

2023年保险代理人员年度工作总结实用

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

2023年保险代理人员年度工作总结实用篇一

一年来，__保险__公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

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，带领各部员工紧紧围绕“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，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为__保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

2023年保险代理人员年度工作总结实用篇二

转眼间，2018年的号角又要吹响。回首这一年来的工作，取

得了一些成绩，又有很多遗憾。在业务发展的同时，总有一些不如意的地方。为了能使下一年的工作有一个新的发展、新的突破，现对18年的工作作一总结，敬请领导批评指正。

截止2018年x月x日，定边营销服务部共完成总保费xx万元、较去年xx%的增长，超额完成xx公司在年初下达的xxx万任务，期中期缴完成xxx万、（传统险xx万、分红险xx万）。

截止2018年x月x日，定边营销服务部系统人力xx人，其中业务经理x人、主任x人、专务x人、正式业务员x人、见习业务员x人、培训学员x人，正式人力占比xx%□

2018年开门红我重新回到定边营销服务部担任专职组训工作，我感谢领导的培养、感谢家人的理解、更感谢与我朝夕相伴的伙伴们的大力支持，这一切都给了我巨大的动力，给了体现自身价值的机会。开展工作之前王总给我分析了团队的现状，并与我就对开门红政策的进一步研究与揣摩，结合定边团队的优势，精心安排开门红的实施方案，分阶段达成开门红的目标任务，同时由我负责主管、绩优人员的竞赛达成追踪，由讲师负责见习培训学员的竞赛达成追踪。同时在x总的指引下，由我负责组织策划早会、总结会、启动会、主管会，我将整个开门红的工作行事历在每个阶段初全部制定出来，每天变换晨会的形式，从心态和思想上解放业务员，职场里到处都是表扬与激励的海报，每天都有举绩人员的分享、每天都有不同的专题适应当时的战势，业务员的积极性被调动起来了，可以说所有人都投入到开门红的战役中来，在大家一起的努力下，定边营销服务部在一季度开门红完成保费xx万元，其中x月份完成了xx万元，举绩率也达到了xx%□人均收入xxx元，为营销服务部全年的发展打下了良好的基础。

二季度在分、支公司政策的引导下，结合定边营销服务部的现状，如果想让团队业绩持久、稳定的增长，在抓业绩的同时，下大力气去抓增员，对公司的各项政策进行认真的学习，

及时于领导沟通、探讨政策，在晨会当中不折不扣的宣导，决不误解政策，只添热火，不吹冷风。同时为每个进入公司的人员设立终极目标——晋升主任，把我xx真正的优势进行分析，让他们明白这份工作到底是在为谁干？另外在晨会的专题中每周都有基本法的专题，让我们业务员明白干什么？怎么干？干多少？主管为属员制定职涯规划（晋升目标），业务员们才达到了不停干、有干头的氛围。毛主席说过：“团结就是力量”、“人多力量大”，人人都动起来了，增员的氛围有了，每个人的积极性都调动起来了，所以团队从一季度初的xx人，迅速扩大到二季度末的xx人。如果说：有量才有质的话，那么二季度是真正达到了量变，同时也给了我一个启示，其实不是增员难，关键是要转变增员人的观念。以往团队中所谓的“增员难”一类的话术，从此销声匿迹，团队中的每个人都对过去的那种看法进行重新的审视。人力达到了量的突破，这是营销服务部全年乃至今后的长期发展起到了相当重要的作用。

在二季度人力发展的前提下，三季度仍然是紧跟公司的步伐，为提高业务员的展业技能、稳定心态，入司的新人必须经过公司正规的新人岗前培训班，每次中支的新人岗前培训班我营销服务部至少保证xx人的参训人员，保证同期入司的新人达到xx%的参训率。结合的公司mddt政策，在团队中选拔了xx位素质较好、发展意愿较强、心态稳定的正式业务员到筹备主管的队伍中来，积极的参加公司的各项提升培训、筹备培训对他们辅导能力、发展能力给予提升，成为团队永续发展的中流砥柱，同时还选拔了x位善于表达、口才较好、有讲课功底的绩优人员到兼职讲师队伍中来，协助我开展早会、夕会、产、创等会的运作。在营销部的职场训练、业务员的辅导、技能的提升中起到了不可获缺的作用，三季度月均平台提升到了xx万多，而且每月都处于上升的趋势。

在全年最后两个月（10-11月）中，迎来了新产品“岁岁登高”同时也迎来了“压力”，到现在我们每个人也忘不了一

个数字“213”，第一次将任务按比例分配到业务室，虽然在领任务的时候每位主管都表现的不情愿，但是谁也没有把这个任务当“儿戏”，每个人都甬紧了神经，同时我也第一次感觉到责任的重大，感到压力的重大，将分公司的政策认真学习、与经理主管积极沟通、及时启动以及持续的推动。同时借助农村的选举，在10-11月当中我随同主管及业务员x次下乡、村以不同形式、不同地点、不同人群召开宣传会，几乎每场都不下xx人，最多曾达到xx人，虽然说个人是累点，但为公司的宣传、农村业务员的展业都起到了积极的作用。也为“213”的达成起到了积极的作用。最终以超额xx件的成绩，再次证明了定边营销部的实力，也为全年达成2b类机构和全年目标任务交了一个完美的答卷。

全年每个阶段之所以都能取得较好的成绩，我个人总结了六个字：“共识、共信、共行”，我将它概括为“三共定律”。共识即：政策出台前召集研讨、宣导前的主管会议、动员大会的及时召开、以及经理、组训讲师、主管们对政策的研究与把握；共信即：基础管理的常抓不懈、目标与信心的树立、借势造势的推动、职场氛围的渲染、培训专题的跟进、会议经营的拉动、；共行即：冲刺动员启动会的召开、竞赛达成、基本法考核的即使提醒、氛围的营造（倒计时提醒）、追踪大于激励、上级公司政策的大力支持与指引。

在这一年中，是这个团队给了我很多的锻炼机会，是领导的教诲、是这群可爱的面孔给我的巨大的鼓励，才使我不断的成长。同时公司也给了很多提升的机会、两次参加了总公司在福建、重庆举办的第一期中高级组训提升班、多次参加分支公司重要的培训，也给了我很多展示自己的机会，在18年上半年被分公司评为“最佳贡献奖”。

1、基础工作有待进一步落实、提高。出勤情况也较差，虚人力较多□x月x日我部系统人力xx人，出勤每日只有xx人左右，导致月初宣导没底气、月中追踪没勇气、月末达成没把握。

大部分业务员的拜访量不足，第一没长期坚持使用工作日志和三联单的作用，主管个人没有真正认识到三联单能给他团队带来的长期利益，部分主管对三联单的填写、白板会的召开也需要提高。

2023年保险代理人员年度工作总结实用篇三

在20__年x月，我带着忐忑的心情来到了__保险公司，转眼间，20__年即将结束，回顾这短暂而又漫长的x个月，心里感慨万千，因为在这短短的x个月里虽然有过失落，有过沮丧，但在公司领导，同事的关心、支持和帮助下，x个月的保险工作经历确实也让我受益匪浅。若要以言语来总结我这x个月来的工作，我觉得应该是学习与收获。

一、以学习方面而言

因为我是一个新员工，所以学习应该是我接手这份工作的重中之重。当我一开始进入__保险公司时，脑子里一片懵懂，不了保险行业究竟如何，不了解公司的状况，不了解如何与同事相处，不了解要如何融入我的团队，更不了解我即将面临怎样的工作。但是，慢慢地，在各位领导，前辈的带领下我开始加深了对保险行业的了解，认识到__保险公司是一个充满活力的团体，同时也认识到如何与同事相处，如何融入我所在的团队中，更重要的是在前辈们的带领下我明确了自己的岗位职责，并能独立处理一些简单的问题。我作为一个新人，不仅缺乏社会经验，而且对保险业务更是生疏，所以，这x个月的工作历程给我最大的感受就是学习，在各位前辈带领下不断学习保险相关业务，同时也学到了许多为人处事之道。俗话说，活到老，学到老，学习是无止境的，所以，再接下来的工作中也要不断努力学习，虚心地向他人请教，同时也不断地在实践中吸取教训，积累经验，为做一名合格的保险营销员打下坚实基础。

二、给我的许多收获

我所谓的收获并不是说我做了很好的业绩，而是我在这么短的时间内获得了一些重要的保险业务专业知识以及许多在学校或其它地方所学不到的宝贵经验。就保险专业知识而言，我从一开始的'保险知识空白到现在知道了车险相关条款，办理车险的一些基本程序，及作为一名合格保险营销员应具备的素质等。比如，通过向各位前辈请教及学习一些相关教程，对保险营销完全没有概念的我现在已认识到作为一名保险营销员应充满自信，拥有强烈的责任感和使命感，拥有良好的沟通技巧，时刻保持激情，具备很好的团队协作能力等等。此外，在与公司同事相处及与客户沟通交流过程中我学会了许多在书本及课堂中无法学到的社会人际交往经验，这些都将会是我人生中的宝贵财富，不仅会对我今后的工作有积极的影响，而且会引领我不断向前发展。当然，这点收获仅仅是我成为一名合格的保险营销员的一部分，要想成为一名优秀的销售员应不断努力，取长补短，不断完善自我。

最后，虽然在今年的工作中我已竭尽全力学习并做好自己的本职工作，但由于各方面的欠缺，在工作中有许多做的不够好的，所以在接下来的一年中我将再接再厉，以更加昂扬的精神风貌，暂新地姿态去迎接新一年的工作。

2023年保险代理人员年度工作总结实用篇四

一年来，__保险__公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入__万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

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，带领各部员工紧紧围绕“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，面对竞争日趋激烈的__保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为__保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队

精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度改革，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入__元，其中车险保费__元，非车险业务__元，满期赔付率为__。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

2023年保险代理人员年度工作总结实用篇五

【工作总结导语】为大家提供保险人员年度工作总结2022，如果你有这方面的写作需求，相信本文内容能为你起到参考作用。通过总结，人们可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。以下是小编为大家精心搜集和整理的文章，欢迎借鉴参考。

一年来，__保险__公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入__万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

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，带领各部员工紧紧围绕“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，面对竞争日趋激烈的__保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为__保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性

的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入__元，其中车险保费__元，非车险业务__元，满期赔付率为__。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

20__年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20__年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

一年来，____保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

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，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的__保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为__保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

二、业务管理

根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

三、工作中的不足

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还

不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

一年来，__保险__公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

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，带领各部员工紧紧围绕“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，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为__保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任

感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

_年的工作就在不经意间走过去了，在我一年的工作中，像之

前二十余年一样，没有什么特别大的贡献，只有平凡的工作，平凡的生活。不过平凡的生活才是真谛，刺激的生活谁也过不了几天，我一直就这样平平淡淡的度过了一年。

时光荏苒，20__年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

一、 财务核算与管理工作

1、作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。

2、按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

3、正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

4、在紧张的工作之余，加强团队建设,打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长“，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

二、 费用成本方面的管理

的绩效管理提供参考依据。

2、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

三、 会计基础工作

1、按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

2、认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

3、国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一家公司。

财务工作二十余年，也写了近二十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首对自己进行一番盘点。这也是对自己的一种鞭策吧。

新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我们决心再接再厉，更上一层楼。20__年我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。要以“细”为起点，做到细致入

微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

财务工作人员在公司里也算是不错的职位了，因为公司立足的根本还是财务，我知道了我自己的事情，我也知道了在以后的工作中，我还是会做好这一项工作的。公司的财务工作做好了，那么其他的事情就不是难题了，只有财务部门出现了问题，那么公司的发展就会出现更大的问题了，我知道这样，我才会做好这一个属于我的平凡而又重要的岗位的！

又是一年，就这么快的过去，这一年我也是过得很充实，虽然业绩的压力很大，但是我也是去完成了，同时也是感慨，的确做好保险的工作并不轻松，但是收获也是格外的大，不但是薪资上面的，同时也是自己能力和经验的提升，在此也是就这一年的保险工作来好好的整理下，做个总结。

进入公司也是第二年了，这一年自己的能力以及开发的客户也是更多，更加的主动去寻求新的机会，新的客源，对于保险的理解也是更加的深入，但同时也是明白，我依旧是一个新人，不能自大，很多优秀的老员工有时候都是会业绩糟糕，更何况我这个新人，所以这一年我也是谦虚的继续学习，同时努力的找新的资源，新的客户，去完成我的销售任务，做保险，年初的几个月虽然不能出去跑业务，但我也是利用好了网络，并且用公司新的保险业务去开拓市场，去做好了自己的工作，对于销售我也是有自己的理解，但是也是要多一些交流和学习，除了公司的培训，以及和同事们的交流，我也是多去看书，多和同行以及一些销售的朋友去探讨，如何的做，才能更好的抓住客户，去把业绩提升，方法也不是一成不变，同时也是需要不断的去找到更好的思路去把客户工作做好。

这一年，虽然有一些波折，但是最终业绩也是做好了，得到肯定，而且也是在部门排在前列，甚至有几个月的业绩都是第一的，这也是自己付出了努力所达成的，保险的工作而今也是好做了一些，和一些老同事聊天也是知道，以前的保险工作虽然竞争小一点，但是也是难做的，而今虽然也是竞争大，但是也是市场会好一些，更是需要我们去付出努力做好这个工作的。一些大型的客户，也是需要我们同事积极的配合去共同的参与做好，而我也是积极的去做，配合中也是体现了自己的能力，同时也是看到一些不足，经验是一方面，同时也是一些以前没有发现的细节的确做的还是不够好，还有改进的空间。

我也是要继续的努力，一年下来，业绩做好了，但也是有些小问题要去处理，同时也是看到自身的一些努力是值得的，继续的进步，一年过得更充实，让自己收获更大。同时能力的提升，经验的累积，也是可以让我在这条路上走得更好。