# 2025年保险公司个人述职报告完整版(实用12篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-05-22

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**保险公司个人述职报告完整版篇一**

今年以来，在省公司的正确领导下，我公司围绕年初xxxx总在全省保险工作会议上提出的“江西国寿在全国不求但求，在江西既做又做”的指示精神，紧扣“富我员工，强我国寿”的主题，以提高公司创费创利能力为核心，积极做大中介、做强个险、做实短险、做细网点，取得了令人瞩目的成绩。下面我就本人近一年来所分管的工作向省公司党委、总经理室作如下述职：

今年，在市公司总经理室的正确领导下，在全市个险战线全体同仁的共同努力下，我司个险业务克服了“3.7”特大交通事故和“11.26”地震带来的重重困难，取得了不俗的业绩，截止到11月30日，累计完成新单期交7156万元，其中十年期交2212万元，折算后完成省公司下达年度目标的100.8%，成为全省两个完成全年期交任务的单位之一;风险型期交6866万元，排名全省第一;续期保费19169万元，续收率为91%。回顾近一年来的历程，我们主要做了以下工作：

今年我公司个险业务完成较好，其中一个重要的原因是我们踩准了省公司的节拍，成功运作了一系列符合九江特色的个险企划案，为个险业务的整体推进起到了推波助澜的作用。

去年末，我们针对全市人力下滑的现状，及时推出了为期20天的.《金鸡报晓迎新员》增员企划案，全市新增人力1100余人，并在今年元旦前完成了全部的上岗培训，确保了今年“开门红”的有生力量。

由于有了人力上的保证，我们在今年一季度提出了“个险队伍做期交不做趸交、以期交目标补趸交任务”的口号，推出了《领袖故里探风水，婺源乡村觅灵光;昆明大理观春色，蝴蝶泉边赏金花》的“20xx年庆新春个险业务竞赛企划案”，借助保险存折、春联、福字、《同一首歌――走进中国人寿大型歌会》vcd光碟及第四套人民币珍藏版等辅助工具来提升业务员的拜访量和客户的购买欲，以迅雷不及掩耳之势实现新单期交保费3155万元，完成省公司下达计划的2200万元的143.4%，顺利实现了以期交补趸交的目标。

二季度，我们又配合市公司新大楼乔迁之喜，推出了《策马扬鞭自奋蹄，再创期交新佳绩》和《统一着装大行动》系列企划，上下联动，全员呼应，以服务促销售，单季实现风险型新单期交1823万元，有39位销售精英的像片上了明星榜，为全市营销伙伴发放了3000余件雅戈尔衬衣;针对三季度天气炎热，业务员拜访量普遍下降的现状，推出了《南下桂林畅游天下美景，北上京城饱览都市风光》“八、九联动”个险业务企划案，成功地实现了业务发展的淡季不淡;1011月份，为向全年目标发起冲刺，又推出了《井冈胜地观赏奇峰飞瀑雄姿，革命摇篮探求打造队伍真经》井冈山高峰会业务推动企划案，使得我市提前40天完成省公司下达全年的新单期交任务。

为确保各阶段企划案目标达成，我们还通过及时交流信息、召开现场推动会、爱心激励会和参与基层单位主管会、早会等手段进行追踪和落实，及时树立典型，推广先进经验。通过上述成功的企划，充分调动了各单位及全体员工业务发展的积极性，为我公司顺利完成省公司分配给九江各个阶段的考核任务做出了积极的贡献。

今年省公司连续举办多次全省各营业单位擂台赛，市公司也先后组织各营业单位、分部、处、分处、农村营销服务部进行擂台挑战赛，由于总经理室重视，个险部、网点部及时传递信息，全体参赛单位和个人发扬“有奖必拿，有一必争，有冠必夺”的精神，顽强拼搏，取得了优异成绩。

通过系列擂台赛的成功运作，进一步激发了广大营销伙伴的参赛xx和高昂斗志，团队的凝聚力和战斗力明显增强，直接带动了个险、网点业绩的节节攀升，险种结构也得到了有效调整，营销员的月均佣金收入在全省系统也名列前列。

述职人：

20xx年xx月xx日

**保险公司个人述职报告完整版篇二**

今年本人在总经理室及理赔中心的正确领导下，在公司同事的关心指导下，认真贯彻了公司及理赔中心年初制定的工作目标，较好的完成了理赔中心车险分部全年工作计划，取得了必须的成绩。现述职述廉如下：

理赔中心车险分部全年工作主要围绕：市场变化和公司业务发展需求，在依法合规的前提下，坚持“稳健经营，以效益为中心”的指导思想，全面实施预算管理。不断加强理赔车险队伍基础制度建设，切实抓好理赔服务体系建设；继续深化各项理赔制度改革，狠抓理赔队伍建设；全面提升管理水平，提高公司经营效益，扩大市场份额。

加强管理潜力和政治理论方面的学习。坚持把管理潜力的学习放在首位，不断提高思想政治站位。结合理赔中心车险分部工作实际，不断提高工作认识的思想和论断。透过学习上级领导的讲话精神，增强了事业心，提高了工作的管理潜力。同时不断拓宽工作思路，综合各个理赔环节全方面思考问题，目前看来合理的工作方法，并不必须是最好的方法，在工作中不断总结好的.经验，不被陈旧的经验所束缚，增强创新精神，才能让自身工作潜力得到提升，明确努力工作的方向，从而增强了做好车险理赔工作的职责感和使命感。

进一步规范完善理赔中心车险分部管理制度和流程的同时，管理模式的创新意识也逐步增强。今年初，为配合城区三家公司，从公司业务出发，管控方式从公司内部转移到协合作单位和个人，切实落实协合作单位的管理考核机制，充分调动一切能够利用的资源，围绕着公司目标开展工作。个性是在市政两大班子的招、投标车辆以及重点客户的疑难处理等方面取得了很好的协调，在自己工作职责范围内，充分发挥用心性、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，为公司创造出了更多的经济价值。

今年是人保公司的合规年、服务年。在合规经营方面，总、省公司要求理赔发展要建立在依法合规的基础上，理赔中心车险分部严格按照上级公司内控制度和监管部门的要求操作，定期进行自查工作，对于出现的问题及时汇报、总结，不是藏着掖着，把问题放在桌面上，在依法合规的前提下，共同讨论解决方法。同时不仅仅只要求自己，也要求分部员工共同学习，深刻领会合规工作的重要性。为提升车险理赔队伍服务水平，年内多次组织分部员工进行《标准化操作指引》统一培训及书面测试，标准话术场景模拟，结合总公司对车险查勘“四个一”理赔服务的要求，引导查勘定损员在理赔观念上要有转变，把理赔服务工作放在首位。把“提升服务质量，用理赔创造效益”的理念带到理赔一线。

在公司业务发展的同时，也要求自身管理潜力要不断得到加强。在制度制定工作方面不断完善的同时，严格按照相关制度的要求安排工作，把工作分解到各个环节，职责到人，确保工作按质按量完成。为配合理赔人员薪酬改革，特制定员工量化考核细则，并每月在公司及中心网站上公示，以此提升员工工作用心性，加强员工理赔数据化管理。三季度随着理赔服务年活动的推进，车险理赔也把跨越式发展作为下半年的工作重点，按上级公司要求，落实“四个一”理赔服务的同时，还推行“一张纸”理赔、快捷案1小时通知赔付、自助理赔查询等服务举措。德阳分公司万元以下的案件1小时通知赔付达成率在全省排行第二，车险案件处理率达xx%，xx万元以下结案周期xx天，xx万元以上xx天。正是把车险理赔服务作为工作方向，围绕“以利润为中心”的思路，车险理赔分部每个季度都有不同的业务发展重点。

定期对分部日常工作进行总结、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状况，平心促谈，更多是站在员工立场来分析解决问题，让员工真正热爱本职工作。

透过定期对理赔各项指标的分析，发现问题出现的原因和预计可能的结果，为理赔管理决策带给依据。理赔数据分析能够比较客观的反映公司理赔状况，为营销、承保等各个业务环节带给数据支持。

高标准、高要求这是对工作结果的要求，充分调动分部员工工作潜力，提高他们工作能动性，才能确保工作结果准确无误。车险分部工作压力大、进度快，对新员工进行系统化培训是不现实的。我们采用的方式是工作中学习，是将工作安排到每个人，由工作职责人先向上级主管汇报此项工作怎样去完成，需要多长时间，需要怎样的支持。再由主管对不足或错误的地方给予意见，锻炼他们对工作的解码潜力和处理潜力。在工作过程中由上级主管不定时督导，避免偏差的出现，逐步增加工作的难度，使其潜力在工作中得到不断提升，员工的工作潜力相对初期有了长足进步。

努力完善自身道德体系，严格执行廉洁自律的各项规定。牢固树立正确的价值观和人生观，自觉抵御腐朽思想文化的侵蚀。严格按照一名优秀共产党员的标准要求自己，严格按照《保险从业人员行为准则》以及《理赔纪律八条禁令》等相关规定要求每一位员工，带头遵守公司制定的各项规章制度。认真抓好部门的廉政工作，做到严格管理、严格教育、严格监督。

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方面：一是要继续加强车险理赔管控，有效降低赔付成本。具体采取以下措施：加大第一现场查勘力度；加大核损的管控力度；做好未决赔案管理工作，严格职责追究制度。要提高估损准确率和结案率。二是要增强防范保险欺诈意识，要进一步与交警、经侦等部门做好打假防骗工作。三是开展“双整一创”。即整肃车险理赔队伍、整顿车险理赔质量和车险理赔数据创优活动。

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，不断提升自身管理潜力，以更好的适应岗位的要求。严于律己、克己奉公，在思想上提高认识，行动上严格规范，以饱满的激情、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。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**保险公司个人述职报告完整版篇三**

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。20xx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写论文做如下汇报，不妥之处敬请批评指正。

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，20xx年，我们顺利完成了公司商险的各项保费任务共120万元，其中：机动车商业险406486.31元、交强险302325.54元、龙吉79570元、龙健86400元等。20xx年上半年，我们也已完成全年保费的65%，力争年底全面完成公司商险的各项保费任务。

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写论文客户服务的基本功，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。

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50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，我每时每刻写论文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。

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！

**保险公司个人述职报告完整版篇四**

尊敬的领导：

您好!

一年来，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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、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\_\_\_\_\_\_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，我十分本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃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、稳定发展打下扎实的基础。

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!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

保险公司个人述职报告5

**保险公司个人述职报告完整版篇五**

尊敬的各位领导、各位同仁：

转眼间，又到了年末，20xx就这样在忙忙碌碌中不知不觉的过去，但这一年，仿佛过的格外快。回想一年前的今天，刚刚经历了20xx年农险在重重压力下实现突破发展，我显得信心满满，所以当面对今年xx亿的全年任务时，比起压力，更多的是挑战新高度的欲望和信心。如今，20xx已尘埃落定，全年任务超额完成，终于松了一口气。面对这样的结果，有不负众望的轻松和喜悦，也有这一年忙碌的感悟与思考。比起最初的踌躇满志，现在我更多的是对这一年来农险经历曲折发展的感悟和对未来发展的冷静思考。

今年以来，在分公司的正确领导下、在机关各部门的支持配合和农险条线全体同仁的通力合作下，紧紧围绕公司农险业务发展战略部署，坚持“发展为中心、效益为目标、合规为底线、抢抓机遇、加快发展”的工作思路，上下一心，攻坚克难，奋力拼搏，实现保费收入xx亿元，同比增长xx%，提前完成总公司下达的农险挑战型目标，系统排名第四，并实现历史性突破。这一年，我们顶住了力度空前的监管风暴，顶住了全面升级的竞争压力，超额完成任务并首次取得xx农险市场第一份额;份额与增速双料冠军，充分展示出了我公司的核心竞争力和无所畏惧，迎难而上的中华精神。20xx，必将是xx分公司农业保险里程碑式的一年。在此，我将一年来的工作汇报如下，请各位评议：

(一)全力配合检查，总体获得好评

今年年初，接到监管部门通知，财政部与保监会将组成联合检查小组开展全国性的农业保险专项检查，xx省成为重点检查省份之一。我公司作为xx农险市场主要经营主体之一，自然榜上有名。得到这个消息时，我顿时感到有压力，虽然经历过大大小小很多次检查，并且由于我公司始终坚持合规经营的工作原则，在历次检查中均获得较好评价，但是，这次大规模、高规格的检查也是我第一次面对，忽然觉得心里没底。总、分公司领导也都十分重视这次检查，及时安排部署各项准备工作，并表示总、分公司各相关部门将全力配合农险部做好本次检查工作。我作为农险部负责人，责无旁贷，立刻投入到了各项准备工作中。一方面安排本部门着手准备检查需要提供的各项材料，同时与分公司相关部门协调迎检事宜;另一方面，第一时间与需要检查的驻马店中支公司取得联系，告知检查工作安排，并赶赴xxx公司现场安排指导，要求xxx中支做好一切迎检工作，全力配合检查。从x月x号检查组正式进场，到x月x号现场反馈，近x个月的现场检查过程中，xx总和我几乎是全程陪同检查组。为了检查过程中实地回访不出差错，在炎热的x月陪同检查组走进乡村入户调查和回访，第一时间响应检查组提出的`各项要求，帮助检查组与基层机构、财政所、地方政府等之间的沟通和协调工作。同时，为配合联合检查组查调结合的工作思路，我安排本部门专人组成了农业保险课题研究小组，用了一个月的时间加班加点，帮助检查组完成了《关于农业保险经营模式、财税支持政策经营中的问题与对策》、《基层服务体系建设》、《xx省农险市场状况》等x个课题调研报告。最终，检查结果证明所有的辛苦是值得的，我们的配合取得了检查组的满意，我们的农险经营情况总体上获得了肯定。这是农险战线全体同仁们辛苦付出共同努力的结果，是全公司的胜利，也极大的鼓舞了我们后续把农业保险做大做强的信心和决心。

(二)紧盯业务发展，确保任务达成

业务发展始终是公司的中心工作，作为公司的第二大险种，农险业务不仅对公司的业务规模与经营效益贡献显著，更重要的是，作为公司优势、特色险种，农业保险的经营成果有助于提升公司品牌形象，增强公司核心竞争力。为确保农险业务的有效达成，我重点从以下几个方面开展工作：

1、认清发展形势，及时调整业务结构。种植业保险一直是我省农业保险的主力险种，但是从近几年的发展情况来看，由于土地集约化程度不高、土地基础信息不健全、保障程度偏低，缺少科学技术手段支持等原因造成的承保难、理赔难的问题没有得到很好的解决，数据真实性受到了政府及监管部门的质疑，种植业保险遭遇瓶颈，发展乏力，这从上半年冬小麦保险大幅下滑的数据中可见一斑。而此轮力度空前的联合专项检查，对种植业保险的发展更是雪上加霜，与此同时，我省作为生猪养殖大省，养殖业保险发展却相对滞后，发展空间巨大。正是由于看清了这种发展形势，我及时调整了发展思路，一方面收紧种植业保险承保政策，保证数据真实性，另一方面把发展方向悄悄转移到养殖业保险上来。

2、积极运作，营造良好外部发展环境。为了给农业保险的发展营造良好的外部环境，这一年来，我多次拜访财政厅、畜牧局、保监局等职能部门，就推进育肥猪保险工作进行了反复的沟通与协调。今年x月，农业部与保监会在成都联合召开了保险支持畜牧业发展经验交流会，我陪同xx市畜牧局领导出席会议，会上，我公司与xx市畜牧部门合作形成的养殖业保险“xx模式”被作为典型向全国推广，xx市畜牧局领导作为典型代表发言。我们在养殖业保险方面所做的努力以及取得的成绩得到了省财政、省畜牧和监管部门的高度认可，在制定养殖业保险支持政策时充分听取了我公司的意见和建议。功夫不负有心人，在我们充分的调研和多次的商讨中，x月x日三厅局联合下发的关于育肥猪保险工作方案终于下发，为我公司今后的养殖业保险发展起到了保障作用，为xx分公司总体任务的达成奠定了坚实的基础。

3、深入基层，坚定信心，抢占发展先机。面对养殖业保险发展机遇，部分机构还显得犹豫不定，或者无从下手。为了在全省范围全面推进育肥猪保险工作，抢占养殖业保险发展先机，我陪同xx畜牧局长先后到xx等地，参加当地畜牧部门、养殖企业组织召开的畜牧业保险座谈会，并亲自介绍养殖业保险政策、业务流程以及我公司在经营养殖业保险方面的经验和成果，赢得了地方畜牧部门和养殖企业的充分认可，消除了基层机构的顾虑，坚定了养殖业保险的信心。今年以来，尤其是下半年，养殖业保险全面开花，截止目前，全省已实现保费收入xx亿元，同比增长xx%，业务占比达到xx%,其中育肥猪保险保费收入xx亿元，同比增长xx%。在种植业保险急速下滑的状况下，确保了农险业务发展目标的达成。

(三)强化基础管理，严守合规底线。

经历了上半年一轮农险大检查，让我确定了农业保险合规问题已经是刻不容缓。虽然此次检查中，我公司虽然总体上是获得肯定的，但同时，检查组也给我们指出了诸多问题，让我意识到并不是我们公司做的好，是别人做的太差而已。所以我们并不是高枕无忧的。随着农业保险相关法律法规和各项制度的逐步完善，合规要求必然会有大幅提高。农业保险落实依法合规的工作仍然任重而道远，我们一刻也不能松懈。针对这种形势，我加强了以下几个方面的工作：一是带领全省开展自查自纠工作，全面梳理农业保险工作中遇到的问题，发现漏洞，及时整改，并在以后的工作中引以为戒，做到心中有数。二是严把业务关口，严格审查承保手续，确保承保数据真实性。三是关注赔付率、理赔时效、异常数据等经营指标，加强过程控制，规避经营风险。四是加强分公司农险部人员力量，细化分工，精细化管理，提升管理能力。五是继续推进农村基层服务网络建设，提升服务能力。

(四)创新新技术应用，提升品牌形象。

农业保险理赔效率低、成本高一直是困扰农险工作的一个难题。面对这些人力无法解决的客观困难，我们只能求助于科学技术。科学技术的运用，不仅可以提高工作效率，提升服务能力，更是一个公司综合实力的体现，有助于提升公司品牌形象。今年以来我公司在农险新技术运用方面做出了一些尝试：一是参与总公司基于卫星遥感技术的“底图工程”项目，此项技术有望在种植业保险承保、理赔工作中发挥重要作用。二是将无人飞机投入运用，先后在xx等地安排无人机飞行任务，缩短了承保验标的实效性，彰显了我公司的技术实力，起到了良好的宣传效果。三是养殖业“农险图”查勘手机技术全面应用，将全面提升养殖业保险的服务能力，为养殖业保险的快速发展提供强力支持。

(一)发展方式依然粗放。农业保险虽然实现了较快增长速度，但发展基础未得到根本改善。在面对各类监管和外部检查的过程中，公司的经营管理活动距离相关法律法规和“三到户、五公开”的要求仍有不小差距。

(二)基层调研工作不够深入。在实际工作中，自己深入基层的时间还是过少，这造成了对基层工作了解不够全面，管理工作的针对性不强，同时不能及时掌握基层工作遇到的困难，抓不住问题的实质，拿不出有针对性很强的举措和方法，从而影响了工作效率。

(三)制度建设还需加强，内控管理还需强化。

个别经营单位存在重规模，重速度、轻内控的观念，存在内部监督表面化、不同步或监督缺失的问题，导致了经营风险和隐患未得到及时发现和化解。今年以来虽出台完善了一些建章立制的工作，但是从监管检查、审计检查、从长期业务健康发展的角度上，还需进一步强化内控管理。

(四)业务理论知识学习尤其是专业知识学习有待进一步加强。平时注重工作多一些，而忽略了日常的学习，包括对农业专业知识、农业生产以及相关的政策法规等。

20xx年，在认真总结近年来农险业务发展历程中的经验和教训中，要把握当前农险业务发展形势，克服不利因素，发挥自身特点和优势，紧紧抓住养殖业保险发展机遇，在确保依法合规经营的前提下，巩固并适度扩大经营阵地和经营品种，力争与行业发展速度保持同步。同时，在发展中不断解决经营行为不规范、服务能力不到位以及队伍建设不匹配等突出问题。主要工作计划如下：

(一)要保持合理的发展速度，领先市场地位。

20xx年，我们将在坚持依法合规的前提下，把握积极因素，消除不利影响，确保农险业务保持均衡、合理的发展速度，力保全年x个亿的总任务。从业务发展策略上，继续优化险种结构：一是要巩固种植业保险发展成果，力争保持业务的相对稳定，业务占比xx%;二是充分利用养殖业保险先发优势，继续推进、提高养殖业保险在整体农险业务中的比重，占比增至xx%;三是探索具有地方特色和新产品，在新险种发展上有所突破，加快形成公司特色业务，引领全省农险市场。从任务目标的制定和分解上，充分结合各地发展实际和历史发展状况，合理制定并下达各项经营目标。从资源配置上优先保证并扶持发展基础较好的地区。对基础不牢的地区，降低任务压力，绝不以牺牲合规换发展。

(二)要进一步深化集中管理，合规落到实处。

20xx年，我们将以《农业保险条例》以及各项监管政策为准绳，重新梳理基础管理体系，做好业务和财务流程的优化和完善，提升业务流程的标准化与规范化程度。通过强化集中管理，重点治理在农险业务经营过程中长期存在的问题，通过管理方式的转变促进发展方式转变，确保20xx年农业保险经营管理水平再上台阶。

(三)要推进各项基础建设，夯实发展根基。

农业保险要往更高的层面发展，是对公司的管理和服务能力提出了更高的要求，我们将在明年对农险基础管理进行全面升级：一是落实农业保险事业部改革，健全农险条线组织架构，明确中支公司农险部工作职责，加强垂直管理;二是完善管理制度体系，提升规范化、精细化管理能力。三是优化农险考核体系，制定农险部经理及农险协保人员管理考核办法，明确职责，提高工作效率，为全面有效达成农险20xx年各项指标提供有力支持。

各位领导，各位同仁，在今年的工作中，农险工作经受了压力和考验，也收获了成绩和经验，成绩的取得与公司的正确领导是分不开的，而自己的管理工作还有很多不足之处。20xx年，我会吸取以往的经验和教训，求真务实，开拓创新，以积极的态度和饱满的热情来推动农险工作向更高、更快、更强的水平发展。

最后，恳请各位领导和同仁对我的工作给予批评指正。

谢谢大家!

述职人：xxx

20xx年xx月xx日

**保险公司个人述职报告完整版篇六**

各位领导，各位同仁：

大家好！

我是12月30日任省公司车险部与车商渠道部总经理，至今已有一年时间，主要负责车险部与车商渠道部全面工作，并兼顾车商渠道外联工作。

下面我将一年来的主要工作情况向各位领导、各位同仁进行述职，不当之处，请各位领导和同志们批评指正。

是公司实施新的五年发展规划的开局之年，是推进公司转型升级的攻坚之年，也是我从基层到分公司机关工作的第一年。一年来，在总经理室领导的关怀与正确指导下，在全系统员工的大力配合下，在车险部全体同仁的支持下，车辆保险部/车商渠道部紧紧围绕“双超”的总体目标要求，以永不懈怠，开拓进取的精神风貌，在创新中谋发展，全面督导车险优质、健康的发展。截止12月15日，车险保费收入xx亿元，同比增加xx亿元，同比增速为17.51%，超额完成总公司年初下达计划指标，并有望本周完成总公司追加后和省公司自定的xx亿元的计划任务。

12月30日，我由一名基层老员工变成省机关的一名新员工，工作岗位的改变，给我带来了新的挑战。新的岗位，每天面对的都是新问题，自己不懂就问，虚心向同志们请教，我非常感谢金垒、利霞、巧娟给我工作上的帮助和建议，使自己很快的完成了角色的转变，适应了新的管理岗位工作。

在日常的工作中，我始终坚持理论的学习，不断提升自身素质，尽快成为一名合格的机关员工，同时运用自己在基层多年的工作经验，有针对性的分析形势，进而找到制约公司业务发展的潜在因素，积极采取应对措施，确保车险业务稳步增长；另一方面，结合工作实际情况，认真学习、深刻领会总、分公司全保会会议精神，把思想认识和实际行动统一到公司的决策部署上来，紧紧围绕“双超”的总体目标来安排部署工作，最终取得了良好的效果。

（一）优化配置政策资源，引导机构转变发展方式

近两年来，车险部与车商渠道部发展均不理想，年初更是与市场发展有较大差距，增速与市场相比，落后20个百分点以上，如何发展成了第一要务。省公司新领导班子成立以后，给了我明确指导思想，就是要对标市场，实现双超。年初，我及时召集部门相关人员进行调研分析，根据公司今年渠道改革思路及车险发展要求，引导机构转变发展方式，提高政策使用效率，制定了可持续性、稳定性的车险承保政策，并对配置方式进行了改革创新。一是在承保政策制定上，坚持将个单与团单分列制定承保政策，在守住底线的同时增加了机构灵活度，方便机构根据实际风险状况，灵活使用承保政策；二是在费用政策配置上，坚持实施两率联动机制，积极宣导费用资源优化配置，尝试分地区、分渠道配置销售费用，鼓励机构根据实际业务情况，科学投放销售费用，加强与承保政策的`联动作用，提高配置效率。经过科学投放，充分激活了重点市场，重点机构和重点渠道，车险业务也是出现了快速发展的态势，由年初落后市场20个百分点到赶上市场发展水平，特别是四季度，车险增速超市场增速20个百分点。

（二）大力推进车商渠道建设，助推渠道业务快速发展

大家都知道渠道为王，但公司原来车商渠道市场占有率非常低，保费只有xx亿多元，合作4s店只有xx家，规模占比不足10%。为了拓宽车商渠道，我通过调研确定的重要渠道主攻方向，但由于许多经销商经常是节假日做活动，我就利用周末节假日积极走访省内的大型经销商，今年我基本没有休息过节，但我相信只要付出就有回报。经过不懈努力先后与大x汽车销售集团、xx之宝汽车销售集团、裕xx汽车销售集团、港xx汽车销售集团、新xx来汽车销售集团，xx邦汽车销售集团、正x集团，东x裕隆汽车销售集团等区域内有影响力的汽车集团联系洽谈，并成功签署了合作协议。截止12月15日，已合作车商共计xx家，较去年增加xx家，车商渠道保费收入为xx亿元，超额完成总公司xx亿元的全年任务计划。

（三）突出效益，理性经营，促进业务品质提升

为了优化车型结构，改善业务品质，实现车险保质提速发展，我主要从这几个方面工作着手：一是加强车险业务推动，全面推动效益车型的发展。上半年，为响应总公司“开展‘零集结’行动”的号召，车险部对家用车0次出险业务发起车险“零集结行动”竞赛；9月份，车险部结合各地区车险市场发展形势，推出了8—9月份“价值业务”激励政策专项方案，在守住效益的基础上，优化了车型结构，力促价值业务发展。截止11月底，家用车保费收入xx亿，同比增速28.1%，家用车保费占比增加4.36个百分点，营业货车保费收入xx亿，同比增速2.04%，营业货车保费占比同比下降4.5个百分点。二是注重优质团单的扶持和高亏团单的调控。年初，分公司以终极赔付率和边际成本率为基础，对全省团单进行分类管理，在确保效益和规模的前提下，对高亏团单业务进行严控，对优质团单进行重点投放，取得了较好的成效，业务品质也有较大的提升。截止11月底，车险终极赔付率为xx%，与年初计划值（63.3%）降低3.38个百分点，车险考核口径综合成本率为xx%，与年初计划值（97.5%）下降了1。36个百分点，车险业务品质稳步提升。

（四）加强优质业务续保的管理，优质客户稳定性得到保障

优质业务续保率是公司可持续发展基本保证，初开始，车险部不断加强优质业务续保的管理工作，截止11月底，分公司优质业务续保率xx%，在全系统优质业务续保率下降的环境中，分公司优质业务续保率保持较好的增长趋势，同比上升了2.9个百分点，提升了公司车险续保率，留住了公司固有客户，同时优质客户稳定性得到保障，保持公司车险稳定经营。

（五）狠抓业务督导，促进均衡发展

，为了切实了解基层车险发展中存在的问题，我多次有针对性的对发展乏力机构，重点机构进行调研，重点帮助任务基数较大，且业务发展困难的公司，同时，对于保费上规模，经营效益较好的机构，给予更多支持，以保证其更快更好的发展车险业务。经过一年的不懈努力，原有的六家负增长中支不仅扭转了负增长局面，还实现了快速增长，基本对标市场发展水平，确保全面均衡发展。

（六）强力推进统计分析研究，完善分析评级体系

科学准确的数据分析是确保公司经营决策、政策制定和发展方向正确的前提。自来到新岗位的第一天起，我就把数据分析体系的建立摆在工作首位，从三个方面推进公司车险分析评价体系的建立。

一是建立保费规模日报表和月报表制度及时跟进公司保费规模的进度，及时为领导层决策提供最新数据。

二是撰写了相关的月度以及季度统计分析报告。通过提供宏观经济环境的发展变化、行业主体发展的动态，为领导摸清各公司经营情况提出客观公正的评价。

三是持续跟踪分析车险业务终极赔付率指标并下发至各机构。密切监控经营风险，发挥精算的预警作用，并根据精算数据及时调整业务政策，以保证价值业务发展。

（七）强化基础管理，提高风险管控能力

为了打造一支硬队伍，确保出色的完成各项工作任务，我从三个方面来加强队伍建设，一是强化学习，提升综合能力。坚持每周集中学习，共同探讨与业务相关的知识，同时，还提出一些扩展主题进行讨论，借此为部门人员提供交流学习的机会，全面提升员工素养。二是强化执行力，提升服务能力。始终把“提高服务意识、增强服务能力”作为工作的出发点和落脚点，努力提高工作效率，三是每月召开车险分析会，及时总结经验，不断改进。

回顾一年来的工作，付出了很多心血，也做了大量的工作，虽然取得了一定的成绩，但是还是存在一些不足，主要表现在以下几个方面：一是因工作职责的转变，对某些机关工作并不是十分熟练，需要进一步的加强；二是由于精力有限，部分工作不能亲自主抓，沟通还不到位；三是队伍建设有待进一步加强，由于部门人员不足，部分管理思路和措施，不能及时跟踪落实，一些工作做得还不够细化。这些不足，有待于在下一步工作中加以改正和克服。

在新的一年里，我将从本职工作入手，内建制度，外抓发展，重点在五个方面着力：一是继续坚持差异化的承保政策，坚持效益优先；二是继续实施有效的业务推动方案，特别是要加大对车险价值业务发展的推动力度；三是以重点市场、重点机构、重点业务为抓手，把价值业务做大做强，提高车险盈利能力；四是把握费用的控制力度，对效益业务改善品质，效益好的加大投放；五是着眼优质业务续保率，要认识到续保率在可持续发展中的重要程度。我坚信在分公司党委、总经理室的正确领导下，与部门全部员工一起，继续以饱满的工作热情和昂扬的工作斗志，乘势而上、奋勇开拓，为实现公司“双超”的目标努力奋斗！

我的述职完毕，谢谢大家！

**保险公司个人述职报告完整版篇七**

我于xxxx年3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，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。

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。xxxx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。xxxx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。

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。

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。xxxx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：

1、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。

2、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。xxxx年6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xxxx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xxxx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，对极个别人坚持拒收。这样有张有驰、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。

**保险公司个人述职报告完整版篇八**

领导和同志们：

大家好!

我于20xx年6月任个人业务部经理，两年来，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。下面就两年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

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的各种政治学习活动，同时主动学习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，两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。

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，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、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。两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x，的一场说明会达千万元。20xx年九9、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。两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，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。

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6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年底全拾基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基矗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。

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”，对极个别人坚持拒收。这样有张有驰、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。

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。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。

两年来，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8月，我省第一期以自己的力量教学，为期16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。两年来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。

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。

信息通报工作。自20xx年8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7月召开第一次年会;成立代理人精英俱乐部，于今年5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。

20xx年的“双过半”和今年5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。

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，两年来做了一些工作，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，加之两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。另一方面我自已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面。

谢谢!

**保险公司个人述职报告完整版篇九**

尊敬的领导同事大家好：

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向大家做述职报告：

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。

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。

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xx年月日起实行赔款到账户，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。

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。

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，xx年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，不论在哪一个岗位，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。

**保险公司个人述职报告完整版篇十**

尊敬的领导们，亲爱的同事们：

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xx年年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：

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，同时主动学习几个重要讲话和纪检部门下发得有关廉政建设得学习材料，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。

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，他门讲到\"我门不是为了别得，我门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高潮。

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。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。

此致

敬礼

xxx

xxxx年x月x日

**保险公司个人述职报告完整版篇十一**

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。

**保险公司个人述职报告完整版篇十二**

您好！

今年以来，按照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，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。

这天，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状况向领导们做以下总结，不当之处，请批评指正。

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。

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，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，我正用心与北京现代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。

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xx县人民心中树立起完美的xxx形象。

略

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn