# 关于2024年保险销售总结【三篇】

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-10-07

*中文单词，发音是Zǒngji&eacute，它的意思是概括起来。 以下是为大家整理的关于2024年保险销售总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！2024年保险销售总结篇1　　十二个月的倒计时结束了，20xx年也沉入了历史的长河当中。作为xxx保险的一...*

中文单词，发音是Zǒngji&eacute，它的意思是概括起来。 以下是为大家整理的关于2024年保险销售总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**2024年保险销售总结篇1**

　　十二个月的倒计时结束了，20xx年也沉入了历史的长河当中。作为xxx保险的一名销售人员，在过去一年来我带着积极和热情，严格的按照领导要求，认真的完成了自己在今年的工作目标。

　　反思这一年，在工作中我经历了不少，遇上了不少的失败，也受到了不少的鼓励。这，都让我开始认识到自己在工作中还有问题和不足！正因为如此，我在工作中才还有问题，正因为如此，我也还需要大家的鼓励。但好在，无论怎样，这些来自工作和身边的影响都在刺激着我，让我能在工作中积极拼搏，努力的将自己的工作顺利的完成。如今，20xx结束，在新一年到来前，我要好好的反思自己，总结自己。

>　　一、思想和服务

　　销售的工作对我而言，其实也就是服务工作。为客户服务，让客户满意，并选择我们的产品。但不同于其他服务业，我们的服务更需要技巧和计划。

　　为此，我也首先从思想上开始积极的改进自己。面度工作，我从思想上加强自己的服务心态，学会随时的调整自己，并能与客户换位思考，积极分析客户想要的东西。再进一步的去做销售业务。

　　尽管，期初我对这样的思想和方式都很不熟悉，也不擅长。但在一年来充分的锻炼下，我也逐渐掌握了自己的技巧和方法，让自己能更好的适应工作，适应客户，更是适应自己的拼搏精神。

>　　二、日常的工作服务

　　作为保险销售，我在工作中主要的目标是做好新客户的开发。为此，我一直在xx区各地跑来跑去，积极地寻找潜在的客户，并通过自己的努力去得到客户们的认可。

　　在工作中，我一直严格的按照公司的规定，并在实践中锻炼自己，加强自己的沟通和交流能力。这点也为我赢得了不少顾客的好感和信赖。

　　此外，我还一直关注着老客户们的情况。并在计划中制定拜访工作，维护客户的信任以及业务的往来。此外，我还通过与老客户的交流开发了不少新客户，算是取得了不少额外收获。

　　总结这一年，大体方向上好像没什么变化，但其实，细节和道路一直都在改变，如果一年前的我看到现在的我，一定会感到惊讶。但在接下来我会继续努力的改变自己，让自己变得更加出色，更好的完成自己的工作和目标！

**2024年保险销售总结篇2**

　　今年支公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为\_\_公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作情况做一个简要的回顾和总结：

　>　一、个人发展及工作完成情况

　　在工作中勤于学习，刻苦钻研，积极要求进步。担任组训一职，我深知做好晨会的重要意义，为了能提高晨会质量、丰富晨会形式，我把学习放在头等地位，珍惜每次市公司组织学习的机会，和同行探讨，强组训技能;利用一切时间加强自身学习，提高自身素质，比如阅读大量营销管理、保险知识类书籍、聆听专家讲座、登录保险相关网站收集资料、研究ppt制作等;为了保证晨会组织过程流畅，表达准确，除了内容上做足充分的准备，还要斟酌讲义，不断演练，卡时间，调整语速和表情等，每次晨会都经过深思熟虑、精心准备。

　>　二、存在的问题和不足

　　思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

>　　三、工作思路和展望

　　增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

　　加大部门营销人员管理力度，保障部门业务稳定有序发展，争取全面完成公司下达的各项任务指标提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

**2024年保险销售总结篇3**

　　不平凡的xx年即将过去，作为总公司“xx”开头年，xx省分公司全体在总公司领导班子的英明领导下，同舟共济、艰苦奋斗，始终坚持“xx”的经营指导思想，全力强化成本管控，狠抓机关作风整顿，全面转变工作观念，切实实现跨越发展。现将xx省分公司xx年工作情况予以汇报：

>　　一、2024年的总体经营情况和主要工作

　　1、总体经营情况

　　xx年伊始，xx省分公司就面临展业市场竞争激烈，监管环境恶劣，经营形势极不乐观。分公司全体不畏繁重压力，及时应对以确保公司整体工作运行良好，干部员工思想稳定，业务经营稳中求进，业务发展稳中求快，发展态势稳中求好。主要呈现以下特点：

　　——业务发展逐步进入“迅猛”的发展轨道。截止12月底，累计实现保费收入万元，较去年同期增幅为%。其中，车险保费万元，占比%，完成年度计划的%，较去年同期增幅为%；财产险保费万元，占比%，完成年度计划的%，较去年同期增幅为%；意健险保费万元，占比%，完成年度计划的%，较去年同期增幅为%。

　　——经营效益逐步呈现良好的发展态势。分公司在经历了上半年艰苦发展后，下半年逐步呈现出良好的发展态势。全险种日历年度赔付率（再保前、不含RBNR）为%，其中：车险赔付率%，财产险赔付率%，意健险赔付率%。综合经营成本率截止12月底，保持在%以内。

　　——市场份额平稳增长，始终保持有利的竞争局面。截至12月底，xx省分公司占全省市场份额为%，同比上升了%，整体排名为第名。

　　2、主要工作情况

　　（一）全力推动业务快速稳定发展。

　　分公司自年初就根据市场现状，结合总公司各项政策及“xx”和“xx”的活动制定多种展业措施，并却对各机构、各渠道保费收入实行逐月分解下达计划，每周点评，每月分析，按照计划完成情况对各机构、各部门及各产品条线进行评比，对不同险种实行差异化费用政策和激励办法，全面激发基层一线的展业热情。

　　（二）坚持依法合规经营，自觉带头规范保险市场秩序。xx年，分公司多次接受各级部门大规模、多渠道、全面系统的检查，这使我们进一步提高了思想认识，增强了依法合规经营的自觉性，不断增进了与监管机构、行业协会和同业的沟通协调，为分公司依法经营、合规经营、规范经营奠定了坚实的基础。

　　（三）加强队伍建设、渠道建设，大力提高机构产能。队伍建设是业务发展的基石。队伍建设一直是我们常抓不懈的一项工作。在队伍建设上，分公司通过推荐和竞聘选定高效人才，为公司发展打好基础。同时积极开展机关人员纪律作风整顿，提高机关人员综合素质和服务水平，做好后援保障、支持工作，全力助推业务发展。针对销售人员队伍建设上，通过业内广纳业务人才。同时通过大力开展营销培训提高销售人员业务素质，确保队伍和业务的稳定发展。

　　（四）认真贯彻学习“xx”，切实落实“xx、xx”的发展理念。

　　分公司总经理及全体员工迅速全文学习董事长的xx，并召开了专题会议进行座谈讨论，全面贯彻落实董事长重要讲话的内容和方案。各级机构领导班子成员率先学习领会，吃透精神；同时迅速组织全辖系统广大干部员工学习讨论，根据来信精神，重新制定并完善年度工作思路、工作重点、工作规划、工作目标和年度考核办法；在此基础上加强督导,确保董事长的要求取得实实在在的成效。

　　（伍）加强成本管控，实现价值发展。

　　根据xx总裁对各级机构发展的要求，xx省分公司紧急制定发展规划，严控成本，确保效益。分公司严格落实费用的分项管理，严格控制费用混用，对各大类费用、资产购置等严格分类，落实预算。按照查勘费管理办法要求，合规列

　　支，落实预算。按要求向总公司上报费用分解政策，杜绝超预算下达费用政策；对费用超支三级机构严格整改、并通过严格管控。落实总公司下发的成本节约控制办法，倡导节约意识，继续开展“xx”行动，切实实现加之发展。

　　（六）加强培训工作，提升队伍的整体素质。

　　培训过程中，分公司采取了集中培训和分机构培训相结合，以分机构基层培训为主；系统培训和新业务培训相结合，以新险种业务推广培训为主；长期培训和短期培训相结合，以短期实用性培训为主的方法。确保了公司培训取得良好成效，从而提升整体队伍素质。

　　（七）积极开展xx建设，提高市场核心竞争力。

　　分公司紧密围绕总公司“xx”规划，结合总公司“xx”和“xx”两项活动，全力贯彻“xx”的经营理念，在全省系统内广泛开展了“xx”的全员攻坚战，全力贯彻“xx”这一理念，使xx的品牌形象进一步树立，公司品牌价值进一步提升，品牌影响力进一步扩大。

　　3、存在主要问题

　　（一）整体发展相对滞后

　　进入年底，全省业务得到了较快的发展，很大程度上扭转了前期业务发展缓慢的被动局面，但截止年底，年度计划达成率仅为%，仍落后个百分点，从xx保险市场比较看，我公司虽然同比增幅%，但仍低于行业平均增幅%的个百分点。实现核保保费xx万元，达成计划xx亿元的%，落后个百分点。

　　（二）渠道建设发展不均衡

　　董事长“xx”的发展理念执行以来，xx省分公司按照总公司要求全力贯彻落实，全员努力强化渠道建设，但由于市场实际情况制约了多渠道均衡发展。从总体情况来看，部分渠道业务拓展相对滞后，渠道建设的效果不显著，部分机构在xx渠道思路不清，措施不力，截止目前仍然没能实现实质性突破，这些问题将在下年度着力改善。

　　（三）部分机构、团队发展落后，保费产能偏低

　　xx省分公司辖内三级机构已全部铺开，机构产能除xx中支相对滞后外，大部分在xx年基本保持平稳发展，整体保费贡献稳步上升。但部分四级机构及团队保费产能低，严重制约和影响了公司的发展。

　　（四）部分管理者管理意识及能力薄弱、责任心不足

　　xx突出了管理者在公司业务发展中的重要地位，可见一个优秀的管理者必然能成为公司发展的火车头，企业前进的龙头。管理者管理好不好，凝聚力、号召力、战斗力强不强，直接关系公司的兴衰成败。但有极少数三、四级机构的管理者管理意识淡薄，管理能力低下，管理行为随心所欲，给机构的健康发展带来了隐患，拖累了全辖跨越式发展进程。

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