# 2024年保险公司迎接新人早会主持词(精)(九篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-12-04

*20\_年保险公司迎接新人早会主持词(精)一我曾经是一名老师，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20xx年人生最好的时光。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...*

**20\_年保险公司迎接新人早会主持词(精)一**

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20xx年人生最好的时光。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20xx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?

**保险公司工作人员演讲稿篇3**

我叫，来自\*\*区客户服务部，我今天演讲的题目是：让一线无忧。20xx年2月份我入司到泰康人寿保险股份有限公司分公司业务处理中心至今，一直从事客户服务工作。只因入司时间短，需要掌握的专业知识多。为了配合其他其他岗位工作的顺利进行，我不断的学习、不断的积累，慢慢从中学习到很多的基础业务知识，同时也提升自己面对突发疑难问题的处理手段，丰富了自己对业务处理的综合水平。提高自身素质，牢固树立优质服务的意识和高尚的职业道德，提高工作效率，以便提高业务处理技能，完善客户服务工作。我一丝不苟、认真、仔细，不让自己的工作出现任何的差错。同时，对于其它相关环节岗位的职能和工作，也要加强基础知识的掌握和认识。在面对于客户对于缴费以外的业务咨询，准确、专业的为客户排忧解难，做一名综合即专业的客服人员。在做好基础业务知识的锻炼下，培养自己爱岗敬业的涵养。

干好一个工作，只有自己首先热爱这个岗位，才能充分发挥自已能力，为客户做好每一件事。每天以微笑的心情、以专业和真诚，服务于客户。我热情、我大方、我周到，让客户高兴而来，满意而归。做到不断改进，完善服务，为树立公司优质文明服务建立良好的形象。遵守公司规定，加强自我的管理意识，严格要求自己，以更好的工作状态，让领导满意。使自己成为一名合格的业务管理人员!

一座桥梁，要有桥墩为之作柱，否则难以流通千车万人;一枝红玫瑰，要有根茎为之作柱，否则难以飘香于情人节;一座高楼，同样要有支柱，否则，难以拔地而起，而我们的公司，其支柱又是什么?是全体员工的敬业精神。古今中外，敬业被多少有志之士视为人生的座右铭，敬业也成就了多少伟业和功名。“为人性僻耽佳句，语不惊人死不休”体现了一代诗圣杜甫对写作的敬业精神，做几千次试验，甚至拿自己的胡须作试验品，体现的是一代发明家爱迪生对发明事业的敬业精神。从毕业到今天，加入泰康这个大家庭已经有接近半年的时间了，泰康这个团结一致，积极向上，爱司敬业三高团队，让我完成了从一名学子到社会一分子的小蜕变。保险业是一个服务性的行业，经常挂在同事们嘴边的便是“服务没有小事”，“服务到绝望为止”，他们不仅说到了，做到了，而且还做得让服务的客户人人满意。一封封的表扬信，充分的说明了泰康人的敬业精神，我们的客服人员，每周几次往返于市内与郊县之间，用自己最真的心去和企业之间沟通、交流，为他们面对面提供最好的服务;我们的理赔人员„„

作为泰康人寿郑州本部的一名内勤员工，肩负在我们身上最大的使命就是一切工作以业务发展为导向，公司的荣誉为前提，不影响业务代表的利益全心全意的作好自己的本职工作。

那么怎样我们才能做到真正的配合营销的脚步，让奋战在业务前沿的伙伴们及公司的客户对我们放心呢?

首先从自身来讲，我们要提高自我的学习动力，提升自己的专业技能，快速全面获取信息和知识，符合时代发展要求更新观念的能力，及符合实际有利于推动发展的创新思维能力。只有我们不断的学习创新，提升自己的综合素质，我们才能把我们的专业发挥在实处，用我们所拥有的专业知识为客户和业务代表服务，，同时也能提高我们的工作效率。和我自身的岗位相结合，投保规则、投保单填写的不断更新及险种的责任，保单的审核受理核保出单，问题件的处理的流程,及时的上早会宣导,都是我在工作中所要学习和不断反思的工作范围。通过自己的努力，尽可能的使保单的问题件将至最低,，减少问题初审 差错率及受理差错，提高保单的出单时效，在工作中，全心全意的为营销，为业务一线服务，尽到自己的义务，为一线伙伴作好后勤工作，让他们无忧无虑的在业务一线上冲锋陷阵，无后顾之忧。 再次，我们应该具有高度的执行力，对个人而言，执行力是“流程、技能和意愿”的统一。想好了，说好了，答应了我们就一定要主动的用行动来执行，并且要做到快和准，并且做到“心中有大，眼里有小，手头做细，敢于承担责任”。“快”就是要求我们迅速的行动，迅速的执行，及时的了解客户和业务伙伴的需求，及时的拿出办法去满意客户和业务代表的需求;“准”就是我们要做正确的事，正确的做事，拿出的办法一定要有效。工作有缓急之分，但是所有我们要做的工作都是重要的，业务代表，客户及我们在一起共同工作的伙伴所交代的事情我们都要做到认真对待，不随意推给他人，尽自己最大努力完成，如果我们不能够完成的也一定要放在心上询问他人，这样不尽可以丰富我们业务其他领域的专业知识，而且对于客户来说，也可以尽显我们专业的服务水准，收到他人的好评。

最后，就像我们的员工宣言所讲，我的薪水来自于客户和业务代表，我要用对待家人的态度，用发自内心的真诚和体察入微的服务对待客户和业务代表。我的岗位、荣誉和尊严来自于公司，我要像关心自己的家庭一样关心集体，并积极成为学习型组织的一员。我所处的这个时代充满了变化、竞争和挑战，我随时落伍和被淘汰，我必须学习、自省、创新，决心捍卫团队荣誉和泰康品牌，用自己的城市劳动创造价值，回馈社会，为民族保险业的发展和人民的幸福安康风险力量，和泰康人寿共同成长!做到真正让一线无忧!

**20\_年保险公司迎接新人早会主持词(精)二**

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!

**20\_年保险公司迎接新人早会主持词(精)三**

开场 各位亲爱的伙伴大家现在好，感谢大家的回应，朝气蓬勃的3月，我们按时相聚于此 ，非常高兴在今天的晨会见到各位在座的每一个伙伴! 首先对各位的按时出勤表示由衷的感谢，让我们把热烈的掌声送给我们正常出勤的自己。

晨操 每个胜利都是团队精神的写照，每一点进步都是伙伴们相互鼓舞和激励的结果。国寿人就是在这种团结拼搏、奋发向上的团队精神中一路打拼中成长起来的。现在就让我们以一曲晨操 《向前冲》展现我们团队的文化士气，请全体起立，有请我们会跳的伙伴上台来带动一下。

非常感谢刚才为我们献上精彩晨操的各位伙伴，他们不但在工作上是业务精英，同样在舞台上充满活力与自信，充满迷人的风采，让我们再一次用热情的掌声向她们表示感谢!那么同时相信一首快乐的晨操过后呢能激发我们快乐的心情，也希望我们的团队都能拥有高昂的的士气和人气为我们带来好的业绩。

信息 我们说天天都有新鲜事 每次晨会的这个时候我们都要准时为大家打开信息窗口,及时的了解我们身边的信息，掌握新的资讯，掌握社会最新动态，帮助我们开拓视野，积累与客户沟通的素材，下面 就和大家一起关注一下今天的信息。 所以大家一定要通过这则信息知道，我们的保险市场还没有像我们想象中的那样小，我们国民需要我们把保险深入到他们每一个人心中。我们一定要把保险当成自己的爱心事业去做。

喜讯 我们携手并肩、我们激情飞扬，荣誉路上向前冲，与胜利同行，让我们加快步伐、抢占先机、展我风采、在荣誉之路上争向前 ，下面就我们一同进入今天的喜讯报道，看看谁在荣誉之路上冲在前面。

心得三月，是流火的季节!同时也是耕耘的季节!耕耘中我们继往开来，汗水与泪水铺就了腾飞之路!信心和勇气编织不朽的旗帜!今天我们相聚在此，共同分享真诚中一路走来的艰辛和喜悦!下面接祝大家热情的掌声欢迎×××为大家爱做心得分享。

专题 让我们再次把感谢的掌声送给×××伙伴，我们常说活到老学到老，要有一个良好的从业习惯，只有在不断的学习中才能够提高自己，锻炼自己，成长自己。下面就有请×××经理带出今天的专题。

业务让我们再次把感谢的掌声送给房经理。

唯一不变的就是巨变，这已成为永恒的法则。昨日的辉煌已成为过去，明天太阳升起的时候，我们重新站在了同一起跑线上，明天又是未来，更远的明天我们还会拥有更多的期待，下面就借助大家热情的掌声，有请郭经理做今天的业务联系。

结束 伙伴们，昨日的荣誉，已是美好的回忆，明天的辉煌，才是我们永恒的追求。

下面请全体起立欢呼今天的口号：“朝气之春，全力以赴。上下齐心，共创辉煌\"

**20\_年保险公司迎接新人早会主持词(精)四**

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!

**20\_年保险公司迎接新人早会主持词(精)五**

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!

**20\_年保险公司迎接新人早会主持词(精)六**

您好！

20\_\_年七月，我加入到了中国\_保险公司，从事我不曾熟悉的\_保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**20\_年保险公司迎接新人早会主持词(精)七**

尊敬的企业家朋友们：

大家好。

今天是20xx年1月30日，新年来到，万象更新。大家喜气洋洋的相聚我们公司，参加一个全新的客户答谢会。请允许我代表新华保险公司鸡西支公司经理室及全辖员工，向各位尊贵的来宾和朋友，表示最热烈的欢迎和衷心的感谢!

在和保监会的直接领导下，经过中国保险业的实践洗礼，中国人寿用自己丰硕的经营成果，雄踞世界500强，领先中国保险业，有我国寿险业 “航空母舰”的美誉。随着我国改革开放的不断深入，中国人寿创新拼搏，稳健经营，20xx年又被评为世界品牌价值500强，至今一直成为我国唯一一家世界双500强企业。她以60年的悠久历史，第一位的金融实力，最强的营销队伍，最齐全的营销网络以及全优的服务品牌，无可质疑的成为举国公认的最优秀的寿险公司。

自20xx年以来，我们中国人寿支公司在上级公司和县政府的领导下，致力于打造服务品牌，创建文明行业，抓行风建设，抓服务质量，赢得了全县各级干部群众的理解和信任。客户的风险意识、理财观念明显改观，投保欲望增强，各项寿险业务得到全面的发展。公司业绩连续四年位居全市同级司部第一位，20xx年实现保费1.2亿余元，成为xx市第一个实现保费亿元县的司部。20xx年保费总量再创新高，达到2.1亿，稳居全市第一名，进入全省前十名。事实证明，我们支公司已经步入健康快速的发展轨道。

各位朋友们，去年下半年由美国引发的金融海啸，已经导致了全球化的经济危机。作为开放的中国经济，自然也难以独善其身，这次金融危机对我国的影响是严重的。但是，改革开放30年的中国，有雄厚的物质基础，有潜力巨大的内需市场，有国际环境蕴藏的发展机遇，我们有能力战胜经济危机，建设和-谐强大的社会主义国家。国家出台的进一步扩大内需，加大基础设施建设，改善民生，促进消费等系列政策，也为我们保险业的发展提供了难得的机遇。

金融危机可能让我们的企业受到了影响，也让企业家感到了投资的风险。如何寻找稳健的投资渠道，已经是许多企业家正在思考的重要问题。

新的一年刚开始，我们向全县广大的优秀企业家，隆重推出“抵御金融危机保险套餐”。它具有投资期限短，收益时间长，集投资、理财、保障为一体，是中国人寿总公司专门为企业家设计的投资理财的产品。也是我们战胜金融危机的有力武器。

朋友们，我们中国人寿尤其盼望您的企业常胜不衰，兴旺发达。因为只有你们的发展，才有我们的进步;只有你们的富裕，才有中国人寿乃至全县人民的幸福。我们中国人寿将秉承“成己为人，成人达己”的核心理念，与各位企业家心心相印，相存相依。

今天，为了让大家更好的了解目前的经济形势，认识最前沿的理财知识，让您的投资更加合理稳健，我们特别邀请北京大学客座教授于先生和省公司讲师团的优秀讲师王xx老师给大家讲解，听完之后，希望能给大家有所益助。

大家都知道，鼠年的春天来了。借此机会，我代表支公司全体员工祝各位身体健康，合家幸福;祝您的企业兴旺发达，财源滚滚;愿我们相互携手，成为永远的朋友!

**20\_年保险公司迎接新人早会主持词(精)八**

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中，它可以为我们提供了一个了解和熟悉工作实际的机会。只有在实际工作中，我们才可以知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于他们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。

有时候，我会想象自己不是人，而是神。但是不知天高地厚的我绝对想不到世界上其实还真有被这样比喻的角色，那就是可以坚持十年甚至二十年做保险业务的人。一个说话支支吾吾含糊不清的我，根本不能和他们相提并论的。而暑假，我就决定去保险超市学习并培训，其一是想让自己可以站在大家的面前说话可以滔滔不绝，内心毫无畏惧的感觉。其二就是多多看到这个社会，多多学到一些社会的潜规则，促进自己的成长吧。这只是初始的目的，然而在时间的过程当中，我发现保险这个角色在社会上的影响力真的不是很高，许多人对保险根本不了解，甚至有人是憎恨，认为要取缔保险这一项内容。所以我便想要让更多的人了解保险，让更多的人知道保险是这个世界上最科学的发明。

我是每两天到临近的一个兴化市合陈镇去参加早会的，第一天去的时候我根本连招呼都不打，这是有原因的啊。很多人的年纪我不知道喊什么，阿姨不像阿姨，奶奶又不像奶奶的。加上我生性怕生，只是笑一下。我过去的第一天，刚开始就是做广播体操，其实我的实习到尾声的时候他们的早会多了一项跳舞，据说这是最初的热身，每次早会都有的。之后，每一位开早会的演讲者都会说：“华邦的家人早上，好!”然后下面一起喊：“好!我爱华邦。”然后全体的华邦家人都会齐声朗诵公司训导，这时才可以正式进入早会。

我的第一次演讲是在第二次的早会，早会上经理让我和各位讲一下有关胆商的概念。和以前一样，我全身都在发抖，在上面不一会儿就脑子空白了，什么都讲不出来了。不过我坚持没有退下来，一直到我把所有的内容都讲完为止。不过下面的人睡觉的睡觉，开小会的开小会，我很是无语。我知道自己第一次的尝试失败了。之后，经理决定从小处开始，让我就只是和他们讲一些小故事，在台上不过是一两分钟。为了不再让自己紧张，在家里我会用一点点的时间站在镜子前说话。就这样一直开早会，一直讲故事。经过了5、6次吧，就这样可以很随便地在上面说话了，不会再颤抖什么的。但是这些只是热身，真正的演讲不是单纯的背诵一个又一个的小故事。我记得经理对我讲：“你的说话，一定要注意语音语调和语速，还有用词不需要华丽，但是要吸引人。在讲的时候多使用一些类比或其他修辞。”这让我想到了我做理科的时候特别喜欢类比。原来天下学问，殊途同归，都是一个道理。

大概在8月的中旬，我终于被要求和下面的人谈一谈我对保险意义和公用的看法，那个晚上，我把一些从网上找来的保险公司的老总的博客进行了一个汇总，把演讲分为了投资的介绍、保险的起源、保险的意义、保险的误区分析这四个部分。最后讲了一下怎样和富人做保险。我试着在二十分钟之内把这个讲结束，但是我的演讲依然很次，这不是讲故事，我不能全篇阅读，我要在适当的地方自己发挥，用形象的语言去描绘。然而就是在这些所谓的发挥点，我的头脑一下子就卡住了，完全不知道该怎么说下去。虽然不再紧张，虽然不再颤抖，可是头脑依然会空白，最后的效果依然是大学教授的讲课效果。呜~~当时我挺伤心的。剩下的几天，我都试着去和别人交流，用流利的语言去说，并且学习了保险的几个险种，还和公司新人一起参加了培训。公司的几位前辈细心地讲解了跑保险所具备的能力和方法，他们的语言是那么循循善诱。那么有吸引力。我极其羡慕。

后来我又进行了几次演讲，我发现自己真的在某个人的影响下说话快的像刀子，而其实我们为了让别人能够听懂，很多时候不需要那么快的。我试着去改正，注意自己的语音语调，用不是很快却很清楚的话去和别人交谈。

最后我依照公司的要求，我去和我的几个亲戚宣传保险。我很耐心的给他们讲解险种和保险的重要性，作了很多比喻。不过他们的态度都不好，根本不认真听我讲。我知道，他们只是把我当成一个小孩子，然后当成大人说话小孩子说话不可以交叉的观念来想的。还有就是有人对保险怀有憎恨的态度，居然劝我退出保险公司，不要和保险沾上一点关系。原因是他们受过挫折，需要赔付的时候因为不符合赔付要求，最后极度厌恶保险，连养老保险都不交了。

我没有跑到一个保险，我这样的初学者也不可能像老手一样一个月跑十个八个。但是我提高了口才，在社交中知道了在别人面前应当是怎样的姿态，最重要的是我知道了企业的一些战略。

**20\_年保险公司迎接新人早会主持词(精)九**

各位领导，各位朋友：

大家好!今天有幸与大家共同探讨\"发展××保险，服务地方经济\"这个话题，此时此刻我感到无比的激动和自豪。我演讲的题目是《诚信塑造保险企业新形象》。

诚信，珍贵似宝石，绚烂如花朵。它是真与真会面的信物，是诚与诚交往的使者。儿时爷爷就给我讲过关于诚信的故事，有一位在外谋生的人，托同乡给妻子带回一封信和一包银子，同乡悄悄打开信，发现里面只有一幅画，画的是一棵树，树上有八只八哥和四只斑鸠。同乡想一幅画又不能代表银子的数量，于是便将银子偷偷拿走了一半。没想到的是那人的妻子看了信后问同乡，我丈夫托你带的一百两银子，怎么只有五十两了?原来，那幅画有着一定的寓意，八只八哥表示八八六十四，四只斑鸠表示四九三十六，二者相加正好是一百。这位同乡后悔不已，因为自己没有信守承诺，而失去了一位朋友。故事给了我们一个启示：诚信比什么都重要。作为我们保险企业来说，尤其是在xx届三中全会精神的鼓舞下，在加速发展迎接挑战的关键时刻，更应把诚信作为发展的新理念。

那么诚信到底是什么呢?

诚信就是诚实守信，是中华民族的基本道德规范之一。自古以来，诚信就被人们视为\"进德修业之本\"、\"立人之道\"和\"立政之本\"。当今的市场经济是信用经济，良好的社会信用是建立规范的市场经济秩序的保证。保险业则更是信用产业，恪守信用原则这一保险经营的基本要求，既是保险企业在市场经济环境下生存和发展的前提，也是有效防范风险、维护经济金融正常运行的根基，更是做大做强保险业，服务地方经济建设不可缺少的外部环境。

当前我国的保险企业面对加入wto后的挑战，采取了一系列的改革措施，在一定程度上改变了经营作风，促进了业务发展。但是，却仍因制度的不完善和管理的不到位等诸多原因而导致整体保险业缺乏诚信。保险企业作为保险市场的主体，其诚信缺失尤为突出。

销售误导严重，片面夸大产品保险责任，回避免除条款，甚至恶意骗保，造成公众对保险业缺乏信心。

业务信息批露不够，造成投保人无法了解保险企业的资产负债、偿付能力、经营状况、发展前景，只能凭借主观印象和代理人的介绍做出判断。

\"重展业，轻理赔\"，更是给社会造成\"投保容易，索赔难;收钱迅速，赔款拖拉\"的不良印象。诚然，对于保险企业来说，追求利润最大化、操作过程中尽可能地规避风险本也无可厚非，但是如果利用法制和监督机制尚不健全的机会，对客户大打\"擦边球\"，消费者当然不愿意总是吃哑巴亏了。

一代伟人邓小平同志曾经说过：\"发展才是硬道理\"。那么，今天我要说：\"诚信经营才是硬本事\"。只有诚信经营，我们的保险业才会兴旺发达，繁荣富强;只有诚信经营，我们才能创新保险业发展思路，开拓进取;只有诚信经营，我们才不至于被国际社会所淘汰，才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟，立于不败之地。所以，深入开展保险企业诚信经营活动，对于做大做强保险业，服务地方经济建设具有重要的现实意义和深远的历史意义。

然而，诚信不是一句口号，也不是兴之所致一朝一夕所能达到并取得效果的。

保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到职工教育中，在职工的思想上深深地打上诚信的烙印，诚信才可能变成员工自觉行动，才能从根本上解决诚信经营问题;保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到内部管理当中，在公司内部营造以诚相待、诚实守纪、开诚布公的人文环境;保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到客户服务当中，\"真诚面对客户，真诚服务客户\"，在广大客户中树立诚实守信的良好形象;

保险企业重塑诚信需要把诚信原则贯彻到同行业竞争当中，每一个保险企业从自身做起，坚持通过正当的手段开展市场竞争，与兄弟企业一道营造诚实守信的市场环境。

那么，保险企业重塑诚信是为了什么呢?是仅仅为了应付监管者的检查吗?是为了装点门面，自我炫耀的资本吗?

当然不是。诚信经营既是力量的源泉，也是改革的动力;诚信经营既是攀登高峰的阶梯，也是驶入理想彼岸的飞船。只有诚信经营，才能保证保险企业稳健经营，持续发展;才能保证客户源稳步壮大;才能保证经济效益稳步增长;才能真正实现做大做强，为地方经济建设贡献保险的力量。

诚信经营，利国利民。让我们迎着改革的浪潮，把牢命运的缰绳，攥紧时代的流速，与时俱进，开拓创新。让我们牢记安徽保险信用体系建设动员大会上的庄严承诺：遵守法律法规，恪守职业道德，坚持做大诚信原则，维护客户合法权益，树立行业新形象，为建设信用安徽作出贡献。我们坚信，有安徽保监局的正确领导，有各保险企业的积极努力，有我们重塑诚信的信心和决心，我们的保险事业一定会乘势而上，谋求更快更大发展。

谢谢大家!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！