# 关于保险发言（范文大全）

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-08-09

*第一篇：关于保险发言比尔盖茨说“到目前为止，我没有发现有哪一种方法比购买人寿保险更能有效地解决企业的医疗财务问题”。以下是小编为大家整理的保险发言，供大家参考学习。保险发言1我一直在等待，等待一个邀约，这本是很多年以前该奔赴的约会，却姗姗...*

**第一篇：关于保险发言**

比尔盖茨说“到目前为止，我没有发现有哪一种方法比购买人寿保险更能有效地解决企业的医疗财务问题”。以下是小编为大家整理的保险发言，供大家参考学习。

保险发言1

我一直在等待，等待一个邀约，这本是很多年以前该奔赴的约会，却姗姗来迟。这是一次迟到的相约，我的等待在暮霭中沉默，岁月在静静等待中流逝，一转身，就又过了一季，转眼间，已过了二十多年;这也是一次美丽的相约，更是用智慧驱散我心中迷雾的完美邂逅。

一直以来，保险之于我，是遥远而混沌的，虽然我受过高等教育。我们这一代人常被称为保险缺失的一代，在少年时代，我没有受过系统的保险知识教育，连知之甚少的保险知识也是来自于道听途说，其中更有许多歪曲和误解，更别说去购买一份有保障的保险。

在生命人寿的专业学习，让我心中的疑惑如迷雾遇到阳光一样逐渐消散。在此之前，我和很多人一样，保险意识淡薄，认为自己年轻身体健康不需要保险。我参加了新人班培训，认真学习了“生命人寿”的发展历程从这个故事中我彻底顿悟了，原来我和我所有人一样，都在无意识地每年重复着这样的游戏。根据中国人生命表统计显示，中国人的年平均死亡率恰巧是千分之三!也许有人说千分之三的概率很小，因为1000人之中才只有3人。但是真正有谁敢朝自己的脑袋开枪呢?因为对每个人来说，只有两种可能：生或死。因此，每个人的概率是50%。

既然这是一个逃不了的游戏，既然人生中存在着不可规避的风险，我为什么不及早做准备呢?

我明白，天晴的时侯修房子的人，才是真正的智者。就像胡适先生说的：“保险的意义只是今日作明日的准备，生时作死时的准备，父母作儿女的准备，儿女小时作儿女长大的准备，如此而已!”用通俗的话说人寿保险就是一种在不需要时准备，在需要时使用的特殊商品，在风险事故发生时，能保障我们和家人，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。

思想的升华促成我心态的转变，让我真正地投入到保险事业当中来，拉开了与吉祥三宝相约的序幕。

吉祥三宝”的名字源于佛典《吉祥经》中最为上乘的部分。“奉养父母亲，爱护妻与子，从业要无害，是为最吉祥.”其中《吉祥经》中提到父辈爱、妻子爱及儿女爱，被视为人生三宝。吉祥三宝作为全世界第一张开光保单，以社会、公司、客户吉祥，以父母、妻子、儿女吉祥，完美诠释《吉祥经》及人生三宝的内涵。“吉祥三宝，大爱无疆”，客户每购买一张“吉祥三宝”保单，生命人寿将代客户捐赠10元给玉树灾区。

吉祥三宝，它集吉祥与爱心一体，给人们带来平安和祥和，更是融入了万千人士的爱心和希望，它如此珍贵与美好，怎能让我不对它充满期待?怎能不让我激情澎湃?

“吉祥三宝”采用当前市场上先进的保额分红方式，同时更注重保障功能，特设双倍人身保障，另外，吉祥三宝还配属了大病额外给付特别保障责任。在客户不幸患大病享受高额赔付后，主险责任继续有效，不影响客户理财收益及意外保障。真正实现了生命人寿“以人为本”的产品设计理念。

保险发言2

我叫x，来自x区客户服务部，我今天演讲的题目是：让一线无忧。2024年2月份我入司到泰康人寿保险股份有限公司x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!

保险发言3

大家下午好!我叫某某某，是中国平安区域收展一名普通的收展员。很高兴公司能给我一个与大家交流的机会，一个展示自我的平台。我今天演讲的题目是“相信你，寿险“

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14年人生的时光。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01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?

保险发言4

尊敬的各位领导、各位来宾：

大家好!很荣幸站在这个演讲台上。我为大家演讲的题目是《中国梦、保险梦、平安梦》。

记得有一本书上这样说过：雄鹰选择了蓝天，因为蓝天给了它翱翔的空间;鲜花选择了春天，因为春天的阳光格外娇艳;骏马选择了草原，因为草原壮美辽国一望无边。当我刚刚走进平安保险这个集体，成为大家庭的一员后，我对这句话有了更深刻的理解。崇高的事业追求，仿佛在一夜之间点燃了我的平安梦。入职一个月，虽然我和身边同事还不熟悉，但我能看到他们那种对事业的执着与坚守，看到那种关心公司业绩而不计个人得失的付出与责任;我能从平安客户的脸上，看到热情与微笑，理解与信任。

于是，我的心中就满怀了一种深深的感恩，对未来的路有了一种强烈的自信。我知道，选择了平安保险，就意味着选择了无限的发展空间!每个人都有一个梦想，每个集体都怀揣这一个梦想。我们的梦是平安梦，平安的保险梦就是让社会的每一个人都能平平安安。是的!中国平安从她诞生的那一天起，一路风雨一路歌，把吉祥的春风吹遍神州大地，把希望的种子播撒到每个人的心田。

它是守护神，让祝福守护万千生灵，以信誉保佑万家吉祥。

保险发言5

尊敬的各位领导，各位同仁：

大家上午好，我今天演讲的题目是“合规从你我做起”合规，通俗的讲就是合乎规范，考试不作弊是合规;开车遵守交通规则是合规，我们在工作中按照要求，恪尽职守更是合规，包括今天我们大家安静地坐在这里听演讲，也是合规的表现，它无所不在的渗透在我们的现实工作和生活当中。

古人云，“不以规矩，不成方圆”，合规能够规范员工的行为，合规能够提高工作的效率，合规能够让公司更加健康、稳定的发展，对于我们农业保险公司来说，合规的意义和作用不言而喻。可以说，合规文化贯穿于我们安华发展的方方面面，贯穿于我们工作生活的方方面面，合规就在你我身边。

今天我们所在着力构建的安华公司的企业文化，如果缺失合规文化这一关键一环，那么带来的不仅仅是我们企业文化的缺失，更重要的是让我们一直坚持的稳健经营没有了立足点，健康发展丧失了可持续性!

那么将合规真正升华成一种文化，成为每个安华人的习惯和信仰，是我们规范操作行为之必然，是提升管理水平之必然，也是保证我们安华事业大发展的坚实基础。要始终坚持将合规的观念和意识渗透到每个员工的理念中，使每位员工充分认识到合规经营绝不仅仅是合规部门或者合规人员的事情，它与保险机构的各个流程、各个工作环节和每个员工都息息相关，使之形成大众性的合规文化，并在这种文化的熏陶下合规经营。只有这样才能达到全员合规、人人合规，才能有效控制合规风险，确保保险经营不偏离目标，实现经营价值的化。

从我自身的工作角度来讲，我是一名出纳员，我每天在工作中严格遵守财经纪律，按章办事，作好收支凭证单据的填写、多种原始和记帐凭证的复核工作。每天我都会按时的将保费上划，清点库存，严格遵守我公司“收支两条线”的财务要求。我把合规管理的工作要求铭记在心，并且努力用自己最平常最真实的行动遵守公司的合规管理，从小事做起，从自身工作做起。

万丈高楼平地起，虽经风雨而岿然不动，是因为地基牢固。而安华事业大厦的拔地而起，历经风雨而面无惧色，更需要我们大家的共同付出和合规文化的深入人心。

相信在同业竞争激烈、机遇与挑战并存的今天，我们安华的员工，不论你身处哪个岗位，工作在哪个地方，只要不断学习，不断提高自身理论水平和业务素质，用自己的实际行动，用高尚的人品和操守，用实实在在的人生，肩负起自己的责任，就能为安华事业贡献自己一份的力量。

我相信，平凡的一滴水也会折射出太阳的光辉，平常的一块砖也会垒起万丈高楼，最后我想说的一句话就是，合规从你我开始，共同努力，希望就在前方。

谢谢大家!

关于保险发言精选5篇

**第二篇：镇农业保险发言**

强化服务大力促进农业经济发展 科学管理全面落实国家惠农政策

邵店镇党委、政府 2024年，邵店镇紧紧围绕“农业富民”的工作部署，扎实开展农业保险工作，取得了显著的成绩。全镇农作物种植面积总计18753亩，共有11758户投保，投保耕地面积17363.7亩，参保比例达92.59%，上交保险费429812元；能繁母猪参保2627头，上交险费31524元，做到了应保尽保，超额完成全年目标任务，多次被评为市农业保险先进单位。

一、强化领导，周密部署，切实将农业保险工作摆在突出位置。一是成立完善的组织机构。镇党委、政府成立由镇长任组长、分管领导任副组长，有关部门负责同志为成员的镇农业保险工作领导小组，对农业保险工作做到了工作任务早明确，工作方案早制定，工作措施早落实。二是提供必要的工作保障。在镇农经中心设立农保站，配备专门的办公设施；设置专人负责，建立镇、村、组三级农保服务网络，并给予一定的工作经费。三是营造浓厚的工作氛围。镇党委、政府首先召开全镇农业保险动员大会，然后利用广播、标语、传单、电视字幕等多种形式，大力宣传开展政策性农业保险的意义、政策、保险内容和具体实施办法，真正做到了家喻户晓。

二、加强服务，科学定损，充分发挥农业保险服务农村的效益。一是强化服务意识。具体工作中，镇村工作人员深入农家、地头，全力做到工作全过程认真、细致、准确，确保讲解到位、引导到位、工作到位。二是科学查勘定损。积极配合专家组进行查勘定损，实事求是地测产，为理赔工作提供了可靠的依据，严谨客观的作风受到主管部门的好评，也得到了群众的认同。三是扎实开展理赔。强化服务，主动协调，把理赔工作落到实处，全年理赔金额731507元，受益户累计达11758户，从实质上把政策惠及农户，提高其参保积极性，更促进农户大胆扩大种养规模，积极使用新品种、新技术，促进了农业集约化经营。

三、严格监管，明确责任，为农业保险工作落实提供有力保障。一是业务流程统一规范。按照“三公开、三到户”的要求，积极探索，加强管理，实施农保资金专户管理，及时缴纳，及时发放，严禁侵占、挪用农业保险理赔款。二加大工作考核力度。把农业保险工作列入各村差别化目标考核体系中，进一步加大推进力度，确保政策性农业保险工作健康持续发展。三是严格落实工作责任。各村主要负责人要作为农业保险工作第一责任人，要做到亲自过问、亲自抓。进一步明晰和落实部门分工负责制，建立和完善领导小组统一组织协调、有关职能部门加强协作、分工负责的工作机制。

四、明确任务，突出重点，进一步增强做好农保工作的信心和决心。2024年，邵店镇将继续按照全市统一部署，更好的落实上级强农惠农政策，进一步扩大农业保险覆盖面，充分发挥农业保险在抗灾减灾的作用，促进农业和粮食生产发展。一是要明确任务。2024年我镇农业保险工作总的目标任务是：种植品种投保面达到95%以上，能繁母猪投保做到应保尽保。全力保证超序时、超目标完成农保工作任务。二是要突出重点。坚持以地方特色产业项目为发展重点，为农业生产提供更多更好的风险保障。加大对农业保险的政策力度、工作力度、宣传力度、重视力度，把它作为关注农业、关心农民的具体措施来落实。三是要挖掘深度。让农户对为何参保、如何参保和合理参保有进一步、更深的认识，对理赔标准，理赔范围和理赔额度有充分的了解。同志们，做好农业保险工作，事关农民群众切身利益，事关农业农村经济的发展大局。我们将按照全市的统一部署，扎扎实实做好新一轮农业保险工作，为促进农业农村经济的又好又快发展作出积极贡献。

**第三篇：保险营销典型发言**

保险营销典型发言

巩固个险龙头地位促进公司自强自壮

2024年，我公司保费收入突破亿元大关，实现寿险首年保费收入5202万元，同比增长45.64；实现个险首年期交保费收入1802万元，提前65天完成全年各项预算指标；好范文，全国公务员公同的天地www.feisuxs夺得全市个

险最高荣誉年会主办权和“龙马杯”；考评业绩夺得全省“促强扶弱”增幅第一名，考评业绩排名列全省第16位，比去年上升了18位，跻身全省25强，获“奋发图强”铜奖。我们的做法是：

一、抓好个险队伍建设，打牢发展管理基础

地方是一个中等农业区，全区50万人口大部分在农村，面对客观市场条件的制约，我们在准确把握自身发展能力和发展要素的基础上，确定了以个险发展为龙头，以成功创富为目标，以基础管理为手段，以组织发展为动力，加快销售组织自强自壮、自我提升进程，推动公司实现跨越的总体指导思想。

（一）强化制度经营，稳固队伍基础。没有一定规模的队伍基础，业务发展、永续经营就是无源之水、无本之木。我们深入把握寿险营销发展规律，从广泛学习、大力倡导并贯彻落实“基本法”抓起，积极推进制度经营。每年初，我们对每个代理人的组织成长道路、成功创富目标进行规划，建立档案并加以追踪，着力激发发展愿望和创富信念，使个人发展目标更加清晰，发展动力更加强劲。同时，统筹“基本法”中组织裂变、职级晋升、待遇落实三大基本杠杆对组织建设的促进作用，加强团队主管应用能力，逐步建立了层次分明、脉络清晰、经营有力的营销组织。为实施好“强身健体”工程，我们制定了贯穿全年和阶段性的增员推动方案，把有效增员、壮大组织规模摆在与业务发展同等重要的位置，列入综合考评指标，变集中突击增员为常规持续增员，形成了自动自发开展有效增员的良好局面。为更好地提升从业人员的知识与技能，我们确定每月的6、9、20日分别为衔接教育、业务技能提升培训和新人岗前培训的“开班日”，职级考核月的12日为职级晋升培训的“开班日”。同时，对岗前培训后的新人进行追踪教育，从源头上做好新人育成工作，提高留存率，确保新人增得进、留得住、干得久，走向专职专业化道路。去年新增有效人力124人，年末人力达336人，持证率达90。为积极引导收展队伍过渡转型，我们单独设立了收展部，目前34名收展员已实现了以新单展业为主、保全续收为辅的模式转变。去年收展队伍共实现首年期交保费118万元、短险业务30万元。我们还通过岗位练兵、培训交流等方式，提高组训人员的基本素质和操作技能，要求全体组训紧贴前沿、切入团队作一线参谋官，组训人员每年都有2/3的时间在乡镇网点组织晨会、参加各种陪访。

（二）强化“三率”管理，严格达标考核。我们建立健全了会议、出勤、活动管理等制度，以出勤、举绩、达标“三率”为总抓手，对队伍实行指标经营、精耕细作。我公司300多名个人代理人分散在全区14个营销职场，过去一直实行每周三次晨会的经营模式，出勤率长期在低位徘徊，晨会气氛不活跃，业务员养成了散漫、慵懒的坏习惯，导致业务发展受阻，业务推动乏力。针对此种状况，我们首先在主管队伍中开展查摆现状、征询对策活动，引发他们进行反思和检讨，达成了要改变现状首先要狠抓出勤的共识。我们将所有营销团队的晨会一律改为每周5次，遇业务冲刺周六、周日加开晨会和夕会。公司制定了严格的出勤管理制度并在各职场张贴上墙，要求各级主管负责落实每天出勤情况，凡迟到、早退者按照制度当场进行乐捐，请假、旷会者在次日晨会上现场乐捐，病假者由直接主管会后到其家中进行探望，以防作假。各级主管违反出勤制度加倍处罚，长期不能正常出勤且业绩平平者进行劝退。经过近两个月的强化管理，平均出勤率达到86，会议气氛和队伍士气明显改善，业绩开始大幅度提升。为提高举绩率，我们规定每月10日为全员举绩日，要求各级主管带头提前举绩，业务员不能按时举绩的参加爱心激励会，并将团队举绩率作为重要考核指标写入每次企划案。在提高达标率方面，我们充分利用“基本法”和企划考核进行推动，企划奖项对应个人达标标准和团队达标率，否则不能享受奖励。按照532经营模式区分不同层次，设定不同的达标考核标准，由组训、网点负责人、直接主管结对承包，层层考核。我们还加大职级预考的密度，为尚未达标人员及时打“预防针”，并加大一对一追踪力度。对职级考核不达标的，必须缴纳一定的培训费参加达标培训，连续2个考核期不合格的劝其离司。职级预考结果的强化运用，增强了各级带头遵守“基本法”观念和自我经营意识，实现了业务的不间断推动，去年全员达标率平均在90以上。

（三）强化差异经营，提升管理品质。我们通过加强日常培训、指标分析、经验交流、跟踪督导等方式认真贯彻“532团队经营”策略，帮助管理人员和业务主管牢固树立差

异化经营观念，强化和提高用“532”方法分析团队、发动群众、组织推动的能力。公司在执行或制订各项企划案时，着力找准不同业务人员的兴奋点和切入点，实施有效推动。我们以精英俱乐部为基础，积极实施“高手带动策略”，通过各种形式为精英树威信、添荣耀、建平台，逐步树立起了“崇尚财富、崇尚精英、追求成功”的良好风气，培养了一批对客户讲诚信、对

公司讲忠诚的优秀主管和业务高手，提高了精英们综合能力和绩效水平。我们还把“促强扶弱”经营思想引入到团队管理中，鼓励平级、资深团队之间开展健康的竞争竞赛活动，促进了销售组织的协调发展和全面提升。

二、抓好营销服务部建设，增强持续发展能力

农业区的业务主阵地在农村，农村营销服务部是开拓农村市场的重要支撑点。我们按照省公司提出的建设农村营销服务部的基本要求和“经济条件好、市场有需求、管理跟得上、经营有效益”的主要原则，着眼于“创百万网点、建百年老店”的发展目标，科学布局，高起点建设，高层次推进，高标准完善。

在硬件建设方面，我们从突出中国人寿世界500强形象出发，对农村营销服务部的职场设施、宣传标语、户外广告等进行了统一装修和配备，有效地改善了公司形象。在软件建设方面，以“四统一”为标准进行规范管理：一是统一规章制度。在制定服务部内部规章制度时采取了“三共”原则，即所有业务人员共同制定、共同参与、共同执行，形成自下而上的制度，增强了制度的可操作性；各项管理制度由公司负责监督执行，提高了执行的权威性和严肃性。二是统一团队文化建设。这是抓好营销服务部建设的重点。我们针对各团队特点进行统一提炼，既做到整体统一又突出了各团队的特色。三是统一信息支援。我们给各营销团队统一定期提供各种信息，为营销服务部配备了传真机，其中两个开通了内部网络，使管理信息及时、迅速、准确地传达到各乡镇职场。四是统一晨会模式。晨会时间、次数、会议流程等都作了统一的规定，并引导业务人员转变“开晨会”为“上班”、每周5个工作日的观念。“四统一”使乡镇营销服务部逐步走上了规范管理、加快发展的轨道。

目前，我们已在全区12个乡镇全部建起了功能完善、设施齐全、经省保监局批准的营销服务部，营销服务部有效人力达到286人，占公司全部人力的85.1。去年首年保费过百万元的乡镇营销服务部8个，其中期交保费过百万元的7个，过200万元的2个，过300万元的1个。全年共实现个险首年保费1724万元，其中个险首年期交保费1484万元，10年以上期交保费579万元，分别占公司个险业务的82.2、82.3％、83.2。

三、抓好业务发动质量，提升成功创富水平

去年，我们在正确分析内外部环境的基础上，按照省、市公司的部署，以提升发动质量和队伍实战能力为目的，把握团队脉搏，抢抓有利时机，紧盯过程管理，组织实施了一系列声势大、效果好的业务企划活动，有力掌控了业务节奏，把握了发展主动权。年初争创“开门红”是创造开局的关键战役，公司上下抢抓一个“早”字：早认识、早部署、早行动；突出一个“快”字：快速动员、快速推进、快速达成；落到一个“实”字：工作扎实、作风务实、业务真实。通过细密组织，果断行动，第一季度以期交保费657万元、完成全年目标47首战告捷，为全年“一路走红”赢得了主动。在市公司组织的二季度“挺进荆楚会师武汉”、三季度“激情创富”、10月至11月“决胜2024”企划中，我们以期交、增员为主攻目标，采取分组对抗、阶段夺奖、内外挑战等方式，公司上下落实目标责任，强化执行观念，增强赶超信心，能快则快，遇强则强，遇弱更强，形成了轰轰烈烈的竞赛氛围和错落有致的推动格局，到10月25日就完成了全年首年期交计划。企划结果的成败主要取决于过程管理的好坏。我们在推进各项企划时，要求每个阶段全员举绩、人人过关、总体达标，重点抓好追踪督导和跟进落实，以个人、阶段目标的达成促进整体目标的实现，着力打造各级团队执行力，增强争抢重担、勇争第一的意志，真正起到了以大赛锻炼队伍、稳步提升业绩的目的。为了营造全员参与、个个上阵的销售氛围，利用竞赛倒计时、冠军排行榜等形式建立了企划追踪通报制度，达到了整体推进、化难为易、各个击破，避免了忽紧忽松、大起大落的现象出现。

自去年下半年以来，我们认真贯彻“三个确保”、“三化销售”模式的要求，着力提升各级统筹兼顾、协调发展能力和成功创富水平。一是搞好鸿鑫再销售，带动期交规模化。我们对鸿鑫产品重新进行了包装和定位，实施专项推动，进行深度开发，引导业务员调整好心态，树立销售鸿鑫的坚定信心。重点把产品说明会作为重要销售推广工具，采用客户答谢会、理财说明会、产品推介会等形式，细分高端、中等、普通客户，灵活运作，积极创新，公司每月固定举办一场说明会，平均每场签单保费都在100万元以上。“激情创富”大赛期间，我们充分利用市公司提供的各类资源，连续举办10场高端客户说明会，形成了持续热销的火爆场面。全年鸿鑫销售达1095万元，占首年期交总量的60。二是优化交费结构，带动成功创富。为充分发挥10年期以上业务市场需求大、队伍创收水平高、客户经营能力强的特点，我们采取计划指导、考核督导、费用引导和推动宣导等措施，培养业务员的持续销售习惯，使10年期以上业务占比提高到40。去年，个人代理人人均新单期交保费达到6.18万元，月人均fyc超过1200元，位居全市系统第一位。三是实施“短险散做”，提高经营效益。我们对个险渠道单独下达了短险任务，将卡折式保单销量作为业务员参加企划获奖的依据和检查活动量真实与否的重要参考，实行了“一票否决”制。同时，积极实施“短险期交”策略，把公司短险业务全部拉出清单，续保交不同的人员来管理，重点考核续保率。全年个人代理人销售短险192万元，占全部短险业务的46。2024年，公司综合费用率达到5.5，进一步积蓄了发展后劲。

近几年，我们虽然在狠抓个险基础管理，实现公司自强自壮方面取得了一定成效，但对比先进单位还有不少差距。新的一年里，我们将按照省市公司的部署，进一步查找差距和不足，虚心向先进学习，开拓创新，干事创业，努力实现又快又好发展。

**第四篇：治安保险发言材料**

谭清晨同志

在全镇治安保险工作推进会议上的发言

（2024年7月15日）

同志们：

下面我把省、市、县治安保险工作会议精神向大家传达一下，并就我镇的治安保险工作讲一下具体实施意见。

4月26日，山东省治安保险工作推进会在日照召开。山东省政协副主席、省综治委副主任栗甲，省综治办副主任梁战光，省公安厅副厅长任学增，人保财险山东省分公司总经理方杰出席会议。

5月31日，济宁市治安保险工作推进会在微山召开，各县市区综治办主任、公安局分管局长、人保财险公司经理参加了会议。市委常委、政法委书记步士金，市公安局副局长岳义国，市人保财险公司总经理李洪武出席会议并讲话。步士金同志在讲话中要求各级各有关部门要把思想认识统一到省、市的部署要求上来，进一步加大宣传工作力度，把宣传引导作为推动工作开展的重要手段贯穿始终。始终坚持“政府引导、市场运作、宣传到位、群众自愿、积极推进”的原则，建立健全方便群众自愿投保、及时理赔的治安保险工作机制，逐步规范程序，理顺关系，提高实效。要把解决民生问题作为推进治安保险的出发点和落脚点，加强协调，齐抓共管，采取有力措施，确保治安保险取信于民、造福于民。

为贯彻落实省市会议精神，县委常委会专题研究推进治安保险工作。7月11日，全县治安保险工作推进会在县委二会议室召开，各乡镇分管书记、派出所长参加了会议，县委常委、政法委书记马平，县公安局长张作宜，县人保财险公司经理李瑞庆出席会议并讲话。马平同志在讲话中指出要统一思想认识，把治安保险工作放在重要位置，作为重点工作来抓，要加大力度确保如期完成工作目标。加大宣传教

育力度，切实做到家喻户晓，人人皆知，要把治安保险工作纳入

社会治安综合治理考核内容，凡不能按期完成工作任务的实施一票否

决，取消评先晋优资格。要统筹安排部署各项政法工作，确保辖区治

安稳定。

为进一步深化平安拳铺建设，促进治安防范工作向社会化、市场

化、职业化和规范化方向发展，尽力保障人民群众的财产安全，根据

省、市、县治安保险工作推动会议精神要求，结合我镇实际，特制定

如下实施意见：

一、指导思想

以维护全镇社会稳定大局和人民群众切身利益为出发点，紧密结

合平安拳铺建设的目标任务要求，着力推广向市场要经费、向市场要

警力、向市场要平安的理念，不断拓展社会治安综合治理的方式和手

段，促进治安防范由政府主导向市场主导转变。充分发挥保险业的经

济补偿和社会扶助管理职能，将治安防控体系建设与社会经费保障机

制有机结合起来，全面加强新形势下农村治安防范工作，最大限度地

减少人民群众的后顾之忧。

二、工作目标

各管区、各行政村要把治安保险工作作为近期工作的一项重要任

务，在总结经验的基础上，进一步细化、量化工作标准，至7月18

日起至7月24日止，集中一周的时间，认真推进治安保险工作，通

过工作的扎实推进，确保7月24日前全镇治安保险覆盖面达到总户

数（29679户）的60%以上即17858户。

三、工作任务

（一）筹集资金。按照每户10元的标准进行筹资。筹资过程中，要

因地制宜，因村而异，经济条件较好的村，可以采取集体出资或户筹、集体补贴的方式解决；经济条件较差的村，要积极发动群众筹集经费。

不论哪种形式，都要认真履行民主程序，切实把好事办好。

（二）资金管理。治安保险费由各村组织收取，并做好登记统计，务必于7月24日下午5点前统一交到派出所，联系人：徐集派出所

副所长马安山，手机: \*\*\*，拳铺派出所副所长张以伟，手

机：\*\*\*，全镇汇总后上交人保财险公司，由人保财险公司

负责出具保险收据。

（三）保险理赔。村按人保财险公司投保要求，准确统计辖区的住户，以住户为被保险户，其家庭财产为保险标的投保。本保险期限

为一年。在保险期内，被保险户若发生盗抢、火灾爆炸事故要及时向

当地公安派出所报案，并在12小时内通知保险公司，一般案件7天

内赔付，盗抢案件15天内公安机关未能破案即可办理索赔手续。

（四）监督检查。镇综治办每天将各管区、各村的治安保险进展

情况列表通报，并发放到管区及村，好的予以表扬，差的予以批评。

镇综治办、派出所将对保险资金使用情况、保险理赔情况进行监督检

查，对擅自挪用、截留、侵占保险资金的，进行通报批评，并按有关

规定处理；对诈保、骗保的，依法严肃追究当事人的责任。

四、组织领导

（一）加强领导。经研究决定成立治安保险工作领导小组，镇党

委书记、镇长王宇帆同志任组长，镇党委副书记、常务副镇长任仲建

同志、党委副书记谭清晨同志任副组长，张延新、蒋继银、马德申、赵新春、安培珍、张振、刘升友、郑尊柱、徐恩成、于育生等同志为

成员，并成立相应的办事机构，具体负责组织协调、督促检查、考核

评定工作。

（二）明确责任。各管区书记为直接责任人，包村干部为具体负责人，村支部书记为第一责任人。综治办要搞好综合协调、情况控制；派出所要切实抓好日常管理，并配合保险部门做好相关手续的办理和及时理赔工作。

（三）严格考核。镇党委、政府把推行治安保险工作列入综合治理暨平安建设检查考核的一项重要内容，把治安保险工作纳入对村的千分制考核中，7月24日前完成覆盖面60%工作目标的行政村，在2024村级千分制考核治安保险专项评分中得满分，7月24日前覆盖面未达到60%目标的，在千分制考核中扣10分，并实施“一票否决”,取消评先树优资格。望各管区和各有关部门要进一步增强责任感，切实把治安保险工作做实做好。

谢谢大家！

**第五篇：保险兼职讲师队伍建设发言**

今天我们借教师节东风，应时应景的为我们部的六位优秀的兼职讲师，举办一次小型聘任仪式，表彰及感谢他们为我们的团队做出的贡献。大红的聘书是总公司正式颁发的，两本用意深刻的书籍，是分公司今年最清新脱俗的聘礼，让我们再一次给、、、、、六位同仁以热烈祝贺。

我们一直说培训是公司最大的福利，是一种高附加值、高投入产出的精神福利。如何让这项最大的福利发挥最大的效用，涉及到我们对于培训师资来源的考虑——有种说法是外来的和尚好念经。就我的理解，培训这项重要工作，需要内外兼修，内外不可偏废，但我的理解，更重要的是需要靠我们自己的自力更生。内部讲师队伍与从外请讲师相比，具有很多方面的优势，内部讲师往往是骨灰级的老把式或者极具潜质的骨干来担任，一方面内部讲师更加熟悉团队发展和运作流程，更了解实际存在的问题，以及能根据这些问题进行开发相应课程，另一个方面，内部讲师熟悉团队成员，能有效帮助他人发现问题、解决问题，更能胜任一个教练的角色。而且，从长远来看，团队培训工作，主要还是得依靠内部力量来完成，再辅以外脑，由此才能产生最大的效果。

所以我们说，建立及完善我们这支优秀的渠道兼讲队伍，是我们续期条线自身发展的要求。随着续期新模式的转型、续期大盘的快速增长、客户服务需求的不断增加，需要我们每一位专员，要以一种更加积极的态度、更加创新的意识、更加高效的服务，投入工作，带给客户更优质体验。为了适应这种变化，除了我们自身在工作中的自我积累自我修炼和沉淀之外，参加与组织有效的培训，是我们进行“充电”的最好方式。

参加续期兼讲队伍的建设，也是我们兼职讲师本人，快速提升自己的一种有效渠道，通过续期兼讲的实践，不断积累经验，教学相长，获得精湛的专业技能、良好的沟通意识、出众的授课技巧，这些综合素质的提升，对自己的职业生涯发展，对与自己的个人服务品牌的建设，都是非常重要的一个推动。、、第一批兼讲，早已经在太保的续期江湖扬名立万，第二批兼讲也苦练童子功正崭露头角。

针对我们保费部的续期兼讲队伍建设工作，我提以下的期望：

1、加强培训后的消化与应用。纸上得来终觉浅，绝知此事须躬行。希望我们每一位接受培训的专员，都能够尊重讲师的辛勤付出，认真研究与实践讲师给我们带来的好的理念与经验，并灵活应用于自己的工作实践；

2、针对兼职讲师本身，我希望六位优秀兼讲，在完成续收主职责的同时，进一步发挥积极性与创造性，持续提高高质量课程开发与授课能力，多为总分公司的续期条线多做贡献。

3、希望有更多的专员，积极参加到续期兼讲队伍的建设活动中。人人都是培训师，人人争当兼职讲师。我们应该积极利用这个兼职讲师队伍建设契机，哪怕总公司有兼职讲师的名额限制，没有给我们发证书，我们也应该努力提升自己，努力奉献自己，成为我们续期条线的无冕之师。

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