

保险公司销售人员工作总结 保险公司销售工作总结(大全8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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

保险公司销售人员工作总结篇一

我由20xx年xx月加盟xx人寿保险公司，于20xx年xx月担任朝阳分部组训一职，在20xx年xx月参加省公司组织的初级组训培训，顺利的拿到组训合格证书。通过一系列的学习和在工作方面的实际，了解了组训是在职场内协助业务主管从事职场训练、业务辅导、业务推动、活动管理等职能的专业管理人员。全年以创优秀服务部为目标，积极开展各项工作。

寿险经营就是会务的经营。每月根据经营重点制做月行事历进行会务管理。严格各项会务的顺利召开：

(1) 首先在干部早会上每天对主管对各自团队业绩情况，业务伙伴的访量、追踪和记录。促使各主客养成对属员活动量追踪和辅导的习惯。在每月当中都会选出当月的出单王做心得分享，在团队树立标杆，既起到了表扬先进又起到了引导教育的作用。

(2) 在一次早会中重点进行专题教育，氛围营造及方案宣导。比如：区域拓展的开展中，前夕宣导、市场开发流程、拓展话术、拜访技巧等，使伙伴们团队协作意识增强，团队凝聚力大大提升，也解决了一些业务员客户资源问题，使伙伴们看到了希望，对未来充满了信心，队伍也得到了肯定。

(3) 二次早会中重点追踪团队成员动态和日活动安排。及时了解伙伴们的展业心态，遇到问题及时共同找到解决的方法，让伙伴们感觉团队就是家，就是军队，就是战场。

在20xx年的工作中，通过区域拓展及产品说明会的运作，为全年的目标起到了积极的作用。

通过以会带训，提高业务员的专业知识及展业技巧，创一个专业化团队。

(1) 全年根据业务形势的需要制定相应的教育训练方法和课题，在晨会中充分利用公司资源按行事历安排逐一讲授专题帮助伙伴们规划生涯，增强从业信心，提高展业技巧。严格按照公司的销售重点，对新险种的学习，话术的演练，及技能培训都做到人人都能通关到位。如新险种__、__险，总先让所以伙伴进行专业的学习，通过学习，要业务在每次的早会上进行反复的演练，我部的一位伙伴在做心得分享就这样么说：“我这所以能成功的签这个份单，是按照公司教给我们的话术与客户接洽的，虽然通关通了四五次，但是我觉得还是值得的……”

(3) 在每月不定期的讲述一些激励类小故事，激发展业激情。

表报管理追踪到位

(1) 全年结合公司开展的各项劳动竞赛方案进行一系列的表报追踪。认真的'传达公司的精神和各项劳动竞赛方案，月初及时订立目标，制表上报，制做每月伙伴绩效与达成竞赛方案人员追踪版块。做方案宣导海报和业绩追踪海报，积极营造职场展业氛围，制做标语口号，并及时更新。

(2) 在每天的晨会中通告前一天的各团队业绩进度、排名、个人奖项达成情况、与兄弟部业绩对比情况。使业务员能够清楚及时的知道自身的业绩和所在团队的业绩状况。关注全

市业绩动态，增强团队荣誉感。

团队目标的达成：全年完成期交保费xx万，主要利用公司的一系统措施，抓产品说明会的运作，抓好区域拓展，还有就是针对大单的突破，在20xx年，我部开发一位高端客户，年交保费31万元，实现开发大单零的突破。为全年的目标奠定坚实的基础。

通过一年来的工作，让我深切感受到要想做好一名组训，要有扎实的专业知识、要有良好的表达能力、要有业务辅导能力、业务推动能力、人际沟通能力，所以我要在今后物工作中，加倍努力，不断学习，不断创新，为做一个优秀的寿险工作者而努力。

保险公司销售人员工作总结篇二

20xx年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20xx年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。下面结合我的具体工作，谈谈这一年来的成绩、不足以及对20xx年工作的计划。

极贯彻区公司关于xx公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展客户需求深度开发经营，经过努力和拼搏，自己保持了较好的发展态势，为部门的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平。

过去的一年的工作里，个人业绩总算是小有所成。通过大范围的，有计划的，积极的拜访，去年成功签单x家法人单位。

同时在年中学生险大会战拜访中，自主开发了x家幼儿园并且成功收取了x家幼儿园共xx元学生保费。还参与了xx学院和xx大学的学生保险招标工作。虽然业绩不算突出，但这是个人在销售拓展中迈出重要的第一步，个人还是对这份成绩比较欣慰。

业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，急于求成，反而影响了工作的进度和质量。处理一些工作关系时还不能得心应手。开早会的时候注意力和精神不够集中，以及在个人形象管理上仍存在一定问题。

在新的一年里，仍然要加强加深度学习销售本领和知识，同时也要加强法人客户的拜访力度，计划在20xx年再成功开发拓展x家法人客户，以及x家中小学或幼儿园。在拜访工作中，要深度挖掘老客户的各种需求，学会倾听，学会询问，一改过往自己在拜访中，长篇大论，滔滔不绝式的销售方式。在服务工作中，要采取主动、及时、热情的工作态度，争取用自己的优质服务，给客户留下良好且深刻的印象，争取到客户更多的信任与认同感，从而得以继续合作或转介绍的机会。在生活中，自己每天都要安排好作息与运动时间，在工作时间里，要把自己的精神调整到最佳状态。对个人形象要严格管理，无论从言行举止，还是衣着上，都要对自己严格要求。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高思想的认识，行动上用严格的制度规范自己。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大拜访力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体同事的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们部门一定能够创造出更加辉煌的业绩！

保险公司销售人员工作总结篇三

今天的主要任务是贯彻落实总、省公司半年会议精神，传达贯彻省公司总经理在省半年工作会议上的讲话，总结上半年工作，安排部署下半年重点工作任务。刚才，听取了财务部门关于上半年公司经营形势的分析报告，各产品线经营情况的汇报，几个单位就有关险种业务发展存在问题的分析和改进措施的汇报。同时还利用此次会议之机，对上一年度公司涌现的先进党支部、先进党务工作者及优秀党员进行了表彰。几位副总对分管工作进行了安排部署，提出了很好的意见，我都同意。此次会议之前，我们还如期召开了机关部门质询会议，这些都为我们做好下半年工作打下了良好基础。下面，我就公司上半年的工作作一简要总结，并就下半年工作几点讲意见。

一、关于20xx年上半年的工作

(一)上半年工作的主要亮点

上半年，我们深入贯彻落实省公司关于全年工作的要求，坚持以改革创新为动力，以加快发展为主线，以效益为统领，以依法合规为基础的工作方针，管理与服务同步推进，全司上下同心协力，勇于开拓，奋力拼搏，较好地完成了上半年的各项任务 and 经营指标，公司全面建设取得新成绩。上半年工作亮点主要体现在以下八个方面：

亮点一：各项经营指标全面实现

从发展指标看，截至6月末。累计实现保费收入亿元，增幅%，低于行业个百分点，超全省百分点。市场份额%，同比百分点领先个百分点。

从管控指标看，6月末，赔付率%，费用率%，综合成本率%，应收余额万，应收率%。从盈利指标看，6月末，实现利润总

额万元，完成年计划的%，超时间进度个百分点。在地区行业亏损面达%的情况下，公司利润指标继续向好，抗风险能力得到明显提升。

亮点二：车险业务呈现持续反弹回升态势

上半年，突出车险发展龙头作用，对标市场，及时应对，紧跟市场增速，紧紧跟踪车险续保率、新保率、转保率关键考核指标，加大激励力度，实现了车辆业务的持续高速发展。实现车险保费万元，增速%，与市场基本持平。认领目标达成率%。市场份额%，同比增个百分点。车商、电商渠道全面推进。车商保费收入万元，认领目标达成率%。其中新车业务保费万元，增长%，全省排名第一。电商上半年完成三进入团购项目x个，电商完成保费收入万元，增速%，全省排名第x。

亮点三：商业非车险超速增长

上半年共实现非车险保费万元，认领目标达成率%，增速%。其中：商业非车险实现保费万元，认领目标达成率%，增速%，超行业增速个百分点，市场份额3%，同比增加个百分点。政策性农险保费收入万元。

亮点四：机构改革与管理机制创新成效显著

机关部门设置更规范、职能更清晰、职责更明确、业务关系更顺畅。设立重点客户业务部对促进非车险业务发展发挥了重要作用。

实行中层干部竞聘、员工双向选择上岗的竞争机制，增强了员工的紧迫感、责任感，员工的积极性与创造性得以较好调动与发挥。

六项管理机制创新促进了管理升级(管理、考核、督导、考评、财务、沟通机制)，使制度管人、制度管事的机制得以确立。

亮点五：绩效考核全面落实

今年加大绩效考核挂钩力度，在完善考核指标体系和评价体系的基础上，对所有层级的人员进行考核，无一例外。在业务发展方面突出考核市场增速与市场份额两项指标，真正做到了不盯计划盯市场。公司加大绩效考核执行力度，在考核落实上切实做到叫真章，不搞花架子。考核机制的完善和有力执行，增强了公司发展的内在动力。

亮点六：“四强化”实现精细化管理水平再提升

上半年，我们通过强化关键环节管控机制的落实，有效推进了精细化管理水平的进一步提升。

一是强化车商合作管控机制，合作效率得到提升。建立事故车辆送修管理平台，完善送修考核制度，对送修流向的执行奖优罚劣。每周发布送修效能提示，每月发布送修效能预警，以送修效能和代理业务质量作为调整合作政策的依据，有效调动了店(厂)代理业务积极性，提升了店(厂)代理业务规模和份额。

三是强化销售费用差异化配置机制，资源效用明显提升。以险别、客户群、渠道、业务来源、出险情况五个维度，车险手续费向优质业务倾斜；制定月度新车费用支持方案，提高家用新车手续费上限标准；加大竞回业务的奖励力度；对非车险效益差的业务及时调整承保政策，促进了盈利能力改善。

四是强化理赔关键环节管控，理赔管控能力进一步提升。围绕“队伍、成本、服务”三大工程，建立理赔全员考核评价体系；按月、按查勘组、按险种进行理赔数据分析；多措并举，有效降低了赔付成本。人伤跟踪、打击欺诈、诉调对接、损余物资回收等工作都取得可喜进展。

亮点七：以客户为中心转型稳步推进

一是积极推行客户经理制，一对一配置团体客户、专属客户经理，提升了客户维系能力。二是客户信息真实性明显提高。三是积极推进差异化服务，对vip客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，客户满意度明显提升。四是规范员工礼仪行为，提升了窗口服务标准。五是成立了诉讼调解委员会，加强了与职能部门沟通协调，理赔服务标准化水平有新提高。六服务职场建设全部达标。

亮点八：公司精神面貌发生深刻变化

随着公司各项改革创新深入推进，管理制度和考核机制的完善，党的群众路线教育实践活动的落实，员工教育培训工作和企业文化建设的深入开展，公司员工的精神面貌发生了可喜的深刻的变化，为公司各项任务的完成和持续健康发展提供了强大的精神动力和保障。一是市场意识、服务意识、团队意识、责任意识、法规意识不断增强；二是各级领导和机关的作风明显改进，公司各级班子成员自觉以公司发展为己任，廉洁自律，求真务实，深入实际，亲历亲为，带领员工战胜困难与挑战，在各项工作中发挥了带头作用。机关服务观念明显增强，工作效率不断提高；三是员工素质进一步提高，进取精神和积极性普遍增强。学习型团队建设的落实，学习风气初步形成。老员工干劲不减，新员工朝气蓬勃，创新成果不断涌现。

(二)上半年工作存在的难点与不足

总结上半年工作，我们必须清醒地认识到，虽然取得了一定的成绩，但仍然存在很多不足和差距。公司发展进入关键阶段，我们必须着力解决以下六个难点与不足：

一是基层销售能力不足。销售模式和展业走向需深入思考，

这是发展的重点和难点。特别是月末后，保费基数将持续抬升，发展的压力不容忽视，要提前做足准备。

二是关注车险盈利能力弱化趋势。虽然车险ab业务占比%，较去年末上升了百分点，车险业务结构有明显改善，但要注意盈利能力弱化的趋势。业务结构还有很大的调整空间。交强险处于亏损状态。

三是服务能力释放不明显。基础服务工作还有很多不达标的地方，以客户为中心转型年的服务探索和实践还不够。

四是精细化管理还有很大上升空间。数据分析能力不强。一方面习惯于传统的指标通报，多维度、专业性、市场化的指标对比不到位；另一方面，通过指标分析折射出的管理问题研究不到位，透过现象看本质的能力还需提高，要为决策提供可靠依据。

五执行力和落实能力还有待提高。表现一：执行效果与安排部署有偏差、不到位；表现二：落实执行按部就班、“坚决不走样”，缺少创新；表现三：政策学习和宣导不到位，有令不行、有禁不止。

二、凝神聚力，再接再厉，全面完成全年经营目标

下半年工作的总体要求是：认真贯彻落实省公司半年会议精神，紧紧围绕中心，进一步理清工作思路。按照目标导向，聚集问题，缺口管理、过程监控要求，结合实际抓好落实。动员全系统干部员工，居安思危，乘势而上，凝神聚力，再接再厉，圆满完成全年经营目标。下半年公司发展的定位和目标是：

在上半年基础上，对标全年目标，主攻三季度，确保超市场平均增速，重点经营指标完成90%以上。实现下半工作目标，必须抓好五项重点工作。

重点工作一：持续推进业务快速发展

一是车险速度和效益并重。继续坚持车险龙头地位，坚持和强化上半年一切行之所效的措施，加强车险业务发展；要树立规模与效益同步协调增长的可持续发展观，关注车险效益，继续加大效益险种政策倾斜力度，确保车险业务有效益地高速增长。电商三进入团购开展不力的单位，要尽快扭转局面；强化考核，加强车商驻店员团队建设。

二是重点推动分散性业务联合销售，紧抓政府民生类保险推动。农房保险、随车行、驾意险必须确保完成全年目标。环责险、医疗责任险、电梯责任险、燃气责任险要实现新的增长点。复制1-2项商业非车险项目经验；制定三年规划，深入推进商业非车险专营取得新进展。

三是放宽农险视野，推动一号工程。充分利用农网建设政策支持，搞好农网布局，加快农网平台建设，依托三农平台占领广阔农村保险市场。加强与政府部门协调与沟通，确保农险应收保费年内如期到账。

重点工作二；始终坚持效益第一不动摇

效益是企业发展的生命，是全部经营工作的目的之一。全体员工都要牢固树立效益观念，始终坚持效益第一不动摇。

一要加强承保环节管控。进一步完善交强险经营管理模式，降低交强险经营亏损；积极调整非车险业务结构，提升优质业务占比，提升非车险亏损险种盈利能力。

二要加强理赔环节管控。强化人伤、通赔、欺诈、追偿等理赔关键环节管控，强化查勘、定损环节复勘工作，有效降低赔付成本。提高结案率，加快未结案件清理工作，提高估损充足率。确万元以上车险案均赔款同比下降要超过10%，保证人伤案件跟踪率达到100%，车险涉及人伤案均赔款同比下降10%；总体上要确保赔付率同比下降三个百分点，达到%的挑战目标。

三要持续控制行政费用。实施成本领先战略，落实全面预算管理制度，落实压缩行政费用目标，严格控制机关非人工成本。

重点工作三：做好客户服务大文章。

全员要牢固树立服务制胜理念，做好客户服务大文章，持续提升公司的服务能力。一是进一步提高出单环节服务水平。优化承保环节。以提高出单速度、提升出单中心服务质量为基础，加强系统和设备的优化力度，打破固有模式，进行岗位的适度交流，建立出单员的量化考核机制，按出单速度、出单数量、出单质量、服务水平等方面进行考核排名，作为薪酬发放和末位淘汰的依据。

二是所有服务要真正向以客户为中心转移。要以客户需求以客户否满意为标准，把坚持以客户为中心的经营理念真正落实到位；要继续搞好服务标准化建设，进一步强化差异化服务和增值服务。对vip客户实行优先签单、优先理赔、优先服务，持续提升客户满意度；继续提高客户信息真实性，提升公司整体客户服务水平。

重点工作四：坚持依法合规。

一是业务快速发展决不能以牺牲合规为代价。坚持依法合规是经营管理工作的前提条件，也基本要求。各级领导和全体员工都要牢固树立法规意识，在任何时候在任何情况下都不能突破法规底线，更不能踩上红线，绝不能以牺牲合规经营为代价来换取业务发展。要严格执行统一法人授权经营管理的有关规定，强调权责制衡，建立岗位责任追究制，完善监督检查机制，做到合规经营常抓不懈。

二是高度关注潜在风险因素。加强经营分析，善于发现问题，通过风险提示机制，强化风险管控。汛期到来了，要提早落实防汛防灾工作。要认真完善防汛预案，做防大灾防大汛的

准备工作。要切实落实防灾检查工作，落实整改措施。

三是严格落实转变作风八项规定。全体员工特别是各级班子成员以及机关部门负责人，要深刻领会中央“八项规定”的重大意义，以鲜明的态度、坚定的决心、自觉的行动贯彻落实好八项规定。要求别人做到的自己先要做到，要求别人不做的自己坚决不做。要认真查检存在的差距，切实改进作风，克服形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风。

重点工作五：注重文化和队伍建设。

一是提升员工幸福感工程。公司要在经营状况不断好转的情况下，以最大努力实现员工利益最大化，尽可能提高员工收入水平；要抓好员工食堂管理；要关心员工身心健康，适时安排体检；下半年要安排好员工休假；还要根据实际情况，安排好文体娱乐活动。总之，要切实关心员工利益，通过多种措施，不断提升员工幸福指数。

二是持续做好员工队伍建设。落实基层建设三年规划，建立中层干部储备库，加强后备人才培养；强化学习型组织建设，深入开展读书活动，把工作当作学习的内容，把学习当作工作的形式；落实培训计划，实现知识更新；帮助新入司员工设计职业成长计划，充分发挥大学生团队在公司建设中生力军的作用；机关部门负责人要紧跟时代发展，与时俱进，注重提高自身素质，要努力使自己成为复合性人才，在抓部门全面工作的同时，还要直接承担一两项具体工作。以自己的品格和实际能力水平赢得员工信任与支持；要加强机关岗位工作强度评估，保证合理的工作负荷，控制人员数量增长；在考核方面，要坚持叫真章，功过分明，奖罚严明，公开公正，不搞表面文章。通过一切有力措施，努力把员工队伍建设成具有较高道德素养、专业水平、营销服务能力和具有全新观念的战斗力和执行力最强的新型企业团队。

三是自上而下抓好党的群众路线教育实践活动。按照上级要

求完成规定动作，要重点围绕为民务实清廉要求，认真查摆“四风”方面存在的问题，进行党性分析和自我剖析，开展批评和自我批评；各级领导班子要对照提出的意见建议，带头查摆问题，认真撰写对照检查材料，深入开展谈心谈话，高质量开好专题民主生活会；结合总、省公司“基层建设年”活动，班子成员、中层干部要深入基层开展调研，着力解决影响业务发展的重点问题、突出问题和瓶颈问题，从而促进业务发展各项措施执行到位；要进一步改善领导和管理部门的工作作风，全面履行服务、管控、检查、督导、协调的职能，做好横向纵向的沟通协调工作；要把开展教育实践活动与全面完成各项工作结合起来，努力做到统筹兼顾，合理安排，做到“两手抓、两不误、两促进”。

同志们，让我们更加紧密团结起来，凝神聚力，再接再厉，脚踏实地，真抓实干，为全面完成全年经营目标而努力奋斗。

保险公司销售人员工作总结篇四

今年的工作已接近尾声，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，我在保险公司的客服工作取得了一定的成绩。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，以下是上半年的工作总结。

主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，

现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

客户服务工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，我部将要求所辖人员在平凡的工作中，不断提高服务意识，营造全员为客户服务的氛围，将简单的工作做成不简单的事，达到客户、公司、自我的三赢。

保险公司销售人员工作总结篇五

我公司的目标是建立平台统一、扁平集约的营运体系。这项目标无疑会改变以前营运体系比较凌乱的局面，能给我们的工作带来更大的改进和支持。

2、柜面服务

以往公司的柜面服务手段相对比较落后，各家分公司的规范不一，只从我司开展柜面标准化建设，统一公司的对外形象，实现规范、标准的柜面服务后，我司的柜面服务逐渐有了很大的改进。

3、作业风险的控制

随着电子化的推进，我们的目标是建成风险可控、互为灾备的作业体系。同时建立健全各项规章制度。从基础工作抓起，对每一个环节和每一个细节进行观察、分析，建立了岗位责任制，明确岗位工作责任和权限，并狠抓各项制度落落实。在业务操作方面，充分发挥业务主管作用，实行一对一负责，建立一环扣一环的内控体系，逐步完善各项内部管理办法。

我们的梦想是“领先行业、服务最好”。我们不断总结以往的工作经验。并在之前工作的基础上紧密配合、共同努力，争取在两三年内，在服务水平方面有明显的提升，确立行业领先地位，打造“服务最好的寿险公司”！

保险公司销售人员工作总结篇六

作为xxx保险的一名销售人员，在过去一年来我带着积极和热情，严格的按照领导要求，认真的完成了自己在今年的工作目标。

反思这一年，在工作中我经历了不少，遇上了不少的失败，

也受到了不少的鼓励。这，都让我开始认识到自己在工作中还有问题和不足!正因为如此，我在工作中才还有问题，正因为如此，我也还需要大家的鼓励。但好在，无论怎样，这些来自工作和身边的影响都在刺激着我，让我能在工作中积极拼搏，努力的将自己的工作顺利的完成。如今20xx结束，在新一年到来前，我要好好的反思自己，总结自己。

销售的工作对我而言，其实也就是服务工作。为客户服务，让客户满意，并选择我们的产品。但不同于其他服务业，我们的服务更需要技巧和计划。

为此，我也首先从思想上开始积极的改进自己。面对工作，我从思想上加强自己的服务心态，学会随时的调整自己，并能与客户换位思考，积极分析客户想要的东西。再进一步的去做销售业务。

尽管，期初我对这样的思想和方式都很不熟悉，也不擅长。但在一年来充分的锻炼下，我也逐渐掌握了自己的技巧和办法，让自己能更好的适应工作，适应客户，更是适应自己的拼搏精神。

作为保险销售，我在工作中主要的目标是做好新客户的开发。为此，我一直在xx区各地跑来跑去，积极地寻找潜在的客户，并通过自己的努力去得到客户们的认可。

在工作中，我一直严格的按照公司的规定，并在实践中锻炼自己，加强自己的沟通和交流能力。这点也为我赢得了不少顾客的好感和信赖。

此外，我还一直关注着老客户们的情况。并在计划中制定拜访工作，维护客户的信任以及业务的往来。此外，我还通过与老客户的交流开发了不少新客户，算是取得了不少额外收获。

总结这一年，大体方向上好像没什么变化，但其实，细节和道路一直都在改变，如果一年前的我看到现在的我，一定会感到惊讶。但在接下来我会继续努力的改变自己，让自己变得更加出色，更好的完成自己的工作和目标！

保险公司销售人员工作总结篇七

即将过去的xx年是xxxx支公司极其不平凡的一年，随着总公司的转型发展和业务结构的调整，支公司的业务发展也受到了一些影响。但是在分公司各部门的大力支持之下以及支公司全体员工的共同努力之下，基本上完成了全年业绩目标。现就xx年的具体个人工作情况总结和xx年的工作计划作如下汇报：

（一）业绩完成情况

xx年全年共完成业绩190万，其中，车险130万，非车险60万。由于本公司的业务结构调整和承保政策的变化，导致有一部分业务转保到了同业公司。

（二）具体工作措施

(1) 重点抓好续保业务的续保工作。因为续保客户对公司的认同感比较强，在保险到期前提前一个月报价给续保客户，让客户感受到保险公司的贴心服务。

(2) 积极发展寿险代理人业务。尤其是其他无产险的寿险公司业务人员为重点开发的对象，这种业务发展模式对我们产险来讲成本低廉，业务分布较为广泛。同时，寿险人员可以利用产险业务开拓寿险客户，从而实现双赢。

(3) 积极发展交叉业务。利用本公司与同业公司之间承保政策的差异性，与同业公司开展分保业务和共保业务。

（三）不足之处

渠道业务发展方面还比较欠缺，希望明年在渠道业务开拓方面做得更好。

（一）业绩目标

1□xx年的业绩目标为250万，其中，车险200万，非车险50万。

2、业务达成措施

（1）围绕总分公司的业务发展导向，做好xx年业绩目标的规划和任务分解，积极落实相关措施，重点做好续保工作和渠道维护。

（2）积极开拓代理人渠道，夯实业务发展基础。继续与其他无产险的寿险公司业务人员建立良好的合作关系，利用寿险公司代理人员众多、分布广泛的优势，积极发展乡镇业务市场。

（3）大力发展非车险业务。首先，发展车险客户的同时，给客户极力推荐驾乘意外险，从而提高客户的风险保障；其次，积极发展火灾公众责任险、家财险、个人意外险、物流安全责任险等效益型险种；最后，选择性的发展低风险的建工险业务。

最后，希望在分公司领导以及各个职能部门的支持和帮助下，通过与xxxxx支公司全体员工精诚合作、共同努力，尽全力完成xx年的个人业绩目标任务！

保险公司销售人员工作总结篇八

1、将理赔工作前置，在交警队调解前为客户把关，审核相关单证6xxxx次，为客户及我公司节省费用达1xxxx万元。配合

客户到法院解决纠纷1xxxx□远到丹东、沈阳等地。避免我公司损失达6xxxx万元。（医疗责任险一件1xxxx元、车险1xxxx涉及伤残、假肢费用、误工费、陪护费总计5xxxx万元）。

2、针对不同险种，配合中山、开发区、庄河等支公司处理人伤赔偿纠纷，不仅降低了赔付，同时为支公司稳定、争取了客户，得到了各支公司的好评。

1) 在处理某医院医疗责任险过程中，因我们及时介入，使赔案顺畅快捷，得到了院方的认可，不仅保费在原有基础上翻了一倍还多，院方还向承保公司表示其他险种也要在我公司承保。

2) 某承保公司在丹东多个客户出险后出现不合理伤残鉴定，此项不合理赔付多达10xxxx万元，我们配合该承保公司到×××中级人民法院参加诉讼，得到了法院的支持，避免了今后此项不合理费用的赔付。维护了人保公司的利益，树立了人保公司的形象。