# 2024年保险公司人员的述职报告(七篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-07-19

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。保险公司人员的述职报告篇一大家好！多年的工作体会让我...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**保险公司人员的述职报告篇一**

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：

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，不断努力提高例会质量。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。

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。

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！

**保险公司人员的述职报告篇二**

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁进取领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，进取调动团险业务员和协保员的展业进取性。

2、制定贴合团险实际情景的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订xxx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

学平险：一是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础。三是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xxx万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情景，上门拜访意外险保费在xxx万元以上的`大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三是在意外险市场竞争白热化的情景下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情景下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，可是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。一是平时进取走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情景等，而最终到达促单的目的。二是做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

从营销部招募了xxx人成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费xxx万，在尝试中也取得了必须的效果，可是还未到达最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

一是在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，提议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。二是提议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮忙。

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，所以将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，异常是一些代理业务。

3、根据目前新型农村合作医疗的开展情景，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

**保险公司人员的述职报告篇三**

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06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。

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。

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。

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。

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。

**保险公司人员的述职报告篇四**

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。

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把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。

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。

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。

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。

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和风险防范能力，使基层公司的内部管理工作有了进一步提高。

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。

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，仍存在一些问题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。

**保险公司人员的述职报告篇五**

回顾20xx年一季度的工作，客服部在公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实公司总经理室提出的各项要求，紧紧围绕公司下达的各项工作指标，明确思路，把握重点，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，积极有效地配合业务部门开展工作，现将有关情况报告如下：

1、继续加强基础性工作。

不断完善细化各项规章制度，确保各项工作开展执行到位，实现精细化管理。强化执行力，提高对依法合规经营以及客服管理工作的重要性，做好客服人员的培训工作，提高自身素质及业务技能。

2、继续做好客户服务工作。

我部的工作人员始终牢记“顾客至上，服务第一”的理念，做好每项服务工作，在保障客户利益的同时，又维护了公司的形象。

3、扎实抓好各项重点工作。

扎实抓好各项回访工作，切实提高回访质量和成功率，及时深入的做好专项业务统计以及数据分析，提高新单电话准确率，做好客户资料重新收集工作，完善各项回访资料的收集归档。进一步加强与业务部门的协调沟通，提高问题件处理力度，确保公司业务能持续健康发展。密切配合业务部门的工作。建立长期有效沟通机制。

通过吴总在会议上对我们的讲话使我明白，规范的管理是公司持续发展的需要，提升服务品质是公司竞争的需要，在以后的工作中，客服部会上下齐心，共同努力，为中支开创美好未来添砖加瓦。

**保险公司人员的述职报告篇六**

尊敬的领导：

过去的一年，在xx公司总经理室的正确领导下，在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。

过去的一年及将结束的时候，根据总经理室的要求，本人对过去的一年的工作述职如下：

1、建立健全各项制度。如：内控制度、管理规定、实施细则及各种办法xx多个，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

2、规范流程。采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等。

3、强化培训。我们通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，采取现招现用、培训提高、和人才储备，保证短期和中长期的人力资源。一年来，参加公开招聘xx次，组织达的培训xx次，小的培训xx次。受到良好的效果。

4、协调关系，加强沟通。包括公安、交通队、公估公司、律师、修配厂等部门，为理赔工作打下良好基础。

1、共立案：xx件

2、已决案件：xx件，已决进额：xx万元。

3、未决案件：xx件，未决金额：xx万元。

4、赔付率：xx%。

5、结案率：xx%。

6、人伤调查率：

7、告破骗赔案件：xx件，挽回赔偿金额：xx万元。

8、拒赔案件:xx件，拒赔金额：xx万元。

9、核价剔除金额：xx万元。

10、人伤剔除金额：xx万元(其中车险万)。

上述合计为公司减少赔付：xx万元。

1、抓管理。客服的管理工作，是非常重要的工作，它包括人的管理、业务的管理、和服务的管理。在对人的管理上，一是抓制度建设，建立健全各项规章制度，做到有章可循、有法可依；二是做好人的思想工作，提高理赔人员的积极性、责任心和责任感；在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

2、抓服务。服务是保险企业的宗旨，是缺课服中心工作的核心内容，服务主要是为员工服务、为公司服务、为客户服务。在为员工的服务上，为了公司业务的发展，我们力争做到方便、快捷和周到；在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进业务的发展，使员工满意、公司满意，客户也满意。

3、抓培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终将进行综合评价。

4、抓理赔质量。一年来，我们很抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。一年来，据上述统计，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润xx万元。

1、思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够。

2、客服的基础工作有一定的差距，如：制度建设、人员配备、工作流程、服务网络和信息支持等都不够。

3、对各种制度、规定贯彻和执行的不利、不严、不细、不彻底，如：奖惩办法等。

4、服务意识不强、措施不利，全省的服务体系和服务网络不够健全，服务的办法不多，也没什么特色。

1、加强思想政治工作，加强学习，认真贯彻执行总公司的各项方针政策，树立服务的观念、管理的观念。

2、加强管理工作，一是加强对人的管理，制度管理和思想工作，提高部门员工的思想觉悟、工作责任心和责任感；二是业务的管理，管好业务流程，管好理赔质量，使整个业务在规范有序中进行。

3、强化服务意识、完善服务职能，改善服务措施。改变以往传统的服务观念，大胆创新，强化服务的角色定位，采取全方位的服务措施，如：一次性定损、简易赔付、通保通赔、附加值服务、网上定损等，形成一个具有xxx品牌的特色服务。

4、加强培训，提高理赔人员的政治素质、专业素质及综合素质，培训采取近期与长期相结合、理论与实际相结合、内部与外部相结合，力争在短期内大大提高员工的素质，从而提高服务水平。

5、加强内部管理与考核。一是管和人的行为，二是管好业务流程，按着奖惩方案和制度的规定对理赔人员进行严格的考核，制定一套完整的科学的合理的考核方案，做到该奖的奖该罚的罚，奖罚兑现，通过奖惩去规范员工的行为。

**保险公司人员的述职报告篇七**

时光如同白驹过隙，弹指之间，又来到了一年一度的述职时刻。每年站到这个讲台上，内心都是思绪万千，百感交集。20xx年是公司五年战略规划的开局之年，也是公司改革发展的攻坚年。这一年对我来说也是不同寻常的一年，在这一年我完成了岗位和角色的转变。年终岁尾，怀着诚惶诚恐的心情回顾一年的工作，历历在目，有收获的喜悦，当然也有失去的遗憾。值得庆幸的是，在公司领导的亲切关怀下，在部门领导和同事的倾力支持下，我较好的完成了全年各项工作。下面，我就一年来的工作和学习情况述职如下，请予以审议：

20xx年是xx分公司的十周岁生日，也是我在公司服役的第十一个年头。十年来，伴随着公司的成长和发展，自己从一个初出茅庐的职场菜鸟逐步完成了自我蜕变。回顾十年的成长历程，感慨良多。十年的历练让我蜕去了青春的稚气，多了几分沉稳和坚定。正是公司的培养让我十年来一步一个脚印，扎扎实实地走到了今天。一路走来，变化的只有身形和阅历，不变的是对公司的那份感恩和忠诚。无论自己身处分公司机关管理部门，还是走进一线机构，正是对公司的那份责任和忠诚鞭策着自己不辍前行。

今年9月份，我调离了曾经工作6年的分公司xx部，离开时难免有一些不舍和伤感。可以说，在xx部工作期间是我成长最快、收获最多的时期，也是职业生涯中难忘的时期。在这段时间里，我得到了班长xx总经理的无私帮助，她通过言传身教，让我在工作能力、待人接物以及为人处事等各个方面都有了明显提升，工作起来更加游刃有余。当然，更要感恩xx总经理的包容和理解，为有些任性、倔强的我提供了充分的施展空间。

近年来，公司农险业务在经历风风雨雨后不断实现新的跨越和突破，自己也有幸成为见证者和实践者。然而，20xx年对农险工作来说是一次史无前例的考验。从年初开始，各种高级别、高密度的审计和检查接踵而至，部门的内控制度完善、迎检接待以及自查整改等工作纷至沓来。尤其是3月份进场的保监会和财政部联合检查组，这次检查规格高、要求严、任务重、动真格，可以说检查结果事关公司农险发展的长远大局。在公司领导周密有序的安排部署下，部门上下思想上高度重视，行动上有条不紊，严阵以待，从容应对。一方面认真对照检查的各项要求，精心准备各类检查资料和汇报材料；另一方面加强与检查组的配合，建立畅通的对话渠道，通过交流增进共识，将矛盾和问题及时化解。通过公司上下的不懈努力，公司顺利通过了这次为期3个月的综合检查，虽然暴露出一些问题，但总体上仍然得到了检查组的高度评价。通过这次检查，进一步提升了公司在监管者心目中的形象和地位，再次证明了公司的农险工作是经得起历史检验的，让公司面对未来的发展更加坦然。

检查不能阻止发展的`脚步。对农险工作来说，发展永远是主旋律。年初，公司农险业务受到各类检查的影响，业务发展乏力。如何在更加苛刻的政策要求下实现合规发展和科学发展成为我们必须要面对的课题。针对发展遇到的瓶颈，我们进一步改进了现行的实务操作、考核体系以及业务推动政策，力求联系实际、贴近基层。同时，面对种植业保险发展的客观困难，公司果断把养殖业保险作为新的突破口。我们一方面与省畜牧局保持频繁的日常联系，为机构提供优越的发展环境；另一方面我们充分利用各类会议、培训对机构进行面对面宣导，消除发展顾虑，坚定发展信心。针对重点机构，xx总和我还分头下基层进行实地督导帮扶，主动与当地畜牧部门进行对接，引导机构走上正确的发展道路。令人欣慰的是，在全省广大干部员工的努力下，农险业务顶住巨大压力再次创造历史。

9月，公司对我委以重任。我告别了熟悉的xx部，来到非车险部。面对新的征程和新的挑战，我主动转换角色，更新思维，努力做到到职到位。坦白地讲，在新部门的这段时间里，虽然谈不上什么工作成效，但每天都是忙忙碌碌，尽心竭力。面对非车险部大量的事务性、阶段性、协调类和文字类工作，我带领部门员工加班加点，从未懈怠。在新的岗位上，我时刻用三个“认真对待”来要求自己：

一是认真对待每个项目。上任之初，恰逢全省新农合大病保险项目开始招标。虽然入围希望不大，但我依然要求部门认真对待，全力以赴。由于部门人员少，正常上班时间有大量工作需要处理，我们便集中下班和双休日时间开展投标文件制作。对大病保险业务来说，我是个新手。为了顺利完成唱标环节，我临时抱佛脚，学习参考了大量相关的业务和政策知识。最终，该项目由两家寿险公司中标，我公司虽然名落孙山，但通过这次投标展示了企业诚恳负责任的态度，为后续项目的开展积累了经验。类似这种项目在未来会成为家常便饭，我也会一如既往的认真对待。

二是认真对待每个基层公司的诉求。非车险部每天都要处理大量来自基层的业务审批，也有大量的对上对下沟通工作。在处理过程中，我能够充分尊重事实，急基层之所急，想基层之所想，敢于担当，尽心尽力，以强烈的责任心去对待每个基层公司的诉求。

三是认真对待每个矛盾和问题。面对非车险在发展管理中遇到的困难和问题，我不回避、不掩盖、不放任。为了规划好明年的工作，找到公司发展和管理的短板，我们通过学习调研、集思广益和研究分析等多种手段找准问题，正视问题，下定决心，大胆求变。

对我来说，20xx年收获最大的不是事业，而是通过传统文化学习找到了心灵的驿站。今年，公司带我们走进了传统文化学习的殿堂。之前我对传统文化的认识还只是停留在空洞、枯燥的古文教育之中。初学时自己还存在观望的学习心态。随着中国传统文化大讲堂的持续开讲，自己逐渐感受到传统文化和古圣先贤的独特魅力和精神力量，身陷其中不能自拔。之前的我，时常因为生活、工作、家庭中的琐事感到茫然、浮躁、焦虑，幸福感缺失。还好，传统文化为我找到了方向，让我顿悟了生命真谛，放大了人生格局，发现了真善美，懂得了感恩，学会了释然，开阔了胸怀，启迪了智慧，为心灵找到了久违的归宿。感恩公司为我们找到了精神家园。学习只有起点，没有终点。作为中国传统文化的入门者，我还有很长的路要走，在今后的研修过程中，我将用虔诚敬畏之心对待传统文化学习，把学习作为习惯，在学中有悟，在悟中有得，在得中有变，在变中有进。

我在分公司先后供职的两个部门，部门同事都很年轻，充满活力。在茫茫人海、芸芸众生中与他们从相遇、相知到并肩作战，我很珍惜这份缘分。作为朝夕相处的战友，我始终以一颗恭敬心对待这份工作友谊。同为年轻人，他们工作有激情，有冲劲，但欠缺的是工作方法和工作经验。为了加快他们成长，我主动做他们工作和生活中的知心朋友，倾听他们的心声，走进他们的世界，分享自己的工作方法和工作心得。作为部门的带头人，我绝不当“甩手掌柜”，坚持做到严于律己，率先垂范，敢于担当，用真抓实干的作风影响着他们。令人欣慰的是，一年来，无论是xx部还是非车险部，部门气氛融洽，同志们积极向上，呈现了强大的凝聚力和战斗力。但需要检讨的是，由于我本人脾气急，性格直，在工作时难免语出伤人。借此机会，向你们表示深深的歉意。

盘点过去的一年，忙忙碌碌，压力大的时候也常常夜不能寐，虽倾尽全力，但距离领导和自己的期望仍有不少差距，很多想法和目标还没有实现，例如：

1、工作缺乏前瞻性。容易在工作中安于现状，缺乏敢想敢干的闯劲。

2、工作方法因循守旧。缺乏创新精神，没有大刀阔斧开展工作的决心和毅力。

3、深入基层调查研究不够。对基层情况的掌握还不够细、不够实、不够多，还存在拍脑袋决策的现象。

20xx即将过去，昨天已被珍藏，今天仍需把握。展望20xx年，新“国十条”的出台已为保险业描绘了新的蓝图。新的一年，面对新的挑战和机遇，我将以更加饱满的热情、更加务实的作风，再次扬帆起航，为铸就xx分公司辉煌的明天做出应有的贡献！

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