

## 保险业务员工作总结(13篇)

### 保险业务员工作总结 篇1

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。下面就一年来所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。这样有张有弛、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，和同志们沟通交流时间少等。另一方面我自己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，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层面。

### 保险业务员工作总结 篇2

今年，xx 保险经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把 xx 建成一家精品公司。回顾今年的工作，可以进行以下总结：

#### 一、在个险业务方面

按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的 xx 活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的’战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司 xx 中，我们也获得小组胜出奖。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

## 二、在团险业务方面

在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。今年我公司与 xx 顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在 xx 各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比往年实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

## 三、银行保险方面

今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使 xx 和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，

我们的 xx 业务仍然完成了 xxxx 万元，顺利完成省公司下达的任务。

#### 四、续收业务方面

在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的“争先创优”活动中，一直战果辉煌。

#### 保险业务员工作总结 篇 3

在公司领导的支持下，过去一年来的工作当中，取得了一定的成绩，我感觉非常的开心，我深刻的意识到了在工作当中，自己要去努力的地方，我一直都相信这对我是一个非常大的提高，未来还会有更多的需要努力的地方，作为 xx 的一员我渴望能维持下去，成为一名优秀的保险业务员，在这一年来的工作当中我一直能够保持好的状态，现在我还是希望可以有更多的进步，对于过去的一年我还是应该要总结一下。

在工作当中我完成了年初的目标，成交了一共 xx 单，总销售额 xxx 元，这在公司来讲也是一个非常不错的业绩，在过去的一年里，我一共获得三次月度销售冠军，其其它时候都是前三，我觉得这对我而言是一个非常大的鼓励，对待工作就应该是有这样的态度，我也非常清楚在接下来我应该往什么方向努力，对于工作就应该要努力的去做好，一年来我也是做的比较认真的，业务方面我认真的做好了很多的事情，我也相信这对我而言是一个极大的提高 不管是在什么阶

段这都是非常的有意义的，一年来我清楚的感受到这些，我现在还是要认真做的更好，每卖出一份保险我对自己的信心就会多一点点，我现在感觉自己在这方面还是非常有动力的，我相信有很多事情是可以做的更好，这份工作就是这样的。

在生活当中，我也和同事们相处的很好，我一直认为这对我而言是一个非常有意义的事情，养成好的工作习惯，我也相信在接下来的工作当中，我应该要去调整好的`状态，在这方面这是我应该要去努力做好的，在这一点上面我应该要认真的对待，我也感激公司的培养，以后我一定会认真的维持这样的工作状态。

当然在工作当中我能够客观事实的看待自身的不足，虽然这一一年来的业绩是取得了不错的成绩，但是这不能代表什么，因为做这个行业没有水能够一只做的很好，我觉得自己在工作当中还是缺少一些耐心，要保持稳定的心态，不能够过于急切，对工作应该要有耐心一点，这一点是一定的，在这方面我是坚持在做好自己份内的职责，在今后我一定会让纠正自己这些不好地方，工作不能够操之过急，这会出问题的，现在想想确实还是很有意义，这也是我接下来应该要去努力维持的，新的一年我会把这做好，让自己成为一名优秀的 xx 员工。

#### 保险业务员工作总结 篇 4

尊敬的各位领导：

我是财产保险股份有限公司的一名普通的业务员，我入司 2 年以来，无时不刻的感受着财产保险文化的熏陶。在那种：以人为本，我

为人人，人人为我的公司精神文明的`感染下，自身素质得到了快速的提高和成长，在此我衷心的感谢公司各位领导给予的关怀与帮助。同时在这两年的工作中也遇到了一些困难和问题。

例如：

#### 1、公司的出单系统程序比较的不给力

有时出个单子因为系统的缘故，需要客户多等将近半个至一个小时，这样一来的后果将是导致客户产生不信任感和焦躁情绪，以至于对我们业务员以后的展业造成一定影响。

#### 2、公司核保政策变动较快：

对于我们业务员来说，如果业务要做的好，平时就需要有一些大客户的支持与帮助，在此情况下同样的我们也需要给予这些客户些政策上的支持与帮助，这样才能换来彼此的真诚与信任，双方都得到长足的发展。

#### 3、公司组织的培训较少：

诚然如古人所云，学习知识如逆水行舟，不进则退；做业务的其实也是如此，我们需要不断的在实践中积累经验及借鉴一些好的，与时俱进的销售手段。这样我们才能不被时代抛弃及淘汰，才能为公司贡献更多的力量！

最后再此衷心的感谢各位公司给予的帮助及关怀，同时也祝愿 XX 财产保险股份有限公司在新的一年里：蓬勃发展，蒸蒸日上。祝福公司的每位员工：身体健康，万事如意！

## 保险业务员工作总结 篇5

这一年的保险工作，我也是完成了任务，但也是知道是依靠大家一起的努力，同时也是有很多的同事在我销售工作里头帮了我挺多，我也是很感激，在这一年要结束的时候，也是来做好工作的一个总结。

作为保险业务员，我也是积极的来学习好保险的业务知识，清楚这一个行业的发展是怎么样，同时也是去了解外部的环境来改变自己的销售方式，年初的时候，我们没办法去面对面的谈业务，可以说给工作造成了一些困扰，但是本来我们也是有网络联系以及电话的方式可以做的，所以也是通过这些方法来开拓业务，疫情影响的不但是我们工作的方法，同时也是让我们明白很多的事情做起来，其实真的客户不一定是能接受的，特别是那时候本来也是担忧工作，担忧安全的问题，对于保险我们也是去思考，如何的告知客户，如何的去选择合适的险种来推广，公司也是开了几次的会议，我也是认真的'参加，积极的学习，一些新的险种推出也是针对市场的，我也是去了解，然后和客户沟通来拿到业务。

一年的业务工作从年初的不太顺利到而今自己拿到满意的成绩，我也是知道自己的付出有多少，工作上，熟悉了业务，也是不断的去开拓新的客户，同时对于老客户我也是积极的维护好，一些好的险种也是会去推荐给他们，去保障他们，做好服务，同时也是这种维护让老客户也是帮我介绍了很多的新客户，可以说这种方式可以节省自己很多去开拓新客户的精力，也是让我明白，一个老客户的资源是多么的重要，当然自己新客户的开发也是很重要毕竟自己不像一些老员

工，有很多的资源，自己还是个新人，还在储备之中，更是要去多积累才行的。而客户的开发并不容易，也是花费了我很多的精力，但同时自己也是在这过程之中知道自己的能力如何，又是哪些要去改善的，同事们也是给了我很多的意见让我做起来也是容易了一些。

一年的保险业务做下来，我也是比以前更加的熟悉了公司的险种，清楚如何的开展好业务，去开发新的客户。同时我也是在这工作里头，自己看到一些问题一些自己还要去优化的方面，这些也是今后自己工作努力的一个方向，去学习，去让自己在来年能把业务做得更好才行。

## 保险业务员工作总结 篇6

在上半年的保险业务工作中我始终兢兢业业地完成部门领导安排的任务，无论是保险业务知识的学习还是新客户的开发都能够得到较好的完成，而且我也能够意识到自己在工作中的不足并通过努力得到了改善，但是我明白上半年的保险业务工作中还存在不少做得不够好的地方，因此我得总结好上半年的保险业务员工作经验才行。

通过对保险业务知识的学习从而提升了自身的工作专业程度，为了在业务工作中获得客户的认可自然要对保险业务十分熟悉才行，所以为了取信于客户导致我利用闲暇时间强化了对业务知识的学习，这样我对保险业务的种类以及办理流程熟悉了很多，而且当客户咨询保险业务的时候我也能够更好地回答对方，在我看来这方面工作量的积累对自身能力的提升是很重要的，所以我积极参加了部门组织的业务技能培训并通过工作中的努力获得了客户的认可，而且我在强化业务

学习的同时也注重客户信息的收集与整理，这对我后续工作的展开奠定了基础从而有效提升了自己的工作效率。

重视客户开发方面的工作并通过自己的拜访获得对方的认可，由于我在以往的保险业务工作中存在着客户拜访量不足的问题，这也导致我在客户资源的积累和工作绩效的提升是比较差的，因此我在上半年的工作中吸取教训并提升了客户拜访量的积累，多拜访客户从而获得更多业务办理的机遇才是我在工作中需要努力的方向，至少通过上半年保险业务工作中的成就让我意识到客户开发的重要性，而且积累更多的客户资源也能够有效地提升自身的工作效率。

整理上半年的'客户资料并对保险市场信息有了更多的了解，为了便于业务工作的展开导致我很重视市场行情的调查，所以我通过对以往数据的分析了解到客户比较兴趣的险种类型，这也让我能够在业务工作中找准目标客户并展开这方面的工作，事实上这种精准化的工作方式让我在上半年获得了不少的便利，无论是保险业务的办理还是客户的开发都极大地提升了效率，但是我也应该重视对客户的维护以免在以后的保险工作中失去信任。

对我来说上半年保险业务工作的积累较好地提升了自身的能力，但是我也应该重视职业素养的提升并在以后的工作中建立自身的优势，而且对于职业晋升的机遇也要主动去争取并提升自身的绩效才行。

繁忙的一年又快过去了，回望 xx 年，真是感慨万千，有得有失。xx 年真是难忘的一年，感谢领导的大力栽培，和同事们的支持和帮助。努力开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，以下八条是本年度的工作总结：

1. 作为一个销售员工，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售是混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3. 良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意

信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才出了第一个单我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8. 作为一个销售总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、

沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这 xx 年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

## 保险业务员工作总结 篇 8

转眼 20 年过去了。临近新年，我想起自己走过的路，想起过去一年经历的事。我没有太多的情绪和惊喜，只是有一颗淡定淡定的心。

### 一、工作内容

1. 保险单的初步审查、登记和提交。
2. 保险单的领取和签发登记。
3. 报表，包括各代理公司截至本月的数据报表、各渠道(各地区经理)截至本月的数据报表、各推广办公室每周截至本日的数据报表、日数据汇总报表、次月的上月月汇总报表。
4. 库存管理，主要指产品单据的入库和入库登记。

### 二、个人成绩和不足的总结

个人成绩：第一个方面是初试。保单经过仔细审核，确保无误后提交运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，（减少问题数量）提高核保速度。第二个方面是报表，对总行每天下发的`报表做进一步的处理和统计，让各代理公司及时了解自己的业务量。对于老师来说，就是及时了解自己的任务进度，通过对数据的分析，对后续工作做出更好的规划。就我而言，我认为我工作的成果就是我工作的收获，也就是我学到了很多知识，积累了一些经验。

2. 工作不足：说实话，刚开始我还以为是个小案子。但是经过一段时间的工作，出现了一些问题，比如身份证号码不对，银行卡号码不对，邮编不对等。让我深刻认识到这不是一份简单的工作，因为工作越轻松，越容易马虎，而且初审需要认真仔细。列表多的时候我用它来烦恼，容易粗心，需要改正。还有一点就是业务知识不足，业务水平有待提高。

### 三，明年的工作计划

1、继续做好前面的工作，倾听

2. 努力做好自己的本职工作，提供备份服务，为公司搭建更好的平台。

3. 继续学习业务知识，提高业务水平。

过去的一切都只属于过去。在新的一年里，我会努力弥补不足，继续为公司创造更大的效益！

在 20xx 年度的工作中，我在 xx 保险续期收费办的正确指导下，在我全与各位同事的共同努力之下，在内各部门人员的帮助与配合之下，我在今年的业务工作中取得了一定的成绩，较好的完成了所安排的各项工作任务。为进一步增强自身的工作能力，提升我自身的实际工作绩效，为我 XX 保险的效益提升作出努力。我特根据要求，结合 20xx 年部门工作实际，对我在 20xx 年度的工作内容进行如下总结：

### 一、20xx 年工作回顾

在 20xx 年度，我 2 次提高当月综合达成 90%以上，3 次保单客户经营 85%以上。突出达到了保险工作成效，体现了我部门的诚信服务，实际提升了我的保险续期收费绩效。较好地达成了制定的考核指标。

#### （一）紧抓工作实效，落实考核指标。

在今年年初，我紧密结合部门上级领导要求，切合自身的工作实际，紧抓工作实效。将部门所部署安排的各项绩效工作进行了计划制定。我将领导安排的 20xx 年度的各项工作任务分解成为周阶段任务，达到周周落实，周周达成的绩效基础，有效的保证了自身对工作任务落实情况，以便在工作过程中做到及时的跟进与改善。

#### （二）强化全保工作，高效续保水平。

今年以来，我在紧抓工作绩效，认真梳理全保工作的同时，对于有退保意向的客户及时予以阻止，紧抓顾客自身利益实际，从客户的效益角度出发，对客户实施详细的讲解，使客户了解参保的利益和参保保障，提升客户的续保意识。并且，我还积极利用业余时间，主动学习了不同险种的承保范围、承保条件的续保管工作，逐步落实续保

### （三）增强部门管理，突出工作重点。

在今年以来，我实际巩固了自身的部门管理制度，并学习了我部门的'相关制度规范。严格要求自己按照规定，开展各校续保工作，提升自身的续保绩效。此外，我还紧抓所下达的管理规章制度和绩效考核办法，严格遵守部门制度，加强自身的续保理论基础，提升自身的业务能力，积极展开有效的工作。

### 二、存在的问题

虽在今年的整体工作中，我较好地完成了所安排的工作任务，达到了的考核绩效。但是在具体的续保工作中，我还存在有一些问题，阻碍了我部门续保工作的效益实现。例如，虽然我自身的业务素质良好，但是在工作中我持有形式部分化思想，没有切实部门工作实际开展续保业务。此外，由于长时间的从事续保工作，自身对于业务工作的实际实施有所放松，没有做到在劝阻续保工作中，没有切实联系客户实际，造成了少部分业务的流失。

### 保险业务员工作总结 篇 10

20xx 年 11 月我有幸进入了 XX 市众誉科技有限公司这个大家庭，到现在已有一年多时间了，作为公司的一名员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。为做好工作，在公司领导和同事的支持帮助下，不断的提高和锻炼自己，熟悉了自己区域的工作，回顾过去历程感慨颇多。

到我们众誉公司后，同事间相处很融洽，对具体业务流程熟悉后要胜任工作需要领导多多指导，眼看 20xx 年即将成为过去，回顾这一年多时间，现将我这段时间来的工作总结汇报如下：

## 一、业务能力

### 1、熟悉公司和产品

熟悉公司和公司产品是融入一个公司和作为一个业务员的起始。了解这个行业，熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式，了解自己产品的市场方向和产品方向和产品分布，了解目前公司的主攻市场和主要产品以及价格趋势。这些点在入司之初两周的车间学习和之后这一段时间里有所掌握和熟悉。从目前来说，我们公司除了主打产品，铁蹄，多门柜，储物柜，手推车，其他以冲压件为主的产品种类繁多，不同的客户所对应的产品也各有不一，一个人不容易在短时间内去掌握所有的产品系列，但是对自己所处理的客户的产品系列和可主要向市场推广的产品系列必须要掌握，像我的主要客户以割草机配件，直管，储物柜，手推车为主，这些产品的技术要求，基础要求我都已了如指掌。目前，我们的主要市场集中在美洲，可以说美国是我们的主要市场，南美目前并没完全开发出来，而相对于我们主打产品的性质和市场形态而言，南美尤其是卡车运输占主要力量的巴西应该成为我们最具潜力的市场。中东地区也有一定的市场潜力，但是由于市场情形不稳定，不能寄太多希望，我们目前对欧洲市场的开发力度还不够大。

### 2、业务技巧

拥有良好的业务技巧就意味着，有良好的沟通协调能力，在满足客户要求的同时，能够和工厂是实际运作相结合，搭起客户和工厂的各部门之间良好的沟通桥梁，做好监督，跟踪工作，保证产品质量，保证资料信息提供的及时性，及时准确地提供报价，协调生产满足客户交期，建立良好的客户关系，增强客户对我们的信誉度。老客户扩大产品系列范围，争取更多的项目。业务谈判，作为业务员，业务员承担着客户的顾问的角色，责任是满足客户要求，服务好客户，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，但是同时要对客户的要求加以判断，看是否合理，经过和各部门沟通看客户要求是否符合我们公司的利益，再加以处理，不能盲目盲从。

客户来访时，相关资料和会议主题要提前准备，我们对客户有哪些问题，哪些要求需要当面解答。对于客户所提出的问题，要进行斟酌，考虑其问这个问题的目的，再进行适当回答，有些关键问题需向上级征求之后方可回答。同时从客户的谈话，电子邮件中去判断客户的需求。业务员的目的是很单纯，就是拿到订单，所以在和客户交谈，吃饭时要学会探测信息，了解订单情况和客户对我们的认知情况。

其次，便是处理订单了，订单处理的过程，看似简单实则需要很多精力和技巧。作为客户的顾问，工厂联络员，我们必须保证生产处客户需要的产品，不管是在样品开发阶段还是大货生产阶段，都需要将客户的要求与工厂实际操作相结合，把客户的要求写清楚，时时刻刻关心生产进度了解，催促生产，保证按时交货，还要了解生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，产品是否能满足

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/138060102001006132>