# 最新保险公司个人季度述职报告 保险公司个人述职报告简短(五篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-07-28

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!保...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**保险公司个人季度述职报告 保险公司个人述职报告简短篇一**

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\_\_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。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

保险公司个人季度述职报告4[\_TAG\_h3]保险公司个人季度述职报告 保险公司个人述职报告简短篇二

尊敬的各位领导、同事们

大家好：

我的工作是协助主任抓商险，主要负责投保录入、单证管理。20\_\_年以来，在公司上级部门的正确领导下，在保险社主任的带领下，我较好地完成了各项工作任务。下面就工作情况向各位领导和同事们做如下汇报，不妥之处敬请批评指正。

一、积极主动，完成保费收入

为了完成保费任务，在工作中我和同事们经常加班加点，尤其学生平安保险录入期间，由于入保的学生多，时间紧，我们起早贪黑，废寝忘食，几乎每天都要加班到十点以后。我和同事们任劳任怨，毫无怨言，我们的共同心愿就是希望我们的公司越来越好。由于我和大家认真主动的工作，20\_\_年，我们顺利完成了公司商险的各项保费任务共\_\_\_\_万元，其中：机动车商业险\_\_\_\_元、交强险\_\_\_\_元、龙吉\_\_\_\_元、龙健\_\_元\_\_等。20\_\_\_\_年上半年，我们也已完成全年保费的\_\_\_\_%，力争年底全面完成公司商险的各项保费任务。

二、加强学习，提高业务技能

为了适应当前工作的需要，我时刻把学习放在第一位，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧。同时认真钻研保险业务知识，精益求精，全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平，特别是增强保险方面的知识，努力做一个真正的保险人。于此同时，也积极贯彻总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。

通过学习，我在日常管理中能够认真严格的按照上级公司的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，积极有效的开展工作，在业务台帐专项检查、单证管理验收、单证装订、应收保费管理等多项检查中得到了较好的成绩。

除了投保录入工作，我还负责单证管理。在单证管理上严格按照总公司单证管理办法执行，保证单证安全，防范风险，规范使用，仔细认真做好各个细节环节的整理工作。在工作中严格按照规章制度操作，坚决杜绝违章、违规现象的发生。

三、认真工作，加强服务质量

作为一个出单员，每天摆在面前的总是那平平凡凡的保险单，看起来工作是枯燥无味，但我深知，每一笔录入，每一次出单，都和保险社全年任务的完成、公司的形象紧紧地联系在一起的。每出一份保单，要填\_\_\_\_多个空，稍不注意就容易填错。比如有时候容易把车架号和发动机号看错，有时候容易把起保日期搞错，有时候容易把客户的身份证号码填错……因为每天来的客户情况各不相同，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户只有是几个人而已，相对录单就没有那么繁忙和混乱。但如果遇到一天的客户流量很大，就会让自己手忙脚乱，为了保证每一笔录入的准确性，我每时每刻都在提醒自己要认真负责，工作的认真使我每次都能顺利的完成保单录入，没有失误，这个让我感到很欣慰。同时我在一定程度上加大对原有客户的重视程度，掌握续保业务的分布情况，提前做好续保准备工作，争取早联系、早沟通、早签单，尽量避免因疏忽和时间延误而造成业务损失。以诚实守信、主动热情、服务周到面对每一位客户。

四、工作不足及今后打算

一年来，我凭着对工作的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，但还有很多不足。首先我还应继续加强内控制度的学习，远离合规风险;其次在工作上要向先进的保险社学习，加强内业整理。

在下半年的工作中，我将和同事们共同努力完成上级领导交办的各项工作任务，做好日常工作。我会在工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

最后祝愿我们公司在公司领导的带领下、全体员工的共同努力下，再上台阶，再创辉煌。

谢谢大家!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

保险公司个人季度述职报告2[\_TAG\_h3]保险公司个人季度述职报告 保险公司个人述职报告简短篇三

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\_\_\_\_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\_\_月\_\_日，完成保费\_\_万元，完成全年计划的\_\_%，超额完成\_\_万元，并计划截止到20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日完成保费\_\_万元，计划超额\_\_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。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

保险公司个人季度述职报告3[\_TAG\_h3]保险公司个人季度述职报告 保险公司个人述职报告简短篇四

尊敬的领导：

您好!

今年以来，按照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，用心加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得必须成绩。截止到20\_\_年\_\_月\_\_日，完成保费\_\_万元，完成全年计划的\_\_%，超额完成\_\_万元，并计划截止到20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日完成保费\_\_万元，计划超额\_\_\_\_万元。

这天，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状况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

一、用心学习，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，用心参加。学习期间用心配合，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。透过这几次学习，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、用心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，我用心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状况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下到达每个业务人员手中，使其到达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，我正用心与北京现代\_\_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，用心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一天沟通，遇到业务发展阻碍用心帮忙他们协调沟通;每逢他们的生日，群众庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是用心协调，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，用心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\_\_县人民心中树立起完美的\_\_\_\_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。主要表此刻：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。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

保险公司个人季度述职报告5[\_TAG\_h3]保险公司个人季度述职报告 保险公司个人述职报告简短篇五

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++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 \_\_月x\_\_，完成银保业务万元，完成全年计划的x\_\_%。

今天，按照\_\_\_\_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：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 人达到 万元以上，人达到 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，\_\_\_\_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，收到了良好的效果。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。

(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， 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(请勿抄袭)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\_\_\_\_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\_\_\_\_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。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

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