

2023年保险公司岗位竞聘演讲稿 保险公司 竞聘演讲稿(大全10篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

保险公司岗位竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位同志：

首先感谢大家给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管。

个人情况简介

我叫xxx，19xx年出生，现年xx岁，籍贯，大学本科学历。2002年毕业于xx大学xx系。同年进入中国人寿保险公司，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。

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。我们中国人寿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x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，我就进入中国人寿保险公司x分公司x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。

首先，有完善的保险专业知识，具有较高的综合素质和处理问题的能力

保险公司岗位竞聘演讲稿篇二

我叫cnrencai□是公司的改革浪潮把我推上了今天这个讲台，我竞聘的职位是经营部经理，站在这里竞聘，既在自己的意料之外，又在自己的意料之中，意料之外是我没有当领导的经验，意料之中是我相信自己的优势。正因为没有当过领导，便少了一些为官的禁锢，一张白纸好为大家、也为自己勾画一幅理想的蓝图，我愿意为这张蓝图付出辛勤和汗水。

在营销部门工作了五年，对全省的水泥行业有了一定的认识，我省现有水泥企业237户，年生产能力为2693万吨，我公司经过了四十多年的发展，占有一定的品牌优势、质量优势和区位优势。近年来，随着水泥市场风起云涌的变化，竞争日益加剧，公司面临着生存和发展的双重压力。因此，营销工作必须在思想观念、内部管理和营销方面实现根本性的转变。

基于上述思考，假如我能担任经营部经理，我的设想是：转变一个观念、培养二个意识、实现三个目标。具体来说：

一是转变营销观念。目前的经营理念还停留在由卖方市场向买方市场过渡的推销阶段，虽然名称叫营销经理部，但仍然只

“销”，不“营”。因此，树立以客户为中心，以顾客需求为导向的现代营销观念势在必行。

二是培养大局意识和法律意识。一切工作要以大局出发，坚决服从企业的改革大局，贯彻执行公司方针目标，培养营销队伍观全局、想全局、顾全局、揽全局的意识和能力。同时，在法律的框架下规范营销行为。因为，在依法治国、依法治企的大背景下，法律行为与人们的生活、工作息息相关，对于营销人员尤其是如此，例如：目前的营销人员对法律中的诉讼时效理解出现偏差，导致过早的放弃诉讼时效，失去货款回笼的最后一道法律保护屏障。所以，对营销人员进行有针对性的法律知识培训，提高法律意识，既可以保护本企业的合法权益，又可运用法律知识为企业挽回不必要的经济损失。

实现三个目标的内容是：

- 1、建构营销网络。在做好水泥市场的同时，营销网络向地州辐射。以新中标的水麻路、平锁路、永武路等公路建设为切入点，分别设立滇东北片区和滇南片区办事处，以溪洛渡、问家坝、小湾电站为突破口，抢占62·5级和特种水泥等高端市场，利用营销网络覆盖全施?兼并、收购地州中小水泥厂，进行技术改造，兴建粉磨站，实现产品的战略扩张。
- 2、建设营销渠道。结合中间商营销和直销两条渠道来达到更多的细分市场，增加市场覆盖面，作到优势互补，规避市场单一带来的经营风险，克服“以量定价”的弊端。
- 3、资源优化配置。对营销人员进行一次彻底的摸底调查，根据其特长、能力安排合适的工作岗位，实现人尽其才、人尽其力、人尽其用。用真情和爱心去善待每一位同事，充分尊重他们的人格，营造出愉快、和谐的工作氛围，真正产生“人心齐、泰山移”的效果。

今天的竞聘，我的态度是：不怕失败，因为我本来就不是经

理，但我更希望成功，因为我们大家都希望公司的明天比今天更美好。

最后，以一幅对联来结束我的演讲，上联是“胜可喜，宠辱不惊看花开。”下联是“败无悔，去留无意随云卷”，横批是“继续工作”。

更多相关内容推荐：

1、中级岗位竞聘演讲稿2、行政处处长竞聘演讲稿3、客服主管竞聘演讲稿

文档为doc格式

保险公司岗位竞聘演讲稿篇三

尊敬的__：

大家好！

首先感谢公司给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是中层副职竞聘演讲稿。

我叫__，__年x月出生，现年__岁，中共党员。毕业于西安市__x[]20__年在山东维尔集团实习，20__年3月进入中国人寿__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。20__年12月因公司调整，我荣幸的升职为__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。

我的竞聘优势

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__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担子，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，我深知客服经理是客户中心的灵魂，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。

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：

一、提升柜面服务质量、增强服务意识、提高客户满意度

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”

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。

二、加强与公司各个部门的沟通

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。

三、加强团队向心力建设。

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大家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，不断学习_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_客户服务中心的明天更加辉煌！

保险公司岗位竞聘演讲稿篇四

各位领导、各位同仁、各位朋友：

大家好！

我是来自人保财险九江市八里湖支公司的某某某，今天非常荣幸能站在这里与大家交流经验。

也许是自己太钟情于保险事业，也许是自己出于对人保的热爱，也许是自己很享受公司的良好氛围，弹指一挥间，十四年的人保生涯在不知不觉度过。在这十四年里，我从初来驾到作为公司的一名普通司机，逐渐成长为公司一线的展业人员，直到今天成为公司的业务骨干，我无不对公司怀

着一颗感恩的心。是人保公司帮助我人生的历练，是人保公司体现出我人生的价值，是人保公司给了我人生的舞台。

当今天我与各位公司精英一起站在人保财险这个大舞台的时候，欣喜之余确是感慨万千，我赞叹人保为中国民族保险业做出的杰出贡献，赞叹人保在九百六十万平方公里的土地上培育了一代又一代的精英。成功路上我们洒下了汗水，但我们不会忘记是人保这块土壤给了我们养份。每次有与公司同仁交流的机会，总会有新的感触，总会对生命、对保险、对自己走过的路有新的领悟。十四年来，我始终把自己当作一名战士，始终把成为人保财险军营的好战士作为自己的理想和追求。现在我就向各位领导和同仁汇报下我的心得。

我主要说说我在展业方面的心得。首先我认为全心投入是开启成功之门的钥匙。做保险既容易又不轻松，关键是你是不是用心在做。营销职场曾挂过这样的口号“重复一百次就是成功”。初入公司时，我也这么去做，以为不断地拜访即可创造业绩。其实不然，精疲力竭之余带回来的是拒绝，消耗的是希望。我绞尽脑汁，分析问题所在，发现逢门便进、毫无准备、对客户情况一无所知的拜访是行不通的。后来我在拜访客户之前，尽可能多地搜集、整理、分析客户的企业性质、行业状况、产品前景、效益情况、主要人员背景等等，然后再判断其是否可作为目标客户拜访。机会是属于有准备的人的。只有全心投入，才能捕捉到市场机会；只有善动脑筋，才能利用好机会。

每次外出进行展业，我想营销员是公司的先锋兵，是代表公司形象的体现，一定要牢记公司文明礼貌用语，按照公司仪表要求着装，把公司的良好形象传递给客户。

当然这么多年的展业生涯，免不了遇到不少挫折，免不了遇到客户不理睬，免不了遇到客户不信任，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。我每周都给自己下计划，按计划一家家单位去

宣传，业务也有大的进展。每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。十四年来，我坚持这样做攻下了许多“堡垒”，同时我还与许多客户交上了朋友。

公司的企业文化对我的影响也非常大。通过学习企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转变成朝气蓬勃、积极进取的人，公司发展了，员工才有好的未来。企业文化也无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，在这个变化中也给公司形象进行了传播。

今年金融大环境遇到了百年一遇的危机，一些欧美的老牌投资银行纷纷倒闭，作为“多米诺骨牌”效应，保险业在金融产业链中受到影响在所难免。更大的影响在于金融危机对实体经济的影响，一些客户的企业运作出现问题，甚至有出现了倒闭现象，这直接关系的到我们企财险的业务发展；经济的萧条也对物流业产生重大影响，这就给我们带来的我们的货运险市场带来了一些担忧。事实表明资本市场上没有不可能发生的事，对风险防范，我们要始终采取更为审慎的态度。

面对金融危机我觉得我们要做的就是继续积极的面对工作，不要被金融危机所吓倒，做好了我们每个人自己的本职工作，公司的运作就能稳步进行。面对金融危机我们还要加紧学习，了解危机产生的原因，学习化解危机的办法，使金融危机对自己业务的不良影响降到最低。

当然任何事物都有两面性，我们只要把握好机遇，危机也能变成机会，同志们，让我们同心同德，携手共进，一起继续创造人保更加美好的未来。

保险公司岗位竞聘演讲稿篇五

尊敬的各位领导、同志们：

我叫__，今年32岁，毕业于__财经大学。我竞聘的岗位是县支公司个险销售副经理。今天参加这次竞聘，不仅仅是我的荣幸，更是我事业路、人生路上一次极为重要的机遇和挑战。为此，我精神振奋，信心百倍，严阵以待。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得1996年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。1998年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。1999年至20__年，我在分公司营业部担任组训工作，并在20__年被评为全市优秀组训。20__年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师。20__年4月，由于怀孕而调回市分公司个人业务部担任讲师一职。20__年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。20__年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。1998年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训；此后多次参加

组训讲师提高班；20__年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”；20__年11月参加“全省县支公司经理培训班”；20__年10月，参加了“行者无疆，宇雷增员”培训。这些年的经历都说明，是中国人寿发现了，是中国人寿培育了我，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力！

我今天之所以参加本次竞聘，是因为我愿意把自己的未来与公司联系在一起，更是因为我有这种优势与实力。我的优势主要表现在以下几个方面：

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿险体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。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。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽职尽责。对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，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。

其三、我累计授课达到20__课时，丰富的授课经历，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。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。多年的讲师经历使我能及时发现培训需求，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

其四、年轻的我激情奔放，对未来所要从事的工作充满信心。营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

在未来的工作岗位中，为了更开拓性地开展工作，我将采取的战略有以下三大方面：

一、大力发展农村保险市场，夯实公司业务发展基础。

根据年初全保会上吴定富主席提出的“发展县域保险市场”的精神，大力发展农村网点是当前的必须。其一，农村市场对养老险、健康险的需求远远超过对分红险的需求，发展农村保险不仅市场潜力巨大，而且对于我们调整险种结构，提高经济效益非常有利。谁放弃了农村市场，谁就放弃了未来生存的机会。其二、对于同业竞争而言，城区的竞争日趋激烈，各公司在城区业务间的差别也将越来越小。对于其他公司而言，在最近一、两年时间内，他们无人力，更无财力向农村迅速渗透。而这正是我们公司的优势，我们应该抓住现在的有利时机为未来的公司发展打下良好的基础。其三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

二、精心培育，抓好人才梯队的建设。

公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

三、以“强我国寿，富我员工”为主导思想，进行市场目标的设定与调整。员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业务员在20__年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的基础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

配合以上三大策略，我将从以下几个方面来开展工作：

其一、从人心工程入手，盘活团队，增强团队的战斗力。

其二、强化各项基础管理工作，从而推动营销业务的稳定发展；

其三、一手抓业绩，一手抓增员，为业务的持续健康发展打下基础；

其四、强化教育培训的功能，通过培训增强主管的管理能力，业务员的开拓能力，和各级人员对公司的忠诚度。

各位评领导，各位评委，作为一个竞聘者，我深知自身的条件还有很多地方离公司的要求相差甚远，但是请给我一个机会，我将在学习中工作，在工作中进步，在进步中发展，用自己的全心投出还公司一片精彩！最后我想借李白的诗句来表达此时的心情：行路难，行路难。多歧途，今安在？长风破浪会有时，直挂云帆济沧海！

我的演讲到此结束，谢谢各位！

保险公司岗位竞聘演讲稿篇六

尊敬的各位领导、各位评委、各位同仁：

大家好！

我叫__，今年__岁，毕业于财经大学。我竞聘的岗位是县支公司个险销售副经理。

站在这个演讲台上，我首先要表达的是蕴藏在内心深处的感恩之情。感谢寿险营销这个行业，圆了我的创业之梦；感谢中国人寿，对我的哺育与成长；感谢公司领导的潜心栽培及引导；感谢全体伙伴的帮助与支持。今天特别要感谢的是自己恰逢人生的机遇之春，成长在一家好的公司和好的团队。

我是一个完完全全的寿险营销人。还记得年的10月的一天，刚出大学校门的我怀着对未来的美好向往一脚踏上了寿险营销之路，一走便是近九年。年初夏的5月我加盟了中国人寿抚州分公司，由此走上了事业发展新的起点与新的征程。年至年，我在分公司营业部担任组训工作，并在年被评为全市优秀组训。年受聘为中国人寿东乡县支公司营销部经理，在公司领导和全体员工的共同努力下，公司勇夺“全市营销霸主”和“全市培训工作先进单位”两项殊荣。同年，我还同时受聘为中国人寿江西省分公司教育培训部讲师。年2月，受分公司的委派，我和姜荣和两人到上顿渡营业部，协助管理个险业务，在“奋战60天，突破1000万”的活动中，上顿渡出色地达成了目标，获得了本次业务竞赛的第一名。年7月，乘中国人寿人事改革的东风，受总经理室信任与重托，我担任了南城县支公司营销部经理。

在公司参加的各种培训是帮助我成长的催化剂。年12月，我参加了中国人寿江西省公司首期组训培训；此后多次参加组训讲师提高班；年参加了“保险中国风全国讲师组训培训班”；年11月参加“全省县支公司经理培训班”；年10月，参加

了“行者无疆，宇雷增员”培训。这些年的经历都说明，是中国人寿发现了，是中国人寿培育了，是中国人寿成就了我。“滴水之恩当涌泉相报”，我将与公司共命运，继续为公司的发展尽个人的绵薄之力！

我今天之所以参加本次竞聘，是因为我愿意把自己的未来与公司联系在一起，更是因为我有这种优势与实力。我的优势主要表现在以下几个方面：

其一、我对寿险信仰，对公司忠诚，对事业执着。我深知寿险对于国家、对于社会、对于家庭的意义。因此，我不把寿险当作产品，而是把它当作一种信仰。我相信寿体现了人类向真、向善、向美的愿望，和崇高的道德情操。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。作为中国人寿的一员，我感到自豪，更感到责任，中国人寿培育了我，我就应该回馈中国人寿，我愿意用我的所学，所长为公司的发展尽职尽责。对于事业的执着和对于工作的负责是我的作风。当我撇下不满周岁的孩子，服从组织的安排来到南城时就足以说明我对工作的态度与决心。

其二、多年的营销管理积累了丰富的实战经验。由于一直在一线从事营销管理，我能把握市场的脉搏；由于在团队中每天与业务员在一起，我了解他们的想法及心愿。因此，对于如何启动一个市场，如何扩展团队，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。

其三、我累计授课达到课时，丰富的授课经历，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。当前营销团队的培训是一项非常重要而又缺乏的工作。多年的讲师经历使我能及时发现问题，并且及时组织相关的培训，做到化教育培训于日常的工作中，从而不断地提高营销员的技能及主管的管理能力。

其四、年轻的我激情奔放，对未来所从事的工作充满信心。

营销需要理性的思维，还需要激情的带动。年青我擅于学习，有更大的成长空间。可以在学习中不断地提高管理的水平，做到与公司个险业务共同进步。

在未来的工作岗位中，为了更开拓性地开展工作，我将采取的战略有以下三大方面：

一、大力发展农村保险市场，夯实公司业务发展基础。

根据年初全保会上吴定富主席提出的“发展县域保险市场”的精神，大力发展农村网点是当前的必须。

其一，农村市场对养老险、健康险的需求远远超过对分红险的需求，发展农村保险不仅市场潜力巨大，而且对于我们调整险种结构，提高经济效益非常有利。谁放弃了农村市场，谁就放弃了未来生存的机会。

其二、对于同业竞争而言，城区的竞争日趋激烈，各公司在城区业务间的差别也将越来越小。对于其他公司而言，在最近一、两年时间内，他们无人力，更无财力向农村迅速渗透。而这正是我们公司的优势，我们应该抓住现在的有利时机为未来的公司发展打下良好的基础。

其三、农村网点是我们业务当前的有效增长点。城区业务经过这么多年及多家公司的共同开发，要追求更大的发展已经难度很大，因此，我们抓住这个当前业务的薄弱环节，下大力气，以推动农村业务发展作为当前业务发展的有力的增长点。

二、精心培育，抓好人才梯队的建设。公司的发展需要有一批忠诚于公司，热爱公司高素质的员工队伍。人才对于公司未来的发展居于一种战略的位置。县区公司的发展需要一群能既能上战场立功，又能带兵打仗人才。因此，作为公司一级营销管理者，我应该立足现在，面向未来培育一批优秀的，

忠诚的人才。为此在基层公司，我将立足加强主管管理能力，提高业务员的市场开拓能力，积极培养组训人员的综合能力，为公司未来的发展培育人才，储存人才。

三、以“强我国寿，富我员工”为主导思想，进行市场目标的设定与调整。员工只有收入稳定才能心态稳定。现在我们的员的平均收入处于一个偏低的状态。以南城为例，业务员在年平均月收入为350元，其中月均收入在1000元以上的有10人，在600元以上有18人，在400元以上的有21人，在200元以上的有18人，每月低于200元的有10人。根据当前的市场情况，员工月均收入在500元，才能解决员工的基本生活。也就是人均收入提高40%，就必须每年业务收入在上年的基础上提高40%。当然这40%的业绩的提升，一方要靠我们断地提高现有业务人员的业务能，提高人均的产能。另一方面靠不断地扩张队伍，从人力地发展来促进业务地发展。

配合以上三大策略，我将从以下几个方面来开展工作：

其一、从人心工程入手，盘活团队，增强团队的战斗力。

其二、强化各项基础管理工作，从而推动营销业务的稳定发展；

其三、一手抓业绩，一手抓增员，为业务的持续健康发展打下基础；

其四、强化教育培训的功能，通过培训增强主管的管理能力，业务员的市场开拓能力，和各级人员对公司的忠诚度。

各位评领导，各位评委，作为一个竞聘者，我深知自身的条件还有很多地方离公司的要求相差甚远，但是请给我一个机会，我将在学习中工作，在工作中进步，在进步中发展，用自己的全心投出还公司一片精彩！

我的演讲结束了，谢谢大家！

保险公司岗位竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同志：

首先感谢大家给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管。

我叫xxx，19xx年出生，现年xx岁，籍贯，大学本科学历，xx年毕业于xx大学xx系。同年进入中国人寿保险公司，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。

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。我们中国人寿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x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，我就进入中国人寿保险公司x分公司x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。

一、认清综合科工作在公司整个管理工作中的位置，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。

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pointpnt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x的明天更加辉煌！

演讲人□xxx

XXXX年X月X日

保险公司岗位竞聘演讲稿篇八

各位领导、同事们：

大家好！

自参加工作以来，历经财务各个岗位的工作，因此，具有了较好的专业功底和丰富的实践经验，特别是经历过长期专业实践之后，养成了严谨、认真、细致的工作作风，为人正直，积极向上，工作中思维严谨活跃，工作效率较高，并具有较好的语言表达能力和一定的组织协调能力，能独立处理问题，因此无论在哪个工作岗位，我认为我都是称职的，除了有你们大家的支持外，很重要的一个原因是因为我热爱财务工作，因为热爱，所以我很勤奋，对工作很投入，因而也取得了一些成绩，主持审计工作时，我处审计工作多次被局审计处评为先进，主持财务科工作三年来，在总会的领导下，包括“财务总监委派”、“内部资金市场”、“网上银行”、“预算管理办法”等在内的一系列财务管理办法的出台在局内各兄弟公司也是居于前列的，会计基础工作近三年都被局财务处评为先进单位第一名，并得到了相应的物资奖励，工程处内部也曾获得两个年度的“文明科室”称号，虽然这些成绩是过去的，不能代表一切，但是在这里，我仍然可以自信地说：我是财务管理科科长职位的最佳人选。！

认为财务管理是企业管理的一个重要组成部分，是有关资金的获得和有效使用的管理工作，这次机构改革，特意将原有的财务科更名为财务管理科，突出“管理”二字，领导的意图是不言而喻的，因此如果这次竞聘成功的话，我想我身上的担子会很重，压力会较大，所以此次报名与上次相比，我更慎重一些，如果我能留任，我想我的主要工作思路是：第一、强化资金管理工作。资金管理是财务管理的核心，近两年来，我处财务一直在做积极的尝试，包括“内部结算帐

户”、“网上银行”、“内部资金市场”、“工程款支付审批”等措施的出台和实施，取得了一定的成效，但我想，廊坊资金一天不能回位，我处资金紧张的压力便难以得到有效缓解，因此加速回收应收帐款、谨慎拓宽融资渠道将是财务科今后较长一段时期内的重点工作。

（一）依据国家方针政策、法律法规和国资监管的有关规定，依法履行财务监督管理职责。发现企业违反国家法律、法规和财务会计制度的行为，及时向企业提出纠正的建议并按规定向省国资委报告。

（二）审核企业具体财务会计制度，监督检查企业财务会计制度的执行情况。

（三）监督企业财会人员工作质量和执业水平，对企业财务会计机构的设置和财务负责人的任用、奖惩有建议权。

（四）通过审核、检查企业财务会计帐册、财务报表和财务报告资料等方式，监督管理企业财务会计活动，保证企业财务会计数据的真实性、完整性、合法性；发现存在问题的，应督促企业进行整改。

2、对企业财务会计资料进行定期或不定期检查，发现问题的，提出改进意见和建议；

3、对企业月度财务会计报告进行审核，对年终财务决算进行审核并签署审核意见，对主要经济指标及经营业绩进行分析评价，有关重大变化要分析原因，并形成书面意见。

（五）列席董事会会议，参加经营班子会议，对有关项目论证、对外投资、贷款、担保、产权转让和资产重组、企业改制、财务审计等重大经济事项，提出独立的意见和建议。

（六）审核企业重大经济事项，出具独立的审核意见。审核

意见与企业不一致或者有关建议未被采纳的，应及时书面向省国资委报告。

3、及时报告重大财务事件，指导监督企业财务危机处置工作。

（七）根据企业董事会或经营班子有关决定，参与企业重大事项的管理和企业重大经营决策过程。

1、参与拟定企业年度经营目标、中长期发展规划以及企业发展战略；

2、参与制定企业资金使用和调度计划、费用开支计划、物资采购计划、筹融资计划；

3、参与企业重大经济合同的评审；

4、其他需要参加的重大事项和活动。

（八）参与制定企业财务监督管理方面的规章制度，包括会计核算制度、资金管理制度、费用管理制度、资产管理制度、投资管理制度、贷款担保制度等，对企业各项财务规章制度执行情况进行监督指导。

（九）监测所属子企业财务收支状况和财务管理水平，重大事项要及时上报省国资委。

（十）对重要财务事项与企业负责人进行联签。

以上就是我对工作的一点看法，不妥之处，请指正。谢谢大家！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

保险公司岗位竞聘演讲稿篇九

、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

**

，1982年出生，现年29岁，大专学历，

2009

年进入

中国

*

保财险

**

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。

**

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xxxx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□xxxx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。

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“己身不正焉能正人”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□xxxx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。

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。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。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!

演讲人□xxx

xxxx年x月x日

保险公司岗位竞聘演讲稿篇十

尊敬的各位领导、各位同志:

首先感谢大家给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管。

个人情况简介

我叫xxx□19xx年出生，现年xx岁，籍贯，大学本科学历□20xx年毕业于xx大学xx系。同年进入中国人寿保险公司，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。。

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。我们中国人寿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x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，我就进入中国人寿保险公司x分公司x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。

首先，有完善的保险专业知识，具有较高的综合素质和处理问题的能力

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。

其次，具有较强的综合协调能力

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。

第三，熟悉财务管理，现代化办公技能熟练，能有效的使工作顺利进行。

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。

第四。具有从事综合科工作的经验。

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。

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pointpoint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x的明天更加辉煌！。