

最新平安保险重点客户工作总结 保险公司客户经理工作总结(精选5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

平安保险重点客户工作总结篇一

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。20xx年伊始，根据省、州公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产说会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住“金彩明天”等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果。

四季度，全体营销干将更是鼓足干劲，振奋精神，奋勇前进。有2位伙伴更是跻身全省前200名销售精英的行列，获得了省公司笔记本电脑大奖，这不仅仅是物质上的奖励，更是对我们辛勤付出的肯定，为我们树立了新的榜样。

核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请xx专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达115人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费266万元。其中：短期意外险保费167万元，短期健康险保费99万元，团体年金险保费54万元，较之上年增长66万元，占据了xx团体人身保险市场的2/3强，提前3个月完成了全年任务目标。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

平安保险重点客户工作总结篇二

经过近一个多月在xx公司银保部的实习，让我在各个方面都取得了长足的进步。相比一个月前，我成长了许多，变得更加成熟更加稳重，开始意识到工作的压力和生活的必须。认识到自己很多方面还得去学习，去提高。曾经很幼稚的认为自己是保险专业的科班出身，从事保险行业肯定会如鱼得水，肯定会比别人优秀，比别人做的更好，可是现实深深地教训了我的自大，教会了我谦卑，教会了我忘掉过去的光环，用空杯的心理去面对现在，这样才能有进步，有以后更好的发展。

在这近一个月的时间里，我自己的表现有好的地方，也有很多值得去改善的地方。我们每周从周一到周六，早上8点准时召开早会，早会的叫醒服务给了我们一整天的动力，在早会中我们有一个严格的考勤，规范大家纪律性，同时又能提供知识的分享，解决我们在网点作业时遇到的疑难问题，挽救业务伙伴的信心危机，给我们动力和激情，最后通过业务快报激励表彰业绩突出的业务伙伴，给其他伙伴一个刺激和动力。下午，我们也经常邀请到很多优秀的导师来给我们讲授

网点作业技巧，以此来提高我们作业技能和实战能力。当然，更多时候，我们还是在自己学习，去别人的网点，去向师傅学，向同业学。看着许多伙伴纷纷开单，我更是蠢蠢欲动，越越一试。

针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

一、多方位的培训使我对保险行业有了更好了解和认可，坚定了我从事保险的決心

我是学保险专业的，再没进入保险行业之前心里还是有点些许疑虑，虽然我们在入学的时候老师就告诉我们，保险是朝阳产业，未来几年发展潜力会很大，你们都将会前途无限。可是周围人身边人对保险的排斥，让我心里没有底，保险好做吗？带着忐忑的心情进入了华夏人寿银行保险部，在经过一个封闭式的岗前培训后，让我从熟悉自我到熟悉这家公司再到熟悉这个行业，我觉得我的思想经过洗礼后有了一个蜕变，我的心情沉淀下来了。无论做任何一个行业，担任任何一角色，首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，假如自己对公司、对产品，对这个行业都没信心，底气不足，自己连自己都说服不了，自然心情也不会好，又如何去说服客户呢？快乐的工作呢。这次培训虽说很短暂，只有四天，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我对从事保险行业下定了决心。

三、不断的自我总结进步了我的自我学习能力提高了我的综合素质

我们在网点遇到的问题我们都会在下个夕会中提出来，大家一起来讨论解决，我们集思广益，发挥群体作用，假如自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而大家一块来讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度来看问题，结论也就更加

全面、公道、正确。在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、解决使我们团队里的每一个成员都得到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身业务技能上的不足，从而不断进步自身业务技能水平。业绩分享的时候，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。轮流的早会主持更是进步了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。综合素质也得到了提高。

虽说我取得了不少进步但我还存在一些不足：一是工作中有时耐心不足，有放弃的动机。时而出现低级错误；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券，股票知识不够专业。四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来，谈资太少。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应作业的需要；熟练去掌握各种业务技能去激情的投入到工作之中，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的进步自己的各项业务技能；通过实践不断的总结经验，进步自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一个客户。我相信只要努力工作，一切都会有的，一切也都会好起来的。

平安保险重点客户工作总结篇三

很快20xx年就要了，我也在银行保险部工作了x年，银保部的工作在周总的领导下，在各位同事的帮助和鼓励下，边学习，边工作，逐渐在部门的工作中逐步转入正轨，现就接手后的如下：

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

二是在提高业务上下功夫，增强工作的指导性。实践中认识到，缺乏业务知识，超前意识，工作被动应付，是影响工作上质量、求实效的一个重要因素。业精于勤荒于嬉，克服懒惰思想，锐意进取，就必须发挥工作的主动性、能动性，力争在某些情况的把握上能够合理适度，做事有分寸，力求让上级放心让下级满意。在主动服务上跟上领导决策的节拍，做到与时俱进。

三是在工作中边学习，边总。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对20xx年工作的简单总，眼间又要进入20xx年了，新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一是进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫。把学习作为武装和提高自己的首要任务，牢固树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习、勤于思考的良好习惯。把参加集体组织的学习与个人自学合起来，一方面积极参加集中组织的学习活动，另一方面根形势发展和工作需要，本着缺什么补什么的原则，搞好个人自学，不断吸纳新知识、掌握新技能、增强新本领。

二是进一步强化职责意识、团队意识。进一步树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，埋头苦干奋发进取追求卓越，积极主动地把工作做到点上、落到实处。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫。牢固树立宗旨意识，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实

际出发搞好超前服务转变;由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变;由只注意搞好对内服务向把对上服务和对外服务、对内服务和对外服务统一起来转变,努力为领导为同事提供优质高效的服务。

以上,是我对20xx年的工作计划,可能还很不成熟,希望领导指正。火车跑的快还靠车头带,我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年,我会更加努力、认真负责的去对待每一天,完善管理开展工作。相信自己会完成新的任务,能迎接20xx年新的挑战。

平安保险重点客户工作总结篇四

提高实际工作能力,丰富社会经验,掌握信息管理知识在实际工作中的运用。

二、公司简介

圳。_年6月,公司在香港联合交易所主板上市,股份名称“中国平安”,股份代码2318。_年3月1日,中国平安a股股票正式在上海证券交易所挂牌上市,股份简称为“中国平安”,代码为“601318”。公司控股设立中国平安人寿保险股份有限公司(“平安人寿”)、中国平安财产保险股份有限公司(“平安产险”)、平安养老保险股份有限公司、平安资产管理有限责任公司、平安健康保险股份有限公司,并控股中国平安保险海外(控股)有限公司、平安信托投资有限责任公司(“平安信托”)、深圳市商业银行。平安信托依法控股平安证券有限责任公司,深圳市商业银行依法控股平安银行有限责任公司。截至_年6月30日,集团总资产为人民币3,587、18亿元,权益总额为人民币381、04亿元。_年7月20日,公司市值超过1,500亿港元,居于国际大型金融保险机构行列。公司通过旗下各专业子公司共为3,700多万名个人客户及约200万名公司客户提供了保险保障、投资理财等各项金融服务。

公司拥有20多万名销售人员及近4万名正式雇员，各级各类分支机构及营销服务部门3,000多个。_年上半年，公司实现总收入为437.39亿元，净利润达到人民币41.62亿元。从保费收入来衡量，平安寿险为中国第二大寿险公司，平安产险为中国第三大产险公司。

中国平安的企业使命是：对客户负责，服务至上，诚信保障；对员工负责，生涯规划，安家乐业；对股东负责，资产增值，稳定回报；对社会负责，回馈社会，建设国家。公司倡导以价值最大化为导向，以追求卓越为过程，做品德高尚和有价值的人，形成了“诚实、信任、进取、成就”的个人价值观，和“团结、活力、学习、创新”的团队价值观。公司贯彻“竞争、激励、淘汰”三大机制，执行“差异、专业、领先、长远”的经营理念。

三、实习内容及步骤

我的工作主要分为两个阶段，第一阶段在营业部。分担营业部的外勤工作。第二阶段是在培训部。当时平安公司正在进行1月增员的活动，对新员工的岗前培训需要做大量的资料整理工作。

平安见闻一：

每天8点30分的早会。

每天早上八点半是平安公司上班的时候，公司的喇叭里就会响起动感十足的音乐。这时候所有员工都要开始接受严格的考勤。平安的早会内容和各个外勤人员息息相关，所以对外勤人员的早会出席率有着极高的要求，也和各外勤人员的工资挂钩。

8点25分，外勤所有业务员和本部的内勤们在营业部的排队站好，本营业部经理站在队列前面。然后广播里宣布早会开始，

每日的早会是由各个部门的职员轮流主持。

早会的第一项是齐唱公司司歌《平安颂》，这首歌是郭锋专门为平安公司而做。歌词如下：

四海之内，心手相牵，选择平安是你我的心愿；

诚实、信任、进取、成就，我们的信念永远不变；

让每一个早晨与平安相见，人生拥有温馨的家园；

让每一颗心灵与平安相连，生命书写辉煌的诗篇。

追求卓越，全心奉献，回馈社会是我们的诺言；

和平、友爱、幸福、欢乐，人类走向灿烂的明天；

让每一个早晨与平安相见，人生拥有温馨的家园；

让每一颗心灵与平安相连，生命书写辉煌的诗篇。

生命书写辉煌的诗篇。平安！平安！平安！

(每次回来跟朋友说到平安每天早晨都会唱司歌，他们都会说是学松下幸之助的。)

然后是大家齐颂公司训导，开始几句话是这样的，“思想品德，光明磊落；组织纪律，令行禁止；工作态度，严谨求实……”。

会正式内容的第一项通常是昨日业绩报告也就是所谓的“大早会”。把各个市区做一个大比较，再在本市区各个营业部在昨日成保的业绩量做比较。平安公司十分重视激励政策在管理中的应用。我所在的营业区是四处，在这十个部中展开千里马与蜗牛命名政策来激励各营业部的业绩量。对前一日

业绩最好的部是当日的千里马部，业绩最差的定为当日的蜗牛营业部，一个蜗牛形象会挂在公司入门时的业绩展览墙上，上面挂着所对应的营业部的名称。

业绩较好的营业部为了当上千里马，努力的展业，做业绩。某时段业绩一般的营业部也为了摆脱蜗牛营业部的称号而苦苦挣扎。

大早会过后就是各营业部的各自的早会。就像关起家门说自己的事一样，营业部经理和主管为了赶超其他营业部也是煞费苦心的想策略，带新人，研究新险种，分享成功经验。也开展一些有益于提高员工素质的活动。

营业部的早会过后还会开各个小组的早会。由小组主管分析到每个小组成员成功或失败的经验。大家相互提出意见和建议。

一层一层会议开到现在，差不多时间到了9点左右，早会基本结束，大家开始新的一天的工作，内勤人员整理各种报表，出建议单，接洽理赔案，蓄期或者加险。外勤人员开始奔波于众多客户之间，开始展业，送建议书，送知音卡，签单，处理理赔初期。

平安见闻二：

特殊的就业群体和内部开销的严格控制制度。

平安保险集团现在在人力资源安排上实行的是“一国两制”、“因地制宜”的方法。一方面在南方大城市，例如上海、深圳等地，保险意识比较好的城市，公司采取精英战。公司运用自己在平安大学的教育培养出一支人数少而业务非常精通的保险业务员队伍。他们一个营业部可能只有二三十人。

而在北方的一些省份还实行着人海战术。每年两次的增员月，让每个业务员忙的不亦乐乎。这种强力的增员计划给保险销售量上带来了一次次的突破，但也在保险业务员的业务水平和综合素质上拉低了水平。

就河北分公司的现状来讲，各地市分公司仍以增员力为衡量的标准，相互攀比，设立比赛，增强员工战斗力。公司现在所招收的员工，大部分是失业下岗职工，或者是即将倒闭工厂的工人，或者是农村家庭妇女，还有一部分家里经营小店的业主们。员工普遍文化程度不高，在了解，接受新险种时接受速度慢。并在后面的展业中时时的露出对险种的认识不足的问题。保险业务员对险种的认识不足不仅仅会降低业务量，还会对客户造成对公司形象与文化的误解。寿险业务员因工作需要应对大众的健康问题有个比常人要更清楚，更细致的认识。例如在各个年龄段我们可能面临的健康问题是什么，或者说随着年龄的增长，我们的健康危险指数的曲线是怎么样的。因为保险业务一般都是长期的，投保期有_年，20年，30年的不等，一保就要保到70岁或者终身险的。所以我们对客户的长期分析是必要的。

平安公司认识到就业群体的特殊性，在深圳总部设立了平安大学。培养平安管理人才。把新理念、新思想带到平安管理阶层。在各个省、直辖市设立培训点。培训更多的员工。让他们拓宽视野。还在不定期的阶段，提出某部分做的非常好的员工集中做经验分享。大家相互学习。在平安公司，学习氛围是很浓的。

内部开销严格的控制制度。

保险业在中国暂时是个艰苦的职业。业务员在展业中会经常受挫。有时这会影响到业务员持续工作的热情。激励政策在保险业管理中是非常重要的一个环节。公司每阶段都推出不同的激励计划，这个阶段可大可小，短期的可能是在开月7天内升钻的，长期的可能是13个月连续做钻石员工的。激励品

可大可小。小的有价值3040元的电扇，大到价值千元左右的纳米羊绒被。公司的激励品大多以生活中常用品为主，实用性强。员工可以自己拿回家自己用，也可以搞活动为名，把自己所得的激励品当礼品送给大单客户。分公司提供的激励品是分公司运营经费里的，各营业部自己也出台激励政策，这部分资金主要来自部里得到的奖金，甚至部经理个人腰包。在平安公司里，没有浪费的现象。就连打印用纸也不例外，业务员们每打一份建议书都是自己出钱的。业务员们和内勤工作人员都把公司的财物当作自己家的去用心的呵护。正稳步迈向国际舞台的中国平安将以完善的治理结构，国际化的管理团队，凝聚人心的企业文化，成熟的风险管理，优良的产品、服务及市场能力，努力把公司建设成为国际领先的综合金融服务集团和金融服务业的百年老店。中国平安获得了广泛的公众认同及社会荣誉。

四、实习结果与分析

平安让我学到了书本上学不到的知识，你会感到来到这里你长大了很多，它有一整套完善的培训设施让我们不断的学习再学习，来到平安你会感到是来到一个温暖的家，有各个同事的热情帮助、有主管的精心照顾。只要你有不懂的问题他们都会耐心的给你讲解，直到你懂为止。有句对做保险代理人的评价是这么说的：“做时间长的人都会成为人精”。在这里不仅可以学到课外的知识，还可以学到一些社交的技巧，在平安你会知道什么是责任，你要对每个客户负责，时刻把客户的利益放在首位，这样你才可以有更多的客户。平安对每个员工都是公平的，只要你努力你就有无穷的机会晋升，公司给我们一个展示的舞台，我们就要充分利用好，向我们的梦想前进。未来是属于我们这一代的！

平安保险重点客户工作总结篇五

日月如梭，转瞬间xx年行将进入序幕！做为保险公司的一份子来说，首先感激领导和同事在这即将一年的工作中，对我的

教导支撑。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将xx工作扼要总结如下：

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨8：30分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定1号和16号为我们的领单日，每次只能申领半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以25份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以25份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒(4套为一盒)标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理

整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与人沟通的能力。

3、须加强应变能力。