

保险销售工作总结及下阶段工作安排 保险销售工作总结报告(实用7篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

保险销售工作总结及下阶段工作安排 保险销售工作总结报告篇一

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。

保险销售工作总结及下阶段工作安排 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、闲聊地和一个同事叙说自己的感受，有一个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。

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。

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”以便放大营销惯性，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！

保险销售工作总结及下阶段工作安排 保险销售工作总结报告篇三

根据xx年上半年度营运工作会议的精神：下半年营运工作要围绕营运体系高效集约、销售支持及时有力、柜面服务标准规范、电话服务标准规范、营运风险管控有效、队伍建设专业精进等六个方面的目标，在确保营运作业和管理有序开展的同时，继续推进各项重点工作。

积极贯彻总公司领导班子关于公司营运工作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。营运工作的指导思想是继续围绕公司价值持续增长的目标，不断进行管理创新和服务创新，着力提升营运条线的客户服务能力和销售支持能力。

1、新《保险法》切换的准备工作。这是公司今年的重点工作，而其中营运条线承担了比较大的工作量，尤其是随着产品的切换，契约、制单、保全、理赔服务都需要配合调整，任务十分艰巨。目前公司领导一个工作小组进行统一布署，营运条线要按照公司的要求，总、分公司密切配合，确保实现顺利切换。

2、营运员工pdca训练和“全明星”评比活动的准备。这是提升我们服务质量的抓手，也是提升员工素质的重要活动。今

年要在去年“全明星”评比的基础上，进一步弘扬营运条线服务明星的榜样精神，不断提升营运队伍的素质。

3、网点柜面标准化及客户评价系统推广工作。这项工作已经融入到一季度的工作中，也作为在以后的工作目标。

4、积极配合保监局对我公司进行兼业代理有关情况调研工作。

5、单证、印章清理工作。随着新的单证系统的上线，电子化出单的到位，尤其是柜面出单系统的推广，公司实现了以电子印模形式加盖公司合同专用章的突破。

1、营运体系。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。

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”！

保险销售工作总结及下阶段工作安排 保险销售工作总结报告篇四

一、工作方面

- 1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了最好的服务，维护了公司的形象。
- 2、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。
- 3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。
- 4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。
- 5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

二、学习方面

- 1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的基本知识，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。
- 2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的每次培训。

一、在竞争中求生存，在竞争中促发展

1、深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

2、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措势必会得到企业的充分肯定，让他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

保险销售工作总结及下阶段工作安排 保险销售工作总结报告篇五

时间一晃而过，到xx工作已经一个月了，在这段时间里领导同事都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了xx“诚信天下，稳健经营，追求卓越”的品质，也体会到了作为理赔人的专业和辛勤。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为xx的一份子而惊喜万分。

在这一个月的时间里，领导对我们工作学习进度有着细致的安排，一至二周主要学习理论知识，辅以简单案例的学习，二至三周则以实例案件学习为重心，理论联系实际，加强之前的理论学习，三至四周开始实际处理一些简单案例并学习系统的录入，第四周则开始了医院查勘工作。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初到xx时，在和领导的第一次谈话时就注意到xx是一家非常重视员工感受的公司，公司的规章制度都非常的人性化，尽量为大家营造出轻松的工作氛围。但是，这并没有影响到公司运作的专业和严谨性。我想，作为一个分公司的理赔人员，对单个案件的处理的确只是基本技能，更重要的是对流程的把握，这也应该是自己工作学习的重心。

在xx工作的前两周，领导并没有安排给我们具体的工作任务，而是要求我们学习公司的条款，学习保险法，学习相关的法律法规，学公司的人伤理赔指导手册，或许有的理论我们暂时并不会用上，但是，不懂战术的士兵不会是一个好兵，没

有这些理论知识作为基础，今后在在遇到复杂一点理赔案例时，我们可能就会束手无侧。在之后的案例学习中自己也发现，之前的理论并没有空学，很多案件都需要理论的支撑，扎实的理论知识让自己在实践中受益匪浅。我想，理论知识的学习在任何时候都不会是浪费时间。

根据岗位职责的要求，分公司人伤核损员的主要工作任务是(1)人伤案件的查勘工作；(2)人伤案件各项费用的审核；(3)人伤诉讼案件赔偿的建议；(4)分公司人伤理赔工作情况的分析；(5)领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的人伤核损员应当具有专业的医学知识和法律知识、良好的沟通能力、理赔数据的分析报告能力、理赔流程的检视能力。虽然之前对理赔工作有一定的接触，但实际工作中发现自己在许多方面都还存在着不足，案件的处理上还时常会有这样或那样的遗漏，在日常工作的同时，有针对性的学习了医学、法律专业知识，加强了对查勘流程的学习，加强了电话沟通的学习，目前自己基本能胜任一般案件的查勘、核损工作。

以上总结完毕。

保险销售工作总结及下阶段工作安排 保险销售工作总结报告篇六

一、工作方面

1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了的服务，维护了公司的形象。

2、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。

3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然

有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。

4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。

5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

二、学习方面

1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义、*思想、*理论和党的基本知识，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个*员的要求严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识

识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的每次培训。

一、在竞争中求生存，在竞争中促发展

1、深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

2、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措势必会得到企业的充分肯定，让他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

保险销售工作总结及下阶段工作安排 保险销售工作总结报告篇七

xx年保险销售工作总结 撰写人：_____ 日

期□_____ xx年保险销售工作总结 一个季度过去了，又一个季度又过去了，我在保险销售岗位上已整整奋斗了半年，上个季度的今天我也在书写着这样的工作总结(萌芽杯刚结束，那时的点点沮丧、淡淡疲惫、丝丝遗憾及火热的期望与激情——依然历历在目，记忆犹新。而今当我提笔写新的总结时，心中如倒反五味瓶，一个词——无语……看惯了，身边的同事来来去去;听惯了，早会的业绩播报日复一日;做惯了，电话约访依然继续。上个季度期待新的开始的我，来到业务一部，来到正式拼杀战场，我成了一名真正意义上的角斗士，然而在充满荆棘、硝烟弥漫的道路上，我病倒在那个我期待山峰的坡上，没能完全体会什么是无限风光在险峰的乐趣，也很难品味一览众山小的气魄(冲高暂时没有成功。

而生活依然需要继续，保险销售依然要进行，作为我第一份正式职业，我不能留下任何“no”的记录，我依然会用自己的激情和努力来证明我适合这份工作，当然我也要用实际的业绩这证明我存在的价值。

时光荏苒，如白驹过隙。这个季度的我多了一份“老”的痕迹，身体在一天天变老，为了那个不想荒废的岁月;脸庞多了一份沧桑与成熟，是岁月的烙印，也是为美好生活而奋斗历程的瞬间留念。

年岁岁花相似，岁岁年人不同。保险依然卖，而我更应该检讨上个季度工作中的不足，抖擞精神，整装待发。

一、业务拓展 业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到xx月xx日第一营业部业务三部创造

了车险保费xx万，非车险保费xx万的佳绩，提前xx个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

二、财务收付工作 除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。

保险销售员年终工作总结开头 本人于xx年加入人保财险这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感xx年是璧山支公司发展迅猛的一年，支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为璧山公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结。

初步设想xx年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

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下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，在执行一定时间后，可以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，1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，

加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

a 出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b 业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c 工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

范文仅供参考 感谢浏览

年保险销售年终个人工作总结

年保险销售年度总结

年保险销售年底总结

年保险销售人员年度个人工作总结