# 2024保险公司述职报告推荐7篇

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

*通过撰写述职报告，我可以系统地归纳自己在工作中的成果和所学到的经验，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，职场范文网小编今天就为您带来了2024保险公司述职报告推荐7篇，相信一定会对你有所帮助。2024保险公司述职报告篇*

通过撰写述职报告，我可以系统地归纳自己在工作中的成果和所学到的经验，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，职场范文网小编今天就为您带来了2024保险公司述职报告推荐7篇，相信一定会对你有所帮助。

2024保险公司述职报告篇1

20xx年，在xxx公司党委、总经理室的正确领导和省分公司个险销售部的指导帮助下，我们紧紧围绕全市系统年初确定的培训目标和培训策略，紧抓新人育成培训，加强营销员的销售技能培训，力推和多产有质量的产品说明会，坚持增员、发展、业务多栖发展，通过抓工作落实，全市系统培训工作得到加强和进一步发展。

一、基本情况

20xx年，我市系统共举办新人育成、组经理提高等各类培训班19期，培训新人945位。其中新人育成培训班14期，参训新人576位；组经理培训班3期，培训组经理332位；组训培训班1期，培训、组训37位。举办营销员继续教育培训7期，培训人数1101位。全市系统有专职2人，兼职17人。

二、20xx年度教育培训的主要工作及措施

1、以增员为核心，大力促进业务发展。在这个人人都喊增员难且市场竞争不断加剧，同行业的高薪高佣误导我业务员等一系列情况下，分公司个险部以政策引导和强化增员及新人育成培训为手段，积极落实增员策略和思路，及时、高密度的举办新人育成培训班，从而提高了培训的效果和新人留存率，为今后业务的发展打下了坚实的基础。

2、加强主管培训，提升管理水平。主管是销售大军的中坚力量，是整个营销团队发展的脊梁，肩负着基层团队管理和一线业务发展的重任，是个人代理人队伍的核心力量。为了提升中低层主管的团队经营管理能力，我们举办了3期组经理培训班，对全市系统营销团队组经理和部分分处经理进行了系统培训，取得了比较好的效果，有效提升了组经理管理团队、发展建设团队、陪访育成属员的能力和水平，有效促进了队伍建设工作。

3、抓公司激励政策的宣导，推动业务发展。我们紧盯公司发展目标，积极配合市分公司的业务推动政策，制作课件，发挥专兼职的作用，做好不同时期业务推动企划方案的积极宣导和启动工作，提高了推动政策在业务员之中的反响程度，有力促进了业务的发展。

4、加强活动管理工具培训，巩固提高“两个规范”的实施效果。对各级主管进行“五大会报”和晨会经营模式以及经营日志正确、有效利用的强化培训，帮助业务伙伴解决疑点、难点，规范了早会、职场和业务员的活动管理，有效的提高了“两个规范”的实施效果。

5、通过教育培训深入贯彻早会经营、活动管理、基本法考核三个根本机制。借助《基本法》推广实施，对全市系统、组训进行集中培训的基础上，分职场对业务员进行分层级培训，进一步提高三个根本机制执行实施水平，提高贯彻落实的主动性、积极性、创造性。

6、分类培训与“532”经营策略紧密结合、组训与团队主管积极配合，对划分的各阶层群体，特别是低绩效群体进行分类指导和培训，对有效人力扩充进行宣导和指导培训。

7、以“三个确保”、“三化销售”模式为重点，利用教育培训优化业务结构。、组训对低绩效人员通过销售技能和险种结构分析及讲解，确保他们的销售业绩有明显提升；培训基本法，通过对利益点的讲解来确保有效人力持续增加。

三、20xx度教育培训工作计划

公司业务的发展和队伍的建设在20xx是关键的一年，市分公司对教育培训工作重新提出了要求。根据20xx业务发展和队伍建设对教育培训工作的需求，我们要努力做好以下几方面的工作：

1、开展依法经营教育，提高业务员自身素质。要按照保险监管部门要求和总公司关于建设国际金融保险集团的要求，对新人开设依法诚信经营培训课程，对其他业务员专门进行诚实守信、依法合规经营的宗旨意识教育和培训，形成全市系统以诚信服务客户为尊、遵章守纪经营的良好氛围。要利用和组织新人参加保险代理资格考试以及新人育成培训的方式，加强新人保险专业知识、相关金融投资知识、基本法律法规知识的教育培训，提高业务员的自身素质，不断满足市场和客户对保险业务员的需求。

2、持续不断的加强增员培训，加强营销队伍建设。只有持续不断的反复的加强增员工作才是建设营销队伍的有效途径，也只有教育培训，才是增员工作的有效武器。我们要把增员培训工作作为全年培训工作的重中之重，继续抓增员意愿、新人育成和销售技能的培训，提高育成留存，不断壮大展业力量。

3、以深入坚持早会经营、活动管理、基本法考核三个根本机制为重点，开展多点多面式的教育培训。利用早会、结合基本法加强宣导增员利益点，尤其是对主管，通过专题早会和培训使他们从观念上认可增员工作对未来团队的壮大和发展的重要意义。从提升活动量入手，深入且灵活的开展提升活动量的培训。20xx内举办12期以上增员意愿提升培训班，对全辖人员全面培训一遍，切实提高全员的增员意愿和增员技能。把全员通过《基本法》季度考核作为教育培训工作的重要环节来抓，年内计划组织4次以通过《基本法》季度考核为内容的培训，分主管和业务员两个层级，对全市系统所有人员在考核前一个月根据“预警”系统的考核预警提示情况进行培训，帮助全员分析自己的业绩达成情况，促进业务均衡发展，顺利通过季度考核。

4、以深入践行“532”经营策略为重点，对高中低三类绩效群体，分类指导培训，从而实现整体推进。

5、以深入贯彻“三个确保”、“三化销售”模式为重点，对团队和个人的销售职责、销售方式、目标追求、业绩形态在整合调整的同时，充分利用教育培训加强改善靠新险种拉动业务的弊端和人员大进大出的局面，达到解决问题、破解矛盾的目的。

6、积极配合工作，加大主管培训，抓好销售技能培训。积极为各考核单位提供培训支持，分县、分片组织举办新人育成培训班18期以上，为业务发展提供有效的展业力量。加大各级主管的培训力度，一方面配合省分公司做好中高级主管的组织培训，另一方面完善开发课程，利用现有课程资源，做好组经理层级主管的培训提高，不断提升各级主管经营管理团队的能力和水平。抓好销售技能提高的培训，结合公司的政策制度，组织课程开发，做好全体人员的销售技能提升培训，帮助低绩效人员提高业绩水平，改善收入低的状况，促进留存。

7、加强队伍建设，提高服务水平。今年，我们要根据营销队伍建设和业务发展对教育培训工作的需要，以及目前我公司教育培训队伍力量薄弱的问题，加大专兼职队伍的选拔工作力度，充实全市系统教育培训队伍力量。采取派出去和自我学习提高相结合的办法，提高专兼职队伍自身素质，增强支援和支持服务营销队伍建设发展的能力与水平。

2024保险公司述职报告篇2

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责银行保险业务推动工作，分管中心支公司银保部。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和++中心支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，取得了一定成绩。截止到x 月x 日，完成银保业务万元，完成全年计划的x%。

今天，按照晋城中心支公司年度班子考核的统一部署和要求，我就自己二季度以来的履职情况向领导和同志们作述职报告如下，不当之处，请批评指正。

一、今年以来的主要工作

（一）积极主动的做银行保险业务的推动工作。

今年初，按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我具体负责银行保险业务的推动工作。期间，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司银行保险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：

一是依据对上年度银行保险特别是其中的小险种业务达成数据分析，我司银保险种业务发展规模相对滞后，发展后劲相对不足。公司一班人高度重视并达成共识，加大措施力度，力推银保险种业务上规模。为此，我积极配合总经理室落实各项推动措施，适时在二季度相继开展了产说会、理财知识普及讲座活动，力促银保险种业务上规模，效果比较理想。二季度有x人达到x万元以上，人达到x万元以上。都分别受到了中心支公司的奖励。

二是精心组织高度重视，全力推动核心业务竞赛活动。二季度，针对分公司开展的核心业务竞赛活动，公司总经理室高度重视，按照分公司的统一要求，及时召开总经理办公会进行了专题部署，成立了由王总任组长的核心业务推动领导小组。我担任该领导小组的副组长，具体负责竞赛活动的各项推动工作。为确保竞赛计划达成，结合分公司竞赛实施方案要求，对竞赛活动的实施、分工、奖惩等各项工作措施进行了认真部署，并分别对四个核心业务险种确定了责任人，全责协助对竞赛活动各阶段的工作进行指导和调度。为统一思想，加快进度，确保计划达成，6月中旬在省公司组织了全辖相关业务人员全天封闭式专题培训，参训人员达余人。在整个竞赛期间，坚持每天一调度，每周一通报，保证了整个竞赛活动有条不紊的进行，收到了良的效果。我司共完成核心业务险种保费万元，完成总体计划的%，位列全省第名，受到分公司的表扬和奖励。

三是为尽快理顺工作程序，我及时组织银行

保险部的新组成人员和渠道代理部的员工分别进行座谈交流，在全面了解掌握内部情况，明确分工和责任的基础上，及时主持制定了晋城中心支公司《银行保险出单点、出单员管理考核办法》，进一步理顺了各项操作流程。同时，进一步强化综合业务管理的服务职能，面对今年日趋复杂的竞争形势，基层公司对业务管理的服务需求十分迫切，希望公司在业务承保、管理、指导和服务手段上有一个更宽松的环境，以利于基层公司业务的发展。由于银行保险部新人较多，在技术操作和疑难问题答复上有时很难准确到位。因此，工作中出现的一些新情况、新问题、新矛盾有时会反映到我这里来。面对这些问题，在市场监管日益严格的形势下，为更地规避经营风险，保证公司业务健康发展，在不违规、不越红线的前提下，我都会认真、耐心的会同有关人员对基层反映上来的问题进行分析研究，适时给予答复或解决。重大事项问题及时在班子会上进行通报分析或寻求上级公司的支持，共同找出解决问题的办法，真正把管理融入服务当中去。

（二）银保业务实现较快发展。

年初，按照总公司的相关要求和本地市场情况，我同银保部的同志深入各县市区认真了解市场,与各机构召开座谈会，进行“一对一”谈话，积极落实了整体推进措施和计划，促使各机构进一步明确银保业务发展目标和任务；为全力做银保大客户业务的巩固与维护工作，促进业务发展，从年初开始，就与银保部经理

先后对本地以及吉林、青岛等外地银保大客户进行走访，增进交流，加强联系，对今年的合作事宜进行商讨，达成了共识，并陆续签定相关合作协议；由于受人民币对美元升值及金融风暴影响, 许多外向型企业停产或转产,进出口业务锐减,对银保业务的发展造成很大冲击。对此，我们及时调整工作重点：一方面安排银保部到县市区对货运险市场进行调研,对现有客户的业务进行及时跟踪。另一方面开拓国内大中型企业的国内货运险市场，把国内货运放在发展首位，并先后与维柴等几个大型货运险客户签定了合作协议。截止目前，我司银保业务已经完成万完成计划的%,同比增长达%，市场占有率达到%，在全省兄弟公司排名中列第 位。

（三）理顺与建行的业务联系，为三季度业务全面启动打基础。

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，并通过协调沟通，为各县市区建行业务的快速启动和理赔服务分别配备落实了一名建行维护人员，负责本地业务的沟通和协调。截止目前建行代理意健险业务达到余万元。

第二方面是积极协调，全面启动与建行系统各级部门的主要领导、业务分管领导以及业务负责人进行多层次的沟通

与联系，主动协调各县市区联社与支公司的业务合作，积极稳妥地开展借意险业务，同时在其他业务的合作上也初步达成共识，并已签定了建行系统代理保险业务合作协议。目前，建行系统代理业务已全面启动，所有机构已经逐步开始办理代办业务，为09年意健险的发展奠定了良的基础。

（四）主动发挥管理引导作用，积极协调分管机构健康平稳发展。

今年以来，面对保险市场复杂竞争压力，紧紧围绕公司年度中心任务，积极履行党委总经理总体工作部署，不断调整和强化工作措施，分管的基层公司业务发展态势较。截止月份已分别完成全年计划的%和%；等其他公司整体业务发展相对比较平稳，个别公司因受市场影响，发展进度有所减缓。

（六）、存在的问题和不足

在第二季度，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：一是思想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形势，思想观念有待进一步提高；二是忽视业务与学习两者的关系，平日大部分时间忙于业务及事务性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现一些偏差。针对上述存在的问题，我将在今后的工作中，认真加以克服和改正。

二、今后工作打算

关于今后的工作，我将进一步在中心支公司党委、总经理室的领导下，发挥优势，克服不足，做工作。

一是在第三季度银保业务发展良的基础上，抓主动，早下手，制定措施有力，奖罚分明的推动方案，积极开展各阶段行之有效的业务竞赛活动，加强银保业务推动各项工作，力争实现银保业务有一个大的突破。

二是要从服务入手，多层次全方位关注和支持其他分管业务机构的发展进程。明年要结合市场发展形势，有针对性的适时对分管业务机构的业务发展情况进行跟踪调研，帮助他们分析市场，把握业务切入点，随时随地在政策措施上加以帮助扶持和指导，使这些机构的业务规模得到进一步提升。

三是强化银行、邮政、等多渠道代理业务合作，进一步完善《渠道代理业务管理考核办法》，加强督导督促，落实责任，在巩固现有合作的基础上，实现更加紧密的合作，确保我司明年渠道代理业务提升到一个新的水平。

四是在强化现有大客户维护服务的同时，主动掌握市场信息，寻找市场机遇，重点抓新增大户业务的拓展，争取第三季度年新增2-3家规模较大的业务。

五是按照明年工作分工，继续配合和支持总经理室的决策，认真按照总经理室的工作安排，针对分管工作实际，增强执行意识，确保党委、总经理室的政令畅通，在工作的各个层面得到切实落实，用实际行动和工作成绩圆满完成第三季度各项工作任务。

2024保险公司述职报告篇3

各位领导、各位同仁：

大家好！

我叫xxx，是xx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xxx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。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xx元，其中车险保费xx元，非车险业务xxx元，满期赔付率为xx%。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。

大家好！

首先感谢大家来参与我们这一次会议。之前几位经理的报告都说的非常好，我感受到了他们作为管理人员的艰辛和工作的认真程度，现在到我开始报告了。我的报告就是我们部门的工作，即公司业务部进来的工作情况。

我与\_\_20\_\_年6月任个人业务部经理，两年来，再省公司党委、总经理室得正确领导下，再机关各处室、市分公司得大力支持下，较好地完成了各项工作任务。再业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就两年来作得主要工作作简要总结，不妥之处请批评指正：

一、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效得保障体系。

几年来，教育训练始终处与业务发展得前沿，支持这业务发展和队伍管理，组训队伍得培训。至今不能忘记得是\_\_20\_\_年8月，我省第1期以自己得力量教学，为期\_\_\_\_天有116人参加得组训班。由与准备充分、训练严格、内容

二、努力学习业务理论，不断增加管理水平和岗位技能。

两年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。由与保险市场竞争得日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量得业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性得文章六篇，分别再总省公司不同刊物上使用，起到了一定得导向作用。

三、狠抓业务发展取得了明显成效。

我想作为业务部门得主要负责人，抓业务发展是我得中心工作，任何时候都不能有丝毫得放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力增加得关键。两年来坚持不失信与人得诚信原则，每一项活动结束后，即时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中得承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他门讲到\"我门不是为了别得，我门连续开单零几日就是看看省公司得人讲话算不算话。\"再一次巡回报告会上曾经承诺凡是再本月能够

连续开单零天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信得重要性和因此产生得强大能量，基与这一点，两年来再这一方面坚持作到了讲到作到，决不失信得人，也正因为如此，再四万名业务员当中建立了很不错得信誉，形成比较强劲得凝聚力和向心力。

2、科学计划。两年来业务发展计划都是再大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委得指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

3、作好推动。业务计划能否落实，关键再推动。两年来先后组织实施了八个重大得业务推动活动，都达到了很不错得业务推动效果。20\_\_\_\_年5至5月，由与分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资得影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点得产品讲明会为突破口，掀起了分红险销售得高潮。

四、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展得生力军。

队伍管理工作是个人业务工作得又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来再队伍管理问题上煞费了心思。20\_\_\_\_年得队伍是再前几年业务规模急速扩张时建立起来得，由与人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员得业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定得状况。当时感到有千斤压力，面对现状作了以下几个方面得工作：

1、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上得业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般得身份和亲情对待业务员，最广泛地向他门传承公司得文化、观念和发展前景，结下了深厚得友谊，树立了很不错得公司形象。这一切也再队伍管理中也起到了零分重要得作用。

2、全面明白情况。到任得第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数零天得调查研究基本摸清了影响队伍稳定得六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

3、对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存再得不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照\"基本法\"办事，使营销团队得管理走上制度化。20\_\_\_\_年6月，根据市地得工作情况和全系统一年多得思想和制度得准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行得\"基本法\"，到20\_\_\_\_年底全拾基本法\"达到了相对得统一，为实施新得\"基本法\"打下了坚实得基矗同时就业务员得相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，再业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行\"两个规范\"，增加了活动量，加之后来新险种得上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

读书破万卷下笔如有神，以上就是一秘为大家整理的8篇《保险公司述职报告模板》，希望对您有一些参考价值，更多范文样本、模板格式尽在一秘。

2024保险公司述职报告篇4

今年是公司实施“二次创业”三步走发展战略和“十二五”规划承上启下的重要一年，是攻坚克难、乘势而上的关键一年，发展提速、服务客户是今年工作的重点。围绕今年重点工作，业管部认真计划，重点落实，积极主动加强前端服务，开展业务管理和承保管理工作创新，对公司科学发展提供有力支撑。

上半年经营情况分析

一、承保主要工作开展情况

1、xx年初，根据分公司及总经理室的相关要求，我公司对4s店渠道业务进行了规范的管理，重新梳理了对4s渠道店业务签单规范，同时，在特别约定中均注明4s店名称、联系电话及指定受益人，既加快了我公司后期理赔质量也方便了顾客；为进一步客观全面的了解当地保险市场运营状况，及时掌握运营主体市场销售费用的配置及发展动向。

2、我公司下发了关于《建立保险市场信息采集报送制度》的通知，要求每月填写市场信息反馈表，通过个人代理、代理公司、车商（含4s店）、银行等多个渠道对当地市场

进行费用情况了解；

3、为加强我公司承保序列人员的责任心，实现承保管理工作的统一化、规范化、标准化，我公司特制定《xx财险xx中支承保序列岗位人员考核管理办法》；

4、为进一步提升非车险承保工作质量，规范非车险投保单使用，对分公司在《关于下发财产综合险等51个产品投保单、保单格式的

通知》文件基础上，我公司对《关于规范非车险投保单使用的通知》的通知进行了主要学习；

5、自非营业客车交强险业务自动核保以来，针对工作要求，我公司每月20日向分公司承保中心上报《非营业客车交强险自动核保业务自查报告》；按照分公司工作要求，每月20日向分公司承保中心上报《承保业务分析》，每月25日上报《非车险影像自查报告》，每季度上报《季度小企财风险排查报告》；

6、为提高我公司承保业务质量的提升，加强业务合规性及数据真实性，我公司下发了《关于展开对承保业务复检工作的通知》的通知，定期由我公司业管部专人执行，实行一周一复查制度，复查结果定于每周三下发并且于次周二反馈上周整改情况，复查工作主要以投保单规范、验车照片、影像上传等方面；

7、为更好实现承保档案管理工作的统一化、规范化、标准化，我公司年初特制定了《xx联合财产保险股份有限公司xx中支承保业务档案管理办法》。

二、在分公司的劳动竞赛中所取得的成绩

1、xx亮剑开门红劳动竞赛完成情况

我公司在分公司举行的“xx亮剑开门红”活动中，顺利完成分公司下达的任务目标，以万元的成绩勇夺“xx亮剑开门红”第二名。

三、承保单证及承保档案管理情况

我公司承保单证及承保档案管理一直以来都得到分公司各级领导的认可，公司设立单证管理岗，专人专管；对单证库存、发放、盘存、回收、登记严格按照要求操作。二季度公司经理室安排了对所属机构和各签单点有价单证的领用、发放、系统及实物使用、核销等情况进行了为期4天的检查。通过开展自查工作发现不足，及时整改；查漏补缺；同时业管部协助计财部已对各展业机构作出工作安排，要对照自己存在的问题和不足进行再自查、再梳理、再整改；月底中支又进行一次彻底复查，对于整改不及时、不到位的单位进行了通报批评。

承保档案管理按照要求回收、装订、存档，提供了专门存放承保档案的档案室；对档案室的环境、卫生、安全等问题作出严格要求，出入档案室或借阅承保档案均需要按要求

登记，明确记录借阅时间、借阅人、归还时间、档案归还状态，是否完好无损等要素。为加强保险业务有价单证的管理，规范有价单证管理流程，完善内控机制，严把承保档案规范管理等方面工作提供有力保障。

四、上半年承保kpi指标分析

（略）

五、近期承保风险排查情况汇报

1、车险业务方面

根据xx财险豫（车险）字[xx]29号文件精神，我公司对全辖区车险业务进行了排查工作，对车险有无违反当地行业协会有关最低折扣自律规定、有无违规套用系数因子行为、有无套用费率行为、有无套用车型承保业务行为、有无存在恶意降低新车购置价的行为、有

无存在车险协议承保扩大保险责任的行为、有无与4s店（车商）等签订合作协议、有无存在阴阳保单/撕单/埋单等恶性违规行为、手续费标准是否严格遵守当地行业自律规定等问题进行了全方面的排查；

为迎接“xx年二次财险自律检查工作”，确保检查工作顺利进行，我公司调取了业务清单，对车船税信息、影像补传情况、承保信息录入错误批改情况进行了逐单排查；针对非营业客车交强险自动核保业务自查文件要求，对其五月份非营业客车业务进行了复检，对六月份非营客车业务进行了逐笔核查。

2、电销业务方面

为了提高电销业务质量，加强电销风险死角排查，我公司针对《关于展开电销车险业务自查自纠工作的通知》文件进行了电销业务跟踪排查，对电销业务中承保资料、影像上传、费率规章、费用问题、投保单签章问题进行了逐笔排查，并且针对保监会“三个文件”要求对承保序列人员进行了文件宣导、学习。

3、非车险业务方面

近期我公司对上半年承保的非车险业务进行了“系统内查风险，实物中查漏洞”的工作方法，对非车险业务投保单签章、资料手续、影像上传等问题进行了检查。并根据情况对个别承保财产险的单位和企业进行了防灾、防损讲解，疏导在企业正常生产中可能发生的潜在风险。

下半年承保工作思路

一、坚持合规经营与抢抓效益为导向，促进公司业务健康发展

xx中支将在总经理室的领导下，坚持以效益为中心，坚决落实保监会各项文件规定，严格执行xx保险行业自律公约及核保标准件，自觉规范经营行为，防范经营风险，提高承保质量，提升服务水平，为树立xx形象、实现公司全面协调可持续发展做出应有的贡献。

二、认真有效的落实三季度推动方案

xx中支根据分公司即将在三季度推出的方案，认真研究、分析，并细化分解各项任务目标，并将分公司的激励措施落实到位，制定符合我公司的推动、激励方案，确保三季度工作的有效落实，保证全年工作目标的顺利实现。

三、做好农险承保工作。

根据我公司xx年上半年农险的工作经验，针对今年的农险监管形势和省公司对农险承保的审核要求，我公司梳理出来了一套结合xx中支自身情况的农险操作流程和农险承保管理办法，为推进三季度的农险业务承保工作打下坚实基础。

四、将业务结构调整与区域结构调整相结合

xx年将根据上级公司的经营指导原则，通过各种措施，实现“做强车险，做专农险、做精人险”的战略目标，实现承保效益的全面提升，实现各展业机构在区域市场上的明确定位，体现区域竞争优势。

五、加强业务数据分析，实现车险规模上效益

根据分公司提供的业务数据分析，xx中支将继续以集中管理为

2024保险公司述职报告篇5

为了树立财险公司良好的行业形象，我们把“端正政风行风、优化发展环境”工作，纳入了年度重要工作的组成部分，成立了由公司经理任组长的领导小组，制定了《端正政风行风、优化发展环境”xx工作方案》，通过开展此项活动，使公司全体员工充分认识到：在财险业务萎缩，市场竞争激烈的条件下，我们要用优质文明服务争取客户，以良好的企业信誉赢得客户。

一、公开承诺，接受监督

按照xx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。

二、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：

1）为客户提供“一条龙”，“一站式”和“一揽子”综合性服务。

2）多为客户和群众办实事办好事。

3）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。

2024保险公司述职报告篇6

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7

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的xxxx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。

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。

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20xx年的稳定和发展做出更大的贡献。

保险公司工作述职报告

转眼我到公司工作已接近半年了。

在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮助、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作，个人素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。

现将我这半年来的学习工作情况总结如下：

加强学习，提高素质。

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。

在培训中，通过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

踏实肯干，完成工作。

在公司工作的半年中，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面:

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足、知识水平有待提高等。

今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务能力。

克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

继续提高自身治修养，强化服务意识，努力做好自己的本职工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

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