

最新保险销售报告总结 保险销售年终总结报告(精选7篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

保险销售报告总结篇一

xxx1年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在xxx1年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如；广播电台、报刊杂志、、、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1. 销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。（长久下去会影响公司的形象、和声誉）

一. 市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一

年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

2年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同

时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局服从公司战略。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在xxx2年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

更多热门推荐：

1. 文员年度工作总结报告
2. 2016年度工作总结报告
3. 党小组年度工作总结报告
4. 教师年度工作总结报告
5. 房地产公司年度工作总结报告
6. 总经理年度工作总结报告
7. 会计年度工作总结报告
8. 2016年年终总结报告
9. 公司年终总结报告

10. 班组长年度总结报告

保险销售报告总结篇二

本周星期三四五，在平安参加了岗前培训。老实说，大部分时间都觉得挺无聊，尤其是那些老师一遍又一遍，一天又一天，三天都提到那五个保单的五要素的时候，我真是越来越没耐心了。保险责任，保险金额，保险期限，保险费，投保条件。我是这么记的，保险专业出身的我这些对我来说太简单了。可是其他所有人都是记成：保什么，保多少，保多久，多少钱，谁能保。其实，我也能够理解他们初始接受保险时对保险的模糊印象。所以，这种方式比较有助于加深他们对保险基本知识的理解。

但是到了昨天下午，突然还有个弱弱的女声冒出来：“什么是保险金额？”突然就觉得，中国的保险代理人门槛真的太低了，才会对保险市场造成那么大的污染。专业？仅仅表现在一套服装上吗？是不是西装笔挺，形象专业就代表真的专业？代理人的一种职业操守是相当重要的，如果为了一己之利而罔顾投保人的信任和利益，那受害者就只是投保人吗？可怜的中国保险市场已经承受不起这样的摧残与折磨了....虽然经常觉得无聊，想着不如把金融理财师的书带来看，但是总是看到那几个字“空杯心态”，所以，从一开始到最后我都很认真的听课着。就算老师在重复着同样的问题，让我觉得烦闷的时候，我也不会有任何不好的想法，就是自己看看书上后面的内容。其实，也有那么几个时候，让我有点感慨，自己的保险知识还学得不够到位，真是有负学校老师们的教导。今天，有个老师提问：“中国人民保险公司什么时候成立的？”这个问题，让我一下子想到了“小白脸”方有恒老师，他就最喜欢问这些刁钻的问题。

但偏偏我就很清晰地记住了中国保险业在期间全行业停业，直到改革开放1978年后才又重新开业。但是莫名其妙就是想不起来中国人民保险公司到底是哪一年成立的，哎...彼时彼

刻我多想翻一翻《迷失的盛宴》啊...后来有人答19--年，我才一下子恍然大悟...所以，又学到了一个知识，时刻谨记“空杯心态”。其实，对那些老师也都抱着很尊重的态度听他们讲课的，毕竟他们的经历与实践，是我所缺少的，也是我最希望学习的。虽然他们基本上都不是保险专业的，没有系统地学习保险，但是他们的努力和坚持，以及现在取得的成就，都是值得尊敬的。所以，在此感谢这三天以来的诸位令人尊敬的老师们。

(印象比较深刻的有：班主任李楚彬，朱惠如，林文才，吴镇义，陈曼娜，郑少林)同时，参加培训，认识了更多朋友，虽然都比我大好多。但是，交朋友是不需分年龄的，buffet和gates相差差不多三十岁都可以成挚友，几岁，十几岁的差距又有何妨呢?呵呵...下个星期开始要去上班，但是因为没能参加到平安的一个测试和另一个不知是培训还是什么的东东，所以还不能上岗，要到下个月中才能上岗。其实，也都无所谓吧。这里的保险市场的发展空间虽说比较大，但是在这里发展事业却一直都不是我的向往。

毕竟，每次回家都会有种懈怠的感觉，怕自己变得越来越懒惰，越来越轻松，以致忘记自己的职业规划。因为不愿成为芸芸众生中那不起眼的一部分，所以，好好学习吧!学习知识，学习做人。期待那一天，能够给家人带来依靠的'那一天。勇敢一点，加油吧!虽然不一定会真的跑去寻找客户，但是还是会去上班，去感受一下那种氛围，去体验一下那种生活，去巩固以及学习更多的保险知识。

保险销售报告总结篇三

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。

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，加强部队伍建设，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一个必然要求。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多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！

保险销售报告总结篇四

我加入到了国寿-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总结如下：

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“三个代表”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、购买六合彩等不良行为。

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。

保险销售报告总结篇五

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。

保险销售报告总结篇六

不平凡的__年即将过去，作为总公司“__”开头年，__省分公司全体在总公司领导班子的英明领导下，同舟共济、艰苦奋斗，始终坚持“__”的经营指导思想，全力强化成本管控，狠抓机关作风整顿，全面转变工作观念，切实实现跨越发展。现将__省分公司__年工作情况予以汇报：

一、__年的总体经营情况和主要工作

1、总体经营情况

__年伊始，__省分公司就面临展业市场竞争激烈，监管环境恶劣，经营形势极不乐观。分公司全体不畏繁重压力，及时应对以确保公司整体工作运行良好，干部员工思想稳定，业务经营稳中求进，业务发展稳中求快，发展态势稳中求好。主要呈现以下特点：

——业务发展逐步进入“迅猛”的发展轨道。截止12月底，累计实现保费收入万元，较去年同期增幅为%。其中，车险保费 万元，占比 %，完成年度计划的%，较去年同期增幅为 %；财产险保费万元，占比 %，完成年度计划的 %，较去年同期增幅为 %；意健险保费万元，占比 %， 完成年度计划的%，较去年同期增幅为%。

——经营效益逐步呈现良好的发展态势。分公司在经历了上半年艰苦发展后，下半年逐步呈现出良好的发展态势。全险种日历年度赔付率(再保前、不含rbnr)为%，其中：车险赔付率 %，财产险赔付率 %，意健险赔付率 %。综合经营成本率截止12月底，保持在%以内。

——市场份额平稳增长，始终保持有利的竞争局面。截至12月底，__省分公司占全省市场份额为 %，同比上升了 %，整体排名为第 名。

2、主要工作情况

(一)全力推动业务快速稳定发展。

分公司自年初就根据市场现状，结合总公司各项政策及“__”和“__”的活动制定多种展业措施，并却对各机构、各渠道保费收入实行逐月分解下达计划，每周点评，每月分

析，按照计划完成情况对各机构、各部门及各产品条线进行评比，对不同险种实行差异化费用政策和激励办法，全面激发基层一线的展业热情。

(二)坚持依法合规经营，自觉带头规范保险市场秩序。分公司多次接受各级部门大规模、多渠道、全面系统的检查，这使我们进一步提高了思想认识，增强了依法合规经营的自觉性，不断增进了与监管机构、行业协会和同业的沟通协调，为分公司依法经营、合规经营、规范经营奠定了坚实的基础。

(三)加强队伍建设、渠道建设，大力提高机构产能。队伍建设是业务发展的基石。队伍建设一直是我们常抓不懈的一项工作。在队伍建设上，分公司通过推荐和竞聘选定高效人才，为公司发展打好基础。同时积极开展机关人员纪律作风整顿，提高机关人员综合素质和服务水平，做好后援保障、支持工作，全力助推业务发展。针对销售人员队伍建设上，通过业内广纳业务人才。同时通过大力开展营销培训提高销售人员业务素质，确保队伍和业务的稳定发展。

(四)认真贯彻学习“__”，切实落实“__、__”的发展理念。

分公司总经理及全体员工迅速全文学习董事长的__，并召开了专题会议进行座谈讨论，全面贯彻落实董事长重要讲话的内容和方案。各级机构领导班子成员率先学习领会，吃透精神；同时迅速组织全辖系统广大干部员工学习讨论，根据来信精神，重新制定并完善年度工作思路、工作重点、工作规划、工作目标和年度考核办法；在此基础上加强督导，确保董事长的要求取得实实在在的成效。

(伍)加强成本管控，实现价值发展。

支，落实预算。按要求向总公司上报费用分解政策，杜绝超预算下达费用政策；对费用超支三级机构严格整改、并通过严格管控。落实总公司下发的成本节约控制办法，倡导节约意

识，继续开展“__”行动，切实实现加之发展。

(六)加强培训工作，提升队伍的整体素质。

培训过程中，分公司采取了集中培训和分机构培训相结合，以分机构基层培训为主；系统培训和新业务培训相结合，以新险种业务推广培训为主；长期培训和短期培训相结合，以短期实用性培训为主的方法。确保了公司培训取得良好成效，从而提升整体队伍素质。

(七)积极开展__建设，提高市场核心竞争力。

分公司紧密围绕总公司“__”规划，结合总公司“__”和“__”两项活动，全力贯彻“__”的经营理念，在全省系统内广泛开展了“__”的全员攻坚战，全力贯彻“__”这一理念，使__的品牌形象进一步树立，公司品牌价值进一步提升，品牌影响力进一步扩大。

3、存在主要问题

(一)整体发展相对滞后

进入年底，全省业务得到了较快的发展，很大程度上

较看，我公司虽然同比增幅 %，但仍低于行业平均增幅%的个百分点。实现核保保费__万元，达成计划__亿元的 %，落后个百分点。

(二)渠道建设发展不均衡

董事长“__”的发展理念执行以来，__省分公司按照总公司要求全力贯彻落实，全员努力强化渠道建设，但由于市场实际情况制约了多渠道均衡发展。从总体情况来看，部分渠道业务拓展相对滞后，渠道建设的效果不显著，部分机构在__

渠道思路不清，措施不力，截止目前仍然没能实现实质性突破，这些问题将在下年度着力改善。

(三) 部分机构、团队发展落后，保费产能偏低

__省分公司辖内三级机构已全部铺开，机构产能除__中支相对滞后外，大部分在__年基本保持平稳发展，整体保费贡献稳步上升。但部分四级机构及团队保费产能低，严重制约和影响了公司的发展。

(四) 部分管理者管理意识及能力薄弱、责任心不足

__突出了管理者在公司业务发展中的重要地位，可见一个优秀的管理者必然能成为公司发展的火车头，企业前进的龙头。管理者管理好不好，凝聚力、号召力、战斗力强不强，直接关系到公司的兴衰成败。但有极少数三、四级机构的管理者管理意识淡薄，管理能力低下，管理行为随心所欲，给机构的健康发展带来了隐患，拖累了全辖跨越式发展进程。

保险销售报告总结篇七

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”、“事故车辆自主选择厂修理”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，格习职守，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。