# 保险公司银行保险开门红工作总结（精选4篇）

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-04-09

*小编为大家整理了保险公司银行保险开门红工作总结(精选4篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学...*

小编为大家整理了保险公司银行保险开门红工作总结(精选4篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

保险公司银行保险开门红工作总结(精选4篇)由整理。

第1篇：保险公司开门红总结

202\_年1季度总结一、1季度业务发展分析

一季度作为各家保险公司打响开门红战役的关键时期，纷纷出台了各种奖励方案和业务推动措施。总公司为配合各分公司打好开门红战役也提供了最大的助力，在公司上下全体内外勤的共同努力下取得了巨大成果! (1)、业务推动措施和方案

1、任务目标细化到人，督导培训岗位实时跟进，确保外勤团队销售目标达成。每日通过表报、短信、微信、电话、现场、阶段会议追踪等方式，追踪达成举措落实到位，随时解决出现的问题，确保阶段任务目标顺利达成;

2、根据业务节奏制定强有力的阶段方案，追踪达成，确保业务平台逐步提升;

3、单独约访，重点突破。对阶段业务达成不理想的团队和个人进行单独面谈，一对一分析业务不理想的原因，根据反馈信息制定达成举措，鼓足干劲迎头赶上。

4、强化内外部培训机制，制定培训指标。每周一场银行培训和公司内部培训，提高客户经理和银行柜员的销售技能，提升客户经理综合素质，稳定保费平台，提高优秀人员留存率;

5、严格季度考核，通过鼓励晋升提高客户经理销售积极性，冲刺保费目标。利用早夕会反复试讲、研讨、演练、分享来加强对产品和销售技术的掌握程度，更好的提升网点经营水平。

(2)、主打销售险种、新险种发展情况

主要销售产品为迎合市场现状，适合银行柜员销售的简单产品，趸交为推出的初始费用低、返本快、公布收益高的的XX系列万能型保险和XX系列两全保险，期交为高内涵价值的XXX保险。

一季度经过全体同事共同努力和公司的政策支持下，开门红战役取得完美开局，累计承保规模保费2530.5万，其中一月规保824.5万，其中包括XXX产品，二月份规保1350万，三月份规保356万，1、2月份在方案推动和销售团队的努力下，保费平台不断提高，其中不乏百万大单，三月份因为XXX、XX这两款一年期产品停售，XX两年期产品限额销售，业务平台大幅下降。 二、渠道开拓分析：

一季度交行渠道为战略合作渠道，农行渠道为重点合作渠道，建行、工行为辅助渠道。农、工、建等长期合作渠道业务环比下滑较大，交行渠道保费平台持续稳定。

目前交行合作网点共计51个，采取重点网点重点沟通的原则，通过全体伙伴的共同努力，三季度活动网点共15个，活动率29.41%。保费占比98.81%，为分公司保费主要来源;

农行8个网点，其中长期合作网点8个;受市区人力不足的影响，闲置网点较多，网点活动率偏低。三季度活动网点共1个，活动率12.5%。保费占比1.19%; 工行合作网点7个，共0个网点活动，活动率0%。保费占比0% 建行网点合作5个，有0个网点活动，活动率0%。保费占比0% 第二季度工作计划

一、银保第二季度工作目标、经营重点及方向

二季度银保渠道正式开始产品转型，原先的一年期、两年期产品全线停售，现在可以销售的产品只有养老定投一款，如何做好外勤团队战略转型的对接工作以及现有渠道的产品培训、沟通将是二季度工作的重点，另外在此基础上加大人力增员的力度：

1、人力增员。坚持团队成员的优胜劣汰，继续加大增员方面的人力投入，计划每月完善一个团队，满足各渠道各网点的人员需求。

2、紧跟公司步伐，加强渠道公关。对重点网点重点柜员重点公关，通过银行渠道内部认购的形式带动柜员的销售热情，同时加大综合开拓力度，大力宣传养老社区对接产品。 二季度分公司转型期间的主要任务在两个方面。一方面，借助合众养老社区行业领先的优势，在渠道经营加大宣传力度，为XXX对接产品的全线铺开打好基础，尽快提升XX、XX、XX等期缴产品的销售平台，另一方面，全员招聘扩充人力，不断加强对客户经理的实战培训和演练力度，提高客户经理销售水平。严格考核，优胜劣汰，塑造一支人员能打硬仗、充满激情的销售团队。

二、银保第二季度业务推动措施及相关方案

1、继续每周召开内外勤管理人员例会，培训销售技能，明确阶段经营方向和任务目标，每天督导销售情况。通过阶段经营分析会、落后团队述职会、落后个人汇报会及时了解各渠道团队面临的问题，制定相应达成举措，确保整体任务目标的达成。

2、培训方面：每周一次小型培训，专题学习阶段推动业务重点和专业推动技术。同时本月每个网点都进行一次培训，以便更好的提升网点经营水平。 3、节点经营：将月度目标分解至周，分团队、渠道业务进度状况进行追踪，结合市场情况和业务节奏，制定阶段经营主题，通过会议、电话、现场陪访等方式进行督导，确保节点任务目标的达成。

4、方案追踪：充分利用好总、分公司的竞赛方案，明确团队和客户经理的经营目标，利用短信和微信追踪汇报、电话沟通、会议追踪、表报管理落后团队和个人述职等方式全方位过程追踪，激励更多客户经理通过达成方案、完成考核、顺利晋升目标。

5、渠道拓展：已有合作渠道积极沟通，加强同分行、支行的自上而下的督导力度，全面达成阶段性任务目标;借助合众养老社区全国行业领先的优势，全力开拓新的合作渠道，为合众银保业务大发展打下坚实的基础。

第2篇：保险公司开门红总结

202\_年1季度总结

一、1季度业务发展分析

一季度作为各家保险公司打响开门红战役的关键时期，纷纷出台了各种奖励方案和业务推动措施。总公司为配合各分公司打好开门红战役也提供了最大的助力，在公司上下全体内外勤的共同努力下取得了巨大成果! (1)、业务推动措施和方案

1、任务目标细化到人，督导培训岗位实时跟进，确保外勤团队销售目标达成。每日通过表报、短信、微信、电话、现场、阶段会议追踪等方式，追踪达成举措落实到位，随时解决出现的问题，确保阶段任务目标顺利达成;

2、根据业务节奏制定强有力的阶段方案，追踪达成，确保业务平台逐步提升;

3、单独约访，重点突破。对阶段业务达成不理想的团队和个人进行单独面谈，一对一分析业务不理想的原因，根据反馈信息制定达成举措，鼓足干劲迎头赶上。

4、强化内外部培训机制，制定培训指标。每周一场银行培训和公司内部培训，提高客户经理和银行柜员的销售技能，提升客户经理综合素质，稳定保费平台，提高优秀人员留存率;

5、严格季度考核，通过鼓励晋升提高客户经理销售积极性，冲刺保费目标。利用早夕会反复试讲、研讨、演练、分享来加强对产品和销售技术的掌握程度，更好的提升网点经营水平。

(2)、主打销售险种、新险种发展情况

主要销售产品为迎合市场现状，适合银行柜员销售的简单产品，趸交为推出的初始费用低、返本快、公布收益高的的XX系列万能型保险和XX系列两全保险，期交为高内涵价值的XXX保险。

一季度经过全体同事共同努力和公司的政策支持下，开门红战役取得完美开局，累计承保规模保费2530.5万，其中一月规保824.5万，其中包括XXX产品，二月份规保1350万，三月份规保356万，

1、2月份在方案推动和销售团队的努力下，保费平台不断提高，其中不乏百万大单，三月份因为XXX、XX这两款一年期产品停售，XX两年期产品限额销售，业务平台大幅下降。

二、渠道开拓分析：

一季度交行渠道为战略合作渠道，农行渠道为重点合作渠道，建行、工行为辅助渠道。农、工、建等长期合作渠道业务环比下滑较大，交行渠道保费平台持续稳定。

目前交行合作网点共计51个，采取重点网点重点沟通的原则，通过全体伙伴的共同努力，三季度活动网点共15个，活动率29.41%。保费占比98.81%，为分公司保费主要来源;

农行8个网点，其中长期合作网点8个;受市区人力不足的影响，闲置网点较多，网点活动率偏低。三季度活动网点共1个，活动率12.5%。保费占比1.19%;

工行合作网点7个，共0个网点活动，活动率0%。保费占比0% 建行网点合作5个，有0个网点活动，活动率0%。保费占比0% 第二季度工作计划

一、银保第二季度工作目标、经营重点及方向

二季度银保渠道正式开始产品转型，原先的一年期、两年期产品全线停售，现在可以销售的产品只有养老定投一款，如何做好外勤团队战略转型的对接工作以及现有渠道的产品培训、沟通将是二季度工作的重点，另外在此基础上加大人力增员的力度：

1、人力增员。坚持团队成员的优胜劣汰，继续加大增员方面的人力投入，计划每月完善一个团队，满足各渠道各网点的人员需求。

2、紧跟公司步伐，加强渠道公关。对重点网点重点柜员重点公关，通过银行渠道内部认购的形式带动柜员的销售热情，同时加大综合开拓力度，大力宣传养老社区对接产品。

二季度分公司转型期间的主要任务在两个方面。一方面，借助合众养老社区行业领先的优势，在渠道经营加大宣传力度，为XXX对接产品的全线铺开打好基础，尽快提升XX、XX、XX等期缴产品的销售平台，另一方面，全员招聘扩充人力，不断加强对客户经理的实战培训和演练力度，提高客户经理销售水平。严格考核，优胜劣汰，塑造一支人员能打硬仗、充满激情的销售团队。

二、银保第二季度业务推动措施及相关方案

1、继续每周召开内外勤管理人员例会，培训销售技能，明确阶段经营方向和任务目标，每天督导销售情况。通过阶段经营分析会、落后团队述职会、落后个人汇报会及时了解各渠道团队面临的问题，制定相应达成举措，确保整体任务目标的达成。

2、培训方面：每周一次小型培训，专题学习阶段推动业务重点和专业推动技术。同时本月每个网点都进行一次培训，以便更好的提升网点经营水平。

3、节点经营：将月度目标分解至周，分团队、渠道业务进度状况进行追踪，结合市场情况和业务节奏，制定阶段经营主题，通过会议、电话、现场陪访等方式进行督导，确保节点任务目标的达成。

4、方案追踪：充分利用好总、分公司的竞赛方案，明确团队和客户经理的经营目标，利用短信和微信追踪汇报、电话沟通、会议追踪、表报管理落后团队和个人述职等方式全方位过程追踪，激励更多客户经理通过达成方案、完成考核、顺利晋升目标。

5、渠道拓展：已有合作渠道积极沟通，加强同分行、支行的自上而下的督导力度，全面达成阶段性任务目标;借助合众养老社区全国行业领先的优势，全力开拓新的合作渠道，为合众银保业务大发展打下坚实的基础。

第3篇：保险公司开门红口号

口号：

一、

专职专业技能添

一日三访不畏难

中产五千你我他

人人十万我争先

开门大战狂飙起

不达目标誓不还

干干干!

二、

鸿运当头照

蛇年好运到

首战X百万

完胜开门红

红!红!红!

三、

二零一三营口年人人收入过万元

开门首战勇争先拿下第一傲辽原

第一!第一!第一!

四、

XX公司大发展XXX内起硝烟XXX下集结号 嘿!嘿!嘿!蛇年 XXstly。

第4篇：保险公司开门红倡议书

倡议书

尊敬的各位领导，优秀的事业伙伴：

大家上午好

首先感谢市公司的领导信任和伙伴们的支持，让我代表全辖副经理表态发言，我非常兴奋、非常激动。为进一步全面关切落实市公司一季度《》首季开门红业务竞赛活动方案，确保公司在全年市场竞争中掌握主动、抢占先机，为全年业务目标顺利达成奠定坚实的基础。

我作为基层公司一名副经理，深感责任重大，首季开门红业务竞赛活动不是口号，是实实在在的目标，是沉甸甸的责任，是日照人保将士的荣誉，在发展关键时期，我们基层管理者要有一种迎难而上，勇往直前的精神状态和敢挑重担、敢当大任的气魄。

一、首先我们分管经理要在各方面率先垂范，提高执行

力，树立“人讲称职，事争一流”的新境界，形

成“扎扎实实做工作、认认真真抓落实”的良好

习惯。要全员发动，全司发力，激发全员共创首季

开门红动力和活力。对贯彻奋战90天，首季开门红，

要做出了更加深入细致的部署和计划安排。激发广

大销售人员谋发展，创佳绩展业热情，促进业务

大发展，

二、是倒排一季度90天工作，加快业务发展，围绕保

费计划，制定推进业务大发展的具体目标和措施，

并对任务逐天逐旬逐月分解，盯紧每一笔业务，

确保实现每一天的的发展目标。

三、加快车险业务快速发展，以“电销网销”和“散单

团做”为总抓手，提升渠道产出成效。在盯续保、

抓新增、搞竟回等方面制定钢性指标及考核办法。

四、紧盯市场，全险种，多渠道发力，推进非车险业

务快速发展，确保优质业务续保率100%，加大竟

回和规模以上业务挖掘，解决有人做，会做问题。

加强与银行等中介渠道合作加快意外险、财产险、

工程险等险种业务发展;发展壮大营销队伍，适

度有效增员。

伙伴们，202\_年一季度即将到临，公司业务发展机遇与挑战并存，我们必须突破自我，以饱满的激情，百倍的信心，迎接挑战，使本职工作再上新台阶，我相信，在市公司正确领导下，全体员工共同努力下，同舟共济，全力拼搏，我们一定能够完成一季度各项任务，为全年业务目标顺利达成奠定坚实的基础。

最后，祝愿各位领导，各位伙伴们元旦快乐，往事如意。 谢谢大家

倡议人：

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！