

保险会议讲话(通用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

保险会议讲话篇一

20xx年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20xx年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

一年来，保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、

季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

三、工作中的不足

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

共3页，当前第3页123

保险会议讲话篇二

同志们：

今天，市政府召开全市保险工作会议，主要是深入学习贯彻《国务院关于保险业改革发展的若干意见》、省政府实施意见和全省保险工作会议精神，分析形势，交流经验，统一思想，结合宜春实际，研究部署今后一个时期我市保险业发展

工作。一站在手，写作无忧!]市委、市政府对保险业发展工作高度重视，会前，市政府常务会议专门听取了汇报。刚才，市保险行业协会韩芳仁秘书长传达了全省保险工作会议精神，市人保公司、市人寿公司和市安监局等三个单位进行了交流发言，从不同的角度就推动保险业改革发展介绍了经验和打算，希望大家结合实际认真借鉴和推广。省保监局一直以来对我市保险工作非常重视和支持，今天吴勉坚局长百忙之中亲临宜春进行指导，并作了重要讲话，在此，我代表市委、市政府对省保监局长期以来关心和支持宜春保险业发展表示衷心的感谢!吴局长的讲话非常重要，希望大家认真学习、认真领会、认真贯彻,把我市的保险工作提高到一个新的水平。下面，我就如何贯彻国务院、省政府文件和全省会议精神、加快保险业改革发展、进一步发挥保险业作用讲几点意见，供大家研究工作时参考。

一、肯定成绩，切实增强加快保险业改革发展的责任感和紧迫感

保险是市场经济条件下风险管理的基本手段，是金融体系和社会保障体系的重要组成部分。市委、政府一直高度重视保险业的发展，特别是近年来在各级、各有关部门和社会各界的大力支持下，通过全体保险工作者的共同努力，全市保险业取得了长足发展。目前，全市有12家保险公司，其中财产保险7家、人寿保险5家，下属保险机构55个，保险从业人员5600多人，其中营销员5100多人，营销员中有70左右是下岗再就业人员，这也说明保险业为缓解我市就业压力做出了积极贡献。20xx年全市保险机构保费总收入10.32亿元，其中财产保险保费收入2.61亿元、增长23.7;人寿保险保费收入7.71亿元、增长2.6;上交地方税收1886.29万元。以上数据表明，全市保险业的发展为全市经济建设和社会稳定作出了重要贡献。借此机会，我代表市政府向在座各位，并通过你们向全体保险工作者致以崇高的敬意和诚挚的感谢!

在肯定成绩的同时，我们也要清醒地看到，与全市经济社会

发展的要求相比，与保险业承担的社会责任相比，全市保险业发展还有一定差距。从全社会看，主要表现为：保险覆盖面还较小，保费收入总量还较少；商业保险与社会保险相互之间的协调作用还没有得到较好发挥；保险知识的宣传还不到位，广大人民群众保险意识还不强。从保险业自身看，主要表现为：保险信用建设仍需加强，整体形象有待提升；保险市场秩序不够规范，行业发展环境有待改善；创新能力明显不足，保险产品还不能完全适应社会的需求；保险专业队伍建设有待进一步加强，等等。为此，各地、各有关部门特别是保险机构负责人、全体保险工作者，要从全局和战略的高度，进一步认清形势，充分认识加快保险业改革发展的重要意义。其重要意义，我认为至少可从以下三个方面来认识：

(一)保险是社会和谐的“稳定器”。保险的基本功能之一就是防灾救灾。保险业务的开展，不仅能使地方经济在灾害事故面前保持生产的连续性，而且还可以维持企业利润和农民收入的稳定增长。大家知道，宜春是个易灾多灾地区，几乎每年都要遭受不同程度的风雹袭击、旱涝威胁。同时，宜春又是高危行业比较集中的地区，全市有烟花爆竹生产企业724家，引火线企业245家，煤矿矿井177处。烟花鞭炮、煤炭采掘均属于火工作业和地下危险作业，加上交通运输快速发展，重大交通事故时有发生。天灾人祸和意外事故不仅给当事人造成了损失，而且牵扯了各级领导大量的时间和精力，如果得不到及时的救助，还会影响到社会的稳定。比如去年5月9日，高安市石脑镇发生一起罕见的特大龙卷风，造成房屋倾倒、作物受损，经人民保险公司查勘定损后，仅高安供电公司就赔付17万多元，江西亚中橡塑公司赔付19万多元。再如去年年4月12日和7月8日，宜春中心城区两次突降暴雨，造成宜春盐业公司仓库库存商品和机器设备等严重受损，大地保险公司经定损后，第一次赔付16.5万元，第二次预计赔付近10万元。这些事例说明，加快保险业改革发展，建立完善的市场化灾害防范和救助体系，有利于及时恢复生产生活秩序，有利于增强全社会抵御风险的能力，切实保障经济社会的平稳运行。

(二) 保险是经济发展的“助推器”。人们常说，投资、出口、消费是推动经济的“三驾马车”，而保险由于与投资、出口、消费的联系十分密切，成为加快经济发展的“助推器”。近年来，我市提出了以工业化为核心，以大开放为主战略发展思路，特别是各地工业园区的迅速发展和一批重大项目的引进，资金需求和投入很大，这些都为金融业包括保险业的快速发展，提供了机遇和奠定了基础。而保险资金具有长期性、稳定性特点，可以成为长期稳定的重要资金来源，通过为出口贸易和境外投资提供收汇保障，保险能够支持出口和实施“走出去”战略，推进我市外向型经济发展。同时，保险可以稳定人们对未来支出的预期，减少全社会用于预防意外和风险事件的储蓄，从而消除居民扩大消费的后顾之忧，促使人们改变传统消费观念，刺激社会消费需求，保持长期旺盛的有效需求，提升全社会的整体消费规模、消费方式和消费质量。加快保险业改革发展，有利于为消费、投资和出口提供支持，从而促进经济持续稳定发展。

(三) 保险是社会管理的“辅助器”。随着经济社会改革的深入推进，社会利益关系不断调整，由政府包揽的传统的社会发展和管理模式已经不能适应新形势的需要，这就对政府管理创新和制度创新提出了新的更高的要求。在社会管理中引入保险机制，可以发挥风险管理机构的专业优势，降低政府的管理成本，提高政府工作效率，也可以有效承接原来不属于政府责任和政府想管理但通过行政手段管理不好的部分社会事务。更为重要的是，可以通过商业手段解决责任赔偿等方面的法律纠纷，有效化解社会矛盾，减轻政府压力。据统计，仅20xx年，全市各家保险公司为各类保户给予赔付1.75亿元。如此巨大的数字，要财政背上，是一个极为沉重的包袱。因此，保险工作的开展，发挥了财政、民政工作起不到的作用。

二、狠抓落实，努力推动保险业健康快速发展

《国务院关于保险业改革发展的若干意见》（简称“国十

条”)科学定位了保险业在经济社会发展全局中的职能和作用,明确指出了中国特色保险业的发展方向、战略和重点,确立了建设中国特色保险业的方针政策。省政府《关于保险业改革发展的实施意见》就全面贯彻“国十条”明确了具体任务,提出了具体要求。各地、各有关部门和保险机构要深入学习领会,认真贯彻落实,坚持科学发展观,拓宽服务领域,加快业务发展,提高保险业服务经济社会的能力,努力实现保险业快速、健康、协调、可持续地发展。

(一)突出发展大局,强化保障功能。经济发展水平决定着保险业的发展速度和质量,保险业功能发挥也影响着经济发展水平。在年后召开的全市经济工作上,市委、市政府提出今年全市上下要紧紧紧围绕“在全省整体实力前移、局部工作前列”的总体目标,坚持开放为先、和谐为要、平安为重、民生为本,深入实施“心圈廊”的发展战略,大力推进“四化”进程,突出决战工业园、建设新农村、做大市本级,推动全市经济社会又好又快地发展。各保险机构要紧贴“加快实施心圈廊”的发展战略和目标,通过自身的改革发展,在服务全市经济社会发展的同时,实现自身的加快发展。要正确处理当前与长远的关系、经济效益与社会效益的关系,进一步转变发展观念,创新发展模式,提高发展质量,重点开拓企业财产险、责任险、政策性农业险、失地农民保障补充险、商业养老和健康险以及区域性特色险,充分发挥保险对经济建设的保障作用、对和谐社会的支撑作用、对政府职能转变的促进作用,着力建设一个市场体系健全、服务功能完善、服务质量一流、经营诚信规范、保障能力充足、健康快速发展的现代保险业,力争把宜春建设成为江西的区域性保险中心,为全面建设小康社会和构建社会主义和谐社会作出更大贡献。

(二)突出深化改革,完善市场体系。改革是发展的动力,也是保险自身发展的内在需要和适应形势变化的需要。当前,要围绕建设完善的保险市场体系的目标,切实增强区域保险市场的聚集力。第一,各保险公司要继续深化改革,通过改

革努力建设成为资本充足、运营安全、服务和效益良好的现代金融企业。要加强内部建设，完善内控组织体系，健全各项管理制度，全面落实保险经营责任追究制。要转变增长方式，从单纯注重业务规模增长转向注重速度与质量、结构、效益的统一，从低层次竞争转向内涵式发展。第二，各地、各有关部门要采取积极措施，鼓励有经营特色的保险公司特别是养老、健康、农业、责任等专业性保险公司在重庆市设立分支机构，鼓励混合所有制经济、民营经济等多种形式的经济主体参与保险事业。要规范保险中介发展，在继续发展专业代理公司的同时，积极发展经纪公司，促进中介公司强素质、创品牌，提高保险市场的运行效率。要规范保险兼业代理市场，优化地区和行业结构，促进保险代理市场有序竞争。要加强营销队伍管理，提高营销人员素质。第三，要统筹兼顾区域布局。要在着力提高重庆中心城市集聚保险资源能力的同时，积极发展县域保险市场，依托中心城镇，辐射周边农村，建设服务网络，探索县域保险代理发展模式。

(三)突出业务创新，提高服务能力。保险业只有不断创新，才能为保险业的持续、快速、协调、健康发展注入生机和活力，才能真正服从和服务于经济社会发展大局。各保险机构要加快产品和服务创新，牢固树立以需求为导向的创新观，深入实际，了解市场，了解客户，加速产品创新，开发有公司特色、地域特色的个性化产品。当前重点：一是大力拓展责任保险。各类责任险是政府管理公共安全事务的有效工具，要积极发展符合重庆市实际的特色责任险业务。在道路客运、危险货物运输行业，大力推行承运人责任保险；在矿山开采和烟花爆竹等生产企业，推进雇主责任保险，提高投保面和保障程度，增强抗风险能力；在文化娱乐和休闲场所、商业经营场所、餐馆住宿场所等公众聚集场所和易燃易爆化学危险品场所，推进火灾公众责任保险；在各中小学校，深入推进校园方责任保险，为学生安全提供保险保障；继续建立健全机动车交通事故责任强制保险、道路交通安全违法行为和道路交通事故的信息共享机制，加大对机动车投保交通事故责任强制保险执法检查力度。二是大力发展企业财产和家庭财产保险。

要鼓励国有、集体企业特别是易燃易爆行业和重点消防单位、水利电力企业等高风险企业积极参加财产保险，并且按照财产重置价值保全保足。各保险机构要配合公安、消防部门做好我市企业事故隐患排查工作，及时发现和排除风险隐患。各保险机构要进一步加强与各商业银行的合作，在稳健发展房贷险业务的同时，积极推广新的业务，为众多家庭提供财产风险保障。三是积极发展政策性农业保险。各地要探索符合当地实际的农业保险发展模式和组织形式，选择相对成熟的农业保险产品，进行农业保险补贴方式、品种和比例的试点，对保险公司经营的政策性农业保险适当给予经营费补贴。四是加快发展城乡养老和健康保险。按照统筹城乡发展的要求，逐步发展适合广大群众的商业养老保险、健康保险和意外伤害保险，完善农村计划生育节育手术保险和家庭养老保险。在有条件的地方，保险机构可探索参与城乡合作医疗和管理运作，并在此基础上开发补充保险产品。保险机构要加强与企业合作，规范发展企业补充养老保险；加强与医疗机构合作，规范发展补充医疗保险；加强与消防、特警、交警等部门合作，积极发展特殊岗位人身意外伤害保险。五是积极探索发展区域性特色保险产品。各保险公司要结合我市实际，加强巨灾保险研究，充分发挥保险在防损减灾和灾害事故处置中的重要作用，将保险纳入灾害事故防范救助体系，促进安全生产和突发事件应急管理。积极推进政策性农村住房保险，完善保险费补贴办法，进一步扩大出口信用保险，发挥政策性保险的作用。建立创新激励机制，创新消费信贷保证保险，满足居民住房、汽车等消费升级换代的需要。

(四)突出信用建设，促进行业规范。诚信是每一个市场主体的立身之基，也是保险业的执业之本。在市场经济不断完善的条件下，要进一步规范保险诚信建设，促进保险业规范健康发展。一要大力推进保险诚信建设。积极倡导诚信观念，广泛开展诚信教育活动，强化保险诚信意识，在全行业树立诚信为本、重诺守信的良好风气。各保险机构要坚持以经营为手段，以利润为目标，以服务为目的，追求效益不唯利，利义面前义为先，将诚信建设作为公司发展的首要准则，形

成诚信经营的企业文化。要进一步加强保险从业人员的培训
工作，稳定和发展保险营销队伍，不断提高队伍整体素质。
加大保险机构和从业人员的信用信息披露力度，严厉处罚保
险欺诈、误导等失信行为。当前特别要注意规范理赔行为，
切实保障投保人的合法利益。二要切实防范保险经营风险。
进一步完善保险机构内控制度，提高防范和化解风险的能力。
及时处理因保险合同纠纷引发的群体性、突发性事件，维护
保险市场的稳定，逐步建立起保险纠纷的协调机制，尽快建
立突发性危机的应对解决预案。加快建立起公司内控、行业
自律、政府监管和社会监督“四位一体”的风险防范体系。
三要不断提高保险服务质量。把保险纳入公共突发事件应急
处置体系建设，开辟大灾理赔绿色通道，按约给付，公正理
赔。不断创新延伸服务，加强多家公司间的联合，加强与医
疗、教育、电信、银行等部门的沟通合作，提高保险服务水
平。简化管理手续，加快理赔速度，使客户获得质量保证、
价格合理的高水准服务，提高保险业的整体竞争力。切实加
强保险售后服务，重视防灾防损服务，探索建立全社会共同
关心、支持防灾防损工作的机制与制度，不断扩大保险的社
会覆盖面。

三、加强领导，积极营造加快保险业发展的良好环境

保险业改革发展是一项综合性工作，涉及面广、政策性强，
既有很强业务性，又有很强社会性。各地、各有关部门
和保险协会要高度重视环境建设，积极优化保险业发展的
生态环境，保障和促进全市保险业实现持续快速健康发展。

一要加强组织领导。根据国务院和省政府的文件精神，市政
府制定下发了《关于加快保险业改革发展的若干意见》，这
次会上印发了给大家，这是指导今后一个时期全市保险业
改革发展的重要政策文件，大家要认真学习，切实抓好
贯彻落实。同时，各地、各有关部门要增强保险意识，支
持保险工作，落实相关政策，创造发展环境，保证公平公正，
保障合法权益，定期听取保险工作汇报，关心解决保险工作

的热点和难点，从全局的高度支持、服务好保险业的发展。要研究和掌握保险工作的特点和规律，坚持依法行政，改进领导方法，做到支持不干预、服务不刁难。尊重保险企业的经营自主权，维护保险企业的合法权益，落实支持保险业发展的各项法规政策。要积极探索建立政府推动、政保互动、共保经营等新形式，引导保险业为地方经济社会发展服务，更好地发挥保险业的作用。

二是要加强协调配合。保险机构归口条条，工作也主要由条条领导。但保险工作是一项系统工程，涉及社会各个方面。搞好保险工作，更需要各级领导的重视和支持，需要各有关部门的密切配合。工商部门要进一步规范办事程序，提高行政效率，及时为保险机构办理有关工商登记、年检注册等事项，继续加大执法检查力度，支持公平交易和公平竞争，维护正常经营秩序；公安、司法、运管等部门要建立事故处理联动机制，积极配合保险企业搞好事故责任鉴定，维护投保人和保险企业的合法权益；劳动保障部门要积极支持保险业参与完善社会保障体系，探索社会保障制度改革的新途径；税务部门要认真执行国家有关税收政策，把有关保险税收优惠落到实处；民政部门要加强对保险行业协会的指导和管理，支持协会开展工作；宣传部门和新闻媒体要发挥舆论的积极导向作用，特别是要加强对保险政策、典型事例的报道力度，普及宣传保险知识，增强全社会的保险意识；教育、卫生、建设、旅游、安监等部门要结合各自职能，积极推进校园内外、医疗责任、高危行业、公共场所、建筑业和旅游业等责任保险的发展。

同志们，站在新起点，实现新跨越，是时代赋予我们的职责和任务。希望全市保险系统的广大干部职工进一步振奋精神，团结一致，积极进取，开拓创新，力争宜春的保险事业再上一个新台阶，为加快构建“四个宜春”作出新的更大的贡献！

保险会议讲话篇三

同志们：

大家下午好！首先感谢中国人寿保险公司崇左支公司对本次会议的大力支持，刚才市分行个人业务部已经对一季度保险业务完成情况做了分析，并对x年邮储银行代理国寿保险业务推动方案做了讲解，国寿保险公司也做了产品业务培训，我觉得这次会议很有意义，对我行代理保险业务下步工作做了很好步署和铺垫，下面我就代理保险业务发展谈三点意见。

一、高度重视、充分认识

这几年，代理保险业务发展迅速，收入占比也不断提高[x年代理保险业务收入达62.78万元，占个人业务收入的20.86%。充分体现了发展保险业务是提高个人业务收入的途径之一。因此各单位要深刻认识此次会议的重要性，要将本次业务推动方案认真分析领会，把活动方案传达到一线员工，将活动任务分配到各个网点，充分调动前台员工营销积极性，增进员工整体意识，树立团队精神，提高工作效率和业绩，各单位要高度重视，做到分管领导亲自抓、业务经理具体管、网点支行长认真办的层层落实，借助一季度业务旺季之机，努力扭转代理保险业务发展缓慢的格局。

二、加强合作，强强联手，推动保险业务新发展。

各单位要加强与当地国寿保险公司沟通和联系，指派专人负责联络和落实交流工作；每月通报业务开展情况并统计业务数据，以便及时了解和活动开展情况，默契合作，推动业务的健康发展。在推行新产品过程中遇到的问题要及时反馈加以解决。要向保险公司学习先进的营销理念，提高网点营销能力，从而提高网点出单率。

三、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，贯彻落实区分行代理保险及中国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，促进全市代理保险业务持续、健康发展。

这次与中国人寿保险公司崇左支公司的业务推动会，无论对于人寿，还是我们银行均是一次重要的发展机遇。各单位应高度重视本次会议工作，认真按照本次推动方案内容开展各项工作，努力完成活动方案的各项任务指标，我希望通过这次联合培训，成就更多保险业务，加强双方保险业飞速发展，让我行的代理保险事业再创辉煌。

谢谢！

保险会议讲话篇四

你需要相关的保险工作会议演讲资料吗？今天本站小编向你推荐保险工作会议主题演讲，希望你有所帮助。

尊敬的中支公司各位领导、尊敬的与会全体同仁：

新年好！

日历翻过新的一页，纪元进入新的一年，寅虎奏凯辞旧岁，玉兔传佳迎春来，新年新春新任务，新风新貌新精神。

过去的一年，在中支公司领导的英明决策下，积极贯彻上级公司一系列指示精神，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领全部员工紧紧围绕立足改革，加快发展，真诚服务，提高效益的中心，进一步转变观念，改革创新，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司终于实现了大幅度盈利，取得了骄人的业绩。

我做为财产保险公司的一员，一名工作在营销经理部的最普通的业务员，我为公司取得的成就感到自豪，感到骄傲，公司的成功使我欢心鼓舞，无比高兴。衷心祝愿公司在中支公司领导的英明决策下，规模越做越大，效益越做越高，质量越做越好。

几年前，我由一名下岗职工，带着沉重的精神负担，怀着养家糊口的希望迈入了财险这个门坎，加入了公司员工的队伍，做起了财险业务员。当时我业务无门，信心不足，精神不振，头一年保险费不足十万元，业务开展的十分吃力，一度思想动摇想打退堂鼓另谋发展，是公司领导不舍不弃的教育，员工同仁无私无尽的帮助，使我跟在队伍里，伴随公司发展的脚步。诗军队、是学校、是家庭的企业精神。一天天，一年年，改造了我，重塑了我，使我逐渐学会多项保险业务知识，使我逐渐养成尊重领导、友爱同仁、善待客户的良好品德。我已经从心底深深地爱上了这个岗位。这份爱，源于对事业的执着追求。源于对工作的认真负责。这份爱，也源于领导的殷切希望，源于同事的高度信任。因为有了爱地更阔天更蓝；因为有了爱花更艳草更芳。心中的这份爱，永远激励我在今后的岁月里艰苦跋涉。在工展业务的岗位上兢兢业业，努力拼搏，为公司的发展做出我一名普通员工的应有贡献。

我深知：工作就是责任，岗位就是沙场。在平凡的岗位上肩负着使命的责任，肩负着使命的重托。无论你选择了哪个岗位，岗位也选择了你。这就意味着有了一份追求，意味着有了神圣的责任。平凡的业务岗位，是员工展示自己的舞台，我们就是这个舞台的主人。十几年的工作丰富了我的社会阅历，五年的公司业务工作教会了我担当责任的义务，让我深深体验到责任心在工作中的分量。本职工作永远是一种强烈的责任。肩负起自己的责任是何等重要，因为责任意识会迫使你由平庸走向卓越。

新春伊始，万物更新，面对竞争日趋激烈的保险，公司发展驶入快车道。如何适应公司发展的需要，是每个员工面临的

挑战和检验。提高自身的业务素质，强化服务意识，履行好自己的职责。把“我的岗位我负责，我的服务你满意，我的工作请放心”，作为xx年我个人一切工作的准则。我会时刻用我负责、你满意、请放心来检验自己。只有全面的掌握政策业务知识，熟悉自己的岗位职责才能郑重的承诺“我的岗位我负责”。只有树立强烈责任感，和相对应的履职能力和技巧，才能自信的承诺“我的工作请放心”。

以“新”字统领业务开展。实现“负责放心”。非学无以广才，非学无以明智，非学无以主德，学好新精神，树立新姿态，开拓新业务，完成新任务。以“实”字把握业务开展，实现“负责放心”。不及跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。真抓实干，不搞纸上谈兵，从头做起，聚沙成塔，积业为螭。

以“精”字优化业务，实现“负责放心”。精兵、精品是业务的最高境界。升级和提质是领先的诀窍。优化业务项目，丢弃垃圾业务，提高业务效率。

以“勤”字保证业务开展，实现“负责放心”。业精于勤而荒于嬉。勤联系、勤走访、勤宣传、勤入厂，开拓视野，抓住机会，稳定客户，多做业务。

各位领导、全体同仁，新的任务在召唤，新的责任等待我们去承担。子规夜半鸣啼血，不信春风唤不回。让我们晋升自己的责任心和高尚的事业心，把自己的责任写进历史，写进自己敬业的长歌，让骄人的业绩永驻x公司。

尊敬的各位领导，各位同仁，大家好！

我是来自市分公司办公室的，今天我为大家演讲的题目是《选择人保，成就梦想》。岁月不居，时节如流。不知不觉，进入保险行业，在人保财险这个温暖的大集体里已生活成长快两年了。在这近两年的时间里，在领导同事的关心帮助之

下，我一天天地成长，由青涩稚嫩而变得成熟稳重，由幻想浮躁而变得理性踏实。

还记得20xx年6月，那时我刚毕业，和许多年轻人一样，从象牙塔里出来面对一个崭新的世界，充满好奇，充满希望，但内心深处更隐藏着一股迷茫和彷徨。正当我一个人在黑夜中拿着火把循着前面的微光独自前行时，人保财险向我伸出了温暖的双臂，向我敞开了宽广的胸怀，我有幸成为人保大家庭中的一员。

刚踏入一座陌生的城市，面对一个崭新行业，我有过不适，有过惶恐。对保险，我知之甚少，对人保，我一无所知。社会上流传的把保险人等同于骗子的评价，更让我对自己人生第一份职业选择保险充满怀疑，对把自己宝贵的青春奉献在人保感到疑惑。

但我的座右铭是：“做一行，爱一行，精一行”。永远不服输的性格让我告诫自己：世界上没有不好的职业，只有不称职的员工。选择了保险，选择了人保，我就应该勇往直前，坚持不懈，就应该让青春的火焰燃烧得无怨无悔。

俗话说：草若无根不发芽，人若无志不奋发。坚定信心后，我马上就以火热的激情和昂扬的斗志投入工作和学习。

通过工作和学习，我感受到了保险的神奇和伟大。一份小小的保单，能给生命健康提供保障，给驾车出行送上平安，给物质财产系上保险带。因为有了它，生病受伤不因高额费用而耽搁；车毁人亡，不因失误再添悔恨；财物损失，不因不幸面临破产。因为有了它，国民经济迅速发展，人民生活幸福安康。

通过工作和学习，我了解了人保的品牌和实力。无论是在冰天雪地的北国，还是在春暖花开的江南；无论是在广袤无垠的原野，还是在繁华喧嚣的闹市，都能看到人保的机构和查勘

车;三峡奇迹、神七飞天、奥运盛典、世博盛宴处处都有人保身影，事事都有人保护航。

保险业原来是一个蓬勃发展，充满生机和希望的行业;人保财险原来是保险业的泰山北斗、诺亚方舟。面对保险，面对人保，我仿佛站在高山前，心中充满着攀登的渴望;我仿佛站在大海前，一心只想乘风破浪。迷茫和彷徨已随着我对保险，对人保的深入了解而烟消云散。

要说刚进入公司时，我努力的工作是在为生活而奋斗，那么在我真正认识到保险业是个极具希望的行业，人保财险是个实现自我价值的绝好平台后，我爱上了保险，爱上了人保，我把每天的工作都当成一份事业来做。无论是在财产险部从事农业保险，还是在综合部从事文秘宣传和工会工作，我都踏踏实实、兢兢业业。多少个下班后，我还在办公室里整理文件、统计数据;多少个深夜，我仍坐在电脑前查阅资料、撰写材料;多少次梦中惊醒，我仍想着当天没做完的事情和第二天要做的工作。辛苦不会白废，付出总有收获，当我认真思索到有利公司业务管理的意见被领导接受，当我苦心熬夜写出的稿子受到领导认可，那时，我真正有了一种幸福的感觉，那种幸福是源自自己的能力得到了有效发挥，自己的价值受到了大家的认同。

今天，站在这里，我明白了这个道理，并想送给在座的大家：工作不一定是事业，事业却一定是工作。只有把公司当家，把工作当事业，才能体会到工作的乐趣，才能享受到工作的快乐;只有明确了目标，坚定了信心，才能以满腔的豪情投入工作，才能以高度的责任心奉献社会;只有把握住人生关键的机会，借助一个很好的平台，才能实现自我价值，才能成就梦想。

我永远不会忘记，在我人生最重要的转折时刻，是人保财险，为我的人生开企了崭新的一页!是人保财险，为我的青春提供了奋斗的舞台!是人保财险，为我的梦想插上了腾飞的翅膀!

今天，保险，让我找到了实现自我价值的感觉；人保，让我感受到了大家庭的温暖。我想说：一滴水，只有融入大海，才能化作美丽的浪花；一粒种子，只有扎根土壤，才能茁壮成长。保险业就是大海，人保财险就是土壤，我愿作一滴水在保险行业乘风破浪；我愿作一粒种子，扎根人保成长。

我的演讲完毕，谢谢大家！

共2页，当前第1页12

保险会议讲话篇五

我公司人员来自各家保险公司及业外，各自的理念有所不同，但都是为打造“鼎级集团、一流财险”的财险的大前提而奋斗，这就需要我们打破原有的观念，统一思想，实事求是。公司开业以来，市场业务快速攀升，这来自于公司卓越的品牌、和谐的文化、先进的平台、一流的团队，公司从稳定期、磨合期、成长期遇到各种困难，包括行业间诋毁的声音，这就需要全体同仁抱着必胜的信念，团结一致向前走，着力打造优质的营销方式和高水平的后援团队，用实际行动应对市场。

二、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强财险品牌

xx年，我司力争完成省公司下达的2300万保费，赔付率控制在63%以下，应收保费占比3%，费用占比31%，力争在xx年底达到有效人员100人。

计划从以下几个方面去实施完成：

- 1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点。xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承

保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作□xx年我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、中国农业发展银行、浦发银行等签定了兼业代理合作协议□xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解财险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

4、加大船舶险业务发展□xx年11月底，我司顺利开通船舶险业务□xx年要集中力量发展船舶险业务，争取把船舶险做成中支的金牌业务。

三、加强客户服务工作，提高风险管控能力

(一)加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

(二)提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、加强承保、理赔人员培训，提高承保、理赔人员综合素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好出单、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

2、提高中支查勘人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔

质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

3、在xx年完成三县和城北、城南支公司的布点工作

目前我司积极在三县开拓工作，计划在xx年建成城北、城南和三县支公司，至此，全市的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险服务。

四、夯实互动工作，促进寿代产业务的进一步发展

xx年，我司互动业务累计实收保费73万元，其中支寿代产业务13万，开发区12万□xx县13万，可以看出□xx地区互动业务已有相当起色□xx年是我司业务大发展年，要进一步夯实互动业务，促进寿代产业务的发展，表现在在寿险网点布设我司网点，逐步形成互动业务点、线、面相结合，多层次、全方位的发展。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。