# 2024保险公司述职报告8篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-18

*述职报告是我向领导和同事展示我在工作中的成长和进步的窗口，我们所写的述职报告应该客观真实，不能夸大事实，职场范文网小编今天就为您带来了2024保险公司述职报告8篇，相信一定会对你有所帮助。2024保险公司述职报告篇1尊敬的领导同事：大家好!*

述职报告是我向领导和同事展示我在工作中的成长和进步的窗口，我们所写的述职报告应该客观真实，不能夸大事实，职场范文网小编今天就为您带来了2024保险公司述职报告8篇，相信一定会对你有所帮助。

2024保险公司述职报告篇1

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20xx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......

2024保险公司述职报告篇2

保险公司内勤工作述职报告1光阴似箭，一转眼20xx年已成为过去，20xx年迈步向我们走来，自从加入xxx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20xx年3月14日加入，三个月试用期后顺利转正。

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

二、工作情况总结

自加入公司我一直从事白水营销部综合内勤岗，综合内勤是公司的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审、保全受理、理赔受理以及营销部日常财务工作，除此外还包括公司文件上传下达、文件管理、档案管理；95500协调回访；外勤人员入司、离司手续办理，柜面客户接待以及领导交付的其他工作。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么重要。在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身能力的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种营养，二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中。

三、个人的不足

1、工作方法有待进一步改善，时常忙而乱，无章法导致效率不高。由于自身所兼岗位较多，产生了多起由于工作安排不当所产生的失误，所幸在领导的关照和同事们的帮助下，未能造成比较严重的后果，但在工作安排上，还是自己的一个软肋，经常出现事赶儿事的情况，为避免此情况的出现，我决定在工作中进行详细的条理安排登记措施，将需要进行的工作进行登记并合理的安排开来，以防止出现工作积压的情况出现。

2、沟通较少，工作中遇到问题，没有及时与领导沟通，导致一些工作滞后。由于自身性格的原因，自己与同事和领导的交流不多，沟通也少之又少，导致彼此的理解误差，人和人之间最重要的就是交流，交流也是化解矛盾，彼此了解的最好的方法，我决定就自身缺点进行改变，多开口，多与领导和同事交流，沟通，让大家彼此理解，信任，从而使得工作更加的简单。

3、专业知识的欠缺和不足，导致在实践操作过程中遇到了很多棘手的问题，我决定进一步的学习与加强

四、行业经验欠缺，处世判事能力不足

有什么不足之处请领导指正。在新的一年里，我将抓住机会不断地学习专业知识，提高技能，总结经验，全面提高各方面的综合素质。认真学习公司的各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。

保险公司内勤工作述职报告220xx年，是我加入xx保险公司的第四年。在这一年中，在各级领导的悉心教导下，在同事的热情帮助下，我较好地完成了全年的各项工作任务，在工作和思想方面取得长足的进步，政治觉悟和业务素质得到较好地提升。

一、工作思想方面

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

二、业务方面

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨8：30分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定1号和xx号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以25份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡，打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以25份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒（4套为一盒）标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

三、工作中做的好的方面

1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

四、工作中的不足

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与人沟通的能力。

3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

2024保险公司述职报告篇3

20xx年，受省分党委、总经理室委派，先后在##中支、##中支任职工作。一年来，在省分党委、总经理室的正确领导下，在各职能部门的通力配合下，经两中支全体员工的共同努力，较好地完成了省分公司下达的各项任务目标，顺利实现了各项管理要求，为公司稳健发展、合规经营做出了积极的贡献。现应省分党委、总经理室要求，向大会述职：

##中支部分：

截至11月底，##中支实现传统险种保费收入3970万元，市场增速19.29%；政策性农业保险保费收入：501万元，较好地完成了省分年初下达的计划任务。

截止11月底，##中支共计受理案件数5405件，有效报案件数4512件，结案4546件，已决赔款1598万元；未决案件存量为371件，未决赔款579万元。综合成本率：0.85，盈利：649万元。实现了经营上的持续健康发展，回顾一年走过的历程，我们主要从以下几个方面推动了各项工作的开展，履行了管理职责。

一、认真履行党支部书记的职责，积极开展各项党建活动，充分发挥党员以及入党积极分子在工作中的先进性，率先垂范做好各项工作。

今年是##中支支部成立第一年，党建工作十分薄弱，

组织结构尚处于完善阶段，但各项工作仍坚持有效开展，在党建93周年纪念日，召开了“忆党史、铭党恩、强党性、正党风”的专题活动，引导全体党员、入党积极分子回顾了建党历程，向全体党员宣讲了党在各个历史时期做出的辉煌成绩，号召全体党员以及入党积极分子，在新的历史时期要保持好思想上的纯洁性，要充分发挥好党员的在行动上的先进性，切实做好本职工作，为公司有价值发展做出应有的贡献。

二、强化业务素质，细致管理规定，落实好工作中的每一个细节，全面抓好两核工作。

（一）狠抓系统内的各项业务学习，鼓励从业人员参加各项专业资格认证考试。

工作中，始终把强化业务素质作为工作的一个组成部分，狠抓系统内的各项业务学习，鼓励从业人员参加各项专业资格认证考试，使各层级的工作人员的业务素质得到了大幅度的提高。在20xx年5月26日由##承保中心组织的单证管理考试中，##中支所有参试人员全员通过；成绩均在80分以上；在省分举办的“三秦杯”理赔岗位技能大比武竞赛中，##获全省全体第二名，一名同志获法务第二名，两名同志获查勘定损组第三名，在一季度“理赔岗位技能”竞赛活动中，两名同志获“电脑使用能手”奖，有近10名同志获得保险公估证和保险经纪人资格证，为强化业务管理提供了有力的保证。

（二）强化制度建设，细化考核方案，推动管理上台阶

运营线条管理强在责任、重在细节，工作中既要服务好速度快确保广大保户、外勤人员的认可，还要将风险控在管控范围内，这一矛盾体必须要由相关制度来进行约束，面对承保核保周期长、欠资料等突出问题，我们及时制了《##中心支公司20xx年承保序列员工绩效考核办法》，对核保周期、核保回退率、档案管理、差错率、电销配送等指标进行

了季度考核，强化了管理责任，推动了管理工作的进步。

（三）建立“打假防骗工作”的长效机制，成功为公司减损8万余元。

“打假防骗”是我们客服工作永恒不变的主题，工作中，一名优秀的查勘员也应是一名优秀的侦查员。在报案号：136150083325、146150041991两案中，被保险人伙同修理厂以及交警队装旧件、造事故、摆现场，被我司成功查获，追回赔款4万多元、立案环节销案3万多元，为公司成功减损8万余元，有效地维护了公司利益。

（四）强诉讼、抓大案、跟追偿，有效减损30余万元。

##中支每年约50件诉讼案件，案件量小但涉案金额却高达325.28万元。如能公平公正地处理好诉讼案件的管理，将是公司第一大减损渠道。为强化管理，我们及时下发了《诉讼案件管理办法》，要求各部门、各机构在发案的第一时间都必须做好案件的调查取证工作，材料的收集工作，在案发的第一时间将各种弄虚作假的机会杜绝在源头；融洽司法关系，在可判可不判上下功夫，在可追加可不追加被告上用智慧（如营运车的停驶费、孤寡老人的死亡赔偿金等），为公司成功减损22万余元；成功追偿重复赔偿案件一件，为公司收回现金10万元；协商赔付仲裁案件一件，为公司减损0.5万元。强诉讼、抓大案、跟追偿，为公司的“优赔增效”活动以及有价值发展要求做出了积极的贡献。在全险种综合赔付率的评比中，##中支位居全国第15名。

（五）强化未决管理，加快结案速度，提高了社会影响力，增强了经营效益的体现。

##中支的未决管理一直走在系统的前列，截止十一月底##中支现存全险种未决案件251件，与省分达标要求390件减少了139件，积压未决清理率85.45%，透过强化未决案件的清理，加快了结案速度，增进了与被保险人的交流，融洽了客户关系，提高了社会影响力，增强了效益体现。

（六）开展岗位技能大练兵、大比武活动

为提高理赔人员素质，检视理赔工作人员的各项技能，

培育工作人员与客户沟通交流的能力，##中支在20xx年4月30日举办了岗位技能大练兵、大比武活动，对辖区11名理赔工作人员就保险理论、现场查勘定损、人伤查勘实务等工作项进行了大比武活动、营造了比、学、赶、帮、超的学习氛围，取得了一定的成效，提高了从业人员的学习力，加强了理赔队伍建设。

透过上诉活动的开展，##中支的运营线的基础管理

进一步得到了加强，各项数据指标得到了大幅度的提高，使承保、客服工作迈上了新台阶；在20xx年上半年理赔数据考核中，##中支荣获全省第一名，良好的售后服务得到了社会的高度认可，助推了各项业务活动的`开展。

三、引导员工投稿，推动中支宣传工作的提升

半年来，向总、分公司投稿6篇，推动了中支宣传工作的提升。

四、在搞好分管工作的同时，积极协助郑总搞好销售工作。

(一) 协助包片的镇巴支公司在短人险的销售上取得了较好的成绩，全年保费收入110多万，满期赔付率30.30%，带动了支公司整体业务的发展，传统险种的保费收入稳居7个支公司前列，给县级机构起到了模范带头作用。

（二）顺利完成了汉西林业局的森林保险的签单工作，率先

完成了农户自交部分保费的清收工作。

（三）农房保险的拓展工作取得了较好的进展，20xx年有望进入，预计能增收保费60万元左右。

##中支工作部分

20xx年11月24日，调任##中心支公司工作。自上任以来，主动克服南北生活习性的差异，积极弥补交流干部对当地市场不熟悉的缺陷，强迫自己快速适应环境，用短短的一个月时间，完成了9个支公司的调研，明确了公司内部业务调整方向，落实了明年的任务目标，为20xx年的有效益的发展做好了铺垫。

20xx年1月6日，在省分两个张总的督导下，落实了今年的开门红任务，并就##当前即将开办的四个险种进行了培训，为多渠道发展优质业务做好了战前准备。

对外：与市金融办、行业协会一道，积极争取政府的支持，改善苹果保险的承保条件，争取政府在大宗业务的倾斜支持，取得了一定的成效。为##中支的扭亏增效活动找到了有力的支撑点。

在##公司郭经理的积极努力下，与安塞消防支队就消防责任险已经基本达成合作协议，预计年保费收入达60万左右，在银邮渠道部的辛苦工作下，与##邮政已经初步达成了合作意向，等省对省的协议到位，就开始业务合作，在市区已经签订了两个4s店合作协议，为15年市区业务增量、非车险及价值业务的发展奠定了基础。

在为20xx年谋划的同时，顺利完成了20xx年的收官工作，完成了森林保险的签单任务，在较短时间内收回了林户的自交部分，全部收回了各级政府的补贴资金；多方催促，收回了吴起金海运输公司拖欠公司的应收保费30万元，为20xx年画上了完美的句号。

一年的时光转瞬即逝，在分享收获总结成绩的同时也有很多的工作花絮镶嵌在我们的记忆里，有面对执行全体同仁通灵一直的表现，也有确定工作方式方法时每一位同志激烈的思想抨击，也有在网上查询被展业单位的尴尬经历，也有业务洽谈时辛苦的博弈，但最终在我们大家的共同努力下，我们用集体的智慧明确了工作思路，用公司的制度统一了工作方法，用绩效考核把控好了工作效率，用各项管理举措守住了经营底线，得到了我们期许的工作成绩，在这里，请允许我支持我的各级领导，积极配合我工作的各个部门以及全体员工表示衷心的感谢，谢谢你们！

当然，在我们迈步前行的同时，也还有许多的地方需要进一步提升，如优质业务增长不足、渠道建设不畅、教育培训薄弱、农险管理规范性不足等，在今后的工作中，我将积极改进，全力提升，争取在20xx年能有更好的业绩体现，在##迎风奔跑，去续写我们##保险的巾帼情怀。

二0一四年十二月三十日

2024保险公司述职报告篇4

今年本人在总经理室及理赔中心的正确领导下，在公司同事的关心指导下，认真贯彻了公司及理赔中心年初制定的工作目标，较好的完成了理赔中心车险分部全年工作计划，取得了必须的成绩。现述职述廉如下：

理赔中心车险分部全年工作主要围绕：市场变化和公司业务发展需求，在依法合规的前提下，坚持“稳健经营，以效益为中心”的指导思想，全面实施预算管理。不断加强理赔车险队伍基础制度建设，切实抓好理赔服务体系建设；继续深化各项理赔制度改革，狠抓理赔队伍建设；全面提升管理水平，提高公司经营效益，扩大市场份额。

（一）加强学习，扩宽思路，不断提高履职潜力和水平

加强管理潜力和政治理论方面的学习。坚持把管理潜力的学习放在首位，不断提高思想政治站位。结合理赔中心车险分部工作实际，不断提高工作认识的思想和论断。透过学习上级领导的讲话精神，增强了事业心，提高了工作的管理潜力。同时不断拓宽工作思路，综合各个理赔环节全方面思考问题，目前看来合理的工作方法，并不必须是最好的方法，在工作中不断总结好的经验，不被陈旧的经验所束缚，增强创新精神，才能让自身工作潜力得到提升，明确努力工作的方向，从而增强了做好车险理赔工作的职责感和使命感。

（二）进一步加强工作机制改革创新

进一步规范完善理赔中心车险分部管理制度和流程的同时，管理模式的创新意识也逐步增强。今年初，为配合城区三家公司，从公司业务出发，管控方式从公司内部转移到协合作单位和个人，切实落实协合作单位的管理考核机制，充分调动一切能够利用的资源，围绕着公司目标开展工作。个性是在市政两大班子的招、投标车辆以及重点客户的疑难处理等方面取得了很好的协调，在自己工作职责范围内，充分发挥用心性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，为公司创造出了更多的经济价值。

（三）完善理赔管理制度，依法合规经营

今年是人保公司的合规年、服务年。在合规经营方面，总、省公司要求理赔发展要建立在依法合规的基础上，理赔中心车险分部严格按照上级公司内控制度和监管部门的要求操作，定期进行自查工作，对于出现的问题及时汇报、总结，不是藏着掖着，把问题放在桌面上，在依法合规的前提下，共同讨论解决方法。同时不仅仅只要求自己，也要求分部员工共同学习，深刻领会合规工作的重要性。为提升车险理赔队伍服务水平，年内多次组织分部员工进行《标准化操作指引》统一培训及书面测试，标准话术场景模拟，结合总公司对车险查勘“四个一”理赔服务的要求，引导查勘定损员在理赔观念上要有转变，把理赔服务工作放在首位。把“提升服务质量，用理赔创造效益”的理念带到理赔一线。

（四）抓好理赔基础工作，推动公司业务有序发展

在公司业务发展的同时，也要求自身管理潜力要不断得到加强。在制度制定工作方面不断完善的同时，严格按照相关制度的要求安排工作，把工作分解到各个环节，职责到人，确保工作按质按量完成。为配合理赔人员薪酬改革，特制定员工量化考核细则，并每月在公司及中心网站上公示，以此提升员工工作用心性，加强员工理赔数据化管理。三季度随着理赔服务年活动的推进，车险理赔也把跨越式发展作为下半年的工作重点，按上级公司要求，落实“四个一”理赔服务的同时，还推行“一张纸”理赔、快捷案1小时通知赔付、自助理赔查询等服务举措。德阳分公司万元以下的案件1小时通知赔付达成率在全省排行第二，车险案件处理率达xx%，xx万元以下结案周期xx天，xx万元以上xx天。正是把车险理赔服务作为工作方向，围绕“以利润为中心”的思路，车险理赔分部每个季度都有不同的业务发展重点。

（五）定期分析总结，发现问题及时跟进解决

定期对分部日常工作进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。针对个别员工工作不在状态的状况，平心促谈，更多是站在员工立场来分析解决问题，让员工真正热爱本职工作。

透过定期对理赔各项指标的分析，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为理赔管理决策带给依据。理赔数据分析能够比较客观的反映公司理赔状况，为营销、承保等各个业务环节带给数据支持。

（六）以点带面，强化培训，全面提高部门综合素质

高标准、高要求这是对工作结果的要求，充分调动分部员工工作潜力，提高他们工作能动性，才能确保工作结果准确无误。车险分部工作压力大、进度快，对新员工进行系统化培训是不现实的。我们采用的方式是工作中学习，是将工作安排到每个人，由工作职责人先向上级主管汇报此项工作怎样去完成，需要多长时间，需要怎样的支持。再由主管对不足或错误的地方给予意见，锻炼他们对工作的解码潜力和处理潜力。在工作过程中由上级主管不定时督导，避免偏差的出现，逐步增加工作的难度，使其潜力在工作中得到不断提升，员工的工作潜力相对初期有了长足进步。

（七）加强廉政和作风建设，严格遵守廉洁自律各项规定

努力完善自身道德体系，严格执行廉洁自律的各项规定。牢固树立正确的价值观和人生观，自觉抵御腐朽思想文化的侵蚀。严格按照一名优秀共产党员的标准要求自己，严格按照《保险从业人员行为准则》以及《理赔纪律八条禁令》等相关规定要求每一位员工，带头遵守公司制定的各项规章制度。认真抓好部门的廉政工作，做到严格管理、严格教育、严格监督。

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，还有一些在今后的工作中亟待提高方面：一是要继续加强车险理赔管控，有效降低赔付成本。具体采取以下措施：加大第一现场查勘力度；加大核损的管控力度；做好未决赔案管理工作，严格职责追究制度。要提高估损准确率和结案率。二是要增强防范保险欺诈意识，要进一步与交警、经侦等部门做好打假防骗工作。三是开展“双整一创”。即整肃车险理赔队伍、整顿车险理赔质量和车险理赔数据创优活动。

在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持“学以致用，用以促学”的原则，不断提升自身管理潜力，以更好的适应岗位的要求。严于律己、克己奉公，在思想上提高认识，行动上严格规范，以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，用自身的带头作用，使本部门工作再上新台阶。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

它山之石可以攻玉，以上就是一秘为大家带来的6篇《保险公司述职报告》，希望可以启发您的一些写作思路，更多实用的范文样本、模板格式尽在一秘。

2024保险公司述职报告篇5

尊敬的领导：

您好！

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“20xx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。

此致

敬礼

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

2024保险公司述职报告篇6

xxxx年的岁末即将过去，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。收付岗位是一个工作非常繁杂、任务比较重的岗位。

作为港闸支公司收付岗位员工我肩负着领导交给的重任，要兼顾处理好与出单人员、外勤人员的关系，做好内勤服务工作。同时还要处理好与市公司财务部门的工作。收付岗位每天都要经手许多的现金和支票往来，工作的性质决定了特点，因此我在工作中处理每一笔业务时都慎重考虑，为了能做到独挡一面，一年来，我牢固树立了“财务无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业务，胜任工作。

在工作之余，通过自己能够找到的一切资料，努力加强保险和财务知识的学习，并顺利通过了保险代理人资格证书考试，逐渐增进自己对保险行业的了解，使自己能够做好工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。收付岗位是公司业务发展的桥梁，做好收付工作，对公司的正常运转起着重要的作用，为此，无论是什么工作，在工作中，坚持做到“六个不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不让正在处理的往来在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来发生业务的客户在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播，不让办公室的形象在我这里受到损害。再次是注意形象。

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。在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。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，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。

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。在港闸支公司工作期间，为了能够提高工作效率我利用业余时间学会了车险出单。平时我重视与同事之间的心灵沟通，关心他们的真实需求，和公司的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。

大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然公司人员不多，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老保险”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对阳关保险公司的激情和热情，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

2024保险公司述职报告篇7

今年以来，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\_\_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。

2024保险公司述职报告篇8

转眼入司已经xx了，首先感谢公司给我这个成长工作的机会，同时感谢各位领导和工作伙伴对我在工作中的帮助、支持与指导。在这段工作期间，经过不断的学习，我提高了保险业务技能及知识水平，但也存在着一些不足，现就xx来的工作总结如下：

在思想上，我严于律己，遵守公司规章制度，坚持做到不迟到，不早退，准时上下班。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

现阶段，我主要在xx车行出单，是一个直接面对客户，需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自己的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车行进行购买车险的所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的录入每一个保单。我深知自己工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自己的.业务水平和工作能力。

在这段时间的工作中，自己还存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，关于车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作;更努力地熟悉承保政策和工作系统，加强专业技能;更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，使自己更好地做好本职工作，服务公司。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指导。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com