

2023年保险公司开门红口号(汇总6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

保险公司开门红口号篇一

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：

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，要进一步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題，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。

保险公司开门红口号篇二

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20xx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“xx”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□xx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xx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□xx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□xx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xx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xx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，虎年的春天来了。借此机会，我代表xx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！

谢谢大家！

保险公司开门红口号篇三

各位同仁，各位为公司作出卓越贡献伙伴，以及各位伙伴家属：

下午好！

新春愈新，大地祥和呈美景。伴随着悠扬的钟声，载着大地的祝福，我们满怀欣喜与期待迎来了20xx年。

20xx年是意义非凡的一年，新中国走过了60年的光辉历程，公司的调整转型迈出重要步伐。这一年，保险市场内外部形势发生了深刻变化，金融危机和停单的持续不利影响、打击“三假”和合规经营、调整转型和有效益发展，公司发展面临前所未有的机遇与挑战。这一年，我们在集团公司的正确领导下，牢固树立“发展有效益”的理念，“降成本、增效益”，取得了骄人的经营业绩，保费规模再迈百亿台阶，承保利润、投资收益等主要指标均达到较高水平，为建设效益、管理、服务均一流的公司奠定了扎实的基矗这一年，我们坚持管理递进要求，自我加压，高标准、高质量地推进集中管控，加强精细化管理，为提高公司的盈利能力尽职尽责。这一年，我们把客户尊为衣食父母，在提升客户服务品质方面不断创新，加强理赔队伍建设、推出特色服务，努力为客户提供优质、便捷服务，提升公司的服务品牌效应。这一年，我们面对困难和挑战，公司上下拧成一股绳、握成一个拳，以必胜的信念、顽强的斗志、再创业的精神，凝聚人心，扎扎实实打了一个漂亮仗，各项工作得到保监会、集团公司的肯定。

在这辞旧迎新的时刻，我们怀着敬意和激动的心情，向一直关心、支持中国大地保险的各级领导、社会各界朋友和所有客户表示诚挚的谢意！向全体员工特别是默默奋战在一线的基层员工致以最诚挚的问候！

20xx年既是中国保险业的战略机遇期，也是公司巩固效益发展成果、乘势而为、取得更大进步的战略机遇期。我们要以科学发展观为统领，认真贯彻落实全国保险工作会议和集团公司工作会议精神，紧紧围绕全面建设优秀大公司和打造保险业“百年老店”的目标，坚持合规经营不动摇，坚持效益发展为中心，以打造服务品牌为着力点，继续深化调整转型、管理递进的各项措施，进一步振奋精神，坚定信心，再接再厉，努力争创调整转型、效益发展的新业绩。

人入狗年鼓狗劲，大地处处透生机。新的一年，新的征程，我们既充满紧迫感和使命感，更满怀对未来的信心和希望。让我们携手阔步，抓住机遇，迎接挑战，为大地保险可持续发展贡献智慧和力量！祝愿大地的明天更加灿烂辉煌！

我们期待您在20xx年一如既往地关心和支持，您的满意是我们前进的最大动力。衷心祝愿广大客户、全体员工年年圆满如意，月月事事顺心，日日喜悦无忧，时时高兴欢喜，刻刻充满朝气！

保险公司开门红口号篇四

尊敬的****

尊敬的各位领导、各位嘉宾、女生们、先生们：

大家上午好！

在这个春回大地、万物复苏、充满希望的季节，我们齐聚****，参加****项目的启动仪式，我谨代表****公司全体员工向各位领导的亲临指导和各位嘉宾的盛情光临致以最热烈的欢迎和最衷心的感谢！****项目总投资达****元，总建筑面积****平方米。整个项目将分二期开发完成，项目立足于本土文化与地域精神，立足****的开发理念，以打造一流商居环境为己任，提升城市形象为追求，集购物、休闲、商务、

社交、居住于一体的城市综合体，创造复合、开放、时尚、宜商宜居的城市典范。

****人杰地灵、地理位置优越、交通便利、政通人和，选择在****发展是我们由来已久的心愿，如今项目正式启动，在不久的将来，她将成为****乃至****都有较大影响力的城市综合体，一举将****商业、住宅提升到一流水平，实现与****市区商业项目的等高对接。

我们相信，在各位领导、各位嘉宾的关心和支持下，今天的启动仪式一定会给我公司带来全新的发展起点！我们会齐心协力、迎难而上、精心规划、倾心建设，一定能把****打造成为经典之作、品牌之作、荣誉之作，向各位领导、各位嘉宾以及****人民交上一份满意的答卷。

最后，祝参加启动仪式的各位领导、各位嘉宾身体健康、工作顺利、心想事成、万事如意！

谢谢大家！

保险公司开门红口号篇五

各位尊贵的参会领导：大家现在好！

我叫，现任中国人寿县支公司经理，今天我就小额保险工作从公司介绍、小额保险宣传、承保、理赔等方面进行简要汇报。

一、基本情况：

中国人寿成立于1949年10月，隶属国务院领导，总部设在北京□20xx年入选世界500强，排名290位，连续9年入选世界500强，截止20xx年排名由原290位升至113位。县支公司隶属中国人寿在我县的分支机构，现有员工近200余人，在全县各中

心场镇设立了营销服务部，同时与全县各金融机构、邮政建立了长期合作战略关系，为全县多家企业承办了人身意外保险。20xx年实现保费收入5500万元，理赔保险金765.3万元。

一、开展农村小额人身保险工作的目的和意义

根据《四川省人民政府办公厅转发中国保监会关于印发农村小额人身保险试点方案的通知的通知》(川办函[]190号)和中国保监会《关于进一步扩大农村小额保险人身保险试点工作方案》(保监发[20xx]59号)文件精神。20xx年，我县被省政府列为第二批农村小额人身保险工作县。目的是为满足广大低收入农民的保险需求，扩大农村地区保险覆盖面，切实改善低收入农民朋友的生活保障水平，大力提升保险业服务“三农”的重要举措。

三、就20xx年小额保险试点进行简要回顾

20xx年末，在县委、县府的领导下，各部门的配合下，在全县个别乡镇开展了小额保险试点工作，共收小额人身保险费27万余元。受理理赔案件26件，其中死亡4件，支付赔款100000元；伤残、意外医疗事故22件，支付赔款80600元。通过小额保险工作的开展，化解了社会风险和局部矛盾，起到了社会稳定器的作用。

四、小额保险险种说明

投保年龄：为出生满30天至65周岁

保险费：每人30元(以村为单位)

保险期间：一年(从承保之日起到次年对应日止)。

保险责任：每人意外伤害(残疾按比例给付)保障2万元，疾病身故每人元。

五、作为小额保险工作指定承保单位，我将从怎么做、做什么两个方面进行简要汇报：

1、怎么做

一是认真执行市、县文件精神和工作部署，严格按照会议要求落实每一项工作，做到具体事项有人管、有人抓、有追踪、有举措、有汇报。

二是加大与各乡镇的工作沟通和交流，形成共识和合力，确保各阶段工作有序推进。

三是公司已成立小额保险专项工作组，指定专人深入一线及时开展每一阶段具体工作，做到：每天工作情况有收集、有汇总，有改进措施，每周有分析、有小结，每半月以书面形式向小额保险工作领导小组进行专题汇报。

二、做什么

一是公司已成立了小额保险工作办公室，下设了三个小额保险工作组，由专人负责，深入各乡镇配合相关人员开展小额保险相关工作。

二是在宣传工作上。对本次试点乡镇公司统一制做宣传标语，光碟，逢场天发放宣传资料，同时结合各乡镇召开党员干部宣导会，入村召开广播会，群众动员会，入户宣讲等方式，加大市场宣传力度和社会舆论氛围营造。

三是及时承保，快速理赔。为了充分体现惠民保险的特殊性，公司已成立小额保险工作办公室和服务工作组，为小额保险提供快捷服务。同时我们开通了小额保险理赔绿色通道，对发生的保险责任案件在手续完整之日起四个工作日内进行赔付，对特殊案件采取带款现场理赔，确保投保客户利益及时得到解决。

我们相信：本次小额保险试点工作在县委、县府和小额保险工作领导小组的领导下，各乡镇的共同努力下，一定能取得圆满成功。

保险公司开门红口号篇六

20__年是我公司实现稳健发展的重要一年，营销区部按照市公司的统一要求和部署，加强队伍建设，完善管理体系，努力开拓市场，全年共实现新单期交保费2114万元，趸交保费1378万元，意外险保费206万元，区部提前两个月达成意外险目标，实现了业务规模和团队人力的稳定，促进了业务的持续。

精英俱乐部会员”称号;对-x授予20__年度“精英俱乐部特殊贡献会员”称号。精英俱乐部会员获得区部颁发的荣誉证书，全年享有精英俱乐部会员权益。

明星奖励:

根据区部战略规划，对20__年度保费第一的-x伙伴颁发“20__年贡献最大的人”荣誉证书，对20__年度件数第一的-x伙伴颁发“20__年最勤奋的人”荣誉证书;对20__年度收入第一的伙伴颁发“20__年最富有的人”荣誉证书。

根据区部《关于开展20__年度“人人达标，争作明星”活动的通知》精神，对-x伙伴授予“20__年度超级展业高手”称号，对-x等十位伙伴授予“20__年度十大展业高手”称号，颁发证书，奖励每位伙伴西服一套。

对-x伙伴授予“金星业务员”称号，颁发“金星业务员”荣誉奖牌和奖章。对等九伙伴授予“银星业务员”称号，颁发“银星业务员”荣誉奖牌和奖章。对-x等六位伙伴授予“短险销售先锋奖”，颁发证书和奖章。

新人奖励：

根据区部战略规划，对20__年度入司且保费排名前列的-x等十人，授予“20__年度最佳新人”荣誉称号，颁发荣誉证书和奖章。