# 保险销售2月份工作总结

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2023-11-14

*保险销售2月份工作总结 保险销售2月工作总结的进行是一次经验的积累，那么我们应该怎么写好保险销售2月工作总结呢?保险销售2月工作总结是多多范文网小编为大家带来的，希望对大家有所帮助。 我个人认为:我行尚处于银行保险营销的初级阶段。...*

保险销售2月份工作总结

保险销售2月工作总结的进行是一次经验的积累，那么我们应该怎么写好保险销售2月工作总结呢?保险销售2月工作总结是多多范文网小编为大家带来的，希望对大家有所帮助。

我个人认为:我行尚处于银行保险营销的初级阶段。为什么是初级阶段，而不是发展阶段或加速阶段呢?我们来分析一下我行现阶段的表现就知道了。

表现一：销售额度小，市场占比小。

引用市行有关资料显示：代理保险业务开展几年来，在我行虽然得到大力发展，已成为我行中间业务中最具发展空间和发展潜力的业务品种之一。但是在XX年###市各家商业银行及邮政储蓄代理保险保费总额近1.7亿元，其中：工商银行销售7652万元;农业银行销售1536万元;中国银行销售1683万元;邮政储蓄销售5600万元，而我行只销售了407万元。占比还不到2.4%，连人家的零头都不够，今年的形势仍不乐观，上面这组数据足以说明我行代理保险业务存在的差距非常巨大。

表现二：保险代销的投放入力度不够，专业客户经理的队伍尚未建成。根据我的了解，工行和农行的网点都专设了一个柜台，由专人进行保险业务的营销，而且是开放式的营销模式，即在柜台外面增设个柜台，可与客户近距离、手把手的接触，当面交流和沟通。而反观我行，则多是由前台储蓄人员，隔着厚重的防弹玻璃、通过对讲机与客户讲解，连具备保险代理人资格的营销员都凤毛麟角。这样，无论服务水平还是营销效果上看，都明显落后，很难取得客户的信任。并且由于营销的专业人才极其匮乏和缺乏专门的营销队伍，而造成因人力不足而导致需要投保的客户资源流失的现象，在我行屡见不鲜。前面提到的与其他专业行的销售情况所显示的数据进行比较，就说明了这个问题。

表现三：员工代销保险业务的思想认识和工作积极性还不够高。尽管市行领导为我们员工极力争取到大幅度提高代理保险销售的奖励费用的机会，但目前尚未在我行员工中起到理想的效果，一个不容忽视的重要原因在于在我们员工当中仍存在不少思想认识方面的问题没有得到真正解决，所以员工的积极性自然不高，并且加之销售手段单一，宣传力度不足等原因，都是造成销售额度上不去的原因。另外由于我们的dcc业务刚刚上线，大家在此方面的业务还远不够熟练，就更加加剧了目前保险代销工作停滞不前的阻力。 所以，根据以上表现，我个人以为，我行的保险代理工作目前的现状就是尚处于银行保险营销的初级阶段。现状是这样的，我们作为建行的一员，该怎么办呢?等、靠、要显然不行，那么怎么办?要想办法解决!怎么解决问题呢，我觉得首先要找出问题的症结在那?

首先，我认为，我们对待银行保险的认识上尚存在误区。银行柜面销售的保险和普通的保险存在本质的区别，即普通保险是保户由于担心发生意外而作出的一种保障行为。而银行保险的保户的心态是为了获取更多、更稳定的收益而进行的一种投资行为。

其次，研究每日与我们所打交道的客户都是什么类型的，那种会是银行保险的潜在客户，那种不是。

(一)研究什么样的储户才能成为银行保险的客户?也就是说什么样的客户群体才能给我们带来保费收入呢?我给大家介绍两种类型的客户供同志们参考：

1、有一定风险意识或遭受过重大损失的客户群体，他们的保险意识强烈，是最佳的人选，这个的客户你不需要多废话，只需要告诉他，我这里也能办理你需要的保险种类，就可以达成这笔生意。有的员工一定接待过主动来投保的客户吧，这些人就是最佳的保险推荐人选。

2、有定期储蓄倾向的客户群体，他们的资金多数长期不动，放在银行主要是为了保管，其次才是得点利息。这样的客户也是推荐保险的优质客户。因为：首先，有闲钱，可减少退保的几率。其次，有一定的投资意愿，希望获得更多的收益，又不想承担风险，最后，非常信任银行，你说的话，他基本都认可。这样的客户群体将最有可能成为我们的银行保险客户群体。也是我推荐的最佳人选。

那么，什么样的客户不大可能成为银行保险的客户呢?也推荐两种类型客户与大家商讨：

1、活期储户，保险说白了还是有钱的人才能买的产品，对穷人来说(—也就是说最需要做保险投资的人)来说，由于没钱，保险只能是一种奢望。另外，保险是一项长期投资的产品，时间越长收益才能越高。作为短期投资者是不大可能成为保险公司的客户的。这是保险的本质决定的。

2、闲钱不多，但又贪图高收益的客户。有人说，这样的客户也不错啊，可以利用他的贪财心里，诱惑让他买保险。可是就是这样的客户退保率最高，给银行和保险公司造成的负面影响也最大。对待这样的客户，我们最忌讳的就是盲目夸大我们代销产品的收益，你极有可能会惹祸上身，并给建行带来麻烦。我建议你，接待这样的客户要慎重。

目前，我国的城乡居民储蓄存款突破100亿元，而国家号召要大力发展直接融资，其中，重点就提到了保险业务的拓展，说明：我国银行资金大量闲置，增加了银行的利息负担，增加了银行的经营风险。银行资源配置的能力还很低下，，要想从根本上提高银行资金的使用效率，代销保险业务是个重要手段。而“代销保险业务”又是实现银行利润最大化、增加网点中间业务收入的重要途径之一，并且保险还是代客理财的一个重要手段。作为建行的新兴业务产品和未来的中坚业务品种，我们只有切实提高网点代销保险业务的销售能力，促进代理保险费用收入快速增长，才能抢占市场份额，提高行业竞争力，这不论是长远规划还是近期要求都是急待解决的问题。对此，我谈谈个人的几点建议：

一、应提高网点员工代销保险业务的思想认识和工作积极性

提高网点员工代销保险业务的思想认识，首先应使网点员工在思想上充分认识到营销保险业务是利国、利民、兴行的优质业务品种。可以使客户获得较好的投资收益、意外保障和新的投资渠道;可以使银行网点获得低成本、高收益的中间业务收入，增加效益;还可以使保险公司获得资金，使之投入到资本市场，促进国家经济繁荣。其次是应克服员工普遍存在的畏难情绪。很多网点保险业务营销开展的不好的一个重要因素就是员工有畏难情绪。应使员工要树立信心，银行精选的代理保险业务品种是针对银行客户的需求特别推出的，首要的就是保障客户的利益;自己也应该喜欢上自己营销的产品。连自己都说服不了的产品，如何去说服别人。在做保险业务的时候，要给自己树立三心：即对自己营销的产品要有信心，对客户推销的时候要有耐心，对任务指标的完成要有决心。

二、应提高网点员工代销保险业务的营销能力和专业技能

在咱们网点前台保险营销的员工中，还普遍存在专业性不强，缺乏对自己要销售的保险险种的专业知识的理解和掌握，营销手段单一，很难满足投保户需求的问题。因此我们要自觉进行保险专业知识的学习，这非常重要，因为保险代销业务在不久的将来将成为我们的主营业务之一，如果能很好的掌握保险的销售技能和营销手段，无疑给我们自己的饭碗加上一道保险。并且你的个人收入也将会有翻天覆地的变化。另外还能从而避免因为无知而造成的违规营销，还能完善我行的售后服务功能，将银行柜台变成保险公司的前台，使客户真正享受到银行特有的增值服务。

熟练掌握dcc业务的操作技能，具体工作方法是：保险收据应视同重空凭证管理，实行现用现领的管理方式。并通过7002和7003内部帐户记帐，在内部帐保险户中进行领入和支出。客户的投保现金入柜员尾箱，并挂入3140的保险费科目。再由储蓄柜员发起，会计人员记帐，通过同城交换系统转入到保险公司帐户。并随时登记《保险销售登记簿》以便备查，《登记簿》的必备要素：序号、日期、保险单号、保险收据号、销售金额、份数、险种、保户姓名、联系电话、住址及备注等11项内容。并且按照代理保险的单位不同，可分别做帐。

三、应加大宣传力度，解决销售手法单一的不利局面

俗话说：酒香还怕巷子深那，何况现在人们的保险意识单薄，不加大宣传力度，指望客户主动找你买保险，显然不现实。并且保险也不是你跟客户一说，客户就都立马掏钱就买的，很多的客户还是需要我们反复进行宣传加说服，方能奏效的。我们在开发进行保险业务宣传的时候是这样的。首先，在营业厅的最明显的地方，立上一张业务宣传板，在上面用极其精练的几句话写上要宣传的保险种类(下岗职工不用愁，银行保险解您忧。万能险种新上市，让您月月把红收。)旁边还附上该险种的宣传单，下面把各个个月的分红情况用红粉笔标明。让客户一进来就能看到这个保险宣传版。见有的客户在宣传版前仔细看，就主动跟客户搭化，同志，这是我们新推出的平安保险，是个分红产品，免利息税，还有意外保障，有感兴趣的，您就塞给他一张宣传单。在保险业务宣传上最忌讳说话“罗嗦”，组织语言一定要精练，那叫“上赶着不是买卖”就是这个意思。真感兴趣的客户你就把他拉到一边再跟他详细谈。还有在营销产品的时候要主次分明，你要想推销他产品就重点讲解一种产品，切不可在他的面前弄了一堆的业务宣传单让他挑，那他十有八九，会挑昏头脑，然后说，我都拿回去研究研究，就一去不副返了。开始阶段只给他推荐一种产品，如果他提出各种要求的话，你再顺着他的意思，拿出其他产品，如说孩子你就给他看“世纪栋梁”，说老人，你就给他“##康鸿”，给爱人就是“国寿鸿丰”可以三倍意外保障等等。随机应变。营销技巧很多，但都不一定马上成功，需要有耐心，这个不成我做下一个人，10个人中成一个，你就赢了。但是这里最重要的一个营销技巧就是一个字：“快”。业务手法要利索，当客户同意签约的时候，你要马上把保险单递到他面前，并将表样一起给他，让他自己添，同时，我们要迅速的拿出保险收据进行填写，他填完保险单你就应该把保险收据递到他的手里，并告诉他，这笔业务办完了，等3天后我通知您，来换正式的保单。至于其他的业务等客户走后你再补充就是了，一定要让客户觉得办份保险就跟平时存取款一样方便快捷才行。否则，一磨蹭就容易跑单了。

四、应改善目前代销保险业务的运作方式

由于银行在收费和出具正式保单，收费和入账，入账和资金划拔之间存在时间滞后的问题，这一系统环节均容易出现差错，带来风险，易引起客户、银行、保险公司三方面的不必要的风险损失和责任纠纷。应开发出一套完善、实用的操作规程。要使客户在办理投保时，像在办理正常银行业务一般的方便与快捷，包括退保、理赔等各个环节。充分考虑到客户的各种需求，不能等出现问题就把客户当“皮球”踢给保险公司。这样既不利于业务的开展也有损银行的形象和信誉。

五、应建立一只高素质的客户经理队伍

由于我国的银行保险市场正处于高速成长阶段，保险正成为银行中间业务收入的重要来源，随着保险市场规模的不断扩大，效益的客观，银行需要成立专职的保险代销客服部门，建立一只高素质的客户经理队伍，解决目前营销人员专业性不强，不能协助客户做好理财的问题。要知道，我们前台的工作人员给客户提供的是标准式的服务，而保险业务是属于差别式服务的范畴。所以前台人员很难、也没时间去为客户提供更全面的服务，更不可能为客户去量身制作保单，而做不到这点就无法真正使银行成为客户金融服务的中心，这是今后建行有待解决的战略问题。

六、应与保险公司携手开发出具有银行特点的客户需要的保险险种是当务之急

当前的分红型保险产品对客户来讲不具有足够的吸引力。大多是储蓄替代型产品，应根据不同投保客户的需求，开发出真正属于银行客户需要的险种是抢占客户资源、占领银行保险市场的战略需求。

以上，是我个人作为一名一线员工对代理银行保险业务时候，所感受到的一点点体会和想法。如有不当之处，还请各位领导、同志们批评指正。

截止2月底，全市共为6063xxxx离退休人员发放离退休费1714xxxx元，发放率和社会化发放率均为10xxxx。其中市直有离退休人员2765xxxx，发放823xxxx元。当期没有出现新的拖欠。今年以来我们紧紧围绕保发放工作，一是继续强化工作责任制，始终将确保发放作为工作的根本目标紧抓不放，使保发放始终得到高度重视。二是进一步完善了资金调度办法，合理使用中央财政补贴，强化了资金的预算管理，有效缓解了各县(市、区)的资金压力，为资金筹措到位打下了基础。三是坚持并完善养老金发放监控制度，实行养老金发放情况按月内部通报和向社会公布制度，按照要求统计发放情况并认真核实数据，及时提供给劳动保障部门，定期向社会公布各县(市、区)确保发放落实情况，接受群众监督。四是是加大了监督检查力度。今年6月份，我市围绕规范统筹项目、巩固社会化发放、切实做到足额支付对各县(市、区)进行了检查督促，并通过对群众来信来访实行重点督办，力求消除工作死角，实现了全市当期无拖欠。

1、加强领导，强化征缴力量。处领导先后多次召开会议，对征缴工作进行部署，及时解决工作中存在的问题，使征缴工作得到组织保证。同时单位抽调专车，积极下企业、跑银行催缴养老保险费。由于领导的重视，全处自上而下层层联动，形成了大家都来关心基金征缴的可喜局面。通过努力，大部分企业法人代表对养老保险工作也非常重视，想方设法缴纳养老保险费，以实际行动维护了广大职工的切身利益。

2、加大清欠力度。今年年初我们就对对清欠工作进行了部署，研究制订一些了具体措施，如签订还款协议、对欠费大户进行通报、商讨资产抵押等，并且进行了落实，有重点、有目的对欠费大户企业进行了专门走访，与法人代表进行面对面磋商，督促其缴纳养老保险费。通过努力，上半年全市已清欠296xxxx元。

3、抓目标管理，形成有效的内部竞争激励机制。为积极调动大家工作积极性，我们把全年养老保险扩面征缴任务分解到月，细化到征缴科室，落实到人头，逐月考核评比。此举不仅使征缴科室职责更明晰，同时也增加了征缴科室人员的责任感，调动了工作主动性，还形成了科室之间的比、学、赶、超新局面

4、建立信息通报制度。对于欠费10xxxx元以上企业进行重点监控，并逐月将其清欠情况向四大班子领导、各职能部门和主管局(委)进行通报，便于各级领导决策，及时和各部门沟通并加强配合，制订下一步工作计划，形成清欠合力。

5、加大行政执法力度。严格按照《社会保险费征缴暂行条例》和《河南省劳动保障监察条例》等有关规定，配合劳动监察部门对恶意拖欠社会保险费的单位加大行政执法力度，在已送达限期整改指令书的基础上，依照法律程序强制收缴。

6、做好收入申报工作，确保基金应收尽收。根据年初工作安排，市保险处于3月开始开展了市直参保企业20\_年度社会保险缴费基数申报工作，并以此切入点，全面检查参保单位执行政策情况，对违规企业实施重点稽核。

由于措施得力，征缴工作取得了一定成效。今年我市的确保完成基金数为2850xxxx元，全市上半年实征养老保险费1348xxxx元，完成目标任务的47.xxxx。

今年扩面工作的重点是新开办企业、私营个体企业和各种性质的临时用工，职工构成情况复杂，人员流动性大，企业缺乏参保的自愿性，针对这种这种状况，市保险处采取有效措施，一手抓扩面，一手抓养老保险关系接续，全面促进了扩面工作的开展。

1、加强宣传教育，强化维权意识。为使参保单位和人员对社会保险政策有更深的了解，我们采取多种形式进行社会保险政策法规宣传，不断提高员工的社会保险意识，树立参保是维护劳动者权益的观念，增强企业、职工的参保积极性。

2、创新工作机制，对参保单位实行上门服务。服务质量的好坏将直接影响到扩面工作的开展，为此我们转变工作作风，改变工作方式，积极实行上门服务，宣传养老保险政策法规。

3、积极做好因破产、经济性裁员等企业分流职工的养老保险续接工作。对于失业人员、出再就业中心等接续养老保险关系人员，落实了\"告知\"制度，下发了《职工养老保险关系接续卡》，千方百计做好下岗、失业职工养老保险关系的接续、转移工作，通过政策引导，增强职工参保的自觉性，保持职工参保的连续性。上半年，全市续保人数达1643(其中市直41xxxx)。

4、采取有力措施，严格依法办事。1-6月，我们共向3xxxx企业下达了《办理社会保险手续通知书》，对于拒不参保企业，配合劳动监察支队坚决予以行政处罚，确实有效地利用和发挥现有法规的效能。

截止2月底，全市新扩参保职工457xxxx，完成目标任务(860xxxx)的53.xxxx。其中市直新扩167xxxx，完成目标任务(355xxxx)的47.xxxx。

1、离退休人员养老金足额发放率100截止20xx年2月，尖草坪区参加养老保险的离退休职工及遗属人员8032人，其中新增退休人员及遗属493人。当期共发放养老金2201万元，足额发放率100，社会化发放率100。离休干部月人均1901元，建国前老工人1065元，退休人员月人均467元，退职人员月人均300元。

2、养老保险基金征缴收入完成3479万元到6月30日止，参加养老保险统筹的单位321户，共征缴基本养老保险费3479万元，完成市下达养老保险基金征缴收入目标任务5768万元的60，超额完成了任务的10。较去年同期增长了71。多征收了1008万元，养老保险基金当期节余1300余万元，滚存结余9500万元。

3、养老保险参保缴费人数23416人尖草坪区基本养老保险在职参保人数达到24657人，其中养老保险参保缴费人数23416人。占到在职参保人数的95，完成市下达任务的28320人的82.7。其中私营企业、个体人员参保人数达到426人，完成市下达任务的1200人的35。

4、退休人员社会化管理务率95根据太原市关于社会化管理服务的实施方案，我区成立了退休人员管理科(退管科)，由专人抽调了思想政治作风硬，业务精的职工，专门负责此项工作。制作了社会化管理的版面，明确了工作制度并配备了一定的办公设施。在百忙之中抽出时间深入到11个街办、乡镇的劳动保障事务所及部分社区进行了调查、落实，发现问题及时解决，收到了一定效果。目前辖区内的离退休人员有30000余人，基本信息录入率达到95。社会化管理服务率95，其中社会管理服务率75。

5、养老保险实地核稽核人数6626人今年由于太原市社会平均工资公布较晚，直到5月底才明确，养老保险缴费基数的核定，社会保险登记证的年检、养老保险的稽核、新增退休人员的计发都集中在6月份，已稽核参保单位153户，稽核人数18260人，其中实地稽核85户，稽核人数6626人。完成市下达任务的58.5。

6、离退休人员领取养老保险金资格认证根据市中心的安排，一方面对今年新增统筹的退休人员及遗属493人进行了领取资格认证。其中近200人到市社保中心进行了退休人员指纹采集和指纹微机建档。其它退休人员委托企业利用办理医疗保险等工作契机，和社区、职工举报等多种形式进行离退休人员生存状况调查;另一方面根据省、市的安排对异地的退休人员进行了资格认证。今年下半年在此基础上配合市社保中心并社险中心退字[20xx]23号文件，关于离退休(含遗属)人员指纹采集认证工作安排，开展领取资格认证的全面展开。

7、完善个人账户和离退休人员数据库及上报率今年，我们按照省、市关于“金保工程”的安排，一方面完善在职职工个人账户和离退休人员数据库;另一方面对个人账户和离退休人员数据库信息的不断更新。同时边学习、边请教、边操作，实现了计算机办公，大大提高了工作效率。各种报表及数据信息的上报率达 100，并通过企业劳资人员及网上公布了在职参保职工个人账户，个人账户公布率100。

一早打算，早安排，在市社保中心未下达任务之前，我们就召开了专题会议，决心要战胜自己，超越自己，实现新的突破，确定了20xx年的工作重点，明确了20xx年的养老保险奋斗目标。

二采取了责任制考核及基本工资与征收清欠挂钩的办法，硬指标量化，软指标细化，做到了人人肩上有担子，个个心上有压力。三利用各种机会，多种形式，进行宣传。

一是征订《社会保险杂志》，做到社保机构工作人员人手一册，并赠阅领导;

二是利用劳动保险信息宣传社保工作中的人和事，共编印劳动保险信息12期;

三是利用职工提前退休和公布个人帐户进行宣传.

一精神文明建设。社会保险经办机构作为政府的窗口单位，公司领导极其重视便民服务设施的建设，制作了宣传社会保险政策的版面，公开了办事程序，设置了便民服务台，并配置座椅，免费提供有关政策宣传资料以及表格，纸笔等用品，设置了意见箱，公示了投诉电话，增强了政策的透明度，方便群众办事和监督。同时每隔一段时间要擦玻璃、彻底清扫办公场所卫生。经常保持窗明几净，地板清洁。

二党风廉政建设.我们根据市、区的安排，认真贯彻标本兼志、综合治理、惩防并举、注重预防的方针，围绕提高社会保险服务质量，确保社保基金安全，维护群众利益。加强了党风廉政建设，本着少花钱，多办事，勤俭办事的原则，能省则省，能压则压，业务招待费较去年同期大大减少。与此同时，养老保险基金支出一贯坚持三人审批，共同把关，关口前移，确保了养老保险基金的安全和完整。

三行风双评。从社保经办机构内部，狠抓基础工作不放松，对321户参保单位、8032名离退休人员及供养人员、24657名在职职工的信息进行了及时完善和更新。并根据我公司的实际情况为了搞好20xx年企业退休人

员社会化管理工作，我公司微机操作员在原有离退休人员数据库的基础上，新建了一套企业退休人员社会化管理信息数据库，将各企业报回的《太原市企业退休人员社会化管理服务及资格认证基本信息表》全部录入微机，方便，快捷的计算机管理，提高了各社区保障员查询资料的效率和准确度。既提高了工作质量，又树立了经办机构的形象。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找