

2023年保险公司中层竞聘演讲稿 保险公司竞聘演讲稿(实用10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。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

保险公司中层竞聘演讲稿篇一

尊敬的各位领导、亲爱的伙伴们，大家好！

我是xxx今年xx岁，毕业于xx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2004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2006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！

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。

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、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！

二〇一五年七月八日

保险公司中层竞聘演讲稿篇二

大家好！

我叫某某某，今年32岁，毕业于某某财经大学。我竞聘的岗位是县信用社中层竞聘演讲稿。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，是中国人寿发现了我，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！

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。

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，提高经济效益非常中上层竞争上岗演讲稿有利。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！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！

保险公司中层竞聘演讲稿篇三

要想成为保险公司的主管，先要有扎实的专业技能，还需要有丰富的岗位阅历和良好的沟通协调能力。以下是本站小编编整理了保险公司主管竞聘演讲稿，希望你喜欢。

尊敬的各位领导、评委：

大家上午好！

怀着对公司的赤诚之心和对工作的满腔热情，参与定损中心主管的竞聘。接下来我将以诚恳的心态接受大家的选择和检验，把本次竞聘当作对自己努力工作的一种检阅。希望经历

风雨后的我给大家的是一个更加真诚与执著，更加坚毅与成熟的我。

首先先做一下自我介绍，本人m□中共党员，年龄26岁，全日制专科毕业后，目前正在自考本科，自考课程将于今年全部修完。本人于xx年正式参加工作，于xx年进入国寿财险，在进入公司前，本人在公估公司工作，先后经历了查勘岗、定损岗、大案指导岗、督导岗。进入公司后，本人先后在双代岗、查勘定损岗、稽核复勘岗、核损岗工作。现今本人工作岗位为核损岗。

关于对定损中心主管岗位的一些认识：

定损中心作为分公司下属的理赔服务网点，因其直接面对客户，所以面临的矛盾和压力也较大。另外定损中心也是分公司理赔政策的一线执行机构，分公司的各项理赔指标大部分都需要定损中心去落实。因此个人认为，定损中心主管需具备良好的沟通协调能力，看待问题时应该具有全局观。针对分公司制定的相关理赔政策，应该具有优秀的执行力。对分公司下发给定损中心的各项指标，具有良好的管控能力。善于分析解决问题并形成结论报告，具备良好的文字功底。

本人竞选定损中心主管的优势：

一、扎实的专业技能

理论与实践相结合一直是我工作的原则，本人从参加工作至今，一直非常注重对专业知识的学习，并将所学到的东西与实际工作相结合。理赔工作涉及一定的专业技术，作为技术而言，其往往是随着时代的发展而发展，因此单纯的靠工作经验参与理赔工作已很难将工作做好。拥有良好的理论基础知识，是做好本职工作的保障。

二、丰富的岗位阅历

本人自参加工作后，几乎经历了理赔环节的各个岗位。所有的这些经历，练就了我全方位看待理赔工作的眼光。众所周知，理赔工作是由各个环节组成的，工作过程中眼光如果单纯的局限于某个点或者面，那么看问题就容易片面。本人拥有丰富的岗位阅历，在处理理赔工作中的问题时善于全方位的进行考虑，在最大程度上可以避免看问题的片面性。

三、良好的沟通协调能力

定损中心作为一线机构，因直接面对客户，其面对的矛盾和压力也较大。这就要求定损中心管理人员必须具备良好的沟通协调能力。本人刚进入公司时就在双代岗工作，该岗位涉及大量的沟通协调工作，这在一定程度上对我的沟通协调能力进行了锻炼。在双代岗之后本人又进入定损中心从事查勘及定损工作，这又让我对一线工作有了更深刻的认识，沟通协调能力也得到了进一步的加强。

四、良好的职业素养

本人自从参加工作后，一直保持良好的职业素养。在工作中廉洁自律，严格要求自己，杜绝吃拿卡要的现象。处理事情以公司原则为准则，绝不做有违公司原则的事情。

五、良好的文字功底及不断学习的能力

本人平时喜欢读书，对各方面书籍均有涉及。这些在拓展了本人知识面的同时，也练就了我良好的文字功底。目前，本人可以熟练撰写各类报告。另外，在努力工作的同时，本人仍然坚持参加学历教育学习，现今自考本科文凭仅差一门功课就可获得毕业。

一、认真贯彻执行分公司及部门经理室的各项指标要求，并以此为出发点开展日常工作。

本人将对分公司的各项指标进行分解细化，制定切实可行的执行措施。将部分指标分散到每个工作日，尽量避免出现月底或年底突击加班的情况。对于小额案件，务必要求日清日结。定期对定损中心各项指标进行分析，对指标较差的项目进行细化分解，及时找出原因并修改调整工作策略。

二、以公司整体利益为根本，综合权衡各方面关系

理赔工作往往涉及多方面关系，如业务部门、修理厂、客户等，这些关系如果处理不好，将会对理赔工作的顺利开展造成一定的阻力。因此在日常工作中，本人将注重这些方面的关系，以公司整体利益为根本，争取在公司、客户、业务部门、修理厂之间找到一个平衡点，在最大程度上降低理赔阻力的同时，进一步提高了公司的市场口碑。

三、注重与业务部门的协调沟通，在职责范围内积极支持业务部门的相关工作。

本人在日常工作中将多注意与业务部门之间的协作沟通，针对业务部门的展业需求，合理调整定损中心工作方案。对于业务合作量较大的合作单位，定损方案将予以综合权衡。同时，对于部分较难处理的案件，也将会与业务部门沟通协调，力争得到业务部门的理解和支持。

四、优化配置定损中心人手及各项资源

在定损中心的日常工作中，本人将对定损中心的人手及各项资源配置进行优化。如通过定损中心主管多参与日常定损工作，以此来缓解现阶段定损中心人手不足的情况。同时，在定损员的工作安排上，也根据其自身能力特点，合理安排工作内容。

最后，我要再次感谢各位领导及评委的耐心倾听。无论本次竞聘结果如何，都不会影响我以后的工作热情。竞聘如果成

功，我将会以此为契机进一步提升自我，为公司未来的发展贡献自己的能力和才华。如果竞聘失败，我仍然要感谢公司能给我这样一个展示自我的机会，本着对公司的热爱，我仍将一如既往的做好原本本职工作，并且在以后的工作中努力学习，争取在下一次的竞聘中取得成功！

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。

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

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。

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。

竞聘后的几点想法：

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。

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！

尊敬的各位领导、各位同志：

大家好！

我叫竞聘演讲稿□19xx年出生，现年xx岁，籍贯，大学本科学历.20xx年毕业于xx大学系. 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。

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一个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。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。

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。

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！

谢谢大家！

保险公司中层竞聘演讲稿篇四

物竞天择、适者生存，是一条自然法则，只有竞争，才有活力；只有竞争，才有创新；只有竞争，才会发展。

尊敬的各位领导，同事们：

“物竞天择、适者生存”是一条自然法则，只有竞争，才有活力；只有竞争，才有创新；只有竞争，才会发展；自然如此、社会也是这样。

院党组高瞻远瞩，实行中层干部竞争上岗，通过公开、平等、竞争、择优的方式促使优秀的干部脱颖而出。

今天，在院党组搭建的平台上，我有幸参加中层副职竞聘，展示一下自我，自觉接受大家的评判。

参加此次竞争上岗，我认为自己有以下优势：

一、有良好的政治思想素质。

我具有贯彻执行党的路线、方针、政策的自觉性和坚定性。

注重政治思想学习，提高思想觉悟，坚持党的基本路线不动摇，坚持正确的政治方向与立场，全心全意为人民服务。

我进院以来，一直以一个共产党员的标准严格要求自己，无论从思想和行动上都能与院党组保持高度一致。

二、有强烈的责任心和敬业精神。

我做事，最大特点是爱岗敬业，勤奋负责，不管是什么事要做就一定要做得更好，争取精益求精。

三、有担任中层干部岗位工作的实践经验。

2004年12月在司法局工作以来，我先后担任过中层副职、中层正职。

在担任中层职务期间，我爱岗敬业、勤奋工作、准确定位、并不断创新，赢得了司法局党组的肯定，得到了同事们的赞扬，多次受到了华蓥市委、市政府及广安市局的表彰和奖励。

四、有较强的工作能力。

自参加工作以来，我先后在企业、司法局、检察院等3个单位

工作，并历经了5个不同岗位的锻炼，多年的打拼使我具备了较强的政治鉴别、政策运用、语言表达、组织协调、综合分析和拒腐防变能力，这些都是作为一名中层干部必须具备的基本素质，也是履行岗位职责的基本要求。

我相信，经过多岗位锻炼的我，完全能够胜任一个中层副职。

一、加强学习、恪尽职守。

坚持以科学发展观为指导，围绕院中心工作，推进工作创新，用出色的工作业绩，做践行科学发展观的表率。

虚心向领导学习，向同事请教，努力学习新知识、掌握新技能，尽快适应岗位需要。

牢固树立发展意识、服务意识、实干意识，按照站位高、标准高、有创新、有突破的要求，尽职尽责，全力完成各项工作。

二、摆正位置、和谐共事。

作为副职，我会明确自己的身份，善于站好位置，做到到位而不越位。

在日常工作中，做好“配角”、当好助手，乐于“补台”、诚于“辅佐”，巧于“协调”、从于“全局”。

积极支持和配合科室领导，按照分管职责 协助抓好工作、圆满完成各项任务。

三、自觉奉献、团结协作。

做到爱岗敬业、履行职责，率先垂范、严以律己，珍惜使命、增强约束，牢记职务就是责任，努力争当一名合格的中层干部。

同时，做到不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，多为他人着想，多做换位思考，充分发挥好纽带作用。

四、以身作则，勇挑重担。

在工作中要以身作则，带头表率，敢抓敢管、勇挑重担。

力争在工作中显示实力，在服务中形成动力，在创新中增强压力，与人交往中凝聚合力，我将主动作为、积极作为，当好检察事业发展的加油站、助推器。

各位领导、各位同事，古人云：不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。

竞争上岗，有上有下，不论上下，我都将以此话自勉，扎实走好每一步。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

怀着对事业的无比热爱和满腔赤诚，今天，我再一次走进了竞聘的考场；带着些许的忐忑和斗胆，我再一次鼓足勇气面对各位领导各位同事关注的目光。

第二次走上竞聘的讲台，我的心情有些复杂。

记得一年半之前，我在领导的鼓励和同事们的关心下，带着感恩和回报的心情走到了这里，并把它看作是面对新生活的开始。

以后的日子里，我把这种感恩和回报化作我新生活的动力，更化成了更为忘我的工作。

所以，今天，我又来了——以诚恳的心态接受大家的选择和检验，也把它当作对自己努力工作的一种检阅。

希望经历风雨后的我给大家带来的是一个更加真诚与执著，更加坚毅与成熟的我。

借今天参加中层领导副职岗位竞聘的讲台，我想趁此机会向大家汇报一些我的想法。

对中层领导副职岗位的理解，我的认识是：中层副职领导应当既是通晓某项业务的骨干，又是能为主要领导献计献策推动全面工作的得力助手；既是推进业务进程的组织者指挥者，又是积极投入实际工作的参与者；既要明确职责，协调好与正职领导的工作关系，当好参谋，又要通过沟通和调节处理好与部门与下属的关系，成为桥梁与纽带；既要能当好助手，又要具备独当一面的基本素质。

总之，要做到尽职不越权，帮忙不添乱，补台不拆台；要摆正位置，当好配角；胸怀大局，当好参谋；服从领导，当好助手。

基于对中层副职岗位的上述理解，我感到自己参加今天的竞聘尤其是参加办公室副主任岗位的竞争还是具备基础条件和一定优势的。

一方面，我有在该岗位经过五年锻炼的经历。

办公室作为分局的重要职能部门，承担着指挥与协调、管理与服务、参谋与保障的多项职能，对副主任岗位提出了较为综合的能力和素质要求。

而我近年来的工作经历使我在各方面都得到了磨练和提高。

如业务工作方面，我先后联系过某某和某某部门，对基本业务和 workflow 比较熟悉；在文字能力方面，先后在研讨会中获

得论文二、三等奖，文字能力方面有较大提高，得到领导和同事的肯定；通过筹办分局多项外事活动的会务、场务工作，在领导的指导和帮助下，组织能力、协调能力、统筹安排事物的能力得到了培养；管理能力方面，由于情况组岗位工作繁多，我始终将把握工作的轻重缓急、分清主次作为自我管理的主要内容，工作节奏把握得当。

同时能较好地领会各级领导的管理理念，并在长期的工作中积淀了一些自己的想法，希望能够付诸实施。

另一方面，自身具备的一些习惯、品质和操守是我与生俱来的财富。

第一批入团、入党培养了我坚定的政治信念和觉悟；长期接受的正规教育和天生的禀性使我拥有了足以使人放心的认真负责、一丝不苟的工作态度；一系列的工作经历，特别是长期学生干部的历练使我比同龄人更早地锻炼出比较完备的组织能力和规范有序的工作习惯；“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，从业十年来，我始终以能吃苦、能忍耐、能战斗、能奉献作为做好工作的基本品质；我信奉诚实待人、严于律己的处世之道，能够以身作则、诚信为本、求真务实。

当然，最核心的是我热爱工作，极大的工作热情，使我毫不疲惫地投入每一次工作，并且竭尽所能地努力进取。

我希望通过自己的努力和工作一同进步，一同步入值得期待的新时期。

如果说这次我能有幸走上领导岗位，那么我将为自己准备两支笔。

一支笔写快乐，一支笔记烦恼。

我期盼快乐，但不害怕烦恼，因为战胜烦恼才能孕育新的快

乐。

一支笔写成功，一支笔记失败。

我渴望成功，因为成功是对自己能力的最好证明。

但我也知道失败乃成功之母的道理。

一支笔写他人，一支笔记自己。

任何一份成功都不可能源于一人，所以，在人生这本书上，不仅该记有自己的梦想与辉煌，也不该忘记他人的价值与奉献。

如果说我能有幸走上领导岗位，那么，我将以明确“两个服务”为根本，一是始终围绕主要工作，紧跟形势的变化与要求，为发展大局服务；二是为身边的同志们服务，努力营造宽松、和谐、愉快、信任的工作氛围，增强集体的吸引力、凝聚力和战斗力。

如果说我能有幸走上领导岗位，那么，我将以努力实现“三个转变”为切入点，在工作方式上，要从简单的按要求完成任务向吃透精神，细化意图，承上启下上转变，提高工作质量和效率；在业务指导上，要从只完成具体事项向既要做好具体工作，又要多从工作制度上、工作方法等更高层面的思考上转变，体现指挥室在各项业务中的指导效能；在工作状态上，要从被动的接受工作向主动发现问题、提出问题、研究问题、解决问题转变，发挥指挥室的参谋智囊作用。

简而言之，要以自身的行动感染人，要以共同的目标团结人，要以科学的管理激励人，“以为争位，以位促为”，努力实现指挥合理化，管理制度化，服务优质化，参谋有效化。

尊敬的各位专家，敬爱的各位总台领导，亲爱的各位同事们

大家好！

我是新闻综合频道《今日传真》栏目的主持人张谦，我竞聘的岗位是新闻综合频道副总监。

作为一名电视节目主持人，我曾多次站在630演播室这个熟悉而又亲切的舞台上。

但是，过去站在这里对我来说似乎是天经地义、别无选择的事情，从来都不需要在上台前反反复复地考虑，我到底敢不敢站在这里和我到底要不要站在这里这样的问题。

今天，我之所以带着一腔热血和满腔热情，带着足够的底气和勇气站在这个神圣而又特殊的舞台上，是因为在我的心里有三股强大的力量在支撑、推动着我。

第一股强大的力量，来源于一个“情”字

在我二十多年的职业生涯里，我与广播电视结下了一份与日俱增的情缘，剪也剪不断。

不管是在县级台、市级台还是省级台，也无无论是在塞外草原或江南水乡，工作环境在不断调整和改变，但二十年来唯一不变的是我的工作热情和态度。

在一丝不苟、兢兢业业，乐于钻研、勤于思考，任劳任怨、踏实做事中，我随着广播电视事业飞速发展的脚步在一路前行。

一本小小的主任播音员资格证书，就是对我二十年工作业绩的无声肯定和褒奖。

第二股强大的力量，来源于一个“义”字

当情义这两个字连在一起使用时只表达“感情”这层意思，

就像是一个自然人。

而当我把这两个字分开时，它们就成为了一对双胞胎，各自独立却又总是形影不离。

情、义，情、义，有情才有义，情深才义重。

正是因为我对广播电视事业有着这样一份浓浓的情，所以“义”字当头就是我的为人处世之道。

“义”赋予我的，不仅仅是一种正义的秉性，更是一种新闻工作者义不容辞的责任。

探讨业务时，与同事当面锣对面鼓，哪怕争得面红耳赤，我也能在工作中收获快乐，因为电视人的灵感总是在沟通、交流和思想碰撞中产生的。

我相信，集体的智慧才是真正的大智慧，团队的力量才是坚不可摧的力量。

第三股强大的力量，来源于一个“爱”字

说到这个字，我感到内心有愧。

我的女儿去年考上了大学，成绩不算好只考了个二本，我想如果我这个做母亲的能够在她的身边，给她多一点点关怀、照顾和爱，她一定会考的更好。

在绍兴工作的整整11年时间里，每年只能利用探亲假或年休假的十多天时间和年迈的父母和可爱的女儿在一起，这些年来我没能陪他们过一个生日。

保险公司中层竞聘演讲稿篇五

一是认真抓了办公室的政务工作。xx年xx月，电信重组后，我被分到xx公司办公室，任副主任抓政务工作。当时，办公室的政务工作几乎是一片空白，既没有文书、又没有秘书。在这种情况下，自己不仅履行了副主任的职责，而且主动承担了文书、秘书工作，白天除收发文件及处理日常工作外，经常利用业余时间起早贪黑写材料、编写信息，公司成立半年时间里，共发信息xx期，得到省公司领导的好评。

二是认真抓了文书档案工作的指导。公司独立运营以来，办公室选配的文书都是新手，以前没有做过文档工作。所以在工作中，自己始终坚持做到嘴勤、眼勤、手勤。嘴勤就是对文档工作中容易出现误差的环节，我都事先做出明确交待，并随时督促检查。眼勤就是对于向外印发的所有文件及材料，都要坚持自己校对把关。手勤就是对于比较重要的工作，都要坚持自己动手。

三是积极参与公司的各项活动。公司分营以来，应该说自己的事业心和责任感有了更大的增强。因为，我觉得做为公司的一员，公司的兴衰荣辱与自己紧密相关。所以，几年来，无论是公司整体活动，还是各部门的单项活动，以及其它各项临时性工作，都积极主动地参与，从未计较过轻重得失。

xx年xx月至今，自己在公司办公室主任这个岗位上，虽说还不到x年，但是我在认真履行好这一岗位职责的同时，在思想上始终用这样一条标准来严格要求自己，那就是懂规矩、讲程序。也就是说，凡事需要和应该由我牵头做好的事情，我都会认真负责地去做好，坚持做到不失职。反之，就是坚持做到及时请示和汇报，即不越位。应该说，在担任办公室主任这一年多的时间里，自己认真履行职责，比较圆满地完成了各项工作任务。

(……工作中取得的成绩)

当然，成绩归成绩，缺点和不足还是存在的：一是在为公司领导决策与参谋方面，作用发挥得还不够突出；二是在开展批评与自我批评上还不够大胆；三是应变能力还应加强。这些不足，都有待于在今后的工作中改进。

1 认真发挥好参谋助手、督办检查、综合协调的作用。即围绕公司业务发展这条主线，协助领导处理好日常工作，积极主动地当好参谋，为公司领导的决策提供可靠的依据。作好督办检查工作，全力作好各项工作的落实，维护领导的权威，保证公司决策贯彻到位，做到事事有着落、件件有回音。同时，要进一步协调好各方面的关系，发挥综合协调的作用。

2、整顿部门工作作风，提高工作效率。我们将针对存在的不足，认真进行对照整改：一是加大综合办人员的培训力度，提高人员的政治业务素质。二是建立健全各项制度，规范业务流程，使综合办的工作逐步走向规范化、程序化。三是明确职责，合理分工，抓好综合办分管工作的每一个环节，制定出切实可行的二次考核方案。四是要做到工作有计划、有步骤、做到忙而不乱、有条不紊。五是树立主动服务意识，综合办的工作要无条件地适应领导和其他部门的工作需要。通过整改，全面提高综合办的工作效率。

3、要认真起草公司的综合性文件，领导讲话和报告，以及各种文件会议材料。应该说，这项职能是办公室各项工作的重要内容，在一定意义上说，它也代表着公司的门面和形象。因此，在各种文字材料形成的全过程，一定要坚持精益求精，慎之又慎的原则。同时，要抓好公文、文史、档案等各项工作，既要保证质量，又要保证速度，为公司对内对外的公文运行，提供优质高效的服务。

4、要认真抓好调查研究和信息工作。一是开展好调查研究，不断掌握新情况，研究新问题，为公司领导的重大决策提供

可靠依据。二是加强信息沟通，充分利用信息这条渠道，加大企业形象宣传的力度，对上积极报道我公司的好人好事、好做法；对外要利用走市场的机会，广泛地与各单位联系接触，宣传我们企业的优势，开创外交工作新局面。

5、认真负责地抓好安全生产、安全保卫工作。一是要在思想上要真正重视起来，时时处处都要有防范意识；二是要进一步建立健全各项规章制度，并认真贯彻执行；三是要认真加强对安全保卫人员教育与培训，不断提高他们政治和业务素质，以确保我们公司始终具有一个良好的秩序和环境。

6、要热情周到地做好事务性工作。这项工作核心就是两个字：服务。那就是做好三个方面的服务工作：一是做好为公司领导工作的服务；二是做好为经营一线的服务；三是做好为员工的服务。

各位领导，同志们，以上是我的竞职演讲，由于心情比较激动，时间有限，在发言中如有不妥之处请提出批评。

谢谢大家！

保险公司中层竞聘演讲稿篇六

大家好！

首先，感谢单位给我这一机会参加建设局中层领导职位竞争的上岗，此时此刻，我深感荣幸和自豪，我深深认识到今天有这样的机会是单位和各级领导及广大干部职工对我的信任，也是对我最大的鞭策。在此，我谨向局领导和各位评委及广大干部职工对我的关心、支持和帮助表示衷心的感谢。

我今天演讲的内容分为三个部分；一是我的工作经历；二是我竞聘房屋征收办公室主任职位具备的有利条件；三是竞聘后的几点想法。

一、工作经历

我叫徐得俊，生于1975年1月，甘肃天祝人，大专，中共党员，1995年7月天祝师范毕业后参加工作□20xx年6月在河西学院数学教育专业毕业。1995年8月至20xx年8月在天祝县大红沟学区任教□20xx年8月至20xx年10月在天祝三中任教□20xx年10月至今在天祝县房管局工作，负责城镇房屋拆迁和征收工作。

按照局里安排，积极配合上级和相关部门圆满完成了各项工作任务。在工作中，一是做到尽职尽责，大胆管理，在日常中发现的问题和对需要改造和整改的设施、设备主动向领导请示汇报并提出自己的建议，如：物资局房屋拆迁、华藏广场建设拆迁、民中家属院住宅拆迁、工行办公楼拆迁中，广泛动员，积极协调，为房屋拆除和征收工作起了积极作用；二是认真对待房屋被征收户、拆迁户及来信来访人员提出的问题，通过耐心解答和疏导，化解了房屋征收中的各类矛盾纠纷。回顾自己的经历，我深深体会到每一点一滴的进步都离不开党组织的培养、领导的关心、教育和广大干部职工的支持和帮助，自己应更加努力工作，回报组织和领导及广大干部职工的厚望。

俗话说“金无足赤，人无完人”。我这个人心直口快，过于直率，这是我的优点，也是我的缺点，遇事有时也急躁，发点“牛脾气”。希望同志们瞧得起我的话，能多提意见、多帮助，助我改正缺点，共同促进工作。

二、我竞聘房屋征收办公室具备的有利条件

这次实施竞争上岗，是要把把房管彻底合并到建设局，把房管办公室和房屋征收办公室合并后开展工作；为此，结合本人的工作能力和在负责房屋征收工作五年多来积累的工作经验，之所以选择竞聘办公室副主任职位，我认为自己具备以下几个方面的基本有利条件：一是熟悉房屋征收工作的业务。

从20xx年以来，负责房屋征收工作至今已有3年多时间，在这3年多来的房屋征收工作中，我熟悉县城内各区域的房屋种类，结构性质，权属归属，使用用途等，并对房屋所有权人也基本了解；熟悉与拆迁和征收相关的法律法规，操作规程，受理审核的程序，县上若因公益性建设而征收房屋，我将会按照已经掌握的理论 and 经验，尽快拿出参考方案实施征收，能够确保房屋征收工作的顺利完成。

保险公司中层竞聘演讲稿篇七

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

一是具有较为扎实的专业知识。自己先后在市、县信息办工作，有着从事信息化工作的经验和搞好信息化建设的强烈愿望，比较熟悉基层信息化工作实践，也有一定的信息化理论知识。特别是调入市信息办以来，坚持不懈地加强对信息化理论知识的学习，努力促进自己从重技术学习向重理论学习转变、从重实践操作向重提出思路转变。同时，在参加全市第一期信息化骨干培训班的基础上，坚持不断地学习计算机和网络相关知识，并注意在工作实践提高了自己的信息技术水平。

二是具有较强的工作能力。工作以来，自己经过多个岗位的实践锻炼，培养了自己办文、办会、办事及综合协调等多个方面的能力。先后从事过调研、文秘、督查及信息化等工作，都取得了一定的成绩，曾被评为全国固定观察点系统优秀调查员、全市党委系统督查工作先进个人，撰写的调研文章曾在省级刊物上予以刊登。特别是在市委办公室一年多的工作实践，自己不断加强与县(区)、部门信息化工作人员的沟通协调，相互之间建立了良好的工作关系，也显著地提高了自己的综合协调能力。

三是具有较高的综合素质。在日常生活和工作中，自己注意不断加强个人修养和党性修养，踏实干事，诚实待人，多年的办公室工作经历，培养了自己吃苦耐劳、坚韧不拔的性格，默默无闻、兢兢业业的敬业精神，与人为善、乐于助人的协作意识。这些正是团结同志、做好工作的基础。如果这次竞争成功，我将在“深、实、严、新”四个字上下工夫，努力做到“学习求深、作风求实、自律求严、工作求新”。

1、学习上求深。我将把学习当作提高工作能力的有效途径，向书本学、向领导学、向同事学，以学习促进步，以学习促提高。一方面，加强政治理论学习，改造自己的世界观、人生观和价值观，不断提高自己的党性修养。另一方面，认真学习文秘知识、信息化理论等业务知识，积极总结和探索信息化工作规律，全面把握信息化发展方向。

2、作风上求实。堂堂正正做人，老老实实做事一直是我人生的座右铭。作为市委办公室的工作人员，我将继续发扬爱岗敬业、吃苦奉献、团结协作的精神，不断提高和改进自己的思想作风、生活作风和工作作风，在堂堂正正做人上有新境界，在踏踏实实做事上有新成效。

3、自律上求严。继续坚持严以律己，诚实待人，工作上积极主动，成绩面前不争先，困难面前不退缩，坚持大处着眼，小处着手，在小事上见精神，在细节上下功夫，无论事情大小，都以极其认真负责的态度，保质保量地完成任

4、工作上求新。信息化工作是一项全新的事业，当前已成为覆盖现代化建设全局的战略举措，但没有现成的模式可以借鉴，没有固定的发展思路可以遵循。因此，我将与同事们一起，把信息化发展趋势与我市实际结合起来，不断创新信息化工作思路，努力推动我市信息化工作再上新台阶。

尊敬的各位领导、各位同事，竞争上岗，无论失败，我将以此为契机，寻找差距，加强学习，弥补不足，一如既往地勤

奋工作。 谢谢大家!

尊敬的各位领导、同事:

大家好!非常感谢院领导给我这次竞聘岗位的机会。我感到这次竞岗对我来说很重要,应该说是对我的一次锻炼和激励,我非常珍惜!我参与竞争的岗位是公共卫生,也是我现在的职位。

我今天演讲的内容分为四个部分:一是我的工作简历;二是我任期三年工作的汇报;三是我竞岗的有利条件;四是我的工作设想。

一、本人工作经历

我于20xx年毕业于张掖医专□20xx年10月分配到本院参加工作。三年来,在医院和领导的关怀和培养下,我在思想上政治上业务上逐渐成熟起来。从一名普通的职工,成长为一名懂业务会管理的职能科室负责人。

二、任期三年工作的汇报:

自我在公共卫生科工作以来,医院领导给了我极大的信任和帮助,全体职工给了我大力支持和鼓励。我按照医院对职工基本素质和要求,认真履行岗位职责,尽到了自己的努力,取得了一定的成绩。

(一)政治思想方面:

我拥护党的路线、方针、政策,有坚定正确的政治方向,有严格的组织纪律性,没有违反党纪国法行为,在个人品德方面,我为人正直,与人为善,待人诚恳。在工作方面,我总是以高度的责任感和强烈的事业心来认真负责的办好每件事情,不求荣誉,只求进步。并不断的加强学习力度和工作实

践，具有踏实奉献的敬业精神，扎实的业务知识，较强的工作能力和良好的人际亲和力以及团结合作意识。近些年来，我深知在知识更新飞速的年代要不断的学习、装备自己，因此，努力在各方面充实自己。

(二)工作业绩方面：

在分管领导的领导下，按照工会各项职能，重点做了以下几方面工作。

1、充分发挥公共卫生科作用。一年来，逐步健全和完善了公共卫生制度，做到了一月至少一次例会，将医院的各项公共卫生工作都通过大家协商，贯彻实施；积极开展公共卫生服务工作，配合医院进一步健全和完善了公共卫生的各项制度，增加了工作的透明度，不断推进了医院公共卫生。

2、努力为群众办实事、办好事。作为公共卫生科的干职工，我牢固树立群众利益无小事的思想，把服务工作做到实处，尽力维护职工的利益，体现“以人为本”，构建“和谐医院”的思想，体现医院的关怀，起到凝聚人心，激发工作热情的作用，得到领导和职工的好评和鼓励。

3、发挥公共卫生的长处。以创建“学习型医院、争做知识型职工”活动为目标，与有关科室协作开展了岗位练兵、技能培训、读书月活动，努力营造学知识、学技术的氛围。针对医院女职工多的特点，在临床各科室及门诊部开展了创建巾帼示范岗的活动。通过活动的开展，提高了职工思想文化素质，医疗质量和水平，为广大人民群众健康提供良好的医疗保障。

三、竞岗的有利条件

一是我的敬业精神比较强，工作认真负责，勤勤恳恳，任劳任怨，干一行，爱一行，专一行。这是干好工作的基础。二

是我的思想比较解放，接受新事物比较快，爱学习，勤思考，工作中注意发挥主观能动性，超前意识强。这有利于开拓工作新局面。三是我办事稳妥，处世严谨，原则性较强，能够严格要求自己。这是做好工作的保证。四是我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与人团结共事，具有较强的协调能力。

四、我的工作设想

1. 进一步加强居民健康档案的建立。由包村医生负责收集记录辖区居民健康档案，统一编号、统一归档，一户一档，并在开展预防、医疗、康复、健康教育等工作中及时更新。应确保健康档案管理责任到人、制度到位、硬件落实、管理达标，逐步纳入计算机系统管理。

3. 一旦发现传染病或疑似传染病病人时，要迅速开展传染病网络直报或以其他通讯方式以最快的速度向本辖区疾病控制中心报告。建立传染病病人个案登记卡，登记内容包括病人的个人信息、诊断意见、诊断医院、诊断时间、住院时间、病休情况、出院时间、转归情况以及复学(工)情况等。要掌握其动态情况，做好追踪随访。避免疾病复发，造成传染病扩散。

4. 辖区传染病防控能力建设制度。要积极改善社区卫生条件，按国家卫生标准指导当地街道居委会，改造和修缮社区公共卫生设施；并协助爱国卫生委员会，指导居民定期开展灭鼠、灭蟑螂、灭蚊蝇等活动。使社区经常性地保持一个良好的卫生环境，消除病媒生物传染病发生和流行的条件。

保险公司中层竞聘演讲稿篇八

要想成为一名保险公司的副经理，首要条件就是对保险工作有着丰富的实践经验，同时还需要履行岗位职责，作好本职

工作，当好领导的助手。以下是本站小编编整理了保险公司副经理竞聘演讲稿，希望你喜欢。

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。

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。

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。。

以上是我的竞聘演讲，不当之处，请批评指正。

谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好！

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 and 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。1996年4月产、寿险分设，我主持做好了一家分两家的的工作，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20xx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 □ 20xx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，克己奉公，以身作则。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。 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，为做好市公司各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。

尊敬的各位领导、各位同仁：

你们好！

我叫，现年xx岁，很荣幸公司能够给予我这次难得的机会来向大家展示我自己。本人于x年参加工作□x年x月，有幸加盟中国人寿，历任中国人寿支公司业务员、兼职组训、组训、个险一科科长。

回首在中国人寿的这4年工作、生活，我只有一个词：感恩！一是感恩公司给了我学习成长的机会□x年x月，参加了省公司举办的“兼职组训培训班”□20xx年5月又有幸被公司选送到省公司参加“第五期组训培训班”，成为了公司的一名专职组训。今年4月份参加了省公司的第四期领导力训练营培训，使自己的管理能力和综合素质得到了进一步的提升；二是感恩公司给了我发展的平台，我个性外向、好动好思考、永不服输。在入司不到9个月的时间里，个人业绩获得当年公司网点年度销售第一、荣获“市公司优秀展业精英”荣誉称号。后来成为公司的兼职组训、专职组训、个险一科科长。三是感恩公司领导、同事、主管和伙伴们对我的理解、支持和帮助□20xx年公司安排我督导桥江服务部，通过与服务部经理杨健和伙伴们的共同努力，团队从原来的有效人力7人、新单十年期交20万元，发展到有效人力过40人，业绩过百万，服务部也成功创建成为“省标准化农村服务部”□20xx年底原个险一科科长离司，通过民主选举，我被公司聘为个险一科科长。在个险一科摸爬滚打的这一年里我得到更进一步的锻炼，对寿险营销管理也摸索出了一套经验。在今年一季度“开门红”工作中，在公司经理室的正确领导下，在分管经理张峰焯的具体指导下，我带领个险一科所有管理人员和主管伙伴们团结一致、日夜奋战，以新单期交保费280万的业绩超额完

成了公司下达的任务，同时获得市公司一季度“城区联赛”的冠军。

就只因为对寿险事业的高度认同、就只因为对寿险工作的无限热爱、就只因为对公司始终怀着一颗感恩的心、就只因为心里始终藏着一股初生牛犊不畏虎的信心、就只因为踏实的做、成倍的付出、就只因为始终坚信付出终有回报，所有今天我有信心也有能力参加支公司个险部经理的竞聘。

我竞聘支公司个险部经理这个岗位有以下几方面的优势：

一是本人做过业务，带过团队，从事过组训、讲师工作，担任过支公司的管理工作，对个险工作既有实践也有理论的经验。二是自20xx年进入公司以来，参加了“兼职组训”“组训”“领导力训练营”等大量的培训、学习，不断的提升自我。三是本人自入司以来，一直在个险渠道工作，长期的工作经历使我的团队经营、职场管理、组训、培训等方面摸索了一定的规律，总结了一定的经验。四是本人热爱寿险事业，忠诚公司，工作中勤勤恳恳、踏踏实实，立志于为溆浦寿险事业的发展贡献自己的绵薄之力。综上所述，所以本人决定，竞聘公司个险部经理的岗位，用自己全身心的投入、辛勤的工作，以更优异的业绩回报公司领导多年的培养和帮助，同时，也是为自己的寿险事业寻找一个更高的平台，从而激励自我，挑战自我，超越自我。

如果这次我能成功竞聘，我将从以下几个方面做好本职工作：

- 1、敬业爱司，严格要求自己，勤勤恳恳做事，实实在在做人；履行岗位职责，作好本职工作，当好分管经理助手。

- 2、工作中以队伍建设为核心，以日常基础管理为重点，以活动量的追踪、落实为工作的落脚点。围绕《基本法》做好文章，以《基本法》职责考核，将出勤管理抓落实；以《基本法》的职级考核，将活动管理追踪到位；以《基本法》中的标准团

队创建为经营中心，培养出一批标准团队主管，帮助他们成长为个险新生的骨干力量。农服部在做好以上工作的基础上以职场经理考核为核心，同时加大对主管的管理能力训练和专业知识的培训。

3、严格按省公司流程做好新人从甄选到衔接教育到育成的增员工作。

5、加强团队文化建设，打造一支懂感恩、知荣辱、肯学习、能奋战的高效团队。

6、做好人才培养，充分发挥组训的专业优势，将组训与团队相挂钩考核，做到培养人才、成就团队。

7、做好各部门的协调配合工作，借助银邮客户，开发新的客户市场。

如果这次竞聘我未能成功，我仍然会一如既往的做好本职工作，在今后的工作中，更加积极主动，要求上进。因为我热爱这份事业，因为热爱中国人寿，我坚信“世间自有公道，付出终有回报”。

我的演讲完毕，谢谢大家！

保险公司中层竞聘演讲稿篇九

今天，我怀着激动的心情，参加这次城区职场经理职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分说明各位领导对我的期望、支持和关心，我会努力把握这次机会的。

首先，我简要介绍自己，我88年高中毕业，高考落榜后在乡村小学任教4年，92年又读于长沙幼教职中，在学校担任班长

兼团支书，95年在县工商银行又干过几年，98年3月份加盟中国人寿，同年5月份以业绩突出担任城区二科科长，9月份兼任经理助理，__年参加公司的组训培训，随后又担任分处经理。资深组经理至今，开始我长达15年的主管生涯。10多年来，先后获得业务精英、优秀主管、展业能手、百强精英等殊荣。弹指一挥间，15年国寿情怀。其间也有过失落、迷茫、徘徊，但更多的是一份坚持、执着、期待。

1、有一定的人脉及经营基础，从事主管10多年来，我经常拜访伙伴，教她们专业知识，授她们展业技能，与她们和睦相处，关系融洽，做主管10多年来的历练和经验为我以后工作的开展奠定了基础。

可，我深信唯有脚踏实地，才能稳步前行，而正是这种国寿感情，加上自己的坚持，才使我工作能永葆激情，走到现在。

3、有较强的沟通与激励能力，主管的首要特质就是能够对伙伴进行有效的沟通，并无时无刻给伙伴们全方位的激励，多年来，与伙伴们一起奔波市场，一方面积累了销售、增员、育成等实战经验，另一方面也培养了自身的沟通与激励能力。

4、有较好的学习力与执行力，我读过幼师，在学校五项全能，也曾从教多年，加盟国寿，为了很好地适应环境，我每年都订阅《演讲与口才》，多年来养成自我学习的习惯，作为保险代理人，学习是为了能适应市场，更好地生存，而执行力是职场经理人的天职，从事寿险这么多年来，让我更加明白一点：那就是唯有执行力才是企业发展的源动力。

今天，如果我能竞聘成功，我会不负领导和伙伴们对我的期望，担负起职场经理这一重任，在接下来的工作当中，我会尽职尽责地做好自己的本职工作。

一、做好角色转换，溶于团队。

尽快熟悉职场经理全盘工作，做好每天的日常管理，抓好会务管理和活动量管理以及每天的业绩统计与追踪。

二、认真履行好职场经理的职责。

做好会报管理、职场布置和公司文化的宣导和建设，营造积极向上的团队氛围，做好每周的早会。夕会等各种例会的经验策划，组织与事实，负责新人入司时的初步面试与甄选，协助业务主管育成新人。

三、做好业务管理。

根据市公司下达我们的全年销售任务，制定各团队的周、日、季、年销售计划，细化目标任务，把城区分成3大组，每组的任务量化到人，每天电话追踪，事事督导，确保各组目标计划的顺利达成。

四、分析当前形式，加强队伍建设。

借这次专项增员之风，顺势而为，做到生活增员化，增员生活化，6月底人力规模要由城区20人达到40人，创星晋级，把团队做大做强，闪现出安仁标准化城区职场一道亮丽的风景。

如果这次竞聘失败，那说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高，但我不会气馁，我会一如既往地协助好领导做好各项工作，为安仁寿险的明天再创辉煌。但我相信，凭我10多年来对寿险的情怀，对事业的执着与追求，这次竞聘我还是充满信心的，因为我相信，胜利永远是属于那种对事业坚持不懈努力奋斗的人。

保险公司中层竞聘演讲稿篇十

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！

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。

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。