

车险述职报告 6 篇

(实用版)

编制人：_____

审核人：_____

审批人：_____

编制单位：_____

编制时间：__年__月__日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的实用资料，如工作总结、工作报告、工作计划、心得体会、讲话致辞、教育教学、书信文档、述职报告、作文大全、其他资料等等，想了解不同资料格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

Moreover, our store provides various types of practical materials for everyone, such as work summaries, work reports, work plans, reflections, speeches, education and teaching, letter documents, job reports, essay summaries, and other materials. If you want to learn about different data formats and writing methods, please stay tuned!

车险述职报告 6 篇

述职报告是我向领导展示我在工作中的进步和成长的重要方式，通过实事求是的述职报告，我们可以找到导致工作低效的原因，并采取相应的改进措施，下面是本店铺为您分享的 2024 年车险述职报告 6 篇，感谢您的参阅。

2024 年车险述职报告篇 1

20XX 年是海联集团的元年，也是海联集团立足创新，开拓进取的一年。一年来，在集团领导和公司领导的关心指导下，在部门员工的大力支持下，保险理赔较好地完成了年度计划，取得了一定的成绩。现述职如下：

一、加强学习，拓宽思路，不断提升业务水平和管理能力。

加强自身的管理能力和思想学习，认真领会一汽大众的各项流程和公司的各项方针政策，不断提高工作认识的思想 and 论断。通过不断学习，增强了事业心，提高了工作的管理能力。同时不断拓宽工作思路，增强创新精神，才使得自身工作能力得到提升。明确了努力工作的方向，从而增强对工作的责任感和使命感。

二、利用一切可利用资源提高经营效率。

随着大环境的变化，为提高保险理赔的业务发展，围绕公司的发展目标，充分发挥员工的积极性、创造性，充分调动员工的主观能动性，提高员工的服务意识，转变思路，深入挖潜，取得了一定的成效。产量提前完成全年计划，产值完成了。

三、做好基础工作，推动部门业务稳步发展。

在公司业务发展的同时，也要求自身管理能力要不断得到加强。注重工作环节，责任到人，严格按照一汽大众工作流程完成工作。加强员工理赔数据化管理。定期对日常工作进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。针对个别员工工作不在状态的情况，平心促谈，让员工真正热爱本职工作。

回顾一年的工作和学习，在取得上述成绩的同时，还有一些在今后的工作中亟待提高的地方：一是要提高自身的业务水平和管理水平，二是提高业务员的接待水平和业务水平，降低各项成本。三是要增强服务意识，提高业务员的责任心和责任感，以提高客户满意度和忠诚度，从而扩大市场份额，增加企业效益。

在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持学以致用，用以促学的原则，不断提升自身管理能力，以便更好地适应工作要求。严于律己、克己奉公，在思想上提高认识，行动上严格要求，以饱满的热情，迎接海联集团的辉煌未来。

2024 年车险述职报告篇 2

20XX 年是人保财险股份制改革上市后的第二个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

20XX 年，我司实收毛保费 X 万元，同比增长 X%，已赚净保费 X 万元，净利润 X 万元，赔付率为 X%。较好地完成了上级公司下达的

任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实。

20XX年初，我司经理室就针对X地区保险市场变化及200X年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

2、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃垃圾保费

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的垃圾业务

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失

业务不放弃。我们不仅对 200X 年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把 200X 年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在 5 万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

X 地区现有 10 家(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现 1 家公司(大地产险)在我县争夺业务，而 X 地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对 X 地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确

调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得回流业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面。

根据 X 当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进两险业务健康成长今年以来，我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度岁岁如意贺岁保险、幸福家庭、合家欢乐等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的幸福家庭突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以 140% 的好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、迅速、及时、准确、合理的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持 24 小时值班制度，积极参与三个中心建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安全隐患的 X 纸业、X 药业、X 公司等重点客户单位帮助整改

隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理垃圾业务，对往年赔付率高于 100%的劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达 106%，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，X 厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为 9 月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。X 纸业有限公同保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在 11 月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃垃圾险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，更多的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

2024 年车险述职报告篇 3

今年在总公司营销管理部、分公司总经理室的正确领导下，在公司同事的关心指导下，认真贯彻了总、分公司年初制定的经营目标，

较好的完成了本部门全年工作计划，现对今年个人工作情景进行以下总结。

一、工作完成情景

进一步规范完善工作管理制度和流程的同时，管理模式创新逐步增强。管控方式从公司内部转移到合作机构和个人，切实落实管理考核机制，充分调动一切能够利用的资源，围绕着公司目标开展工作。在自我工作职责范围内，充分发挥进取性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，创造出了更多的经济价值。

定期对公司经营情景进行总结、分析，及时发现工作中的问题，把问题消灭在萌芽状态。业务分析可经过各项经营数据的比较，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为公司经营决策供给依据。业务经营分析能够比较客观的反映公司经营情景，为营销、承保、理赔、等各个业务环节供给数据支持。车险经营中，经过分析转变了车险经营思路，调整了营业货车和私家车的承保条件，为车险实现精细化经营奠定了基础。

二、工作中存在的问题和不足

虽然领导安排的工作能够及时完成，但主动工作的意识还比较欠缺，宏观分析本事和开拓新市场的本事还不能满足要求，距离公司的要求有必须差距。业务政策的制定，考核制度的执行，市场变化的预计均需要十分敏锐的观察和执行本事。在下一步工作中，我应当从具体的事务性工作中脱离出来，腾出更多时间和空间来研究公司的经营

发展方向，如何用更有效的管理手段来兴奋业务的发展，把控营销的主动权，把拓展新的业务渠道作为工作重点资料之一。

三、明年工作的主要思路和措施

加强员工培训和传帮带工作，不断提高部门员工综合素质。不一样的工作资料，不一样的工作环境，用不一样的人会得到不一样的结果。善于发现员工的优缺点，利用有限的人力资源发挥其最大的作用。让部门员工的短期目标和长期目标和公司的经营目标统一齐来，发挥员工的工作能动性，而非被动理解，是我在明年的重点工作。

配合大项目部对原有大项目的渠道业务进行跟进，专人专岗，专项考核，改变工作无人跟进，业务资源浪费的现象。新业务、新渠道的拓展是公司业务发展的重点工作，我们部门会在业务指导、销售政策等各个方面给予公司业务部支持，逐步提高部门服务一线本事，提高工作前瞻性和营销规划本事，促进公司业务在新的一年实现跨越式增长。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，要想继续坚持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，提升自身的管理本事。在下一年的工作中，我将进一步强化学习意识，坚持学以致用，用以促学的原则，不断提升自身管理本事，以更好的适应岗位的要求。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，在行动上用严格的制度规范。以饱满的活力、以百倍的信心，迎接未来的挑战，用自身的带头作用，使本部门工作再上新台阶。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/395124242112012003>