

保险公司年终会领导讲话稿(模板7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。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。

保险公司年终会领导讲话稿篇一

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。_月_日，也就是下周五，_保险江苏分公司将正式开业，此次开业初期选进行试点展业，因此我们今天在这里召开__人寿__试点展业动员会。对于__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__人寿的成立。__人寿的成立，是__集团公司和__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。各级单位要站在整合__资源、深化__服务“三农”内涵的战略高度、要以大局观正确认识__人寿成立对于__系统的重大意义。__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__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1.67亿到10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08年4.4%提高到目前__%。在刚刚召开的职代会上，__总明确提出20__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____的跨越发展，发展保险业务无疑是最为直接和可控的途径之一。因此，__人寿开业也是顺应业务趋势与业务发展需求的。此次__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__的品牌，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。__人寿在市、县层面不成立独立的分支机构，都要复用__企业的资源，因而今后__人寿市、县层面的客户资源也将一直留在我们__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。__人寿的成立，统一了__企业与保险公司的品牌融合问题，也是对__品牌的完全发挥！

对今后__人寿的发展，还要再提如下要求：

一、树立“优先发展”理念

__人寿保险业务开办后，各单位要牢固树立”__人寿是__自己的保险公司”理念，把发展__人寿保险业务放在优先位置，确保20__年__人寿销售占比不低于22%，推动全区__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__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__人寿业务持续、健康发展。

这次__人寿在__试点展业，无论对于__人寿，还是我们__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__人寿上线工作部署开展各项工作，抓好__人寿的开业工作，积极推进__人寿在本辖区内的的发展。

看过最新保险公司领导讲话稿的人还看了：

1. 保险公司领导讲话稿精选

5. 人寿保险公司领导讲话稿

保险公司年终会领导讲话稿篇二

全市系统广大员工、全体营销伙伴们：

大家新年好!

一元复始，万象更新。xxxx年新年的钟声刚刚敲过，我们就在这里召开全市系统首季开门红启动大会。首先，请允许我向全市系统广大员工和全体营销伙伴致以节日的问候!

回首xxxx年，我们共同走过了一段难忘的风雨历程。面对市场主体增加、竞争加剧的不利环境以及业务目标不断调整的巨大压力，我们的管理者表现出高度的政治自觉性和强烈的责任感，我们的团队表现出不畏困难，坚决奋起，敢于胜利的钢铁意志和决心，没有全体员工的付出，就难以取得今天的成绩;没有全体员工的奉献，就不会有今天的辉煌!在此，我代表市分公司党委、总经理室向在过去的一年为xxxx国寿事业的发展做出巨大贡献的员工们表示诚挚的感谢!大家辛苦了!

人生总有挑战，奋起必须拼搏。在这没有硝烟的洗礼中，我们受到的是锤炼，得到的是成长，而留在我们心中的必将是一段温馨与自豪。辉煌的xxxx年圆满地合上了画卷，我们迎来的是承载着希望与梦想的xxxx年。

回首过去，我们无怨无悔;展望未来，我们更是激情澎湃。

xxxx年，对我公司来说，既是一个充满诱人前景，同时也是充满挑战的一年。我们要怀揣“大鹏一日同风起，扶摇直上九万里”的雄心壮志，迎着朝霞逆风飞扬。

一季度我公司要确保完成：长期险首年保费6800万元(其中，银保首年保费4110万元);个险渠道期及以上首年期交保费1430万元;个险渠道长期险首年标准保费830万元;短期险保费530万元;短期意外险保费330万元。为实现首季开门红，系统上下要紧盯目标，落实方案，以一种只争朝夕和昂扬向上的精神状态安排好每一天的工作，“不积跬步，无以致千里”。我相信，只要我们统一思想、抢抓机遇、乘势而上，

三个月后我们必将迎来一个充满无限生机的春天!

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”。施展才华的舞台已经搭建，出征的号角已经吹响。让我们自信地踏上明天的征程，共同携起手来，秉承奋发向上的精神，气吞山河的气势，一起奏响xxxx年的华美乐章，继续开创xxxx国寿更加辉煌灿烂的明天!

新年已至，借此机会，我代表市分公司党委、总经理室给大家拜个早年，祝全市系统广大员工及奋战在销售一线的全体营销伙伴们在新的一年里身体健康、工作顺利、阖家幸福、万事如意!

谢谢大家!

保险公司年终会领导讲话稿篇三

尊敬的各位朋友:

你们好!

告别__，我们迎来了新的__年，值此新春佳节来临之际，我们在这里欢聚一堂共度新春佳节。一年来大家在不同的岗位每天都生活在紧张和繁忙中，难得在此聚会。我借此机会真诚的向我亲爱的员工朋友们说一声：你们辛苦了!

今天，我们公司百余名员工聚一堂，举行主题为“迎新春欢乐团年饭联欢晚会”的活动，这既是对即将过去的一年来工作总结和回顾，也是对即将到来新的一年的展望，更是精神大会餐。在此，我谨代表公司董事会向敢争敢拼、锐意进取的全体同仁致以新年的祝贺;向为公司的发展事业默默奉献的同仁家属致以崇高的敬意和。由衷的感谢!并通过你们向你们的家人致以诚挚的问候和良好的祝愿!

在__年我们收获了欢笑与辛苦，在大家的共同努力下，取得了另人瞩目的好成绩，做为公司领导人，我深知这些成绩的来之不易，它凝结着公司全体同仁的辛劳和汗水。在既将迎来的__年里，我们的工作任重而道远，我谨代表公司董事会真心的希望大家都以企业为家，以极高的责任感和集体荣誉感奋战在不同的岗位上，用你们的每一个微笑、每细心的服务，奉献给我们的顾客，为了给自己创造美好的明天而努力！让我们以海纳百川的气魄，风雨同舟，一路前行！同创造公司美好的明天！

保险公司年终会领导讲话稿篇四

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！

新春愈新，大地祥和呈美景。伴随着悠扬的钟声，载着大地的祝福，我们满怀欣喜与期待迎来了20__年。

20__年是意义非凡的一年，新中国走过了60年的光辉历程，公司的调整转型迈出重要步伐。这一年，保险市场内外部形势发生了深刻变化，金融危机和停单的持续不利影响、打击“三假”和合规经营、调整转型和有效益发展，公司发展面临前所未有的机遇与挑战。这一年，我们在集团公司的正确领导下，牢固树立“发展有效益”的理念，“降成本、增效益”，取得了骄人的经营业绩，保费规模再迈百亿台阶，承保利润、投资收益等主要指标均达到较高水平，为建设效益、管理、服务均一流的公司奠定了扎实的基矗这一年，我们坚持管理递进要求，自我加压，高标准、高质量地推进集中管控，加强精细化管理，为提高公司的盈利能力尽职尽责。这一年，我们把客户尊为衣食父母，在提升客户服务品质方面不断创新，加强理赔队伍建设、推出特色服务，努力为客户提供优质、便捷服务，提升公司的服务品牌效应。这一年，

我们面对困难和挑战，公司上下拧成一股绳、握成一个拳，以必胜的信念、顽强的斗志、再创业的精神，凝聚人心，扎扎实实打了一个漂亮仗，各项工作得到保监会、集团公司的肯定。

在这辞旧迎新的时刻，我们怀着敬意和激动的心情，向一直关心、支持中国大地保险的各级领导、社会各界朋友和所有客户表示诚挚的谢意！向全体员工特别是默默奋战在一线的基层员工致以最诚挚的问候！

20__年既是中国保险业的战略机遇期，也是公司巩固效益发展成果、乘势而为、取得更大进步的战略机遇期。认真贯彻落实全国保险工作会议和集团公司工作会议精神，紧紧围绕全面建设优秀大公司和打造保险业“百年老店”的目标，坚持合规经营不动摇，坚持效益发展为中心，以打造服务品牌为着力点，继续深化调整转型、管理递进的各项措施，进一步振奋精神，坚定信心，再接再厉，努力争创调整转型、效益发展的新业绩。

人入狗年鼓狗劲，大地处处透生机。新的一年，新的征程，我们既充满紧迫感和使命感，更满怀对未来的信心和希望。让我们携手阔步，抓住机遇，迎接挑战，为大地保险可持续发展贡献智慧和力量！祝愿大地的明天更加灿烂辉煌！

我们期待您在20__年一如既往地关心和支持，您的满意是我们前进的最大动力。衷心祝愿广大客户、全体员工年年圆满如意，月月事事顺心，日日喜悦无忧，时时高兴欢喜，刻刻充满朝气！

保险公司年终会领导讲话稿篇五

xxxx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2014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xx的大舞台上好好奋斗,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2014年发展的主动权。赢在了“开门红”,就赢在了2014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xx舞台上争取更大作为!精英层面:我在个险启动会上提出,“十二五”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。

XXXX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XXXX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XXXX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XXXX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，2014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、，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xxxx[]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[]xxxx2014年“开门红”就一定能够大发展、大兴旺！2014年“开门红”我们一定能够逆势而上！2014年xxxx排头兵的大旗一定能在全省的上空高高飘扬！

谢谢大家！

保险公司年终会领导讲话稿篇六

在这月光皎洁，星光灿烂的夜晚，我们又一次迎来了十五的月亮。在此，我谨代表公司领导班子，向一年来辛勤工作的全体员工道一声辛苦啦！回顾过去，成效显著，我们豪情满怀。20xx年-----简述公司业绩。展望未来，前景美好，我们信心百倍，在新的一年里，只要有在座各位的共同努力，我们将以更加饱满的热情，更加开放的胸襟，更加昂扬的斗志，更加务实的作风，，团结一致，奋力拼搏，共同开创公司的美好未来。

最后，衷心祝愿大家，在新的一年里，工作干得顺心，生活过得舒心，家庭充满温馨。

篇四：云南分公司积极学习总公司领导重要讲话

清明小长假结束了，云南分公司的全体员工精神百倍的迎来了节后的第一个工作日，同时也是振奋人心的一个工作日。云南分公司在主持工作的副总经理殷建新的带领下，组织召开了学习《探索科学模型、追求稳健发展》重要讲话的工作会议，学习了总公司领导在4月2日保监会主席吴定富视察安邦工作时所做的工作汇报。

殷建新指出，该讲话精神内容丰富、意义深刻，脉络清晰的梳理了安邦自成立以来6年的成长历程，以及对未来30年发展的长远规划，也得到了保监会吴定富主席的充分肯定和全面支持。通过他深入浅出的传达，员工们深感安邦事业发展之迅速，安邦精神发扬之光大，同时也体会到了能够成为安邦一员的骄傲。

殷建新在会上强调，云南分公司全体员工要认真贯彻落实吴总关于《探索科学模型、追求稳健发展》重要讲话的精神，以科学发展观为指导，以法律、法规及公司各项政策为准绳，以公司的各项指标为工作指南。同时，要求员工要大力发扬客户利益至上的服务理念，在实际工作中切实做到客户第一，在确保服务好现有客户的基础上，大力开发新客户，以我们的实际行动向社会展示安邦的风范。他还强调，希望安邦的每位同仁都能开拓创新，为安邦事业的建设出谋划策。

篇五：为单位、家庭、个人送去和谐与安详

保险是一个国家或地区经济社会发展到一定阶段必需的一种经济形式。例如，现代社会几乎所有的人都不可能长期呆在家中，而出行就面临乘车、乘船、乘机的风险。保险作为一种社会化安排，把面临风险的人们通过保险公司组织起来，

从而使单个风险得以转移、分散。体现了“人人为我，我为人人”的社会文明。

保险是保护国家富强、民族兴旺的关键产业。从事保险工作和购买保险均体现了人间友爱，“利己利人”，“积善积德”。财产保险，用到的时候是一份保障，所有的人都在帮你；财产保险，用不到的时候，是一份爱心，你在帮助所有的人。财产保险是人们生活中的一把保护伞，财产保险是化解社会矛盾纠纷的润滑剂，财产保险是社会生活的保护神。

股公司、湖北省联发投集团等大型国有企业出资12亿资本金，设立的一家总部在湖北的全国性法人财产保险公司。

作为一家法人机构的财产保险公司，我们将设计提供更有针对性的保险产品，为企业、单位、家庭、个人客观存在的不确定风险和损失，转变为较少的确定性保费成本，保障经济发展、生产生活正常进行；我们将在承保、理赔等方面提供更优质的服务，同时帮助客户进行风险管理，预防风险，减少和避免风险；我们将替政府分忧，参与社会管理，通过责任保险等形式，由保险公司承担政府机关、事业单位、企业、医院、学校、商场、娱乐场所等因各种原因导致的公民损失，减少经济纠纷和群体事件，推进社会和谐，保障民生；我们将发挥法人机构总部、注册、纳税、资金归集地均在地方的优势，高度重视保险公司总部资金量大、保险资金投资运用范围广的特点，为地方经济的跨越性发展多做贡献长江财产保险公司于20xx年11月18日正式开业，我们确定的发展愿景是：秉承“诚信、合规、互助、共赢”的价值理念，本着对社会负责、对客户负责、对监管部门负责、对股东负责、对员工负责的精神，摒弃粗放经营的模式，坚持科学发展，坚持差异化发展，树立自己的品牌，将公司逐步发展成为一家覆盖全国的最讲诚信、最依法合规、最注重风险控制、治理结构最完善、经济效益相当好的一流财险公司。

“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜，风雨不动安如山。

”我们希望，通过几年的努力，让越来越多的人知道，长江财产保险公司是全国一家最有特色的为企业、单位、家庭送去和谐与安详的保险服务商，和长江保险合作，就可以为自己企业、单位、家庭、个人带来和谐、安详、财富、幸福和价值提升。

保险公司年终会领导讲话稿篇七

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xxx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□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。

讲话稿二：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鼓狮舞，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，将是我們为之奋斗的一年，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。诱人的奖励也炙手可热，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，是雄鹰就应该搏击长

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!