

四在控制好应收款的前提下提高销量和销售额

去年\_\_\_\_完成的销量，今年力争吨，这是个比较艰巨的任务，有待大家一起出谋划策去完成。这也涉及到了蔡总监昨天提的一个问题：针对那部分弃之可惜的客户该怎么处理?(蔡总监指的是那部分应收款和销量都独占鳌头的客户)我个人认为可以跟他们协商在原有的高基础上有所控制下降，把我们公司今年的实际情况反映给他们，反过来你设想把他一家的应收款收回，放给其他几家，你就能保证那几家客户能达到那家大客户的量吗?还有那家大客户合作几年了，虽说平时押款比较厉害，但到年底还是不用承担任何风险的，再说精力投入情况，做一家大客户可以很轻松操作，换成几家小客户你得投入多少精力。运费等都是问题。

我们现在的工作重点是说服原有的客户把应收款往下压一个点，哪怕是一万都好!如果一家降一万，50家也就是50万了。还有去年的不良客户今年非现款不做!还有就是去年资金占有和销量失调的客户今年得把他扭转过来，扭不过来该杀的就把他封杀了!还有多开发一些现款操作的客户，不管量的大小，积少成多嘛!但增长点主要在胶片一块上，如果7月份新厂的胶片产量能增加一倍，那我们的任务就加重了，我们要在公司领导英明的决策和我们的努力下，争做零库存。

最后一首自编的对联来结束我的演讲，上联“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”横批“与时俱进”。

**保险公司竞聘演讲稿3**

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\_\_\_\_\_\_，\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_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，\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_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，\_\_\_\_\_\_\_\_年转业分配到中国人民保险公司\_\_\_\_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，\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_月任\_\_\_\_支公司经理、党组书记，\_\_\_\_年选任\_\_\_\_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，20\_\_\_\_年被\_\_\_\_市政府授予五一劳动奖章，20\_\_\_\_年被\_\_\_\_\_\_\_\_授予优秀管理者奖章。\_\_\_\_支公司连续\_\_年被授予\_\_级文明单位，\_\_级服务质量奖，\_\_诚信单位，\_\_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\_\_\_\_公司上缴利润近\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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，\_\_\_\_公司\_\_\_\_名正式员工，本科学历已达5人、大专\_\_人、初中\_\_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。

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\_\_\_\_地区、\_\_\_\_地区，乃至\_\_\_\_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\_\_\_\_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!

**保险公司竞聘演讲稿4**

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。20\_\_\_\_年1月从事人保工作，历任业务员、查勘定损员、销售部经理。20\_\_\_\_年1月至20\_\_\_\_年6月在人保某某支公司工作;20\_\_\_\_年6月至20\_\_\_\_年1月在某某市分公司理赔中心从事查勘定损工作;20\_\_\_\_年1月至20\_\_\_\_年2月在某某营销服务部工作;20\_\_\_\_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，而是一个鲜活的理想。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，\_\_\_\_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。\_\_\_\_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\_\_\_\_年保费收入280万元，\_\_\_\_年保费收入260万元。\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_年到\_\_\_\_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!

**保险公司竞聘演讲稿5**

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\_\_\_\_保险公司邳州市支公司经理，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。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”，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。

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。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。

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!

**保险公司竞聘演讲稿**

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找