

# 最新保险销售工作总结报告 保险公司销售工作总结报告(汇总5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 保险销售工作总结报告篇一

保险公司的主要业务就是靠的营销，一个优秀的保险公司，肯定有一个靠谱的营销团队。今天本站小编给大家为您整理了保险公司销售工作总结报告，希望对大家有所帮助。

刚来到公司就参加了短期培训学习，我象回到了年少时代，作回了教室，我认真听取所学的知识，好用于以后的实践中。经过培训后我被分到业务部，得到了同事们对我的帮助，使我备感亲切，我认真学习企业文化，业务知识，熟记险种条款、保险责任范围、责任免除范围，学习投保单的填写，做到不懂就问，学习上有了极大的进步。

要出去展业了，我想营销员是公司的先锋兵，是代表公司形象的体现，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。第一个客户成为我追求的第一个目标，我记得跟第一个客户接触，向客户介绍天安文化、条款险种、特色服务后，得到的是拒绝，我失望、沮丧，经过同事们对我精神上的鼓励，通过再与客户接触，最后得到了信任。由最初与客户接触、怀疑、拒绝、再接触、忧虑、信任，最后得到了支持理解，使我迈开了成功的第一步。通过对第一个客户宣传天安，让第二个……让更多的客户了解天安、认可天安。

四月份牡丹花会期间，我积极到举办车展中去宣传天安文化，车险条款，售后服务，让洛阳市民了解天安、认可天安，进而选择天安。八月份积极参加客户温馨活动月，更好地为客户服务，特别是车险售后特色服务，如：“小额赔款现场赔付”、“重大赔案限时赔付”、“事故车辆自主择厂修理”受到了客户青睐。

夏天天空象小孩的脸说变就变，我为了及时能把保单交给客户，冒着大雨，不小心路上滑了一跤，但是想到不影响客户审车，一定要把保单送到，客户见了我很是感动，说我太认真。当今世界，客户决定企业的发展 and 生存，使客户满意，是我应该做的。

认真学习陈总《以科学发展观为指导，坚持规模、品牌、效益的有机统一，把公司发展推向品牌建设新阶段》的重要讲话，使我意识到品牌是一种无形的财富，品牌塑造就能拥有现在，拥抱未来。认真钻研《业务员展业手册》，虚心向同事们学习，体会到一名营销人员学习获得知识越多，展业成功的机会就越大。

今年出去展业，也遇到不少挫折，有的客户不理睬，有的客户不信任，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”。从事保险的十个月期间，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，先后承保了几家单位车险。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。感谢领导、同事对我的帮助，感谢客户对我工作的支持。

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。同学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进行了传播。

通过学习省公司会议精神，以后三年天安公司七个目标、八个意识，使我看到了公司的发展和未来。我为自己是一名天安员工而高兴。在公司我为天安人积极向上拼搏精神所感染，和同事们相处的互帮互爱美好日子里，我很快就发自内心写了一首诗《真好》——记我的同事们。今年当选为“优秀员工”，感谢领导和同事们对我极高的评价和厚爱，同时觉得自己很惭愧，自己离一名合格的营销人员还相差的太多，今后更加努力学习和工作。艰辛与希望同在，我将用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓新的领域，迎接美好未来。

时光荏苒，岁月如梭。转眼间，又是一年的年终，也是新一年的开始。光阴似箭，转眼在保险公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成了老员工。翻看这一年来的工作日志，回顾着这忙碌、充实而又紧张、愉快的一年。回首工作。有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛。也有困难和挫折时惆怅。下面就是一年来的主要工作简要总结：

一年来,我们紧跟公司战略部署、把握主动、明确目标、扎实措施、合力攻坚、强势奋进的一年。在这一年里，我们紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，与时俱进，勤奋工作，务实求效，文明服务，较好地完成了领导交付的各项工作。

为深入贯彻公司做强战略，全面实现公司合规经营、风险控制、提高效益，加强理赔基础管理，规范理赔操作实务，优化理赔处理流程；领导多次安排组织学习专业理论，法律法规，条款要例等专业知识的培训，让我们掌握到更多的专业知识，为我们的工作打下了坚实的基础。

进公司以来一直从事结案岗的我，十一月份已被转为从事了档案管理。虽然新工作分项复杂，有些琐碎凌乱。对我，确

实是全新的挑战。不过经过这段时间的奋斗，在实际工作中，只要有强烈的责任心，积极严谨的工作态度，一切都不是问题。档案管理岗现对于我来说，已是得心应手了。完成本职工作后，如果有需要的时候还会去协助结案岗。

在工作上，我严格要求自己，确保工作的顺利进行。做到敬业爱岗，恪习职守，以务实的工作作风，坚定的思想信念；饱满的工作热情，较好地做好自己本职工作和领导交办的各项工作。最后正视自己的缺点，在不断学习中进步，不断向前辈、同事请教学习，来弥补自身的不足，对实际问题的处理，使自己从中学到更多的东西，积累一些处理问题的经验。

总之，自己在以后的工作中要加倍努力，一定听从领导的安排，积极主动地工作，好好学习保险理论和业务知识，为公司的再次创业做出应有的贡献。

回顾历史展望未来，明天总是充满着希望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的天安保险公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人的理想，一定能！

在支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写单等一系列工作。很多人认为是打杂的工作，这可不是一般的打杂的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的

方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到这两个字的内涵。感觉到做个真正的保险人真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。

## 保险销售工作总结报告篇二

保险销售是跟销售对象进行产品充分说明，并引导销售对象与保险机构达成保险合同的一种行为。今天本站小编给大家为您整理了保险销售工作总结报告，希望对大家有所帮助。

x年，我加入到了支公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，

在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

## 一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习邓小平理论和“”重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

## 二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，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客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

## 三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买等不良行为。

## 四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营

销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年来，本人凭着对保险事业的热爱，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，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

安分和有点徘徊的我在历经半年多的一个工作中，我不时想着看看外面的世界怎么样，心里一直有这个冲动的想法，而且有个和我有相同观点的人表达出来或者看到一本书中叙述到时，我都会不由自主地去勇敢尝试对自己有点挑战的工作。而这次我就在本地人才招聘市场像扫大街似的筛了一遍，最终选择了保险代理。

之前也有关于这个职位的传闻，如：这是个传销性质的职位，这是个曾经辉煌过现在进入低谷的职位，这是个对我来说没有条件(我的社会关系很稀薄)的工作等等。不过我还是在传闻中坚持了下来。从现在我离开保险公司到我快速进入了另一个工作，且几乎适应了这份工作的状况下，我不仅清醒了，而且也反思保险培训给我带来了什么。

我带着忐忑的心情进入了培训现场，当时的场面确实让我有了新颖加内心有点热烈的感受。我内心说道：这里是个人性化工作环境，我有点激动的感觉。我就做了一个选择：且听听，看咋样。就这样我开始了听课的征程。不管怎么听怎么想，每个公司都在宣扬自己的市场和实力，就此自己做了一个心理微妙变化的改变用写日志的方式记录了下来。并且我有时间就和我在前一个工作一起上班的同事不间断的聊天。确实同事们都对我的选择抱有了各自的态度，我当时还无意地、闲聊地和一位同事叙说自己的感受，有一位同事见我沾

沾自喜地、自信地宣扬我得意洋洋地情绪时，她对我泼冷水：你好像被洗过脑了，我当时无意地自吹到：我没把他们洗脑就不错了。她说被洗过脑的都这么说。我无语。转身又像另一个同事叙述到：他们是用一个长远利益来说服、牵制你。他说你还有点觉悟。我哑口无言。随后我慢慢地不在回去而是一心进入培训课程。在培训过程中我首先面对的一个我拒绝听课的一个想法就是我不要虚幻的梦想，因为理想和现实相差太多。这是其中一个自己不愿面对的一个感受。整个培训阶段，我想了很多，也面对了许多一直给我泼冷水的朋友和亲戚。刚陪亲戚吃过饭，喝了点酒，哎真不舒服。我大概总结了一些：期间我也看了一些关于经历过保险行业的实战经验。保险的激励政策有：尊重营销员，每天上午都上台分享前天的经历和相互鼓励，自我鼓励，和来自讲师的自我安慰（有些是自我欺骗的谎言）。保险学习成长和升职的途径：保险公司有成套的培训体系（有业务实战方向和讲师培训方向）。各个讲师讲授的内容互相矛盾这是其一，随后讲师运用心理学并且坦白说教这是其二，随后讲师运用各个极端的实例来这份工作的前途光明这是其三，随后里面每位讲师都有自己的一套方法，这个和其一类似，随后讲师带动学员思考，也是一种引导这是其四，最后培训开始和结束的两端讲师做法相互矛盾这是其五，其六是保险公司完善的培训体系也是一个方法，其七是20xx年新出的财务政策有了新的颁布（其中进入保险公司的新学员在前几个月有佣金奖励政策）这个财务改变也是保险行业在现在状况下慢慢不在炽热而是走下坡路的一个。我在里面只学习了两个月的课程。我生气保险公司引导我思考，思考过度，把什么都想透了，烦。我庆幸保险公司让我感受到最人性化的一面。

关于保险公司，也有个比喻：曾经有人把婚姻比喻成围城，其实保险公司也类似围城，里面的员工在理想和现实的冲突中慢慢忧虑和彷徨，欲出，出了无门，欲坚持，坚持无果。外面的无知人士也蠢蠢欲动想瞭望和感受保险职业，眼红保险员工开豪车，眼绿保险营销员整天奔波无资金存储。



近几年个人理财市场的迅速增长十分引人注目。有数字表明，国内个人理财市场20xx年底的利润就大约为250亿元，每年的年均增长率平均为16.5%，这一指标远远超过世界上一些发达国家。我行行长姜树清曾指出，随着我国居民财富的迅速增加和个人投资意识的增强，国内个人理财业务呈现出巨大的发展潜力，同时也为我行的中间业务发展带来契机。这种迹象从20xx年开始表现得更加明显。

20xx年正是我行进行深化改革的一年，各个地区的网点都在由原来的传统核算型转变为现在的营销服务型。就在去年年末11月份，我所正式转型成功。并合格的通过了总行的验收，成为了河滨第二批成功转型的网点之一。特别是在最后一个季度，除了传统的储蓄业务得到良好发展以外，我所的中间业务发展也取得了骄人的成绩。基金，保险等代理产品都在销售数据上为xx年画上了浓墨重彩的一笔。而在所有的中间业务中，又以保险销售完成得最为出色。我所整个四季度的指导任务为200万，实际完成量为869.8万，完成率为434%。其中传统险销售505.2万，投连险销售为364.6万。

我所之所以能够取得如此好的销售业绩，这是和行领导的指导教育分不开的，同时也是和各位同事的刻苦努力、精诚团结分不开的。

强化全局意识是做好一切工作的出发点，思想政治工作是业务工作的灵魂和生命线。随着改革开放的逐步深化，新的理论和新的实践对银行业的工作提出了更新更高的要求。但是在进一步学习新业务工作和加强营销服务意识建设方面，我们的思想观念、工作方式仍然存在着一定差距，存在着不适应时代的新要求和社会生活新变化，针对性不强、效果不理想的问题。因此，发扬与时俱进品格，加强队伍建设，牢固树立和强化全局意识、管理意识、创新意识和营销意识，带出一支过硬的服务销售队伍，更好地完成我行的中间业务发展，已成为每一个网点的必然要求。在树立好正确的

全局观以及新型的营销服务意识之后，做出好的成绩就事半功倍了！还是一句老话“态度决定一切！”

在实际工作中，如果仅仅是在思想上做文章，不结合实际情况去“因地制宜”那也是种不出好的果实来的。所以我所按照“改革创新、转变职能、从严管理”的要求，加强了思想建设，设立了适应本所一套激励机制。例如：对于所内当月销售第一名，颁发带点值网点精神卡，以及一些小的纪念奖品。这不但在一定程度上激励了销售人员，同时也给网点内的其他员工树立一个学习的榜样和追赶的目标。得到奖励的员工会更加努力希望卫冕，而有差距的员工会从他身上吸取先进的经验奋起追赶。这样就在所内形成了一种“你追我赶”的良性竞争氛围，使得整个团队的战斗力得到快速提升，并且为所内的中间业务收入和个人收入都带来了大大的实惠。

任何一个事物的发展变化，除了决定性的内部因素以外，还有客观的外部条件存在。自去年十月以来，国内的投资环境风雨突变，股票、基金等相对风险较高的金融产品开始体现出与其自身收益相符的风险性。众多老百姓在金融投资的浪潮中开始迷失方向，不知所措。

在市场动荡不安时，国内专家媒体纷纷提醒客户要理性理财，不要盲目投资。对于普通的老百姓来说，似乎除了见到“理财”这个字眼的频率逐步提高，对于如何安排理财，并享受到专业理财带来的好处，实实在在的感觉恐怕并不多。老百姓感觉不到理财服务和自己的关系，是现有的市场状况决定的。加上现有的银行客户经理还需要很多培训，如果连客户经理都不知道该推介什么服务、如何推介服务，客户怎么可能知道？制定合理的个人理财方案，开展理财业务的目的是为了吸引客户注意力，进而推销我们的产品，出于这样的目的，关注顾客的需求成了理财规划首要的目标。一个真正意义的理财顾问，绝对是站在客户需求的角度来考虑问题的。

其实即使是银行工作人员对于“理财”这一概念所涉及的具

体内容以及专业化理财方案的制定和修正等仍然并不完全了解，这样就在一定程度上影响了个人理财服务的实际效果与相关产品的进一步推广。对于专业化理财的方法及意义，应当是在顺应当前经济和金融市场发展形势的情况下，经过专业、细致、谨慎的分析和研究工作，在尽量规避风险的情况下，制定出切合实际的、具有高度可操作性的投资组合方案，以达到个人资产的保值与增值，同时应当随着经济形势的不断发展对已制定的方案加以修正，以保证方案的高效性。而我所能在过往的几个月的保险销售中取得良好的成绩，正是符合了这一规律。

根据我在去年开始担任个人业务顾问以来的销售经验以及同同事们交流探讨实际营销案例之后，我总结出几个简单的方法：

首先，理财方案的制定必须根据客户资产规模、顺应当前金融市场形势对理财方案加以规划。虽然不一定每个客户经理都具备专业的经济和金融分析能力，但是至少应该看清眼下哪部分投资会面临较大的风险。例如，去年沪深股市从10月底开始下跌，那么即使该客户风险投资偏好测试结果为进取型或积极投资型，客户经理也不应该在11月为客户制定的理财方案中把“股票投资”这一项列为资产增值的重点，因为此时这个市场中的预期风险要远远大于收益。受此影响，同期债券市场走势相当强劲，这个时候投资债券不仅能够有效地规避风险，而且还能带来稳定的收益。理财方案与投资策略的制定需要周密的分析，并且根据当前金融市场的不断变化加以修正，这样才能保证你的销售推荐的高效性。

其次，参考客户投资风险测试判断投资组合，具体根据每个客户的不同情况量身定制合适的理财方案。对于不同的资产规模，以及怀有不同创业目标和年龄层次的客户不能一视同仁，统一对待。即使两个客户都属于公务员，也应根据客户年龄、资产状况区别对待。对于资产数额较大，且已经走过了事业初期的成家立业的公务员，应当从保全财产的角度考

虑、并且尽量对其投资资产部分进行互补金融产品的投资，如果已经购买基金的，推介客户购买具有保障功能的万能型保险；如果已经购买了万能型保险或者利得盈这样的保本型产品的，可以向其推荐略带风险的投资连结保险，这样可以使得客户的一部分资金有较强的增值功能，同时又不会有太大的风险需要承担。与此相反，倘若另一个理财方案的公务员，是资产规模较小且刚刚离开校园的年轻人，则可以在确定客户具备一些基础金融产品(如股票、国债)投资知识的情况下，指导客户主要通过这方面进行资产的保值增值，并不断变化投资组合以尽量规避可能发生的风险；进而推介我行的“银证通”、“开放式基金定期定额申购”等投资理财产品和“网上银行”等便利产品。

第三，客户接受相关产品知识的培训也非常重要。除各种形式的银行存款以外，股市、国债、保险作为基础性的投资品种普遍受到各类客户的重视，出于投资者众多以及操作相对容易的角度考虑，个人理财方案应当尽可能地对这些金融产品的投资份额进行合理安排。另外，由于工作领域的原因，可能某些客户对某种或各种金融产品非常了解，也可能有人对此一窍不通，但是不管怎样，对每一个接受理财方案的客户都必须要在一定程度上让他们熟悉自己方案中所涉及到的金融产品，如客户签约新股随心打账户，申领贷记卡、申购投资连结保险，我们就应该详细介绍金融产品或召集客户进行培训，避免因操作失误或解释不到位造成退单等一系列后继无用的工作。而且一旦一个客户前来办理完退单手续之后，你再想给他推荐其他的理财产品几乎不可能了；因为他首先已经在心里把你给否定了“这个人骗了我！”“或者”这个银行就是和保险公司合伙起来骗人的。“中国人有个“很好”的习惯，就是在给别人说一些消息的时候常常使用“我听说”“他们说”，如果一个客户当他对你从心理上否定了之后，你再想转变他对某个事物的观念是非常困难的，而且他同时也可能将他的这种观点传播到他周边的人群，他周边的人群可能会将这种对我们营销不利的观点再传播给其他人；从而导致该网点甚至该银行失去大量的潜在客户。

最后，在考虑完以上的各种因素之后，我们还可以适时的给客户推荐一些填充性的产品。例如，办理了新股随心打账户的客户我们可以为他签订短信银行，让他随时能够清楚的了解他账户的变动情况等等。

过往业绩不代表未来，这些仅仅是我所在过往成绩上得到的一点点小小的经验总结，希望大家能给从中获得一定的启发，更希望大家在今后的业务发展过程中能够给我们多提供先进的经验。

在这里，我个人送给大家两句在我大学时期市场营销课程里学到的名言“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验”。

在近半年的金融市场动荡中，我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，圆满完成河滨支行的各项中间业务指标，为河滨的蓬勃发展添砖加瓦！

## 保险销售工作总结报告篇三

\_\_\_月已悄悄离我们远去，\_\_月的到来告诉我们，2\_\_年已经过去一大半了，在上个月底我们\_\_保险公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

## 一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

## 二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推

我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

### 三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

### 四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

### 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的

判断，遇到问题才能随机应变。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年来对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

## 保险销售工作总结报告篇四

今年在公司的大力支持下，我较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就一年来做的主要工作做简要总结。

### 一、努力学习政治、业务理论

一年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识。

### 二、狠抓业务发展取得了明显成效

业务计划能否落实，关键在推动。一年来先后组织实施了多个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。一年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。

### 三、抓住队伍管理不放松

迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度



化。队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。一年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。

#### 四、抓紧抓好教育训练工作

一年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过一年的努力，已建立起专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

总之，一年来做了一些工作，收到了一些绩效，但工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之一年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等。另一方面我自己也要不断的加以改进。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层次。

### 保险销售工作总结报告篇五

开展工作，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化理赔为业务服务，协助业务部门到一线洽谈业务，搞好客户服务，理顺理赔人员工作流程，主动举办各类学习班，自制学习课件二十余个，为伙伴们鼓舞斗志，理顺工作流程，提高岗位技能做出了我一个普通员工应该做的工作。通过传、帮、带等形式让伙伴们短时间内掌握人伤查勘调查，一损失查勘流程，意健险的查勘流程。

规范了现场查勘流程，大案查勘报告，开展了多元化的培训，查勘途中，晚上等时间，为伙伴们、业务一线的精英们讲解保险知识，理赔流程，保险案例，法律法规，经营合规，商务礼仪，展业技巧，团结协作等方面的知识，为一分公司的持续发展，做出了我应尽的贡献。半年来，我一直把培养客服人员的业务素质作为客服建设的一项重要内容来抓，实施有针对性的培训计划，提高了伙伴们的岗位技能，加强了理赔队伍的建设。

为了能全面了解公司目前开办的险种的理赔流程、客户服务的相关内容，在分公司各个部门的领导帮助下，我认真学习条款和管理规定，很快结合自己的工作经验加以融合，举一反三，全方面加强学习，努力提高自身业务素质和服务水平。我作为一名保险行业的工作者，肩负着上级领导赋予的重要职责与使命，公司的伙伴们也需要我去传、帮、带，公司的流程需要继续规范，需要我去带头贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和自身的技能的提高。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和履岗能力，用真诚和包容赢得伙伴们的认同。

## 二、充分发挥执业技能

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我半年内向总公司、分公司书面提建议30多条，为公司的发展做出我应该做的工作。我负责督导客服部承保岗，档案管理，协调归档；牵头大案的跟踪调查；医疗核损；车险人、财物的核损；人伤调查；非车险的查勘；组织培训；诉讼庭审；客户投诉等工作。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见成效。

1、服从分公司的领导，圆满完成总经理室安排给我的工作任务，制定各个工作的流程，和伙伴们认真学习。制定工作计

划时本着实事求是的原则、根据各个伙伴们特点、技能的不足分别传、帮、带，结合客服部的职责和工作特点、情况确定每个伙伴学习达标的方向、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的疏导，来确保每次工作任务的顺利完成，创造性的去开展工作。

2、作为客服部的工作特性我十分注重为各个业务部室提供后援支持，只要我能做到的，我都会积极去做，并协助业务部室的领导们洽谈业务，培训员工，解决困难，尽全力为各位领导服务，做好沟通，汇报，征得他们的工作支持。关注业务部门的需求，用阳光的心态，积极向上的斗志，良好的职业素养和岗位技能为一线服务，得到了业务部门的好评。我多次协助业务部门组织业务动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，强素质。培训重点放在学习保险理论、职业素养、展业技巧、心态调整、团队精神等知识上，为公司的持续、稳定发展做出我应该做的贡献。

3、在总经理室的领导下，不断夯实客服部基础管理工作。建立规范一人多岗的管理模式。紧紧围绕岗位的多样化、流程清晰化、仪表统一化、工作标准化“四化”目标，全面推进客服体制的转变。初步倡导积极向上，工作主动，作风严谨，衔接到位的工作流程和集体荣誉感、责任感的氛围，这是总公司、分公司英明领导的结果，是客服部全体伙伴们分工协作的结果。