# 2024保险公司述职报告参考5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-18

*述职报告是我审视工作中的失败教训，找出问题所在并提出改进机会，述职报告是我向领导和同事展示我在工作中的成长和进步的窗口，下面是职场范文网小编为您分享的2024保险公司述职报告参考5篇，感谢您的参阅。2024保险公司述职报告篇1各位领导各位同*

述职报告是我审视工作中的失败教训，找出问题所在并提出改进机会，述职报告是我向领导和同事展示我在工作中的成长和进步的窗口，下面是职场范文网小编为您分享的2024保险公司述职报告参考5篇，感谢您的参阅。

2024保险公司述职报告篇1

各位领导各位同仁：

大家好！

我叫xxx，是xxx分公司的一位保险业务员。

一年来，在公司领导正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全师突破保费收入x万元大关。今年，我公司提前两个月完成了分公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过不断的努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为本公司的持续发展，做出应有的贡献。在业务上要全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据分公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。(述职报告市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，

在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！谢谢大家。

报告人：

xxxx年xx月xx日

2024保险公司述职报告篇2

尊敬的领导：

您好！

一年来，x公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下头结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

进取贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，应对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司坚持了较好的发展态势，为x公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。所以，我十分注重保险理论的学习和管理本事的培养。注意用科学的方法指导自我的工作，规范自我的言行，树立强烈的职责感和事业心，不断提高自我的业务本事和管理本事。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一向把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要资料来抓，并和经理室一齐实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。仅有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情景确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，经过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一向注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮忙经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工进取性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员仅有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户供给了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续坚持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的活力、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司必须能够创造出更加辉煌的业绩！

读书破万卷下笔如有神，以上就是差异网为大家带来的9篇《保险公司述职报告》，能够给予您一定的参考与启发，是差异网的价值所在。

2024保险公司述职报告篇3

年至年月，我从部队转业到中国人民保险公司，历任中国人寿保险公司开封分公司办公室主任，龙亭支公司经理。年来，我充分发挥共产党员的先锋模范作用，以高度的主人翁精神，忘我的工作热情，用自己的模范行动和出色的工作业绩，赢得了领导和同志们的高度评价，在担任龙亭支公司经理期间，年年超额完成市公司下达的任务目标，连续多年被保险系统评为“业务治理先进单位”、“财务治理先进单位”、“党风廉政建设先进单位”、多次荣获省公司“团险先进单位”、开封市“十佳单位”、“党风廉政建设先进单位”、“职业道德建设先进单位”等多项荣誉称号，年我本人也光荣的被省公司评为“优秀共产党员”。我怀着对保险事业的一片执着，数十年如一日，默默耕耘，无私奉献，呕心沥血，，为开封保险事业的发展做出了突出贡献。现将我的主要工作成绩总结如下：

一、工作业绩方面。

凝聚人心，为加快发展注入动力。随着保险市场的开放，开封寿险市场逐渐呈现出群雄逐鹿的复杂局面，加之开封地区经济发展相对滞后，员工在发展上表现信心不足，面对这一状况，我认真分析形势：一是分析中国保险市场开放的形势，增强紧迫感。二是分析开封寿险市场主体快速增加的现实，树立勇于竞争的意识。三是分析公司在系统内的位置，认清差距，明确努力方向。通过对形势的分析，振奋了大家的精神，凝聚了员工的力量，使大家坚定了必胜的信心。

增强竞争意识，谋求业务全方位发展。为使龙亭公司团体业务获得更好的发展。在发展中我提出“抓住龙头险种，带动骨干险种，幅射其它险种”的经营战略，谋求团体业务全方位快速发展。经过公司全体职工共同努力，龙亭公司一年一小步，三年一大步，获得了长足的进步，截止年，龙亭公司年年超额完成任务，短险利润占整个开封分公司利润的/。

(一)牢牢抓住发展主题。想发展、谋发展、会发展，是我们的神圣职责，是兴司立业的根本，是应对竞争、迎接挑战的唯一选择，是公司生存的需要。只有加快发展，对内才有向心力和凝聚力，对外才有吸引力和号召力。为推动健康险业务的快速发展，从年开始，在市公司有关领导的关心和支持下，我公司与医保中心合作，制订了《开封市城镇职工医疗保险实施细则的通知》、《开封市城镇职工大病救助医疗保险暂行办法的通知》，并与医改中心同志一起深入企业调查，研究探索适合我市医改工作的新路子，及时出台了《开封市城镇职补充医疗保险暂行办法》，扩大了参保面，提升了参保人数，年收取大病救助保费多万元。公司经理室，各科室，全体员工齐心协力，为发展而拼搏，通过大家的努力，大病救助保费年年攀高，增强了公司的可持续发展能力。

(二)牢牢把握创新主题。龙亭公司是一家专业性团险公司，经营学生平安险已十几年，随着同业公司的增多，竞争日趋激烈。我认为要想守牢学生险这块阵地，就要不断创新，不断解放，实事求是，与时俱进，敢于突破别人，敢于突破过去，敢于挑战自我，敢于走别人没有走过的路，力求在工作方法上，销售渠道上，竞争策略上实现突破和创新。在近年的学平险市场上，同业公司跃跃欲试，攻击中国人寿服务不到位，以高于两倍的手续费，及动摇各教委、学校的关系，要与中国人寿在学平险市场上一较高低。龙亭公司不乱阵脚，积极应对，采取行之有效的得力措施，在全国范围内首先设立了寿险服务站，聘任代办员，牢牢守住了学平险阵地，此经验在全国范围内推广。龙亭公司每年还组织多项校园公益活动，由于措施得力，不但阵地没有丢失，承保人数和保费收入年年攀升。

(三)牢牢坚持市场导向。市场瞬息万变，竞争永久不变，要及时了解和把握市场动态，准确猜测市场发展趋势，我以此来确定公司发展的思路，制定工作措施。根据不同客户的不同需求，提供及时的服务，寻找市场的潜力，发掘新的业务增长点。、、年我公司根据市场导向，先后成立大单公关小组，针对市场需求和行业特点，及时推出新的险种，确保年年都有新的增长点。一是根据开封近几年旅游业蓬勃发展的特点，在全省率先推出了公园游客和宾馆旅客人身意外伤害险，每年收保费近万元，二是利用与各家医院的合作关系，推出了病员安康保险，每年收保费近万元。三是与公交部门紧密合作，推出了乘客意外保险，这项业务的开展受到了广大市民的热烈欢迎，每年以以上的人数增长。

二、业务治理方面。

“以规范求发展，以质量求生存”是公司持续健康发展的基本要求。我十分注重业务发展与治理同步、规模与效益并举的主导思想，围绕发展搞治理，搞好治理促发展。一是切实搞好承保、理赔的质量治理。承保质量从销售开始，严格核保，提高做单质量，杜绝劣质单。二是严把理赔关。我公司着重提高核赔质量，落实结案时效，加大赔案的调查力度，切实挤掉赔案中的水分，严防超规定承保，超标准理赔，把防范风险落在实处。三是抓好业管队伍建设。对业务治理人员，注重加强业务人员的培养和培训力度，使业管队伍专业能力和综合素质有新的提高，严格执行核保核赔人员的操作规定和责任追究制度，充分发挥业务治理人员的职能，以治理要效益，以质量求生存。

三、财务治理方面。

在财务治理方面，我十分重视财务治理制度。一是严格落实了市公司关于营业费用预算治理的项目规定，及时上报费用，执行管控，提高全员的成本效益观念。二是加强对日常费用开支的监督与控制，尤其在公关活动方面定期公布，做到做事清白，来去有据。三是提高财务人员的综合素质，通过培训，考核，不断提高财务工作的效率和业务水平，财务治理年年荣获保险系统先进单位。

四、廉洁自律方面。

廉洁自律是架在职工心目中的一支重要称杆，是检验一个班子有无战斗力的依据。我每年都把廉洁自律作为加强班子建设的一个重要内容列入日程。为确保班子和每一个成员廉洁自律，我与经理室成员约法三章，即：“不越雷池一步、不授柄于人、不搞歪门邪道”，公示与众，自觉接受大家的监督。同时按照市公司要求，严格落实党风廉政建设责任制，加强法纪法规教育，增强广大员工遵纪守法、合规经营的自觉性，坚持民主监督和重大事项集体决策制度，增强内控能力，有效防范和化解风险，多年来龙亭公司未发生一件违规违纪违法行为和案件的发生，公司的经营治理水平不断提升。

五、员工队伍建设方面。

公司十分重视对人才的选拔，招聘和使用打破用人界限，实际中以事业留人，以感情留人，以待遇留人。一是通过多种形式培养和使用现有人才，鼓励员工自学成才，提高全体员工的专业水平和综合素质。二是转变工作作风，经理室在各方面为职工做表率。在认真遵守上级各项规定的基础上，在“政治学习、廉洁自律、团结同志、关心职工、业务发展和遵纪守法”等方面起模范带作用。三是培养先进人才，多年来龙亭公司涌现了一批又一批先进职工、展业能手。其中有的人获得了全国展业能手，巾帼英雄，更有的人走入了领导岗位，成为中国人寿的栋梁之才。四是关心员工生活。公司经理室始终把费用向一线倾斜，在思想和经济对每位职工都给予了亲切的关怀和帮助，每位职工每逢生日都会收到经理室送去的祝福，从而调动了员工的工作积极性和创造性，进一步增强了员工的使命感和责任感，公司上下到处布满着团结、拼搏、进取向上的良好氛围，为公司各项任务的完成打下了坚实的思想和人才基础。

我的主要工作情况就汇报到这里，在十几年的保险生涯中，我认为个人始终离不集体，自己的每一份成绩，都包含了龙亭公司全体员的辛劳。在事业与家庭的天平上，我始终把砝码放在事业一边，在为之奋斗的事业中，在公司经理的岗位上，默默奉献，带领全体员工拼搏奋斗，为保险事业的发展做出了最大的努力，我想假如还有可能，我将重上战场，为中国人寿的发展再献一份力量。

述职人：

20xx年xx月xx日

2024保险公司述职报告篇4

尊敬的领导：

大家好！

我于20xx年x月任个人业务部经理一年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就一年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能

一年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学书记的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，一年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章x篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

二、狠抓业务发展取得了明显成效

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，一年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、科学计划。“xx杯”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入x个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。

2、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。一年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

三、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞费了心思。20xx年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行九次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：

1、全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

2、对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。20xx年x月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到20xx年底全省“基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基础。同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在20xx年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有驰、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

4、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。

5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训x多人、讲师x余人、高级主管x人、中级主管x人、销售精英近千人。

四、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系

一年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是20xx年8月，我省第一期以自己的力量教学，为期x天有x人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近x余人。二是主管培训。一年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师x人、省聘见习讲师x人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

五、抓好几项大的基础工作

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。二、信息通报工作。自20xx年x月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于20xx年x月召开第一次年会；成立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌；建立了代理人“爱心社”，使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。新基本法的试点工作的成功，为我省贯彻20xx版，为代理人管理走向正规化、科学化打下坚实基础，开好了两个大会。一是20xx年的“双过半”和今年x月份首届高峰会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。两会的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升，抓好了部室建设，综合素质日渐提高，尽力使部室人员有能力驾驭日益激烈的竞争形势。目前全处同志团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

总之，一年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是总经理室和机关各处室，没有他们的支持就不可能有这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全处同志对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之一年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等，请大家多批评。另一方面我自已也要不断的加以改进。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层面。

谢谢！

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

2024保险公司述职报告篇5

20xx年个人工作总结又是一年岁尾年初，时光如白驹过隙，新的一年即将开始。在即将过去的一年中，我做为怀来支公司的一名老组训坚持立足本职工作岗位，恪尽职守，尽职尽责，任劳任怨，全力为公司全年任务指标的完成及团队建设的长久发展贡献自己的一份微薄之力。现将本年度工作做如下报告，汇报给各位领导及同仁：

本人于20xx年入司，20xx年11月正式走进组训工作岗位，距今已5年有余，做为组训室的一名老兵，我一直秉承工作无小事，团队是我家的思想观念，服务于营销团队及公司伙伴。组训工作杂而乱，公司的事是我们的事，团队的事是我们的事、营销员的事更是我们的事。为了在杂乱无章的工作中提高效率，20xx年在领导的关心和指示下我把工作的重点放在了教育培训（新人岗前培训，衔接培训，组训培训）；产说会的组织、策划、执行；课件的研发和业务推动中；在20xx年的9月份后，由于农网长远发展的需要，领导又将农村网点的建设和发展列为我的重要工作之一。虽然工作多、任务重，但我丝毫不敢有懈怠之心，竭尽自己之能力，将所有工作做到尽善尽美。

一、关于教育培训

教育培训是寿险营销夯实基础的一项基本工作，也是组训工作是一项基本工作，只有搞好各阶段的培训，才能更好的增加新人留存率，稳定老人的从业信心，增加团队的凝聚力和竞争力。在公司经理室的指导下今年我们共举办新人培训8期，培训新人约150余人次，在历次的新人培训中不论新人的数量多少，我都本着只要新人进入我们的职场就让新人感受到温暖、关心和爱护，认真做好每一堂课，虽然每次新人班中我主讲的课程都是一样的，但每次培训前一天，我都会认真的温习和修改课件，每次都有改进，力争做到尽善尽美；今年衔接培训共举办4期，每季度一期。衔接培训是提升业务员技能调整业务员心态的重要手段之一，在每次衔接培训前期，我都会认真了解、分析业务员需求，有针对性的进行衔接培训的课程安排，每次的衔接培训都取得了较好的效果，业务员反应良好，说衔接培训帮她们解决了一些切实的问题。尤其是新人的衔接培训，确确实实的帮助新人提升了展业技能，提高了新人的在这个行业的留存率。培训工作不容忽视，每一次的培训内容我都尽量做到实用有效，让业务人员爱上培训学习，从而提升业绩指标及个人收入是我的培训宗旨。在后半年我还肩负起了培养新组训的重责，我们每个月都要进行一次组训的学习。包括做为主持在台上的仪容仪表、精神面貌；做为主讲需要进行的授众分析、专题内容以及职场营销的课程传承等。希望通过不间断的学习，让我们教学相长、共同进步。

二、关于产说会

产说会在20xx年我公司的期交业务指标完成中，可以说是起到了功不可没的重要作用。尤其是在一季度开门红的业务竞赛中，让我公司的业绩一直引领张家口全辖的最前沿。而产说会整体的组织、策划、运作和实施离不开公司经理室的正确指导及组训室所有成员的共同努力。我在产说会中不仅担任主持工作，更是产说会整体运作的实施者。产说会的整体运作从会前晨会的宣导预热，到业务员进行客户邀约的准备，每一场产说会的所有资料、课件及相关文字起草，我都在每一次会前重新进行检查修正；产说会的会标、现场布置、流程、甚至是每一个上场音乐、主讲人的胸花等等，事无巨细都凝聚着我的努力与付出。

三、关于课件的研发

寿险行业就是一个不断学习、不断创新的行业。做为一个合格的组训，必须拥有能够通过团队现状进行分析而后进行有针对性的相关培训的能力。而培训能力的体现，在现阶段就是根据业务员的实际情况，开发不同形式的课程（包括讲授、示范、演练、观察及督导），并将课程转化为业务员的生产力。通过5年组训职涯的工作锻炼，我的相关能力也得到了强力的提升。在今年一系列的培训中，我可以做到根据业务员职级的不同，进行有针对性的培训。包括相关培训内容的计划及培训课件的制作；在进行后半年的职场营销中更是不断进行课件的整改和研发，力争做到市场针对性强、市场竞争力强。组训、主管易讲易学，并且在组训及主管中进行推广。

四、关于业务推动

要使一个团队保持良性发展，永续经营，必须要有明确详细的业务推动计划和团队激励方案以及绩效分析。“有树有鸟栖，有人有业绩”团队发展以人为本，增员工作尤为重要，但在增员的同时，团队要勇于割舍一些低产能和无业绩人员，只有这样，才能使团队整体素质提升，产能提高。这是是我的个人认识，并且不断的在把我的这种认识传播到业务员及主管的心中。在公司领导的支持下，我公司今年进行了清虚工作，同时加强增员宣导以及增员业务培训，做到月月有新人培训。通过进行有效的绩效分析，积极提供建设性的业务推动方案，如：业务组之间业绩对抗，新人上单奖励，举绩抽奖，出勤奖励、分阶段竞赛，树立组经理典范、大力开展职场营销及推广把增员当做头等大事来抓的概念等。并通过大晨会宣导、到网点启动和职场文化（标语口号）进行激励，将业务推动做到紧致、有序、针对性强、实用性强，切切实实让业务推动打动业务伙伴的心，从而带动整体业务的发展。

五、关于网点的建设与发展

在今年的9月份以后，领导将网点的长期建设与发展做为又一项重点工作交给我。鉴于曾经有过的网点建设经验，我知道网点的业务占着公司整体业务比例的半壁江山，网点的建设与发展直接影响着公司整体发展的步伐。我知道网点的稳定与发展会议的经营与管理起着举足轻重的作用，于是合理安排和利用时间到各个网点召开晨会，为网点的伙伴及时进行相关展业问题的排解及公司政令的传达。关注每一位网点伙伴的发展与留存，帮助她们进行合理的职涯规划，坚定从业信心。在9至11月份一共组织召开网点的职场营销26场次，可以说为公司9月、11月业务竞赛乃至全年任务的达成起到了一定的作用。并且在10月份后利用短暂的时间协助网点经理进行西八里网站的建设，现在正在报批阶段。争取在20xx年西八里站申建成功。

以上这些是我20xx年的工作重点，除此之外，还能及时完成各级领导交办的临时任务，在每次公司制定任务时都不落人后，能够积极完成公司下达的任务。在组训室也时时刻刻以一名老兵的姿态为新组训做好榜样，尽己所能帮助新人迅速成长。还有关于amis的表报，及新基本法的贯彻和实施等等，组训的工作有很多，将琐碎的工作做细致也是我的必须。每天都面对不同的人，不同的事。如：工资错误核对，职级核查、业务预警、业务员情绪波动，甚至在职场中散播消极的话语，我都会认真对待，通过实干和沟通将问题处理在萌芽状态。让业务员每天拥有积极热情的状态是我的工作，不论工作中，生活中有多少困难和艰辛，我都会以饱满的热情面对所有的伙伴，做好本职工作，为公司整体业绩的提高贡献自己的微薄之力。

在过去了的一年中，我把公司业绩的增长和伙伴收入的提升作为自己的工作目标，而公司领导的信任，工作同仁的支持，业务伙伴的需要，是我工作动力的源泉，在新的一年里我更要兢兢业业、百尺竿头、更进一步。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com