# 保险公司总裁高峰会

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-11-14

*第一篇：保险公司总裁高峰会保险公司总裁高峰会话外音：（背景音乐配合）尊敬的嘉宾朋友，欢迎光临\*\*人寿\*\*公司“\*\*人寿2024年总裁峰会”，部分嘉宾正在赶往会场的途中，会议将在10分钟后准时开始，我们对您的准时光临，表示由衷的感谢，谢谢。...*

**第一篇：保险公司总裁高峰会**

保险公司总裁高峰会

话外音：（背景音乐配合）

尊敬的嘉宾朋友，欢迎光临\*\*人寿\*\*公司“\*\*人寿2024年总裁峰会”，部分嘉宾正在赶往会场的途中，会议将在10分钟后准时开始，我们对您的准时光临，表示由衷的感谢，谢谢。尊敬的各位嘉宾朋友，“\*\*人寿2024年总裁峰会”即将开始，为了能使会议顺利进行，请嘉宾朋友不要在会场中吸烟，会议期间不要随意走动或交谈，本次答谢会设有专题时间，洗手间在出口左侧处，谢谢。

开场歌舞（灯光调整，舞蹈音乐配合,催场）

（舞蹈结束，全场灯光熄灭）

尊敬的各位嘉宾，“\*\*人寿2024年总裁峰会”正式开始，掌声有请大会司仪\*\*闪亮登场！（全场灯光亮，主持人上台音乐）

主持人上台

男：丑旧寅新宏图展、牛归虎跃春意浓！

女：虎跃龙腾生紫气、风调雨顺兆丰年！

男：尊敬的各位来宾

女：亲爱的各位朋友

合：大家上午好！

男：欢迎您参加\*\*人寿2024年总裁峰会，我是主持人。

女：我是主持人\*\*，很高兴能与与各行各业的精英相聚在锦江大酒店，您的光临让今天的会场高朋满座、蓬筚生辉，在此请允许我们代表\*\*人寿\*\*分公司全体同仁对各位的光临表示最衷心的感谢和最热烈的欢迎！

合：欢迎你们！

男：各位来宾，2024年全国上下在喜庆建国60周年之际，\*\*人寿也迎来了60周年司庆的喜讯佳音。这是\*\*人寿沉淀的60年，\*\*人寿腾飞的60年，\*\*人寿振兴的60年，\*\*人寿奋发的60年。

女：多年来，\*\*人寿秉承“成己为人、成人达己”的双成理念，以振兴民族寿险业为使命。在这岁末年初之际，为了兑现对客户、对社会的承诺，同时在2024年向大家交上一份答卷。我们隆重举办了“\*\*人寿2024年总裁峰会”。

二、嘉宾介绍

男：今天光临会议现场的都是来自各行各业的翘楚，都是\*\*企业的优秀代表，象征着珠城人民勤劳勇敢、勇于开拓、奋发向上的精神，让我们一起来认识这些为\*\*的繁荣进步作出杰出贡献的优秀企业家：

女：让我们再一次用热烈的掌声欢迎以上所有嘉宾的光临，欢迎你们！

三、领导致词

女：今天的总裁峰会也得到了公司党委、总经理室的高度重视和大力支持，下面让我们用热烈的掌声有请\*\*人寿保险股份有限公司\*\*市分公司\*\*领导为本次会议致辞！掌声有请！男：感谢\*\*领导的致辞，相信通过\*\*领导的致辞，各位对\*\*人寿有了更全面更深刻的认识。

六、专家时间

男：众所周知，\*\*人寿作为\*\*资本市场最大的机构投资者，凭借雄厚的资本实力和专业的投资团队赢得了丰厚收益。

女：2024年，在瞬息万变的世界经济环境和国内经济形式下，面对通货膨胀、利率变动等客观因素的制约，如何运用资金，才能降低风险获得最大的投资回报、使手中的资金实现利润最大化，更好的承担社会责任是我们每个企业、每个发展战略规划者最关心的话题。男：\*\*人寿借今天的总裁峰会，专程邀请到北京知名理财专家就我们共同关心的经济、企业经营与发展的话题进行专题演讲，让我们一起来认识今天的特邀嘉宾，（讲师介绍）相信通过介绍各位嘉宾已经是期待已久，下面就借由各位热情的掌声有请今天的特邀嘉宾——\*\*先生！

（专家上台音乐，礼仪引领）

男：谢谢\*\*讲师，让我们再一次用掌声感谢\*\*老师的精彩演讲。\*\*老师为我们介绍了，在当前这样一个金融形势纷杂的情况下，如何有效的利用我们现有的企业财富资源，降低经营风险、获得最大的收益。

女：相信在座的每一位朋友都已经对自己、家人和企业的将来有了更为妥善的规划和安排。掌声感谢教授。

男：在实际生活中，我们曾都有许多的梦想渴望实现，但却不知道如何设定目标及制定计划。专家说得好：会存钱不一定会赚钱，会理财才会发大财。理财，看似简单，却需要理性分析、智慧判断，如何有效的打理好手中的资金，相信是各位共同关心的话题。接下来，我将请出这样一位优秀的专家为我们带来家庭投资理财讲座。

女：下面让我们来共同走进这位专家（\*\*讲师介绍）

男：通过\*\*老师淋漓尽致的讲解，让我们对家庭投资理财有了新的认识，并进一步了解了\*\*人寿最新推出的理财产品《福禄双喜》再次掌声感谢\*\*老师。

女：\*\*人寿福禄尊享产品集保障、理财于一体，可谓是一举两得，是不可多得的理财佳品。在这里：\*\*人寿衷心的祝愿您和您的家人，播种健康人生，收获福禄双喜。接下来有请\*\*人寿保险股份有限公司\*\*市分公司总经理\*\*，以及\*\*人寿保险股份有限公司\*\*市分公司\*\*领导和嘉宾\*\*。上台为我们新产品启动水晶球。掌声有请！（倒数5个数）

七、鉴宝环节

男：感谢领导和嘉宾，请回座！

女：尊敬的各位嘉宾，福禄双喜分红产品作为国内首款成功人士专属产品在全国限量发售。\*\*地区仅获得批准销售118件。为了感谢各位嘉宾对\*\*人寿一直以来的支持和厚爱。今天，我们特地在此真诚的奉献给在座的你！

男：同时为了庆祝\*\*人寿建司60周年，今天会议还有多重的尊贵奖品回馈到会嘉宾。女：我们每个人都希望幸运能够伴随左右，财富也随之滚滚而来。俗话说：国有国宝，家有家珍。每个家庭应该拥有一件富贵吉物，作为镇宅之宝以保家宅祥瑞，平安隆昌更可催官催财之运，助运势、得富贵。招财宝物首推聚宝盆：旺正财, 更旺偏财, 不仅聚财更可招财。男：今天我们也准备了一样宝物，敬请各位嘉宾品鉴。让我们请出\*\*人寿保险股份有限公司\*\*市分公司\*\*领导为本次鉴宝活动揭幕，掌声有请！（音乐，领导上台，礼仪随后，对礼品揭幕）

感谢汪总！让我们一起欣赏一段美丽的传说（摇钱树的传说）

男：今天为喜庆\*\*人寿六十华诞，答谢新老朋友，凡到会嘉宾都有机会拥有此宝物。女：【现场确认50万元】的来宾，可请回

男：【现场确认100万元】的来宾，可请回

女：

男：同时对于今天作出投资决定，并于现场刷卡的嘉宾朋友，将获得\*\*人寿将获赠第四套人民币收藏册。大家都知道随着1999年第五套人民币的正式发行。第四套人民币作为历史丰碑逐渐退出历史舞台。往日的盛行与辉煌成就了今日独特的收藏价值与历史意义，并会随着

岁月的流失而日益增长。

男：尊敬的各位嘉宾，本次福禄尊享产品在\*\*市仅限118位！仅限118位!名额有限，不容错过!

女：本次福禄尊享产品在\*\*市仅限118位！仅限118位!机不可失，失不再来！

八、现场沟通：

女：各位嘉宾，让我们一起步入沟通时刻，在会场后排如座的是\*\*人寿最优秀的业务经理，业务上他们具备专业全面的金融理财知识，服务上他们秉承“客户至上”的理念，为你提供各种周到、热情的服务。

男：各位嘉宾，我们一贯秉承对客户利益高度负责的原则，对于您的家庭财务情况，我们将实施保密原则，不公布嘉宾姓名。

\*\*先生现场成功投资，并请得天下第一福。向您表示祝贺，同时衷心祝愿您身体健康，万事如意，生意兴隆，合家安康，财运亨通，1、祝您好梦圆圆，好运连连

2、家庭幸福，事业发达

3、身体健康，心想事成4、合家欢乐 梦想成真

5、年年吉祥 岁岁平安

6、百事亨通 千事吉祥 万事如意

7、日日喜悦无忧，月月事事顺心

8、事业兴旺腾达，生意财源广进。

各位来宾，各位朋友，我荣幸的向各位报告，今天共有\*\*位客

户现场确认投资。现场投资热点不断，高潮迭起，目前投资认购总额已经达到---万。让我们对已经投资和拥有保障的客户表示热烈的祝贺和衷心的祝愿。

九、欢乐结束

女：相聚的时间是有限的，但\*\*人寿为您提供的保障和服务却是无限的，希望今天这种愉快的相识是一个美好的开始，更希望今天的沟通将架起我们之间友谊的桥梁，让\*\*人寿成为您永远的朋友。

男：过去，我们曾经引来无数的期许和信任。

女：未来，我们勇于承担更大的责任与挑战。

男：真诚的感谢各位朋友的参与，真诚的感谢各位嘉宾的支持

女：衷心的祝福您工作顺利、阖家安康，事业发达！感谢您的光临。

男：今天的答谢会即将结束，我们为朋友们准备了丰午宴，以示谢意，让我们共同举杯祝福各位嘉宾在虎年吉祥幸福，全家福禄！

**第二篇：保险公司总裁述职报告**

作者：嵩山之巅

各位领导、同志们：

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责非水险业务推动工作，分管中心支公司水险部、意健险部及寿光、高密、诸城、坊子、昌邑、寒亭支公司。8月份，公司部门调整，成立非水险部，我又兼任非水险部经理。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和++中心支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，取得了一定成绩。截止到10月31日，完成非车险业务5060万元，完成全年计划的91.3%。

今天，按照山东分公司班子考核的统一部署和要求，我就自己一年来的履职情况向领导和同志们作述职报告如下，不当之处，请批评指正。

一、今年以来的主要工作

（一）积极主动的做好非水险业务的推动工作。

今年初，按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我具体负责非水险业务的推动工作。期间，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司非水险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：

一是依据对上非水险特别是其中的小险种业务达成数据分析，我司小险种业务发展规模相对滞后，发展后劲相对不足。公司一班人高度重视并达成共识，加大措施力度，力推小险种业务上规模。为此，我积极配合总经理室落实各项推动措施，适时在一、二季度相继开展了意外险、家财险劳动竞赛活动，力促小险种业务上规模，效果比较理想。一季度，全辖有6名同志销售业绩达到5万元以上；二季度有2人达到10万元以上，5人达到5万元以上。都分别受到了中心支公司的奖励。

二是精心组织高度重视，全力推动核心业务竞赛活动。三季度，针对分公司开展的核心业务竞赛活动，公司总经理室高度重视，按照分公司的统一要求，及时召开总经理办公会进行了专题部署，成立了由王总任组长的核心业务推动领导小组。我担任该领导小组的副组长，具体负责竞赛活动的各项推动工作。为确保竞赛计划达成，结合分公司竞赛实施方案要求，对竞赛活动的实施、分工、奖惩等各项工作措施进行了认真部署，并分别对四个核心业务险种确定了责任人，全责协助对竞赛活动各阶段的工作进行指导和调度。为统一思想，加快进度，确保计划达成，7月中旬在寿光支公司组织了全辖相关业务人员全天封闭式专题培训，参训人员达60余人。在整个竞赛期间，坚持每天一调度，每周一通报，保证了整个竞赛活动有条不紊的进行，收到了良好的效果。我司共完成核心业务险种保费483万元，完成总体计划的116%，位列全省第二名，受到分公司的表扬和奖励。1-10月份，共完成意外险770万元，提前三个多月完成了全年计划，预计到年底将超出全年计划120万元。

三是8月初，公司总经理室为加强各险种的分类管理和指导，对业务管理部门作了适当调整，成立了车险部和非水险部。分设后的非水险部兼具综合业务管理和渠道代理业务管理及维护两大职能，由我兼任该部经理。为尽快理顺工作程序，我及时组织非水险部的新组成人员和渠道代理部的员工分别进行座谈交流，在全面了解掌握内部情况，明确分工和责任的基础上，及时主持制定了++中心支公司《非水险出单点、出单员管理考核办法》，进一步理顺了各项操作流程。同时，进一步强化综合业务管理的服务职能，面对今年日趋复杂的竞争形势，基层公司对业务管理的服务需求十分迫切，希望公司在业务承保、管理、指导和服务手段上有一个更宽松的环境，以利于基层公司业务的发展。由于非水险部新人较多，在技术操作和疑难问题答复上有时很难准确到位。因此，工作中出现的一些新情况、新问题、新矛盾有时会反映到我这里来。面对这些问题，在市场监管日益严格的形势下，为更好地规避经营风险，保证公司业务健康发展，在不违规、不越红线的前提下，我都会认真、耐心的会同有关人员对基层反映上来的问题进行分析研究，适时给予答复或解决。重大事项问题及时在班子会上进行通报分析或寻求上级公司的支持，共同找出解决问题的办法，真正把管理融入服务当中去。

（二）水险业务实现较快发展。年初，按照分公司的相关要求和本地市场情况，我同水险部的同志深入各县市区认真了解市场,与各机构召开座谈会，进行“一对一”谈话，积极落实了整体推进措施和计划，促使各机构进一步明确水险业务发展目标和任务；为全力做好水险大客户业务的巩固与维护工作，促进业务发展，从年初开始，就与水险部经理先后对本地以及吉林、青岛等外地水险大客户进行走访，增进交流，加强联系，对今年的合作事宜进行商讨，达成了共识，并陆续签定相关合作协议；由于受人民币对美元升值及金融风暴影响, 许多外向型企业停产或转产,进出口业务锐减,对水险业务的发展造成很大冲击。对此，我们及时调整工作重点：一方面安排水险部到县市区对货运险市场进行调研,对现有客户的业务进行及时跟踪。另一方面开拓国内大中型企业的国内货运险市场，把国内货运放在发展首位，并先后与维柴等几个大型货运险客户签定了合作协议。截止目前，我司水险业务已经完成406万完成计划的101.5 %,同比增长达35%，市场占有率达到25%，在全省兄弟公司排名中列第四位。

（三）加强大客户业务维护与管理。大客户业务是我司非车险业务的重要支撑，仅晨鸣集团、孚日集团、亚星集团、潍柴动力、++百货集团、弘润石化、++烟草等十几家企业的非车险业务就在3000万元以上，在我司整个非车险业务的占比达60%以上。为做好这些大户业务的维护工作，稳固业务基础，对支撑我司非车险业务稳健发展十分重要。为此，我们区别情况认真与相关部门加强对大户业务的日常管理和续保维护工作，建立经常性的沟通机制。积极与业务管理部门做好充分准备，带领相关人员参与大户业务的维护攻关。同时，坚持不定期的进行企业走访，征求企业建议，解决企业提出的困难和问题，积极帮助企业提出合理化保险建议。对于发生重大理赔案件的企业，我都会主动会同客服部门的同志到相关

企业了解灾情，做好理赔服务，帮助企业解决实际问题，尽最大努力使企业满意，得到了企业的认可。

通过加强对大户企业业务管理与维护，企业对我司服务比较满意，双方合作的稳固性不断增强。今年，与我司合作的大户业务都顺利续保，成为我司非车险业务的重要组成部分。

（四）理顺与农信的业务联系，为明年业务全面启动打好基础。

一方面加强内部建设，会同意健险部积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施，并通过协调沟通，为各县市区农信业务的快速启动和理赔服务分别配备落实了一名农信维护人员，负责本地业务的沟通和协调。截止目前，农信代理意健险业务达到100余万元。

第二方面是积极协调，全面启动与农信系统各级部门的主要领导、业务分管领导以及业务负责人进行多层次的沟通与联系，主动协调各县市区联社与支公司的业务合作，积极稳妥地开展借意险业务，同时在其他业务的合作上也初步达成共识，并已签定了农信系统代理保险业务合作协议。目前，农信系统代理业务已全面启动，所有机构已经逐步开始办理代办业务，为XX年意健险的发展奠定了良好的基础。

（五）主动发挥管理引导作用，积极协调分管机构健康平稳发展。今年以来，面对保险市场复杂竞争压力，紧紧围绕公司中心任务，积极履行党委总经理总体工作部署，不断调整和强化工作措施，分管的基层公司业务发展态势较好。象寿光、坊子两家公司整体业务发展势头良好，截止10月份已分别完成全年计划的97%和82%；诸城、高密等其他公司整体业务发展相对比较平稳，个别公司因受市场影响，发展进度有所减缓。

（六）、存在的问题和不足

～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：一是思想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形势，思想观念有待进一步提高；二是忽视业务与学习两者的关系，平日大部分时间忙于业务及事务性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现一些偏差。针对上述存在的问题，我将在今后的工作中，认真加以克服和改正。

二、今后工作打算

关于今后的工作，我将进一步在中心支公司党委、总经理室的领导下，发挥优势，克服不足，做好工作。

一是在今年非车险业务发展良好的基础上，抓主动，早下手，制定措施有力，奖罚分明的推动方案，积极开展好各阶段行之有效的业务竞赛活动，加强非车险业务推动各项工作，力争实现非车险业务有一个大的突破。

二是要从服务入手，多层次全方位关注和支持其他分管业务机构的发展进程。明年要结合市场发展形势，有针对性的适时对分管业务机构的业务发展情况进行跟踪调研，帮助他们分析市场，把握业务切入点，随时随地在政策措施上加以帮助扶持和指导，使这些机构的业务规模得到进一步提升。

三是强化银行、邮政、农信等多渠道代理业务合作，进一步完善《渠道代理业务管理考核办法》，加强督导督促，落实责任，在巩固现有合作的基础上，实现更加紧密的合作，确保我司明年渠道代理业务提升到一个新的水平。

四是在强化现有大客户维护服务的同时，主动掌握市场信息，寻找市场机遇，重点抓好新增大户业务的拓展，争取～年新增2-3家规模较大的大客户业务。

五是按照明年工作分工，继续配合和支持总经理室的决策，认真按照总经理室的工作安排，针对分管工作实际，增强执行意识，确保党委、总经理室的政令畅通，在工作的各个层面得到切实落实，用实际行动和工作成绩～完成明年各项工作任务。

**第三篇：太平洋保险高峰会主持稿**

男：（画外音）尊敬的各位领导，各位营销将士，大家上午好！本次大会马上就要开始，为了保证能有一个良好的会议秩序，请把您的手机调至静音状态，会议期间请不要随意走动，大声喧哗。谢谢配合！

男：一支激情的《我相信》晨操拉开了今天会议的序幕 女：尊敬的各位领导，男：亲爱的业务将士们，合：大家上午好！女：掌声如潮，鲜花如海 男：锣鼓喧天，激情飞扬

女：四月的洛阳花团锦簇，处处洋溢着幸福 男：四月的洛阳，我们迎来了太保人的节日 女：昨天，我们经历着成功的喜悦 男：今天，我们迎接新的挑战 女：十七路铁军群英荟萃 男：扬威神州捷报频传

女：在这激情的日子里，我们又将迎来太保人自己的盛会 男：我宣布，中国太平洋人寿保险股份有限公司洛阳中心支公司表彰大会及四五联动启动大会

合：现在开始

男：下面，请允许我介绍与会的各位领导及嘉宾他们是： 男：中国太平洋人寿保险股份有限公司洛阳中心支公司党委书记、总经理吴希贵先生

女：中国太平洋人寿保险股份有限公司洛阳中心支公司个险部李玉萍女士

男：中国华人保险大会秘书长潘子江先生

男：中国太平洋人寿保险股份有限公司洛阳中心支公司偃师营销服务部行政经理冉建辉女士

男：中国太平洋人寿保险股份有限公司洛阳中心支公司宜阳营销服务部行政经理梁锦丽女士

女：中国太平洋人寿保险股份有限公司洛阳中心支公司关林营销服务部行政经理谢玉馨女士

男：中国太平洋人寿保险股份有限公司洛阳中心支公司洛宁营销服务部行政经理李会听先生

女：中国太平洋人寿保险股份有限公司洛阳中心支公司理财中心刘红梅女士

男：让我们用最热烈的掌声向各位领导致以诚挚的欢迎和衷心的感谢

女：营销将士们爱说这样一句话：培训是最大的福利！只有不断学习才能成为行业内持续的英雄。每次培训后的心态的调整，技能提升都让我们有更好的实力在市场上取得更为骄人的成绩。

男：华人保险大会是每个保险人心中神圣的殿堂，感谢总经理室为我们邀请到了华人保险大会秘书长潘子江先生。接下来，用我们洛阳人特有的热情邀请潘子江先生为我们授课。

男：感谢潘先生的精彩授课。

男：有请洛宁伙伴为我们带来晨操《采茶歌》，请不会跳的和会跳的一起瞎跳！

女：俗话讲：有朋自远方来，不亦乐乎；今天有老朋友自远方来，更是不亦乐乎。2024年我们去了徐州学习，学习徐州成功的经验，2024年全国首创《消费者投保明白书》让老百姓明明白白买保险

2024年洛阳太保举办“首届经济文化论坛”，让2024多市民重新认识了洛阳太保的文化底蕴

2024年洛阳太保人拥有了属于自己的保险大楼

接下来请允许宣读《关于表彰2024年个险条线先进集体和先进个人的决定》

女：请获奖单位上台领奖

首先颁发的是先进营销服务部和成长潜力机构 请汝阳、城西、洛宁的行政经理上台领奖

同时有请中国太平洋人寿保险股份有限公司洛阳中心支公司党委书记、总经理吴希贵先生为获奖机构颁奖

现在颁发的是机构晋级奖

请城西、嵩县、城郊、汝阳、新安、洛宁的行政经理上台领奖 有请中国太平洋人寿保险股份有限公司洛阳中心支公司党委书记、总经理吴希贵先生为获奖机构颁奖

接下来颁发的是优秀业务经理 有请胡志刚、李君、祖凤娟

请中国太平洋人寿保险股份有限公司洛阳中心支公司个险部经理李玉萍女士为获奖人员颁奖

现在颁发优秀业务主管

有请武玉良、刘改苗、魏汝静、李荣霞、邢松勤上台领奖 有请中国太平洋人寿保险股份有限公司洛阳中心支公司个险部

男：七年风霜，七载寒暑，转眼间，公司高峰会已经度过了七个年头，七年间，光荣与梦想，甜蜜与苦涩，奋斗过的人们点滴滋味尽在心头。

女：这是一扇都想成功的大门，这是一条同乡卓越的阳光大道，一路风雨一路歌，曾经的感动记在心底，今天的相聚让我们再次振臂欢呼。

女：画外音：从张家界出发，我们开始了追梦高峰之旅，乘着“皇家公主”号，领略着三峡秀美的风光，感受着“两岸猿声啼不住，轻舟已过万重山”的心境，洒下一路欢声笑语，我们来到了五彩云南，欣赏着带有浓郁民族风情的歌舞、徜徉在花的海洋中，谁说保险只有艰辛？拼搏、奋斗、享受，我们就是要体验着五彩斑斓之生活！踏上武夷山顶，征服一座有一座的高峰，人生也因此多了许多豪迈之气！““海到尽头天是岸，山之高出人为峰”攀登、攀登、第五届高峰会在等待着我们去攀登，此时不搏，更待何时？

男：伙伴们，让我们用掌声与欢呼声来表达心中的激情与梦想吧，掌声有请中国太平洋人寿保险股份有限公司洛阳中心支公司个险部经理李玉萍女士做2024年高峰会方案启动。

男：掌声感谢李经理。

女：铁骑铮铮，踏遍营销万里河山；中原大地，荟萃寿险英雄好汉。

男：高峰盛典，太保精英震撼天日；超越梦想，让古都为我齐喝彩！

女：相信此刻各路英豪已经摩拳擦掌，欲与兄弟机构试比高！

画外音：战旗在手，我们整装待发；战旗挥舞，我们豪情冲天，此刻我们太保人的激情足以映红整片蓝天

画外音：挥动手中的战旗吧！它传达着我们挑战高峰的决心，它承载着我们再攀高峰的梦想

男：感谢吴总，感谢各机构行政经理，请各位领导回座。男：今天我们相会在美丽的花城洛阳 女：今天我们相会在层峦嵩翠的高峰殿堂 男：欢歌笑语诉不出我们对成功的热爱 女：鲜花掌声道不尽我们对高峰的钟爱

男：衷心的祝愿洛阳太保的骄子们，在总经理室的正确领导下，争做霸主

女：衷心祝愿太保的精英们，在寿险的天空下，超越梦想，飞得更高！

男：我宣布中国太平洋人寿保险股份有限公司洛阳中心支公司四五联动启动大会

合：到此结束！男：祝各位返程愉快！女：再见！

**第四篇：保险公司总裁述职报告(多篇)**

保险公司总裁述职报告

作者：嵩山之巅 各位领导、同志们：

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责非水险业务推动工作，分管中心支公司水险部、意健险部及寿光、高密、诸城、坊子、昌邑、寒亭支公司。8月份，公司部门调整，成立非水险部，我又兼任非水险部经理。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和++中心支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，取得了一定成绩。截止到10月31日，完成非车险业务5060万元，完成全年计划的91.3%。

今天，按照山东分公司班子考核的统一部署和要求，我就自己一年来的履职情况向领导和同志们作述职报告如下，不当之处，请批评指正。

一、今年以来的主要工作

（一）积极主动的做好非水险业务的推动工作。

今年初，按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我具体负责非水险业务的推动工作。期间，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司非水险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：

一是依据对上非水险特别是其中的小险种业务达成数据分析，我司小险种业务发展规模相对滞后，发展后劲相对不足。公司一

班人高度重视并达成共识，加大措施力度，力推小险种业务上规模。为此，我积极配合总经理室落实各项推动措施，适时在一、二季度相继开展了意外险、家财险劳动竞赛活动，力促小险种业务上规模，效果比较理想。一季度，全辖有6名同志销售业绩达到5万元以上；二季度有2人达到10万元以上，5人达到5万元以上。都分别受到了中心支公司的奖励。

二是精心组织高度重视，全力推动核心业务竞赛活动。三季度，针对分公司开展的核心业务竞赛活动，公司总经理室高度重视，按照分公司的统一要求，及时召开总经理办公会进行了专题部署，成立了由王总任组长的核心业务推动领导小组。我担任该领导小组的副组长，具体负责竞赛活动的各项推动工作。为确保竞赛计划达成，结合分公司竞赛实施方案要求，对竞赛活动的实施、分工、奖惩等各项工作措施进行了认真部署，并分别对四个核心业务险种确定了责任人，全责协助对竞赛活动各阶段的工作进行指导和调度。为统一思想，加快进度，确保计划达成，7月中旬在寿光支公司组织了全辖相关业务人员全天封闭式专题培训，参训人员达60余人。在整个竞赛期间，坚持每天一调度，每周一通报，保证了整个竞赛活动有条不紊的进行，收到了良好的效果。我司共完成核心业务险种保费483万元，完成总体计划的116%，位列全省 水险部兼具综合业务管理和渠道代理业务管理及维护两大职能，由我兼任该部经理。为尽快理顺工作程序，我及时组织非水险部的新组成人员和渠道代理部的员工分别进行座谈交流，在全面了解掌握内部情况，明确分工和责任的基础上，及时主持制定了++中心支公司《非水险出单点、出单员管理考核办法》，进一步理顺了各项操作流程。同时，进一步强化综合业务管理的服务职能，面对今年日趋复杂的竞争形势，基层公司对业务管理的服务需求十分迫切，希望公司在业务承保、管理、指导和服务手段上有一个更宽松的环境，以利于基层公司业务的发展。由于非水险部新人较多，在技术操作和疑难问题答复上有时很难准确到位。因此，工作中出现的一些新情况、新问题、新矛盾有时会反映到我这里来。面对这些问题，在市场监管日益严格的形势下，为更好地规避经营风险，保证公司业务健康发展，在不违规、不越红线的前提下，我都会认真、耐心的会同有关人员对基层反映上来的问题进行分析研究，适时给予答复或解决。重大事项问题及时在班子会上进行通报分析或寻求上级公司的支持，共同找出解决问题的办法，真正把管理融入服务当中去。

（二）水险业务实现较快发展。年初，按照分公司的相关要求和本地市场情况，我同水险部的同志深入各县市区认真了解市场,与各机构召开座谈会，进行“一对一”谈话，积极落实了整体推进措施和计划，促使各机构进一步明确水险业务发展目标和任务；为全力做好水险大客户业务的巩固与维护工作，促进业务发展，从年初开始，就与水险部经理先后对本地以及吉林、青岛等外地水险大客户进行走访，增进交流，加强联系，对今年的合作事宜进行商讨，达成了共识，并陆续签定相关合作协议；由于受人民币对美元升值及金融风暴影响, 许多外向型企业停产或转产,进出口业务锐减,对水险业务的发展造成很大冲击。对此，我们及时调整工作重点：一方面安排水险部到县市区对货运险市场进行调研,对现有客户的业务进行及时跟踪。另一方面开拓国内大中型企业的国内货运险市场，把国内货运放在发展首位，并先后与维柴等几个大型货运险客户签定了合作协议。截止目前，我司水险业务已经完成406万完成计划的101.5 %,同比增长达35%，市场占有率达到25%，在全省兄弟公司排名中列 利续保，成为我司非车险业务的重要组成部分。

（四）理顺与农信的业务联系，为明年业务全面启动打好基础。一方面加强内部建设，会同意健险部积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施，并通过协调沟通，为各县市区农信业务的快速启动和理赔服务分别配备落实了一名农信维护人员，负责本地业务的沟通和协调。截止目前，农信代理意健险业务达到100余万元。

上公司快速发展的形势，思想观念有待进一步提高；二是忽视业务与学习两者的关系，平日大部分时间忙于业务及事务性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现一些偏差。针对上述存在的问题，我将在今后的工作中，认真加以克服和改正。

二、今后工作打算

关于今后的工作，我将进一步在中心支公司党委、总经理室的领导下，发挥优势，克服不足，做好工作。

一是在今年非车险业务发展良好的基础上，抓主动，早下手，制定措施有力，奖罚分明的推动方案，积极开展好各阶段行之有效的业务竞赛活动，加强非车险业务推动各项工作，力争实现非车险业务有一个大的突破。

二是要从服务入手，多层次全方位关注和支持其他分管业务机构的发展进程。明年要结合市场发展形势，有针对性的适时对分管业务机构的业务发展情况进行跟踪调研，帮助他们分析市场，把握业务切入点，随时随地在政策措施上加以帮助扶持和指导，使这些机构的业务规模得到进一步提升。

三是强化银行、邮政、农信等多渠道代理业务合作，进一步完善《渠道代理业务管理考核办法》，加强督导督促，落实责任，在巩固现有合作的基础上，实现更加紧密的合作，确保我司明年渠道代理业务提升到一个新的水平。

四是在强化现有大客户维护服务的同时，主动掌握市场信息，寻找市场机遇，重点抓好新增大户业务的拓展，争取～年新增2-3家规模较大的大客户业务。

五是按照明年工作分工，继续配合和支持总经理室的决策，认真按照总经理室的工作安排，针对分管工作实际，增强执行意识，确保党委、总经理室的政令畅通，在工作的各个层面得到切实落实，用实际行动和工作成绩～完成明年各项工作任务。

男：欢迎您参加\*\*人寿XX年总裁峰会，我是主持人。女：我是主持人\*\*，很高兴能与与各行各业的精英相聚在锦江大酒店，您的光临让今天的会场高朋满座、蓬筚生辉，在此请允许我们代表\*\*人寿\*\*分公司全体同仁对各位的光临表示最衷心的感谢和最热烈的欢迎！

合：欢迎你们！

男：各位来宾，XX年全国上下在喜庆建国60周年之际，\*\*人寿也迎来了60周年司庆的喜讯佳音。这是\*\*人寿沉淀的60年，\*\*人寿腾飞的60年，\*\*人寿振兴的60年，\*\*人寿奋发的60年。

女：多年来，\*\*人寿秉承“成己为人、成人达己”的双成理念，以振兴民族寿险业为使命。在这岁末年初之际，为了兑现对客户、对社会的承诺，同时在XX年向大家交上一份答卷。我们隆重举办了“\*\*人寿XX年总裁峰会”。

二、嘉宾介绍

男：今天光临会议现场的都是来自各行各业的翘楚，都是\*\*企业的优秀代表，象征着珠城人民勤劳勇敢、勇于开拓、奋发向上的精神，让我们一起来认识这些为\*\*的繁荣进步作出杰出贡献的优秀企业家：

女：让我们再一次用热烈的掌声欢迎以上所有嘉宾的光临，欢迎你们！

三、领导致词

女：今天的总裁峰会也得到了公司党委、总经理室的高度重视和大力支持，下面让我们用热烈的掌声有请\*\*人寿保险股份有限公司\*\*市分公司\*\*领导为本次会议致辞！掌声有请！男：感谢\*\*领导的致

辞，相信通过\*\*领导的致辞，各位对\*\*人寿有了更全面更深刻的认识。

六、专家时间

男：众所周知，\*\*人寿作为\*\*资本市场最大的机构投资者，凭借雄厚的资本实力和专业的投资团队赢得了丰厚收益。

女：XX年，在瞬息万变的世界经济环境和国内经济形式下，面对通货膨胀、利率变动等客观因素的制约，如何运用资金，才能降低风险获得最大的投资回报、使手中的资金实现利润最大化，更好的承担社会责任是我们每个企业、每个发展战略规划者最关心的话题。男：\*\*人寿借今天的总裁峰会，专程邀请到北京知名理财专家就我们共同关心的经济、企业经营与发展的话题进行专题演讲，让我们一起来认识今天的特邀嘉宾，（讲师介绍）相信通过介绍各位嘉宾已经是期待已久，下面就借由各位热情的掌声有请今天的特邀嘉宾——\*\*先生！

（专家上台音乐，礼仪引领）

男：谢谢\*\*讲师，让我们再一次用掌声感谢\*\*老师的精彩演讲。\*\*老师为我们介绍了，在当前这样一个金融形势纷杂的情况下，如何有效的利用我们现有的企业财富资源，降低经营风险、获得最大的收益。

女：相信在座的每一位朋友都已经对自己、家人和企业的将来有了更为妥善的规划和安排。掌声感谢教授。

男：在实际生活中，我们曾都有许多的梦想渴望实现，但却不知道如何设定目标及制定计划。专家说得好：会存钱不一定会赚钱，会

理财才会发大财。理财，看似简单，却需要理性分析、智慧判断，如何有效的打理好手中的资金，相信是各位共同关心的话题。接下来，我将请出这样一位优秀的专家为我们带来家庭投资理财讲座。

女：下面让我们来共同走进这位专家（\*\*讲师介绍）

男：通过\*\*老师淋漓尽致的讲解，让我们对家庭投资理财有了新的认识，并进一步了解了\*\*人寿最新推出的理财产品《福禄双喜》再次掌声感谢\*\*老师。

女：\*\*人寿福禄尊享产品集保障、理财于一体，可谓是一举两得，是不可多得的理财佳品。在这里：\*\*人寿衷心的祝愿您和您的家人，播种健康人生，收获福禄双喜。接下来有请\*\*人寿保险股份有限公司\*\*市分公司总经理\*\*，以及\*\*人寿保险股份有限公司\*\*市分公司\*\*领导和嘉宾\*\*。上台为我们新产品启动水晶球。掌声有请！（倒数5个数）

七、鉴宝环节

男：感谢领导和嘉宾，请回座！

女：尊敬的各位嘉宾，福禄双喜分红产品作为国内首款成功人士专属产品在全国限量发售。\*\*地区仅获得批准销售118件。为了感谢各位嘉宾对\*\*人寿一直以来的支持和厚爱。今天，我们特地在此真诚的奉献给在座的你！

男：同时为了庆祝\*\*人寿建司60周年，今天会议还有多重的尊贵奖品回馈到会嘉宾。女：我们每个人都希望幸运能够伴随左右，财富也随之滚滚而来。俗话说：国有国宝，家有家珍。每个家庭应该拥有一件富贵吉物，作为镇宅之宝以保家宅祥瑞，平安隆昌更可催官

催财之运，助运势、得富贵。招财宝物首推聚宝盆：旺正财, 更旺偏财, 不仅聚财更可招财。男：今天我们也准备了一样宝物，敬请各位嘉宾品鉴。让我们请出\*\*人寿保险股份有限公司\*\*市分公司\*\*领导为本次鉴宝活动揭幕，掌声有请！（音乐，领导上台，礼仪随后，对礼品揭幕）

感谢汪总！让我们一起欣赏一段美丽的传说（摇钱树的传说）男：今天为喜庆\*\*人寿六十华诞，答谢新老朋友，凡到会嘉宾都有机会拥有此宝物。女：【现场确认50万元】的来宾，可请回

男：【现场确认100万元】的来宾，可请回 女：

男：同时对于今天作出投资决定，并于现场刷卡的嘉宾朋友，将获得\*\*人寿将获赠 识，服务上他们秉承“客户至上”的理念，为你提供各种周到、热情的服务。

男：各位嘉宾，我们一贯秉承对客户利益高度负责的原则，对于您的家庭财务情况，我们将实施保密原则，不公布嘉宾姓名。

\*\*先生现场成功投资，并请得天下 女：未来，我们勇于承担更大的责任与挑战。

男：真诚的感谢各位朋友的参与，真诚的感谢各位嘉宾的支持 女：衷心的祝福您工作顺利、阖家安康，事业发达！感谢您的光临。

男：今天的答谢会即将结束，我们为朋友们准备了丰午宴，以示谢意，让我们共同举杯祝福各位嘉宾在虎年吉祥幸福，全家福禄！

的小险种业务达成数据分析，我司银保险种业务发展规模相对滞后，发展

后劲相对不足。公司一班人高度重视并达成共识，加大措施力度，力推银保险种业务上规模。为此，我积极配合总经理室落实各项推动措施，适时在二季度相继开展了产说会、理财知识普及讲座活动，力促银保险种业务上规模，效果比较理想。二季度有 人达到 万元以上，人达到 万元以上。都分别受到了中心支公司的奖励。

二是精心组织高度重视，全力推动核心业务竞赛活动。二季度，针对分公司开展的核心业务竞赛活动，公司总经理室高度重视，按照分公司的统一要求，及时召开总经理办公会进行了专题部署，成立了由王总任组长的核心业务推动领导小组。我担任该领导小组的副组长，具体负责竞赛活动的各项推动工作。为确保竞赛计划达成，结合分公司竞赛实施方案要求，对竞赛活动的实施、分工、奖惩等各项工作措施进行了认真部署，并分别对四个核心业务险种确定了责任人，全责协助对竞赛活动各阶段的工作进行指导和调度。为统一思想，加快进度，确保计划达成，6月中旬在省公司组织了全辖相关业务人员全天封闭式专题培训，参训人员达余人。在整个竞赛期间，坚持每天一调度，每周一通报，保证了整个竞赛活动有条不紊的进行，收到了良好的效果。我司共完成核心业务险种保费万元，完成总体计划的%，位列全省 晋城中心支公司《银行保险出单点、出单员管理考核办法》，进一步理顺了各项操作流程。同时，进一步强化综合业务管理的服务职能，面对今年日趋复杂的竞争形势，基层公司对业务管理的服务需求十分迫切，希望公司在业务承保、管理、指导和服务手段上有一个更宽松的环境，以利于基层公司业务的发展。由于银行保险部新人较多，在技术操作和疑难问题答复上有时很难准确到位。因此，工作中出现的一些新情况、新问题、新矛盾有时会反映到我这里来。面对这些问题，在市场监管日益严格的形势下，为更好地规避经营风险，保证公司业务健康发展，在不违规、不越红线的前提下，我都会认真、耐心的会同有关人员对基层反映上来的问题进行分析研究，适时给予答复或解决。重大事项问题及时在班子会上进行通报分析或寻求上级公司的支

持，共同找出解决问题的办法，真正把管理融入服务当中去。

（二）银保业务实现较快发展。年初，按照总公司的相关要求和本地市场情况，我同银保部的同志深入各县市区认真了解市场,与各机构召开座谈会，进行“一对一”谈话，积极落实了整体推进措施和计划，促使各机构进一步明确银保业务发展目标和任务；为全力做好银保大客户业务的巩固与维护工作，促进业务发展，从年初开始，就与银保部经理

先后对本地以及吉林、青岛等外地银保大客户进行走访，增进交流，加强联系，对今年的合作事宜进行商讨，达成了共识，并陆续签定相关合作协议；由于受人民币对美元升值及金融风暴影响, 许多外向型企业停产或转产,进出口业务锐减,对银保业务的发展造成很大冲击。对此，我们及时调整工作重点：一方面安排银保部到县市区对货

运险市场进行调研,对现有客户的业务进行及时跟踪。另一方面开拓国内大中型企业的国内货运险市场，把国内货运放在发展首位，并先后与维柴等几个大型货运险客户签定了合作协议。截止目前，我司银保业务已经完成万完成计划的%,同比增长达%，市场占有率达到%，在全省兄弟公司排名中列

（六）、存在的问题和不足

在 四是在强化现有大客户维护服务的同时，主动掌握市场信息，寻找市场机遇，重点抓好新增大户业务的拓展，争取 提高自身业务素质水平和管理水平。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据分公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。(述职报告)在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在

全团首先开办了针对货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入 元，其中车险保费 元，非车险业务 元，满期赔付(推荐打开)率为 %。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！谢谢大家。

报告人： 年 月 日

2、为进一步完善档案管理，结合实际工作中发现的问题，总裁办召开“档案管理专题会议”，下发专题会议纪要，针对存在的问题提出解决办法，规范和细化了档案管理相关程序。

3、针对前期档案存放及录入不规范、不准确的情况，新任档案员重新进行逐一梳理，纠正文件近百份。

4、完成企业全部影像资料档案的整理归档工作，对所有影像资料进行分类、编号、建立台账，共计4000余份。

5、根据企业各部门提供的大事记素材，进行认真分析筛选，完成企业XX年四个季度和全年大事记撰写工作。

6、根据企业重建网站的计划，组织网站建设的相关文字资料、照片等素材，仔细推敲，与中企动力公司不断沟通，进行网站内容和形式的修改，最终通过企业负责人的审核，具备上传开通的条件。

（二）制度建设、理论学习工作，主要包括以下几个方面：

1、XX年共完成《大事记及创新成果定期通报制度》、《办公环境卫生检查与评比制度》、《碰头会制度》、《企业工作年会实施指导意见》、《企业招待管理细则》等制度的草拟、会签、下发和落实工作，并组织部门内进行学习，认真执行。2、10月25日至11月25日，根据企业下发的《关于认真学习十七届五中全会精神的通知》精神，在总裁办公室牵头组织下，进行了为期一个月的学习活动。通过本次学习活动，全体干部员工在理论水平上都有了一定程度的提高，并能理论联系实际，用理论指导实际工作，取得了较好的学习效果。本次学习活动严格按通知要求利用业

余时间完成，做到工作学习两不误、两促进。为了倡导“勤俭办

企业”的指示精神，本次学习活动的所有资料均采用电子版的形式，由总裁办公室通过电子邮件发送到各个部门，既节约了一笔可观的办公经费，又培养了全体干部员工“勤俭办企业”的意识。

（三）车辆管理工作，主要包括以下几个方面：

1、认真学习车辆管理制度，提高安全行车意识，注重车辆保养，保持车辆整洁，坚持爱车、守纪、安全、节约的原则，全年共行驶里程数近10万公里，做到安全无事故。

2、在财务管理部的配合下，建立企业车辆用油台账，进一步规范用油管理，明确用油成本支出，做到有据可查。

3、XX年新购臵考斯特客车一辆，并进行了内部装修改造，在企业商务接待中发挥极大功用，对提升企业形象具有重要意义。

4、配合投资管理部工程款支付，抵顶工程单位奇瑞轿车一辆，此车辆服务年限较长，抵顶后节约了后续保养、维修成本支出。

（四）资产管理工作，主要包括以下几个方面：

1、完善企业资产编码工作，完成资产标签制作、粘贴，明确资产使用、维护部门。

2、配合财务管理部完成年终资产盘点，对照实物逐项清点，做到了财物相符。企业现有资产927件，XX年新购臵电脑、显示器、打印机、碎纸机、考勤机、办公桌等资产共计18件。

3、根据工作需要，完成资产调拨48件，特别是对物业奥港国际服务中心、海军河马石服务中心、皂户社区资产进行统一调配，做到

合理利用。

（五）后勤保障工作，主要包括以下几个方面：

1、完成企业全年办公用品和劳保用品采购、发放工作。

2、保持与协议挂账单位的良好合作关系，提前确定好费用支出的大概情况，做好每次订房或订餐的台账登记，结账时严格按照台账进行比对，确保每一笔账单的真实性和准确性。

3、确保商务接待后勤保障，全年共配合完成接待客人100余批次。企业重大接待活动，提前与主办部门进行沟通，策划接待预案，按接待级别确定入驻酒店、饭店、接待用车、物品采购等事宜，确保接待工作有序进行。特别在威海接待军队多名高级领导时，与投资管理部联合成立保障服务小组，由于接待服务工作做到了周到细致、热情大方，树立了裕源集团的良好形象，受到了首长们的一致好评。

4、为提高企业商务形象，在多部门的配合下，做好企业固定电话集团彩铃的定调、制作、上传事宜，达到了预期的效果。

5、制作了新版企业名片模板，根据企业人员变动情况，及时印制相关名片。

6、完成总裁办公室呼叫器配备。

7、保证外联工作周到、细致，与相关单位保持密切联系，特别是搞好军民共建工作，9月19日，海军威海水警区举行50周年庆典，企业负责人受邀前往参加，总裁办制作了贺匾，采购慰问品赠与部队，表达了企业对人民军队的关爱之情，增进了企业与军队的友好关系。

8、完成企业电脑、打印机等办公设备及互联网故障维护修理工 作。

9、定期对企业地毯进行清洗维护，对企业红木家具、皮革沙发、桌椅进行清洁保养。

10、严格管理企业礼品库物品进出登记，做到账实相符。

11、据实登记午餐台账，做到公平、公正。

（六）会议组织工作，主要包括以下几个方面：

1、认真完成企业办公会组织召开工作，做到工作完成情况和工作计划提前汇总，提前汇报，及时反馈，根据企业发展需要调整办公会形式与内容，保证办公会效率，全年共计组织办公会40余次。

2、根据工作需要，组织参与相关专题会议，做到提前通知，议题明确，材料翔实，纪要完备。

（七）上传下达、督办工作：

企业的大量工作是在各部门的相互配合下完成的，在日常工作和专项工作中，信息和指令通过总裁办来传递，因此，力争信息传达的准确性和时效性，保证部门沟通的顺畅，是总裁办的重要职能。为做好上传下达工作，确保信息准确，政令畅通，重点做好以下几点工作：

1、对各部门提交企业负责人阅批的文件进行认真审阅，了解相关信息，若发现有不符合文件管理要求的，退回相关部门补充完善，力求保证文件汇报质量，节省领导时间。

2、企业负责人的指示精神及时传达给相关部门和人员，跟踪工作落实情况，将反馈信息汇报企业负责人，督办工作完成时效。

3、XX年奥港国际工程收尾工作顺利完成，自9月份召开工程 收尾、质量整改专题会以来，按专题会指示精神，及时收取收尾工程小组每日工作简报，将重要事项呈报企业负责人，同时向工程收尾小组传达领导指示精神，做到准确、及时、无遗漏。

三、需要进一步改进的方面：

1、创新意识不强。在日常工作中，虽兢兢业业，认真负责，但过于循规蹈矩，墨守成规，没有做到在创新中工作，在工作中创新。针对此问题，总裁办在今后的工作中要做到多思考，多钻研，时刻谨记创新理念，紧密结合岗位职责，利用现有条件甚至创造条件进行合理创新，完善工作流程，提高工作效率。

2、勇于承担责任的决心不够。主要表现在大事小情都要请示汇报，过于谨小慎微，甚至束手束脚，不敢开展工作，怕犯错误。归根结底，都是患得患失的心态在作怪。针对此问题，总裁办所有成员会调整好工作心态，一切以企业的利益为根本出发点，在充分领悟领导指示的前提下，拓宽思维，大胆工作，勇于承担责任，不怕犯错，有错就改，力求开展工作的新局面。

四、XX年重点工作思路和计划：

1、建立和完善企业负责人重要指示督办制度，形成一套方法体制，做到企业负责人重要指示及时落实，及时反馈，明确责任部门，督导完成时效。从而提高办公效率，避免拖沓、推诿现象的产生。

2、研究和完善办公会组织形式和工作计划提交形式。做到办公会有的放矢，针对性强，落脚于发现问题，解决问题，避免办公会成为日常工作陈述会。结合干部绩效考核改革，规范工作计划提交形式

和内容，杜绝假、大、空现象。

3、试点开展无纸化办公。为提高工作效率，节省办公开支，充分利用现代化办公设施，逐步开展无纸化办公。先小范围试点，力争做到分级明确、流程合理、操作简单、保密性强。试点成熟后，择机推广。

4、严格落实招待管理规定，强化节约意识，减少招待次数，避免浪费现象。

5、研究建立电子档案系统，做到分类科学，查找方便，更新及时，存放安全，易于销毁。

总裁办公室述职完毕，请各位领导同事予以批评指正。

保险公司班子成员述职报告

尊敬的各位领导、同志们： 大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xxxx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

二、努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平。进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

三、严格履行公司的各项规章制度和纪律要求。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作

热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

四、不断改进工作方法，在管理艺术上寻求新的突破。在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。xx年，我在这方面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识

的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为 让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自06年12月任 够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

三、严格履行公司的各项规章制度和纪律要求。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

四、不断改进工作方法，在管理艺术上寻求新的突破。在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深

入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

五、业务发展的基本情况以及存在的问题。

年初，在分公司确定的“一个目标，两个坚持，六个关键”的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到 愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费 万，有效增员 人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：“这个保险咱们又不能办啊？”，“我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了？”。这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：(请勿抄袭 网：)业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

六、工作中的欠缺

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等

等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

七、下一步的打算和努力方向

业务方面，我们必须要痛定思痛，认真总结过去一年的经验和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，寻找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为08年的负重前行做好充分的准备，确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础，08年的工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说：“人心齐，泰山移；多增员，多举绩。”因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效的增员模式，增员理念。争取08年营销人员总数达到 名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。08年，我在这方面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为

二、工作方面

尽职尽责，做好本职工作，在分管的工作中，能够服从领导、听从指挥，坚守岗位、履行职责，积极围绕党委、政府的工作意图和工作思路主动开展工作，千方百计、想法设法完成各项工作任务。

1、新型农村合作医疗工作

我镇共有农户6310户，农业人口27763人，有一部分群众对新型农村合作医疗政策还有许多疑问，今年在党委政府的安排下我既是分管又是协管员，我每来一位老百姓都会热情接待并认真地把政策内容讲解给他们听，宣传参加新型农村合作医疗群众受惠的事例，增加广大群众参保的积极性。XX年元月至XX年2月底全镇住院补偿近达300多万元，门诊报销27万余元，慢性病补偿259 人，XX参加新农合的群众明显比09年增多，参加人数达26771人，参合率达96%以上；城镇居民保险也在党委政府的高度重视下，广泛宣传，精心组织，在居委会同志的大力支持下，我镇也顺利完成了上级下达的任务，反响也很好。

2、妇联工作

一年来，在镇党委、政府的正确领导下，在县妇联的精心指导下，开展了切实维护妇女儿童合法权益，推进“女性素质”工程，围绕经济建设发动广大妇女积极参与全面建设小康社会伟大实践，培训妇女群众180人，使她们掌握了1至2门技术，就业110余人，把我镇的妇女工作跃上一个新台阶。

3、统计和经管工作

按照县要求，及时、准确做好各项统计报表和经济年报工作，同

时积极配合统计局做好了抽样调查工作。

4、驻村工作

驻经邦村一年来，协助村里建好了1个新村点，完成了小学教学楼建设，做到了计划生育工作不落后，保证了全村未发生过一起火警火灾，按时保质地完成了镇下达的各项工作任务。

三、廉洁自律方面

在工作中，严格执行党委政府制订的各项规章制度，做到不该花的钱一分不花，做到清正廉洁，不索拿卡要，时刻以“八荣八耻”荣辱观对照自己，坚定不移地贯彻党和国家的路线方针政策，谦虚谨慎，言行一致，忠诚守信。

总之，回顾一年来的工作，在镇党委、政府的正确领导下，在各们同志的大力支持下，取得了一些成效，但还存在了许多不足：一是学习上还不够深入；二是工作方法上有待改进。我决心，在今后的工作中，从严要求自己，进一步加强学习，勤奋工作，少说空话，多办实事，以求实创新的工作作风把各项任务完成得更好、更全面。

将班子述职述廉情况报告如下：

一、认真学习政治理论，始终与市委市政府保持高度一致 一年来，我们积极组织广大干部职工利用星期五下午周会时间，学习党和国家的路线、方针、政策，学习市委、市政府有关文件，通过学习张新起书记在中共潍坊市委 活环境，xx年年我们在吸收、借鉴现代化管理模式的基础上，根据办公大楼的实际，坚持工作从细，标准从严、质量从优，基本形成了以管理处服务为主体，相关部门共同参与的大服务格局。

一是我们积极争取资金，更换并完善了会议室相关配套设备，满足了召开不同会议的需要。加强夜间、节假日和特殊时期的值班，做到24小时提供会议服务。到目前为止，共圆满接待各种会议660多场次，从未出现过任何差错，受到主办方和与会领导和同志们的一致好评。我们还建立了会议回访制度，认真听取了办会方的意见和建议。

二是不断加强对餐厅、理发室和商品服务部的管理。为了满足大多数干部职工的就餐口味，除了突出零点餐厅的经营特色，重点在饭菜花样的种类上做文章，做到面食每餐不少于8个品种，菜不少于10个品种，味酸、甜、辣具有，基本满足了大多数人员的就餐口味，我们还根据机关干部不定时加班的工作特点，提供24小时就餐服务。全年共接待近60余万人次的就餐。理发室坚持“优质服务、质量 一、二楼大厅、餐厅等，常年摆放鲜花，定期更换，精心养护。在重大节日和重大会议期间，我们及时悬挂彩旗彩灯，烘托节日喜庆气氛。我们招标了专业的物业公司，积极做好楼内外的保洁，全年共清运各类垃圾600多立方，为机关干部创造了明快、洁净的办公环境。

五是公交服务工作。为给机关干部提供更优质的交通服务，我们与市公交公司联系，规范各项服务措施，优化组合车辆安排及运行路线。在我们与公交公司的共同努力下，所有班车全年全部安全准点，没有一次耽误干部职工的上下班。

六是消防安全工作。消防工作作为机关办公大楼安全工作的重点之一，我们成立了消防安全管理工作领导小组，制定了相关 的安全责任制，并层层抓落实。针对消防设施的老化现状，上半年我们在市委、市政府的支持下对大楼内的消防设施通过招标进行了更换。同时,我们组织有关专业人员坚持落实一月一小查、一季一大查的制度，对办公大楼进行严格的定期检查，发现问题即时整改，及时消除火灾隐患。消防工作人员实行24小时值班制度，确保了消防系统正常运转和消防安全工作的万无一失。

七是广场车辆交通管理。为使大楼庭院内广场及停车场的车辆行驶安全、畅通，我们实行专人全年管理，负责维持广场车辆的行驶和停放秩序，保障机关车辆行驶畅通、停放有序、提高了各机关办事效率。此外我们还对自行车的存放进行了规范，扩建了自行车棚面积，各科室轮流值班执勤，使自行车停放混乱的局面得到了改观，为公务用车腾出了空间，得到了各部门领导的一致好评。

八是文明机关、和谐机关的创建工作初见成效。围绕市委、市政

府提出的创建国家文明卫生城市、和谐社会的要求，我们及时开展了以“五爱”促和谐的活动，大家结合自己的生活畅谈体会，相互学习相互研讨，深化了和谐机关建设的效果。我们各科室都能自觉从点滴抓起，结合岗位工作性质，搞好节能减排工作，为单位节约了经费。关心职工生活，组织职工干部查体，并及时做好传染病预防。

三、加强班子的廉政建设，确保班子清正廉洁

我处领导班子高度重视党风廉政建设工作，并将其列入了重要的议事日程和工作目标，结合管理处工作的实际，成立并及时调整了党风廉政建设领导小组，切实加强对党风廉政建设工作的领导，以落实党风廉政建设责任制为重点，加强班子的廉政建设，确保班子清正廉洁。

明确了办事机构和具体工作人员，理出了落实责任的班子共性目标和成员的个性目标，将党风廉政建设工作、精神文明创建工作和干部政治思想教育活动、行风建设整顿工作、创佳评差工作一一进行了责任分解，明确了主办单位，和领导责任人。为完成全年的各项税收工作奠定了坚实的基础。

一、落实责任、明确任务、真抓实干

年初、局党组召开专门会议，专题研究，并与各所（局）长签订了党风廉政建设、“创佳评差”、社会治安综合治理、计划生育等四个责任书，明确了任务和工作思路，夯实担子，真抓实干。一是认真落实党风廉政建设责任制，明确职责任务。我局各级领导干部率垂范，认真学习《规定》，深刻领会其精神实质，按照“谁主管、谁负责”的原则，把党风廉政建设的目标任务量化分解到每个领导干部和主管部门，使领导干部的廉洁自律工作取得新进展。二是积极探索新形势下思想政治工作的特点和规律，大力加强思想政治工作。始终把思想政治工作放在首位，并贯穿于整个税收工作的始终。针对存在突出问题和薄弱环节，认真研究加强和改进思想政治工作的具体措施，增强思想政治工作的针对性和实效性，使广大部干充分认识加强和改进思想政治工作的重要性、必要性和紧迫性，达到提高认识、统一思想、凝聚人心、鼓舞士气的目的。三是通力合作，齐抓共管。做到安排、规划、督促、监察、落实五到位，使我局的创佳评差、党风廉政和精神文明建设工作呈现出“一把手抓两手、两手都要硬”和一级抓一级，层层负责、齐抓共管的可喜局面。

二、加强廉政建设宣传教育，切实提高廉政勤政意识

一年来，我们始终把握正确的政治方向，以加强宣传教育为基础，以职业道德建设为重点，以提高广大税干的廉政勤政意识为目的，不断提高广大税干的整体素质。一是加强学习教育的组织领导，制定学习计划、日程安排和考勤制度，建立了学习档案，并把学习纳入“创佳评差”考评和公务员考核之中，使学习活动做到了制度化、经常化、系统化。二是加强邓小平理论和十六大精神及江总书记“三个代表”的重要批示以及党中央关于党风廉政建设和反腐败重要指示的宣传教育。三是深入开展理想信念、全心全意为人民服务的宗旨教育。学习英模事迹，克服利已主义思想，引导税干树立正确的世界观、人生观、价值观，使广大税干始终牢记自己是人民公仆，廉洁奉公，勤政为民。四是深入开展党风廉政纪和国家法律、法规的宣传教育。结合“纪检日”活动的开展。组织税干每月进行一次廉政法规学习。同时，以“三个代表”教育和“整顿机关作用”为契机，在全系统深入开展以“讲学习、讲政治、讲正气”为主要内容的党性党风教育，以案学法，使广大干部特别是党员领导干部经历了一次人生观、世界观、价值观的再教育和严格的党内生活锻炼。为了确保学习效果，达到学习确有所获，真有所悟的目的，我局领导干部带头研读必读篇目，带头讨论发言，撰写学习笔记和心得体会，使整个学习过程中突出了“三个结合”，即集中学习与自学相结合，通读与精读相结合，学习与研讨相结合。据不完全统计，全年我局领导班子成员和广大干部撰写心得体会文章186篇，记读书笔书80余万字，通过各种形式的学习教育，使广大税干思想上牢寄存地树立了邓小平理论的指导地位，增加了税干应用马克思主义的立场、观点认识问题、分析问题、解决问题

和拒腐防变能力。

三、突出工作重心，坚决纠正行业不正之风

去年，我局把行风建设工作同推行文明办税、规范服务及加强税务职业道德建设和树立税务新风尚紧密地结合起来，在巩固、深化和提高上下功夫。一是继续推行“三登记、一审批”制度，票证“五级”审核制度、廉洁保证金制度、廉洁执法卡制度、廉政鉴定制度及领导干部明查暗访制度和局所长接待日制度，全面推行领导干部家庭财产报告制度和廉洁执法回访制度，进一步加大预防职务犯罪的力度，使“领导干部承诺、一般干部保证、税企相互约束、税检联合预防、全社会共同监督”的网络化制约机制更趋完善，形成了环环相扣，层层制

**第五篇：保险精英高峰会主持串词**

嵩山高峰会主持词

场前宣导：

高峰英雄再登顶，嵩山相聚尽豪情，亲爱的高峰英雄们，淮北国寿第十届（嵩山）高峰会即将开始！

这是一次英雄的盛会、这是一场展示骄傲与荣誉的大舞台。更高、更快、更强、是你们追求的目标！拼搏、坚持、超越是你们飞扬的神采。

不懈的努力和付出，在此刻收获喜悦，辛勤的汗水和耕耘，在此刻得到释怀。我们带着这份自信和自豪进入我们今天隆重的表彰大会！

为保证本次大会的顺利进行，请大家将手机等通讯工具调至震动档。大会进行过程中，请我们保持安静，不要随意走动。

获奖代表上台领奖前，会有工作人员对您进行提示，由工作人员引导，到舞台右侧候场；领奖的精英在读到名字时在礼仪引导下走上舞台领奖，主持台后侧走下舞台，从后场绕回座位，不要在场内穿行。

领奖的代表与领导合影后，迅速回到您的座位，如发生证书误领等情况，请会后与会务组联系

非常感谢大家的配合，相信在我们的共同努力下大会一定会圆满成功，谢谢！

开场舞

主持人上场：（上场音乐）S: 尊敬的各位领导 D: 亲爱的各位来宾 Z：淮北国寿的高峰英雄们 合：大家下午好！

S: 2024年，在中国共产党的诞生地上海，中国人寿淮北分公司点燃了个险高峰会的第一支火把。十年来，这支火把像奥林匹克的圣火一样，薪火相传，生生不息；十年来，它以巨大的感召力鼓舞着淮北个险的将士们向着更快、更高、更强的目标努力攀登、超越自我。

D: 每年一度的高峰会，已不仅仅是一次业务表彰或旅游奖励，它已根植于每位营销伙伴心中。从黄海之滨到泰山之巅，从妩媚苏州到壮观衡山……，处处留下我们激情高亢的战歌。连续十年的高峰会是高高飘扬的一面旗帜，它把不同团队、不同追求、不同司龄的伙伴紧紧凝聚在一起，用峰会的追求指引方向，用峰会的精神磨练意志。十年的峰会是一曲颂不完的英雄战歌！

Z： 今天我们高举着峰会的火把欢聚一堂，再续高峰之缘，今天我们相聚于此，用激昂的呐喊声，共同为2024年加油鼓劲，今天，我们相聚于此，用热烈的掌声，共同揭开淮北国寿第十届高峰会的序幕！现在我们荣幸的宣布：中国人寿淮北分公司第十届（嵩山）高峰会 合：现在开始！

Z：下面将为大家隆重介绍出席本次大会的领导及嘉宾，他们分别是：中国人寿淮北分公司总经理 苏浩 先生 欢迎您 S； 中国人寿淮北分公司副总经理 赵家文 先生 欢迎您 D：中国人寿淮北分公司烈山支公司经理王征宇先生欢迎您 Z：中国人寿淮北分公司相山支公司经理 王杰先生 欢迎您 S：中国人寿淮北分公司第三支公司经理黄建平先生 欢迎您 D：中国人寿淮北分公司濉溪支公司经理 邵炜先生 欢迎您

以及各营销团队的职场经理和来自全市个险渠道的优秀的精英及家属和客户朋友们 欢迎你们！苏总致辞

S;在这一刻，我们承载着高峰的荣耀，用实力，印证昨日的豪言壮语。

D：在这一刻，我们向往着未来的骄傲，用信心，铸造明天的灿烂辉煌。

Z：回眸过去，我们的凭着对寿险事业的执着追求，凭着一份责任与爱心，开辟着一条属于淮北的保险道路。S：如今的我们本着对寿险事业的坚定信念，对客户和公司的忠诚与奉献，扬起远航的风帆，乘风破浪，奋勇前行。D：脚步丈量的是人生的长河，笔墨勾勒的是事业的精彩，话语雕琢的是成就的硕果，奖章刻录的是理想的巅峰，在这样一个荣耀的时刻，苏总也带来了自己发自内心的恭贺，下面掌声有请 苏总 为本次峰会致辞

D：感谢苏总 留步 抽奖25个 纪念奖 表彰颁奖环节：

Z：今日盛会，我们分享胜利的喜悦，D：今日盛会，我们品味成功的甜蜜；

Z：寿险精英，是一个勇敢者的称谓，你们用辛勤的汗水、热情的声音，度过了一个又一个难关，走向明星的平步青云大道；

D：寿险精英，是一个执着者的称谓，你们用奋斗的激情、昂扬的品质，创造了一个又一个的奇迹，成就心中的梦想。Z：历经风雨的洗礼，你们愈发坚强； D：经过激烈的角逐，你们脱颖而出； Z：你们，是淮北国寿的骄傲； D：你们，是淮北国寿的自豪！

Z：期待已久的时刻终于到来了，我们将滚烫的祝福铸成奖杯，为英雄加冕；

D：我们将绵长的感动化作掌声，为英雄喝彩；

Z:2024年四季度淮北国寿掀起了一场武林争霸风暴，在近两个月的奋力拼杀和刀锋对决之后，涌现出了十位武艺高强、叱咤风云的十大剑客，下面让我们一睹他们的风采 D：掌声有请章荑荑、韦利民、马芳、杨怀彪、窦凯、朱存富、姜玉梅、马铁梅、董素玲、牛芳十位精英上台接受表彰，有请尊敬的赵总为十大剑客 佩剑！

Z：掌声有请赵总 感谢赵总 请赵总和精英回坐 D:这场武林争霸中，不仅武林高手争锋对决，各门各派之间，也在为自己的派系争夺江湖地位，分别进行了龙旗虎旗的争霸比拼，接下来将对龙虎旗各阵营中的优胜队进行表彰 Z：掌声有请虎旗优胜队三支矿山集 陈运鹏经理 护虎旗优胜队县网一部 张守信经理；有请龙旗优胜队 三支本部 董伟经理 及护龙旗优胜团队 县网二部 张守信经理上台领奖 有请尊敬的苏总为他们授旗颁奖 感谢苏总

D：带好团队是一种格局，是主管的气度、胸怀、学识、人品、能力的体现，2024年，淮北国寿在人力发展和队伍建设方面对主管提出了更高的要求。

Z：主管既要正确理解公司的战略意图，又要把宏观战略转换成微观执行。根据省公司定点超越人力发展的精神，我们开展了四季度优秀主管评选活动，他们既要能维持主管职级考核，又在本季度成功有效增员。

D：得此殊荣的有 相山支公司 迟晓兰、任萍、杨怀彪，有请三位，也有请颁奖嘉宾 S:节目表演：江南style 抽奖 纪念奖25名 抽奖嘉宾

S:2024年是淮北分公司践行使命、奋力拓展的一年，是淮北分公司逆势而上、攻坚克难的一年。在这一年当中涌现出了许许多多模范和典型，接下来将对在全年的各项指标中出类拔萃的优秀伙伴进行表彰！首先表彰的是新星奖和伯乐奖。Z: 小荷才露尖尖角，青出于蓝而胜于蓝，一批新秀的脱颖而出是淮北国寿不可小觑的一大亮点。新人的点滴付出汇聚成一个势不可挡的潮流，他们在辉煌的2024为淮北国寿涂上了一笔亮丽的彩虹，也以傲人的业绩跻身优秀寿险营销员的行列。

S：下面有请2024新星奖的获得者： 丁拐、晁新春、李玲、李梅、魏恒密 并有请颁奖嘉宾

Z：俗话说，先有伯乐后又千里马，千里马常有，伯乐不常有。在2024年中又有哪些精英慧眼识英才，为淮北国寿挖掘了优秀人才，下面颁发的2024伯乐奖。S：获此殊荣的有，看大屏幕

颁奖嘉宾：

节目表演：大话西游之女儿国 抽奖 25个纪念奖

D：付出就有回报，努力就有收获，保单件数体现了伙伴的勤奋的程度，他们以超出常人的访量创造出件数的奇迹，接下来办法颁发的是2024勤奋奖。

Z：按件数高低排名依次是：马铁梅、姜玉梅、张芹、黄传永、贾秀英、周素芬、张奔、彭颜、丁拐、武秀梅，颁奖嘉宾：

D：保险的意义和功用最直观的就在于意外风险的转移，而短期险和意外险正是这样的最佳工具，那么在2024年的这项指标中，谁更领先一些呢？

Z：接下来颁发的是2024年短意险开拓奖，获奖者有陈永芹、谢慰、张荣侠、纵皖华、孙淑霞，颁奖嘉宾 节目表演：功夫扇 抽奖 25个纪念奖

S：标准保费是衡量保费结构的关键指标，也是公司健康持续发展的重要参考数据。标准保费不仅是公司关注的数字，也更是业务伙伴开拓业务的依据。在2024，标保贡献中有突出贡献的是：章荑荑、彭颜、刘凯、姜玉梅、谢慰、蒋琴、董德云、纵皖华、黄传永、马铁梅 颁奖嘉宾： 抽奖 三等奖 节目表演：加油操

Z：多少人从相同的起点出发，收获的却是截然不同的人生，他们胸怀着播洒爱心的不变信念，拼搏在寿险的第一线，他们克服了来自各方的困难与压力，他们显示出横刀立马的大将风范，辉煌的2024成就了个人十年期的前十名，她们是 颁奖嘉宾： 抽奖 二等奖

节目表演：集体舞 县网

D：真正的水手，必将亮出年轻的旗，扯足风帆，劈波斩浪一往无前；真正的勇士，必将亮出青春的旗，倚天拔剑，仰天长啸逐鹿中原。有这样一些人，她们用双手书写淮北国寿的辉煌，她们用辛勤描绘自我人生的璀璨，她们用诚信奏响服务大众的凯歌，她们用奉献吹起今天相聚的乐章。她们就是2024首年期交奖的获得者：

抽奖：一等奖 节目表演：中国美 结尾：

新的战绩需要我们披荆斩棘，勇往直前！男：新的辉煌需要我们并肩携手，众志成城！女：将士们，拼搏吧，无限风光在险峰！男：精英们，奋斗吧，数风流人物还看今朝！

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！