

最新保险公司领导讲话或政令宣导 保险 公司领导讲话稿(精选10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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

保险公司领导讲话或政令宣导篇一

尊敬的各位来宾，亲爱的各位优秀业务伙伴：

大家好！

非常感谢大家今天来参加xx人寿xx本部20xx年末新老客户答谢会。

请允许我代表xx人寿xx本部全体内外勤员工向出席今天活动的各位来宾及新老客户朋友们表示衷心的感谢和热烈的欢迎！合众人寿在各级领导领导和广大客户的关怀下和支持，已经走过了xx年的风雨历程，不断发展壮大，现在，总资产已经突破xx亿元，已稳步迈入中国大中型保险公司行列，同时也取得了不少令行业内外人士瞩目的成绩。

尤其是20xx年，我们更是成功的引进了原xx人寿总经理xx先生、原xx人寿总精算师xx先生等多位重量级寿险人才加盟合众。在此基础上xx人寿也开启了新十年、新发展的征程，未来xx年首期保费翻两番，公司实现上市都被提上议事日程，这一系列的大动作标志着合众人寿开始走上跨越发展的快车道。xx人寿xx中支本部也在广大客户的关爱和支持走过xx年的奋斗历程，在胶东大地上竖起一面响当当的大旗。

为了答谢一直以来关注和支持xx人寿发展的广大客户，我们公司今天特在此举办客户答谢会，是向给予我们长期支持和信赖的来宾们表达一份真心的感恩之情，希望通过今天的答谢会，能够让今天到场的每位朋友都有所收获。借此机会，我也代表公司的全体员工郑重承诺，我们合众人寿未来将会提供更好的保险产品，更优秀的保险服务给我们每一位客户！在未来的日子里，以拳拳之心回报所有的客户长期以来的支持和帮助。

感谢您多年来对我们的支持与信任。同时也感谢各位业务伙伴，多年如一日的辛勤付出。今天我们举办这样一个活动，目的是增进了解、加深友谊、更好的服务客户，创造双赢。我们坚信，有各位来宾一如既往的支持，有全体伙伴的不懈努力和广大客户的支持，我们的事业一定会更加美好，我们的未来一定更美好。

最后，希望大家今天能有所收获，也恭祝大家身体健康，工作顺利，家庭幸福，万事如意！

保险公司领导讲话或政令宣导篇二

同志们：

在新的一年里工作顺利，身体健康，家庭幸福，万事如意！

定的“三个战略定位”、“五项发展目标”和“内强素质、外求发展”两年跨越两大步的发展目标，众志成城、奋力拼搏、无私奉献，克服了机组满负荷运行和突如其来的“非典”疫情的考验，开创了企业改、发展、稳定的新局面：提前30天完成全年发电任务，创造了90.43亿千瓦时的历史最高记录，安全生局面保持平稳，经营管理进一步规范，三期扩建有了新的进展，文明生产、环境保护、技术进步、现代管理、多种经营等经济技术指标再创新高，职工队伍稳定、文化生活不断丰富、生活质量逐步提高，党建设得到加强，党

风廉政责任制进一步落实，精神文明建设取得了良好成绩。这些成绩的取得，离不开广大离退休、老职工的关心和全厂职工家属的支持；这些成绩，凝聚了全厂干部职工的心血和汗水，是全厂干部职工顾全大局、无私奉献、团结拼搏的结果。

理兴企和可持续发展战略，逐步建立“产权清晰、权责明确、政企分开、管理科学”的现代企业制度；坚持以人为本，加强教育培训，提高人员素质，建立激励，营造学习氛围，创建学习型企业；全面加强党的建设，培育特色文化，促进三个文明协调发展。

流火电企业！

再次祝愿全厂干部职工、离退休老同志和职工家属工作顺利，身体健康，万事如意！谢谢大家！

保险公司领导讲话或政令宣导篇三

银保渠道各位将士们：

大家上午好！

今天非常高兴能见到全市银保渠道的各位销售精英们。首先我代表公司党委、总经理室向大家一年来的辛勤付出表示最衷心的感谢和最诚挚的慰问！大家辛苦了！

12月1号，全市个险渠道进行了启动。今天银保渠道和团险渠道也在这里隆重举办20xx年“开门红”的出征启动。银保渠道销售队伍是一支新型的队伍，从全行业、全国、全身的发展趋势来看，这支队伍未来的发展潜力非常巨大。我记得产寿险96分业经营以后，我们在市场上招募了第一批营销伙伴。这批营销伙伴后来大部分人都成了管理人员、区部主管。而今天我们在座的150多位银保渠道的精英们也一样，未来，在你们当中，肯定会有一大部分人将走上管理岗位，走上营销

主管的序列。正如伟人毛主席说的“星星之火，可以燎原”！因此，今天我们要做的就是：坚定信心、心怀理想，脚踏实地，扎实行动，在大舞台上好好奋斗，开创我们人生事业的新天地！

今天，借这个机会，我想谈三点意见，供大家参考。

一、咬定任务目标不放松 发展是当今时代主题！是全国、整个保险行业的主旋律！ 1

作为每一个单位、每一个精英主管、每一个人都必须要紧跟时代主题，紧跟行业发展的步伐，主动作为、勇于担当！否则，你将会被时代无情地淘汰！

因此，我们必须要以此次启动大会为契机，进一步统一思想、超前谋划、主动出击，赢得20xx年发展的主动权。赢在了“开门红”，就赢在了20xx年！团队层面：目前，全市银保渠道理财经理队伍和客户经理的队伍还比较弱小。这对于在座各位而言，既是挑战，更是机遇。我希望大家能够“两手抓，两手都要硬”，既要业务做的好，更要走组织发展的道路。学会管理团队，在舞台上争取更大作为！精英层面：我在个险启动会上提出，“??”期间，我们要用5年左右的时间着力打造一批中产阶级销售队伍（即年收入能达到5.37万-16万人民币的销售精英）。分解到每一年，即每一年要打造20%的中产阶级销售队伍。我们各位可以对照一下自己的现状，看一下自己离中产阶级还有多远？怎样在公司的帮助下实现中产阶级的目标。

爱默生说过：“一心向着自己目标前进的人，整个世界都会给他让路。”

在这样一个更多变化、更多挑战，同时有更多机会的时代里，你选择什么样的目标，就会有怎样的成就，就会不一样的人生！

二、誓进第一梯队不懈怠

亚洲第一激励大师陈安之说：“当你成为行业第一名时，财富和荣誉挡都挡不住”。“第一名”这个词语是具有诱惑力的。但是我们可能在想为什么要做“第一”为什么要给自己那么大压力？在这里我想用几个事例回答大家。

刚刚过去的亚运会，我想大家可能都记忆犹新。广州亚运会上最激动人心的莫过于颁奖时刻。数名获奖者同时站在奖台上，但奏响的却只能是冠军所属国家的国歌！

因为第二并不重要！

虽然很多时候，第二名和第一名很可能只有一点点微小的差别，比如在1992年巴塞罗那奥运会上，女子跳高第一名的成绩是2米05，第二名的成绩是2米03，但就是这一点，却造就了天壤之别！

在世人的心目中，王者只有一个！

当然，我们并不要求每一个伙伴、每一支团队都能做第一。但是争第一的心态一定要有。因为态度决定一切！如果我们有了争第一的心态和决心，也许，到最后仍旧不能得到第一，但却能得到第二或者第三。如果没有争第一的心态，那么可以肯定的是，我们永远也得不到第一，即使第二第三也将与我们无缘。

已经成为“第一”的代名词，“第一”这个名词已经融化在我们每一个人的血液里，我们只能做“第一”！

三、捍卫“排头兵”旗帜不动摇

为什么要提出“排头兵”这个概念。因为正是因为这面“排头兵”旗帜引领了几年的跨越发展。而这面旗帜已经深深扎根，

并且需要每一个x人用实际行动去捍卫，去守护。因此，我说?捍卫‘排头兵’旗帜不动摇?!

今年在座各位必须要转变一个观念，那就是?自己是自己命运主宰?，?我们是在为自己而工作，为自己的人生而奋斗?!因此，我说□20xx年开门红出征，不仅是公司的出征，正是为我们自己出征!

柴田禾子，可能大家都听说过，她是日本保险销售冠军，世界最顶尖的寿险从业人员。她拥有世界吉尼斯世界记录，她一个人业绩，可以抵八百零五个推销员的总和。这个柴田禾子，记者曾经问她，他说：“请问你一天拜访几个顾客?”柴田禾子一天拜访——各位仔细听着——拜访三十位顾客。一般寿险从业人员一天拜访的顾客可能不超过五位，假如他真的拜访五位的话，柴田禾子一天，顶他六天的工作量;一年，这个人要做六年;柴田禾子做五年，这个人要做三十年;假设柴田禾子做三十年的寿险，这个人要做一百八十年，才会有同样的业绩。所以成功的人，他不是比你聪明，他只是以最短的时间采取了最大量的行动。

只要我们勤奋努力，拥有必胜的信念、豪迈的激情、扎实的行动，就一定用自己的努力，换取无悔于社会、无悔于自己的人生!

各位销售精英们，人生如梦。中国第一个乒乓球世界冠军容国团有句名言，人生能有几回搏?人这一辈子，未必能赶上一次大的挑战。挑战就是机遇，在座的各位都很幸运，赶上了保险业快速发展而有富有挑战的时代。再过20xx年、20xx年，想大干一场未必找到机会了。因为那时的人，面对的将是比较定型的经济和社会环境，中国也已经进入到了小康社会，比较少见今天这样的启动与决战了。

因此，我们一定要拿出勇气与智慧，以忘我奋斗的精神，使

出?浑身解数?,为,为我们自己生活的幸福,好好拼搏一番,交出一份无愧于时代,无愧于公司,无愧于自己的答卷!只要我们始终保持这种旺盛的精神状态,以一往无前的勇气、永争第一的拼搏精神、不达目标誓不罢休的状态[]x20xx年?开门红?就一定能够大发展、大兴旺!20xx年?开门红?我们一定能够逆势而上!20xx年排头兵的大旗一定能在全省的上空高高飘扬!

谢谢大家!

保险公司领导讲话或政令宣导篇四

当听完公司领导的演讲后,你得到了哪些心得呢?下面是本站小编给大家整理的保险公司领导讲话心得,供大家参阅!

2012年伊始, _集团系统年度工作会议顺利举行,董事会主席_x出席会议并作重要讲话。主席对2011年及第五个三年计划的工作作了扼要总结,基本评价以及对2012年还有第六个三年计划工作的详细指导。同时,主席的讲话高屋建瓴、统领全局,以通俗易懂、深刻精辟的语言阐述了_集团的企业精神价值体系。指出了目前集团在迈向世界级卓越企业过程中存在的不足之处,对各级管理干部,尤其是各产业成员企业中高层的管理水平、综合素质提出了明确要求。强调了服务,产品的精益求精对顺利实现集团战略目标的关键作用。

而后的传达学习会上,公司各级管理干部在认真学习后,对照本部门情况,结合自身工作实际积极进行了反思和讨论。针对各条线工作存在的不足,积极寻找改进措施,为公司跨越式发展扫清障碍。学习会后,各部门、各机构按照会议要求认真组织基层员工进行学习。现将本人在学习中所获得的一些思考启发和就此指导工作实践的想法报告如下。

管理模式得到了进一步的验证和增强;全国布局战略完成,品牌形象大幅提升;工作团体战斗力形成,企业文化得到传承和发扬。可以说,2011年是一个丰收的年度,但是,成绩是鞭策我们前行的动力,是超越自我的坐标,而不是安于现状、固步自封的理由。不讳言问题和不足,直面问题,解决问题,才能迈步向前。面对新的一年及第六个三年计划,主席的讲话给了我颇多感想和启发。

第一:以身作则,精进人生,做_文化的传播者与实践者 作为管理者,必须注重自身人格魅力的塑造。形成一种文化引领的力量,感染人,带动人和促进人。随着_的不断壮大,企业文化的传播和实践边的尤为重要,企业精神价值和管理理念的的实践将是_这艘庞大的企业航母更具战斗力的关键。各级管理干部在文化传承和带领上的示范作用,有利于始终坚持以_的精神价值统一公司全体员工的思想,有利于规范整个团体的行为。有利于促进公司健康、和谐的可持续发展。

第二、注重学习,注重育人,提高队伍的整体素质

_事业发展迅速,员工与干部队伍成长非常快,_事业的发展给大家这样的机会,但是也暴露出了部分干部不能适应现在工作岗位要求的问题,主要存在着“三不”:不称职、不到位、不适应。这是整个集团发展中暴露的亟待解决的不足,同样也是我们基层机构发展中管理队伍建设面临的普遍困惑。面对不断变化的市场环境和不断发展进步中的公司,我们必须戒骄戒躁,不断学习,转变观念,提升管理技能,适应企业发展的新需要和高标准要求。

另外要精心育人,培养适应公司发展需要的新型管理干部,积极引进人才。一个事业,一个高速发展的公司,只有坚定不移地把人才培养好,不断提高队伍素质,才能不断创造辉煌。_的飞速发展和取得的优异成绩,也是得益于我们对人才培养和队伍建设的重视。

第三，管理问题是关键

公司与时俱进，管理很重要。要狠抓执行力，强化求真务实的工作作风。不断地强化执行力是提升公司管理干部素质和实现公司发展目标的根本需求。没有执行力，一切都是空谈；再完好的政策制度也不能产生发展的推动力，不能转化为经营效益。各级部门要一贯坚持求真务实、实事求是的职场作风，摒弃空谈及“雷声大雨点小”的现象。我们强调各项管理制度要贯彻到底，执行到底。以“坚定性、准确性、创造性和成功性”四个标准检验执行力。

主席的讲话，内涵丰富，道理深刻，是对现代企业管理谋略的概括，值得我们认真反复地研读，在第六个三年计划的漫长征程中，不断地指引我们的事业，改进我们的工作，迎新而进，战胜新挑战，开创新局面，谱写新篇章！

抛开业务的经营状况不谈，公司的大环境不能说是非常好，这个跟集团的管理制度和领导层的管理方式肯定有关，而这又进一步跟集团的管理文化相关。

看到国内外和文化差异，特别是中国和西方国家的文化差异，我认为不能高看中国文化，很长时间以来，我都是向别人介绍中国的文化，那是因为很多人对中国传统文化不了解。但是在新南方，我要说的是：文化是有差异的，但是没有高低之分，我不认为中国的传统文化是一种相对优秀的文化，文化的东西就是一个风景，你看着美，不等于其它的风景不美，没有必要一定要分个高下。甚至，在管理国家、社会、企业的问题上，如果一定要分高下，我认为在目前的现状中，也是西方的文化更开放，更健康，更成功一些。

思想观念要做到开放和包容，是很困难的，固有的思想会影响新思想的接受，所以，人一定不要固执地认为自己的思想是多么优秀，健康的思想是开放和不断发展的，而且能应用

于实际和指导实际，通过成败来展示和验证，带有开放、包容、活力、斗争、合作等方面的特质的思想可能会更好一些，这是我的感觉。

企业的经营是利益导向的，我们必须承认这一点，追求利益是健康的，是个人和企业的活力源泉，避开这个内容去谈管理，就失去了根基。至于如何协调不同利益群体的关系，那是在承认利益追求健康的前提下进一步去探讨的话题，它不应该否定个体的利益追求。

在情理法的态度上，我倾向于做法理情的人。实际上，任何关系，都要涉及情理法，但是先讲情后讲法和先讲法后讲情之间，我会毫不犹豫选择后者。如同我之前经常对羽毛球协会讲过的话，在球场上如同战场一样的拼杀，与场下大家情同手足的朋友友谊是毫不矛盾的。在处理关系的问题上，先讲规矩是必要的。不懂规矩的人，没有规矩意识的人，不能与之合作。所以，我向来强调一种严格管理的态度，划分好权利范围和利益大小。但是，集团没有这种氛围，与这种氛围相配套的文化和制度很难建立起来。

朱总作为一个有社会责任心，有魄力的老板，在思想上也达到了我无法企及的高度，是我非常敬重的人，在各种讲话的过程中，我多次由衷敬佩朱总的为人和思想。虽然在一些想法上存在差异，但我深知思想上的差异是永远存在的，我从来不介意别人思想上与我的差异，就像我从来不介意一片树叶与另一片树叶存在差异一样。朱总的讲话，我都会认真学习的，但是我认同的东西我不知道如何表述，所以只写了一点有差异的东西。

在看完领导讲话学习材料汇编，深入学习公司领导讲话精神后，我倍受鼓舞，对公司20××年取得的成绩感到欣喜，对努力拼搏一年，全力完成生产经营目标充满信心。

20××年×月×日，×××董事长在××集团20××年度工作会议上作了题为《加快转变促发展调整结构上水平圆满实现500强企业的战略目标》的，全面分析20××年集团公司各项工作任务完成情况；调整结构以及节奏，强化管理，增强效益，在集团员工奋力拼搏，攻坚克难，经营业绩，再创历史新高；此外，×××董事长对20××年工作进行了部署，确保完成500强企业的目标和任务。20×××年×月×日，××集团总裁×××在××集团20××年度安全生产工作会议上作了题为《创新管理扎实工作努力创造安全生产工作新局面》的报告，对20××年安全生产工作进行了全面总结，并对20××年集团安全生产工作给出了指导意见。通过学习，我深受启发和鼓舞，作为一名普通员工，我深感责任重大，同时感受颇多，主要如下几点：

一、要有全局观念和大局意识，必须把思想统一到建设既强又大的新××的总体奋斗上来，在实际工作中，要认清形势，尊重规则，以公司的发展为大局，树立全公司一盘棋的思想，把全部身心放在公司发展上，一定要把公司的形象摆在第一位。把公司的持续发展和健康发展，当作我们的生命线，当作现在工作的头等大事和第一责任。以此为中心来思考和安排各项工作。

二、加强团结，团结是公司发展的基础，只有团结才能实现发展，团结是一个企业无形的，但最具有价值的核心竞争力。作为公司的一员，应该找准自己的位置，自觉树立团结合作意识，严于律己，宽以待人，形成团结凝聚力量。一切不利于发展的话不说，不利于发展的事不做，自觉维护公司形象。

三、注重学习，学习者智，学习者强，学习者胜，学习工作化，工作学习化已经成为一种新的工作业态。在工作中要向领导学习，向同事学习，向书本学习，向工人学习，深入现场，了解有关的每项环节运行过程，要彻底地摒弃畏难情绪，要勤学多问，在工作中耐心、细心、不急不躁，保证工作质量和效率，勤于锻炼，因为业精于勤荒于嬉，行成于思，毁于

随。

四、端正工作态度，坚决克服不思进取，得过且过的心态。把工作标准调整到最高，精神状态调整到最佳，自我要求调整到最严，认认真真，尽心尽力，不折不扣地履行自己的职责，决不消极应付，敷衍塞责，推卸责任，养成认真负责，追求卓越的良好习惯。不折不扣保质保量完成领导交办的各项工作任务。

五、要有责任意识，责任是一种义务，更是一种使命。要有高度的责任感和使命感、爱岗敬业，恪尽职守，兢兢业业做事，踏踏实实工作，勇于进取，擅于创新，不仅对自己的工作切实负起责任，而且能结合工作实际发挥自己的潜能，在遇到困难时不推诿，不退缩，知难而进，以坚忍不拔的信心和勇气去攻坚克难，努力把工作做到尽善尽美。

总之，我要以求真务实的进取精神和脚踏实地的工作态度，找准公司和自身岗位的结合点，开拓进取，全力以赴，为公司的持续稳定健康发展做出自己应有的贡献。

保险公司领导讲话或政令宣导篇五

尊敬的各位来宾、亲爱的同事们：

大家晚上好！

一元复始，万象更新。

今天我们与各位来宾、同事们，亲友们欢聚一堂，载歌载舞，挥别旧岁，喜迎新春，共同畅想美好未来。借此机会，我代表公司领导层向各位来宾、各位朋友、为在中鑫悦默默奉献的新老员工以及所有亲友们，并通过你们向你们的家人，致以诚挚的问候和美好的祝愿，衷心祝愿大家在新的一年里，

新年快乐，身体健康，阖家幸福，万事如意!并真诚的向你们道一声：“你们辛苦了，谢谢你们”。

岁月不居，天道酬勤。

2015年是公司在各方面不断完善，稳步发展的一年，尤其是各项制度的建立，部门架构的完善，销售业绩的提升，使得公司逐步向正规化、流程化发展，使我们的贝贝龙童装品牌认知度和美誉度不断提升，得到越来越多客户的认可和拥护。回首过去一年的成绩，都是在座各位拼搏奉献的结果，离不开你们辛勤的付出：多少次挫折，多少次流泪，多少次加班加点，多少个不眠之夜，然而，你们依然坚持，不离不弃。像天使一样守护着热爱着中鑫悦，一点一滴的默默负出你们依然执着，目标是你们的责任，奉献是你们的承诺，荣誉是你们的生命，你们时刻肩负着团队的责任，捍卫着团队的荣誉。我一直很庆幸，也很感动，能够有缘与你们共同从事这份事业，一起来铸就这个事业的平台;一直很庆幸，在这个平台上，我的生命中会结识这么多优秀可亲可爱，志同道合的同事，在此，谢谢你们!让我们共同感谢那些不断磨砺我们意志的人和事，是他们让我们的人生逐渐成熟与坚强。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，回首过去，我们豪情满怀，从不言败，立足现在，我们务实真干，开拓进取，让我们继续凝神聚力，迎接机遇，面对挑战，携手并肩，同舟共济，向着更高更远的目标奋进;下面让我们今晚将过去的辛酸劳累通通忘掉，从这一刻起与我们的团队共同分享快乐，收获喜悦。

最后，祝大家：新春愉快!阖家幸福!工作顺利!

谢谢!

文档为doc格式

保险公司领导讲话或政令宣导篇六

同志们：

刚刚召开了四大战役表彰大会，如此骄人战绩，完全依靠于所有同志们的奋勇拼搏！再次向你们表示祝贺！竞赛至今，我们共实现标保亿，较去年同期实现了%的增长，代理保险近2年实现了长足的发展□x月x日，也就是下周五□x保险江苏分公司将正式开业，此次开业初期选在进行试点展业，因此我们今天在这里召开xx人寿试点展业动员会。对于xx人寿的成立，我简单谈下看法：

一、代理华丽转身自办

首先，我们要正确认识xx人寿的成立□xx人寿的成立，是xx集团公司和xx人寿总公司的战略部署，是全省系统的“二次创业”，这是即银行成立后，又一次良好的发展机遇。各单位要站在整合资源、深化服务“三农”内涵的战略高度、要以大局观正确认识xx人寿成立对于系统的重大意义□xx人寿与我们目前合作的保险公司有很大不同，以前我们发展保险业务叫做代理保险业务，仅仅帮保险公司卖卖保险，收收手续费。即将成立的xx人寿是我们自己的保险公司，这是实现实现从代理保险到自办保险的重大转变，是系统在金融领域的又一大改革。

二、拓宽发挥渠道、提高收入规模

这几年，代理保险业务发展迅速，从20xx年1.67亿到20xx年10亿的规模，已经翻了2番多，代理保险业务收入占比也不断提高，从20xx年4.4%提高到目前%。在刚刚召开的职代会上□x总明确提出20xx年代理保险业务规模要上20亿，代理保险业务收入要占总金融业务30%。我们要切实加快发展方式的转变，实现跨越发展，发展保险业务无疑是最为直接和可控的途径

之一。因此□xx人寿开业也是顺应业务趋势与业务发展需求的。此次xx人寿上线，将进一步丰富我们合作的保险公司，丰富产品线，提升代理业务手续费收入。

一、整合企业资源

长期以来，之所以能占据银保业务的主渠道，是因为保险公司看中的是品牌，是在老百姓心中的地位。代理保险与其说是卖保险，不如说是卖客户资源。做代理保险，大多是从储蓄客户中挖掘出保险客户，但这些客户的资料、保险的营运、后台管理等全在保险公司内部掌握和运作，我们的客户很容易被这些保险公司挖走□xx人寿在市、县层面不成立独立的分支机构，都要复用xx企业的资源，因而今后xx人寿市、县层面的客户资源也将一直留在我们xx企业。

三、强化品牌优势

我们以往合作过很多的保险公司。在合作关系结束后，曾在购买过保险客户也曾遇到这样那样的问题，在兑付、退保等环节，遇到部分保险公司的后期维护不到位，不及时的现象，往往把我们的客户给得罪了。这样不仅仅造成了客户流失，更是砸了这块百年品牌，降低了在客户心中的地位以及信任度□xx人寿的成立，统一了xx企业与保险公司的品牌融合问题，也是对xx品牌的完全发挥！

对今后xx人寿的发展，还要再提如下要求：

一、树立“优先发展”理念

xx人寿保险业务开办后，各单位要牢固树立“xx人寿是自己的保险公司”理念，把发展xx人寿保险业务放在优先位置，确保20xx年xx人寿销售占比不低于22%，推动全区xx人寿保险业务健康发展、快速发展、迅速做大规模。

二、全网发力，快上规模

为促进开业初期保费快上规模，开业首月保费规模要达到1800万。各单位要提前做好工作部署，积极邀约客户，大力开展宣传工作，开业一周各单位要力争所有网点实现100%的出单率。

二、防范风险、合规经营

各单位在保险业务发展过程中，务必严格执行监管部门各项要求，贯彻落实代理保险及xx人寿保险业务的各项业务规章制度，确保依法合规经营，防范业务风险，提升服务质量，促进全区xx人寿业务持续、健康发展。

这次xx人寿在试点展业，无论对于xx人寿，还是我们xx企业均是一次重大的发展机遇。我希望各单位高度重视这项工作，认真按照市局关于xx人寿上线工作部署开展各项工作，抓好xx人寿的开业工作，积极推进xx人寿在本辖区内的的发展。

保险公司领导讲话或政令宣导篇七

尊敬的贾总裁、银保系列的各位精英：

大家上午好！

首先，让我们以热烈的掌声欢迎今天亲临启动会现场的贾总裁一行。

日月开新元，天地又一春。在这个辞旧迎新的猪年岁末，我们掀开了泰康人寿河南分公司银保历史上的新篇章，写下了河分银保发展史上最为浓重的一笔。昨天，我们成功摘下银行保险“规模、期缴”双达成的桂冠，继续领跑全系统。在此，我谨代表分公司总经理室向大家表示最热烈的祝贺和最诚挚的感谢。

20xx年，我们在总公司“以价值为导向、发展大个险、建设大分公司”的战略指引下，规模、期缴齐抓共进，保费平台实现新跨越。截止12月21日，我们共实现保费收入87.7亿元，稳居系统第一，市场第二，今年有望跨越90亿新平台。同时，我们在价值的创造上稳步向前。截至12月21日，大个险累计实现保费收入11亿，全系统第一，提前两年完成了新三年战略的10亿大个险目标。

平台的跨越，价值的提升，离不开银行保险的巨大贡献，目前银保新契约规模保费已突破65亿，期交达成7.5亿，圆满实现规模、期交双丰收。此外□fic也表现不俗，一举突破千万平台，累计承保1046万。银保续期突破2亿元，13个月继续率达90%。银保二开也有效展开。银保的蓬勃发展，为河南分公司早日实现“百亿分公司、十亿大个险“的目标做出了巨大的贡献。

河南分公司银保的全面胜利，离不开总公司贾总裁的战略指引，离不开分公司陈宝芝总的正确领导，更离不开全体银保将士的辛勤付出。你们永争第一、精诚团结、无私奉献、勤勉专业的精神是分公司银保制胜的法宝，值得河南分公司全体伙伴去学习、去发扬。河南分公司为有你们这样一支钢铁之师感到骄傲和自豪。我再次代表分公司经理室对你们取得的成绩表示由衷的祝贺，并对你们的辛勤付出表示真诚的感谢！

20xx年，又是新的起点，更是新三年的起始，我们要用新思维去坚定不移的推进新三年战略，用新格局去谋划新三年的宏伟蓝图，用新跨越去实现新三年的伟大目标。要继续坚持以价值为导向，以营销为核心，发展大个险，建设大分公司；坚持以客户为中心，严抓基础管理、基础建设、专业化经营。力争成为系统内总规模第一、大个险第一、价值贡献最优的大型分公司。

对于银保系列，就是要积极响应总公司的号召，要快速积累

客户，尤其是优质客户，快速实现客户价值最大化；要大力发展期缴[]银保二开；要进一步强化专业经营，完善销售培训体系，夯实队伍基础；要进一步强化系统运作能力，推行标准化管理、精细化管理。从而为早日实现“三好”公司做出应有的贡献！

我们相信，在贾总裁高瞻远瞩的战略指引下，在分公司陈宝芝总的带领下，在全体银保将士的团结协作下，河南分公司银保一定会在新三年的发展中不断前行、不断突破、不断跨越，创造一个又一个奇迹，抒写一个又一个辉煌。

今天，我们将再踏征程，让擂响的战鼓成为我们冲锋的号角，让我们以中原儿女特有的豪情，奋马扬鞭在20xx年开门红的战场，共同收获一个金光灿灿的开门红！

谢谢！

保险公司领导讲话或政令宣导篇八

同志们：

中国人寿保险股份有限公司天津市分公司20xx年工作会议，经过全体与会代表的共同努力，圆满完成了预定的各项议程，现在就要结束了。

这次会议，我们认真传达贯彻学习了全国银行、证券、保险工作会议精神和保监会全国会议精神，以及集团公司和股份总公司20xx年工作会议精神，原原本本地学习了吴定富主席、王宪章总经理、苗复春副总经理和魏礼江监事长的报告和讲话。会上，我代表市分公司党委、总经理室作了《与时俱进，加快发展，提高效益，做大做强》的工作报告，实事求是地总结了20xx年全系统的各项工作，明确了做好20xx年工作的指导思想、任务目标、工作方针、总体要求和主要工作重点。会议期间，武清、河西、宁河、蓟县、汉沽、宝坻、塘沽区

支公司和营业三部分分别作了典型经验介绍。我们参观了武清公司大碱厂营销服务部，赵松来同志代表党委宣读了武清区支公司业务发展与经营先进事迹的调研材料，党委发出了学习推广武清公司先进经验的号召，杨剑虹同志代表党委宣读了学习决定。会议还专门邀请安徽省合肥市分公司的领导对鸿鑫保险销售再次培训，市分公司就进一步推动鸿鑫保险热销进行了再推动、再动员，出台了力度更大的企划方案，同时还对综合查询系统作了培训。刚才，大会对20xx年以来全系统涌现的先进单位和先进工作者进行了表彰奖励。我代表市分公司党委和总经理室与大家郑重地签订了20xx年经营目标责任状。为了学习领会好这次会议精神，大家充分利用两个晚上进行了分组讨论。同志们一致认为，这次会议是公司完成重组上市、改制更名后召开的第一次全年工作会议，时间虽长，但内容很多，份量很重，力度很大，效果很好。安排紧凑，重点突出，开得很成功，达到了预期的目的，开成了一次总结经验、推广典型的大会，一次提高认识、统一思想、求真务实的大会，一次学习先进、培训提高的大会，也是一个加快发展、提高效益的动员会，一个迎接新挑战、迈向新征程的誓师会，一个团结拼搏、再创辉煌的大会，对于我们做好20xx年的工作，乃至指导今后的业务发展和提高效益和天津中国人寿分公司的全面发展都具有十分重要的意义和深远的影响。下面，我代表市分公司党委、总经理室讲几点意见。

一、会议的特点和收获

通过讨论，大家认为，这次会议有以下特点：

一是内容丰富，主题鲜明。大家普遍感到，这次会议时间长，三天，认真仔细地传达学习了国务院、保监会和总公司的会议精神和各级领导的报告、讲话，认真听取和审议了我代表党委、总经理室所作的报告，推广学习了先进经验，以及开展了鸿鑫险销售和再推动、再动员培训，内容非常丰富。但不管是哪个材料，不管是哪方面的内容，都集中体现了一

个主题，这就是加快发展，提高效益，做大做强。正如有的同志所讲，“加快发展，提高效益，做大做强”是这次会议出现频率最高的词汇，领导的报告和讲话里突出的是这一主题，大家说的最多的也是这几个词，心里想得最多的也是加快发展，提高效益，做大做强。

二是会风严谨，务实高效。这次会议由于内容很多，晚上都安排了讨论、座谈和企业文化活动。代表们不辞辛劳，积极参加，体现了全系统上下一种与时俱进、争分夺秒的精气神儿。特别是对会议材料进行了认真的学习、讨论，在讨论中，代表们着眼于解决现实问题，紧密联系系统和自身的实际，畅所欲言，集思广益，务实高效，提出了许多中肯而富有建设性的意见和建议，收到了很好的效果。

三是安排周密，紧张有序。这次会议议程很多，有大会，有小组讨论；有培训，有实地参观，给会议的组织工作带来了一定的难度。由于与会代表的积极配合，使整个会议组织得有条不紊，忙而不乱，紧张有序，保证了会议的正常进行。

归纳大家的意见，这次会议的主要收获集中体现在以下几个方面：

- 1、进一步深化了对加快发展、做大做强的内涵认识，统一了思想。通过这次会议，我们统一了对中国保险业的发展还处在初级阶段的理性认识，进一步澄清了在发展问题上的一些模糊认识，思想更加高度统一。一些代表在发言中谈到，以前对做大做强有一种不自觉的片面认识，对加快发展、做大做强的理解只是局限在把规模做大，通过学习吴定富主席、王总、苗总和我代表市分公司党委、总经理室所作的报告，才认识到这个理解是不全面的。加快发展、做大做强，不仅规模要大，而且要把效益搞好，同时，公司是否做大做强还体现在经济和社会发展中起到了什么作用，处于什么样的地位。从这个意义上来看我们公司的发展，来审视我们的工作，就会发现我们的差距还很大。大家认为，做大做强决不是一

句口号，它是一个目标，一个衡量工作的标准。在做大做强这个问题上，我们决不能有任何的自满和松劲懈怠思想，必须解放思想，实事求是，与时俱进，加快发展。

2、进一步增强加快发展、做大做强的责任感、使命感和紧迫感。与会代表在发言中普遍谈到，通过这次会议，大家充分感受到了党中央、国务院对保险工作的高度重视和深切期望，进一步明确了保险业在促进发展和社会进步、全面建设小康社会中的地位和作用，深刻认识到了目前是加快保险业发展的重要战略机遇期，加快发展的责任感、使命感和紧迫感大大地增强。特别是作为一家在海外上市的国际公众公司，应该怎样加快发展、做大做强，总公司和市分公司提出了比较具体的指导思想、工作目标、工作方针和要求，这对于我们全系统各级领导和广大干部职工尽快适应新形势、新体制、新机制、新要求，转变思想观念、思维方式和行为习惯，都具有较强的指导和促进作用。大家结合学习保监委和总公司的会议文件精神，对照我在报告中强调的强化六个意识，正确处理好两个关系，普遍认为，我们要从讲政治、讲大局、讲发展、讲效益的高度，把握好今年总体工作的要求，必须坚决地贯彻落实到位，把加快发展、做大做强的责任感、使命感和紧迫感变为落实和发展全年任务目标的实际行动。

3、明确了加快发展、提高效益的思想，坚定了信心。大家在讨论发言中谈到，我代表市分公司党委、总经理室所作的工作报告，实事求是地总结了20xx年工作的成绩、特点和经验，有针对性地指出了在发展中存在的一些问题，特别是安排部署20xx年工作，指导思想明确，任务目标到位，措施要求具体，重点突出，较好地体现了全国银行、证券、保险工作会议、全国保险工作会议和总公司工作会议的精神，体现了加快发展这个主题，体现了提高效益这个中心。大家信心很足，认为只要我们全系统以此为行动纲领，在实际工作中不折不扣地认真贯彻落实，就一定能够实现全年的任务目标。

4、进一步明确了的工作任务和措施。大家在讨论中结合本单

位本部门的实际，普遍认为[]20xx年的工作成绩，鼓舞人心;20xx年的工作任务目标，催人奋进。市分公司从总体上明确了主要任务目标，各单位都表示要算好自己的帐，按照市分公司的统一部署，切实落实好八项工作重点，制定符合自身实际的措施，既要抓好发展，又要抓好效益;既要抓好发展，又要抓好管理;既要抓好发展，又要调整结构;既要抓好发展，又要抓好廉政建设;既要抓好发展，又要抓好队伍建设，要全力以赴确保全年各项指标的完成和队伍基本素质的提高。

5、进一步拓宽了思路，开阔了视野。有的同志表示，听了8个单位的经验介绍，很受启发。特别是大家认为党委、总经理室号召全系统学习推广武清区支公司在业务发展和经营方面的先进经验，是非常及时的，也是非常必要的，是十分有效的。大家决心结合把这些好的经验、好作法尽快运用到工作实践中去，努力缩小与先进公司的差距。尤其是安徽合肥市公司的领导和同志介绍鸿鑫险销售的成功经验，更使我们很受启发，很受鼓舞，兄弟省市公司能搞好的，能发展上去的好业务，我们也决不能落后。对一季度新单销售目标增添了信心和勇气。下一步市分公司还要组织这个险种的销售培训，进一步提高认识，转变观念。通过学习先进典型和成功经验，开阔了视野，振奋了精神，增长了干劲，进一步增强了做好全年工作的信心。

二、需要强调的几个问题

结合大家讨论的情况和反映的问题，我再强调几点：

1、坚持加快发展，做大做强的信念决不能动摇。大家在讨论中认为，我代表市分公司党委、总经理室所做的报告中指出，加快发展，做大做强，这一要求是完全符合总公司的要求的，也是完全符合天津市分公司的实际的。发展与调整，规模与结构，增长速度与经济效益，是一对同生共存的矛盾，是辩证统一的。在实际工作中，按照“发展是硬道理”、“发展是第一要务”、“用发展的思路解决发展中存在的问题”的

总体要求，保持一定的发展速度，保持一定的市场规模，是完全正确的，也是我们占领市场、保持领先的必然要求。按照寿险业的发展规律，结合股份制公司的发展要求和公司增实力、员工增实惠的实际，保持良好的业务结构，追求效益最大化，也是完全正确的。我们讲加快发展，做大做强，总的思想是既要发展，要规模，要市场份额；又要结构，要效益，要业务质量。绝不能片面的理解为只求规模、不求效益，或只要效益、不要规模。既不能一讲发展，就忽视结构和效益，也不能一讲效益，就忽视发展的速度和规模；既不是不要结构和效益的盲目发展，也不是停下发展的步伐来抓效益。我们追求的是在发展中调整，在调整中提高，也就是总公司要求的，既要保持一定的发展速度，努力扩大保费规模，进行量的扩张，巩固的扩大市场占有率，又必须兼顾结构的效益，确保质的提升，增强公司的实力、员工的实惠和业务发展的后劲。实践也证明，我们去年以来，始终坚持的在发展中调整，在调整中提高，通过调整优化质量的思路和总方针是正确的。今后也必须长期坚持这一要求，加快发展，提高效益，做大做强。在这个问题上，我们必须充分认清发展的紧迫性，效益的重要性，提高的必要性，用发展来统一思想，来检验我们每一个同志政治上的坚定性，检验我们是不是与上级党委保持了高度的一致性。

2、坚定全面实现各项发展目标特别是一季度竞赛任务的信心决不能动摇。市分公司与各基层公司签订的全年经营目标责任书，是按照总公司统一下达的考核指标，结合我们的实际情况和各单位的经营状况，通过上下分析和讨论和精确计算，比较科学制定出的全年经营目标。这些目标既是总公司的要求，更是我们的指令性目标，是必须完成的；既是总公司给我们提出的考卷，也是全系统员工收入的保证；同时是市分公司对各级领导干部和全体干部职工的讲政治的要求，也是我们基层一把手对自己起码的责任、对上对下负责的党性标准。元月份，我们在异常艰难困苦的条件下，可以说取得了良好开局。但进入二月，业务迈入低谷，发展令人担忧，上下压力很大。面临严峻的形势，在这全年业务发展困难最大的时

刻，任务最艰巨的阶段，只要我们高度和总公司，和市分公司党委保持一致，一切行动听指挥，万众一心抓发展，排除万难向前走，就一定能够取得理想的结果。我想，作为一级领导干部，完全可以带着自己的队伍去苦干、实干创大业，而决不能让大家我们的员工们、让我们的营销们跟着自己受穷。困难大，完成任务的信心更要大；时间在减少，完成任务的指标不能减少。完成一季度任务目标的信心不能动摇，完成全年责任状考核目标的信心也绝不能左右摇摆，要以最大的勇气，下最大的决心，下最大功夫，以最大的力度，确保各项任务目标的实现。

3、要求各项业务平衡发展决不能动摇。我在报告中分析存在的问题时已经指出，当前业务发展的突出问题是不平衡。走在前面的公司是我们的先进、模范，起到了排头兵的作用。后面的公司决不可气馁，决不能掉队，决不能拉全系统后腿。这是一条政治要求，是一条政治标准，也是业务要求，经济要求，效益要求。相对于全年各项任务来说，整体推进，全面确保完成是我们的又一要求。各项业务的发展目标是总公司根据市场的情况来确定的。可以说，凡是总公司统一下达保费考核指标的业务，都是与公司发展壮大密切相关的，都是市场的制高点，都是市场竞争的焦点，各市场主体不遗余力的发展这些业务。有些业务，如意外险等，我们都是有优势的，各竞争主体必然会极力地进行争夺，我们的对策当然是寸土不让，人在阵地在，人在市场在，要牢牢地掌握主动权。有些业务，从短期来看，对于公司的自身效益来说不是很明显，为什么这样一种业务，竞争还这样激烈呢？这不能不引起我们的深思。各市场主体，尤其是一些新成立的公司以提高销售成本，大打拉锯战，说明这已不是单纯的业务问题。它关系到一个销售渠道，一个公司品牌，一个公众形象，一个市场占有率问题，也是一个关系到公司地位的政治性问题。因此我们必须求真务实，在有些规模业务上实行“保本微利”的政策，也是从实际出发的，也是符合做大做强精神的。从系统来看，有些业务的发展，1、2月份有的单位虽然没有与时间同步，但随着鸿鑫险销售的再次启动，下一步市分公

司将会很快跟进发展举措。市分公司党委、总经理室对此信心坚定，对大家寄予厚望。因此同志们要有充分的思想准备，攻坚20xx年的大战号角已经吹响，一场又一场战斗正在迎接着我们各路健儿，成功属于我们，属于中国人寿，属于在座的同志们。

另外，在讨论中大家还提出了一些具体的意见和建议，都提得非常好，市分公司党委、总经理室非常重视，进行了讨论，有的已经达成共识，有的已责成有关部门解决，有的正待认真研究，给予解决。

大家回去后，要及时组织传达贯彻好会议精神，以扎实做好全年的各项工作。一是学好会议精神，一定把思想认识统一到位。二是与时俱进，把工作措施安排到位。三是联系实际，把先进经验运用到位。确保圆满完成全年各项任务目标。

同志们□20xx年的工作方向、目标和主要任务已经明确，我们肩负的任务十分繁重，希望大家团结和带领广大干部职工，以贯彻落实这次会议精神为契机，进一步解放思想，转变思想观念，加快业务发展，提高经济效益，圆满地完成今年的各项任务目标，为做大做强天津中国人寿贡献新的更大的力量。

谢谢大家！

保险公司领导讲话或政令宣导篇九

各位同仁，本次会议即将开始，为了保证大会的顺利进行，现在宣布以下会场纪律，请注意遵守。入场后请按指定位置就座，请勿擅自调整位置。入座后请保持安静，请勿大声喧哗，请勿吸烟，请将手机关闭或者调到震动位置。大会开始后请勿随意走动，请勿接打电话，请保持会场清洁。

让我们用最饱满的士气展示出阳光英豪的风采

首先为我们带来士气展示的是……

开场白

亲爱的伙伴们，激动人心的会议即将开始，请全体起立，让我们以最热烈的掌声欢迎各位领导入场。

(在《欢迎曲》中，各位领导由后至前依次走到会场前排……) 谢谢，请坐。

尊敬的各级领导，亲爱的凉山泰康伙伴们：

大家上午好！

我是主持人郑蕾，非常荣幸由我担任本次大会的司仪。首先请允许我隆重介绍今天到会的各位领导，他们是：

司歌司训

壮志的年华，谱写出一幕幕人世间的精彩

飞舞的时代，承载着一个个开拓者的成功

今天开门红首战在即，让我们挥舞起手中的战旗，振奋精神，抖去创业的疲惫

今天营销历程起锚伊始，让我们擦亮那手中的兵器，披挂上阵，战出凉山阳光精英的风采

庄重的时刻已经来临，请允许我隆重宣布阳光人寿凉山中心支公司开门红业务启动大会，现在开始！

司歌

大会致辞

请坐

已经过去的三个月，是凉山阳光人创业筹备艰苦奋斗的三个月。

回首昨日，是怎样的同心与激情，让我们万众一心、携手奋进？

回首昨日，是怎样的挑战与超越，让我们开拓前程，共铸辉煌？

努力与拼搏，是迈向成功的必经之路

汗水与泪水，更是哺育卓越的母亲河

今天，我们相聚于此，为的是见证那奋斗人生的激情与辉煌

今天，我们相聚于此，更为收获那辛勤耕耘后开出的希望之花

伙伴们，生命的绿洲离不开甘甜的泉水

茂密的森林离不开阳光的普照

雨后的天空离不开绚丽的彩虹

冰封的日子离不开温暖的问候

开门红方案宣导

谢谢陈总。陈总的讲话让我们感受到了分公司领导的亲切关怀，陈总的讲话让我们充满力量。我们必将奋力拼搏、发愤图强！

大浪淘沙，始见真金璀璨；沧海横流，方显英雄本色。

随着筹备期的帷幕缓缓落下，经营期的篇章渐渐展开。

翻开历史新的一页，那里有等待我们开拓的市场，那里有期待我们拓展的领域。

翻开历史新的一页，我们坚信激情四溢的凉山阳光人定能豪情挥洒，书写绚烂的篇章，开创辉煌的未来！

生命的乐章是由简单的音符排列组合而成的，目标的达成必定有明确的方向来指引。

签订目标责任状

谢谢周老师。

成功者之所以成功，是因为他们永不言败，激情似火。

成功者之所以成功，是因为他们定位高远，目标清晰。

明确目标，明确方向！拥抱梦想，迈向希望！

下面有请刘立新总为各营业部颁发目标责任状。有请刘总

首先上台的是……

团队挑战

谢谢刘总，请回坐。

伙伴们，

胜者之所胜，士气定乾坤，强者之所强，士气铸辉煌

胜利取决于将士们的勇敢，将士的勇敢来自于统帅的决心。

那么我们的统帅又将有怎样的决心呢？

生命的精彩，在寿险的舞台上彰显，青春的激昂，在阳光的胸怀中纷呈！群雄争霸，烽烟再起；庄严承诺，重于泰山；铮铮誓言，铭刻心间；谢谢三支优秀的团队，是英雄是好汉，让我们拭目以待！

伙伴们，清晨的雨露，夜晚的流萤，往事闪现在流动的记忆中。而这记忆的间隔仅有100天。

100天之前，凉山阳光只是写在川分计划书中黑白的文字。

100天之后，凉山阳光已然立于本地市场并初发灿烂之光。

在凉山这片热土上，凉山阳光的创业者们曾用汗水播撒希望；用泪水描画多彩；用笑容渲染绚烂；用真诚融化冰雪。

不怕狂风，不怕暴雨，因为我们看到了曙光、不怕逆境、不怕挫折，因为我们学会了坚强！峰回路转，不变的是信念，升腾的是理想；斗转星移，付出的是汗水，收获的是希望。

回首100天创业的一幕幕，依稀就在眼前；

我们精心耕耘，携手并进，一路走来，多少辛酸、多少痛苦、多少疲惫；又有多少希望、多少坚持，多少欢乐。

当生命的希望在这里闪动；

当自信的微笑在相互传递；

当我们扬起梦想的风帆；

当我们预备起锚远航；

让我们将深情的目光投向创业100天我们一起走过的日子……

鸣锣开业

在中华民族五千年的文化历史长河中，铜锣是吉祥物之一，它内涵丰富，寓意吉祥，千百年来，倍受人们的喜爱，与我们的生活息息相关。人们在进行一个项目之前，往往会先敲响铜锣，预示着为事业扫清障碍，迈向成功奠定基石。

下面有请我们凉山中支的掌舵人刘立新总为凉山中支鸣锣开道！有请礼仪人员将锣抬到台上。有请刘总！好！鸣锣开道，马到功成！

唱歌结束

谢谢刘总。

将士们！我们分明看到前方的市场、风起云涌！

伙伴们，我们已经听到开门红战役的集结号，地动山摇！

让我们用气吞万里的豪迈，迎接新一轮的洗礼！

让我们用力拔山兮的气概，迎接新一轮的挑战！

请全体起立，让我们齐唱钢铁的心

我们的心是钢铁的心……

阳光人寿凉山中心支公司开门红业务启动大会，到此结束。

祝大家签单签到手发软，数钱数到手抽筋！

祝大家返程愉快！

保险公司领导讲话或政令宣导篇十

尊敬的各位来宾、位各同仁：

大家好！

在这辞旧迎新的日子里，我们公司又迎来了新的一年。今天，我怀着无比高兴和感恩的心情站在这里，和大家共同度过这个愉快而难忘的夜晚。

首先，我想对公司营销部的所有同事们致以最真诚的感谢，因为你们每一个人的努力和付出，因为你们对工作的尽心尽责，全力以赴，我们才能取得今天的成绩。你们辛苦了，谢谢你们！

其次，我谨代表营销部全体同事对公司其他部门的协助表示感谢，没有你们的帮助，我们可能不会如此顺利的获得现今的成绩。希望接下来的日子，我们能够一如既往的保持这种默契的互助精神，当然，我们在其他部门同事需要我们帮助的时候会提供的支持。

回顾过去的一年，在刚开始接到销售目标的时候大家脸上不可思议的表情，到后期为了达标拼尽全力、通宵达旦。终于，我们在最初零客户储备的状况下，实现了__地产项目销量的目标，成为__人气、瞩目的项目。可以说这是一个奇迹，一个万达速度的奇迹，一个城市商业变革的奇迹，更是每一个__万达人自我超越的奇迹。

过去的一年，公司的同胞们都克己敬业、始终把公司的利益放在第一位，让我们的项目在__一炮而红，从营销中心开放到各个产品开盘再到领导视察、工地开放日等，万达每一场活动都是人气爆棚，座无虚席。除了销量的成绩，在与__其他企事业的联谊上，我们也博得满堂彩。银行、保险、医院、商会、茶协等，我们用最真诚的态度结交广大荆门有识之士，

希望在未来的日子里能够合作共赢。

盘点过去，展望未来。在新的一年里，我们将面临更多的困难和挑战，宏观市场转入了机遇期和变革期。在市场竞争激烈、国家调控不利等多重压力下，我们将面临更严峻的考验。但我们会顺应新形势、新变化，加强管理，拓展市场，最终顺利实现全年目标和任务。我们会充分利用公司现有优势，挖掘资源、整合资源，进一步拓展市场，突破销售瓶颈，在集团领导的支持下使公司的品牌形象进一步深入人心，以促成最终销售。

鲲鹏展翅正此时，扶摇直上九万里，是因为底蕴深厚的天池与万千股雄风托负起它的巨大翅膀。万达就是托负起我们在座每一位巨翅的千万股雄风，当然万达也会因为巨翅的翱翔而更加遒劲有力。志存高远的万达人将用自己的智慧与勤奋支撑万达的展翅腾飞，万达愿与所有志在未来的追求者和实践者一道，智慧博弈，竞合多赢，精诚合作。我相信，在不远的未来，所有与万达共同奋斗过的人，都会带着骄傲去回味每一个我们共同打拼的日子，并自豪的说：我们创造了荆门的商业传奇，我们助力了荆门商业从平凡走向卓越的新航程！

最后，在这辞旧迎新的日子祝现场所有的同事朋友们在新的一年里，工作顺利、身体健康、阖家幸福、新春愉快！谢谢大家！