# 最新保险公司产说会领导致辞稿(实用10篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-09-15

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。保险公司产说会领导致辞稿篇一尊敬的各位领导、同事们：大家好！首先，我很感激公...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

**保险公司产说会领导致辞稿篇一**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

首先，我很感激公司给我这次升职的机会，让我从普通的业务员的职位升职为业务部门主管，这次升迁令人意外。我想这主要是对团队工作的肯定，肯定了我们的自动自发，团结工作。

我很努力的搜集相关的资料，并且勤于跑市场，积累了丰富的客户资源，这样非常利于我的业务开展，同时能够与团队中的其他成员达成默契的合作。

我觉得我的心态现在还是保持的很好，一直以阳光的、积极的一面面对大家，我觉得急性子和慢性子的是有区别的，但是并不是说慢性子就没有前途，因为慢，要看他怎么慢。如果是慢到每次都耽误事情，那当然不可取，如果是慢到事事胸有成竹，那就是慢的艺术，因为那是一切尽在掌握、自信的表现。

公司对我的升职也再次向每位员工传达与说明了只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报的平凡道理；对于新人，要经的起磨练，耐的住寂莫，机会随时都会留给有准备的人；做为公司的管理层，我们要起到传帮带的作用，传承企业文化，为公司创造更多的效益。

谢谢大家！

**保险公司产说会领导致辞稿篇二**

大家好!

可以说，今天的誓师大会开的很成功，在这里我很受感动，真是感觉千言万语也无法表达我内心的这份感激之情，此刻我只想对大家说：感谢大家3个多月对我们新一届班子工作的支持，感谢你们为公司销售任务达成而付出的点点滴滴的汗水，感谢你们为公司创新发展而付出的智慧和力量。谢谢你们，大家辛苦了!

时间飞逝，我们还未来得及分享20xx年成功的喜悦，新一轮的销售之战又已等待我们去冲锋。20xx年“开门红”对我店而言又将是一次新的挑战，但我坚信我们\*\*\*\*的干部员工已经做好充分的准备，刚才各个团队的表态，让我很振奋，也很感动，更让我看到了希望，也更坚定了我们打赢“开门红”这场攻坚战的信心。

一是广大干部员工要树立爱岗敬业、勇于负责的精神。在这“开门红”的关键时刻，我们广大干部员工，无论在哪个岗位都要牢记肩负的职责，立足本职，埋头苦干，无私奉献，用我们奋斗的激情，进取的潜能，拼搏的精神，去与困难做斗争，去拼下我们9500万元的销售任务。

二是广大干部员工要树立顽强拼搏、奋发进取的精神。目前，我们正处在抢抓“开门红”的紧要关头，这就需要全体干部员工在工作时始终有一种知难而进、奋发进取的坚强意志和顽强毅力。俗话说：“事在人为”。我们只有在精神和观念上超越自我，才能超越过去，实现新飞跃。同时，我们要大力弘扬不断超越、永不满足的进取精神，在困难和挫折面前，不低头、不服输，视困难为机遇，变压力为动力，全力迎战“开门红”。

三是广大干部员工要树立奋勇争先、争创一流的精神。面对“开门红”这场攻坚战我们要争分夺秒地“抢销售”，有胆有识地“战困难”，千辛万苦地“拼市场”，脚踏实地地“创佳绩”。时刻保持不抢抓出销售业绩绝不罢手，不达销售目标绝不停留的韧劲，苦拼实干，争先创优，勇攀新高。我们各业种间要互比互赛，比业绩、比效益，赛销售，赛成绩，要真正形成奋发图强、加压紧逼、你追我赶、互不相让的竞争意识，真正通过我们的努力让“开门红”销售完美实现。

四是广大干部员工要树立背水一战、刻不容缓的精神。首先，在这销售的紧要时刻我们的商品尤为重要，它是我们保销售、创佳绩的重要条件，为此，我们各业种要备好备足商品，打一场有准备之战，打一场势在必赢之战。

其次，在这销售的非常时期我们的服务至关重要，它是我们促成交易、达成销售的必要条件，为此，我们广大员工要苦练服务技能，用我们高超的售货技能、温馨的服务技艺、诚信的服务理念去感染顾客。

决战的脚步不容放缓，决战的信念不容动摇，决战的行动不容放慢，让我们每个人都义不容辞地担负起责任，凝心聚力，群策群力，充分利用各种有效形式，克服不利因素，抢占市场，抢抓机遇，打好这场硬仗，打赢这场苦仗。

我最亲爱的战友们，为夺取“开门红”的全面胜利，让我们切实做到“全店上下高度重视、全员士气高昂、全店干劲十足、全员精神振奋、责任深入落实、计划科学分解，措施真正管用、执行彻底到位、货品准备充足、服务细致入微、技能全面提升、安全严抓细防”，让9500万元的销售目标变成现实，开启20xx年美好的销售新篇章。

最后，在新年来临之际，祝大家以及你们的亲人朋友：新年快乐，身体健康，工作顺利，阖家欢乐!

谢谢大家!

**保险公司产说会领导致辞稿篇三**

女士们、先生们、朋友们：

大家好!

喜逢xxx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!

**保险公司产说会领导致辞稿篇四**

尊敬的各位领导，各位与会嘉宾，家长朋友们，女士们，先生们，大家晚上好！

第一句话是感谢。“穷者独善其身，达者兼济天下”，中国平安保险公司的责任感让我充满温暖。这些年来，我亲眼目睹了中国平安保险公司在发展壮大自己的同时不忘自己担负的社会责任，为和谐社会的建设做出了应有的贡献。20xx年，中国平安公司肩负着“中国平安，平安中国”的使命入住xx县，为数十万xx县人民送来了保障生命财产安全和身体健康安全的理财观念和各类保险产品，并以其真诚的服务态度和严谨务实的工作精神帮助数万户家庭、数万客户建立了利润丰厚、本金安全的理财账户和投资微薄、回报巨大的集生命价值、大小意外伤害、一般医疗费用、重大疾病提前给付、住院补助等为一体的万能、分红、养老等寿险账户，以及车险、财险、工程险、团体险等财产保险账户，切实保障了客户的既得利益，维护了客户通过辛勤劳动所取得的劳动成果，真正起到了为xx县人民脱贫致富奔小康保驾护航的作用。为此，请让我衷心地向这个诚信至上，服务一流的保险公司说声“谢谢”！

第二句要说的也是感谢。中国平安保险公司是一家集保险、投资、理财为一体的金融集团公司，这样宏大的平台，免不了大量人力的支持，也就是说需要大量的工作人员从事这些工作。中国平安保险公司入住xx县以来，先后为xx县社会闲散人员和剩余劳动力提供了上千人次的工作岗位，为解决社会闲散人员及其剩余劳动力的就业问题做出了应有的贡献。同时，也为解决经济困难，收入有限的家庭增加收入出了大力。我是一名一般公务人员，月收入二千多元，前些年更少，仅只千余元，乃至数百元。我的家庭上有老人需要赡养，下有孩子需要培育，仅靠这点收入很难维持家计。为了维持生活，前些年我们在街面上开了一个商铺，夫妻俩拼死拼活经营，也仅仅只能维持温饱。后来因为诸多原因，铺面很难继续维系下去，我们失去了唯一能够贴补家计的经济来源，生活陷入了更大的困难之中。面对这种窘境，妻子千方百计寻找就业机会和赚钱机会，可是就业的机会哪里是那么容易就能找得到的，即便是做个环卫清洁工，也需要托关系，找熟人，才能谋得这份工作，况且清洁工人区区五六百元的收入对于我这样的家庭简直就是杯水车薪。工作不好找，随着孩子们的不断长大、老人的日渐老去，日常花费越来越大，生活越来越难。有一些日子，我们简直要被逼得走投无路了。好在这时候中国平安保险公司入住了我们所在的县城，时任经理的xx先生和xx先生来我家动员妻子去做保险代理人，给我们提供了就业的机会。当时当地，保险事业还不被很多人认识，尤其先前因为一些保险理赔事宜处理得不尽人意，出了很多让群众不满的事故，因此保险事业被一些不了解真像的人认为是“搞传销的”，甚至被说成是“骗人的”，名声很不好听。我妻子对此也有耳闻，因此，不由分辩便拒绝了几位经理的邀请。但是我没有轻易拒绝。我想，作为一项被国家大力提倡的金融事业，它的出现一定有它出现的道理，虽然一时说不准其中的道理，但它绝对不可能如人们所说那么简单、那么混乱，更不是什么骗人的事情。我意识到，作为一个新型金融产业，一开始不被人们理解和接受应该说是很正常的事情，但它究竟是怎样一个产业？河水是深是浅需要下水才能知道，如果不去尝试，又怎么能说清楚它的好坏优劣？我决定亲自了解一下保险行业的性质。

抱着对生活负责，对妻子负责的态度，我亲自走访了一些现有的保险公司，查看了许多介绍保险事业的书籍，并大量调查了中国平安保险公司的来龙去脉。经过一番调查，我认识到保险公司非但不是搞传销的，不是骗人的，反而可以被称作是一个全心全意为民着想、为民服务的公司——因为保险事业的兴起，既是保险经管人获取自身利益发展金融事业的一个途径，同时也是整个社会发展到一定时期为人们保障生命健康安全和经济安全的必然产物，同时也是国家为了解决脱困、养老等社会矛盾、维护社会稳定的一个重大举措，她不但不是违背国家法律条文的产物，反而是保持国家经济建设快速发展，维护国家稳定和安全的重大战略。与此同时，我还弄清了它的最朴素的性质——那就是：她是济世救人，救苦救难的“活菩萨”！怎么理解这种说法？举一个浅显的例子：我们中国人都喜欢供奉菩萨，供奉菩萨的目的非常明白，就是希望菩萨能够保佑自己和家庭吉祥平安。可是事实是：当灾难不可预料的发生之后，供奉的菩萨却一如既往地无动于衷！但是，与之相反，如果及时买了保险产品，保险公司却能在第一时间给予救助，从而帮助人们从千难万难中重新站立起来！弄清了这些道理，我毅然让妻子选择了这份工作，做起了被当时的人们所诟病的保险事业。

现在，我妻子已在保险公司做了多年的保险员。多年来，她不仅为数百个家庭和客户建立了保险账户、以其周到的服务和熟练的业务技能赢得了客户的认同，而且也为家庭带来了不菲的收入，为社会、为家庭做出了很大的贡献。为此，请让我对保险公司衷心地说声：“谢谢”！感谢公司为社会培养了一名尽职尽责的好业务员，感谢公司为妻子提供了一份好工作，也感谢公司为我的家庭带来了丰厚的收入，解决了我的家庭困难！

第三句话，还是感谢。我的妻子是一个平常的家庭妇女，与我成家以来，一直默默无闻地为维持家庭的正常生活辛勤的劳作着，虽然我们的生活不够富裕，但她却毫无怨言。成家多年来，从未嫌弃过我的“清贫”和“没有出息”，跟着我受尽了生活的艰辛。对此，我要说声“对不起”。

但是，我更想说的是对她的感谢。感谢她有着一种金钱买不到的朴实善良、忠厚诚实的性格。妻子先前从事过商业工作，人家都说无奸不商，可妻子却以诚信老实的经商行为赢得了顾客的信任。从事商业工作其间，她诚信经商，老幼无欺，对于前来她的商店购买货物的顾客一贯热心服务，从不嫌贫爱富，从不短斤少两。有时顾客因为疏忽，将随身携带的钱物或者购买的货物遗失在她经管的柜台，她都能无一例外地代为保管，事后交换顾客，或者却利用休息时间，不辞辛苦地将其送还顾客;有时，一些生活困难的顾客希望得到她的一些帮助，她也能够慷慨解囊予以援助。对没有一点瓜葛的顾客她尚且能够做到如此关心，对邻里亲戚的关心爱护更是做到了无微不至。为此，她不仅受到了顾客的赞赏，结交了不少顾客朋友，而且也为她赢得了良好的社会声望，并为今天从事保险产品营销打下了扎实的信用基础，同时也为我们的家庭赢得了良好的社会声望。

我还要感谢她有着一颗不畏困难、忠诚事业的坚强决心。妻子是一个事业性很强的人，每每从事一项事业，总要将其做得尽善尽美。从事商业工作时，她是一个优秀的业务员，从事保险事业时，她又是一个优秀的保险员。这种品质，可以说是成就她的光荣事业的关键。营销保险产品，这是一项艰苦的工作，除了要具备熟练的业务技能，还需要具备极大的耐心和苦心。她和她的同事们肩负着“双重责任”——既要从事保险产品的营销工作，同时还要从事保险理念的宣传工作——任务十分艰巨，工作十分辛苦。为了成功地推销一款产品，她们可以说要花费九牛二虎之力！多少个风霜雨雪的恶劣天气，多少个夜黑风高的艰难跋涉，多少个废寝忘食的苦苦奔波，为的只是给客户的生命财产、身体健康早日寻求一份保障，为的只是为了让不了解保险性质的客户早日了解保险理念，为的只是心中对那份事业的执着（当然也为了那一份辛勤工作后的收获）！可是这样的艰辛，却不被很多人理解。“跑细了腿”，“磨破了嘴”的艰辛自不待言，她们还要无辜地忍受“无理客户”的“冷遇”。遇到修养和素质高的客户还好说，生意不成仁义在，起码有一句好话给她们说说，如果遇到了修养和素质低下的客户，她们遭受的委屈就不能用语言所能描述了。白眼、闭门羹、甚至是讽刺挖苦，那是常有的事情，没有从事过这项工作的人，是很难忍受和想像的这个艰辛的。但是“心中有爱，天地自宽”，因为心中存着对客户的“大爱”，对这一切，她们都能无一例外地做到了忍受——作为妇道人家，她们能够做到这样，简直令人刮目相看！

妻子也经常遭受这样的待遇，特别委屈的时候，我也劝她放弃，可是她是一个咬定了青山不放手的人。她说，我不认为保险事业是什么丢人现眼的工作，为客户寻求保障，用自己的汗水谋取正常的劳动报酬，我不感到耻辱。尽管有一些人讽刺挖苦我们所做的工作，但那除了说明他的“无知”，除了说明他的“见识短浅”，并不说明我所从事的工作是低下、卑贱的！我不但要坚持做下去，而且要做得更好，直到做出更加辉煌的成绩，做出更加优质的人生价值，做得让讥笑我们的人对我们刮目相看！她就是这样一个倔强的人，很多从事保险工作的业务员也是这样的人，对她们的这种执着顽强、不畏苦难、忠诚事业的精神，我除了敬佩，没有更好的话说，我只能向妻子以及像妻子一样工作着的保险工作人员们表示由衷的敬佩！

应该感谢我们的妻子（或者丈夫）作为一名保险业务人员为社会所做的贡献，更应该感谢她们以其不屈不挠的敬业精神和顽强的拼搏精神，争取了自己的社会地位，并为我们的家庭带来了生活质量的改变。今天，公司要为我们赠送美玉，表达对我们长期以来支持妻子（或者丈夫）从事保险事业的感谢，我认为这块美玉不应由我们来获得，而应由我们拿出一块天大的美玉来亲手献给我们的妻子（或者丈夫），从而用来表达我们的敬意，并用以抚慰她们曾经受伤的心灵！

亲爱的妻子，谢谢你，我爱你！

尊敬的保险业务工作人员们，谢谢您，我爱你们！

说的不对的地方，请大家原谅！

谢谢。

**保险公司产说会领导致辞稿篇五**

各下属分行：

xx年，市分行机关各部门及全体员工紧密围绕党委提出的“上总量、求质量、调结构、创机制、强管理、增效益，把发展作为硬道理”的工作思路，坚持以“存款要上新台阶、清收管理要有新突破、经营效益要有大提升、机制改革要有新举措、内部管理要规范”为重点，牢固树立机关为基层服务的`思想，认真组织并积极参与全行“服务营销年”、“迎新春优质服务竞赛”、“保险代理业务集中营销竞赛”等活动，狠抓部门包县和激励考核等重点措施的落实，不断加大对全行各项工作的指导支持力度，恪尽职守，勤勉敬业，开拓进取，扎实工作，充分发挥了组织协调、指导督促和直接经营等职能作用，为全行各项目标任务的圆满完成发挥了重要作用，并涌现出了一批先进集体和先进个人。为表彰先进、树立典型，进一步促进机关工作再上新台阶，经业绩考核和民主评选推荐，党委研究决定，对公司业务部等x个先进单位和等62名先进个人予以表彰。

希望受到表彰的单位和个人再接再厉，继续努力，为全市农行的改革发展做出新的更大的贡献。同时，号召市分行机关各部室及全体员工，要以先进单位和先进个人为榜样，积极适应新形势、新要求，求真务实，争创先进，努力开创市分行机关工作新局面。

20xx年x月x日(印章)

**保险公司产说会领导致辞稿篇六**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家上午好!今天能够站在台上，首先感谢中支各位领导给我这样一个机会，真是有了各位领导一直以来的关注及厚爱才有了我的今天。

15年，在中支公司总经理室的正确领导下，在个管部及xx的精心部署和同事们的真诚帮助下，我紧紧围绕公司个险政策认真开展工作，完成了中支公司安排的各项指标，特别是在百日大战中取得了全省进度前十强的好成绩，使得xx的保费及人力平台稳步增长。这些成绩的取得与总经理室的正确领导、各位领导的深切关怀和同事们的鼎力相助是分不开的，在此，我向各位领导、各位同事表示衷心的感谢。

从见习、正式组训到个险经理，三年的组训生涯让我深切的感受到组训工作的艰辛，无任寒冬酷暑还是刮风下雨每个网点依然会出现我们的身影，工作虽然辛苦却很充实，更使我看到了组训工作的伟大及不平凡性。流血流汗却流淌不走我们的坚持与信心，因为我们身边有可爱的业务伙伴、一同奋斗的兄弟姐妹，还有关爱及支持我们的领导和家人，所以我们无怨无悔!古之成大事者，不惟有超士之才，亦有坚忍不拔之志，我相信只要我们坚持付出一定会有回报。感谢公司的平台、感谢领导的关爱，让我们成长起来。此时此刻让我再次想起组训誓词里的一句：我骄傲我是太平洋组训。

百尺竿头，更进一步。20xx年，我们一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

并肩战斗在寿险一线的各位同仁们：大家早上好!伴随着喜气洋洋的锣鸣狮舞，满载收获的20xx年即将过去，充满希望与挑战的20xx年即将到来。抚今思昔，20xx年，面临严峻紧迫的形势和激烈竞争的市场，我们各级营销将士不畏艰险、戮力同心、艰苦奋斗，可以说，我们取得的成绩是显着的：至20xx年12月日，我个险系统共完成期交保费元，全面完成了市公司下达的期交任务指标，且历史上首次突破千万元大关;今年10月份我公司以1398337元期交保费创下了单月历史最高记录。在大家的共同努力下，我们从前期落后的`局势下，在面临队伍结构调整的困难面前，及时调整了新的营销策略，充分激发主管和精英的模范带头作用，全面提高了全体伙伴的作战能力。在困难面前，我们迎头赶上，取得了最后的胜利，使我公司个险系统从业务发展、基础管理等各方面都取得了诸多成绩。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!

“一年之计在于春。”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。为此，总公司推出了“”新产品，市分公司也为新产品隆重上市做了大量的准备工作，在多种媒体上大力进行宣传，并通过各种形式的客户回馈和拜访活动，为业务伙伴展业铺平道路、提供支持。诱人的奖励也灸手可热，巨大的商机正呈现在我们面前。在这业务发展的大潮中，我们公司又接到万元的任务，伙伴们，西风烈烈，战马嘶嘶，是雄鹰就应该博击长空;是骏马就应该驰骋疆场;是英雄就应当适时而上;是国寿儿女，就应当再塑国寿寿险的辉煌!此时此刻，我们头顶司徽、国寿人一言九鼎;我们肩扛司旗，国寿人寿永不服输;“试看天地翻覆，敢教日月换天!”

让我们用坚韧的意志克服困难，用辛勤的汗水铸就辉煌。只要我们众志成城、演绎精彩、发现机遇、抓住机遇，借新产品上市的东风，借两节期间的天时，全公司上下共同努力，在新险的首卖高峰中实现期交保费新的突破;相信你们能够凭借满腔的热情、旺盛的斗志，在业务发展的大潮中，与公司一道携手前行，愿你们在未来的征程中一路凯歌、连创佳绩，如旭日高升、再展宏图!

**保险公司产说会领导致辞稿篇七**

尊敬的\*总、\*总，各位同仁：

大家好!

普兰店支公司自xx-xx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。

08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，结合大连市公司推出的“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大连市分公司的标王，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，为大连市分公司，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2xx-xx，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，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!

xx-x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!

**保险公司产说会领导致辞稿篇八**

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，和即将到来的。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，是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，全年保费总收入达万元。其中，个险首年期交保费收入万元;中介保费收入万元;短意险保费万元;全年共计赔款万元。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，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！对于公司来说，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。开始的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！

**保险公司产说会领导致辞稿篇九**

尊敬的女士们、先生们，上午好：

今天，在这里隆重举行中国人寿\*\*\*支公司乔迁庆典，我谨代表\*\*市人民政府向中国人寿保险股份有限公司\*\*支公司表示热烈的祝贺，向各位的莅临表示衷心的感谢！

希望中国人寿\*\*支公司以乔迁新址为契机，以更新的形象、更高的起点，积极抢抓\*\*加快发展的机遇，依法经营，强化管理，奋勇拼搏，开拓创新，努力为各企事业单位和广大市民提供最新最好的寿险产品和优质的寿险服务，与\*\*经济建设和社会保障体系完善共同成长，为加快\*\*经济建设、全面迈向小康社会做出更加积极的贡献。

\*\*市政府一直以来非常重视养老保险和社会保障工作。目前，\*\*市寿险在全省走在了前列，这与中国人寿\*\*支公司大力支持是分不开的。\*\*市政府将一如既往支持中国人寿\*\*支公司在\*\*各项业务的开展。

最后，祝各位身体健康、工作顺利！祝中国人寿生意兴隆，财源广进！

谢谢大家！

**保险公司产说会领导致辞稿篇十**

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。在这个辞旧迎新的虎年岁末，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!

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

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