# 有关保险公司表彰大会主持词范本(八篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-09-08

*有关保险公司表彰大会主持词范本一人生难逃生老病死，我们总是难以预料未来的疾病、疼痛。所以，寿险业的存在意义就在于此。它的特点就是风险转移，为我们的未来买单。在这个被金钱充斥的时代，生病要花钱，养老要花钱，即便是身故了，还需要一笔善后费，处处...*

**有关保险公司表彰大会主持词范本一**

人生难逃生老病死，我们总是难以预料未来的疾病、疼痛。所以，寿险业的存在意义就在于此。它的特点就是风险转移，为我们的未来买单。在这个被金钱充斥的时代，生病要花钱，养老要花钱，即便是身故了，还需要一笔善后费，处处都是花钱。而奋斗一生，我们甘心为生老病死花费我们用青春换来的血汗吗?而寿险业的产生就是在帮助老百姓解决这些问题，让风险的承担者由我们自己转移到保险公司身上，这样，就可以减轻老百姓的承受压力。我们不能预知未来所要面对的风险，但是伴着寿险业的产生，我们可以对风险有所防范，把损失降到最小值。这是寿险业存在的价值缩小老百姓的风险损失。

如今中国寿险业的扩大发展正遇上了一个瓶颈，那就是全民的保险观念。在日本，人均有7份保单;在美国，人均有3份保单。而在

中国，平均10人才有1份保单。这是缘于还没有普及全民的保险意识。有些人认为保险不吉利，是在咒自己将来有不吉之事发生;有些人认为保险是骗人的，只会要钱不会理赔……所以，其实作为金融业中最稳定的保险业，其发展空间是很大的，关键在于打开全民的保险意识，提高全民的风险防范意识。

中国人保寿险，作为寿险业中唯一一家国有控股公司，是值得老百姓信赖的。它肩负着国家的历史使命，要贯彻政府的有关政策与精神，所以，人保寿险的产品是更多地让利客户，服务是更好地贴近客户。银行可能破产，但保险公司不会。有着政府的政策支持与要求，保险公司是不会出现倒闭、破产的情况，只会是分离或兼并。所以，老百姓担心的问题其实不存在。说买保险不理赔，这是不对的，目前在保险业最大的理赔事件就是中国人保对一位购买了“畅享人生”这一险种的客户，在其不幸航空遇难后理赔了960万人民币。如今，农村养老保险正在一步步落实到每个乡镇，农村养老保险也将归口中国人保管理。picc中国人保，作为国有企业，可以更多地让利给客户，因为它有国家的支持。这些，不是因为身在人保实习才特意吹嘘，而是一个个真实的事例让我看到了中国人保的实力。

关于我的心得感受

初到保险公司实习，我感到很不知所措。不了解这个行业，所以听不懂这个圈子里的行话;不熟悉这个环境，所以处不来一些人员的关系。但是，一切的感觉都是新鲜的，我周围又多了一股气流。既然

要开始新的学习，那一切就得从头学起。

我的工作并不复杂，很快便可以开始较熟练地操作。我每天都会参加早会，并进行早会的策划和主持，这是我最上手的，因为我喜欢这种活跃的、有想象力的工作。前期，我还得到了个机会，随同部门经理和组训老师一起带新人培训班，跟着将入司的业务员一起学习了做保险代理人所要了解的一些展业技巧、增员技巧和其他关于保险业的知识。正是这次的带班经历，使我开始对“保险”这个词有了概念。所谓“保险”，即是保障风险，在寿险业中，风险如何保障是看业务员如何为客户设计保单、看客户如何为选择保单。期间，并接触到了几款人保公司现在的热卖险种，从这款险种的学习中我知道了要如何看条款、如何算费率、如何分析计划书。这样一次带班培训，让我在后期的实习中轻松很多，没有了局外人的无措感。

将近一个月的实习，我也有很多发现。保险行业，至少在我所在的这个分公司里，是女多男少。更重要的是，业务员的年龄阶层主要集中在30-50岁，尤其以40岁左右的妇女居多。如今，保险行业的发展蒸蒸日上，应该用新生力量来推动创新发展。当然，老业务员有的是满满的经验，但这却并不是一个公司发展的最终所需。一个在奔跑的企业，需要的应该是不断的新思想、新概念、新追求。在人保寿险郴州分公司，我很明显地感觉到了新生力量的不足和旧势力的顽固。既然现状是如此，我们能做的就是改变老员工的想法。他们因为经历了许多，所以内心里已经开始了对自己的职业有消极的抵触，很多人都成了老油条。如何调动老业务员的积极性和参与性，这是我们

目前需要解决的问题。这个问题是阻碍企业发展的大问题，我想应该从两个方面同时抓起，一是增员二是业绩。这个正是保险公司考核业务员的标准，也是刺激业务员创新的方法。让老业务员去寻找年轻的增员对象，让新人的出单刺激老业务员的工作态度。

借此机会，我还了解了一下保险公司的基本体系。从上之下，凡是做外勤的(即业务员)都是没有底薪的。这是个极具挑战性的职业，没有任何收入保障，全凭个人的业绩。保险业的外勤是只看业绩，不看能力的。一个主任，一个主管，一个经理，这些职位是靠增员来实现的。像是古时的党羽，只要有足够的人形成了气候，职位就可以升上，但依然是零底薪。不过，有个制度有趣，这业绩行销的经理职位是不可以一次决定的。也就是说，并不是后继来人了，现任的就得下台。所以，机会一直都在。但是这个制度我认为还是有待改善的，每一位业务员的晋升标准应该要更注重能力和业绩。而内勤这一块呢，和其他类型的公司差不多，是看考核结果的，实行直接淘汰制。总算明白，在职场上位置高并不值得夸耀，位置重并不值得偷笑。因为，一切都需要团队的力量，如果团队没有形成，那什么高职位、高年薪，都只是过眼云烟。这就是职场的残酷。

在人保实习的这四周里，我学到了企业的早会文化对企业精神的影响;我看到了保险业的发展前景，我看到了公司里的人情世故;同时，也看到了公民拥有保险的重要性，明白了提高公民的保险意识的必要性。一份保险保的是我们自己，同时还有我们的家人，甚至是我们的未来。这是我近一个月收获的财富，是用多少金钱都买不回的知识和财富。不论我今后是否会从事保险这一行业，但这一次的入司学习经历，着实使我增添了不少社会经验和认识。

**有关保险公司表彰大会主持词范本二**

同志们：

今天上午全国金融工作会议刚刚结束，在会上作了重要讲话，充分肯定了五年来金融业改革发展取得的成绩，全面部署了今后一个时期的金融工作，为我们加强和改进保险监管指明了方向。这次全国保险监管工作会议的主要任务是，深入贯彻落实党的\_届六中全会和中央经济工作会议、全国金融工作会议精神，总结工作，分析形势，明确当前和今后一个时期的保险监管思路，部署今年保险监管工作。下面，我讲几点意见。

一、关于\_\_年保险监管工作

\_\_年是保险市场面临困难和挑战较多的一年。国际金融市场剧烈动荡，各类风险明显增多。国内经济增速缓慢回落，资本市场持续走低，金融产品间的竞争日趋激烈，保险业务发展和风险防范面临多重压力。在十分困难的情况下，保监会按照党中央国务院关于金融保险工作的战略部署，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕转方式、促规范、防风险、稳增长，不断加强和改进保险监管。一年来，主要抓了五个方面的工作。

(一)加强非现场监管，提高风险防范能力。一是加强风险监测和预警。建立国际国内经济金融形势跟踪研究制度，密切关注利率变化和资本市场波动等外部因素可能对保险经营产生的影响，及时防范非正常退保、资金运用和偿付能力等方面的风险。二是继续实施分类监管。对风险较大的c类和d类公司，研究确定针对性的监管措施，督促公司加强风险管理。探索上下联动的分类监管机制，将法人机构分类监管和分支机构分类监管结合起来。三是强化偿付能力监管。督促保险公司加强资本管理，通过多种渠道提高偿付能力水平，批准66家公司增资\_\_0亿元、15家公司发行次级债600.5亿元。对偿付能力不达标和资本金不足的公司，通过限制规模、停批分支机构等措施督促公司进行整改。修订《保险公司次级定期债务管理办法》，完善资本补充机制。四是推进信息化建设。启用偿付能力监管信息系统，开发保险资产管理监管信息系统，增加现有监管信息系统的功能。针对新会计准则2号解释全面实施后的变化，重建统计监测指标体系和监测标准，实现统计系统的顺利过渡。

(二)突出现场检查重点，严厉打击保险市场违法违规行为。财产险方面，重点检查公司业务、财务数据不真实，尤其是虚列费用、虚假理赔、虚假计提准备金等违法违规问题。组织保监局开展联动式检查，并在加强对总公司检查的同时，注重对分支机构开展延伸检查。

人身险方面，重点检查销售误导、银保账外暗中支付手续费、团险业务违规和资金管控等问题。对安徽、河北两省各主要保险分支机构开展“拉网式”检查，选取平安人寿和阳光人寿两家总公司进行重点检查。中介方面，重点检查保险公司利用中介渠道从事违法违规行为。资金运用方面，组织银行存款专项检查和保险资金运用新规执行情况检查。同时，继续推进保险业治理商业贿赂专项工作和反保险欺诈、反洗钱工作。全年共派出2126个检查组7883人次，对2162家次保险机构和中介机构进行了现场检查，共对926家次机构和1056人次实施了2768项次行政处罚。

(三)加强法人机构监管，增强市场主体规范发展的自觉性。一是推进公司治理监管。通过公司治理报告、窗口指导、董事会秘书谈话等方式，督促公司落实各项监管制度。二是强化保险集团监管。围绕资本管理、资产负债管理、内部控制等关键环节研究制定配套制度，逐步建立保险集团监管制度体系。加强对国际保险集团监管“共同框架”的研究。三是强化法人机构责任。加强对总公司的综合检查。强化对总公司和高管人员的责任追究，严肃处理涉案责任人400多人。加强对问题公司的质询监管，向总公司通报违法违规情况，跟踪监督公司认真查找原因并加以整改。要求各公司将监管部门处罚情况及有关要求向董事会和监事会报告，强化出资人对公司经营的约束。四是加强保险公司透明度监管。完善信息披露制度，除个别公司因重组原因外，首次实现所有保险公司对外披露年度报告。

(四)大力推进改革创新，促进行业转变发展方式。一是继续推动保险公司改革。支持中国人保集团引入战略投资者。推进出口信用保险公司改革。支持新华人寿上市。开展商业银行投资保险公司股权试点。探索设立自保公司和农村保险互助社。支持中小公司改革资产管理体制。二是推进产品服务创新。研究制定保险业参与新农合经办，以及商业保险服务医药卫生体制改革的指导意见。继续推动农村小额保险试点。在5个地区开展变额年金试点工作。稳步推进营销员管理体制改革，探索设立专属销售公司。三是加强对行业科学发展的引导。以银保业务为重点，继续推进人身险结构调整。强化对产险公司经营情况、偿付能力、绩效考核、预算执行以及压力测试等情况的监测，推动产险公司转变经营理念。四是制定发布行业“\_”规划。坚持以科学发展为主题，以加快转变发展方式为主线，明确了“\_”期间保险业改革发展的总体要求和主要任务。

(五)完善监管制度机制，着力解决保险消费者反映的突出问题。一是针对车险经营中的弄虚作假问题，加快推进全国车险联合信息平台建设，除西藏外，涵盖交强险和商业车险的全国车险联合信息平台基本建成。推动完善承保理赔信息客户自主查询制度，将查询范围扩大到非车险领域，并将销售渠道、手续费等相关信息纳入查询内容。二是针对银行保险和销售误导问题，联合银监会下发《商业银行代理保险业务监管指引》，制定人身险业务经营规则、保险销售从业人员监管规定，规范保险业务经营活动。三是针对车险“高保低赔”、“无责免赔”等产品服务问题，研究制定车险条款和费率管理办法，从产品设计、流程控制、理赔服务等方面提出规范性要求。指导部分地区商业车险定价机制改革试点。四是针对理赔难问题，加大对保险理赔的监管力度，加强对理赔服务质量的监测曝光。车险结案率逐步提升，结案周期明显缩短。

经过一年的努力，保险监管工作取得了积极成效，保险市场在极其困难的情况下保持了平稳发展的态势。一是保险业务发展基本稳健。\_\_年全国实现保费收入长6.8%。保险公司总资产达到5.9万亿元。二是保险风险得到有效防范。偿付能力不达标公司从年初的7家减少到5家，不达标公司的风险状况逐步改善。三是治理市场秩序工作取得成效。虚假批退、虚挂应收初步遏制，虚假赔案逐步减少，银行保险和电话销售中的不规范现象有所好转，意外险市场违规竞争问题得到较好控制。四是保险服务能力有所提升。\_\_年保险赔款和给付3910.2亿元。农业保险、养老健康保险、责任保险和出口信用保险等领域的覆盖面不断扩大。

\_\_年，保险监管克服各种矛盾和困难，较好地完成了各项任务。特别是各保监局身处监管一线，承担着监管一方保险市场的重要职责，在防范化解风险、维护市场秩序、促进行业发展方面作出了积极贡献。保险监管能够取得这样的成绩，得益于党中央国务院的正确领导，得益于保监会历届领导班子打下的良好基础，得益于全体监管干部的辛勤工作。在此，我代表保监会党委向大家表示亲切的慰问和衷心的感谢!

二、关于保险监管面临的形势

总体上看，未来一个时期我国的发展仍处于重要战略机遇期，保险业也处在发展的黄金时期。我国经济社会蓬勃发展的基本面没有变，保险业继续保持快速发展的基本面没有变，这是我们做好监管工作的有利条件。同时也要看到，近一个时期外部环境比较严峻，尤其是保险业长期积累的一些矛盾和问题逐步显现，保险监管面临很大挑战。对此，我们要有清醒认识。

(一)深刻认识宏观经济金融形势对保险业的影响，进一步增强保险监管的大局意识

(国际国内环境背景)今年国际国内形势可能更为复杂严峻。从国际看，世界经济复苏的不稳定性不确定性上升，经济下行风险加大。欧洲主权债务危机持续深化，正从边缘国家向核心国家扩散，甚至会加剧银行业危机，欧债危机的前景仍然面临较大的不确定性。主要发达国家经济复苏步履维艰，欧元区经济衰退风险增大，美国走出经济困境面临诸多制约。新兴市场国家和发展中国家通胀压力较大，外需减弱可能导致经济增长放缓。宏观政策选择存在不确定性，发达国家、新兴市场国家和发展中国家宏观调控都面临两难选择，流动性过剩和市场预期低迷并存，加上投机行为盛行，随时可能对世界经济稳定造成冲击。国际金融市场和大宗商品市场大幅动荡的局面可能仍将持续。从国内看，国民经济继续朝着宏观调控预期方向发展，呈现增长较快、价格趋稳、效益较好、民生改善的良好态势。但是，我国经济发展中不平衡、不协调、不可持续的矛盾和问题仍很突出，经济增长下行压力和物价上涨压力并存，部分企业生产经营困难，节能减排形势严峻，经济金融等领域也存在一些不容忽视的潜在风险。国际国内形势的变化将通过金融市场、实体经济和保险消费者等多种渠道，对保险业的承保、资金运用和资本补充等产生多方面的影响，增加了行业发展和风险防范的压力与难度。

当前，保险业的发展与国内外经济金融形势的联系日益密切，保险监管的有效性越来越取决于我们对全局形势的把握，取决于我们能否在更高的层次和更广的维度上掌握保险监管工作的规律。这就要求我们进一步增强大局意识，深刻把握宏观经济和金融形势对保险业的影响，做到“跳出保险看保险、跳出监管看监管”，从服务经济社会发展、维护金融稳定的大局来谋划保险监管工作，加强对宏观经济形势的研判，进一步提高监管工作应对复杂局面的能力。

(二)深刻认识当前保险市场存在的主要问题，进一步增强保险监管的紧迫感

尽管近年来保险业保持了比较好的发展态势，但与经济社会发展的要求和人民群众的期望相比，还有很大差距。特别是阻碍行业科学发展的一些深层次矛盾和问题不容忽视，需要抓紧时间解决。

第一，行业社会形象亟待改善。一直以来，保险业声誉不佳、形象不好的问题比较突出，主要表现为“三个不认同”。一是消费者不认同。理赔难、销售误导、推销扰民等损害保险消费者利益的问题反映强烈，且长期以来未能得到较好解决，导致消费者对行业不信任。二是从业人员不认同。保险业基层员工压力大，收入低，社会地位低，感觉被人瞧不起，对自身发展没有信心。三是社会不认同。行业总体上仍停留在争抢业务规模和市场份额的低层次竞争水平，为了揽到业务不惜弄虚作假、违法违规，在社会上造成了非常不好的影响。这些问题正在不断地侵蚀保险业发展的诚信基础，严重损害保险行业形象，如果不及时采取有效措施加以解决，很可能会引发信任危机，制约行业的可持续发展。

第二，行业发展方式急需转型。近年来，保险业的发展基础和外部环境已经发生了深刻变化，但十几年沿袭下来的粗放发展模式却没有发生改变。比如，保险业发展模式仍停留在“跑马圈地”的时代，“以保费论英雄”、“以市场份额论英雄”，一些保险公司不重视加强内部管理和产品服务创新，导致行业竞争能力较弱，发展后劲不足。有的公司甚至不惜违法违规，不顾成本效益，一味追求速度规模和市场份额。又比如，财产险业务主要靠车险，人身险业务主要靠同质化理财产品的局面已经持续多年，保险业在产品和服务创新方面严重不足，越来越不能满足消费者多样化的保险需求。再比如，十多年来保险业一直采用的营销员管理体制，曾经在提高保险服务效率、推动行业发展方面发挥了积极作用，但随着经济社会的发展，现行体制的弊端也逐步显现，管理粗放、大进大出、素质不高、关系不顺等问题越来越突出。同时，在社会劳动力成本不断攀升和富余劳动力减少的情况下，大部分营销员收入仍然停留在上世纪末的水平。总之，当前保险业发展方式已经跟不上经济社会发展的要求，跟不上外部环境的变化，迫切需要加以转变。

第三，保险人才队伍素质不高。整体上看，保险业进入门槛低，人员学历低，精通保险、擅长管理的中高端人才，特别是核保、核赔、风险管理等专业型人才，以及管理、营销、培训等经验型人才严重不足。营销员队伍中很大一部分只有高中学历，很多是下岗再就业人员，能力和素质不能适应现代保险业发展的要求，与银行、证券等其他金融行业相比更是有较大差距。保险公司片面追求眼前利益，习惯于“挖角”，对人才使用有余、培育不足。有的公司在筹建分支机构时，因为找不到符合监管要求的管理人员而不得不终止筹建。保险公司在人员管理上忽视制度约束和品德考察，在人员任用上片面追求业绩导向，造成“劣币驱逐良币”。在高薪高职的诱惑下,部分高管人员与业务骨干缺乏长远职业规划，在保险公司之间频繁跳槽，拉高了经营成本，败坏了行业风气。

在看到这些长期性问题的同时，我们还要看到，近一个时期由于严峻的外部经济金融形势和行业自身的问题共同作用，行业发展面临的困难骤然加大，给监管工作增加了很大难度。\_\_年，保险业的形势已经十分困难，业务增速出现较大幅度下滑，益率仅为3.6%，一些寿险公司偿付能力充足率较年初下降60个百分点以上。在严峻的外部形势下，\_\_年保险行业和保险监管面临比\_\_年更大的挑战。一是稳健发展的难度更大。受内外部因素影响，行业面临业务增速下滑、偿付能力下降、投资收益下行、经营效益下挫的巨大压力。二是风险防范的要求更高。\_\_年行业整体偿付能力大幅下降，资本缓冲空间和风险吸收能力明显缩小，行业承受内外部冲击的能力显著削弱。预计今年分红保险产品的分红水平较低，可能诱发集中退保问题。同时，案件风险处于高发期，需要采取有力的措施进行治理。三是规范市场的任务更重。人身险公司在发展困难的情况下，公司经营的回旋余地下降，各种违法违规经营和侵害保险消费者利益的行为可能高发多发。财产险公司在承保盈利比较好的情况下，违规支付手续费、商业贿赂等不正当竞争行为可能再度抬头。

(三)深刻认识保险监管存在的问题和不足，进一步增强保险监管的有效性

这些年，保险监管从无到有，各项工作取得了长足进步，但相对于不断变化的外部形势和行业快速发展的实际，仍存在很大差距。保险监管的主要矛盾仍然是监管水平与行业科学发展的要求不相适应的矛盾，主要表现在以下几个方面。一是监管定位模糊。部分干部对监管和发展关系的认识仍有误区，长期形成的思维模式和工作方式没有及时调整到位。既存在干涉保险市场微观运行的现象，也存在对保险市场违法违规行为视而不见的问题，监管缺位、错位和越位的情况都不同程度地存在。有的把促发展当作抓发展，习惯于给公司搞排名、下指标、派任务;有的担心加强监管会阻碍发展，在具体监管上畏首畏尾;有的把监管与主管混为一谈，过多地站在保险公司的立场上思考问题，保护保险消费者的意识没有牢固树立。

二是监管规章制度不健全。一些领域存在制度真空，比如市场退出机制还没有建立起来，保护保险消费者利益也没有形成统一的制度。一些制度与行业实际存在脱节的现象，比如保险费率市场化的问题，传统寿险还在沿用2.5%的预定利率，车险还在使用行业统一条款。保险机构和从业人员的准入标准，仍然停留在保险市场发育初期的水平。三是监管标准化建设不足。行政处罚的自由裁量权没有得到有效约束和规范，各保监局实施行政处罚时随意性比较大，罚与不罚的标准不统一，罚轻罚重的标准不统一，罚多罚少的标准不统一。行政许可的弹性较大，行政许可申请事项的受理标准、审批标准把握不一，差距悬殊。监管的执行力不强，部分领域和部分地区保险监管失之于软、失之于宽，存在有法不依、执法不严的现象。监管体制机制有待进一步理顺，会机关有的部门之间职能交叉重复，存在多头监管或监管真空的问题，会机关和派出机构未能很好地形成工作合力，工作的协调一致性有待加强。

四是监管信息化水平不高。信息化投入不足，信息化基础设施比较薄弱，统一的保险信息平台还没有建立，不同系统之间割裂，还没有实现信息的无缝对接。已有的信息系统应用水平参差不齐。系统的维护没有各司其职。信息化支持和服务监管的能力还有待提高。

五是监管人员素质不适应。相当部分的监管干部，缺乏保险工作经历或没有监督检查工作经历。大部分监管干部没有经历过系统的专业培训，国际化的培训几乎没有。部分监管干部存在业务不熟、专业不强、经验不够、处理复杂情况能力不足的问题。

总体上看，保险监管面临的形势是机遇与挑战并存。我们强调外部的压力和自身的问题，不是无视机遇、畏难悲观，更不是否定成绩、妄自菲薄，而是要客观冷静、正视困难，坚持把它作为加强监管、推进改革、谋划发展的重要依据。在充满挑战的今天，成绩只能代表过去。我们必须始终保持清醒头脑，牢固树立忧患意识，把困难估计得更充分一些，把应对措施考虑得更周全一些，防止由于对形势的估计不足和准备不够而陷于被动。同时，要坚定信心，注重从变化的形势中捕捉和把握发展机遇，不断解放思想，与时俱进，不断加强和改进保险监管，使保险监管与保险市场的发展阶段相适应，与经济社会发展的要求相适应。

三、关于保险监管的基本思路

当前和今后一个时期，保险监管的基本思路是：深入落实科学发展观，认真贯彻中央关于金融保险工作的决策部署，坚持“抓服务、严监管、防风险、促发展”，以科学发展为主题，以加快转变发展方式为主线，以保护保险消费者利益为目的，以防范系统性和区域性风险为重点，着力强化和改进保险监管，着力提升保险服务质量和水平，着力改善保险行业形象，着力营造良好的发展环境，促进保险业又好又快发展。

抓服务。这是监管为民的重要体现。服务薄弱，已成为当前保险行业中社会最关注、群众反映最强烈的问题。保险服务存在的诸多问题，既有保险公司发展理念落后和经营管理粗放的原因，也有保险监管不到位和引导约束不够的问题。加强和改进保险服务，责任在保险公司，也在保险监管。保险监管抓服务，就是要抓服务质量，促进保险服务水平提升;抓服务创新，不断拓宽服务渠道，优化服务流程，创新服务手段;抓服务领域，充分发挥保险保障功能，注重服务领域的延伸、拓展和深化，积极构建普惠型保险服务体系，努力做到让党和政府满意，让全社会和广大消费者满意。一是服务经济社会大局。围绕党和国家中心工作，牢固树立大局意识，正确把握行业发展方向，积极发挥保险功能作用，引导保险业更好地服务实体经济发展。围绕政府职能转变和社会管理创新，大力发展关系国计民生的保险业务，努力提高保险业对经济社会的保障能力、对经济发展的支持能力和对社会管理的参与能力。二是服务保险消费者。根据人民群众多层次的保险需求，加大保险产品服务的创新力度，加大保险消费者利益保护力度，加大销售误导和理赔难问题解决的力度，推动保险机构提供多样化保险产品和高质量的保险服务，让保险业改革发展的成果真正惠及广大人民群众。三是寓监管于服务之中。只有服务到位，才能监管到位。要增强监管的服务意识，努力帮助消费者和保险机构解决实际困难和问题，鼓励和引导保险机构为经济社会提供更多更好的服务，在服务中体现监督和管理。

**有关保险公司表彰大会主持词范本三**

根据威信县教育局《关于转发市教育局学生保险违纪违法案件及减负规定通报文件的通知》的要求。我校立即召开全乡校长会议，成立以中心校长杨文任组长，吴军任副组长，办公室其他教师为成员的领导组，对学生保险工作进行自查自纠。现将自查情况汇报如下：

我校学生的平安保险由中国人寿保险公司威信分公司承保，20xx年度我校学生总人数2837人，参保学生1558人，投保率54.9%，保险费每生30元。20xx年度我校学生总人数2799人，参保学生1658人，投保率59.2%，保险费每生50元。

在学生保险工作中，我校认识十分到位，学生平安保险属商业保险范畴，始终本着一个平等自愿的原则，由学生及家长自主选择投保。不管是学校还是承担我校学生保险的中国人寿保险公司威信分公司都是严格按照有关法律、法规规定做好了一些必要的宣传，正面引导，有效防止了学生平安保险工作中的不正当行为，在整个工作中我们做到了一个“执行”。

一个“执行”：严格贯彻执行云南省物价局、云南省教育厅下发《关于进一步规范我省中小学校服务性收费和代收费管理有关问题的通知》(云价收费[20xx]30号)的精神，在学生保险中不存在政府及有关部门的行政干预，作为学校更是让学生、家长自愿参加，尊重家长及学生的意愿、选择。

三个“没有”：

1、没有以任何形式强制学生保险或要求学生在指定的保险机构投保。目前我校学生投保的中国人寿保险公司威信分公司在保险工作中讲信誉，坚持原则，且对学生意外伤害后赔偿及时，让广大参保的学生及家长十分满意，自愿在该公司投保，我校学生投保率在55%左右，所占比例为总人数一半左右，学校没有强制学生交保险。

2、没有与保险机构利益分成行为。学校所有教职工也从没有接受保险机构吃请或收受回扣的情况，从保险公司看也没有向学校教职工请客送礼、返还回扣的现象，一切均按原则办理。

3、没有学校教职工参与保险费收取，由保险公司业务员自己收取。

总之，通过自查，我校学生平安保险工作一切正常，有效贯彻执行了有关的法律法规，有效维护了学生家长的利益，同时化解矛盾、转嫁学校风险。

**有关保险公司表彰大会主持词范本四**

大家下午好!我叫某某某，是中国平安区域收展一名普通的收展员。很高兴公司能给我一个与大家交流的机会，一个展示自我的平台。我今天演讲的题目是“相信你，寿险“

我曾经是一名老师，在我们本地一所比较有名的小学担任高年级语文教学及班主任，我勤勤恳恳为教育事业奉献了我14年人生的时光。可是学校并没有给予我什么说法，在我觉得入编无门的情况下选择辞职重新寻找适合自己的工作。

在我最迷茫的时候，不知何去何从时，我在网上不断的发求职信息。终于被我的师傅李主任带入了平安，在此先谢谢我的师傅以及师傅的师傅曹主任和我的美女领导郦红仙课长!

对于保险我并不陌生，我哥哥应该是第一代保险人了，他毕业于上海金融国际保险系，91年分配进入中国人寿，一直到至今。他曾多次要求我去中国人寿，但是虽然我在他的潜移默化中有点了解保险，但是还是无法接受它的展业的模式以及不能真正了解寿险的功用与意义。于是一次次拒绝了他。至今，我哥哥每次看到我都会夸张的叫我一声光荣的人民教师啊。那音调绝对拖出老长老长的 。

谈到人寿保险，对它的了解还是比较抽象，虽然早期也购买了一些人寿保险，那都是在熟人的面子攻势下购买的。对保单的条款，以及保险责任一点不懂。

真正的思想转变应该是在01年的十一月份，我参加了新人班培训，认真学习了“中国平安人寿”的发展历程、经营业绩、发展远景以及《保险法》，使我逐步认识并相信了公司的实力。听了“寿险的意义与功用”的这节课程后触动很大，才清楚地了解到人寿保险的真正含义，人寿保险通俗的理解就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，它保障我们及家人在风险事故发生时可以得到大笔的急用现金，补偿经济损失，保证生活来源，维护人生尊严。特别是在当今社会中，风险无处不在，无孔不入，无法预料天灾人祸，旦夕祸福，而且人人都有生、老、病、死、伤、残等等说不完、道不尽的风险。那我们如何进行规避及减少各种风险带来的苦痛与伤害咧?这时我明白了人寿保险才是我们最科学、最合理、最安全、最省心的转嫁风险的选择，同时也深刻理解到我们人人都需要保险。再想想身边一些人和一些事，就在我入司不久后，我老家两个老村民因车祸相继离世，因为他们没有投任何保险，留给了妻儿无限的悲伤，也使这两个家庭完全陷入了困境。此时我在想：假如他俩投了充足的人寿保险，他们的妻儿最起码能保证生活来源，毕竟逝者已逝，而生者还将继续生活。而对于这些既没有交通意识又没有保险意识的村民来说，我觉得我作为一个保险人，任重道远啊。与此同时，我的另一位好朋友的女儿同样在放学的路上被车撞了，生命危在旦夕，因治疗及时在某医院花去医疗费用8万余元巨资，这对于一个正处于创业阶段的小家庭来说，无疑是沉重的负担，然而幸运之神仍然眷顾着这个家庭，仅仅因为孩子在学校投了50元的学生平安保险，一切经济困难都迎刃而解，可以说这个家庭的幸运之神就是保险。因此我要做有准备的人，结合自己的实际情况，首先为自己及家人做全保障，为家庭添加一份关爱和责任，因为我深信人寿保险一定能帮我解决我的后顾之忧。

既然了解到人寿保险这么重要，那么我感觉我有必要也有义务告诉我的亲朋好友以及我所熟识的所有人，为他们的家庭送去保障，这就是我成为寿险代理人的初衷。如今我成了一名寿险代理人，更有责任为他们送去幸福，挽救生命。这就需要我们抱着自信、诚信、乐观、爱心、耐心、行动的心态，抱着造福他人、成就自我的理想，按照做事先做人的原则，主动与他们接触、沟通，传播保险理念，用自己专业的保险业务知识为客户进行需求分析，制定完整、准确的寿险计划书，以满足人们购买保险的需求。在满足客户风险保障的基本需求的基础上，使用各种金融工具及投资工具为客户提供更好的理财需求，满足人们追求高品质生活的愿望，以实现客户与自我的双赢。

沙漠里的人最想看到绿洲，而我们的寿险就是你想看到的绿洲。

总而言之，我坚信寿险是最有效转嫁风险的方法，能给人们的生活带来幸福、安宁、关爱、快乐、享受、平安……寿险，我相信了，你呢?还犹豫什么?

保险公司演讲稿3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”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”把握业务开展，实现“负责放心”。不及硅步，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，积业为蝤。

以“精”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决窃。优化业务项目，丢弃垃圾业务，提高业务效率。

以“勤”保证业务开展，实现“负责放心”。业精于勤而荒于嘻。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\_\_-\_\_公司。

**有关保险公司表彰大会主持词范本五**

现在大学生几乎都有过出去实习过的经历，实习就像我们大一时的军训一样，是每个人必须都要有的经历，这就说明了实习的重要性，所以我也非常重视实习。

终于找到可以实习的机会了，是在一家保险公司实习，这已经是令我很欣喜了，毕竟这样的实习机会不是很好找的。我就走上了实习的岗位。

经过近一个多月在保险公司银行业务部的实习，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了长足的进步。在公司我学到的不仅是理论知识，更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事，还教会了我如何做人。对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。在此我由衷的感谢\*\*人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

一、系统培训使我对工作有了更好的认识和了解，对树立信心起到很大的作用。

进入公司的前两周，公司对我们这些新人进行了一次封闭式的系统培训，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我由生来接受过最系统的培训，我觉得培训这是公司给我的最大福利。无论做任何一个行业，担任任何一角色。首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢?其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

二、银行网点实践让我的业务技能及沟通技巧不断增长，公共关系和工作能力不断提高。

单单培训和演练还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。特训完后我到网点前线现场实践，一边是团队长继续培训及同事们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周多下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧，已经能够独立完成销售任务时。团队长给我分配了一个农行网点，通过实践几周，我的销售技能上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。在工作中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会顺心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

三、不断的自我总结提高了我的自我学习能力，会议主持提高了我的胆识及演讲水平。

我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点的不足：

一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误;

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。

三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。

四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要;熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能;通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

大学生出去实习真的很必要，在实习中学习的不仅仅是你理论知识，更重要的是你的个人实践能力和综合素质，还有如何做一个对公司有用的人。这些都是以后工作中必须要学的，大学期间就学会了，走上社会后减少了适应时间，在新的公司也能够很快的委以重任，对自己的前途很重要。

这次实习我想我会一辈子记住的，是那样的刻骨铭心，让我把一辈子要学的东西都领会了差不多，我就是想忘记也忘不掉的。

以后的路还有很长，可是在我领悟了基本道理后，我想我会在以后的路上走的更好、更远，我想我会在人生路上取得成功的!

**有关保险公司表彰大会主持词范本六**

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

业绩和增员是寿险两大主旋律，去年6月缘于\_\_\_\_引荐结识到吴\_\_经理。爱家人和守护家人也是我的人生，带着个意愿来到平安，成为吴\_\_\_\_的徒弟。意外留存到今天。如果晋升是必须的，那么我就勤练基本功——增员。增员对我影响比较深远是我师傅。她是个保险业奇才和天才的化身，她用勤奋完美诠释。如果这句话不完全正确，那至少在很大程度上是正确的，没有非常的精力和工作能力便不可能成为天才。她伶牙俐齿，是先天的基因和后天培养。是专业。技能。情趣。能力的综合反映。不同客户心思和表情都是一道风景，她善于捕捉这种风景融入她工作中。以四两拨千斤方案顺理成章地把保单签，为自己的经验增加一码，为自己的软囊添加一金，更为关键她拥有更多资本。在寿险道路上彰显无可替代的价值。

我属于爱自己、爱家人、爱组织、爱团队、爱平安、爱星海、更爱十部。

对于晋升，我的理解是：‘像被幸运撞了一下腰!’做团队就像必须经历老牛、饿狼、雄狮三个阶段。

刚入行营销行业人员，由于没有经验，处于老牛阶段。可能干得很多，得到的收入可能没那么多，总之就像牛一样，吃的是草，当然挤出的是不是奶就看自己的表现和水准了。这绝不是贬低老牛阶段的营销人员，实际上当牛做马是这个阶段应该具有的心态。由于刚入行，你可能还不了解行业情况，市场运作特点，缺乏客户开发及维护技巧，在渠道拓展及运作方面经验欠缺，总之，处于能力十分欠缺的状态。任劳任怨是必须的，一方面积累做事的经验，提升工作能力，另一方面积累做人的`经验，提升为人的水平。

饿狼阶段

处于饿狼阶段的主要是有相当工作经验，具备客户开发，市场操作的能力，为人方面也洞悉了领导和客户的心理的营销人员。不满足于吃草的，觉得肉更好吃一些，于是由食草开始向食肉转化。饿狼阶段的营销人员由于自己已经能够独立开展工作，又能够妥善处理和领导及客户的关系，开始具备全局观念，开始从战略层面思考营销问题，开始总结做事的方法和为人的技巧，因而能够走向基层领导岗位，成为业务主任，高级，随着收入增长，从温饱向小康迈进。很多人止步于饿狼阶段而无法上升，一方面是自己的能力确实有限，公司又人才济济，自己已经达到了成长的天花板，再一个已经是一方诸侯，生活过的挺滋润，丧失了前进的动力。

雄狮阶段

不满足于现状的饿狼，不断的思考如何才能吃更多的肉，如何轻松的不断有肉吃，于是他们把战术上升到了战略，致力于研究总结商业模式，盈利模式和营销模式，理论水平不断提升，看问题入木三分，分析问题条理清晰，解决问题方案明确有效。这类人终于跨入雄狮阶段，出来进去有助理提包，风光无限，终于体现出了职业经理的最高价值。

我争取像饿狼靠拢，不太善于规划，规划太大，就是个美丽肥皂泡或只有上月球才能去兑换支票。我是个坚持不妥协的理想主义者，因为现实是不断被修正的，走在现实中。既定规则的顺应者和妥协者。运用自己的力量，让规则离现实更近一点!我相信一个坚持做自己必然能成大器，而一个永远顺应标准答案，随大流的人，怎能面对残酷压力，如果一开始与妥协，何来自信和抵抗挫折的力量?所以带着独一无二的意识和能力投入生活，带着自己大器滂沱，自己大眼界，大梦想，坚定不移，不计成败的去增员，坦然去晋升!

**有关保险公司表彰大会主持词范本七**

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责xx营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和xx中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到20xx年11月18日，完成保费x万元，完成全年计划的x%，超额完成x万元，并计划截止到20xx年12月31日完成保费x万元，计划超额x万元。

今天，按照xx中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

(一)积极学习，不断提升，做个合格的保险管理者。

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解;学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

(二)积极主动的做好全面业务的推动工作。

按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，20xx年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与xx鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此xx营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代xx店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

(三)理顺业务发展思路，为明年业务全面启动打好基础。

一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施，在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通;每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在xx县人民心中树立起美好的大地保险形象。

(四)存在的问题和不足。

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高;二是忽视业务与学习的两者关系，平日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的问题我将在今后的工作中加以克服和改正。

**有关保险公司表彰大会主持词范本八**

迅速出击，进单保底

志存高远，细微做起

一分付出，一分收获

全力举绩，皆大欢喜

组织成长，增员第一

善用职场，广开人际

悉心引领，解惑答疑

新旧携手，争创佳绩

人生无处不增员

言传身教每一天

助人人助讲奉献

组织发展寻梦园专业代理，优势尽显

素质提升，你能我也能

客户服务，重在回访

仔细倾听，体认心情

索取介绍，功夫老道

热忱为本，永续经营

服务客户，播种金钱

增加信任，稳定续收

良性循环，回报一生

强势举绩，奠定胜基

天天活动，业绩轰动

全力以赴，心中有梦

坚持不懈，业绩长红

四面出击，招贤纳士

悉心引领，共同前进

我为人人，人人为我

目标远大，辉煌今生

争分夺秒，率先举绩

善用时间，提高效率

总结评估，处理异议

一鼓作气，再创佳绩

每日拜访，进单有方

经营客户，深耕市场

服务创新，胜人一筹

长抓不懈，迈向新境

保险有爱，普渡众生

白手起家，无本翻身

从业有缘，惜福感恩

无悔投入，奉献一生

活动拜访，业绩保障

信誉第一，服务至上

技巧习惯类

风起云涌，人人出动

翻箱倒柜，拜访积极

时不我待，努力举绩

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找