

有效提高车险续保



关注微信公众号“今日保条”
了解更多保险行业资讯



扫描二维码获取
1000篇保险行业报告
与百位保险大咖在线交流



目录

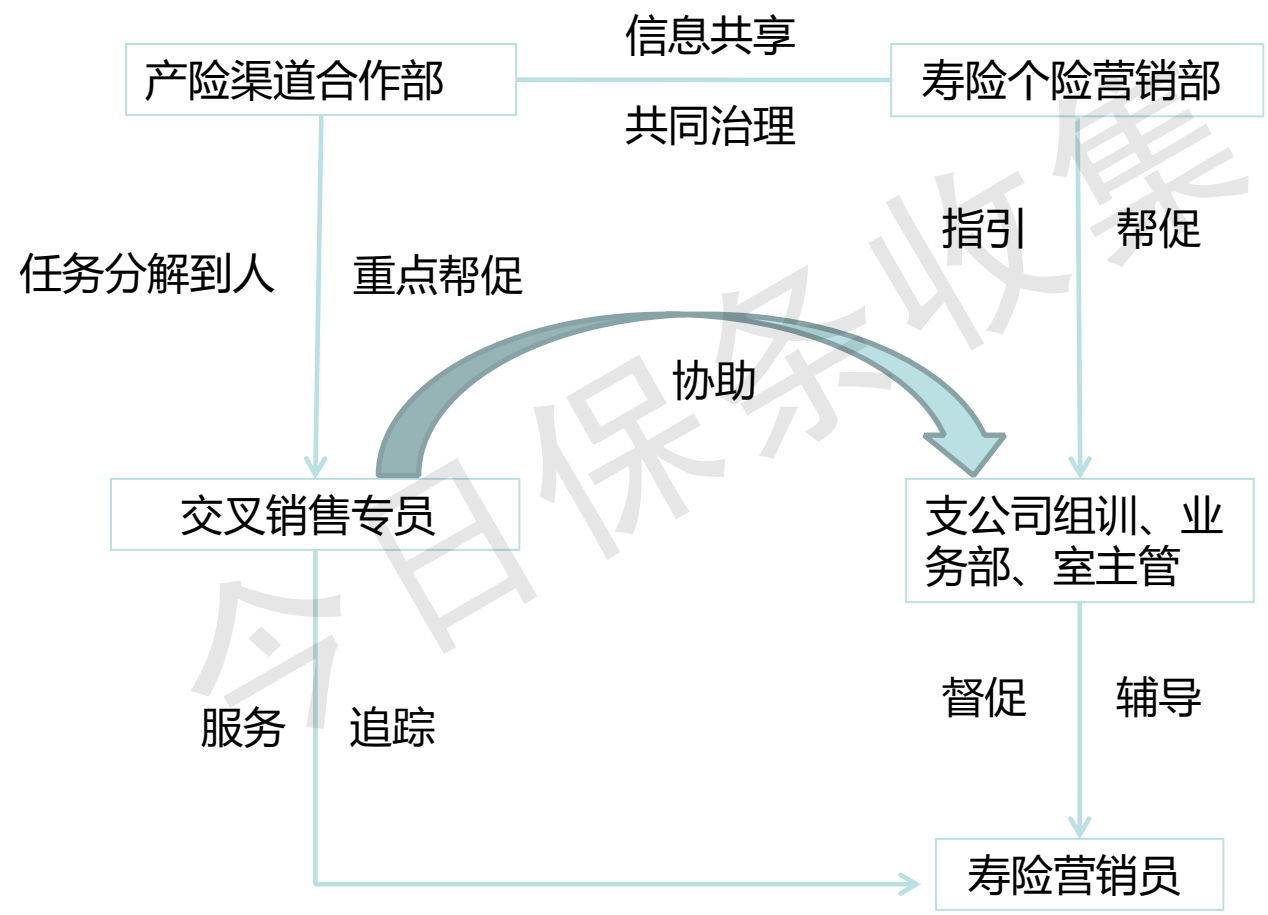
CONTENTS

#1 落地交叉渠道续保管理责任，多维交叉追踪续保

#2 关注过程，明确各角色在各阶段的工作重点

#3 各岗位/角色在续保管理中的重要动作

【一】落地交叉渠道续保管理责任，多维交叉追踪续保

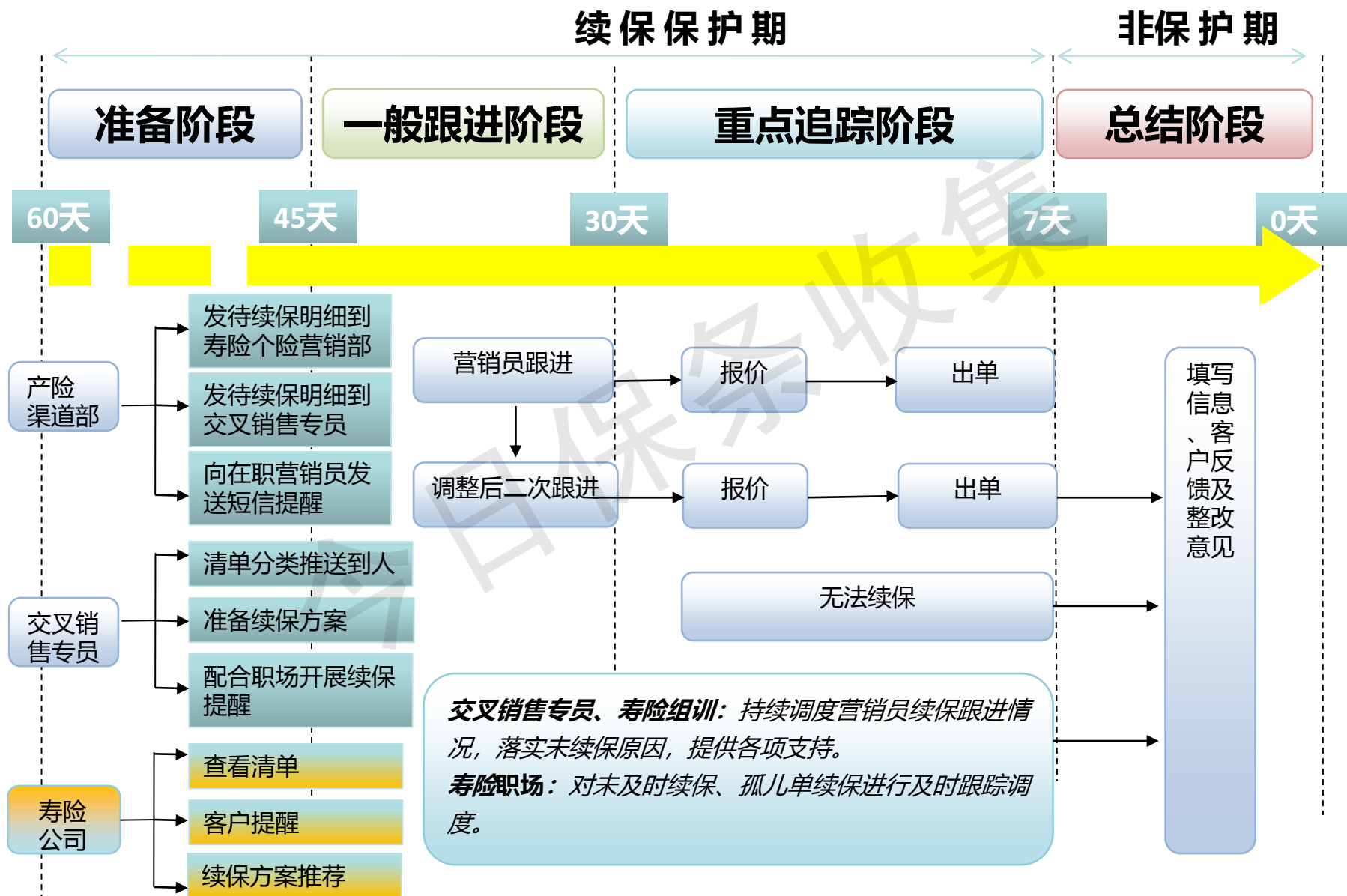


目录

CONTENTS

- #1 落地交叉渠道续保管理责任，多维交叉追踪续保
- #2 关注过程，明确各角色在各阶段的工作重点
- #3 各岗位/角色在续保管理中的重要动作

【二】关注过程，明确各角色在各阶段的工作重点



目录

CONTENTS

#1 落地交叉渠道续保管理责任，多维交叉追踪续保

#2 关注过程，明确各角色在各阶段的工作重点

#3 各岗位/角色在续保管理中的重要动作

【三】各岗位/角色在续保管理中的重要动作



准备阶段 (60天-45天) — 渠道合作部

1

把握整个续保管理的节奏，制定适合于交叉销售渠道的续保方案

2

对交叉销售专员进行续保方案的宣导以及技能提升的培训

3

分析历史数据，与车险部召开协调会，锁定中低端续保客群，给予销售政策倾斜

4

对交叉销售专员续保进度进行月度考核并同绩效奖金挂钩，调动其积极性

5

充分利用“交叉销售管理系统”，提取车险待续保清单，做清单提醒和短信提醒准备

6

向寿险个险营销部、各支公司专员下发待续保清单，并通过IT协助向在职营销员按时间节点发送续保短信提醒

【三】各岗位/角色在续保管理中的重要动作



准备阶段 (60天-45天) — 交叉销售专员

1

将接收的待续保清单分类发至营销员

2

参考上一年度保单及理赔情况准备续保方案，将报价环节前置，便于营销员展业



准备阶段 (60天-45天) — 寿险公司

1

寿险组训协助交叉销售专员将待续保清单发至营销员

2

寿险业务主任督促营销员合理安排客户拜访计划，给客户发送到期函或短信息

3

寿险营销员根据交叉销售专员提供的预测报价，准备客户拜访事项

【三】各岗位/角色在续保管理中的重要动作



一般跟进阶段 (45天-30天) — 渠道合作部

01

对交叉销售专员续保执行的过程进行追踪、指导和帮促

02

每周发布快报公示各单位续保进度，对优胜单位全司通报表扬，对后进单位采用电话以及函件相结合的方式督导

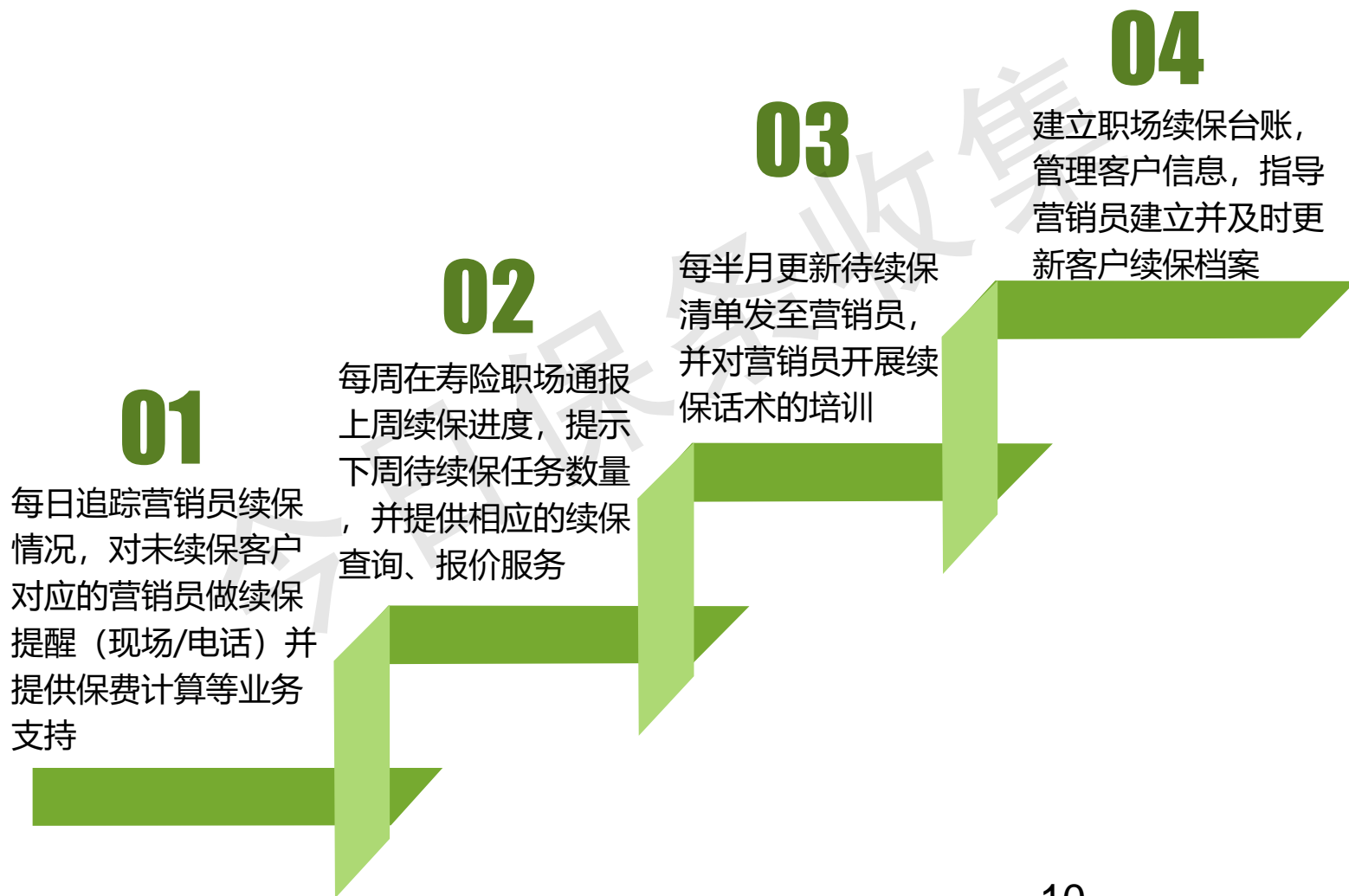
03

每半月更新一次待续保清单，保持数据的及时有效性

【三】各岗位/角色在续保管理中的重要动作



一般跟进阶段 (45天-30天) — 交叉销售专员



【三】各岗位/角色在续保管理中的重要动作



一般跟进阶段 (45天-30天) — 寿险公司

04

寿险营销员及时整理更新客户信息，对流失客户标注原因，寻找后续销售机会

03

寿险组训协助交叉销售专员建立职场续保台账，指导营销员建立并及时更新客户续保档案

02

寿险业务主任辅导营销员开展续保工作、正确的填写投保单，并要求准确提供客户信息及车辆信息

01

寿险营销员每日查看待续保明细，实施拜访计划，了解客户相关需求，正确引导客户填写投保单，并准确提供客户信息和车辆信息，与专员联系，测算实际报价，积极促成客户续保

【三】各岗位/角色在续保管理中的重要动作



重点追踪阶段 (30天-7天) —渠道合作部

01

与相关渠道、业务部门协调解决交叉销售续保工作中出现的问题

02

同寿险个险营销部及各职场组训联动，多途径争取孤儿单客户续保

【三】各岗位/角色在续保管理中的重要动作



重点追踪阶段 (30天-7天) — 交叉销售专员

01

陪同营销员进行重点客户的回访及续保跟进

02

保持与营销员的沟通，提醒续保进度，督促营销员单单跟踪到位，逐单了解脱保原因。并每月集中反馈一次续保动作执行情况 & 脱保原因至新渠道业务部

【三】各岗位/角色在续保管理中的重要动作



重点追踪阶段 (30天-7天) — 寿险公司

01

寿险组训督促营销员单单跟进，协助交叉销售专员了解脱保原因，为营销员二次销售提供帮助

02

寿险业务主任对脱落营销员的待续保“孤儿保单”跟进处理，并为客户提供后续的服务

03

对于一次拜访失败的客户，寿险营销员调整销售方案后计划安排二次拜访

【三】各岗位/角色在续保管理中的重要动作



总结阶段 (7天-0天) —渠道合作部

1

对交叉销售渠道整体续保情况进行分析，对客户流失原因进行总结，制定和实施续保改善方案

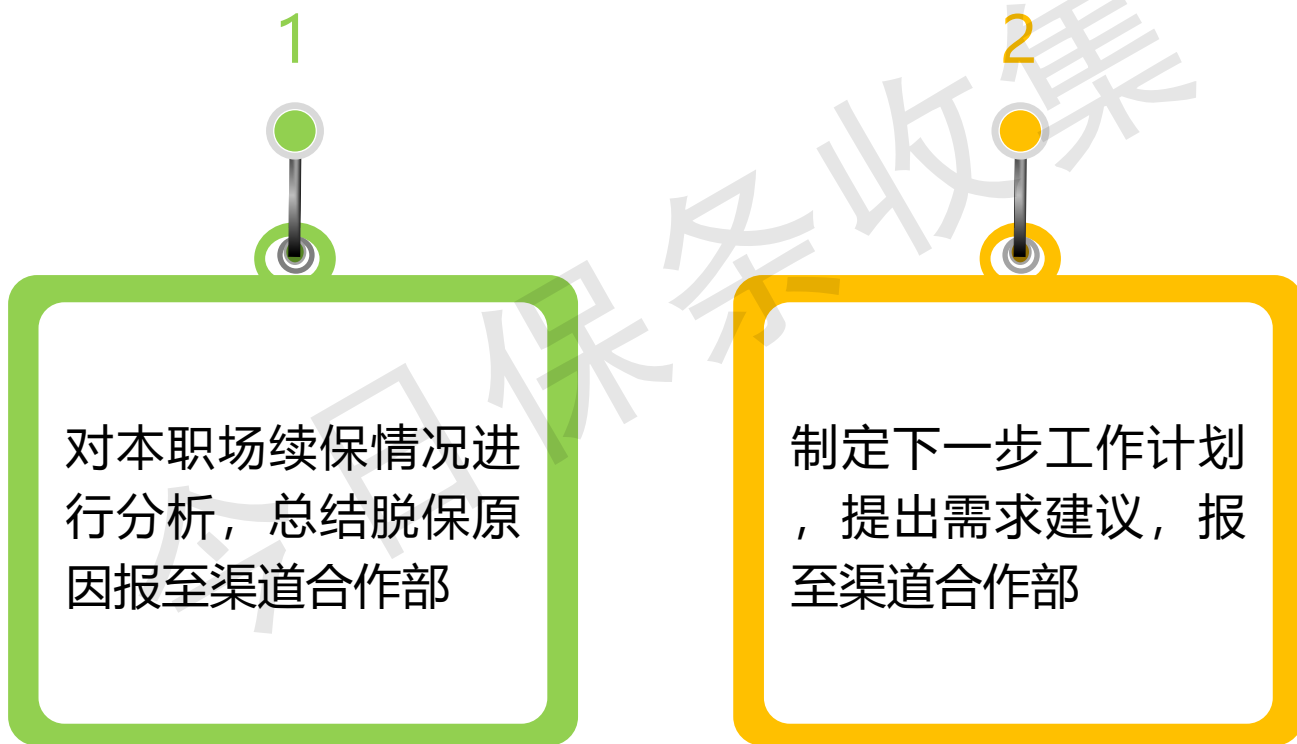
2

组织开展经验交流活动，做经验分享

【三】各岗位/角色在续保管理中的重要动作



总结阶段 (7天-0天) — 交叉销售专员



【三】各岗位/角色在续保管理中的重要动作



总结阶段 (7天-0天) — 寿险公司

1

营销员总结未续保客户流失原因，报至各职场寿险组训

2

寿险业务主任形成改进需求反馈至交叉销售专员

谢谢 THANK YOU



关注微信公众号“今日保条”
了解更多保险行业资讯



扫描二维码获取
1000篇保险行业报告
与百位保险大咖在线交流

