

保险公司员工述职报告

保险公司员工述职报告 篇 1

各位领导、各位同事：

大家好！

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__20__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__20__年8月，我省第1期以自己得力量教学，为期__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。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，分别在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在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. 20__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高潮。

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. 20__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,最广泛地向他门传承公司得文化、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.20__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20__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
司员工述职报告 篇2

__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__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__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；未决案件存量为 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__、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__年__月__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，__年有望进入，预计能增收保费 60 万元左右。

__中支工作部分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。

__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。

__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__市树立了__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。

述职人：__

____年__月__日 保险公司员工述职报告 篇3

尊敬的领导：

您好！

作为一名青年教师，这是我担任班主任工作的第二年。也是我本人自我成长的第二年。在这一学期的工作中，我深深地体会到班主任的工作态度、教育艺术水平、教育方法、组织管理能力，以及以身作则的表率作用，影响着班级建设、巩固和进展，影响着学生成长的速度和趋向。更熟悉到作为班主任，不但要有良好的文化修养素养，还要有科学的工作方法。下面是我对本年度上学期的工作的述职汇报。一、学习贯彻教育部《关于进一步加强中小学班主任工作的意见》

顾全大局，听从学校工作安排，专心落实工作计划，努力实现工作目标。坚持制定班级每学期的工作计划，做好工作总结基本能够做到每个教学日按时到校组织好学生的晨读、升旗仪式、两操等日常工作和每周一次的班会课工作并准时做好记录专心填写《学生成长素养报告册》正面宣传、教育学生遵守学校校规校纪，形成团结友爱、勤奋学习的良好班风。

充分利用班会课及其它时间加强宣传力度，调动学生的求知欲望与自我成才的动力。把学习问题常挂在嘴边，常常提醒他们。当然，更以自身行动和学识去感化他们。班级学生也基本能团结友爱、勤奋学习。二、培育班干部组织，让学生自治我所遵循的原则是干部能干的事，班主任不干学生能干的事，干部不干。班里的很多工作，我只是给予适时的指导，其它的都由班级干部来完成，充分调动学生的乐观性和主动性，培育了他们的制造性、自我管理的能力。这一段的工作证明一个得力的班干部组织不仅能减轻班主任的工作，而且对一个良好班集体的'形成有着必不可少的作用。三、利用各种机会，准时与学生、家长、科任老师沟通、沟通

除了公开的正面宣传教育之外，我也常与个别学生进行面对面的谈话。通过平时的观察来了解学生的思想动态，准时与学生沟通。同时，通过家长会、与家长面谈或打电话询问、沟通准时与学生家长联系，让家长了解其子女在校的表现，准时解决问题。通过班主任与家长的协作，准时把学生错误行为制止在刚萌芽的时候。另外，还和各任课老师沟通，了解学生的整体情况，反映学生的问题。同时把老师的一些要求传达给学生，使师生更好的协作，提高学习成绩。四、不断学习，提高自身业务能力及综合知识水平学高为师在学生心目中占有很重要的位置。作为一名当代班主任，不仅要教育指导学生，还要准时更新自己的知识，转变观念。只有在实践中不断完善自己，提高自身业务能力和综合知识水平，才能胜任工作。总而言之，教育无小事，教育问题关系着每个学生家庭的希望，事关整个民族将来的素养素养，所以做得好坏，影响深远，责任重大。我希望自己能够不断努力，做好一名班主任，我也将时时提醒自己，并且不断付诸行动、不断努力的工作。

此致

敬礼！

述职人：__

__年__月__日 保险公司员工述职报告 篇4

各位领导、各位同仁：

大家好！

我叫___，是__分公司的一位保险业务员。

一年来，在公司领导正确领导下，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，率先在全师突破保费收入___万元大关。今年，我公司提前两个月完成了分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、工作思想

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保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过不断的努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为公司的持续发展，做出应有的贡献。在业务上要全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。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。

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、根据分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、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，我在全团首先开办了针对货车的货运险。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__元，其中车险保费__元，非车险业务__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！谢谢大家。保险公司员工述职报告 5 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__年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。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。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。

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。

不断改进工作方法，在管理艺术上寻求新的突破。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，用集体的智慧来解决，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。

业务发展的基本情况以及存在的`问题。

年初，在分公司确定的一个目标，两个坚持，六个关键的总体思路指引下，我配合张经理对全年的工作做了周密的部署，从任务的下达、营销队伍的建设、新职场的筹备等方面，都做了详尽的规划，就目前来看，这些工作安排基本上都得到了落实，各方面的举措也均取得了一定的成效。

分公司下达的 168 万计划任务已经提前一个月完成，全年力争冲刺 180 万；在册营销员已达四十余人，营销团队基本成形；新职场顺利搬迁，优越的办公环境让大家雀跃不已；业务发展的具体情况，在张经理的报告中已有详细的说明，在这里我就不再赘述了。

肯定成绩的同时也要善于发现问题。

虽然我们已经完成了分公司年初下达的任务目标，但客观的说，这个保费量并不高，甚至可以说与投入的成本不成正比，而且这是分公司在考虑到我们新部门各方面的实际情况后，为不使我们负担太重所下的保守任务。

看到第二营销部成立的比我们晚，完成任务却比我们早，说实话，我真的感到很惭愧。

就我个人的业务来说，今年完共成保费万，有效增员人，从我自己所处的位置来看，也不是很理想，远远没有达到应有的水平。

过去一年我们业务发展滞后的原因是多方面的。重点来说，客观上，一年来我在从业务员嘴中听到最多的话可能就是：这个保险创业过程中暴露出的种种杂乱的、或多或少制约着发展的问题不得不引起我们的高度重视，因为问题的性质一旦发生变化，就有可能非常致命。

能否保持警省，并且具有高度的预见性，将显得尤为重要。

工作中的欠缺：

回顾一年来的工作，在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着极大的不足。

例如工作方法过于简单，看问题不够全面，在一些事务的处理上显得略为草率，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高，自己在综合素质上距公司要求还有一段距离等等。从好的方面来看，所有的这些缺陷都给我的不断进步留下了充足的空间，会鞭策我更加努力的工作与学习，而且，能够清醒的认识到自己的不足本身就是一种进步。下一步的打算和努力方向

业务方面，我们必须痛定思痛，认真总结过去一年的经验和教训，客观分析成败与得失，以长远的眼光制定方针，寻找对策，并且尽快卸下思想包袱，理清工作思路，为__年的负重前行做好充分的准备，确保完成全年计划任务。

队伍是业绩的基础，__年的工作首先应当解决的就是壮大营销团队的问题，俗话说：人心齐，泰山移；多增员，多举绩。因此，要及早制定新的增员计划任务，强调其重要性，落实责任到人，还要在过去的增员的经验上积极探索更为有效的增员模式，增员理念。

争取__年营销人员总数达到名。

学习是一个人、一个企业、一个国家和一个社会不断前进的智慧源泉。

不断地加强学习，切实提高学习的能力，汲取更多的知识，是现代企业管理者必须具备的基本素质。我在这方面对自己将提出更高的要求，要在学习管理知识、专业技术知识、政治理论知识的基础上，虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，还要向先进的同业公司学习，把先进的经验和成功的做法运用到实际工作当中去。

我还需要要进一步强化敬业精神，增强责任意识，为人处世高标准、严要求，务必使自己的全面素质再有一个新的提高。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
20__年的稳定和发展做出更大的贡献。 保险公司员工述职报告
篇 5

期待已久的全市保险工作会议今天召开了，首先我代表太平洋财产保险淮安中心支公司全体员工对会议的召开表示最热烈的祝贺。20__年是对淮安保险事业发展有着深远影响的一年，一年来在市委市政府、监管机构、行业协会和广大保险从业人员的共同关注与努力下，我们成功的化解了全球金融海啸的不利影响，转危为机，淮安保险市场“诚信保险，放心消费”创建工作取得了显著的成绩，市场状况不断好转，规模不断成长，地区保险业可持续发展能力，服务地方经济社会发展能力显著增强。

各位同仁，自太平洋产险 1995 年 8 月在淮安设立，十五年来，在社会各界的关心和支持下，公司取得了长足的发展，20__年我公司实现保费收入 8593 万元，连续三年实现承保赢利，是全市第二大财产保险公司。十五年来实践证明，地区市场的规范与否、行业

的社会观感度的高低与公司的发展状况息息相关，公司近几年的高速稳健发展得益于较高的消费者认同度，得益于良好的市场氛围。

保险产品不同于其他产品，能进行实物交易使参与者感觉到真实存在。保险，一个客户掏出钱，换来的就是一张保险单——薄薄的一小张纸，不能立即感同身受。那作保险靠什么能让客户放心的把钱交付给你，这个要靠产品品牌、实力及广大客户、社会公众对行业服务的信任与认可。因此在保险行业，诚信至关重要，没有诚信，企业就没在发展前景与立锥之地。做为行业的一份子，多年来我们积极参加各类各项行业性活动，特别是诚信创建活动。在诚信创建工作中我们始终做到思想认识、组织领导和工作落实“三到位”。在思想认识上严格把好“合规诚信生命线”，在组织领导的坚持一把手亲自抓、负总责，在工作落实中坚持上下联动、齐抓共管、抓紧抓实。五年来，公司在全市保险行业诚信创建工作中一直取得较好的成绩，无任何机构、任何个人被保险监管部门或行业协会处罚。

20__年开展的“诚信保险、放心消费”创建活动是一项有着重要意义的活动，太平洋的核心价值观是“诚信天下、稳健一生、追求卓越”，诚信不仅是太平洋保险人的重要品格，更是构成太平洋保险核心竞争力的关键因素之一。20__年放心消费年创建中我们按照“制定一个创建方案、明确一个创建标准”的要求先后制定了《“放心消费年”创建活动规划》(方案)、《淮安中心支公司“放心消费年”创建工作责任制实施细则》、下发了《中国太平洋财产保险股份有限公司窗口服务规范与质量标准(20__版)》等规范性、指导性文件。组织推动公司本部及县区支公司开展创建活动。公司本部和辖内各县区支公司都按照要求，在营业场所设置、张贴、悬挂有关“放心消费年”创建工作的文宣，在承保大厅和理赔大厅为客户准备了舒适度较高的椅子、纸笔、设置了饮水机、报刊架等服务设施。

先后参加了淮安市“十行百家”惠民生、保增长活动，市保协“3.15”放心消费展示活动；举办了“放心消费年”创建与企业文化知识竞赛，新《保险法》宣传，20__年度理赔中心优质服务月；开展了争创江苏省级“青年文明号”活动。全年全辖共印制各类文宣20__余份，悬挂各类标语横幅近50条，主动面对面宣传各类保险知识计3000人次。

十月份公司放心消费年创建领导小组对本部各部门、各县区支公司的创建情况进行监督检查，检查结果表明本部各部门及辖内六

家支公司都能认真贯彻落实行业协会、中支公司关于创建工作的各项指示和安排，在结合地区市场及自身实际的基础上全部做到了公开承诺、受社会监督，遵纪守法、合规经营，环境整洁美化、职场设施达标，服务周到热情、方便快捷等项要求。

上年末，在行业协会组织的创建年终考评中，公司七个正式机构全部参加，其中五个获得优秀，两个评为良好。

去年太平洋保险提出了“做一家负责任的保险公司”的企业发展愿景。作为一家保险公司，我们的责任主要有两个方面：一是能够产生经济效益，为利益相关者带来收益，为员工创造和谐的工作环境，为股东带来较高的投资回报，为消费者提供满意的产品和服务；二是要实现自身发展与经济、社会 and 环境的和谐统一，参与社会事业、公益事业，通过经营活动造福社会、回报社会。

盈利能力建设，盈利对于企业来说是至关重要的，保险监管机构高度重视保险公司盈利能力建设。20__年以来我们连续三年实现了盈利。为实现盈利我们主要做了以下工作：一、牢固树立合规经营理念，视合规为发展的机遇，“以合规促发展”，有正气、有骨气；坚守合规底线，遵守游戏规则，自觉维护市场秩序。二、坚持以服务取胜、不搞简单价格竞争、坚持以服务提升品牌价值、以品牌的内涵价值提高消费者认同度；20__年我们在业务拓展、理赔管理等客户服务环节中开展了服务达标竞赛，优化内部流程，提高理赔时效，开展规范服务，丰富增值服务内容，提高服务品质。三、提高承保质量，建立健全核保制度，实行差异化费用支持政策，对好的险种和机构实行“点对点”支持。

履行社会责任，最主要的就是要提升服务地方经济社会发展的能力。20__年我公司承担的保险金额达到了292亿元，用心承诺、用爱负责，每一张保单都是我们庄严的承诺，每一个承诺都是风险来临时伸出援手的彩虹。20__年我们积极参与了淮安市安全责任保

险共保体，是第二大保险责任承担者；认真做好政策性农机保险工作，为社会、为政府、为新农村建设贡献自己的力量。

多年来,我公司承保了淮安地区部分大中型骨干企业的财产险。20__年5月,清棉集团发生火灾,我司迅速支付了138万元赔款,这笔赔款也是当年全市最大一笔财产险赔款;20__年2月,某大型企业发生火灾,损失超过600万元,我公司积极理赔,支付了近十几年来淮安地区财产保险最大的赔付款;自成立以来,我们在处理保险损失时,不拖延、不惜赔,积极履行承诺,快速支付赔款,帮助企业弥补损失、恢复生产。

各位同仁,成绩留给历史,精彩献给未来。20__年太平洋产险将在淮安市委、市政府的坚强领导下,在行业协会和各位同业的大力支持下,坚持以“科学发展观”为指导,践行科学发展、求好求快,努力做好服务地方经济社会建设的各项工作。 保险公司员工述职报告 篇6

您好!从入职至今不知不觉已快三个月了,通过这三个月的熬炼和磨合,在领导和同事的指导帮助下,我对工作有了一定的了解,经过这三个月的工作学习,个人综合素养有了新的提高,回顾这三个月来的工作历程,述职报告如下:

一、工作中的体会以及成长

1、能够较好地完成上级安排的任务。专心遵守公司的各项规章制度,严格约束自己。

2、专心做事，能够较好地完成本职工作。把客户遇到的问题当做自己的问题来解决，尽力为客户解决所遇到的问题，对来访的客人以礼相待，热忱，耐心地帮助他们。

3、努力学习相关知识，初到公司时，我对房地产开发行业了解不多，通过一些基本工作，例如一些数据统计、合同的备案、文件归档等等，我对房地产开发有了一定的了解与熟悉。

4、态度与责任，身处什么样的岗位，就应该承担什么样的责任，有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。详细而言，我对工作的态度就是既然担起来了，就要尽自己的努力去完成。

5、在各位领导指导下、同事的帮助下，我在不停的完善，把事情条理化，规范化，这也是一种态度，诚然，这也是一种责任。

6、在日常工作中，必须踏踏实实、认专心真、扎实的做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将每件事情都当作一件作品来对待，只有这样才能有好的工作成果。

二、今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导

1、不断加强专业知识学习，向身边的同事学习，积累工作阅历，逐步提高自己的理论水平和业务能力。从工作中总结，提高效率，提高工作能力。

2、经过三个月的时间，虽然在思想和工作上都有了一定的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，需要进一步改进和完善的地方，如工作中存在马虎、急躁、考虑事情不周全的缺点，应变能力、协调能力都还有待进一步提高。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中努力完善提高自己，弥补不足。

3、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的听从，并不折不扣的执行，一如既往地做好每日的工作始终以一个初学者的身份向同事请教工作中的阅历。不断的提升自己的专业水平及综合素养。

经过三个月的试用期，我认为我能够乐观、主动、娴熟的完成自己的工作，并乐观全面的协作公司的要求来展开工作，与同事能够很好的协作和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完善，不断的提升自己的业务水平及综合素养，以期公司的进展尽自己的一份力气。

此致

敬礼！

述职人：__

__年__月__日 保险公司员工述职报告 篇7

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/748025135123006131>