# 保险公司车商部工作总结3篇

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-01-16

*保险是一个中文单词，拼音是Bǎoxiǎn。英文单词是保险或保险，意思是安全可靠的保证它后来扩展为一种保障机制，是规划生命金融的工具，是市场经济条件下风险管理的基本手段，是金融体系和社会保障体系的重要支柱。 以下是为大家整理的关于保险公司车商...*

保险是一个中文单词，拼音是Bǎoxiǎn。英文单词是保险或保险，意思是安全可靠的保证它后来扩展为一种保障机制，是规划生命金融的工具，是市场经济条件下风险管理的基本手段，是金融体系和社会保障体系的重要支柱。 以下是为大家整理的关于保险公司车商部工作总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**【篇1】保险公司车商部工作总结**

　　>一、工作目标

　　力争在20xx年度车商业务保费上千万，市场份额要达到70%以上;通过加强对4S店的销售、理赔一体化服务使其续保率要达到75%，在利用送修服务(包括非本专营店车)继续加强续保率的提升。要将4S店专营做成PICC专营业务，从而使我公司的车商业务发展步入一个新的阶段，让车商新车业务成为同行业中的领先。

>　　二、工作思路和措施

　　面对日益激烈的市场竞争，渠道化销售，专业化管理已经成了公司经营的主导发展方向。为了进一步加快车商渠道建设和业务发展，全面提升车商渠道的运营效率和销售能力，结合分公司的实际，我将从以下几个方面对车商业务做进一步的实施跟进，实现公司车商业务的快速健康发展：

　　车商业务的现状：截止6月末昌吉市区车辆经销商为47家，与我公司合作的36家，产生业务的有26家，其中标准4S店12家，2S卖场14家。6月份新增店1家(均产生保费)，根据摸底预测的情况新车总体保费应在20xx万左右，而实际我们今年车商业务保费1-6月份达700余万元，车商专用出单系统1-6月份500余万元。推荐送修码使用率100%，车商出单模块出单率80%。4S店根据现有的合作经销商的销

　　售量来看，销售量位居前列的是新疆昌吉庞大集团及汇京集团(人保份额占60%)。其中部分产能为零的车商要求过高(例如：支付手续费过高，根据摸底了解销售量也很低。)我们正在积极洽谈与部分车商达成协议，力争在第三季度产生业务。

　　一、业务情况

　　(一)保费收入时间进度

　　20xx年6月底车商推送码口径承保业务2275笔，保费509.02万元，完成计划任务的45.33%，其中昌吉州分公司营业部保费507.3万元，昌吉市支公司、奇台县支公司均产生保费。米泉、五家渠、阜康、呼图壁、玛纳斯、吉木萨尔、木垒均未产生保费。

　　车商渠道维修(3H1,3L1,301)下承保业务96笔，保费收入35.058万元，完成计划任务的57.1%。

　　(二)产能及份额环比改善

　　渠道保费为零的经销商有21家，占比20.54%。渠道保费为零的修理厂有26家，奇台支公司修理厂保费33.37万，五家渠支公司修理厂保费1.68万，米泉、阜康、呼图壁、玛纳斯、吉木萨尔、木垒均未产生保费。

　　截至6月全疆合作经销商26家，其中21家经销商份额在60%以上，5家份额在30%以下。

　　(三)车商专用出单系统使用排名系统前例

　　分公司监控数据我公司已连续多周使用率在80%以上，持续保持至全疆第十二位。

　　1、加大公关展业力度，尽快与当地未合作的汽车经销商以及各县市的经销商建立业务联系并签订保险业务合作协议。可根据车商内部人员主要信息，梳理公司内部人脉资源，将有较好人脉资源的可合作车商渠道作为优先公关对象。

　　2、切实维护好已建立业务合作的车商。面对竞争激烈的车商市场，积极应对，制定推动车商业务发展的激励方案，提高车商销售顾问推销保险的积极性，不断提升4S店业务的精细化管理水平，促进4S店业务有效益发展。从而提高我公司新车店面份额，提升单店产能。积极推进车商业务的发展。

　　3、进一步加强4S店专管专营队伍建设，逐步完善专营团队经理、渠道专员、销售助理岗位职级和薪酬管理制度，明确职业生涯规划。加强对我出单人员及车商业务人员的综合业务素质和技能的培训，不但要精通保险产品还要熟知理赔流程，为客户提供专业保险服务，使其来不断提高核心竞争能力。

　　4、加强与上级部门和承保部门的沟通与协调，落实推荐送修码的录入问题，严格按照总、区分公司规定正确出单，确保上级部门通过推荐送修码能提取车商业务真实的数据，能反映车商业务发展的实际情况。

　　5、加强4S店销售、理赔一站式服务，保险产品价值体现就是售后服务，通过现有的销售和理赔服务，整合资源让4s专营店的承保、理赔捆绑在一起，给客户一步到位的服务，公司承保的出险车辆，进入4S店维修只需提供相关事故证明及证件，待维修后验车提车即可，其余的由公司售后人员完成服务工作，(如：与4S协商维修事宜、办理委托手续等)，为公司品牌形象打下坚实的基础。

　　6、加强销售行为管理，强化销售过程管控。重点考核专营团队经理、渠道专员和销售经理对4S店的维护情况，定期拜访记录等。要求驻店经理每日给渠道经理上报日活动量管理表，形成层级上报，通过日活动量管理表，可以全面掌握每家车商每天售出车辆情况、投保情况、我公司承保情况、送修情况等;为领导市场反应能力以及经营决策提供依据。

　　7、合理规避与电(网)销渠道业务的冲突，在车险业务发展上将二者有机的结合起来，保证新车业务快速健康的发展，提升当地新车业务市场份额。

　　8、加大扩展车商渠道业务覆盖范围，车商渠道使用推送码口径统计和核算，实现了运用车商专用工具和系统，为单店合作发展提供数据的支持，可进行单店产能管理和考核。

　　目前车商渠道业务已经覆盖至各地中心城市，需继续延伸至个县级区域，以及扩大至商用车、二手车、租赁车等市场，实现车商专管专营，为车商专业化业务快速发展奠定基础。

　　9、加强保费和份额管控，在合作经销商及修理厂数量不断增加的同时，保费为零经销店和修理厂占比始终在15%以上，各地分公司要加强管控，对长期保费为零的经销商要及时采取有效措施，对于新增经销商及修理厂要尽快打开业务突破口，开展业务合作，切实提升单店产能、店面续保率，降低零产能店占比。根据理赔中心统计各县合作修理厂(见附表)均要为公司带来保费，未使各县合作修理厂都能产生保费，各县可将运输公司与合作修理厂推荐送修码绑定(绑定修理厂根据各县基本情况)。出险车辆及新车按标准保费出单的车辆一律走车商专用系统出单(在客户自愿情况下)。推荐送修码按各县市支公司、分公司营业部所申请的修理厂推荐送修码推荐送修码为主。

**【篇2】保险公司车商部工作总结**

　　转眼间，从入职到现在，我在太平洋保险公司工作了快四个月了。在这工作期间，有得也有失，现就将20xx年上半年工作简要总结如下：

　　在公司，我是属于车商部的办事人员，负责车行某些展厅的出单及送单跟踪。在合诚我是负责合现和广汽丰田两个展厅，不仅要与续保人进行交流，也要与销售打交道。一开始由于我是新来的，许多销售都不愿搭理，在新车的出单方面出现不少困难，很多人都会说和我不熟悉没有义务要出我们公司的单，而我又不懂用什么方式和他们沟通，所以不知道怎么要求他们出单。刚接手的两三个月，广汽的新车单都不是很多，每个月就那么的几台。后来，在丹姐的引导和耐心教导下，慢慢和他们熟络，开始了解之前单量的一部分原因，有时还开玩笑的语气叫他们多出我们的单，甚至说那单是不是开我们的公司。为了能更好的服务他们，对于广汽新车单我都会采取帮他们复印好保险单进行签收，让他们感受到我们的服务态度。而合

　　现的新车单，或许本来我有同学在此店，加上合现店的人比较随和，跟了一个多月就和里面的大部分销售混得比较熟，在每个星期的结算中，合现展厅续保加新车都有几万甚至好的时候有十万左右。但是在6月份的时候，两个展厅都受到市场的影响，特别淡，广丰新车只有七、八十台，合现也不够。在六月份最淡的时候一个展厅最长有5天没出过我们单，虽然主要原因市场，但也有一部分是出了别家公司的单，据了解有些是客户要求，有些是我们公司没有一些附加险可以购买，也有一部分是销售的一些小问题。还好在6月份的后半个月单量恢复到正常数量，没有在年中任务中拖后退，但是总体的续保率和保单占市场的份额并不是很满意。

　　对于工作上存在的困难和问题总结有以下几点：

　　第一、对展厅的跟踪并不太完全，出现问题没有几时告知主管并与之商量;

　　第二、刚开始对于保险的各方面知识了解并不深，遇到销售或续保人员的询问不能及时进行回答，使工作效率降低;

　　第三、对于个人行为及各方面要求并不太严谨，上班时间没有把头发包起，有时遇到突然停电特殊情况，更出现大声说话的现象，造成展厅的\'困扰;

　　第四、不了解哪些政策对于续保有帮助哪些有影响，更对不同展厅的续保情况并不清楚，

　　不知道他们展厅上一年有哪些单，跟了多少，丢失多少，应该做些什么有针对性的措施去改善现状;

　　第五、办公司有时会出现几个人在，可没有做到人尽其用的效果，有时一些单放在台面很久都没有人去拣，以致有些销售或续保人员要亲自进来拣，这样会影响到我们的服务质量。第六、新系统的不断升级给我们打单造成很多不便，特别是发票问题，系统一开始就比较慢，之后是出现一些不同的小问题，只要不断登录就行，可是到现在，连登录都常常不行，在单比较赶的时候，常让客户等很长时间，降低我们的工作效率;

　　第七、出单或报价速度不快，常出现一个人很长时间地坐在电脑前出一份单或报一份价，本来电脑设备并不完善，加上效率不高，以致不能满足个人员的工作需要。

　　在几个月中，存在着很多不足之处，工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。以上是对4个月出现的问题及困难作出的列举，对于下半年的工作中，针对出现的困难和问题，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，一步一步地寻找解决问题的方法、克服出现的困难及改掉存在的缺点。

**【篇3】保险公司车商部工作总结**

　　16年是人保财险改革的关键一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。这一年是我在人保财险工作的第四个年头，在这四年里公司领导和同事对我的帮助让我不断的成长。下面结合我的具体工作，给16年的工作做一下小结

　　在工作思想方面，积极贯彻省、市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。作为一名展业人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

　　在业务发展方面，我主要负责车商业务，这需要与各个4s店保持良好的合作业务关系及做好及时的沟通工作。无论是年初的车险见费出单还是年底的手续费统一结算;无论是核保的政策变动还是理赔系统平台的正常运行，工作上的每一点点变化，系统上的每一步更新，我都认真参与，尝试，全力以赴。近几年保险市场竞争非常激烈，比如平安的电话营销，在价格上我们可能没有那么优势，但是我们可以在售后服务方面做到尽可能的让客户满意。同时，大力优化车险业务结构，严格控制高风险、高赔付的业务，从承保源头抓起，增强盈利，使车险真正成为增收保费和创造利润的骨干险种。

　　总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

　　202\_车商工作总结范文二：

　　 转眼间，从入职到现在，我在太平洋保险公司工作了快四个月了。通过这几个月的工作和学习，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，挑战了自己的工作能力和学习能力。在这工作期间，有得也有失，现就将202\_年上半年工作简要总结如下：

　　在公司，我是属于车商部的办事人员，负责车行某些展厅的出单及送单跟踪。在合诚我是负责合现和广汽丰田两个展厅，不仅要与续保人进行交流，也要与销售打交道。一开始由于我是新来的，许多销售都不愿搭理，在新车的出单方面出现不少困难，很多人都会说和我不熟悉没有义务要出我们公司的单，而我又不懂用什么方式和他们沟通，所以不知道怎么要求他们出单。刚接手的两三个月，广汽的新车单都不是很多，每个月就那么的几台。后来，在丹姐的引导和耐心教导下，慢慢和他们熟络，开始了解之前单量的一部分原因，有时还开玩笑的语气叫他们多出我们的单，甚至说那单是不是开我们的公司。为了能更好的服务他们，对于广汽新车单我都会采取帮他们复印好保险单进行签收，让他们感受到我们的服务态度。而合现的新车单，或许本来我有同学在此店，加上合现店的人比较随和，跟了一个多月就和里面的大部分销售混得比较熟，在每个星期的结算中，合现展厅续保加新车都有几万甚至好的时候有十万左右。但是在6月份的时候，两个展厅都受到市场的影响，特别淡，广丰新车只有七、八十台，合现也不够。在六月份最淡的时候一个展厅最长有5天没出过我们单，虽然主要原因市场，但也有一部分是出了别家公司的单，据了解有些是客户要求，有些是我们公司没有一些附加险可以购买，也有一部分是销售的一些小问题。还好在6月份的后半个月单量恢复到正常数量，没有在年中任务中拖后退，但是总体的续保率和保单占市场的份额并不是很满意。

　　对于工作上存在的困难和问题总结有以下几点：

　　第一、对展厅的跟踪并不太完全，出现问题没有几时告知主管并与之商量;

　　第二、刚开始对于保险的各方面知识了解并不深，遇到销售或续保人员的询问不能及时进行回答，使工作效率降低;

　　第三、对于个人行为及各方面要求并不太严谨，上班时间没有把头发包起，有时遇到突然停电特殊情况，更出现大声说话的现象，造成展厅的困扰;

　　第四、不了解哪些政策对于续保有帮助哪些有影响，更对不同展厅的续保情况并不清楚，

　　不知道他们展厅上一年有哪些单，跟了多少，丢失多少，应该做些什么有针对性的措施去改善现状;

　　第五、办公司有时会出现几个人在，可没有做到人尽其用的效果，有时一些单放在台面很久都没有人去拣，以致有些销售或续保人员要亲自进来拣，这样会影响到我们的服务质量。第六、新系统的不断升级给我们打单造成很多不便，特别是发票问题，系统一开始就比较慢，之后是出现一些不同的小问题，只要不断登录就行，可是到现在，连登录都常常不行，在单比较赶的时候，常让客户等很长时间，降低我们的工作效率;

　　第七、出单或报价速度不快，常出现一个人很长时间地坐在电脑前出一份单或报一份价，本来电脑设备并不完善，加上效率不高，以致不能满足个人员的工作需要。

　　在几个月中，存在着很多不足之处，工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。以上是对4个月出现的问题及困难作出的列举，对于下半年的工作中，针对出现的困难和问题，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，一步一步地寻找解决问题的方法、克服出现的困难及改掉存在的缺点。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！