

# 2023年人寿财险年度工作总结 泰康人寿 组训岗工作计划实用(模板5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 人寿财险年度工作总结篇一

组训[trainer]即组织发展管理和培训，它的建立是营销业务飞速发展的必然趋势。随着营销部人员规模的不不断扩大，营销部经理无法结合上千营销员的个性作针对性的训练和新人的辅导、陪访，而主管的管理能力、辅导能力又跟不上，所以留下许多后遗症，如保单质量差，队伍士气不稳定、营销员的理念、技巧、素质提升不快、甚至滞后。而建立组训队伍将对整个教育训练制度化、组织化、并据此使训练深入到每一个营销员。

组训即组织发展管理和培训，它的建立是营销业务飞速发展的必然趋势。随着营销部人员规模的不不断扩大，营销部经理无法结合上千营销员的个性作针对性的训练和新人的辅导、陪访，而主管的管理能力、辅导能力又跟不上，所以留下许多后遗症，如保单质量差，队伍士气不稳定、营销员的理念、技巧、素质提升不快、甚至滞后。而建立组训队伍将对整个教育训练制度化、组织化、并据此使训练深入到每一个营销员。

### 一、组训人员的地位和作用

组训在寿险营销部是一个十分重要的岗位，对业务员必须“作之君，作之父，作之师”，不仅负有第一线教育训练

之重大责任，而且是经理的左右手。组训好比军队中的参谋、幕僚，他们想在经理前面，站在经理的后面。

## 二、组训人员的工作职责

- 1 参与营销部的年度经营计划的拟定、执行、检讨、评估。
- 2 参与营销部的新人辅导、衔接教育、心理建设的课程设计、执行和日常授课，对营销员进行个别辅导和沟通以及陪防。
- 3 协调营销员、主任、经理之间的关系，加强与其他营销部的联系，协助经理作好内部沟通，加强团队精神，提高工作积极性。
- 4 策划营销部的晨会、例会、主管会议。协助营销部总经理作市场分析，市场开拓以及日常活动管理。
- 5 参与营销部的各项行政和活动管理以及绩效分析：如脱落率、人均绩效、举绩率、考勤率、职场布置、业绩榜运用。

## 三、组训人员应具备的条件

- 1 年龄：22岁至35岁
- 2 要有大专以上的学历，有敬业、乐观向上的工作态度。
- 3 必须通过中国人民银行的保险代理人资格考试，并取得了《保险代理人资格证书》
- 4 具有协调、教育、策划、推动、影响的能力。
- 5 能收集一些市场信息并分析、预测市场动态变化。
- 6 要有良好的品德修养、威信，能激励同仁发挥潜能，达成目标。

#### 四、组训人员必须接受教育和训练

教育的内容有：寿险基本原理，核保、核赔的基本知识，寿险招募、甄选、培训辅导、激励、督导的方法以及运用。训练的内容有：如何成为一名专业讲师，如何运用绩效分析挖掘营销部的潜力，如何进行专案策划。

#### 五、组训的配备与职级

每一营销分部设专门的组训人员，其比列不超过50组训人员按照其发展和个人成长的速度，可分为四个级别即组训经理、组训科长、组训专员和组训员。

#### 六、组训的收入

由于组训级别的不同，他们的收入也不一样。组训人员的工资收入由四部分组成。一部分是组训津贴收入，一部分是效益工资，还有一部分是辅导津贴，最后一部分是个人的基础展业佣金收入。

组训人员的福利包括单位提供的养老保险、意外伤害保险、住院医疗保险等。

#### 七、组训的考核和晋升标准

组训员的考核期为半年，组训专员、组训科长、组训经理的考核期为一年。他们的晋升标准根据公司的定期考评标准来确定。

## 人寿财险年度工作总结篇二

在公司的\*\*及全体同仁的关心\*\*下，在业务的发展上取得了较好的成绩，较好的完成了公司的任务指标，在此基础上，回顾这一年的工作体验和结合工作实际情况，制定如下工作

计划：

一、严格落实公司各项条款，加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在20xx年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款，提高服务工作质量，建设一流的服务\*台。

我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展，巩固郑州市场占有率，扩大河南市场占有率。

根据20xx年支公司保费收入万元为依据，公司计划20xx年实现全年保费收入万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心\*\*策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻

坚战，还是我们工作的重点□20xx年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障□20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在20xx年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为13年的业务开展提供强有力的人力保障。

五、完善管理机制，强化执行力。今年将从\*\*入手，对公司的现有规章\*\*上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章\*\*，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以\*\*管人，以\*\*办事，从而提高执行力度□20xx年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

## 人寿财险年度工作总结篇三

转眼入司已经xx了，首先感谢公司给我这个成长工作的机会，同时感谢各位\*\*和工作伙伴对我在工作中的帮助、\*\*与指导。在这段工作期间，经过不断的学习，我提高了保险业务技能

及知识水\*，但也存在着一些不足，现就xx来的工作总结如下：

在思想上，我严于律己，遵守公司规章\*\*，坚持做到不迟到，不早退，准时上下班。积极认真参加公司\*\*的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

现阶段，我主要在xx车行出单，是一个直接面对客户，需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自己的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车行进行购买车险的所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的录入每一个保单。我深知自己工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作\*\*，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自己的业务水\*和工作能力。

在这段时间的工作中，自己还存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，关于车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作；更努力地熟悉承保\*\*和工作系统，加强专业技能；更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，使自己更好地做好本职工作，服务公司。同时，在工作中如有不对的地方，还需\*\*批评指导。

## 人寿财险年度工作总结篇四

各位\*\*、各位同仁、各位朋友：

大家好!我是来自人保财险九江市八里湖支公司的xxx[]今天非常荣幸能站在这里与大家交流经验。

也许是自己太钟情于保险事业，也许是自己出于对人保的热爱，也许是自己很享受公司的良好氛围，弹指一挥间，十四年的人保生涯在不知不觉中度过。在这十四年里，我从初来驾到作为公司的一名普通司机，逐渐成长为公司一线的展业人员，直到今天成为公司的业务骨干，我无不对公司怀着一颗感恩的心。是人保公司帮助我人生的历练，是人保公司体现出我人生的价值，是人保公司给了我人生的舞台。

当今天我与各位公司精英一起站在人保财险这个大舞台的时候，欣喜之余确是感慨万千，我赞叹人保为\*民族保险业做出的杰出贡献，赞叹人保在九百六十万\*方公里的土地上培育了一代又一代的精英。成功路上我们洒下了汗水，但我们不会忘记是人保这块土壤给了我们养份。每次有与公司同仁交流的机会，总会有新的感触，总会对生命、对保险、对自己走过的路有新的领悟。十四年来，我始终把自己当作一名战士，始终把成为人保财险军营的好战士作为自己的理想和追求。现在我就向各位\*\*和同仁汇报下我的心得。

我主要说说我在展业方面的心得。首先我认为全心投入是开启成功之门的钥匙。做保险既容易又不轻松，关键是你是不是用心在做。营销职场曾挂过这样的\*\*“重复一百次就是成功”。初入公司时，我也这么去做，以为不断地拜访即可创造业绩。其实不然，精疲力竭之余带回来的是拒绝，消耗的是希望。我绞尽脑汁，分析问题所在，发现逢门便进、毫无准备、对客户情况一无所知的拜访是行不通的。后来我在拜访客户之前，尽可能多地搜集、整理、分析客户的企业性质、行业状况、产品前景、效益情况、主要人员背景等等，然后再判断其是否可作为目标客户拜访。机会是属于有准备的人的。只有全心投入，才能捕捉到市场机会;只有善动脑筋，才能利用好机会。

每次外出进行展业，我想营销员是公司的先锋兵，是\*\*公司形象的体现，一定要牢记公司文明礼貌用语，按照公司仪表要求着装，把公司的良好形象传递给客户。

当然这么多年的展业生涯，免不了遇到不少挫折，免不了遇到客户不理睬，免不了遇到客户不信任，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。我每周都给自己下计划，按计划一家家单位去宣传，业务也有大的进展。每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。十四年来，我坚持这样做攻下了许多“堡垒”，同时我还与许多客户交\*\*朋友。

公司的企业文化对我的影响也非常大。通过学习企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转变成朝气蓬勃、积极进取的人，公司发展了，员工才有好的未来。企业文化也无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，在这个变化中也给公司形象进行了传播。

今年金融大环境遇到了百年一遇的危机，一些欧美的老牌投资银行纷纷倒闭，作为“多米诺骨牌”效应，保险业在金融产业链中受到影响在所难免。更大的影响在于金融危机对实体经济的影响，一些客户的企业运作出现问题，甚至有出现了倒闭现象，这直接关系的到我们企财险的业务发展；经济的萧条也对物流业产生重大影响，这就给我们带来的我们的货运险市场带来了一些担忧。事实表明资本市场上没有不可能发生的事，对风险防范，我们要始终采取更为审慎的态度。

面对金融危机我觉得我们要做的就是继续积极的面对工作，不要被金融危机所吓倒，做好了我们每个人自己的本职工作，公司的运作就能稳步进行。面对金融危机我们还要加紧学习，



了解危机产生的原因，学习化解危机的办法，使金融危机对自己业务的不良影响降到最低。

当然任何事物都有两面性，我们只要把握好机遇，危机也能变成机会，同志们，让我们

同心同德，携手共进，一起继续创造人保更加美好的未来。

谢谢大家！

## 人寿财险年度工作总结篇五

二、组织实施业务拓展活动，协助区部经理或主管实现业务拓展目标；

三、组织阶段性人力发展活动，协助区部经理或主管实现人力发展目标；

五、负责营销职场各种会议经营的策划、组织与实施，每月主讲晨会专题4次（含）以上；

八、负责组织营销职场布置，落实营销职场制度建设和营销职场文化建设；

九、根据上级公司要求，做好职场项目推广工作；

十、完成公司交办的其他工作任务