# 保险重客渠道工作总结(必备6篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-14

*保险重客渠道工作总结11、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xxxx元，为客户挽回了损失，也避免了我公司的损失，在...*

**保险重客渠道工作总结1**

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xxxx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。

**保险重客渠道工作总结2**

进入--已经有-个年头了，真快啊!-年的时间可以发生很多很多的事情，但我依然坚守在客服这个岗位上。

-年前，我还有个刚从大学毕业的职场菜鸟，现如今已经是一位孩子的妈妈了，周围的人和事都在发生着变化，只有我这颗爱--的心始终未曾动摇。

所以当我还在休产假时，领导告知柜面人手已经严重不足时，我义不容辞地放弃自己年幼的孩子，交给妈妈代为抚养，自己就立马回到工作岗位上。今年年中全市的岗位竞选使得公司人员岗位大变动，我也有幸被提升为了--县支公司客户服务中心的主办。

这是领导对我工作的肯定，我也会再接再厉。当然，这就要求我对工作也要更加的有责任心，正所谓“在其位，谋其职，尽其责”，一个员工最起码的职业道德就是对工作有责任心，我也一直以此为律己。

当然，完无完人，回顾这-年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持和帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。现将今年的工作情况总结如下：

一、日常工作回顾

来公司工作已经-年多，一直在客户服务中心任职，日常的工作也都是按部就班，工作模式没有多大的变化。但是公司的制度年年变，月月变，这就使得柜面的服务要做到更加到位，加上今年--评选省级文明城市，于是县里也有在进行县级文明柜面的活动。

在信息科技发达，人们视觉感官强烈的21世纪，人们最在意的就是服务，很多商家都是用服务打开市场。同样作为销售为主的--公司，身为--公司的柜面服务人员更是深知其重要性。

今年-月份的时候，省公司要求全省完成集团老业务的月转年的工作，我们--公司有--单。一接到这个同事，我们就在--经理的带领下开始工作，但是--单中有将近--多单是没有留存电话号码和身份镇号码的，这就使我们的工作陷入了瓶颈。

最后，在市公司领导的建议下，走访了坐在客户的居委会。然后，我们就在晚上下班后一个一个打电话确认，由于老业务的被保险人都是年过半百的人，几乎全部都人不清楚月转年到底是个什么保全作业，于是乎，每打一个电话之前，我们都要把每个保单的领取金额，领取时间，打入的是哪张卡，还有几期未领取等等，几通电话下来，我们的喉咙也都是口干舌燥，第二天客户来办理时候，还要解释一番。

这种种的辛苦真的只有身处其中才能体会的到，但是，我们依旧没有放弃，用我们真诚的态度和微笑，得到了很多伯伯阿姨的支持。在-月-日晚上，已经超额完成了省公司布置的任务。

二、工作中存在的优点和不足

我工作中的优点是：

1、有较强的适应环境的能力

和同事关系融洽，工作认真负责，效率高，不耻下问，不迟到，不早退。在办理业务时，有耐心，态度和善，微笑服务。

2、存在着不足，有时做事为求速率

导致质量不高，还有点马虎，但是，我会在今后的工作中发扬自己的长处，改正自己的不足。

我很喜欢，我很珍惜我现在的工作机会，在接下去的工作中，我会继续保持我工作的热情，做到尽善尽美，不让领导失望，我会用我的真诚和服务赢得感动!

**保险重客渠道工作总结3**

\*月已悄悄离我们远去，\*月的到来告诉我们，20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们出国留学公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

>一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的\'客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

>二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

>三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

>四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

>五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

**保险重客渠道工作总结4**

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。

**保险重客渠道工作总结5**

（一）业绩目标

1、xx年的业绩目标为250万，其中，车险200万，非车险50万。

2、业务达成措施

（1）?围绕总分公司的业务发展导向，做好xx年业绩目标的规划和任务分解，积极落实相关措施，

重点做好续保工作和渠道维护。

（2）?积极开拓代理人渠道，夯实业务发展基础。继续与其他无产险的寿险公司业务人员建立良好的

合作关系，利用寿险公司代理人员众多、分布广泛的优势，积极发展乡镇业务市场。

（3）?大力发展非车险业务。首先，发展车险客户的同时，给客户极力推荐驾乘意外险，从而提高客户的

风险保障；其次，积极发展火灾公众责任险、家财险、个人意外险、物流安全责任险等效益型险种；最后，选择性的发展低风险的建工险业务。

最后，希望在分公司领导以及各个职能部门的支持和帮助之下，通过与xxxxx支公司全体员工精诚合作、共同努力，尽全力完成xx年的个人业绩目标任务！

今年上一年，我公司在深入贯彻落实总公司“优化结构、把握节奏、依法合规、效益经营”的战略部署下，在省公司总经理室的正确指导下，有效应对市场形势变化，全面加快业务发展，使公司自身能力稳步提升，各项核心指标在当地市场对标情况较好。现将一年的工作情况总结如下：

一、确保业务合规、平稳发展

在省公司各部门的悉心指导下，每月我们严格遵守上级公司下发的承保政策、费用政策，把好承保入口关，确保业务质量稳步提高。在业务良性发展的同时，经营成本和盈利水平持续改善，规模效益总体呈现协调发展的态势。针对理赔工作中存在盲点问题，查找症结，进一步优化工作流程。如在加强损余物资的管理上，继续细化管理制度和理赔、财务的交接环节，使“跑、冒、滴、漏”现象得到有效控制。

采取管控措施的同时，公司还通过每周五的培训例会，强化理赔人员的职业道德素养和专业工作技能，防范道德风险对理赔工作的影响。通过这些有效措施的管控使公司理赔各项指标保持在较好的水平范围内。

二、内控合规工作进一步完善，为业务发展保驾护航

通过合规经营的宣导，提高全员的合规意识。提倡将合规工作日常化：即将监管机关的各项检查内容做为日常实务工作的准则、做为我们进行自查工作的重点;把上级公司的各项工作制度切实运用到实际工作中，提高了员工的责任意识。根据公司发展的实际情况，定期、合理地对公司内部各条线的管理办法进行修订和补充。通过整章建制，完善内控合规工作的依据。

三、存在的主要问题

由于业务发展思路的惯性思维，认为新的承保政策“管控过严、过死”，业务发展没有出路。没有真正理解上级公司的精细化管理意图，体现出我公司在适应市场变化和调整经营策略上的能力较弱，致使公司上半年业务发展滞后，整体序时进度落后于省公司下达的目标，全年业务发展较吃力。对新版基本法的贯彻落实不到位，使销售团队在管理上没有好的制度做保障，人员流动性较大，各销售渠道都缺少稳定、专业的销售人员，影响了标准化团队的建设。公司的业务仍以内部员工销售为主，中介业务和互动业务的占比较低。

按照总、省公司客户服务工作的要求，我们在客户服务规范上做了大量工作，客服工作从整体上有了一定的改善，但距离执行客户服务的标准化规范还相差甚远：在基本服务礼仪上仍然存在着装不规范、服务用语不标准，对外部客户和对内部员工服务环节不紧凑，工作态度散慢的情况。柜面人员时常遭到外部客户和内部员工的投诉，与公司业务发展不相和谐。

较强的执行力是我们统一思想、统一目标、统一行动的重要保障。但从整体来看公司的执行力实行较弱，主要表现在：对上级公司的工作安排和工作要求执行不及时，不细致、存在敷衍工作的情况;公司各部门和下辖机构均存在对公司制度和工作要求有令不行、有禁不止的现象，我行我素，在执行力实行上存在懒散、抵触心理。极大影响了公司管理水平的提高。

随着公司的不断发展壮大，原有粗犷性的管理方式己不适应公司的发展需要，在薪酬绩效管理、人事编制管理、服务规范执行结果考核、承保理赔服务流程和关键岗位的风险管理控上体现出精细化管理程度不高。

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。

崭新的理念，美好的规划要用一点点行动来实现……保险销售员个人年终工作总结范文我于xx年xx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：

**保险重客渠道工作总结6**

银行保险渠道3·15应对措施指南及需求

各位领导、同事,按照目前业务进度,我们有望在左右达成一季度9亿目标,有鉴于此,业务发展下一阶段除了持续推进开门红之外,工作中心逐渐向两方面转移,一是315的应对准备,二是二季度开始的期交业务推动。由于距离315比较近，为了帮助机构提前做好准备，降低315带来的负面影响，同时能够在315期间更好的应对突发事件，总部银保讨论制定了针对“3·15”的应对措施指南，具体如下：

315应对的核心思想为：早做准备，主动出击，防患未然，在尽量不影响业务平台的情况下将负面影响降到最小。

一、3·15可能发生的恶性事件： .媒体负面报道 银行渠道客户投诉 监管部门及媒体暗访 公司退保纠纷 群诉事件 同业的恶意曝光

由于内部非合规宣传资料引起的投宿纠纷

二、应对315的措施与需求

（一）、措施 1.全员认真学习总部银保下发的〈银保风险事件处理指引〉，并与公司内部相关部门做好沟通协调。

2.二级机构必须明确3·15期间紧急事件联络人，负责各项措施的落实和督导

3.任何个人不得接受媒体的任何形式的采访，必须由公司品牌部门统一安排采访。拒绝话术可为：“对不起，我们公司规定，个人不能接受媒体采访，如需要采访我可以帮你联系我公司相关部门。”

4.务必在3月10日之前将前期退保及投诉客户全部处理完毕。5.根据培训管理室制定的针对客户投诉、媒体报道，监管暗访以及银行诘问的对应话术进行学习和推广。6.清理自查宣传资料及行销辅助用品的合规性。7.出台并完善百年人寿宣传行销辅助用品管理办法。8.暂停一切客户回馈活动或有返佣嫌疑的促销活动。

（二）、宣传

请机构银保渠道请求品牌部协助做好以下几项工作

1、各机构主要媒体的提前公关沟通工作，提前做好费用支持预算

2、提供3-5篇产品及公司正面宣传报道的文章，在每个机构10日左右提前在机构当地主要媒体上进行发表，冲抵负面影响，并为销售展业及拒绝处理提供有效工具。

（三）、渠道工作

1、将我公司应对措施与各渠道各级总、分行进行提前通报和沟通，增加渠道对我公司的信任以及及时处理针对银行的纠纷。

2、争取与渠道联合进行315的宣传活动，并指定专人负责与渠道联系，协助渠道处理相关事项。

3、提前与重点维护的网点做好沟通，预防同业的负面动作。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找