# 保险业务员个人总结报告 保险业务员个人总结(汇总10篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-06-11

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。保险业务员个人总结报告篇一一年来，xx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**保险业务员个人总结报告篇一**

一年来，xx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x进展，今年，我公司提前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，总结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。

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。

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和业务素质教育。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。

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x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。

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。

**保险业务员个人总结报告篇二**

我于\*\*年加入人保财险这个大家庭，已是第5个年头了，在这不算短的时间里，我深感\*\*年是\*\*\*\*公司发展迅猛的一年，\*\*公司在经理室的正确领导下，在各个部门的通力配合下，在全体员工的共同努力下，全面完成了年度各项任务，作为\*\*公司的一员，我引以为豪，公司的发展壮大，离不开每一位员工的辛勤工作，接下来我将我一年的工作状况做一个简要的回顾和总结：

1、个人发展及工作完成状况

2、存在的问题和不足

3、\*\*年的思路及展望

我的\*\*年，工作分为两个阶段，上半年主要从事销售部组训及代理人服务工作。下半年开始\*\*营销服务部的管理工作。我所在部门销售部全年任务指标是\*\*\*万，截止到\*\*\*月初，已经完成全年任务，截止到\*\*月31日，我部共完成保费收入约\*\*\*\*多万，超任务指标约\*\*%，。\*\*年，部门给我下达的任务指标是\*\*万，截止到\*\*月31日，我已完成保费收入\*\*\*万(其中含摩托车\*\*万)，排除摩托车新增业务按\*\*万计算，超出计划指标\*\*%，于\*\*年\*\*万同比增长\*\*%。此外，\*\*营销服务部实现全年保费任务约\*\*\*万，同比增长\*\*%，在第三季度、四季度皆完成了公司和部门下达的保费计划。

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，用心向党组织靠拢，定期撰写思想汇报，在党组织有意识的培养和锤炼下，我于\*\*年\*月9日光荣的成为了一名预备党员。这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

可借鉴，在人员配备上也没有到位(是指签单人员在前期还没有到位)，我便独自一人跑市场、发传单、拜访客户、内勤外勤兼职干。根据乡镇的习惯，有时候很早就赶去，发完传单后再赶回营销部签单，遇到周末，一天就跑几个场镇。有时刚到下班时间客户才赶到，我也没有拒绝更没有埋怨，热情周到的为客户办理好业务后，才伴着夜色拖着疲惫的身体回到家中。同时还陪同代理人展业，验险，协同填单、送单、做好客户维系工作，在营销员因矛盾产生情绪时用心沟通，解决问题，以提高营销员的忠诚度，很多节假日、周末也是加班加点为营销员做好服务。\*\*营销服务部开业后，不到5个月的时间，实现了保费收入\*\*\*万，实现业务增长\*\*%，高效、优质地完成上级下达的阶段保费任务。此外，还加强新人培养和营销增员，对新进入营销服务部的签单人员进行一对一的培训，透过在理论和操作上系统化的学习，该签单人员已掌握了相关规定，并能熟练签单。在日常业务上或私人生活圈中，我经常和贴合增员要求的人接触，挖掘准增员对象。在工作中这种敢于创新、敢打硬仗、认真负责、吃苦耐劳的精神也得到了大家的认同。

在生活中用心热情，全面发展。我用心参与市分公司及\*\*公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名。作为团\*\*部组织委员，也用心组织团员开展各项活动，在\*\*年“五四青年节”，便联谊活动铜梁\*\*公司一同组织参观了\*\*纪念馆。作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在”职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

在\*\*年的工作中，我取得了必须的成绩，使自己的潜力有了一些提高，但是还存在很多不足的地方：

1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设想，做事过于留意谨慎，习惯依靠经验决定。

2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性、技巧性还有待加强和改善。由于管理时间不长，管理潜力还有些欠缺。期望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理潜力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也期望能透过公司的各类活动，增加交流的机会。

\*\*年是我公司求发展、大跨越的一年，工作会更加的困难，激烈的竞争会给我们带来更大的压力，我们只有直面现实，化压力为动力，以不断的进步换取更大的发展，在新的一年我将具体从以下几个方面着手：

1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理潜力。

2、注重团队意识和大局意识。用心工作，正确应对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习状况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在\*\*年我们会做的更好，\*\*\*\*公司的明天会更加辉煌灿烂!

**保险业务员个人总结报告篇三**

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。(这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等)

**保险业务员个人总结报告篇四**

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xx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。

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xxx客户的球阀，xxx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xxx、xxx、xxx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，xxx、xxx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。

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，xxx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励，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。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

4)公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

初步设想xx年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢?因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。(这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等)

1、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

d)一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定;同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c)工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

**保险业务员个人总结报告篇五**

我已在中国\*\*保险公司工作四个年头。在同事和领导的热情帮忙下，经过四年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户带给很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结群众，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对20\*\*年上半年工作状况的总结。

学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我用心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。

一向以来，我都持续着用心取的心态，用心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，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。

我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，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，坚持礼貌用语，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。

在平时的工作中，我一向做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，用心完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够用心主支动关心本部门的各项营销工作和任务，用心营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一向走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了必须的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与最优秀的伙伴相比，还存在着必须的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

**保险业务员个人总结报告篇六**

xxx年在总公司营销管理部、分公司总经理室的正确领导下，在公司同事的关心指导下，认真贯彻了总、分公司年初制定的经营目标，较好的完成了本部门全年工作计划，下面从三个方面汇报xxx年的个人工作情况和xxxx年的工作计划。

一、xxx年工作完成情况 全年工作围绕：市场变化和公司业务发展需求，在依法合规的前提下，坚持“效益导向、科学发展”的指导思想，全面实施预算管理。进一步调整业务结构，加大业务推动力度;不断加强基础制度建设，切实抓好服务体系建设;继续深化各项改革，狠抓队伍建设;全面提升管理水平，提高经营效益，扩大市场占比。

(一)加强学习,扩宽思路，不断提高履职能力和水平

加强管理能力和政治理论方面的学习。坚持把管理能力的学习放在首位，不断提高思想政治站位。结合营销管理部工作实际，认真学习领会总公司xxx年上半年工作会议精神，学习分公司办公会中加强和改进管理工作，提高工作认识的思想和论断。通过学习增强了事业心，提升了工作的管理能力。拓宽工作思路，综合各个业务环节全方面考虑问题，目前看来合理的工作方法，并不是最好的方法，在工作中不断总结好的经验，不能被经验所束缚，抱有质疑的心态，增强创新精神。在不断的学习中，工作能力得到了提升，明确了努力工作的方向，增强了做好工作的责任感和使命感。

(二)进一步加强工作机制改革创新 进一步规范完善工作管理制度和流程的同时，管理模式的创新逐步增强。管控方式从公司内部转移到合作机构和个人，切实落实管理考核机制，充分调动一切可以利用的资源，围绕着公司目标开展工作。在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，创造出了更多的经济价值。

(三)完善管理制度，依法合规经营 公司开业初期，根据湖北市场和公司经营情况制定了《营销团队及营销序列人员基本管理办法(试行)》、《渠道业务管理办法》、《个人代理人管理办法》、《直销业务管理办法》、《业务交叉管理办法》等管理制度，在制度上保证业务协调有序发展。

在合规经营方面，要求发展要建立在依法合规的基础上，严格按公司内控制度和监管部门的要求处理业务，定期进行自查工作，对于出现的问题及时汇报、总结，不是藏着掖着，把问题放在桌面上，在依法合规的前提下，共同讨论解决方法。

在中介业务合规方面，不仅只要求自己清楚，同时也要求部门员工、中介机构能共同学习，深刻领会合规工作的重要性。年内组织了多次渠道业务管理培训，引导中介机构的业务经营方式的转变，把“效益导向、科学发展”的经营思路带到业务一线。

(四)抓好基础工作，推动业务有序发展

公司在年初进入市场的时机比较好、起点高，在业务高速发展的同时，个人管理能力也在不断得到加强。在制度制定工作得到不断完善的同时，严格按照相关制度的要求安排工作，把工作分解到各个环节，责任到人，确保工作按质按量完成。工作的高效完成，有力得推动了业务的发展。

加强管理推动业务发展的同时，在三季度把巩固车险业务，推动非车险跨越式发展作为工作重点;四季度把车险结构调整作为工作方向;围绕“以利润为中心”的思路，每个季度都有不同的业务发展重点。在抓业务数量的同时，提高业务质量，坚决的屏弃屡保屡亏的“垃圾”业务，利用赔付率、折扣率、费用率三率联动的杠杆作用引导业务发展方向，确保业务的可持续性发展。

(五)定期分析总结，发现问题及时跟进解决 定期对公司经营情况进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。

业务分析可通过各项经营数据的对比，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为公司经营决策提供依据。业务经营分析能够比较客观的反映公司经营情况，为营销、承保、理赔、等各个业务环节提供数据支持。四季度在车险经营中，通过分析转变了车险经营思路，调整了营业货车和私家车的承保条件，为车险实现精细化经营奠定了基础。

(六)以点带面，强化培训，全面提高部门综合素质 营销管理部在公司组织构架中处在一个核心地位，涉及职能部门的沟通，营业部门的协调，业务政策的制定，销售考核等等工作，几乎涵盖了保险公司所有的业务内容。因此，对于我们这个团队来说，要求高是必须的，有责任心、精通业务、执行力强、善于解码工作这是对我们的要求。

部门工作压力大、进度快，对新人进行系统化培训是不现实的。我们采用的方式是工作中学习，首先是将工作安排到每个人，由工作责任人先向上级主管汇报此项工作怎样去完成，需要多长时间，需要怎样的支持。

再由主管对不足或错误的地方给予意见，锻炼他们对工作的解码能力和处理能力。在工作过程中由上级主管不定时督导，避免偏差的出现，逐步增加工作的难度，使其能力在工作中得到不断提升，员工的工作能力相对初期有了长足进步。

主要表现在：工作存在被动接受的局面，对工作发展趋势的把控能力不足。虽然领导安排的工作能够及时完成，但主动工作的意识还比较欠缺，宏观分析能力和开拓新市场的能力还不能满足要求，距离公司的要求有一定差距。

业务政策的制定，考核制度的执行，市场变化的预计均需要非常敏锐的观察和执行能力。在下一步工作中，我应该从具体的事务性工作中脱离出来，腾出更多时间和空间来考虑公司的经营发展方向，如何用更有效的管理手段来刺激业务的发展，把控营销的主动权，把拓展新的业务渠道作为工作重点内容之一。

(二)工作解码能力不足

部门员工工作经验欠缺是我们的弱项，直接导致工作方式简单，工作结果和预期存在差距，加强部门员工的工作责任心和自学能力是提高工作能力的有效手段。从部门员工的工作能力来讲，目前的工作状况虽然和公司要求有差距，但相对半年前还是有长足的进步的。我们这个团队在工作中具有比较好的协同性，能够毫无怨言配合其他同事完成工作任务，且能在工作中不断提高自己，熟悉业务技能，相信在不久的将来会有好的表现。

(三)制度执行力有待提高 新公司、新团队、新员工，一切从零开始。人的理解能力是不一样的，部门员工对公司的制度理解在没有统一认识的情况下，有各自不同的理解方式，具体到执行也就不可避免的存在偏差，有的甚至没有执行。今后的.工作中，我要定期组织制度和工作流程的培训，把执行贯彻到业务一线，让部门员工做培训教案，加深对工作制度、流程的理解，提高工作的解码能力，最终体现到工作结果上。不断的学习、思考、总结，推动工作向目标靠拢。

三、xxxx年工作的主要思路和措施

总体指导思想是：深入贯彻落实总、分公司经营策略，继续坚持“效益导向、科学发展”的经营指导思想，抓管理、占市场，推动业务发展，提高经济效益，确保保持公司长期、稳定、可持续性发展。以员工队伍建设为基础，拓宽展业渠道，促进业务发展。

(一)员工管理方面

加强员工培训和传帮带工作，不断提高部门员工综合素质。不同的工作内容，不同的工作环境，用不同的人会得到不同的结果。善于发现员工的优缺点，利用有限的人力资源发挥其最大的作用。让部门员工的短期目标和长期目标和公司的经营目标统一起来，发挥员工的工作能动性，而非被动接受，是我在明年的重点工作。

(二)个人代理人和渠道管理

在结合市场实际需求和公司相关管理制度，落实《xxxx年营销员管理改革方案》，推动个人代理人的管理，把保险营销员的管理从单纯的业务量考核，转变为更接近客户经理的考核方式;最终让营销员和公司形成和谐发展关系，促进公司业务的健康发展。

为更好的贯彻公司经营思路，使渠道能和公司的经营情况实现联动，xxxx年渠道业务在继续实行以业务费用+奖励费用政策的基础上，参照机构考核方案对渠道进行管理。结合xxx年各中介机构的经营情况和《xxx-xxxx年渠道业务管理方案》制定经营目标，并对中介机构实行业务规模、险种结构、满期赔付率、变动费用率等指标的考核。积极引导各代理渠道关注各项经营指标，避免业务盲目发展，不考虑经营结果的现象发生，最终实现公司、渠道共赢的局面。

(三)大项目管理和公司业务管理

配合大项目部对原有大项目的渠道业务进行跟进，专人专岗，专项考核，改变xxx年工作无人跟进，业务资源浪费的现象。新业务、新渠道的拓展是xxxx年公司业务发展的重点工作，我们部门会在业务指导、销售政策等各个方面给予公司业务部支持，逐步提高部门服务一线能力，提高工作前瞻性和营销规划能力，促进公司业务在新的一年实现跨越式增长。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，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，提升自身的管理能力。在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持“学以致用，用以促学”的原则，不断提升自身管理能力，以更好的适应岗位的要求。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，在行动上用严格的制度规范。以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，用自身的带头作用，使本部门工作再上新台阶。

在上半年忙碌而又充实的工作生活中，我较好的完成了本职工作，下面从三个方面汇报上半年的个人工作情况和下半年的工作计划。

一、上半年工作完成情况 (一)日常工作总结

上半年，我始终把工作绝不出任何差错放在重要位置，努力提高自身综合素质，工作寓苦寓乐，把工作重点放在脚踏实地、埋头苦干上，严格遵守公司的各项规章制度，尊重领导、团结同事，谦虚谨慎，细心学习他人的长处，改掉自身存在的不足，虚心向领导、同事请教，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作方法，充分发挥岗位职能，绝不迟到早退，按时上下班，每天将办公室打扫干净，一个良好的工作环境有利于工作的顺利进行。

(二)收付费工作和单证管理

收付费工作需要耐心、细心，我在工作中努力做到从小处着手、不使任何一笔续期、新单保费业务出错。在单证的管理工作中，我积极提高自己的制单审证水平，这些努力得到了圆满的回报。从()月到()月，本人共完成()笔业务的制单审证工作，处理信用证及相关单证共()套，平均每月()套，并能够做到正点交单。

(三)办公室、财务工作

在领导的统一部署下，我和同事们齐心协力，积极开展日常财务工作，严肃财经纪律，认真执行领导的统一部署，有条不紊地开展工作。按照财务规章制度和岗位职责，做到兢兢业业、有条有理。在一至七月的财务基础工作中，从粘贴票据、装订凭证等最基础的工作做起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。按照财务工作精神我又阅读并学习了《会计档案保管制度》等，每月终结都要进行自查、自检工作。

在经费的支出上，认真领会相关政策，为公司管理层提供预算、并严格执行预算，不挤占、不挪用，保正专款专用。每月底定时做帐，编制上报经费决算报表，为领导做出相关决策及时提供了财务信息。 我的工作也离不开领导和同事们的支持，在我们同心协力下，我完成了公司下达的各项工作任务。

二、工作中存在的问题和不足(本文由文书帮小编http:///编辑提供阅读)

成绩是暂时的，虽然完满地完成了各项工作，但是由于各种原因，我在工作中也有很多问题。

工作前瞻性不足，主要表现在：工作存在被动接受的局面。虽然领导安排的工作能够及时完成，但主动工作的意识还比较欠缺，距离公司的要求有一定差距，不能做到该做的工作做好，对公司有好处的工作也做好。

不管是单证管理还是财务工作，都需要较强的执行能力。在下一步的工作中，我希望自己能及时发现问题，做到用最快捷准确的方法做好所有工作，在工作中不断总结好的经验，不能被经验所束缚，抱有质疑的心态，增强创新精神。

工作时千头万绪，有时忙中难免出错，比如服务不及时不到位，虽然没有造成大的问题，但是我会积极调整工作心态，以饱满的精神状态去服务客户。另外，平时忙于实践的业务，对于理论学习有些忽视，殊不知理论是实践的导师，我希望在实践中融入理论的学习，提高能力。

三、下半年工作的主要思路和措施

总体指导思想是：深入贯彻落实公司经营运行策略，完成本职工作。为保持公司长期、稳定、可持续性发展贡献自己的一份力量。

市场形势千变万化、客户需求千差万别，这都对我的工作提出了新的要求，需要我提升自己发现问题解决问题的能力，在我现在的单证管理岗位上，坚持不懈地学习，加强对保险行业政策、公司战略发展计划、专业技术知识、服务规范等的理解、执行能力。

增强服务意识，服务越来越成为各个企业竞争的核心因素，也是客户选择承保公司的首要考虑因素。新的一年我会继续完善、优化我的工作流程，做客户的贴心人，使我的服务更规范、更标准，更能赢得客户的尊重与认可。

上半年是难忘的一年，是我不断学习、不断进步、不断为公司贡献自己微薄力量的一年。新的一年，保险市场的竞争将更加激烈，我将进一步强化学习意识，按照领导的要求做好所有工作，不断提升自身的业务能力，以更好的适应岗位的要求，严于律己、克己奉公，作为()的一名员工，我有责任也有义务为公司的高速发展担一份不可推卸的责任，与公司风雨兼程、同舟共济，与同事齐心协力、共创辉煌。

转眼间，\*\*\*年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到2024年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况 今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀2024万，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xxx客户的球阀，xxx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xxx、xxx、xxx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，xxx、xxx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，xxx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励，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。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。 以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。

**保险业务员个人总结报告篇七**

光阴似箭，转眼间20xx年即将进入尾声!做为办公室一份子来说，首先感谢领导在这即将一年的`工作中，对我的帮助支持与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将20xx工作简要总结如下：

今年2月份我步入到太保x中心支公司，从事保险这个生疏的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的挑战和考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，非凡是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件治理、档案治理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给领导看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦燥，可是后来将心比心，公司领导都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行领导交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合领导安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高了办事效率。

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指出。

我深信，在领导干部正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，未来太保中心支公司会做的更大、更强、更辉煌!

**保险业务员个人总结报告篇八**

在上半年忙碌而又充实的工作生活中，我较好的完成了本职工作，下面从三个方面汇报上半年的个人工作情况和下半年的工作计划。

一、上半年工作完成情况

(一)日常工作总结

上半年，我始终把工作绝不出任何差错放在重要位置，努力提高自身综合素质，工作寓苦寓乐，把工作重点放在脚踏实地、埋头苦干上，严格遵守公司的各项规章制度，尊重领导、团结同事，谦虚谨慎，细心学习他人的长处，改掉自身存在的不足，虚心向领导、同事请教，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作方法，充分发挥岗位职能，绝不迟到早退，按时上下班，每天将办公室打扫干净，一个良好的工作环境有利于工作的顺利进行。

(二)收付费工作和单证管理

收付费工作需要耐心、细心，我在工作中努力做到从小处着手、不使任何一笔续期、新单保费业务出错。在单证的管理工作中，我积极提高自己的制单审证水平，这些努力得到了圆满的回报。从月到月，本人共完成笔业务的制单审证工作，处理信用证及相关单证共套，平均每月套，并能够做到正点交单。

(三)办公室、财务工作

在领导的统一部署下，我和同事们齐心协力，积极开展日常财务工作，严肃财经纪律，认真执行领导的统一部署，有条不紊地开展工作。按照财务规章制度和岗位职责，做到兢兢业业、有条有理。在一至七月的财务基础工作中，从粘贴票据、装订凭证等最基础的工作做起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。按照财务工作精神我又阅读并学习了《会计档案保管制度》等，每月终结都要进行自查、自检工作。

在经费的支出上，认真领会相关政策，为公司管理层提供预算、并严格执行预算，不挤占、不挪用，保正专款专用。每月底定时做帐，编制上报经费决算报表，为领导做出相关决策及时提供了财务信息。我的工作也离不开领导和同事们的支持，在我们同心协力下，我完成了公司下达的各项工作任务。

二、工作中存在的问题和不足

成绩是暂时的，虽然完满地完成了各项工作，但是由于各种原因，我在工作中也有很多问题。

工作前瞻性不足，主要表现在：工作存在被动接受的局面。虽然领导安排的工作能够及时完成，但主动工作的意识还比较欠缺，距离公司的要求有一定差距，不能做到该做的工作做好，对公司有好处的工作也做好。不管是单证管理还是财务工作，都需要较强的执行能力。在下一步的工作中，我希望自己能及时发现问题，做到用最快捷准确的方法做好所有工作，在工作中不断总结好的经验，不能被经验所束缚，抱有质疑的心态，增强创新精神。工作时千头万绪，有时忙中难免出错，比如服务不及时不到位，虽然没有造成大的问题，但是我会积极调整工作心态，以饱满的精神状态去服务客户。另外，平时忙于实践的业务，对于理论学习有些忽视，殊不知理论是实践的导师，我希望在实践中融入理论的学习，提高能力。

三、下半年工作的主要思路和措施

总体指导思想是：深入贯彻落实公司经营运行策略，完成本职工作。为保持公司长期、稳定、可持续性发展贡献自己的一份力量。

市场形势千变万化、客户需求千差万别，这都对我的工作提出了新的要求，需要我提升自己发现问题解决问题的能力，在我现在的单证管理岗位上，坚持不懈地学习，加强对保险行业政策、公司战略发展计划、专业技术知识、服务规范等的理解、执行能力。增强服务意识，服务越来越成为各个企业竞争的核心因素，也是客户选择承保公司的首要考虑因素。新的一年我会继续完善、优化我的工作流程，做客户的贴心人，使我的服务更规范、更标准，更能赢得客户的尊重与认可。

上半年是难忘的一年，是我不断学习、不断进步、不断为公司贡献自己微薄力量的一年。新的一年，保险市场的竞争将更加激烈，我将进一步强化学习意识，按照领导的要求做好所有工作，不断提升自身的业务能力，以更好的适应岗位的要求，严于律己、克己奉公，作为的一名员工，我有责任也有义务为公司的高速发展担一份不可推卸的责任，与公司风雨兼程、同舟共济，与同事齐心协力、共创辉煌。

**保险业务员个人总结报告篇九**

今年的时间感觉过得真快，不知不觉间一年就在销售的工作当中过去了，作为保险业务的.销售，这一年来我较好的完成了销售的任务，同时自身也是得到了一些成长，对保险行业有更多的一些了解，对于销售的经验也更加的多了，现在我就我这一年的保险业务工作做下总结。

我在做保险销售的工作当中，明白想要做好工作是必须了解我们的产品，明确我们的目标人群，以及一些销售的技巧的，我做保险业务的时间不长，到现在为止也就是一年多一些的时间，可以说我这一年刚开始工作的时候是还有特别多不懂的地方的，虽然经过了一次培训，但是其实要学的方面还有很多，对于保险种类的学习也是我做销售必须要学的，不然也无法很好的去给客户做好介绍。

这一年公司也是开设了一些新的保险业务，对于我来说，这些是基本的学习，不然就无法和客户沟通了，在了解了保险之后，我也是多去了解销售的一些技巧，我明白我对这个行业，这个保险业务不是那么的熟悉，那么我就必须要多学，同时要用一些销售的技巧来补足，不然也是无法做好保险业务的。

提升个人能力的同时，我也是努力的去工作，积极的完成我的销售任务，做保险的销售，有些时候会被人误认为是骗子，觉得我们是骗人的，其实这些也是由于很多人对于保险的不了解导致的，但真正懂得保险的，却是非常乐意我们的推荐，他们也是能从各种保险中找到合适自己的，然后购买，工作中很辛苦，但是每次我卖出一个保单，给客户带去安全感，我都觉得是值得的，再苦再累，但我做的是正确的事情，同时也是完成了销售的任务，我觉得特别的开心，同时在销售的过程中，我也是结识了各行各业不同的人，让我的见识更加宽广，也让我和客户的沟通能找到更多的话题，和客户做朋友，也更好的促进了我的销售工作。

一年的工作下来，我进步很大，但同时我也有一些不足还需要在来年继续改进，有时候我业绩不好，我会比较急躁，或者和客户的成交如果迟迟不能下定，我也是感觉焦急，这些也是要慢慢的工作去改变的，不能急躁，作为销售，同样也是要有耐心，把业务给去做好，我也期盼着来年我的业务能做得更加的好。

**保险业务员个人总结报告篇十**

xx保险公司在省市在过去的一年里，在正确的领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司的业务已经取得了突破性的进展，在全省第一个突破的保费收入为一千万元人民币。今年，该公司提前两个月完成了省公司年度营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合具体的职责，我谈论一年的成就和缺陷。下面是我的工作总结：

积极落实省公司有关的一系列重要指示公司的发展，与时俱进，努力工作、务实的效果，是由员工紧紧围绕“基于改革，加快发展，真诚的服务，提高效率”中心，进一步转变观念，改革和创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，加强核心竞争力，实施多元化管理，通过努力和奋斗，公司保持着良好的发展趋势，为保险公司的可持续发展做出了应有的贡献。

各级，加强学习提高他们的业务素质和管理水平。作为一名领导干部，肩负着重要的责任由上级领导和所有员工和任务，实现公司的经营政策需要我。所以，我真的注意保险理论的研究和管理能力。注意使用科学的方法来指导我们的工作，规范自己的行为，建立强烈的责任感和事业心，继续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。收购一年，我一直在培训员工的服务质量的重要内容的建设团队，和经理的办公室一起来实现有针对性的培训计划，加强领导和员工队伍建设。

1、根据公司的年度销售任务，发布各部门办公室每周、每月、季度和年度销售计划。计划实事求是的精神，根据各种险种特点、客户特征、系办公室各部门办公室的合理和可实现的目标。目标确定了，我把“实现一切，一切监督”的原则，通过加强过程的管理和监控，确保顺利完成各部门办公室的目标计划。

2，作为一个经理，负责业务我真的注意到收购部门办公室团队建设。总是注意到系办公室经理和部门办公室的成员思想和专业素质教育。在过去的一年里，我组织开球，业务讲座、业务培训活动，组织大家学习的知识、经验，找到提高职工综合素质。培训注重保险的学习理论，知识获取技能，强调团队精神的培养。促进团队学习不断提高自己的质量，公司的持续、稳定发展奠定坚实的基础。

3、帮助经理的办公室全面薪酬制度创新，不断加强公司基础管理工作。建立和post和绩效工资制度改革。今年，我密切的立场，赔偿社会化，绩效奖金和福利多元化“四个现代化”的目标，全面的企业工资制度改革。初步建立了一个可以，可以进入，可以充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

除了企业管理，我也是一个营销经理。营销销售只有一个成员，我的主要业务是面对大客户。我的\'大客户业务主要是xx公司。根据公司团队的特点，最初的车辆保险的基础上，我第一次在这个城市商业卡车货运保险。货运保险的开放是提供安全和公司的保费收入增加，真的杀了一举两得。通过不懈的努力，我们的年度保费收入9009549.94元，汽车保险费8250160.12元，759389.82元，成为公司的发展的重要保证。

下班后，和负责业务更重要的是，犯错误有时忙。有时服务及时，例如，统计偏差，等。有时与急躁，有时工作太焦虑，而影响工作的进度和质量，不方便在处理一些工作的关系。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn