# 保险工作会议表态发言

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-09-12

*2024年一季度以来，在市公司党委和总经理室的正确领导下，我部全体员工奋发图强，克服困难，力拼一季度，打好开门红。截止目前，我部共完成期交保费296万元，与去年同期相比增幅为22％，基本上做到了良好的起步。同时我们也深刻认识到寿险经营不是百...*

2024年一季度以来，在市公司党委和总经理室的正确领导下，我部全体员工奋发图强，克服困难，力拼一季度，打好开门红。截止目前，我部共完成期交保费296万元，与去年同期相比增幅为22％，基本上做到了良好的起步。同时我们也深刻认识到寿险经营不是百米短跑，不能仅有短时间的冲刺，更需要像马拉松比赛一样，调整全局状态，做好各阶段节奏才能取得最终的胜利。

在三月份冲刺完成后，我部客观地对部门的实际情况做出评估，充分研究了下阶段面临的任务和挑战，及时调整战略，确保全年计划的达成，具体要做好以下两个主要方面的工作：

一、回归寿险营销本质，坚决做好基础建设：

寿险营销三百年的历史证明，做好这个工作没有捷径可走，增员、培训、活动管理永远是推动业务良性增长的三架马车，任何否定这三项内容的做法都会得不偿失，收获苦果。所以在09年下一阶段我部将重点从这三个方面着眼，做好基础性建设：

1、增员部分：寿险竞争归根到底是人才的竞争，没有充足的人力就不能在竞争中取得优势地位，在开门红三个月的业务冲刺中，我部的件均保费和人均产能均位列全辖前五名，但我部的规模保费却占比偏低，这个状况让我们深刻认识了人力的重要性，在接下来的时间，我部将开辟三大主要渠道完善增员活动：一是市场增员与媒体增员相结合，不放弃市场渠道，同时加大报纸、网络增员的力度，以便于披沙拣金寻找合适人才；二是进一步强化缘故增员，每月保证一场缘故增员洽谈会，吸引有工作经验有优质客户群的人员加入营销队伍；三是人员激活，对单位长期不出勤人员，以及以往流失人员进行再追踪，重新激活部分人力。在进行以上工作的同时，我部将投入财力更新职场设备，美化职场环境，保证优秀人才能够进来更能够留下。

2、培训部分：寿险营销的核心部分是培训，只有把正确的观念和技巧成功固化到每个营销员身上，才可能带来保费，才能够吸引增员。我部首先会一如既往地把系统化的培训坚持做好，保证每一个新人入司培训、衔接培训、转正培训、晋升培训能保质保量地完成；其次根据市场变化和险种的调整做好日常机动培训，让一部的营销人员紧跟公司步伐，天天有所学，有所得，做到知识体系的与时俱进。

3、活动量管理：借助新版代理人合同的签发，抓好业务人员出勤，除旧布新是改善管理的一个好机会，只要确定好规则，并坚定不移的执行，就能打开新的局面。

我们也要严格执行拜访量规范管理，建立标准会报（最高系列主管会、大早会、二早会、主管例会、月度总结会等）表报经营制度（年度、季度、月度目标追踪，KPI分析等）严格执行行事历管理，做到有的放矢、规范经营。

二、重新调整公司支援平台。

1、建立公司资源倾斜体制。打造一部自己的精英俱乐部，重点进行资源支持。对业务员团队进行分职级管理，明确不同职级业务人员权利义务关系，鼓励业员晋升愿望。

2、重新评价说明会支持系统。从以往说明会运作情况看，我部说明会效益不断衰减，今后我部将在非季度末的月份尽量减少说明会场次，以完善的基础管理和活动量追踪代替单纯找客户开会的模式，保证说明会一旦召开就有效，而准备不充分的会坚决不开。

在2024年的工作中，我部将面对困难、不畏困难、战胜困难，不管老团队面临什么样的问题，我们都会分析解决，不管市公司下达多少任务，我们一定保证完成！我们全体员工在今天向市公司表态，请各位领导对一部批评监督，在2024年我们一定会以崭新的面貌、骄人的业绩向公司交上一份满意的答卷！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找