# 2024年保险公司晨会主持词范文(精)(二篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-09-30

*20\_年保险公司晨会主持词范文(精)一乍暖还寒，春意已浓。兔辞胜岁，龙耀中华。值此吐故纳新的美好时节，欣闻xx财务有限公司隆重成立，喜气同沾，快乐同享，xx特致以热烈的祝贺和衷心的祝愿!近年来，xx以“开发西部、报效国家”为宗旨，以矿产资源...*

**20\_年保险公司晨会主持词范文(精)一**

乍暖还寒，春意已浓。兔辞胜岁，龙耀中华。值此吐故纳新的美好时节，欣闻xx财务有限公司隆重成立，喜气同沾，快乐同享，xx特致以热烈的祝贺和衷心的祝愿!

近年来，xx以“开发西部、报效国家”为宗旨，以矿产资源开发为主业，以市场需求为导向，以发展西部经济为己任，已逐渐发展成为主业突出、资产优良、管理规范，在国内资源储量与资源开发方面居于前列，具有一定国际竞争力的大型基本金属矿业公司，创造了诸多产业传奇。随着经营规模扩大、企业上下游产业链不断延伸和跨地区经营活动的增多，集团加强内部资金管理，提高资金使用效益的需求日益强烈，作为资金管理平台的xx财务公司应运而生，可谓是天时地利人和。

xx财务公司的成立是xx集团酝酿新一轮改革发展的重大成果，是产业资本与金融资本有机结合的锐意实践，必然为xx集团加强资金集中管理、提高集团资金使用效率，更好地为集团成员提供财务管理服务，满足集团日益多样化的金融需求做出历史性的贡献。作为产融结合的最佳形式，xx财务公司的成立正当其时、寓意深远，具有重要的战略意义，必将在xx集团未来的发展中发挥如虎添翼的积极作用。

xx与xx有着良好互信的合作关系。xx是《银行家》杂志“最佳城市商业银行”，《理财周报》“xxxx年中国十大最佳城市商业银行”。xx于xxxx年成立，落户深圳2年多以来，始终坚持服务深圳改革发展大局，依靠持续的金融创新、优质的客户服务、稳健的经营风格，走出了一条在市场经济条件下，打造精品银行的成功发展道路，各项指标在深圳城市商业银行中名列前茅，为深圳经济社会又好又快发展作出了积极的贡献。同是作为银监会监管下的金融主体，xx与xx财务公司存在着巨大的合作空间，在产业链金融、网络代理、结算清算、集团网银、人才培训、技术合作等方面有着巨大的合作潜能，愿双方今后继续本着互惠互信的合作方针，一起创造经济金融的共赢共荣!

打造行业典范，铸就西部传奇。希望xx财务公司依托集团资源优势，实行市场化运作，促进金融创新，为企业内部发展以及金融市场建设做出积极的贡献。相信xx财务公司一定能够打造最具中国特色的企业金融服务品牌，成为业内一流的优质金融服务专家。祝愿xx财务有限公司续写xx集团的盛世辉煌，谱写新时代金融发展的宏大乐章!

此致

xx保险公司

20xx年x月x日

**20\_年保险公司晨会主持词范文(精)二**

随着金融行业的发展，人们的理财观念在不断地提高，风险防范意识也逐渐形成，中国的寿险业正处在蒸蒸发展时期。在进入人保公司实习之前，我对寿险业并不了解，只知道买了保险我就有了一份保障。在进入人保公司实习后，才了解到保险的意义不仅仅如此。

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。

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