# 业务部门七月份工作总结简短(四篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-03-28

*业务部门七月份工作总结简短一(一)\_\_\_市情\_\_市位于\_\_\_部，是一个人口、农业大市、工业重镇，有“\_\_\_”之誉，幅员1.66万平方公里，辖1个市辖区、5个县，代管1个县级市(万源市)，总人口657.56万人(20\_\_年底)，20\_\_年人均...*

**业务部门七月份工作总结简短一**

(一)\_\_\_市情

\_\_市位于\_\_\_部，是一个人口、农业大市、工业重镇，有“\_\_\_”之誉，幅员1.66万平方公里，辖1个市辖区、5个县，代管1个县级市(万源市)，总人口657.56万人(20\_\_年底)，20\_\_年人均gdp11915元。\_\_\_区是达州市政治、经济、文化中心，全区辖10个乡镇和两个街道办事处，人口37.73万人。要组织发展和拉升业绩必须让城区本部成为发展的领队。

(二)保险业概况

截止20\_\_年，全市有寿险机构13家，财险机构5家，20\_\_年各类保费收入99.43亿元，位居\_\_\_第二位，全市城镇基本养老保险覆盖人数34.25万人，新型农村合作医疗参保人数达494.23万人。20\_\_年1—10月\_\_\_原保险保费收入寿险28.19亿元(超过\_\_、\_\_、\_\_位居地级市第一)，\_\_\_市保险业寿险排名顺序前六位为：中国人寿、泰康人寿、新华人寿、人保寿、太平洋、华泰人寿。知己知彼方能运筹帷幄。

(三)发展优势

交通枢纽的建设，必将带动城市化进程和经济快速增长。\_\_高速公路已经开工建设，从\_\_经\_\_到\_\_约需要9个小时，20\_\_年12月23日\_\_\_高速正式开工，预计20\_\_年通车;20\_\_年9月10日\_\_\_高速开工，预计20\_\_年通车。20\_\_年9月20日，\_\_\_至\_\_\_开行动车组，全程运行时间2个多小时。

天然气能源化工产业区更快更大发展，\_\_\_化工产业园是\_\_\_省重点扶持发展的特色工业园区，始建于20\_\_年6月。产业区规划面积30平方公里，分为化工工业区、能源工业区、综合工业区和仓储物流区。中石化普光净化厂已建成投入使用，中石油南坝净化厂正抓紧建设中。成功引进齐鲁石化公司、贵州瓮福集团公司、\_\_\_投资集团公司、凯丹水务国际集团、北京润投资集团等国内外企业入驻产业区。

以上表明达州经济发展增速较快，保险业的发展增长强劲。

二、工作计划

(一)加强政企合作是公司业务发展的根本

针对人寿保险的特殊性及与国家现行养老医疗保障制度的互补性，非常有必要与地方市、区、县级政府展开全面和深入的合作，以及探讨、摸索合作方式与开创合作机遇。利用人寿保险这一新的理念，借助政府政策平台加大自身产品宣传和品牌宣传，形成群众、政府和保险公司的三位共同体，互补发挥各自优势和市场效应，全方位呵护和最大保障人民养老和安居乐业。

(二)扎实做好市场宣传是推动业务发展的基础

鉴于目前公司办公场所局限，应加大外围引导宣传;在政府大楼附近设点或布展宣传，提高影响力和品牌效应。做到咨询方便，投保便捷，来去无碍。

1.利用国家保险政策，切实做好宣传与探索合作模式;20\_\_年将施行社会保险法，其中就扩大了工伤保险和医疗保险的界定范围和支付方式，社会保险法的出台为我国社保制度的改革进一步提供了基本法律依据，实现了社保制度由实验性阶段向定型、稳定、可持续发展的重大转变。随着养老、医疗保险实现异地“漫游”，统一账户，统筹支付将更大的促进寿险的专业化发展、集团化和集中性发展。

2.更新观念，树立寿险优势地位;寿险是立足养老险，涉足医疗险和意外险，覆盖个人、团体和银行三大业务体系的特殊人身险，险种可独立和任意组合;保险市场的发展是个人观念转变的发展，所以一定要把保险的意义讲深讲透，保持观念新、事事新，从而变被动经营为主动经营;抓住产品核心卖点，借助产品说明会、培训会和晨会加大对产品的推动力和保险营销观念的疏导力。

3.互生共荣，与行业并轨彰显个性;寿险行业发展面较广、时间较久，代理人众多，而借助目前处于优势地位的寿险渠道和社会资源大范围的宣传我公司的优势特点，进而做专业的寿险，让投保人牢固树立长城保险是一家实力强劲、资本金充足的好公司。

(三)打造优秀团队是业绩持续增长的保证

爱岗敬业是选人、用人的核心要件，是打造优秀团队的前提。

1.大增员带动大业绩，进而实现人员优化与选拔骨干人员;根据寿险营销的特点，必须拥有一大批一线代理人，既可保证人员的正常流动，又可以在更多人员上选拔与培养，在业绩平台提高的同时实现人员优化、结构优化和层级优化。

2.不是简单的招聘人，而是要挖掘人力资源;通过招聘、引进、培育等多种方式找到适合公司业务发展的人员，并且给每一个人一个创造和发挥的平台;人是最宝贵的资源，也是最紧缺的资源，发掘每个人的潜能，调动工作意愿与建业激情，最终达到利用每个人独到人脉与社会资源的目的。

3.始终坚持梯队人才的建设与层级比例人才的协调;业绩发展是核心，梯队人才建设是关键，采用社会招揽、毕业生实习、返聘退养人员等多渠道建立人才储备机制，自始至终把人员比例协调与各层级人才培养放到工作的重要位置。

4.实施有效的培训是公司管理的捷径;建立适用的有针对性的培训体系，分析团队结构和优劣，采取“缺什么补什么，始终坚持，永不放弃”的人才培养方针，对新人有“新人培训”、“创业培训”，对团队长有“理财培训”、“精英训练”、“职业生涯规划”;对各级主管有“管理培训”、“管理技能训练”等。

5.同心协力，团结凝聚力量;以总经理为聚光点，上下一心，引导、疏通全体员工同频共振，心往一处想，劲往一处使;正面竞争，化解分歧，共同进步。

(四)战略督导与战术修正是必胜的利器

1.全局把控，设点布阵;组建业务部，形成市、区、县层级网络与内部竞争格局，在竞争中锻炼和培养人才，逐步向周边辐射与推动;机构是代理人的家和心之所向，一定要有落脚点，一定要有修养所，一定要有归宿感。不能建立机构的一定要找到联络人或领头人，以此由点及线，由线及面，到全面巩固发展。

2.加强基础管理训练，养成规律性的工作习惯;从早会经营、出勤管理、系统培训、职场管理等多方面入手，使各项工作有序开展;认真办好“产说会”和“创说会”，为业务人员搭建一个理想的销售平台;同时建立健全公司各项具体的规章制度，为管理畅通提供良好的依据。

3.不断创新主题，持续的开展营销活动;结合分公司业务推动方案，长远战略与及时战术相结合，到政府部门、进社区、进企业，通过各种形式，充分利用各种时机，将客户请进来的同时还要代理人走出去，充分利用现有条件，开展形式多样、不拘一格的客户联谊会、高端座谈会、小区联谊会、各种理财知识讲座。

(五)目标明确、责任细分是成功的关键

采用逆向思维，将全年任务目标细分到每月，确定明确的数据目标;在召开业务启动会时，再分配到各部，以至于到每个人;在执行的过程中再通过晨会、周会、每月的工作总结会展开绩效分析与追踪团队目标达成。签订责任状，实行目标管理，增强全体员工冲刺业绩的信心;同时制定好个人收益与业绩挂勾的激励方案，逐渐产生良性内动力。

感谢领导们的信任，如能上任必将报以热诚，全身心的投入工作，坚决贯彻公司的经营理念，实现公司运营发展目标，做出自己应尽的贡献。

**业务部门七月份工作总结简短二**

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

一、积极参加公司开展的各项活动

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去欢乐世界一日游;5月1日前一个晚上，公司组织了全部管理人员去k歌;7月29日，和xx办公室的同事们去清远漂流，28日入住清远温泉酒店泡温泉;9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

二、认认真真，做好本职工作

1.责任心和奉献精神。这是我们xx公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2.勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3.认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了中国台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4.吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

三、处理好跟客户和外部协作单位的关系

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩;当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助;但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

**业务部门七月份工作总结简短三**

我公司是经四川省人民政府金融办20xx年x月x日批准筹建，20xx年x月x日正式开业。开业以来，公司严格按照有关规定积极开展业务，在市、县人民政府金融办、人民银行的关心和指导下，在公司领导的正确领导下，在公司各位股东的鼎力支持下，全体员工紧紧围绕公司既定的工作目标，同心同德，开拓创新，取得了较好的经营业绩，在短时间内为公司业务稳定、高效、良好地发展奠定了基矗回顾和总结公司成立以来的工作，主要有以下几个方面：

一、业务发展平稳，经营效益实现稳定。开业以来，经过公司上下一致的努力，业务经营取得了令人相对满意的经营业绩。截止年末累计发生业务xxx笔，累计发放贷款xxx万元，累计实现业务收入xxx万元。上缴各项税费x万元，各项成本费用支出x万元，年末实现净利润x万元。截至年末贷款余额xxxx万元，到期贷款和利息收回率均为100%，信贷资金实现了良性循环，经营效益较为可观。

二、建章立制，确保业务有序发展。良好的制度管理是一个公司持续、稳定、长久发展的保障。我公司面对成立时间短、人员结构新、业务水平相对较低的不利局面，始终坚持“两条腿走路”，发展业务的同时不忘各项规章制度的建设。为确保小额贷款公司健康发展、业务规范运作，在公司成立初期，我们就组织制定了《贷款管理办法》、《财务管理办法》、《安全保卫制度》、《印章使用管理规定》及《贷款审批委员会工作细则》等规章制度。这些制度办法的实施，为小额贷

款公司的正常运营、有效管理奠定了基础，从而保障了各相工作规范有序进行。

三、以抓培训为基础，全面提高从业人员素质。公司成立后，我们面对新公司、新人员，缺流程、缺经验的客观情况，组织全体人员发挥主观能动性，加大学习培训力度，并邀请专业人员进行信贷、管理、消防安全等相关知识讲座，以尽可能短的时间适应工作需要。一是抓好职业道德培训，引导相关人员端正态度，明确定位，找准方向，尽快进入工作状态;二是学习理解公司制定的各项规章制度，并适用到实际工作中;三是抓好业务学习。鉴于新进人员缺乏相关专业知识及从业经验，有的放矢的开展了信贷知识、财务知识、法律知识的业务培训，促使从业人员在业务操作方面尽快适应工作需要。

四、努力开拓市场，用足用好经营资金。开业来，公司从领导到员工齐心协力，利用一切可能的关系和方式主动营销，选择了一批较为理想和相对稳定的客户，为小额贷款公司的后续和长远发展打下了良好基矗在做好存量资金计划安排的同时，对即将到期的贷款也按月度实施调度，进行计划安排，保证此部分资金占用上的衔接，尽可能降低资金闲置。同时为扩大经营资产规模，争取经营效益的化，公司积极向商业银行融资洽谈，为公司经营的连续性铺平道路。

五、强化风险防范，实现经营资金的良性循环。本着宁缺毋滥的原则做好市场客户的选择，这也是保证贷款资金安全的首要条件，对每一笔贷款均落实好有效担保，为贷款的安全提供第二还款来源保障。同时，我们要求业务人员在办理业务过程中严格按规定程序处理，

确保所有手续合法、齐全、有效。基于以上办法的严格执行和落实，公司自开业以来办理的所有业务均未产生不良，也没有发生拖欠利息的现象，保证了经营资金良好循环。

回顾过去，公司的各项工作取得的成绩有目共睹：业务经营方面，市场得到拓展，效益实现稳定;内部管理和制度建设逐步走向规范，在经营风险控制上得以明显提高;客户服务越来越细致周到，在做到风险控制和双赢的基础上，为客户提供了快捷、方便、细致周到的服务。经过开业以来一段时间的经营实践，各项工作不断向好，但存在诸多问题亦不可忽视，主要表现在：从业人员业务总体素质有待进一步提高;当前存量贷款结构不尽合理，需要逐步调整;贷后管理相对滞后，风险预警防范有待加强等。

二0一一年主要工作思路

一、继续抓好培训工作，全面提高员工技能水平。经过开业以来一段时间多形式的培训，公司从业人员业务素质有了很大提高，初步适应了业务经营的需要，但距要求还有一定的差距。主要表现在对实际问题的把握和处理上认识不够，层次不深，处理方式不得当，容易产生纰漏等，这就要求我们必须进一步加大培训力度，并保证学习培训工作的连续性。一是进行业务理论与实践操作结合的学习活动，提高业务人员独立办理业务的操作水平;二是加强职工的职业道德教育，帮助其树立爱岗敬业的人生价值观，有一个端正的工作态度和积极向上的精神风貌。

二、努力开拓市场，积极调整资产结构。为了资金占用和保障经营效益，前期在市场客户的开拓受到诸多客观因素的限制，使我们的客户群相对集中，散小客户占比很低。按照对小额贷款公司客户结构的要求，我们的贷款客户结构还不够合理，这需要进一步开拓市场，尽可能地将公司的客户结构达到一定要求。

三、加强风险管理，积极挖掘资金潜力，实现经营效益化。有效的风险管理是业务安全运营和效益实现的保障，要进一步建立和完善贷后管理制度，确保贷款“放得出，收得回”，保证效益。鉴于小额贷款公司经营资金来源渠道单一，可用资金额度受限的实际情况，在用足用活自有资金的前提下，进一步向银行寻求融资支持，对贷款利息收入部分也要充分利用，使公司经营资金规模化，确保经营效益的稳定实现。

四、合理控制费用支出，降低经营成本。在保证业务正常经营和员工待遇的前提下，尽可能降低和控制各项费用支出，对非必要支出部分更是要严格管理，教育职工严格遵行公司的财务管理规定，杜绝堵塞各项跑冒滴漏，以提高股本回报的化。

20xx年即将过去，机遇与挑战并存、风险与收益同在的20xx年正向我们走来。新的一年，万象更新，我们公司的每位员工将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司20xx年度目标任务而努力奋斗。

**业务部门七月份工作总结简短四**

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、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：⒈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。⒉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，树立了科学发展观念。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，组织员工开展八荣八耻教育，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、治本抓源头防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、监督并重的整治防腐败体系实施纲要》，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。全来年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包峦镇人民捐款两万元，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。

20xx年保险业务员个人总结范文

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20xx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20xx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。

保险业年度工作总结

又到年终岁尾，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。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，中心陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手，在此我向中心的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。同时也将近一年的工作向大家做以汇报。

一、严于律已，团结同志。以身作则，任劳任怨。 在工作中严格要求自己，响应中心各项号召，积极参加公司的各项活动。克服种种困难，不计个人得失，在工作设施不齐全、人员业务不熟练的情况下，带领医疗小组人员从头做起，加班加点学习业务知识，在短时间内完成了十五个涉及人伤(病)险种条款、医疗保险相关制度、医疗审核制度的学习。承担起多险种人伤案件接案、立案、查勘、跟踪、医疗审核等多个工作程序，赢得了客户的好评。发表相关信息达二十余篇。取得了一定成绩。较好的完成了领导交给的任务。

二、努力工作，按时完成工作任务。

1、全年医疗审核案件220xx件，涉及十六个险种。剔除不合理费用达30x万元。

2、拒赔案件：立案前拒赔5，金额达1x余元，立案后拒赔4，拒赔金额达11x万元。其中医疗责任险拒赔金额达9x万元。

3、全年医疗跟踪100x人次，涉及医院达2家，既让客户了解理赔程序，又有效控制医疗费、误工费、护理费。得到客户的好评。

三、树立中心形象，维护公司及客户利益。

1、在工作中发现，多家医院存在收费不合理现象，导致公司和客户损失。在掌握足够证据情况下，多次到问题医院据理力争，截至目前，已有五家医院为我公司和客户退回不合理费用达1300x元，为客户挽回了损失，也避免了我公司的损失，在客户及医院面前均树立了人保理赔的良好形象。

2、在中心领导的带领下，经与×××假肢厂多次商谈，明确了各部位假肢安装费用及维修标准，对我公司赔付的伤者假肢安装时保质保量，且费用明显低于市场价。此协议的签定，使我公司的假肢赔付有了明确的标准，并大大降低了人伤案件中此项费用的赔付。

四、发现问题、解决问题。寻求创新，促进工作。

1、经过市场调查，结合×××家政及各家医院的特点，提出护理费实行统一价格，既节省了理赔手续，又降低了此项费用的赔付。

2、涉及人伤(病)案件流程、非车险特别告知单证、人伤案件跟踪表、医疗审核表等单证。使人伤案件集中立案，集中医疗审核，简化了理赔程序，也大大降低了赔付。

五、提升深化服务，服务于客户、服务于承保公司。

1、将理赔工作前置，在交警队调解前为客户把关，审核相关单证6x次，为客户及我公司节省费用达1x万元。配合客户到法院解决纠纷1，远到丹东、沈阳等地。避免我公司损失达6x万元。(医疗责任险一件1x元、车险1涉及伤残、假肢费用、误工费、陪护费总计5x万元)。

2、针对不同险种，配合中山、开发区、庄河等支公司处理人伤赔偿纠纷，不仅降低了赔付，同时为支公司稳定、争取了客户，得到了各支公司的好评。

1)在处理某医院医疗责任险过程中，因我们及时介入，使赔案顺畅快捷，得到了院方的认可，不仅保费在原有基础上翻了一倍还多，院方还向承保公司表示其他险种也要在我公司承保。

2)某承保公司在丹东多个客户出险后出现不合理伤残鉴定，此项不合理赔付多达10x万元，我们配合该承保公司到×××中级人民法院参加诉讼，得到了法院的支持，避免了今后此项不合理费用的赔付。维护了人保公司的利益，树立了人保公司的形象。

六、保持成绩，找出不足，加倍努力，更上一层楼。

1、医疗小组工作刚刚起步，各方面经验还很不足，需要大家共同学习，加倍努力。同时因工作中涉及多个险种，需要多个部门的支持与配合，今后要加强各方面的协调工作。

2、随着新险种的开展，还有许多新问题，在加强业务学习的同时，也需要横向联系，向其他公司学习先进经验。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！