

最新保险演讲稿分钟多少分钟 保险公司 竞聘演讲稿分钟(精选6篇)

通过准备好的讲话稿，我们可以更好地组织自己的思路，并且在演讲中更加自信和流畅。以下是小编为大家整理的一些辩论范文，希望对大家在辩论中提供一些参考和启示。

保险演讲稿分钟多少分钟篇一

尊敬的各位领导、亲爱的伙伴们，大家好！

我是__x__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。

用我的所学为公司的发展尽职尽责。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！

保险演讲稿分钟多少分钟篇二

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。

1、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。

2、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，制定五、培训能力。从事理赔主管工作5年来，先后对县市区理赔人员进行了5次培训，培训的内容既有一般的实务与操作，也有疑难问题的处理、调查的方法与技巧和理赔话术等深层次的培训，通过这些培训，也提升了自己的培训能力。中介代理部作为销售管理部门，培训也是必不可少的，这将有助于我辅助中介代理部经理做好各种培训工作。

3、熟练的计算机操作和业务系统使用能力，有利于做好信息统计和银保通系统的推广应用和使用指导。

如果我这次能够竞聘成功，不会辜负各位领导和同仁的信任，

我会认真做好以下几方面的工作，真正当好中介代理部经理的助手和参谋：

一、加强对中介代理各方面的业务学习，以最短的时间实现由业务管理人员到中介管理人员的角色转变。

二、协助中介部经理组织和制定全年中介代理发展规划和年度销售计划。协助中介部经理组织和制定业务推动方案，为县市区支公司的中介代理业务提供销售支持，辅助中介部经理督导各县市区公司中介代理业务目标的达成。

三、协助中介部经理做好中介理财经理队伍建设和专管员队伍建设，辅助经理做好人力培训工作，保持两支队伍的稳定和持续扩展，以此保证中介业务的持续发展。

四、协助经理做好中介销售渠道维护工作和渠道拓展工作，与各销售渠道保持良好的合作关系，提高销售渠道的产能。

五、做好银保通系统的推广应用和使用指导，保证银保通系统的正常运行。

六、做好行政综合管理、信息交流和统计管理工作，为中介工作的顺利开展提供后援支持和服务。

保险演讲稿分钟多少分钟篇三

各位领导，各位同事：

大家好~！（鞠躬）

我叫，来自湖南，我性格开朗、为人正直、容易与人相处；平时爱好打篮球、爬山和跑步。

我非常高兴也非常荣幸的加入到“”这个大家庭中来，这里

不仅为我提供了一个成长锻炼、展示自我的良好平台，也让我有机会认识更多的新同事、新朋友。——借此，我非常感谢各位领导，谢谢你们能给我一次这么好的机会。(鞠躬)

我初来乍到，还有许多方方面面的知识需要向大家学习，还望在以后的工作中大家能够多多指教!

我相信，通过我们彼此之间的相互了解和认识，我们不但会成为事业上齐头并进一起奋斗的战友，更会成为人生中志同道合、荣辱与共的朋友。

最后，我愿能和大家一道为我们共同的事业而努力奋斗!

谢谢大家!(鞠躬)

我叫xxxxx□本人于暨南大学毕业，今年20岁。下面就是本人的自我介绍：

我，开朗 乐观 坦诚 勤奋 热心 自律 自信主要优点有较强的团队合作精神，善于与人交往与沟通;做事认真负责，具有很强的责任心和责任感;良好的口头表达能力及文字处理能力，熟悉办公室事务;具有创新能力，对新事物有很好的接受能力;有较强的组织能力，活动策划能力和公关能力;有积极乐观的心态，可很好的应对挫折和困难。

20xx年4月一个偶然的机会我做了一名兼职寿险营销员。在此我参加了多次的学习对保险有了新的认识虽然寿险营销在大陆才十几年的历程。但我知道一定是最有发展。是长久不衰朝阳的行业。

我来到xx保险公司虽然只有一个月的时间，但在这短短的一个月里，却让我感到保险公司领导对工作的精益求精、不断创新以及培养团队的合作精神，-让我感到加入xx保险公司是一次职场生涯的正确选择。能荣幸成为xx保险公司大家庭的

一份子，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在過去的工作中积累了一定的工作经验，但刚入保险公司，难免还是有一个适应期。为了能让自己尽入工作状态和适应新的环境，有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平，在这里我要特别感谢在这段时间帮助过我的领导和同事，正是因为有了他们无微不至的关怀和不厌其烦的帮助，才使我尽早从那种紧张情绪中释放出来，尽快地适应环境，全身心地投入工作!因为正如我了解的那样□xx保险公司是关心自己的每一位员工，给每一位员工足够的空间展现自己!在xx保险公司，我喜欢业务员这个岗位，因为这个岗位具有很高的挑战性，能让我把十多年的知识学以致用，并能很好的发挥制定的计划、处理问题的能力。

良好的心态加上积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售这份工作，我正用心的做着领导安排的每一项任务。

在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地充实自己，提高技能，以适应保险公司快速的发展。在工作中可能会有迷惑和压力，但我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。

社会在前进，竞争日趋热烈，我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，努力提高自身的素质□xx保险公司的发展目标是宏伟而长远的，保险公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与xx保险公司一起面对挑战，永不低头!再次感谢xx保险公司。

保险演讲稿分钟多少分钟篇四

各位朋友，大家好：

我是来自中国____人寿保险股份有限公司巴州支公司的____，首先感谢团委举办这次活动所创造的机会及公司给予我的信任，让我有缘面对这么多朋友，告别校园时代至今已有八个年头，想来真是弹指一挥间，从小到大我评价自己是一个有着许多好奇心和梦想同时又用心的人，因此，今天我给大家分享的题目就叫用心追逐，放飞梦想。

可能每个朋友的心里都会有这样的想法，如果时间能够倒流回某一个阶段，我如何从新开始，假如真有这种可能的话，我想我会从92年开始。

过，幸运的是另外一扇大门向我们打开——南疆一座新成立的股份制小炼油厂，仰望厂区上方的灿烂星空，心情是那样激动，毕竟，我可以养活自己了，和第一次找到工作的朋友们一样，心情简单而又快乐。

在这里，我用心珍惜每一个实践机会，因为用心，我全身心地带领工友废寝忘食地安装设备、起草开工方案、绘画工艺流程图纸、进行员工理论培训，因为用心，厂领导给予了我更多的信任和支持，从最初的一名普通工人到车间主管，从工艺技术员到生产技术部部长。因为用心，平凡而单调的生活显得多姿多彩，空旷的戈壁滩赋予了我个性上的一种从容和豁达。一年半后，为了选择另外一种生活，我辞职离开炼油厂，回到了库尔勒。

赢得，同时这个行业是许多想开创自己事业的人们一个很好的锻炼机会，在这个行业里，你可以用心拥抱生活，用自己的汗水去换取金钱、鲜花、掌声和荣誉。当然，寿险行业是属于那些用心成长的人，属于那些不甘平庸和努力奋斗的人，我们始终要明白一个道理，这个世界上没有救世主，只有用

心创造生活的人才会真正拥有明天！最后我为大家演唱一首《创造》来结束我的分享，谢谢大家！

保险演讲稿分钟多少分钟篇五

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

你们好！

伴随着这美妙的音乐，我知道，我一直等待了很长时间，也在梦想着这一天的到来，曾经设想了很多种庆祝的场景，当这一天终于要来临的时候，心情反倒平静了很多。

三个月前，做了一个狠狠的决定，必须全力以赴当主管，如今已美梦成真！！

从加入保险业，我就告诉自己，一定要在这个行业好好做，一定要做到最好，你没有理由做不好的，因为这是一个高度公平与充满爱心的行业。在这里我真得很感谢带领我进入这个行业的xxx没有她在前期的努力栽培和用心教导，我也不会有战胜困难的本领，她经常是我取得一点小成绩的时候就给我泼冷水的人，我觉得对我很受用。而且她无时无刻都再关心着我，谢谢！

感谢xx是xx给了我们一个施展才华的大舞台。再此我也非常感谢我们的杨总监，看到他我就看到自己的未来，他是我们学习的榜样！同时再次感谢我们xx部亲爱的伙伴对我的支持与信任，没有你们就没有今天舞台上的我！谢谢大家！

最后，我要最最感谢我团队里的伙伴，我爱你们，他们是xx等等他们都是我最最亲密的战友xx是我合作最久的伙伴，有他在，我始终感受到一种动力与压力，因为他是那么的优秀，言谈举止也让我学习了很多，督促我要不断的努力，还有我们的新生力量xx与xx他们都太优秀了，以至于我在想，现在

他们那么努力的过程，尽管没有马上出单，但是，越是沉淀的越久的，爆发力也会越来越大，因为“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，现在遭遇的困难是老天爷在考验我们的时候。所以我相信他们都会在未来的时间里应该会有很好的业绩。

这个行业没有捷径，只有勤奋+用心，勤奋是首位的，当别人都在休息的时候，你还在工作，你已经比别人为成功多做了一些了，如果大家都很勤奋了，你比别人用心多一点，那就会迎来更多的机会，因为，这个年头，是差异化竞争的年代，用心多一点，给自己多一些竞争的筹码，我们的客户都会喜欢和用心的朋友交往。所以，我秉承着这样的理念，在精心经营着自己的保险事业。

从x月x号，我再也不是一个人孤军作战了，作为一个主管，对于我来说更多的时候是一种使命，更是一种责任，从此以后，我再也不是一个轻松的业务员了，想事情做事情会比以前多很多很多。我知道，将来的路肯定会难走，肯定会遇到挫折，但我更相信自己的自我调节能力和协调能力，我一定会坚持自己的理念：开心工作，快乐生活，成就自我，超越梦想！带领自己的团队，好好的工作，创造属于我们自己的奇迹！做好人，用好人，铸造成功！希望大家能够监督我，鼓励我，支持我，谢谢！

那么最后还是，感谢在背后默默支持我的家人朋友，给予我激励和领导的领导同事，给了我信心和支持的团队伙伴，真的感谢你们，一路上有你们，真好！

保险演讲稿分钟多少分钟篇六

自我介绍是我们在生活交往中不可缺少的一部分，作为保险新人面试的时候的自我介绍一定要有亮点。以下是本站小编为您整理的卖保险新人自我介绍内容，希望能帮到你。

本人于暨南大学毕业，获得硕士研究生学位，毕业后从事过技术管理、教育工作。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安！

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们可以将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是责任心的体现。选择保险，要考虑三个问题：第一选择一个实力较好的保险公司；第二看这份保单是否适合自己；第三就是业务员的服务。我为人很真诚，非常乐意帮助别人，必定会为我的每一位客户提供最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮助而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

尊敬的领导：

您好！很感激您能在百忙之中邀请我来面试，衷心感谢您对我的关注！

我是一名即将毕业的健康保险专业本科生，届时将获得经济学学士学位。大学四年，奠定了扎实的专业理论基础，良好的组织能力，团队协作精神，务实的工作作风。

在理论学习方面我认真学习专业知识理论，在学习自身保险专业的同时又阅读了大量金融保险类书籍，使自己的保险知识得到巩固。基础医学是我们健康保险专业的一部分，在江西中医学院我们学习了基础医学，懂得基本的医学知识。除此之外我还在课余时间阅读了于保险法律法规等方面的非专业知识，以备将来之用。在学校期间我始终把学习放在首位，在参加社会实践以及学生社团的同时也认真学习，在校期间曾获得院贰等奖学金一次。

在职业技能方面我于20xx年4月获得大学英语四级证书(563分)，并于20xx年4月获得全国计算机二级证书(vfp)[]在英语方面我掌握了基本的英语听、说、读、写以及翻译能力，在计算机方面懂得dos[]windows系列的操作系统，熟悉office系列、互联网的基本操作，擅长使用excel[]foxpro等实用软件。

曾在20xx年7、8月在中国人寿景德镇分公司实习，实习内容为保险理赔(勘察、理算)在实习期间我得到了公司领导的赞扬和肯定，学到了书本上没有的保险公司工作流程等实际动手能力，通过这次实习我相信自己在以后的工作中能更快的熟悉保险公司的工作流程，能更快的胜任自己的工作岗位。

在学校里我积极参加学生社团活动，曾担任院学生会文艺部副部长、系学生会文艺部副部长等职。多次组织策划江西中医学院和经济与管理系文艺活动，受到老师、同学们的一致好评。由于大学期间担任过几个部门职务，组织策划过多次重大活动，使我具有较强的组织能力，策划能力和公关能力，多次获得文艺活动组织策划奖。

四年的大学生活，我对自己严格要求，注重能力的培养，尤其是实践动手能力更是我的强项。曾在中国联通南昌分公司湾里区经营部实习营销策划，共同参与中国联通在江西中医学院手机卡的营销策划，并取得的销售超过往年的巨大成功。在大学里我品质优秀，思想进步。乐观向上，适应力强，勤奋好学，脚踏实地，敢于接受挑战。在校期间，荣获优秀学生干部，优秀团员，优秀文艺积极分子称号。

希望您给我一次机会，谢谢！

各位领导、各位评委，你们好！

我叫，今年40岁。我出生在一个偏僻的小山村里。记得小的时候这个山村没有电。也没有像样的路。人们过着“日出而做，日落而息”的生活。。经济和信息都是那样的落后！那时

我就发誓,等我长大了一定要走出去走出一条辉煌的人生之路
当我为自己的理想勾画蓝图的时候母亲因病医治无效离开了
仅仅14岁的我!当美好的希望在我的脑海里即将画上句号的时候.
我的老师鼓励我说;“孩子你已经长大了,你是个男子汉
我相信你一定能实现自己的梦想 ;”是老师鼓励了我!

就这样抱着我的理想和希望大学毕业了,因为多种原因我下
海经商,开了一家餐厅,也经过了6次的层级考试我拥有了国家特
一级厨师的证书!

xx年4月一个偶然的时机我做了一名兼职寿险营销员.在此我
参加了多次的学习,对保险有了新的认识。虽然寿险营销在
大陆才十几年的历程,但我知道一定是最有发展,是长久不
衰朝阳的行业.一年以后我放下了所有的行业全心全意的做
了一名专职保险营销员,现在已经是第6年,在这6年里经历过
无数次打击和挫折...但是我都坚持了下来,因为我知道,风
雨过后才会见彩虹...

今天能有这次培训的机会,给了我更大的信心,因为掌握的
知识越多就越能与客户找到知己般共鸣的话题.知识不是力量
使用知识才是力量 !如今的我历经生活的经验.在年龄上我以
不再有优势 但是我更多了一份耐心、责任心、多了一份成熟
和自信。我十分注重自身的发展,广泛地培养自己口才和技
能如果我通过了面试成为众多学员中的一员,我将会加倍的
努力学习、努力工作,为我们的公司 打造一支高活动率、高
产能的精品团队,为家乡父老乡亲保驾护航。

希望各位领导、各位评委给我这次学习的机会,因为我爱寿
险事业,在这里能展现我人生价值,实现我的梦想 我要用我
所学为我们公司做出最大贡献 我会用实际行动来回公司回
报老师以及社会对我的栽培。