

最新小学创意美术比赛活动方案 创意促销活动方案(大全9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

保险公司领导总结讲话篇一

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。

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！

保险公司领导总结讲话篇二

大家好！

回眸20xx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20xx年的宏伟目标，你的承诺一言九鼎，你的宏愿精彩无限□20xx总公司的高峰xx期待你的光临□20xx省公司的高峰xx邀你齐聚□20xx市公司的多重奖励鼓你腰包，感慨不平凡的20xx——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□20xx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，抢占市场扩充组织，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！

保险公司领导总结讲话篇三

大家上午好！

在x乡党委、政府,x村党支部、村委会的亲切关怀和大力支持下，中国人保寿险新型农网建设工程全面完成，配置齐了所有的驻村主任。在此，我代表picc人保寿险苍溪县支公司全体内外勤员工向支持人保寿险发展的各级领导和全体人民群众表示衷心的感谢。

设立驻村主任，是人保寿险贯彻落实党的xx届三中全会、中央农村工作会议和中央1号文件和《四川省人民政府办公厅关于积极发展“三农”保险为社会主义新农村建设的意见》精神的有力体现。20xx年7月，中国人民银行、中国银监会、中国保监会、中国证监会联合下发了《全面推进农村金融产品和服务创新的指导意见》，文件指出农村金融服务是党和政府联系农村、农民的重要纽带，一定要加强涉农信贷与涉农保险的合作，综合发挥银行和保险服务三农的功能作用，支持农村经济又快又好的发展。作为中国历史最悠久的保险金融集团，作为国家财政部100%控股的国有公司，响应党和政府的号召、支持三农服务三农是我们义不容辞的责任。我们将积极投身到三农建设当中去，扎根农村，服务农村，为农村经济发展保驾护航，誓与中国农村经济共成长。

新型农村保险网点和驻村主任的设立，将为全体村民提

供寿险、车险的咨询、投保、理赔协助等一站式服务，让广大村民足不出户就能享受到大型国有公司提供的优质服务。中国人保1949年10月20日成立，与共和国同龄，历史悠久，网络最全，信誉最好。历经60多年的风雨历练，在老百姓中有广泛的影响力和美誉度。我们的驻村主任经过公司层层甄选，在当地不仅人品好、口碑佳，而且有专业素质强，所以服务质量有保证。我们的产品也是专门为农村市场开发的惠农产品，通俗易懂，物美价廉。购买人保的产品会得到更多实惠，更高回报。中国人保对党负责，对政府负责，对老百姓负责，对良心负责，绝不辜负各位领导和广大村民的信任！

再次感谢x乡党委、政府的支持！

感谢x村两委给予的帮助！

感谢各位领导亲临会场！

最后祝大家身体健康、合家欢乐！

保险公司领导总结讲话篇四

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最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。

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[]x20xx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!

保险公司领导总结讲话篇五

女士们、先生们、朋友们:

大家晚上好!

喜逢之际,为感谢社会各届人士长期以来对发展的关心和支持,今天,“与财富有约,成功人士财富论坛”在美丽的隆重举行。在此,我谨代表论坛的主办方——,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,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亿元,为实现中国太平洋寿险“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发展规划纲要的出台，我相信，我们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“与财富有约，成功人士财富论坛”圆满成功！
谢谢！

保险公司领导总结讲话篇六

当听完公司领导的演讲后，你得到了哪些心得呢？下面是本站小编给大家整理的保险公司领导讲话心得，供大家参阅！

2012年伊始，_集团系统年度工作会议顺利举行，董事会主席_x出席会议并作重要讲话。主席对2011年及第五个三年计划的工作作了扼要总结，基本评价以及对2012年还有第六个三年计划工作的详细指导。同时，主席的讲话高屋建瓴、统领全局，以通俗易懂、深刻精辟的语言阐述了_集团的企业精神价值体系。指出了目前集团在迈向世界级卓越企业过程中存在的不足之处，对各级管理干部，尤其是各产业成员企业中高层的管理水平、综合素质提出了明确要求。强调了服务，产品的精益求精对顺利实现集团战略目标的关键作用。

而后的传达学习会上，公司各级管理干部在认真学习后，对照本部门情况，结合自身工作实际积极进行了反思和讨论。针对各条线工作存在的不足，积极寻找改进措施，为公司跨越式发展扫清障碍。学习会后，各部门、各机构按照会议要求认真组织基层员工进行学习。现将本人在学习中所获得的一些思考启发和就此指导工作实践的想法报告如下。

管理模式得到了进一步的验证和增强；全国布局战略完成，品牌形象大幅提升；工作团体战斗力形成，企业文化得到传承和发扬。可以说，2011年是一个丰收的年度，但是，成绩是鞭策我们前行的动力，是超越自我的坐标，而不是安于现状、固步自封的理由。不讳言问题和不足，直面问题，解决问题，才能迈步向前。面对新的一年及第六个三年计划，主席的讲话给了我颇多感想和启发。

第一：以身作则，精进人生，做_文化的传播者与实践者 作为管理者，必须注重自身人格魅力的塑造。形成一种文化引领的力量，感染人，带动人和促进人。随着_的不断壮大，企业文化的传播和实践边的尤为重要，企业精神价值和管理理念的的实践将是_这艘庞大的企业航母更具战斗力的关键。各级管理干部在文化传承和带领上的示范作用，有利于始终坚持以_的精神价值统一公司全体员工的思想，有利于规范整个团体的行为。有利于促进公司健康、和谐的可持续发展。

第二、注重学习，注重育人，提高队伍的整体素质

事业发展迅速，员工与干部队伍成长非常快，事业的发展给大家这样的机会，但是也暴露出了部分干部不能适应现在工作岗位要求的问题，主要存在着“三不”：不称职、不到位、不适应。这是整个集团发展中暴露的亟待解决的不足，同样也是我们基层机构发展中管理队伍建设面临的普遍困惑。面对不断变化的市场环境和不断发展进步中的公司，我们必须戒骄戒躁，不断学习，转变观念，提升管理技能，适应企业发展的新需要和高标准要求。

另外要精心育人，培养适应公司发展需要的新型管理干部，积极引进人才。一个事业，一个高速发展的公司，只有坚定不移地把人才培养好，不断提高队伍素质，才能不断创造辉煌。的飞速发展和取得的优异成绩，也是得益于我们对人才培养和队伍建设的重视。

第三，管理问题是关键

公司与时俱进，管理很重要。要狠抓执行力，强化求真务实的工作作风。不断地强化执行力是提升公司管理干部素质和实现公司发展目标的根本需求。没有执行力，一切都是空谈；再完好的政策制度也不能产生发展的推动力，不能转化为经营效益。各级部门要一贯坚持求真务实、实事求是的职场作风，摒弃空谈及“雷声大雨点小”的现象。我们强调各项管理制度要贯彻到底，执行到底。以“坚定性、准确性、创造性和成功性”四个标准检验执行力。

主席的讲话，内涵丰富，道理深刻，是对现代企业管理谋略的概括，值得我们认真反复地研读，在第六个三年计划的漫长征程中，不断地指引我们的事业，改进我们的工作，迎新而进，战胜新挑战，开创新局面，谱写新篇章！

抛开业务的经营状况不谈，公司的大环境不能说是非常好，这个跟集团的管理制度和领导层的管理方式肯定有关，而这又进一步跟集团的管理文化相关。

看到国内外和文化差异，特别是中国和西方国家的文化差异，我认为不能高看中国文化，很长时间以来，我都是向别人介绍中国的文化，那是因为很多人对中国传统文化不了解。但是在新南方，我要说的是：文化是有差异的，但是没有高低之分，我不认为中国的传统文化是一种相对优秀的文化，文化的东西就是一个风景，你看着美，不等于其它的风光不美，没有必要一定要分个高下。甚至，在管理国家、社会、企业的问题上，如果一定要分高下，我认为在目前的现状中，也是西方的文化更开放，更健康，更成功一些。

思想观念要做到开放和包容，是很困难的，固有的思想会影响新思想的接受，所以，人一定不要固执地认为自己的思想是多么优秀，健康的思想是开放和不断发展的，而且能应用于实际和指导实际，通过成败来展示和验证，带有开放、包容、活力、斗争、合作等方面的特质的思想可能会更好一些，这是我的感觉。

企业的经营是利益导向的，我们必须承认这一点，追求利益是健康的，是个人和企业的活力源泉，避开这个内容去谈管理，就失去了根基。至于如何协调不同利益群体的关系，那是在承认利益追求健康的前提下进一步去探讨的话题，它不应该否定个体的利益追求。

在情理法的态度上，我倾向于做法理情的人。实际上，任何关系，都要涉及情理法，但是先讲情后讲法和先讲法后讲情之间，我会毫不犹豫选择后者。如同我之前经常对羽毛球协会讲过的话，在球场上如同战场一样的拼杀，与场下大家情同手足的朋友友谊是毫不矛盾的。在处理关系的问题上，先讲规矩是必要的。不懂规矩的人，没有规矩意识的人，不能与之合作。所以，我向来强调一种严格管理的态度，划分好

权利范围和利益大小。但是，集团没有这种氛围，与这种氛围相配套的文化和制度很难建立起来。

朱总作为一个有社会责任心，有魄力的老板，在思想上也达到了我无法企及的高度，是我非常敬重的人，在各种讲话的过程中，我多次由衷敬佩朱总的为人和思想。虽然在一些想法上存在差异，但我深知思想上的差异是永远存在的，我从来不介意别人思想上与我的差异，就像我从来不介意一片树叶与另一片树叶存在差异一样。朱总的讲话，我都会认真学习的，但是我认同的东西我不知道如何表述，所以只写了一点有差异的东西。

在看完领导讲话学习材料汇编，深入学习公司领导讲话精神后，我倍受鼓舞，对公司20××年取得的成绩感到欣喜，对努力拼搏一年，全力完成生产经营目标充满信心。

一、要有全局观念和大局意识，必须把思想统一到建设既强又大的新××的总体奋斗上来，在实际工作中，要认清形势，尊重规则，以公司的发展为大局，树立全公司一盘棋的思想，把全部身心放在公司发展上，一定要把公司的形象摆在第一位。把公司的持续发展和健康发展，当作我们的生命线，当作现在工作的头等大事和第一责任。以此为中心来思考和安排各项工作。

二、加强团结，团结是公司发展的基础，只有团结才能实现发展，团结是一个企业无形的，但最具有价值的核心竞争力。作为公司的一员，应该找准自己的位置，自觉树立团结合作意识，严于律己，宽以待人，形成团结凝聚力量。一切不利于发展的话不说，不利于发展的事不做，自觉维护公司形象。

三、注重学习，学习者智，学习者强，学习者胜，学习工作化，工作学习化已经成为一种新的工作业态。在工作中要向领导学习，向同事学习，向书本学习，向工人学习，深入现

场，了解有关的每项环节运行过程，要彻底地摒弃畏难情绪，要勤学多问，在工作中耐心、细心、不急不躁，保证工作质量和效率，勤于锻炼，因为业精于勤荒于嬉，行成于思，毁于随。

四、端正工作态度，坚决克服不思进取，得过且过的心态。把工作标准调整到最高，精神状态调整到最佳，自我要求调整到最严，认认真真，尽心尽力，不折不扣地履行自己的职责，决不消极应付，敷衍塞责，推卸责任，养成认真负责，追求卓越的良好习惯。不折不扣保质保量完成领导交办的各项工作任务。

五、要有责任意识，责任是一种义务，更是一种使命。要有高度的责任感和使命感、爱岗敬业，恪尽职守，兢兢业业做事，踏踏实实工作，勇于进取，擅于创新，不仅对自己的工作切实负起责任，而且能结合工作实际发挥自己的潜能，在遇到困难时不推诿，不退缩，知难而进，以坚忍不拔的信心和勇气去攻坚克难，努力把 work 做到尽善尽美。

总之，我要以求真务实的进取精神和脚踏实地的工作态度，找准公司和自身岗位的结合点，开拓进取，全力以赴，为公司的持续稳定健康发展做出自己应有的贡献。

保险公司领导总结讲话篇七

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，业务收入占据了我国寿险市场的半壁江山，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

保险公司领导总结讲话篇八

各位同仁，本次会议即将开始，为了保证大会的顺利进行，现在宣布以下会场纪律，请注意遵守。入场后请按指定位置就座，请勿擅自调整位置。入座后请保持安静，请勿大声喧哗，请勿吸烟，请将手机关闭或者调到震动位置。大会开始后请勿随意走动，请勿接打电话，请保持会场清洁。

让我们用最饱满的士气展示出阳光英豪的风采

首先为我们带来士气展示的是……

开场白

亲爱的伙伴们，激动人心的会议即将开始，请全体起立，让我们以最热烈的掌声欢迎各位领导入场。

(在《欢迎曲》中，各位领导由后至前依次走到会场前排……) 谢谢，请坐。

尊敬的各级领导，亲爱的凉山泰康伙伴们：

大家上午好！

司歌司训

壮志的年华，谱写出一幕幕人世间的精彩

飞舞的时代，承载着一个个开拓者的成功

庄重的时刻已经来临，请允许我隆重宣布阳光人寿凉山中心支公司开门红业务启动大会，现在开始！

司歌

大会致辞

请坐

已经过去的三个月，是凉山阳光人创业筹备艰苦奋斗的三个月。

回首昨日，是怎样的同心与激情，让我们万众一心、携手奋进？

回首昨日，是怎样的挑战与超越，让我们开拓前程，共铸辉煌？

努力与拼搏，是迈向成功的必经之路

汗水与泪水，更是哺育卓越的母亲河

今天，我们相聚于此，为的是见证那奋斗人生的激情与辉煌

今天，我们相聚于此，更为收获那辛勤耕耘后开出的希望之花

伙伴们，生命的绿洲离不开甘甜的泉水

茂密的森林离不开阳光的普照

雨后的天空离不开绚丽的彩虹

冰封的日子离不开温暖的问候

开门红方案宣导

谢谢陈总。陈总的讲话让我们感受到了分公司领导的亲切关怀，陈总的讲话让我们充满力量。我们必将奋力拼搏、发愤图强！

大浪淘沙，始见真金璀璨；沧海横流，方显英雄本色。

随着筹备期的帷幕缓缓落下，经营期的篇章渐渐展开。

翻开历史新的一页，那里有等待我们开拓的市场，那里有期待我们拓展的领域。

翻开历史新的一页，我们坚信激情四溢的凉山阳光人定能豪情挥洒，书写绚烂的篇章，开创辉煌的未来！

生命的乐章是由简单的音符排列组合而成的，目标的达成必定有明确的方向来指引。

签订目标责任状

谢谢周老师。

成功者之所以成功，是因为他们永不言败，激情似火。

成功者之所以成功，是因为他们定位高远，目标清晰。

明确目标，明确方向！拥抱梦想，迈向希望！

下面有请刘立新总为各营业部颁发目标责任状。有请刘总

首先上台的是……

团队挑战

谢谢刘总，请回坐。

伙伴们，

胜者之所胜，士气定乾坤，强者之所强，士气铸辉煌

胜利取决于将士们的勇敢，将士的勇敢来自于统帅的决心。

那么我们的统帅又将有怎样的决心呢？

生命的精彩，在寿险的舞台上彰显，青春的激昂，在阳光的胸怀中纷呈！群雄争霸，烽烟再起；庄严承诺，重于泰山；铮铮誓言，铭刻心间；谢谢三支优秀的团队，是英雄是好汉，让我们拭目以待！

伙伴们，清晨的雨露，夜晚的流萤，往事闪现在流动的记忆中。而这记忆的间隔仅有100天。

100天之前，凉山阳光只是写在川分计划书中黑白的文字。

100天之后，凉山阳光已然立于本地市场并初发灿烂之光。

在凉山这片热土上，凉山阳光的创业者们曾用汗水播撒希望；用泪水描画多彩；用笑容渲染绚烂；用真诚融化冰雪。

不怕狂风，不怕暴雨，因为我们看到了曙光、不怕逆境、不怕挫折，因为我们学会了坚强！峰回路转，不变的是信念，升腾的是理想；斗转星移，付出的是汗水，收获的是希望。

回首100天创业的一幕幕，依稀就在眼前；

我们精心耕耘，携手并进，一路走来，多少辛酸、多少痛苦、多少疲惫；又有多少希望、多少坚持，多少欢乐。

当生命的希望在这里闪动；

当自信的微笑在相互传递；

当我们扬起梦想的风帆；

当我们预备起锚远航；

让我们将深情的目光投向创业100天我们一起走过的日子……

鸣锣开业

在中华民族五千年的文化历史长河中，铜锣是吉祥物之一，它内涵丰富，寓意吉祥，千百年来，倍受人们的喜爱，与我们的生活息息相关。人们在进行一个项目之前，往往会先敲响铜锣，预示着为事业扫清障碍，迈向成功奠定基石。

下面有请我们凉山中支的掌舵人刘立新总为凉山中支鸣锣开道！有请礼仪人员将锣抬到台上。有请刘总！好！鸣锣开道，马到功成！

唱歌结束

谢谢刘总。

将士们！我们分明看到前方的市场、风起云涌！

伙伴们，我们已经听到开门红战役的集结号，地动山摇！

让我们用气吞万里的豪迈，迎接新一轮的洗礼！

让我们用力拔山兮的气概，迎接新一轮的挑战！

请全体起立，让我们齐唱钢铁的心

我们的心是钢铁的心……

阳光人寿凉山中心支公司开门红业务启动大会，到此结束。

祝大家签单签到手发软，数钱数到手抽筋！

祝大家返程愉快！

保险公司领导总结讲话篇九

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!