# 保险公司竞聘演讲5篇范文

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2025-07-07

*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。下面是小编为大家带来的保险公司竞聘演讲，希望大家喜欢!保险公司竞聘演讲1尊敬的各位领导、各位同事：大家下午好!我是来自综合部...*

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。下面是小编为大家带来的保险公司竞聘演讲，希望大家喜欢!

**保险公司竞聘演讲1**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好!

我是来自综合部的马明慧，很高兴能够参加这次理财经理助理的竞聘，接下来简单介绍一下我的基本情况。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月进入中行后，在汇丰分理处做前台柜员兼大堂经理，去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提高了各个方面的能力。为我今后的工作打下了的基础。

在自身优势方面，结合理财经理这一职业特点，我简单的总结了几点。

首先，我有丰富的管理大资金的经验。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，管理水平差强人意，有成功也有失败，但我觉得这些都是我的财富。毕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，就是我的优势。

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。对业务熟练掌握的同时，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07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详细说，但长期以来与客户形成的默契绝对是此次营销成功的关键所在。今天我能站在这里满怀希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详细的研究，其中一些内容是保险客户经理向我们介绍时所说的不是完全一致的。这也激发了我对期缴产品的兴趣。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绝对是一个空白。如果我有幸胜任，我的亲戚，同学都将是我的优质客户。

对于部门的愿景，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的财富掌握在20人手里，抓住这些人，也就抓住了大部分财富。在分理处实习期间，我体验过去营销一些大客户，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，更容易接近，毕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，他们把绝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，绝对不能急躁，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，我当时感到很惊讶，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准备。

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去外地的参观考察，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!

**保险公司竞聘演讲2**

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\_\_\_\_\_\_\_\_的表彰。20\_\_\_\_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，修定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!

**保险公司竞聘演讲3**

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

今天，我之所以如此自信，是因为我具有以下优势：

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。\_\_\_\_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。

今天如果承蒙大家的信任，我竞聘成功，我将牢记责任，不负众望，努力实现以下三个工作目标：

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。

为此，我将不遗余力做好以下几方面的工作：

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!

**保险公司竞聘演讲4**

尊敬的各位领导、亲爱的伙伴们，大家好!

我是\_\_\_\_\_\_，今年\_\_\_\_岁，毕业于\_\_\_\_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20\_\_\_\_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20\_\_\_\_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!

**保险公司竞聘演讲5**

各位领导、同志们：

大家好!

我叫，今年岁，大专文化程度，年月份调入人保--支公司工作，先后担任出纳、会计、财务科长等职务，年调入市公司审计处工作，现任副科级审计员。

今天,我竞争的岗位是财务中心主任助理或营销管理部副经理。

参加这次竞选，我感到具备以下三个条件：

一是对保险业务的浓厚兴趣，使我积累了比较丰富的业务知识。兴趣是最好的老师。多年来，我基本上都在财务会计岗位工作。但由于对保险业务的爱好，我始终坚持自我加压，一刻也没有放松业务学习。先后自学了财务、统计和审计等相关的业务知识，并撰写了大量的学习笔记，业务基础得到不断巩固和提高。

二是多年的工作实践，使我养成了爱岗敬业的良好品质。年至今，我先后在五、六个岗位锻炼过，亲身体验了各种酸甜苦辣。但无论从事什么工作，我都坚持干一行、爱一行、专一行，做到大事做于细，小事做于精，任劳任怨，兢兢业业，从来没有出现过任何失误。

三是基层和机关的工作锻炼，使我的组织协调能力得到不断提高。从事保险工作的年来，我既有亲自接触保户的种种经历，也有在机关摔打的切身感受，在领导和同志们的关心帮助下，我的组织协调能力得到较大程度的锻炼和提高，练就了精明干练的办事能力。在几次岗位变换中，都圆满完成了领导交办的各项工作任务。

如果这次我能够竞选成功，我将从以下三个方面努力：

一、尽心尽职，充分发挥助手和纽带作用。我将摆正位置，积极支持、全力配合正职开展工作，当好正职的参谋助手;同时我也会努力做好团结的带头人和润滑剂，与大家和睦相处，互帮互助，在正职与同志们之间架起一座连心桥。

二、加强学习，进一步提高自身素质。可以说，没有先进的理论，就没有成功的实践。在今后的工作中，我将坚持不懈地刻苦学习社会主义市场经济理论，学习国有企业改革的方针政策，学习和人保工作有关的一切规定和要求，在不断学习中更新观念，提高自己。

三、争先创优，高标准完成各项工作目标。尽快适应新的组织构架、管理模式和业务流程，按照《会计法》和公司有关制度，不折不扣、保质保量地完成领导交办的各项工作目标，为不断提高企业赢利能力做出积极贡献。

如果这次不能当选，说明我离领导和同志们的要求还有差距，我将在今后的工作中以加倍的努力来予以弥补。在此，请各位领导和在座的同志们相信，给我这次机会，我必将还您一个满意!

我的演讲结束了，谢谢大家!

**保险公司竞聘演讲**

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