# 2024年保险公司领导发言(十五篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-07-01

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。保险公司领导发言篇一大家好!普兰店支公司自20\_...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**保险公司领导发言篇一**

大家好!

普兰店支公司自20\_年2月初开始筹备，在总经理室的正确领导下，市公司个人保险部及市公司各部门的大力支持下，认真贯彻执行总、分公司个险渠道各项工作要求，历时两个多月，于4月28日正式开业。截止12月12日，共完成期交保费470万元，在册人力达到199人，业绩、人力均取得了较好的发展，下面就将普兰店支公司全年的工作汇报如下。

根据总公司“超常规、跨越式”的发展要求，在队伍发展初期，瞄准同业公司管理人员，采取自上而下的引进方法，进行队伍组建。20\_年2月1日，任爱琳，王柱，王庆海三位部经理引进成功，在部经理的引进过程中进行了慎重的筛选，对主管的人品、奉献精神等方面做了深入的调查，为今后队伍快速发展奠定了良好的基矗

三位部经理到位后，依托公司基本法优势，结合聘才计划和星火计划，以“一对一”、“一对多”的增员方式，大力引进同业优秀人才。4月28日开业时，队伍管理架构基本搭建完成，实现人力62人。并在5月16日，成功从同业公司引进一支绩优团队，搭建成徐铭晨经理带领的第四营业部。到目前为止，一部人力达到46人，二部人力达到44人，三部人力达到70人，四部39人。总人力199人。

成绩的取得离不开各级主管的辛勤付出。三部经理王庆海身体不好，但是他克服了种.种困难，取得了骄人的成绩，所辖部是普兰店目前最大的，最优秀的一个部门。从3月13日开始筹建，至12月12日在册人力达到70人，累计保费234万元。为了便于开展工作，王庆海经理买了一辆二手汽车，至今已行驶了五万五千多公里。三部的主管秦玉清，谷玉华，在国寿都是多年精英，每年都是国寿“108将”之一。通过反复沟通，加盟人保寿险。他们在国寿很少参加早会，从不参加培训，但来到人保寿险，每天都坚持参加早会，为了团队的成功，默默的奉献自己。郭洪和是沙包镇的高级主任，更是投入了全部的精力和财力。为了团队的发展，称得上是尽心尽力，从沙包到普兰店，来回有二百五六十公里，但他坚持参加公司晨会，每周至少来公司三次，从来没有抱怨过。

在这里我对王庆海经理及三部所有的主管及业务伙伴的辛勤付出表示衷心的感谢，谢谢你们!

一部经理任爱琳，在原公司是一位非常优秀的主管，团队人力达到30多人。在选择面前，毅然放弃了安逸的工作环境，为自己的选择付出了全部的心血。任经理家庭条件非常优越，但是为了团队的发展，她吃了很多的苦。陪同属员在乡下增员，从未做过人力三轮车的任经理第一次尝试;陪属员去乡下讲保险，为了节省时间，跟属员一起翻山、穿越灌木丛，身上被刺的伤痕累累。创业初期正值春节期间，任经理为每位属员及她们的增员挨家挨户送去了礼品，这些，都是她自己的积蓄。一部的高级主任姜美秀，是个增员高手，也是业绩高手。直接增员人力已达13人，个人保费已达178003元。高级主任宋丽娟，放弃了同业公司才给装修的二层楼的独立职场，选择了创业，团队增员人数已达10人。

深入农村开发有影响力的人，目前部门架构稳健，人力已达39人。二部经理王柱，也是为团队的建设倾注了全部心血，深入农村开发有影响力的人，目前部门架构稳健，人力已达39人。二部的高级主任王春香，深入各村委会发展有影响力的村级干部，付出很大的努力，目前已成功增员8人，都是当地的影响力中心。丛青是一位新人主管，舍下自家经营的饭店，服装摊位，专心投入到人保寿险的事业里来。在同业竞争比较激烈的情况下，成功增员3人，发展有效业务主任1人，为自己的团队发展打下了良好的基矗

四部是成立相对比较晚的一个部门，在徐铭晨经理的带领下，目前人力已达39人，增员还在不断的进行中。在人力快速发展的同时，四部的保费也在高速增长，5月份当月实现保费43346元，至12月12日，实现保费62万元，真是业绩增员两不误。四部的蔡万胜高级主任，是一名业务高手，以前从来不想走组织发展，来到公司后快速进入角色，目前已成功增员8人，引进业务主任一人。还有高永军，焦丽萍等主管，在同业都是非常优秀的业绩高手，加盟人保寿险之后，都能很快的融入角色，为团队的发展贡献了自己的力量。

正是有了各位部经理、各位主管、各位伙伴的辛勤付出，我们普兰店才有了如此辉煌的成绩，谢谢大家!

4月28日，是普兰店公司开业的日子，在抓好增员工作的同时，作好业务宣导工作，“为公司献礼”成为每一名销售人员的口号，结合市公司的企划方案，制定了公司自己的企划，一举实现保费33.5万。

5月份是公司正式营业的首月，实现规模保费19.5万元。

20\_年第三季度是普兰店支公司发展关键的一个季度。是支公司开业以来第一个自然季，正赶上市公司大力推动和-谐人生万能险销售，我们抓住有利时机，结合\_市公司推出的“夏日烽火，挑战新高”的业务竞赛方案，大力宣导万能险，营造出了良好的营销氛围。同时，充分利用公司的资源优势，适时召开了5场产品说明会，场场火爆，取得了良好的效果，拉动了公司业绩的增长，同时也让广大营销员增加了收入，增强了信心。在支公司内外勤的共同努力下，我支公司提前完成了全年的保费任务，并在在“夏日烽火，挑战新高”的竞赛中荣获“万能险销售优胜单位”称号，并获得大连分公司颁发的荣誉锦旗一面。

进入第四季度，随着全年业绩的提前完成，普兰店支公司在\_市分公司领导的正确领导下，适时进行了业务转型，将工作重点转向各级主管的财补追踪及新人星火计划奖励上来，大力倡导康宁人生等20\_年以上期交业务，切实关注各级营销员的收入，夯实业务基础，稳定团队，为20\_年的业务发展打下了坚实的基矗

纵观全局，我们可以很自豪的说，我们不只是在大连分公司做得好，在全国也是名列前茅的。在总公司的20\_年“亮-剑行动”——优秀营销服务部争夺赛中，我支公司以470万的业绩名列前茅，远超总公司设定的280万元的标准，获得总公司奖励的笔记本电脑、投影仪等办公设备。

王庆海经理带领的三部，在总公司20\_年“亮-剑行动”——百强明星团队角逐赛中，以目前保费229万的业绩远超总公司设定的100万的标准，在b类机构中名列第一，获得总公司奖励的台式电脑、激光打印机等办公设备。

三部高级主任秦玉清，在总公司组织的“我为奥运加油”的奥运门票竞拍活动中，以100万元的保费目标勇夺\_市分公司的标王，获得奥运门票一张，亲赴北京观看奥运会比赛，并获得总裁室接见，参加总裁荣誉宴，与李良温总裁合影留念。并在以后的业务中，率先以100.1万的保费在全系统内首个达成竞拍目标，兰亚东副总裁亲自签发贺电祝贺，为\_市分公司，为我们普兰店支公司，在全系统内赢得了荣誉，展现了我们普兰店人的风采!

辛劳伴随着喜悦，付出终得到回报，回首20\_，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，20\_年已经悄悄向我们走来，20\_年的精彩正在向我们召唤。20\_年将是特别的一年，将是灿烂的一年，将是我们为之奋斗的一年，也必将是再创辉煌的一年!

20\_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，我们支公司接到大连分公司的开门红任务是160万，我们普兰店有这么优秀的主管，这么优秀的伙伴，160万不算什么，我们的目标是必保160万，挑战200万!

**保险公司领导发言篇二**

尊敬的各位领导、同志们：

今天，市政府组织召开全市保险工作会议，夏耕市长发来贺信，中国保监会周延礼副主席专程参加我们的会议，市委、市人大、市政府、市政协的分管领导，各区、市分管金融保险工作的领导，市政府有关部门及中央、省驻青有关单位负责同志参加会议，这充分体现了保监会、市领导、政府部门对保险业改革发展的关心与支持，对保险业是极大的鼓舞。在此我代表青岛保险系统广大干部职工，向参会的各位领导和同志们表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

这次会上周延礼副主席、张锐副市长还要作重要讲话，下面我首先代表青岛保监局就贯彻落实全国保险工作会议精神，总结去年的工作，分析当前的形势，做好今年工作，讲四点意见。

一、全国保险工作会议主要精神

刚刚结束的全国保险工作会议全面总结了20\_年的保险工作，深刻分析了当前形势，明确了今年保险工作的任务。这次会议，对于深入贯彻全国金融工作会议和国务院《若干意见》精神，在新形势下做好保险工作，充分发挥保险在经济社会发展中的重要作用，顺利推进保险业改革发展，具有十分重要的意义。

(一)关于20\_年保险工作

吴定富主席在讲话中指出，20\_年是我国保险业发展进程中具有重要意义的一年，保险业服务经济社会的能力不断提高，国际影响不断扩大，发展环境日益优化，政府、行业、社会共谋保险业发展的良好局面逐步形成。一是保险业发展进入新的历史时期。“\_一工程”工作顺利完成和国际保险监督官协会第13届年会成功召开，对保险业改革发展产生了重大而深远的影响。特别是国务院《若干意见》的发布，是党中央、国务院站在构建社会主义和谐社会全局的高度，谋划保险业发展的重要举措，是中国特色保险业理论和实践取得的重要进展，对保险业改革发展具有里程碑的意义。二是保险业呈现出良好发展势头。保险业整体实力进一步提高，结构调整取得明显成效，经营效益稳步提升，改革开放向纵深推进。三是服务和谐社会领域不断拓宽。保险业在服务“三农”，促进社会主义新农村建设;在完善社会保障，促进社会和谐;在参与社会管理，促进公共服务创新;在支持金融改革，促进经济发展等方面发挥了重要作用。四是保险业防范风险能力不断提高。保险监管工作坚持“两手抓”的思路，在加快发展的同时防范风险不放松，市场行为监管、偿付能力监管、公司治理结构监管的力度不断加大。五是行业可持续发展能力进一步提高。行业法制建设、产品建设、统计和信息化建设得到加强，保险业发展环境不断优化。

会议提出，对具有中国特色的保险业发展道路的认识，应当坚持“六个必须”，即：必须始终坚持以科学发展观统领保险业发展全局;必须始终坚持把服务最广大人民群众作为保险业发展的根本目的;必须始终坚持用发展的办法解决保险业前进中的问题;必须把加强改善监管，防范化解风险作为保险业健康发展的根本保证;必须始终坚持把建设创新型行业作为保险业发展的必由之路;必须始终坚持把政府推动和政策支持作为保险业发展的重要动力。

(二)关于当前保险业的形势和20\_年的工作

吴定富主席指出，当前我国保险发展的总体形势很好，机遇与挑战并存。一方面，从宏观形势、行业自身和政策环境看，保险业面临着难得的历史发展机遇。另一方面，我国保险业发展与国际保险业相比、保险公司的竞争能力与国外先进保险企业相比、保险业发展与经济社会发展的要求相比还有较大差距。会议深入分析了保险业在风险防范、增长方式、创新能力、诚信经营等方面存在的问题，指出我国保险业仍然处在发展的初级阶段，保险市场、保险经营者、保险监管机构和保险消费者都还不成熟，对快速发展过程中存在的问题要认真分析其本质和成因，并在保险业发展实践中切实加以解决。

吴定富主席在会议讲话中指出，今年是贯彻落实全国金融工作会议和国务院23号文件精神至关重要的一年。20\_年保险工作的指导思想是：以科学发展观为统领，全面贯彻落实\_届六中全会、中央经济工作会议、全国金融工作会议和国务院23号文件精神，按照“速度、效益、诚信、规范”的要求，着力拓宽服务领域、扩大保险覆盖面，着力深化保险改革、完善体制机制，着力转变增长方式、调整优化结构，着力加强改善监管、防范化解风险，着力加强行业自身建设和作风建设、夯实发展基础，进一步开创保险工作新局面。

20\_年保险工作的总体要求是：强化责任，重在落实;居安思危，防范风险;着眼长远，夯实基础;凝聚力量，营造环境。重点抓好六个方面。一是要拓宽服务领域，扩大保险覆盖面，提高服务和谐社会能力。要重点发展“三农”保险，大力发展责任保险，统筹发展城乡商业养老保险，推动健康保险发展。二是深化改革，扩大开放，加大创新力度，增强发展活力。要进一步完善保险市场体系，深化保险公司改革，大力推进保险创新，稳步推进综合经营试点，继续扩大对外开放。三是转变增长方式，调整优化结构，推进保险产品大众化，提高可持续发展能力。要动态调整产品结构，扶持中小保险公司发展，规范发展中介市场，要调整优化区域结构，进一步解决保险大众化问题。四是加强改善监管，防范化解风险，切实保护广大被保险人利益。20\_年的监管工作，要以“四化”建设为目标，即监管的标准化、规范化、法制化、制度化建设;以“五管”为重点，即加强高管人员管理、加强保险资金运用监管、加强公司治理结构监管、加强偿付能力监管、加强市场行为监管。五是加强行业自身建设，塑造行业诚信形象，夯实行业发展基础。要加强诚信建设，人才队伍建设和保险法制建设，推动统计和信息化建设，营造保险业发展的良好环境。六是加强行业作风建设，树立良好的行业精神风貌。要大兴学习之风，建设学习型行业，按照“求真务实、严格管理、艰苦奋斗、团结奉献”的十六字方针，扎扎实实抓好行业作风建设。要切实加强党风廉政建设，深入推进治理商业贿赂工作。

全保会对保险业的改革、发展、监管和防范风险提出了新的更高的要求。全市保险业必须将思想统一到会议精神上来，结合实际，抓紧抓好会议精神的贯彻落实。也希望各级领导和政府部门通过了解会议精神，进一步加深对保险业改革发展方向的认识，给予保险工作更多的理解和支持。

二、青岛保险业20\_年工作情况

20\_年是我市保险业发展进程中具有重要意义的一年，行业发展呈现出良好的势头，主要表现在四个方面：

(一)贯彻落实《若干意见》不断深入，保险业改革发展环境日益优化

主要领导重视程度越来越高。去年市主要领导先后7次就保险工作做出重要批示，十余次在不同场合对保险工作提出要求，4次参加保险业重要会议。市分管领导通过组织专题会议、召开相关部门联席会等方式，研究贯彻落实《若干意见》和推动企业年金、责任保险工作。12月12日，市长办公会听取了保监局贯彻落实《若干意见》情况的工作汇报。12月13日，市人大、市政府分管领导及相关部门的同志组成调研组赴保险公司视察，听取汇报，指导工作。12月31日，市委、市政府主要领导接见了保监局负责同志和保险公司代表，肯定了保险业取得的成绩，提出了工作要求。

政府支持和政策推动力度越来越大。20\_年青岛市首次以政府名义召开了全市保险工作会议。7月20日市政府召开专门会议学习贯彻《若干意见》。12月25日市政府下发了《青岛市人民政府关于贯彻国发[20\_]23号文件精神促进保险业改革发展的意见》。市委宣传部与我局联合召开了保险宣传工作会议。市政法委召开了保险业平安建设工作会议。市经贸委出台了《关于进一步加快青岛市金融业发展的意见》。市建委、公安局、工商局、旅游局、综治办、银监局、安监局等部门分别与我局联合下发了相关文件，促进《若干意见》的贯彻落实。

(二)落实科学发展观思想更加统一，保险业进入历史最好发展时期

20\_年全市保险行业通过学习贯彻《若干意见》和\_届六中全会精神，牢固树立科学发展观，深刻认识到必须把保险业发展纳入我市经济社会发展的大局，树立想全局、干本行，干好本行、服务全局的指导思想，逐步理顺了保险业加强监管和促进发展的关系，发展速度与质量、结构、效益的关系，保险业与地方经济社会发展同步的关系，青岛保险业进入历史最好发展时期。

保费规模增长迅速。20\_年青岛保险市场累计实现保费收入60.51亿元，同比增长22.08%。增幅排名在全国36个省(自治区)、直辖市和计划单列市中位居第7位。实现了年初工作会议提出的保费增长速度不低于全国平均水平和我市gdp增长速度的目标，业务发展彻底扭转了长期以来的被动局面。

经济补偿能力不断增强。20\_年青岛保险业为全市经济社会发展提供了近11939.69亿元的风险保障，同比增长30.22%。累计赔款与给付19.38亿元，同比增长34.45%。出口信用保险公司努力发挥促进对外贸易和境外投资作用，20\_年累计承保金额20.93亿美元，同比增长了43.73%，支持了海尔、海信等200多家企业的出口业务，增强了出口企业的国际竞争力。

市场体系进一步完善。截止去年年底，我市共有保险分公司26家(批准筹建2家)，其中外资公司2家，各类保险中介法人机构71家，保险从业人员近两万人，约占全市金融行业从业人员总数的40%。去年新增保险分公司6家，保险专业中介机构11家。随着市场主体的逐步增加，市场活力得到增强。

(三)不断拓宽服务领域，保险业功能作用进一步发挥

在服务新农村建设方面。开展了保险业服务“三农”问卷调查和理论研讨。太平洋产、寿险“保险村镇”创建工作初见成效。永安公司农机保险承保金额达到4.52亿元，赔付44.62万元。人保健康险公司开办了农民工大额医疗保险，承保人员达到12万人。人保产险开展了小麦火灾保险，承保面积达到54612亩;中国人寿在城阳区和开发区参与了新型农村合作医疗试点，截至去年年底，参保农民43万人，已经累计为23054人次提供了医疗补偿服务，赔付金额4295万元。

在完善社会保障方面。平安人寿、太平人寿企业年金业务市场拓展取得了初步成果,已有10家企业，2.3万人参加了企业年金保险，实现保费收入近1.1亿元。人保健康险公司承保了130多万城镇职工大额医疗保险。

在参与社会管理方面。与市建委、旅游局、公安局等部门联合发文，推进责任保险发展。与公安局加强配合，确保“交强险”制度的稳步实施。人保产险推行医疗责任保险，参保医疗机构达到166家，累计责任限额1.48亿元。积极参与平安青岛建设，与综治办联合下发了《关于开展社区联保限额保险的实施意见》，不断扩大试点范围，成功经验得到了中央综治办和保监会的高度肯定。青岛保监局被市综治委评为“平安青岛建设积极贡献单位”。

(四)加大保险市场规范力度，防范风险能力不断提高

坚持“两手抓”的工作思路，在促进保险业快速发展的同时，不断创新监管方式，加强市场监管和行业自律，保险市场秩序持续好转，防范风险能力不断提高。

在市场监管方面。积极推进保险公司分类监管，初步建立保险公司非现场监管风险监测体系，实行了保监局与保险总分公司沟通督导机制。加强了重点险种监管，规范了政府车险招标行为，市财政局已将保险监管部门合规性审查纳入了政府车辆保险招标工作环节，制止了恶性价格竞争。与银监局联合召开会议并下发文件规范发展银行代理业务。进一步规范了中介机构设立审核，中介市场发展质量有所提高。去年，共对10家保险机构进行了行政处罚，累计罚款62万元，对12家保险机构下达了监管意见书，对2人进行了警告，对14人次进行了监管谈话。保监局和行业协会认真妥善处理各类信访投诉596件，维护了被保险人利益。全市保险市场秩序明显好转，有效防范了系统风险。

在行业自律方面。先后制定了车险和非车险业务自律公约，规定车险业务从20\_年3月15日后全部停止违规批单退费，全年单车保费明显提高，车险保费同比增长37.6%以上。12月份进一步规范了非车险市场，规定了手续费上限，严令禁止了批单退费。行业协会在五个县市成立了产、寿险自律协调工作委员会，加强了县区市场自律规范，促进了保险业与当地政府的沟通。根据保监局统一部署，各公司加强了保险诚信建设，保险学会开办了保险诚信培训班，行业诚信建设得到加强。

在取得以上成绩的同时，保险业在干部队伍建设、党风廉政建设和反商业贿赂等方面的工作也迈上了新的台阶。回首20\_年，保险工作取得了可喜的成绩。这些成绩来之不易，得益于中国保监会的正确领导，得益于市委、市人大、市政府、市政协领导和各部门的重视和支持，也是保险业全体干部职工拼搏奉献的结果。在此，我代表青岛保监局向全市保险系统干部职工和长期关心和支持保险业发展的领导和同志们表示衷心的感谢!

**保险公司领导发言篇三**

同志们：

这次会议的主要任务是：以“\_代表”重要思想为指导，学习传达20\_\_年全国保险工作会议精神，在回顾总结去年工作的基础上，分析当前我省保险业面临的形势，统一思想，提高认识，以科学发展观为统领，明确今年我省保险工作的目标和任务，促进我省保险业又快又好发展。

下面，我代表海南保监局讲几点意见。

一、20\_\_年我省保险业基本情况

去年，在保监会的正确领导下，在我省各级党委政府和有关部门的大力支持下，海南保险业以党的\_届四中、五中全会精神为指导，贯彻落实科学发展观，积极进取，不断开拓创新，较好地完成了20\_\_年全省保险工作会议部署的各项工作任务。

(一)开拓进取，市场不断壮大

业务稳定增长。20\_\_年全省保险公司共实现保费收入14.95亿元，同比增长3.89%,低于全国平均增长率10.15个百分点。其中财产险公司保费收入5.65亿元，同比增长13.88%，占总保费的37.81%;寿险公司保费收入9.30亿元，同比下降1.37%，占总保费的62.19%。20\_\_年度全省各保险中介渠道实现保费收入为10.2亿元，占海南省总保费收入的68.20%，比去年提高2.32个百分点。

去年的财产险业务较快增长，成为整体业务增长的主要拉动力。人身险业务小幅下滑，主要原因是银行加息及持续加息的心理预期使寿险产品吸引力下降，银行人民币理财业务及基金、国债等产品分流了部分潜在客户;各银行因改制、储蓄压力等因素对销售保险工作重视不够;寿险公司进行业务结构调整等等。

经营主体持续增加，为市场增添了新的活力。去年共批准设立保险公司支公司4家，中心支公司1家，保险营销服务部33家，专业保险中介机构7家，保险兼业代理机构272家。截至2020\_\_年底，我省共有支公司以上保险机构58家，营销服务部138家，专业保险中介机构14家，兼业保险代理机构932家。多家主体相互竞争、主要城市与县域机构合理布局、中介机构蓬勃发展的市场格局初步形成。

保险企业市场化改革不断推进，市场竞争能力得到提高。一是科学的经营理念逐步确立，经营体制日渐完善。各公司树立起“效益、速度、规模”并重的经营理念，为业务健康发展打下了良好基础;经营机制不断完善，决策、业绩考核、岗位协作、财务等方面的工作得到加强，商业化经营运作机制进一步确立。二是内控管理不断加强。各公司内控管理力度加大，在内部监督、业务流程控制、财务管控等方面的制度建设得到加强，有效地提高了公司风险防范与风险管控能力。三是保险服务水平得到提高，服务领域不断拓宽。保险产品有所创新，推出新型瓜果菜运输保险等业务，受到客户的欢迎;推出了一些新的销售方式，如开始尝试网上投保业务，产寿相互代理业务等;业务领域也进一步拓宽。四是经营风险的能力不断增强。如中国人保海南省分公司认真做好风险调查和评估，提高再保险技能，形成由法定分保、协议分保、合约分保、临时分保、系统内巨灾超赔和意外事故超赔分保以及系统内联保、系统外共保等构成的再保险和联保共保保障机制，不断提高抵御重大意外事故和巨灾风险的能力，有效化解了“达维”台风的巨额损失。

(二)积极推进结构调整，业务协调健康发展

一是加强薄弱环节。去年寿险公司共实现养老保险保费收入4380.58万元，同比增长163.22%，实现健康险保费7682.42万元，同比增长7.02%。二是优化业务结构。财产险公司20\_\_年非车险实现保费收入3.1亿元，增长19.36%，增幅较车险业务高11.49个百分点，非车险业务占财产险业务保费收入的比重由20\_年同期的52.3%提高到54.8%。寿险公司普遍把内含价值高的个人营销期缴业务等作为业务拓展重点，广泛采用差别费用率、调高重点业务折标系数等措施，鼓励发展个人期缴业务，取得一定成效。虽然人身险整体规模下滑，但寿险公司标准保费同比增长17.36%，新单期缴保费同比上升72.13%，占比24.47%，较20\_年同期上升11.18个百分点。另外个人营销也取代银邮代理成为人身险销售的主要渠道。三是加快县域业务发展。20\_\_年，全省县域业务保费收入为35671.95万元，较上年增长22.6%，业务占比达到了23.81%。中国人寿海南省分公司的县域业务发展快速，业务占比由20\_年的34%提高到47%，已占半壁江山。

(三)切实服务经济社会发展，保险功能和作用进一步发挥

为我省经济发展保驾护航。20\_\_年全省保险公司赔款与给付支出为3.88亿元，同比增长10.58%。去年9月底“达维”强台风袭击我省期间，我省财险公司干部职工日夜守护在项目一线，积极协助客户防险抗灾，并在台风过后迅速开展理赔工作，帮助受灾投保人重建家园、恢复生产，受到省领导和社会的赞誉。各保险公司共受理台风报损案件1506件，已决赔款为5694万元，预计总赔款达1.9亿元。

探索开展农业保险的新路子，积极为“三农”服务。去年海南保监局多次到澄迈等市县对农业保险进行调研，并于20\_\_年4月向省政府报送了开展农业保险的工作方案。“达维”台风过后，我省保险业认真准备有关材料，及时向主管领导汇报农业保险及台风损失，积极配合省政府研究解决应对重特大自然灾害的大宗农业财产保险问题。太平洋人寿海南分公司还积极探索开展渔业保险的路子，去年11月，该公司拟定海南渔业保险方案并送省政府，卫留成省长对方案作了重要批示，为我省渔业保险的开展打下了良好的基础。

积极开展责任保险，辅助社会管理。各财产险公司20\_\_年实现责任险保费收入约1.3亿元，为维护社会稳定作出了贡献。为推动有关责任险健康快速发展，海南保监局积极与海南省交通厅进行协调，共同下发了《关于海南省道路客运和危险货运承运人责任险业务有关问题的通知》，明确了客运承运人责任险及危险货运承运人责任险的实施原则、保险责任范围、保险标准等事项;与海南省消防总队等有关单位与部门进行协商沟通，努力推动我省火灾公众责任保险的开展。

积极配合地方政府开展有关工作。为配合我省开展“投资环境建设年”活动，海南保监局制定出台了《海南保监局优化保险市场环境促进保险业发展的34项措施》，并探索保险业参与开发性金融合作的新路子，配合省委省政府推进中小企业融资机制建设、推动县域经济发展。

(四)加强保险监管，风险得到有效防范

海南保监局切实履行监管职责，不断整顿规范保险市场，抓好内控制度和风险监管等重点工作，积极防范化解保险业风险。

扎实开展现场检查工作，规范保险市场。20\_\_年8月至11月，海南保监局认真开展20\_\_年整顿和规范保险市场工作，共投入379人次，有目的、有重点地检查了6家保险公司、4家保险中介机构，对保险公司的检查率达到66.7%，对保险中介机构的检查率达到33.3%。

针对辖区内部分保险公司、保险中介机构出现的违法违规行为，去年我局共对有关公司及人员进行6次行政处罚，9次监管谈话。

加大风险监管力度。海南保监局不断完善风险监管制度建设，制定了《海南保监局保险监管员制度(试行)》，由各监管员负责对分管公司进行跟踪监管和分析，增强监管的主动性、针对性;做好统计分析工作，完善非现场监管;加强对突出风险点的防范工作;督促保险公司加强风险管控。

保险机构内控监管取得新进展。制定了《保险公司分支机构内部控制评价办法(试行)》等相关制度，夯实内控制度监管基础。海南保监局组织辖内各寿险公司进行内控制度建设情况路演，重点演示授权经营、财务会计、业务流程、单证管理、稽核监督等控制情况，引导各公司以内控路演为契机，总结发现公司在内控管理方面存在的问题或薄弱环节。

海南保监局切实抓好信访投诉工作， 20\_\_年共办理信访件34件，在保护投保人利益、维护正常市场秩序方面发挥了重要作用。

(五)积极改善发展环境，发展氛围越来越好

积极争取我省党政领导、各级党政部门对保险工作的关心和支持。主动向地方党政领导汇报保险工作，省委、省政府领导20\_\_年先后对涉及保险工作事项作出9次重要批示及指示，如汪啸风书记和卫留成省长多次指示要重视并推动农业保险开展;陈成副省长于去年10月10日主持召开省长办公会议，听取我省保险业关于“达维”台风理赔情况的汇报，并专题研究解决应对重特大自然灾害的大宗农业财产保险问题。省委省政府领导的关心和支持对加快我省保险业发展起到了重要作用。

广泛开展保险宣传活动，加强诚信建设，树立良好行业形象。组织海南保险行业“庆祝建党84周年——党在我心中”合唱比赛、“百名保险之星、九大保险明星”评选等活动;加强与新闻媒体的沟通合作，及时发布有关行业重要信息和发展情况。行业协会制定了《海南省机动车辆保险服务承诺暨投保理赔事项告知书》和《海南省个人意外伤害保险、健康保险服务承诺》，由辖内保险公司共同签署并向社会郑重发布。各公司还加强代理人风险预警系统和信用评价体系的建设与推广工作，不断推进诚信建设。

加强行业自律，创造公平竞争条件。辖内各保险公司在行业协会的组织协调下，有序开展航意险、旅行社责任险等有关业务;各保险机构依法合规经营，增强公平竞争意识，遏制恶性竞争，促进诚信经营。

(六)加强行业基础工作，发展基础更加扎实

制定行业“\_”规划。在省社科立项课题《“\_”期间海南保险业发展前景研究》的基础上，海南保监局制定了《海南保险业发展“\_”规划纲要(草稿)》，预计近期将完成该项工作。

信息化建设和统计工作进一步加强。保监会信息系统顺利运行，取代了以往的手工报表，提高了保险统计的准确性和时效性。另外，按照保监会和省政府的部署，我省保险业圆满完成了第一次经济普查任务，表现比较突出，海南保监局被评为经济普查省级先进集体，保监局一位同志被评为经济普查国家级先进个人，辖内保险公司有三位同志被评为经济普查省级先进个人。

保险理论研究取得一定成果。海南保险学会组织了20\_\_年保险论文评选活动，海南保监局及各保险公司、保险中介机构员工踊跃投稿，共评选出获奖论文10篇;海南保监局20\_\_年共完成调查报告和有关理论文章30余篇，在《保险研究》、《金融时报》、《海南金融》等刊物上发表10篇。

队伍建设不断加强。海南保监局和辖内公司认真开展保持共产党员先进性教育活动，着力解决效益、诚信、规范经营等突出问题，有力地促进了各项工作;党风廉政建设和纪检监管工作得到稳步推进，海南保监局切实推行保险廉政监督员制度，从制度上督促监管队伍廉洁自律;开展规范经营培训，去年4月我局举办了首期保险中介机构管理人员培训班，重点讲解了涉及保险中介监管的有关法律、法规、规章及相关规定;各公司也重视培训工作，保险经营人才、业务技术人才、营销人才的培养工作得到稳步推进。

同志们，一年来，全省广大保险工作者兢兢业业、勤勤恳恳工作，为海南保险业的发展作出了巨大的贡献，在此，我代表海南保监局向各位表示衷心的感谢。

20\_\_年是“十五”期间的最后一年，在过去的五年里，随着海南省经济社会的健康快速发展，海南保险业也不断发展壮大，一是业务迅速发展。保费收入从20\_年的6亿增长到20\_\_年的14.95亿元，增加了8.95亿元，增长139.17%，年均增长20.03%，比“十五”规划确定的10亿保费目标超出近5亿，保险深度由1.18%增长到1.65%，保险密度由 80.4元增加到 181元;二是市场体系日趋完善。省级保险分公司由20\_年的7家增长到9家，加上今年刚进入海南市场的安邦财产保险海南分公司，现在海南的保险公司主体已有10家;保险中介机构由原来的1家增加到14家，其中法人代理公司6家、代理分支机构1家、法人经纪公司2家、经纪分支机构4家、公估分支机构1家。三是保险企业体制改革和市场化改革不断深化。四是监管不断加强，市场秩序日益好转。五是保险业服务经济社会能力得到极大提高。

这些成绩的取得，正如吴定富主席所说的，标志着保险业站在了一个新的发展起点上，这个新起点，是一个基础牢固的新起点，是一个充满活力的起点，是一个前途光明的起点。

在看到成绩的同时，我们也要清醒地认识到，我省保险业的发展还存在着不少矛盾和问题，如市场规模小、发展速度远低于全国平均水平、营销员队伍不够壮大、区域发展不平衡、经营不规范现象还比较突出、服务水平和服务质量不高等等。我们必须高度重视这些问题，采取切实措施加以解决。

二、适应新形势，努力促进海南保险业又快又好发展

要加快海南保险业的发展，我们首先面临的问题是怎样学习领会好中央精神和全保会精神，把科学发展观贯彻落实到海南保险业的发展实践中去。吴定富主席在20\_\_年12月6日形势分析会和20\_\_年全国保险工作会议上，围绕保险业为什么、能不能、怎么样又快又好地发展等\_问题，对保险业如何贯彻落实科学发展观作了系统的阐述，为保险业下一步的工作指明了方向。吴定富主席提出，保险业贯彻落实科学发展观，就是要通过又快又好地发展，实现做大做强的目标。我们要深入学习领会吴定富主席的讲话精神，立足海南保险业的发展实际，站在新起点，增强紧迫感和责任感，促进我省保险业又快又好发展。

(一)正视不足，提高发展的紧迫感

加快海南保险业发展，既是构建社会主义和谐海南、满足海南人民群众保险需求的需要，也是适应保险业对外开放形势、金融业改革发展趋势的需要，更是适应海南经济社会快速发展的需要。海南近几年发展势头好，经济增长速度已经连续五年快于全国平均水平，海南保险业只有与时俱进，不断开拓进取，又快又好发展，才能充分发挥保险的功能和作用，服务海南经济社会发展大局。

海南保险业基础差,底子薄,地区发展不平衡,保险深度和密度只有全国平均水平的一半左右，总体发展水平低，保险业的规模与经济社会的发展不相适应。去年我省经济实现生产总值903亿元，增速达10%左右，工业、投资、旅游等均在高位运行，经济呈现出又快又好的发展势头，城乡居民收入继续持续增长，全省城镇居民人均可支配收入和农村居民人均纯收入分别为8090元和3006元。而20\_\_年我省保险业同期增长3.89%，人身险业务出现了负增长。这与全国保险业蓬勃的发展势头不相符，也与我省稳定较快的经济增长不相符，为此，我省广大保险员工要牢固树立忧患意识，以加快保险业发展为己任，增强发展的紧迫感，辛勤工作，努力拼搏，完成时代赋予我们的使命和任务。

(二)认清形势，增强发展的主动性

我省的宏观经济发展形势向好，为保险业的发展提供了有利条件。“\_”规划《纲要》提出今后五年经济社会发展的主要预期目标是：全省生产总值年均增长9%以上，到20\_年，人均生产总值超过16000元，比20\_\_年增长1.23倍左右;单位工业增加值能耗比20\_\_年下降25%左右;地方财政收入年均增长速度高于地方生产总值增速;全省固定资产投资累计达2400亿元左右;农村居民人均纯收入年均增幅不低于6%，城镇居民人均可支配收入年均增幅不低于8%;人口自然增长率降至8‰;各项社会事业协调发展，构建和谐海南取得新进展。正如卫留成省长所说的：“实现这个规划，海南经济发展必将迈上一个新台阶，社会事业必将实现一次新跨越，改革开放必将打开一个新局面，人民生活水平必将有一个新提高，城乡整体面貌必将发生前所未有的新变化，一个经济繁荣、人民富裕、社会文明、环境优美的海南经济特区将让世人刮目相看。”海南经济和社会的快速发展，为又快又好发展我省保险业提供了难得的发展机遇。

保险业近年来取得的成果，为行业新一轮的快速发展打下了基础。社会大众的保险意识逐步提高;市场体系日趋完善;效益与规模并重的经营观念被行业普遍接受，经营效益与社会效益并重的意识普遍树立，谋求科学发展的观念深入人心;行业服务能力有效提高;保险企业体制改革和市场化改革不断深化;保险监管不断加强，市场秩序日益规范;保险从业人员队伍不断壮大，总体素质不断提高。这些将为“\_”期间行业的快速发展提供有力支持。

形势喜人，形势逼人，面对这难得的发展机遇，大家一定要增强发展的责任感，振作精神，树立起远大的理想和目标，艰苦创业，无私奉献，在做大做强保险业的历史使命中体现自己的人生价值。特别是我们的领导干部，一定要倍加珍惜保险业的快速发展给个人带来的发展机会，努力克服在不作为、乱作为、不知道怎么作为等方面存在的问题，牢固树立起责任意识，大力弘扬创业精神，勇以创新，开拓进取，在时代的舞台上充分展现自己的才华。

(三)贯彻落实科学发展观，加快发展

科学发展观是我们党和国家从新世纪新阶段党和国家事业发展全局出发提出的重大战略思想。保险业的发展必须贯彻落实科学发展观。

一是要坚持做大做强。保险业科学发展观的核心内容是做大做强。只有做大做强保险业，才能扩大保险的覆盖面，提高保险业的服务程度，充分发挥保险的功能和作用。保险业要致力于服务经济发展、社会进步和人民生活水平的提高，要增强大局意识、政治意识，处理好经济效益与社会效益的关系，既要为发达地区、中心城市、优势产业、富裕人群服务，也要为不发达地区、县域地区、需扶持产业、不富裕人群服务，不断扩大保险的覆盖面和服务领域。海南保险业要根据我省地方实际情况，争取在农业保险、渔业保险、新型农村合作医疗试点等方面取得突破，更好地服务地方经济社会发展。

二是坚持又快又好发展。科学发展观的精神实质就是又快又好发展。只有又快又好发展，才能适应国民经济快速发展形势的需要，才能适应全面对外开放形势的需要，才能适应金融改革发展形势的需要。又快又好在本质上与做大做强是完全一致的，又快又好主要体现在对发展过程的要求，做大做强主要体现在对发展结果的要求。又快又好发展要把“快”与“好”有机统一起来。只快不好，会欲速而不达，而只好不快，会裹足不前，错失发展良机。又快又好发展的要求就是实现快速协调健康持续发展。我们要彻底摒弃那种只看眼前、不顾长远，只要规模、不顾风险，只想自身局部利益、不顾行业整体利益的观念，从片面追求业务规模增长转变为注重速度与质量、结构、效益相结合的协调发展。要不断提升企业的内涵价值和核心竞争力，为实现又快又好发展打下基础。

三是坚持以人为本。保险业科学发展观的本质是以人为本。我们要把满足最广大人民群众的保险需求作为行业发展的根本目的，把人民群众的认可与支持作为行业发展的坚实基础，不断为人民群众提供多层次、全方位的保险服务，增进人们的幸福感和安全感，促进人的全面发展，实现人民群众的根本利益。只有这样，我们保险业才能长远地发展下去，也只有这样，才能最终体现保险业发展的意义。

三、20\_\_年保险工作重点

20\_\_年是实施保险业“\_”规划的第一年。开好局，起好步，对全面实现“\_”目标具有十分重要的意义。今年保险工作的总体要求是：认真贯彻落实\_届五中全会、中央经济工作会议以及全国保险工作会议精神，坚持以科学发展观统领保险业发展全局，切实解决好速度、效益、诚信和规范经营问题，着力增强自主创新、防范化解风险能力，加强行业基础建设，实现保险业又快又好发展，更好地为全面建设小康社会和构建社会主义和谐社会服务。

20\_\_年的主要工作是：

(一)提高自主创新能力，打造创新型行业。自主创新能力是保险业实现又快又好发展的强大动力。保监会把今年作为保险业的“创新年”。虽然海南保险市场小、主体少，但我们一定要认识到创新对保险业发展的重要意义，结合海南的省情，加快创新步伐。

强化创新意识。各公司要不断提高公司的自主创新意识，贴近市场，了解群众需求，在销售、服务、产品等方面推陈出新，最大程度地满足社会公众的保险需求。对一些重点领域，整合行业资源，形成创新合力，提高创新效果。探索推广包括电话销售、手机短信销售、网络销售、产寿互相代理等一系列产品营销方式;提升行业服务质量，提高服务水平，强化以客户为中心的服务理念，为客户提供风险防范等增值服务，逐步实现由单一保险服务向风险管理、理财咨询、投资规划等综合服务转变;立足省情，结合自身专业优势，因地制宜开发地方特色产品，如高尔夫球相关保险，潜水、冲浪、攀岩相关保险，农村简易险，外出农民打工保险等。

完善创新体制。辖内各保险公司要加强创新型企业建设，不断完善创新体制，培育和引进创新人才;借鉴国内外成熟经验和做法，消化吸收进行再创新，并加强原始创新;强化企业在自主创新中的主体地位，建立以企业为主体、以市场为导向、理论与实践相结合的保险创新体系。

为创新提供政策支持。鼓励各公司在符合国家法律、法规，符合市场经济发展规律的前提下，在组织形式、经营模式、服务方式等方面不断进行创新;我局将在政策允许范围内，制定出台有关措施支持公司的保险创新工作。

创新监管方式。修改完善监管员制度、内控评价办法等相关监管制度;探索营销员分级考试、分类管理模式，扩大农村营销员分类管理试点范围;注重现场监管与非现场监管相结合，日常监管与市场整顿工作相结合，静态监管与动态监管相结合，逐步实现事后监管向事前、事中监管前移。

(二)积极开拓业务。一是积极推进“三农”保险业务开展。将县域保险市场作为新时期业务发展的重要增长点，扩大服务领域和覆盖面，配合省政府及有关部门积极稳妥地推进“三农”保险工作，做到成熟一部分，推广一部分。探索开展一揽子险种，包括种养业保险、小农机农电保险、渔船渔具保险及水果、蔬菜、海产品等加工业保险、农民渔民意外保险等。二是发展大项目保险业务。立足我省“一省两地”产业发展战略，抓住我省“大企业进入，大项目带动”建设带来的难得机遇，调整思路，以效益为导向，选择重点，及时跟进，寻找商机，发展大项目保险业务。三是大力发展责任保险。积极推进建设工程质量险、旅行社责任险和火灾公众责任险等产品服务创新。加大承保力度，提高服务质量和管理水平，充分发挥责任保险在辅助社会管理方面的积极作用，为营造稳定的经济社会发展环境做贡献。四是积极参与“新农合”医疗试点工作。在认真调研的基础上，选择部分市县作为试点，为“新农合”医疗试点工作提供保险服务，帮助解决农民看病难、因病返贫、因病致贫等问题，为完善社会保障体系服务。

(三)优化结构。按照“规模险种出效益、效益险种上规模”的思路，大力发展养老保险、健康险、意外险等保障型产品，积极开拓具有良好综合效益的保险业务，并努力提高车险等规模险种的盈利水平;加快县域保险市场发展，促进保险业协调发展;积极培育中介市场，优化兼业代理机构的行业布局和空间布局，鼓励保险公司与中介机构相互配合，利用中介机构的专业优势积极开拓省内外业务。

(四)积极推动保险诚信建设。诚信是保险业的立身之本、发展之源，决定着保险业能否取信于民、能否持续健康发展、能否有效地服务经济社会发展大局。为此，我们要牢固树立诚信兴业的观念，把诚信建设作为推动行业做大做强的一个重要环节来抓，抓紧抓实，抓出成效。一是综合治理不诚信行为。依法查处销售环节的误导欺诈、理赔环节的拖赔惜赔以及经营管理环节的弄虚作假行为;建立健全保险业失信惩戒机制，进一步完善营销员“黑名单”等制度。二是规范展业行为。继续落实完善投保提示制度;加大营销员持证上岗力度，切实推行营销员挂牌展业制度。三是开展诚信测评试点工作。认真学习兄弟省份开展诚信测评试点工作经验，按照保监会部署，探索建立我省保险服务评价指标体系和诚信建设机制。四是加强保险文化建设。重点抓好对保险从业人员的诚信教育和职业道德教育工作，提高行业的整体诚信意识，增强保险业的社会公信力。五是加强信访投诉工作。进一步梳理和改善各公司的客户投诉处理流程，建立快速、便捷、高效的处理机制，切实履行服务承诺，树立良好行业形象;完善我局的信访工作机制，更好地保护投保人、被保险人、保险企业的合法权益。

(五)抓好保险监管工作。在全省保险从业人员的努力下，我省保险市场正在步入良性发展轨道。但当前我省保险市场仍然存在着不容忽视的违法违规问题和风险隐患。这些问题已经干扰了正常的保险市场秩序，社会公众和保险机构反映强烈，并且引起了新闻媒体的关注，给保险业发展造成了不良影响。为此，我们必须下定决心加以整治。

加大现场监管力度。积极配合保监会组织的对“重点地区、重点公司、重点项目”的现场检查工作。根据市场情况有序开展专项检查、常规检查、举报检查和临时检查，重点关注财险公司的违规批单退费、寿险公司的“鸳鸯”保单及坐扣保费、中介公司财务业务的真实性问题。一旦发现保险经营中存在不计成本、不讲效益、不顾长远发展、破坏保险资源等恶性竞争行为或违规行为，将按照有关法律法规严肃处理，决不姑息迁就。

加强高管人员监管。将省公司及其他分支机构的高管人员作为监管重点，严把高管人员准入关，健全高管人员档案，加强对高管人员流动的监控;认真监督国有保险机构高管人员责任追究制度的落实。今年准备举办一到两期高管人员培训班，除保险有关法律、法规、规章制度培训以外，还要加强发展能力培训，努力提高高管人员的发展能力，拓宽其发展思路，引导他们结合海南保险市场的特点及存在问题，采取切实措施加快发展。

加强公司内控监管。结合保监会制定的《寿险公司内部控制评价办法(试行)》、《关于规范保险公司治理结构的指导意见(试行)》等规章，重点监管公司内控制度建设和执行情况，尝试将内控制度建设、公司治理规范与偿付能力监管相结合。各公司要结合自身业务特点和市场定位，探索建立权责分明、制约有效、规章健全、运行有序、适合本公司的内部控制机制。

加强行业自律。保险行业协会要建立健全行业自律公约，并组织开展经常性的自律检查。对于协会职责范围内的问题要敢于碰硬，依约处理，遏制违法违规行为，维护市场秩序。鼓励专业中介机构加入保险行业协会，壮大行业自律组织。

(六)加强基础建设，提高可持续发展能力。加强保险宣传。整合宣传资源，集中各保险机构的人力、物力和财力，广泛开展保险宣传。今年上半年和下半年分别开展“保险宣传周”活动，向社会公众普及保险知识。充分利用如达维台风、分界洲岛翻船等典型保险事例，深入宣传保险业在保障人民群众人身及财产安全、促进经济稳定运行、维护社会稳定等方面的积极作用，营造良好的舆论环境。做好人才工作。大力实施人才兴业战略，努力建设一支适应保险业发展需要的，以监管人才、经营管理人才、专业技术人才和保险营销人才为主体的保险人才队伍体系。保险企业要进一步改善选人用人环境，多渠道选拔和培养人才，既注重对现有管理队伍的培养锻炼，又注重从其他行业选拔优秀的人才进入保险行业。加快对营销人员的培养锻炼，完善营销员管理体制，保障营销员合法权益，稳定营销队伍。加强监管队伍建设。抓好思想教育工作，提高监管干部反腐倡廉、拒腐防变的自觉性;加强业务能力培训，以培养“能写、能查、能监管”的“三能”干部为目标，打造一支适应保险业发展要求的干部队伍;加大监管干部交流力度，建立健全干部轮岗和轮换制度，充分调动干部的工作积极性，培养一岗多能型人才。

同志们，新的一年充满着新的机遇，新的挑战，新的希望。让我们更加紧密地团结在以\_同志为的周围，全面贯彻落实党的\_大、\_届四中、五中全会和全国保险工作会议精神，牢固树立、贯彻落实科学发展观，开拓创新，锐意进取，努力开创保险工作新局面，为全面建设小康社会和构建社会主义和谐社会作出新贡献。

**保险公司领导发言篇四**

各位新伙伴：您们好!

欢迎您们参加中国人寿保险股份有限公司x分公司20\_\_年第五期《星火燎原》创新班学习，在此，我代表中国人寿x分公司党委、总经理室对各位的到来表示热烈的欢!同时，也祝贺大家有这个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。

人寿保险是人生中永随相伴的财富，是其他任何事物不可替代的，她也是我们每一个人、每一个家庭幸福安康的守护神。当您不需要她的时候，或者是您已经把她遗忘，她仍然在您身边忠实地默默守候;当您遇到困难的时候，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，x年的品牌价值高达人民币486.67亿元，总资产达7000亿元，业务收入占据了中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母舰，引领着中国寿险行业的发展方向，她是中国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，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，您们的理想就一定会实现!

**保险公司领导发言篇五**

尊敬的各位领导，新闻界的朋友们，各位来宾：

上午好!

今天，是一个喜庆的日子：在您们的大力支持下，经过全体伙伴数月的紧张筹备，经中国保监会批准，国华人寿保险股份有限公司廊坊中心支公司正式开业了!

首先，请允许我代表国华人寿保险股份有限公司廊坊中心支公司总经理室，对各位领导、各位来宾、各位朋友光临廊坊中心支公司开业庆典表示最热烈的欢迎!向廊坊市政府、廊坊市保险行业协会、廊坊市各大银行以及社会各界对国华人寿廊坊中心支公司的支持和厚爱表示诚挚的感谢!同时我也向参与廊坊中心支公司筹备的全体伙伴说一声：你们辛苦了!

廊坊，这座位于京津走廊之上的新兴城市，近年来，以经济、社会和谐发展的特色为世人瞩目。城镇居民人均可支配收入22818元、农民人均纯收入8500元，分别增长12.6%和12%。在金融环境上，廊坊获得了中国最佳金融生态市、中国金融创新城市，首批中国最具魅力金融生态城市等殊荣。在经济快速发展的同时，我市锲而不舍地打造最适宜人居住的城乡环境，并成为国家园林城市、国家环保模范城市，全国绿化模范城市，获得中国人居环境奖，初步实现了经济与社会、资源与环境、人与自然相和谐的发展目标。进军廊坊保险市场、服务廊坊经济发展、造福廊坊人民，为廊坊社会经济发展保驾护航是国华人寿保险股份有限公司廊坊中心支公司机构发展战略的重要组成部分。国华人寿保险股份有限公司廊坊中心支公司从今天起将正式担负起这一光荣而艰巨的使命。

我衷心希望，廊坊中心支公司全体同仁能把开业作为创造辉煌业绩的新起点，继续弘扬“关爱零距离，服务无止境”的公司理念，以“让中国每个家庭拥有保障和幸福”为己任，在廊坊这个现代化宜居生态城市树立起国华品牌，为国华人寿保险股份有限公司发展壮大、为廊坊市保险市场的繁荣昌盛、为廊坊市的改革开放和现代化建设事业做出应有的贡献!同时我也恳请，廊坊市的各级领导和有关部门能一如既往地关心和支持国华人寿保险股份有限公司在廊坊的起步和发展，我们有信心、有能力，与廊坊市社会各界和广大人民一道，共同创造更加美好的明天!

凝国华之专业精神，创廊坊之繁荣盛世。最后，再次祝愿廊坊中心支公司开业大吉!

祝廊坊中心支公司的全体员工们马到成功!

祝各位领导、各位来宾和朋友们身体健康、工作顺利!谢谢大家!

**保险公司领导发言篇六**

尊敬的各位领导，各位同仁：

期待已久的全市保险工作会议今天召开了，首先我代表太平洋财产保险淮安中心支公司全体员工对会议的召开表示最热烈的祝贺。20\_年是对淮安保险事业发展有着深远影响的一年，一年来在市委市政府、监管机构、行业协会和广大保险从业人员的共同关注与努力下，我们成功的化解了全球金融海啸的不利影响，转危为机，淮安保险市场“诚信保险，放心消费”创建工作取得了显著的成绩，市场状况不断好转，规模不断成长，地区保险业可持续发展能力，服务地方经济社会发展能力显著增强。

各位同仁，自太平洋产险1995年8月在淮安设立，十五年来，在社会各界的关心和支持下，公司取得了长足的发展，20\_年我公司实现保费收入8593万元，连续三年实现承保赢利，是全市第二大财产保险公司。十五年来的实践证明，地区市场的规范与否、行业的社会观感度的高低与公司的发展状况息息相关，公司近几年的高速稳健发展得益于较高的消费者认同度，得益于良好的市场氛围。

保险产品不同于其他产品，能进行实物交易使参与者感觉到真实存在。保险，一个客户掏出钱，换来的就是一张保险单——薄薄的一小张纸，不能立即感同身受。那作保险靠什么能让客户放心的把钱交付给你，这个要靠产品品牌、实力及广大客户、社会公众对行业服务的信任与认可。因此在保险行业，诚信至关重要，没有诚信，企业就没在发展前景与立锥之地。做为行业的一份子，多年来我们积极参加各类各项行业性活动，特别是诚信创建活动。在诚信创建工作中我们始终做到思想认识、组织领导和工作落实“三到位”。在思想认识上严格把好“合规诚信生命线”，在组织领导上坚持一把手亲自抓、负总责，在工作落实中坚持上下联动、齐抓共管、抓紧抓实。五年来，公司在全市保险行业诚信创建工作中一直取得较好的成绩，无任何机构、任何个人被保险监管部门或行业协会处罚。

20\_年开展的“诚信保险、放心消费”创建活动是一项有着重要意义的活动，太平洋的核心价值观是“诚信天下、稳健一生、追求卓越”，诚信不仅是太平洋保险人的重要品格，更是构成太平洋保险核心竞争力的关键因素之一。20\_年放心消费年创建中我们按照“制定一个创建方案、明确一个创建标准”的要求先后制定了《“放心消费年”创建活动规划》(方案)、《淮安中心支公司“放心消费年”创建工作责任制实施细则》、下发了《中国太平洋财产保险股份有限公司窗口服务规范与质量标准(20\_版)》等规范性、指导性文件。组织推动公司本部及县区支公司开展创建活动。公司本部和辖内各县区支公司都按照要求，在营业场所设置、张贴、悬挂有关“放心消费年”创建工作的文宣，在承保大厅和理赔大厅为客户准备了舒适度较高的椅子、纸笔、设置了饮水机、报刊架等服务设施。

先后参加了淮安市“十行百家”惠民生、保增长活动，市保协“3.15”放心消费展示活动;举办了“放心消费年”创建与企业文化知识竞赛，新《保险法》宣传，20\_年度理赔中心优质服务月;开展了争创江苏省级“青年文明号”活动。全年全辖共印制各类文宣20\_余份，悬挂各类标语横幅近50条，主动面对面宣传各类保险知识计3000人次。

十月份公司放心消费年创建领导小组对本部各部门、各县区支公司的创建情况进行监督检查，检查结果表明本部各部门及辖内六家支公司都能认真贯彻落实行业协会、中支公司关于创建工作的各项指示和安排，在结合地区市场及自身实际的基础上全部做到了公开承诺、受社会监督，遵纪守法、合规经营，环境整洁美化、职场设施达标，服务周到热情、方便快捷等项要求。

上年末，在行业协会组织的创建年终考评中，公司七个正式机构全部参加，其中五个获得优秀，两个评为良好。

去年太平洋保险提出了“做一家负责任的保险公司”的企业发展愿景。做为一家保险公司，我们的责任主要有两个方面：一是能够产生经济效益，为利益相关者带来收益，为员工创造和谐的工作环境，为股东带来较高的投资回报，为消费者提供满意的产品和服务;二是要实现自身发展与经济、社会和环境的和谐统一，参与社会事业、公益事业，通过经营活动造福社会、回报社会。

盈利能力建设，盈利对于企业来说是至关重要的，保险监管机构高度重视保险公司盈利能力建设。20\_年以来我们连续三年实现了盈利。为实现盈利我们主要做了以下工作：一、牢固树立合规经营理念，视合规为发展的机遇，“以合规促发展”，有正气、有骨气;坚守合规底线，遵守游戏规则，自觉维护市场秩序。二、坚持以服务取胜、不搞简单价格竞争、坚持以服务提升品牌价值、以品牌的内涵价值提高消费者认同度;20\_年我们在业务拓展、理赔管理等客户服务环节中开展了服务达标竞赛，优化内部流程，提高理赔时效，开展规范服务，丰富增值服务内容，提高服务品质。三、提高承保质量，建立健全核保制度，实行差异化费用支持政策，对好的险种和机构实行“点对点”支持。

履行社会责任，最主要的就是要提升服务地方经济社会发展的能力。20\_年我公司承担的保险金额达到了292亿元，用心承诺、用爱负责，每一张保单都是我们庄严的承诺，每一个承诺都是风险来临时伸出援手的彩虹。20\_年我们积极参与了淮安市安全责任保险共保体，是第二大保险责任承担者;认真做好政策性农机保险工作，为社会、为政府、为新农村建设贡献自己的力量。

多年来,我公司承保了淮安地区部分大中型骨干企业的财产险。20\_年5月，清棉集团发生火灾，我司迅速支付了138万元赔款，这笔赔款也是当年全市最大一笔财产险赔款;20\_年2月，某大型企业发生火灾，损失超过600万元，我公司积极理赔，支付了近十几年来淮安地区财产保险最大的赔付款;自成立以来,我们在处理保险损失时，不拖延、不惜赔，积极履行承诺，快速支付赔款，帮助企业弥补损失、恢复生产。

各位同仁,成绩留给历史，精彩献给未来。20\_年太平洋产险将在淮安市委、市政府的坚强领导下，在行业协会和各位同业的大力支持下，坚持以“科学发展观”为指导，践行科学发展、求好求快，努力做好服务地方经济社会建设的各项工作。

**保险公司领导发言篇七**

同志们：

我们召开这次全市保险工作会议，目的是为了认真贯彻落实省保险工作会议精神，研究如何做大做强\_保险业，进一步促进保险业稳定、持续、健康、快速发展，使之成为推动\_经济发展的重要力量，成为维护社会稳定的“稳定器”和造福人民群众的“助推器”。

长期以来，省保监局十分关心我市保险工作，今天，黄先贵局长亲临会议指导并作了重要讲话。市委、市政府也非常重视保险业的发展。这次保险工作会议在我市还是第一次，规模大、规格高，体现了市委、市政府和省保监局对我市保险事业的高度重视。希望全市保险行业的同志们以这次会议为契机，与时俱进，开拓创新，努力开创我市保险工作新局面。下面我讲四点意见：

一、全省保险工作会议的主要精神

去年九月二十日省政府召开了全省保险工作会议，省长张中伟同志作了书面发言，分管副省长黄小祥同志作了重要讲话，省政协副主席王恒丰同志为会议作了总结，中国保监会吴定富主席亲临会议并作了重要指示。各市、州政府分管领导、省级有关部门负责人、省级保险公司总经理和省、市保险行业协会负责人共120多人参加了这次会议。

会议充分肯定了四川保险业“十五”期间所取得的成绩，分析查找了存在的问题和原因;进一步明确指出了保险业在我省建立社会主义市场经济体系、构建和谐社会中的重要性;提出了四川保险业“\_”发展目标;确立了保险业要服务于经济社会发展大局，努力开拓县域保险业务的总体构思;强调各级政府要加强领导，为保险业的发展创造宽松的环境。这次会议，充分表明了省委、省政府促进我省保险业发展的决心，预示着保险业将迎来一个快速发展的历史时期。我们要认真贯彻落实全省保险工作会议精神，提高认识，抓住机遇，把\_的保险业做大做强，实现保险业又快又好的发展目标。

二、近年来我市保险业的发展情况

在 “十五”期间，我市保险工作呈现出以下特点：

(一)机构迅速增多。“十五”初期，我市保险机构只有6家，发展到今天的16家。其中：财产保险公司9家，人寿保险公司7家。各保险公司纷纷看好\_，说明\_市场很有吸引力，说明\_良好的经济发展环境为保险业拓展了广阔的空间。

(二)保险队伍不断发展壮大。“十五”初期，保险从业人员仅有300多人，目前已有5000多人，其中有4000多人是下岗再就业人员。保险业的发展创造了就业机会，缓解了就业压力。

(三)保险业务稳定发展。20\_年全市保费总收入7.8亿元，居全省第8位，同比增长21.35%，其中：财产保险公司保费收入2.2亿元，居全省第7位，同比增长2.3%;人寿保险公司保费收入5.6亿元，居全省第6位，同比增长30%。五年里保费收入年平均增长25%。

(四)发挥了“稳定器”的作用，维护了社会稳定。20\_年，全市共处理理赔案8.3万件，赔款、给付金额达2.17亿元，其中：财产保险公司理赔案件3.6万件，理赔金额1.2亿元;人寿保险公司赔款及给付案件数4.7万件，赔款及给付金额9700万元。在遭遇重大灾害和事故时，保险公司及时给予了经济补偿，对稳定人心、生产自救起到了至关重要的作用。

(五)发挥了“助推器”的作用，促进了经济发展。据不完全统计，\_各保险机构20\_年交纳营业税及附加3000万元。占地方财政收入的1.21%，占地方营业税收入的6.71%，服务地方建设的作用明显增强。

几年来，我市的保险工作虽然取得了较好的成绩，但也存在一些不容忽视的问题：一是保险规模偏小、覆盖面窄、深度不够;二是市场发育不全、发展不平衡，县域保险滞后，服务和支持“三农”的力度不够;三是保险知识普及不广，人们的保险意识还不够强，参与度不高;四是市场竞争不够理性，违规行为时有发生，行业自律力度不够。五是个别保险企业营销手段简单，服务方式有待于改进和完善。

三、提高认识，加强领导，努力为\_保险业创造宽松的发展环境

保险业的发展主要靠自身的努力，也离不开社会各界的关心和支持，离不开必要的政策扶持。近年来，我市保险业之所以发展较快，主要是靠保险业员工们的辛勤努力和顽强拼搏和社会各界的大力支持。希望各区县政府、市级相关部门在今后的工作中，发挥好各自的职能作用，积极为我市保险业的发展创造条件，在我市形成一个认识保险、认同保险、支持保险的良好局面。

(一)充分发挥保险的功能和作用，切实把保险作为政府履行职能的重要补充手段。

宏观调控、市场监控、公共管理和公共服务是市场经济条件下政府的四大职能。政府在行使公共管理和公共服务职能时，要充分发挥市场机制在资源配置中的基础性作用。金融是现代经济的核心，而保险是金融体系的重要组成部分，保险所具有的经济补偿，资金融通和参与社会管理的三大功能，是其他金融工具无法替代的。保险作为现代生活风险管理最基本、最有效的手段，贯穿于人的生、老、病、死的全过程，在社会经济生活中扮演着越来越重要的角色。保险所提供的已经不仅是产品和服务，而且成为一种有利于社会安定的制度安排，渗透到经济的各行各业，社会的各个领域，生活的各个方面，在参与社会风险管理、完善社会保障制度、维护社会稳定等方面发挥着积极的作用，甚至在一些领域起着决定性的作用。因此，各级政府要提高对保险的认识，切实加强对保险业的领导，正确运用保险手段解决经济社会发展中的难点和热点问题，积极创造条件提高保险业参与地方社会经济生活的程度，在转变政府职能的同时，更好地发挥保险的功能和作用。

(二)强化保险意识，加大对保险工作的领导力度。

各级领导要带头学习保险知识，增强保险意识，提高保险自觉性，加强对保险事业的领导，加大对保险工作的协调和指导力度。要将保险工作纳入当地国民经济和社会发展规划统筹考虑，定期听取工作汇报，及时帮助其研究解决发展中的问题。要尽力为保险主体创造一个安全、有序、宽松的经营环境，不能用行政权力干预企业的正常经营活动，要切实维护保险机构的合法权益，保护好保险机构发展业务积极性。

(三)改进工作作风，努力为保险业发展营造良好的外部环境。

一是有关部门要依法取消对保险企业的不合理收费，在行政审批上要切实简化行政审批程序，提高办事效率。二是宣传部门和新闻媒体要坚持正面报道为主，注意把握正确的舆论导向，避免因不客观的宣传报道给保险业带来负面影响。

三是税务和工商部门在依法治税和监督管理的同时，要严格落实各项税收优惠政策，为加快\_保险事业发展多做贡献。

四是公安、司法部门要坚决打击保险诈骗和挪用保险资金、侵占损害国家和企业利益的犯罪活动，要坚持依法行政、秉公执法，为加快保险业发展提供司法保障。

五是发改委和建设部门在安排重点建设项目时，应及时与保险企业沟通，积极运用保险手段，应对可能发生的风险。六是劳动和社会保障部门要充分发挥商业保险的补充作用，积极探索社会保障制度改革的新途径。

七是安监部门要积极探索引入责任保险制度，维护好社会稳定和人民群众的根本利益。

八是卫生部门要充分发挥商业保险公司在技术和服务等方面的优势，积极引进保险公司参与新型农村合作医疗试点。

四、牢固树立科学的发展观，促进保险业稳定持续健康快速发展

当前，国家经济已进入快速发展的关键时期，这对保险业提出了新的更高的要求，希望全市保险业认真贯彻落实党的\_届三中、四中、五中全会精神，坚定信心、振奋精神、抢抓机遇、开拓创新、切实增强加快改革的责任感和紧迫感，增强机遇意识，发展意识，大局意识，创新意识和忧患意识，不断增强企业的核心竞争力和防范风险能力，促进保险业的发展，更好地服务于\_经济社会发展大局。这里我就效益、诚信、规范这六个字对全市保险业提三点要求：

(一)要坚持以效益为中心。市场经济是效益经济，坚持以效益为中心是企业经营的核心目标，效益就是企业的生命，没有效益，一个企业，一个行业就没有持续发展的能力;没有效益，本身就是对投保人和被投保险人最大的不负责任。近年来，随着保险业改革的深化，市场竞争加剧，保险企业经营成本过高，业务质量低下等问题比较突出。对此，必须引起保险公司领导的高度重视。一是要切实加强内部管理，下大力气把经营成本压下来，不断增强公司的盈利能力，逐步壮大公司的整体实力。二是要注重提高业务质量。要遵循经济规律和保险规律，注重承保质量，加强风险评估，优化业务结构。三是要坚定不移地加快发展。发展始终是保险业的第一要务，丝毫不能放松。要准确把握科学发展观的基本内涵和精神实质，正确处理好速度与效益，规摸与质量的关系，坚持在发展中调整，在调整中加快发展。在农业保险领域，要积极开发符合农村需要的适销对路的产品，做到市场定位准、险种设置好，保障范围广，努力为社会主义新农村建设提供多领域、多品种、多服务的保险保障，积极推动农业保险工作向纵深发展。在深入实施县域发展战略中，保险公司要注重提升业务品质，创新销售模式，深入挖掘潜力，要在失地农民养老保险，外出务工人员意外伤害保险等领域积极探索，并切实做好服务工作，严防欺骗、误导，严禁“坑农”、“损农”、“害农”事件的发生。在责任险领域，要通过提高完善责任保险的特色服务，让投保企业真正感受到购买责任保险的价值，提高责任保险的社会渗透能力。保险业还要进一步加强与公安交管部门的沟通协作，扩大机动车第三者责任保险承保面，为强制三者险制度的正式出台奠定基础。在健康保险领域，要积极探索建立与医疗服务提供者之间的战略合作关系，有效控制道德风险，充分发挥商业保险在医疗保障体制改革中的积极作用。在养老保险领域，逐步扩大企业覆盖面，不断拓展商业养老保险的空间，为国家的养老保险业做出贡献。

(二)要坚持以诚信为根本。市场经济是信用经济。诚信是保险企业赖以生存的基石，也是保险从业人员安身立命的前提。因此，保险业应牢固树立诚信的观念，一是要大力培育诚信文化，倡导诚信观念，加强诚信教育，提高保险从业人员的职业道德水平，使诚信无价，诚信光荣成为全行业的自觉行动。二是要选准诚信建设突破口，按照标本兼治原则，采取企业内控，行业自律,政府监管,信用评价和舆论监督等多种措施进行综合治理,努力实现保险信用秩序的明显好转。三是要强化失信惩戒机制,加大对失信单位和个人的惩治和约束力度，打造诚信品牌，树立行业的良好形象。

(三)要坚持以规范经营为原则。市场经济是法制经济，依法合规经营是保险业的基本要求，是做大做强保险业的重要保证。只有遵纪守法，合规经营，自觉维护良好的市场秩序，保险业才能形成良好的发展局面。一是要坚持公平有序竞争。要切实提高新产品服务质量，塑造品牌，不断提高企业的核心竞争力。二是要在坚持发挥市场的基础性作用，坚持市场价值取向，充分发挥市场在配置资源上的基础性作用，用市场化的手段赢得客户，开拓市场。保险公司和广大从业人员要视保险资源为生命，倍加珍惜社会民众不断增强的保险意识和消费愿望，切实做到在规范经营中加快保险业的发展。

与此同时，保险行业协会要认真按照协会章程，依据《保险法》和中国保监会，四川保监局的有关规定，切实履行协会职责，充分发挥自律、协调、维权、宣传和服务五项职能作用，注重自身建设，促进协会工作规范化发展，真正使协会成为保险业与政府沟通的桥梁，努力为\_保险市场和会员单位服好务，为加快保险业的和谐发展做好服务保障工作。

同志们，当前我市经济社会发展呈现出“风正人和事业兴”的良好局面，保险业同样处于最好的发展时期，面临极为难得的发展机遇。希望大家牢固树立和落实科学发展观，紧紧围绕\_市“\_”规划和市委、市政府“项目年”工作要求，扎实工作，为全面建设小康社会和构建社会主义和谐社会做出新的更大贡献。

谢谢大家!

**保险公司领导发言篇八**

尊敬的x，新闻界的朋友们，各位来宾：

今天，是一个喜庆的日子：在你们的大力支持下，经过全体伙伴数月的紧张筹备，经中国保监会批准，太平人寿张家港支公司正式开业了!

首先，请允许我代表太平人寿保险有限公司苏州分公司总经理室，对各位领导、各位来宾、各位朋友光临张家港支公司开业庆典表示最热烈的欢迎!向张家港市政府、苏州保险行业协会、张家港各大银行以及社会各界对太平人寿及张家港支公司的支持和厚爱表示诚挚的感谢!同时我也向参与张家港支公司筹备的全体伙伴说一声：你们辛苦了，太平人寿感谢您!

张家港，这座位于长江下游南岸的港口工业城市，近年来，以经济、社会和-谐发展的特色为世人瞩目。x-x年，全市人均gdp超过8000美元，财政收入85亿元。在经济快速发展的同时，该市锲而不舍地打造最适宜人居的城乡环境，并成为首批国家卫生城市、全国环保模范城市，x-x年又成为“国家园林城市”、“全国环境综合整治优秀城市”，并获得中国人居环境范例奖、全国生态示范区等荣誉称号，初步实现了经济与社会、资源与环境、人与自然相和-谐的发展目标。进军张家港保险市尝服务张家港经济发展、造福张家港人民，是太平人寿保险有限公司苏州分公司机构发展战略的重要组成部分。太平人寿保险有限公司张家港支公司从今天起将正式担负起这一光荣而艰巨的使命。

太平人寿历史悠久，x-x年始创于上海，x-x年移师海外专营寿险业务，是中国近现代史上实力最强、规模最大、市场份额最多的民族保险企业。

x-x年11月，太平人寿全面恢复经营国内人身保险业务。公司注册资本金23.3亿元人民币，总部设在上海，目前已在全国16个盛直辖市开设22家分公司和两百余家三、四级机构。太平人寿以中国保险(控股)有限公司、中保国际控股有限公司和富通国际股份有限公司为股东。复业以来，太平人寿规范经营，持续创新，连续三年实现跨越式发展，总资产过百亿，赢得了业界和社会各界的广泛赞誉。

x-x年和x-x年国际权威评级机构惠誉国际(fitch)为连续两次为太平人寿做出bbb+评级，这是国际著名评级机构首次为中国保险企业做出的最高评级。x-x年12月，由太平人寿作为主要发起人申请设立的太平养老保险股份有限公司获准开业;“太平人寿”品牌，在新的历史时期，获得了新的内涵，并得以延伸。

x-x年1月，太平人寿品牌荣获全球华人竞争力品牌大会评选的“x-x年度中国最具影响力保险行业十佳品牌”称号。

自x-x年12月29日太平人寿苏州分公司开业以来，一直以社会公众利益为己任，热心公益事业。截止目前为止，太平人寿苏州分公司已累计完成保费近亿元。

我衷心希望，张家港支公司全体同仁能把开业作为创造辉煌业绩的新起点，继续弘扬“用心经营、真诚服务”的公司理念，以“为人们的生活增添祥和与安宁”为己任，在现代化港口城市树立起太平人寿品牌，为太平人寿保险有限公司的发展壮大、为张家港市保险市场的繁荣昌盛、为张家港市的改革开放和现代化建设事业做出应有的贡献!同时我也恳请，张家港市的各级领导和有关部门能一如既往地关心和支持太平人寿保险有限公司在张家港的起步和发展，我们有信心、有能力，与张家港市社会各界和广大人民一道，共同创造更加美好的明天!凝七十年之专业精神，创新世纪之太平盛世。最后，请允许我用八个字来结束我今天的发言：愿“盛世中国，四海太平”!

最后，祝张家港支公司开业大吉!

祝张家港支公司的全体员工们马到成功!

祝各位领导、各位来宾和朋友们身体健康、工作顺利!

谢谢大家!

**保险公司领导发言篇九**

尊敬的x，新闻界的朋友们，各位来宾：

上午好!

今天，是一个喜庆的日子：在你们的大力支持下，经过全体伙伴数月的紧张筹备，经中国保监会批准，太平人寿张家港支公司正式开业了!

首先，请允许我代表太平人寿保险有限公司苏州分公司总经理室，对各位领导、各位来宾、各位朋友光临张家港支公司开业庆典表示最热烈的欢迎!向张家港市政府、苏州保险行业协会、张家港各大银行以及社会各界对太平人寿及张家港支公司的支持和厚爱表示诚挚的感谢!同时我也向参与张家港支公司筹备的全体伙伴说一声：你们辛苦了，太平人寿感谢您!

张家港，这座位于长江下游南岸的港口工业城市，近年来，以经济、社会和谐发展的特色为世人瞩目。～年，全市人均gdp超过8000美元，财政收入85亿元。在经济快速发展的同时，该市锲而不舍地打造最适宜人居的城乡环境，并成为首批国家卫生城市、全国环保模范城市，～年又成为“国家园林城市”、“全国环境综合整治优秀城市”，并获得中国人居环境范例奖、全国生态示范区等荣誉称号，初步实现了经济与社会、资源与环境、人与自然相和谐的发展目标。进军张家港保险市场、服务张家港经济发展、造福张家港人民，是太平人寿保险有限公司苏州分公司机构发展战略的重要组成部分。太平人寿保险有限公司张家港支公司从今天起将正式担负起这一光荣而艰巨的使命。

太平人寿历史悠久，1929年始创于上海，1956年移师海外专营寿险业务，是中国近现代史上实力最强、规模最大、市场份额最多的民族保险企业。

x年11月，太平人寿全面恢复经营国内人身保险业务。公司注册资本金23.3亿元人民币，总部设在上海，目前已在全国16个省、直辖市开设22家分公司和两百余家三、四级机构。

太平人寿以中国保险(控股)有限公司、中保国际控股有限公司和富通国际股份有限公司为股东。复业以来，太平人寿规范经营，持续创新，连续三年实现跨越式发展，总资产过百亿，赢得了业界和社会各界的广泛赞誉。

～年和～年国际权威评级机构惠誉国际(fitch)为连续两次为太平人寿做出bbb+评级，这是国际著名评级机构首次为中国保险企业做出的最高评级。～年12月，由太平人寿作为主要发起人申请设立的太平养老保险股份有限公司获准开业;“太平人寿”品牌，在新的历史时期，获得了新的内涵，并得以延伸。

～年1月，太平人寿品牌荣获全球华人竞争力品牌大会评选的“～年度中国最具影响力保险行业十佳品牌”称号。

自～年12月29日太平人寿苏州分公司开业以来，一直以社会公众利益为己任，热心公益事业。截止目前为止，太平人寿苏州分公司已累计完成保费近亿元。

我衷心希望，张家港支公司全体同仁能把开业作为创造辉煌业绩的新起点，继续弘扬“用心经营、真诚服务”的公司理念，以“为人们的生活增添祥和与安宁”为己任，在现代化港口城市树立起太平人寿品牌，为太平人寿保险有限公司的发展壮大、为张家港市保险市场的繁荣昌盛、为张家港市的改革开放和现代化建设事业做出应有的贡献!同时我也恳请，张家港市的各级领导和有关部门能一如既往地关心和支持太平人寿保险有限公司在张家港的起步和发展，我们有信心、有能力，与张家港市社会各界和广大人民一道，共同创造更加美好的明天!

**保险公司领导发言篇十**

各位学员们：

大家晚上好!

在这乍暖还寒的时候，在中国人民人寿x中心支公司的大力支持下，在坐各位员工的共同努力下，x银保精英特训营如期开班了。

行里领导非常重视与人保寿险共同举办的此次特训营，本次银保精英特训营，一定要把它作为培养员工良好的学习意识，提高员工销售技能和专业水平，应对各项工作挑战和提高综合服务质量、服务水平的一项重大措施。

此次培训，给我们授课的老师均是中国人民人寿保险公司x省分公司最优秀的讲师，相信通过他们的讲授，对我们如何提高员工综合销售技能水平大有好处。下面我代表市行讲几点意见：

一、明确培训目的，充分认识提高自身素质和销售技能水平的重要性。

一是举办本次特训营，是为适应x行未来业务发展的需要。我们银行作为一个服务企业、窗口企业，其竞争说到底是服务的竞争，人才则是竞争取胜的关键。营业前台作为农行未来发展的支柱和形象，如何才能在激烈的竞争中脱颖而出，就迫切需要一支综合水平高、业务技能强的高素质员工队伍。

我们组织此次培训的目的，就是为了培养一支综合水平高、业务技能强的高素质员工队伍，努力提高员工自主销售的能力，努力提高农行的整体服务水平和销售水平，树立良好的窗口行业形象和品牌形象。

二是举办这次培训，为大家提供一个互相了解、集中学习的机会。在座参加培训的员工有x行的中坚、银行的骨干，当前迫切需要更新知识结构，拓宽知识视野，提高专业素养和技能。平时，我们一些同志不但要做本职工作，还有家庭等方方面面的负担，集中学习的机会并不多。我们举办本次特训营，就是希望通过集中学习、考试、演练，帮助大家养成一种习惯，给大家一个充电、交流、提升的机会，促使大家不断加强学习，培养终身学习意识。

二、密切与x人寿保险公司合作，圆满完成特训营的培训和销售任务。

x人寿保险公司是国有保险公司，在品牌、网络、客户资源、行业经验、产品等各方面均位于行业领先水平。x中心支公司开业以来，

在各方面取得了令同业瞩目的业绩，与我行的合作也取得了很好的成果，是我行今后主要的业务合作伙伴。

x人寿保险公司在销售培训模式上，也有自己的一套科学的培训体系。所以，我们这次选择与人保寿险进行合作，进行特训营式培训。希望农行的同志们，在本次培训班学习密切与人保寿险的关系，把双方的合作推向一个新的水平。

三、最后讲一下本次特训营的目标和要求

(一)对于来到本次特训营的分管主任提出以下几点要求：

一要认识到位。参训的每一位主任要以主人翁的姿态看待本次特训营，从思想上真正重视起来。本次特训营我们对各个网点进行了目标分解，希望各位主任能够认真对待，达到我们预定的目标。

二要严格要求。各位分管主任要对各自网点柜员在特训营作息时间、各自网点目标达成方面严格要求。

(二)对于参加本次特训营的柜员提出以下几点要求：

一要尊重老师，虚心求教;要严格遵守培训纪律要求，严格遵守作息时间，没有特殊情况，不得请假，上课期间要认真听老师讲课，积极做好笔记;要认真听从讲师和教练的安排，做到不迟到，不早退，认真完成五天的学习任务。

二要认真学习。这次培训班是经过x农业银和人保寿险x分公司精心准备后才举办的，从课程设置、师资配备、教材的选择以及时间的安排等方面都进行了周密研究，目的只有一个，就是努力提高培训质量，让大家学有所获。

培训时间虽然不长，但内容很丰富，具有很强的针对性和实用性。大家要按时参加培训，沉下心来，集中精力，专心听讲，认真学习，既向老师学习，又要互相学习，力求学的更多一点，更好一点。

三是要学以致用。大家要把所学的理论知识运用到实践中，带到工作中去，狠抓落实。坚持学用结合，学以致用，紧密结合实际开展工作，通过学习与销售实践的积累，提升销售能力和服务水平。希望大家通过这次培训，不断提高能力，积累经验，迅速提高营销水平。

最后，预祝本次特训营取得圆满成功。祝大家在培训期间身体好、心情好、学习好，顺利完成学习任务和销售目标!

谢谢大家!

**保险公司领导发言篇十一**

尊敬的各位来宾、各位朋友：

大家好!

财富盛会，嘉宾云集;良辰胜景，荣耀津门。首先，我谨代表中国人寿成都市分公司向各位嘉宾莅临本次盛会表示热烈的欢迎和诚挚的敬意!

今天，我们特别举办“国寿十五载感恩客户情”vip客户答谢会，旨在答谢各位朋友多年来对中国人寿的信赖与支持;同时，借此平台向各位嘉宾汇报公司发展的经营业绩，共享我们携手创造的辉煌成果。

经过六十一年的深厚积淀，今天的中国人寿拥有了能够与全球同业保险公司抗衡的雄厚实力。特别是20\_年重组以来，公司实现了在纽约、香港、上海三地上市的骄人业绩，正朝着“打造国际顶级金融保险集团”的目标奋进。目前，公司总市值高居全球上市保险公司首位，在《财富》世界500强企业中排名第118位，是我国保险业唯一一家全球企业、全球品牌“双500强”企业。公司总资产规模已达1.8万亿元，牢牢占据着国内保险市场主导者的地位，被誉为中国保险业的“航空母舰”。中国人寿注重品牌内涵的丰富与多元化，在保险业率先推出“国寿1+n”服务品牌，落实以客户为导向的经营战略。公司以“撒播爱心、造福社会”为永恒的价值理念，积极支持社会公益事业，并荣膺我国政府颁发的慈善事业的最高奖“中华慈善奖”。

中国人寿直接对接金融、基础设施等领域的投资管理与资

本运作，广泛开展投资回报稳定丰厚的战略合作，具有强大的抵御风险的能力，为公司的长期可持续发展积累丰富的战略性资源。

稳健的经营带来了良好的收益，根据最新公布的数据显示：20\_年资金运用受益868亿元，实现利润总额328亿元。标准普尔等三家国际著名投资服务机构一致给予中国人寿a+或a1的最高评级，突出反映了中国人寿非凡的市场地位、庞大的分销网络和强劲稳定的盈利能力。

本次“国寿十五载感恩客户情”vip客户答谢会是中国人寿为品质客户特别提供的系列服务活动之一。为此，我们诚挚邀请到了业界知名理财专家，与诸位共同探讨智赢人生的新思想、新观点、新论断，达成事业成功与完美人生双赢的新境界!

我们期待：在与各位嘉宾的信任与合作中能够创造出助力各位事业更加腾达、生活更加美好的良机!

最后祝愿各位嘉宾：身体健康、心情舒畅、财源广进、万事如意!

谢谢大家!

**保险公司领导发言篇十二**

我们召开这次全市保险工作会议，目的是为了认真贯彻落实省保险工作会议精神，研究如何做大做强\_保险业，进一步促进保险业稳定、持续、健康、快速发展，使之成为推动\_经济发展的重要力量，成为维护社会稳定的“稳定器”和造福人民群众的“助推器”。

长期以来，省保监局十分关心我市保险工作，今天，黄先贵局长亲临会议指导并作了重要 讲话。市委、市政府也非常重视保险业的发展。这次保险工作会议在我市还是第一次，规模大、规格高，体现了市委、市政府和省保监局对我市保险事业的高度重视。希望全市保险行业的同志们以这次会议为契机，与时俱进，开拓创新，努力开创我市保险工作新局面。下面我讲四点意见：

一、全省保险工作会议的主要精神

去年九月二十日省政府召开了全省保险工作会议，省长张中伟同志作了书面发言，分管副省长黄小祥同志作了重要 讲话 ，省政协副主席王恒丰同志为会议作了 总结，中国保监会吴定富主席亲临会议并作了重要指示。各市、州政府分管 领导、省级有关部门负责人、省级保险公司总经理和省、市保险行业协会负责人共120多人参加了这次会议。

会议充分肯定了四川保险业“十五”期间所取得的成绩，分析查找了存在的问题和原因;进一步明确指出了保险业在我省建立社会主义市场经济体系、构建和谐社会中的重要性;提出了四川保险业“\_”发展目标;确立了保险业要服务于经济社会发展大局，努力开拓县域保险业务的总体构思;强调各级政府要加强领导，为保险业的发展创造宽松的环境。这次会议，充分表明了省委、省政府促进我省保险业发展的决心，预示着保险业将迎来一个快速发展的历史时期。我们要认真贯彻落实全省保险工作会议精神，提高认识，抓住机遇，把\_的保险业做大做强，实现保险业又快又好的发展目标

二、近年来我市保险业的发展情况

在 “十五”期间，我市保险工作呈现出以下特点：

(一)机构迅速增多。“十五”初期，我市保险机构只有6家，发展到今天的16家。其中：财产保险公司9家，人寿保险公司7家。各保险公司纷纷看好\_，说明\_市场很有吸引力，说明\_良好的经济发展环境为保险业拓展了广阔的空间。

(二)保险队伍不断发展壮大。“十五”初期，保险从业人员仅有300多人，目前已有5000多人，其中有4000多人是下岗再就业人员。保险业的发展创造了就业机会，缓解了就业压力。

(三)保险业务稳定发展。\_\_年全市保费总收入7.8亿元，居全省第8位，同比增长21.35%，其中：财产保险公司保费收入2.2亿元，居全省第7位，同比增长2.3%;人寿保险公司保费收入5.6亿元，居全省第6位，同比增长30%。五年里保费收入年平均增长25%。

(四)发挥了“稳定器”的作用，维护了社会稳定。\_\_年，全市共处理理赔案8.3万件，赔款、给付金额达2.17亿元，其中：财产保险公司理赔案件3.6万件，理赔金额1.2亿元;人寿保险公司赔款及给付案件数4.7万件，赔款及给付金额9700万元。在遭遇重大灾害和事故时，保险公司及时给予了经济补偿，对稳定人心、生产自救起到了至关重要的作用。

(五)发挥了“助推器”的作用，促进了经济发展。据不完全统计，\_各保险机构\_\_年交纳营业税及附加3000万元。占地方财政收入的1.21%，占地方营业税收入的6.71%，服务地方建设的作用明显增强。

几年来，我市的保险工作虽然取得了较好的成绩，但也存在一些不容忽视的问题：一是保险规模偏小、覆盖面窄、深度不够;二是市场发育不全、发展不平衡，县域保险滞后，服务和支持“三农”的力度不够;三是保险知识普及不广，人们的保险意识还不够强，参与度不高;四是市场竞争不够理性，违规行为时有发生，行业自律力度不够。五是个别保险企业营销手段简单，服务方式有待于改进和完善。

三、提高认识，加强领导，努力为\_保险业创造宽松的发展环境

保险业的发展主要靠自身的努力，也离不开社会各界的关心和支持，离不开必要的政策扶持。近年来，我市保险业之所以发展较快，主要是靠保险业员工们的辛勤努力和顽强拼搏和社会各界的大力支持。希望各区县政府、市级相关部门在今后的工作中，发挥好各自的职能作用，积极为我市保险业的发展创造条件，在我市形成一个认识保险、认同保险、支持保险的良好局面。

(一)充分发挥保险的功能和作用，切实把保险作为政府履行职能的重要补充手段。

宏观调控、市场监控、公共管理和公共服务是市场经济条件下政府的四大职能。政府在行使公共管理和公共服务职能时，要充分发挥市场机制在资源配置中的基础性作用。金融是现代经济的核心，而保险是金融体系的重要组成部分，保险所具有的经济补偿，资金融通和参与社会管理的三大功能，是其他金融工具无法替代的。保险作为现代生活风险管理最基本、最有效的手段，贯穿于人的生、老、病、死的全过程，在社会经济生活中扮演着越来越重要的角色。保险所提供的已经不仅是产品和服务，而且成为一种有利于社会安定的制度安排，渗透到经济的各行各业，社会的各个领域，生活的各个方面，在参与社会风险管理、完善社会保障制度、维护社会稳定等方面发挥着积极的作用，甚至在一些领域起着决定性的作用。因此，各级政府要提高对保险的认识，切实加强对保险业的领导，正确运用保险手段解决经济社会发展中的难点和热点问题，积极创造条件提高保险业参与地方社会经济生活的程度，在转变政府职能的同时，更好地发挥保险的功能和作用。

(二)强化保险意识，加大对保险工作的领导力度。

各级领导要带头学习保险知识，增强保险意识，提高保险自觉性，加强对保险事业的领导，加大对保险工作的协调和指导力度。要将保险工作纳入当地国民经济和社会发展规划统筹考虑，定期听取工作汇报，及时帮助其研究解决发展中的问题。要尽力为保险主体创造一个安全、有序、宽松的经营环境，不能用行政权力干预企业的正常经营活动，要切实维护保险机构的合法权益，保护好保险机构发展业务积极性。

(三)改进工作作风，努力为保险业发展营造良好的外部环境。

一是有关部门要依法取消对保险企业的不合理收费，在行政审批上要切实简化行政审批程序，提高办事效率。

二是宣传部门和新闻媒体要坚持正面报道为主，注意把握正确的舆论导向，避免因不客观的宣传报道给保险业带来负面影响。

三是税务和工商部门在依法治税和监督管理的同时，要严格落实各项税收优惠政策，为加快\_保险事业发展多做贡献。

四是公安、司法部门要坚决打击保险诈骗和挪用保险资金、侵占损害国家和企业利益的犯罪活动，要坚持依法行政、秉公执法，为加快保险业发展提供司法保障。

五是发改委和建设部门在安排重点建设项目时，应及时与保险企业沟通，积极运用保险手段，应对可能发生的风险。

六是劳动和社会保障部门要充分发挥商业保险的补充作用，积极探索社会保障制度改革的新途径。

七是安监部门要积极探索引入责任保险制度，维护好社会稳定和人民群众的根本利益。

八是卫生部门要充分发挥商业保险公司在技术和服务等方面的优势，积极引进保险公司参与新型农村合作医疗试点。

四、牢固树立科学的发展观，促进保险业稳定持续健康快速发展

当前，国家经济已进入快速发展的关键时期，这对保险业提出了新的更高的要求，希望全市保险业认真贯彻落实党的\_届三中、四中、五中全会精神，坚定信心、振奋精神、抢抓机遇、开拓创新、切实增强加快改革的责任感和紧迫感，增强机遇意识，发展意识，大局意识，创新意识和忧患意识，不断增强企业的核心竞争力和防范风险能力，促进保险业的发展，更好地服务于\_经济社会发展大局。这里我就效益、诚信、规范这六个字对全市保险业提三点要求：

(一)要坚持以效益为中心。市场经济是效益经济，坚持以效益为中心是企业经营的核心目标，效益就是企业的生命，没有效益，一个企业，一个行业就没有持续发展的能力;没有效益，本身就是对投保人和被投保险人最大的不负责任。近年来，随着保险业改革的深化，市场竞争加剧，保险企业经营成本过高，业务质量低下等问题比较突出。对此，必须引起保险公司领导的高度重视。一是要切实加强内部管理，下大力气把经营成本压下来，不断增强公司的盈利能力，逐步壮大公司的整体实力。二是要注重提高业务质量。要遵循经济规律和保险规律，注重承保质量，加强风险评估，优化业务结构。三是要坚定不移地加快发展。发展始终是保险业的第一要务，丝毫不能放松。要准确把握科学发展观的基本内涵和精神实质，正确处理好速度与效益，规摸与质量的关系，坚持在发展中调整，在调整中加快发展。在农业保险领域，要积极开发符合农村需要的适销对路的产品，做到市场定位准、险种设置好，保障范围广，努力为社会主义新农村建设提供多领域、多品种、多服务的保险保障，积极推动农业保险工作向纵深发展。在深入实施县域发展战略中，保险公司要注重提升业务品质，创新销售模式，深入挖掘潜力，要在失地农民养老保险，外出务工人员意外伤害保险等领域积极探索，并切实做好服务工作，严防欺骗、误导，严禁“坑农”、“损农”、“害农”事件的发生。在责任险领域，要通过提高完善责任保险的特色服务，让投保企业真正感受到购买责任保险的价值，提高责任保险的社会渗透能力。保险业还要进一步加强与公安交管部门的沟通协作，扩大机动车第三者责任保险承保面，为强制三者险制度的正式出台奠定基础。在健康保险领域，要积极探索建立与医疗服务提供者之间的战略合作关系，有效控制道德风险，充分发挥商业保险在医疗保障体制改革中的积极作用。在养老保险领域，逐步扩大企业覆盖面，不断拓展商业养老保险的空间，为国家的养老保险业做出贡献。

(二)要坚持以诚信为根本。市场经济是信用经济。诚信是保险企业赖以生存的基石，也是保险从业人员安身立命的前提。因此，保险业应牢固树立诚信的观念，一是要大力培育诚信文化，倡导诚信观念，加强诚信教育，提高保险从业人员的职业道德水平，使诚信无价，诚信光荣成为全行业的自觉行动。二是要选准诚信建设突破口，按照标本兼治原则，采取企业内控，行业自律,政府监管,信用评价和舆论监督等多种措施进行综合治理,努力实现保险信用秩序的明显好转。三是要强化失信惩戒机制,加大对失信单位和个人的惩治和约束力度，打造诚信品牌，树立行业的良好形象。

(三)要坚持以规范经营为原则。市场经济是法制经济，依法合规经营是保险业的基本要求，是做大做强保险业的重要保证。只有遵纪守法，合规经营，自觉维护良好的市场秩序，保险业才能形成良好的发展局面。一是要坚持公平有序竞争。要切实提高新产品服务质量，塑造品牌，不断提高企业的核心竞争力。二是要在坚持发挥市场的基础性作用，坚持市场价值取向，充分发挥市场在配置资源上的基础性作用，用市场化的手段赢得客户，开拓市场。保险公司和广大从业人员要视保险资源为生命，倍加珍惜社会民众不断增强的保险意识和消费愿望，切实做到在规范经营中加快保险业的发展。

与此同时，保险行业协会要认真按照协会章程，依据《保险法》和中国保监会，四川保监局的有关规定，切实履行协会职责，充分发挥自律、协调、维权、宣传和服务五项职能作用，注重自身建设，促进协会工作规范化发展，真正使协会成为保险业与政府沟通的桥梁，努力为\_保险市场和会员单位服好务，为加快保险业的和谐发展做好服务保障工作。

同志们，当前我市经济社会发展呈现出“风正人和事业兴”的良好局面，保险业同样处于最好的发展时期，面临极为难得的发展机遇。希望大家牢固树立和落实科学发展观，紧紧围绕\_市“\_”规划和市委、市政府“项目年”工作要求，扎实工作，为全面建设小康社会和构建社会主义和谐社会做出新的更大贡献。

谢谢大家!

**保险公司领导发言篇十三**

敬的各位领导、同行们、朋友们：

大家下午好!

我是来自x大市场的商户，我叫，今天很荣幸能够站在这里，跟大家一起分享加入x大家庭的喜悦心情!首先我谨代表x大市场所有的商户对本次活动的成功举办表示衷心的祝贺!并预祝x的招商工作取得圆满成功!

我做 生意已经有 年了，经过多年的苦心经营，现在事业已经初具规模，从 年发展到现在：经营面积从 平米扩大为 平米，年营业额从 万元翻倍到万元。在此，我由衷感谢x为我们创造了 年稳定的经营环境，没有x，没有x大市场，我不可能取得如今程度的事业成功!

回首过去那段不平凡的岁月。我们所有的x大市场的商户也和全国全省其他市场一样，经历了现代市场和时代潮流的一次次大洗礼，一场场大考验。然而，在x大家庭的坚强带动下，我们一起共克时艰，在逆势中前进，战胜了一个个的困难。时至今日，我们都可以自豪的说：我们没有被“血雨腥风”的风暴所击倒，我们大家一起建造了x大市场这块业内金字招牌!

在x创建的初期，集团领导就强抓学习、高度重视统一运营和科学管理，经过锻炼，市场人员的服务意识、服务技能、经营创新意识得到了大大的提高。我们商户的心里，那时起便奠定了南翔集团的良好形象。后来，为了商户们可以更好的持续经营，稳定发展和持续做旺市场，集团一直坚持不断完善配套设施，比如：组建市场专业物流车队，为商户提供物流配送服务;购进多辆免费接送车，接送消费者，形成其来x购物的好习惯;调整布局，吸引名优品牌，改善外部形象，加大宣传力度，利用节假日免费开展发送礼品，购物抽奖活动，不断向x百姓展现了南翔人的独有气魄，增强了市场的竞争力。

在x的日子是幸福的，x把商户看作是一家人，始终把商户的利益放在首位，用各种创新的营销手段，融合各种各样的资源提高市场人气，促进我们商户的销货量。在这里我代表x的商户们对所有x的领导和员工说一声谢谢。谢谢你们给我们商户的扶持，让我们共同携手把市场做大做强!

最后，衷心祝愿集团事业蒸蒸日上，祝x的同行们工作顺利，家庭幸福，祝在座的朋友们诸事顺利，财源广进!

谢谢大家!

**保险公司领导发言篇十四**

x分公司:

欣闻我x分公司临沂中心支公司自20x年6月份开业以来，1100多名临沂生命将士在分公司赵传名总经理的统一指挥、徐慧敏同志的直接带领下，浴血奋战，高歌猛进，开业首战告捷，6月份个人新契约标准保费一举突破500万元;开业第二个月(截止到7月30日)即突破170万，排名全系统第一;仅作业2个月的累计标保已达670万元，全系统全年累计标保排名第17位;成为x市场上又一重要的生力军。这为公司的机构筹建，谋划全国战略布局，又树立了一支新的标杆。

面对艰难的创业环境，临沂将士无畏无惧;

面对同业的残酷竞争，临沂将士毅然亮剑;

面对市场的种.种压力，临沂将士满怀豪情;因为大家坚信，只要临沂生命的全体将士齐心协力，众志成城，发扬万丈豪情，精心谋划部署，临沂生命就一定能如星星之火在齐鲁大地上形成燎原之势，临沂铁骑就一定能如同一把尖刀，无往而不胜。

细忆艰难创业，首战告捷、捷报频传、实属不易。

展今日谋未来，乘风破浪、再奏凯歌、再战再进。

衷心希望我临沂生命将士在斩获个人业务500万目标达成之际，继续发扬攻坚克难、不骄不躁、艰苦创业的战斗作风，持续作战，全力以赴，为临沂生命的荣誉地位而战，为临沂生命的辉煌明天而战!

总公司机构发展部

**保险公司领导发言篇十五**

各位老师、同学、亲爱的伙伴们：

大家早上好!

首先，我非常感谢人保财险\_\_\_分公司为我们提供的这次宝贵的学习机会!我相信这次培训对我的人生是无价的财富。我会珍惜这次同学之间相处机会，珍惜这次名师辅导的机会。

有关专家统计：人的一生大约有三分之一的时间是在接受教育。而事实证明，人只有在不断接受教育才能不断进步，才能发展生存下去，才能不断创造人生的辉煌。加入到人保财险这个团体中我会加倍努力地学习，不懂就问、不会就学、发扬“钉子”精神，抓紧一切时间弄懂、吃透所有“条款”，并将它们烂熟于心，做到“腿勤、嘴勤、心诚”。

营销大师里维特曾说：“未来竞争的关键，不在于工厂能生产什么产品，而在于产品能提供多少附加值。在所有形式的商务活动中，服务已经成为产生差异性的至关重要的竞争手段，它提供了形成巨大竞争优势的潜力，服务代表了一个重大的潜在利用区域。因此，在这次培训过程中，我们应更好地学习如何服务保户，只有把服务做好了，才能使我们的事业不断发展壮大。

社会上的行业有许多种，就保险公司也有许多家，我之所以选择我们人保财险，自然有我的理由。

首先，人保财险具有网络优势。机动车辆保险流动性大，地域广阔，中国人保特有的机构网络优势是其他主体及外资保险公司所不具备的。利用机构网络优势，实行异地出险代查勘、代定损，方便客户，赢得市场，人保的网络优)势得天独厚。其次，人保财险具有专业化队伍优势。人保财险几十年经营造就了大批专业化队伍。这支队伍有着丰富的从业经验和较高的管理技能，是人保公司宝贵的财富。这支队伍是高学历高素质等引进人才所不能代替和比拟的更是其他竞争主体所不具备的。再次，人保财险具有客户资源优势。中国人保占有市场0.7以上的份额，有的省份在0.8以上。有着较深厚的客户资源。特别是车险客户资源，因为车险是与人们生活息息相关的一个险种，通过车险险种优势的服务一方面提高社会信誉，稳定客户，另一重要方面还能够通过车险出险服务带动其他险种的发展。最后，人保财险还具有品牌优势。近几年来人们的品牌意识越来越重，我们的服务也讲品牌，与共和国一同成长的中国人保，拥有遍及全国4000多个分支机构，6.8万名员工，经营近800种保险险种，是中国历史上最为悠久，规模最大的财产保险公司，品牌无形资产对人保财险带来的商机是无限的。

既然人保财险有如此多的优势，新加入到我们这个集体中的伙伴们，请相信自己的选择吧。在今后的日子里让我们虚心向老员工学习，努力提高自己的展业水平，为人保财险贡献出全部的青春、智慧和力量。

因为爱，人生变得伟大，不再寒冷;因为爱的付出，才有丰富的人生感悟，我们会一步步走向成功，因为我们为成功而来，我们是最棒的，因为世界上只有独一无二的自己，请相信自己吧!

最后,预祝这次培训会圆满成功!

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