# 最新保险人员演讲稿(模板8篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-03-06

*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。那么你知道演讲稿如何写吗？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。保险...*

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。那么你知道演讲稿如何写吗？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**保险人员演讲稿篇一**

各位领导，各位朋友：

大家好！

今天有幸与大家共同探讨“发展××保险，服务地方经济”这个话题，此时此刻我感到无比的激动和自豪。我演讲的题目是《诚信塑造保险企业新形象》。

原来，那幅画有着一定的寓意，八只八哥表示八八六十四，四只斑鸠表示四九三十六，二者相加正好是一百。这位同乡后悔不已，因为自己没有信守，而失去了一位朋友。故事给了我们一个启示：诚信比什么都重要。作为我们保险企业来说，尤其是在十六届三中全会精神的鼓舞下，在加速发展迎接挑战的关键时刻，更应把诚信作为发展的新理念。

那么诚信到底是什么呢？

诚信就是诚实守信，是中华民族的基本道德规范之一。自古以来，诚信就被人们视为“进德修业之本”、“立人之道”和“立政之本”。当今的市场经济是信用经济，良好的社会信用是建立规范的市场经济秩序的保证。保险业则更是信用产业，恪守信用原则这一保险经营的基本要求，既是保险企业在市场经济环境下生存和发展的前提，也是有效防范风险、维护经济金融正常运行的根基，更是做大做强保险业，服务地方经济建设不可缺少的外部环境。

当前我国的保险企业面对加入wto后的挑战，采取了一系列的改革措施，在一定程度上改变了经营作风，促进了业务发展。但是，却仍因制度的不完善和管理的不到位等诸多原因而导致整体保险业缺乏诚信。保险企业作为保险市场的主体，其诚信缺失尤为突出。

销售误导严重，片面夸大产品保险责任，回避免除条款，甚至恶意骗保，造成公众对保险业缺乏信心。业务信息批露不够，造成投保人无法了解保险企业的资产负债、偿付能力、经营状况、发展前景，只能凭借主观印象和代理人的介绍做出判断。

“重展业，轻理赔”，更是给社会造成“投保容易，索赔难；收钱迅速，赔款拖拉”的不良印象。诚然，对于保险企业来说，追求利润化、操作过程中尽可能地规避风险本也无可厚非，但是如果利用法制和监督机制尚不健全的机会，对客户大打“擦边球”，消费者当然不愿意总是吃哑巴亏了。

一代伟人邓小平同志曾经说过：“发展才是硬道理”。那么，今天我要说：“诚信经营才是硬本事”。只有诚信经营，我们的保险业才会兴旺发达，繁荣富强；只有诚信经营，我们才能创新保险业发展思路，开拓进取；只有诚信经营，我们才不至于被国际社会所淘汰，才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟，立于不败之地。所以，深入开展保险企业诚信经营活动，对于做大做强保险业，服务地方经济建设具有重要的现实意义和深远的历史意义。

然而，诚信不是一句口号，也不是兴之所致一朝一夕所能达到并取得效果的。

保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到职工教育中，在职工的思想上深深地打上诚信的烙印，诚信才可能变成员工自觉行动，才能从根本上解决诚信经营问题；保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到内部管理当中，在公司内部营造以诚相待、诚实守纪、开诚布公的人文环境；保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到客户服务当中，“真诚面对客户，真诚服务客户”，在广大客户中树立诚实守信的良好形象；保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到同行业竞争当中，每一个保险企业从自身做起，坚持通过正当的\'手段开展市场竞争，与兄弟企业一道营造诚实守信的市场环境。

当然不是。诚信经营既是力量的源泉，也是改革的动力；诚信经营既是攀登高峰的阶梯，也是驶入理想彼岸的飞船。只有诚信经营，才能保证保险企业稳健经营，持续发展；才能保证客户源稳步壮大；才能保证经济效益稳步增长；才能真正实现做大做强，为地方经济建设贡献保险的力量。

诚信经营，利国利民。让我们迎着改革的浪潮，把牢命运的缰绳，攥紧时代的流速，与时俱进，开拓创新。让我们牢记安徽保险信用体系建设动员大会上的庄严：遵守法律法规，恪守职业道德，坚持做大诚信原则，维护客户合法权益，树立行业新形象，为建设信用安徽作出贡献。

我们坚信，有安徽保监局的正确领导，有各保险企业的积极努力，有我们重塑诚信的信心和决心，我们的保险事业一定会乘势而上，谋求更快更大发展。

谢谢大家！

**保险人员演讲稿篇二**

各位领导，评委，同志们：

大家上午好！

今天，我走上竞聘的演讲台，心里非常激动，首先我要感谢单位领导给我们提供这次挑战自我、展示自我的大好机会，还要感谢同志们对我的鼓励和支持。参加这次竞聘对于我来说是一种机遇，也是一种持挑战，我一定会好好地把握。光阴似箭，一转眼2年已成为过去，我于xx年11月21日加入人保公司，从加入司后一直在理赔科从事非车险的理赔工作至今。所以此次我参加的是内勤的竞岗，是因为我具有以下四个方面优势：

一，对保险工作有着较为丰富的的工作经验和相关知识，有较强的工作能力，从入司以来一直从事理赔工作，并在公司领导的关怀指导下，在同事们的帮助下，本着对工作认真负责的态度，能够较为熟练的掌握各种保险条款，理赔方式，流程和计算公式并从事过非车险的接案，理算，医疗核查，和核损工作，在理赔实践中掌握了一个合格的理赔人员应该掌握的各项专业知识。工作能力得到领导和同事们一定程度上的肯定。

二，我在日常工作中脚踏实地，诚实待人，针对不同的客户采取不同服务方式，把换位思考当成工作的出发点，总结出了一整套的为客户优质服务的成功经验，从而取得了与客户良好融洽的关系，维护了公司的形象，促进了各项业务的发展。

四，是我年富力强、身体健康，精力旺盛，具有较好的年龄优势。接受能力比较强，对新业务比较敏感，进入角色迅速，并且有信心、有决心，也有能力完成上级分配的各项工作任务，从而实现自己的人生价值。

作为一名普通的工作人员，曾经的业绩不代表将来的表现，如果这次能竞聘成功的话，我愿一如既往的以努力诚实的工作态度来从事属于我的工作，我将会不断地提高自己，完善自己、竭尽所能地做好工作，坚持在工作中学习，在学习中成长，在成长中创新，认真积累工作经验，并不断学习新的保险知识，法律法规和条款，并虚心向老同事学习。最大限度地为公司创效益。演讲结束前，我最想说的话就是：

不想自己只是这次竞争的一个过客，我相信自己的能力，能够胜任属于我的工作。请各位领导、评委和同志们，根据我的现实表现、素质能力和工作实绩进行评议打分。

我的演讲完毕，谢谢大家！

**保险人员演讲稿篇三**

各位领导，各位朋友：

大家好！

许多人都认为欺骗、说谎话是一种有利的行为，以为欺骗的手段是很值得使用的。所以许多声誉好的商店，也往往要掩饰自己商品的缺点，登载各种欺骗顾客的广告。有些人甚至以为，在商业活动中，欺骗的手段与资本一样必需。

考虑，诚实也是一种的策略！翻阅商业历史，你可以看出，50年以前的大商店，在今日依然存在的几乎是寥若晨星。

那些大商店，当时如雨后春笋一般冒出来，争相刊登各种欺人的广告，做各种欺人的宣传，真是盛极一时，然而它们的寿命同样不能持久，因为它们缺少诚实的后盾。它们终究是不可靠的，一时的\'欺骗虽能得逞，但不久便会原形毕露。到最后它们就要受到冷落、衰退，直至失败。天下没有一种广告能比诚实的美誉更能得到他人的青睐。

欺诈者是堕落的人！这样的人因为不诚实，不能够与人相处长久，更不能达成自己幸福和成功的愿望。

诚实是人生的一种美德，尽管诚实的人有时会被人嘲笑，但最终会像斧头掉进河里的农夫那样得到奖赏。

待人应以诚信为本。不虚美，不隐恶，有一是一，有二是二。宋朝丞相张知白向朝廷推荐年轻的晏殊。朝廷召晏殊来到宫殿，正逢真宗皇帝殿试，就命令晏殊参加考试。晏殊见到试题后说：“这首赋我在10天前已作过，请皇上另出别的试题。”他的诚实博得了真宗的喜爱。之后，晏殊担任了馆职。

有一天，太子东宫缺官，内廷批示授晏殊担任。主事官不知道是何原因。第二天皇上对他说：“近来听说馆阁里的巨僚，没有一个不宴乐玩赏的，只有晏殊与兄弟埋头读书，如此谨慎持重，正可以担任东宫官。”晏殊接受了任命，皇上又当面向他说明任命他的原因。晏殊听了后，说：“臣下不是不喜欢宴乐和游玩，只不过是因为贫穷玩不起啊。臣下如有钱，也想去玩的。”皇上对他的诚实备加赞赏。宋仁宗时，他终于做了宰相。

虽然有些实话可能引起对方的不快或误会，但终究会被人理解，博得对方的信任。诚实是待人处世的绝妙法宝。虽然对人诚实，你可能付出一定代价，但日后你得到的，将远比付出的多得多。

人生箴言：诚实是人世间最珍贵的宝物，是每个人都应当坚守的伟大情操。就算是向人诚实承认自己的错误，而受到严厉惩罚，你也应该这样做，因为做人理应如此。

谢谢大家！

**保险人员演讲稿篇四**

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

我曾在座右铭中这样写到：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行事业的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我愿敞开心扉，对大家说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

我竞聘的理由及优势是：

1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

2、工作与管理经验丰富。我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

3、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。20xx年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐；坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

4、工作业绩突出。在某某业务部任经理助理和副经理的18个月里，积极主动配合经理的工作，并取得很好的成绩：

一是机构类存款净增14亿元，在对公存款中的占比迅速提升到42.25%；

二是机构类贷款大幅增长，贷款业务基本上覆盖了柳州的三甲医院和本科类院校；

六是“五险一金”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

5、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力，20xx年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历，20xx年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业本科学历；20xx年通过了经济师资格考试，并于20xx年被县行正式聘用；20xx年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在20xx年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

6、荣誉颇丰。我曾荣获总行20xx—20xx年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行20xx年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行20xx年度“营销之星”称号、银商通业务创新奖、计价考核办法创新奖，20xx年又喜获某某大学商业新锐奖。

一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系；

二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系；

三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

7、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自20xx年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己；另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

8、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

金无足迹，人无完人，我对银行知识掌握得还不够，为此，我利用业余时间，努力学习

金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务mba，以弥补自己的不足之处。

如果我竞聘成功，具体措施是：

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。现在正逢新年伊始，各项工作刚起步，头绪也比较多，因此，首先应服从县行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。根据年初县行全年任务指标分配，及时分解落实，不留任何死角。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、向领导多请示，勤汇报，搞好与兄弟部门的协作配合。了解领导意图和思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一起来；虚心向兄弟部门学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。

3、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

4、搞好部门内部团结。生活上多关心同事，让同事有一种温暖感；工作上帮助同事多出成绩，让同事有一种成就感；在利益和荣誉面前多让同事，让同事有一种被承认感。假如我竞聘成功，对待同事做到多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠；多说服，不压服。力争在工作中显示实力，在压力中形成动力，在创新中增强活力，在与人的交往中凝聚合力。假如我竞聘成功，树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念。对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

5、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，常交心，常进行思想交流和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

假如我竞聘成功，对党要忠诚、对农行要感恩，以实际行动化作对农行事业的不懈追求。无论竞聘成功与否，我将严格按照“爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作”的标准不断完善自己，用“想得更大一点，做得更实一点、管得更细一点”的标准要求自己，积极开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩。

我没有辉煌的过去，但我将把握好现在和将来。这次若能竞职成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本职，钻研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！请大家多监督我，我一定不会让大家失望的！

总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的`谢谢各位评委！

**保险人员演讲稿篇五**

各位领导，各位朋友：

大家好!

今天有幸与大家共同探讨“发展××保险，服务地方经济”这个话题，此时此刻我感到无比的激动和自豪。我演讲的题目是《诚信塑造保险企业新形象》。

诚信，珍贵似宝石，绚烂如花朵。它是真与真会面的信物，是诚与诚交往的使者。儿时爷爷就给我讲过关于诚信的故事，有一位在外谋生的人，托同乡给妻子带回一封信和一包银子，同乡悄悄打开信，发现里面只有一幅画，画的是一棵树，树上有八只八哥和四只斑鸠。同乡想一幅画又不能代表银子的数量，于是便将银子偷偷拿走了一半。没想到的是那人的妻子看了信后问同乡，我丈夫托你带的一百两银子，怎么只有五十两了?。

原来，那幅画有着一定的寓意，八只八哥表示八八六十四，四只斑鸠表示四九三十六，二者相加正好是一百。这位同乡后悔不已，因为自己没有信守承诺，而失去了一位朋友。故事给了我们一个启示：诚信比什么都重要。作为我们保险企业来说，尤其是在十六届三中全会精神的鼓舞下，在加速发展迎接挑战的关键时刻，更应把诚信作为发展的新理念。

那么诚信到底是什么呢?。

诚信就是诚实守信，是中华民族的基本道德规范之一。自古以来，诚信就被人们视为“进德修业之本”、“立人之道”和“立政之本”。当今的市场经济是信用经济，良好的社会信用是建立规范的市场经济秩序的保证。保险业则更是信用产业，恪守信用原则这一保险经营的基本要求，既是保险企业在市场经济环境下生存和发展的前提，也是有效防范风险、维护经济金融正常运行的根基，更是做大做强保险业，服务地方经济建设不可缺少的外部环境。

当前我国的保险企业面对加入wto后的挑战，采取了一系列的改革措施，在一定程度上改变了经营作风，促进了业务发展。但是，却仍因制度的不完善和管理的不到位等诸多原因而导致整体保险业缺乏诚信。保险企业作为保险市场的主体，其诚信缺失尤为突出。

销售误导严重，片面夸大产品保险责任，回避免除条款，甚至恶意骗保，造成公众对保险业缺乏信心。业务信息批露不够，造成投保人无法了解保险企业的资产负债、偿付能力、经营状况、发展前景，只能凭借主观印象和代理人的介绍做出判断。

“重展业，轻理赔”，更是给社会造成“投保容易，索赔难;收钱迅速，赔款拖拉”的不良印象。诚然，对于保险企业来说，追求利润化、操作过程中尽可能地规避风险本也无可厚非，但是如果利用法制和监督机制尚不健全的机会，对客户大打“擦边球”，消费者当然不愿意总是吃哑巴亏了。

一代伟人邓小平同志曾经说过：“发展才是硬道理”。那么，今天我要说：“诚信经营才是硬本事”。只有诚信经营，我们的保险业才会兴旺发达，繁荣富强;只有诚信经营，我们才能创新保险业发展思路，开拓进取;只有诚信经营，我们才不至于被国际社会所淘汰，才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟，立于不败之地。所以，深入开展保险企业诚信经营活动，对于做大做强保险业，服务地方经济建设具有重要的现实意义和深远的历史意义。

然而，诚信不是一句口号，也不是兴之所致一朝一夕所能达到并取得效果的。

保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到职工教育中，在职工的思想上深深地打上诚信的烙印，诚信才可能变成员工自觉行动，才能从根本上解决诚信经营问题;保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到内部管理当中，在公司内部营造以诚相待、诚实守纪、开诚布公的`人文环境;保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到客户服务当中，“真诚面对客户，真诚服务客户”，在广大客户中树立诚实守信的良好形象;保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到同行业竞争当中，每一个保险企业从自身做起，坚持通过正当的手段开展市场竞争，与兄弟企业一道营造诚实守信的市场环境。

那么，保险企业重塑诚信是为了什么呢?是仅仅为了应付监管者的检查吗?是为了装点门面，自我炫耀的资本吗?。

当然不是。诚信经营既是力量的源泉，也是改革的动力;诚信经营既是攀登高峰的阶梯，也是驶入理想彼岸的飞船。只有诚信经营，才能保证保险企业稳健经营，持续发展;才能保证客户源稳步壮大;才能。

保证经济效益稳步增长;才能真正实现做大做强，为地方经济建设贡献保险的力量。

诚信经营，利国利民。让我们迎着改革的浪潮，把牢命运的缰绳，攥紧时代的流速，与时俱进，开拓创新。让我们牢记安徽保险信用体系建设动员大会上的庄严承诺：遵守法律法规，恪守职业道德，坚持做大诚信原则，维护客户合法权益，树立行业新形象，为建设信用安徽作出贡献。

我们坚信，有安徽保监局的正确领导，有各保险企业的积极努力，有我们重塑诚信的信心和决心，我们的保险事业一定会乘势而上，谋求更快更大发展。

**保险人员演讲稿篇六**

1、计划落实早、措施实2024年初，我司经理室就针对\*\*地区保险市场变化及2024年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和\*\*\*部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对2024年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把2024年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

\*\*地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而\*\*地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对\*\*地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。

四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据\*\*当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与\*\*\*、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务;同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量;二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平;三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息;四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的\*\*纸业、\*\*药业、\*\*公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

**保险人员演讲稿篇七**

各位领导，各位朋友：

大家好!

许多人都认为欺骗、说谎话是一种有利的行为，以为欺骗的手段是很值得使用的。所以许多声誉好的商店，也往往要掩饰自己商品的缺点，登载各种欺骗顾客的广告。有些人甚至以为，在商业活动中，欺骗的手段与资本一样必需。

他们不明白，在他们多得到一分金钱的同时却损失了诚实的品格。他们的钱袋中或许有所增益，但最终他们会损失更大!而且，世间不知有多少人会在日后觉悟到，欺骗的行为是靠不住的，是要失败的!所以从实现愿望这一点。

考虑，诚实也是一种的策略!翻阅商业历史，你可以看出，50年以前的大商店，在今日依然存在的几乎是寥若晨星。

那些大商店，当时如雨后春笋一般冒出来，争相刊登各种欺人的广告，做各种欺人的宣传，真是盛极一时，然而它们的寿命同样不能持久，因为它们缺少诚实的后盾。它们终究是不可靠的，一时的欺骗虽能得逞，但不久便会原形毕露。到最后它们就要受到冷落、衰退，直至失败。天下没有一种广告能比诚实的美誉更能得到他人的青睐。

欺诈者是堕落的\'人!这样的人因为不诚实，不能够与人相处长久，更不能达成自己幸福和成功的愿望。

有些青年人，为了取得一些蝇头小利，把自己的人格和名誉，像在跑马场中赌马一样地肆意挥霍，这岂不是一种可悲?。

诚实是人生的一种美德，尽管诚实的人有时会被人嘲笑，但最终会像斧头掉进河里的农夫那样得到奖赏。

待人应以诚信为本。

不虚美，不隐恶，有一是一，有二是二。宋朝丞相张知白向朝廷推

荐年轻的晏殊。朝廷召晏殊来到宫殿，正逢真宗皇帝殿试，就命令晏殊参加考试。晏殊见到试题后说：“这首赋我在10天前已作过，请皇上另出别的试题。”他的诚实博得了真宗的喜爱。之后，晏殊担任了馆职。

有一天，太子东宫缺官，内廷批示授晏殊担任。主事官不知道是何原因。第二天皇上对他说：“近来听说馆阁里的巨僚，没有一个不宴乐玩赏的，只有晏殊与兄弟埋头读书，如此谨慎持重，正可以担任东宫官。”晏殊接受了任命，皇上又当面向他说明任命他的原因。晏殊听了后，说：“臣下不是不喜欢宴乐和游玩，只不过是因为贫穷玩不起啊。臣下如有钱，也想去玩的。”皇上对他的诚实备加赞赏。宋仁宗时，他终于做了宰相。

虽然有些实话可能引起对方的不快或误会，但终究会被人理解，博得对方的信任。诚实是待人处世的绝妙法宝。虽然对人诚实，你可能付出一定代价，但日后你得到的，将远比付出的多得多。

人生箴言：诚实是人世间最珍贵的宝物，是每个人都应当坚守的伟大情操。就算是向人诚实承认自己的错误，而受到严厉惩罚，你也应该这样做，因为做人理应如此。

**保险人员演讲稿篇八**

尊敬的领导:

大家好!

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。

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!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn