# 2024保险公司述职报告最新5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，只有真实的述职报告才能让上级准确评估我们的工作能力和潜力，下面是职场范文网小编为您分享的2024保险公司述职报告最新5篇，感谢您的参阅。2024保险公司述职报告篇1各位领导、同志们：*

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，只有真实的述职报告才能让上级准确评估我们的工作能力和潜力，下面是职场范文网小编为您分享的2024保险公司述职报告最新5篇，感谢您的参阅。

2024保险公司述职报告篇1

各位领导、同志们：

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xx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xx月xx日，完成银保业务xx万元，完成全年计划的xx%。

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)积极主动的做好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：xx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xx人达到xx万元以上，xx人达到xx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xx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，收到了良好的效果。我司共完成核心业务险种保费xx万元，完成总体计划的xx%，位列全省第xx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，为更好地规避经营风险，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。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；为全力做好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，xx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xx万完成计划的xx%，同比增长达xx%，市场占有率达到xx%，在全省兄弟公司排名中列第xx位。

(三)理顺与建行的业务联系，为三季度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，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xx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好的基础。

(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好。截止xx月份已分别完成全年计划的xx%和xx%；xx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，做好工作。

一是在第三季度银保业务发展良好的基础上，抓主动，早下手，制定措施有力，奖罚分明的推动方案，积极开展好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，重点抓好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2

各位领导，各位同事：

大家好!

20\_\_年已经过去，在过去的一年中，在市分行领导的教导下，在省分行渠道管理部、科技发展部的指导下，在我们经理的带领下，我恪尽职守，忠实的履行了自我的岗位职责，为我行各项业务的发展贡献了一份应尽的力量。20\_\_年度述职报告，请各位领导、各位代表审议。

一、进取努力学习政治理论和科学文化知识

各级领导的精心培养下和同事们的悉心照顾下，我也经过自我的努力在思想学习和工作上的收获可谓是硕果累累。思想上，坚持理论与实际相结合的观念，进取参加上几行所组织的政治学习在提高思想觉悟的同时，将理论与自身的柜面业务实际操作相结合，与生活相结合。由刚刚毕业的纪律性不强，操作不太规范化转变成为严以律己，操作遵守规章制度工作勤恳并进取良好的完成自我的本职工作，我懂得了无规矩不成方圆，勤能补拙的道理。文化上，努力学习《柜员》教材，进取参加各种考试来充实自我理论知识的缺乏，更让自我深入了解柜员的业务特性，及工作的重要性等基础知识。

二、踏实认真工作，进取学习柜面业务

柜员是直接应对客户的群体战斗在一线的工作岗位，在这平凡的岗位上，虽然仅有日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务它的工作虽然是比较枯燥乏味的，可是把平凡的点点滴滴做到完美那就是一件伟大的事情，其实人生的价值不都体此刻平凡的工作上吗

应对各类客户，柜员想要让让客户真正体会到农行的优质完善的服务，所以我们就必须要有熟练地业务处理本事跟良好的职业道德操守。自从参加工作后，我学会了踏实工作，努力学习业务知识，跟很多同事请教业务技巧与知识，仅有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。在工作生活上同事和领导给与了我无微不至的照顾让我飞快地成长着业务不断熟练。在实际办理业务时，在遵守我行各项规章制度的前提下，我能够灵活掌握营销方式，为客户供给必须灵活、快捷的优质化服务，不耽误客户时间更能改善客户对我行的印象。

三、团结进取，共同营造良好的工作环境

“上下同欲者胜。”孙武在孙子兵法里如是说，仅有上下各级由于一样的目标团结在一齐，我们才能在这竞争日益激烈的金融竞争中长盛不衰立于不败之地。团结他人，共同进取，也是我为人处世的态度。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进;在生活中，互相帮忙，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，为了统一的目标而努力奋进。

简而言之，回顾过去展望未来，这一年来，在领导和同事的关心、帮忙下，我在各方面都有了长足的发展与提高，但也还存在着很多不足，如还是对某些业务不熟练，在前台遇到紧急情景机动性有待提高，对金融财会知识了解得不够，今后我会不断加强锻炼，争取在新的一年中取得更好的成绩。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和期望!但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

2024保险公司述职报告篇3

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，xx年即将过去，在全体员工的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展市场和健康险的宣传下，从客户的利益角度服务、业务管理、提高公司的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了xx年的工作。

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，带领互动部员工紧紧围绕\"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，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为健康保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。

互动部负责工作：现我就将xx年某某互动部和某某互动部的工作向公司领导汇报一下：相比往年，今年某某、某某业务的发展更好一些。这些都是经过全员的共同努力，才有了业务的较大突破。截止xx年11月30日某某互动部共实现保费：545。427万元。其中团险：第2页共3页章11。4882万元、银保：335。5万元、个险：2。4万元、续期：3。6388万元、特需：192。4万元。在去年的基础上更上一层，该成绩的取得离不开上级公司的正确领导和互动部员工的大力支持。

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。在保险销售的眉县市场，天地虽宽，但增员的路走的很艰难。所以现某某、某某互动部团队的建设是一大问题。

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，互动部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，逐渐加大团队的发展和市场营销力度。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！

2024保险公司述职报告篇4

忙碌的工作中，回头看，已不知不觉迎来了新的一年。20xx年是有好处的，有价值和有成长的一年。回顾过去一年的工作经历，此刻将工作总结做以下表述，我将努力改正一年工作中发现的问题，把新的一年的工作做好，为公司的发展再尽一份力。

保险理赔这个工作是十分繁琐的，属于理赔流程中最后一个关口，是需要耐心和细心的工作岗位。回顾过去一年里自己在这方面的所做所为，得失俱在，有值得肯定也有需要完善的。具体来说有以下几点：

首先，自身的业务素质及技能得到了提高。为了能更好更便捷高效的进行理算，我不断的学习了各个险种的保险职责及操作流程和规章制度，以便更好的应用到工作中。经过不断的学习和实践，我在工作上取得了必须的进步，理算效率得到极大的提升。并在工作中，学习他人的工作长处，使得自身的潜力得到了极大的提升。

其次，透过与同事的共同协作，我们再理赔案件的结案环节做出了很大的贡献。理赔案件结案的整个流程是从客户出现报案后，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20xx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。

再次，在工作中，深刻领会到爱岗敬业讲奉献，严于律己等职业道德的提升。自己也尽自身的努力，做到了不拖延赔案，在案件处理的特殊时期加班突击赔案，成功保证了工作效率。自己也在这种状况下真正培养了奉献意识。

最后，想说的一点是，在案件整理归档上面，是最需要细心的，这点个人也在不断的工作中日益完善。案件整理归档，也就是在一个案件赔款完毕后，需要将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。

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，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，以诚意，向社会推行办事公开制、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，限度地发挥了经济补偿职能，赢得了良好的社会信誉。今年以来，我公司共受理各类赔款案件200余起，累计支出赔款达100余万元，为企业迅速恢复生产、安定人民生活提供了可靠的保险保障，得到了社会的认可。

工作虽然取得了成绩，但还存在着不足，

一是对上级关于纠风专项治理和优化发展环境工作理解的不够深刻，因而还没有形成强大的氛围;

二是还没有形成一个完整的综合性的客户服务体系，对客户潜在的和深层次上的需求还不能完全满足;

三是对客户和群众反映的问题还有解决不及时的现象。这些都是阻碍我们业务发展和影响公司形象的大问题，我们将在今后的工作中花大力气解决这些问题，努力做到：

一、为客户提供“一条龙”，“一站式”和“一揽子”综合性服务。

二、多为客户和群众办实事办好事。

三、采取有效措施加强队伍建设，严肃查处以权谋私、吃、拿、卡、要、报等行为。

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