

摘要：作为专业报销经纪人，给客户梳理清楚保单，是非常非常非常重要的事，因为很多客户都是买了保险后，买的是什么，什么情况下可以理赔，每年续保缴费也担心会没人提醒而交不上等等问题。我今天就详细分享一下，我们是怎么做的，希望给更多客户方法，也给同业伙伴一些借鉴。谢谢

- 1、如何查询自己买过的保单？
- 2、如何给客户做保单整理？
- 3、靠谱的保险经纪人能协助做哪些工作？

在梳理这篇文章之前，我先自我介绍一下，我在保险业里从业7年，曾做过3年的专职高端医疗保险经纪人；

MDRT；IQA国际品质金奖；考取了：中国寿险-核保师和中国寿险-核赔师证书；

我是通过线上写文章来获客的，每天工作时间：6:00-00:00. 只做关于保险的事情，所有客户都是线上纯陌生客户，一年里写了3000多个问题回复，和200多篇文章，获得128个客户，后面不停的学习+输出，专业度越来越高的同时，也连续每年达成保险业最高业绩奖项MDRT，我的陌生客户里，最快的一个北京陌生客户，只花了1小时48分钟，从加微信到成交4万多保费。

所以，不管是对保险法，各个保司的保险条款，以及保险相关的各种专业度，都是值得信赖和选择的。我会不断的 坚持做对的事，励志还原保险本该有的样子，认真，严谨，负责的对得起每一个信任我的客户，与你们一起彼此见证，终身成长，希望给更多人带来帮助。

现在，我们也有了自己的团队，目前50+人，硕士以上学历有一大半，也希望更多的想做保险经纪人的伙伴，一起来传承保险清流，当时准备做团队的时候，想法是自己做出成绩，有可复制的方法，才有资格带人，所以，去年我们开始做团队后，咱们团队半年内已经是分公司最大团队，大家价值观很一致，其他的就尊重每个人的个性。我的实战经验非常丰富，我走过的路，成长的经历，历历在目，都做了清晰的整理，怎么带好一个人，怎么从0起步到优秀，我可以全部倾囊相授，辅助你做好，团队永远都是咱们每一个人最坚实的后盾。谢谢！

分享一下我的日常：[作为一枚保险经纪人，每天到底在干嘛？](#)

## 一、如何查询自己买过的保单？

我们先把很多客户在咨询我投保投保的时候，都会问到的一个问题，先给大家梳理一下，如何查询自己买过的保单？

因为很多客户找我投保的时候，都是说孙老师我觉得你很专业，也很负责，所以，跟你沟通和找你投保心里会非常踏实，但是，我之前买的是什么，我都不知道，就感觉自己买的不够，想加保上，趁自己还有经济能力的时候，买全了更安心。

1、可在“中国保险万事通”公众号查，说一下查询方法吧：

1)、进入“中国保险万事通”公众号；

可在微信的通讯录页面点击进入“公众号”，然后点击右上角的“...”，选择“添加公众号”后，搜索“中国保险万事通”公众号，点击进入。



2)、点击“保单查询”；

在菜单栏可以看到“保单查询”入口，点击进入。



3)、点击“查看我的保单”；

阅读《服务协议》，如果没有异议，那么可以点击“查看我的保单”进入。



4)、手机验证；

输入自己的手机号码并获取验证码，实人实名验证，登录后即可查询自己名下的保险保单。



2、如果是通过保险经纪人或保险代理人买的，那么可以通过他们来自己查询；

3、进入保险公司的官网，然后找到服务中心，输入自己的账号密码登录上去就可以查询到自己的保险购买信息了；

4、关注保险公司的公众号，在下方“我的”里面找到个人中心，进入之后即可看到保单查询入口，点进去就能查到自己买了什么保险了；



## 二、如何给客户做保单整理？

然后，我们详细讲一下如何给客户做保单整理？

### 1、客户基本信息

通过投保人、被保险人、受益人信息的统计，便于掌握投保关系、豁免责任、受益分配等情况；通过证件号码也可以掌握家庭成员的生日、年龄、配置保险是否符合条件等信息。

### 2、基本保障内容

该部分内容是“保单体检”的核心内容，通过以上内容的梳理，可以获知保单目前的状态，是否处于失效、满期等需要处理的状态，其中保障内容部分应根据责任细化整理，便于客户理解；保额部分可用于评估保障充分性。

### 3、交费信息

该部分内容主要用于提醒客户，便于掌握交费情况。

### 4、服务信息

该部分内容常被忽视，在当代社会，人们的活动半径较大，保险公司的办公地点也不是一直不变，再加上有时通过互联网渠道投保，所以整理投保人居住地保险公司的地址，保险公司的服务热线以及投保渠道和业务人员的电话，便于客户售后服务。

接下来。我们来分享实际保单整理案例：

首先是还没找我投保的客户，过去买了很多保险，不知道买的是什么，什么情况下可以申请理赔，等等。

这个时候，在做需求分析的时候，我们会给客户做个详细，清晰的梳理，看看咱们之前到底买了什么，

分享一个之前找我投保的客户，她在找我之前，买过30多份保单，好多都是我协助她梳理的时候，才找到的：

?

这个客户的保单梳理后，她自己都吓了一跳，怎么买了这么多。然后，后面，觉得养老金还缺一点，就补齐了一份养老金。从做这份保单梳理开始，客户觉得我比较细心，和做事认真，把后续的续保提醒服务，和理赔服务，以及以后再投保的咨询，都安心的交给了我。

再来看看，投保后我们给客户的整理，分享一个小朋友的吧，看着比较方便和简单一些：

?

三、靠谱的保险经纪人能协助做哪些工作？

当然，我们除了做简单的保单梳理外，还会做很多服务，比如：投保前的需求分析和方案设计，以及不停进行修改方案，直到客户全部满意。投保后的

保单和注意事项提醒等的整理，以及后面每一年的续保提醒服务，和万一发生理赔后的第一时间快速的协助服务，都是一个保险经纪人的基本服务。

投保后的保单整理，和细致化的标注：

?

全部整理好之后，给客户递送，和寄送服务：

?

后面的续保提醒服务，收到客户的好评：

?

为了更好服务每一个客户，我考的核保师和理赔师证书：

协助客户做的理赔：

?

?

最后我想说，保险的工作，跟其他工作没什么不同，就是踏踏实实的做好每一件事，认认真真的服务好每一个客户，把专业学扎实，把客户服务到极致，把这些细致的事情，做的再好一点。

我们把所有的资料，都做了归纳和整理，在我们的团队资料库里面，这样也让所有想到我们团队的伙伴，能马上就有据可依，有法可学：

?

?

?

?

.....

分享就到这里，更多的问题，咱们也可以沟通交流。所有我知道的，我会知无不言言无不尽，有不知道的，我也会保持终身学习的心态，跟大家一起彼此见证，终身成长，谢谢。

我：资深独立保险经纪人，用长期主义的心态，知行合一的做事，认真，负责，专业的服务好每一个信任我的客户。3年的高端医疗保险经纪人从业经历，明亚保险经纪合伙人、MDRT，较积极向上，跟每个客户一起终身成长。

我们：为城市新中产之家、中高净值客户提供全面风险管理服务的优质团队，拥有丰富的产品咨询经验及完善的培训体系。团队成员多毕业于中央财经大学、清华大学五道口金融学院、清华大学、中山大学等一流高校，曾就职于500强外企/国企/银行/政府机构等。欢迎志同道合之士，与我们一起中立、客观、以客户需求为导向的服务更多的客户。