# 2024年保险销售工作总结开场白(四篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-09-13

*保险销售工作总结开场白一在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮忙，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：一、工作方面1、作为公司出纳，负责公...*

**保险销售工作总结开场白一**

在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮忙，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：

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，给客户带给了最好的服务，维护了公司的形象。

2、坚持财务手续，严格审核算(发票上务必有经手人、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，用心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，并用心向分公司相关部门请教，在他们的用心帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。

5、用心配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每一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，不断提高自我的共产主义觉悟，不断提高自我的政治素质、业务素质和工作潜力。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我，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情用心、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、不断提升自我的团队合作精神。

2、透过日常工作积累，发现自我的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险好处和功能的领悟，个性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。

20\_年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，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，透过多看、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。

3、不断锻炼自我的胆识和毅力，提高自我解决实际问题的潜力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，用心、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自我的业务潜力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、用心参加公司组织的每项活动，提高自我的沟通潜力，更期望能参加公司组织的每次培训。

作为中国人民财产保险公司的一份子，关注公司的发展更是自我的一份职责，对于公司明年的发展，我想谈谈我的想法：

一、在竞争中求生存，在竞争中促发展

应对保险业激烈的竞争形势，应对外部竞争所带来的业务压力，持续沉着冷静，客观应对现实状况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战，是我们值得思考并值得去做的事情。我的思考有以下几点：

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。应对企业单位，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推荐，这一举措势必会得到了企业的充分肯定，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。应对个人业务，业务员也能够回访，平时持续联系。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，对所有中小企业务必亲自上门拜访，对所有新保客户务必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，只要客户需要务必随叫随到，带给各方面服务。

4、公司有新产品推出时，能够采取产品说明会的方式去吸引客户，真正作到与客户交流接触。这一点是公司推出投资型产品\_×三代给我的启发，我有幸去中国人寿的产品说明会，觉得我们有必要跟寿险公司学习，做到真正的抓住客户。

二、狠抓理赔和防灾防损质量的提高

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户带给力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量;二是坚持24小时值班制度，用心参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平;三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息;四是用心做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，用心会同相关业务部门对预案执行状况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的潜力。

三、建立严格的内部管理考核制度

1、统一员工服装，给客户整齐划一的感觉，一开始就给他们留下良好的视觉好感。

2、严格考勤制度，对于迟到早退现象的要给与相应得惩罚。

3、每一天做好值日工作，持续良好的工作环境。

4、每名员工清楚自我的岗位职责，做好自我本分的事，由于个人失误给公司造成损失的要负相应的负责。

5、每项工作要本着公开透明的原则。

6、公司可定期向员工采集公司合理化发展的推荐，鼓励员工为公司发展献计献策。

7、加强公司文化建设，利用好公司的报刊杂志等资源，让公司的每位员工了解到保险行业经济环境的走向。

**保险销售工作总结开场白二**

我于\_\_ 年 7 月加入中国人寿，至今在中国人寿工作 已有三年的时间。这三年我一直担任中支公司第一营业部业 务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长 了很多。现将这一年的工作情况总结如下

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 11 月 30 日第一营业部业务三部创造了车 险保费\_万，非车险保费\_万的佳绩，提前\_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。我通过日常工作积累，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，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请 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。

一年来，我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，也取得领导和同事的好评。回首一 年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方 面还有待提高。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。

**保险销售工作总结开场白三**

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“开门红”、“国寿争霸”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20\_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\_-x万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》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。

**保险销售工作总结开场白四**

我于\_年7月加入中国人寿，至今在中国人寿工作已有三年的时间。这三年我一直担任中支公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下：

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11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费\_万，非车险保费\_万的佳绩，提前\_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。

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！