

# 2023年保险销售工作计划(模板7篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 保险销售工作计划篇一

在客户资料的收集与整理方面应该更加用心些才能够获得更多机会，毕竟在保险销售工作中不能仅仅将希望寄托于客户主动上门，很多时候需要自己去寻找并开发客户才能够为自己的销售工作带来效益，实际上主要还是自己在销售工作中不够主动导致身上可以利用的客户资源并不多。

这也意味着纵使自身的销售能力再强也很难在有限的客户资源内有所作为，连如此浅显的道理都不明白又怎能奢求在销售工作中有所成就，所以认清自身的不足以后应当在3月份加强客户资料的收集以便于更好地创造机会。

由于对保险业务不够熟悉应当加强对这方面的学习才行，在以往的销售工作中便出现过这类问题导致客户觉得自己不够专业，毕竟若是无法在保险业务的专业度上获得客户的认可则难以被对方信任，正因为没有意识到这种浅显的道理导致在销售工作中的努力方向出现了偏差，事实上若是自己足够用心的话应当能够体会到保险业务知识对自身销售工作的重要性，因此在3月份的销售工作中应当注重业务知识的学习以便于更好地获得客户的信任。

拜访量不够导致原本就紧张的客户资源很难在保险销售工作中得到有效的利用，考虑到很多客户当场拒绝的缘故是因为对保险业务不够熟悉，或者说是想要观望一段时间从而难以尽快作出答复，所以应当要主动上门拜访并增加拜访次数才

能够体现出自己的诚意与对客户的重视程度。

在销售行业竞争十分激烈的情况下应当明白客户资源的重要程度并做好相应的拜访工作才行，尤其是目前自己的销售业绩并不理想的情况下应当明白客户的拜访量不够将会造成怎样的影响。

制定的计划对我而言还是应该尽快落实下去才能够有效提升自己的销售业绩，而我在履行保险销售员职责的同时也会加强对自身的要求以便于适应职场变化的形势，希望在制定计划以后能够通过销售工作中的努力弥补以往业绩差造成的遗憾。

## 保险销售工作计划篇二

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：

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09年首季，特别是首月业务开门红，我们于xx年x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x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xx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1xx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xx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xx年期保费xx万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年xx年期过六五目标任务，在全省赢得了荣誉。

上半年以来，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。

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x□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。

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xx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xx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xx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，从而为下半年个险业务发展奠定了人力资源的保证。

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xx保险股份有限公司延安分公司农村营销服务部建设xx--xx三年规划》，制定下发了《中国xx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xx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xx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xx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。

### (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。

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xx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础。

### (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。

## 保险销售工作计划篇三

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在XXXX年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所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，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一



种具有独特理念的一种服务文化。经过xxxx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在xxxx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在xxxx年6月之前完成xx营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

根据xxxx年中支保费收入xxxx万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%□xxxx年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入xxxx万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、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。xxxx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展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。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，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xxxx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。xxxx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议。xxxx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

事业而奋斗。

## 保险销售工作计划篇四

在过去的一年里，本公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结过去一年的工作经验并结合地区的实际情况，制定新的一年如下工作计划：

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要

基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在新的一年里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对\_\_所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

## 二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所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，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过过去一年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，公司在新的一年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

- 1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。
- 2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。
- 3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高保险业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。
- 4、在新的一年6月之前完成营销服务部服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

### 三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌

根据过去一年保费收入\_\_\_万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。在新一年，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入\_\_\_万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

- 1、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，新一年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展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。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，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，在新的一年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。过去一年我司经过积极地努力已与多个银行签定了兼业代理合作协议，新的一年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的`竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，新的一年将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

## 保险销售工作计划篇五

工作计划指的是对未来工作的计划与安排，写好一份工作计划，不仅可以提高工作效率，还可以增强员工的凝聚力。下面是小编为大家搜集整理的保险销售年度工作计划，欢迎阅读。

保险销售年度工作计划(一)xx年，中支公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结xx年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在2013年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所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，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在2013年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满

意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在2013年6月之前完成“秘书工作”营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。根据xx年中支保费收入“秘书工作”x万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。2013年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入“秘书工作”x万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、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，2013年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展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。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关

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xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作□xx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，2013年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。保险销售年度工作计划(二)××年度销售工作计划中共有三方面的内容：第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关



分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

第二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所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，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

捷。

4、在xx年6月之前完成xx营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为

公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。第三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。根据xx年中支保费收入xxxx万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。xx年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入xxxx万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、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。xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展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。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，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xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。xx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议。xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在公司的领导及全体同仁的关心支持下，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，回顾这一年的工作经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13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，建设一流的服务平台。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2013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2012年支公司保费收入 万元为依据，公司计划2013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、精心组织策划、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，2013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2013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。2013年在员工待遇上，工资及福利待遇在2012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。

## 公司销售年度工作计划范文

### 关于公司销售年度工作计划范文

根据公司精神，对新的一年营销工作提出了新的更高的要求。公司给售楼部门下达了销售目标，为认真落实公司关于年度的营销工作会议精神，售楼部门在新的一年里决定从以下几方面开展工作，争取超额完成全年销售收入xx亿元，实现利润xx亿元。

#### 一、销售目标：

初步根据公司中层会议上老总下达的销售目标台，我个人拟定的目标是台。(是根据建店年限厂家一般签订的任务量)可能明年广本理念和本田共存销售，会扩大市场份额的提升，那么就大胆的设定目标为台，精品目标万，保险目标也提升为万。当然这一具体目标的制定也希望结合厂家年会商务政策领导能结合实际，综合各方面条件和意见制定。在销售人员中我会明确目标并大张旗鼓的提出。因为明确的销售目标

即是公司的阶段性奋斗方向，而且给销售人员增加压力产生动力。

## 二、销售策略：

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导才能产生正确的销售手段，完成既定目标，销售策略不是一成不变的，在执行一段时间后，检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整。

2、销售部电话客户资源不被重视，准备开展销售电话专人接待，专人回访，专人营销，电话营销，此人不参与店内销售，负责把来电话的顾客邀约到店，然后提成初步建构是与店内接待销售顾客5：5分成。此人兼职，绩效考核和三表一卡意向顾客级别追踪和录入。

## 三、销售部建设和管理

1、建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队

5、在周边地区建立销售。扩大厅外销售

以上只是对20xx年销售部的初步设想，不够完善，也不够成熟，最终方案还请老总考虑，定夺。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设时分不开的，提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境也是工作的关键。

注：篇四：2014年保险公司工作计划 2014年保险公司工作计划 xx年，中支公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公

司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结xx年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在2012年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所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，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在2012年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推

向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在2012年6月之前完成“秘书工作”营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。根据xx年中支保费收入“秘书工作”x万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意外险5%。2012年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入“秘书工作”x万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意外险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、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，2012年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展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。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，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xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

## 保险销售管理总体工作思路

一、继续深化销售管理改革工作。2014年为深化改革阶段，销售管理部要积极配合人力资源部全面落实销售队伍人力资源改革与销售基本法的实施。

二、实施渠道清分，理清业务来源。全面梳理业务数据，真实还原各渠道业务来源，实现渠道清分、业绩清分和成本清分，完善渠道功能和运行效率，提高渠道价值。

三、优化组织架构，深化专管专营。按照专管专营要求设置直属业务部门，分渠道组建销售团队，提高公司对渠道业务的掌控能力，提升销售团队的专业化水平。省公司明确专业化团队建设目标，有计划、有目标在地市分公司组建非车险专业团队，成立团险业务部、重要客户部、银保业务部、中介业务部等专业部门。

四、继续抓好业务合规经营，加强内控合规工作。进一步规范营销服务部管理。一是依据保监局要求，强化资质管理；二是通过评估考核，淘汰一批不合格的营销服务部。

三、今年省公司根据市场的需求关于进一步加强城区网点设置服务到家，使每个客户投保方便、服务方便的网点。各营销服务部要将《保险经营许可证》，《营业执照》的原件悬挂在营业场所的显眼位置，以备保监局的随时检查，市分公司准备在今年组织一次检查。营销服务部负责人及地址变更



必须报省保监局批准后才能变动。

五、认真贯彻落实上级的有关精神，强化代码管理，理清中介业务来源，做好中介业务的资质审核。进一步加大中介业务违法行为查处力度，清理整顿保险代理市场，检查督促各单位自查自纠工作，真正抓出成效。

六、严格规范代理营销员管理工作。根据保监会《保险营销员管理规定》和上级公司的有关要求，对代理营销员的管理工作应认真落实到位：一是要及时组织无证代理营销员参加保险代理从业人员资格考试。二是要对考取保险代理从业人员资格的营销员实行合同管理，严格签订《保险代理合同》，并向市公司销售管理部申报发放《展业证》、《职业证》。三是要指导和督促持证营销员保证每年在12月31日前上网完成当年后续教育培训36小时（详见《保险营销员后继续教育培训须知》），防止《资格证》失效。四是督促或协助持证营销员在《资格证》三年期满后及时申请审核换证，以防过期被注销。

七、努力推进银保合作业务。为巩固和发展代理合作渠道，积极与相关代理合作银行沟通联系，协商解决代理合作中出现的矛盾与问题，不断增加合作关系。对已签约合作的银行，继续协调和维护合作关系，扩大合作业务的覆盖面，对尚未签约合作的银行，积极联系，争取签约合作，扩大代理业务阵地。积极挖掘，努力开展银保合作业务。银保合作业务是我司中介渠道业务的重要来源，因此，在2014年要根据专管专营工作方案，拓展银保业务。

八、配合上级做好市场地图的推广应用工作。2013年，我部已根据省公司的布置，对全市一千多家企业的组织机构代码、名称、注册资金、地址、联系电话等进行了全面的核对和查询，且也有专人进行系统测试，各项工作已准备就绪。

九、加大力度发展交叉销售业务。坚持与人保寿险、人保健康

公司的联席会议，积极探讨对业务发展中遇到的问题，及时沟通，调动员工的展业积极性。将交叉销售任务纳入年度考核系统，将2014年交叉销售任务作为指令性指标纳入销售管理部和各经营单位年度考核体系。要拨出专用资金，加大奖罚力度，对完成交叉销售任务的支公司给予奖励，充分调动员工来完成交叉销售任务的积极性，对不完成任务指标的通报处罚。

十、积极拓展农村渠道保险业务。配合三农部建设农村渠道网点，积极拓展农村保险市场，稳步发展农村渠道保险业务。

十一、加强销售团队的销售人员培训工作。根据销售培训需求，拟举办销售管理方向各类人员培训活动，培训对象包括团队经理、组训、销售人员、新招聘代理人员，各类人员培训量将根据培训目标设置培训内容，全面提高销售队伍的综合素质和销售能力。

三、根据省公司今年营销方案要求实现系统的管理功能的 体制工作业务加大。

## 保险销售工作计划篇六

承保是保险公司经营源头，是风险管控实现效益重要基础，是保险公司生存基础保障。因此，在年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1对承保业务时地进行审核，利用风险管理技术定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务严格承保。

2加强信息技术部门管理，完善各类险种业务处理平台，通过建设使用电子化承保业务处理系统，建立完善承保基础数据库，并缮制相关报表承保分析。同时做好市场调研，并定期

编制中长期业务计划。

3建立健全重大标业务特殊风险业务风险评估制度，确保风险合理控制，同时根据业务风险情况，执行分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4强化承保核保规范，严格执行条款费率体系，熟练掌握新核心业务系统操作，对中支所属承保核保人员进行全面系统培训，以提高他们综合业务技能素质，为公司业务发展提供良好保障。

随着保险市场竞争主体不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争力度，而保险公司所经营不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资服务，因此，建设一个优质服务客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念一种服务文化。

经过年努力，我司已在市场占有了一定份额，同时也拥有了较大客户群体，随着业务发展不断深入，客服工作重要性将尤其突出，因此，中支在年里将严格规范客服工作，把一流客服管理平台运用落实到位。

1建立健全语音服务系统，加大热线宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多客户全面了解公司语音服务系统强大支持功能，以提高自身市场竞争力，实现客户满意最大化。

2加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情周到优质高效”服务宗旨，坚持“主动迅速准确合理”原则，严格按照岗位职责业务操作实务流程规定作好接报案查勘定损条款解释理赔投诉等各项工作。

3以中心支公司为中心，专兼职并行，建立一个覆盖全区查勘定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配

非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员整体素质，切实提高查勘定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

## 保险销售工作计划篇七

(一)对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

(二)在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

(三)要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

(四)今年对自己有以下要求：

- 1、每周要增加2个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。