# 保险公司产说会主持 保险公司领导致辞(汇总12篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-09-14

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。保险公司产说会主持篇一敬...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**保险公司产说会主持篇一**

敬的各位领导、同事们：

大家好！

我在这里首先要表达感谢：

同时还要感谢xxx，推荐我来到这个充满激情与挑战的行业，感谢咱们团队的每一个伙伴，对我工作的大力支持和鼎力相助。虽然工作刚刚起步，方方面面遇到的困难很多，但我一定会竭尽全力，努力工作，争取早日做一名优秀的业务主任，也希望公司各位领导和各位同仁一如既往地支持我，协助我，谢谢大家！

升职，是一名工作者都会经历的平常事，是企业对自己职工工作表现的肯定与认可。xx年前，我有幸成为xx保险公司的一名普通保险员。工作至今，我并没有为公司做出了不起的大贡献，也没取得如销售部门那样直观、炫耀可喜的业绩，我只是尽量做好属于自己岗位上的工作，尽自己最大的努力尽力尽快的去完成每一次业主服务。

虽然如此，但我的付出得到了公司的认可，我深感无比的荣幸，我想公司给予我升职的机会也是再次向其他的如我一样奋斗在岗位的每位同仁传达与说明了只要真诚付出，只要做好了属于你的那份服务，就会得到回报的务实文化和平凡道理。因此，我认为，在xx，无论你是脚踏实地的做好为客服务的服务人员，还是有惊为天人的业务数据业绩的销售经理，都是优秀的。

今天的我也是在xx从员工到主管到主任助理再到副主任，一路走来，我非常感谢公司各位领导及同仁对我无微不至的关心和帮助，正是因为在他们的培养、造就下，小小的我才得以成长、成熟，才让我在工作上取得了一点点成绩，我也才有今天，才有这次的升职平台。

为了感谢领导和同仁们对我的信任，为了回报xx对我的培养，我将把这份感谢与感恩化作行动，勤奋敬业，不断提升自身的职业素养，为业主营造整洁、优美、安全、温馨、舒适的居住与办公环境，为构建和谐社区贡献自己的微薄之力，做一个名副其实的xx保险人。

其实，做得好的是大有人在，我只是做了一点该做的事，组织就记在了心里，给我这么大的荣誉，我除了感动，就是感谢。

谢谢大家！

**保险公司产说会主持篇二**

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。

xx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(邀请全体组训一起宣喊)

“百尺竿头，更进一步”。xx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。

**保险公司产说会主持篇三**

尊敬的各位领导、各位嘉宾，亲爱的民生伙伴们：

欢迎大家参加民生人寿保险股份有限公司乌达支公司客户年会。我是本次会议的主持人，很高兴能和大家共同度过这样一个愉快的傍晚。冬意渐渐情谊暖，新的一年已经到来，相信大家在过去的一年里都有不小的收获，今天我们齐聚一堂，迎来了民生vip客户年会，在这充满温馨，充满感激的日子里，我们有幸请到了您——民生最尊贵的客人。在这里，首先请允许我代表民生人寿保险股份有限公司对各位的到来表示衷心的感谢和热烈的欢迎。为了感谢各位贵宾的光临和答谢新老朋友对民生的支持与厚爱，今晚我们也精心准备了一些礼物，送给大家：

今晚，每一位在座的嘉宾都会获得刚才给大家展示的精美礼品，今夜您将不虚此行。相信今晚的您会有不小收获。

接下来，我想请大家配合我一下，请伸出我们象征着财富的右手，与我们身边的新朋友热情地握握手。右手代表着热情和信任。今晚来到我们酒会现场的都是乌达各行各业朋友，佛家说，相识是一种缘分，前世的500次回眸才换得今生的擦肩而过，相信今晚因为民生您不仅将收获新的财富，还将收获新的友情。

各位尊贵的嘉宾，在我们的日常生活中，有一个话题始终是热点，那就是理财，因为我们手里已经不是有没有钱的问题，而是如何将我们赚的钱合理分配，达到最优的规划。千万不能因为“蒜你狠”“逗你玩”这样无休止的通货膨胀让我们的财富缩水，所以21世纪，理财能力决定生存能力。

理财，看似简单，却需要理性分析，智慧判断。如何面对万花筒般的各种投资渠道，相信是我们各位嘉宾共同关心话题。

非常感谢精彩讲解！通过的讲解，相信各位嘉宾应该对如何打理自己的资产有了更全面的规划，有句话说得好，有规划的人生才最精彩，有规划的家庭才最和睦。您的一次理性选择，将赢得一生美满的幸福。

今天我们不止为大家准备了我们的礼品，还有我们的签单奖

今天大家能在百忙中抽出时间来参加民生保险客户年会，感谢你们对他们最大的支持和鼓励，真心的希望各位能够一如既往的关怀她、支持她们，让她们在生命的旅途中赢得更加灿烂的辉煌！

**保险公司产说会主持篇四**

亲爱的伙伴们:

大家好!

回眸20\_\_年寿险路上，洒下我们辛勤的汗水，留下我们飒爽的英姿，营销途中，回荡我们炫烂的笑声，汇聚我们竞技的热情，过去的一年我们团结奋进，迎难而上，用执着的信念开拓了今日的辉煌。

今天，我们相聚于此，又共同携手定下了20\_\_年的宏伟目标，你的承诺一言九鼎，你的宏愿精彩无限。20\_\_总公司的高峰\_\_期待你的光临，20\_\_省公司的高峰\_\_邀你齐聚，20\_\_市公司的多重奖励鼓你腰包，感慨不平凡的20\_\_--群星荟萃舍我其谁，希望高峰相聚有你有我有大家。

精英伙伴们!不是不可能，就怕你不动，我们常说收获就在拐弯处，今天的储备就是明天的爆发。

相信昨天的拒绝和今日短暂的休憩，已经磨砺了自己，充实了自己，强壮了自己，此时万事具备，待壮意志，用我们国寿人特有的不认输，不服输的永不言败精神、用爱心、信心、恒心与责任心编织自己新的理想，成为掌握自己命运的人。剑锋自从磨砺出，梅花香自苦寒来。

有恒凌云志、无谓永攀登。20\_\_年业务，组织发展的关键就在一季度，从总公司到省公司再到市公司到营销服务部给了我们空前的后援支持，荣誉和使命共存，机会是留给有准备的人。

伙伴们，让我们一起行动!紧随公司的政策，听从领导的部署，为了自己，为了家人，为了团队，从现在做起，从我做起，勤勉从业，精励不休，发扬愚公移山的精神和毅力，抓住机遇，挑战自我，抢占市尝扩充组织，积极促成，实现目标!开门红打个漂亮的胜仗!

最后也真心的祝愿你，祝愿我、祝愿大家一起成功!

**保险公司产说会主持篇五**

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！

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！

**保险公司产说会主持篇六**

尊重的各位老师，同学们：

大家好！我今天演讲的题目是《浓情5月，感恩母亲》。

有1个人，她永久占据在你心最柔软的地方，你愿用自己的1生去爱她；有1种爱，它让你肆意的索取、享用，却不要你任何的回报……这个人，叫“母亲”，这类爱，叫“母爱”！

5月10日是母亲节，是我们心中最难以忘却的日子。这个节日，是对母亲的赞美和歌颂，是提示我们时刻记住：感恩我们的母亲。

母亲给予我们生命的体验，我们感激；母亲使我们茁壮成长，我们感激；母亲给予我们的教育和开导，使我们获得知识和气力，我们感激；在我们的生命里，总会有困难和曲折，是母亲给予我们关怀和帮助，我们更应感激。

让我们从今天开始，从孝顺母亲开始，学会感恩吧！让我们记住天下母亲共同的生日，为母亲洗1次脚，为她捶1捶辛劳的脊背，给母亲1个暖暖的拥抱，1句温馨的祝愿，1脸感恩的笑脸吧！

在这温馨的日子里，祝全天下所有的母亲——母亲节快乐！1束康乃馨，1句“妈妈，您辛劳了”就可以让母亲的脸颊重绽灿烂的笑脸！让我们多给母亲1点体贴与关怀，让母亲和我们的家充盈着幸福与和谐，那末我们就迎来了真实的长大！

在此，我想援用1首诗来结尾：孩儿的成长，是母亲再生的希望；孩儿的失败，是母亲酸楚的泪水；孩儿的成功，是母亲幸福的微笑。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**保险公司产说会主持篇七**

尊敬的董事会领导，各位同事：

大家好!

很高兴今天能参加我们新员工培训的动员大会，能和各位新同事见面，请允许我对你们的加盟表示热烈的欢迎!感谢你们对公司的关注和信任。我可以明确地告诉你们，你们的选择是明智的!

我今天讲话的主题是：转变角色、认真学习、争创佳绩在我们中国，年龄超过十八岁就算成年人了，但我认为，真正长大成人的标志是思想独立和经济独立。我们以前在家里，什么事都有父母帮操办着，在学校里面又是靠父母供钱上学，可以说是衣食无忧。但现在不一样了，你们从学校走向社会，就预示着必须从依赖走向独立。在座的新同事中，有三分之二的人是刚刚从学校毕业进走向社会、走进公司的，展现在你面前的，将是与学校截然不同的生活环境。摆在你们面前的首要任务，要迅速完成以下两个转变。一是从学校学生到公司员工的转变;二是从理论到实践的转变。

首先是从学校学生到公司员工的转变。以前在学校，只要不违反学校规定，想怎么样就怎么样，考试只要及格就阿尼陀佛了;但到了公司，你必须更加注重工作业绩，必须具备更强的团队协作精神和工作责任心。以前在学校，你们的主要任务是学习，把功课学好是学校和家长对你们的主要要求，学习成绩是衡量你们学习的主要指标，到了公司之后，你们当务之急就是学技术、学业务、学技能，更多的要考虑工作效率、部门绩效和公司利润，而工作业绩变成了你们工作好坏的主要指标。所以，在公司的环境下，实践学习能力比理论考试能力更重要，更关键。

要实现这种从学校人到职业人的转变，需要你们变成一个有目标、有纪律、有专长的人。

有目标，要求你们对自己的职业生涯要有一个合理的规划，树立长远的目标，持之以恒地为实现这个目标努力奋斗。有了强烈的目标意识，你就会觉得浑身有劲，遇到困难就不会退缩。现在你们刚刚进入公司，都将准备或者正在参加公司的新员工培训，从某种意义上说，你们就像处于同一起跑线上赛车，是否有强烈的目标感，决定了你们发动机的排量是1.3升，还是2.4升，甚至是4.0升，决定了你们当中谁跑得更快，谁跑得更远。

有纪律，要求每个员工都要严格遵守公司的规章制度。铁的纪律是组织战斗力的强有力保障。公司实行军事化管理模式，要求员工培养部队的生活习惯，发扬军队的战斗作风，具备军人的执行能力。我们为什么把大家安排在武警指挥学院培训，为什么安排大家参加军训?就是为了让大家亲身感受部队的管理氛围，通过军训来磨练你们的坚强意志，加强组织纪律性学习，使你们迅速成长为合格的新员工。如果你们能把军训的意义上升到这样的高度，你们就能从中得到收获。在这过程中，可能个别人会打退堂鼓，那很遗憾，是他自己淘汰了自己。对于那些坚持下来的人，我祝贺你们，你们为自己又加了一分，迎接你们的将是更大的挑战和机遇。希望你们能够以一名军人的标准严格要求自己，尊重教官，服从命令、听从指挥、严守纪律，展现出良好的精神面貌，为完成从学生到员工的转变迈出重要的一步。

有专长，要求每个新员工快速学习业务知识，掌握技术技能，并能有效应用于具体工作。在学校要求的是考试成绩，在单位要求的却是工作业绩。没有过硬的业务技能，工作业绩是空谈。我们公司是一家为移动、联通和电信等运营商提供通信工程施工和维护服务的专业供应商，在专业技术方面有很强的要求，你们必须虚心地向师傅们学习，掌握好技术本领，做到学有专长，术有专攻。

其次，要实现由理论到实践的转变。你们刚从学校毕业，理论学习能力一般都比实际操作能力要强。到了企业，对你们的要求刚好相反。我刚才告诉大家公司对员工技术方面有很强的要求，但也没有大家想象中那么复杂。用董事长的话来讲很简单，就是打洞-立杆-放缆-布线;你们要树立信心，只要大家坚定信念，勇于实践，就一定能够很快把理论知识转化为实际工作能力。要知道：成功永远属于那些具有强力自信心并付诸行动的人。

另外，在座的诸位新员工中，有三分之一的人有过工作经历，对于你们，也要实现一个转变：那就是实现由打短工到干事业的转变。

你们能够加盟我们公司，是对我们公司的信任和支持，我们公司是真诚的欢迎大家的到来。同时，我们也相信大家是带着期盼，带着激情，带着理想而来的，是想在这个地方施展才华，干出一翻事业的。但是，要实现这样一个目标，就必须树立正确的择业观念并具备强烈的事业心，自觉克服打短工的不正确想法，把自己所从事的工作当作事业来做。干事业需要强烈的事业心，有句广告词说得好：心有多大，世界就有多大!人的一生哪有那么多轰轰烈烈的大事去做，成功于无数平凡的小事当中;辉煌的背后，更多的是默默无闻的奋战。我们公司在广西通信工程行业的实力和业务范围均属前列，我们完全能够为优秀人才提供良好的发展平台。

有些新员工做了一段时间后常常会埋怨：我工作那么辛苦，为什么不见公司为我提岗位、加工资?针对类似的问题，我想告诉你们，我们从来不否认努力和成功存在正比关系，但我们更加觉得，达到成功存在一个从量变到质变的过程，你们的付出和业绩积累到一定程度才会产生质变，为你带来阶段性的成功。请大家记住，工作业绩和能力提高是成功的基本要素，职位和工资只是其中的附带产品。香港富商李嘉诚17岁就当推销员，别人每天干8小时，他每天却要干16个小时，正是他的坚持不懈、坚忍不拔成就了今天的华人首富。

在工作中，新职员经常会出差错，有时会被老员工或者上级批评，这需要你有一定的承受能力。当然，我不是要你默默接受领导的批评，而是要求你在受到批评后，要做好心理调整，不会因为一次失败而灰心丧气，相反应从中吸取经验教训，把以后的工作做好。

在工作中，你又有可能会遇到一些管理不规范或者有失公平的地方，这时候，你千万不要牢骚满腹、愤愤不平，那样只会误导你的思维、分散你的精力。你应该将问题当作机会，及时地反馈给你的主管，并提出你的宝贵建议;公司和你都将会在问题的改善中不断成长。

我诚心的提醒你们：机会只青睐那些有准备的人，只青睐那些积极主动的人，半途而废收获的将是失败和悔恨。

最后，我要告诉大家：在学习和工作中一定要注意安全、注重质量。安全是工作的前提，质量是企业的生命。今年是公司的安全年、质量年，建立健全公司安全管理体系和质量管理体系是公司的两大年度目标，这两项工作直接管理到公司的利益和声誉，直接影到公司的下一步发展，直接与在座的各位新员工具体工作相关，所以，我希望我们的教官同志们及时向新员工们灌输公司的管理理念，以身作则，规范操作，讲究质量，有效提高新员工们的安全意识、质量意识。我们新员工也要切合公司的管理要求，认真学习安全操作规程和施工规范，严格按照规范要求开展工作，杜绝安全事故，力创精品工程。

新员工朋友们，你们是公司的新生力量，你们的到来为公司注入新鲜血液。公司是一个大炼炉，公司的培养教育和你们在工作中遇到的困难挫折、付出的汗水都将为你们锻炼成为一块好钢创造良好条件，我们这些老员工们也十分愿意为你们的成长提供全力帮助，更期待着早日能和你们携手共进，并肩作战，共创佳绩!

最后预祝本次新员工培训工作取得圆满成功，祝各位新同事们生活愉快、工作顺利!

**保险公司产说会主持篇八**

尊敬的x行、各位领导、各位嘉宾：大家好!时光飞逝，寒来暑往，2024年就要划上句号，的2024年即将扣响春天的大门。今晚，我们隆重集会在这金碧辉煌的钻石大厅，共同庆祝x年的收获，续写x年的辉煌!过去的一年，是辛苦的一年，是战斗的一年，也是收获的一年，在此感谢百年中行，感谢支行，感谢在座的各位朋友多年来对人寿分公司的大力支持和厚爱;在2024年取得大好成绩的基础上，2024年再创佳绩，本年实际预收累计保费x亿元，地区排名第一。在此，请允许我借大家友爱的双手，用雷鸣般的掌声表示热烈的祝贺和衷心的感谢!成绩的取得来之不易，离不开支行党委、个金以及各级领导对的关怀与支持，更离不开各位一线精英们辛勤的汗水和默默的奉献，在此说声：辛苦了!谢谢你们!

**保险公司产说会主持篇九**

尊敬的各位领导，各位嘉宾，及亲朋好友！

大家好！

今天是个特殊的日子，是xx有限公司的乔迁之喜，也是xx成立八年之际。经过将近45天的施工与装修，新公司总部终于装修落成了，这是我们xx有限公司历史进程中的重要里程碑。在此，我谨代表xx有限公司地全体员工，向今天参加公司乔迁庆典的各位领导，各位加盟商和朋友们表示热烈的欢迎，向一直关心和支持我们的各供应商及各界同仁表示真诚的感谢！

xx有限公司始建于20xx年，从无到有，从小到现在，经历了八年的风风雨雨。八年中我们经历了坎坷、挫折和逆境，更获得了关心和支持，八年的发展历程见证这样的道理：企业发展壮大离不开和谐的团队及强有力的外援，更依赖广大员工的勤奋与智慧。可以说在这八年里，我们认识了全国各地志同道合的朋友们，我们最大的财富就是拥有一支优秀的加盟商队伍及和谐的员工团队。没有加盟商的支持和理解，没有员工的辛勤汗水，无私奉献，就没有xx公司的现在局面。借此机会，请允许我向全体加盟商及全体员工表示感谢，并通过你们向你们的家属表示由衷的敬意！

公司的乔迁，不仅改善公司的办公条件和公司的环境，而且预示着公司未来美好的发展前景。回顾过去，令人鼓舞；展望未来，催人奋进。从今天开始，我们将翻开崭新的一页，迈出新的一步，在新的工作环境中，xx有限公司将秉承诚信、责任、服务、质量、奉献的核心价值观，切实做好产品开发，以服务客户为重任；以崭新的姿态和更高的要求面向未来，团结拼搏、开拓创新、奋发进取，为实现公司多元化跨越式发展的宏伟蓝图而努力奋斗。

今后，xx有限公司将在更大的领域与各界朋友共同携手，共谋发展，共享财富人生。公司将秉承以质量求生存，以信誉为发展，靠科技添活力，靠服务立市场的经营理念，将xxx走向千家万户，让xx这一品牌家喻户晓，人人皆知。最后我相信xx明天更加美好！

谢谢大家！

**保险公司产说会主持篇十**

各位领导，各们来宾，各界朋友：

今天，我们在这里隆重举行xx公司开业庆典。首先，我代表泉山区委、区政府，对开业运营表示热烈的祝贺.，对前来参加开业庆典的各位领导和来宾表示热烈的欢迎!

公司开业之际，正逢金融危机席卷全球，玻璃行业深受冲击，市场需求急剧下降，企业经营面临严重挑战。面对此情此景，我们没有退缩，更无胆怯，而是选择了面对现实，迎难而上。中国三十年的改革经验告诉我们：发展是硬道理。所以新福兴人在深思熟虑之下，毅然决然地投资了两亿元人民币，在元洪工业园区征地一百三十亩，建造低辐射low-e节能玻璃生产线。新福兴人不仅想在玻璃深加工行业做得更好，更想在矿业、房地产等方面有所拓展，我们将新福兴的梦想打造成为具有一定实力的综合性大型企业。

我们与玻璃结缘始于前一个世纪八十年代，直到今天已有20xx年的历史了。我们从不足15m2的小作坊，到现在拥有世界一流的生产设备和设施齐全的现代化厂房。产品在国内占有一席之地，在世界众多地区也能看到新福兴制造的产品，这些成果和在座各位朋友的支持是分不开的。

1998年开始建设淮海食品城，占用徐州果园土地1000余亩，市政府决定用3万平方米市场作为用地补偿，市场土地和资产全部归属泉山区所有。以补偿的这块土地和市场为载体，我区成功引进了广东广大环球家具商业机构，由该机构老总黄瑞生先生投资2亿多元，建成了淮海经济区规模最大的家具连锁超市。徐州广大家具超市有限公司的成立和超市开业，为我区非公有制经济发展注入了新的活力。并得到了市有关部门的.大力支持和帮助，特别是云龙区委、区政府，在各个方面提供了很多便利条件。在此，我代表泉山区委、区政府，向关心、支持、帮助徐州广大家具有限公司发展和我区经济建设的各位领导、各界朋友和同志们，表示最衷心的感谢!

近年来，我们泉山区在市委、市政府的正确领导下，大力实施\"三产兴区\"战略。坚持走发展大流通、搞活大贸易、建设大市场之路，七里沟专业市场群逐步壮大，新一佳、大福源、易初爱莲等新型业态竞相发展，五星电器、新华鸿国书城等大卖场登陆中心商圈，黄河商贸城、中枢商业步行街等一批三产大项目正在建设之中，三产服务业已成为我区的支柱产业和财政收入主要来源，并呈现出强劲的发展潜力，建设徐州市区域性商贸中心奠定了坚实的基矗今后，我们泉山区将继续按照\"六放\"要求，强化\"服务就是义务\"的理念，把大力发展私营个体经济作为区域经济的主体来抓，进一步营造\"墙内企业自主发展、墙外政府全程服务\"的投资环境，努力提高服务质量和水平，真正做到?\"亲商、爱商、安商、富商\"，保证重大项目在泉山区\"引得来、留得注发展快\"，使泉山区成为投资者的天堂，创业者的乐园，为全力打，造\"首善之区\"、为我市争做\"江北‘两个率先’领头羊\"做出新的更大的贡献。

**保险公司产说会主持篇十一**

各位亲爱的高峰英雄、尊敬的各位嘉宾、各位保险同仁：你们好!今天，我们欢聚一堂，隆重举行“中国人寿保险股份有限公司个险高峰会议”，共同庆祝寿险人的盛大节日。首先，让我代表大会、代表分公司总经理室向各位高峰英雄致以热烈的欢迎和衷心的祝贺!你们是公司最璀璨的明星，公司为你们而感到骄傲和自豪!同时，感谢保监局领导、省保险行业协会领导、总公司领导的光临，在此与我们共享激动人心的时刻，感谢各级领导对太平洋寿险山西分公司一贯的支持与关爱!各位嘉宾的到来，使我们这次盛会更加熠熠生辉!上述令人振奋的辉煌是在座的各位英雄和分公司每一位同仁用辛勤的汗水浇灌而成;上述令人振奋的辉煌也使我们为寿险这项伟大的事业、为我们自己感到骄傲和自豪!今天，我们在品味成功喜悦的同时，也将一起交流和总结成功的经验与教训。说到成功的经验与教训，在座的各位高峰英雄一定有很多自己特有的经历与感受，有很多自己独到的做法与理论。我想，如果我们把具有各种特色的成功外在形式揭开去，对成功的经验作一个最本质、最核心的概括，每位高峰英雄的成功不外乎四个字、两句话：诚信、专业;用诚信铸就品牌，用专业创建辉煌。诚信是做人最重要的品质、也是保险经营与销售最大原则。寿险的真谛是一种对美好人生的规划，说到底是一种对客户终身的责任和承诺，客户购买无形的保险商品，就是基于对保险公司的信任，基于对我们保险从业人员的信任。各位高峰英雄的成功在于将诚信品质落实到与客户交往中、落实到对客户的各项服务中，从而获得客户的认同与好评，在客户中树立了良好的口碑;公司的快速发展在于将诚信原则落实到公司的各项经营管理中、落实到企业文化建设中，从而获得社会的认同与肯定，在社会上树立了良好的形象。专业是对客户终身责任与承诺的具体落实过程与实现形式。保险营销就是去为客户提供专业服务，你的专业技能怎样、服务效果怎样?客户是否需要保险、需要什么样的保险?你如何满足客户的要求与需要?这些问题对保险销售都是至关重要的。客户是否接纳你、是否购买你的保单并且无代价为你转介绍，完全取决于你是否专业、服务做得好不好、够不够。如果说，诚信是成功的基础，那么，专业便是辉煌的关键。我想，这应是在座各位营销精英都会有的认识。最后，预祝大会圆满成功!希望各位精英通过这次会议相互交流、共同提高，将高峰精神发扬广大，将荣誉变成今后行动的指南、前进的动力，让我们上下一心、共同努力，与公司同呼吸共命运，携手共筑“寿险更加美好的未来”!谢谢大家!

**保险公司产说会主持篇十二**

各位领导、各位嘉宾、各位朋友：

今天是保定市xx保险代理有限公司开业庆典，出席今天庆典的有保定市各家保险公司的老总们，有保定市保险行业协会的领导，有工商、税务等政府有关部门的领导，有长期以来对我司的筹备和发展给予大力帮助和支持的社会各界朋友，有保定电视台、保定日报、保定晚报等新闻媒体的朋友们。

首先我代表xx保险代理公司向各位领导和各位朋友的光临表示热烈的欢迎和衷心的感谢！xx保险代理公司由中国保险监督管理委员会于200x年8月18日批准开业，由保定市工商局于200x年9月8日进行注册登记，成为保定市第一家专业保险代理机构，其业务经营区域为河北省行政辖区。xx保险代理公司将接受河北省辖区内尤其是保定辖区内各家保险公司的委托，代理销售保险公司的保险产品，代理收取保险费，代理相关业务的损失勘查和理赔。

xx保险代理公司将以一流的管理、一流的服务、一流的品牌、一流的信誉服务于各家保险公司，服务于河北尤其是保定的广大客户，为发展保定的保险事业作出自己的贡献，让每一个家庭、每一个企业、每一个社会组织在保险的充分保障下安定地生活、稳健地发展。

xx保险代理公司作为保定市第一家专业保险代理公司，其生存和发展离不开各家保险公司的扶持，离不开政府各部门的帮助，更离不开社会各界朋友的支持，希望在座的各位领导及各位朋友在以后的日子能更加关注我们，更加支持我们，你们的每一分支持都将激励我们更加努力地工作，努力打造保定保险业的专业服务品牌，为各家保险公司服好务，为广大客户服好务，真正成为沟通保险公司与客户的桥梁，让保险公司的产品通过我们的服务惠及广大客户，让保险公司的服务通过我们的传递得到充实和延伸。

在此我代表xx保险代理公司的全体员工对给予我们支持和帮助的各位领导及各位朋友再次表示衷心的感谢！最后，祝各位领导及各位朋友身体健康，工作顺利，家庭幸福，万事如意！谢谢！

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