# 保险公司领导讲话稿(八篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-10-01

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。保险公司领...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**保险公司领导讲话稿篇一**

下午好!

把爱心送给每一个人，我们用诚信书写人生;把真情送给每一个人，我们用信念铸就双成。在这天朗气清的午后，在这万家团结的温馨时刻，我们在这里聚首，共同庆祝中国人寿支公司家属联谊会的召开，同时也庆祝我们辉煌的20xx年，和即将到来的20xx年。首先，请允许我，代表公司经理室，向一年来为公司发展辛勤耕耘作出贡献的所有同仁说声：你们辛苦了!向关心并支持营销伙伴的各位家属，表示衷心的感谢，谢谢你们!

寿险是什么?您的爱人每天在外奔波到底忙什么?我想这是各位家属一定想要知道的问题。上帝创造了人类，却没有办法保护每一个人，于是他创造了母亲;而母亲没有办法陪伴孩子一生于是有了人寿保险。当您的家人通过自己的努力给千家万户送去爱心时候;当客户因为您家人的介绍从人寿保险获得保障的时候;当您的家人通过自己努力撑起家庭另一片天空的时候，各位，您平日里默默地支持没有白费，我要告诉您：您的家人从事的就是这样一份有意义的工作!

刚刚过去的20xx年，是xx公司发展史上极不平凡的一年。全体同仁以崭新的精神面貌，饱满的工作热情，顽强的斗志开展了各项工作。截止12月底，全年保费总收入达x万元。其中，个险首年期交保费收入x万元;中介保费收入x万元;短意险保费x万元;全年共计赔款x万元。这些数字的取得是大家点滴努力的汇聚。成绩的背后，无不凝聚着大家的智慧和汗水，我们的管理人员，面对激烈的市场竞争，可以说是日夜辛劳，体现了较强的拼搏精神;我们的内勤人员，经常放弃休息时间加班加点，也是非常的辛苦;我们的广大员工和营销伙伴们，工作兢兢业业，从不叫苦叫累，反映出很好的大局意识。其实，你们每一个人的辛勤努力和敬业精神都让我感动，也正是因为有了你们，xx公司才有今天这样的发展势头，才能取得这样的发展业绩。与此同时，我们也看到，我们所有的工作都离不开我们的家人的默默支持，我们的家人同样也是我们公司发展的有生力量和功臣!军功章也有你们的一半!在这里，请允许我再次向你们诚挚地道一声：你们辛苦了!公司永远感谢你们!

20xx年，对于xx公司来说，是极为关键的一年。这一年，我们不仅要全面、高质量地完成上级公司下达的各项指标任务，还要进一步注重内涵式增长、坚持走跨越式发展之路。我们是小公司，所以我们可以更灵活，通过大胆创新、特色取胜，让我们显得更精锐;我们要以勇争一流的志气和不断超越的贡献，赢得别人的尊重。20xx年开始保险市场进入一个新的历史时期，群雄逐鹿，竞争加剧;群众的保险意识更加强化，群众对公司的选择和要求也越来越高。在未来的日子，不是群众买不买保险，而是选择哪一家公司的保险。现在对市场还心存疑虑的伙伴，我要告诉你，保险无季节，销售无模式;只有淡季的思想，没有淡季的市场。市场在哪里，市场在你脚下。你走不出去，你就没有成长的机会，你将永远不知道市场在什么地方!我们肩上的担子还很重，发展的路还很长，希望大家在新的一年里能继续保持这种可贵的拼搏精神和奋发有为的状态，振奋精神，再接再厉，为xx公司的发展历程作出更多更大的贡献，为支持我们工作的家人交出更好更优的答卷。

再过几天，一年一度的传统佳节——元旦就将来临，我们平时工作很忙，一定要利用这个假期好好陪陪家人，尽一尽作为儿女、父母、爱人的责任，借此机会，也预祝大家度过一个热闹的、祥和的元旦佳节!今天，花似锦，歌飞扬;今天，酒不醉，人自醉。最后，我提议，让我们为了xx公司更加美好的明天，为了我们所有同仁都拥有幸福安康、为了默默支持寿险事业的家属

鼓掌!

**保险公司领导讲话稿篇二**

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分公司20xx年第五期《星火燎原》创新班学习，在此，我代表中国人寿分公司党委、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，xx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!各位伙伴，“观念改变命运、态度决定一切”，这是永恒不变的事业追求理念，只有自己才是自己命运的真正主宰者，只有自己才是自己生命中的唯一思想家;“感动不如心动、心动不如行动”，这是成功人士长期坚持的行动纲领，要创造幸福生活，要改变自己的命运，必须从改革自己的思维习惯入手。“换一种观念，会换一种心情;多一个思路，会多一个出路”，只要您们确立了目标，明确了方向，行动就是最后的选择。

最后，预祝本次培训班取得圆满成功!预祝各位伙伴学有所成，未来国寿的销售精英就是您们!您们是国寿持续发展的新动力!

谢谢大家

**保险公司领导讲话稿篇三**

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分公司20xx年第五期《星火燎原》创新班学习，在此，我代表中国人寿分公司党委、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，xx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!各位伙伴，“观念改变命运、态度决定一切”，这是永恒不变的事业追求理念，只有自己才是自己命运的真正主宰者，只有自己才是自己生命中的唯一思想家;“感动不如心动、心动不如行动”，这是成功人士长期坚持的行动纲领，要创造幸福生活，要改变自己的命运，必须从改革自己的思维习惯入手。“换一种观念，会换一种心情;多一个思路，会多一个出路”，只要您们确立了目标，明确了方向，行动就是最后的选择。

最后，预祝本次培训班取得圆满成功!预祝各位伙伴学有所成，未来国寿的销售精英就是您们!您们是国寿持续发展的新动力!

谢谢大家

**保险公司领导讲话稿篇四**

同志们：

中国人寿保险股份有限公司天津市分公司20xx年工作会议，经过全体与会代表的共同努力，圆满完成了预定的各项议程，现在就要结束了。

这次会议，我们认真传达贯彻学习了全国银行、证券、保险工作会议精神和保监委全国会议精神，以及集团公司和股份总公司20xx年工作会议精神，原原本本地学习了吴定富主席、王宪章总经理、苗复春副总经理和魏礼江监事长的报告和讲话。会上，我代表市分公司党委、总经理室作了《与时俱进，加快发展，提高效益，做大做强》的工作报告，实事求是地总结了20xx年全系统的各项工作，明确了做好20xx年工作的指导思想、任务目标、工作方针、总体要求和主要工作重点。会议期间，武清、河西、宁河、蓟县、汉沽、宝坻、塘沽区支公司和营业三部分别作了典型经验介绍。我们参观了武清公司大碱厂营销服务部，赵松来同志代表党委宣读了武清区支公司业务发展与经营先进事迹的调研材料，党委发出了学习推广武清公司先进经验的号召，杨剑虹同志代表党委宣读了学习决定。会议还专门邀请安徽省合肥市分公司的领导对鸿鑫保险销售再次培训，市分公司就进一步推动鸿鑫保险热销进行了再推动、再动员，出台了力度更大的企划方案，同时还对综合查询系统作了培训。刚才，大会对20xx年以来全系统涌现的先进单位和先进工作者进行了表彰奖励。我代表市分公司党委和总经理室与大家郑重地签订了20xx年经营目标责任状。为了学习领会好这次会议精神，大家充分利用两个晚上进行了分组讨论。同志们一致认为，这次会议是公司完成重组上市、改制更名后召开的第一次全年工作会议，时间虽长，但内容很多，份量很重，力度很大，效果很好。安排紧奏，重点突出，开得很成功，达到了预期的目的，开成了一次总结经验、推广典型的大会，一次提高认识、统一思想、求真务实的大会，一次学习先进、培训提高的大会，也是一个加快发展、提高效益的动员会，一个迎接新挑战、迈向新征途的誓师会，一个团结拼搏、再创辉煌的大会，对于我们做好20xx年的工作，乃至指导今后的业务发展和提高效益和天津中国人寿分公司的全面发展都具有十分重要的意义和深远的影响。下面，我代表市分公司党委、总经理室讲几点意见。

一、会议的特点和收获

通过讨论，大家认为，这次会议有以下特点：

一是内容丰富，主题鲜明。大家普遍感到，这次会议时间长达三天，认真仔细地传达学习了国务院、保监委和总公司的会议精神和各级领导的报告、讲话，认真听取和审议了我代表党委、总经理室所作的报告，推广学习了先进经验，以及开展了鸿鑫险销售和再推动、再动员培训，内容非常丰富。但不管是哪个材料，不管是哪方面的内容，都集中体现了一个主题，这就是加快发展，提高效益，做大做强。正如有的同志所讲，“加快发展，提高效益，做大做强”是这次会议出现频率最高的词汇，领导的报告和讲话里突出的是这一主题，大家说的最多的也是这几个词，心里想得最多的也是加快发展，提高效益，做大做强。

二是会风严谨，务实高效。这次会议由于内容很多，晚上都安排了讨论、座谈和企业文化活动。代表们不辞辛劳，积极参加，体现了全系统上下一种与时俱进、争分夺秒的精气神儿。特别是对会议材料进行了认真的学习、讨论，在讨论中，代表们着眼于解决现实问题，紧密联系系统和自身的实际，畅所欲言，集思广益，务实高效，提出了许多中肯而富有建设性的意见和建议，收到了很好的效果。

三是安排周密，紧张有序。这次会议议程很多，有大会，有小组讨论;有培训，有实地参观，给会议的组织工作带来了一定的难度。由于与会代表的积极配合，使整个会议组织得有条不紊，忙而不乱，紧张有序，保证了会议的正常进行。

归纳大家的意见，这次会议的主要收获集中体现在以下几个方面：

1、进一步深化了对加快发展、做大做强的内涵认识，统一了思想。通过这次会议，我们统一了对中国保险业的发展还处在初级阶段的理性认识，进一步澄清了在发展问题上的一些模糊认识，思想更加高度统一。一些代表在发言中谈到，以前对做大做强有一种不自觉的片面认识，对加快发展、做大做强的理解只是局限在把规模做大，通过学习吴定富主席、王总、苗总和我代表市分公司党委、总经理室所作的报告，才认识到这个理解是不全面的。加快发展、做大做强，不仅规模要大，而且要把效益搞好，同时，公司是否做大做强还体现在经济和社会发展中起到了什么作用，处于什么样的地位。从这个意义上来看我们公司的发展，来审视我们的工作，就会发现我们的差距还很大。大家认为，做大做强决不是一句口号，它是一个目标，一个衡量工作的标准。在做大做强这个问题上，我们决不能有任何的自满和松劲懈怠思想，必须解放思想，实事求是，与时俱进，加快发展。

2、进一步增强加快发展、做大做强的责任感、使命感和紧迫感。与会代表在发言中普遍谈到，通过这次会议，大家充分感受到了党中央、国务院对保险工作的高度重视和深切期望，进一步明确了保险业在促进发展和社会进步、全面建设小康社会中的地位和作用，深刻认识到了目前是加快保险业发展的重要战略机遇期，加快发展的责任感、使命感和紧迫感大大地增强。特别是作为一家在海外上市的国际公众公司，应该怎样加快发展、做大做强，总公司和市分公司提出了比较具体的指导思想、工作目标、工作方针和要求，这对于我们全系统各级领导和广大干部职工尽快适应新形势、新体制、新机制、新要求，转变思想观念、思维方式和行为习惯，都具有较强的指导和促进作用。大家结合学习保监委和总公司的会议文件精神，对照我在报告中强调的强化六个意识，正确处理好两个关系，普遍认为，我们要从讲政治、讲大局、讲发展、讲效益的高度，把握好今年总体工作的要求，必须坚决地贯彻落实到位，把加快发展、做大做强的责任感、使命感和紧迫感变为落实和发展全年任务目标的实际行动。

3、明确了加快发展、提高效益的思想，坚定了信心。大家在讨论发言中谈到，我代表市分公司党委、总经理室所作的工作报告，实事求是地总结了20xx年工作的成绩、特点和经验，有针对性地指出了在发展中存在的一些问题，特别是安排部署20xx年工作，指导思想明确，任务目标到位，措施要求具体，重点突出，较好地体现了全国银行、证券、保险工作会议、全国保险工作会议和总公司工作会议的精神，体现了加快发展这个主题，体现了提高效益这个中心。大家信心很足，认为只要我们全系统以此为行动纲领，在实际工作中不折不扣地认真贯彻落实，就一定能够实现全年的任务目标。

4、进一步明确了的工作任务和措施。大家在讨论中结合本单位本部门的实际，普遍认为，20xx年的工作成绩，鼓舞人心;20xx年的工作任务目标，催人奋进。市分公司从总体上明确了主要任务目标，各单位都表示要算好自己的帐，按照市分公司的统一部署，切实落实好八项工作重点，制定符合自身实际的措施，既要抓好发展，又要抓好效益;既要抓好发展，又要抓好管理;既要抓好发展，又要调整结构;既要抓好发展，又要抓好廉政建设;既要抓好发展，又要抓好队伍建设，要全力以赴确保全年各项指标的完成和队伍基本素质的提高。

5、进一步拓宽了思路，开阔了视野。有的同志表示，听了8个单位的经验介绍，很受启发。特别是大家认为党委、总经理室号召全系统学习推广武清区支公司在业务发展和经营方面的先进经验，是非常及时的，也是非常必要的，是十分有效的。大家决心结合把这些好的经验、好作法尽快运用到工作实践中去，努力缩小与先进公司的差距。尤其是安徽合肥市公司的领导和同志介绍鸿鑫险销售的成功经验，更使我们很受启发，很受鼓舞，兄弟省市公司能搞好的，能发展上去的好业务，我们也决不能落后。对一季度新单销售目标增添了信心和勇气。下一步市分公司还要组织这个险种的销售培训，进一步提高认识，转变观念。通过学习先进典型和成功经验，开阔了视野，振奋了精神，增长了干劲，进一步增强了做好全年工作的信心。

二、需要强调的几个问题

结合大家讨论的情况和反映的问题，我再强调几点：

1、坚持加快发展，做大做强的信念决不能动摇。大家在讨论中认为，我代表市分公司党委、总经理室所做的报告中指出，加快发展，做大做强，这一要求是完全符合总公司的要求的，也是完全符合天津市分公司的实际的。发展与调整，规模与结构，增长速度与经济效益，是一对同生共存的矛盾，是辩证统一的。在实际工作中，按照“发展是硬道理”、“发展是第一要务”、“用发展的思路解决发展中存在的问题”的总体要求，保持一定的发展速度，保持一定的市场规模，是完全正确的，也是我们占领市场、保持领先的必然要求。按照寿险业的发展规律，结合股份制公司的发展要求和公司增实力、员工增实惠的实际，保持良好的业务结构，追求效益最大化，也是完全正确的。我们讲加快发展，做大做强，总的思想是既要发展，要规模，要市场份额;又要结构，要效益，要业务质量。绝不能片面的理解为只求规模、不求效益，或只要效益、不要规模。既不能一讲发展，就忽视结构和效益，也不能一讲效益，就忽视发展的速度和规模;既不是不要结构和效益的盲目发展，也不是停下发展的步伐来抓效益。我们追求的是在发展中调整，在调整中提高，也就是总公司要求的，既要保持一定的发展速度，努力扩大保费规模，进行量的扩张，巩固的扩大市场占有率，又必须兼顾结构的效益，确保质的提升，增强公司的实力、员工的实惠和业务发展的后劲。实践也证明，我们去年以来，始终坚持的在发展中调整，在调整中提高，通过调整优化质量的思路和总方针是正确的。今后也必须长期坚持这一要求，加快发展，提高效益，做大做强。在这个问题上，我们必须充分认清发展的紧迫性，效益的重要性，提高的必要性，用发展来统一思想，来检验我们每一个同志政治上的坚定性，检验我们是不是与上级党委保持了高度的一致性。

2、坚定全面实现各项发展目标特别是一季度竞赛任务的信心决不能动摇。市分公司与各基层公司签订的全年经营目标责任状，是按照总公司统一下达的考核指标，结合我们的实际情况和各单位的经营状况，通过上下分析和讨论和精确计算，比较科学制定出的全年经营目标。这些目标既是总公司的要求，更是我们的指令性目标，是必须完成的;既是总公司给我们提出的考卷，也是全系统员工收入的保证;同时是市分公司对各级领导干部和全体干部职工的讲政治的要求，也是我们基层一把手对自己起码的责任、对上对下负责的党性标准。元月份，我们在异常艰难困苦的条件下，可以说取得了良好开局。但进入二月，业务迈入低谷，发展令人担忧，上下压力很大。面临严峻的形势，在这全年业务发展困难最大的时刻，任务最艰巨的阶段，只要我们高度和总公司，和市分公司党委保持一致，一切行动听指挥，万众一心抓发展，排除万难向前走，就一定能够取得理想的结果。我想，作为一级领导干部，完全可以带着自己的队伍去苦干、实干创大业，而决不能让大家我们的员工们、让我们的营销们跟着自己受穷。困难大，完成任务的信心更要大;时间在减少，完成任务的指标不能减少。完成一季度任务目标的信心不能动摇，完成全年责任状考核目标的信心也绝不能左右摇摆，要以最大的勇气，下最大的决心，下最大功夫，以最大的力度，确保各项任务目标的实现。

3、要求各项业务平衡发展决不能动摇。我在报告中分析存在的问题时已经指出，当前业务发展的突出问题是不平衡。走在前面的公司是我们的先进、模范，起到了排头兵的作用。后面的公司决不可气馁，决不能掉队，决不能拉全系统后腿。这是一条政治要求，是一条政治标准，也是业务要求，经济要求，效益要求。相对于全年各项任务来说，整体推进，全面确保完成是我们的又一要求。各项业务的发展目标是总公司根据市场的情况来确定的。可以说，凡是总公司统一下达保费考核指标的业务，都是与公司发展壮大密切相关的，都是市场的制高点，都是市场竞争的焦点，各市场主体不遗余力的发展这些业务。有些业务，如意外险等，我们都是有优势的，各竞争主体必然会极力地进行争夺，我们的对策当然是寸土不让，人在阵地在，人在市场在，要牢牢地掌握主动权。有些业务，从短期来看，对于公司的自身效益来说不是很明显，为什么这样一种业务，竞争还这样激烈呢?这不能不引起我们的深思。各市场主体，尤其是一些新成立的公司以提高销售成本，大打拉锯战，说明这已不是单纯的业务问题。它关系到一个销售渠道，一个公司品牌，一个公众形象，一个市场占有率问题，也是一个关系到公司地位的政治性问题。因此我们必须求真务实，在有些规模业务上实行“保本微利”的政策，也是从实际出发的，也是符合做大做强精神的。从系统来看，有些业务的发展，1、2月份有的单位虽然没有与时间同步，但随着鸿鑫险销售的再次启动，下一步市分公司将会很快跟进发展举措。市分公司党委、总经理室对此信心坚定，对大家寄予厚望。因此同志们要有充分的思想准备，攻坚20xx年的大战号角已经吹响，一场又一场战斗正在迎接着我们各路健儿，成功属于我们，属于中国人寿，属于在座的同志们。

另外，在讨论中大家还提出了一些具体的意见和建议，都提得非常好，市分公司党委、总经理室非常重视，进行了讨论，有的已经达成共识，有的已责成有关部门解决，有的正待认真研究，给予解决。

大家回去后，要及时组织传达贯彻好会议精神，以扎实做好全年的各项工作。一是学好会议精神，一定把思想认识统一到位。二是与时俱进，把工作措施安排到位。三是联系实际，把先进经验运用到位。确保圆满完成全年各项任务目标。

同志们，20xx年的工作方向、目标和主要任务已经明确，我们肩负的任务十分繁重，希望大家团结和带领广大干部职工，以贯彻落实这次会议精神为契机，进一步解放思想，转变思想观念，加快业务发展，提高经济效益，圆满地完成今年的各项任务目标，为做大做强天津中国人寿贡献新的更大的力量。

谢谢大家!

**保险公司领导讲话稿篇五**

各位同仁，本次会议即将开始，为了保证大会的顺利进行，现在宣布以下会场纪律，请注意遵守。入场后请按指定位置就座，请勿擅自调整位置。入座后请保持安静，请勿大声喧哗，请勿吸烟，请将手机关闭或者调到震动位置。大会开始后请勿随意走动，请勿接打电话，请保持会场清洁。

让我们用最饱满的士气展示出阳光英豪的风采

首先为我们带来士气展示的是……

开场白

亲爱的伙伴们，激动人心的会议即将开始，请全体起立，让我们以最热烈的掌声欢迎各位领导入场。

(在《欢迎曲》中，各位领导由后至前依次走到会场前排……) 谢谢，请坐。

尊敬的各级领导，亲爱的凉山泰康伙伴们：

大家上午好!

我是主持人郑蕾，非常荣幸由我担任本次大会的司仪。首先请允许我隆重介绍今天到会的各位领导，他们是：

司歌司训

壮志的年华，谱写出一幕幕人世间的精彩

飞舞的时代，承载着一个个开拓者的成功

今天，涛涛河水将因我们的激情而沸腾，阳光儿女，傲立潮头，齐声高歌：永当霸主，舍我其谁?

今天，巍巍群山将为我们的声势所震撼，凉山大地，群英荟萃，欢声雷动：阳光雄威，谁与争锋?

今天开门红首战在即，让我们挥舞起手中的战旗，振奋精神，抖去创业的疲惫

今天营销历程起锚伊始，让我们擦亮那手中的兵器，披挂上阵，战出凉山阳光精英的风采

庄重的时刻已经来来临，请允许我隆重宣布阳光人寿凉山中心支公司开门红业务启动大会，现在开始!

司歌

请全体起立，让我们以肃立的姿势，饱满的激情，齐唱司歌 齐颂经营训诫……

大会致辞

请坐

已经过去的三个月，是凉山阳光人创业筹备艰苦奋斗的三个月。

回首昨日，是怎样的同心与激情，让我们万众一心、携手奋进?

回首昨日，是怎样的挑战与超越，让我们开拓前程，共铸辉煌?

努力与拼搏，是迈向成功的必经之路

汗水与泪水，更是哺育卓越的母亲河

今天，我们相聚于此，为的是见证那奋斗人生的激情与辉煌

今天，我们相聚于此，更为收获那辛勤耕耘后开出的希望之花

伙伴们，生命的绿洲离不开甘甜的泉水

茂密的森林离不开阳光的普照

雨后的天空离不开绚丽的彩虹

冰封的日子离不开温暖的问候

凉山中支开门红首战在即，分公司的领导也用他甘泉的滋润，阳光的温暖关注支持着我们。下面让我们一同聆听川分营销陈丁总对我们凉山阳光人的殷殷期许和美好祝愿。掌声有请……

开门红方案宣导

谢谢陈总。陈总的讲话让我们感受到了分公司领导的亲切关怀，陈总的讲话让我们充满力量。我们必将奋力拼搏、发愤图强!

大浪淘沙，始见真金璀璨;沧海横流，方显英雄本色。

随着筹备期的帷幕缓缓落下，经营期的篇章渐渐展开。

翻开历史新的一页，那里有等待我们开拓的市场，那里有期待我们拓展的领域。

翻开历史新的一页，我们坚信激情四溢的凉山阳光人定能豪情挥洒，书写绚烂的篇章,开创辉煌的未来!

生命的乐章是由简单的音符排列组合而成的，目标的达成必定有明确的方向来指引。

下面我们将请到四川省分公司经业代理部周运军老师为我们带来万众期待的开门红奖励方案，掌声有请……

签订目标责任状

谢谢周老师。

成功者之所以成功，是因为他们永不言败，激情似火。

成功者之所以成功，是因为他们定位高远，目标清晰。

明确目标，明确方向!拥抱梦想，迈向希望!

下面有请刘立新总为各营业部颁发目标责任状。有请刘总

首先上台的是……

团队挑战

谢谢刘总，请回坐。

伙伴们，

凉山阳光拥有三支同样优秀的团队，亮剑团队豪情万丈，非凡团队藏龙卧虎，腾飞团队精兵强将。今天当嘹亮的号角，拉开竞争的序幕，当高亢的歌声，催动前进的步伐。三个团队已同步启动，拔刀扬威，势不可挡。谁才是凉山中支的第一团队?谁扬威九天?而谁俯首称臣?

胜者之所胜，士气定乾坤，强者之所强，士气铸辉煌

胜利取决于将士们的勇敢，将士的勇敢来自于统帅的决心。

那么我们的统帅又将有怎样的决心呢?

生命的精彩，在寿险的舞台上彰显，青春的激昂，在阳光的胸怀中纷呈!群雄争霸，烽烟再起;庄严承诺，重于泰山;铮铮誓言，铭刻心间; 创业印记

生命的精彩，在寿险的舞台上彰显，青春的激昂，在阳光的胸怀中纷呈!群雄争霸，烽烟再起;庄严承诺，重于泰山;铮铮誓言，铭刻心间; 谢谢三支优秀的团队，是英雄是好汉，让我们拭目以待!

伙伴们，清晨的雨露，夜晚的流萤，往事闪现在流动的记忆中。 而这记忆的间隔仅有100天。

100天之前，凉山阳光只是写在川分计划书中黑白的文字。

100天之后，凉山阳光已然立于本地市场并初发灿烂之光。

在凉山这片热土上，凉山阳光的创业者们曾用汗水播撒希望;用泪水描画多彩;用笑容渲染绚烂;用真诚融化冰雪。

不怕狂风，不怕暴雨，因为我们看到了曙光、不怕逆境、不怕挫折，因为我们学会了坚强!峰回路转，不变的是信念，升腾的是理想;斗转星移，付出的是汗水，收获的是希望。

回首100天创业的一幕幕，依稀就在眼前;

我们精心耕耘，携手并进，一路走来，多少辛酸、多少痛苦、多少疲惫; 又有多少希望、多少坚持，多少欢乐。

当生命的希望在这里闪动;

当自信的微笑在相互传递;

当我们扬起梦想的风帆;

当我们预备起锚远航;

让我们将深情的目光投向创业100天我们一起走过的日子……

有请阳光人寿凉山中心支公司总经理刘立新先生引领我们共同回顾凉山阳光创业印记……掌声有请……

鸣锣开业

在中华民族五千年的文化历史长河中，铜锣是吉祥物之一，它内涵丰富，寓意吉祥，千百年来，倍受人们的喜爱，与我们的生活息息相关。人们在进行一个项目之前，往往会先敲响铜锣，预示着为事业扫清障碍，迈向成功垫定基石。

下面有请我们凉山中支的掌舵人刘立新总为凉山中支鸣锣开道!有请礼仪人员将锣抬到台上。有请刘总! 好!鸣锣开道，马到功成!

唱歌结束

谢谢刘总。

将士们!我们分明看到前方的市场、风起云涌!

伙伴们，我们已经听到开门红战役的集结号，地动山摇!

让我们用气吞万里的豪迈，迎接新一轮的洗礼!

让我们用力拔山兮的气概，迎接新一轮的挑战!

请全体起立，让我们齐唱钢铁的心

我们的心是钢铁的心……

伙伴们，我们誓借开门红战役打响之际，让阳光照亮整个凉山大地，抓紧时机，开拓进取，努力拼搏，用我们坚实的臂膀，托起凉山泰康最灿烂的星河，向着未来，向着美好的明天一路高歌

阳光人寿凉山中心支公司开门红业务启动大会，到此结束。

祝大家签单签到手发软，数钱数到手抽筋!

祝大家返程愉快!

**保险公司领导讲话稿篇六**

尊敬的贾总裁、银保系列的各位精英：

大家上午好!

首先，让我们以热烈的掌声欢迎今天亲临启动会现场的贾总裁一行。

日月开新元，天地又一春。在这个辞旧迎新的猪年岁末，我们掀开了泰康人寿河南分公司银保历史上的新篇章，写下了河分银保发展史上最为浓重的一笔。昨天，我们成功摘下银行保险 “规模、期缴”双达成的桂冠，继续领跑全系统。在此，我谨代表分公司总经理室向大家表示最热烈的祝贺和最诚挚的感谢。

20xx年，我们在总公司“以价值为导向、发展大个险、建设大分公司”的战略指引下，规模、期缴齐抓共进，保费平台实现新跨越。截止12月21日，我们共实现保费收入87.7亿元，稳居系统第一，市场第二，今年有望跨越90亿新平台。同时，我们在价值的创造上稳步向前。截至12月21日，大个险累计实现保费收入11亿，全系统第一，提前两年完成了新三年战略的10亿大个险目标。

平台的跨越，价值的提升，离不开银行保险的巨大贡献，目前银保新契约规模保费已突破65亿，期交达成7.5亿，圆满实现规模、期交双丰收。此外，fic也表现不俗，一举突破千万平台，累计承保1046万。银保续期突破2亿元，13个月继续率达90%。银保二开也有效展开。银保的蓬勃发展，为河南分公司早日实现“百亿分公司、十亿大个险“的目标做出了巨大的贡献。

河南分公司银保的全面胜利，离不开总公司贾总裁的战略指引，离不开分公司陈宝芝总的正确领导，更离不开全体银保将士的辛勤付出。你们永争第一、精诚团结、无私奉献、 勤勉专业的精神是分公司银保制胜的法宝，值得河南分公司全体伙伴去学习、去发扬。河南分公司为有你们这样一支钢铁之师感到骄傲和自豪。我再次代表分公司经理室对你们取得的成绩表示由衷的祝贺，并对你们的辛勤付出表示真诚的感谢!

20xx年，又是新的起点，更是新三年的起始，我们要用新思维去坚定不移的推进新三年战略，用新格局去谋划新三年的宏伟蓝图，用新跨越去实现新三年的伟大目标。要继续坚持以价值为导向，以营销为核心，发展大个险，建设大分公司;坚持以客户为中心，严抓基础管理、基础建设、专业化经营。力争成为系统内总规模第一、大个险第一、价值贡献最优的大型分公司。

对于银保系列，就是要积极响应总公司的号召，要快速积累客户，尤其是优质客户，快速实现客户价值最大化;要大力发展期缴、fic、银保二开;要进一步强化专业经营，完善销售培训体系，夯实队伍基础;要进一步强化系统运作能力，推行标准化管理、精细化管理。从而为早日实现“三好”公司做出应有的贡献!

我们相信，在贾总裁高瞻远瞩的战略指引下，在分公司陈宝芝总的带领下，在全体银保将士的团结协作下，河南分公司银保一定会在新三年的发展中不断前行、不断突破、不断跨越，创造一个又一个奇迹，抒写一个又一个辉煌。

今天，我们将再踏征程，让擂响的战鼓成为我们冲锋的号角，让我们以中原儿女特有的豪情，奋马扬鞭在20xx年开门红的战场，共同收获一个金光灿灿的开门红!

谢谢!

**保险公司领导讲话稿篇七**

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分公司20xx年第五期《星火燎原》创新班学习，在此，我代表中国人寿分公司党委、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，xx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!各位伙伴，“观念改变命运、态度决定一切”，这是永恒不变的事业追求理念，只有自己才是自己命运的真正主宰者，只有自己才是自己生命中的唯一思想家;“感动不如心动、心动不如行动”，这是成功人士长期坚持的行动纲领，要创造幸福生活，要改变自己的命运，必须从改革自己的思维习惯入手。“换一种观念，会换一种心情;多一个思路，会多一个出路”，只要您们确立了目标，明确了方向，行动就是最后的选择。

最后，预祝本次培训班取得圆满成功!预祝各位伙伴学有所成，未来国寿的销售精英就是您们!您们是国寿持续发展的新动力!

谢谢大家

**保险公司领导讲话稿篇八**

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20xx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20xx年发展的主动权。赢在了?开门红?，就赢在了20xx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。我希望大家能够?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，在舞台上争取更大作为! 精英层面：我在个险启动会上提出，??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，就会有什么样的成就，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!

随便拿出一项比赛来，人们往往对冠军的名字耳熟能详，如果再问一句：“亚军是哪位?”人们十有八九会犯迷糊。为什么人们记住往往是冠军的名字和笑脸，而将亚军放在一个被人遗忘的角落呢?

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。

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x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x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，20xx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20xx年、20xx年，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，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，x20xx年?开门红?就一定能够大发展、大兴旺!20xx年?开门红?我们一定能够逆势而上!20xx年排头兵的大旗一定能在全省的上空高高飘扬!

谢谢大家!

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