

2023年保险公司领导发言稿开场白台词 保险公司年会监管领导致辞(精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

保险公司领导发言稿开场白台词篇一

尊敬的各位来宾，亲爱的各位优秀业务伙伴：

大家好！

非常感谢大家今天来参加xx人寿xx本部20xx年年末新老客户答谢会。请允许我代表xx人寿xx本部全体内外勤员工向出席今天活动的各位来宾及新老客户朋友们表示衷心的感谢和热烈的欢迎！合众人寿在各级领导领导和广大客户的关怀下和支持，已经走过了x年的风雨历程，不断发展壮大，现在，总资产已经突破xx亿元，已稳步迈入中国大中型保险公司行列，同时也取得了不少令行业内外人士瞩目的成绩。

尤其是20xx年，我们更是成功的引进了原xx人寿总经理xx先生、原xx人寿总精算师xx先生等多位重量级寿险人才加盟合众。在此基础上xx人寿也开启了新十年、新发展的征程，未来x年首期保费翻两番，公司实现上市都被提上议事日程，这一系列的大动作标志着合众人寿开始走上跨越发展的快车道。xx人寿xx中支本部也在广大客户的关爱和支持走过x年的奋斗历程，在胶东大地上竖起一面响当当的大旗。

为了答谢一直以来关注和支持xx人寿发展的广大客户，我们

公司今天特在此举办客户答谢会，是向给予我们长期支持和信赖的来宾们表达一份真心的感恩之情，希望通过今天的答谢会，能够让今天到场的每位朋友都有所收获。借此机会，我也代表公司的全体员工郑重承诺，我们合众人寿未来将会提供更好的保险产品，更优秀的保险服务给我们每一位客户！在未来的日子里，以拳拳之心回报所有的客户长期以来的支持和帮助。

感谢您多年来对我们的支持与信任。同时也感谢各位业务伙伴，多年如一日的辛勤付出。今天我们举办这样一个活动，目的是增进了解、加深友谊、更好的服务客户，创造双赢。我们坚信，有各位来宾一如既往的支持，有全体伙伴的不懈努力和广大客户的支持，我们的事业一定会更加美好，我们的未来一定更美好。

最后，希望大家今天能有所收获，也恭祝大家身体健康，工作顺利，家庭幸福，万事如意！

保险公司领导发言稿开场白台词篇二

尊敬的各位来宾、各位朋友、女士们、先生们：

大家上午好！

非常荣幸今天能够邀请到各位朋友前来参加，由泰康人寿广西分公司南宁本部举办的“财富之路金牌加盟商——大型事业说明会”！首先，我仅代表泰康人寿南宁本部总经理室及千余名员工队伍，对各位的到来表示诚挚的问候和热烈的欢迎，欢迎大家！

20xx年，是意义非凡的一年，是泰康人寿成立15周年，里程碑式的一年。泰康人寿在社会各界和广大客户的信赖与支持下，取得了长足稳健的发展。从创业伊始的基础薄弱、执着坚韧，到发展时的励精图治、锐意进取，再到壮大时的高瞻

远瞩、稳立潮头，泰康人寿走出了一条健康稳舰可持续发展的梦想之路。今天前来参加加盟洽谈会的朋友们，都是来自社会各界不同领域的优秀人才，出于对中国寿险市场发展前景的信心，和对泰康人寿的信任与关注，我们相聚在此，共同度过一个美好而愉快的上午。

泰康人寿保险股份有限公司系1996年8月22日经中国人民银行总行批准成立的全国性、股份制人寿保险公司，公司总部设在北京。

以来，泰康人寿主动防范风险，深化调整结构，坚持专业化方向和价值管理，实现业务稳健成长。多年以来，泰康人寿连续入围荣列“中国企业500强”百强企业。截至目前，泰康人寿在全国设立了35家分公司，近300余家中心支公司，拥有近40万的员工队伍，形成了完整的服务网络，目前泰康人寿正在为上亿的个人和机构客户，提供着专业优质的人寿保险服务，公司目前累计赔付客户近720万人次、累计赔付金额已近70亿元。

保险是人类伟大的发明，是传递爱与责任的行业，在经济社会蓬勃发展的今天，保险的意义与功用将更为凸显，相信今天您的明智决定，将是明天无悔的选择，在此，诚挚邀约在座的各位朋友以及更多的有识之士，加盟泰康，与我们一起，携手并肩，以中国寿险业先行者的身份，共创财富人生，迈向中国寿险业的美好明天！

最后再次真诚感谢大家的临恁，谢谢大家！谢谢！

保险公司领导发言稿开场白台词篇三

各位尊敬的领导，亲爱的伙伴：

大家上午好！

我叫，是x处的一位业务员，今天很荣幸有机会代表新人和各位分享我的心路历程。

我是20xx年5月底来到xx人寿的，以前做过一些销售工作，也曾自己开店，后来，我决定要改变目前的状况，让自己走出去，得到更多锻炼，于是列出了自己认为理想和完美的工作条件，我告诉自己，我要的工作要满足这些条件：1，时间一定由我自己掌控；2，要能不断地接触人，建立新的人际关系，和一些成功的人交朋友锻炼自己；3，必须能够有不断的学习成长机会；4，收入可以由自己的努力获得；5，这份工作对社会有贡献；6，它可以让我环游各地。冲着这样似乎不切实际的目标，我开始寻找适合的工作，于是，我找到了保险公司。

装载着美好和希望，我来到了xx区部，对我来说一切都是那么新鲜好奇，刚来到公司我参加了新人培训班，学到了很多基础知识。回到群英部后，得到了我的主管、组训和伙伴们对我的无私帮助，使我备感亲切，在此，我对我的主管李雪梅经理和李文娟经理表示衷心的感谢！同时也感谢所有帮助过我的朋友们！

在展业过程中，由于是新人，我遇到很多困难。我记得跟第一个客户接触，向客户介绍、条款险种后，得到的是无情的拒绝，我非常失望、沮丧，然而我的主管和组训给予我很多精神上的鼓励和知识的帮助，我按照他们教的办法，多次与客户接触，终于得到了信任，使我迈开了成功的第一步。第一个客户的成功，极大地激励了我的信心，之后我又开发出了一张又一张保单。几个月来我期交保费7.7万元，件数17件，初步实现了自己的梦想。

通过大家的帮助，我由一个对保险一无所知，迷茫无助的人，转变成朝气蓬勃、积极进取的人。xx区部的氛围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。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，这都是在xx区部取得的意外收获！

今天的成绩只是迈出了第一步，今后的路还很长，我知道只有制定远大的目标，才能够取得理想的成绩。今年一季度我制定了参加市公司敦煌旅游的目标，决心在一开始就为全年打一场攻坚战，只要我努力了，即使不能实现最终目标，也一定能取得比一般人强的成绩！进入20xx精英俱乐部的前辈伙伴们，都是我学习的榜样，我要争取尽快加入精英俱乐部！其实，所有的新人伙伴们都应该有这样的决心，你才能真正树立坚定的信心，在这个行业走得坚定而从容；入司时间长的老伙伴们，你们的客户积累比我们多，让我们很羡慕，但我们会在你们的帮助下，快马加鞭，取得更好的成绩，希望咱们共同进步，咱们的团队，咱们的区部一定能有更好的氛围，产生更多的机会！

我们的工作会遇到不少挫折，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”。从事保险的几个月期间，我每周都给自己定计划，按计划一家家去宣传，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。

我为自己是一名x人而高兴，我要更加努力学习和工作，用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓，迎接美好未来！再次感谢领导、伙伴们对我的帮助和支持。祝愿大家新年新气象，取得新收获！谢谢大家！

保险公司领导发言稿开场白台词篇四

各位朋友，*人寿的领导及员工，大家晚上好！

我是优秀客户经理(主管)客户，有幸能参加本次表彰会，有机会进一步了解*公司，结识各位朋友，感到非常荣幸！

随着时代的进步，买保险已经成为每个家庭必须要做的一件事情了，可能各位朋友购买的保险也不止一种了。我也跟各

位朋友一样，给自己和家人购买了各种保险。

我是(时候)从那里购买了*人寿的保险，我不仅感觉到了*人寿保险公司的管理卓越，领导有方，品牌知名度高，值得信赖，而且感觉到*人寿保险公司的员工素质高、服务热情周到，尤其是，为人特别朴实，待人非常真诚，专业知识更是过硬。

他总跟我说，能有今天的成就离不开我的支持，因为我是他的第一个客户，正是因为我的信任与支持，才让他有信心在这行走下去。原来听到这此话，我还不以为意，认为这有什么喳。是你的热情和过硬的专业知识才让我选择在你手中购买保险的。可就在今天，当我来到表彰会现场，看到在*人寿取得的优异成绩，作为他的第一个客户，我看着他从一个什么都不懂地新人到行业楚翘，我才真正体会到他说的信任与支持对他而言意味着什么。对于他能有这样的成就，我由衷感到自豪。

同时，在这儿我也想借此机会告诉，你的成功纵然有我的支持，但与你自己付出与努力分不开的。我希望能继续努力，给更多的人送去保险，我也衷心希望能取得更大的成绩，更希望各位今天参会的朋友都能成为客户，感受到热忱专业的服务。

最后祝各位朋友身体健康、家庭幸福、祝表彰会圆满成功，祝*人寿保险事业蒸蒸日上！

保险公司领导发言稿开场白台词篇五

我曾经是一名老师，在我们本地一所比较有名的小学担任高年级语文教学及班主任，我勤勤恳恳为教育事业奉献了我20xx年人生最好的时光。可是学校并没有给予我什么说法，在我觉得入编无门的情况下选择辞职重新寻找适合自己的工作。

在我最迷茫的时候，不知何去何从时，我在网上不断的发求职信息。终于被我的师傅李主任带入了平安，在此先谢谢我的师傅以及师傅的师傅曹主任和我的美女领导酃红仙课长！

对于保险我并不陌生，我哥哥应该是第一代保险人了，他毕业于上海金融国际保险系，91年分配进入中国人寿，一直到至今。他曾多次要求我去中国人寿，但是虽然我在他的潜移默化中有点了解保险，但是还是无法接受它的展业的模式以及不能真正了解寿险的功用与意义。于是一次次拒绝了他。至今，我哥哥每次看到我都会夸张的叫我一声光荣的人民教师啊。那音调绝对拖出老长老长的。

谈到人寿保险，对它的了解还是比较抽象，虽然早期也购买了一些人寿保险，那都是在熟人的面子攻势下购买的。对保单的条款，以及保险责任一点不懂。

真正的思想转变应该是在20xx年的十一月份，我参加了新人班培训，认真学习了“中国平安人寿”的发展历程、经营业绩、发展远景以及《保险法》，使我逐步认识并相信了公司的实力。听了“寿险的意义与功用”的这节课后触动很大，才清楚地了解到人寿保险的真正含义，人寿保险通俗的理解就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，它保障我们及家人在风险事故发生时可以得到大笔的急用现金，补偿经济损失，保证生活来源，维护人生尊严。特别是在当今社会中，风险无处不在，无孔不入，无法预料天灾人祸，旦夕祸福，而且人人都有生、老、病、死、伤、残等等说不完、道不尽的风险。那我们如何进行规避及减少各种风险带来的苦痛与伤害咧？这时我明白了人寿保险才是我们最科学、最合理、最安全、最省心的转嫁风险的选择，同时也深刻了解到我们人人都需要保险。再想想身边一些人和一些事，就在我入司不久后，我老家两个老村民因车祸相继离世，因为他们没有投任何保险，留给了妻儿无限的悲伤，也使这两个家庭完全陷入了困境。此时我在想：假如他俩投了充足的人寿保险，他们的妻儿最起码能保证生活来源，毕竟逝者已逝，

而生者还将继续生活。而对于这些既没有交通意识又没有保险意识的村民来说，我觉得我作为一个保险人，任重道远啊。与此同时，我的另一位好朋友的女儿同样在放学的路上被车撞了，生命危在旦夕，因治疗及时在某医院花去医疗费用8万余元巨资，这对于一个正处于创业阶段的小家庭来说，无疑是沉重的负担，然而幸运之神仍然眷顾着这个家庭，仅仅因为孩子在学校投了50元的学生平安保险，一切经济困难都迎刃而解，可以说这个家庭的幸运之神就是保险。因此我要做有准备的人，结合自己的实际情况，首先为自己及家人做全保障，为家庭添加一份关爱和责任，因为我深信人寿保险一定能帮我解决我的后顾之忧。

既然了解到人寿保险这么重要，那么我感觉我有必要也有义务告诉我的亲朋好友以及我所熟识的所有人，为他们的家庭送去保障，这就是我成为寿险代理人的初衷。如今我成了一名寿险代理人，更有责任为他们送去幸福，挽救生命。这就需要抱着自信、诚信、乐观、爱心、耐心、行动的心态，抱着造福他人、成就自我的理想，按照做事先做人的原则，主动与他们接触、沟通，传播保险理念，用自己专业的保险业务知识为客户进行需求分析，制定完整、准确的寿险计划书，以满足人们购买保险的需求。在满足客户风险保障的基本需求的基础上，使用各种金融工具及投资工具为客户提供更好的理财需求，满足人们追求高品质生活的愿望，以实现客户与自我的双赢。

沙漠里的人最想看到绿洲，而我们的寿险就是你想看到的绿洲。

我叫，来自**区客户服务部，我今天演讲的题目是：让一线无忧□20xx年2月份我入司到泰康人寿保险股份有限公司分公司业务处理中心至今，一直从事客户服务工作。只因入司时间短，需要掌握的专业知识多。为了配合其他其他岗位工作的顺利进行，我不断的学习、不断的积累，慢慢从中学习到很多的基础业务知识，同时也提升自己面对突发疑难问题的

处理手段，丰富了自己对业务处理的综合水平。提高自身素质，牢固树立优质服务的意识和高尚的职业道德，提高工作效率，以便提高业务处理技能，完善客户服务工作。我一丝不苟、认真、仔细，不让自己的工作出现任何的差错。同时，对于其它相关环节岗位的职能和工作，也要加强基础知识的掌握和认识。在面对客户对于缴费以外的业务咨询，准确、专业的为客户排忧解难，做一名综合即专业的客服人员。在做好基础业务知识的锻炼下，培养自己爱岗敬业的涵养。

干好一个工作，只有自己首先热爱这个岗位，才能充分发挥自己能力，为客户做好每一件事。每天以微笑的心情、以专业和真诚，服务于客户。我热情、我大方、我周到，让客户高兴而来，满意而归。做到不断改进，完善服务，为树立公司优质文明服务建立良好的形象。遵守公司规定，加强自我的管理意识，严格要求自己，以更好的工作状态，让领导满意。使自己成为一名合格的业务管理人员！

作为泰康人寿郑州本部的一名内勤员工，肩负在我们身上最大的使命就是一切工作以业务发展为导向，公司的荣誉为前提，不影响业务代表的利益全心全意的作好自己的本职工作。

首先从自身来讲，我们要提高自我的学习动力，提升自己的专业技能，快速全面获取信息和知识，符合时代发展要求更新观念的能力，及符合实际有利于推动发展的创新思维能力。只有我们不断的学习创新，提升自己的综合素质，我们才能把我们的专业发挥在实处，用我们所拥有的专业知识为客户和业务代表服务，，同时也能提高我们的工作效率。和我自身的岗位相结合，投保规则、投保单填写的不断更新及险种的责任，保单的审核受理核保出单，问题件的处理的流程，及时的上早会宣导，都是我在工作中所要学习和不断反思的工作范围。通过自己的努力，尽可能的使保单的问题件将至最低，，减少问题初审 差错率及受理差错，提高保单的出单时效，在工作中，全心全意的为营销，为业务一线服务，尽到自己的义务，为一线伙伴作好后勤工作，让他们无忧无虑的在业务

一线上冲锋陷阵，无后顾之忧。再次，我们应该具有高度的执行力，对个人而言，执行力是“流程、技能和意愿”的统一。想好了，说好了，答应了我们就一定要主动的用行动来执行，并且要做到快和准，并且做到“心中有大，眼里有小，手头做细，敢于承担责任”。“快”就是要求我们迅速的行动，迅速的执行，及时的了解客户和业务伙伴的需求，及时的拿出办法去满意客户和业务代表的需求；“准”就是我们要做正确的事，正确的做事，拿出的办法一定要有效。工作有缓急之分，但是所有我们要做的工作都是重要的，业务代表，客户及我们在一起共同工作的伙伴所交代的事情我们都要做到认真对待，不随意推给他人，尽自己最大努力完成，如果我们不能够完成的也一定要放在心上询问他人，这样不尽可以丰富我们业务其他领域的专业知识，而且对于客户来说，也可以尽显我们专业的服务水准，收到他人的好评。

最后，就像我们的员工宣言所讲，我的薪水来自于客户和业务代表，我要用对待家人的态度，用发自内心的真诚和体察入微的服务对待客户和业务代表。我的岗位、荣誉和尊严来自于公司，我要像关心自己的家庭一样关心集体，并积极成为学习型组织的一员。我所处的这个时代充满了变化、竞争和挑战，我随时落伍和被淘汰，我必须学习、自省、创新，决心捍卫团队荣誉和泰康品牌，用自己的城市劳动创造价值，回馈社会，为民族保险业的发展和人民的幸福安康风险力量，和泰康人寿共同成长！做到真正让一线无忧！