

保险营销员述职报告精选 7 篇

保险营销员述职报告篇 1

各位领导、各位同事：

大家好！20__年是公司二次创业战略规划开局之年，也是公司销售体制改革，转型升级的关键之年。一年来，在公司总经理室的正确领导下，在销售管理条线人员的不懈努力和各部门的帮助帮忙下，我带领销售管理部的同事们，根据分公司全保会工作部署，完善销售制度，加强销售管理，防范销售风险，强化销售运作，使公司的销售管理基础工作不断加强，各机构渠道建设和团队建设意识不断增加，取得了肯定成果。现将一年来的工作情况汇报如下，敬请评议：

一、以身作则，强化学习，营造部门好氛围

销售管理部作为公司业务发展的前端管理部门，要适时依据公司阶段发展的需求与要求，不断调整创新工作内容。我深知要干好这项工作，不但要有以身作则的工作态度，有了解市场的前瞻性，有业务学问的专业性，还要有营销理念的创新意识和团队的协作精神。针对部门工作涉及面广，工作难点多的情况，我能带领部门人员做到干工作不计较个人得失，加班加点不计较个人酬劳，主动学习提升工作能力，乐观创新应对发展需求，主动努力营造和谐氛围，保证了各项工作的保质保量完成。

二、明晰职责，强化管控，推动销售管理工作取得新成效。

今年以来，我部针对销售管理工作职责变化大、涉及面广、工作点多、管理人员变动频繁等情况，采取了盯难点、抓重点、勤沟通、督考核的工作方法，有效提升了各级机构销售管理人员的合规意识和管理水平。

1、盯难点，提升销售人员持证率。

持证上岗是监管部门对销售人员的最基本要求，但由于全省销售序列人员覆盖面广，牵扯机构多，所以持证问题落实难度较大。为加快销售人员持证率的提升，20__年我部通过加大销售人员资格审核及职业培训力度，帮助中支机构开展考前专业学问与职业规章培训，确保提升考证通过率；同时通过下发机构持证考核通报，审核停发未持证人员绩效及基本职级工资，督促中支加快组织人员考取资格证，准时申请打印执业证，有效规避了无证支付销售费用等潜在风险隐患。截至10月底，全省共计1211人实现双证持有，全员持证率由年初的58.4%提升到78.76%，专职销售人员实现了100%持证。

2、抓重点，强化销售费用合规管理。

为进一步解决机构销售人员不真实、重复支付费用、嘉奖无依据、无证人员发放基本职级工资、违规发放绩效等问题，我部在20__年度连续强化与中支的细节沟通，对销售薪酬审核发放流程进行修订，健全机构政策备案审批制度，严格销售工号审核；对未事前审核报备方案、未使用分公司核准制式工资表、管理序列员工占用销售费用，以及销售基本工资发放缺少相关文件支持、上报前未审核数据等行

为，坚决予以退回修改。截至 11 月底，共增设销售工号 751 人次，删减调整工号 3578 人次，批改增设机构代码 95 个，审核各中支销售人员工资近 650 次，为直销绩效的准时、准确、合规支付供应了有力保障。

3、督考核，确保有效增员达成。

为确保机构有效增员，结合总公司对有效增员及机构人均产能的要求，年初部门下发了《20__年度销售队伍建设实施方案》，通过准时沟通督导、定期下达考核通报等措施，机构有效增员的意识不断增加，措施不断加大，截止 10 月份，累计清退转岗业绩不达标销售人员 321 人，实现有效增员 87 人，新增人员保费收入共计 5366.64 万元，完成上级公司下达增员计划的 95.05%。

4、勤沟通，助推销售渠道改革。

一是根据公司渠道清分工作要求，制订下发了《分公司渠道代码管理办法》，指导和规范各机构服务代码设置，有效开展渠道清分工作；截至 11 月底，部门共审批渠道代码设置相关文件 487 余次，添加代码渠道代码 1561 余个；为确保清分工作落实，多次沟通下发渠道代码使用情况通报，汇总代码常见问题解读，提取错选、未选代码数据，准时核对上报总公司补录修改，20__年度基本上实现了通过服务代码清分真实业务来源。

二是制定渠道改革实施方案，确保改革推动落实。依据总公司《深化渠道改革指导意见》文件精神，12 月初，销售管理部制定下发了《分公司销售渠道改革实施方案》，并召开了培训宣导会议，根据总

公司最新渠道划分要求，安排部署公司业务来源、人员、业绩及成本清分工作，重新编制新版服务代码上报总公司审核录入，力争在年底前完成销售渠道改革和销售系统上线前的预备工作，确保 20__年分渠道考核管理顺利实现和销售系统的顺利上线。

三、突出重点，强化集中，严控中介风险。

20__年初，保监会贯穿全年的中介清理整顿工作正式启动，为顺应监管要求，切实规范公司中介业务管理，销售管理部在中介档案管理、人员资质审核，手续费管控方面狠下苦工，中介风险管控能力显著提升。

1、修订中介合同模板，中介档案管理更趋规范。

针对合同填写不规范的问题，20__年初，我部对中介合同模板进行了重新修订，削减书写内容，加大对中支 OA用印的审批力度，对全省备案档案开展新一轮清理，对填制缺漏与资料缺失进行修正完善。截止 11 月底，共建立完善规范化个人代理人档案 2156 份，中介机构档案 853 份，中介档案规范性显著提高。

2、强化渠道资质审核，中介基础管理再上台阶。

20__年，销售管理部加大了对个人代理人、专、兼业代理和经纪渠道资质的动态监管力度，对核心资质失效协议严格予以清除；借助不定期核心系统代理人资质与中介监管系统核对手段，指导中支提前做好到期资质证件换发；实施销售人员执业证书集中审核发放，向行业协会申请发放执业证书####份，督促中支准时完执业证书的申请打印工作；截止 12 月 15 日，核心系统合作全部中介渠道资质更新清理

完毕，全省在用个人代理人 1258 人，实现 100%双证持有。

3、开展业务清理整顿，中介风险管控能力进一步提升。

20__年作为中介清理整顿关键年，监督检查力度空前，针对公司代理人员虚设，中介业务虚假列支等问题，遵循保监局第一、二阶段中介清理整顿工作要求，我部对全省中介业务开展全面清理整顿，清理系统虚假代理人，严格中介机构费用支付审核管理，严查手续费虚假列支。截至 12 月底，共清退虚假代理人##人，查明存在虚列中介业务的中支机构#家，对于查明存在虚假列支的近##万元业务，根据监管部门要求开展自查整改，公司中介业务经营风险得到有效掌握。

4、强化外设出单点审核，加密卡发放更加规范。

20__年，我部连续强化对出单网点的资质审核和加密卡发放管理，下发《关于进一步做好外设出单点加密卡管理工作的通知》，与各中支签订领导签订《远程出单点合规经营承诺书》，加大了对每月业务台账的跟踪审核力度，对中支闲置、长期不出业务的出单点，收回加密卡，停止对收回不力中支的新加密卡发放，公司外设出单点管理得到有效规范。

四、统筹销售组织推动，助力公司业务提速发展

1、对标行业规划全年，力促业务发展大提速。

为贯彻落实总公司提出“双超”年度发展战略，销售管理部拟订下发了《20__年度“万马奔腾，卓更加展”业务推动活动方案》，在全系统组织开展为期一年的业务推动活动；以业务提速、赶超行业增速为目标，设置常规业务、财产险和意外险增速奖，创新设立总经理

及四级机构积分嘉奖机制，鼓励机构对标行业，提升业务发展速度。

2、紧盯月度任务目标，力促阶段任务有效达成。

为扭转公司一季度业务增长颓势，弥补先期负增长任务缺口，20__年4月份开始，销售管理部开始组织推动机构月度业务竞赛，分月下达任务指标及激励政策；4-6月份，先后开展“四月红似火，创优齐争先”、“冲刺红五月”、“决战三十天，实现双过半”三项竞赛，公司顺利摆摊负增长逆境，半年任务顺利达成。

三季度销售管理部加大了业务推动力度，“齐心奋进共努力，建司十年我献礼”和“齐心奋战九十天，献礼司庆比奉献”双竞赛并举，创新激励机制，中支竞赛推行多样化考评方式，嘉奖直投基层机构，公司全年任务达成率实现时序赶超，排名位列全省第八位。

进入四季度，竞赛激励成效进一步凸显，公司业务发展大提速，捷报频传，11月份，##公司、##公司提前达成全年任务，公司保费收入突破##亿大关；12月份，##公司、##公司、##公司、##公司超额达成全年目标；12月18日，提前14天完成总公司年度任务目标。估计12月底，分公司累计保费收入##亿元，累计增速接近19%，顺利实现超行业增速目标。

3、加强渠道拓展，规范业务品质，推动电商业务发展。

为加快公司电商业务发展，提高公司品牌影响力，扩大获客渠道，增加电商业务竞争能力，20__年，销售管理部练内功，重宣传，拓渠道，取得较好成果。一是通过电商业务费用的审核和建立业务品质月度分析制度，提升业务品质，11月底电销业务续保率58.6%，优质客

户续保率 75.0%，客户真实率 95.35%，终极赔付率 46.6%，均优于全国平均水平。二是强化电销业务宣传，购置宣传品，助推电商业务发展。截至 12 月 7 日，电商业务累计实现保费收入##亿元，超额达成总公司下达全年任务目标。三是加强渠道拓展，提升客户信息猎取途径，20__年以来，部门先后与##电子有限公司、中国石油##分公司、中国建设银行##省分行、中国电信##省分公司开展多形式异业合作，通过客户加油优待、信用卡客户保费免费分期、翼支付客户优待等方式，对客户扩大优待，实施优待叠加，优化和丰富增值服务内容项目。

4、制定四级机构激励措施，提升销售能力。

20__年年初，销售管理部编制下发《分公司四级机构建设指导意见》，制定了对负责人管理、组织框架及人员编制、薪酬结构设计、年度考核与激励、职场建设、行为规范、教育培训和建设目标的详细要求，对四级机构进行全方位界定与分类管理；以销售团队建设和有效增员为重点，全面推动专业化销售队管理，建立了全省四级机构整体业务达成的定期通报制度，并依据完成情况进行有针对性的进行追踪，对四级机构释放发展潜能起到了乐观的推动作用。

五、听从安排，带领营业总部加快代理渠道业务拓展。

20__年 9 月，依据分公司总经理室安排，抽调相关人员组建营业总部。接到公司工作安排通知，我和抽调人员快速投入工作状态，利用一周时间实现了人员到位、架构搭建、渠道及代码设置、单证及 POS 申领、代理渠道接洽谈判等工作，当月开通代理渠道 21 个，实现签单保费##万元；估计年底将开通渠道 29 个，估计实现签单保费

##万元以上，这里也要感谢公司业务部、信息部、承保中心、计财部等部们对我们的大力支持。

六、工作中存在的不足

20__年已接近尾声，在过去的一年，部门的各项销售管理工作虽然有了较明显的提升，但从详细的管理过程来看，仍旧存在一些不足：

一是在销售组织和推动方面，主动性有但方法措施还不多、创新能力还不足；

二是《基本法》的落实和推动工作全省差异较大，存在落地不实现象；

三是中介管理仍存在落实不深化的情况；

四是在电商业管理和发展方面，对基层机构的运营指导和管控能力还比较弱，机构存在发展不均衡的情况；

七、20__年主要工作准备

20__市场的竞争依旧会很激烈，销售管理工作也会面临更多的压力和挑战，我部门会在分公司的正确领导下努力做好以下几方面工作：

一是顺应销售渠道改革需求，乐观跟进销售系统上线的各项连接工作，深化开展销售渠道改革推动工作，加快推动重要渠道专业化队伍的组建和建设。

二是紧盯任务目标，做好年度、季度和月度业务组织推动工作，强化业务跟踪督导，连续推动业务较快速度发展。

三是连续深化推动中介清理整顿工作，制定完善管理办法和制

度，建立现场检查机制和非现场抽查机制，提升中介合规管控能力。

四是借助 3A 工程件建设方案，加强四级机构建设，助力强体县域机构发展，激活基层业务发展活力。

五是创新电商业务发展，业务谋求多元化发展。

六是加强代理渠道建设，提升渠道服务能力，实现代理渠道业务的规模效益发展。

保险营销员述职报告篇 2

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我的工作是帮助主任抓商险，主要负责投保录入、单证管理。20__年以来，在公司上级部门的正确领导下，在保险社主任的带领下，我较好地完成了各项工作任务。下面就工作状况向各位领导和同事们写论文做如下汇报，不妥之处敬请批判指正。

一、用心主动，完成保费收入

为了完成保费任务，在工作中我和同事们常常加班加点，尤其学生平安保险录入期间，由于入保的学生多，时间紧，我们起早贪黑，废寝忘食，几乎每一天都要加班到十点以后。我和同事们任劳任怨，毫无怨言，我们的共同心愿就是期望我们的公司越来越好。由于我和大家专心主动的工作，20__年，我们顺利完成了公司商险的各项保费任务共 120 万元，其中：机动车商业险 406486.31 元、交强险 302325.54 元、龙吉 79570 元、龙健 86400 元等。20__年上半年，我们也已完成

65%，力争年底全面完成公司商险的各项保费任务。

二、加强学习，提高业务技能

为了适应当前工作的需要，我时刻把学习放在第一位，勤于学习，擅长制造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为写论文客户服务的基本功，把握了应有的专业业务技能和服务技巧。同时专心钻研保险业务学问，精益求精，全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平，个性是增加保险方面的学问，努力做一个真正的保险人。于此同时，也用心贯彻总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。

透过学习，我在日常管理中能够专心严格的根据上级公司的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，用心有效的开展工作，在业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了较好的成果。

除了投保录入工作，我还负责单证管理。在单证管理上严格根据总公司单证管理办法执行，保证单证平安，防范风险，规范使用，认真专心做好各个细节环节的整理工作。在工作中严格根据规章制度操作，坚决杜绝违章、违规现象的发生。

三、专心工作，加强服务质量

作为一个出单员，每一天摆在面前的总是那平平凡凡的保险单，看起来工作是枯燥无味，但我深知，每一笔录入，每一次出单，都和保险社全年任务的完成、公司的形象紧紧地联系在一齐的。每出一份保单，要填 50 多个空，稍不留意就简单填错。比如有时候简单把车

有时候简单把起保日期搞错，有时候简单把客户的身份证号码填错……因为每一天来的客户状况各不相同，所以每一天的工作量也是不同的。有时一天来的客户只有是几个人而已，相对录单就没有那么繁忙和混乱。但假如遇到一天的客户流量很大，就会让自己手忙脚乱，为了保证每一笔录入的准确性，我每时每刻写论文都在提示自己要专心负责，工作的专心使我每次都能顺利的完成保单录入，没有失误，这个让我感到很欣慰。同时我在必需程度上加大对原有客户的重视程度，把握续保业务的分布状况，提前做好续保预备工作，争取早联系、早沟通、早签单，尽量避开因疏忽和时间延误而造成业务损失。以诚实守信、主动热忱、服务周到应对每一位客户。

四、工作不足及今后准备

一年来，我靠着对工作的喜爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了必需的成果，但还有许多不足。首先我还应连续加强内掌握度的学习，远离合规风险；其次在工作上要向先进的保险社学习，加强内业整理。

在下半年的工作中，我将和同事们共同努力完成上级领导交办的各项工作任务，做好日常工作。我会在工作中努力查找差距，英勇地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

最终祝福我们公司在公司领导的带领下、全体员工的共同努力下，再上台阶，再创辉煌。

保险营销员述职报告篇 3

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，____年即将过去，在全体员工的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展市场和健康险的宣传下，从客户的利益角度服务、业务管理、提高公司的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了____年的工作。

乐观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，带领互动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，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为健康保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。

互动部负责工作：现我就将____年某某互动部和某某互动部的工作向公司领导汇报一下：相比往年，今年某某、某某业务的发展更好一些。这些都是经过全员的共同努力，才有了业务的较大突破。截止____年11月30日某某互动部共实现保费：545.427万元。其中团险：第2页共3页章11.4882万元、银保：335.5万元、个险：2.4万元、续期：3.6388万元、特需：192.4万元。在去年的基础上更上一层楼，该成果的取得离不开上级公司的正确领导和互动部员工的大力支持。

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。例如有时服务不准时，统计数据消失偏差等。有时工作

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/115120100233011113>