

2023年车险经理工作报告 经理工作报告 告(精选5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

车险经理工作报告篇一

20××年作为一名网点经理抓好存款抓好管理是最基本的职责。在工作中从自身做起带头做到以客户为中心处处规范自己的服务行为注重运用服务技巧并对员工进行言传身教始终要求自己成为员工的表率成为员工的朋友。善于发掘员工优点及好的做法发现哪个员工服务好当场就给予肯定和推广发现哪个员工服务有欠缺或不足总是和当事人共同探讨改进在员工中举一反三通过大家都能看得见摸得着的事例教育员工有效的提高员工服务客户、努力工作的积极性。

我十分注意顾客的精神需求和心理变化不断探索服务营销、关系营销、组合营销和顾问式营销等新型营销方式使我的营销经验和信心不断增加营销技巧也得到了逐步提高在客户群体开始树立理财顾问的社会形象。客户赢我们才能赢。在营销过程中我始终坚持追求顾客、员工和银行“三赢”的营销目标不求一时一事的得失从客户出发为客户着想替客户比较帮客户算帐供客户选择让客户高兴促客户忠诚。

1、加强自身的学习钻研业务书籍钻透网点转型要求与精神做到型转神也转。

2、按照转型的六大方面三十二项要求建章立制。为加强日常管理我拟定推出了一系列日常管理细则对每一项新制度的推出作为网点经理我尽力作好员工的思想工作提高员工的思想

认识调动员工积极性以鼓励先进鞭策落后努力将营业部打造成团结、积极向上的团队。

3、加强员工的思想教育工作和业务素质培训工作。为提高员工的各方面素质能更好的为客户服务我将每周四定为业务学习固定时间。这样既给员工提供了学习的机会也加强了业务的交流极大的促进了营业部工作的开展。

4、狠抓优质文明服务以优质服务为主题。针对部分员工不能持之以恒的做到“三声服务”、不能坚持文明优质服务等现象我召集全体个金人员召开了网点转型推进会议与大家共同梳理网点转型工作找到转型中存在的问题并研究解决对策真正做到以客户为中心逐渐提升客户满意度。

20××年在领导的正确带领下和全体员工的共同努力下平均客户等候时间由xx秒缩短到了x秒销售业绩由每日销售xxxx笔增加到每日xxxxx笔客户满意度有明显提高个人储蓄存款时点也呈阶段性发展态势与储蓄存款的季节性增长特性相适应至年末余额xxxx万元比上年末新增xxxx万元。个人kpi战略指标完成情况借记卡发卡全年xxxx张在全行名列首位贷记卡发卡量新增xxxx张理财卡发卡xxxx张电子银行签约共xxxx户保险销售xxxx万元股票基金销售xxxx万元利得盈理财产品销售xxxx万元。

回顾这一年时间的工作我基本完成了本职工作这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的在此对领导和同志们表示衷心的感谢以上是我对一年来思想、工作情况的总结不全面和不准确的地方请领导和同志们批评、指正。

车险经理工作报告篇二

首先，我代表金宏建材全体员工，向一年来支持、帮助公司发展的各位董事、各位代表表示热烈的欢迎和崇高的敬意！

现在，我代表公司经营班子向大会作年度行政工作报告，请予以审议。

第一部分 20xx年工作回顾

1. 生产情况

20xx年生产熟料26.7万吨。其中第一季度3.5万吨，第二季度9万吨，第三季度7.1万吨，第四季度7.1万吨。

20xx年生产水泥36.8万吨。其中第一季度5万吨，第二季度10.1万吨，第三季度11.8万吨，第四季度9.9万吨。

2. 销售情况

20xx年销售水泥38.5万吨。其中第一季度6.3万吨，第二季度9.8万吨，第三季度12.3万吨，第四季度10.1万吨□20xx年销售熟料1.8万吨。

3. 经营情

20xx实现营业收入9118万元。其中第一季度1461万元，第二季度2269万元，第三季度2819万元，第四季度2596万元。

1. 安全工作，扎实有效

为落实“从零开始，向零奋斗”的安全工作目标，我们一抓安全的组

织机构和制度建设；二抓员工安全生产的思想建设；三抓安全生产责任体系建设；四抓安全绩效考核与激励体系建设；五抓安全生产程序规范建设；六抓安全隐患排查和整改过程建设。经过全体员工经久不懈的艰苦努力，我公司实现了全年安全事故“零”目标。

2. 生产工作，克难制胜

20xx年，我公司生产工作的总体形势是：第一季度困难重重相当被动，第二季度以后扭转局面基本达标达产。

第一季度的困难和被动主要表现在两个方面。一是由于设计和设备的先天不足，生产线一直不能正常运转，核心设备窑系统2月份运转率仅为14.07%。不断的停产、维修，加重了一线员工的工作量，影响了薪酬收入，引发了技术骨干人心不稳的深层次问题。二是工程验收滞后，工程透支款无法解决。设备、原材料购买款项的长期拖欠，给物资供应工作带来极大的困难。

的运转率攀升至94.37%，创历史新高。之后，在全体干部、员工的共同努力下，我公司克服原材料供应不足等各项困难，保证了生产线的连续运行，保持了生产的良好势头。

3. 产品销售，局面良好

自20xx年10月份正式开展销售工作以来，由于新品牌上市和所占市场份额偏小等原因，销售工作一度非常困难□20xx年第四季度的销售总量在大幅降价的基础上仅为6.7万吨。

20xx年，我们转变销售理念，优化销售策略，抓住机遇、采取灵活多变的方式积极促销。一是积极走出去，主动对客户进行回访、座谈，提高了客户的满意度；二是坚定不移的开发工程客户，获得稳定、持久的销量；三是加大对市场的考察力度，探索竞争对手的价格情况和产品走向，做到了知己知彼；四是加大各种软件资质审批工作，在20xx年中国建材组织的“天瑞杯”质量大对比活动中，我公司取得了全国第四十七名、贵州省第二名的“全优单位”称号；五是实施灵活的价格策略，争夺政府“一事一议”工程客户的供应权。经过多方努力，产品销量和价格均稳步攀升□20xx年四个季度产品综合价分别为246元/吨、257元/吨、267元/吨、284元/

吨。销售网络日益完善，产品品牌初步得到了社会的认可。

4. 工程验收，接近尾声

透支款，克服种种困难，做了大量工作，投入巨额资金，对安环、消防基础设施进行了长时间反复地整改，取得了明显效果。我们对4月底圆满完成竣工验收充满信心。

5. 民心工程，稳步推进

一年来，我们始终坚持把员工作为第一财富，创造一切可能条件，最大限度满足员工各层次需要，稳步推进民心工程。一是尽力提高职工薪酬□20xx年我公司全体员工月人均收入为3037元，较20xx年的2693元提高了344元，超额兑现了公司年初“人均收入提高10%”的承诺。二是尽力提供福利保障。一年来，我们圆满落实了各项奖金、补助、补贴，高标准缴纳了社保参保的各项费用，按时发放劳保用品，实施了节日聚餐、班中加餐，办理了节日购物卡。三是加强两堂一舍管理。完善了各项制度，堵塞了部分漏洞，改善了饭菜质量，提高了卫生水平；我们还力所能及的整改了水道网管，清理了其中的污泥，改善了排水条件。四是努力完善生活设施，进一步硬化、净化、美化了厂区环境，积极改善健身、娱乐条件。五是关心职工身体健康，本年度组织了职工体检。六是组织开展各项活动，极力丰富职工生活。组织了“庆元旦、迎新春”文体活动；组织了“提高水泥销量、树立品牌形象”演讲比赛；举办了由公司周边政府、电信、移动公司、金宏化工参加的“永创杯”男子篮球邀请赛；组织了“5.1”节拔河、篮球活动等。这些工作的开展，较好的凝聚了人心，促进了企业的稳定。

第二部分 存在的问题和形势分析

一是受工程验收滞后影响，公司流动资金不足，给原材料、备品备件供应工作造成较大困难。目前，不少设备在带病运

转，消耗严重；原材料质量直接影响生产工艺，导致主机设备台时产量无法提高，产品质量难以把握。二是公司生产规模有限，产能偏低。我公司与竞争对手相比生产规模、所占市场份额太小，产品市场竞争力较弱，遇到竞争对手的遏制很难从容应对。三是生产成本偏高，利润偏低。我公司是利用电石渣生产水泥的循环经济项目。一是处理电石渣本身增加了成本；二是没有自己的石灰石矿山，石灰石大批量从社会购买，抬高了成本；三是设备带病运转，效率偏低；四是项目规模太小，无市场竞争力产品价格偏低。种种原因，致使公司试生产以来一直处于亏损状态[]20xx年共计亏损4161万元。

20xx年，随着一批新企业陆续进入黔西南州，水泥市场竞争更趋激烈，我们也将接受严峻的考验和挑战。但是，我们一有集团公司的内保优势；二有公司董事会的鼎力相助；三有在困难中前行的经验和心理准备；四有一个精诚团结、积极向上的领导班子和一个无坚不摧、敢打硬仗的职工队伍。只要坚持解放思想，振奋精神，创新发展，我相信，公司的经营状况会出现转机，我们一定能实现金宏建材的根本好转。

车险经理工作报告篇三

- 1、确定公司名字，明确公司使命和企业文化，安排岗位和工作职责，建立了公司官方博客，点击率一直处于领先地位。
- 2、注重企业文化建设，提倡“至诚至信、致尚致远”八字管理理念，主张“共创、共赢、共分享”，引导广大员工的“卓越服务、快乐生活”。每天进行全新的队形展示，精神饱满有新意，体现公司的性质和服务理念，获得广大同仁的赞赏。
- 3、加强民主管理，以真诚和友谊建立良好同事关系和社会关系，风雨同舟。根据企业工作汇报材料，一是从职工关心入手，一同学习一同成长，杜绝“短板效应”，让团队的力量

逐步攀升。二是注重维护企业领导班子团结，缔造企业大家庭。团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业良好氛围，做到目标一致、职责互补、荣誉共享，重大问题、重大事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展。三是团结合作伙伴，和盈众传媒、友众汽车销售开展合作，建立战略合作伙伴关系，同时通过厦门小鱼社区加大对本公司产品的宣传力度。

4、高度重视经营开发工作。经与领导班子成员协商：我们决定根据市场调查工作报告，加大投入，多种渠道多种方式并行，实行重点地区、重点项目重点追踪，班子成员分片负责经营方针，取得了可喜成绩，上半年我们主要取得了世界知名集团的大单汽车采购业务，并确立了品牌定点采购与服务的关系。与此同时，我们不断召开经营开发会议，通过会议引导经营开发工作人员吸取教训、总结经验、提高积极性、增加责任感，促进经营开发工作能够适应市场变化，以达到提高经营开发管理水平的目的。

5、始终把思想作风建设摆在第一位。自担任企业总经理以来，我不断提升思想素质、开阔视野、充电扩能，始终把上级和企业广大员工的赋予我权力当作一种责任和义务，坚决贯彻执行党和国家政策法规以及上级指示、决定，一切从企业以及广大员工的利益出发，从不以个人私利侵害企业和员工的利益，做到了敬业勤政、廉洁奉公、关心群众疾苦，并以此影响教育自己家人。

二、存在的问题和今后努力方向

从我的个人工作总结报告看来，离上级的要求与企业发展还有一定差距。表现在政治理论不够丰富、业务知识学习少；表现在我们企业管理行为、员工个人行为与企业经营管理理念之间存在很大的差距；表现在企业管理、项目管理与市场规律不相符；还表现在企业改革之后，即将产生的一系列的其他问题。

当然,个人总结难免片面,我诚恳地请求大家对我多提意见和建议,促进企业发展和我个人进步。

事物的发展总是在推陈出新。不充电,个人素质难以提升;不改革,企业难以展开腾飞的双翼。今后,我将加强学习,提高思想觉悟、工作能力和管理水平;我将与公司领导班子一起带领全体员工深化企业改革,解决包括企业管理、项目管理、经营开发等在内的一系列问题,促进企业健康长远发展。

在此,我有信心和班子成员一道,广泛采纳大家好的建议,融入到我们企业改革的各项管理办法中去,完善经营战略,一心为公、廉洁自律、求真务实、开拓创新、奋发进取,为公司在20xx年里夺取更加辉煌的业绩而努力奋斗!

我的工作报告到此结束,谢谢大家!

车险经理工作报告篇四

20xx年,是总行规范管理深化年。在行领导的正确领导下,我与稽核部一班人一道,紧密围绕全行工作中心,严格按总分行和市行领导关于加强内部控制的有关指示精神开展工作,以防范风险、堵塞漏洞、提高管理水平为落脚点,稳步开展稽核检查工作。年度内累计完成各项稽核检查21项,其中常规稽核8项,内控综合评价7项,离任稽核5项,专项稽核1项;稽核报告累计提出问题和整改要求各111个,针对被检查单位管理相对薄弱方面提出稽核建议43条;全年完成稽核工作量达267日。

自20xx年稽核部成立以来,今年,我行新领导班子对稽核工作给予了超过以往任何一年的高度重视。从行领导组织分工一把手亲自主抓稽核工作,增加专职稽核人员配备,到修订中层干部年终考评办法,明确稽核部不列入考评范围,再到委以稽核部以重任,将稽核部作为xx支行规范管理深化年和窗口单位规范化服务达标□xx支行内控工作等牵头单位,并将

内控委员会办公室设于稽核部，多方面给予了稽核人员充分的独立性，确保稽核人员全身心投入工作并获取较高工作质量。

在今年的稽核检查过程中，主管行领导多次亲临一线，组织部署稽核工作，参加与被稽核单位意见交流，组织落实各级稽核整改方案，并将稽核部收集整理稽核情况和建议列入内控工作会议发言内容，作重点强调等等，主管行领导对稽核工作的高度重视，使我们感到没有理由不将全身心投入到工作之中，没有理由不将工作干好；各营业单位也普遍提升了对稽核检查的认识程度，能够认真对待并积极配合稽核工作，对稽核提出的问题能够及时整改、落实到位，并普遍表示愿意接受稽核部经常性的检查。

为贴近全行工作重心，年度内每逢总行内控管理相关文件下发，我都先行一步，认真学习和领会，并结合我行实际组织部内人员对重点内容和网点相对薄弱方面进行学习和讨论，讲解有关业务环节的检查方法，引导部门其他人员把握重点、明确方向，进而达到提高现场稽核工作效率的效果。如□20xx年2月份，总行下发了《银行主要风险环节及防范措施》后，经逐条学习、对照和讨论，我们在进入现场之前，便有真对性的准备了调阅资料并拟定了调阅清单，对营业网点普遍存在的银企对帐、系统内往来资金对帐、各级行领导授信签批印模管理等方面存在的问题，及时进行揭示和正确引导，并对其提出明确整改要求，同时引申提出对未达帐项换人勾挑核对、以及按央行新颁布的结算账户管理办法强化账户真实性检查等稽核建议，为确保银企资金核算安全作出了我们的努力。

为提高稽核人员的政策、业务水平，我部多次与沈阳市审计局联系，使我行专、兼职稽核员19人全部参加了由沈阳市审计局举办的内审人员脱产专业培训班，对内部审计相关法律法规，以及内部审计实务标准等内容进行了系统学习，并全员通过了考核，获得了国家内部审计协会颁发的岗位资格证

书，使我行内审人员的专业化水平得到了普遍提高。

随着部门人员和工作量的双重增加，在20xx年度工作开展过程中，为使大家在一个和谐的工作环境下充分展示和发挥个人业务专长，在今年的稽核检查过程中，我们充分利用现场稽核和撰写稽核报告的时间，有针对性的结合实际学习总行新编制度汇编有关内容，并在内部就有关问题进行讨论和意见交流，努力营造内部较为浓烈的学习和业务研讨氛围，新员工短时间内熟悉情况并进入角色，老员工吸取并补充新员工的专业优势，部门全员相互弥补专业缺陷，岗位技能得到均衡提升，在内部形成了互帮互学、共同提高、自然和谐的良好局面。

今年，我们在做好规范管理深化年活动牵头组织工作的同时，根据总行《银行主要风险环节及防范措施□□□20xx年内控综合评价实施办法》的要求，把信贷业务和财会业务等方面的各风险环节作为切入点，结合相关的金融政策、金融法规、业务操作规程及各项管理制度，采取抽查方式对各城区支行和有关部室进行了常规稽核和内控综合评价；对部分工作岗位变动人员进行了离任稽核。

鉴于稽核部处于内控监管第三道防线，而且又主要采取抽查的检查方式，因此，为确保稽核工作收到实效，有效行使稽核人员的岗位职责，我们在日常实施的稽核检查工作中，一方面在年初围绕上级行的年度稽核工作部署，紧密结合xx支行的实际情况，周密制定本部的稽核工作实施方案，并于每次进入现场之前，紧紧抓住风险点，有计划的拟定稽核资料调阅清单，尽可能的使检查业务覆盖面更加广泛，避免留有死角。另一方面，在稽核报告中针对检查出的问题逐一提出整改要求，并将相关制度规定作明确描述，使基层行处能够更直接的掌握相关业务操作规则，更加心悦诚服的接受稽核意见并及时进行整改，这样，既保证了稽核整改的实际效果，又在推动内控监管第一道防线发挥作用方面作出了有益的尝试。

为进一步扩大稽核工作成果，在日常稽核检查工作中，我们紧紧围绕规范管理深化年主题，密切关注监管政策变化，把握行业动态，针对各营业网点管理相对薄弱和容易忽视的风险环节提出了稽核建议，并结合新修订的制度规定，对相关管理工作给予重点强调和提示，同时研究和探索新的工作思路，通过采取将检查情况和相关信息向相关管理部室反馈，并与之达成一致意见的方式，加强横向信息交流，进而达到使职能管理部门的业务督导更具针对性，填补部分监管真空，推动了第二道防线的联动。

现核对清单只保留十天，按照总行会计档案管理有关规定，我们又提出了对核对清单要按档案管理办法长期保管，每到一处我们都提出上述要求，建议统一打印并留存312资金往来交易流水文本，编制余额调节表换人核对并签章证明，这一做法也得到计财部的认可，并且已得以贯彻落实。

又如，检查中我们发现有的支行发生的应收未收借贷利息未纳入表内“14101应收借贷利息”和“501利息收入”科目核算，造成会计报表数据缺失。经了解，系由于20xx年8月份信贷系统上线移行时，由于当时14101科目无余额，故未作移行操作处理，致使以后发生的借贷应收未收利息无法自动进入系统核算，会计报表也就不能完整反映该行资产收益情况。我们对被检单位及时提出尽快与计财部和科技部联系，商榷切实可行的办法，弥补纰漏，得到了相关部门的配合，使问题得以解决。

检查营业网点柜员重要空白凭证的管理时，了解到因手工帐簿取消的调整，柜员重要空白凭证登记簿已取消，每日营业终了网点仅凭打印的“表外凭证库存明细表”换人核对结存数量，却对柜员重要空白凭证的使用情况未作任何检查核对。我们及时提出建议，提示各网点每日不但打影表外凭证库存明细表”，还要打影重要空白凭证使用报表”，对空白重要凭证的使用与结存两方面内容全面进行勾挑核对，并做好相关检查登记，明确责任人，避免因疏于对重要空白凭证实际

使用情况的检查核对而出现风险。

去年，我部通过检查提出了各网点会计人员用于核对借贷印鉴真实性的各级行领导授信业务签批印模空缺的问题，得到了行领导的高度重视，在行领导的协调下问题得到了解决。今年检查发现，由于工作变动，有些印模已不再适用并增加了新的签批印模，而各营业网点的部分授信签字印模未按业务种类分别详细登记适用范围、启用日期、注销日期，更新不及时，印模管理混乱，不便于会计人员核对，使借贷和票据出账环节潜在风险隐患。鉴于此情况，我们建议各营业网点向计财部反映，与授信管理部协调，及时更新各级负责人授信出账签字印模，同时也要求会计人员根据印模的适用范围严格审查，规避风险。

20xx年9月1日开始实施的《人民币银行结算帐户管理办法》第六十二条规定，银行应对已开立的单位银行结算帐户实行年检制，检查开立的银行结算帐户的合规性，核实开户资料的真实性；同时总行在《内控综合评价指标评定标准》中对帐户管理也有新规定，要求每季度检查帐户的开立、变更和撤销情况并记录，对此我部及时进行提示性建议，建议各营业网点对此项工作应引起足够重视，及时进行跟踪检查，确保开户资料的真实性、完整性和合法性。

20xx年度，我们始终不忘服务全局的工作宗旨，合理分工，协调运作，尽管人员较少，但都力争安排专门力量协助工作。

按照行领导工作部署，会同办公室，对照总行下发的窗口单位规范化服务标准，采取全员出动、逐一巡回走访、召开专门会议、对照检查等方式，督促营业单位落实整改，不留任何死角。扎实而有效的工作换来了可喜的成果，在今年总行飞行检查组对我行进行的检查验收工作中，我们在全员、全程陪同过程中，及时发现并协调扣分偏差，使我行六家全部被检标兵单位和达标单位，均顺利通过检查验收，规范化服务工作迈上了新的台阶。

一是从年初“优质服务百日大赛”开始，对窗口规范化服务进行了连续深抓落实，制定活动规划、组织对照检查、及时与上级有关部门沟通，汇报阶段工作进展情况，为年底总行验收时xx支行全部验收合格作出了良好的铺垫。

二是按照银监局统一部署，协调组织全行“三法”宣传活动，制定活动方案、逐一走访落实、上报活动总结，为“三法”知识在全行范围内的普及作出了积极的努力。

三是积极参与、策划、组织行里的重大活动：六周年行庆、职工运动会、中层干部拓展训练、金融系统足球比赛、一线员工职称计算机英语考试、职工摄影展及职工dv作品展等，对围绕支行业务发展为中心的各项工作开展起到了积极的促进作用，对活跃职工的业余文化生活、增强团队精神起到了较好的推进作用。

五是按行领导工作安排，利用近一个月的时间，完成了xx支行制度汇编工作。

六是牵头组织全行员工参加分行统一举办的内控知识测试，并通过举行行内复赛的方式，选拔成绩优异者参加分行决赛，选派的三人代表队获得了分行个人成绩前三名和团体第一名的好成绩。

回顾过去的工作历程，随着时间的推移，稽核工作得到了更为广泛的理解和支持，我们部门与全行各部门日益协调、相得益彰，这让我感到欣慰和鼓舞，同时也让我感到责任的重大。在今后的工作中，我会更加努力，带好稽核部一班人，顾全整体，尽职尽责，脚踏实地，皆尽全力。

20xx□1□9

车险经理工作报告篇五

产品支撑工作

在进行产品支撑工作的过程中，认真学习公司的各种产品，熟悉产品的具体操作，并在此基础上，在公司人员挖掘到客户需求后，根据客户的具体需求合理组合产品，设计出真正满足客户需求的产品。同时经过几次公司组织的提升培训，慢慢培养起自身的能力、客户沟通能力；在平时本人也十分注重关注通讯产品方面的最新资讯，学习其中的一些成功案例，并且经常思考这些案例能否真正运用到客户处，对此需求的潜在客户及时挖掘出此需求，制定具体方案，并陪同客户经理前往客户处进行产品推介，及时做好产品支撑工作。

在20xx年上半年度，收集、整理、编制了以下四篇市场需求文档：

- 1: 《基于rtls技术的实时定位系统》
- 2: 《虹膜生物识别技术产品需求文档》
- 3: 《街景工厂 street_factory市场需求文档》
- 4: 《私有云在军队领域的应用探索》

其它工作

主动配合部门完成国军标质量体系的工作。在做好以上具体工作的基础上，认真地完成好公司主管、领导交代的其他临时性工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。

问题以及缺点总结

回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进入公司时间尚短，技术方面的专业知识不够全面，对公司的一些操作流程也不熟悉，在工作中也走了一些弯路。但是，“实践出真知”，本人在工作中不断发现自己的错误，也及时改进了自己的错误。在今后的工作中，我会努力提高自身的修养，充分发挥自己的特长，克服不足之处，努力做出新的成绩。