# 关于保险销售年度述职报告模板如何写

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-04-11

*关于保险销售年度述职报告模板如何写一回顾xx年上半年个险业务工作，我们主要开展了以下几方面工作：一、认真做好业务企划，有效推动业务发展。xx年以来，按照省公司业务发展的指导思想，在历次业务竞赛活动中突出销售人员创富主题，围绕这一主题分季度策...*

**关于保险销售年度述职报告模板如何写一**

回顾xx年上半年个险业务工作，我们主要开展了以下几方面工作：

一、认真做好业务企划，有效推动业务发展。

xx年以来，按照省公司业务发展的指导思想，在历次业务竞赛活动中突出销售人员创富主题，围绕这一主题分季度策划了xx次全市范围内的大型业务企划工作：

一季度，为了实现20xx年首季，特别是首月业务开门红，我们于xx年12月11-13日在延安窑洞宾馆以xx年携手创富帮扶团总结表彰大会的召开为契机，邀请田芳老师为全市xx余名销售精英和营销主管进行了开门红业务的启动培训工作，统一全员开门红业务思想。借助培训班的东风，我们于xx年12月14日，在延安窑洞宾馆隆重组织召开了xx年一季度“红牛精耕春满神州”业务竞赛启动大会，会上出台了个人业务竞赛方案。明确了各单位的任务目标及一季度各阶段的实施步骤和实施目标，提出了分段经营、分段考核的办法来推动阶段业务的发展。通过前期半个多月的运作和积累，xx年1月1日首卖日当天全市实现个险20xx年期保费收入xx万元，一举走在全省的前列。实现了首卖日业务的开门红。截止3月31日，通过全市各级销售人员的共同努力，我市共实现个险期交保费收入xx万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务工作目标。。

二季度根据省公司提出的“时间过半、任务过六五”的目标以及我市加快发展个险20xx年期及以上期交业务的发展思路，我们制定了二季度“红牛精耕创富增效”个人业务竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，期间根据省公司有关培训会议精神，我们又制定下发了《中国分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，通过在全市销售人员中广泛开展销售技能大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务发展的竞赛氛围，提高销售人员展业的水平和技能，巩固和发展销售队伍。

通过努力，我们于6月15日，以20xx年期保费xx万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年20xx年期过六五目标任务，在全省赢得了荣誉。

二、组织召开业务启动会，有效形成思想合力，确保阶段目标达成。

前半年以来，围绕每个业务企划方案的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝聚力量，确保各阶段目标任务的达成。期间先后策划组织了一季度“红牛精耕春满神州”开门红业务启动大会，采取单位之间对抗的办法营造竞赛的氛围;2月份春节过后，在延安交际宾馆借助省公司王新生总经理致营销主管和广大营销员的一封信的有利时机，以进一步增强主管自主经营意识为目的，及时组织召开了春节过后的个险业务工作;3月份在全市兼职组训选拔培训班结束之际启动了全市为期一个月的兼职组训“携手创富”帮扶活动，通过帮扶活动在实践中检验兼职组训的基本技能。二季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作，通过强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。并借助精英高峰会分配名额来激发销售人员的展业积极性，增强其精英荣誉感，统一思想，凝心聚力。

三、加强对销售人员培训，提升销售人员展业技能

2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到正常的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们在延安交际宾馆举办了全市系统xx余名主管和部分精英人员参加的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优秀主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行沟通和交流。同时省公司教育培训部也给我们大力支持，选派讲师担任部分课程的授课，让主管们再次明确了自己的工作职责和角色定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的通关，让其再次明确自己的利益，从基本法的角度激发主管们从业的意愿和从业的自主性。会上配合主管自主经营意识的提升，宣导了分公司的标准化团队创建方案，并将各主管xx年底的职级架构进行了通报，分析职级维持不住的原因等，通过本次培训拉开了全市标准化营销团队建设和增强团队主管自主经营的序幕。

围绕标准化团队建设，我们每个月都和教育培训部一起组织一次新人岗前培训班，培训班采取半军事化的管理模式，力求从一开始就锻炼所有参训人员吃苦耐劳的精神，磨练意志。通过培训使所有的人员了解和掌握最基本的产品销售流程和职业道德，为以后长期从事这项工作奠定了基矗截止6月底，我们已经累计举办了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数达到xx人。每期新人培训班后，我们都出台新人回归团队后为期一个月的业务推动方案，并安排专人进行追踪，通过这些工作的实施，使这部分新人在一季度和二季度的业务冲刺中发挥了积极作用。

四、抓增员、有效提升销售队伍规模。

自xx年1月份以来，在历次业务活动中我们都将增员工作作为一项常态事项来抓，突出增员的长期性。2月份，围绕增强各级主管的自主经营意识，以基本法为抓手，在营销团队中打造“标准化营销组、营销分处、营销处”活动，为使此项活动用制度的形式确定下来，我部制定下发了《中国分公司“携手创天下”标准化营销团队创建方案》，并在2月中旬举办的全是主管培训班上专门进行了培训宣导，力求让每个营销主管都明白分公司推出这一方案的背景、目的和意义，尤其是各级主管达标后的激励措施，让人人都参与到标准化营销团队创建中来。按照创建方案的要求，我们每个季度末对各级主管现有组织架构情况进行一次大考核，以此决定获得团队达标奖励的资格，然后在下个季度每个月以人力是否达标决定发放的次数。一季度末我市有xx个主管获得达标奖励资格。二季度5月15日人开始，我们积极响应省公司“百天百人万人万元”增员活动方案的安排，制定下发了《中国分公司“百天百人万人万元”增员活动方案》，每三天分单位单独下发一次增员活动追踪情况，总结分析上阶段工作，安排部署下阶段工作。截止6月30日，活动开展46天来，全市新进amis系统人力xx人，其中有xx人20xx年期业绩达到300xx元标准以上。纵观前半年的增员工作，我们共举办了4期新人培训班，累计培训新人达到xx人次，充实了销售队伍，同时全市个险销售队伍规模经过不断的考核淘汰和坚持不断的增员，达到了xx人，销售队伍较年初稳中有升，基本达到了省公司下达我市的个险人力发展计划，从而为后半年个险业务发展奠定了人力资源的保证。

五、狠抓农村标准化营销服务部建设

在xx年农村营销服务部标准化建设的基础上，今年以来，结合我市实际情况，农村营销服务部建设继续以“两实一大”为目标，突出一个“实”字，即队伍实、业绩实。为此，我们在充分调研的基础上结合《中国保险股份有限公司延安分公司农村营销服务部建设--三年规划》，制定下发了《中国保险股份有限公司延安分公司xx年农村标准化营销服务部创建方案》，进一步明确了xx年各单位、各个营销服务部的人力发展目标和20xx年期业务发展目标。为了使今年农村营销服务部建设工作得到快速的提升。3月底4月初在兴和大酒店隆重召开了中国分公司xx年农村营销服务部创建工作会议。一方面由各单位对本单位农村营销服务部xx年工作情况进行了汇报，另一方面，分公司对在xx年农村网点工作中取得优异成绩的单位进行了隆重奖励。宣导了xx年创建方案。同时，组织所有农村营销服务部负责人专门赴商洛进行观摩学习和经验交流。截止6月底，农村网点实有人力xx人，实现期交保费收入xx万元，其中20xx年期保费收入xx万元，在全市业务发展中的占比逐步显现。期间，我们不定期的制作农村营销服务部旬报及工作开展简报，在一定程度上起到了发展评比和信息交流的作用。

六、加强组训队伍建设，提高组训工作积极性。

(一)组织召开组训例会，发挥组训作用

根据业务发展和团队建设的要求，为了更好的突出组训人员的作用和优势，我们先后组织了四次组训例会，分享了组训人员的工作经验，透明了组训人员的收入情况，安排部署了每个阶段的工作。

(二)建设兼职组训队伍，促进业务发展

为了进一步调动现有主管的工作积极性，按照延安分公司兼职组训管理办法，我们在3月份举办了全市系统首次兼职组训选拔培训班，并利用三月份一个月时间，对参加选拔的人员进行了实践帮扶考核，最终确定出了第一批xx名优秀销售人员入围分公司兼职组训队伍;同时，为了今后我市业务发展，给更多的选拔人员入选的机会，我们在二季度有给未入选者一定的延长考核期，将在7月份对再对准兼职组训人员进行最后考核，壮大兼职组训队伍，更好的促进业务发展。

(三)我部组训管理岗人员在每个节假日和业务发展的关键时期，都积极收集一些有针对性的专题和最新资讯下发各单位组训，增加各单位组训人员日常晨会和工作的素材，增强现有组训人员的知识积累，满足组训人员专业知识缺乏的需要。

七、配合财务部门全面推动非现金收付费工作

在四月份，为了紧跟分公司步伐，配合财务部门做好非现金收付费工作，我部在第一时间先在组训例会上对所有组训及主管个险副经理进行了非现金收付费的宣导工作，紧接着制定下发了非现金收付费营销员宣导胶片和中国分公司非现金收付费操作指南，并印制成册，下发给每个销售人员，对全市系统非现金收付费顺利进行奠定了坚实的基矗

八、常态性工作。

(一)组织代理人资格考试工作

按照保监局提出的代理人百分百持证上岗的要求，为了提高我市代理人持证率，我们组织了两次代理人资格考试。由于今年全部实行机考，大部分人员缺乏电脑知识，加之前期复习备考不充分，导致通过率不是很理想，总计过关人数xx人。鉴于此，我们决定在下半年每个月组织最少二次代理人资格考试，并要求各单位必须对参考人员进行前期的考试辅导培训。对考试辅导不扎实的单位推后报名考试，确保年底持证率上一个新台阶。

(二)完成了个险销售部的amis系统升级维护及保监局营销员监管系统的上线、销售人员基本信息的录入工作和系统运行等日常工作。

(三)在每个阶段结束，及时进行业务数据的核实，确保了业务奖励对象工作的准确性。

(四)完成了日常新人工号的录入和分红权限的授予，及时为一线服务。

(五)根据省公司个险部不同阶段对销售人员业务的预警，在第一时间将连续xx个月、xx个月未出单人员情况分类下发各单位，要求利用晨会时间进行追踪，张榜公布，个险部进行追踪。同时，制作温馨提示卡，不断提醒联系60天和连续90天未出单人力快速出单，有效提升了销售人员举绩率。

**关于保险销售年度述职报告模板如何写二**

供方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 需方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

商务经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 商务经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

品 名规格单位数量单价小计备注合计金额合计（大写）人民币：

□款到发货，□预付\_\_\_\_\_\_\_\_元，余款于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日前付清，□定金\_\_\_\_\_\_\_\_元于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日入卖方账户，余款提货前付清，□账期\_\_\_\_\_\_\_\_天于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日前付清。

□17%增值税发票； □普通发票； □其他；

□木箱 □纸箱 □无包装

□代办托运（含保险） □市内送货 □自提 □其他

□运输和包厢费由需方负担；供方代办；□运输和保险由供方负担及办理；□供方不承担任何在途中货物损伤及其它损失；需方收货时必须做好验收工作。

需方提供出质量异议的期限为产品到货后的当天，否则视为该批货符合要求。

地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

供方：（盖章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

卖方代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

需方：（盖章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买方代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**关于保险销售年度述职报告模板如何写三**

25. 全员销售意外险，市场开发意识前

26. 未雨绸缪有远见客户受益保障全

27. 荣辱与共多举绩，信心百倍比高低

28. 保险是善良人 才 能从事的高尚职业

29. 成功是我的志向，卓越是我的追求

30. 舍我其谁,挑战极限,身先神显

31. 永不言退,我们是最好的团队

32. 潜能激发不动摇勇往直前攀新高

33. 全力销售新商品,把握上市好契机

34. 目标锁定荣誉餐,积极拜访不怕难

35. 目标既定,身体力行,坚持不懈

36. 光速口号：单量铺路,金额致富

37. 创造变化，并带来绩效突破性地提高

38. 舍我其谁，挑战极限，身先神显

39. 永不言退，我们是最好的团队

40. 全力销售新商品，把握上市好契机

41. 目标锁定荣誉餐，积极拜访不怕难

42. 目标既定，身体力行，坚持不懈

43. 光速口号：单量铺路，金额致富

44. 回馈客户，从我做起，心中有情，客户有心

**关于保险销售年度述职报告模板如何写四**

1.凡事必用心

2.一鼓作气，调战佳绩

3.风光正茂，出类拔萃

4.保险，是人类的幸福

5.全力拜访，入围精英

6.目标既定，身体力行

7.坚持不懈，百折不挠

8.追求卓越，勇攀新高

9.目标明确，挺进高峰

11.个个争先把握机会

12.因为自信，所以成功

13.超越生命，飞越梦想!

14.因为有缘我们相聚，成功靠大家努力

15.努力举绩，达成目标，入围高峰

16.全力拜访，入围精英

17.稳定市场，重在回访精心打理，休养生息

18.全员实动，本周破零加大拜访，业绩攀新

19.初生牛犊，尽显神威当仁不让

21.成功绝不容易，还要加倍努力

22.今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌

23.追求卓越，挑战自我全力以赴，目标达成

24.全员实动，八周破零加大拜访，业绩攀新

25.全员销售意外险，市场开发意识前

26.未雨绸缪有远见客户受益保障全

27.荣辱与共多举绩，信心百倍比高低

28.保险是善良人才能从事的高尚职业

29.成功是我的志向，卓越是我的追求

31.永不言退，我们是最好的团队

32.潜能激发不动摇勇往直前攀新高

33.全力销售新商品，把握上市好契机

34.目标锁定荣誉餐，积极拜访不怕难

35.目标既定，身体力行，坚持不懈

36.光速口号：单量铺路，金额致富

37.创造变化，并带来绩效突破性地提高

38.舍我其谁，挑战极限，身先神显

39.永不言退，我们是最好的团队

41.目标锁定荣誉餐，积极拜访不怕难

42.目标既定，身体力行，坚持不懈

43.光速口号：单量铺路，金额致富

44.回馈客户，从我做起，心中有情，客户有心

45.观念身先，技巧神显，持之以恒，芝麻开门

46.攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向

47.情真意切，深耕市场，全力以赴，掌声响起

48.本周破零，笑口常开，重诺守信，受益无穷

49.经营客户，加大回访，用心专业，客户至上

51.专业代理，优势尽显，素质提升，你能我也能

52.客户服务，重在回访，仔细倾听，你认心情

53.索取介绍，功夫老道，热忱为本，永续经营

54.服务客户，播种金钱，增加信任，稳定续收

55.客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生

56.技巧提升，业绩攀升，持之以恒，业绩骄人

57.全员齐动，风起云涌，每日拜访，铭记心中

58.快乐工作，心中有梦，齐心协力，再振雄风

59.一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩保底

61.主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率

62.风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极

63.时不我待，努力举绩，一鼓作气，挑战佳绩

64.落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛

65.全员实动，开张大吉，销售创意，呼唤奇迹

66.本周举绩，皆大欢喜，职域行销，划片经营

67.目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营

68.行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习

69.素质提升，交流分享，精耕深耕，永续辉煌

71.目标明确，挺进高峰，人人奋勇

72.激发潜能多签单，吃定经理荣誉餐

73.旅游是奖励，大家来争取，你能我也能，万元抢先机

74.队名：超能勇士;口号：超越自我，超越梦想!

75.百折不挠追求卓越，永攀新高

76.快速举绩拔头筹目标锁定争第一

77.破零保底不着急，大单小单不介意

78.组织要发展，全员来增员，上下齐努力，团队高士气

79.推销始于拜访，活动要有方向，拒绝不必沮沮丧，专业行销路长

80.初生牛犊，尽显神威当仁不让，舍我其谁挑战极限，身先神显风光正茂，出类扰萃

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！