# 鸡年保险公司年会领导发言稿

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-05-07

*鸡年保险公司年会领导发言稿1　　亲爱的员工同志们:　　大家下午好!　　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，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开20XX年“感恩过去，放飞未来”主题年会。　　首...*

鸡年保险公司年会领导发言稿1

　　亲爱的员工同志们:

　　大家下午好!

　　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，把大家召集在一起，聚到这里，共同组织召开20XX年“感恩过去，放飞未来”主题年会。

　　首先感谢大家在过去的一年里不离不弃，辛勤工作，为公司的发展建设所做的努力和付出。

　　谢谢大家!在此我隆重地给大家鞠个躬。

　　回顾过去的一年，我们公司整体工作发生了巨大的改变，取得了可喜的成绩，这一切成绩的取得都是大家共同努力的结果，我只是起了一个组织者的作用。一年以来，我更多地是通过每周的全体员工大会，给大家讲一些做人做事方面的体会、经验和心得。期望通过这些形式统一一下大家的思想认识，从而形成我们共同的价值观、世界观，因此有利于我们上下一条心，通过大家共同努力，把我们这份神圣的事业，做稳做强。

　　20XX年年初，我们把公司确定为“规范发展年”，检验一年来的工作，我们基本上达到了年初的预期目标。

　　总结一年来，我们分别在以下几个方面取得了可喜的成绩:

　　一、公司组织架构和流程方面。

　　20XX年中旬我们在管理层进行了一次大胆的改革创新，对中高管理层进行了调整，提拔了\*\*为公司副总，\*\*成为市场部总监，聘用了有多年现货经营经验的\*\*为公司副总。同时，更新修正了许多管理制度，规范了各部门的岗位职责，定岗定编，使每个员工都能够在公司找到自己的位置，发挥出了个人的潜能。这期间，业务部组织了部门专业技能和业务知识培训，行政部建立和完善了各个部门绩效考核管理制度等，公司所有部门的工作都取得了明显的成果，从而为公司的规范发展奠定了扎实的团队基础。

　　二、员工福利方面。

　　长期以来，我们公司对员工福利工作都十分积极主动，20XX年在员工福利方面我们又采取了许多具体的措施，使员工福利更加日常化、实效化。首先，按时缴纳员工的社会保险，我们区别于其他私营公司，除了法定三险外，还另外为员工缴纳工伤和失业两项保险费用。其次，为员工提供了探亲往返车票报销，节假日福利奖金，提供了带薪年假和带薪病假等等。总之，公司在力所能及的范围内为员工创造更多的福利，使每个员工都在福利方面得到了更多的实惠和保障。

　　三、硬件基础建设方面。

　　首先，20XX年公司的一件大事是在空港经济区，购置了1000多平米的办公场所，日前也已经装修完毕，计划2月下旬搬家乔迁，这样将会使我们广大员工更加宽敞舒适的工作环境。

　　其次，在硬件方面，我们又购置了一套山石防火墙，提升了公司数据的安全性。新增了“倚天版”行情分析客户端，满足了客户个性化选择的需求;与建设银行签订了“E商贸通”协议，将来在供应链融资服务方面又多了一个新的战略合作伙伴。同时与华夏银行签订了“银商通”业务协议，这样使我们客户又多了一项资金监管渠道，为公司将来业务发展夯实了融资基础。

　　四、市场业务方面。

　　在市场业务方面，首先采取了把年初制订的一次返佣制度修改为二次返佣制度，这样有效地防范了公司经营风险。同时调整了焦炭合约，使我们的交易品种和合约设定更趋科学合理。交易资金量由年初的1500万增加到年终的2100万，交易量也比较稳定。

　　五、对外合作与发展方面。

　　20XX年10月份我们与北京\*\*联合集团公司共同发起了 “\*\*\*\*联合商品交易所”项目，目前该项目已经在\*\*省工商局核准了名称。这个项目通过发挥\*\*的区域优势，建立创新型电子交易市场和供应链融资服务平台，为将来公司的转型发展奠定了可靠资源基础。

　　六、规范发展方面。

　　20XX年公司在业务开展和规范发展方面做了大量切实有效的工作，鉴于行业特点，公司年初就制定了规范发展的方向，首先我们的自查自纠工作做得比较好。无论国家政策要求不要求，我们都先迈出了这一步，针对交易商资格和交易员授权委托书的审核，设计了一套科学严格的流程，严把入市关。同时，针对已经入市而资格不合格的交易商进行了清理整顿，年终也初见成效，通过这次自查我们注销清理了152家不合格的交易商，暂停返佣37家交易商。这项工作的完成在我们公司防范风险，规范发展的方面起到了十分积极的作用，同时也得到了保税区管委会领导的认可和肯定。

　　总之一年以来，公司各个方面的工作在大家的共同努力之下，都取得了许多具体的成绩，收获了应有的收获。

　　回顾一年来的工作，我们全体员工都得到了不同程度的提高和成长，每个人都有不同的收获，也涌现出了一批优秀的先进个人，比如这次通过全体员工评选出来的优秀个人和先进标兵，在一定程度上就是我们大家学习的榜样。这些人普遍表现为充满激情和牺牲精神，胸怀坦荡;他们忠诚于公司的事业，是可信的人;他们不谋私利，不怕困难，在困难面前总是意志坚定，勇往直前，是可敬的人;他们不轻佻、不出风头，而是脚踏实地地富于实践精神，是可奖的人;在工作中，他们干好本职工作的同时，能够团结同事，是可亲的人。毋庸置疑，这样的人才是我们公司所需要和推崇的人，也只有这样的人才能成为公司的栋梁，我希望将来我们能够更多地拥有一批这样的优秀员工，那样的话，我们的事业就会更加辉煌灿烂。

　　当然，我们这一年的工作中还存在一些问题和困难，比如:我们的整体业务人员的行业知识还不够专业，销售能力和技巧还不够娴熟，个别员工还存在迷茫和缺乏激情，交易量完成情况还不够理想，公司的整体盈利目标还没有达成，但我们拥有一个团结互助的团队，有一个完整的组织架构，我相信在不远的将来，经过全体员工共同的努力，我们公司会有更好的发展，并一定能够如愿以偿，由于十一月份，国务院出台了\*\*号文件，这对于市场的业务开发形成了一定的压力，不过无论将来国家怎么出台清理整顿的细则，我们都有信心过关。首先，我们自我规范工作做得比较到位，其次地方zf对于我们公司两年多以来的稳定发展也十分认可和肯定。将来即使中远期业务全国一刀切，我们公司的业务仍然不会停止，因为公司还有现货和供应链融资业务，我们最终也绝不会因此而关门，这点我希望大家安心。

　　对于过去发生的一切，无论是困难还是成绩，我们都心怀感恩，感恩困难让我们成长，感恩每个员工的辛勤工作和无私的奉献，总之，希望我们回顾过去，心存感恩，展望未来，放飞理想。

　　对于即将到来的20XX年我们充满了希望和憧憬，鉴于我们公司战略规划的连续性，我们今天把20XX年设定为公司的“目标管理年”。

　　这样，在新的一年里，我们还将通过目标管理，设定公司的发展战略目标。针对公司的总体规划目标，生成部门绩效目标、员工个人业绩目标。在指定目标过程中，要注意部门之间的衔接。在确定一些具体的量化指标时，要做到目标定的切合实际，不流于形式，同时要和每个人签定目标责任协议书，有明确的奖惩细则，有考核，有落实，有兑现，从而达成目标，完成任务，实现公司总体效益质的飞跃。

　　最后，我衷心地希望全体员工能够用饱满的热情积极端正的态度，来迎接新的一年的工作，同时，我相信在全体员工的共同努力奋斗下，我们公司的明天会更好，我们的事业明年会更加辉煌灿烂。

　　在此，我给大家拜个早年，祝愿大家新年快乐，爱情甜蜜，家庭幸福，身体健康，万事如意!

　　谢谢大家!

　　鸡年保险公司年会领导发言稿2

　　尊敬的XXX，各位朋友们:

　　大家下午好!

　　今天，很高兴与在座各位一起参加今天XXX银行与XXX共同举办的20XX年开门红业务启动大会。今天的会议是一个承前启后、继往开来的会议。我们上周四刚在内部召开了开门红全员启动会，随后马不停蹄，立刻准备，今天就举办与XXX银行的业务启动会，提前启动了开门红。及早准备，及早谋划，预示着我们20XX年的开门红业务一定可以红红火火、顺顺利利!借此机会，我谈几点想法，与大家分享。

　　一、回顾与感谢

　　XXX银行与XXXX的关系密切、合作卓有成效。自合作以来，双方始终本着战略合作的态度，着眼未来的思维，真诚合作，相互支持，相互帮助，创造了合作典范。20XX年，在国内、外经济环境不断变化、市场监管力度不断加强、寿险市场持续高速发展、竞争日趋激烈的情况下，截至11月30日，XXX实现银保新单保费突破5亿元，占据XXX银保23%的市场份额，XXXX在XXX银保市场的主导地位进一步巩固。通过并肩作战，携手迈进，全年XXX银行代理XXX新单达到1亿元，其中期交保费1500万元，同比去年 亿新单保费及 万期交保费来说，业务有所下滑，但也说明XXX银行巨大的保费空间及发展潜力。为加强与XXX银行的合作力度，扩大

　　双方合作成效，同时加紧将XXX银行建设为我司的核心主渠道，在新的一年到来之前，我们提前筹划、提前布署，确保双方明年取得更好的合作成果。在此，我谨代表XXX分公司对XXX银行各级领导、全体精英同仁对我司工作的大力支持表示最诚挚的感谢!谢谢大家!

　　二、形势与目标

　　站在20XX的起跑线上，我们的压力更大，任务更重。20XX年是更具挑战的一年，银保渠道的市场监管进一步加强，规范经营的环境将更加强化。但机遇与挑战共存!市场占比进一步提升的需求与压力，激励我们要更加深入开展合作，不遗余力发展银保业务，坚定不移巩固市场主导地位。XXX银行中间业务收入提升的发展需求，激励我们要做大银保平台，优化业务结构，大力发展期交业务，努力提升经营效益。基于此，我们制定了20XX年开门红的发展目标，即XX代理XX新单保费要突破 亿元，期交保费突破 万元。面对XXX银保市场的巨大潜力，我们要跳出计划看市场，紧盯市场谋发展，目标的设定只是我们向前发展的方向与指引，是用来超越的。所以我相信,不论市场多么风云变幻，多么荆棘密布，只要我们同心协力，携手共进，20XX年我们一定能够创造新的辉煌!

　　三、方法与措施

　　针对一季度的开门红工作，我也想利用这个难得的机会，提几点意见供大家参考:

　　一是XXXX将始终坚持以XXX银行为核心主渠道，切实考虑XXX银行保险代理手续费收入力争大力突破的需求，我们将全力以赴配合XXX银行，确保20XX年开门红在XXX银行渠道的率先突破，而且是重大突破。XXX银行的执行力度是各家银行中秀的，也是最重要的战略合作伙伴，我也要求XX各营业区要给予高度的重视，加大资源投入，加强沟通与联系，加强督导追踪，争取第一时间打开局面，为达成各项指标第一做好有力的保证和铺垫。演讲稿

　　二是要立足于“抓早抓主动”，把握好全年特别是开门红的销售节奏。首先，早筹划，早准备，及早营造一个良好的销售氛围，为全年业务的顺利发展打下坚实基础。从即日开始，各单位要立刻行动，积极组织好各项销售活动，尤其是特训营活动，形成火热的销售氛围。同时，要做好春节、元宵的假日营销，为开门红的冲刺做好准备。春节、元宵假日时间较长，是客户合家团聚的大好时光，同时也是银保业务开展的大好时机，所以如何做好春节阶段的假日营销十分关键，对一季度开门红的业绩至关重要。最后到了三月份则是开门红巩固、冲刺阶段。总之，掌握好销售节奏，张弛有度，走好、走实开门红阶段的每一步，才能营造好销售氛围，确保一季度开门红任务目标的超额完成，为全年目标的达成打下坚实的基础。

　　三是在保证规模的同时，期交要继续保持高速的增长。为了保障银保合作的长远持续发展，满足双方日益增长的手续费收入和创费创利能力发展需要，保证期缴业务在20XX年开门红期间延续今年的顺势发展很有必要，所以我们希望开门红期间期交业务要比XX年有更大提升。此外，我们也希望双方在合作的过程中，能够确保政策的延续性和对银保业务长期支持的惯性。

　　XX十分重视和珍惜与XXX银行的合作。希望在今后的合作中，双方能把合作对方作为最重要的战略伙伴去换位思考，一起拓展客户、维系客户，创造出更多更大更好的业绩。最后，祝愿XXX银行在新的一年各项业务收入蒸蒸日上!祝愿我们的合作取得圆满成功!同时也预祝在座各位身体健康、工作顺利、万事如意!

　　谢谢大家。

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！