# 保险公司开门红启动会领导致辞稿【3篇】

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-05-11

*保险公司是指依照《保险法》和《公司法》设立的公司法人。保险公司收取保费，将保费资本投资于债券、股票、贷款和其他资产，并使用这些资产的收入支付保单确定的保险赔偿。 以下是为大家整理的关于保险公司开门红启动会领导致辞稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！【...*

保险公司是指依照《保险法》和《公司法》设立的公司法人。保险公司收取保费，将保费资本投资于债券、股票、贷款和其他资产，并使用这些资产的收入支付保单确定的保险赔偿。 以下是为大家整理的关于保险公司开门红启动会领导致辞稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**【篇一】保险公司开门红启动会领导致辞稿**

　　同志们：

　　今天是农历壬辰龙年正月初七，我首先代表分公司党委总经理室和XX中支筹备组，给大家拜年!祝大家龙年吉祥如意、身体健康、工作顺利!

　　今天召开XX中支首季开门红工作会议，目的是进一步落实xxxx年12月29日分公司视频会议工作要求和XX的重要讲话精神，是一次十分重要的会议。这次会议的主要内容是：安排部署我公司xxxx年首季开门红工作，全速全力，坚决夺取第一个首季开门红的全面胜利，为全年工作开好局、起好步，为公司实现可持续发展打下坚实基础。

　　xxxx年一季度自治区分公司给我们下达的总保费任务是XX万元，其中互动渠道保费任务是XX万元，营销渠道保费任务是150万元。我们自行分配的任务是互动渠道XX万元，营销渠道XX万元，中支XX万元。截止1月28日，互动渠道完成XX万元，完成%;营销渠道完成XX万元，完成%;中支完成XX万元，完成%，已完成总保费XX万元，完成分公司下达指标的%，完成自行分配指标的%。下面我就如何做好首季开门红各项工作，讲几点意见：

　　一、统一认识，以业务发展为主线，全身心投入、满负荷推进，确保首季开门红顺利实现。

　　今年一季度，我们有三件大事要完成，一是完成好中支批筹工作，二是完成好分公司下达的任务指标，三是准备好部分四级机构的批筹工作。

　　XX中支的批筹工作从去年11月份开始准备，历时两个多月时间，今年1月6日，保监局验收组已经进行验收，验收结果还没有公布下来，但单就验收各项来看，我们公司是可以通过验收的，预计在2月份就会有结果。在这里，我想要讲的是：只要是验收结果没有出来，我们还是要做好批筹前业务宣传的问题，要小心、谨慎，以与中国人寿XX分公司互动的方式宣传好国寿财险。应该讲，同业公司对我们是非常关注的，也惧怕我们国寿财险进来。在等待批筹的过程中，稍不留神，就会出现意想不到的事情，因此，我们还是要注意宣传问题，注意依法合规问题，这个事情大家要向员工们讲清楚、说明白，不可因小失大。

　　一季度，分公司下达的任务指标不高，但也是有很大压力的，两个月的时间，我们还要完成XX万的业务量。这与去年相比，每个月要达到XX万，每天的业务量要不低于12万，我们才能顺利实现首季开门红。

　　一季度初，我们已经对一季度工作做了详细的安排和部署。今天，我再强调一下：

　　(一)互动渠道是按照互动专员基本法要求和寿险各公司实际情况订立的任务指标，充分考虑了寿险公司实际情况、充分考虑了互动专员的业务能力、紧紧依托分公司对互动工作的指导要求。今年的互动发展，要在xxxx年的基础上进行再提高。要充分发挥互动渠道的渠道优势，要充分调动内部专员和外部寿险管理人员的积极性，不断建设联席会议制度平台，把合作推向深入。特别是管理层联席会议制度的常态化经营，是我们今年要做好互动工作的一个重点。定期反馈、定期协调，有力推动业务发展。经过八个月的业务实战，要进一度加大对互动专员的掌控和使用，对于业务能力突出的互动专员，要给予更多肯定、更大平台，对于仍然不能胜任的互动专员，要坚决予以调整甚至淘汰，保证专员队伍的整体业务能力和业务素质在逐步提高。

　　互动是公司的特色渠道，也是xxxx年业务发展的主渠道，要确保稳步发展、不断提高，为一季度业务工作奠定坚实基础。

　　(二)营销渠道是按照拟设四级机构地区制定的任务指标。截止目前，营销渠道已组织客户经理培训班两期，参训人数达到人。

　　关于营销渠道和四级机构建设以及业务发展的问题，我们多次召开会议，经过会议讨论研究，制定了任务指标。其实我们对四级机构的建设从去年八月份就开始考虑了，一直要求各四级机构负责人走市场、了解市场、调研市场，为四级机构建设早做准备。XX总早在去年7月的工作会议上，对四级机构的建设就提出了要求：就是以互动为突破口，充分赋予负责人业务经营权利，提前做好四级机构的准备工作。一季度初，我们已经把一季度目标奖励方案发给大家，其中关于任务指标、费用指标使用和奖惩措施作了详细的说明，并专门召开会议进行了说明。因此，我想：xxxx年是四级机构负责人大显身手的关键一年，既要抓好队伍建设，也要抓好保费，还要准备好筹建。这就要求我们四级机构的负责人们，要谋划好、计划好、策划好、落实好、执行好，将来还要运营好。要有思路、有目标、有的放矢、脚踏实地的把工作做好，打好基础，才能在竞争中立于不败之地。

　　总之，互动和营销承担着艰巨的业务指标，要树立信心，调动一切可以调动的力量，出色、圆满的完成上级公司和中支的工作要求。

**【篇二】保险公司开门红启动会领导致辞稿**

　　时间过得真快，转眼又到了开门红。借此机会，我讲几句心里话。

　　第一句话是感谢，感谢党委，感谢在座的各位领导，感谢你们对xx的信赖与支持。首先是为过去取得的成绩表示感谢，截至昨天，在各级领导的重视和支持下，全行当年销售xx保险突破xxxx万，贷xxx万，累计创造中间业务收入xxxx万，占全行保险中收的三分之一。第二要感谢的是这次会议的东风，开门红里处处体现了市分行党委对xx这个小兄弟的关心，计划单列，费用单列，从计划上看，xx保险的计划是xxxx万，xx龙卡的计划是xxxx张，从费用配置看，xx龙卡是xx元x张，xx保险是xxx元x万，贷xx是xxx元x万，假如完成全部计划，可实现中间收入xxx万，市分行为此配置的费用将达xx万，这些都是对xx最宝贵的支持。再次由衷感谢党委、感谢各级领导、感谢娘家人的关心和支持!

　　第二句话是放心，建行xx是一家，请大家相信xx这个小兄弟，销售xx的产品放心。这个放心体现在两方面，一是产品放心，开门红我们主推的产品有两种，一种是纯保障产品--xx龙卡和贷无忧，一种是固定收益产品--金富鸿和聚富二号，两种产品都不会给大家留下任何后遗症。

　　为了迎接开门红，更好地适应客户需要，xx对所有产品都进行了升级换代，如xx龙卡的保障范围由原来的意外身故保障升级为意外身故和意外残疾保障;金富多升级为金富鸿，可以附加意外住院补贴和重大疾病保险，收益打在保单反面，营销更容易。

　　二是服务放心，xx脱胎于建行，和建行的合规理念是一脉相承，我们会像爱护眼睛一样爱护客户，爱护建行和xx的信誉，xx只有建行一个渠道，我们xx人的服务团队将紧紧围绕全行发展大计，一心一意，专心致志，为大家提供7\*24小时的服务。

　　借此机会，我还要介绍一下贷无忧，贷无忧是指客户在向建行申请贷款的同时，委托建行向xx人寿投保的一种人身意外伤害保险。借款人在借款期内发生意外伤害或重大疾病导致身故或残疾，借款人所欠银行贷款本息由保险公司代偿，同时银行放弃借款追偿权和抵押权。保险的作用是保障。客户交很少的钱就可以四两拨千斤，覆盖因意外伤害和重大疾病带来的巨额贷款风险，银行放心，客户所在企业和家庭放心。从这个角度讲，做贷无忧就是做好事。成立x个月的xx当年实收贷xxxx多万，我行仅只有xx万，潜力巨大。开门红为贷无忧提供了极大的政策支持，目的就是引导全行多做贷无忧，给贷款安全再加一把锁。

　　第三句话是邀请。为促进开门红，省公司专门制定了激励方案，如果我们顺利完成了开门红的任务，以黄冈在全省第一的位次，我们绝对会争取更多的机会请大家外出培训学习。

　　第四句话是祝愿。过去两年，在市分行党委的坚强领导下，我行各项业务取得了长足发展，顺利实现了争强进位的目标，我相信并祝愿大家一定会贯彻落实好市分行党委新的战略部署，战无不胜，攻无不克，一年更比一年红!

**【篇三】保险公司开门红启动会领导致辞稿**

　　并肩战斗在寿险一线的各位同仁们：大家早上好!伴随着喜气洋洋的锣鸣狮舞，满载收获的20\_年即将过去，充满希望与挑战的20\_年即将到来。抚今思昔，20\_年，面临严峻紧迫的形势和激烈竞争的市场，我们各级营销将士不畏艰险、戮力同心、艰苦奋斗，可以说，我们取得的成绩是显著的：至20\_年12月日，我个险系统共完成期交保费元，全面完成了市公司下达的期交任务指标，且历史上首次突破千万元大关;今年10月份我公司以1398337元期交保费创下了单月历史最高记录。在大家的共同努力下，我们从前期落后的局势下，在面临队伍结构调整的困难面前，及时调整了新的营销策略，充分激发主管和精英的模范带头作用，全面提高了全体伙伴的作战能力。在困难面前，我们迎头赶上，取得了最后的胜利，使我公司个险系统从业务发展、基础管理等各方面都取得了诸多成绩。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!

　　“一年之计在于春。”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。为此，总公司推出了“”新产品，市分公司也为新产品隆重上市做了大量的准备工作，在多种媒体上大力进行宣传，并通过各种形式的客户回馈和拜访活动，为业务伙伴展业铺平道路、提供支持。诱人的奖励也灸手可热，巨大的商机正呈现在我们面前。在这业务发展的大潮中，我们公司又接到万元的任务，伙伴们，西风烈烈，战马嘶嘶，是雄鹰就应该博击长空;是骏马就应该驰骋疆场;是英雄就应当适时而上;是国寿儿女，就应当再塑国寿寿险的辉煌!此时此刻，我们头顶司徽、国寿人一言九鼎;我们肩扛司旗，国寿人寿永不服输;“试看天地翻覆，敢教日月换天!”让我们用坚韧的意志克服困难，用辛勤的汗水铸就辉煌。只要我们众志成城、演绎精彩、发现机遇、抓住机遇，借新产品上市的东风，借两节期间的天时，全公司上下共同努力，在新险的首卖高峰中实现期交保费新的突破;相信你们能够凭借满腔的热情、旺盛的斗志，在业务发展的大潮中，与公司一道携手前行，愿你们在未来的征程中一路凯歌、连创佳绩，如旭日高升、再展宏图!

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！