# 2024年保险公司经理述职报告(五篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-09-03

*保险公司经理述职报告一多年的工作体会让我感悟到团队的绩效是我的镜子；领导的肯定是我能力的体现；伙伴的认可是我付出后的结晶；我也一直以高标准来要求自己，激励自己，来权衡工作的好坏。对照职责要求和工作目标，总结一年来的工作，充分得到各级主管的肯...*

**保险公司经理述职报告一**

多年的工作体会让我感悟到团队的绩效是我的镜子；领导的肯定是我能力的体现；伙伴的认可是我付出后的结晶；我也一直以高标准来要求自己，激励自己，来权衡工作的好坏。对照职责要求和工作目标，总结一年来的工作，充分得到各级主管的肯定和业务伙伴的赞许，充满无限的欣慰，但也带有些许的遗憾。为了能使明年的工作有一个新的发展、新的突破，现将我本人一年来的德、能、勤、绩情况述职如下：

一、工作报告：

1、以专业的技能带动团队业绩

入司七年来，我个人每年业绩在万元左右，不仅有着丰富的市场实战经验，还能在熟练运作的同时引导团队的销售与发展方向；不仅能够根据团队的出勤率、举绩率、件均保费、人均保费等各项经营指标进行分析与计划，还能策划、实施推动、追踪及跟进达成；不仅能做到对团队的发展状况全盘掌握，还能及时作出参考性的建议。

根据年初各网点制定的目标，进行阶段性的分析和追踪，湖田万目标目前已完成万，西村万目标目前已完成万，新田万目标目前完成万，神舟部城区万目标，目前完成万。我明白这份成绩单对公司来说，并不是满分，但是却凝聚了无数的心血。明年，不管业绩和人力，都将设定一个更高的目标，有聪明睿智善于管理的总经理室支持，我们将会信心百倍。

2、加强增员甄选，扩展增员渠道。

为了不脱离增员市场，了解一线伙伴的心声，也为了平时讲增员时能够以经验相传，我一直都有增员的习惯，有了曾经当主管的经验，就能更好的抓好增员工作。能够充分利用基本法的助推力增强主管的发展意愿，同时从队伍中发现和支持部分有发展意愿的人员进行重点帮扶和督导。十月份以来，目前留存的新员中，有人转正，人破零，人未破零。新增人员业绩总和近万元。新田网点今年万业绩大多数是由新员达成。基于湖田网点人少业绩高的情况，原则是“保高手增新员”，我将于本月的下旬，带领伙伴增员，为明年的发展打下人力基础。

3、及时搞好阶段性的业务培训

自从去年我当了一年新员培训班班主任后，我已经慢慢摸索出一套行之有效的培训思路，再加上业余时间下载资料比较方便，我不断的把先进的理念和优秀的专题课件以及激励性视频文件运用到早会上、农网例会中，以及工作中，让大家能够享受到更丰富的精神食粮，也进而提高了自己各方面的能力。我所督导的团队，可学习借鉴的资料是最丰富的，只要肯去实践，一定能有效提升销售能力。为了让业务人员充分掌握销售技巧，我利用晚上时间在家编制增员话术、销售话术、险种话术发放给业务员，并在例会上进行角色训练；并编辑整理各个分红险种的利益演示表进行发放，在例会上进行险种讲解人人通关，让伙伴们在原来的基础上进一步掌握了实践技巧。

4、改进例会质量，提高拜访品质

我始终把例会作为营销经营和管理的重点来抓，不断努力提高例会质量。充分发挥例会的导向作用，对各种事项集中宣达，对统一思想树立积极向上的团队氛围起到至关重要的作用。为了提升伙伴们的拜访量，有关活动量方面的专题真可谓是层出不穷。增员的专题也是花样百出，最后发现：小故事蕴含大道理更适合他们的口味。我不断的在故事方面推陈出新，在专题中进行讲授，在业务推动中进行引用，不仅调动了例会气氛，也通过对故事的深思来感悟营销的道理。当团队业绩低迷时，我能及时找出症结所在，并及时解决问题。在11月25号时，新田业绩只有元，面对万元的目标，伙伴们都已失去信心，为了通过产说会大幅提升业绩，必须提升大家的拜访量，苦思冥想之下，设计了一张独特的“业务员调查表”在例会上进行使用，分析之后，找出大家做好保险的优势和做不好保险的劣势进行激励和专题讲解，业务员幡然醒悟，通过蹲点四天全体努力，胜利达成万的业绩。从九月份以来，新领导的越强管理下，我们借力推动和追踪，我所督导的四个点基本完成任务，虽然本人的业绩在这期间有所下降，但是看到伙伴赚了钱，我也由衷的高兴。

5、做好良好沟通电话追踪工作

追踪工作一方面体现在在每次早、例会结束后,我都会找两三个业务伙伴进行辅导和沟通,辅导内容包括帮助业务员诊断,分析目前状况,确定冲刺目标,并进行定时的业绩追踪,从心理上加强他们对保险业的从业信心。从沟通中及时疏导与消除矛盾和心理障碍。当业务员的思想意图和公司领导管理意图有所冲突时，能站在公司层面去做好业务员的思想工作。当生产力下降、例会出勤状况不好、团队的行为异常、消极思想蔓延时，我会主动寻找原因并做出对策解决问题，不能解决的我会寻求上级领导的帮忙。除了当面沟通，另一方面体现在电话追踪上,从每天的电话追踪中了解业务伙伴生活状态和拜访情况,告诉他们如何才能达到基本法考核、如何才能达到更高奖励。

二、存在的问题和今后努力方向：

我虽然一年如一日的敬岗爱业、任劳任怨、主动积极的付出努力，取得了一定的成绩，但是总结我个人的工作，离上级的要求和公司发展还有一定差距，主要表现在以下三点：

1、队伍老化问题一直没有得到根本解决，团队通过缘故增员方式增到的新人往往和团队成员的年龄相仿，缺乏激情。而年龄较轻的成员因为与团队氛围不协调难以保证有效留存。

2、由于我做事比较主动积极，个人精力有限，没有完全做到“授人以鱼不如授人以渔”，致使主管追踪老员辅导新员能力有限，我一人又心有余而力不足，导致新、老员脱落的情况时有发生。在此也借这机会，向公司领导提个建议：以后要加强主管的培训，让中流砥柱的主管层发挥最大的潜能，团队的发展将更上一层楼。

3、对下沟通不错，对上缺乏交流，导致有时工作脱节，思想意图和领导意图不能得到统一。

针对以上存在的问题，在明年的工作中我将努力做到“三个加强”：一是加强职场训练，力求把工作做得更好、更细，进一步增强业务员增员销售各方面技能，形成常态增员的工作习惯，努力使团队年轻化专业化职业化。二是加强组织协调，发挥好各个岗位的积极性和创造性，形成合力干工作、求发展；三是加强各层级之间的沟通，使自己的工作目标和公司目标一致。

三、个人发展设想

身先才能率人，律己才能服人，量宽才能容人，散财得以聚人，关爱足以得人。我深知：只有不断进步才是我的出路。我明年一定要在今年的基础上做得更好，不仅要做好主管需要的参谋，也要做好业务员需要的导师，还要做好团队需要的政委，不断的提升自己，不遗余力的出色完成公司下达的各项任务，为团队的辉煌写下华丽的篇章！

**保险公司经理述职报告二**

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。

**保险公司经理述职报告三**

今年以来，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x万元，完成全年计划的x%，超额完成x万元，并计划截止到20\_\_年12月31日完成保费x万元，计划超额x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。

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20\_\_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。

谢谢！

**保险公司经理述职报告四**

各位优秀的伙伴：

大家好！

自20\_\_年\_\_保险在\_\_这片土地上扎根，我们已经携手走过了五年的时间，今天，我首先要向在座的各位致以由衷的谢意。感谢大家一年来辛勤的付出。谢谢大家！

五年来，在分公司总经理室的正确领导下，在公司各位同仁的积极配合和协助下，我们克服各种困难，开拓创新、努力拼搏。经过全体员工的不懈努力，公司经营管理工作取得了明显成效，各项管理显著提高，职工精神面貌焕然一新。

下面，我将一年来的工作情况向全体同仁报告如下，请大家评议。

一、主要经营数据及业务开展情况

在20\_\_年，公司业务发展面临着很大的压力和困难。为了确保20\_\_年各项经营目标的实现，公司班子成员团结协作，公司全体员工集思广益，开拓业务新领域，采取积极有效措施，努力推进业务稳步发展。

20\_\_年，分公司的各项政策调整较大，公司经理室对分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，分解下达业务结构调整指标，研究制定政策措施。为确保分公司结构调整目标的实现，我们以公司整体利益为重，及时调整业务发展方向，采取切实可行的措施，使我公司结构调整工作取得了初步成效。

公司将有效控制风险作为20\_\_年业务发展的基本原则。车险业务一向是公司整个业务经营中最具有代表性的，但车险赔付率很难得到控制，为了控制风险，公司经过市场研究，同时遵循分公司的业务政策导向，大力扶持非车险等效益险种。

公司积极拓展业务发展领域，在20\_\_年加大攻关力度，承保了一直由人保公司牢牢把握的铁路货物运输险业务，对我公司优化险种结构起到了推动作用。

在确保业务发展的同时，我们将合规经营作为公司业务发展的生命线。坚决执行上级各项规章制度，公司的业务工作在开展中严格按照分公司的管理要求，严格执行省保监局和省保险行业协会的各项管理规定。坚持依法合规经营、坚持规模和效益并举的战略方针，加强业务内部管理，限制承保垃圾业务，杜绝经营风险。

二、加强政治理论学习，努力提高自身的政治素质。

企业是社会的细胞。要使企业在市场经济条件下的激烈竞争中发展壮大，就得不断学习，掌握法规政策，了解市场动态。我思想上与分公司保持高度一致，努力提高执行分公司各项政策的水平和分析问题的、解决问题、驾驭全面工作的能力。

个人方面：本人坚持做到严于律己，规范行为。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，带头搞好公司领导班子廉政建设。

三、民主决策，发挥集体智慧，充分发挥党员班子队伍的模范带头作用

凡涉及公司制度建设、运营管理、业务政策制定等重大事项，均通过会议研究决定，一时吃不准、定不了的事情，根据同志们提出的疑问，做考察调研，反复研究，直到统一认识，作出最终决定。重大事项的决定，广泛听取意见，力求决策正确。同时，加强与上级的联系，自觉请示汇报，听取意见，接受指导，争取支持，获得帮助。正是因为管理民主，决策透明，才使得领导班子团结，部门关系协调，职工心齐劲弘，上下支持有力，在公司内部创造了和谐发展的良好氛围。

四、做好各项基础工作，确保集中管理工作的顺利推进。

20\_\_年，公司将集中管理作为实现公司正规经营的重要举措，以高效化、正规化为公司制度建设的基本原则，在业务、理赔、财务、人力、印章管理等方面做了大量工作，我公司能坚决执行上级的各项决议，健全各项规章制度，加强了制度建设和内控管理。

集中管理有利于提升服务质量，加强风险管控，实现效率优先，整合资源配置。对于提升客户服务水平，提升公司风险管控能力、高公司核心竞争力具有重要的推动作用。

五、建立健全公司各项内控制度，强化考核，确保执行力。

公司在每季度末成立考核小组根据考核办法对公司各机构的业务经营情况和内控管理情况进行了检查，对存在的问题及时提出整改意见，确保了公司的各项工作正规有序开展。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。

六、加强企业文化建设，推进精神文明建设发展，增强队伍凝聚力

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。

20\_\_年，公司圆满开展了政风行风评议、新保险法颁布实施等主题活动。在追求企业效益的同时，充分发挥了公司的社会责任，在\_\_市树立了\_\_保险的良好口碑。

七、下一步工作思路

一年来，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，理论知识与实践水平有待于进一步提高。在今后的工作中，我将继续深入学习各种优秀的管理办法，采取有力措施，力争把发展和管理工作抓得更好。

总公司二次创业的号角已经吹响，在公司发展进入二次创业的关键历史时期，我们承担着重大责任和使命，公司的二次创业这一重大战略部署带来了严峻挑战和难得机遇。

我们要将二次创业所确定的指导思想、战略方针、奋斗目标和战略任务等真正落到实处的关键，主动适应形势任务变化要求，认真学习“二次创业”的相关文件精神，明确自身发展的方向，全面提升自身的业务水平，解决发展过程中出现的各种难题，以“企业文化”为指导，高标准、严要求，认真搞好思想定位，不断强化发展观、服务意识，破除旧的思想障碍，坚持通过各种行之有效的方式不断加强学习，用实践来检验和发展自身的创新力。

波澜壮阔的二次创业，为企业发展搭建了广阔的平台，也为自身提供了大有作为的舞台。我和大家一样，要不断提升学习力，增强执行力，发展创新力，坚持不懈地提高自己的\'综合实力。

**保险公司经理述职报告五**

尊敬的领导：

过去的一年，在\_\_公司总经理室的正确领导下，在分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。

过去的一年及将结束的时候，根据总经理室的要求，本人对过去的一年的工作述职如下：

一、基础性的工作

1、建立健全各项制度。如：内控制度、管理规定、实施细则及各种办法\_\_多个，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

2、规范流程。采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等。

3、强化培训。我们通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，采取现招现用、培训提高、和人才储备，保证短期和中长期的人力资源。一年来，参加公开招聘\_\_次，组织达的培训\_\_次，小的培训\_\_次。受到良好的效果。

4、协调关系，加强沟通。包括公安、交通队、公估公司、律师、修配厂等部门，为理赔工作打下良好基础。

二、各项指标情况

1、共立案：\_\_件

2、已决案件：\_\_件，已决进额：\_\_万元。

3、未决案件：\_\_件，未决金额：\_\_万元。

4、赔付率：\_\_%。

5、结案率：\_\_%。

6、人伤调查率：

7、告破骗赔案件：\_\_件，挽回赔偿金额：\_\_万元。

8、拒赔案件:\_\_件，拒赔金额：\_\_万元。

9、核价剔除金额：\_\_万元。

10、人伤剔除金额：\_\_万元(其中车险万)。

上述合计为公司减少赔付：\_\_万元。

三、几项主要工作

1、抓管理。客服的管理工作，是非常重要的工作，它包括人的管理、业务的管理、和服务的管理。在对人的管理上，一是抓制度建设，建立健全各项规章制度，做到有章可循、有法可依;二是做好人的思想工作，提高理赔人员的积极性、责任心和责任感;在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

2、抓服务。服务是保险企业的宗旨，是缺课服中心工作的核心内容，服务主要是为员工服务、为公司服务、为客户服务。在为员工的服务上，为了公司业务的发展，我们力争做到方便、快捷和周到;在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进业务的发展，使员工满意、公司满意，客户也满意。

3、抓培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终将进行综合评价。

4、抓理赔质量。一年来，我们很抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准;其次，把住核价关，做到准确、合理;最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。一年来，据上述统计，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润\_\_万元。

四、存在的问题和不足

1、思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够。

2、客服的基础工作有一定的差距，如：制度建设、人员配备、工作流程、服务网络和信息支持等都不够。

3、对各种制度、规定贯彻和执行的不利、不严、不细、不彻底，如：奖惩办法等。

4、服务意识不强、措施不利，全省的服务体系和服务网络不够健全，服务的办法不多，也没什么特色。

五、今后的打算

1、加强思想政治工作，加强学习，认真贯彻执行总公司的各项方针政策，树立服务的观念、管理的观念。

2、加强管理工作，一是加强对人的管理，制度管理和思想工作，提高部门员工的思想觉悟、工作责任心和责任感;二是业务的管理，管好业务流程，管好理赔质量，使整个业务在规范有序中进行。

3、强化服务意识、完善服务职能，改善服务措施。改变以往传统的服务观念，大胆创新，强化服务的角色定位，采取全方位的服务措施，如：一次性定损、简易赔付、通保通赔、附加值服务、网上定损等，形成一个具有\_\_x品牌的特色服务。

4、加强培训，提高理赔人员的政治素质、专业素质及综合素质，培训采取近期与长期相结合、理论与实际相结合、内部与外部相结合，力争在短期内大大提高员工的素质，从而提高服务水平。

5、加强内部管理与考核。一是管和人的行为，二是管好业务流程，按着奖惩方案和制度的规定对理赔人员进行严格的考核，制定一套完整的科学的合理的考核方案，做到该奖的奖该罚的罚，奖罚兑现，通过奖惩去规范员工的行为。

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