

保险公司述职报告15篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/74411.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

保险公司述职报告15篇

随着个人的文明素养不断提升，报告的用途越来越大，报告具有成文事后性的特点。一起来参考报告是怎么写的吧，以下是小编为大家整理的保险公司述职报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

保险公司述职报告1

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，还要将风险控制在管控范围内，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。

二〇一四年十二月三十日

保险公司述职报告2

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3

各位优秀的伙伴：

大家好！

自20xx年xx保险在xx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20xx年，公司业务发展面临着很大的压力和困难。为了确保20xx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。

20xx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20xx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20xx年加大攻关力度，承保了一直由人保公司牢牢掌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，努力提高自己的政治素质。

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。

20xx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 and 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。

20xx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XX市树立了XX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。

保险公司述职报告4

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，20xx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20xx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20xx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，20xx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，尽职尽责，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，要在规定的时间内完成，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”。

保险公司述职报告范文篇二一年来，大地保险河东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、思想工作

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，为大地保险公司的持续发展，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、稳定发展打下坚实的基础。

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5

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xx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xx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20xx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20xx年12月31日完成保费x万元，计划超额x万元。

今天，按照xx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 and 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。由于受大市场环境的影响，20xx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，提前两个月分门别类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持政策，我于上半年与xx鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此xx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xx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，积极稳妥地开展车险业务，同时也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xx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20xx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！

保险公司述职报告6

尊敬的领导：你们好！

时光如白驹过隙，稍纵即逝，转眼间一年的时间又要过去了。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。虽说一年的工作学习时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多了，相比之下觉得自己所付出的实在太少，深感愧疚。现在我将本年度的工作情况述职如下，请予评议。

保险公司里的赔款善后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。这就是我的工作，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，再到对现场进行查勘，客户提交索赔材料，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

因为每天来的客户数量不是不变的，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户很少也就是几个人而已，相对开单就没有那么繁忙，那么混乱。而有时一天的客户从早到晚源源不断，甚至一起挨号催喊，让自己手忙脚乱。由于县区工作人员带来的案子比较多，所以把县区营销部领取赔款的日子都差分开，这样工作效率比较高。

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，这项规定，不仅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，都由我保存管理，并且做好分类，方便以后查找使用。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时，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整个公司的形象。我才刚开始接触单证管理工作，我需要学习的东西太多。比如，代理合同的填写；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；业务统计的查询等。

总之，我会在过往工作中吸取经验教训，改掉懒散的坏习惯，不准自己带着负面情绪面对自己的工作，不论在哪个岗位，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，注意轻重缓急，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。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我公司保险事业推向更高层面。

报告结束。

保险公司述职报告7

我于20xx年x月任个人业务部经理一年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市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。下面就一年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能。

一年来无论工作多么繁忙，没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，同时主动学习江的几个重要讲话和纪检部门下发的有关廉政建设的学习材料，培养自己的政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的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，一年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。

二、狠抓业务发展取得了明显成效。

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，一年来围绕这个中心抓好几项具体工作：1、科学计划。一年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。一年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。20xx年5至7月，由于分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，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，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了分红险销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。20xx年9、10两个月以分红险销售为主要内容的“非常行动”劳动竞赛，60天保费收入3.9亿，当时超过了广东和上海。“鸿泰杯”企划活动由于策划快、部署快、行动快，一个半月保费收入23个亿，又一次超过了上海和广东，两年来，我省

个险业务的规模和速度均走在了内陆省份的最前列。3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。一年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及

时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

三、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军。

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞费了心思。20xx年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行九次降息，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，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：一是全面了解情况。到任的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。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的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。二是对症下药。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在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。20xx年x月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到20xx年底全省“基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基础。同时就业务员的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，在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，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。3、规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在20xx年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。4、亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。5、抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

四、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系。

一年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是20xx年x月，我省第一期以自己的力量教学，为期14天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近200余人。二是主管培训。一年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

五、抓好几项大的基础工作。

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。二、信息通报工作。自20xx年x月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于20xx年x月召开第一次年会；成立代理人精英俱乐部，于今年x月正式揭牌；建立了代理人“爱心社”，使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

六、新基本法的试点工作的成功，为我省贯彻20xx版，为代理人管理走向正规化、科学化打下坚实基础。

七、开好了两个大会。一是20xx年的“双过半”和今年x月份首届高峰会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。两会的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升。

八、抓好了部室建设，综合素质日渐提高，尽力使部室人员有能力驾驭日益激烈的竞争形势。目前全处同志团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

总之，一年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是总经理室和机关各处室，没有他们的支持就不可能有这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全处同志对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，深入基层不够，加之一年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等，请大家多批评。另一方面我自己也要不断的加以改进。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层次。

保险公司述职报告8

20xx年个人工作总结又是一年岁尾年初，时光如白驹过隙，新的一年即将开始。在即将过去的一年中，我做为怀来支公司的一名老组训坚持立足本职工作岗位，恪尽职守，尽职尽责，任劳任怨，全力为公司全年任务指标的完成及团队建设的长久发展贡献自己的一份微薄之力。现将本年度工作做如下报告，汇报给各位领导及同仁：

本人于20xx年入司，20xx年11月正式走进组训工作岗位，距今已5年有余，做为组训室的一名老兵，我一直秉承工作无小事，团队是我家的思想观念，服务于营销团队及公司伙伴。组训工作杂而乱，公司的事是我们的事，团队的事是我们的事、营销员的事更是我们的事。为了在杂乱无章的工作中提高效率，20xx年在领导的关心和指示下我把工作的重点放在了教育培训（新人岗前培训，衔接培训，组训培训）；产说会的组织、策划、执行；课件的研发和业务推动中；在20xx年的9月份后，由于农网长远发展的需要，领导又将农村网点的建设和发展列为我的重要工作之一。虽然工作多、任务重，但我丝毫不敢有懈怠之心，竭尽自己之能力，将所有工作做到尽善尽美。

一、关于教育培训

教育培训是寿险营销夯实基础的一项基本工作，也是组训工作是一项基本工作，只有搞好各阶段的培训，才能更好的增加新人留存率，稳定老人的从业信心，增加团队的凝聚力和竞争力。在公司经理室的指导下今年我们共举办新人培训8期，培训新人约150余人次，在历次的新人培训中不论新人的数量多少，我都本着只要新人进入我们的职场就让新人感受到温暖、关心和爱护，认真做好每一堂课，虽然每次新人班中我主讲的课程都是一样的，但每次培训前一天，我都会认真的温习和修改课件，每次都有改进，力争做到尽善尽美；今年衔接培训共举办4期，每季度一期。衔接培训是提升业务员技能调整业务员心态的重要手段之一，在每次衔接培训前期，我都会认真了解、分析业务员需求，有针对性的进行衔接培训的课程安排，每次的衔接培训都取得了较好的效果，业务员反应良好，说衔接培训帮她们解决了一些切实的问题。尤其是新人的衔接培训，确实确实的帮助新人提升了展业技能，提高了新人的在这个行业的留存率。培训工作不容忽视，每一次的培训内容我都尽量做到实用有效，让业务人员爱上培训学习，从而提升业绩指标及个人收入是我的培训宗旨。在后半年我还肩负起了培养新组训的重责，我们每个月都要进行一次组训的学习。包括做为主持在台上的仪容仪表、精神面貌；做为主讲需要进行的受众分析、专题内容以及职场营销的课程传承等。希望通过不间断的学习，让我们教学相长、共同进步。

二、关于产说会

产说会在20xx年我公司的期交业务指标完成中，可以说是起到了功不可没的重要作用。尤其是在一季度开门红的业务竞赛中，让我公司的业绩一直引领张家口全辖的最前沿。而产说会整体的组织、策划、运作和实施离不开公司经理室的正确指导及组训室所有成员的共同努力。我在产说会中不仅担任主持工作，更是产说会整体运作的实施者。产说会的整体运作从会前晨会的宣导预热，到业务员进行客户邀约的准备，每一场产说会的所有资料、课件及相关文字起草，我都在每一次会前重新进行检查修正；产说会的会标、现场布置、流程、甚至是每一个上场音乐、主讲人的胸花等等，事无巨细都凝聚着我的努力与付出。

三、关于课件的研发

寿险行业就是一个不断学习、不断创新的行业。做为一个合格的组训，必须拥有能够通过团队现状进行分析而后进行有针对性的相关培训的能力。而培训能力的体现，在现阶段就是根据业务员的实际情况，开发不同形式的课程（

包括讲授、示范、演练、观察及督导），并将课程转化为业务员的生产力。通过5年组训生涯的工作锻炼，我的相关能力也得到了强力的提升。在今年一系列的培训中，我可以做到根据业务员职级的不同，进行有针对性的培训。包括相关培训内容的计划及培训课件的制作；在进行后半年的职场营销中更是不断进行课件的整改和研发，力争做到市场针对性强、市场竞争力强。组训、主管易讲易学，并且在组训及主管中进行推广。

四、关于业务推动

要使一个团队保持良性发展，永续经营，必须要有明确详细的业务推动计划和团队激励方案以及绩效分析。“有树有鸟栖，有人有业绩”团队发展以人为本，增员工作尤为重要，但在增员的同时，团队要勇于割舍一些低产能和无业绩人员，只有这样，才能使团队整体素质提升，产能提高。这是是我的个人认识，并且不断的在把我的这种认识传播到业务员及主管的心中。在公司领导的支持下，我公司今年进行了清虚工作，同时加强增员宣导以及增员业务培训，做到月月有新人培训。通过进行有效的绩效分析，积极提供建设性的业务推动方案，如：业务组之间业绩对抗，新人上单奖励，业绩抽奖，出勤奖励、分阶段竞赛，树立组经理典范、大力开展职场营销及推广把增员当做头等大事来抓的概念等。并通过大晨会宣导、到网点启动和职场文化（标语口号）进行激励，将业务推动做到紧致、有序、针对性强、实用性强，切切实实让业务推动打动业务伙伴的心，从而带动整体业务的发展。

五、关于网点的建设与发展

在今年的9月份以后，领导将网点的长期建设与发展做为又一项重点工作交给我。鉴于曾经有过的网点建设经验，我知道网点的业务占着公司整体业务比例的半壁江山，网点的建设与发展直接影响着公司整体发展的步伐。我知道网点的稳定与发展会议的经营与管理起着举足轻重的作用，于是合理安排和利用时间到各个网点召开晨会，为网点的伙伴及时进行相关展业问题的排解及公司政令的传达。关注每一位网点伙伴的发展与留存，帮助她们进行合理的职业生涯规划，坚定从业信心。在9至11月份一共组织召开网点的职场营销26场次，可以说为公司9月、11月业务竞赛乃至全年任务的达成起到了一定的作用。并且在10月份后利用短暂的时间协助网点经理进行西八里网站的建设，现在正在报批阶段。争取在20xx年西八里站申建成功。

以上这些是我20xx年的工作重点，除此之外，还能及时完成各级领导交办的临时任务，在每次公司制定任务时都不落人后，能够积极完成公司下达的任务。在组训室也时时刻刻以一名老兵的姿态为新组训做好榜样，尽己所能帮助新人迅速成长。还有关于AMIS的表报，及新基本法的贯彻和实施等等，组训的工作有很多，将琐碎的工作做细致也是我的必须。每天都面对不同的人，不同的事。如：工资错误核对，职级核查、业务预警、业务员情绪波动，甚至在职场中散播消极的话语，我都会认真对待，通过实干和沟通将问题处理在萌芽状态。让业务员每天拥有积极热情的状态是我的工作，不论工作中，生活中有多少困难和艰辛，我都会以饱满的热情面对所有的伙伴，做好本职工作，为公司整体业绩的提高贡献自己的微薄之力。

在过去了的一年中，我把公司业绩的增长和伙伴收入的提升作为自己的工作目标，而公司领导的信任，工作同仁的支持，业务伙伴的需要，是我工作动力的源泉，在新的一年里我更要兢兢业业、百尺竿头、更进一步。

保险公司述职报告9

三位尊敬的领导以及各位亲爱的同仁们：大家好！

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！

保险公司述职报告10

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xx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xx年8月，我省第1期以自己得力量教学，为期14天有116人参加得组训班。由与准备充分、训练严格、内容。

二、努力学习政治、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。一方面积极参加省公司组织得各种政治学习活动，培养自己得政治敏感力和廉政意识。对专业理论学习，更是常抓不懈，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，他们讲到“我们不是为了别得，我们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。20xx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浪潮。

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。20xx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，最广泛地向他们传承公司得文化、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。20xx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20xx年底全拾基本法”达到了相对得统一，为实施新得“基本法”打下了坚实得基础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。

保险公司述职报告11

今年3月份根据分公司总经理室工作安排，将我从承保中心调至办公室工作，11月份根据工作需要，兼人力资源部负责人。一年来，办公室和人力资源部工作得到了分公司总经理室的亲切指导，得到了各部门的鼎力帮助，也得到了各位同事的有力支持，使得我们在工作中和大家配合的也更为默契，正是因为你们给予的无私帮助，才推动了各项行政人事工作不断进步。值此机会，请允许我代表办公室和人力资源部全体同仁，向一贯关心、支持和信任我们的各位领导和同事们表示最诚挚的谢意：感恩，感谢！

下面，我将部门一年来的工作情况述职如下，请予以评议。

一、20xx年主要工作及成效

（一）整体着手，践行服务大局新思路

办公室工作是一项细致而全面的工作，是承上启下、沟通内外、协调左右，联系四面八方的枢纽，整体工作目标要为公司发展大局服务，既要善于发现问题，当好领导的参谋助手，又要办文办事，服务各部门和基层单位各项工作需要。办公室的工作特点要求我们在处理日常事务时，必须常怀谨慎之心，保持“谦虚、主动、热情”的工作作风和服务意识，认真细致的对待每个细节，把简单的事情做熟练，让琐碎的事情成系统，从繁重的工作中找重点。一年来，在分公司总经理室的关怀下，在办公室每一项具体工作中，我们时刻谨记“细、实、稳、准”四字总体要求，并推动各项工作体系化、制度化和规范化，保证了办公室工作“大事要事不慌乱，小事琐事做细致，交办工作有次序”，取得了较好的效果，办公室整体综合服务能力得到了较大的提升。

（二）以人为本，实施队伍建设新举措

人是决定一切的因素，是决定工作成败的关键。一年来，面对人手少、新手多、变动频繁的状况，我们提出了“岗位轮换不限制，人人都是多面手”的队伍建设目标，鼓励大家不要局限于特定工作职责，积极主动接触办公室各项工作，加快自身成长。在一年多的工作实践里，无论是承办各种大型会议、实施职场改造项目，还是安排各项接待任务，都要求办公室人员尽可能多的参与，了解各项工作的主要内容和要点，做到全盘掌握办公室工作节奏和工作重点，使大家配合更加默契，工作衔接更为紧密，工作安排更加有序。同时，在办公室日常工作安排上，将办公室宣传文秘、档案文书、固定资产、后勤接待、物业管理几大职能合理分工，实施AB岗交叉管理，确保工作正常运转。办公室的同志们时刻保持满负荷的工作状态，接触面广，信息量大，技能提升快，不仅个人得到了长足的进步，也最大程度上满足了办公的需要。

（三）统筹规划，职场建设焕发新面貌

机关是全省发展和管理的总后方，办公室又是机关工作的“后勤管家”，工作成效直接关系到每一位员工的切身利益。根据分公司总经理室的安排部署，今年以来，先后对7楼办公职场进行了改造；对30楼、31楼职场环境进行了美化，在卫生间、更衣室等公共区域增加了人性化设计；对4楼会议室进行了扩充，更换了地毯和会议桌椅。在此基础上，协助部分部门进行了办公室的调整。将所有办公区域更换了LED照明设备。对制约公司多年的电路问题进行了“双回路”升级改造。同时，着力加强员工安全意识教育，年内组织消防培训两期，参会人员200余人。为机关员工创造了环境优美、宽敞明亮、氛围温馨、安全放心的职场环境。

（四）精益求精，办会水平迈上新台阶

会议是管理的重要手段之一。今年以来，分公司在加强业务督导、实施目标管理、活跃文化氛围、丰富员工生活等方面都有很多新的思路和举措。全省总经理办公会逐月召开，十周年庆典隆重举行，大讲堂异彩纷呈，还有即将召开的“开门红暨迎新联欢会”，都对办会水平提出了更高的要求。在会议管理上，办公室全体人员集思广益，精益求精，积极创新工作方法，完善工作细节，保证高质量、高水平的承办了每一次会议。先后增设了会场屏蔽仪，提示牌，保证会议效果。会议用矿泉水明确到人，避免浪费，全方位做好会议影像留存，等等工作。

（五）统筹兼顾，日常管理取得新成效

在分公司总经理室大力改进工作作风的要求下，分公司办公室从自身做起，在日常工作中要求“立即办，马上办”，不拖延，不敷衍，不扯皮，工作效率得到了极大的改善。在公文批转办理方面，全年共收到、处理各种文件####余件，核校、下发各种文件####余件，保证了文件传阅的及时、准确；在信息宣传工作方面，分公司内网共发布信息稿####篇，其中上报总公司并被采纳####篇，采纳率##%以上，部分稿件也在新浪网、腾讯大豫网和中国日报网频道发表或报道；在会议管理方面，承办各种大型会议及活动十余次；在对外接待方面，全年共接待上级视察、监管检查、外部调研##余次。日常工作的有效开展，保证了分公司政令畅通，加强了上级公司、本级部门和基层机构的工作沟通，同时维护了系统日常办公的有效运转。

（六）厚德载物，企业文化绘就新气象

根据分公司关于加强企业文化建设的总体要求，在总经理室的直接领导下，分公司办公室不遗余力做好传统文化进企业相关工作。全年开办传统文化大讲堂八讲，组织外部学习七次。同时，大力开展“光盘行动”，提倡文明用餐、厉行节约的良好风尚；精心布置机关文化墙，营造厚重的文化氛围。丰富多彩的文化教育活动为公司企业文化建设赋予了新的内涵，我本人也受益匪浅，主动参加了分公司建司十周年举办的经典诵读比赛。在工作和生活中学会以感恩、包容、平和的心态对待身边的人和事。

（七）消除隐患，遗留问题得到新突破

针对分公司与省惠美设计装饰工程有限公司的两起诉讼案件，分公司新任领导班子坚持“接力思维”，明确“新官要理旧账”，总经理室成员亲自参与，有关部门密切配合，与对方主动进行了多次沟通，积极商讨解决办法，推动了两起分别长达#年和#年的合同纠纷得以妥善解决，最大程度上为公司挽回了经济损失。

（八）立足长远，人事管理布局新体系

兼任人力资源部以来，我们首先从风险排查入手，一方面对全省机构和高管管理方面存在的潜在风险进行全面排查，确保公司各级机构安全平稳运行。另一方面全面梳理人力资源管理各条线工作，从总公司考核指标的落实达成，到年度考核工作的统筹安排，从各部门人员需求的招聘到全省各类人员的常态化管理，从薪酬管理的严谨快速到机构与高管调整的依法合规，事事有分工，指标有人盯，克服部门人员严重不足的困难，切实保障了人力资源整体工作节奏不乱，工作不断，认真做好人力资源年终收尾工作。

二、工作中的不足之处

一年来虽然取得了一些成绩，但我清醒的认识到，自己还有很多不足之处，离领导和大家的期望还有很大差距，需要在下一步的工作中不断改进，主要表现在：管理工作不够精细，监督检查的力度不够，执行制度未尽严格。还需要进一步加强政治业务学习，不断的总结和提升自我。这些都是自己今后努力的方向，也恳请大家继续监督我的工作。

三、20xx年工作思路

20xx年办公室工作主要思路：

建文化，强管理，重策划，勤服务。

主要工作举措：

一是完善公司相关制度和标准，梳理流程，加大过程监督和事后反馈；

二是牢固树立成本意识，加强公司物料管理；

三是加强与有关部门的沟通合作，建立对内、对外形象工程策划机制；

四是继续实施文化兴司战略，在总经理室的领导下，把传统文化教育引向深入；

五是当好“勤务兵”，做实各项后勤保障工作，服务公司发展大局。

20xx年人力资源部工作主要思路：

定职责，明分工；防风险，守合规；细考核，明奖惩；建体系，强保障

主要工作举措：

着力完善人力资源管理基础，建立任职资格体系和岗位价值体系；着力开拓人力资源信息化建设，实现人力资源数据动态统计分析；着力创新绩效考核体制，与总公司339战略规划接轨；着力加大内部人才开发力度，实施绩效考核与培训效果挂钩，提升员工的品德修养和工作技能；着力构建科学管控、公开透明、流程完备的人力资源管理体系，助力公司业务发展。

尊敬的领导，各位同事，旧岁已展千重锦，新年再进百尺杆。20xx年悄然而至，新的工作任务承载着新的希望，承载着每个人的梦想，让我们在分公司党委、总经理室的领导下，坚定信心，把握节奏，脚踏实地，尽心竭力，携手共创保险事业的新局面！

谢谢大家！

保险公司述职报告12

一、努力学习，不断提高自己的政治理论知识和工作思想

做保险这一年来，在公司领导的指导下，我认真学习“三个代表”重要思想，以邓小平理论知识和党的精神为指导方针，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，把其思想认真贯彻和落实到工作中去，不断提高认识，培养自己政治敏感力和廉政意识，结合自己分管的车险工作制定了客户拜访、调查、收集信息等工作计划，严格要求自己，带头遵守保险的各项规章制度，忠于职守、爱岗敬业、处事公道、团结同志、待人诚实。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水平和管理能力。

面对竞争日趋激烈的湖南保险市场，强化核心竞争力，开展多元化工作方式，经过努力和拼搏，为天安保险湖南省分公司的持续发展，做出了应有的贡献。

二、不断加强自身的业务水平和技巧，不断倡导行业作风

在领导的正确领导下，本人不断加强本岗位工作的学习，从思想、管理、业务等多方面进行全方位的学习，不断提高自身的素质和能力，为更好的适应工作要求。首先我认真遵守企业的规章制度，在民主生活会议上，积极做自我批评、自我检讨，深入部门学习，取长补短，接受广大干部职工的监督与指导，坚守本岗位的职责。由于保险市场竞争日益激烈和复杂化，我深知责任重大，我除了积极参加公司组织的各种培训课程，还利用大量的业余时间学习

专业理论知识、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，认真对自己客户进行详细分析，将计划，总结、考核分析纳入工作中，同时积极加大宣传保险对社会的作用。

三、近年社会及保险事业的发展

随着我国经济的快速发展和人民生活水平的不断提高，汽车作为现代化的交通运输工具，已使人类实现了对移动、自由和身份的渴望，汽车进入家庭已经从梦想变为现实。近几年，尤其是在生产力水平不断提高的大中城市，汽车保有量大幅攀升，一家一辆或多辆私家车已经成为了一种时尚。但随着机动车的迅速增加，道路交通基础设施

的薄弱，交通运输管理的滞后，人们的法制意识不强，风险事故所造成的损失也越来越大，对人类社会的危害也越来越严重。机动车辆在使用过程中遭受自然灾害风险和发生意外事故的概率较大，特别是在发生第三者责任的事故中，其损失赔偿是难以通过自我补偿的。从我国情况来看，随着积极的财政政策的实施，道路交通建设的投入越来越多，汽车保有量逐年递增。在过去的十几年里，汽车保险业务保费收入每年都以较快的速度增长。在国内各保险公司中，汽车保险业务保费收入占其财产保险业务总保费收入的60%以上，汽车保险业务已经成为财产保险公司的“吃饭险种”。其经营的盈亏，直接关系到整个财产保险行业的经济效益。可以说，汽车保险业务的效益已成为财产保险公司效益的“晴雨表”。

四、所取得的成绩

在公司担任理赔中心核价岗这一年来，我不断努力学习业务知识，自身管理水平和经验得到了很大的提高，积极做好科学合理的计划，同时及时完成整理客户不同险种的资料，并按要求开展了各项分析工作。特别是担任理赔中心核价岗这一年来，我经手处理过多起重大案件以及推定全损一次性定损案件，并且对汽车零部件的市场价格及4S店价格的浮动及时了解，及时汇报上级领导，为确保车险根深蒂固每个车友脑海，我加大了宣传力度。通过各项宣传工作的开展和走访客户的意见记录整理，提高了人们的保险安全意识，同时加强了我公司与社会的相互间的交流，进一步加强了联系，拓展了业务范围。

积极以精神建设为指导理念，树立党组织战斗堡垒和党员的先锋模范作用。努力倡导“诚信为民、服务社会”的服务体系，同时积极收集和整理客户意见，对客户的反映问题及时给予回访，及时解决客户的后顾之忧，也为以后各项工作开展奠定了良好的基础，得到了上级的充分肯定和广大同事的信任。

五、不足之处

工作中我也存在很多不足之处，由于分管业务较多，考虑问题不够深入细致，深入客户不够，有时工作急于求成，和同志们沟通交流时间少、经验不足等，希望大家多给予意见及建议。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，希望和同志们一起并肩作战，共同努力，把我公司业务发展推向更高层次。

六、未来发展方向

成绩的取得离不开大家的支持与帮助，而未来我们将面临更大的挑战与困难。在未来的日子里，首先积极做好个人代理人档案管理工作及时做好信息通报工作;其次建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性;第三是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。希望在今后的工作也依然能得到大家的支持与帮助，我也将一如既往的坚守本岗位，努力提高自身素质的培养，不断积累工作经验，转变工作方法，加强业务知识水平的学习，坚持多学习，多思考，发扬优点，严于律己，团结各位同事，扬长避短，克服不足，更加勤奋工作，绝不辜负领导的期望和同事的信任。努力将我们保险事业发扬广大。

保险公司述职报告13

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XX保险XX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：

理赔理赔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。

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。做到自己的最好，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。

保险公司述职报告14

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20xx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，可以让我亲身参与与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，实现理想与人生的价值，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20xx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，不妥之处请批评指正。

一、深化思想认识，明确职责定位

我一直认为，干好工作的前提是要不仅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，缺乏管理与一线销售的经验，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，但是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，但是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。

保险公司述职报告15

大家好！

即将结束的20xx年，是新一届领导班子带领分公司继往开来、励精图治的奋发之年。一年来，在分公司党委、总经理室的正确领导下，在在座诸位的支持帮助下，我和承保中心伙伴们一道，摆正位置，转变观念，认真履行职责，坚持依法合规，效益为先，从前端入口夯实管理基础，把控承保风险，提高运营质效，为公司业务发展做好后援保障。与之同时，我个人的工作经验、业务能力也得到了丰富和锻炼，从而也更加认识到了自身存在的不足和努力方向。下面，我着重将在承保中心的履职情况向大会做到汇报，请予以评议。

一、20xx年主要工作情况

一年来，承保中心围绕着“突出一个中心，提升两种能力，把握三个重点”开展工作，即：以承保运营基础管理年活动为中心，将承保质量与效率指标管理贯穿全年；着力提升承保队伍的风险把控能力和运营服务能力，做到管理与服务有效统一；牢牢把握单证管理、承保运营自动化、车险核保职能平移三项重点工作，确保承保运行安全平稳。

（一）以承保“年”活动为中心，狠抓基础管理，承保质量与效率不断优化

20xx年，承保“年”活动的主题是承保运营基础管理，较之以往，考核指标更加注重了包括前端录单、核保等待等全过程的时效管理，对分公司整体承保工作提出了更高的要求。本着“分层级落实，重本级管理”的原则，明确了分公司本级操作员的指标责任和管控措施，加强了分公司和中支公司两级联动，进一步增强运营能力和执行能力，推动运营年活动全面落地开花。

对于录单员流动性大、基础薄弱、分布分散，难以管理的“老大难”问题，我们以工号管理为切入点，开展对基层一线录单人员的考核管理。实行动态监控，定期通报制度，每月将每一个最小业务单位、每一个录单工号的工作质量和效率指标进行公布，对连续三个月达不到考核标准的人员，建议中支公司调离承保岗位。

今年九月份，承保中心成功举办了主题为“签单能手争先创优，业务管理优质高效”的承保技能大比武活动。即检验了队伍，同时也在各机构间掀起了“比、学、赶、帮、超”的学习氛围，为进一步构建技能强、素质高的承保队伍奠定了坚实基础。

通过有效地组织和不懈地努力，今年，分公司各项承保KPI指标均处于全国系统先进行列：

核保周期，1-11月份全险种核保周期全部达标。其中，商业车险每单核保周期#.09分钟，优于总公司考核指标1.91分钟；非车财险每单核保周期5.42分钟，优于总公司考核指标##.58分钟；意健险每单核保周期#.35分钟，优于总公司考核指标##.65分钟。

回退率，1-11月份各险种回退率全部达标。其中：车险回退率0.54%，优于总公司考核指标3.46个百分点；非车财险回退率0.07%，优于总公司考核指标3.93个百分点，意健险回退率为1.28%，优于总公司考核指标2.72个百分点。

批注退率，达标。1-11月份全险种批注退率为1.29%，优于总公司考核指标0.21个百分点。

全车型车险自核率，为新增考核指标，分公司车险自核于六月中旬上线运行，7-11月份全省自核率为##.52%，较上线前提高近了##个百分点。虽未达到##%的考核目标，但仍居全国系统第三位。

（二）树立大局意识，提升全员运营服务能力和风险把控能力

一是建立和完善规章制度，为承保风险的追责和风险防范提供了依据。主要修订和完善了《违规承保责任追究办法》、《业务质检管理办法》、《分公司车险验车管理办法》，并制定《分公司单证管理办法》、《非车财险录单指引》，通过以上文件进一步明确上传影像要求，承保档案遗失处罚标准、先出险后投保的处罚准则，非车险录单风险要点等，为承保风险的追责和风险防范提供了依据。

二是加强学习和执行力度，提升风险识别和风险防范能力。在学习上，根据相关办法和制度的出台，先后组织承保序列在线考试，单证管理培训，承保技能大比武，承保风险点识别专场视频会等，通过培训和测试进一步提升了出单质量和增强了承保序列人员的风险识别能力。在执行上，严格执行相关车辆的验车承保，防范先出险后投保案件的发生；严格执行总公司高亏团单业务，四清业务核保政策，严把病从口入关；严格落实现场风险评估工作，对大型商业标的进行风险实地调查，为承保决策提供依据，有效控制了经营风险。

三是牢固树立核保服务发展的全局意识，从工作态度、工作方法上扩大服务维度，在风险可控的前提下，优化流程，简化手续。

在工作态度上认真落实“问题到我为止”和“马上办”，并严格“结果问责”，确保基层一个问题只需找一个人，只打一个电话。在工作方式和方法上，合理配置核保资源，使用远程技术，实现7*24小时全天候动态核保；逐月开展规则平台清理和新系统升级验证，承保操作流程更加快捷；实施“特事特办”，对4S店出单员前期灵活授权，后期严格监控，保障和支持业务发展；加强与地市沟通联系，从承保前端出发，在风险可控的前提下，改进承保流程，简化承保。细分服务层次和服务对象，并实施差异化核保需求，建立优质业务绿色通道，提升出单和核保的效率，满足渠道运营需求。并建立突发事件应急机制，对停电、系统故障等突发事件，应急迅速，安排部署得当，有力的支持和保障了业务发展。

（三）把握关键环节，紧盯工作重点，确保承保运营工作平稳运行

一是单证管理工作再上新台阶。今年二月，单证管理职能由财会部门转回承保部门。为保证有价单证管理工作顺利交接，我部用时两个月对全省中支机构有价单证交接工作逐一进行了现场验收。确保达到设置单证管理专岗，有完善的单证制度，工号做到专人专用，在归定时间内完成有价单证实务交接，以及单证职能转移和单证权限的设置到位等管理要求。其次集中力量开展全省单证档案半年现场检查，并监督整改，疏通死结，弥补漏洞。针对检查中发现的问题，结合单证管理办法出台，组织召开了全省有价单证管理培训和测试，全员顺利通过考核，培训效果明显。

二是全方位提升承保服务自动化水平。着力维护和优化车险自核率，定期对自核业务的运营情况进行全面总结和分析，对自核车型进行了详细的论证，调整自核范围和规则设置，确保了全车型自核通过率稳定在##%以上，较之前提升近##个百分点。非车责任险自核率先实现零突破。扩大非车险自核范围是总公司承保管理工作的创新举措，以我公司为非车责任险自核试点公司。我部积极调研市场同业费率，查阅大量历年保单，并对目前运营状况进行总结分析，自主编写自核规则并上线测试，于今年8月成功运行。11月份，总公司以我公司自核规则为蓝本，向全国进行推广。着力推动新系统上线，大力推动货运险E_cargo”系统上线操作，进一步提高了单票业务的数据准确性和保费充足性。着力革新新车险系统功能，配合完成新车险承保系统渠道清分功能的上线，新车险承保系统与客户管理系统对接上线，并尝试配发4S店使用53把扫描枪，进一步提升4S店承保效率，提升了公司品牌影响力。

三是车险核保职能平移顺利完成。根据保险339战略部署，控股运营共享服务中心成立，分公司车险核保工作职能将由运营共享服务中心的核保服务中心承接。自339战略规划宣导之后，为适应大运营时代的管理要求，我部未雨绸缪，加强了对车险核保队伍的培养锻炼，将质、量、效指标落实到每一位核保员身上，每周晨会通报分析，数据上墙，使我们的员工从精神上和能力上为运营集中提早做好准备。同时，为了消除员工心中的顾虑，我部采取开会讨论，个别谈话，集体活动等方式维护队伍稳定，确保车险核保工作正常运行。

11月28日，按上级公司指示，车险核保职能正式平移。平移后，我们没有将车险核保工作简单地一移了之，而是抽调专岗密切关注核保数据，当发现连续三天回退率指标异常后，立即向总经理室报告并与第一运营中心有效沟通。

现问题已得到解决。为了更好协调业务机构与运营核保之间的关系，我部实行了分片挂钩，专人定点联系制度，积极主动做好过渡期间及后期的工作衔接，保障车险核保服务质量不打折扣。

二、重自省、查不足

一年来，虽然取得了一些成绩，但离领导和同事们的期望还有很大的差距：

在过去的一年里，尽管承保工作顺利平稳开展，但反思自省，还有存在很多不足：从主观来看，理论学习不够，服务意识和业务水平有待进一步提高，沟通和处理问题的能力还需要进一步加强；从客观来看，相对薄弱的前端业务能力与日益专业化的承保运营要求存有较大差距，基础管理仍需要花精力，用智慧去建设和完善。

三、20xx年工作思路

20xx年工作总体思路是：在20xx年工作的基础上，持续地坚持效益和合规的原则，确保业务品质；提升承保运营能力和承保协作服务能力，保障业务发展；在承保管理和系统运用上有所创新，推动业务发展；在承保流程专业化和标准化建设上有所突破，力争运营升级。

20xx年主要工作举措：加强承保队伍建设，强化出单员培训，提升签单质量，从而减少人为差错率，进一步提升录入准确性，保障数据真实性。强化自核规则管理，设规则维护专岗，专注业务风险管控，普及规则管理平台的运用，营造人人懂并用活规则局面。强化承保流程标准化建设，分险种建设核保标准化流程和签单标准化流程，提升核保和录单的精准率，向管理要效益。加强单证管理，优化单证核销率和单证浪费率，消弱两率对单证征订和使用的造成不良影响，同时完善内控机制，增强档案风险管控能力，强化单证征订管理，为公司业务发展做好保障。

重点做好以下几方面工作：一是要进一步优化承保运营质量和效率指标，统一录单规范，强化非车险和意健险承保标准化操作，增强核保人之间的沟通，总结回退集中问题，提高承保时效。二是要着力做好单证管理工作，避免单证管理上紧下松，特别是中介代理机构领用与核销，确保单证使用安全。三是要注重倾听基层单位和客户的声音，增强承保服务的软实力，提供细致入微的承保前端服务。四是要注重在工作方法、沟通机制和管理工具等方面不断推陈出新，强化基础管理，加强承保风险联防联控，加强源头治理，把各项承保工作落到实处。

20xx年就要结束了。借此机会，我想向领导、家人们汇报一下我一年来传统文化学习的心得，体会最深的是三个词：感恩，处低，慎独。

一是感恩所有的人，包括关心帮助自己的人，伤害过自己的人，懂得感恩才知道满足，懂得感恩才知道回报，懂得感恩才明白什么是幸福。

二是处低。上善若水，海处低而纳百川。学习了水的品格，才发觉曾经“一瓶子不满，半瓶子咣当”有多么浅薄和可笑。水善利万物而不争。向水一样，低下来，向水一样包容和接纳，不断充实、不断学习。

三是慎独。道不可须臾离，君子慎其独。三省吾身，时时警醒。人在做，天在看，不因有人在就做好事，没人看到就做不好的事。

这三个词，我的理解就是要明白做人道理，选对做事方法，时时自我监督。

新的一年即将到来，我将把学习传统文化的感悟，贯之以行，和承保中心团队一起以企业为家，调动一切积极因素，整合一切有效资源，提升承保服务能力，创新工作方式方法，力争承保工作再上新台阶。

更多 述职报告范文 请访问 <https://www.xiaorob.com/fanwen/baogao/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发