# 保险员工个人述职报告((3篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-07-13

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。保险员工个人述职报告(篇一二、公开承诺，接受监督按照林业地区创...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**保险员工个人述职报告(篇一**

二、公开承诺，接受监督

按照林业地区创建优良经济发展环境领导小组的统一安排和部署，我公司紧紧围绕内强素质、外树形象两个主题，以最大诚意，向社会推行办事公开制、承诺制。一是保证95518服务热线电话24小时开通，为客户提供全天候的热情服务;二是以客户的现实或潜在需求为重点，开展形式多样的便民承保服务。三是为客户提供高效快捷的售后服务，一有险情，无论是何时、何地，保证以最快的速度赴现场组织施救，合理查勘定损，在《保险法》和有关条款规定的理赔工作时限内，保证赔款及时到位。四是对单方肇事责任清楚的小额简易赔案现场兑现赔款，实施服务提速。

三、履行职能，回报社会

为使优质文明服务始终贯穿于经营全过程，我公司认真恪守“人民保险为人民”的经营理念，坚持诚信准则，在本系统内大力开展了以“展公司品牌，献真诚服务”为主题的特色服务活动，把“客户满意最大化”确立为全体员工的共同价值追求，全程跟踪服务，实行小额赔款现场赔付，大额赔款限时赔付，帮助受损企业和保户在最短时间内恢复正常生产经营和生活，最大限度地发挥了经济补偿职能，赢得了良好的社会信誉。今年以来，我公司共受理各类赔款案件200余起，累计支出赔款达100余万元，为企业迅速恢复生产、安定人民生活提供了可靠的保险保障，得到了社会的认可。

工作虽然取得了成绩，但还存在着不足，一是对上级关于纠风专项治理和优化发展环境工作理解的不够深刻，因而还没有形成强大的氛围;二是还没有形成一个完整的综合性的客户服务体系，对客户潜在的和深层次上的需求还不能完全满足;三是对客户和群众反映的问题还有解决不及时的现象。这些都是阻碍我们业务发展和影响公司形象的大问题，我们将在今后的工作中花大力气解决这些问题，努力做到：

一、为客户提供“一条龙”，“一站式”和“一揽子”综合性服务。

二、多为客户和群众办实事办好事。

三、采取有效措施加强队伍建设，严肃查处以权谋私、吃、拿、卡、要、报等行为。

**保险员工个人述职报告(篇二**

尊敬的各位领导，上午好，按照公司规定，现将本人自入司以来的工作情况汇报如下:

一、主要工作

20xx年xx月，我荣幸的成为了保险公司的一员。我至今还记得在面试时领导对我有所教诲：保险行业从某种角度来讲是一种与人沟通交流的行业，而精进了这项技能，就算再去干其他领域的职业也会变的得心应手。当时这句话让我从心理上把自己的社会角色完成了从一名毕业生到一名公司员工的转变。入职之初，我首先在学习，起初身边的每一项工作对我来说都充满了新鲜和挑战，在领导和周围同事的帮助下，我做到努力学习，快速提升，尽快让自己融入新的岗位进入新的角色，这期间我对车险和非车险的知识也有了初步的了解。

20xx年xx月我来到了业务岗位。是我参与科室里的第一项工作，也是我第一次与xx公司打交道。双方在问题上产生了拉锯，从开始到结束的历时也比较长。这让我意识到了完美的做完、做好一项业务不是简单的一件事。两年多来在领导的正确指导和同事的无私帮助下，我还参与了科室里的文本制作、送递发票、远赴他地联系客户，跟保险公司合作、同省公司对口业务部门沟通、加班制作标书、现场招标、追偿摊回赔款等工作。还多次跟随保险人员查勘出险现场，通过实地的查勘使我对保险条款的理解和理赔的流程都有了更深的认识。这每一项零散的工作组成了一个个完整的业务流程，参与完成这些工作让我明白了“客户就是上帝”这句话的含义，知道了做成一项业务做好一项业务是需要注意每个环节的、做事情要事必躬亲确保每一个环节都不能让客户感到不适。

二、学习提高

在三年来的培养和熏陶下，我有幸能够借助这个平台去参加培训、参与竞赛，在新员工培训时获得了优秀学员称号、还代表全体新员工做结业总结、参加省公司内训师技能大赛获得三等奖、参加培训并被聘为铺导专员、参与参加省公司产品营销比赛获得x等奖、获得优秀学员等等，这些经历在给争得荣誉的同时，也令我个人的心智和素质得到了锻炼和提高。

在20xx年我还光荣的进入了团委学习。在努力做好科室工作的同时尽心完成好团委交给我的任务。参加省公司团员干部培训班、上报文件、录制视频、收缴团费等、配合工会同事组织植树、登山、跑步等活动，不仅陶冶了大家的情操、还团结了同事增强了公司凝聚力。

更让我感到光荣的是在20xx年的xx月我正式成为了一名入党积极分子。那是一个值得纪念的日子,这代表我在人生的道路上又迈进了一步，但我又深知自身还存在许多不足，只有努力上进，积极向党组织靠拢，我才能不断进步，才能达到一名合格共产党员言、行一致的作风。

三、存在不足

在工作方面作为一名从业人员，我深感自己资历尚浅、经验不足、在工作中有时由于信息掌握不全面、没能做到活学活用、再加上由于思维模式和办事方式的差异导致工作实战操作的效率完美程度受到影响。随着工作日渐深入我也意识到自己的理论知识与工作实践的结合还存在缝隙。在面对纷繁复杂的市场变化与突如其来的实际问题时，自己知识储备和业务经验不足的问题就暴露出来了，这些是挑战更是机会，都为我在今后的工作和学习中提供了改进和提高的空间。

而在团委学习的两年多来，我认识到了共青团作为党委的助手和后备军，是联系公司青年、教育团结广大员工的桥梁和纽带。而作为团委的一员，只有今后在用心做好科室工作的同时努力完成团委交给我的工作，充分发挥团委聚是一团火散是满天星的作用，为和工作的顺利进行尽自己的一份力量。

四、未来方向

在今后的工作中我要努力做到勤于学习从内在提升自我，不断加强自身业务素质的训练，提高业务操作技能和为客户服务的基本功，熟悉并掌握好保险工作方方面面的知识，力求做方面的行家里手为将来的工作打好坚实的基础。在更快更好的完成科室工作的同时积极主动挖掘潜在客户，充分利用各种时机与客户加强沟通与联系。

在个人进步方面，我将坚持严于律己，规范行为，时常检查并及时改正个人存在的问题。坚决贯彻执行上级公司的决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度。同时我还会继续扮演好自己在团委工作中的角色。而作为一名入党积极分子，我将继续严格要求自己，加强党的理论学习，对党纪国法要心存敬畏，把自己的行为规范在组织之内，约束在组织之下。进一步改造自己的世界观、人生观、价值观，自觉学习党规党章、自觉学习总书记重要讲话，为此我还专门从网上下载了《习近平总书记系列重要讲话读本（20xx年版）》，每天要求自己认真研读一两段话，从中吸取成长的养分。

总结自己的这三年，更多的是思考、改变、成长。通过所经历的人和事的不断锤炼，使我对自己、对他人、对工作等都有了进一步的认识和感知。今后期盼领导们和同事们能继续的指导我、指正我，让我不断成长，成长为一个利于、利于x公司、利于党国社会人民的人!

谢谢大家。

**保险员工个人述职报告(篇三**

20xx年个人工作总结又是一年岁尾年初，时光如白驹过隙，新的一年即将开始。在即将过去的一年中，我做为怀来支公司的一名老组训坚持立足本职工作岗位，恪尽职守，尽职尽责，任劳任怨，全力为公司全年任务指标的完成及团队建设的长久发展贡献自己的一份微薄之力。现将本年度工作做如下报告，汇报给各位领导及同仁：

本人于20xx年入司，20xx年11月正式走进组训工作岗位，距今已5年有余，做为组训室的一名老兵，我一直秉承工作无小事，团队是我家的思想观念，服务于营销团队及公司伙伴。组训工作杂而乱，公司的事是我们的事，团队的事是我们的事、营销员的事更是我们的事。为了在杂乱无章的工作中提高效率，20xx年在领导的关心和指示下我把工作的重点放在了教育培训（新人岗前培训，衔接培训，组训培训）；产说会的组织、策划、执行；课件的研发和业务推动中；在20xx年的9月份后，由于农网长远发展的需要，领导又将农村网点的建设和发展列为我的重要工作之一。虽然工作多、任务重，但我丝毫不敢有懈怠之心，竭尽自己之能力，将所有工作做到尽善尽美。

教育培训是寿险营销夯实基础的一项基本工作，也是组训工作是一项基本工作，只有搞好各阶段的培训，才能更好的增加新人留存率，稳定老人的从业信心，增加团队的凝聚力和竞争力。在公司经理室的指导下今年我们共举办新人培训8期，培训新人约150余人次，在历次的新人培训中不论新人的数量多少，我都本着只要新人进入我们的职场就让新人感受到温暖、关心和爱护，认真做好每一堂课，虽然每次新人班中我主讲的课程都是一样的，但每次培训前一天，我都会认真的温习和修改课件，每次都有改进，力争做到尽善尽美；今年衔接培训共举办4期，每季度一期。衔接培训是提升业务员技能调整业务员心态的重要手段之一，在每次衔接培训前期，我都会认真了解、分析业务员需求，有针对性的进行衔接培训的课程安排，每次的衔接培训都取得了较好的效果，业务员反应良好，说衔接培训帮她们解决了一些切实的问题。尤其是新人的衔接培训，确确实实的帮助新人提升了展业技能，提高了新人的在这个行业的留存率。培训工作不容忽视，每一次的培训内容我都尽量做到实用有效，让业务人员爱上培训学习，从而提升业绩指标及个人收入是我的培训宗旨。在后半年我还肩负起了培养新组训的重责，我们每个月都要进行一次组训的学习。包括做为主持在台上的仪容仪表、精神面貌；做为主讲需要进行的授众分析、专题内容以及职场营销的课程传承等。希望通过不间断的学习，让我们教学相长、共同进步。

产说会在20xx年我公司的期交业务指标完成中，可以说是起到了功不可没的重要作用。尤其是在一季度开门红的业务竞赛中，让我公司的业绩一直引领张家口全辖的最前沿。而产说会整体的组织、策划、运作和实施离不开公司经理室的正确指导及组训室所有成员的共同努力。我在产说会中不仅担任主持工作，更是产说会整体运作的实施者。产说会的整体运作从会前晨会的宣导预热，到业务员进行客户邀约的准备，每一场产说会的所有资料、课件及相关文字起草，我都在每一次会前重新进行检查修正；产说会的会标、现场布置、流程、甚至是每一个上场音乐、主讲人的胸花等等，事无巨细都凝聚着我的努力与付出。

寿险行业就是一个不断学习、不断创新的行业。做为一个合格的组训，必须拥有能够通过团队现状进行分析而后进行有针对性的相关培训的能力。而培训能力的体现，在现阶段就是根据业务员的实际情况，开发不同形式的课程（包括讲授、示范、演练、观察及督导），并将课程转化为业务员的生产力。通过5年组训职涯的工作锻炼，我的相关能力也得到了强力的提升。在今年一系列的培训中，我可以做到根据业务员职级的不同，进行有针对性的培训。包括相关培训内容的计划及培训课件的制作；在进行后半年的职场营销中更是不断进行课件的整改和研发，力争做到市场针对性强、市场竞争力强。组训、主管易讲易学，并且在组训及主管中进行推广。

要使一个团队保持良性发展，永续经营，必须要有明确详细的业务推动计划和团队激励方案以及绩效分析。“有树有鸟栖，有人有业绩”团队发展以人为本，增员工作尤为重要，但在增员的同时，团队要勇于割舍一些低产能和无业绩人员，只有这样，才能使团队整体素质提升，产能提高。这是是我的个人认识，并且不断的在把我的这种认识传播到业务员及主管的心中。在公司领导的支持下，我公司今年进行了清虚工作，同时加强增员宣导以及增员业务培训，做到月月有新人培训。通过进行有效的绩效分析，积极提供建设性的业务推动方案，如：业务组之间业绩对抗，新人上单奖励，举绩抽奖，出勤奖励、分阶段竞赛，树立组经理典范、大力开展职场营销及推广把增员当做头等大事来抓的概念等。并通过大晨会宣导、到网点启动和职场文化（标语口号）进行激励，将业务推动做到紧致、有序、针对性强、实用性强，切切实实让业务推动打动业务伙伴的心，从而带动整体业务的发展。

在今年的9月份以后，领导将网点的长期建设与发展做为又一项重点工作交给我。鉴于曾经有过的网点建设经验，我知道网点的业务占着公司整体业务比例的半壁江山，网点的建设与发展直接影响着公司整体发展的步伐。我知道网点的稳定与发展会议的经营与管理起着举足轻重的作用，于是合理安排和利用时间到各个网点召开晨会，为网点的伙伴及时进行相关展业问题的排解及公司政令的传达。关注每一位网点伙伴的发展与留存，帮助她们进行合理的职涯规划，坚定从业信心。在9至11月份一共组织召开网点的职场营销26场次，可以说为公司9月、11月业务竞赛乃至全年任务的达成起到了一定的作用。并且在10月份后利用短暂的时间协助网点经理进行西八里网站的建设，现在正在报批阶段。争取在20xx年西八里站申建成功。

以上这些是我20xx年的工作重点，除此之外，还能及时完成各级领导交办的临时任务，在每次公司制定任务时都不落人后，能够积极完成公司下达的任务。在组训室也时时刻刻以一名老兵的姿态为新组训做好榜样，尽己所能帮助新人迅速成长。还有关于amis的表报，及新基本法的贯彻和实施等等，组训的工作有很多，将琐碎的工作做细致也是我的必须。每天都面对不同的人，不同的事。如：工资错误核对，职级核查、业务预警、业务员情绪波动，甚至在职场中散播消极的话语，我都会认真对待，通过实干和沟通将问题处理在萌芽状态。让业务员每天拥有积极热情的状态是我的工作，不论工作中，生活中有多少困难和艰辛，我都会以饱满的热情面对所有的伙伴，做好本职工作，为公司整体业绩的提高贡献自己的微薄之力。

在过去了的一年中，我把公司业绩的增长和伙伴收入的提升作为自己的工作目标，而公司领导的信任，工作同仁的支持，业务伙伴的需要，是我工作动力的源泉，在新的一年里我更要兢兢业业、百尺竿头、更进一步。

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