

2023年第三方保险服务 保险销售工作总结报告(汇总8篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

第三方保险服务 保险销售工作总结报告篇一

时光匆匆，白驹过隙，不经意间20——一年马上就要过去。偶得空闲，把一年来的工作梳理一下，做一个总结，顺便规划一下新的一年的工作。聊以慰藉逝去的青春！

总体而言，20——一年是收获和成长的一年。最大的收获是在家庭上的，20——一年我结束了单身的生活，实现了男孩向男人的华丽转变！呵呵！古人云：“修身、齐家、治国、平天下”，咱也算把人生第二阶段的重要任务完成了。

今年最令我高兴的，也是最大的收获就是我当爸爸了！

家庭上的收获是最大的，这奠定了我一生最坚实的基础。以后要做的就是在这个基础上去向更高目标努力！

工作方面，我觉得自己已经走过了最艰难的时期，整体形势朝越来越好的方向发展。平心而论，我真的没有想过自己会从事保险营销工作，但人生就像巧克力，你永远不知道下一颗是什么味道？加盟平安多少有些半路出家、逼上梁山的味道，但现在想想，逼上梁山未必不是一条出路。跳出思想的禁锢，才能发现一片更为广阔的天空。我是一个典型的理工男，由技术转向营销，真心有一个痛苦的过程。更何况我刚到苏州，没有人脉，又不善于交际和变通。初期的销售只能从陌生拜访做起，一家一家的敲门，一次一次的回访，误解、

拒绝、放鸽子司空见惯。做出业绩时的喜悦，季度考核的煎熬，世态炎凉、人情冷暖只有自己能够体味!甚至在一段时间里，当别人都觉得我没有希望了，肯定会被考核掉，我依然没有放弃!在我的心底存着一口气，别人能做到的，我一定能做到!而且我要比他们做的更好。

现在回首自己在平安走过的路，我觉得自己真的成长很多。产品知识、销售技巧、待人接物、人情世故自不必说，最关键的，我觉得的是心智的成熟。心智成熟的男人不会因为外界的干扰而影响自己的目标，不以物喜，不以己悲，胸大似海，心坚如石。心智成熟的男人即使眼前一片黑暗，但心中充满阳光，无论压力多大，境况多么糟糕，他都能坦然的面对。

我觉得在平安工作要学会用心，用心对待客户，用心对待组员，用心对待我所碰到的每一个问题。也许有些问题我还没找到更好的解决方法，但我相信只要我用心一定可以做的更加完善。

20——一年如果说有什么遗憾的，那就是今年还有些亲戚的欠款没有还清，爸妈居住的环境没有得到有效的改善。毕业三年改变家庭经济面貌的总任务只能算完成了70%。这是我作为儿子应尽的义务，我必须完成!

第三方保险服务 保险销售工作总结报告篇二

x年，我加入到了支公司，从事我不曾熟悉的人寿保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够独立从事和开展保险营销业务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习邓小平理论和“”重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年

过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

第三方保险服务 保险销售工作总结报告篇三

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

xx年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

xx年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销xx业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

第三方保险服务 保险销售工作总结报告篇四

x年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。

收付岗位是一个工作非常繁杂、任务比较重的岗位。作为港

闸支公司收付岗位员工我肩负着领导交给的重任，要兼顾处理好与出单人员、外勤人员的关系，做好内勤服务工作。同时还要处理好与市公司财务部门的工作。收付岗位每天都要经手许多的现金和支票往来，工作的性质决定了特点，因此我在工作中处理每一笔业务时都慎重考虑，为了能做到独挡一面，一年来，我牢固树立了“财务无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业务，胜任工作。

在工作之余，通过自己能够找到的一切资料，努力加强保险和财务知识的学习，并顺利通过了保险代理人资格证书考试，逐渐增进自己对保险行业的了解，使自己能够做好工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。收付岗位是公司业务发展的桥梁，做好收付工作，对公司的正常运转起着重要的作用，为此，无论是什么工作，在工作中，坚持做到“六个不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不让正在处理的往来在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来发生业务的客户在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播，不让办公室的形象在我这里受到损害。再次是注意形象。内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从部门经理安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的最好，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在港闸支公司工作期间，为了提高工作效率我利用业余时间学会了车险出单。平时我重

视与同事之间的心灵沟通，关心他们的真实需求，和公司的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然公司人员不多，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老保险”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对阳光保险公司的激情和热情，听从总经理工作分配，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

20xx年xx月xx日

第三方保险服务 保险销售工作总结报告篇五

一、__年的总体经营情况和主要工作

1、总体经营情况

——业务发展逐步进入“迅猛”的发展轨道。截止12月底，累计实现保费收入万元，较去年同期增幅为%。其中，车险保费万元，占比%，完成年度计划的%，较去年同期增幅为%；财产险保费万元，占比%，完成年度计划的%，较去年同期增幅为%；意健险保费万元，占比%，完成年度计划的%，较去年同期增幅为%。

——经营效益逐步呈现良好的发展态势。分公司在经历了上半年艰苦发展后，下半年逐步呈现出良好的发展态势。全险种日历年年度赔付率(再保前、不含rbnr)为%，其中：车险赔付率%，财产险赔付率%，意健险赔付率%。综合经营成本率

截止12月底，保持在%以内。

——市场份额平稳增长，始终保持有利的竞争局面。截至12月底，__省分公司占全省市场份额为 %，同比上升了 %，整体排名为第 名。

2、主要工作情况

(一)全力推动业务快速稳定发展。

分公司自年初就根据市场现状，结合总公司各项政策及“__”和“__”的活动制定多种展业措施，并对各机构、各渠道保费收入实行逐月分解下达计划，每周点评，每月分析，按照计划完成情况对各机构、各部门及各产品条线进行评比，对不同险种实行差异化费用政策和激励办法，全面激发基层一线的展业热情。

(二)坚持依法合规经营，自觉带头规范保险市场秩序。__x__分公司多次接受各级部门大规模、多渠道、全面系统的检查，这使我们进一步提高了思想认识，增强了依法合规经营的自觉性，不断增进了与监管机构、行业协会和同业的沟通协调，为分公司依法经营、合规经营、规范经营奠定了坚实的基础。

(三)加强队伍建设、渠道建设，大力提高机构产能。队伍建设是业务发展的基石。队伍建设一直是我们常抓不懈的一项工作。在队伍建设上，分公司通过推荐和竞聘选定高效人才，为公司发展打好基础。同时积极开展机关人员纪律作风整顿，提高机关人员综合素质和服务水平，做好后援保障、支持工作，全力助推业务发展。针对销售人员队伍建设上，通过业内广纳业务人才。同时通过大力开展营销培训提高销售人员业务素质，确保队伍和业务的稳定发展。

(四)认真贯彻学习“__”，切实落实“__、__”的发展理念。

分公司总经理及全体员工迅速全文学习董事长的__，并召开了专题会议进行座谈讨论，全面贯彻落实董事长重要讲话的内容和方案。各级机构领导班子成员率先学习领会，吃透精神；同时迅速组织全辖系统广大干部员工学习讨论，根据来信精神，重新制定并完善年度工作思路、工作重点、工作规划、工作目标和年度考核办法；在此基础上加强督导，确保董事长的要求取得实实在在的成效。

(伍)加强成本管控，实现价值发展。

支，落实预算。按要求向总公司上报费用分解政策，杜绝超预算下达费用政策；对费用超支三级机构严格整改、并通过严格管控。落实总公司下发的成本节约控制办法，倡导节约意识，继续开展“__”行动，切实实现加之发展。

(六)加强培训工作，提升队伍的整体素质。

培训过程中，分公司采取了集中培训和分机构培训相结合，以分机构基层培训为主；系统培训和新业务培训相结合，以新险种业务推广培训为主；长期培训和短期培训相结合，以短期实用性培训为主的方法。确保了公司培训取得良好成效，从而提升整体队伍素质。

(七)积极开展__建设，提高市场核心竞争力。

分公司紧密围绕总公司“__”规划，结合总公司“__”和“__”两项活动，全力贯彻“__”的经营理念，在全省系统内广泛开展了“__”的全员攻坚战，全力贯彻“__”这一理念，使__的品牌形象进一步树立，公司品牌价值进一步提升，品牌影响力进一步扩大。

3、存在主要问题

(一)整体发展相对滞后

进入年底，全省业务得到了较快的发展，很大程度上

较看，我公司虽然同比增幅 %，但仍低于行业平均增幅%的个百分点。实现核保保费__万元，达成计划__亿元的 %，落后个百分点。

(二)渠道建设发展不均衡

董事长“__”的发展理念执行以来，__省分公司按照总公司要求全力贯彻落实，全员努力强化渠道建设，但由于市场实际情况制约了多渠道均衡发展。从总体情况来看，部分渠道业务拓展相对滞后，渠道建设的效果不显著，部分机构在__渠道思路不清，措施不力，截止目前仍然没能实现实质性突破，这些问题将在下年度着力改善。

(三)部分机构、团队发展落后，保费产能偏低

__省分公司辖内三级机构已全部铺开，机构产能除__中支相对滞后外，大部分在__年基本保持平稳发展，整体保费贡献稳步上升。但部分四级机构及团队保费产能低，严重制约和影响了公司的发展。

(四)部分管理者管理意识及能力薄弱、责任心不足

__突出了管理者在公司业务发展中的重要地位，可见一个优秀的管理者必然能成为公司发展的火车头，企业前进的龙头。管理者管理好不好，凝聚力、号召力、战斗力强不强，直接关系到公司的兴衰成败。但有极少数三、四级机构的管理者管理意识淡薄，管理能力低下，管理行为随心所欲，给机构的健康发展带来了隐患，拖累了全辖跨越式发展进程。

第三方保险服务 保险销售工作总结报告篇六

我校在市综治办的领导下，保持防备为主、防治联合、加强

教育、群防群治的原则，通过安全教育，增强学生的安全意识和自我防护能力；通过齐抓共管，营造全校教职员工关心和支持学校安全工作的局面，从而切实保障师生安全和财产不受损失，保护学校订常的教育教养秩序。

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，学校把安全工作列入重要议事日程，学校校长宋新光直接抓，分管副校长李家意详细抓，学校办公室、政教处、保卫科具体分工负责组织履行。

1、建立安全保卫工作领导责任制和义务查究制。由学校党总支书记、校长负责，将安全保卫工作列入各有关处室的目标考察内容，并进行严厉考核，严格实行任务追究制度，对造成重大安全事变的，要严肃查究有关领导及直接责任人的责任。

2、签署责任书。学校与处室和班主任层层签订责任书，明确各自的职责。学校还与学生家长签订了安全责任书，清楚了家长应做的工作和应负的责任。将安全教育工作作为对教人员工考核的重要内容，履行一票否决制度。贯彻“谁主管，谁负责”的准则，做到职责明白，责任到人。

3、不断完善学校安全保卫工作规章制度。建破学校安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作情势的发展，不断完美充实。建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及学生管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生管理、防火安全管理、体育器材检查、健康体检等规章制度。严禁擅自组织学生群体服用药品和保健品，严禁学生参加商业性庆典活动，严禁组织学生从事分歧乎国家有关规定的危险性工作，严禁老师个人利用假期(日)暗里带学生外出，在校外开展的社会实际活动要坚持就近、徒步准则对波及学校安全保卫的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、树立学校安全意外事故处置预案制度。学校建破事故处理领导小组，制定了意外事故处置预案制度。

学校安全教育工作是一项社会性的体系工程，需要社会、学校、家庭的密切配合。咱们积极与市公安、卫生、综合治理等局部通力配合，做好学校安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育成果。

要确保安全，基础在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是学校安全工作的根本。我们以安全教育周为重点，经常性地对学生开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动等的安全教育。

1、认真做好安全教育周工作。学校安全教育周以“校园安全”为主题，在安全教育周期间，学校组织学习安全教育工作文件，对校内易发事故类型、重点部位掩护、工作薄弱环节、各类职员安全意识与安全技巧等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。

2、发展丰富多彩的教导活动。利用班会、团队活动、活动课、人防课、学科渗透等途径，通过讲解、演示和训练，对学生发展安全防范教诲，使学生接受比较系统的防溺水、防交通事故、防触电、防食物中毒、防病、防体育运动侵害、防火、防盗、防震、防骗、防煤气中毒等安全常识和技能教育。还应用学校广播、黑板报、悬挂横幅、张贴标语等宣传工具及举行主题班会、讲座、安全征文与常识竞赛等形式开展丰富多彩的安全教育。学校踊跃推行一周安全提醒，学校利用周前会议跟周一升旗活动时间，小结上周安全工作，强调安全事项。通过《加强节假日对子女监护》的公开信，加强家长的保险意识。通过教育提高广大学生的安全意识、安全戒备能力和自我保护才干。

3、提倡走读学生步行上学，对学生骑车上学情况进行追究，严禁学生骑“三无”（无刹车、无铃、无牌照）自行车上学。

开展通例检查 保险销售工作总结 保险销售工作总结 。每学期开学当前，学校把安全教育工作作为重点检查内容之一。汛前，学校订校舍进行全面的安全检查。同时，踊跃配合市卫生局对学校食堂、饮水卫生进行检查。冬季，学校正电线和家属区进行防火安全检讨 。

我们在安全保卫方面做了一些工作，安全保卫工作得到加强，然而安全保卫工作的难度越来越大，学校安全保卫工作的局势仍然比较严格。

1、社会育人环境存在不利于师生安全的因素。近多少年来，在各级党委政府的领导下，通过有关职能部分的集中综合整治，学校周边环境有明显的好转。然而，社会上的不安定因素和不良文化对师生安全的影响还比拟大，试图搅扰学校及学生的社会恶势力和人员还存在，社会上的黄、赌、毒、非法出版的图书、音像及网吧和游戏室对学生的影响还非常大，学校周边的饮食摊和食品店还存在食品安全隐患。

2、学校保险工作的难度一直增大。学生中独生子女越来越多，独生子女在家庭中往往受保护较多，而缺乏生活教训。学生作为社会的弱势群体，多数自我维护意识跟平安防备才能低，大大增加了学校安全工作的难度。

今后，咱们将进一步重视安全保卫工作，及时解决安全守卫工作中发现的新问题，始终进步我校安全扞卫工作水平。

第三方保险服务 保险销售工作总结报告篇七

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀____万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶

阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

- 1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如_____客户的球阀，_____客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。
- 2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。
- 3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。
- 4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如_____、_____、_____等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。
- 5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，_____、_____等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。
- 6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，_____在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

第三方保险服务 保险销售工作总结报告篇八

一年来□xxxx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。

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，为大地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。

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作。

- 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。

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9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为xxxx□成为公司发展的重要保证。

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！