# 最新保险业务员年终总结个人 保险业务员年终总结(通用10篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-03-09

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。保险业务员年终总结个人篇一20xx年是xxxx寿险市场竞...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**保险业务员年终总结个人篇一**

20xx年是xxxx寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是xxxx个险发展重要的一年，xxxx个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将xxxx个险20xx年的工作情况和20xx年的工作计划汇报如下：

截至xx1日，xxxx个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入xxxx万元，其中期交保费xxxx万元，趸交保费xxxx元，意外险保费xxxx万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至xx月有营销代理人xxxx人，其中持证人数xxxx人，持证率xxxx%；各级主管xxxx人，其中部经理xx人，主任xx人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾xxxx年走过的历程，凝聚着xxxx太保人顽强奋斗，执着拼搏的精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体工作措施：

（一）从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。

今年xxxx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。xxxx个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。

我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的`堡垒，统一了发展观念，才为xxxx个险从根本上增强了凝聚力，xxxx个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

（二）针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结我个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。

特别是在今年xx月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩，xxxx个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

（三）针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

（四）一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是xxxx个险长期以来始终坚持的方向，在xxxx年，xxxx个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面，xxxx个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年xx月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在。

3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高。

4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

针对今年的经验和不足，xxxx个险要做好以下工作：

1、续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。

5、建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中支公司的正确领导下，在xxxx支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。

**保险业务员年终总结个人篇二**

一年来，\*\*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。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

用心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，应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，公司持续了较好的发展态势，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潜力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的职责感和事业心，不断提高自己的业务潜力和管理潜力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一向把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要资料来抓，并和经理室一齐实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

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，部室状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，透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。一向注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，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、帮忙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，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，能够充分激发员工用心性和创造性的用人机制。

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带给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9009549、94元，其中车险保费8250160、12元，非车险业务759389、82元，满期赔付率为\*\*。成为公司发展的重要保证。

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，一年来，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。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续持续较好的发展态势，务必进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，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，我们公司必须能够创造出更加辉煌的业绩！

**保险业务员年终总结个人篇三**

以完善公共就业服务体系为重点，努力改善就业环境，提高就业质量;以健全社会保障机制为重点，努力缩小城乡保障差异，提高农村的保障水平;以推进劳动合同制度为重点，努力构建和谐稳定的劳动关系，维护劳动者的合法权益;以创建文明行业为重点，努力改进工作作风，不断提升劳动保障工作的社会满意度，树立劳动保障队伍好学、团结、敬业、亲和的良好形象。充分发挥劳动保障工作在构建社会主义和谐社会进程中的基础性作用，推进我区新郊区新农村建设。

二、工作目标

1、继续推进新增就业岗位，确保新增本地劳动力就业岗位3万个，其中非农就业6000人，城镇失业登记数控制在市政府规定14430个以内。

2、完成农民工职业技能培训1.5万人，其中本区户籍农村富余劳动力3000人。

3、自主开发30个青年就业实习基地，实习人数达到20\_\_人。

4、新增非正规就业劳动组织800户，新增就业岗位20\_\_个，非正规就业劳动组织转制为企业40户。

5、进一步加大\"镇保\"推进力度，年内争取全面完成原镇、村办改制企业由\"农保\"向\"镇保\"的转移工作，\"镇保\"参保人数达到10万人。

6、逐步提高征地养老人员养老生活费标准，适当提高高龄老人生活费补贴，减轻征地养老人员高额医药费负担。

7、进一步扩大\"综保\"覆盖面，\"综保\"参保人数38万，月均参保人数33.93万。

8、推进企业劳动合同制度，劳动合同签订率达到95%以上。

三、重点工作

促进就业方面：

1、推进积极的就业政策，进一步强化政府促进就业的责任体系。

会同有关部门共同细化和推进\"双困\"人员就业援助、非农就业专项资金管理、招商引资与促进本地劳动力就业、加强职业技能培训等方面的办法和措施，强化就业政策的绩效评估;进一步深化新增就业岗位工作，提高就业质量和水平。

2、健全就业服务体系，提高就业服务质量。

建立劳动力资源库，实行动态管理;建成区域性公共就业服务信息化\_络，提高就业服务的及时性和有效性;建成职业介绍分中心浦江职介所，加强\"世博\"动迁人员的就业服务工作;进一步深化职业指导\"进社区、进学校\"工作，扩大职业指导范围，提高职业指导质量。

3、培育创业氛围，推进以创业促进就业。

制订和落实适合我区特点和促进自主创业的扶持政策，切实解决创业难的瓶颈问题;充分发挥专家志愿团的作用，进一步加强开业指导工作和服务工作，提供良好的开业指导和融资贷款服务。

4、完善职业技能培训\_络，以培训促进就业。

完善我区的职业培训\_络化建设，开发适合我区产业结构特点、劳动者需求的培训项目，实施政府购买培训成果。针对青年失业群体，开发青年就业实习基地。推进以市场为导向，实行用工单位\"下单\"、培训机构\"接单\"，政府\"买单\"的订单式培训，使企业的用工需求与劳动者的技能培训紧密联系。

社会保障方面：

1、梳理和分析社会保障历年遗留问题，逐步完善社会保障体系。

注重了解群众的社会保障需求，梳理社会保障遗留问题，重点解决本区部分\"农转非\"人员的\"纳保\"问题;研究分析市级涵养林、片林、吴泾化工区环保项目等征用地人员的社会保障\"纳保\"问题，提出切实可行的对策和建议。

2、建立农民和征地养老人员的养老金增长机制，提高保障水平。

规范农保基金和征地养老资金的征缴和管理，确保社会保险基金的安全保值;探索建立农民和征地养老人员养老金的合理增长机制，重点提高高龄无保障、低保障老人的保障待遇;建立征地养老人员高额医药费的减负机制，提高征地养老人员的生活水平。

3、进一步推进\"农保\"向\"镇保\"转移工作，提高农民社会保险层次。

继续做好征地农转非的审核申报工作，尤其是要积极配合做好虹桥综合交通枢纽开发过程中农民的落实保障工作;深化镇村改制企业从\"农保\"转入\"镇保\"的政策宣传和推进工作，研究制订相关的配套政策，确保该项工作的稳妥平稳;开展农保区级统筹方案的调研，设想于年起将务农人员的养老保险建立全区统一的征缴和发放标准，切实提高农副业从业人员的保障水平。

4、进一步做好\"综保\"扩覆工作，加强对来沪从业人员的管理和服务。

针对本区来沪从人员的不断增加的现状，进一步加大\"综保\"政策的宣传力度，加大资金的征缴力度，维护来沪人员的合法权益。加强对来沪从业人员的就业服务，拓展\"综保\"卡的服务功能，为从业人员提供良好的就业保障服务。

劳动力市场监管方面：

1、推进劳动合同制度，提高劳动合同签订率。

积极实施《全面推进劳动合同制度实施三年行动计划》，加强对用人单位实施劳动合同制度的指导和服务;加强对劳动合同法律法规的宣传和培训，深入社区和企业举办现场咨询和有针对性的宣传活动，增强用人单位和劳动者的劳动合同意识;进一步加大对用人单位签订劳动合同情况的执法监察力度，及时查处违法行为，切实提高劳动合同签订率，力争实现我区各类企业劳动合同签订率达到95%以上。

2、加大劳动保障监察力度，探索建立企业劳动保障诚信机制。

建立健全劳动保障法律法规进社区进企业的长效机制，加强对企业的分类指导和服务;坚决查处企业的违法违规行为，从重打击严重侵害劳动者权益的行为，通过实施分片集中监察以及开展专项整治等行动，规范劳动力市场秩序;推行劳动保障诚信制度，研究制订诚信企业的评定标准和激励政策，提升用工单位的劳动保障责任意识。

3、健全劳动关系三方协调机制，提高劳动争议仲裁机构的专业化水平。

以协调劳动关系为主线，加强对企业改制转制、动迁、裁员过程中劳动关系处理动态的跟踪和指导，切实减少群体性劳动争议;创新劳动仲裁机构的运作机制，提高仲裁员队伍专业化、职业化程度;推广区、镇、村三级劳动争议调解\_络建设，加大劳动关系调解力度。

4、深化劳动力市场监管预警机制，维护劳动关系的和谐稳定。

积极推行劳动力市场监管一体化工作机制，探索建立\"一口受理\"模式;建立行政执法事务部门内部抄报和外部通报制度，及时纠正和处理劳动用工的违法行为;进一步加强劳动保障信访工作责任制，稳妥处理各类历史遗留问题，及时预防和化解突发问题，维护社会稳定。

队伍建设方面：

1、深化政风行风和行政效能建设，争创文明行业。

继续推进劳动保障系统\"三优一满意\"创建活动，昂扬满腔热情、脚踏实地的工作精神和坚持\"以人为本\"的服务理念，实施政风行风建设和督查并重，开展服务质量跟踪调查，加大对典型情况的通报力度和对查实问题的处理力度，努力形成政风行风、行政效能建设的长效机制;进一步加大劳动保障宣传工作，不断提高群众的满意度，努力争创文明行业。

2、深入开展理论和业务知识培训，提升干部队伍的综合能力。

加强劳动保障工作的理论研究工作，营造干部队伍主动学习、善于学习的良好氛围，提高干部队伍分析问题、解决问题的能力推动劳动保障各项工作的正常健康发展;着眼于劳动保障事业的可持续发展，进一步整合局系统人力资源;加强基层劳动保障服务机构工作人员、就业援助员、劳动监察协管员队伍建设，全面提升劳动保障队伍形象。

3、进一步健全法制机制建设，提高依法行政水平。

严格依法行政，进一步完善业务流程、操作规范和工作标准，通过业务素质考核等措施，推动劳动保障系统业务工作法制化、规范化、标准化;认真做好劳动保障行政复议和行政诉讼案件的处理工作;加大劳动保障法制宣传工作，进一步提高宣传覆盖面和宣传实效。

四、项目与课题

(一)项目化推进工作

1、拓展就业服务渠道，建成区、镇、村(居委)三级就业服务信息化\_络

牵头部门：就促中心

主要配合部门：就业科、各镇、街道、莘庄工业区劳动保障事务所

2、加强\"世博\"动迁居民的就业服务，建成浦江镇职业介绍所

牵头部门：就促中心

主要配合部门：就业科、浦江镇劳动保障事务所

3、提高职业技能培训水平和质量，创建本区青年实习基地

牵头部门：职业技能开发科

主要配合部门：就促中心、就业科、职业技能鉴定中心、职业技术培训中心

4、规范企业参保形式，推进农村改制转制企业由\"农保\"向\"镇保\"的转移

牵头部门：社会保障科

主要配合部门：农保中心、各镇农保所

5、推进劳动合同三年行动计划，建立劳动合同信息动态管理机制

牵头部门：区劳动仲裁委办公室(劳动关系和仲裁科)

主要配合部门：劳动保障监察大队、各镇、街道、莘庄区业区劳动保障事务所

6、加大劳动争议调解力度，推行区、镇、村劳动争议三级调解\_络建设

牵头部门：区劳动仲裁委办公室(劳动关系和仲裁科)

主要配合部门：外地劳动力管理所、各镇、街道、莘庄工业区劳动保障事务所

7、增强企业用工诚信意识，建立企业劳动保障诚信机制

牵头部门：局监察科

8、工伤认定、劳动能力鉴定分级分段责任制的实施

牵头部门：法制办

主要配合部门：劳动能力鉴定中心

9、加强农民工的服务，综保卡试行健康体检项目

牵头部门：外地劳动力管理所

(二)调研课题

1、虹桥交通枢纽地区征地农民就业状况的调研

牵头部门：就促中心

2、区就业援助员队伍状况调研

牵头部门：就促中心

主要配合部门：各镇、街道、莘庄工业区劳动保障事务所

3、职业技能培训与促进就业结合状况的调研

牵头部门：职业技能开发科

主要配合部门：就促中心、就业科

4、农民工的就业、培训、维权工作的思考与对策

牵头部门：外地劳动力管理所(来沪人员就业服务中心)

主要配合部门：职业技能开发科、劳动保障监察大队、劳动关系和仲裁科

5、进一步拓展农民工就业服务渠道，就业服务工作向基层延伸的调研

牵头部门：外地劳动力管理所

主要配合部门：各镇、街道、莘庄工业区劳动保障事务所

6、深化劳动保障监察效能，建立劳动保障监察情况、分类指导情况的评估机制的调研

牵头部门：劳动保障监察大队

主要配合部门：监察科、各镇、街道、莘庄工业区劳动保障事务所

7、加强部门联动，推进工工伤认定的信息化建设的调研

牵头部门：法制办

主要配合部门：劳动能力鉴定中心

8、探索建立法制部门提前介入劳动保障行政执法程序的机制调研

牵头部门：法制办

主要配合部门：有关职能科室

**保险业务员年终总结个人篇四**

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。以下是本站小编给大家分享的保险业务员个人年终总结20xx，供您参考。

我于20xx年11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

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。

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和生存，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。

一年来，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。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。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、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。一年来，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

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。一年来，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，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9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82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，一年来，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。

新的一年即将到来，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。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，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，全力拼拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

**保险业务员年终总结个人篇五**

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀万，蝶阀1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如客户的球阀，客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如、等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，、等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

[/page]

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败 。 公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

4)公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

xx年销售的初步设想

销售目标：

初步设想xx年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢?因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

1、 办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、 售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

[/page]

3、 扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、 收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。(这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等)

销售部管理：

1、 人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

d) 一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e) 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f) 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、 绩效考核 销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定;同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a) 出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b) 业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c) 工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

**保险业务员年终总结个人篇六**

一年来，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。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。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、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。一年来，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

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。一年来，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，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9009549、94元，其中车险保费8250160、12元，非车险业务759389、82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，一年来，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。

新的一年即将到来，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。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，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！

又到年终岁尾，回首过去的一年，內心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽沒有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，中心陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手，在此我向中心的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。同时也将近一年的工作向大家做以汇报。

一、严于律已，团结同志。以身作则，任劳任怨。在工作中严格要求自己，响应中心各项号召，积极参加公司的各项活动。克服种种困难，不计个人得失，在工作设施不齐全、人员业务不熟练的情况下，带领医疗小组人员从头做起，加班加点学习业务知识，在短时间内完成了十五个涉及人伤（病）险种条款、医疗保险相关制度、医疗审核制度的学习。承担起多险种人伤案件接案、立案、查勘、跟踪、医疗审核等多个工作程序，赢得了客户的好评。发表相关信息达二十余篇。取得了一定成绩。较好的完成了领导交给的任务。

二、努力工作，按时完成工作任务。

1、全年医疗审核案件220xx件，涉及十六个险种。剔除不合理费用达30x万元。

2、拒赔案件：立案前拒赔5，金额达1x余元，立案后拒赔4，拒赔金额达11x万元。其中医疗责任险拒赔金额达9x万元。

3、全年医疗跟踪100x人次，涉及医院达2家，既让客户了解理赔程序，又有效控制医疗费、误工费、护理费。得到客户的好评。

三、树立中心形象，维护公司及客户利益。

1、在工作中发现，多家医院存在收费不合理现象，导致公司和客户损失。在掌握足够证据情况下，多次到问题医院据理力争，截至目前，已有五家医院为我公司和客户退回不合理费用达1300x元，为客户挽回了损失，也避免了我公司的损失，在客户及医院面前均树立了人保理赔的良好形象。

2、在中心领导的带领下，经与假肢厂多次商谈，明确了各部位假肢安装费用及维修标准，对我公司赔付的伤者假肢安装时保质保量，且费用明显低于市场价。此协议的签定，使我公司的假肢赔付有了明确的标准，并大大降低了人伤案件中此项费用的赔付。

四、发现问题、解决问题。寻求创新，促进工作。

1、经过市场调查，结合家政及各家医院的特点，提出护理费实行统一价格，既节省了理赔手续，又降低了此项费用的赔付。

2、涉及人伤（病）案件流程、非车险特别告知单证、人伤案件跟踪表、医疗审核表等单证。使人伤案件集中立案，集中医疗审核，简化了理赔程序，也大大降低了赔付。

五、提升深化服务，服务于客户、服务于承保公司。

1、将理赔工作前置，在交警队调解前为客户把关，审核相关单证6x次，为客户及我公司节省费用达1x万元。配合客户到法院解决纠纷1，远到丹东、沈阳等地。避免我公司损失达6x万元。（医疗责任险一件1x元、车险1涉及伤残、假肢费用、误工费、陪护费总计5x万元）。

2、针对不同险种，配合中山、开发区、庄河等支公司处理人伤赔偿纠纷，不仅降低了赔付，同时为支公司稳定、争取了客户，得到了各支公司的好评。

1）在处理某医院医疗责任险过程中，因我们及时介入，使赔案顺畅快捷，得到了院方的认可，不仅保费在原有基础上翻了一倍还多，院方还向承保公司表示其他险种也要在我公司承保。

2）某承保公司在丹东多个客户出险后出现不合理伤残鉴定，此项不合理赔付多达10x万元，我们配合该承保公司到中级人民法院参加诉讼，得到了法院的支持，避免了今后此项不合理费用的赔付。维护了人保公司的利益，树立了人保公司的形象。

六、保持成绩，找出不足，加倍努力，更上一层楼。

1、医疗小组工作刚刚起步，各方面经验还很不足，需要大家共同学习，加倍努力。同时因工作中涉及多个险种，需要多个部门的支持与配合，今后要加强各方面的协调工作。

2、随着新险种的开展，还有许多新问题，在加强业务学习的同时，也需要横向联系，向其他公司学习先进经验。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

**保险业务员年终总结个人篇七**

随着人们生活水平的提高，大家越来越重视保险，我们保险工作也得到了很大的帮助，对于保险工作我们一直服从领导指导，按时完成销售目标，现在把一年工作简单总结概括。

一、想客户所想

我们的工作就是让更多的客户购买保险，但是想要让客户买保险不是随口说说，客户为什么要买我们的保险，我们的保险能给客户提供什么便利，这些都是我们需要考虑，在我们销售的时候我们经常要考虑客户的想法，如果不从客户的角度去触发，单单站在我们自身的立场这是行不通的，因为现在各种保险充斥时常，想要突出我们的保险又是就要贴近客户的需要，客户有什么顾虑我们能够给顾客什么帮助，对于这些我们都会解读给客户，当然这其中需要用到的知识和经验，需要积累，通过多次的接触了解明白当前保险市场的需求，才能够满足客户的需要，做好自己的本职工作。

二、积极奋斗

保险工作也非常困难，在销售过程中我们也会遇到各种困难对于这些苦难我们要做的就是战胜困哪，工作的处境取决于我们的工作态度，只要我们工作态度好工作愿意坚持就能够有所收获，我在工作的时候也经常遇到瓶颈，工作不如意，工作辛苦，能难成交之类的事情时常困扰我让我不能得到很好的调整，经常会影响工作坚持不下去，但是我一直都给自己鼓励做销售的有压力是常事，但是我们要做的就是在压力下成长，能够不断进步，不断前进，只要能够躲过难关我们就会有更大的突破，就能够得到更大的成长，每一次成功都是需要我们努力去奋斗的，正应为坚持奋斗才让我也、一直努力坚持不懈，一直都不断的成长。

三、提升自身业务水平

做保险的我们必须要对保险市场行情了解通透，知道更多保险知识，才能够让我们在保险行业扎下根，每一次成长都是需要我们付出多倍的努力，想要有业绩就要提升自己的实力我经常在工作之余自己利用时间去给自己筑基，自己学习自己努力，同时在推销保险的时候遇到问题也会及时向其他同事或领导商量，取得更多的成绩，对于这样的事情我从来不会有任何的怠慢因为这是关系到自己的职业生涯，想要走的更远只有自己努力学习更多的东西掌握更多保险行业的知识。

四、善于沟通

我们做销售最多的就是和客户打交道，能手回到，能够与客户沟通能够把自己的意思表达这只是最基础的，我们需要的是在沟通的过程中掌握客户的需要了解客户的情况把保险销售出去，取得最后的成功，能够说动客户，打动客户的心才是最关键的。

在保险销售上做过多年感觉自己越来越坚强，能力也得到了更大的提升，在下去一年我会努力获得更多的成绩。

保险业务员年终总结报告范文

**保险业务员年终总结个人篇八**

忙碌和充实的工作也让我忘却了时间的流逝，日子在一天天的结束，工作也在一个个的完成，能力也在一点点的提升，为了自己之后可以更好的成长，更加优秀的完成公司的工作，我对自己之前的工作作出总结，更有利于自己之后在公司的发展，以及工作的完成，也希望自己可以一直延续现在的热情和积极去用心的完成工作当中的每一件事情。我主要负责xx保险公司的理赔工作，现就20xx年的工作总结如下：

加强客服理赔人员培训，提高客服理赔人员综合技能素质，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、条款解释等各项工作。

落实新保险法，进一步明确理赔各环节工作时限，协调做好公司理赔集中后的环节衔接，确保案件处理率达到xx%以上，积极推进理赔差异化服务，建立优质大客户档案，对优质业务实行理赔绿色通道。

通知客户需要大量时间，在告诉客户一共赔付多少的情况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦。

在一个案件赔款完毕后，需要将保险理赔卷宗按照报案整理排序，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子装缝好，之后再用胶棒把案子的后案卷皮粘贴好。按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内，以便以后的检查和档案查找。

总而言之，理赔岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的\'过失而影响到整个公司的形象。做到自己的，发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。

**保险业务员年终总结个人篇九**

转眼间，即将告别20xx年，进入了新的一年，回顾自己在这12个月的工作中有失败，也有成功，失败的是我的销售业绩没有达到我预期的成绩，成功的是;自身业务知识和能力有了很大的提高。这首先得感谢公司给我提供了好的工作条件和生活环境，还有我的各级领导和同事对我的指导和帮助。在此我将这一年的工作情况作一下总结目的在于吸取教训，提高自己，同时列出新一年的工作计划我有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

截止20xx年xx月xx日我负责的药店共有家，其中家为单店。

20xx年我的具体工作情况：负责药店的销售及进货和回款

并按照拜访计划每天拜访药店与店员沟通，对于目标店员，经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请目标店员，好稳定与目标店员的关系增加销量。并在拥有固定的药店的同时尽量去开发新的药店。同时将市场情况及时反映给公司，并尽自己最大的努力去做好本职工作。

以上就是我xx年的具体工作内容，看似简单但对于我这个才刚刚工作一年半的新手来说也有一定的困难，自从20xx年xx月接下药店以后我才感觉到我正式成为了一名otc业务员，但可惜的是药店的销量平平，对此我对公司及各位领导深表歉意，因为我一直坚信没有做不好的业务只有做不好业务的人，没有卖不出去的药只有卖不出去药的人。不过虽然我的业绩不突出，但我一直在努力学习如何成为一名优秀的业务员，经过这一年多的磨练，我已经逐步成熟起来学会了如何克服困难，并将这些困难转变成我成功的动力。我有信心在接下来的一年里运用我所学到的一切为公司做出贡献!

20xx年工作计划如下：

1)积极努力的提高自己的销量;

2)制定更完善的拜访计划，严格按照拜访计划拜访药店;

3)在维护好现有药店的基础上，在公司的支持下尽力开发新的药店;

4)加强业务学习，开拓视野，丰富知识，并向其他优秀的业务员学习;

5)对xx年工作的细节要求：

1.一周一小结，每月一大结，总结工作上的失误并及时改正;

4.要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

以上就是我这一年的工作计划，工作中遇到各种各样的困难，我会向领导请示，与同事探讨，努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

**保险业务员年终总结个人篇十**

一年来，在公司的正确领导下，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、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。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。当去基层公司看望业务员时，一年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

二、抓住队伍管理不放松

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。领导曾经指出：抓队伍就是抓业务。一年来在队伍管理问题上煞费了心思。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。

对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别人坚持拒收。这样有张有驰、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。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。

三、不足之处

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，和们沟通交流时间少等。另一方面我自已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，愿和们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层面。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn