

2023年内部竞聘工作报告 内部竞聘演讲稿 (大全6篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

内部竞聘工作报告 内部竞聘演讲稿篇一

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，*年被**市政府授予五一劳动奖章，*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，降低运营成本，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，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，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。。

谢谢！

内部竞聘工作报告 内部竞聘演讲稿篇二

一、总结工作，扬长补短

（一）公司决策层构建起内审方法论，高瞻远瞩、引导内审科学发展

2013年，公司领导提纲挈领指出审计关键本质：公司的内部审计本质就是监督、制衡，是公司内生的具有预防、揭示和抵御功能的“免疫系统”。有效的内部审计可以全面监督、检查和评价保险业务、财务、资金运用等各项交易行为和经营管理活动，发现公司管控中的缺陷或风险点，督促相关部门整改，协助建立和完善风险管理系统，从而提升公司风险防范能力。同时，公司决策层准确把握脉，简明扼要指明内部审计“三个坚持”的工作原则：一要坚持秩序、规则为先的经营原则，全面监督、检查和评价各项经营管理活动，注重挖掘典型问题和共性问题；二要坚持做到“既要重审计、更要重整改”，强化追踪督导、制定长效机制，提升公司风险防范能力；三要坚持强化公司内部审计建设，真正实现内部审计为公司“创造价值”的根本目的，促进公司健康持续发展。强调以审计项目和内控评估为抓手、以问题整改与辅助决策为目的，充分发挥内部审计“第三道防线”的职能。

2013年□xxx公司从七大方面，开展各项审计及专项调研项目累计xx项。审计类型涉及常规审计、离任审计、专项审计、专题调研、内控评估五大类型；累计发现制度设计缺陷、流

程控制弱点、系统建设不足、内控疏漏、执行不到位等不足xx个。

整改问题是内部审计的价值所在，公司通过建立审计发现问题整改率考核机制、月度追踪整改、内控评估半年回头看等措施，狠抓整改、突出落实。截至报告日，审计发现整改完成率超过xx%□充分落实“以整改为目的、以提升为目的”的审计工作目标。

审计项目的开展，是内对主要、重要的经营领域实施的一次彻底“健康体检”，既有效发挥审计的监督和威慑作用，更是一次风险防范的“实战培训”。

1. “审计”诊断病症，“管理建议”对症下药 xxx公司审计从业务流程、销售经营、财务管理、会计 报告等重要方面，通过专业、敏锐的洞察力和判断力，结合审计、调研等手段，实践了“缺陷无小事”的管理理念，透过审计，追根溯源，查找“病根”，并对症下药，提出建设性、行之有效的管理建议。

2. 敏锐洞察、提速预警机制

xxx公司敏锐洞察到大数据时代的数据监测的重要性和必要性，探索性地开展数据质量审计，以国家法规保险稽核审计系统所设定的数据质量为标准，通过信息技术平台开展数据质量监测，发现管理类、系统设置类、信息技术类数据事项xx项。

2013年□xxx公司审计围绕为公司的创新发展保驾护航核心任务，通过收集、分析近两年国家法规处罚信息，归纳行业违规事项特征及风险“爆破点”，形成国家法规处罚分析专题报告，警示经营管理，提供经营决策信息；同时，在发现问题、整改问题的过程中，注重规律性的总结、紧跟国家法规新要求，形成专项辅助管理决策报告，从国家法规处罚、合规管理等多方面向各级管理层提供有价值的辅助决策资讯，

为公司的创新发展、合规经营提供建设性信息与建议。

（五）打铁还需自身硬，强化审计建设是伴随公司发展的不变主题

2. 审计组织架构及人员配置日趋合理

3. 内部审计工作制度体系更加健全、规范

2013年，公司制定、修订并颁发审计制度4部，内容涉及内部审计组织体系建设、内部审计人员职业道德规范、内部审计项目标准化作业、内部审计工作管理等方面。在制度建设方面，不盲目追求数量，突出质量和实效，更加科学地从人、作业、事务三大主题提出管理要求和实施规范，突显审计管理由“管”向“理”的转变。

4. 内审队伍综合素质得到提升

5. 夯实机构审计工作基础管理，完善机制，提高管理效力

二、注重发现不足，规划未来

2013年□xxx公司审计工作虽然取得一定成绩，但冷静审视，仍然可以看到在以下四方面须继续加强和提高：一是专业审计人员缺乏是制约审计能力提升最大的瓶颈。要强化政策落地、人才引进、专业培训；二是需要采取更强有力的措施整改好重大问题、控制好重大隐患，最大程度减少重大问题隐患“复发”；三是内部审计工作要逐渐由注重于事后监督和事中控制，向“健康指导”的事前预警延伸；四是继续健全体系、完善机制，完善好与落实好制度、流程，持续满足国家法规与风控的需要。

（一）设定清晰工作目标，指引工作全局

2014年□xxx公司审计工作牢固树立以促进战略目标实现、促进公司价值增长为总目标，顺应审计发展规律，依据有力国家法规政策，逐步推进审计三大转变：从符合型审计向增值型审计转变；从查弊纠错向创造价值转变；从财务审计、内控审计向基于风险导向的审计转变。坚持秩序、规则为先的经营原则，全面监督、检查和评价各项经营管理活动，注重挖掘典型问题和共性问题；坚持做到“既要重审计、更要重整改”，强化追踪督导、制定长效机制，提升公司风险防范能力；坚持强化公司内部审计建设，真正实现内部审计为公司“创造价值”的根本目的，促进公司健康持续发展，扎实推进一体化审计、健康指导和体系建设。

（二）明确工作思路，确定努力方向

2014年□xxx公司将以审计项目、健康指导为主线，基于国家法规导向和风险导向，防范国家法规处罚、警惕大案要案、完善制度流程、健全长效机制，系统化防控风险、一体化审计推动，为公司持续健康发展保驾护航。围绕思路，通过组合拳，实现审计目标。

综上所述□xxx公司内部审计工作2013年迈上新台阶，2014年任务依然艰巨□xxx公司会及时把握行业趋势、秉承国家法规要求，科学发展、合规经营，尽好责、站好岗、管好事。以上是xxx公司2013年内部审计工作报告，敬请贵会批评指正。

特此报告

内部竞聘工作报告 内部竞聘演讲稿篇三

大家好！

今天，我要竞聘的职位仍然是县支行副行长。

银行做出自己应有的贡献。

下面，我从四个方面向大家介绍我的个人简历、核心竞争力、对竞聘岗位的认识以及今后工作的思路和设想。

我叫xxx，39岁，中共党员，大学本科文化，会计师、经济师双重职称。我于20xx年参加工作，先后从事过会计、信贷、审计、工青妇等工作。历任农行、农发行内勤坐班主任、会计检查辅导员等职务。20xx年9月，参与市分行公开竞聘被任命为项城市支行副行长、党支部委员，具体分管办公室和会计工作。

20年的工作实践，使我积累了丰富的工作经验。尤其是在担任副行长期间，基层工作的艰辛更加锻造了我的意志，坚定了我的理想和信念。这段时间，我不仅更多的掌握了相关的业务知识和工作方法，同时，也使思想得到了进一步的升华。无论是生活中，还是在工作上，我都要求自己把握好最基本的做人原则，逐步提高党性修养。在政治纪律上，我对自己要求非常严格，不利于团结的话不说，有损于团结的事不做。在个人品德方面，我始终以“明明白白做人，实实在在做事”为信条，对人诚实守信，做事坦坦荡荡。我所任职的支行在我任职期间，自2002年扭亏增盈以来，连续4年实现盈利累计92xxxx元，不良贷款连年下降，各项业务稳健运营。五年中先后被省委、省政府和省分行授予“省级文明单位”、“省行级青年文明号”、“双十佳支行”、“先进基层党组织”等称号。2005年被市分行推荐为出席全国的“先进基层党组织”。我所分管的办公室和会计工作先后xxxx被评为出席市分行的先进集体。

除工作之外，我本人还特别注重自身的学习。五年中，先后按计划完成了大学本科全部课程的学习，顺利的取得了本科学历。通过了全国统一的中级会计师资格考试。考取了全国统一的高级职称外语合格证书和初级计算机技术资格证书。在文学创作方面，先后在《金融时报》《周口日报》等报刊杂志上发表理论研讨文章13篇，积极宣传农发行的改革与发

展。正是这些年的工作磨练和不断努力学习，使得我今天更加有信心的再次站在这里。

对支行行长职位的认识：我个人定位，是全行干部职工工作和学习的带头人。他既要准确把握政策及时传达和带头执行党的决定，又要及时正确地向上级行领导反馈各项工作信息。他是一架桥，架通领导和职工的心灵之路；他是一只号角，敢于在工作中高喊“向支部看齐”；他是一盆火，温暖别人，燃烧自己；他是一颗钉，扎实工作，稳固站立。只有准确把握好这个角色，才可能在这一位置上干出成绩。

假如组织再次选择我，我坚信自己有能力在这一岗位上做出更大的成绩。

我的工作思路是以稳定为前提，以改革创新为动力，以健全规章制度为基础，完善管理办法，提高工作质量，提高经营效益。

具体设想：

在干部职工中形成“学制度、用制度、守制度”的良好风气，全面提高干部职工的综合业务能力。

二是明确岗位职责，落实目标责任，将工作压力传递到每一个职工。以质量求效益，以效益挣福利，把职工的工资待遇与目标任务的完成有机的结合起来，彻底打破平均主义的分配制度。

三是贯彻“至诚服务、有效发展……”的核心理念，以服务争效益，积极寻求核心客户，诚意留住黄金客户，以对党和人民高度负责的态度稳健开拓农发行新业务。

四是积极开展争先创优活动，大力宏扬正气，鼓舞士气，努力打造一支政治过硬的队伍，建设一个文明互助的团体，使

每个员工思想上同路，行动上同步，目标上同向，事业上同上，同心同德，携手共进。“公生明，廉生威”。在今后的工作中，我一定继续严格按照有关党风廉政建设的規定，以德修身，廉洁执业，坚持原则，维护正义。在工作中，明大礼、识大体、顾大局，摆正位置，当好参谋，为农发行的有效发展尽职尽责，尽心尽力。

各位领导、各位评委、同志们，假如组织再次选择我，我将不辱使命，努力拼搏，全力以赴干好本职工作。如果未能当选，我也会服从分配，一如既往地勤奋学习，努力工作。“落红不是无情物，化作春泥更护花”。我的演讲完了。谢谢大家！

内部竞聘工作报告 内部竞聘演讲稿篇四

您好！感谢组织与领导提供了这次展示自我的机会。

出于对xx厂的深厚感情，对检验事业的热爱，以及对自己能力的自信，我积极参与职务的竞聘。

我叫xx，今年xx岁，xx年毕业于xx专业。

同年进入xx厂实习，xx年到x科工作担任成品检验员至今。

竞聘职务的'岗位认识。

做好成品检验工作，必须树立正确的检验观，有高尚的品行与良好的职业操守，能够以强烈的责任感把住检验关。

同时，掌握行业规定的成品合格标准，有丰富的成品检验经验，出色的成品检验技能，能够及时发现问题，及时采取科学合理的措施。

我竞聘中具备的优势：

第一，工作的磨砺，使我具有丰富的成品质量检验经验。

第二，我工作踏实，细致严谨，有强烈的责任感和使命感。

第三，我善于沟通，有良好的管理、沟通、协调能力。

第四，我学习能力强，有专业、系统的成检理论知识。

第五、我有干事的冲动，有成功的渴望，有宽容、积极、乐观的态度，这些都是做好工作不可缺少的能力!如果承蒙领导厚爱，让我走上这一工作岗位，我将尽职尽责，从以下几方面入手，把工作做完美。

一、认真做好成品检验记录工作统计分析，建立良好的工作协作关系，提高工作效率和工作效益。

责任到人，把好生产质量关。

二、协助上级进行质量缺陷或质量事故调查，分析问题提出纠正预防措施。

三、负责产品质量异常的仲裁与判定，及时向上级反映质量异常情况。

四、负责客户提供产品的检验及更换货的调查检验。

五、对本科室员工加强培训学习。

六、尽职尽责完成好上级领导交办的各项任务。

面对自己至爱的事业，我愿奋斗不息!如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将格外珍视这一机遇，努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。

最后，我期待着你们信任的一票!

此致

敬礼

自荐人：

20xx年xx月xx日

内部竞聘工作报告 内部竞聘演讲稿篇五

申请人□xxx□性别，民族□x年x月x日出生，文化程度，职称□x年x月毕业于xxx学校xx专业□x年x到考到x任教，现在x任教，任教x科，管理x工作等。

申请事项：申请竞聘xx岗位。

申请事由：自从走上讲台的那一刻，我便深深地爱上了教师这一职业。在这几年里，热爱教育事业，执行党的教育方针，遵循教育规律，尽职尽责，教书育人，努力学习先进科学文化知识，不断提高自己科学文化和教育理论水平，热爱、尊重、了解和严格要求学生，保护学生身心健康，以校为家，关心集体，谦虚谨慎，团结协作，作风正派，举止端庄，语言文明，以身作则，为人师表。在教学实践中，我思想上与上级保持高度一致，工作上扎实认真负责，在教学过程中灵活运用各种教育技能，出色地完成各项教学任务。曾多次被乡上评为优秀教师，学科带头人等。多次参加乡上、村上举行的各类教研活动，并获奖。所教班级在全乡名列前茅，通过这几年的.工作实践，自身思想政治素质和工作能力都有了很大的提高，也能胜任小学xx学科教学工作。

根据教育局和学校空缺岗位设置的相关规定，本人符合各项竞聘条件。现特向竞聘领导小组申请竞聘xx岗位，呈请组织给予批准为谢！

此致

敬礼！

申请人：

XX年XX月XX日

内部竞聘工作报告 内部竞聘演讲稿篇六

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**县政协常委。

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，*年被**市政府授予五一劳动奖章，*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，降低运营成本，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，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持

廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，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。。

谢谢!