# 人保财险营销部经理事迹材料

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-07-01

*人保财险营销部经理事迹材料x，男，中共党员，X年X月出生，X年X月入司，现任人保财险x市分公司x营销部经理。自X年入司以来，他先后在基层公司业务员、副经理、经理等岗位上工作，凭着认真负责的态度、百折不挠的气概、抓铁有痕的干劲，都能出色地完成...*

人保财险营销部经理事迹材料

x，男，中共党员，X年X月出生，X年X月入司，现任人保财险x市分公司x营销部经理。自X年入司以来，他先后在基层公司业务员、副经理、经理等岗位上工作，凭着认真负责的态度、百折不挠的气概、抓铁有痕的干劲，都能出色地完成各项工作任务。

特别是X年X月，在x营销部成立之时担任经理以来，面对当时严峻的市场形势和艰难的发展条件，他带领广大员工迎难而上，顽强拼搏，对标市场，开拓创新，业务呈现连年快速发展势头。X年，成立不到X个月的时间内，保费收入X万元，X年X万元，X年X万元。尤其在X年，在x新车销量大幅下降的严峻形势下，在城区多家主体争夺车商业务异常激烈的情况下，x带领员工灵活应对，主动出击，当年保费收入实现X万元，成为x市分公司所辖机构中首个突破亿元的公司。凭借良好的工作业绩，x同志荣获“”称号。闪亮的业绩背后，凝结着x同志一步步坚实的脚印以及一路走来付出的辛勤汗水。

抓党建，先锋示范带动发展。总书记强调，国有企业每一步的发展壮大，根本一条就是坚持党的领导，加强党的领导，这是重大政治原则，只能加强，不能削弱。x充分认识到，面对激烈的市场竞争，尤其是逆境竞争，就更要加强基层党建工作，充分发挥党员干部的先锋示范作用，做到急难险重担当在前，攻坚克难冲锋在前，让员工看到榜样的力量，坚定发展的决心和信心。为此，x带领班子成员始终身先士卒，以上率下，拓宽发展思路，深挖市场需求，全力攻关求发展。

抓服务，流程规范助推发展。x营销服务部之所以能快速、稳健发展，根本原因就是服务。x在车险服务上下功夫，想方设法在XS店设立了人保服务窗口，赢得了XS店的好评。积极推行了“客户经理驻店服务”制度，把分公司的服务前移至各大XS店。每位客户经理在店内进行出单、保费报价、设计保险方案、收集客户信息、收集理赔材料、登记各类台帐、解答业务理赔咨询等工作。在店内需要续保的客户，最快在X分钟内就能迅速拿到一份完整的保单。

同时，大力宣传公司品牌优势、理赔增值服务、警保联动等，得到了客户及XS店的高度认可，促进了业务持续发展。在x的努力多方努力协调下，为XS店的车险客户开通绿色通道，丰富和创新了理赔服务的内容。只要是千元以下的车辆损失，顾客可以直接在XS店进行定损、修理、办理赔付，免去了在XS店和保险公司间的远途奔波之苦，受到了客户的极大欢迎。

抓合规，防控风险保障发展。x每次在员工会议上都要反复叮嘱：一定要牢固树立依法合规经营底线意识，不断提升风险防控能力。如今，在x的带头引领下，公司上下进一步强化合规文化和制度建设，坚持主动合规经营，带头落实监管机构和公司各项内控要求，强化红线意识，坚守合规底线，公司稳步健康发展。

抓文化，凝聚力量共谋发展。围绕乐业、勤业、敬业“三业”主题，x始终坚持强化岗位奉献和履职履责。通过党史教育、企业文化、职业道德、专业知识和展业技能等多种有效培训，使员工从根本上认识到个人的价值与公司的命运是紧密相连的，真正有了“司兴我兴、司荣我荣”的集体荣誉感。x始终坚持以人为本，把关爱员工、帮助员工解决实际问题、解除员工的后顾之忧、提高员工综合素质作为做好各项工作的重中之重，领导与员工相互尊重，关系融洽，员工与员工间密切合作，真诚友爱，实现了支公司的整体和谐。

定期组织体检，建立职工健康档案，关心员工及其家庭，为员工精心准备生日贺礼、结婚贺礼、生育贺礼等，让每个员工的家庭都感受到公司的关爱。今年X月份，一名员工突感身体不适，经过医生诊断确诊为脑炎，x得知后，立即去医院进行了看望，嘱咐他不要着急上班，工作的事情先放一放，养好身体要紧。正是在细微处的关怀，真正让员工体验到公司对他们的关怀，从而更坚定了他们干好工作的决心。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找