

最新保险公司开门红表态发言(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

保险公司开门红表态发言篇一

尊敬的各位领导，各位同事：

现在我代表淮海东路支行做表态发言，今天我们在这里召开的20xx年旺季开门红动员会，让江苏银行淮安分行的全体人员感到了压力，更感受到了责任和动力。听了各条线部门领导对各项指标的详细解读后，让我们对完成旺季开门红各项工作任务充满了信心和决心。我们一定在分行领导层的`正确带领下，变压力为动力，我们有能力、有信心坚决完成分行下达的旺季开门红各项工作任务，为圆满完成旺季开门红的各项工作任务，做出自己的努力与贡献，敬请各位领导、各位同事指导监督！

谢谢！

保险公司开门红表态发言篇二

尊敬的 郑 总、赵 总、各位领导、同仁

大家上午好！

去年的此时，我们聚集一堂，豪情满怀！今年的此刻，我们同样壮志在酬，所不同的是，我们的要求更高，我们的信心更足。2015年国寿财险北戴河支公司有了全新的变化。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实

新机构、全新发展的第一年。我司在中支公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。2015年，我司实收保费 1112万元，同比增长 79%，赔付率为 44%，续保率68%。较好地完成了上级公司下达的各项任务指标。

回首不平凡的一年，心中的感受也有所不同。财险市场是个看不见硝烟的战场，各家公司竞争激烈，一年来我承受了压力，忍受了委屈，一步一步踏实的前进着。

不必说我们强大的队伍，不必说我们周密的准备也不必说我们骄人的业绩，单是凭我们高昂的激情，我们就有指点江山，气吞山河的气势，就有横刀立马，谁与争锋的气魄，去成就我们的光荣与梦想，去实现我们的理想和事业！

我深信，我们的付出会得到公平的回报，我们的才智会有科学的评价！年初不用心，全年乱弹琴！开门敢打拼，猴年任我行！

2016年开门红既是一场真正的硬仗与恶仗，更是一次对队伍的检阅与洗礼，为了确保全面、快速进入开门红状态，我们每天用早会、战报、微信等手段进行全方位追踪与实时报道，树立标杆，激励先进，鞭策后进，让所有内外勤热起来、动起来，采取一切行之有效的措施，深挖客户资源，在2016开门红战役中有所斩获，收入倍增。我们定将全力以赴，奋勇拼杀，以横扫千军傲人气势与坚不可摧之顽强毅力全面达成中支公司下达的开门红目标：必保300万元；争取330万元。

伙伴们，开门红进军的号角已经吹响。让我们共同奋斗、携手并肩，上下同心、勇往直前，我们耕耘，会收获成长，我们思索，会收获智慧，我们拼搏，会收获胜利。

醉里挑灯看剑，梦回吹角连营，又到沙场点兵时，我们必胜的信念没有变，我们胜利的结果也不会变！！

祝各兄弟公司、各团队开门红 成绩辉煌！同时预祝在座的各位领导同仁：

金猴献瑞财源广，银树呈祥花果硕。猴年大吉！

北戴河支公司 张军 2016年1月16日

保险公司开门红表态发言篇三

各位领导、各位同事：

20xx年首季开门红即将拉开帷幕，我支行工作思路为：以存款稳定增长为根本，全力做好营销工作，全面带动各项指标任务增长：

一、认真研究总行关于开门红的各项文件及任务目标，做到人人心中有数，人人肩上有担。

二、强化服务，将用心服务作为服务核心。

三、明确客户群体，以活动为载体，精准发力。

四、以我行电子业务产品为纽带，持续推动存款增

20xx年，我支行将在总行的坚强领导下，全员共同努力下，统筹安排各项任务，确保20xx年首季开门红工作稳步推进，为全年工作打下坚实基础。

银行开门红表态发言

大家下午好！

我是来自营业部的理财经理xx[]我从事银保工作已近两年，首先要感谢公司领导两年以来的栽培与信任，同时也要感谢在

座的`各位伙伴对我的支持与帮助。

在这辞旧迎新的日子里，在公司开门红的时候，我代表公司所有理财经理，作以下表态发言。

保险公司开门红表态发言篇四

各位领导、各位嘉宾，女士们、先生们：

金秋时节，清风送爽，丹桂飘香。今天，第家连锁店——店开业庆典仪式在这里隆重举行。我谨代表xx餐饮有限公司向莅临今天盛会的各位领导、各位嘉宾表示热烈的欢迎和衷心的感谢！向为连锁店建设付出心血和汗水的各位朋友表示亲切的问候！

创建于年月，是以水饺为主打产品，融合西式快餐理念，致力于价格平民化、品质标准化、管理现代化、品牌国际化的中式快餐连锁企业。

千秋伟业千秋景，万里江山万里美。经过全体员工九年多的共同努力和开拓创新，先后在苏、沪、皖、京、鲁、浙、粤、赣、甘、黑、辽等地区开办了近200家连锁店，相继投资五百万元成立了一家速冻食品生产企业，并在印尼雅加达市和澳大利亚悉尼市开办了海外连锁店。

xx店是公司第#家连锁店，也是地区的第#家店[]xx店的顺利开业是xx地区各位领导关怀的结晶，是xx地区广大群众支持的结果。全体员工将不辜负大家的期待，我们将以饱满的热情、周到的服务、美味的产品来答谢xx人民的厚爱，以我们的实际行为xx这座美丽的城市增添流光溢彩的一页。

“有朋自远方来，不亦乐乎”。连锁店开业之后，我们期待各位领导、四方来宾、各界朋友予以更多的支持、关心、重视和理解。同时也希望连锁店全体职员要强化管理，规范运

作，热忱服务，爱岗敬业，尽心尽力把xx店建成市乃至省有品味、有档次、有影响、有效益的一流的中式快餐连锁店。

最后祝各位领导、各位嘉宾身体健康，生活幸福，事业兴旺！祝店开业大吉，生意兴隆，鹏程万里！

谢谢大家！

保险公司开门红表态发言篇五

尊敬的黄总、各位领导、我的事业伙伴：

大家下午好~

时间过得真快，伴着冷冷的寒风我们走到了2xx-x年末。回首不平凡的一年，心中的感受也有所不同。银保市场是个看不见硝烟的战场，各家公司竞争激烈，一年来我承受了压力，忍受了委屈，一步一步踏实地前进着。很幸运的是在我的背后有支持我的强大团队，有关心我的经理室领导和科长，在他们的高度重视下，齐心协力、团结互助，我的三个网点为银邮销售部创下了三千万业绩。

细细品味走过的360天，总结了三点平时工作中的切身体会与大家分享：

“成己为人、成人达己”须从提高服务质量入手，以服务为载体才能与客户之间、银行柜面人员建立相互信任，共同承诺的关系。平时我爱蹲点，只有近距离的接触客户，了解客户的需求，才能更快、更好、更完善地为客户服务，及时有效的服务也解决了银行的后顾之忧，让她们放心安心地开展业务。为了更好地融入到柜面成为她们的朋友，工作之余，我们时常相聚，感情也在一次次的沟通中得到稳定和信任。我平时精心策划，用心安排，走行口大门，进领导小门，上到行领导，下到柜面员工，关系融洽了，一切也就顺理成章

了。

随着寿险市场竞争的不断深入，市场竞争出现主体多元化，渠道多样化，销售模式差异化。在市场激烈地竞争下，不学习就要被淘汰。业务技能的学习，只有在实践中不断地磨练，才会有质地提高。在樊经理、倪经理的英明领导下，我们抛开平时的含蓄与羞涩，积极地参与到产说会当中。几次产说会下来，我敢于跟客户开口了，话术讲起来也不那么别扭了，理论与实践结合起来了，一单签下来给自己增加了信心，也给学习增加了动力。只有自己吃透了产品，到网点才敢大胆地、从容地去说，用自己的专业引导她们说服她们。xx年我们不仅收获了知识，收获了喜悦，更收获了一步步地成长带来的财富。

2xx-x年我们虽取得了骄人的业绩，但每一分保费都来之不易，我们的汗水洒在每条路上，而在我们背后默默支持的经理室领导更是辛苦。每当我遇到困难时，第一时间想到的是领导，是他们及时有效地协调让我们轻度难关；每当我遇到委屈时，第一时间想到的还是领导，是他们殷殷的关怀之情让我们破涕为笑。在中国人寿的几年里，我在公司强大的平台上快速成长，作为银邮销售部中的一员我很欣慰，这个和谐团队带给我们的是家的温馨，这个有活力的团队带给我们的是梦的希望。

客户经理的工作让我知道就是每天“把复杂的事情简单做，简单的事情认真做，认真的事情重复做，重复的事情要有创造性地去做！”2xx-x年我们品尝过的辛酸苦累；2xx-x年我们享受过的幸福快乐，都已珍藏在xx-xx年的记忆中。总结过去，是为了收获更好的未来。但良好的成绩已成过去，并不代表未来。伙伴们，2xx-x年已经悄悄向我们走来，2xx-x年的精彩正在向我们召唤，2xx-x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。人生之旅中，只有坚信明天比今天更美好的人，他才有勇气和才

能大步地去开拓明天。希望在新的一年里，我们会依强大的公司为靠山、依睿智的领导为后盾、依和谐-的团队为臂膀，携起手来为自己的明天用力出击！