

2023年保险电销职业规划(优质5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

保险电销职业规划篇一

我看到太平洋电销保险工资有5000以上，感觉好高，不知道是不是真的，如果是真的那么为什么这么高，这行好做吗？有哪些困难？还有我很想锻炼自己。

据前瞻产业研究院《中国财产保险行业“十三五”市场前景与发展规划分析报告》显示，截至5月，行业整体实现原保险保费收入11,666.41亿元，同比增长19.46%；其中产险公司原保险保费收入3,488.31亿元，同比增长12.41%；寿险公司原保险保费收入8,178.04亿元，同比增长22.75%。

总体来看，由于至保险市场的相对低迷，同期及全年的保费同比增速有较大提升；在20高基数的情况下，前五个月的保费仍保持了20%左右的同比增长水平、并且有保持较高增速的趋势，预计20行业保费增速仍会保持在一个理想水平。

前瞻产业研究院认为，首先中国保险行业发展和中国经济发展是不匹配的。没有支持到gdp的发展。但是我感觉这个未来会有很大的改变。中国的gdp已经排到全球第二，而保费收入也进入了保险大国的行列。保费收入全球已经排在第四。我估计今年中国保费收入应该超过英国，进入前三名。中国保险行业还没有进入保险强国的行列。也就是说保险强国的衡量指标有两个，一个是保险密度一个是保险深度。保险密度人均刚刚200美元出头，和发达国家差不多4000美元的人均保

费是差不多20倍，所以未来发展潜力非常巨大。而保险的深度也只是不到3%左右。而世界发达国家的保险深度差不多是7%至10%，仍然是差不多一倍的差距。

[大家觉得太平洋电销保险怎么样]

保险电销职业规划篇二

中国__财产保险股份有限公司是经国务院同意，中国保监会批准成立的全国性财产保险公司。公司成立于10月20日，注册资本金17.2亿元人民币，总部设在上海。9月27日，中国__保险第一届董事会第十一次会议暨20第一次临时股东大会全票通过了中国__保险第二次增资扩股方案，增资人民币30亿元。10月20日，中国保监会批复：同意中国__保险注册资本金变更。

中国__保险的业务经营范围涵盖非寿险业务的各个领域，包括企业财产保险类、机动车辆保险类、工程险类、责任险类、信用保险类、保证保险类、家庭财产保险类、货物运输保险类、船舶险类、农业保险类以及短期健康保险和意外伤害保险类等。

中国__保险公司将始终坚持“诚信为先、稳健经营、价值为上、服务社会”的经营理念 and “立足大地、携手创业、共享未来”的企业精神，遵循“技术领先、低成本扩张、总成本领先”的经营策略和“专业化定位、综合化经营、扁平化管理、差异化发展”的经营指导思想，努力把公司建成国内一流的财产保险公司，建成中国保险业的百年老店，为促进经济发展、建设和谐社会发展做出自己更大的贡献。

一、实习目的：

接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感；学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业

的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。

二、实习内容：

- 1、了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及形成的体制，企业文化与发展史。
- 2、了解保险企业内部的组织体系，管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。
- 3、了解财产保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。
- 4、了解太保保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证。
- 5、学会机动车和非机动车的承保，其中包括安居综合保险、机损利损险、企业财产保险
- 6、培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflows，学会进行工作。
- 7、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

三、实习总结：

3月1号是我踏入__财产保险公司的第一天。我怀着一份激动和好奇的心情来到中国__财产保险股份有限公司，开始了大学以来的第二次实习实践活动。但这次与上次不同的是，这是我的毕业实习。现在回想起来，虽然只有短短的两个多月多的实践期，但在这两个月的实习中我学到了很多在课堂上学不到的知识，让我受益匪浅；并且接触了很多优秀、积极工作、

热爱生活的人，在这里我度过了一段快乐而又难忘的时光。乍眼看上去，保险和我的专业只有一点关系，但在里面学到很多东西对我终身受用。在学校我虽然学习的是金融专业，但是我觉得无论我们干哪一行都要把它做的最好。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这两个月的实习做一个工作小结。

我实习的部门是业管部，很荣幸，我被安排到的师傅是__经理。在__经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，积极工作：

1、参加部门的早会(星期一至星期五，早上8：30开始)，吸收新知。早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

2、虚心请教__经理。开始自己没有任务做，经常很无聊的坐在那看一些资料和条款，背一些最基础的费率，看了几天的条款有点看烦了，对于一些词语跟根本就不理解并且对其中的一些险种也是搞不清楚的，没有人对于我这种现象给我过多的解释，所以我就开始讨厌这样工作式的生活了，开始想念在学校的那些同学和朋友。_经理可能看出我有些心浮气躁了，就主动问我遇到了哪些问题，并细心给我讲解，让我对贵公司有了更深层的认识。

3、了解大地的财险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等。区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户提供服务。其工作流程有五个步骤：寻找客户、约访、销售面谈、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。如果区域服务专员提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

4、作为__经理的助理，协助她做一些内勤工作。如设计、制作部门会议室的大型板报——《“_____”》，设计、张贴部门用于激励员工的“_____”“_____”“_____”三条横幅等。同时，学习经理如何管理团队。

5、在__经理的安排下，作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查。首先随机抽取两个展业课的部分收展员的《区域活动日志》(里面有收展员每天拜访了的客户名单和联系方式)，然后根据日志里面的客户名单，打电话给客户，与客户进行沟通。主要调查客户认不认识公司的某某收展员，收展员对客户做了哪些服务，客户对收展员的服务满不满意，客户觉得收展员的服务有哪些地方需要改进等。

我们__产险不但承保各种车辆，还有家庭安居理财，各种进出口货运险什么的。而我不仅要学会车险，同时还要把这不同种类的各种险别学会，这一个个都看着简单可操作起来就没有那么简单了，而且也不能粗心大意，马虎了事，心浮气躁。我们保险出单员主要是将保户或保险代理人提供的保险单信息录入到保险公司专门的业务程序中去，虽然没有太大的难度，但要仔细认真，然后将保险单提交核保员，当核保员将保单核对并提交回出单员时，出单员按规定打印保险单证等。业务流程中出单员应注意核对保户或保险代理人所提供的信息是否准确，并认真录入业务程序，需掌握一般的保险业务知识。我一开始就出的错误特别的多，出错之后就不能再改变了，而且就直接关系着钱的多少，做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸，我们的工作是整个工作的把关口，如果第一个环节就出错了就后面的结果就会乱做一团。

在我国加入wto之前，保险条款和费率基本是由保险监管机构统一制定的，并有严格的监管措施，加之当时保险市场的竞争主体不多，竞争不甚激烈，各家公司正常经营一般都有较丰厚的利润。我国加入wto之后，根据市场经济发展的客观要

求，保险监管机构逐步取消了统一制定条款和费率的做法，改由各家公司根据市场需求和自身经营能力，自主地制定各种条款和拟定费率，实行费率市场化，这一改革的必然性和正确性是不容置疑的。所以我们的条款和费率经常的更换，我们要不停的学习才能跟上时代的脚步，才能不被社会所淘汰。

我觉得实习可以让我们更实际的机了解和熟悉工作实际的机会，只有在实际工作中，我们才可以知道工作到底是怎么回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于我们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己；善于发挥自己的长处，敢于接受批评，弥补不足——这就是我对自己实习的态度。

保险电销职业规划篇三

开场白一：直截了当开场法

顾客：没关系，是什么事情？

——顾客也可能回答：我很忙或者正在开会或者以其他原因拒绝。

营销员必须马上接口：那我一个小时后再打给你吧，谢谢你的支持。然后，营销员要主动挂断电话！

技巧缩短与客户距离感。

开场白二：同类借故开场法

顾客：可以，什么事情？

——顾客也可能回答：我很忙或者正在开会或者以其他原因拒绝。

营销员必须马上接口：那我一个小时后再打给你，谢谢。然后，营销员要主动挂断电话！

当一个小时后打过去时必须营造一种很熟悉的气氛，缩短距离感：朱小姐/先生，你好！我姓李。你叫我1小时后来电话的……)

开场白三：他人引荐开场法

营销员□c小姐/先生，您好，我是某公司的保险咨询顾问李x□您的好友王a是我们公司的忠实用户，是他介绍我打电话给您的，他认为我们的产品也比较符合您的需求。

顾客：王a?我怎么没有听他讲起呢？

营销员：是吗?真不好意思，估计王先生最近因为其他原因，还没来的及给您引荐吧。你看，我这就心急的主动打来电话了。

顾客：没关系的。

营销员：那真不好意思，我向您简单的介绍一下我们的产品吧……

开场白四：自报家门开场法

营销员□c小姐/先生，您好，我是某公司的保险咨询顾问李明。不过，这可是一个推销电话，我想你不会一下子就挂电话吧！

顾客：推销产品，专搞欺骗，我最讨厌推销的人了！

(顾客也可能回答：你准备推销什么产品。若这样就可以直接介入产品介绍阶段)

营销员：那我还真的要小心了，别让您再增添一个讨厌的人了，呵呵。

顾客：呵呵，小伙子，还挺幽默的，准备推销什么产品，说来听听。

开场白五：故意找茬开场法

营销员：朱小姐/先生，您好，我是某公司的保险投资

顾问李明，最近可好，不知您还记得我吗？

顾客：还好，你是？！

营销员：是这样的，我们公司主要是销售xxx产品，您在半年前给我们打过咨询电话来购买，我们曾提供给您一些试用产品。这次打电话给您，就是想咨询下对我们的产品还有什么宝贵的意见和建议？。

保险电销职业规划篇四

电话销售是我毕业以来步入社会并获得认可的第一份工作，为了不辜负领导的信任让我在试用期这段时间用心对待销售工作，即便没有取得令人满意的业绩也没有因此而在销售工作中出现问题，而且在同事们的帮助下让我掌握了许多电话销售工作的实用技巧，现如今终于通过自己的努力转正为电话销售员还真是令人感慨良多，为了保持这种良好的作风自然需要对试用期间的电话销售工作进行简单的总结。

熟悉销售话术并在岗前培训中有着不错的表现，销售经理的嘱咐让我明白尽快熟悉销售话术才是至关重要的，若是对专

业术语方面不够熟悉的话又怎能让客户放松警惕呢？因此我在试用期间经常会利用工作之余的时间背诵销售话术并与室友进行销售过程的模拟，经过多次学习与实践以后终于让我将初级的销售话术得以融会贯通。至于公司展开的销售员工岗前培训则主要是让我们产生认同感，其中关于电话销售的理论知识和企业文化都让我为之向往，再加上这段时间表现不错让其他同事都对自己的能力给予肯定。

了解客户需求并根据产品的熟悉程度来引导对方进行签单，其实我在工作中明白自己面对的客户或许经历过许多电话销售员的通话，如何让对方不对此感到厌恶并对自己产生信任感才是需要考虑的问题，因此即便对方拒绝也应该抱着尝试的态度来恳请客户给予自己一些时间，组织好语言以后再通过旁敲侧听的方式来了解客户的大致需求，即便对方没有需求也要针对现状给予分析并讲明其中的利害，另外对产品的熟悉程度也是销售过程中的加分项目。

做好客户信息的整理并对重要目标做好下次拜访的准备，对于销售工作的理解让我明白客户往往不会在首次通话便同意签单，既要做好长期通讯的准备又不能因此影响到自己的正常工作，因此在确定对方为相关负责人以后对电话号码之类的信息进行标注，这样的话便能通过后续的通话逐渐让对方放松警惕直至同意签单，但是对于胡搅蛮缠却总聊不到产品上面的客户应当尽快放弃，合理利用好有限的时间拿下更多的有效客户才是自己在电话销售工作中应该思考的问题。

其实这次总结让我明白自己销售工作的转正不过是站在了更高的起点罢了，面对遥遥无期的重点还是需要在这个过程中不断沉淀自己才能有所突破，即便在销售工作中遭受了挫折也应当披荆斩棘才能成为合格的电话销售员。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

保险电销职业规划篇五

我来中国x寿有一段时间了，有了一点微不足道的小成绩，本来不值得赞扬，但领导希望我和大家分享一下自己的经验，经验谈不上，我就聊聊我对保险的一点体会吧！这仅仅是我个人体会，仅供大家参考，不对的地方，希望大家谅解！

一、用真心融化客户

这次客户来源主要是一次偶然的机会去亲戚家喝酒，了解到客户有一定的经济实力，但是对资金的规划和投资的安排很迷茫，我从客户聊天的过程中抓住客户的心态，了解到客户当前需要买房和买车，但是还有部分余额不知道怎么投资，客户向我咨询怎么投资收益大又稳当。我的建议是：考虑到家里有七十高龄父母，父母百年之后需要花费一笔资金，可以买一份__，缴费更短，三年投入，幸福一生，回报更多，双重大礼，积累生息，理财更活，安全无忧，理财灵活。第一次上门服务，客户对保险不信任，对保险的意识淡薄。

我告诉客户中国__是全国最大的一家保险公司，是全国500强企业之一，并拿出__保险公司__的规划书，具体讲解了这份保险的投资与收益详情，客户听了之后说考虑下并和自己的家人商量之后再决定，我了解到客户有些心动，但是还是不太信任保险。后来我经常跑到客户家拜访，每次带点礼品，和他们家父母儿子交谈，最后我用自己真心融化了客户心理的障碍，客户主动提出要买这份保险，并请教我办理的相关手续。首先我让客户填写一份幸运邮天下的卡，并衷心地祝福客户能中大奖，客户听了心理很舒服，然后签单，复印

账户和身份证，最后在我的努力下终于完成这份保险签单。

二、用信心感动客户

在这次签单过程中，我一直信奉一句格言“信心比黄金更重要，相信自己永远是最棒的”。保险业是一个全新的事业，我们可能会被别人拒绝，我们也可能遭人冷眼，唯一能支撑我们继续坚持下去的只有我们的信心，对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这段时间的学习和实践，我也体会到公司和同事们的用心良苦，特别是y经理□j经理和hf的耐心指导，让我加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意志，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境中保持信心、保持自己高昂的斗志。

真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司的要求，最终留在__保险公司成就自己的辉煌人生！

在做销售的过程中是在与消费者进行如何更好的理财的一种培训，也是更好的解决购买银保产品和理财之间的关系的过程。所以银行保险销售人员的身份基本上就是以理财师的角度与客户进行沟通，了解，建议，进行理财营销。

保险销售体会