

最新保险公司领导讲话稿万能 保险公司 领导讲话稿(优质8篇)

征文是一种公开透明的方式，能够为大众提供参与和发声的机会。写作征文时，要注重文采和个性的展示，不拘泥于刻板的写作模式和格式。通过随机选择一条：

保险公司领导讲话稿万能篇一

女士们、先生们、朋友们：

大家好！喜逢xx之际，为感谢社会各届人士长期以来对xx保险发展的关心和支持，今天□xx保险“与财富有约，成功人士财富论坛”在美丽的xx隆重举行。在此，我谨代表论坛的主办方——xx□对前来出席论坛的各位嘉宾和朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！各位嘉宾、各位朋友□xx保险作为中国保险市场的领航者，我们一直致力于为广大客户提供最出色的产品与最优质的服务。目前公司总资产超过xx亿元，为实现中国xx寿险“诚信天下稳健一生追求卓越”的核心价值观理念，我们特为xx市社会各界的成功人士打造“与财富有约，成功人士财富论坛”高端商务交流平台。此次“财富论坛”我们特别邀请了国内权威的理财专家，他将为参会的各位嘉宾提供财税规划、风险的规避，企业经营以及资产保全等各方面的信息及建议。可以说，这是一次富有建设性的盛会，更是阐释着最新投资理财观念的发布会。

20xx年，突如其来的两场特大灾害及百年未遇的国际金融危机给国际国内经济金融形势带来的急剧变化，让更多的民众意识到了合理有效的’理财规划与风险规避的重要性。当然，在三年的灾后重建中，国家及对口帮扶省市的全力扶持，使我们xx各行各业都拥有了更多的发展契机□20xx年，随着经济的企稳回升和国家十二五发展规划纲要的出台，我相信，我

们xx还将会拥有更多更好更新的发展契机。也就是在这样一个新的发展契机开局之年，越来越多的成功人士再一次将投资的眼光转向到如何合理有效的进行理财规划与风险规避。

我们愿与社会各界的成功人士一道共享新规划，共谋新发展，共铸新辉煌。在未来的快速、高效发展的征程中，保险将始终坚持以“诚信天下，稳健一生，追求卓越”为核心价值观，坚持可持续价值增长，为全市人民实现小康和构建和谐社会作出积极的贡献，更为我们金融保险事业的快速发展尽心尽职。独学而无友，则孤陋而寡闻。女士们，先生们，让我们以峰会为纽带，不断加深彼此的了解和友谊；以互信为原则，不断扩大共识与认同。我相信，在各位嘉宾的共同关心和支持下，中国保险业的发展必将掀开新的历史篇章。我更坚信，在我们共同努力下，我们有条件有能力创造更加美好的幸福家庭和养老生活。最后，祝本次“xx”圆满成功！谢谢！

保险公司领导讲话稿万能篇二

尊敬的*总、*总，各位同仁：

大家好！

普兰店支公司自20xx年 2月初开始筹备，在总经理室的正确领导下，市公司个人保险部及市公司各部门的大力支持下，认真贯彻执行总、分公司个险渠道各项工作要求，历时两个多月，于4月28日正式开业。截止12月12日，共完成期交保费470万元，在册人力达到199人，业绩、人力均取得了较好的发展，下面就将普兰店支公司全年的工作汇报如下。

三位部经理到位后，依托公司基本法优势，结合聘才计划和星火计划，以“一对一”、“一对多”的增员方式，大力引进同业优秀人才。4月28日开业时，队伍管理架构基本搭建完成，实现人力62人。并在5月16日，成功从同业公司引进一支绩优团队，搭建成徐铭晨经理带领的第四营业部。到目前为

止，一部人力达到46人，二部人力达到44人，三部人力达到70人，四部39人。总人力199人。

成绩的取得离不开各级主管的辛勤付出。三部经理王庆海身体不好，但是他克服了种种困难，取得了骄人的成绩，所辖部是普兰店目前最大的，最优秀的一个部门。从3月13日开始筹建，至12月12日在册人力达到70人，累计保费234万元。为了便于开展工作，王庆海经理买了一辆二手汽车，至今已行驶了五万五千多公里。三部的主管秦玉清，谷玉华，在国寿都是多年精英，每年都是国寿“108将”之一。通过反复沟通，加盟人保寿险。他们在国寿很少参加早会，从不参加培训，但来到人保寿险，每天都坚持参加早会，为了团队的成功，默默的奉献自己。郭洪和是沙包镇的高级主任，更是投入了全部的精力和财力。为了团队的发展，称得上是尽心尽力，从沙包到普兰店，来回有二百五六十公里，但他坚持参加公司晨会，每周至少来公司三次，从来没有抱怨过。

在这里我对王庆海经理及三部所有的主管及业务伙伴的辛勤付出表示衷心的感谢，谢谢你们！

一部经理任爱琳，在原公司是一位非常优秀的主管，团队人力达到30多人。在选择面前，毅然放弃了安逸的工作环境，为自己的选择付出了全部的心血。任经理家庭条件非常优越，但是为了团队的发展，她吃了很多的苦。陪同属员在乡下增员，从未做过人力三轮车的任经理第一次尝试；陪属员去乡下讲保险，为了节省时间，跟属员一起翻山、穿越灌木丛，身上被刺的伤痕累累。创业初期正值春节期间，任经理为每位属员及她们的增员挨家挨户送去了礼品，这些，都是她自己的积蓄。一部的高级主任姜美秀，是个增员高手，也是业绩高手。直接增员人力已达13人，个人保费已达178003元。高级主任宋丽娟，放弃了同业公司才给装修的二层楼的独立职场，选择了创业，团队增员人数已达10人。

四部是成立相对比较晚的一个部门，在徐铭晨经理的带领下，

目前人力已达39人，增员还在不断的进行中。在人力快速发展的同时，四部的保费也在高速增长，5月份当月实现保费43346元，至12月12日，实现保费62万元，真是业绩增员两不误。四部的蔡万胜高级主任，是一名业务高手，以前从来不想走组织发展，来到公司后快速进入角色，目前已成功增员8人，引进业务主任一人。还有高永军，焦丽萍等主管，在同业都是非常优秀的业绩高手，加盟人保寿险之后，都能很快的融入角色，为团队的发展贡献了自己的力量。

正是有了各位部经理、各位主管、各位伙伴的辛勤付出，我们普兰店才有了如此辉煌的成绩，谢谢大家！

4月28日，是普兰店公司开业的日子，在抓好增员工作的同时，作好业务宣导工作，“为公司献礼”成为每一名销售人员的口号，结合市公司的企划方案，制定了公司自己的企划，一举实现保费33.5万。

5月份是公司正式营业的首月，实现规模保费19.5万元。

20xx年第三季度是普兰店支公司发展关键的一个季度。是支公司开业以来第一个自然季，正赶上市公司大力推动和-谐人生万能险销售，我们抓住有利时机，结合xx市公司推出的“夏日烽火，挑战新高”的业务竞赛方案，大力宣导万能险，营造出了良好的营销氛围。同时，充分利用公司的资源优势，适时召开了5场产品说明会，场场火爆，取得了良好的效果，拉动了公司业绩的增长，同时也让广大营销员增加了收入，增强了信心。在支公司内外勤的共同努力下，我支公司提前完成了全年的保费任务，并在在“夏日烽火，挑战新高”的竞赛中荣获“万能险销售优胜单位”称号，并获得大连分公司颁发的荣誉锦旗一面。

纵观全局，我们可以很自豪的说，我们不只是在大连分公司做得好，在全国也是名列前茅的。在总公司的20xx年“亮-剑行动”——优秀营销服务部争夺赛中，我支公司以470万的业

绩名列前茅，远超总公司设定的280万元的标准，获得总公司奖励的笔记本电脑、投影仪等办公设备。

王庆海经理带领的三部，在总公司20xx年“亮-剑行动”——百强明星团队角逐赛中，以目前保费229万的业绩远超总公司设定的100万的标准，在b类机构中名列第一，获得总公司奖励的台式电脑、激光打印机等办公设备。

三部高级主任秦玉清，在总公司组织的“我为奥运加油”的奥运门票竞拍活动中，以100万元的保费目标勇夺xx市分公司的标王，获得奥运门票一张，亲赴北京观看奥运会比赛，并获得总裁室接见，参加总裁荣誉宴，与李良温总裁合影留念。并在以后的业务中，率先以100.1万的保费在全系统内首个达成竞拍目标，兰亚东副总裁亲自签发贺电祝贺，为xx市分公司，为我们普兰店支公司，在全系统内赢得了荣誉，展现了我们普兰店人的风采！

辛劳伴随着喜悦，付出终得到回报，回首20xx□掌声和荣誉已经升腾，精彩被存于史册，今天，又是一个辞旧迎新的日子，又是一个重新起航的时刻。伙伴们□20xx年已经悄悄向我们走来□20xx年的精彩正在向我们召唤□20xx年将是特别的一年，将是灿烂的一年，将是我们为之奋斗的一年，也必将是再创辉煌的一年！

20xx年的开门红，将为我们奠定全年胜战的基础，打好开门红，是我们全年工作的重中之重，我们支公司接到大连分公司的开门红任务是160万，我们普兰店有这么优秀的主管，这么优秀的伙伴，160万不算什么，我们的目标是必保160万，挑战200万！

保险公司领导讲话稿万能篇三

银保渠道各位将士们：

大家上午好!

今天非常高兴能见到全市银保渠道的各位销售精英们。首先我代表公司党委、总经理室向大家一年来的辛勤付出表示衷心的感谢和最诚挚的慰问!大家辛苦了!

12月1号,全市个险渠道进行了启动。今天银保渠道和团险渠道也在这里隆重举办20xx年“开门红”的出征启动。银保渠道销售队伍是一支新型的队伍,从全行业、全国、全身的发展趋势来看,这支队伍未来的发展潜力非常巨大。我记得产寿险96分业经营以后,我们在市场上招募了第一批营销伙伴。这批营销伙伴后来大部分人都成了管理人员、区部主管。而今天我们在座的150多位银保渠道的精英们也一样,未来,在你们当中,肯定会有一大部分人将走上管理岗位,走上营销主管的序列。正如伟人毛主席说的“星星之火,可以燎原”!因此,今天我们要做的就是:坚定信心、心怀理想,脚踏实地,扎实行动,在大舞台上好好奋斗,开创我们人生事业的新天地!

今天,借这个机会,我想谈三点意见,供大家参考。

一、咬定任务目标不放松 发展是当今时代主题!是全国、整个保险行业的主旋律! 1

作为每一个单位、每一个精英主管、每一个个人都必须要紧跟时代主题,紧跟行业发展的步伐,主动作为、勇于担当!否则,你将会被时代无情地淘汰!

因此,我们必须要以此次启动大会为契机,进一步统一思想、超前谋划、主动出击,赢得20xx年发展的主动权。赢在了“开门红”,就赢在了20xx年!团队层面:目前,全市银保渠道理财经理队伍和客户经理的队伍还比较弱小。这对于在座各位而言,既是挑战,更是机遇。希望大家能够“两手抓,两手都要硬”,既要业务做的好,更要走组织发展的道路。学会管

理团队，在舞台上争取更大作为！精英层面：我在个险启动会上提出，??期间，我们要用5年左右的时间着力打造一批中产阶级销售队伍(即年收入能达到5.37万-16万人民币的销售精英)。分解到每一年，即每一年要打造20%的中产阶级销售队伍。我们各位可以对照一下自己的现状，看一下自己离中产阶级还有多远?怎样在公司的帮助下实现中产阶级的目标。

爱默生说过：?一心向着自己目标前进的人，整个世界都会给他让路。?

在这样一个更多变化、更多挑战，同时有更多机会的时代里，你选择什么样的目标，就会有怎样的成就，就会不一样的人生！

二、誓进第一梯队不懈怠

亚洲第一激励大师陈安之说：?当你成为行业第一名时，财富和荣誉挡都挡不住?。?第一名?这个词语是具有诱惑力的。但是我们可能在想为什么要做?第一为什么要给自己那么大压力?在这里我想用几个事例回答大家。

刚刚过去的亚运会，我想大家可能都记忆犹新。广州亚运会上最激动人心的莫过于颁奖时刻。数名获奖者同时站在奖台上，但奏响的却只能是冠军所属国家的国歌！

因为第二并不重要！

虽然很多时候，第二名和第一名很可能只有一点点微小的差别，比如在1992年巴塞罗那奥运会上，女子跳高第一名的成绩是2米05，第二名的成绩是2米03，但就是这一点，却造就了天壤之别！

在世人的心目中，王者只有一个！

当然，我们并不要求每一个伙伴、每一支团队都能做第一。但是争第一的心态一定要有。因为态度决定一切！如果我们有了争第一的心态和决心，也许，到最后仍旧不能得到第一，但却能得到第二或者第三。如果没有争第一的心态，那么可以肯定的是，我们永远也得不到第一，即使第二第三也将与我们无缘。

已经成为“第一”的代名词，“第一”这个名词已经融化在我们每一个x人的血液里，我们只能做“第一”！

三、捍卫“排头兵”旗帜不动摇

为什么要提出“排头兵”这个概念。因为正是因为这面“排头兵”旗帜引领了几年的跨越发展。而这面旗帜已经深深扎根，并且需要每一个x人用实际行动去捍卫，去守护。因此，我说“捍卫‘排头兵’旗帜不动摇”！

今年在座各位必须要转变一个观念，那就是“自己是自己命运主宰”，“我们是在为自己而工作，为自己的人生而奋斗”！因此，我说“20xx年开门红出征，不仅是公司的出征，正是为我们自己出征！”

柴田禾子，可能大家都听说过，她是日本保险销售冠军，世界最顶尖的寿险从业人员。她拥有世界吉尼斯世界记录，她一个人业绩，可以抵八百零五个推销员的总和。这个柴田禾子，记者曾经问她，他说：“请问你一天拜访几个顾客？”柴田禾子一天拜访——各位仔细听着——拜访三十位顾客。一般寿险从业人员一天拜访的顾客可能不超过五位，假如他真的拜访五位的话，柴田禾子一天，顶他六天的工作量；一年，这个人要做六年；柴田禾子做五年，这个人要做三十年；假设柴田禾子做三十年的寿险，这个人要做一百八十年，才会有同样的业绩。所以成功的人，他不是比你聪明，他只是以最短的时间采取了最大量的行动。

只要我们勤奋努力，拥有必胜的信念、豪迈的激情、扎实的行动，就一定用自己的努力，换取无悔于社会、无悔于自己的人生！

各位销售精英们，人生如梦。中国第一个乒乓球世界冠军容国团有句名言，人生能有几回搏？人这一辈子，未必能赶上一次大的挑战。挑战就是机遇，在座的各位都很幸运，赶上了保险业快速发展而有富有挑战的时代。再过20xx年、20xx年，想大干一场未必找到机会了。因为那时的人，面对的将是比较定型的经济和社会环境，中国也已经进入到了小康社会，比较少见今天这样的启动与决战了。

因此，我们一定要拿出勇气与智慧，以忘我奋斗的精神，使出“浑身解数”，为，为我们自己生活的幸福，好好拼搏一番，交出一份无愧于时代，无愧于公司，无愧于自己的答卷！只要我们始终保持这种旺盛的精神状态，以一往无前的勇气、永争第一的拼搏精神、不达目标誓不罢休的状态，20xx年“开门红”就一定能够大发展、大兴旺！20xx年“开门红”我们一定能够逆势而上！20xx年排头兵的大旗一定能在全省的上空高高飘扬！

谢谢大家！

保险公司领导讲话稿万能篇四

尊敬的贾总裁、银保系列的各位精英：

大家上午好！

首先，让我们以热烈的掌声欢迎今天亲临启动会现场的贾总裁一行。

日月开新元，天地又一春。在这个辞旧迎新的猪年岁末，我

们掀开了泰康人寿河南分公司银保历史上的新篇章，写下了河分银保发展史上最为浓重的一笔。昨天，我们成功摘下银行保险“规模、期缴”双达成的桂冠，继续领跑全系统。在此，我谨代表分公司总经理室向大家表示最热烈的祝贺和最诚挚的感谢。

20xx年，我们在总公司“以价值为导向、发展大个险、建设大分公司”的战略指引下，规模、期缴齐抓共进，保费平台实现新跨越。截止12月21日，我们共实现保费收入87.7亿元，稳居系统第一，市场第二，今年有望跨越90亿新平台。同时，我们在价值的创造上稳步向前。截至12月21日，大个险累计实现保费收入11亿，全系统第一，提前两年完成了新三年战略的10亿大个险目标。

平台的跨越，价值的提升，离不开银行保险的巨大贡献，目前银保新契约规模保费已突破65亿，期交达成7.5亿，圆满实现规模、期交双丰收。此外□fic也表现不俗，一举突破千万平台，累计承保1046万。银保续期突破2亿元，13个月继续率达90%。银保二开也有效展开。银保的蓬勃发展，为河南分公司早日实现“百亿分公司、十亿大个险“的目标做出了巨大的贡献。

河南分公司银保的全面胜利，离不开总公司贾总裁的战略指引，离不开分公司陈宝芝总的正确领导，更离不开全体银保将士的辛勤付出。你们永争第一、精诚团结、无私奉献、勤勉专业的精神是分公司银保制胜的法宝，值得河南分公司全体伙伴去学习、去发扬。河南分公司为有你们这样一支钢铁之师感到骄傲和自豪。我再次代表分公司经理室对你们取得的成绩表示由衷的祝贺，并对你们的辛勤付出表示真诚的感谢！

20xx年，又是新的起点，更是新年的起始，我们要用新思维去坚定不移的推进新三年战略，用新格局去谋划新年的宏伟蓝图，用新跨越去实现新年的伟大目标。要继续坚持

以价值为导向，以营销为核心，发展大个险，建设大分公司；坚持以客户为中心，严抓基础管理、基础建设、专业化经营。力争成为系统内总规模第一、大个险第一、价值贡献最优的大型分公司。

对于银保系列，就是要积极响应总公司的号召，要快速积累客户，尤其是优质客户，快速实现客户价值最大化；要大力发展期缴[fig]银保二开；要进一步强化专业经营，完善销售培训体系，夯实队伍基础；要进一步强化系统运作能力，推行标准化管理、精细化管理。从而为早日实现“三好”公司做出应有的贡献！

我们相信，在贾总裁高瞻远瞩的战略指引下，在分公司陈宝芝总的带领下，在全体银保将士的团结协作下，河南分公司银保一定会在新三年的发展中不断前行、不断突破、不断跨越，创造一个又一个奇迹，抒写一个又一个辉煌。

今天，我们将再踏征程，让擂响的战鼓成为我们冲锋的号角，让我们以中原儿女特有的豪情，奋马扬鞭在20xx年开门红的战场，共同收获一个金光灿灿的开门红！

谢谢！

保险公司领导讲话稿万能篇五

尊敬的各位来宾、位各同仁：

大家好！

在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情站在这里，和大家共同度过这个愉快而难忘夜晚。

首先，我想对公司营销部的所有同事们致以最真诚的感谢，

因为你们每一个人的努力和付出，因为你们对工作的尽心尽责，全力以赴，我们才能取得今天的成绩。你们辛苦了，谢谢你们！

其次，我谨代表营销部全体同事对公司其他部门的协助表示感谢，没有你们的帮助，我们可能不会如此顺利的获得现如今的成绩。希望接下来的日子，我们能够一如既往的保持这种默契的互助精神，当然，我们在其他部门同事需要我们帮助的时候会提供的支持。

回顾过去的一年，在刚开始接到销售目标的时候大家脸上不可思议的表情，到后期为了达标拼尽全力、通宵达旦。终于，我们在最初零客户储备的状况下，实现了__地产项目销量的目标，成为__人气、瞩目的项目。可以说这是一个奇迹，一个万达速度的奇迹，一个城市商业变革的奇迹，更是每一个__万达人自我超越的奇迹。

过去的一年，公司的同胞们都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，让我们的项目在__一炮而红，从营销中心开放到各个产品开盘再到领导视察、工地开放日等，万达每一场活动都是人气爆棚，座无虚席。除了销量的成绩，在与__其他企事业的联谊上，我们也博得满堂彩。银行、保险、医院、商会、茶协等，我们用最真诚的态度结交广大荆门有识之士，希望在未来的日子里能够合作共赢。

盘点过去，展望未来。在新的一年里，我们将面临更多的困难和挑战，宏观市场转入了机遇期和变革期。在市场竞争激烈、国家调控不利等多重压力下，我们将面临更严峻的考验。但我们会顺应新形势、新变化，加强管理，拓展市场，最终顺利实现全年目标和任务。我们会充分利用公司现有优势，挖掘资源、整合资源，进一步拓展市场，突破销售瓶颈，在集团领导的支持下使公司的品牌形象进一步深入人心，以促进最终销售。

鲲鹏展翅正此时，扶摇直上九万里，是因为底蕴深厚的天池与万千股雄风托负起它的巨大翅膀。万达就是托负起我们在座每一位巨翅的千万股雄风，当然万达也会因为巨翅的翱翔而更加遒劲有力。志存高远的万达人将用自己的智慧与勤奋支撑万达的展翅腾飞，万达愿与所有志在未来的追求者和实践者一道，智慧博弈，竞合多赢，精诚合作。我相信，在不远的未来，所有与万达共同奋斗过的人，都会带着骄傲去回味每一个我们共同打拼的日子，并自豪的说：我们创造了荆门的商业传奇，我们助力了荆门商业从平凡走向卓越的新航程！

最后，在这辞旧迎新的日子祝现场所有的同事朋友们新的一年，工作顺利、身体健康、阖家幸福、新春愉快！谢谢大家！

保险公司领导讲话稿万能篇六

同志们：

刚刚召开了四大战役表彰大会，如此骄人战绩，完全依靠于所有同志们的奋勇拼搏！再次向你们表示祝贺！竞赛至今，我们共实现标保亿，较去年同期实现了%的增长，代理保险近2年实现了长足的发展。x月x日，也就是下周五，xx保险江苏分公司将正式开业，此次开业初期选在xx进行试点展业，因此我们今天在这里召开xx人寿试点展业动员会。对于xx人寿的成立，我简单谈下看法：

一、代理华丽转身自办

首先，我们要正确认识xx人寿的成立。xx人寿的成立，是xx集团公司和xx人寿总公司的战略部署，是全省系统的“二次创业”，这是即银行成立后，又一次良好的发展机遇。各单位要站在整合资源、深化服务“三农”内涵的战略高度、要以大局观正确认识xx人寿成立对于系统的重大意义。xx人寿与

我们目前合作的保险公司有很大不同，以前我们发展保险业务叫做代理保险业务，仅仅帮保险公司卖卖保险，收收手续费。即将成立的xx人寿是我们自己的保险公司，这是实现实现从代理保险到自办保险的重大转变，是系统在金融领域的又一大改革。

二、拓宽发挥渠道、提高收入规模

这几年，代理保险业务发展迅速，从20xx年1.67亿到20xx年10亿的规模，已经翻了2番多，代理保险业务收入占比也不断提高，从20xx年4.4%提高到目前%。在刚刚召开的职代会上□x总明确提出20xx年代理保险业务规模要上20亿，代理保险业务收入要占总金融业务30%。我们要切实加快发展方式的转变，实现跨越发展，发展保险业务无疑是最为直接和可控的途径之一。因此□xx人寿开业也是顺应业务趋势与业务发展需求的。此次xx人寿上线，将进一步丰富我们合作的保险公司，丰富产品线，提升代理业务手续费收入。

一、整合企业资源

长期以来，之所以能占据银保业务的主渠道，是因为保险公司看中的是品牌，是在老百姓心中的地位。代理保险与其说是卖保险，不如说是卖客户资源。做代理保险，大多是从储蓄客户中挖掘出保险客户，但这些客户的资料、保险的营运、后台管理等全在保险公司内部掌握和运作，我们的客户很容易被这些保险公司挖走□xx人寿在市、县层面不成立独立的分支机构，都要复用xx企业的资源，因而今后xx人寿市、县层面的客户资源也将一直留在我们xx企业。

三、强化品牌优势

我们以往合作过很多的保险公司。在合作关系结束后，曾在购买过保险客户也曾遇到这样那样的问题，在兑付、退保等环

节，遇到部分保险公司的后期维护不到位，不及时的现象，往往把我们的客户给得罪了。这样不仅仅造成了客户流失，更是砸了这块百年品牌，降低了在客户心中的地位以及信任度。xx人寿的成立，统一了xx企业与保险公司的品牌融合问题，也是对xx品牌的完全发挥！

对今后xx人寿的发展，还要再提如下要求：

一、树立“优先发展”理念

xx人寿保险业务开办后，各单位要牢固树立“xx人寿是自己的保险公司”理念，把发展xx人寿保险业务放在优先位置，确保20xx年xx人寿销售占比不低于22%，推动全区xx人寿保险业务健康发展、快速发展、迅速做大规模。

二、全网发力，快上规模

为促进开业初期保费快上规模，开业首月保费规模要达到1800万。各单位要提前做好工作部署，积极邀约客户，大力开展宣传工作，开业一周各单位要力争所有网点实现100%的出单率。

二、防范风险、合规经营

各单位在保险业务发展过程中，务必严格执行监管部门各项要求，贯彻落实代理保险及xx人寿保险业务的各项业务规章制度，确保依法合规经营，防范业务风险，提升服务质量，促进全区xx人寿业务持续、健康发展。

这次xx人寿在试点展业，无论对于xx人寿，还是我们xx企业均是一次重大的发展机遇。我希望各单位高度重视这项工作，认真按照市局关于xx人寿上线工作部署开展各项工作，抓好xx人寿的开业工作，积极推进xx人寿在本辖区内的的发展。

保险公司领导讲话稿万能篇七

各位新伙伴：

您们好！

欢迎您们参加中国人寿保险股份有限公司xx分公司2011年第五期《星火燎原》创新班学习，在此，我代表中国人寿xx分公司党委、总经理室对各位的到来表示热烈的欢！同时，也祝贺大家有机会和人寿保险这个新兴的、最具有发展潜力的朝阳行业结缘。

的时候，她会为您排忧解难。人寿保险事业，是一份充满了神圣、充满了爱心、充满了快乐的事业。年少时，人寿保险的教育金可以帮助莘莘学子顺利完成学业，造就国家建设的栋梁之材；中年时，人寿保险的救助金（如：医疗保险金、意外伤害保险金）可以帮助危难家庭度过难关，构建平安和谐大家庭；年老时，人寿保险的养老金是老年生活的忠实伴侣，是开启晚年幸福乐园的金钥匙。

曾经有这样一句话说：人寿保险的推销员是神派到人世间的幸福使者，他们推销的人寿保险就是把幸福送给千家万户，把快乐带给每一个人，让生命活得更有尊严，让爱心布满人间。

各位伙伴，中国人寿有了您们的加入，将会有更多的人民群众、更多的社会家庭受到人寿保险的绿荫庇护，您们也将会在更多客户的感谢中、赞美中获得成功，创造您们的辉煌人生！

中国人寿是中国市场上最悠久的人寿保险公司，有着60年的发展历史和拥有4.5亿客户，经过多年发展，已经成为中国保险行业第一品牌□xx年的品牌价值高达人民币486.67亿元，总资产达7000亿元，业务收入占据了中国人寿市场的半壁江山，

是巡航在中国保险行业的一艘航空的母舰，引领着中国寿险行业的发展方向，她是中华民族寿险行业的领跑者，她以最好的产品、最好的服务提供给客户、回馈给社会。

作为一名合格的寿险营销员，我们要诚实守信、目光远大，既要为客户提供优质的保险保障，也要为自己的事业创造成功的机会。公司一贯提倡“以人为本、走专业化营销之路”，这次培训我们的讲师们将给大家讲授一套专业完善的培训课程，并在今后您们从新人到高级主管的成长过程中，继续给予培训支持；在主管的辅导下，引导您发展的方向，让每一位伙伴最大限度的发挥自身潜能，以实现自己的理想，成为受人敬仰的寿险专家，成为一名造福社会、造福人民的爱心大使。

今天，您们选择了中国人寿，您们的人生里程将进入一个全新的发展阶段，在中国人寿这个大舞台上，公司提供了公开、平等的竞争机制，每位伙伴都可以通过自身的努力实现自己的梦想。制度是公开的，竞争是平等的，但勤奋和努力却是至关重要的，只要相信公司、相信制度、相信团队，“听话照做，相信追随”就一定会成功！

您们来自全区各个不同的地方、从事过不同的职业，或许也有着不同的生活习惯，但是，为了事业发展的这个共同目标走到了一起，所有营销队伍里的伙伴，都要互相关心、互相爱护、互相帮助。“公司是家庭、公司是学校、公司是军队”，这是中国人寿一贯秉承的职场文化理念。在家庭里面，我们要互相尊敬、和睦相处，遵守职场伦理和职业道德，不要为了小事而斤斤计较；在学校里面，我们要虚心学习、戒骄戒躁，不要因为一时的不足和暂时的失败而气馁，也不要因为获得一点点成功而骄傲；在军队里面，我们要严守纪律、维护制度，要保持高昂的斗志，培育顽强拼搏的战斗力和战斗力，要树立不怕困难、敢打硬仗的战斗气概，公司的业绩就一定会得到提升，您的理想就一定会实现！各位伙伴，“观念改变命运、态度决定一切”，这是永恒不变的事业追求理念，

只有自己才是自己命运的真正主宰者，只有自己才是自己生命中的唯一思想家；“感动不如心动、心动不如行动”，这是成功人士长期坚持的行动纲领，要创造幸福生活，要改变自己的命运，必须从改革自己的思维习惯入手。“换一种观念，会换一种心情；多一个思路，会多一个出路”，只要您们确立了目标，明确了方向，行动就是最后的选择。

最后，预祝本次培训班取得圆满成功！预祝各位伙伴学有所成，未来xx国寿的销售精英就是您们！您们是xx国寿持续发展的新动力！

谢谢大家

保险公司领导讲话稿万能篇八

各位同仁，各位为公司作出卓越贡献伙伴，以及各位伙伴家属：

下午好！

把爱心送给每一个人，我们用诚信书写人生；把真情送给每一个人，我们用信念铸就双成。在这天朗气清的午后，在这万家团结的温馨时刻，我们在这里聚首，共同庆祝中国人寿支公司家属联谊会的召开，同时也庆祝我们辉煌的20xx年，和即将到来的20xx年。首先，请允许我，代表公司经理室，向一年来为公司发展辛勤耕耘作出贡献的所有同仁说声：你们辛苦了！向关心并支持营销伙伴的各位家属，表示衷心的感谢，谢谢你们！

寿险是什么？您的爱人每天在外奔波到底忙什么？我想这是各位家属一定想要知道的问题。上帝创造了人类，却没有办法保护每一个人，于是他创造了母亲；而母亲没有办法陪伴孩子一生于是有了人寿保险。当您的家人通过自己的努力给千家万户送去爱心时候；当客户因为您家人的介绍从人寿保险获得

保障的时候;当您的家人通过自己努力撑起家庭另一片天空的时候,各位,您平日里默默地支持没有白费,我要告诉您:您的家人从事的就是这样一份有意义的工作!

刚刚过去的20xx年,是xx公司发展史上极不平凡的一年。全体同仁以崭新的精神面貌,饱满的工作热情,顽强的斗志开展了各项工作。截止12月底,全年保费总收入达x万元。其中,个险首年期交保费收入x万元;中介保费收入x万元;短意险保费x万元;全年共计赔款x万元。这些数字的取得是大家点滴努力的汇聚。成绩的背后,无不凝聚着大家的智慧和汗水,我们的管理人员,面对激烈的市场竞争,可以说是日夜辛劳,体现了较强的拼搏精神;我们的内勤人员,经常放弃休息时间加班加点,也是非常的辛苦;我们的广大员工和营销伙伴们,工作兢兢业业,从不叫苦叫累,反映出很好的大局意识。其实,你们每一个人的辛勤努力和敬业精神都让我感动,也正是因为有了你们□xx公司才有今天这样的发展势头,才能取得这样的发展业绩。与此同时,我们也看到,我们所有的工作都离不开我们的家人的默默支持,我们的家人同样也是我们公司发展的有生力量和功臣!军功章也有你们的一半!在这里,请允许我再次向你们诚挚地道一声:你们辛苦了!公司永远感谢你们!

20xx年,对于xx公司来说,是极为关键的一年。这一年,我们不仅要全面、高质量地完成上级公司下达的各项指标任务,还要进一步注重内涵式增长、坚持走跨越式发展之路。我们是小公司,所以我们可以更灵活,通过大胆创新、特色取胜,让我们显得更精锐;我们要以勇争一流的志气和不断超越的贡献,赢得别人的尊重□20xx年开始保险市场进入一个新的历史时期,群雄逐鹿,竞争加剧;群众的保险意识更加强化,群众对公司的选择和要求也越来越高。在未来的日子,不是群众买不买保险,而是选择哪一家公司的保险。现在对市场还心存疑虑的伙伴,我要告诉你,保险无季节,销售无模式;只有淡季的思想,没有淡季的市场。市场在哪里,市场在你脚下。

你走不出去，你就没有成长的机会，你将永远不知道市场在什么地方!我们肩上的担子还很重，发展的路还很长，希望大家在新的一年里能继续保持这种可贵的拼搏精神和奋发有为的状态，振奋精神，再接再厉，为xx公司的发展历程作出更多更大的贡献，为支持我们工作的家人交出更好更优的答卷。

鼓掌!