

最新银行存款保险工作总结 保险销售工作总结(精选9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

银行存款保险工作总结 保险销售工作总结篇一

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。

银行存款保险工作总结 保险销售工作总结篇二

20xx年，国际金融环境比较复杂，国家为了抑制通货膨胀，不断加息，企业资金出现了短缺，融资渠道相对较窄，私人借贷比较猖獗，并且借贷利率有所提高，面对资金短缺，融资困难，保险行业也受到了一定的影响。xx县支公司在这种复杂多变、困难重重的环境下，在县委、政府和上级公司的正确领导下，在各职能部门的密切支持和配合下，通过全体

员工的奋力拼搏，开拓创新，勇于进取，公司业务取得了长足发展，业务规模创造了历史同期最高纪录。回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足，为了总结经验，改进不足，现将全年工作总结如下。

截止至20xx年12月31日□xx县支公司共实现总保费xxx万元(预)，其中：首年期缴保费xx万元(预)，短期险保费xx万元，团体年金保费xx万元，中介业务保费xx万元(预)，续期保费xx万元(预)。共支付各类赔款、满期(生存)保险金xx万元(预)，其中：短期意外险赔款xx万元(预)，简单赔付率为xx(预)；短期健康险赔款xx万元(预)，简单赔付率为xx(预)，短期险综合简单赔付率为xx(预)。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础□20xx年伊始，根据省、市公司各个时期的企划方案，我公司还根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“产品2 说明会”、“客户答谢会”等多种销售模式，抓住“xxxx”等新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬、挥洒汗水，经过辛勤的耕耘，终于取得了丰硕的成果□ 20xx 全年我司共实现首年期缴保费xxx万元(预)，完成市分公司下达全年任务的xxx%(预)，圆满完成预定的保费任务目标。首年期缴保费规模达到历史最高峰。核心业务的迅猛发展，背后要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司一开始就加大了队伍建设力度，邀请全国销售精英进行技能提升培训、重金聘请理财专家进行培训指导，把托展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。我们各级主管也付出了大量辛勤的劳动，他们无时无刻不在关注着自己的属员，帮其解困、助其成长、让其心安，正是他们无私而伟大的博爱精神，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。目前，全司员工已达xxx人，为历年之最，并且我们队伍仍然在继续发展壮大。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两

类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我可以全年团体业务共收取保险费xx万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的 3 业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。中介业务再创辉煌。今年上半年，省公司发出中介全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，按照省、市公司的统一布署和安排，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。在认真为网点做好服务工作的同时，我们还发动全司员工共同努力，全司一心，加大自营业务规模，做到不等、不靠。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费xxx万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出xx公司中介业务历史新高，半年的业务规模是20xx年全年的3倍多。这大大稳固了xx国寿的市场占有率，体现了中国人寿领军市场的主导地位。至此，我司全年共完成中介业务保费xxx万元(预)，创造历史最好成绩。

为积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，全面落实总、省公司提出的“巩固城市、拓展两乡”战略，我公司增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感，加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，农村保险工作开始提速。由于我县经济欠发达，农村群众经济状况普遍不好，而这 4 部分群体又恰恰是最需要获得保险保障的群体。针对这一实际，根据上级公司“乡镇有点，村村有人”的精神，我司积极想办法，探寻出路，并大胆尝试，先后在xx个乡(镇)设立服务点，培训驻村业务员，把保险服务延伸到农村，极大地方便了当地群众，减少了他们的投保、理赔成本，此举获得了当地群众的好评，并得到了乡(镇)党委、政府的大力支持与肯定。

服务是企业的生存之本，服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关，而为此增加的理赔成本已逾万元。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期(生存金)给付案件金额xxx万元(预)。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。

银行存款保险工作总结 保险销售工作总结篇三

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。

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。

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。

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。

银行存款保险工作总结 保险销售工作总结篇四

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。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。

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xx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。

银行存款保险工作总结 保险销售工作总结篇五

一、加强业管的工作，构建优质的、规范的承保服务的体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要的基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在201x年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对

市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过20__年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在20__年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行热情、周到、优质、高效的服务宗旨，坚持主动、迅速、准确、合理的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在20__年6月之前完成__营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。根据20__年中支保费收入____万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。20__年

度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入____万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20__年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20__年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。20__年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，20__年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益化奠定良好的基础。

银行存款保险工作总结 保险销售工作总结篇六

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。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。

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xx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。

银行存款保险工作总结 保险销售工作总结篇七

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20__年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确

保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。

经过201x年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在201x年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

银行存款保险工作总结 保险销售工作总结篇八

我个人认为：我行尚处于银行保险营销的初级阶段。为什么是初级阶段，而不是发展阶段或加速阶段呢？我们来分析一下我行现阶段的表现就知道了。

表现一：销售额度小，市场占比小。

引用市行有关资料显示：代理保险业务开展几年来，在我行虽然得到大力发展，已成为我行中间业务中最具发展空间和发展潜力的业务品种之一。但是在xx年###市各家商业银行及邮政储蓄代理保险保费总额近1.7亿元，其中：工商银行销售7652万元；农业银行销售1536万元；中国银行销售1683万元；邮政储蓄销售5600万元，而我行只销售了407万元。占比还不到2.4%，连人家的零头都不够，今年的形势仍不乐观，上面这组数据足以说明我行代理保险业务存在的差距非常巨大。

表现二：保险代销的投放入力度不够，专业客户经理的队伍尚未建成。

根据我的了解，工行和农行的网点都专设了一个柜台，由专人进行保险业务的营销，而且是开放式的营销模式，即在柜

台外面增设个柜台，可与客户近距离、手把手的接触，当面对交流和沟通。而反观我行，则多是由前台储蓄人员，隔着厚重的防弹玻璃、通过对讲机与客户讲解，连具备保险代理人资格的营销员都凤毛麟角。这样，无论服务水平还是营销效果上看，都明显落后，很难取得客户的信任。并且由于营销的专业人才极其匮乏和缺乏专门的营销队伍，而造成因人力不足而导致需要投保的客户资源流失的现象，在我行屡见不鲜。前面提到的与其他专业行的销售情况所显示的数据进行比较，就说明了这个问题。

表现三：员工代销保险业务的思想认识和工作积极性还不够高。

首先，我认为，我们对待银行保险的认识上尚存在误区。银行柜面销售的保险和普通的保险存在本质的区别，即普通保险是保户由于担心发生意外而作出的一种保障行为。而银行保险的保户的心态是为了获取更多、更稳定的收益而进行的一种投资行为。

其次，研究每日与我们所打交道的客户都是什么类型的，那种会是银行保险的潜在客户，那种不是。

1、有一定风险意识或遭受过重大损失的客户群体，他们的保险意识强烈，是最佳的人选，这个的客户你不需要多废话，只需要告诉他，我这里也能办理你需要的保险种类，就可以达成这笔生意。有的员工一定接待过主动来投保的客户吧，这些人就是最佳的保险推荐人选。

2、有定期储蓄倾向的客户群体，他们的资金多数长期不动，放在银行主要是为了保管，其次才是得点利息。这样的客户也是推荐保险的优质客户。因为：首先，有闲钱，可减少退保的几率。其次，有一定的投资意愿，希望获得更多的收益，又不想承担风险，最后，非常信任银行，你说的话，他基本都认可。这样的客户群体将最有可能成为我们的银行保险客

户群体。也是我推荐的最佳人选。

1、活期储户，保险说白了还是有钱的人才能买的产品，对穷人来说（一也就是说最需要做保险投资的人）来说，由于没钱，保险只能是一种奢望。另外，保险是一项长期投资的产品，时间越长收益才能越高。作为短期投资者是不大可能成为保险公司的客户的。这是保险的本质决定的。

2、闲钱不多，但又贪图高收益的客户。有人说，这样的客户也不错啊，可以利用他的贪财心里，诱惑让他买保险。可是就是这样的客户退保率最高，给银行和保险公司造成的负面影响也最大。对待这样的客户，我们最忌讳的就是盲目夸大我们代销产品的收益，你极有可能会惹祸上身，并给建行带来麻烦。我建议你，接待这样的客户要慎重。

银行存款保险工作总结 保险销售工作总结篇九

位极其成功的商业大亨，他为准学徒们规定了一系列的命题，将他们分为两组进行竞赛，并在竞争过程中逐一淘汰失败者，从而选出最后的接班人。

每一轮竞赛后，失败一方的领队便要选出两个应该承担过失者与自己一同进入大班室，由大亨为首的智囊团决定谁是这一轮的淘汰者。比赛进行到第五轮时，题目是“买进卖出”：比赛双方各自利用手中的种子基金选购商品，然后售出，这一天的收支差距便是唯一的胜负准则。美丽的克丽丝汀是这一轮失败方的领队，她在比赛过程中犯了一系列的错误，从而出现了80美元不翼而飞却不能说明丢在何时何处的尴尬境况。

在过失检讨会上，几乎所有队员都将矛头指向了克丽丝汀，认为她是最该被淘汰的人。但是按照游戏规则，她仍然必须选出两个与自己一起承担过失者，并和她们同时面临智囊团的最后问询。她选择了丢失80美元的财务主管和另一个不停在抱怨的多嘴女人。她们一起坐在了大班桌前，换言之，她

们同时面临了被开除的威胁。这是最后的审讯。财务主管拒不承认自己该为丢钱负责，她说这全是领队的错，因为她当时并没有提出要查账；多嘴女人更是不遗余力地攻击自己的队长，说她做错了每一个决定，全然无视自己的意见；而克丽丝汀呢，她一直在沉默，用沉默承担了队友们激烈而尖锐的指责。大亨很遗憾地对智囊团的同仁说：“多么可惜，此前的比赛中，克丽丝汀一直是个当之无愧的明星，非常出色。她是个很好的战士，但不是好的领导人。她很有潜质，很好的潜质。”比赛过程中，我也一直认为这轮的淘汰者应该是克丽丝汀，因为她在领导决策上的确犯了很多错误。但到她们进入大班室的一刻，我却改变了看法，认为她应该留下：因为她如此沉默而坦然地承认了自己的错误，毫不推诿，绝无争辩。而我认为，这是一个领导者应有的风度与德行。

实践：

伙伴们，在我们从事销售的路上，有很多时候都需要拿出这种精神，学会反击，但这并不意味着我们与客户为敌、与伙伴为敌，而是要学会保护自己，为自己争取更多的成功的机会。

当你面对拒绝、面对困难时，如果你就此放弃，那你就永远失去了成功的机会，甚至有一些伙伴在几次遇到困难和拒绝后黯然离开了这个充满机遇与挑战、前途无限光明的朝阳行业。更使自己以往的种种努力付之东流，白白浪费了时间和机会，等到别的伙伴获得成功时，只能悔不当初。

而有些毅志坚强的伙伴在困难面前从没想过放弃，而是不停地寻找新的解决办法和新的出路，他们知道如何反击去保存自己，他们知道销售路上的难题总会有个答案等在前方，关键就是看你能否坚持，能否笑到最后。其实，销售行业的魅力就在于它的答案不像数学或其他自然科学那么唯一，而又像很多自然科学那样有不同的方式找到答案。看看我们周围那些取得成功的伙伴，他们总是那样充满激情与梦想，在困

难面前没有一个人选择了退出，所以伙伴们在困难面前一定要锻炼自己的毅力和精神，学会不被打倒，学会反击，保存并积累力量，记住：只有作为、只有坚持，才能看到成功的曙光。