# 2024年保险公司述职报告前言(十九篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-07-26

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么什么样的报告才是有效的呢？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。保险公司述职报告前言篇一一、 主要经营业绩今年计划保费收入8480万...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

**保险公司述职报告前言篇一**

一、 主要经营业绩

今年计划保费收入8480万元;净利润670万元;已赚净保费6650元;综合成本率85.5%。

今年一到十月，我公司共完成保费收入8428万元，完成年计划99.39%，增长20.26%;报表累计承保利润(按香港口径)1101万元，承保利润率17.96%，报表累计利润总额1081万元，抵减所得税后，实现净利润724万元，净利润率为11.82%;实现已赚净保费6133万元，完成年初计划92.23%;赔款支出3963万元，简单赔付率为47.03%，同比下降7.39个百分点;营业费用控制在1239万元，同比下降9.18个百分点;综合成本率为82.04%，其中赔付率57.34%，营业费用率24.70%。

二、 主要工作及其绩效

(一)、采取积极有效措施，开拓业务新领域，推进业务快速发展。

公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难。“三个中心”建设亟待进一步加强和完善;业务发展需要填补高达600多万元的缺口;理赔工作又要消化上年遗留下来的300多万元巨额赔款，这些因素给公司今年的经营工作带来巨大压力。

面对以上压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与班子其他成员团结协作，大家集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。

一是积极寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为基层公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与政府及交警、邮政、银行、安监、卫生等部门的关系，特别是取得了交警、邮政、安监等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使摩托车险、责任险等效益险种业务获得了快速发展，摩托车险业务同比增长114%，责任险同比增长15%，意外险同比增长7.2%。

二是积极开展业务竞赛和业务突击活动，加大营销力度，推进业务发展。从今年3月到9月，我们共开展了“责任险、意外险专项营销活动”、“非车险业务突击活动”、“秋季学幼险突击活动”和“责任险、意外险业务突击活动”等五次业务竞赛和业务突击活动，通过开展各种业务突击活动，采取政策扶持、费用倾斜措施，调动了员工的展业积极性，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全辖已有7个支公司完成了全年保费计划，全市收入保费8428万元，完成年初预算目标99.39%，同比增长20.26%。

(二)、强化内部管理，控制成本支出，促进效益提高。

为了追求经营效益的最大化，确保利润目标实现，我对

公司历年的各项成本支出情况进行了认真分析研究，找出管理上的薄弱环节，逐项进行整改。首先是完善各项费用管理制度，从勤俭建司角度出发，重新制定了车辆管理、接待管理、办公用品管理等六项费用管理制度，严格控制各项费用支出，并取得很好效果，今年1-10月，全司营业费用支出同比下降了9.18%。其次是抓好理赔管理，促进效益提高。今年公司的赔款压力很大，上年遗留的赔案有300多万元，今年发生的大案又特别多，仅车险业务10万元以上的赔案就比去年同期增长了186%，为了摆脱巨大的赔款压力，我从强化理赔管理入手，通过加强技能培训，提高定损质量，以及出台了《理赔业务分析制度》、《定损复查规定》及《车险招标修理办法》等一系列理赔管理办法，加强对定损和理算的把关，挤出赔款水分，控制赔款支出。经过努力，在消化了上年遗留的300多万元赔款的基层上，1-10月我公司简单赔付率为46.6%，同比下降了6.2个百分点。

(三)、认真贯彻落实三季度经营形势分析会精神，加大业务结构调整力度。

区分公司第三季度经营形势分析会议召开后，我对上级公司的经营决策高度重视，坚决服从，及时组织传达贯彻会议精神，召开业务结构调整动员会，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保区分公司结构调整目标的实现，我们还制定了费用和手续费的倾斜措施，出台非车险业务发展奖励办法，帮助基层公司寻找业务增长点，组成工作组加强督导检查。由于我们班子能够顾全大局，坚持以公司整体利益为重，采取了切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效，10月份当月完成非车险业务保费收入245万元，与去年同月相比增长47.52%，使非车险业务占比从9月份的30.83%上升到31.70%。

(四)、加强“三个中心”建设，提高公司管理水平。

为实施总公司《“三个中心”建设与运行的实施方案》，我十、分重视“三个中心”建设，做了大量工作。根据公司实际，一是亲自制定工作方案，落实各项工作责任;二是落实整改措施，建立健全各项规章制度;三是强化培训工作，提高人员素质;四是定期召开汇报会，认真分析研究“三个中心”建设与运行情况，狠抓整改。从而确保了我司实现全辖范围核保、报案、财务处理、信息数据、同城范围内查勘定损五个集中。目前，我公司“三个中心”运行状况良好，“三个中心”的职能作用正在逐步发挥和显现。

(五)加强应收保费管理，抓好车贷清收工作，规避经营风险。

一是加强应收保费管理。为了规避应收保费带来的经营风险，保证业务数据的真实性，年初以来，我们就对应收保费数据进行全面清理，加大了清理、追收、控制三个环节的工作力度，在彻底清除垃圾数据的同时，制定了《应收保费管理规定》，严格控制应收保费产生，取得了明显成效，应收保费占比由一季度末的17.10%下降到10月底的5.35%，有效地控制在区分公司下达的指标以内。

二是切实抓好车贷清收工作。按照总公司、区分公司关于车贷险清理整顿工作的部署，在区分公司的统一领导和指挥下，我们加强了对清欠工作的领导，加大了催收工作的力度。做到有计划、有安排、有任务、有量化指标，扎扎实实地进行“拔钉子”和“六个结合”的清收行动，努力化解车贷险经营风险，取得了较好的效果。到10月31日止，已清收逾期笔数40笔，使去年底的87辆减少到47辆;清收逾期金额70.31万元，使年初的102.5万元减少为32.19万元，完成了区分公司年初下达的逾期金额控制在34万元以内的指令性指标。

(六)、认真开展执法监察，促进依法合规经营。

为了贯彻落实好区公司关于开展执法、效能监察的工作部署，我们抽调了大量人力组成工作组，对全辖12个支公司开展执法和效能工作大检查，重点对执行“六条禁令”情况进行执法监察，同时对车险理赔、数据真实性、财务管理等项目进行效能综合检查，通过执法监察的开展，找出管理上的薄弱环节，对管理工作滞后的公司提出整改意见，强化了统一法人观念，保证上级公司的各项政策规定得到切实贯彻落实，有力推进了基层公司的内部管理水平和风险防范能力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提高。

(七)、稳妥进行薪酬制度改革，保证业务和队伍双稳定。

分配制度改革工作政策性强，涉及面广，影响力大，为了确保薪酬制度改革的顺利开展，保证业务不丢、队伍稳定，我在改革实施之前，要求各相关部门认真做好调查研究和测算工作，广泛听取员工意见，制定合理可行的实施方案，并亲自主持召开薪酬制度改革动员会。薪酬制度改革实施后，部分老同志因自身利益问题产生一些情绪，我又亲自下到基层公司找他们谈心，做耐心细致的思想工作，引导他们以大局为重，支持和服从改革，化解了较为复杂尖锐的矛盾，确保了这次改革的顺利实施和员工队伍思想的稳定。

(八)、加强企业文化建设，推进精神文明建设发展。

在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重加强以党风廉政建设、领导班子思想作风建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。

一是加强自身学习。初到，为了尽快地熟悉各方面的情况，我一方面认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态;一方面深入各基层公司，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态;再一方面是积极向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，通过种种途径加快自己对市分公司以及保险市场情况的了解，为工作的顺利开展打下基础。同时，我始终抓紧党的各项方针政策学习，把政治理论学习摆在首要位置。坚持以“三个代表”重要思想和xx届四中全会会议精神指导，思想上与党中央保持高度一致，不断提高执行国家政策的水平和分析问题的、解决问题、驾驭全面工作的能力。

二是严于律己，规范行为。我坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，凡要求员工做到的，自己先做到。组织制定党风廉政建设的各项监督制度，带头搞好公司领导班子廉政建设，认真贯彻总公司“六条禁令”，保持自身廉洁自律。通过自己和班子成员的模范行为，在全司员工的心目中起到潜移默化的作用。

三是加强公司领导班子团结，发挥战斗堡垒作用。特别注重领导作风的转变，提倡民主决策，不搞独断专行，尊重班子其他成员的意见，对涉及公司业务发展、管理措施、经营决策、重大开支、任免干部等重要问题，我都认真倾听各方面的意见，坚持做到决策民主化、科学化。

四是加强企业文化建设，增强队伍凝聚力。在职工队伍建设和企业文化建设方面，我积极组织开展各种有益的集体文娱活动，丰富员工的文化生活，陶冶员工思想情操，增强企业的凝聚力和向心力。与此同时，我还采取由中层干部轮流组织和主持司务会等方式，着重培养和锻炼中层干部的组织协调能力和联合作战能力。通过多种形式的企业文化建设活动，活跃了员工的思想，增强了队伍的向心力，提高了干部的工作能力，使公司面貌焕然一新，有效地促进了各项工作的快速健康发展。

三、存在问题与对策

一年来，我在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决。

1、业务发展不平衡，仍有部分支公司业务发展缓慢，各业务险种间的发展也不平衡，车险和非车险之间业务结构不够理想。

2、各项政策制度落实得不够好。前段时间偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得不够紧。

对以上存在的问题，在今后的工作中，我将采取有力措施，专题研究，具体解决，力争把发展和管理工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了大量的工作，取得了一些成绩，但我深深体会到，这些都是上级公司正确领导和同志们支持帮助的结果。今后我将一如继往，把工作做得更好，决不辜负组织和同志们对我的期望。

以上报告，如有不妥，请批评指正。

谢谢!

申请人：

x年xx月xx日

**保险公司述职报告前言篇二**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的\_\_\_\_年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指证。

深化思想认识，明确职责定位。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

严格履行公司的各项规章制度和纪律要求。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：喊破嗓子，不如做出样子，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

不断改进工作方法，在管理艺术上寻求新的突破。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

业务发展的基本情况以及存在的问题。

年初，在分公司确定的一个目标，两个坚持，六个关键的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万;在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形;新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已;业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费\_\_万，有效增员\_\_人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：这个保险咱们又不能办啊?我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了?这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

工作中的欠缺

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

下一步的打算和努力方向

业务方面，我们必须要痛定思痛，认真总结过去一年的经验和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，寻找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为负重前行做好充分的准备，确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础，工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说：人心齐，泰山移;多增员，多举绩。因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效的增员模式，增员理念。争取营销人员总数达到\_\_名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。在这方面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部的稳定和发展做出更大的贡献。

个人总结难免片面，恳请大家对我多提意见和建议。

此致

敬礼!

**保险公司述职报告前言篇三**

尊敬的各位领导、同志们:

大家好!

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20\_年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自\_年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指证。

一、深化思想认识，明确职责定位。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是:顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

二、努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

三、严格履行公司的各项规章制度和纪律要求。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说:“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

四、不断改进工作方法，在管理艺术上寻求新的突破。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。

随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

五、业务发展的基本情况以及存在的问题。

年初，在分公司确定的“一个目标，两个坚持，六个关键”的总体思路指引下，我配合\_经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万;在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形;新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已;业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费x万，有效增员x人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是:“这个保险咱们又不能办啊?”，“我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了?”。这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境:业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和\_经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种.种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

六、工作中的欠缺

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

**保险公司述职报告前言篇四**

尊敬的领导：

您好!

一年来，\_\_\_\_\_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

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临沂保险市场，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\_\_\_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，我十分本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃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。一年来，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。

二、业务管理

“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。

3、帮助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，能够充分激发员工积极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本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃业性货车的货运险。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。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。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!

**保险公司述职报告前言篇五**

各位领导、同志们:

我于20\_年踏进保险行业，入行\_年以来，坚持以诚信服务赢得了客户的一致好评，年保费收入从当初的80多万增加到近400万元，多次在省、市公司的营销竞赛活动中获奖，值得高兴的是\_\_年我被市公司授予\'钻石金星营销员\'荣誉称号。一直以来，我个人的成长进步一刻也离不开公司党委的关心支持，20\_\_年我被支公司党委任命为人保财险\_市支公司副经理。面对公司党委的厚爱，我个人在兴奋之余，感受更深的是沉甸甸的责任，我唯有更加勤奋工作，以实实在在的工作业绩来报答支公司领导们的信任和期盼。

20\_\_年以来，在支公司党委、总经理室的正确领导下，我认真贯彻落实支公司工作会议精神，围绕\'更新观念，调整结构，强化管控，提高效益\'的总体工作思路和\'抓住一个重点，明确两个目标\'的结构调整工作要求，坚持两个文明建设一起抓，在同事们的积极配合和协助下，我所分管的车险业务从20\_\_年的3445.54万元，到20\_\_年的3663.73万元，再到20\_\_年的4566.42万元，一年上一个台阶，保费收入实现大幅增长，经营管理工作取得了明显成效。下面，我将一年来的思想和工作情况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

(一)开拓业务新领域，推进业务快速发展。\_公司今年各项工作都面临着很大的压力和困难，家用车去年的贷款车较多保费收入有300多万元，今年只有100多万，缺口数额较大。这给\_公司今年的经营工作带来巨大压力，面对这些压力，我并没有畏难退缩。为了确保今年各项经营目标的实现，我与分管部门的同事们团结协作，大家集思广益，开拓创新，采取积极有效措施，奋力推进业务快速发展。一是积极寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为公司营造良好宽松的展业环境。今年经过我们的努力，改善了与区政府及交警、银行、安监、消防、卫生等部门的关系，特别是取得了交警、安监、消防等部门的大力支持，拓展了业务发展新领域，使营业货车险、责任险等效益险种业务获得了快速发展，营业货车险业务同比增长212%，责任险同比增长\_%，意外险同比增长\_%。二是充分调动销售队伍的工作激情，不断提高市场竞争力。我坚持利用每周二早上班前半个小时的时间召开晨、夕会，组织员工学习省、市公司的重要文件，为充分激发销售人员展业的积极性，树立\'以业绩、效益论英雄\'的市场观点，强化公司销售队伍的奋勇争先精神。与此同时，我还帮助销售人员规划职业生涯，增强他们的职业归属感，稳定壮大公司销售队伍，不断提高公司的市场竞争力、业务拓展力和盈利产出力，使今年整体业务发展收到了良好的效果，至10月底，全市收入保费3989.23万元，完成年初预算目标72.43%。下一步，我将把20\_\_年流失的业务整理出来，把业绩目标细分到每个片区，发动员工继续跟踪，把它做为11-12月业务的增长点。与此同时，继续做好市场调查，了解行业信息，掌握经营动向，为公司提供全面、真实、及时的信息，以便制定营销决策和灵活的工作方案。

(二)强化内部管理，切实提高办事效率。为了提高服务意识，转变工作思路，积极促

进车险业务发展，我按照省分公司三代业务系统上线的推广计划和安排，督促承保部认真完成培训工作，确保每个岗位的工作人员都能熟练操作三代业务系统完成签单、批改、核保、见费的整体流程，掌握三代系统上线后带来的业务规则变化。今年元-11月，承保部共出单12944笔，均熟练使用了三代业务系统。其次，为进一步加强理赔管控，加大重大案件的审核力度，切实提升理赔服务水平，我严格落实\'赔款理算\'制度，加强各环节的衔接，实行对赔案处理时限的全程监控，明确责任人、落实责任追究制。对未处理的赔案，双方及时互通信息，根据集未决赔案清单，亲自督促处理，加快正常案件理赔速度，尽快结案;对有争议的重大案件，要求理赔人员采取提高案件的第一现场查勘率、掌握第一手翔实资料、及时完善案件手续等方法，及时跟业务员互动、与客户沟通，摆事实、讲道理，据理力争，本着公平、合理、实事求是地原则予以解决，得到了客户的理解和好评。今年1至10月，共办理车险理算1962笔。

(三)加强企业文化建设，推进精神文明建设发展。在加强公司管理，深化公司改革，确保业务发展和效益提高的同时，我十分注重加强以党风廉政建设、职工队伍建设、企业文化建设等方面为主要内容的企业精神文明建设。一是加强自身学习。一方面，我认真查阅公司历年的各种档案材料，了解公司的发展动态;深入分管部门，找干部职工谈心，掌握员工队伍思想动态;另一方面积极向公司领导班子其他成员和一些老同志虚心请教，通过种.种途径加快自己对\_市分公司以及\_保险市场情况的了解，为工作的顺利开展打下基础。二是严于律己，规范行为。我坚决贯彻执行上级公司决策和决议，自觉遵守公司的各项规章制度，凡要求员工做到的，自己先做到，认真贯彻总公司\'六条禁令\'，保持自身廉洁自律。三是加强企业文化建设，增强队伍凝聚力。在职工队伍建设和企业文化建设方面，我积极组织开展各种有益的集体文娱活动，丰富员工的文化生活，陶冶员工思想情操，增强企业的凝聚力和向心力。通过开展多种形式的企业文化建设活动，活跃了员工的思想，增强了队伍的向心力，提高了干部的工作能力，使公司面貌焕然一新，有效地促进了各项工作的快速健康发展。

一年来，我在学习与工作等方面，虽然取得了较显著的成绩，但是，仍存在一些问题需要不断的加以完善和解决。一是业务发展不平衡，车险业务中家用车保险、摩托车保险发展较为缓慢，去去年同期相比分别下降了19.2%和58.5%。二是各项政策制度落实得不够好。工作中偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得还不够紧。对以上存在的问题，在今后的工作中，我将采取有力措施，专题研究，具体解决，力争把分管的各项工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了大量的工作，取得了一些成绩，但我深深体会到，这些都是上级公司正确领导和同志们支持帮助的结果。今后我将一如继往，把工作做得更好，决不辜负组织和同志们对我的期望。

以上报告，如有不妥，请批评指正。

**保险公司述职报告前言篇六**

1、在工作上

今年也是忙碌充实的一年，我的工作主要是案件的预估录入和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作，预估是否准确，要列入分公司的一项考核当中，不单单是理赔部门的一项工作，而是关系到温州中支公司，所以每个月都要关注的一个问题。

于是在预估上，对于不知晓的案件金额，收集各方面的资料，如问客户，问查勘员，问损失部位，问三者的车型等等，尽量问的全面，让预估偏差尽量做到最小。

在这过程当中，便会遇到各式各样的客户，有态度好的，非常配合的，让我感到很欣慰;有态度差的，让我莫名其妙的，苦笑不得的……而更是郁闷的便是临近过年那会儿，我这里要提前预估放假期间的工作，让预估工作难上加难，不但是工作量大，一天要估两天的案件，最多的那天一天要估80件，就算全部录入核价系统，也要一个个复制进去查，然后录入系统估掉，何况三分之二的案件是没有录入的，也就意味着要打电话，几十个电话要打，要是打了都知道也就罢了，关键的是连定损员都估不出来，因为很多车子临近过年修理厂关门而导致的无法修理情况，无法拆解，也就无法知晓，但预估工作并不是因为无法知道而停滞在那里，我必须要得到接近的数字，所以常常一个案件，我要打好几个电话，所以预估是一份棘手的工作，但我还是在预估偏差率上很好的体现出来，20\_年我想我会做的更好。

接下来是客户的咨询和投诉，面对客户的咨询和投诉，我首先做的工作便是对此案件的来龙去脉摸个清楚，对不清楚的条款向同事们讨教，于是能够很好的答复客户的疑问，同时也给客户一些很好的建议，常常引得客户“满意而归” ，当然这其中也有着难缠的客户，但最后都能迎刃而解。

这是我最为开心的事情。在处理咨询和投诉上，不但能让我学会与各式各样的客户沟通的能力，还在理赔及其它知识上给予了一定的学习和提升，特别在20\_年12月份，投诉只有1个，还是无效投诉，很明显的降低了，让我很欣喜，这不但说明我们在外工作人员在理论上，技术上，沟通上有了很好的提升，还说明了平时我对于客户咨询问题处理的好。

最后是20\_年的销案工作的做的好。在领导的正确领导下，在同事的相互帮助下，在自己平时的辛勤努力工作下，案件的未决件数一直处于一个很好的位置，20\_年将做的更好。

2、业务上

完成了今年公司完分配的业务任务，实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要，管理部门人员分配了一定的业务任务，每季度都定期评比，面对了相当的压力，我通过自身的努力，顺利的完成了全年任务，期间遇到的客户多种多样，通过耐心回答客户的疑问，尽量系统解释条款，最终让客户满意买下我们的保险产品，中间虽然有很多小麻烦，但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

3、劳动纪律上

今年在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件，本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退，上班时间不开小差，认真负责的工作。平时尽量不请假，遇到事情必须请假时，也提早向上级领导申请并交接好自己的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。

本人以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，尽责尽职，按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一直勤勤恳恳，任劳任怨，把工作放在第一位，及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不同，预估是非常注重实效的，要在规定是时间里完成，如不然，就会超时，所以加班也是难免的。

平时都会很虚心的请教领导，请教同事，在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新，来提高自己的工作效率和工作技能，在工作与生活中，本人与同事间和睦相处，互相友爱，互相学习，互相帮助。

身处保险公司，多的是一份责任和担当。我相信，公司的服务在新的一年里，将会是一个崭新的“面孔”。

**保险公司述职报告前言篇七**

20xx年，太保寿险中心支公司在济南分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的 新一轮改革与发展战略 的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想――围绕总公司提出来的 三个转变 ，以 诚信天下，稳健一生 的文化核心价值观为指导，继续坚持 稳健经营，以效益为中心 ，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;切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理;继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践 三个转变 ，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月26日，中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入(含意外险)1610万元，完成年度计划的80.5%，同比增长20xx年度计划的103%，同比增长60%,提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务;中介代理保费实现保费收入6778.6万元，完成年度计划的101.1%;个险续收保费2928.5元，完成年度计划的100%。

与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

一、抓业务、抢市场，实现各项业务的快速发展。

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实 稳健经营、以效益为中心 的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立 诚信天下、稳健一生 的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现 首季开门红 后，又积极配合参与省公司开展的 四五 联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司 八九 联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜。全年个险保费和增员率在文秘写作秘书网各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务， 绿色救助 、 小额信贷 建工险 等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了 职工团体商业医疗保险合同 。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。意外险业务规模迅速扩大，赔付率不断下降。在东营各个保险公司的业务都没有增长或有所下滑的情况下，我们的意外险业务对比20xx年度实现了较大幅度增长，市场占比不断扩大。

3、银行保险方面。今年，面对竞争异常激烈的市场，在强化对银行客户经理综合素质培训的基础上，进一步加大了对渠道的管理和维护，对银行渠道进行了梳理，对其架构做了调整，使渠道管理更具有专业化、规范化，使红利来和小额信贷险业务都得到了健康发展。在费用下调的情况下，我们的红利来趸交业务仍然完成了6755万元，顺利完成省公司下达的任务。

4、续收业务方面。在加大客户服务专员技能技巧培训的基础上，强化区域管理，加大银行代收知识的培训，当期达成率不断提高。按照省公司和市公司的考核，各项指标全部达标。尤其在省公司组织的 争先创优 活动中，一直战果辉煌。

二、 抓重点、带全盘，实现了规模和效益的同步发展。

按照 三个转变 的要求，我们注重全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，不断扩大市场占比，提高经营效益。在今年的工作中，公司上下团结一致，奋力拼搏，较好地完成年初预定工作目标，工作中有以下几个亮点：

1、 县区框架基本搭建完成，县区班子建设初具规模。东营原来没有县区架构，为使太保寿险有一个长足可持续地发展，必须将机构延伸至各县区。今年上半年，在这种思想指导下，根据省公司有关要求，我们开始搭建县区架构。通过本地培养、同业引进等措施，让一批优秀的人才走上了县区领导的岗位，到目前对县区的管理框架搭建已基本完成，并按照省公司《县区机构管理办法》进行了实质性运作，为20xx年的业务发展做好了机构和干部的准备。

2、 内部管理工作进一步加强，管理工作不断改善。管理的专业化、集约化、规范化水平进一步提升。今年，从总公司到分公司都高度重视管理工作，有关管理的文件一个接一个，我公司对这些文件都及时进行了转发，并结合实际认真进行了贯彻和落实。可以说，今年的管理力度、深度和广度，是近几年都没有过的。在工作中，我们按照上级公司的要求，始终坚持 一手抓业务，一手抓管理，两手抓，两手都要硬 的原则，结合自己的实际情况，顺应业务发展的要求，全面加强和改善各项内部管理工作。通过各项规章制度的贯彻和落实，我公司的内部管理工作进一步加强，管理水平进一步提升。向管理要效益，通过管理促发展。通过一系列的措施，促进了团队的稳定和管理工作的加强，内控机制得到了强化，风险得到了有效的控制，减少了浪费，降低了成本，实现了增收节支。在财务管控方面，坚决做到费用不超支，今年中支公司在费用方面的压力非常大，在面临费用紧张的情况下，公司一方面抓业务发展，一方面抓费用管控，实现了年底的费用节余。由于我们管理到位，省公司还将我们作为调查基地，并在举办了全省两核调查员培训班。

3、 系统业务和集团业务取得了大的发展。今年以来，我们通过积极努力，不断开拓各种销售渠道，先后打通了 小额信贷 、 建工险 、 绿色救助 等意外险销售渠道，到目前这些渠道业务都已经走上了良性发展的轨道。而且这些系统业务运作，赔付率很低，仅有11%，为公司提供了费用来源，为公司的生存和发展作了贡献。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了 职工团体商业医疗保险合同 。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响。我们创造了一个健康险运作的全国性典范，为公司的有序发展奠定了坚实的基础。

4、 思想政治工作和企业文化建设都得到了加强。企业文化建设摆上了公司发展的重要议事日程，企业文化建设不断加强，使得公司的凝聚力进一步增强。一年以来，我们高度重视企业文化建设，通过举办庆祝 三八节 晚会、诚信教育签名、机关晨操比赛、歌咏比赛以及各种政治业务学习等活动，一方面活跃、丰富了职工的文化生活;另一方面进一步增强了团队的凝聚力、向心力。通过开展读书学习活动，先后学习了《自动自发的工作》、《没有任何借口》等书籍，提高了员工的理念和工作的自觉性。利用每周周一下午的时间，在中支公司会议室进行中心小组学习，公司所有中层领导干部参加，集中学习讨论上级公司下发的有关文件和政策。在学习的同时，制定本周的工作计划，使工作有方向、目标和计划性。同时，我们还积极引导广大员工向党组织靠拢，今年共有13名同志向党组织递交了入党申请书，并有3名同志光荣地加入了中国共产党。从党内到党外，从领导干部到一般员工都坚持思想政治学习和业务学习。形成了上下一心、团结一致、齐心协力共谋公司大发展的良好氛围。

在今年的12月18日，在公司党组的领导和广大职工的支持下，经过职代会筹备工作小组的紧张准备，中国太平洋人寿保险公司中心支公司第一届职工代表大会胜利地召开。这次大会进一步贯彻 三个代表 的重要思想，认真总结近年来公司在业务发展与经营、管理工作中的经验与教训，把职工民主管理、参政议政纳入职代会职权范围，提高了员工参政议政的能力，进一步调动了全司员工的积极性。会上，提出合理化建议17条，我们将在今后的工作中对合理的建议逐一解决。职代会的召开，为全面提高公司经营、管理水平，向创建一流寿险公司的目标扎实推进打下了坚实的群众基础。

大会表决通过了《中国太平洋人寿保险公司中心支公司关于二○xx年分业以来经营情况工作报告》等11个制度、办法和规定。

这次会议是中心支公司企业发展过程中的一件大事，也是公司员工政治生活中的一件大事，它对充分保证广大员工正确行使民主管理监督权利，调动和发挥广大职工参政议政的积极性，真正形成 依靠职工抓管理、抓好管理求发展 的良好局面，对不断完善公司经营管理机制，进一步提高经营管理水平和经济效益，必将产生深远的影响。

三、存在的不足。

在肯定成绩和进步的同时，我们还清醒地看到我们工作中仍然存在的一些不足和一些薄弱环节。

一是县区和部门及业务渠道之间发展还不平衡，有些单位和部门的领导对市场的研究还不深入、不主动、不准确，把握市场、应对市场的能力还有欠缺，对市场的敏感度、对全局的掌控能力、综合素质还有待提高。二是部分单位还存在执行不到位的问题，个别领导同志的危机意识、忧患意识、责任意识还不够强。三是进一步提高全员敬业精神，要在明年作为一项系统工程来认真对待。四是县区机构建设还很薄弱，必须得到全面加强等等。这些问题，都应引起我们的高度重视，并在今后的工作中认真加以对待、解决。

20xx年的工作打算

(一)总体指导思想是：深入贯彻落实 十八 大会议精神，继续坚持 稳健经营，以效益为中心 的经营指导思想，加快业务发展，提高经济效益，保持公司长期、稳定、可持续性发展。

20xx年工作的总体思路为：抓管理、树形象、创品牌、占市场。以县区机构建设为主线，以干部队伍建设为根本，以员工队伍建设为基础，强化个险的主导地位，继续抓好系统业务和集团业务的运作。实现20xx年业务规模和经营效益的快速同步增长。在此基础上，加强企业文化建设，提高员工福利待遇，把太平洋寿险xx市中心支公司向一流的寿险公司、精品公司的方向推进一大步。

具体到各个业务渠道的要求是：

1、个险方面。20xx年是 标准化团队建设年 ，以《基本法》为发展内在动力，以标团建设为外在发展标准，全力推动业务发展。加大市直营业部队伍建设，建好县区个险管理架构，建好讲师队伍，全力发展个险业务。

2、团险方面。以公司县区架构建设为依托，建立、健全团险队伍，以优质服务为宗旨，全力打造太保团险新形象，以意外险为基础创建保费新平台。

3、中介代理业务。理顺市直与县区中介业务管理架构，进一步加强队伍建设，最大限度的提高业务产出能力和业务管理水平。进一步加强银行保险渠道建设，维护现有渠道，开拓新的业务，开源节流，实现规模产品与效益产品双丰收。加强团队建设，增强凝聚力，努力开创 团结、奉献、拼搏、进取 的中介部精神。

4、客服续收。强化续期业务管理，从抓管理入手，加强对客服工作的管理力度，加强县区内勤管理体现服务品质。客户服务工作要全面宣导 以客户为中心 的理念，扎扎实实抓基础，全力以赴抓服务，从我做起，从小事做起，从本部门做起，用诚信、主动、求实、创新的精神打造太平洋寿险优质服务的品牌。

(二)20xx年的经营目标

个险标保任务20xx年，要做好以下几项工作：

一、 认真搞好县区机构建设，强化县区机构职能，使工作重心下移。通过县区机构建设，提高县区业务产能，让县区机构在各个业务方面得到全面发展。并结合分公司下发的《县区机构管理办法》，理顺、规范县区框架，使各县区实现个、团、中介的全面发展。

二、 大力加强干部队伍建设，不断强化各级班子建设。市场的竞争，归根结底是人才的竞争。企业要想让自己立于不败之地，必须坚持以人为本，实施人才战略。我们要通过内部培养、外部引进、社会招聘等各种渠道，选拔人才，真正做到人才兴司、人才强司。今年的工作重点主要是抓好县区班子建设，使县区班子发挥出应有的作用。同时搞好人才储备，也就是搞好后备干部的建设。

三、 切实抓好员工队伍建设。经过近四年的发展，我们逐渐在员工队伍建设方面取得了一定成效。中介业务、团险业务、续期业务都走在了全省前面。今年，要加强四支队伍的建设：个险队伍建设、团险队伍建设、中介队伍建设、收展员队伍建设。要在队伍规模不断壮大的基础上，走精兵之路，大力培养高产能业务员。并对四支队伍的各级、各类业务员实行分类指导，锤炼好能打硬仗的四个方面的队伍。

四、 继续加强系统和集团业务运作。根据东营的特点，系统业务和集团业务是我们公司发展的优势。要在原来抓系统业务的基础上，维护和巩固好各个业务渠道。同时对油田的重点单位实施重点公关，继续扩大集团业务，为公司的发展造影响、树形象。

五、 抓好各方面的管理。通过管理，更好的促进业务发展，使公司向精品公司的方向不断迈进。

六、 加强思想政治工作和企业文化建设。全方位提升企业文化层次，真正做到创品牌、树形象、占市场，把太保寿险做大做强。

新的一年即将开始，让我们放眼过去，展望未来，以高昂的斗志，必胜的信心，团结拼搏，乘胜而进，打造钢铁团队，创建精品公司，不断开创太保寿险的新局面。

200\*年是人保财险股份制改造上市后的第二个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变革、落实新机制、实行新规定的一年。我司在市分公司党委、总经理室的准确引导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。xx年，我司实收毛保费\*万元，同比增添\*%，已赚净保费\*万元，净利润\*万元，赔付率为%。较好地实现了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实打算，紧抓业务工作

1、规划落实早、措施实

xx年初，我司经理室就针对地域保险市场变更及xx年全年保费收入情况进行综合剖析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把打算分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保障了对谋划落实情况及时的进行监控和调剂。

在制定全年任务时充足考虑险种构造优化和业务承保品质，进一步清楚了考核措施，把综合赔付率作为年初测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新名目标拓展力度，坚决的丢弃 垃圾保费

今年来，咱们把坚固车险和企业财产保险，拓展新车市场跟新工程新名目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，动摇的摈弃屡保屡亏的 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。一旦涌现脱报，立即在全司公布，其他人员可能参与竞争，从而强固了原有业务，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破联系网络，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配合关联，请他们赞助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到成竹在胸，充分把握市场主动，补充了因竞争等客观起因带来的业务不牢固因素。

三是已失业务不废弃。我们不仅对xx年业务台账做到笔笔明白，并要求业务内勤把xx年展业过程中散失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加至公关力度，找出脱保起因，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，上门听取意见和提议，改良服务手段，逐一打破，全面争夺回流。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本钱大大增加。针对这些情况，我们充分发动，统一思想，高下造成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实施分管经理介入，奇特公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

\*\*地区现有10家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、坦然产险、保险寿险、天安产险、华邦代理、汇丰署理)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)在我县争取业务，而\*\*地区人口少，企业范畴小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，坚持沉着冷静，客观面对事实情况寻求对策，与竞争对手们开展了一场品牌战、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发展工作的，我司踊跃加入了全民创业调研活动，与县领导一道访问个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热忱参与处所政府工作表示满意，还对我司正确调解业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予断定。切实的让县委、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、信任和帮助的，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、联系员，并从其余(20xx助理工程师述职报告)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。

三是服务更加人道化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大体制骨干企业履行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出见解和倡导，这一举措得到了企业的充分确定，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。四是恳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阐明条款并承诺服务项目，与企业进行一直的联系，实施零距离接触，只有客户需要必须随叫随到，供应各方面服务。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局部为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为冲破口，加大市场占据面

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，判断今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零星性险种突击，首先与交警、城市执法部门接洽，请他们帮我们代办摩托车保险业务;同时与县教委取得联系，班子成员屡次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信赖，才使我们的学平险业务有所冲破。

5、开展劳动竞赛，促进 两险 业务健康成长。

今年以来，咱们依据上级公司有关比赛请求，踊跃配合发展了首季度 岁岁如意 贺岁保险、 幸福家庭 、 合家欢乐 等劳动竞赛运动，并自行组织了摩托车、义务险、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。特殊是在年末开展的 幸福家庭 突击中，我公司顶住家财险滑坡跟年末保源少的劣势情形，公道分解目的，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，终极以140%的好成绩超额实现市公司下达的义务。

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，坚持捕风捉影、 迅速、及时、正确、公平 的准则。只有接到报案，无论事变大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，把持第一手资料，严格按照快捷赔付流程，为客户供给力不胜任的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，一直提高服务质量;二是保持24小时值班制度，积极介入 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。对理赔过程中浮现各种问题一经查实，轻者批评教导，重者严肃处置，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，防理部分自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、夏季防汛保险检查办法、冬季防火防爆平安检查方式，始终做到提前控制，提前介入，积极会同相关业务部门对预案履行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取办法，以减少丧失，加强防范危险的才干。我们先后到有安全隐患的纸业、药业、\*\*公司等重点客户单位援助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会成果。

二、调整经营思路，强化翻新意识，进步公司效益程度

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%的劣势险种坚定予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种决定性承保。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、保险金额高的经营危险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益动身，对该险种的承保规模、承保条件进行了严格的限度。在注重各险种效益发展的同时，我们转变以往的经营套路，\*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，参与竞争，盘算分羹，为保障探囊取物，我司果断提前续保，使其余保险公司措手不迭，稳固了业务的发展。纸业有限公司保险业务始终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，当年不仅会损失多少万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因抛弃 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局面的发展须要做出的英勇尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是因为我司员工敢于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在富强的外部竞争中，我司上半年不仅不丧失任何阵地，强固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的攻破。

三、以新的考察措施领导工作，尺度经营，提升治理水平，凸起业务重点

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面对的新形式、新系统、新模式、新策略，必定要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了持续坚固和采取从前行之有效的方法外，并逐步树立起全县企业信息网络，增强与保户的接触和沟通，晋升公司管理水平。上半年我们依照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章轨制、考核办法。在日常管理中可能认真严格的按照上级公司《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相干划定，积极有效的开展工作，严厉把关，当真审核，恰是由于他们负责的工作态度，使得我司在上级公司组织的业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检讨中得到了市公司的好评。

今年，公司经理室在下达全年任务计划时，遵照总公司突出效益第一、长期盈利才能评估的经营绩效考核准则，努力实行从范围型发展向效益型发展的改变，加大了对赔付率和费用指标的考核力度，坚持走低成本发展途径，把赔付率考核与承保质量挂钩，彻底攻破 只重保费、不重质量 的老套思惟，履行新的考核机制，拿出个人工资的一半作为此项考核的浮动工资，做到有奖有罚，从而很好的建破了全员注重经营效益的观点，确保了资源的有效配置和盈利水平的提升。

四、深刻开展创建活动，全面塑造企业外部形象

1、加强思想政治教育活动。在精神文明建设进程中，我司始终以来把对党员干部的思想教育放在工作的首位，做到学习有制度、有方案、有记录、有交流。我们坚持中央组牵头下的党组织日常学习，今年以来，我们进行了 两个条例 、党的xx届三中全会、四中全会精力的学习，通过学习，进一步端正和提高了领导班子思想和意识，加强了政治敏锐性。

2、党风廉政建设结硕果。我司一直以来注重良好党风政风的建设工作，定期召开民主生活会，倡导建立民主、团结、积极、向上的领导班子步队，在工作中实行亲属躲避制度，个人运用车辆主动向财务上缴用度，公务招待实行 先审批、后登记、再执行 的管理制度，保证有详细的廉政台帐。

3、稳定职工队伍。xx年，公司实行了新的薪酬制度，在基层公司中造成了必定的人心动荡，我司经理室成员从大局出发，找员工一一谈心，做出了大量的工作，为公司的业务安稳、发展平稳发明了前提。

4、积极开展文明单位创立活动。年初，我司再次获得了江苏省诚信单位、\*\*市文化单位的光荣名称，为了保持名誉，我司继承深入开展软环境行风建设，在电视台、电台进行了公开许诺讲话，《资讯》刊登了承诺内容，并适时召开了软环境行风监督员座谈会，广泛征求看法。并重视宣传工作，我们在《广播电视报专刊》上开辟了 走进\*\*人保财险 系列专栏，并在车站候车大厅不间断的投放流动字幕广告，《以诚信拓宽企业发展路》等通讯被《\*\*日报》采取，《支公司抓住车辆年审机遇宣扬车险新费率》等新闻在省公司内部网上交换。

五、存在的问题

1、公司疲于市场竞争和业务发展，对实际学习和业务学习有所放松。

2、面对强大的市场竞争压力，有的同志呈现畏难感情，少部门员工有思维惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的消散。

六、xx年的基本工作思路

随着市场变化和竞争的剧烈，就而言，要牢牢地掌握市场的主动权，必需加强争取市场的力度和加快抢占市场的速度。

一是转变思维观点，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，连续增强竞争意识和危机意识的教诲，加强并利用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，器重业务承保质量，以最快速度和最优的质量筛选并盘踞市场。

三是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争夺他们的辅助，尽力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采用人性化服务，差异对待，加快理赔速度，提高服务品德，改进外部展业环境。

五、针对竞争，密切留心同行业发展办法，加大公关力度，采用积极有效的方法，参加竞争，牢固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

**保险公司述职报告前言篇八**

尊敬的集团公司领导、各位同事：

大家好!

本人自去年12月9日进入--集团旗下--国际，分管纪委、财务、直保经纪、再保经纪和电子商务与信息技术工作。一年来，在宋总的直接领导下，我紧紧围绕中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，并迅速打开工作局面，较好地完成了总经理室交给我的各项工作目标任务。下面，我着重从三个方面就自己一年来思想与工作情况向集团人力资源部领导报告如下：

一、履行岗位职责，深入工作实践，思想工作作风建设取得新的进步

分管工作有新的突破。

业精于\"勤\"荒于嬉。勤勉敬业是对一名党员干部的起码要求。进入--国际后，我始终保持良好的工作状态，把集团公司党委对我的信任与重托，把宋总对我的殷切期待，把中盛国际干部职工对我的厚望，化作工作中的动力，满腔热情地投入到工作中去，完成了以下几项工作：完善了工作制度。公司要发展，制度须先行。公司由于起步较晚，加上历史原因，公司的制度建设滞后于业务的快速发展。我到岗后，指导分管部门出台了一系列的内部管理、风险控制等管理制度，如财务方面的《--国际财务管理办法(试行)》和《--国际员工出差管理办法》，内控合规方面的《--国际保险经纪有限责任公司领导干部任前廉政教育暂行规定》、《--国际保险经纪有限责任公司廉政谈话制度》，电子商务与信息技术工作方面的《--国际信息化建设暂行规定》等，使分管工作置于制度的约束和管理之下，杜绝了以口令代替工作指令的弊端，既减少了人为的管理风险又提高了工作效率;培育了会议文化。以会代训是促进公司中层干部自修自练、自我提高的最有效的手段。我到岗后，根据宋总的指示，\"边破边立\"，实施分管部门总经理周工作例会，对会议内容和报告模板提出规范性要求。使分管部门总经理在会议经营上、报告拟写上、工作分析上均有较大程度的提高;营造了学习氛围。一个成长性企业必须是学习型企业。善于学习，才能确保与时俱进。中盛的多数中层干部在\"业务挂帅\"的环境中成长和提拔的，在政治素养、政策修养和对问题的判断与分析能力上不同程度地存在一定的缺陷，需要\"补课\"。只有及时补课，做到内外兼修，\"理直\"气壮才能跟上公司发展的步伐，适应市场变化的要求。一年来，我分管的部门自觉形成了每月一次的月度学习例会;形成了谈心制度。办公室、会议室不仅是工作的主战场，也是思想政治工作的大课堂和精神\"加油站\"。只有将思想教育、理论传承和精神振奋贯穿到工作部署与要求中，才能使理论和实践的结合更生活化，才能起到\"工作上给压力、思想上给动力、资源上给推力、目标实现上有合力\"的好局面。一年来，凡是公司有重大政策公布和重大经营活动安排的时刻，凡是部门中存在思想不通、工作不力等现象的时候，我都要同部门总进行谈心和沟通。通过工作谈心制度，我与所分管的部门员工心贴的更近了，员工对我的工作响应也更加快乐和快捷。实现了年度业务发展目标。年初计划盘子确定后，我首先解放自己的思想，积极创新观念，面向市场，跳出传统经纪圈子，树立大中介大经纪观念，按照\"改革提

1、思想素质有新的提高。

过硬的思想素质是一个金融行业党员干部安身立命的重要品质。进入人保集团后，面对职位的提升，我主动\"补课\"。更加注重个人世界观的改造，牢固树立共产主义的世界观、人生观、价值观，不断强化正确的权力观、地位观、利益观。严格要求自己做到\"在认认真真学习上要有新进步，在堂堂正正做人上要有新境界，在踏踏实实做事上要有新成效\"。无论做什么，都能摆正自己同组织、同事业的关系，主动把个人的发展目标与公司的发展目标结合起来，把个人的成长速度与公司的成长速度结合起来，把实现个人价值的高度与党和组织对我要求的高度结合起来。我深知，自己一直从事寿险工作，对产险特别是经纪工作比较陌生，要把集团领导托付于我的副总经理和纪委书记工作这一重担挑好，就必须打破知识边界，勇于破茧，以空杯的心态不断地学习、磨练、实践，努力提高自身素质。这一年来，我始终坚持把学习摆上首要位置，认真阅读各种文件，学习领会和及时掌握集团在发展的每一阶段的重要政策，文件和制度。积极参加集团召开的各种会议，力求做到听有笔记、学有内容，用有心得。从而使自身政治素质、党性修养得到了较大提高;认真系统地钻研学习保险经纪、市场经济、互联网络、经营管理、领导科学等方面的知识，使自己进一步深化了对市场经济的认知，提高了驾驭经济工作的能力。同时，按照理论联系实际的原则，在工作中，我着眼于理论的实际运用，着眼于实际问题的理性思考，将所学知识与工作实践融汇贯通，靠理论指导实践，用实践升华理论，自身的领导能力、组织能力、协调能力、攻关能力不断提高，迅速适应了大型央企工作快节奏、高效率和思想素质与专业素质双优的要求。

2、工作作风有新的转变。

领导工作作风是员工工作作风的标杆。在较长时期的管理工作岗位上，本人深刻体会到：团结的班子出干部，团结的队伍出绩效。团结，是我们达成工作目标和实现公司愿景的重要保证。进入中盛后，我严格要求自己并多次在会议场合倡导\"不利于团结的话坚决不说，不利于团结的事坚决不做\"。同时积极实践宋总一贯倡导的\"集体领导，民主集中，个别酝酿，会议决定\"的组织原则和工作风格;坚决服从集团公司领导，维护中盛国际以宋总为核心的领导班子的集中统一;坚决响应和执行公司党委作出的各项决策和工作部署;积极主动维护公司两级班子的团结;注意保持与班子成员特别是与一把手经常性的工作汇报、思想汇报，坦诚相待交流意见。在公司发展决策和人、财、物资源性匹配上，捍卫宋总\"重大决策酝酿不充分不上会、不形成统一意见不上会\"的好传统;坚持召开分管部门总经理周例会，经常听取他们的工作意见，在工作中力求做到相互支持、相互帮助、相互理解和相互配合。在工作中，我始终坚持少说多做、脱鞋下水、边知边觉、扎实苦干。在公司备战\"开门红\"，\"双过半\"和\"秋季大会战\"期间，我在分支机构与总公司之间，分管的业务部门之间，员工之间既当指挥员又当战斗员。面对分支机构发展中遇到的问题和提出的要求，我正视矛盾，不撂挑子，积极主动向总经理室汇报情况，协调相关部门研究讨论，做细工作方案，积极向宋总汇报解决意见，从而极大地激发了广大干部职工工作的积极性和主动性。在作风上，\"立党为公、执政为民、廉洁奉公\"是党组织、集团领导和公司全体干部职工对我的基本要求。进入人保集团后，自觉按照\"十不准\"严格要求自己，始终保持清政廉洁的作风。深刻领会和践行吴总裁的\"靠制度管人、用制度管权、按制度办事\"的讲话精神，用好宋总授予我的工作权利，真心实意地为公司发展员工发展谋利益、服好务。我入司以来，从未利用职权和职务上的便利与影响获取一丝己利的行为;没有身在曹营心在汉私自从事经营活动的行为;没有假公济私化公为私的行为;没有生活作风上的任何不检点、不严肃，影响党的形象和公司形象的行为。工作中，对自己的身边工作人员严格要求，与下属和同志们真诚相待、和睦友善、平易近人，为下属部门和工作人员树立了良好榜样。

升传统业务、创新扩大市场份额、扩张提升市场地位\"的发展思路，以手机投保为目标，狠抓电子商务这一主线，大力实施\"直保带动、再保发动、手机投保拉动\"三大战略，着力做强直保这一亮点、猛攻再保这一难点、激活手机投保这一兴奋点。切实将工作重心转移到\"调结构、控风险、增效益\"这一工作主题上来。截止11月底，我分管的二大业务部门，三家督导机构均实现了历史性的突破。直保部完成--万，为年计划的54%，同比增长252%。直保开发大型项目14个，其中年度佣金过100万的大型项目6个，直保经纪部还勇挑大梁完成了集团公司下达我公司的1.2亿的企业年金任务;再保部完成--万，为年计划的112%，同比增长41%。全年完成临分邀约155件，同比增长60%，再保部充分运用总部的专业优势协助湖南，湖北，江苏，甘肃等四家分支机构开始了再保业务的拓展;电子商务方面，克服了费用不足等困难，自力更生，顽强起步，千方百计求得产寿健的支持，在手机投保上实现3家分公司签约上线，并在湖南电信取得前期突破。在落实宋总提出的总经理室成员分支机构对口联系点制度上，本人将联系点的发展和制度建设放在心上，重视分支机构实际问题的解决。一年来，我充分借助总公司的管理资源和专业优势，利用工作督导机会，将财务和法律人员带到分支机构进行现场办公，指导分支机构重视绩效经营和内控合规工作建设，形成了\"开好一个会议(专题督导会议)，搞好两个谈心(班子谈心和员工谈心)，了解三个问题(业务发展的方式，队伍建设的现状，内控合规的手段)，做到四个反馈(向宋总汇报，同部门协调，跟机构对接，向效果追踪)\"的工作督导模式，使督导不走过场体现实效，得到了对口联系点干部员工的欢迎与认同。今年，湖北分公司完成1870万，为年计划的693%;湖南分公司完成1221万，为年计划的249%，同比增长578%;新疆分公司完成284万，为年计划的54%，同比增长109%。我分管和对口联系的业务单元均实现了绩效正增长。

二、瞄准新目标与新任务，自我加压，努力实现作风的大转变和工作的大突破。

在今后的工作中，我一定认真总结经验，克服不足，实现作风的大转变和工作的大突破，努力把新形势下的新工作做出新成效。

1、转变作风，严明纪律树形象。

作为人保集团的一名员工，我将把加强作风建设作为一项长期任务抓在手上，落实在行动上，以更高的标准严格要求自己，进一步塑立自身在公司广大干部职工中的良好形象。始终把员工赞不赞成、满不满意作为工作的出发点和归宿，从员工最盼的事做起，从员工最急的事办起，从员工最怨的事改起，从员工最忧的事干起，实实在在为一线员工解决工作难题。恪守堂堂正正做人、清清白白为政、勤勤恳恳干事的人生信念，以公生明，以廉树威，以俭养德，努力适应各种复杂环境，在想事干事成事的过程中磨练意志、增长才干，树立新时期人保干部讲责任守纪律勤政廉政的好形象，为人保新时期的新发展再献心智心力15年。

2、解放思想，开拓创新谋发展。

人生的价值在于奉献在于拼搏。作为一名党员干部，我将以奋发进取、争创一流的精神状态，克服传统思维方式的影响，坚持解放思想、实事求是，把思想与行动统一到\"三个有利于\"和\"三个代表\"上来，牢固树立机遇意识、开放意识、创新意识，开拓创新，务实求效，无论何时何地都要脑子里想第一、目标上争第一、工作上干第一、业绩上创第一，要勇做改革弄潮儿、争当发展实干家、甘为创业拓荒牛、誓做兴业排头兵。特别是在下步工作中，我要进一步解放思想，更新观念，力求通过思想观念的大转变推动工作的大突破;在创新发展思路、创新业务渠道、创新工作方法上下功夫做文章。坚决执行宋总的\"4321\"发展战略，努力实现公司\"保五争三\"的市场地位目标任务。

3、与时俱进，完善自我强素质。

三、面对新形势与新挑战，深刻反思，自身在许多方面存在一定的差距与不足。

一年来，自己尽管在各个方面取得新的进步，但以\"科学发展观\"和集团领导的更高要求来衡量，以新形势与新任务来比照，自身在许多方面仍存在不容忽视的差距。突出表现在三个方面：

一是理论学习钻研不

自己虽然对学习比较重视，抓的也比较紧，但对一些文件的学习停留在看标题、读题目上，走马观花，轻描淡写，根本没有去深入钻研，对一些知识的掌握仅仅停留在记忆中，而没有去很好地斟酌酝酿，远远不能适应信息时代与知识经济快速发展的要求。自己分管财务和纪委工作，财务专业知识和政工经验比较欠缺，也在一定程度上影响了这两项工作的深入开展。

二是思想观念创新不够。

作为一名分管手机投保创新业务的副总经理，尽管手机投保发展势头不错，但仍存在着规模不大、平台不稳、效率与效益不高和发展速度不快的现实现象。创新业务的带动能力较弱，影响了公司的战略发展选择。究其原因，固然有历史、环境的影响，但真正的原因是观念创新不够，特别是我本人认为自己刚到中盛不久、对中盛的认知还不够深入，因而缺乏敢闯、敢冒、敢试的精神，工作上不敢完全放开手脚，没能做到不断地解放思想、更新观念、率先发展。

三是深入基层调研不够。

一年来，虽然自己主动抽出了许多时间到机构去调查研究，但存在调研工作不够深入、不够全面的问题，对基层干部职工和广大群众急需解决的一些困难与问题未能及时了解和解决。同时对自己分管的下属部门，也没有经常性地深入一线指导工作，与同志们畅谈交心等等。深刻反思这些问题，是自己工作作风不实，主动性不够的表现，存在\"多一事不如少一事\"的沾轻怕重的思想，务必在今后的工作加以改进提高。

面对日新月异的社会发展、瞬息万变的市场经济、充满机遇的公司\"十二五\"发展规划，在抓发展的过程中必将会遇到许多新情况、新问题，如果不加强学习，领导工作就会出现盲目性，甚至造成决策失误。今后在学习中我将首先重点学习邓小平理论和\"科学发展观\"的重要思想，学会从讲政治的高度来观察问题、分析问题、处理问题;其次，注重立足于自己所分管工作领域，认真学习相关专业知识，运用市场经济理论指导工作实践;其三，就是要广泛涉猎科技、金融、法律知识、wto规则等知识，扩大知识面，努力使自身理论水平与综合素质能够适应新形势与新任务的需要。

**保险公司述职报告前言篇九**

尊敬的领导同事:

大家好!时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我待。一年中的点点滴滴，让我回味无穷，有喜有悲，有成功的喜悦，有失败时的泪水，让我的工作不曾乏味。又是一年的学习、工作。时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。现在我将本年度的工作情况向大家汇报一下:

赔款善治岗位是一个工作非常较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。没有未决岗的紧张，也没有理算组的精算，但是这是一项非常需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

一、理赔案件结案。从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可打电话通知客户领取赔款。每天的结案数据都会以电子表格做成结案日报表发给总经理室。截止月份，已结6438已决赔案。通知客户需要大量时间，在告诉客户一共赔付多少的情况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只能安抚客户情绪，等客户来后在领导同事的帮助下再做协调工作。就这样，客户同意每一个案子价格之后，在录入系统核赔结案。因此现在的价格纠纷已经逐渐减少。

二、客户领取赔款，收据开单。因为每天来的客户不是我们所能安排的，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户也就是几个人而已，相对开单就没有那么繁忙，那么混乱。而有时一天的客户接二连三，甚至一起挨号催喊，让自己手忙脚乱。而且因此我把县区营销部领取赔款的日子都差分开，一到星期五各一天，因为县区工作人员带来的案子比较多。

客户称领取赔款时，首先要录入系统查询，看是否结案可领取赔款，如果确认结案，从档案橱中按赔案编号找出案子，先翻阅案子材料是否齐全，随后根据计算书准确无误的填写赔款收据，把单子交给客户到出纳窗口领取赔款。从年月日起实行赔款到账户，客户送交索赔材料的同时把银行账号和身份证复印件留存，案子结案时，直接开单转财务打到客户账号上。按常理来讲，这一规定，不紧保证了被保险人赔款的安全性，还方便了客户，不用再跑远路，进行那些繁琐的手续亲自来领取。

但是因为刚刚实施不久，并没有我们想象的那么顺利，我们遇到种.种困难，因为当时我们公司对于储蓄银行和信用社等地方是打不过去的，如果是这种情况客户就必须办一张其他银行的银行卡，甚至有的客户根本没有银行卡或是存折。还有好多客户是在修理厂修车后，修理厂来领取赔款，还得再联系车主办理手续，更多数客户交材料时不知道打卡的规定，并没有携带银行卡和身份证，还是要反跑一趟……为此也有好多客户不满，但是我们还是会让客户明白，这是行业协会的规定，每个保险公司都在履行。我们是在保护被保险人的合法权益，为了方便客户而已。突破种.种困难，当材料手续齐全时，我会把所有的案子开好赔款收据，把材料一份份的整理完善后，在流转本上登记清楚，转到出纳。直到赔款到账后，我们这项任务才算真的完成。除了银行到账有时不准时的情况，没有出现过拖延状况。

三、案件整理归档。开单的赔款收据是白、绿、红三联。当客户领走钱或是打卡后，红单子需要送回来粘贴留存。拿到红单子后，需要按照案卷页码整理排序，把需要粘贴的单证靠左上角的粘贴线仔细粘贴好，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。把案子搬到四楼，按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。但曾因档案整理不及时，挤压案件，在检查时出现问题，做过书面检查，罚款处分，让自己牢记在心，知错就改，做错事，不是每个人都有机会该过的，我有幸得到这个机会，所以我加班加点，及时把档案完善。

四、单证管理。理赔所需的工作单证，都由我保管，做好分类，方便查找使用。做好登记工作，县区公司和定损中心领取时做好详细数据记录，没有出现过任何错误。

每个人的工作都不会那么的单一，除了自己的本职工作外，物品申请和保管，理赔资产的登记和使用情况，都由我负责。简简单单的事情，也是锻炼我细心负责的机会。

述职人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

**保险公司述职报告前言篇十**

各位领导 各位同仁大家好：

我叫， 是分公司的一位保险业务员。

一年来，在公司领导正确领导下，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，率先在全师突破保费收入 万元大关。今年，我公司提前两个月完成了分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

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，经过不断的努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为本公司的持续发展，做出应有的贡献。在业务上要全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。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。

二、业务管理

“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、根据分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。(述职报告)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、帮助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，能够充分激发员工积极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，我在全团首先开办了针对货车的货运险。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 元，其中车险保费 元，非车险业务 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。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。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! 谢谢大家。

报告人：

年 月 日

**保险公司述职报告前言篇十一**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的x年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自xx年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指证。

一、深化思想认识，明确职责定位。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

二、努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

三、严格履行公司的各项规章制度和纪律要求。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说： 喊破嗓子，不如做出样子 ，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

四、不断改进工作方法，在管理艺术上寻求新的突破。

在机关时，可能习惯了一个萝卜一个坑的分工，多少有一些人浮于事的工作态度，现在初次创业，这才发现凡事都要亲历亲为，而且工作开展缺少头绪，所以有时候会觉得无从下手，在屡次受挫后甚至产生了一些消极沮丧的情绪。经过反思，我发现，作为一个管理者，个人的力量毕竟有限，很多时候都使不上劲，要想达成一个大的目标，则必须充分整合、调动所有人的力量，用集体的智慧解来决问题，这就需要管理者懂得去协调，懂得去平衡，从这个角度来说，管理绝对是一门学问。然而由于经验的缺乏，我的工作方法显得简单而粗糙，最初并不能有效的调动员工的积极性。随着自己对业务工作的逐步深入，慢慢才了解到一线销售人员的甘苦，我觉得，一定要站在员工的角度，设身处地的为他们着想，才能赢得信任和支持。本着这样的理念，我开始尝试走进员工当中去，不断与他们加强沟通交流。我们经常坐在一起探讨业务，聊聊家常，不但了解到了员工的想法和需求，而且加深了彼此的感情和信赖，我也从中得到了不少新的启发和灵感。在这种温馨的氛围中，部门上下变得就像一个大家庭一样，谁有了困难大家都会伸出援手，谁有了成绩大家都会为他喝彩，队伍变的更加团结，更加富有力量，这样工作也能够较为顺利的开展下去了。

五、业务发展的基本情况以及存在的问题。

年初，在分公司确定的 一个目标，两个坚持，六个关键 的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。分公司下达的168万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺180万;在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形;新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已;业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。就我个人的业务来说，今年完共成保费 万，有效增员 人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是： 这个保险咱们又不能办啊? ， 我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了? 。这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

六、工作中的欠缺

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。

七、下一步的打算和努力方向

业务方面，我们必须要痛定思痛，认真总结过去一年的经验和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，寻找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为xx年的负重前行做好充分的准备，确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础，xx年的工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说： 人心齐，泰山移;多增员，多举绩。 因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效的增员模式，增员理念。争取xx年营销人员总数达到 名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。xx年，我在这方面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部xx年的稳定和发展做出更大的贡献。

个人总结难免片面，恳请大家对我多提意见和建议。

**保险公司述职报告前言篇十二**

20\_\_年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责\_\_\_\_营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和\_\_\_\_中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得一定成绩。截止到20\_\_\_\_年11月18日，完成保费\_\_万元，完成全年计划的\_\_%，超额完成\_\_万元，并计划截止到20\_\_\_\_年12月31日完成保费\_\_万元，计划超额\_\_万元。

今天，按照\_\_\_\_中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

(一)积极学习，不断提升，做个合格的保险管理者。

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。

通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解;学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

(二)积极主动的做好全面业务的推动工作。

按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响，20\_\_\_\_年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达到每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与\_\_\_\_鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此\_\_\_\_营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代\_\_\_\_店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

(三)理顺业务发展思路，为明年业务全面启动打好基础。

一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施，在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通;每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在\_\_\_\_县人民心中树立起美好的大地保险形象。

(四)存在的问题和不足。

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高;二是忽视业务与学习的两者关系，平日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的问题我将在今后的工作中加以克服和改正。

**保险公司述职报告前言篇十三**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的\_\_\_\_\_\_\_\_年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自20\_\_年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指证。

一、深化思想认识，明确职责定位。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

二、努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

三、严格履行公司的各项规章制度和纪律要求。

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

篇二：保险公司述职报告

今年以来，在省公司的正确领导下，我公司围绕年初缪总在全省保险工作会议上提出的“江西国寿在全国不求最大但求最好,在江西既做最大又做最好”的指示精神,紧扣“富我员工，强我国寿”的主题，以提高公司创费创利能力为核心，积极做大中介、做强个险、做实短险、做细网点，取得了令人瞩目的成绩。下面我就本人近一年来所分管的工作向省公司党委、总经理室作如下述职：

今年，在市公司总经理室的正确领导下，在全市个险战线全体同仁的共同努力下，我司个险业务克服了“3.7”特大交通事故和“11.26”地震带来的重重困难，取得了不俗的业绩，截止到11月30日，累计完成新单期交7156万元，其中十年期交2212万元，折算后完成省公司下达年度目标的100.8%，成为全省两个完成全年期交任务的单位之一;风险型期交6866万元，排名全省第一;续期保费19169万元，续收率为91%。回顾近一年来的历程，我们主要做了以下工作：

一、及时推出企划，确保目标达成。

今年我公司个险业务完成较好，其中一个重要的原因是我们踩准了省公司的节拍，成功运作了一系列符合九江特色的个险企划案，为个险业务的整体推进起到了推波助澜的作用。

去年末，我们针对全市人力下滑的现状，及时推出了为期20天的《金鸡报晓迎新员》增员企划案，全市新增人力1100余人，并在今年元旦前完成了全部的上岗培训，确保了今年“开门红”的有生力量。

由于有了人力上的保证，我们在今年一季度提出了“个险队伍做期交不做趸交、以期交目标补趸交任务”的口号，推出了《领袖故里探风水，婺源乡村觅灵光;昆明大理观春色，蝴蝶泉边赏金花》的“20\_\_\_\_年庆新春个险业务竞赛企划案”，借助保险存折、春联、福字、《同一首歌――走进中国人寿大型歌会》vcd光碟及第四套人民币珍藏版等辅助工具来提升业务员的拜访量和客户的购买欲，以迅雷不及掩耳之势实现新单期交保费3155万元，完成省公司下达计划的2200万元的143.4%，顺利实现了以期交补趸交的目标;二季度，我们又配合市公司新大楼乔迁之喜，推出了《策马扬鞭自奋蹄，再创期交新佳绩》和《统一着装大行动》系列企划，上下联动，全员呼应，以服务促销售，单季实现风险型新单期交1823万元，有39位销售精英的像片上了明星榜，为全市营销伙伴发放了3000余件雅戈尔衬衣;针对三季度天气炎热，业务员拜访量普遍下降的现状，推出了《南下桂林畅游天下美景，北上京城饱览都市风光》“八、九联动”个险业务企划案，成功地实现了业务发展的淡季不淡;1011月份，为向全年目标发起冲刺，又推出了《井冈胜地观赏奇峰飞瀑雄姿，革命摇篮探求打造队伍真经》井冈山高峰会业务推动企划案，使得我市提前40天完成省公司下达全年的新单期交任务。

为确保各阶段企划案目标达成，我们还通过及时交流信息、召开现场推动会、爱心激励会和参与基层单位主管会、早会等手段进行追踪和落实，及时树立典型，推广先进经验。通过上述成功的企划，充分调动了各单位及全体员工业务发展的积极性，为我公司顺利完成省公司分配给九江各个阶段的考核任务做出了积极的贡献。

二、实行全员参赛，激发员工热情。

今年省公司连续举办多次全省各营业单位擂台赛，市公司也先后组织各营业单位、分部、处、分处、农村营销服务部进行擂台挑战赛，由于总经理室重视，个险部、网点部及时传递信息，全体参赛单位和个人发扬“有奖必拿，有一必争，有冠必夺”的精神，顽强拼搏，取得了优异成绩。永修、武宁、德安、修水、浔办、营销部等单位先后勇夺省、市各次城区和农村网点擂台赛各自擂台第一名，多次受到省公司的表扬;营业部一分部、瑞昌康祥分部、修水一分部、二分部、湖口钟山分部、德安邹桥、聂桥、星子华林、武宁城郊等也多次夺得擂台赛的榜首位置。

通过系列擂台赛的成功运作，进一步激发了广大营销伙伴的参赛激情和高昂斗志，团队的凝聚力和战斗力明显增强，直接带动了个险、网点业绩的节节攀升，险种结构也得到了有效调整，营销员的月均佣金收入在全省系统也名列前列。

三、提升队伍素质，增强发展后劲。

为了促进营销员队伍整体素质的提升，我们不断地加强队伍建设。一是加强增员工作，为了及时给团队注入新鲜血液，保持业务员高昂的斗志，我们不断组织开展形式多样的增员活动。在去年12月份“增员企划案”活动中，仅20天时间，全市新增员1100余人，累计新增员达1505人，目前人力达3147人;二是加强代理人资格考试工作，1—11月，全市共组织了4次代理人资格考试，参考人数为875人，通过人数455人，通过率为52%，使我市个人代理人持证人数已超2100余人，持证率达71%;三是继续抓好代理人培训工作，按照“协同组织培训，服务业务发展”的定位，今年公司在“教育培训系统化、讲师管理制度化和组织架构网状化”等三个方面做出有益尝试，初步形成了以新员培训为主，层级培训为辅，集中培训与职场培训互动的培训系统。培训中，注重学员的跟踪与教学的反馈，建立讲师梯队，全市目前拥有专兼职讲师43人，我们还有意识将培训融入营业单位经营活动中，如将“新员高峰会”融入到新员培训班，“增员意愿启动”融入组经理培训班，实现了培训与业务推动的有机结合。为进一步加强团队建设，提高团队自我管理水平，我们一方面组织全市范围内有针对性的培训工作，今年共组织新员培训、组经理晋升培训、分处、处经理提升班、讲师研讨班、农村营销服务部经理及农村骨干销售精英研修班共19期，参训人数达2671人次;另一方面，为节省基层营业单位费用，我们还组织部分讲师开展送培训下乡工作，在自己的营销职场为业务员授课，下课后进行实战演练，真正做到了学以致用。今年由市公司为基层单位举办的县支公司衔接培训班共11期，培训人数达1361人次。

四、创新行销方式，改良产品说明会。

今年一季度，市公司审时度势，开拓思路，在全市特别是市区统一运作产品说明会，对产品说明会进行统一步署，统一包装，统一流程，统一安排，对主持人、专家、场地布置、奖品设置、会议流程、礼仪服务和后勤保障进行重新设计包装，在全省率先启用第四套人民币珍藏版产品销售的“敲门砖”，先后为市区各单位及部分县支公司运作16场，取得了比较好的效果。今年全市共举办各类产品说明会、客户联谊会、客户恳谈会共54场，邀请准客户3383人，意向性签约期交保费1197万元，均场22.2万元。

五、完善《基本法》，实行规范管理。

为了进一步调动个人代理人的积极性，科学、规划地管理好代理人队伍，从而有效面对日益激烈的市场竞争，今年年初，我们围绕总颁《基本法》的相关内容，为鼓励分职场经营，激励中、高职级主管发展队伍、自我发展、自我管理，扶持农村网点的队伍建设，我们今年完善了《分职场经理补充管理办法》、制订了《处、分处经理补充管理办法》、重新修订了《农村营销服务部管理办法》，对各职级团队和农村网点的有效人力、业绩、十年期交占比、出勤率、举绩率进行考核追踪，并与其待遇、福利进行挂钩，大大调动了各职级主管和网点经理的工作积极性和主观能动性。到目前为止，全市共分设18个分职场经营的分部，今年共实现新单期交保费2500万元，还同时拥有27位处经理、97位分处经理和82位农村营销服务部经理。

六、开拓农村市场，挖掘网点潜力。

按照“全力支持拓展农村市场”的策略，20\_\_\_\_年，我们完成了农村网点的布点工作，网络建设初见规模，20\_\_\_\_年我们完成了网点队伍的整合工作，网点布局更趋合理。今年则是围绕“提升人员素质、提升销售技能、提升服务品质、提升人均产能和提升员工收入”等“五个提升”的基本思路开展工作。一是狠抓教育培训和网点建设。今年市县两级公司共培训网点业务员1367人次，基本实现了全员轮训一次的目标;同时为43个农村营销服务部添置了彩电、vcd等电教设备，还调整更新了部分职场和桌椅。二是树立典型服务部，培训网点销售明星，今年共涌现出德安邹桥、武宁城郊及澧溪这样的100万服务部3个、40万服务部24个，10万销售明星48人、5万销售明星103人。三是提高人均产能和举绩率，稳定网点队伍。目前全市共有农村营销服务部82个，网点人力1032人，年人均产能提高3041元，举绩率提高11.8个百分点。四是在武宁县进行的“驻村保险员”试点工作初见成效，该县已有40个行政村有了我们的保险员。公司还计划用35年的时间在我市实现“乡乡有点、村村有人”的目标。到11月底，全市农村网点共实现新单期交保费2340万元，其中十年期交占比43%，非学平险意外险保费348万元，完成省公司下达目标的110.6%，使农村网点真正成为我市业务发展新的增长点。

在取得成绩的同时，我们在个险业务发展与管理上也存在一些问题与不足，主要表现在：

1、全力发展业务时，偏重于完成上级公司下达的考核目标，忽视了一些队伍基础建设和管理方面的问题，如业务员的出勤率不高，活动管理抓得不细等等。

2、新员入司时把关不严，素质参差不齐。

3、教育培训重培训、轻训练，培训内容有时针对性不强，而针对个险网点管理干部的培训也不够。

4、新单期交险种结构和年期不尽合理，20\_\_年期以上期交占比仅为30%多。

20\_\_\_\_年即将过去，新的一年又将来临，新起点，新征程，新气象，新发展，我将在省公司的正确领导下，树立科学发展观，以“双成”理念为核心，发扬“团结、创新、拼搏、奉献、务实”的企业精神，居安思危，永无句号，与时代同进步，与公司共命运，团结拼搏，奋勇争先，再攀新高峰，确保实现20\_\_\_\_年“开门红”。

谢谢大家!

**保险公司述职报告前言篇十四**

时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我待。在加入\_\_保险\_\_分公司的半年时间内，得到大家的帮忙实在是太多，此刻我将本年度的工作状况汇报一下：

理赔理算岗位是一个工作十分较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。是这是一项十分需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

一、理赔案件结案

从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结20\_\_余件已决赔案。并且在透过年底理赔部全部门的努力，将已决案件结案率成功的从70%提升至85%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

二、通知客户及时理赔提高结案率

通知客户需要超多时间，在告诉客户一共赔付多少的状况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只有及时安抚客户情绪，告知保险公司条款，如不计免赔，300元绝对免赔等等。

三、案件整理归档

在一个案件赔款完毕后，需要将车险理赔卷宗按照报案整理排序，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。

总而言之，理赔岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。做到自己的，发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战潜力，才能促进业务的全面发展。再次，谢谢所有的新老同事，谢谢领导对我的宽容与教导，在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立潜力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对中银保险公司的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

此致

敬礼!

**保险公司述职报告前言篇十五**

本人于20\_\_年4月加盟中国人寿西昌市支公司，按公司要求，在工作岗位上，刻苦钻研、扎实工作，努力创新，较好地完成了各项工作任务，在领导、同事、伙伴的帮助指导下也取得了一些进步，现将我本人任职工作以来的主要情况述职如下：

一、20\_\_年工作报告

(一)、佑君营销服务所工作描述

本人自20\_\_年10月至20\_\_年6月底工作于佑君营销服务所，任团队营销督导，在公司的领导下，认真学习团队的日常管理工作，主要从以下几个方面入手：

1、会议经营

晨会是寿险业务工作中重要的环节。如何经营好晨会，对一个团队的发展至关重要。以前的晨会经营相对计划性不强，内容较空乏，不能很好地发挥业务推动和激励的作用，基于这种情况，我和服务所所长李湘商量并进行了调整，明确了晨会经营的原则和程序。一方面,对全体人员情况做了彻底的清查摸底的工作,通过沟通了解伙伴的培训需求;另一方面,再次明确早会时间，成立功能小组,由功能小组成员一起参与早会的经营与运作,从当阶段业务伙伴的需求出发,保证早会的高质量,内容丰富出色,让业务伙伴感到每次开早会都有收获,从中受益,更重要的是让业务伙伴感觉到了佑君服务所的家的氛围.。改革以后，晨会出勤率、业务员的积极性、均得到提升。

2、业务培训

相对完善的培训体系是单位经营的要害。培训的目的就是让人马上采取行动。针对公司阶段目标，根据服务所实际情况制订了相对具体的培训计划。

3、业务推动与销售支持

配合公司阶段目标，积极制定针对性性的业务推动方案，如：业务组之间业绩对抗，新人破零奖励，螺髻山旅游竞赛方案等。并通过晨会宣导和职场文化进行激励，使业务员既得到公司的关爱，又感受到公司浓郁的企业文化。同时加大农村庭院产说会及理赔会的组织与运作，充分惠及业务伙伴。

4、人际沟通

作为一名讲师要融入团队，首先要取得团队的认可。为提高自己的工作效率和质量，我经常与主管及伙伴进行沟通，探讨工作中的不足与缺点，并不定期搞家访、陪访;另外，能够很好地完成公司领导安排的工作任务，并对团队中所存在的问题及时反馈，对业务员的一些业务要求尽量做到有求必应，有问必答。得到领导和业务员的好评。

5、追踪工作

追踪工作一方面体现在在每次早会结束后,我都会找两三个业务伙伴进行辅导,辅导内容包括帮助业务员诊断,分析目前状况,确定工作目标,并进行定时的业绩追踪,从心理上加强他们对保险行业的从业信心.另一方面体现在电话追踪上,从电话追踪中了解业务伙伴的各种状况,关心他们的生活状态,告诉他们如何才能达到基本法考核等.每次早会结束后与主管沟通业绩、增员情况，灌输组织发展，直辖利益化调动意愿，通过面谈对展业能力较弱的业务伙伴，每日进行电话追踪，关心他们在外情况和碰到的问题给以解决。主要是对展业能力较弱的伙伴进行面谈辅导，以心态建设，开拓方法，给业务伙伴们建立信心，真正的去关心他们，让他们感觉回到服务部有家的感觉。

6、主要工作亮点描述

在担任佑君团队团队督导期间，主要负责团队晨夕会经营运作、产说会运作、业绩陪访、增员陪访、活动量管理等工作，半年下来，佑君团队人力净增长21人，半年达成长险业绩983613.2，同比增长31%，卡式业务272442元，同比增长20%。团队士气及文化得到了较好的提升及规范。业绩规模及队伍发展均排名支公司第一。

(二)、川兴营销服务所工作描述

由于表现突出，本人自20\_\_年6月至20\_\_年9月底调至川兴营销服务所任团队营销督导一职，作为西昌公司的一只老牌劲旅，新老所长过渡期间矛盾日益突出，团队架构老化，会议制度形同虚设，团队伙伴怨声载道，面临解散。基于此情况，问题过于突出，的解决就是暂时不解决，任职后按照公司经理室指导，借助在佑君团队积累的相关经验加以创新应用，找个别主管及精英代表沟通，通过大规模的庭院产说会及陪访追踪带动部分伙伴成功创富，重塑团队士气，规范会议流程。4个月下来，效果明显，凝聚力及战斗力得以明显提升，实现长险业绩同比增长146.35%，卡式业务同比增长188.61%。

(三)、公司个险部工作描述

20\_\_年11月由于公司人事调动，开始着手分管支公司个险部工作兼负责公司培训部工作。在经理室指导下，12月在普格召开09年度精英高峰会后顺利拉下虎年开门红帷幕，首先对公司会议制度作了统一规范及创新，讲原定每月1次的全员会改至每旬一次再到每周一一次全员会，周三周五西昌周边团队晨会的规范管理。通过会议训练大大提升了伙伴的销售热情及展业技能。在1、2月由州公司统一举办的高产会中，公司十年期交保费达到50%，为全面达成州公司下达的期交任务，我在高产会运作模式上加以创新，开发制作《支公司产说会会前会会中会后运作攻略》专题，通过会议加大前期客户筛选及铺垫，会中促成技巧，会后回收话术训练及等方式。在3、4月召开的9场支公司产说会中，全面达成州公司下达的10年期交任务目标。为虎年开门红奠定了良好基础。

二、自我评估

回顾入司2年来的工作，我抱着专心负责、帮助他人、学习成长的原则，不怕吃苦耐劳的工作态度认真做好每一天的工作，通过学习与实践，现在能独立运作公司各类会议，包括全员会、早会、创说会、新人班、衔接教育班等培训。并担任公司产说会首席讲师，受到了公司领导和同事们的表扬，更重要的是受到业务伙伴认可。

成绩固然可贺，但总结2年中的工作，还存在很多不足和欠缺的地方，例如：在工作效率方面、专业知识领域等作为一名刚刚从事寿险工作两年多的我，对在两年多的工作中，感到欣慰又内疚，欣慰的是在工作中我有很好的平台成长，内疚的是有时工作不够细心，没有更好的把工作更加完善。但我深信在未来的工作中将更加严格的要求自己，认真反思自己的工作，也还存在一些明显的不足和问题，概括起来主要有以下几个方面：

1、急躁情绪严重，工作中有急于求成现象。面对新的环境，看到困难和现状，心急如焚，于是在工作中时常表现出急躁情绪，有时讲究方式方法不够，有时要求过高、强调过甚、操之过急;

2、站立于工作主导位置，发挥团队整体作用不够。在工作中有越俎代庖现象，临事事必躬亲多，调动大家力量少，发挥伙伴层次的作用不完全到位。针对存在的问题，在今后工作中决心努力做到“四个加强”：

a、加强学习锻炼，全面提高作为“一流讲师”的能力素质，进一步增强更方面技能，力求把的工作做得更好、更细;

b、加强组织协调，克服急躁情绪，注重和学会用正确有效的工作方法发挥好各个层次、各个岗位的积极性和创造性，团结协作;

c、加强自我监督，严格自律，凡事要多向领导汇报，积极争取各个方面的重视、支持，使自己的工作再上新台阶、再做新贡献。

三、发展设想

20\_\_年内外严峻的态势对于西昌公司注定是不平凡的一年，内有新基本法下的团队架构不稳定，外有同业公司陆续涌入大规模的挖角。可谓内忧外患，处处有竞争，日日是挑战。这将也正是对我自身的一种考验，20\_\_年，我将肩负西昌公司发展的使命，快速打造一支训练有素的城区营销队伍。为此，我讲在现有的工作中不断学习，努力钻研专业知识，不断创新，磨练自己，使自己快速成长，为公司的发展贡献出自己的力量!

成绩属于过去，未来才属于自己，作为一名管理者，我知道我的工作才刚刚开始，公司在新时期下的经营的方针、政策己经确定，我惟有勇于进取，不断创新，才能取得更大的成绩，为尽快达成凉山第一讲师奋斗。

述职人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

**保险公司述职报告前言篇十六**

光阴似箭，一转眼20\_\_年已成为过去，20\_\_年迈步向我们走来，自从加入\_\_\_后，在公司领导的关怀指导下，在同事们的帮助下，本着对工作认真负责的态度，完成了以下工作：

一、基本情况

我于20\_\_年3月14日加入，三个月试用期后顺利转正。

从加入\_\_\_后到20\_\_年7月1日，一直在\_\_\_部门，后\_\_\_部门与\_\_\_部门合并为深圳分公司后，\_\_\_部门人员也随合并统一归\_\_\_部门经理\_\_\_领导。

二、工作情况

1、在20\_\_年3月至20\_\_年6月期间兼任部门内勤，在此期间能认真负责的做好本部的内勤工作，包括：立案登记、案件及部门费用登记、出具业务结算表。

2、20\_\_年主办案件16起，协办17起，主要是一些小额案件和代查勘，主要案子如下：

\_\_\_酒店暴雨案：由于对建筑装饰如何修复不熟悉，加上保险公司的意思想拒赔，所以想等被保险人提供修复方案后再行定夺比较稳妥，这样

就导致很被动，而现在被保一直未能提供具体索赔资料，所以案件一直无进展。好在同被保和保险公司双方沟通较好，虽一直未结案，双方对我司暂无异议。

\_\_\_市场水湿案：由于被保开始期望值比较高，索赔金额14万多元，而最终赔付为3万多，虽被保签了确认书，我司已出具公估报告，但由于被保不愿意专程去东莞气象局拿气象证明，导致本案公估费一直未能到帐。

\_\_\_家私厂火灾案：当时和\_\_\_在解封后到第一现场进行查勘，由于本案涉及东西多且相对复杂，加上又是第一次做火灾现场的查勘，很多地方做得不够仔细，导致中途出现了很多问题。后由于\_\_\_离职，本案由我重做核损方案，在9月份约定三方谈判后搞定结案。

\_\_\_被盗案：此案在\_\_的指导下，进行得比较顺利，但由于保险公司对一部分被盗物品是否属于保险标的存在分岐，导致对我司的初步核损方案一直未有答复，该案尚在跟进中。

3、为完成公司交给的公估费未到帐催收工作，积极与保险人联系，现已完成公估费到帐数共111，553.00元;另有4310.00元的应收公估费已和保险公司沟通好，近期应能到帐。

4、认真参加公司的各种员工培训和活动，以促进自身业务水平的提高;

5、除了完成本部门的工作，在其他部门有需要的同时，我也能够积极配合和响应：20\_\_年6月广州暴雨，借调到广州一星期，协助广州分公

司查勘。

6、工作时不迟到、早退，以工作为先，自觉加班;遵守公司纪律和各项规章制度，遵守国家法律和政策。

三、不足

1、通过在\_\_\_将近一年的工作，虽然名片上已从一个从助理公估师改为了公估师，但自我觉得自己独立处理各种难度的公估案件的能力还不够，碰到比较大的难题时依赖性比较强。

2、做事有时恒心不够，惰性比较大，经常是被动的是学习一些东西，加上又没有专长，所以在处理技术形的案子上比较吃亏。

3、目标不够明确，未能发挥自己所长，且经常计划好的事落实不够，导致20\_\_年自我价值没有得到充分的实现。

四、20\_\_年工作愿景

希望在新的一年，充分发挥我人际交往和沟通的能力，加强学习，努力成为一名业务骨干，争取通过在20\_\_年的努力使自己在职业生涯的规则中上一个台阶。

此致

敬礼!

\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**保险公司述职报告前言篇十七**

尊敬的领导：

你们好!

时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我待。一年中的点点滴滴，让我回味无穷，有喜有悲，有成功的喜悦，有失败时的泪水，让我的工作不曾乏味。又是一年的学习、工作。时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。现在我将本年度的工作情况述职如下，请予评议。

赔款善治岗位是一个工作非常较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。没有未决岗的紧张，也没有理算组的精算，但是这是一项非常需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

一、理赔案件结案

从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可打电话通知客户领取赔款。每天的结案数据都会以电子表格做成结案日报表发给总经理室。截止11月份，已结6438已决赔案。通知客户需要大量时间，在告诉客户一共赔付多少的情况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只能安抚客户情绪，等客户来后在领导同事的帮助下再做协调工作。就这样，客户同意每一个案子价格之后，在录入系统核赔结案。因此现在的价格纠纷已经逐渐减少。

二、客户领取赔款，收据开单

因为每天来的客户不是我们所能安排的，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户也就是几个人而已，相对开单就没有那么繁忙，那么混乱。而有时一天的客户接二连三，甚至一起挨号催喊，让自己手忙脚乱。而且因此我把县区营销部领取赔款的日子都差分开，一到星期五各一天，因为县区工作人员带来的案子比较多。客户称领取赔款时，首先要录入系统查询，看是否结案可领取赔款，如果确认结案，从档案橱中按赔案编号找出案子，先翻阅案子材料是否齐全，随后根据计算书准确无误的填写赔款收据，把单子交给客户到出纳窗口领取赔款。从实行赔款到账户，客户送交索赔材料的同时把银行账号和身份证复印件留存，案子结案时，直接开单转财务打到客户账号上。按常理来讲，这一规定，不紧保证了被保险人赔款的安全性，还方便了客户，不用再跑远路，进行那些繁琐的手续亲自来领取。但是因为刚刚实施不久，并没有我们想象的那么顺利，我们遇到种.种困难，因为当时我们公司对于储蓄银行和信用社等地方是打不过去的，如果是这种情况客户就必须办一张其他银行的银行卡，甚至有的客户根本没有银行卡或是存折。还有好多客户是在修理厂修车后，修理厂来领取赔款，还得再联系车主办理手续，更多数客户交材料时不知道打卡的规定，并没有携带银行卡和身份证，还是要反跑一趟……为此也有好多客户不满，但是我们还是会让客户明白，这是行业协会的规定，每个保险公司都在履行。我们是在保护被保险人的合法权益，为了方便客户而已。突破种.种困难，当材料手续齐全时，我会把所有的案子开好赔款收据，把材料一份份的整理完善后，在流转本上登记清楚，转到出纳。直到赔款到账后，我们这项任务才算真的完成。除了银行到账有时不准时的情况，没有出现过拖延状况。

三、案件整理归档

开单的赔款收据是白、绿、红三联。当客户领走钱或是打卡后，红单子需要送回来粘贴留存。拿到红单子后，需要按照案卷页码整理排序，把需要粘贴的单证靠左上角的粘贴线仔细粘贴好，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。把案子搬到四楼，按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。但曾因档案整理不及时，挤压案件，在检查时出现问题，做过书面检查，罚款处分，让自己牢记在心，知错就改，做错事，不是每个人都有机会该过的，我有幸得到这个机会，所以我加班加点，及时把档案完善。

四、单证管理

理赔所需的\'工作单证，都由我保管，做好分类，方便查找使用。做好登记工作，县区公司和定损中心领取时做好详细数据记录，没有出现过任何错误。

每个人的工作都不会那么的单一，除了自己的本职工作外，物品申请和保管，理赔资产的登记和使用情况，都由我负责。简简单单的事情，也是锻炼我细心负责的机会。

在提高自己工作效率的同事，内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

虽然是一年的工作述职，其实到今年的10月22，在理赔上已工作了整整两年，工作是完全一样的，改变的只是工作成效和工作的心态。也许是自己真的不适合那个岗位，或是因为工作的需要，11月17日我正式别调到中介办公室任职。随说是一个新的环境，可是大家都是老同事，还是那么的熟悉，并不感到陌生。现在还不能说我在中介上能担任哪项工作，做了多少事情，刚刚开始，我需要学习的东西太多。

一、代理合同的填写。

二、如何去行业协会换取资格证，展业证，如何去银行汇款，代理人考试报名表填写。

三、业务统计的查询

总而言之，我会在过失中吸取教训，总结经验，改掉不认真的坏习惯，不准自己带着情绪面对自己的工作，不论在哪一个岗位，我一定做到服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的最好。一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。再次，谢谢所有的新老同事，谢谢领导对我的宽容与教导，在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对永安保险公司的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

**保险公司述职报告前言篇十八**

我的工作是协助主任抓商险，主要负责投保录入、单证管理。20xx年以来，在公司上级部门的正确领导下，在保险社主任的带领下，我较好地完成了各项工作任务。下面就工作情况向各位领导和同事们代写论文做如下汇报，不妥之处敬请批评指正。

一、积极主动，完成保费收入。

为了完成保费任务，在工作中我和同事们经常加班加点，尤其学生平安保险录入期间，由于入保的学生多，时间紧，我们起早贪黑，废寝忘食，几乎每天都要加班到十点以后。我和同事们任劳任怨，毫无怨言，我们的共同心愿就是希望我们的公司越来越好。由于我和大家认真主动的工作，20xx年，我们顺利完成了公司商险的各项保费任务共120万元，其中：机动车商业险406486.31元、交强险302325.54元、龙吉79570元、龙健86400元等。20xx年上半年，我们也已完成全年保费的65%，力争年底全面完成公司商险的各项保费任务。

二、加强学习，提高业务技能。

为了适应当前工作的需要，我时刻把学习放在第一位，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代写论文客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧。同时认真钻研保险业务知识，精益求精，全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平，特别是增强保险方面的知识，努力做一个真正的保险人。于此同时，也积极贯彻总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。

通过学习，我在日常管理中能够认真严格的按照上级公司的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，在业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了较好的成绩。

除了投保录入工作，我还负责单证管理。在单证管理上严格按照总公司单证管理办法执行，保证单证安全，防范风险，规范使用，仔细认真做好各个细节环节的整理工作。在工作中严格按照规章制度操作，坚决杜绝违章、违规现象的发生。

三、认真工作，加强服务质量。

**保险公司述职报告前言篇十九**

领导以及各位老师大家上午好，下面由我来做一个个人年终总结。刚刚听过领导以及老师的汇报，我觉得自己的总结甚是肤浅，考虑问题的角度以及深度还远远不够，下面的汇报若有什么不妥之处，会后还希望领导和老师们多多批评指正。

第一部分是我的工作内容

那么对于经代后援来说，它的任务也是非常繁重的，但是就我个人而言，由于年龄的问题，还欠缺很多的经验，所以我的工作任务相对来说还比较简单，主要有下面几项内容：

1、投保单的初审、登记、交单

2、保单的领取，发放登记

3、报表，包括各家代理公司本月截止到当天的数据报表、各渠道(各片区经理)本月截止到当天的数据报表、每周各推展内勤截止到当天的数据报表、每日数据汇总报表，次月做上月的月度汇总报表

4、库存管理，主要是产品单证它的一个入库和领取的登记

第二部分，是个人成果和不足的总结

首先说一下个人成果：第一个方面就是初审工作，经过对投保单的认真仔细的审查之后，确保无误再交到运营进行扫描录入，减少后续问题的发生，(减少问题件)以便提高承保速度。第二个方面是报表，每天对总公司下发的报表做进一步的处理，统计，以便于各家代理公司及时的了解自己的业务量，对于各位老师来说就是能够及时的了解自己的任务进度，做到心里有数，通过对数据的分析，为后续工作制定更好的计划。就我个人而言，我觉得工作成果对我来说就是工作收获，那的收获就是学到了很多的知识，积累了一定的经验。

下面是工作不足：对于初审工作，说实话开始的时候我觉得它就是个小case，soeasy。但是经过一段时间的工作之后，出现的一些问题，比如证件号、银行卡号填写错误，邮编错误等等，让我深刻的意识到，这不是一项简单的工作，因为往往越是觉得容易的工作就越容易马虎，而初审这项工作恰恰是需要认真、仔细。单子多的时候，我就用以着急，也就容易马虎，所以这一点是需要改正的\'。另外一点就是还欠缺业务知识，业务水平还有待提高。

第三部分是未来明年的一个工作计划

首先，继续做好先前的工作，听从领导的安排。

第二，努力做好自己的本职工作，做好后援服务，和各位老师为\_\_为经代搭建一个更好的平台。

第三，继续努力的学习业务知识，提高自己的业务水平，那我希望有机会的话能够去听一听老师们的课程，因为很多东西自己去看和通过老师讲解，在理解上是有一定的差距的。

第四部分是个人感受。

1保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识。说实话在之前没有接触保险行业前，我对保险的认识就是，保险都是骗人的，对保险这门行业的认识非常的狭隘和片面，在真正的了解之后发现，那么对于现在的社会，太多的事故问题的发生，保险就显得越加重要。

2、对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与领导和老师们接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验。作为一名刚毕业的学生，能够有机会来到\_\_工作学习，我感到非常的荣幸。做学生的时候希望尽早的参加工作，但是根本不了解职场，工作之后才有了一个清晰的认识，每一个人职场都有它特定的一个运作流程。

3、电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习。虽然我大学学习的是电脑，但是它设计的方面也很广，我学习的是计算机网络。学习的侧重点不同，所以之前对办公的应用也不是很精通，而且我之前是很烦恼e\_cel表格，但是通过在工作中的学习，发现它并没有想象中那么难，世上无难事，只怕有心人，在认真面前，困难就是个纸老虎。我不怕自己犯错，需要的是在错误中总结经验，不能一错再错。也希望在我犯错误的同时，领导积极地批评指正，因为在以往的工作中，领导从没有严厉的批评过我，总是给予鼓励，这让我想到了某位名人说过的一句话就是“好孩子是夸出来的”我觉得是有一定的根据的，鼓励和夸赞也是一种动力。

4、培养了我勤奋、踏实、认真、负责任的工作态度

虽然初审不需要什么技术含量，但是它是一个需要你去认真仔细对待的工作，可能就是写错一个数字，可能就是一项内容空缺，等等，就会带来很多的问题。处在什么样的岗位上就该以身作则，做什么事都要担起自己的责任。

接下拉的工作要点：

首先，我希望咱们\_\_明年能够顺利的上市，之后也算是一个新的开始，希望能够有一个更好的发展。

其次，是希望我们经代能够在各位老师和我们大家的辛勤努力下，保质保量的完成各项任务，甚至是超额完成。

第三，是对我自己的一个愿景吧，希望我有一天也能够像在座的各位老师一样，站到台上去讲课，有一天大家也会尊敬的叫我温老师，那我也算完成了小时候的一个当老师的梦想。

第四，是对大家的祝愿，希望大家身体健康，合家幸福。因为老师们经常出差非常的辛苦，劳累奔波。所谓身体是革命的本钱，我们保证一个好的身体才能更好的投入到工作中，所以大家一定要注意身体，加强锻炼。

最后我要说一声感谢。感谢领导长久以来的指教，感谢各位老师对我的帮助和关怀。这么长时间以来，领导和老师们不只是在工作中给予我很大的帮助，在生活中也很关心我，大家都非常的照顾我，让我觉得这就是个家，非常的温馨。所以在这里我也代表我的父母向领导以及各位老师说一声谢谢!谢谢你们对小温的培养。

此致

敬礼!

\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

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