# 保险公司销售年终总结个人(十三篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-31

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**保险公司销售年终总结个人篇1**

在人生的道路上，每个人都在用自己的足迹书写着自己的历史。在经济浪潮汹涌澎湃的今天，许多人正在以无私的工作态度和忘我的敬业精神在自己平凡的岗位上默默无闻、无声无息地奉献着，他们虽然没有惊天动地的业绩，也没有世人皆知的名誉，但却在自己平凡的岗位上塑造了一种不平凡的敬业精神，为自己所从事的事业付出了满腔热忱，这样的人值得我们去学习和赞扬。而我的梦想就是成为这样的人。

我叫，现任中国人寿保险公司客户服务部主管。从年月有幸结识中国人寿以来，我终于开始了自己的事业，在工作中不断从身边的人和事学习经验，提升自己的工作工作实力，如今算来，在这里我已度过了15个年头，今天有幸站在这里，非常感谢各位领导的关心与厚爱，以及所有帮助我的同事们，是你们成就了现在的我，帮助我从一个什么也不懂的外行逐渐掌握各项业务。

“保险工作者就要‘三干一吃亏’”

一位成功学的大师说过：“认清自己在做些什么，就已经完成了一半的责任。”是啊，每一个人都有责任。有些责任是与生俱来的，有些责任是因为工作、朋友而产生的，这些责任是每个人推脱不掉的。年月，当我踏上中国人寿保险岗位时，与激动相伴的是一份沉甸甸的责任。我立志要继续坚持在工作实践中铸就的“三干一吃亏”——肯干、能干、带领身边人一起干，个人勇于吃亏的作法，认真履行保险工作者的职责。

我始终把基础管理工作放在首位，一方面严于律已，时刻用企业道德规范来约束、鞭策自己，紧记自己职责，做到以身作则，用行动树榜样。另一方面，经常给身边员工敲响警钟“公司的利益高于一切，这是一个工作人员必须具备的基本素质。”

15年的工作历程，我已从一个营销工作者做到了如今的客户服务主管，所有付出过的努力，也获得了各界的好评，20\_年、20\_年先后两次获得公司先进个人，20\_年有幸成为契约主管，20\_年以实力成果获得客户服务柜面主管这一职位。15个春秋中，无论我身居何位，从事何种工作，面对再苦再累再困难的条件，依然坚持积极肯干的工作态度。

在7年营销工作中，无论何种天气，何种态度，我都能够坚持以真诚热情的态度，优质的服务为客户解决最急迫的问题。20\_年本着变位不变心的态度，我来到了客户服务部，这一待就是8年的光景，在这里我找到了自己终生追求理想的事业，我将全身心都投入到了这份事业中，始终坚守着最初的诺言，用行动践行着我永恒不变的心，用的热情，释放着“能量”，让每一位客户都能够感受到我最诚挚的服务。

“何必多言，用成绩说话”

客户服务部主管多少人向往的位置，多少人关注的焦点，多少流言蜚语讲述着这个位置的轻松。没有经过的人永远不能了解其中的苦，每天面对各式各样的客户，稍有不慎，将导致整个公司损失大批客户，每一句话每一个决定都关系到公司的赋予的责任。

每天我都日复一日的面对着各种各样的客户，加班加点处理事务是常事，面对客户激动的言语，我坚持从客户的角度出发，全面掌握客户急需，用专业知识帮助客户解决问题，用高效的工作效率帮助客户处理问题，不断提高客户的满意度，提升客户的忠实度。今年6月我以的质量最少的差错率成功获得全疆第一批上契约外包。

“专业是立足之本”

“专业是立足之本”是我学习的动力，在经历了《新保险法》、人身意外险经营标准等一系列不断推陈出新的文件，迎面而来的是一个又一个的新问题，一个又一个的困惑随之而来，我深深的了解到，唯有深入研究各项政策，全面结合实际工作，加大理论与实践结合落实，从一点一滴将各项政策充分掌握，并及时传递给班组成员，逐步调整工作步伐，将客户的各项问题解决透彻。

为了不断充实自己，为自己加注能量，我始终坚持每日一学计划，不断扩展各项知识，以将自己培养成高素质复合型人才为目标，并全面践行宋总经理推行的日常学习方法，不断从学习中总结经验，改善工作中的疑难点问题，提升工作效率，并帮助柜员队伍获得知识和技巧，以此促进客户满意度的增长。

“一个人的精彩，不如一个队的精彩”

在15年的岁月里，我见识到了队伍的力量，只有整体实力的提升才能够有效促进企业的推动。为此，我始终坚持分享自己的学习成果、工作经验，并以真诚友善的心，将外勤伙伴团结在身边，以一种团结共进的精神，不断提升工作队伍凝聚力，同时坚持以严格管理队伍，以和善的态度尊重个人，坚持发扬以人为本的管理理念，不断挖掘员工个人潜力，帮助员工在工作发展自我、提升自我。

在这个世界上，没有人是完美的，每个人都有长处或者短处，为此，我始终“在别人身上永远有自己学不完的东西。”信念，以谦逊和善的态度，从生活中、工作中不断学习同事的闪光点，并从中加以学习。为了帮助业务能力薄弱的队伍，20\_年我积极带领团队开展助飞活动，从投保单填写、核保要求等系列工作展开培训，不断加大与工作人员的沟通交流，有效提升了柜面服务人员的队伍实力。

“律己律人，清白做人廉洁行事”

古人云：“不以善小而不为，不以恶小而为之”。在许多人眼里，客户服务部主管，拿点回扣，捞点益处是很平常的事。但是我时刻牢记“廉洁”二字，防微杜渐，坚持以洁身自好加固防腐思想，坚守对公司高度负责的态度，以不怕得罪人的观念，坚持同不廉洁的行为斗争。

昨日的成就已经成为记忆的珍藏，明天的辉煌才是我新的渴望。我将以“迅猛不失章法，高速不失稳健，创新不失本分，激情不失理性”的气势，牢记宗旨，求真务实奋力赶超。

无私者勇，忘我者清，我将勇往直前，弘扬中国人寿保险精神，继续创辉煌业绩。

**保险公司销售年终总结个人篇2**

三个月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快我就适应了这里的工作流程，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯。

所以，很快的，我就融入了\_\_这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己的贡献。对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

在\_\_，我的主要职责是保险公司内勤，负责统计各区业务人员的工作汇报、每月费用报销的初步审核。同时，负责与各区经销商核对每月的帐务，资料和信息的传递。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要。就拿每月和经销商对帐来说吧，我要用心的做出近百家经销商的帐务，专心的做好每一家经销商的帐，细心的做好各经销商的每一笔帐，耐心的与各经销商对好每一项帐目。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”;二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法;三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自已的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”我对它的理解就是：如果成功了，不要骄傲，继续努力，以便取得更大的成功;如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

保险公司工作总结7

公司在正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展达的全年营销任务，下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

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，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。能够积极主支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。

**保险公司销售年终总结个人篇3**

一、 实习概况

1、实习时间

20\_\_年12月10日至20\_\_年1月10日

2、实习单位

中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心

3、实习意义

在学校和系有关领导和老师的指导下，我们统一开展了大学生毕业接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感的实习活动，培养初步的实际工作能力和专业技能。

二、 实习内容

1、了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及形成的体制，企业文化与发展史;

2、了解保险企业内部的组织体系，管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分;

3、了解保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证;

4、了解保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证;

5、了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，培养和提高在单位的工作能力。

三、 实习总结

1、实习初期

时光荏苒，瞬间即逝。转眼间大学生活已剩最后一年。然而一切如梦初醒，揉揉眼就面临着要离开生活学习了三年的母校，踏入社会接受社会考验的时候了。为增加实践经验，我在20\_\_年12月10日至20\_\_年1月10日期间由扬州职业大学信息工程学院的安排下到了中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心实习。我很感谢扬州职业大学信息工程学院和中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心给我这样的难得机会，同时由衷地感谢所有为我的实习提供帮助和指导的的中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心工作人员及我的老师,感谢你们为我的顺利实习所做的帮助和努力。

2、实习单位简介

中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于20\_\_年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于20\_\_年12月17日、18日及20\_\_年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌;市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者;随着资产的不断提高，公司已通过为其控股的中国最大的保险资产管理者----中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系;其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高。中国人寿保险股份有限公司扬州电话销售中心是中国人寿新开辟的一种途径。

3、实习体验

根据我系面向本专业实习的号召，我怀着一份激动和好奇的心情来到中国人保财险股份有限公司，开始了大学以来的第一次实习实践活动。现在回想起来，虽然只有短短一个礼拜的实践期，但在这段时间的实习中我学到了很多在课堂上学不到的知识,让我受益匪浅;并且接触了很多优秀、积极工作、热爱生活的人，在这里我度过了一段快乐而又难忘的时光。保险是将来面向的主要方向之一，在里面学到的很多东西对我终身受用，我觉得无论我们做什么都应该把它做的最好。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这周的参观实习做一个工作小结。

在中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心实习的一个月的时间里，我了解了有关保险的知识，学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅，并体验了一种新的生活。在中国人寿股份有限公司扬州电话销售中心，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——鸿康和安心百分百的基本条款及规定的培训，参加了听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人资格证的考试培训。通过在公司的培训与工作的参与，我学到了很多宝贵的实用知识搜集整理，主要是：

(1)保险搜集整理以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

(2)通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计

(3)对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪

(4)电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识搜集整理和提高能力的学习欲望。

(5)勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

对于交际工作能力和专业技能也有具体要求如下：

1、培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险业务员的日常业务和工作流程，学会进行工作。

2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。

3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工作者。

4、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

4、业务流程

保险公司的主要业务流程分为以下三类：

保险展业

保险展业是保险公司引导具有同类风险的人购买保险的行为。保险公司通过其专业人员直接招揽业务称作“直接展业”，保险公司通过保险代理人、保险经纪人展业称为“间接展业”。

业务承保

保险人通过对风险进行分析，确定是否承保，确定保险费率和承保条件，最终签发保险合同的决策过程。

保险理赔

保险公司在承保的保险事故发生，保险单受益人提出索赔申请后，根据保险合同的规定，对事故的原因和损失情况进行调查，并且予以赔偿的行为。

5、经验汇报

在实习的这段时间里，我学会了工作方面的一些处理办法，也就是我们内部人所说的“拒绝处理话术”。看似稀奇有趣的对白却隐藏着不少专业和技巧，我在这里和老师、领导们汇报一下：

(1)对保险没兴趣

a)没兴趣，这太好了，假如说你对保险充满兴趣的话，不但是保险公司，连我都会害怕，因为一个说他对保险有兴趣的人，往往有问题存在，而你对保险没兴趣，说明你不会有道德风险，身体健康，正是我们最佳的承保对象，我想提供最好的资料给你参考，耽误您几分钟好吗?

b)保险不是讲兴趣，而是讲需要，保险不是奢侈品，而是必需品，不如我简单地为你做一下介绍，如果您觉得有需要再买也不迟。

c)先生/女士，您一定对保险没兴趣，象您现在在事业这样好，生活这样安定，怎么会有精力关心风险?而我的服务正是为您居安思危做准备的。

(2)考虑一下，过一段时间再说

a)当然了，这是一张长期的契约，考虑也是非常重要的，只不过风险不是我们考虑好了才发生，早一天投保，早一天受益，要是以外发生了，再说就晚了，既然您已认识到了保险的意义与功用，早晚都要办，您还等什么呢?

6、实习小结

我觉得实习可以让我们更实际的机了解和熟悉工作实际的机会，只有在实际工作中，我们才可以知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于我们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己;善于发挥自己的长处，敢于接受批评，弥补不足------这就是我对自己实习的态度。

四、 实习心得

1、从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。

当你刚进入新单位的时候，刚开始的业务会因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，工作效率也明显降低了，而且容易走神。其实这是个磨合阶段，只要你尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了。总之，在基本业务的这一关能够顺利走过去，以后即使换成其它工作，你也能做得很好。

2、渐渐学着融入新的环境，适应也要有个过程的。

回头想想，一个礼拜前的我和现在的我在别人看来没什么差别，但我在不知不觉中和公司人员的关系已经发生了一些变化。刚来时总会不由自主的把自己当外来者看，没有什么归属感，我想大家进入时应该也一样吧。经过近一个礼拜的实习，我的这种陌生感基本没有了，但要真正做到以司为家的境界还是需要更多的经验和努力。

**保险公司销售年终总结个人篇4**

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

一、 员工管理、业务学习工作：

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“”、“”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订20xx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

二、 意外险方面工作：

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基矗三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将万余份学平险《保险公司销售工作总结》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在\*\*月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在-x万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

三、 寿险业务方面工作：

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

今年在总公司的指导下从营销部招募了-x人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费-x万，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

四、 建议：

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮助。

五、明年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

**保险公司销售年终总结个人篇5**

20\_\_\_\_年，我公司在深入贯彻落实总公司“优化结构、把握节奏、依法合规、效益经营”的战略部署下，在省公司党委和总经理室的正确指导下，有效应对市场形势变化，全面加快业务发展，使公司自身能力稳步提升，各项核心指标在当地市场对标情况较好。现将一年来的工作情况总结如下：

今年是公司发展的“稳行年”，在省公司各部门的悉心指导下，每月我们严格遵守上级公司下发的承保政策、费用政策，把好承保入口关，确保业务质量稳步提高。在业务良性发展的同时，经营成本和盈利水平持续改善，规模效益总体呈现协调发展的态势。截止12月末公司实现保费收入\_\_\_\_\_\_万元。其中非车险占比\_\_\_\_\_\_%，互动业务占比%。日历年度赔付率%，结案率%，及时立案率%，估损偏差率1为%，综合赔付率%，综合费用费(自留口径)%，综合成本率%，实现承保利润万元。

针对理赔工作中存在盲点问题，查找症结，进一步优化工作流程。如在加强损余物资的管理上，继续细化管理制度和理赔、财务的交接环节，使“跑、冒、滴、漏”现象得到有效控制。

采取管控措施的同时，公司还通过每周五的培训例会，强化理赔人员的职业道德素养和专业工作技能，防范道德风险对理赔工作的影响。通过这些有效措施的管控使公司理赔各项指标保持在较好的水平范围内。

通过合规经营的宣导，提高全员的合规意识。提倡将合规工作日常化：即将监管机关的各项检查内容做为日常实务工作的准则、做为我们进行自查工作的重点;把上级公司的各项工作制度切实运用到实际工作中，提高了员工的责任意识。根据公司发展的实际情况，定期、合理地对公司内部各条线的管理办法进行修订和补充。通过整章建制，完善内控合规工作的依据。

公司的党建工作一直是个薄弱环节，今年9月份以后，随着高兆光书记的到来，公司的党建工作得以有序开展。通过上党课、交流谈心等形式，使员工对党有了进一步的认训，增强了公司员工的入党积极性，同时也加强了预备党员的党性修养、提高了党风、党纪观念。

为促进企业发展，维护职工权益，公司于今年4月份成立了工会组织，为进一步丰富员工的精神文化生活，奠定了组织基础。

今年省公司对中支公司的承保政策按月适时进行调整，由于业务发展思路的惯性思维，认为新的承保政策“管控过严、过死”，业务发展没有出路。没有真正理解上级公司的精细化管理意图，体现出我公司在适应市场变化和调整经营策略上的能力较弱，致使公司上半年业务发展滞后，整体序时进度落后于省公司下达的目标，全年业务发展较吃力。

对新版基本法的贯彻落实不到位，使销售团队在管理上没有好的制度做保障，人员流动性较大，各销售渠道都缺少稳定、专业的销售人员，影响了标准化团队的建设。公司的业务仍以内部员工销售为主，中介业务和互动业务的占比较低。

按照总、省公司客户服务工作的要求，我们在客户服务规范上做了大量工作，客服工作从整体上有了一定的改善，但距离执行客户服务的标准化规范还相差甚远：在基本服务礼仪上仍然存在着装不规范、服务用语不标准，对外部客户和对内部员工服务环节不紧凑，工作态度散慢的情况。柜面人员时常遭到外部客户和内部员工的投诉，与公司业务发展不相和谐。

较强的执行力是我们统一思想、统一目标、统一行动的重要保障。但从整体来看公司的执行力实行较弱，主要表现在：对上级公司的工作安排和工作要求执行不及时，不细致、存在敷衍工作的情况;公司各部门和下辖机构均存在对公司制度和工作要求有令不行、有禁不止的现象，我行我素，在执行力实行上存在懒散、抵触心理。极大影响了公司管理水平的提高。

随着公司的不断发展壮大，原有粗犷性的管理方式己不适应公司的发展需要，在薪酬绩效管理、人事编制管理、服务规范执行结果考核、承保理赔服务流程和关键岗位的风险管理控上体现出精细化管理程度不高。

**保险公司销售年终总结个人篇6**

尊敬的公司领导：

20xx年即将过去，在公司领导和悉心关怀下和同事们的帮助指导下，我通过自身的努力，在工作、学习等各方面都取得了长足的进步，尤其是在保险理赔专业知识和技能培养方面，我已经由一个车险查勘定损的门外汉，成功的蜕变为一名能够独立工作、业务熟练的车险查勘定损员。同时，在这一年里，我也清醒的认识到自身还存在的不足之处，为了能更好的完成本职工作，我应认真努力学习，勇于创新进取，不断总结工作经验 ，扬长避短，不断提高自己的业务技能，更好的为公司服务、为客户服务。现将一年来的工作情况向公司领导总结、汇报如下：

1、加强自身业务学习，争做理赔标兵。在日常的工作学习中，我坚持学习更多的保险知识和业务技能，在老同志的“传帮带”下，不断加强个人自学，弥补个人在保险专业知识和理赔技能上的不足，始终保持着学无止境的学习精神，力争以优质、快速、合规的专业素质做好理赔客户服务工作，报效公司培养，并抱以乐观、积极的态度，以争做理赔标兵为目标。

2、时时学习掌握公司的各项规章制度、严守理赔员工准则。我清醒的认识到，理赔线作为公司经营的出口关，责

任重大，同时又面对保户、汽车修理企业等方方面面的利益诱惑，对此我始终保持清醒的头脑，时刻牢记《中国人保财险理赔纪律八条禁令》、《中国人保财险甘肃省分公司理赔人员工作纪律“十要”“十不准”“十严禁”》、《中国人保财险甘肃省分公司车险查勘、定损三字经》等理赔纪律，坚决杜绝“吃、拿、卡、要”现象发生， 确保自身做到克己奉公、清廉从业。

3、坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的保险理赔原则。在正常工作时间及节假日值班期间，只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持第一时间赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

4、加强案情沟通，力保客户满意。在案件处理过程中，我确保每案做到上下环节交流沟通，一次性收集齐全案件赔付所需资料，方便后续环节处理，不断提高案件的结案时效，对客户咨询，我做到每问必答，耐心细致， 在坚持公司赔付原则的基础上，方便客户，尽己所能提高客户满意度。

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。

1、在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作

风，勤勤恳恳，任劳任怨。

2、在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，确保完成自己本职工作任务。

3、在本职工作上，严以律己，遵守各项规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。

20xx年各项工作已经接近尾声，新的工作挑战即将来临，可以预料新的一年里各项工作将更加繁重，客户服务要求也将更高，需要自身掌握的知识亦将更广。为此，在新的一年里我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高自身的综合素质和工作技能，并始终牢记公司“流程无断点、服务无盲点、提速无终点”、“关怀零距离、服务零缺陷、索赔零手续”的理赔服务目标，以崭新的精神状态投入到工作当中，为公司发展做出力所能及的应有贡献。

**保险公司销售年终总结个人篇7**

201X年很快就要过去了，我们迎来新的一年201X年，下面提前制定了财务部个人工作计划，当然计划赶不上变化，在工作过程中也会随机应变。

201X年在一如既往地做好日常财务核算工作，加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订20xx年工作计划：

一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，但是0X年11月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告：0X年财务上将有大的变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部0X年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。

首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理，做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系.

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

三、个人见意措施要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

总之在新的一年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

**保险公司销售年终总结个人篇8**

在为期一个多月的社会实践中，我从企业角度初步了解了金融行业。

银行、证券、保险是中国金融体系的三大板块。理论上三者地位相当。但是，站在企业角度来看，三者的差距很大。同样是筹集闲置资金，但是业务不同，服务的群体不同。 人们的对其认识不同，观念上会有很大差距，人们对银行，证券，保险的态度会不一样。企业也将采取不同的策略来服务客户。

在人们的观念里，银行安全可靠，资金流动性强，还能产生利息。有闲置资金，人们都会首选银行。这样，银行不用过多的营销策略，就可以拥有忠实客户。布局全国，开设网点，覆盖绝大多数人群，方便人们办理业务。

证券，在好的行情下，炒股风会蔓延到各个角落，可见的利润，让人们多一个投资理财的选择。

保险公司也是筹集闲置资金。保险中的理财产品，其周期相对银行要长，流动性很低，可观的利润要过十几年，几十年等才能看的到。而对于消费性的险种产品，人们更是不想接受，没有人愿意花钱买那些不实际的产品。即便意外发生了，保险也保不了意外。在人们看来，既然不保险，那买来干嘛用，直接列为马后炮。在人们面前谈保险，都会提及到不好的事，就算不提到，你们也会猜想的到。不想听到不好的事发生在自己身上，不想听“乌鸦嘴”。所以，人们很反感保险。保险公司就得需要大批的业务精英，来改变人的观念。让人们从观念上来改变对保险的认识。让人们自已产生要买保险的那种意识。

由于人们的观念不同，保险公司不可能像银行那样全国开网点。保险公司只在金融地区，有标志性的高层建筑。相对于银行，保险公司会有更多的业务员，业务精英。这些都是一批充满激情的年青人，他们用自己学习的知识，传达给客户。从根本上改变人们对保险的认识。 使人们由抵制到不抵制，由不抵制到被动接受，由被动接受到主动接受。保险产品是一种建立在观念上的产品。相信才能看的见。除非像法律定的交通强制险等，法律规定要买。别的险种很少有人主动购买。

保险公司筹集大部分人的闲置资金来帮助少数人。对于这部分少数人都是一种概率，保险公司的精算师会将这些概率算出来。对于算不出来的，如自然灾害，战争之类的，他们无法预测，算不出来，基本上被列入非可保范围。这会让人们更加反感保险，感觉保险就是一种欺骗。

保险公司的业务员，都要学习保险知识。保险意识都会很强。意识在不断强化后，很多业务感觉到保险的必要性，给自身投保的业务员不在少数。

保险是一种无形的产品，是观念上的较量。改变人们的观念是很难的，这是长期的事。风险控制和改变人们的保险观念，是保险公司的长期任务。跟据人们的需求和观念设计相关产品，来服务于人们。

同处金融行业，同样是筹资，主业的努力方向不同，副业却在相互渗透。银行，开始保险形式的理财产品。保险也办起了银行，开展储蓄业务。

**保险公司销售年终总结个人篇9**

9月7日，值此中秋佳节来临之际，华夏保险济宁中支组织金秋志愿小分队代表华夏志愿者总队山东分队来到曲阜市尼山看望孤寡老人，为50余位老人送上节日礼品，并向他们表示诚挚的问候和衷心的祝福。

金秋九月，清风送爽，榴火初红，丹桂溢香。上午八点，济宁中支金秋志愿小分队在中支总经理田玉龙带领下，一行7辆车迎着晨风和朝露，满载着华夏保险的关爱一路向东。十点钟，车队准时到达目的地，当地政府有关领导对华夏志愿者的到来表示热烈的欢迎，并对公司此公益善举表示高度认可。

华夏保险济宁中支总经理田玉龙表示，华夏保险近年来积极投身社会公益，履行社会责任。中秋节即将来临，华夏志愿者前来看望孤寡老人，就是要把华夏保险的祝福和关爱带给更多的老人们。

接下来，志愿小分队在当地政府有关领导的带领下，对八十岁以上孤寡老人逐一走访探望，给他们送上月饼、鸭蛋、点心和油等生活用品。田玉龙亲切地与老人们握手，仔细聆听他们心声，详细了解他们的生活困难和需求，并送上节日的祝福和问候，衷心地希望他们能够安享晚年，健康长寿。声声问候显真情，句句话语暖人心。老人们纷纷表示，志愿者们前来慰问探望，让他们感受到莫大的温暖，特别感谢华夏保险对他们的关爱。

雨后的道路格外泥泞，潮湿的空气有些冰冷，但志愿者们都热心不减，他们沿着坑洼的小路，慰问完一位老人，紧接着去探望下一位老人，用自己的爱心，将“爱老慈幼”的社会正能量源源不断地传递下去。

多年来，华夏保险山东分公司在业务高速发展的同时，积极投身社会公益事业，向社会弱势群体传递温暖与关爱，践行着保险服务社会的责任。中秋共筑团圆梦，华夏赤诚敬老情!爱在中秋，华夏志愿者在行动!

**保险公司销售年终总结个人篇10**

接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业…...一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油!这时明白了要永远对自己有信心!

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性!稳重的重要性从这里开始发掘!

每一天都在接触着形形色色的客户，他们中的`大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是要克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课!交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚!

再后来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵!等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力!

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊的开展，让人感觉到创新的力量!真的非常佩服老总的头脑!这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来!

自己在世纪联众的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回!搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持!坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着!

**保险公司销售年终总结个人篇11**

今天是我来泰康的第28天，将近一个月的时间里我在这里学到了很多东西。下面我对四月份的学习工作做一个总结。

1、学习了年金方面的基本知识，初步掌握了与客户交谈的内容。

在学习过程中，我掌握了建立企业年金的流程，也了解了一些相关边缘问题，比如会计科目、信托法等等;同时我也遇到了很多不能自己解决的困难，得到了同事和领导的解答帮助，充分体会到了公司“铸造团队，亲和诚信”的企业文化。通过这段时间的学习，我发现自己掌握的知识不够全面，做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程，我除了应该掌握年金方面的知识外，还应该加强金融、经济、企业管理、法律、社会等等各方面的知识，用知识武装自己，以便能更好地展业。

2、跟随领导出差，在实践中学习了不少见客户的经验。

领导为了让我们尽快学好基本知识，掌握营销技巧，4月下旬，我跟随黄经理和许经理出差茂名，在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁，同时也去见了两家客户企业：电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一直在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时，我发现，要想让客户信任你，必须要精通自己所作的业务，而不仅仅是熟悉。也就是说，一定要做一个专业的行销人员。而要想专业，还得必须努力练好基本功。此外，我还跟黄经理去了储运公司，体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

3、通过启航培训，学习了电话行销和面见客户的基本知识。

培训课程中，给我印象最深刻的就是24号下午的通关考试，考试有三个环节组成：

一、给定一个企业，通过前台找到人事部负责员工福利的经理;

二、通过电话给人事部员工福利经理约到见面;

三、通过首次见面约到第二次见面。

这天的通关考试从中午午饭过后一直到凌晨零点多，最后通关老师让我们都过了，但我觉得我表现得不是很好，没有发挥出最好水平。电话话术不停地练，一次次地通关，一次次地被拒绝……到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来通关……最后终于过了。

通过培训，感觉自己在销售话术和能力上有了一个质的飞跃。

整个培训下来，我认识到自己的不足：

一、见到客户信心不满;

二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西;

三、对产品和年金相关知识掌握不够;

四、寒暄问候及礼节性的东西有待于不断改进;

五、平时工作不够用心，表现在销售流程中就是自己业务的不专业。

4、打电话找客户的过程，让我更接近市场，听到了不少市场的声音。

通过打一批(已打30个)曾经有做企业年金移交工作的企业电话，了解到市场上企业年金移交的工作进程：一部分企业年金移交工作已做;一部分企业年金计划暂时搁浅，原因不一而足，但大部分是因为经济问题。当然，大家都知道，电话过程中什么客户都会遇到，其中，有五家客户不拒绝了解我公司，也答应可以去送资料，因为是在珠海，所以没有约具体时间;还有的公司已倒闭，也有在平安、国寿做了的，……

总之，电话工作现在还在继续进行。其中我有做的不好的地方就是没有对客户进行总结归类，会在这周内把这项工作完成。

4、其他相关工作。比如搜集\_\_\_\_市政、供水、电力等企业客户名单资料等

总结本月工作，觉得自己不够积极;一些学习、工作进展速度缓慢，决定五月份从头赶上。

伴随着四月公司学平险收费工作的结束，团险渠道各项工作也已基本进入收尾阶段，为了更好的总结四月以来团险渠道的各项工作，也为下个月业务发展打下更为坚实的基础，使团险渠道以崭新的面貌迎接全新的挑战，现将团险渠道4月工作内容做以分析。

一、团险渠道业务发展情况

(一)业务发展整体情况 截至4月30日，团险渠道累计实现： 短期险保费7222万元，完成市公司全年任务指标的43%，完成总公司全年任务指标的43%;短期意外险保费4\_\_\_\_6万元，占短期险的71%，完成市公司全年任务指标的44%，完成总公司全年任务指标的%。

(二)各单位业务完成情况追踪 截至4月30日，各单位团险渠道短期险及短期意外险任务指标完成情况

二、团险渠道4月主要工作及特点

(一)各项业务稳步发展

1.渠道业务稳步推进 进入20\_\_\_\_年，团险渠道通过各种方式，为各项渠道口子业务的开展奠基铺路，以确保渠道业务的稳定发展。

今年，团险渠道始终把法人客户市场作为一个重要业务领域来拓展，从《团险销售人员管理办法》的考核要求，到中旬制定专项企划方案，通过考核加激励的方式，既激发了销售人员的展业热情，也确保了参与考核销售队伍的稳定性，为公司业务发展注入新的动力。

2.法人市场大力开拓

3.企划方案务实有效 自年初以来，团险渠道紧盯市场动态，结合公司业务发展规律，推出了一系列内容丰富、效果显著的企划方案，有力的推动了渠道各项业务发展：上旬,单位奖励确保了开门红目标的顺利达成，个人奖励极大刺激了意外险销售; 中旬，建工险和新增法人客户企划案的推出，为全年业务发展带来了新的亮点;下旬，学平险企划案的出台，更为今年学平险业务的顺利发展起到了积极的推动作用。同时，渠道内各单位也都积极响应企划案，加大宣导力度、制定相应方案，使得渠道企划方案取得了非常好的收效。

(二)队伍建设有效突破

1.自《团险销售人员管理办法》(员工制)于1月1日起正式实施以来，通过制度化的管理考核与市场化的绩效发放，充分调动了团险销售队伍的展业热情与销售积极性，有力推动了团险渠道业务发展。

2.《团险销售人员管理办法》(代理制)于4月中旬正式出台，目前，团险渠道正在全辖全面开展代理制销售人员的招募甄选工作。截至4月31日，全辖已发展新增代理制销售人员126人。

3.为加强销售队伍日常化管理，团险渠道印制并发放了《团险销售人员工作日志》，下发了“关于加强团险销售人员日常管理、定期召开团队早会的通知”。同时，团体业务部实施部门人员包点制度，安排专人为各单位提供服务与帮助，取得了良好的效果。

4.上半年，团险渠道共举办培训班4期，针对业务条款、团险销售人员管理办法、公司规章制度等内容，对销售人员进行了及时、系统的培训。通过培训，进一步提升了销售人员对产品条款的运用能力，提高了销售人员对公司规章制度的了解，确保了业务顺利开展与依法合规经营。

二、团险渠道4月主要工作及特点

(三)坚持依法合规经营

1.自年初来，团险渠道先后印发了《高校学生保险合作协议模板》、《意外险销售定价管理相关规定》等一系列办法规定，为规范渠道业务管理流程，提高渠道业务价值提供了制度保障。

2.根据公司经营体制改革要求，团险渠道自年初来，全面加强渠道费用管控，在合理支配费用的同时，提高渠道创费创利水平。通过有效改善渠道业务结构，控制渠道业务质量，使公司短期险整体创费创利水平迈上了新的台阶。

3.根据保监会及总部要求，团体业务部自一季度末开始对现有卡折业务进行清理，通过与总公司的反复沟通、与市公司相关部门的密切配合，已于7月1日顺利实现了卡折业务的集中管理工作。

三、当前存在的主要问题

随着业务发展的不断深入，目前团险渠道存在的问题主要包括以下两个方面：

(一)代理制队伍增员缓慢目前从代理制销售人员的增员速度与我公司业务发展比较来看，团险渠道代理制队伍的发展略显缓慢，无法满足整体的业务发展需求。

(二)团险渠道缺乏新的短险业务增长点虽然公司现有业务规模一直占据\_\_\_\_市场行业领先地位，但面对外部监管部门日益严格的监督检查和同业白热化的竞争，我公司短期险业务仍然面临巨大的发展压力。

四、下一步工作安排

(一)做好学平险业务收尾工作

经过两级公司密切配合、通力协作，凭借着基层单位在三季度、特别是4月份以来在各个方面的大力投入，今年公司学平险业务在前期沟通与收费阶段的各项工作都取得了很大的进步。截至4月30日，\_\_\_\_公司、\_\_\_\_公司、\_\_\_\_公司、\_\_\_\_公司、\_\_\_\_公司、\_\_\_\_公司等6家单位均提前完成团险渠道短期险及短期意外险全年任务指标。希望上述6家公司能够再接再厉，继续拼搏，为明年业务发展打好基础。

(二)加大与农信社及计生协的合作一方面，要借助今年省市两级农信社均与公司签订协议的良好契机，以及农信社今年年底股改的有利时机，加大对当地农信社的攻关力度，依托公司品牌实力，促成双方合作。另一方面，也要进一步加强与计生渠道的合作，自去年10月份双方召开业务启动会议近一年来，公司计划生育家庭意外伤害保险的发展取得了一定的成绩，但是距离我们的理想还有一定差距，因此，各单位要进一步借助计生渠道的优势资源，实现业务的进一步发展。

(三)积极拓展佣金类业务四季度，团险渠道还需重点关注和落实的就是佣金类业务，各单位要进一步认识到拓展佣金类业务，对充分挖掘团险渠道客户资源，提高销售人员创富水平，扩大公司业务规模所具有的积极意义。各单位要借助四季度费用方面的支持政策，抓紧时间细化任务分解、落实专项责任到人，保证业务启动迅速，取得实效。同时，团险渠道也将在近期推出相关方案，推动渠道佣金类业务的快速发展，为公司发展做出更大的贡献。

(四)加强团险渠道队伍建设

严格执行《团险销售人员管理办法(员工制)》 要运用好《团险销售人员管理办法(代理制)》团险渠道计划在四季度，结合代理制队伍的快速发展，进一步加强团险销售人员培训力度，针对近期总公司下发的新险种、新产品，以及兄弟公司一些好的经验做法，组织销售人员开展相关培训，不断提高销售人员的综合素质，为明年业务发展奠定坚实的基础。

(五)坚持依法合规经营，做好渠道费用管控

各基层单位要继续坚持依法合规经营不动摇，要确保费用支出合规合理，经营管理经得起监管检查。相信在公司党委、总经理室的正确领导下，在全辖团险渠道干部员工的共同努力下，团险渠道将通过不断巩固原有渠道，开辟新渠道，为公司团险业务的可持续发展奠定坚实的基础，为\_\_\_\_市分公司的第二次崛起做出我们应有的贡献。

(六)为20\_\_\_\_年业务发展做好准备工作

各基层单位要在确保完成今年任务指标的基础上，积极为20\_\_\_\_年业务发展做好各项准备工作。一方面，要加强对口子业务的维护力度;另一方面，要加大对法人客户的市场调研。

20\_\_\_\_年是中国人民财产保险股份有限公司改制后的第一年，我公司在\_\_\_\_市分公司党委、总经理室的正确领导以及公司全体员工的共同努力下，同舟共济，深化内部改革，克服各种不利因素，全体员工转变观念，努力拓宽服务领域，提前两个月完成了市公司下达的各项指标任务，现将四月度我公司各项工作总结汇报如下：

一、四月业务经营状况

1、业务发展情况。全年实现保险费收入万元(去年万元)，同比上升%，(已赚净保费万元)。其中：机动车辆险保费收入1244万元，企业财产险保费收入万元，学生、幼儿意外伤害险保费收入64万元，其它各类责任险保费万元。

2、赔款支出等情况。全年共支付各项赔款万元，综合赔付率为%。其中：车辆险赔款737万元，赔付率为%，企业财产险赔款万元，家财险赔款万元，各类责任险赔款6万元。

3、到目前为止，全年共缴纳地方税金万元。

二、四月的几项主要工作：

(一)求真务实，周密部署。

各项工作抓前抓早，摈弃前松后紧的不良工作作风，对全年工作早计划早安排。在省、市全保会议未召开前，保费任务尚未分配的情况下，公司自我加压，于\_\_\_\_年底就提前分配\_\_\_\_年度1-2月份个人保费任务计划，开展小指标劳动竞赛，实行人人头上有指标，并制定了严格的奖罚制度，对完不成任务者实行待岗处理，只发基本生活费，完成任务后重新上岗。由于措施得力，首季保费收入同比上升?﹪，实现了“开门红”，为全年目标任务的顺利完成打下了基础。

(二)提高认识，统一思想。

今年是人保财险公司股改重组上市后的第一年，各项工作是否取得预期效果，是对公司经营管理水平的重大考验，对公司未来发展也将产生深远的影响。为此，公司班子和全体员工充分认识到全面完成今年各项指标任务的重要性，全保会议后，公司及时研究贯彻落实会议精神的具体措施，提出了“强化车险管理、提高盈利能力和提高优质业务占比、注重实现优化业务结构为重点”的工作方针，努力提升公司创造最大价值的能力。

(三)认真做好车险经营管理和车贷逾期清收工作

加强车险业务经营管理，做好车贷逾期清收，是今年两项非常重要的业务工作。车险业务一直以来是整个业务经营中具有举足轻重的地位和作用，必须做大做强，做精做细。也就是继续加快发展车险业务，保持较快的发展速度，同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，从每一笔业务、每一件赔案、每一个环节抓起，从每一位承保人员抓起，全面提高车险业务经营管理水平，增强盈利能力，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。今年的车贷逾期清收工作，公司领导十分重视，为了更好地将清欠工作落到实处，公司成立了汽车消贷清欠工作领导小组，指定专人负责，制定了《汽车消贷清欠工作制度》，明确了职责和责任，并根据上级公司下达任务的完成情况，对责任人实行奖罚。经办人员按照市公司统一部署和要求，加强逾期案件和合同未了责任的管理，规范催欠清收的工作流程，积极主动、认真扎实地做好这项工作，千方百计地采取了各种方法和措施，圆满地完成了市公司下达的各期清欠任务，把车贷逾期给业务经营造成的风险和损失降到最低限度

(四)、加强党建及党风廉政工作

一年来，紧紧围绕经济建设这个中心，不断加强党风廉政建设、组织建设、作风建设，充分发挥党支部在业务工作中的政治核心作用、基层党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，有力地保证了公司各项工作的顺利开展，今年7月1日，公司发展了两名新党员，确定了一名党员发展对象，公司党支部还组织新老党员赴定远县藕塘烈士纪念馆重温宣誓仪式，开展革命传统教育。公司还开展了向任长霞同志学习的活动，号召广大员工恪守职业道德，敬岗敬业。坚持周六下午学习制度，坚持学习政治理论和阶段业务汇报同步进行，制定了相应的学习计划。建立健全了一整套适应本公司实际的制约机制，先后推出《党风廉政建设责任规定》、《领导干部廉洁自律规定》等廉政制度。班子成员都能严以律己，以身作则，廉洁奉公。使公司班子形成一个团结拼搏、务实进取的战斗集体。公司还通过开展警世教育，先后认真学习了由省保监局和省公司转发关于保险业发生贪污受贿和挪用犯罪案件的情况通报，树立员工超前防范意识，把防范违法犯罪的关口前移，有效地遏制违法犯罪活动。

(五)加强公司内部管理

1、进一步修订完善了公司内部控制制度，特别是经济责任制考核及奖惩办法。继续进行三项制度的改革，我司坚持人员能进能出，职位能上能下，收入能高能低，以效率为中心，实行工效挂钩，彻底清除人浮于事的消极现象。做到一人干保险全家干保险，坚持以贡献排名次，以业绩论英雄，实现了万元保费工资制。让经济杠杆起作用，变职工要我干为我要干，拉开了分配档次，增强了工作的积极和主动性。公司在管理上建立了一套行之有效的制度，做到以制度来管人、管事，做到有章可循、违章必究。避免了人情、感情关，增加了职工遵纪的自觉性。

2、规范经营管理严格遵守总公司颁发的“六条禁令”。严肃经营纪律，增强依法合规意识，严把承保“进口”关。为坚持有效发展的原则，公司针对各类车型、车辆使用性质及赔付率较高的车型、企业，重新设置了承保条件。

4、强化理赔管理理赔工作的好坏，是提高经营效益的关键所在。为此，公司领导从思想上、组织上充分重视防灾防灾减灾工作。同时，为了加大理赔管理力度，制订了各项理赔管理制度，对理赔人员从严要求。

4、做好数据质量整理工作今年是“数据质量年”，数据质量建设是公司提高市场竞争力的基础工程，数据质量的高低直接影响公司经营管理水平，是重大决策的关键依据。我公司根据市公司的要求，对各项业务数据规范性、完整性、准确性等进行了多次清理检查，清理人员包括财务人员、承保人员和理赔人员，他们全部利用休息时间加班加点逐单逐案的清查，使公司业务数据质量得到进一步的改善。

(六)人保形象，搞好优质服务

公司根据保险服务行业的特点，从狠抓文明创建入手，抓落实，重实效，取得了显著效果。一是完善了优质服务措施，制定了优质服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。广泛深入保户，回访“黄金客户”，积极征求意见，改进工作作风，增加了服务透明度。二是加强营业室窗口的建设。严格挂牌上岗，文明服务，全体员工使用文明用语。三是执行双休日值班制度。

三、工作中存在的主要问题及今后的努力方向

回顾以往的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了市公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，如：非车险亟待发展。非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。我公司将认真分析非车险发慌缓慢的原因，积极寻求对策，加强各类新险种的宣传，积极开展有效的促销活动，进一步拓展个人代理营销、兼业代理营销，制定相应的激励政策，促进非车险业务的发展。此外，要充分发挥公司领导班子成员率先垂范的作用，要求职工做到的班子成员要首先做到，严格执行逐级负责的行政原则;要狠抓全体员工的求真务实工作作风，要求所有业务工作责任到人，努力提高工作的办事效率;继续执行万元保费工资制度，实行人人头上有指标，严格控制各项费用支出。\_\_X\_\_，公司的工作任务仍然将十分艰巨，面对激烈的市场竞争，决定以发展为主题，以服务为主线，以提高公司业绩以及全体职工收入为根本出发点，弘扬求实、诚信、拼搏、创新的企业精神，使来安公司的各项工作再上一个台阶。

**保险公司销售年终总结个人篇12**

半年来，保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。下面结合我的具体分管工作，谈谈这半年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于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，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，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，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，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和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。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管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。半年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“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。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。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、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、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，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。半年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个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。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年上半年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入X元，其中车险保费X元，非车险业务X元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，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，有时工作急于求成，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。

总之，半年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

在下半年，保险市场的竞争将更加激烈，公司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，逐渐加大市场营销力度。下半年我将以饱满的激情、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，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

**保险公司销售年终总结个人篇13**

领导以及各位老师大家上午好，下方由我来做一个个人年终总结。刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自我的总结甚是肤浅，思考问题的角度以及深度还远远不够，下方的汇报若有什么不妥之处，会后还期望领导和老师们多多批评指正。

首先第一项是我的工作资料，

那么对于经代后援来说，它的任务也是十分繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下方几项资料：

1、投保单的初审、登记、交单

2、保单的领取，发放登记

3、报表，包括各家代理公司本月截止到当天的数据报表、各渠道（各片区经理）本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，（减少问题件）以便提高承保速度。第二个方面是报表，每一天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自我的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自我的任务进度，做到心里有数，透过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那最大的收获就是学到了很多的知识，积累了必须的经验。

下方是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个小case，soeasy。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排

第二，努力做好自我的本职工作，做好后援服务，和各位老师为国华为经代搭建一个更好的平台

第三，继续努力的学习业务知识，提高自我的业务水平，那我期望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自我去看和透过老师讲解，在理解上是有必须的差距的。

下方是个人感受（个人收获）

1保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识十分的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于此刻的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

2、对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，透过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。作为一名刚毕业的学生，能够有机会来到国华工作学习，我感到十分的荣幸。做学生的时候期望尽早的参加工作，但是根本不了解职场，工作之后才有了一个清晰的认识，每一个人职场都有它特定的一个运作流程

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的潜力和经验，强化了我对扩展知识和提高潜力的学习欲望。虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不一样，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼excel表格，但是透过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自我犯错，需要的是在错误中总结经验，不能一错再错。也期望在我犯错误的同时，领导用心地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有必须的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负职责的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项资料空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自我的职责。

下方是个人的一个祈愿，愿景，

首先，我期望咱们国华明年能够顺利的上市，之后也算是一个新的开始，期望能够有一个更好的发展

其次，是期望我们经代能够在各位老师和我们大家的辛勤努力下，保质保量的完成各项任务，甚至是超额完成

第三，是对我自我的一个愿景吧，期望我有一天也能够像在座的各位老师一样，站到台上去讲课，有一天大家也会尊敬的叫我温老师，那我也算完成了小时候的一个当老师的梦想

第四，是对大家的祝愿，期望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差十分的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家必须要注意身体，加强锻炼。

最后我要说一声感谢。

感谢领导长久以来的指教，感谢各位老师对我的帮忙和关怀。

这么长时间以来，领导和老师们不只是在工作中给予我很大的帮忙，在生活中也很关心我，大家都十分的照顾我，让我觉得这就是个家，十分的温馨。所以在那里我也代表我的父母向领导以及各位老师说一声多谢！多谢你们对小温的培养。

最后一句多谢，多谢大家能够与我分享我的总结汇报。多谢！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找