

保险公司营销经理个人工作总结报告 保险公司营销经理个人工作总结(通用5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

保险公司营销经理个人工作总结报告篇一

xx年就要结束，我们即将迎来令人振奋的xx年。按照市分公司的指示和工作安排，现就我分管的xx支公司个险部□b柜面、综合管理部和纪检监察等多项工作，及个人的相关情况向公司领导和各位同仁们作如下简要述职，若有不妥和错误的地方，请领导和同仁们批评指正。

一、主要工作做法及效果

发展是硬道理，发展是第一要务。作为支公司“一把手”，抓业务发展是我所有工作的重中之重，任何时候都不能有丝毫的松懈，围绕中心抓好以下几项具体工作：

- 1、科学决策。一年来业务发展策划都是在大量调查研究基础上，根据市分公司的指导思想，结合本公司实际，汇同相关部门意见制定而成。
- 2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。一年来先后组织实施了8次重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。

xx年上半年，由于股市和基金的持续火暴，给保险行业带来了很大影响，为了尽快扭转局面，带领营销队伍经过精心策

划和准备，以农村市场为突破口，通过院坝会等多种形式，迅速占领农村市场，掀起了保险销售的高潮，的一场院坝现场签单达13万元。9月、10月、两个月以万能险销售为主要险种的突击行动，更是使公司门庭若市，连续出现排着长队交保费的喜人景象，仅国庆节7天就实现万能险保费130多万元。“开门红”企划活动由于策划好、部署早、行动快，一季度保费收达420万元。

二、致力培育团结、和谐、高效率的员工队伍

不论什么时候，“人”是公司发展壮大的第一要素，员工素质的高低决定企业管理和发展水平。按照打造创建学习型团队的要求，结合公司经营管理需要，积极倡导培养学习型人才，采取“请进来、走出去”、“老带新、先带后”等多种形式的学习教育培训方法，邀请的林良讲师、以及市分公司讲师来公司传经送宝；前往华东五市参观学习，到梁平支公司考察交流等等，良好的学习氛围带动了员工的学习热情，公司整体文化、业务素质得到全面提升。

在工作中，我始终坚持“以行导之，以情动之，以德为之”的思想，不断提升自身及班子成员的标竿和模范带头作用，特别是在8月份以来，经理室只有我一人的情况下，克服了工作千头万絮，压力大，身体欠佳等诸多困难，和全体员工同甘共苦，肝胆相照，在公司营造了良好的人际工作环境，培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍思想，增强公司凝聚力和战斗力。

按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，建立适应公司需要的管理机构，完善岗位责任管理机制，明确分工和职责，强化部门职能作用。

对原有考核办法及薪酬制度进行改革，根据全年的目标任务层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任

大小、工作贡献适当调整。绩效工资细化考核到每一个岗位。同时完善考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发公司内在活力，调动员工工作积极性。目前已经在客户服务岗位进行了实施，收到明显成效。

三、内控管理工作上了新的台阶

内管工作是保险行业的重中之重，公司无论业务工作多么繁忙，都始终把内部管理、加强合规经营放在突出位置来抓。对客户服务中心实行了“一站式服务”，按照市分公司印发的《客户服务柜面管理系列制度》进行管理，提高了工作效率，提升了服务质量。在风险管控方面，严格遵循404条款要求执行，为确保落到实处，经理室经常定期或不定期组织学习教育，并进行统一检查，特别是在财务制度执行、系统权限管理、单证管理等方面查漏补缺，完善管理制度和措施；营销代理人员管理严格按照《营销员基本法》规定执行，对违规行为严肃处理，决不姑息，坚决做到合规经营。一年来，在总经理室的严格管控之下，公司没发生各类案件，和管理出现严重漏洞的现象，始终保持在良好的内控管理运行之中。

四、精神文明建设取得明显成效

1、党员先进性教育进一步深化。学习党的xx大报告、召开民主生活会、诚信教育等活动都开展得有声有色，收效明显，为纯洁党员干部队伍思想和提高政治敏锐力起到了极大的促进作用。通过xx大的学习，全体党员干部坚定了理想信念，坚信了党的路线方针，树立了科学发展观。召开民主生活会，提高了党员干部参政议政能力，增强了民主决策能力，发挥了堡垒作用。诚信教育方面，总经理室召开了专题会议，组织员工开展“xxxx”教育，联系每个人，每个岗位，来如何做到诚实为人，诚信工作，以自己的实际行动来维护公司的良好形象。以举办演讲会，写学习心得等形式扎实推进，全体党员干部、员工在思想上政治上、工作作风上取得了明显提高。

2、治本抓源头反腐败工作进一步加强。全年公司开展了一系列的防腐倡廉工作，深入贯彻中共中央关于《建立健全教育、制度、监督并重的整治反腐败体系实施纲要》，狠抓“反商业贿赂”清理工作，开展内部各项工作的自查整改，杜绝了违规违纪事件的发生，提高了内控管理水平，加强了风险管控。

3、综合治理成绩显著。全年来公司由于狠抓了综合治理、安全生产工作，消除了各类安全隐患，全体员工防范意识得到了进一步增强，全公司实现了“五无”目标：无火灾事故、无交通事故、无盗窃案件、无泄密事件和无上访事件的发生，为公司业务工作的开展起到了重要的保障作用。

五、勇担社会责任、增强公司美誉

xx支公司非常重视加强与社会公众、政府部门的沟通联系，努力塑造良好的公司形象。一是在今年的特大洪涝灾害中，为了发挥保险的社会管理功能和“稳定器”作用，提升公司的品牌形象，公司主动与县委、政府及相关部门沟通联系，帮政府解决燃眉之急。经考察并请示市公司对xx镇人民捐款两万元，并积极倡导全员捐款捐物，有效地缓解了当地人民的生活困难，得到了社会的广泛赞誉。二是对受灾群众及时给予理赔帮助，解救了无数个家庭的危急之难，解除政府的后顾之忧，确保了社会稳定、家庭幸福。为构建和谐社会奉献了一份力量，公司的美誉度和企业文化得到了进一步的提升和丰富。

六、个人工作作风和廉洁自律情况

（一）在政治思想觉悟方面

作为组织培养多年的基层干部，为了能搞好自己的工作，适应工作岗位的需要。不断坚持学习，养成了良好的学习习惯。在政治上，讲党性，能够始终牢记党的根本宗旨，心系员工，

服务大众，始终能与党中央保持高度一致；坚定自己的政治方向，在任何时候，情况下都没有忘记自己身份和职责，在树立自己的世界观、人生观、价值观和正确的权力观的时候都能做到保持清醒头脑，能模范地、积极地贯彻落实党的路线、方针、政策、及上级公司业务指导思想和各项中心工作；坚持解放思想、实事求是，与时俱进，在工作中绝对服从组织安排，并能创造性地开展工作；善于团结广大员工，能长期保持艰苦朴素的工作作风、脚踏实地的工作习惯；善于听取基层员工意见，不管是刮风下雨，还是烈日炎炎，只要工作需要，都毫不犹豫的奔赴基层，去现场办公，去关心他们，帮助他们，千方百计解决他们工作之需、生活之需；在工作上，重大事情的决策上，时刻不忘肩上的责任，都能以身作则，率先垂范，从不搞“一言堂”；坚持办公会议制度，千方百计维护班子的团结，不论在任何地方，任何时候都光明磊落，胸襟坦荡，从不突出个人的作用；在工作上非常具有开拓精神，能弘扬正气，敢与歪风邪气作坚决的斗争，哪怕遭到个别同志的不理解，甚至辱骂和攻击，自己都能保持健康心态，坦然处之。

一年来的实践证明；本人具有坚定的政治信仰、讲党性、重品行、作表率，综合素质较高，经受得起风浪的考验。作为基层公司的主要负责人，有较高的政治思想觉悟，能讲政治、识大体、顾大局，有较强的开拓精神，思路敏捷、办法灵活，并能以身作则、风雨同舟，有较强的独立处理问题和解决问题的能力，能认真履行主要负责人的各项职责，每年都能很好地完成组织交办的各项工作任务。

作为“一把手”不管工作多忙，为了使公司能够统一在总经理室的集中领导下，为了公司的发展，我非常注意班子成员之间、员工之间、特别是营销伙伴之间、开展谈心和思想交流，教育和要求他们识大体、顾大局，共同营造和谐健康的发展环境，按照“物竞天择，适者生存，天行有常，不为尧存，不为桀亡”的自然法则，树立忧患意识，危机意识，超前意识。并在交流谈心中、做到与人为善、坦诚相待、多作

自我批评、多为员工及伙伴们着想、不管上班还是在休息之时，只要需要，都可以交谈，尽量达成共识，尽可能激发员工的工作热情、让他们在工作中找到快乐，在快乐中忘我而热情的的工作，努力构建公司和谐的工作环境，真正营造心往一处想和劲往一处使的和谐环境。

（二）、财经纪律方面

在我主持工作以来，能够正确处理好权力和责任的关系，真正做到五个不动摇，一是合规经营不动摇能够；二是改革创新不动摇；三是严格管理不动摇；四是公道正派不动摇；五是廉洁自律不动摇。严格执行国家和公司的各项财经规章制度，严格操作规范规则，加强印章、支票、保费发票的管理、严格了报账制度，重大费用开支和业务企划活动都坚持了预算制度和财务审核制度，在业务数字上从不搞泡沫经济，能做到每一笔业务的合规性、真实性。

（三）、廉洁自律、努力作好表率

全心全意为人民服务是我党的根本宗旨，在任何时候，我都不会忘记自己的身份和肩上的重任。长期以来，自己不仅能自觉地学习和遵守《领导干部廉洁及若干准则》、《廉政建设十不准》以及《怎样当好领导干部》等相关的规定和制度，在工作和生活中，能注意加强加强思想道德修养。模范遵守社会公德、职业道德、家庭美德，能继承和发扬党的优良传统、牢固树立为人民服务的观点、模范地执行廉洁自律的各项规定，随时做到自重、自省、自警、自励、自律、在工作中不闯红灯、不越红线，做到了个人利益永远服务于党和人民的利益，并决心长期贯穿于工作和生活之中。

七、个人不足之处

1、尽管几年来自己带领全体同仁忘我工作，也取得了一定成绩，但离上级的要求和本人的愿望都还有一定的差距。

2、自己对于工作要求一向甚高、对于每一件事情都希望做到尽善尽美，工作中强调业务和管理较多。因此，我经常对事不对人，往往因工作忙而缺乏深入细致的人性化教育，可能伤害了个别同事的感情。

3、由于支公司地处贫困县，业务工作压力大，历史欠账较多，一些现实问题自己无法解决，偶尔有点抱怨情绪。

4、对班子成员教育、引导帮助方面还做得不够。

xx年的工作思路及目标

1、严格落实xx条款，加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

2、认真落实总公司在xx年11月30日全系统客户服务工作会议上xx董事长□xx总裁等领导的指示精神，提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过多年的努力，我司已在当地市场占有了80%以上的份额，拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，在xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把n+1的优质服服务送给每一位公司的客户。

3、加快业务发展，巩固城市市场占有率，扩大农村市场占有率。根据xx年支公司保费收入7497.55万元为依据，支公司计

划xx年实现全年保费收入xxxxx万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

(1) 精心组织策划“开门红”坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

(2) 深度拓展城市市场，打好县城业务的攻坚战。

(3) 有序推进，扩大和巩固农村市场占有率。

(4) 团险方面：深入抓好全县厂矿企业的意外伤害保险；加强与卫生局、医疗单位的合作，抓好补充医疗保险工作；巩固与运输公司的长期合作关系；推行卡单销售会员化；积极参与学生险、企业年金的激烈竞争之中。

4、继续抓好精神文明建设和党风廉政建设工作，把党员先进性教育、诚信教育、反腐倡廉、反商业贿赂等工作引向深入，力争各项工作上一个新台阶□xx年要始终如一的做好综合治理、安全生产工作力争达标升级。

5、狠抓队伍建设，做好增员工作，继续完善人力资源改革，为公司业务发展提供人力保障□xx年在增员工作上，要实施高素质人才战略，避免粗犷型的招募增员，做到进得来、留得住、能展业，防止人员素质差，留存率低，资源浪费等现象。为了做好增员工作，继续抓好全员增员活动，发现人才，用好人才，把当地有一定声誉，社会关系广，有公关能力，热爱保险工作事业的人招进营销队伍，为营销队伍输入新鲜血液，注入新的活力，为xx年的业务开展提供强有力的人力保障。

6、完善管理机制，强化执行力。通过前几年的快速发展，公司现在已经跃上了一个新的台阶。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度在总公司、市分公司的制度、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，小使之更

加符合丰都公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。

俗话说：好汉不提当年勇。真的英雄，自当永立潮头。在新的一年里，承蒙领导和全体员工的信任与厚爱，我必将竭尽所能，与全体同仁一道同甘共苦，相濡以沫，励精图治，共同续写丰都公司新的辉煌。

20xx年七月，我加入到了xx保险公司，从事我不曾熟悉的xx保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，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，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、购买非法彩等不良行为。

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。

一年多来，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，也发现自己与秀的伙伴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。

20xx年，我司实收毛保费xxxx万元，同比增长x%□已赚净保费xxx万元，净利润xxx万元，赔付率为xx%□较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施

20xx年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调

整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台帐做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

xx地区现有10家经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司在我县争夺业务，而xx地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对xx地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到xx公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有率

根据xx当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，赔付，不断提高服务质量；

二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；

三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的xx纸业□xx药业□xx公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路□xxx厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展□xx纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

保险公司营销经理个人工作总结报告篇二

半年来，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性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。下面结合我的具体分管工作，谈谈这半年来的成绩与不足。

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。半年来，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。半年来，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。今年上半年，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xxx元，其中车险保费xxx元，非车险业务xxx元，满期赔付率为xxx%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，半年来，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。

在下半年，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。下半年我将以饱满的激情、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。

保险公司营销经理个人工作总结报告篇三

_年就要结束，我们即将迎来令人振奋的_年。按照市分公司的指示和工作安排，现就我分管的_支公司个险部□b柜面、综合管理部和纪检监察等多项工作，及个人的相关情况向公司领导和各位同仁们作如下简要述职，若有不妥和错误的地方，请领导和同仁们批评指正。

一、主要工作做法及效果

发展是硬道理，发展是第一要务。作为支公司“一把手”，抓业务发展是我所有工作的重中之重，任何时候都不能有丝毫的松懈，围绕中心抓好以下几项具体工作：

1、科学决策。一年来业务发展策划都是在大量调查研究基础上，根据市分公司的指导思想，结合本公司实际，汇同相关部门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。一年来先后组织实施了8次重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推

动效果。

年上半年，由于股市和基金的持续火爆，给保险行业带来了很大影响，为了尽快扭转局面，带领营销队伍经过精心策划和准备，以农村市场为突破口，通过院坝会等多种形式，迅速占领农村市场，掀起了保险销售的高潮，的一场院坝现场签单达13万元。9月、10月、两个月以万能险销售为主要险种的突击行动，更是使公司门庭若市，连续出现排着长队交保费的喜人景象，仅国庆节7天就实现万能险保费130多万元。“开门红”企划活动由于策划好、部署早、行动快，一季度保费收达420万元。

二、致力培育团结、和谐、高效率的员工队伍

不论什么时候，“人”是公司发展壮大第一要素，员工素质的高低决定企业管理和发展水平。按照打造创建学习型团队的要求，结合公司经营管理需要，积极倡导培养学习型人才，采取“请进来、走出去”、“老带新、先带后”等多种形式的学习教育培训方法，邀请的林良讲师、以及市分公司讲师来公司传经送宝；前往华东五市参观学习，到梁平支公司考察交流等等，良好的学习氛围带动了员工的学习热情，公司整体文化、业务素质得到全面提升。

在工作中，我始终坚持“以行导之，以情动之，以德为之”的思想，不断提升自身及班子成员的标杆和模范带头作用，特别是在8月份以来，经理室只有我一人的情况下，克服了工作千头万絮，压力大，身体欠佳等诸多困难，和全体员工同甘共苦，肝胆相照，在公司营造了良好的人际工作环境，培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍思想，增强公司凝聚力和战斗力。

按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职能，建立适应公司需要的管理机构，完善岗位责任管理机制，明确分工和职责，强化部门职能作用。

对原有考核办法及薪酬制度进行改革，根据全年的目标任务层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献适当调整。绩效工资细化考核到每一个岗位。同时完善考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发公司内在活力，调动员工工作积极性。目前已经在客户服务岗位进行了实施，收到明显成效。

三、内控管理工作上了新的台阶

内管工作是保险行业的重中之重，公司无论业务工作多么繁忙，都始终把内部管理、加强合规经营放在突出位置来抓。对客户服务中心实行了“一站式服务”，按照市分公司印发的《客户服务柜面管理系列制度》进行管理，提高了工作效率，提升了服务质量。在风险管控方面，严格遵循404条款要求执行，为确保落到实处，经理室经常定期或不定期组织学习教育，并进行统一检查，特别是在财务制度执行、系统权限管理、单证管理等方面查漏补缺，完善管理制度和措施；营销代理人员管理严格按照《营销员基本法》规定执行，对违规行为严肃处理，决不姑息，坚决做到合规经营。一年来，在总经理室的严格管控之下，公司没发生各类案件，和管理出现严重漏洞的现象，始终保持在良好的内控管理运行之中。

四、精神文明建设取得明显成效

1、党员先进性教育进一步深化。学习党的_大报告、召开民主生活会、诚信教育等活动都开展得有声有色，收效明显，为纯洁党员干部队伍思想和提高政治敏锐力起到了极大的促进作用。通过_大的学习，全体党员干部坚定了理想信念，坚信了党的路线方针，树立了科学发展观。召开民主生活会，提高了党员干部参政议政能力，增强了民主决策能力，发挥了堡垒作用。诚信教育方面，总经理室召开了专题会议，组织员工开展“__”教育，联系每个人，每个岗位，来如何做到诚实为人，诚信工作，以自己的实际行动来维护公司的良

好形象。以举办演讲会，写学习心得等形式扎实推进，全体党员干部、员工在思想上政治上、工作作风上取得了明显提高。

2、治本抓源头反腐败工作进一步加强。全年公司开展了一系列的防腐倡廉工作，深入贯彻中共中央关于《建立健全教育、制度、监督并重的整治反腐败体系实施纲要》，狠抓“反商业贿赂”清理工作，开展内部各项工作的自查整改，杜绝了违规违纪事件的发生，提高了内控管理水平，加强了风险管控。

3、综合治理成绩显著。全年来公司由于狠抓了综合治理、安全生产工作，消除了各类安全隐患，全体员工防范意识得到了进一步增强，全公司实现了“五无”目标：无火灾事故、无交通事故、无盗窃案件、无泄密事件和无上访事件的发生，为公司业务工作的开展起到了重要的保障作用。

五、勇担社会责任、增强公司美誉

支公司非常重视加强与社会公众、政府部门的沟通联系，努力塑造良好的公司形象。一是在今年的特大洪涝灾害中，为了发挥保险的社会管理功能和“稳定器”作用，提升公司的品牌形象，公司主动与县委、政府及相关部门沟通联系，帮政府解决燃眉之急。经考察并请示市公司对_镇人民捐款两万元，并积极倡导全员捐款捐物，有效地缓解了当地人民的生活困难，得到了社会的广泛赞誉。二是对受灾群众及时给予理赔帮助，解救了无数个家庭的危急之难，解除政府的后顾之忧，确保了社会稳定、家庭幸福。为构建和谐社会奉献了一份力量，公司的美誉度和企业文化得到了进一步的提升和丰富。

六、个人工作作风和廉洁自律情况

(一)在政治思想觉悟方面

作为组织培养多年的基层干部，为了能搞好自己的工作，适应工作岗位的需要。一直坚持学习，养成了良好的学习习惯。在政治上，讲党性，能够始终牢记党的根本宗旨，心系员工，服务大众，始终能保持高度一致；坚定自己的政治方向，在任何时候，情况下都没有忘记自己身份和职责，在树立自己的世界观、人生观、价值观和正确的权力观的时候都能做到保持清醒头脑，能模范地、积极地贯彻落实党的路线、方针、政策、及上级公司业务指导思想和各项中心工作；坚持解放思想、实事求是，与时俱进，在工作中绝对服从组织安排，并能创造性地开展工作；善于团结广大员工，能长期保持艰苦朴素的工作作风、脚踏实地的工作习惯；善于听取基层员工意见，不管是刮风下雨，还是烈日炎炎，只要工作需要，都毫不犹豫的奔赴基层，去现场办公，去关心他们，帮助他们，千方百计解决他们工作之需、生活之需；在工作上，重大事情的决策上，时刻不忘肩上的责任，都能以身作则，率先垂范，从不搞“一言堂”；坚持办公会议制度，千方百计维护班子的团结，不论在任何地方，任何时候都光明磊落，胸襟坦荡，从不突出个人的作用；在工作上非常具有开拓精神，能弘扬正气，敢与歪风邪气作坚决的斗争，哪怕遭到个别同志的不理解，甚至辱骂和攻击，自己都能保持健康心态，坦然处之。

一年来的实践证明；本人具有坚定的政治信仰、讲党性、重品行、作表率，综合素质较高，经受得起风浪的考验。作为基层公司的主要负责人，有较高的政治思想觉悟，能讲政治、识大体、顾大局，有较强的开拓精神，思路敏捷、办法灵活，并能以身作则、风雨同舟，有较强的独立处理问题和解决问题的能力，能认真履行主要负责人的各项职责，每年都能很好地完成组织交办的各项工作任务。

作为“一把手”不管工作多忙，为了使公司能够统一在总经理室的集中领导下，为了公司的发展，我非常注意班子成员之间、员工之间、特别是营销伙伴之间、开展谈心 and 思想交流，教育和要求他们识大体、顾大局，共同营造和谐健康的发展环境，按照“物竞天择，适者生存，天行有常，不为尧

存，不为桀亡”的自然法则，树立忧患意识，危机意识，超前意识。并在交流谈心中、做到与人为善、坦诚相待、多作自我批评、多为员工及伙伴们着想、不管上班还是在休息之时，只要需要，都可以交谈，尽量达成共识，尽可能激发员工们的工作热情、让他们在工作中找到快乐，在快乐中忘我而热情的工作，努力构建公司和谐的工作环境，真正营造心往一处想和劲往一处使的和谐环境。

(二)、财经纪律方面

在我主持工作以来，能够正确处理好权力和责任的关系，真正做到五个不动摇，一是合规经营不动摇能够；二是改革创新不动摇；三是严格管理不动摇；四是公道正派不动摇；五是廉洁自律不动摇。严格执行国家和公司的各项财经规章制度，严格操作规范规则，加强印章、支票、保费发票的管理、严格了报账制度，重大费用开支和业务企划活动都坚持了预算制度和财务审核制度，在业务数字上从不搞泡沫经济，能做到每一笔业务的合规性、真实性。

(三)、廉洁自律、努力作好表率

全心全意为人民服务是我党的根本宗旨，在任何时候，我都不会忘记自己的身份和肩上的重任。长期以来，自己不仅能自觉地学习和遵守《领导干部廉洁及若干准则》、《廉政建设十不准》以及《怎样当好领导干部》等相关的规定和制度，在工作和生活中，能注意加强加强思想道德修养。模范遵守社会公德、职业道德、家庭美德，能继承和发扬党的优良传统、牢固树立为人民服务的观点、模范地执行廉洁自律的各项规定，随时做到自重、自省、自警、自励、自律、在工作中不闯红灯、不越红线，做到了个人利益永远服务于党和人民的利益，并决心长期贯穿于工作和生活之中。

七、个人不足之处

- 1、尽管几年来自己带领全体同仁忘我工作，也取得了一定成绩，但离上级的要求和本人的愿望都还有一定的差距。
- 2、自己对于工作要求一向甚高、对于每一件事情都希望做到尽善尽美，工作中强调业务和管理较多。因此，我经常对事不对人，往往因工作忙而缺乏深入细致的人性化教育，可能伤害了个别同事的感情。
- 3、由于支公司地处贫困县，业务工作压力大，历史欠账较多，一些现实问题自己无法解决，偶尔有点抱怨情绪。
- 4、对班子成员教育、引导帮助方面还做得不够。

_年的工作思路及目标

- 1、严格落实_条款，加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在_年，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。
- 2、认真落实总公司在_年11月30日全系统客户服务工作会议上_董事长、_总裁等领导的指示精神，提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过多年的努力，我司已在当地市场占有了80%以上的份额，拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，在_年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把n+1的优质服务送给每一位公司的客户。

3、加快业务发展，巩固城市市场占有率，扩大农村市场占有率。根据_年支公司保费收入7497.55万元为依据，支公司计划_年实现全年保费收入__万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

(1)精心组织策划“开门红”坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

(2)深度拓展城市市场，打好县城业务的攻坚战。

(3)有序推进，扩大和巩固农村市场占有率。

(4)团险方面：深入抓好全县厂矿企业的意外伤害保险；加强与卫生局、医疗单位的合作，抓好补充医疗保险工作；巩固与运输公司的长期合作关系；推行卡单销售会员化；积极参与学生险、企业年金的激烈竞争之中。

4、继续抓好精神文明建设和党风廉政建设工作，把党员先进性教育、诚信教育、防腐倡廉、反商业贿赂等工作引向深入，力争各项工作上一个新台阶。_年要始终如一的做好综合治理、安全生产工作力争达标升级。

5、狠抓队伍建设，做好增员工作，继续完善人力资源改革，为公司业务发展提供人力保障。_年在增员工作上，要实施高素质人才战略，避免粗犷型的招募增员，做到进得来、留得住、能展业，防止人员素质差，留存率低，资源浪费等现象。为了做好增员工作，继续抓好全员增员活动，发现人才，用好人才，把当地有一定声誉，社会关系广，有公关能力，热爱保险工作事业的人招进营销队伍，为营销队伍输入新鲜血液，注入新的活力，为_年的业务开展提供强有力的人力保障。

6、完善管理机制，强化执行力。通过前几年的快速发展，公司现在已经跃上了一个新的台阶。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度在总公司、市分公司的制度、要求范围内

进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，小使之更加符合丰都公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。

俗话说：好汉不提当年勇。真的英雄，自当永立潮头。在新的一年里，承蒙领导和全体员工的信任与厚爱，我必将竭尽所能，与全体同仁一道同甘共苦，相濡以沫，励精图治，共同续写丰都公司新的辉煌。

保险公司营销经理个人工作总结报告篇四

如何做好年终总结，这应该是每一位保险经理必修的一门课程。以下是本站小编为大家精心整理的保险公司营销经理工作总结，欢迎大家阅读，供您参考。

xx年就要结束，我们即将迎来令人振奋的xx年。按照市分公司的指示和工作安排，现就我分管的支公司个险部柜面、综合管理部和纪检监察等多项工作，及个人的相关情况向公司领导和各位同仁们作如下简要述职，若有不妥和错误的地方，请领导和同仁们批评指正。

一、主要工作做法及效果

发展是硬道理，发展是第一要务。作为支公司“一把手”，抓业务发展是我所有工作的重中之重，任何时候都不能有丝毫的松懈，围绕中心抓好以下几项具体工作：

- 1、科学决策。一年来业务发展策划都是在大量调查研究基础上，根据市分公司的指导思想，结合本公司实际，汇同相关部门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。一年来先后组织实施了8次重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。

xx年上半年，由于股市和基金的持续火暴，给保险行业带来了很大影响，为了尽快扭转局面，带领营销队伍经过精心策划和准备，以农村市场为突破口，通过院坝会等多种形式，迅速占领农村市场，掀起了保险销售的高潮，最高的一场院坝现场签单达13万元。9月、10月、两个月以万能险销售为主要险种的突击行动，更是使公司门庭若市，连续出现排着长队交保费的喜人景象，仅国庆节7天就实现万能险保费130多万元。“开门红”企划活动由于策划好、部署早、行动快，一季度保费收达420万元。

二、致力培育团结、和谐、高效率的员工队伍

不论什么时候，“人”是公司发展壮大的第一要素，员工素质的高低决定企业管理和发展水平。按照打造创建学习型团队的要求，结合公司经营管理需要，积极倡导培养学习型人才，采取“请进来、走出去”、“老带新、先带后”等多种形式的学习教育培训方法，邀请著名的林良讲师、以及市分公司讲师来公司传经送宝；前往华东五市参观学习，到梁平支公司考察交流等等，良好的学习氛围带动了员工的学习热情，公司整体文化、业务素质得到全面提升。

在工作中，我始终坚持“以行导之，以情动之，以德为之”的思想，不断提升自身及班子成员的标竿和模范带头作用，特别是在8月份以来，经理室只有我一人的情况下，克服了工作千头万絮，压力大，身体欠佳等诸多困难，和全体员工同甘共苦，肝胆相照，在公司营造了良好的人际工作环境，培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍思想，增强公司凝聚力和战斗力。

按照“简捷、高效、适用”的原则，科学设置管理层次和职

能，建立适应公司需要的管理机构，完善岗位责任管理机制，明确分工和职责，强化部门职能作用。

对原有考核办法及薪酬制度进行改革，根据全年的目标任务层层分解、人人细化，按照“多劳多得、按劳取酬”的原则，制定合理的薪酬分配方案，按照技术含量、劳逸程度、责任大小、工作贡献适当调整。绩效工资细化考核到每一个岗位。同时完善考核体系，加大考核力度，奖勤罚懒，激发公司内在活力，调动员工工作积极性。目前已经在客户服务岗位进行了实施，收到明显成效。

三、内控管理工作上了新的台阶

内管工作是保险行业的重中之重，公司无论业务工作多么繁忙，都始终把内部管理、加强合规经营放在突出位置来抓。对客户服务中心实行了“一站式服务”，按照市分公司印发的《客户服务柜面管理系列制度》进行管理，提高了工作效率，提升了服务质量。在风险管控方面，严格遵循404条款要求执行，为确保落到实处，经理室经常定期或不定期组织学习教育，并进行统一检查，特别是在财务制度执行、系统权限管理、单证管理等方面查漏补缺，完善管理制度和措施；营销代理人员管理严格按照《营销员基本法》规定执行，对违规行为严肃处理，决不姑息，坚决做到合规经营。一年来，在总经理室的严格管控之下，公司没发生各类案件，和管理出现严重漏洞的现象，始终保持在良好的内控管理运行之中。

四、精神文明建设取得明显成效

1、党员先进性教育进一步深化。学习党的xx大报告、召开民主生活会、诚信教育等活动都开展得有声有色，收效明显，为纯洁党员干部队伍思想和提高政治敏锐力起到了极大的促进作用。通过xx大的学习，全体党员干部坚定了理想信念，坚信了党的路线方针，树立了科学发展观。召开民主生活会，提高了党员干部参政议政能力，增强了民主决策能力，

发挥了堡垒作用。诚信教育方面，总经理室召开了专题会议，组织员工开展“”教育，联系每个人，每个岗位，来如何做到诚实为人，诚信工作，以自己的实际行动来维护公司的良好形象。以举办演讲会，写学习心得等形式扎实推进，全体党员干部、员工在思想上政治上、工作作风上取得了明显提高。

2、治本抓源头反腐败工作进一步加强。全年公司开展了一系列的防腐倡廉工作，深入贯彻中共中央关于《建立健全教育、制度、监督并重的整治反腐败体系实施纲要》，狠抓“反商业贿赂”清理工作，开展内部各项工作的自查整改，杜绝了违规违纪事件的发生，提高了内控管理水平，加强了风险管控。

3、综合治理成绩显著。全年来公司由于狠抓了综合治理、安全生产工作，消除了各类安全隐患，全体员工防范意识得到了进一步增强，全公司实现了“五无”目标：无火灾事故、无交通事故、无盗窃案件、无泄密事件和无上访事件的发生，为公司业务工作的开展起到了重要的保障作用。

五、勇担社会责任、增强公司美誉

支公司非常重视加强与社会公众、政府部门的沟通联系，努力塑造良好的公司形象。一是在今年的特大洪涝灾害中，为了发挥保险的社会管理功能和“稳定器”作用，提升公司的品牌形象，公司主动与县委、政府及相关部门沟通联系，帮政府解决燃眉之急。经考察并请示市公司对xx镇人民捐款两万元，并积极倡导全员捐款捐物，有效地缓解了当地人民的生活困难，得到了社会的广泛赞誉。二是对受灾群众及时给予理赔帮助，解救了无数个家庭的危急之难，解除政府的后顾之忧，确保了社会稳定、家庭幸福。为构建和谐社会的奉献了一份力量，公司的美誉度和企业文化得到了进一步的提升和丰富。

六、个人工作作风和廉洁自律情况

(一) 在政治思想觉悟方面

作为组织培养多年的基层干部，为了能搞好自己的工作，适应工作岗位的需要。不断坚持学习，养成了良好的学习习惯。在政治上，讲党性，能够始终牢记党的根本宗旨，心系员工，服务大众，始终能与党中央保持高度一致；坚定自己的政治方向，在任何时候，情况下都没有忘记自己身份和职责，在树立自己的世界观、人生观、价值观和正确的权力观的时候都能做到保持清醒头脑，能模范地、积极地贯彻落实党的路线、方针、政策、及上级公司业务指导思想 and 各项中心工作；坚持解放思想、实事求是，与时俱进，在工作中绝对服从组织安排，并能创造性地开展工作；善于团结广大员工，能长期保持艰苦朴素的工作作风、脚踏实地的工作习惯；善于听取基层员工意见，不管是刮风下雨，还是烈日炎炎，只要工作需要，都毫不犹豫的奔赴基层，去现场办公，去关心他们，帮助他们，千方百计解决他们工作之需、生活之需；在工作上，重大事情的决策上，时刻不忘肩上的责任，都能以身作则，率先垂范，从不搞“一言堂”；坚持办公会议制度，千方百计维护班子的团结，不论在任何地方，任何时候都光明磊落，胸襟坦荡，从不突出个人的作用；在工作上非常具有开拓精神，能弘扬正气，敢与歪风邪气作坚决的斗争，哪怕遭到个别同志的不理解，甚至辱骂和攻击，自己都能保持健康心态，坦然处之。

一年来的实践证明；本人具有坚定的政治信仰、讲党性、重品行、作表率，综合素质较高，经受得起风浪的考验。作为基层公司的主要负责人，有较高的政治思想觉悟，能讲政治、识大体、顾大局，有较强的开拓精神，思路敏捷、办法灵活，并能以身作则、风雨同舟，有较强的独立处理问题和解决问题的能力，能认真履行主要负责人的各项职责，每年都能很好地完成组织交办的各项工作任务。

作为“一把手”不管工作多忙，为了使公司能够统一在总经理室的集中领导下，为了公司的发展，我非常注意班子成员之间、员工之间、特别是营销伙伴之间、开展谈心和思想交流，教育和要求他们识大体、顾大局，共同营造和谐健康的发展环境，按照“物竞天择，适者生存，天行有常，不为尧存，不为桀亡”的自然法则，树立忧患意识，危机意识，超前意识。并在交流谈心中、做到与人为善、坦诚相待、多作自我批评、多为员工及伙伴们着想、不管上班还是在休息之时，只要需要，都可以交谈，尽量达成共识，尽最大可能激发员工的工作热情、让他们在工作中找到快乐，在快乐中忘我而热情的的工作，努力构建公司和谐的工作环境，真正营造心往一处想和劲往一处使的和谐环境。

(二)、财经纪律方面

在我主持工作以来，能够正确处理好权力和责任的关系，真正做到五个不动摇，一是合规经营不动摇能够；二是改革创新不动摇；三是严格管理不动摇；四是公道正派不动摇；五是廉洁自律不动摇。严格执行国家和公司的各项财经规章制度，严格操作规范规则，加强印章、支票、保费发票的管理、严格了报账制度，重大费用开支和业务企划活动都坚持了预算制度和财务审核制度，在业务数字上从不搞泡沫经济，能做到每一笔业务的合规性、真实性。

(三)、廉洁自律、努力作好表率

全心全意为人民服务是我党的根本宗旨，在任何时候，我都不会忘记自己的身份和肩上的重任。长期以来，自己不仅能自觉地学习和遵守《领导干部廉洁及若干准则》、《廉政建设十不准》以及《怎样当好领导干部》等相关的规定和制度，在工作和生活中，能注意加强加强思想道德修养。模范遵守社会公德、职业道德、家庭美德，能继承和发扬党的优良传统、牢固树立为人民服务的观点、模范地执行廉洁自律的各项规定，随时做到自重、自省、自警、自励、自律、在工作

中不闯红灯、不越红线，做到了个人利益永远服务于党和人民的利益，并决心长期贯穿于工作和生活之中。

七、个人不足之处

- 1、尽管几年来自己带领全体同仁忘我工作，也取得了一定成绩，但离上级的要求和本人的愿望都还有一定的差距。
- 2、自己对于工作要求一向甚高、对于每一件事情都希望做到尽善尽美，工作中强调业务和管理较多。因此，我经常对事不对人，往往因工作忙而缺乏深入细致的人性化教育，可能伤害了个别同事的感情。
- 3、由于支公司地处国家级贫困县，业务工作压力大，历史欠账较多，一些现实问题自己无法解决，偶尔有点抱怨情绪。
- 4、对班子成员教育、引导帮助方面还做得不够。

xx年的工作思路及目标

- 1、严格落实xx条款，加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。
- 2、认真落实总公司在xx年11月30日全系统客户服务工作会议上董事长、总裁等领导的指示精神，提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过多年的努力，我司已在当地市场占有了80%以上的份额，

拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，在xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把n+1的优质服务送给每一位公司的客户。

3、加快业务发展，巩固城市市场占有率，扩大农村市场占有率。根据xx年支公司保费收入7497.55万元为依据，支公司计划xx年实现全年保费收入x万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

(1)精心组织策划“开门红”坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

(2)深度拓展城市市场，打好县城业务的攻坚战。

(3)有序推进，扩大和巩固农村市场占有率。

(4)团险方面：深入抓好全县厂矿企业的意外伤害保险；加强与卫生局、医疗单位的合作，抓好补充医疗保险工作；巩固与运输公司的长期合作关系；推行卡单销售会员化；积极参与学生险、企业年金的激烈竞争之中。

4、继续抓好精神文明建设和党风廉政建设工作，把党员先进性教育、诚信教育、防腐倡廉、反商业贿赂等工作引向深入，力争各项工作上一个新台阶□xx年要始终如一的做好综合治理、安全生产工作力争达标升级。

5、狠抓队伍建设，做好增员工作，继续完善人力资源改革，为公司业务发展提供人力保障□xx年在增员工作上，要实施高素质人才战略，避免粗犷型的招募增员，做到进得来、留得住、能展业，防止人员素质差，留存率低，资源浪费等现象。为了做好增员工作，继续抓好全员增员活动，发现人才，用好人才，把当地有一定声誉，社会关系广，有公关能力，热爱保险工作事业的人招进营销队伍，为营销队伍输入新鲜血

液，注入新的活力，为xx年的业务开展提供强有力的人力保障。

6、完善管理机制，强化执行力。通过前几年的快速发展，公司现在已经跃上了一个新的台阶。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度在总公司、市分公司的制度、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，小使之更加符合丰都公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。

俗话说：好汉不提当年勇。真的英雄，自当永立潮头。在新的一年里，承蒙领导和全体员工的信任与厚爱，我必将竭尽所能，与全体同仁一道同甘共苦，相濡以沫，励精图治，共同续写丰都公司新的辉煌。

20xx年七月，我加入到了保险公司，从事我不曾熟悉的保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，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，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、购买非法彩等不良行为。

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。

一年多来，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伙伴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。

20xx年，我司实收毛保费x万元，同比增长x%□已赚净保费x万元，净利润x万元，赔付率为%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施

20xx年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原

因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

xx地区现有10家经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司在我县争夺业务，而xx地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到xx公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分

肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，

无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。

一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；

二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；

三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的纸业、药业□xx公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路□x厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固

了业务的发展。纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

今年7月我由营销服务部来到的咱们部门，主要负责个贷险业务的录单、出单、电话还款提醒、逾期客户催收、贷款结清客户的退费处理及业务档案的管理工作。非车险业务对于我来说并不陌生，以前也接触过，然而非车险业务出单却从来没有过尝试，对于我来说是一个新的挑战，有挑战就有成就感，在耐心教导下，在热情帮助下，用了两天的时间我基本学会了录单工作。现在我已能在较短的时间内完成录单、出单工作。

个贷保证保险是一种无抵押的小额贷款担保业务，它不仅要求业务熟练，还要求有强烈的责任心，严格把控每一个风险点，尽可能的减少逾期客户给我司造成的利益损失。例如出单前我们不仅要根据客户预留的资料电核客户的配偶情况以及同事的单位信息，而且要核实客户银行流水信息，还要核实客户的其他资料信息。将存在的问题及时反馈给面谈经理，以保障对贷款人的风险的把控。我们通过电话提醒工作，能有效的帮助客户了解自己还款情况，让客户做好前期准备，按时还款。逾期客户催收是一项和客户有效沟通的工作，通过有效的沟通我们了解了客户的逾期情况，有利于我们下一步工作的开展。

除了以上工作外我还负责管理客户档案，档案管理服务于业务，服务于领导，服务于机关，服务于客户。在实际工作中我做到忠于职守，一丝不苟，积极认真，任劳任怨。我公司的业务档案包含所有录入的客户资料，它分为两大类，一类

是所有拒绝投保的客户资料的整理工作，要求我们按录入投保单的大小顺序依次整理，不能有缺失；一类是所有出单档案的整理工作，要求按保单顺序整理归档，同时要按贷款的品种整理归档资料，待放款合同拿回时归档保存。经过近期我们大家的共同努力初步实现了档案管理工作的规范化、方便了今后档案的查询和管理。

以上是我所做工作的简单总结，不足之处还请大家多多指点□20xx年我对自己提出以下几点要求：

- 1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职工作，积极认真的完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。
- 2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司业务，通过多看、多学、多练来不断提高自己的各项业务技能。
- 3、积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

总结下来，第三季度的工作中接触到了许多新事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，是自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在新的一年里的工作中，我会继续努力工作，为公司创造更大的效益尽一份力。

时光荏苒□20xx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。

参加工作近十年，也写了近十份的年终总结，按说，我们每个追求进步的人，免不了会在年终岁首时对自己进行一番盘

点。这也是对自己的一种鞭策吧。作为财产保险公司，财务是公司的关键部门之一，对内要与上级公司配合沟通协作做好本公司的内部服务工作，目前社会对从事财务的人员水平要求也在不断提升，对外要应对税务、审计及财政等机关的各项检查、掌握社保、税收政策及合理应用。一年来，在领导带动下以及全体成员的帮助下，我从接手财务兼承保部主管工作到熟悉该工作的各项细节，不断改进工作方法，提高工作效率，在这一年里承保部全体人员任劳任怨、齐心协力把各项工作都扛下来了。回顾即将过去的这一年，在公司领导及部门经理的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、以“大营销、大服务”为宗旨和效益的目标上，紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。这一年在领导和同事们的理解关怀和支持下，通过自身的不懈努力，我在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

今年的工作可以分以下三个方面：

一、承保部管理工作

20xx年，在公司经理室的领导下，承保部总结以往年度工作经验与教训，承保部制定了部门年度工作目标：提高服务意识，转变思路，以市场为导向，做好业务质量管控的同时加强与部门间的协作与沟通，积极促进业务发展。积极响应分公司“稳健发展提升管理强化执行改革创新为全面实现‘效益优先’的目标而奋斗”的工作思路。首先改善端正承保部全员的服务态度，还特地从人才交流中心挑选出优秀服务人员来坐柜。规范文明用语。提高出单效率，由此承保部人员得到公司内外人员的一致好评。每到月初对各险种业务进行统计，把各种数据报表报到州公司相关部门。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，每月按时编制打印会计凭证，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。

(2)按规定时间及时申报各项税金。在上级公司的年中抽查、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(3)认真管好公司内部全体员工的社保、医疗的缴费工作以及对公司人员个代系统的录入、变更工作。

三、财务核算工作

(1)严格执行总公司的“收、支两条线”，费用单独核算，不串户使用、不坐支现金的财务管理规定。

(2)对公司各营业点的收入进行监督、审核，统一核算口径，及时沟通、密切联系并注意他们提出的意见，与营业点人员建立了良好的合作关系。

(3)正确计算营业税款及车船税，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，重点税源监控软件的更新。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)作为公司底层管理人员，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。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。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。

保险公司营销经理个人工作总结报告篇五

时间真快，又到了写工作总结的时候了。那么大家知道保险公司个人营销工作总结怎么写吗?以下是本站小编为您整理的“保险公司个人营销工作总结”，供您参考。

曾经和多数人一样对保险很不认可，对保险业务员更是厌恶至极。也曾认为从事保险工作是极其低级，极其没有地位的。可是直到那一刻，进入中国人寿晋城分公司营销七部的那一刻，我的看法完全改变了。

残酷的现实生活，让我曾一度成为它的奴隶，得过且过，极其消极，曾经以为生活就这样了，虽然我还很年轻。可是我踏进中国人寿晋城分公司营销七一部的那一霎那，我的观念发生了质的变化，那里的伙伴大多数已经迈入中年，可是他们对生活充满激情，对工作充满热情，他们向往成功，他们不断努力，不断学习，他们相互激励。他们那种积极的态度，深深的感染了我触动了，我不停的告诉自己，我不能在这样下去了，我还年轻。

冲着那份激情，我进入了保险这个行业，才对保险有了新的认识，保险是什么?保险是用今天的钱筹划明天的生活。我们都知道，未来充满着变数，没有人能准确预知自己将来会发生什么。有些人一觉醒来便一贫如洗，有些人一出家门就生离死别。往往这样一些意外就能使一个原本幸福的家庭或一个原本兴旺的企业陷入困顿之中。中国有句古话：“人无远虑必有近忧”，而保险就是一种未雨绸缪的智慧，是化解未来可能发生质风险的有力手段，能使人们明天的生活免受剧烈波动的困扰。

保险是用小钱换大钱。保险就像一个蓄水池，在平时投保人一起进行点滴积累，一旦谁需要时就可以直接去用，并且去用的量是其投入量的数百倍、数千倍，甚至数万倍。当然，

在保险集合体中的每个保险人虽然都只付了一定的保险费，但只有遭遇保险事故的被保险人才有可能获得保险赔偿。这恰恰说明了保险的互助性质。“一方有难，八方支援”。这样，如果其中有个被保险人遭遇不幸，就可以借助众人的力量避免或减小损失了。

保险是“仁爱”的化身，是“责任”的体现，是“尊严”的延伸。保险不仅仅能提供一种物质补偿，更重要的是，它还能折射出人与人之间的和谐关系。为家人购置保险是对亲人的爱，为员工购置保险是对社会的责任，为自己购置保险则是自我尊严的延伸。

人寿保险是那么伟大!它可以让爱心永续!做什么工作都是做，但不是每一份工作都能让我感觉到有意义。传播爱心，落实责任，倡议互助，我为人人，人人为我，大家帮助大家……这不正是我们这个国家、这个社会所需要的吗?作为一个保险代理人，作为一个普普通通的人，背负着如此大的使命，身负着如此大的责任，是多么值得骄傲和自豪啊!所以我庆幸选择了保险行业，我将让我的生命价值在这个行业中得到体现。

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

用心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，应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

持续了较好的发展态势，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潜力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的职责感和事业心，不断提高自己的业务潜力和管理潜力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一向把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要资料来抓，并和经理室一齐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，部室状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，透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。一向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、帮忙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，能够充分激发员工用心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带来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。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，公司要想继续持续较好的发展态势，务必进一步解放思想，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。

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，我们公司必须能够创造出更加辉煌的业绩！

20xx年初，我加入到了国寿支公司，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“三个代表”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、购买六合彩等不良行为。

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。

自20xx年1月进入人寿参加工作至今，一年的时间即将过去。回溯这一年的工作过程，在分公司领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，在各方面都取得了长足的进步。一年的时间弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。“千里之行，始于足下”，这一年充实的工作使我真正体会到一个车险查勘员辛苦、乐趣和责任。下面我将这一年的工作总结如下：

一、刚到分公司的前几个月非常难熬：由于以前有工作经验，一进单位我就被安排连续几个月查勘市区和理赔中心片，由于工作量大、工作节奏快，电脑流程需要学习适应，经常自己晚上来加班做作业，要求自己按时完成作业，不拖拉，名字不上小黑板。这期间使我学会了快节奏的工作，承受工作高压下如何缓解自己，如何和同事交流学习。

二、查勘员我觉得除了查勘，定损这些技术外，如何与保户

沟通才是最重要的。这也是我今后工作学习需要更加努力的方向。不同的情况如何说话，才会有更好的结果，能为公司节省更多的赔款又能让保户明了保险的真谛和实惠。我觉得这才是第一位的，所以我认为今后在工作中应该更好的学习语言艺术。

四、更好的和同事沟通，融入一个企业这是最关键的。和身边每一位同事在生活 and 工作中相互信任帮助。做到不耻下问，认真请教。和大家成为生活中的朋友，工作上的“战友”。

五、加强团队合作。查勘定损工作需要大家一起沟通并一起合作，无论是查勘现场、车辆定损速度上，还是结案率上，除了要求自己工作效率，还要和同事间的互相协作。公司给了我这么一个大的环境，自己去营造出其中的活力氛围。

六、学习更多的保险知识和业务，在今后工作学习中，多和老同志学习，弥补个人的不足，会依然保持学无止境的精神，学习其他岗位的业务知识，以做保险业务尖子为目标。

以上是我这一年工作的总结，也希望得到领导和同事们的认可，我会努力解决自己在工作中遇到的难题，把工作做的更好更优秀。

围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施

20xx年初，我司经理室就针对xx地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和x部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现1家公司(大地产险)在我县争夺业务，而xx地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对

地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业（）提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有率

根据当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展

了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以140%的好成绩超额完成市公司下达的任务。