

最新大班元旦活动方案写福字 大班元旦 活动方案(汇总5篇)

演讲是练习普通话的好机会，特别要注意字正腔圆，断句、断词要准确，还要注意整篇讲来有抑有扬，要有快有慢，有张有弛。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

公司演讲稿篇一

大家中午好！

金龙述职、银蛇报春。不知不觉，我们已经迈入20xx年。今天，我们在这里欢聚一堂，共享新春喜悦，共盘一年得失，共谋发展大计。

首先，我谨代表学校向一年来辛勤耕耘、忘我付出的各位老师同仁表示衷心的感谢！借此机会，向我们的老师们拜个早年，顺祝大家春节愉快！身体健康！合家欢乐！万事如意，万事吉祥！

过去的20xx年，我们同甘共苦，度过了又一个不平凡的一年。回顾过去的一年，有学校领导班子成员成员的勤政尽职、求真务实；更有学校全体教师的默默付出。我们有过艰辛，也有过坎坷。面对困难，我们齐心协力；面对挫折，我们百折不挠！为了我们的教育事业，为了学校的明天，我们不离不弃，我们团结一心，我们殚精竭虑，我们无怨无悔！今天，我想说一声：老师们，你们辛苦了！我更想说一声：老师们，谢谢了！

新的一年，新的气象，新的目标，新的挑战，新的希望，我们需要不断的提醒自己，不断的鞭策自己：没有最好，只有更好！我们每一位教师，在新的一年里，仍然要一如既往的努

力学习，精益求精，丰富教师技能，提升专业水平。风正潮平，自当扬帆破浪；任重道远，更需策马扬鞭！平凡的岗位，也可以实现不平凡的人生！

龙岁才舒千里目，蛇年更上一层楼。我坚信：今年花胜去年红，料得来年花更艳！新的一年，我们有更多的期待，也有更多的惊喜！让我们共同举杯，为我们的灿烂辉煌的明天干杯！谢谢大家！

公司演讲稿篇二

大家好！我是杨洁，来自大中华区22部，很高兴今天能站在这里与诸位分享我的人寿保险观，我今天演讲的题目是寿险的意义与功用。

每天都有人买保险，也每天都有人拒绝保险，为什么还会有人拒绝保险呢，根据这几年从业经历中人们拒绝保险的理由我做了个总结，归纳了人寿保险的七大缺点：第一，交费时间太长，至少三五年，一般十年二十年，甚至终身；第二，回报率太低，甚至比不上银行；第三，买少了没意思，买多了又可能成为家庭的一种负担；第四，前三年万一无力交费，损失很大甚至有可能血本无归；第五，若选择继续交费，经济压力会长达二三十年；第六，借自己的钱还要付利息；第七，把钱借给保险公司投资还不如自己投资赚得多。以上所述我相信大家都不陌生。

既然保险有这么多的缺点，为什么比尔盖茨说“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”。李嘉诚也说“别人都说我很富有，拥有很多财富，其实我真正拥有的财富就是给自己和家人买了足够的人寿保险”。为什么两位世界级的人物都会如此认同人寿保险呢？通过不断的与保险亲密接触，我发现越了解人寿保险，就越了解风险，也会越认同人寿保险。

其实保险是一种财务安排。大家都知道金融行业包括银行、证券和保险，银行主要的职能是结算，证券主要的职能是增值，保险的主要职能是保值。银行也好，证券也好，保险也罢，钱放在哪里都是一种金融资产的配置与安排。而配置比例则是根据人生不同的阶段和理财目标决定的。保险理财顾问则要告诉客户保险的具体职能，帮助客户进行财务分析，制定适合的保险资产配置的比例。存银行不是消费，买证券不是消费，购买保险当然也不是消费，保险也是我们金融资产的一种存在形式。

其实保险是急用现金。钞票不发生购买行为只不过是一张纸，保险在平安无事的时候也不过是一张纸，但在事故发生时，保险合同就是现金，我们存的钱总有一部分是为应急而准备，而保险可以帮我们以小搏大，以一当十当百，在紧急时刻创造几十倍几百倍的金融资产，有可能这笔资产就是我们的生活费、学费。在几年前我认识了李姐，她先生以前是中国银行信贷科的一位科长，家里条件很不错，李姐结婚十几年来从来没上过班。但我们认识的时候他先生因为直肠癌去世不久，由于单位福利不错，医疗费都是由单位报销了，所以他爱人走后没留下负债，给她和女儿留下了一套市区的房产和一张少儿360的保单。后来她成为了我的客户，我们成了好朋友，当我陪她去客服中心办理生存金（她先生留下的保单）领取手续的时候，她跟我说房子她已经租出去了，她和女儿在学校旁边租了套便宜的房子，房租和现在的工资够她和女儿的生活开销，保险领出来的钱正好作为女儿的学费，让我不用太担心她。时至今日，除了人寿保险，还没有发现哪种理财方式能够让我们在人生发生变故的时候变成现金。

其实保险是一种成本控制工具。拥有数亿身家的富翁也会计较员工的福利和薪水，这和他拥有多少财富无关，因为降低成本是利润增长的重要条件，一笔支出，能不动用自己的财产或者少动用自己的财产谁都愿意，不是吗？那为什么要拒绝保险呢？保险是在紧急状况下最大限度不动用自己财产的唯一方式。

其实保险是一种经济补偿工具。我们花出去的钱，有的是心甘情愿的，有的却是不情不愿的，买保险不是耽误我们花心甘情愿的钱，而是代我们花不情不愿的钱。以昂贵的医药费为例，根据南京市卫生局公布的数据显示[]20xx年南京市各级综合医院平均每一出院病人医药费为13064元。我也生过病住过院，所以我很相信没有人会心甘情愿的把钱送给医院，即使再有钱的人也会想想医保能报多少，商业保险还能不能再报点。

其实保险是避税的工具。有人说“商人赚的是税”，虽然有些偏颇，但不无道理，否则就有会把免税或减税当作优惠条件了，税无疑是成本，是利润的减数，保险的合同免印花税，保险的赔偿免个税，保险存续收益免个税，企业职工购买保险的支出免所得税，资金流越大，效果越明显。

其实保险是企业安全策略的一部分。企业最大的财富是什么？是人！更确切的说不是普通人而是合伙人，是高层主管，没有人会否认他们的离开给企业造成巨大的影响，带来的经济损失有时无法估量。想想重要股东身故，公司会产生怎样的变化？股份如何回购？家属如何赔偿？其它股东如何面对紧急的现金流需求？举个例子说明：甲、乙两人合伙开一个公司，各出资100万，倘若他们都长命百岁，那没有任何问题，倘不幸，两年以后甲在企业稳步向前发展时不幸万一，这个企业面临了如下问题：继续存在与否？若是甲太太愿意继续经营倒也罢了。若是她无心继续下去，乙先生又如何还给甲太太50%的股份？即使他能拿出100万，但对公司而言，影响也是巨大的。有什么方法可以补偿这些损失？寿险就能帮忙，在公司成立之初以少量资金为甲、乙两人分别购买100万的保险，无论哪一方出险，都无碍公司的生存与发展，也不会影响他们家人的生活。

其实保险是刹车系统。当一辆车在爬坡，您觉得最重要的是什么系统？如果您回答动力系统，我会恭喜您答对了一半。因为比动力系统更为重要的就是刹车系统。刹车系统的功能是

“使其停止”。有两层含义：“一是到达目标即可；二是避免发生事故”。我们一生中每天都在爬坡，只要活着就在爬，我们每天忙忙碌碌赚钱就是动力系统在起作用，不断积累财富。这个过程是在消耗自己的能量（健康）换来财富的增长。有没有想过，如果有一天动力系统失灵面临下滑的危险，我们的刹车系统何在？我们用什么样的方法可以让自己辛苦积累的财富不缩减，给自己喘息的机会，继续前行？保险，真的，唯有人寿保险能帮助我们。

其实保险是遗产分配最容易的工具。有人说我可以聘请律师拟遗嘱，也可以去公证处办理财产公证，是的，没错，可是想过变更遗嘱复杂的手续和流程吗？想过如何分配房产等无法分割的遗产所面临的问题吗？看看《法制现场》和《有请当时人》，因遗产分配不均导致亲人之间对簿公堂的事情还真是不胜枚举。而保险是遗产分配最容易实现的工具，只需指定受益人及受益顺序和比例，简单的打电话签个字，两分钟就可以解决将来遗产的分配问题。

其实保险是收入能力的变现。年收入50万的人和年收入5万的人，本质区别在哪里，同样工作10年，前者能创造500万的财富，后者只有50万，同样失去收入能力，前者会损失500万，后者却只损失50万，我们失去收入能力将损失多少？如何能将我们的损失提前变现，唯有人寿保险可以做到。

其实保险是爱心的传递。今天，你翻开儿时的日记，会有何感想？当一份保单从出生就跟你一直到衰老过世时，你又作何感想？每每翻看，都能感受到父母甚至祖父母的祝福和爱。他们一直在守望，不论我们现在如何，这份爱心远比一切都值得留念和拥有。

其实保险是责任心的忠实体现。我们为什么来到这个世界？我们来到这个世界做什么？每个人都不是凭空而来的，我们生来就有父母，祖父母，将来我们也终究会有妻子子孙。我们是在父母最恩爱的时候孕育出来的一一爱的结晶，因为这

份与生俱来的爱，人类的责任就世代相传与生命同在。我们在婴儿时期身不由己地接受父母长辈对我们责任的同时，实际上也无可推脱地背上了对他们的责任。这份责任与生俱来，死后还留存于世，逃不掉，甩不脱，世代相传。在人类所有的责任中对自己的责任最重，老子道德经第十三章中写道“贵以身为天下，若可以寄天下，爱以身为天下，若可以托天下”。意思是：只有把天下看得比自身还轻的人，才可以担当天下之任，只有爱自身胜过爱天下的人才可以把天下托付给他。这段话告诫我们要珍惜自己，爱护自己，这样就可以为天下办事，我们相信一个对自己都不负责任的人，是不会对其它人对天下负责任的。而对自己尽责就是要保证自己一生无论何时何地何种情况下都能应对人生出现的各种危机和风险。而保险就是为我们在承担各种责任的过程中保驾护航。

其实保险是生命的延续。家庭支柱活着意味着什么？安全感，生活无忧，幸福感，家庭支柱不在了又如何？谁会成为支柱？保险就是家庭经济支柱的替身。虽不能给家人幸福感，但最起码可以保障活着的人继续生活。之前从同事的微博上看到过一则小新闻。有对小夫妻掉进河里，男方淹死了，怀孕6个月的女方活下来了，女方提出如果男方家庭出20万抚养费就把小孩生下来，悲哀的是男方家没有，孩子流掉了，如果男方有一份20万的保险，问题就不存在了。保险真的是我们家庭支柱生命的延续。

其实保险是身份的象征。身家和身价不同，身家是实际拥有的财富总额；身价是在交易或者赔偿时获得的财富总额。追求身家和追求身价是两种不同的境界。前者注重物质追求，后者注重精神追求和自我价值实现。两者其实没有必然的联系。身家高，身价未必高，即有钱未必值钱。飞机失事，如果都没有保险，亿万富翁和同机的普通白领身价一样。身价高，会转换成高身家，所谓值钱就能变现。还是上面的例子，如果普通白领拥有300万的保险，他的家人就有获得300万的补偿作为身家。身价可以规划。身家高的人有资格获得更高

的身价。更高的身价就能变现更高的身家。如此这般良性循环，创造财富不可限量。既有身家又有身价的人才能算作有身份。身份是一种综合财富，更偏重于精神。拥有高额的保险，就是身份的象征。

其实保险是一种从容的生活态度。作为我们每一个人普通人也好，有钱人也好，都会经历人生的四件大事，生老病死。而生要有所准备，老要有所养，病要有所医，死又有所留。合理规划，让自己做到没有后顾之忧，做好最坏打算向最好方向努力，对未来潜在的风险不逃避，做好正面积积极应对，规划好各种问题的处理方案。这是一种“从容若定，全盘掌控”的境界。

现在我们再回到前面的问题，为什么李嘉诚先生会买人寿保险呢？因为他很爱他的家人，他希望在自己的家庭和事业之间建立一堵防火墙，不管李嘉诚先生在与不在，他的家人永远是他最爱的人，都能一直过上很有品质的生活。为什么李嘉诚先生还会买那么多的人寿保险呢，因为他不但爱他的家人还爱他的员工，万一哪天李嘉诚先生不在了，他希望通过人寿保险如同他的重生，让他的企业不遭受变故，让他的员工能够一如既往的工作。

最后和大家分享一个好人的故事，希望能对我们所有人都有所启示。从前有一个好人，对家人和朋友都很好，他也做了很多善事，不幸的是因一场意外离开了人间，当他到天堂那里报到的时候，上帝对他说，你不能上天堂，你只能去地狱，那人非常不解，问上帝说我生前可是个好人啊，我做了那么多的善事为什么不能上天堂呢？上帝不说话，拿出一面镜子让他看还在人间家人的情况，他看到他年迈的母亲正躺在病床上缺衣少药，他的妻子正在给人当佣人洗衣服，他的孩子没学上衣衫褴褛地在和一群流浪孩子疯跑，好人大吃一惊，问怎么会是这样，上帝说，你走之后，你的工厂就关门了，你生前的债主追上门来，他们才会沦落成这样！好人问上帝你怎么不帮我呀，上帝说：我已经帮过你了，在你生前我曾

派过几个天使去你那让你买人寿保险，可是你都拒绝了！

一个真正意义上的好人是不论在与不在都能让自己的家人安心生活的人。其实每个家庭都需要保险的，很多看似中产的家庭幸福和睦，可是随便的一场意外和疾病就能把这样的一个幸福之家拖入深渊，很多家庭不选择只是没有意识到，怀着一种不去想的侥幸而已。一个真正的有爱心与责任心的人，不仅仅只是活着的时候努力工作，保证能给家人带来高品质的生活，保证孩子能受良好的教育，而应该是在与不在都能保证家人的生活，孩子的教育。

我是一名保险从业人员，我希望自己如丘吉尔所说“如果我能办得到，我一定把保险这两个字写在家家户户的门上”。

我今天的演讲到此结束，谢谢大家！

公司演讲稿篇三

早上好！

我是二年1班的简家伟。我担任班级的劳动委员，这是一个比较辛苦的职务，每天我都是和值日生一起回家的，就因为我有一份责任心和奉献精神，所以我荣获“服务之星”的光荣称号。

在学校里我力争成为老师的好助手，同学们的好服务员。自当上劳动委员那一天起，我稚嫩的肩膀就承担起了一份责任、一份荣誉。

劳动时我总是抢着活儿干：擦窗户、擦黑板、扫地……从不偷懒，也不会拿架子指挥别人干，自己却在一旁优哉游哉。每逢星期五，我都要提醒值日生关好窗户，拉上窗帘，再认真巡视一周，才回家。不论是刮风还是下雨，不论是冬天还是夏天，我总是最后一个离开教室。

很荣幸我被选进了校合唱队，有时下午训练得比较晚，不能值日怎么办？妈妈不是每天都来接我吗，我可以请妈妈先替我一会儿。我和妈妈商量了一下，妈妈同意了，我也放心了。就这样，每天我和妈妈轮流当劳动委员，把班级的卫生做好。

班主任张老师夸我是劳动一把手，每天学校卫生检查，我们班几乎能被评为优秀班级。上周五班队课我们班评选班级之星，我得到老师和同学们的认可，被评为“卫生之星”。

“帮助别人的人，能得到别人的帮助。”同学们让我们树立服务意识，从小为班级服务，为学校服务，长大为人民服务。谢谢！

公司演讲稿篇四

大家下午好！我来自电气试验室，我演讲的题目是：

请关注安全，珍爱生命。

安全是什么？安全是一种职责，是自己对家庭承担义务的职责，是自己对企业的一种职责，是对社会的一种职责。三百六十行，行行出状元，三百六十行，行行存在者不安全因素，或大或小，或轻或重。安全就好像一匹野马，野马被你驯服，它就为你所用，一旦野马被放纵，它可能就要伤害你。“高高兴兴上班来，平平安安回家去”是每一位父母，每一位亲人，每个子女对你的希望。保证安全是我们每个员工最起码，最普通应该具备的责任。

安全是一种幸福。“防事故年年平安福满门，讲安全人人健康乐万家”，“安全是家庭幸福的保证，事故是人生悲剧的祸根。”两条普普通通的口号，代表着我们的心声。没有安全，我们的家庭谈不上幸福美满；同样，没有健康、安全、环保的条件，我们最起码的生活将无法得到保障。安全对我们至关重要，智者是用经验防止事故，愚者是用事故总结经验。

保护好自己安全，就是保护了家人和企业的安全，就是人生的幸福。

安全是一种效益，是一种节约。安全促发展，安全出效益。安全是节约，事故是浪费。一个煤矿工人死亡至少赔偿20万，重庆綦江煤矿x安全造成30人死亡，数十人受伤。公司损失至少数百万元，甚至数千万元以上。因此，安全是我们取得效益的前提。事故的教训是惨痛的，后果是无法估计的。我们必须事事讲安全，时时讲安全，使安全成为习惯，使习惯更加安全，让事故远离我们。

安全是我们一生相伴的主题，没有安全，我们的幸福无法得到保障，没有安全，我们的企业生存保证将不复存在。特别是我们公司面临十分严峻的经济条件下，安全更显得特别重要。在当前弹性生产期间，员工的思想容易出现麻痹，更容易出现安全事故。“凡事预则立，不预则废”，因此安全必须年年讲、月月讲、天天讲、时时讲，时刻保持清醒的头脑，保持高度的警觉性，做到防患于未然。

朋友，让我们牢牢记住吧：生命只有一次，幸福寄希望于安全，安全又给予我们无限地幸福。让我们享受安全，时刻沐浴在幸福的阳光中，让有限的生命演义的更加精彩！

公司演讲稿篇五

你们好！

今天，我的演讲题目是《我爱xx□我们共同温暖的家》。

家这个字在我们的心中都不陌生甚至是非常的熟悉，因为有了家，生活才变得有趣；有了家，工作才能顺心；有了家，才懂得什么叫关爱，什么叫珍惜。家是我们拥有的第一个属于自己空间的地方，也是我们无论身在何处甚至异国他乡，却经常能想起甚至在心里永远也放不下的一个地方。家让我

们多了一份情感，多了一份思念。

刚才所说的，是属于我们自己的小家，但是在浩瀚的社会里，在这繁杂的环境当中，我们还拥有另外一个属于自己的家，那就是我们在一天的绝大部分时间里为之奋斗、为之努力的企业□xx□就是这样一个属于我们自己的家。

在这个大家庭里，有很多的成员，来自全国各地。因为这个家，为了一个共同的梦想，我们在这里相遇、相识甚至相知。小家里我们拥有了亲情和爱情，而在这个大家庭里，我们却拥有了最广泛的友情。

因为我们来自全国各地，很多人离家乡很远，一年也回不了几趟家，世人常说，每逢佳节倍思亲，特别是在中秋节这个团圆的日子里，很多的员工因为路太远而不能回家和亲人相聚，因此，公司便安排了一些列的活动来丰富大家的过节气氛，不仅仅举办了中秋晚会，而且还邀亲了员工家属来到xx参观并和自己的亲人相聚，这一点一滴，都无不在感动着我们。

在我们生病、受伤的时候，公司也无时无刻不在关注着我们的健康情况，当我们受伤无法工作的时候，公司不仅让领导去慰问，还送去营养品，让我们好好养伤，争取早日康复。

当我们在为企业努力工作的时候，公司也在不断的关注着我们，举办的各种技能比赛，为的就是让我们能在比赛这种氛围当中不断的充实自己的技术，提高自己的工作效率，让自己得到了充分的锻炼和发展。公司给了我们发展的平台，我们更应该抓住这种机遇努力向上，奋斗不仅仅是为了公司，更是为了达到自己的目标，实现自己的梦想。

每当我们情绪低落、思绪不宁的时候，领导们总会及时找时间和我们进行沟通并了解情况，在公司力所能及的情况下帮助我们渡过难关，让我们能及时安下心来工作，这也让我们

心里自发的有了一种家的感觉。

在日复一日的工作当中，会让大家觉得过的比较平凡，为了丰富我们的业余生活，公司还举办了各种活动，篮球比赛，歌唱比赛、乒乓比赛、拔河比赛包括演讲比赛等等。每年的活动内容都不尽相同，让大家有一种熟悉感之外，还给大家带来一种未知的神秘感，这也让我们都有很高涨的情趣去参与活动。不仅如此，还积极组织我们参与到街道的各项活动中去。通过这些活动不仅让我们展示了自己的才华，同时也让我们懂得了团结的力量，把这种团结的精神和在比赛当中勇于拼搏的精神用到工作中去，便是将自己的事业又往前迈出一大步。这便是家带给我们的，用一件事情，用一种方式让我们自己体会到它内部真正的涵义，然后把它衍生出去，应用到合适的地方，这便是xx这个家长给我们的启发，它让我们学会了在工作中如何奋斗、如何成长。

当我们一开始接触新家时，会感到些许陌生，但随着时间的推移，我们感受到了xx这个家庭对我们的关注、关心、关爱，让我们知道了什么是温暖，让我们在家的关怀下不断的成长。

这就是我们温暖的家所能带给我们的一切。

我爱xx□我爱我们共同生活的家！

公司演讲稿篇六

尊敬的各位领导，亲爱的同事们 您们好！

今天非常荣幸的来到这里，首先请允许我做一下自我介绍。我的名字叫□xx人，党员、退伍军人。来自x部客服中心。今天我演讲的题目是心中的一一家庭、学校、军队。

在外辗转漂泊数年，经历过很多的艰辛、心酸和无奈。竞争残酷的社会，冰冷的钢筋混泥土无时无刻不在悄然吞噬我们

的激情，无形之中我们慢慢的忘却自己最初的理想，甚至上班只为混饭度日。一次偶然的的机会，与结缘，踏入这里的第一刻就深深地被xx人身上特有的那份职业而不失真挚、热情而充满温情的精神所打动。找到了自信，重新点燃激情。偶然的相遇，必然的认同。

对于我们背井离乡打拼的“北漂”一族，一份好的工作标志是可观的收入，在收入方面，运用科学灵活的“一人一薪计划”、开展mbo绩效考核等，真正做到“我的工资我做主”。同时，企业每年开展的丰富活动，如“感恩父母 欢聚”、“游乐一家亲”以及大型年会、运动会及国内外考察游学等等……激励性的工资体系和人性化福利政策加深了我对认可，也正是这样，才有了后来在多姿多彩的生活，275天的xx日子里，我心中的就像一个家庭、一所学校、一支军队！

家，是一个熟悉字眼，它让我们心里感觉温暖。今天我想说的是，就是在北京我们这些游子的家。在解决我们员工家庭后顾之忧，提升幸福感方面做了大量工作，成立企业内部帮扶基金，帮助有特殊困难的员工度过难关；推行全体员工参加的孝心养老计划，凡在企业工作满一年以上的员工父母，每个月可分别获100-200元的养老补助金；另外改善员工宿舍环境，为我们安装了电话和无线网络，张经理自己掏钱为会员部员工准备了爱心药箱，心疼穿高跟鞋的女孩子们，利用自己休息时间为她们购买脚垫、脚趾纠正器。堂堂七尺男儿如此细致入微的关心基层的员工，怎能不让我们感动。这类事情在我们的生活、工作中多不胜数。让我们都能切实地感受到企业的关怀和温暖。

当自己生病的时候，工作上遇到困难或者犯错误的时候，来自领导和同事第一时间的关怀、帮助及批评，让我感动也让我进步。

以“海纳百川”的胸襟接纳了我们这些来自五湖四海的游子。

在人才培养方面，公司以商学院为主体，采取内部讲师与外部讲师授课结合；定期培训进修与日常工作中灵活培训与实践相结合的多样教学方式。我们在这所大学中历练，不仅能够学习到本岗位的专业知识，更多的学习到了做人的道理和处世方法，增长了智慧，而这些是我们每人一生都享用不尽的宝贵财富。

在学习到丰富的知识技能同时，也为我们提供了一个“天高任鸟飞，海阔任鱼跃”的广阔发展平台。公司中不论资排辈、用赛马机制选拔人才、坚持“先内后外”的用人原则以及从初级班到高级班，教学体系完整的商学院培训等等，都是为员工长期扎根企业而创造的一系列优越条件，让每名员工都有一个公平的机会和充足的成长空间。

军队作为国家机器，有专业过硬、作风优良、纪律严明等特点。我心中的也具备同样的品质。在坚持“任人唯贤”的前提下，每名xx人都是“精兵强将”，在平凡的岗位上恪守本职，为实现百年基业添砖加瓦。真诚，是我们xx人基本素质之一，对客人真诚，对同事真诚，和谐的音符奏响着“我们是相亲相爱一家人。”空气中没有“官僚主义”的气息，平等友爱的种子遍地开花，一支高素质、高忠诚度管理团队，无论何时，都全心全意的为基层员工服务，他们舍小家、为大家，同我们一起奋斗在一线，非常难得可贵，同时也令我折服。

前段时间彭经理的老婆躺在医院临产，而这期间彭经理从没有陪过老婆，依然坚守在自己的工作岗位上。直到孩子出生的那一天他也是上完夜班才赶到医院的。

有人曾说过：“想抓住青春的尾巴，一抓发现它是壁虎。”我想说的是，在搭上这列快速前行的列车，车头到站，车尾它一定到站。

所以，同仁们，让我们一起为自己的梦想而努力，一起为明

天而努力，一起为彼此共同的未来而努力吧！

谢谢大家！我的演讲完毕！

公司演讲稿篇七

尊敬的各位评委、各位同事：

您们好！

今天，感谢公司领导和评委再一次给我参加这次竞聘的机会。

我叫**，现年**岁，中共党员，本科文化，于20xx年5月参加保险行业的工作□20xx年至20xx年在人保公司工作期间，先后担任过理赔内勤，外勤和电子商务部付经理（主持工作□20xx年3月，加入中国人寿财险担任理赔主管至今。我应聘的岗位是理赔客户服务中心负责人。

本人对理赔客户服务中心负责人岗位的理解是：理赔客户服务中心负责人应当既是业务技能过硬的骨干，又是能够推动部门全面工作的指挥者；既是推进部门政策进程的组织者，又是积极投入实际工作的参与者；既要具备独当一面的能力，又要具备“洞察宏微”的观察能力。

截止13年12月**公司案件赔付率52.8%，案件结案率92.12%，金额结案率72.92%，各项指标均名利全市前茅，今天，我本来不想参加竞聘的，因为我相信别人能把理赔客户服务中心管理工作搞好。

但是，我自信：凭自己多年业务工作能力和管理工作，我能把理赔客户服务中心的工作搞得更好。因此，我决定竞聘理赔客户服务中心负责人这个岗位。

紧密围绕公司改革、发展和稳定大局。树立人才强企和大教

育、大培训的观念，以稳定队伍为基础，以提高素质和能力为重点，以重视绩效、强化激励为手段。紧紧抓住培养、吸引和用好人才三个环节。

- 1、根据省公司下达的各项指标，分工到每个责任人；
 - 2、加强对各个县理赔数据的集中管控；
 - 4、增加与各个4s店及各大修理厂的联系，为公司的业务发展做出贡献；
- 1、根据全市的现状配备一名未决管理岗，负责每天未决案件的更新和督促各个理赔员及时的处理案件，形成奖惩机制。
 - 2、对各县的各个理赔指标集中到中支管理，及时提醒每位理赔人员根据各项指标提出那项工作要加强等。
 - 3、不管现在我们保险行业的地位在社会上有多么低，理赔人员对于4s店及修理厂还是有一定的影响力的，要根据4s店的情况设置理赔人员和4s店直接跟踪，形成互补增强4店的信心。
 - 4、在做好工作的同时，对于理赔客户服务中心负责人这个岗位也是一个连接上面和转达下面的一个重要岗位，这样转达上级领导的各种精神和这样向上级回报下面的意见建议是今后重点要学习的课题。

今天，我站在演讲台上，也许有的人认为我对管理工作，没有经验。对此，我不想否认。我相信，在今后的工作中，我能和各位很好地合作，有信心有能力把工作搞好。若我竞不上管理岗位，也不会灰心，不论在何岗位都会尽自己的能力做好本职工作。

谢谢大家！

公司演讲稿篇八

对于幸福，不同的人有不同的认识和理解，我想在大家的心目中，幸福是各种各样的，她可以是少女嘴角甜甜的微笑，也可以是老人手中的一杯清茶，是初为父母的紧张与喜悦，是涉世之初的羞涩与憧憬……总之她是一个“温暖”的词汇，是爱的付出与收获，你必须用心去感受她的存在。

对我而言，幸福是因为我属于信合这个大家庭中的一员，幸福就来自于我的身边，我身边的信合人，来自于对工作的热爱，对岗位的热爱，对信合事业的热爱。并且，因为热爱所以勤奋钻研、因为热爱所以勇于进娶因为热爱所以乐于奉献。幸福是今天我能够站在这里，没有什么豪言壮语，也没有什么长篇大论，只是同大家一起分享我的感悟，更希望能带给大家一些收获！

光阴荏苒，岁月从指间悄然流逝，我依然清晰的记得第一次踏进信合的大门，是陌生，是茫然。虽然从父亲的身上，我对这份工作已经有了些许的了解，但当听到师傅们说他们已经在自己的岗位上工作了几十年的时候，青春年少的心依然充满了不解和疑惑。一个人怎么可以面对同一份工作几十年，不枯燥不厌倦？当时的我对于在信合的未来没有过多的希望，因为我更期望自己有一个多姿多彩充满挑战的未来。

如今在信合这个大家庭里我已经走过了13年，有了在不同岗位工作的经历。我深深的理解了师傅们可以几十年如一日热爱这个大家庭的原因，也为自己能够成为其中的一员而感到自豪。我常想，假如不曾走进这个大家庭，那我将错过的是怎样的一种美丽人生。因为13年来我不仅得到了领导、同事们在工作上和生活上无微不至的关心和呵护，更是看到了信合事业在不断的改变、创新和发展。从一代代信合人和大家身上，我看到了一个勇于创新、锐意进取的领导层，一支团结奋进、奋发向上的员工队伍，我坚信一代代信合人可以开创一个充满希望的明天，这个大家庭会有一个辉煌的未来。

回首参加工作以来走过的每一步，我发现自己是如此的幸运。入社之初，钱不会数，算盘不会打，师傅们一遍又一遍手把手的交会我，从网点到机关，角色的转变让我短时间难以适应，师傅们用他们积累的经验告诉我该从哪做起、该怎样去做。自己工作失误时领导没有指责没有埋怨，有的只是语重心长的指正和叮咛，帮我分析原因，教我看问题、想问题的全局观念，点点滴滴让我逐渐提高自己。今天，我的工作之所以能够取得一些小成绩，自己的努力是占了一部分，但更多的是领导、朋友、同事在我成长的道路上给与我的无私关心和真诚呵护，从业务到待人接物到为人处事，无论是在工作上还是在生活上，这种关爱无处不在。这个集体、朝夕相处的同事让我收获了很多，在我的心中集体的和一谐环境、人文管理、企业文化让我有了归属感和认同感。领导、同事已经不是单纯的领导和同事，是兄长、是姐妹、是朋友，是值得我一生珍惜的人。

13年来我亲眼目睹我们的营业厅变得宽敞明亮，员工队伍不断扩大，人员素质逐年提高，业务种类不断增加，制度更加完善，管理日趋细化……亲身体会到信合事业蒸蒸日上。从原来使用农行的名称到有了自己的徽标，从手工操作到单机处理业务再到综合业务网络系统，今日我们也有了属于自己的银联卡“富秦卡”。信合人正在用自己不懈的努力改变着，虽然每一次他迈出的步伐与其他金融机构比起来是小了点，可一步一步走来，历经改革的阵痛和创新，每天我们都可以感受到新的不同。站在一个全新的起点，我和我的父辈、师傅们一样，愿意用自己的青春岁月伴随着信合事业的发展，和他一起成长，共同经历发展道路上的风雨，和他一起迎接风雨之后的彩虹。

今天我能够站在这里，我要深深感谢我的家人。是母亲给了我生命，哺育我长大；是父亲让我走进了这个温暖的大家庭，我对信合工作的热爱也源自于从小他对我谆谆教诲。虽然他的工作生涯没有什么值得赞扬的大业绩，但几十年来他在工作岗位上严格要求自己，兢兢业业、尽职尽责，用自己的

一言一行默默的影响着我，为我树起一个学习的榜样。

公司演讲稿篇九

大家好！

今天，我们欢聚在亚洲最具异国风情的国度，在芭堤雅美丽的阳光、碧海、沙滩之间，隆重举行“中国平安保险团体20xx年明星高峰会议”，热烈庆祝平安一年一度的盛大节日。

首先，我谨代表大会向来自全国各地的高峰英雄致以热情的欢迎和衷心的祝贺，你们是平安最璀璨的明星，平安因你们而骄傲！今天，这里是你们挥洒胜利喜悦的舞台！明天，平安依然是你们壮志凌云的家园！

同时，感谢国华人寿业务精英们和各位嘉宾的光临，在此与我们共享活动人心的时刻。一直以来，我们之间有着友好的合作和交流，感谢你们对平安一贯的支持和关爱！

现在，这里热血沸腾的盛会使芭堤雅的美更锦上添花！让我们一起品尝胜利的果实，回味成功的欢快□20xx年，平安寿险实现了一次奔腾，勇创历史新高，寿险总保费突破400亿，平安寿险的营业净利润达到18亿，寿险总体市场占有率由20xx年的22.5%上升到28.7%！此时此刻，我们不能不为胜利而欢呼，我们不能不为在座的英雄们而喝彩，我们不能不为平安人的付出而骄傲，我们不能不为家人们的支持而感谢！

“光荣与梦想，挺进500强；前瞻与革新，迈向400优”，前进的嘹亮号角已经吹响，平安正一步步的朝目标全力迈进！我们的销售雄师是平安腾飞的双翼，各位高峰英雄是平安最棒的业务员，然而面对新的机遇和挑战，我们要树立更高的目标——“做行业中最最好的业务员”！最好的业务员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素

养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。在座的英雄们都是平安业务雄师中的领跑者，因此更要肩负起引领和培养更多优秀业务员的重担，我们团队中每人都优秀，在马总“创造差异化”精神的号召下，致力建立一支“行业中最好的业务队伍”，以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强平安竞争力，只有这样，平安才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、保险业、为股东、为员工创造财富和价值。

我深信，平安将以科学的治理机制、优秀的企业文化、领先的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的业务队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！我们上我们共同努力，与平安同呼吸共命运，携手共筑平安“永葆青春百年店”！

我公布：中国平安保险团体20xx年明星高峰会寿险分会现在开幕！并预祝大会圆满成功！