

公司员工申请人述职报告格式 保险公司 员工述职报告格式及(模板5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

公司员工申请人述职报告格式篇一

尊敬的领导，各位同事：

大家好！

转眼我到公司工作已接近半年了。在这不到半年的时间里是我人生旅途中的重要一程，期间在领导的培养帮助、同志们的关心支持下我逐步适应了工作环境，较为圆满地完成了自己所承担的各项任务，个人素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，静心回顾这半年的工作生活，收获颇丰。现将我这半年来的学习工作情况总结如下：

加强学习，提高素质。

首先，认真学习了企业管理细则，并严格要求自己，自觉遵守，进一步强化自己的责任意识和团体意识，其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识。

此外，根据公司安排参加了新员工入职培训。在培训中，通过戴经理和王经理教育，对公司的发展历程、和企业文化有了更深的了解，为我更好的投入工作打下了良好基础。

踏实肯干，完成工作。

在公司工作的半年中，通过领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上基本能完成办公室的各项日常工作，期间我具体工作主要包括以下几个方面：

第一，负责装饰公司的接发货，装饰公司的货物有不少是易损坏货物，所以我到快递公司接发货时都要认真检查货物是否齐全，有没有损坏，并且准确核对货款，回到装饰公司后和装饰公司仓库管理人员做好交接。

第二，负责带领公司各店购车客户的新车挂牌工作，公司各店业务员有的对新车注册登记表的填写要求不是很清楚，这就要求我们对每个挂牌的客户手续要认真细致的检查一遍并参照手续到车辆上核对车架号和发动机号是否一致，有错误的地方及时改正，以免到了车管所后因手续问题耽误时间。

第三，六月份我开始负责汽车保险工作，由于以前从来没有接触过汽车保险，对保险知识知之甚少，所以要边学边干、边干边学，做到脑勤手勤嘴勤，多想、多记、多问，争取尽早掌握工作方法，尽快适应工作岗位。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足、知识水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

自觉加强专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的知识水平和业务能力。

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，在点滴实践中完善提高自己。

继续提高自身修养，强化服务意识，努力做好自己的本职

工作，为公司的辉煌的明天贡献自己的一份力量。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

公司员工申请人述职报告格式篇二

尊敬的领导，各位同事：

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xx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。

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：这个保险咱们又不能办啊？，我辛辛苦苦跑来的业务怎么说划就划走了？这两种疑问很典型的反映出了我们当前所面临的主要困境：业务限制太多，划分不合理。这个时候我除了耐心的解释别无他法，因为这种情况也常常发生在我自己身上，我十分理解为他人做嫁衣的无奈与愤懑。

主观上，我们的营销员新手居多，缺乏经验，加上我和张经理刚从机关转型到业务，工作性质发生了很大变化，业务知识和管理经验的缺乏一下子成为了我们的软肋，同时大量的

业务关系资源还有待重新建立、发掘和梳理，这在无形中就延长了业绩的等待期，在业绩低迷的时期，我常常寝食难安。

从整体上看，我部发展的态势是健康向上的，但魔鬼往往又总是存在于细节之中，在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xx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□xx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xx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2015年的稳定和发展做出更大的贡献。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

公司员工申请人述职报告格式篇三

尊敬的各位领导、同志们：

短暂的一年又擦肩而过。回首一年来的学习、工作，感到忙忙而又碌碌。在这个为着xx股份的明天而奋斗的团队，使我逐渐的成长起来，不仅在工作中兢兢业业始终保持着一颗高度的责任心，而且在工作中愈来愈讲究方式、方法和效率。回顾一下工作、反思一下不足、思考一下打算，这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。

20xx年x月1日，按照□xx集团xx煤焦集运有限公司——《劳动用工管理制度》晚婚晚育产假的相关规定，于x月1日准时报到上班。在此之前我一直是业务部磅房的一名司磅员，在公司领导和生产业务部部长的领导下，负责以下工作：所有上站煤的计量工作，并规范认真做好过磅原始记录；准确计量，保证车车回皮，数据保留至小数点后一位；票据的使用及管理，严格遵守公司票据管理制度；当班地磅及环境卫生的清理及清扫工作；当日数据的统计汇总及上报工作；坚守工作岗位，不擅自离岗；同收煤岗及时沟通和联系，根据煤中水分、杂质情况合理掌握扣重；严格遵守站台交接班制度，做好交接班事宜；保守站台企业机密，维护站台良好形象，完成领导交办的其他工作。

之后被暂时安排在综合办，具体岗位没定，在综合办主任的领导下，负责每天早上打扫综合办办公室，按照综合办分工，由后勤总务员和文秘分配一些工作。这一个月来，做的工作也主要是有关后勤方面的，先后完成了固定资产卡片；6、7月份加固材料出库单帐本的记录；库房日用品及车辆的油料消耗等电脑录入，与月底的汇总表等。

自己的本职工作，责无旁贷要全力作好。边际工作也尽量多做一些，对自己是举手之劳，对全局却意义重大。真正做到眼里有活，主动做事。企业给我们的不仅是赖以谋生的报酬，也是对自身价值的尊重，是对岗位的贡献。

1、过去的一年，虽然我怀孕了，却从来没有迟到过，更没有早退过，下雨、下雪也是如此，一直坚持到住院的前一个礼拜。在磅房的那段时间里，虽然拖着身子上一天一夜的班很辛苦，但是第二天的交接班我还是会把磅房打扫干净，地磅清扫干净，包括厕所每天也拿拖布拖一遍；过磅单据，无论是每个过磅车的数据还是最后报送到统计计划员每日过磅数据的总和，我都做到了认真填写，认真计算，细致检查，过去的一年，没有发生一例数据上的错误。

2、虽然过去的一年，我的工作基本上较好地完成了，但也存在过新的情况，出现过新的问题。记得有一次，区焦化晚上10点左右开始上站，在半夜值班的时候，过完磅我就直接把票给了窗外伸手拿票的人，装卸票和紧挨着的那一联都是红色，颜色有些接近，事来才知道，我把装卸票的颜色给看错了。知道以后我很自责，同时也在积极的反省自己，习惯性的培养了自己的耐心，做事也因此而更加的小心、谨慎。每一次的填票，每加一次数据的总和，每递出去的一张票，我都会多看一眼，无论对客户、还是对司机，对装卸工只要多说一句话就会避免类似的事情再次发生。

3、在回车地磅的窗口旁边，有一块铁皮，有时司机稍微开得靠边一些，开得快一些，就会致使铁皮移了地方，在那底下是一个通往地磅底下较深的洞，尤其是晚上，如果司机或者装卸工拿票时一时大意，给掉下去，我们也是没办法避免责任的。所以在这过程中我一点也不敢大意，在过磅的同时我习惯了用耳朵去听，不时地站起来看一看窗外，如果有这种情况，我会及时去处理。

4、去年，公司开展做操比赛，虽然我怀孕不能参加，但我还是主动地向领导要求坚守岗位，就在前一天，我已经连续上了一天一夜，怀孕之前，我在储运场也连续上过两天两夜，或者时间更长不能回家。这对于怀孕的我确实有些吃力，有些难受，而且那天几家上站，车还很多，但我还是坚持了下来，回到家以后，我一连吐了好几次，吃不下饭，但我并没有因此而自抱自弃，还是依然在执着的追求着自己的责任意识和大局意识。

学习如同逆水行舟，不进则退，要适应新形势的要求，更加要不断学习，充实自己。我深刻地认识到这一点要读好两本书，一是读好有字之书，即要时刻向书本学习，做到基本知识笃学，业务知识深学，修身知识勤学，急需知识先学。二是读好无字之书，社会也是一本书，而且更丰富，更有实际意义，虚心向领导、向同事学，学习他们的理论观点、工作

方法、对人处事及语言、文字表达等。

在看到成绩的同时，我也清楚地认识到了自身存在的不足，一是在处理问题时，有时欠缺冷静思考，情绪化时有出现。二是对人对事的了解还不够透彻，处理人与人之间的关系上表现生硬。今后我将努力加强个人修养，埋头苦干，实践自己“先做人、后做事”的人生准则。

建议一，公司正在加大自营力度，可否通过定制单位固定电话和手机的彩铃，让客户在接通等待时进一步了解我们企业的规模、经营范围等，展现企业整体风采、拓宽企业沟通渠道，让每次来电都成为宣传xx煤焦集运有限公司形象的最佳时机。

建议二，食堂的纸饭票可否换成塑料饭票。它可以反复使用，有耐水，耐高温等特点，不易涂改、不掉色、不发霉、防潮湿（不怕汗水）、耐酸碱等特点。

建议三，可否统一定做夏装，使服务更加统一、规范。让职工服装和企业理念、行为能力及视觉标准达到一致。企业工服端庄、大方、醒目，可以给人留下难忘的印象，把着装和精神风貌统一，给公众一个表里如一的企业形象。

（建议四，走产业多元化，扩大经营范围，如煤炭、焦炭、钢铁、化肥、钢铁、铝、矿石、粮油等。

建议五，在自营方面，以现有煤种为基础，结合产需实际，优化配煤方案，使之拥有更大范围的客户群。）

最后，预祝我们的企业在公司领导的正确带领下、在全体员工的共同努力下，效益越来越好，公司规模越来越大。

各位领导、同事们，以上是我的述职报告，请予审议，不足之处，请予指正。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

公司员工申请人述职报告格式篇四

尊敬的集团公司领导、各位同事：

大家好！

本人自去年12月9日进入**集团旗下**国际，分管纪委、财务、直保经纪、再保经纪和电子商务与信息技术工作。一年来，在宋总的直接领导下，我紧紧围绕中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，并迅速打开工作局面，较好地完成了总经理室交给我的各项工作目标任务。下面，我着重从三个方面就自己一年来思想与工作情况向集团人力资源部领导报告如下：

分管工作有新的突破。

1、思想素质有新的提高。

过硬的思想素质是一个金融行业党员干部安身立命的重要品质。进入人保集团后，面对职位的提升，我主动“补课”。更加注重个人世界观的改造，牢固树立共产主义的世界观、人生观、价值观，不断强化正确的权力观、地位观、利益观。严格要求自己做到“在认认真真学习上要有新进步，在堂堂正正做人上要有新境界，在踏踏实实做事上要有新成效”。无论做什么，都能摆正自己同组织、同事的关系，主动把个人的发展目标与公司的发展目标结合起来，把个人的成长

速度与公司的成长速度结合起来，把实现个人价值的高度与党和组织对我要求的高度结合起来。我深知，自己一直从事寿险工作，对产险特别是经纪工作比较陌生，要把集团领导托付于我的副总经理和纪委书记工作这一重担挑好，就必须打破知识边界，勇于破茧，以空杯的心态不断地学习、磨练、实践，努力提高自身素质。这一年来，我始终坚持把学习摆上首要位置，认真阅读各种文件，学习领会和及时掌握集团在发展的每一阶段的重要政策，文件和制度。积极参加集团召开的各种会议，力求做到听有笔记、学有内容，用有心得。从而使自身政治素质、党性修养得到了较大提高；认真系统地钻研学习保险经纪、市场经济、互联网络、经营管理、领导科学等方面的知识，使自己进一步深化了对市场经济的认知，提高了驾驭经济工作的能力。同时，按照理论联系实际的原则，在工作中，我着眼于理论的实际运用，着眼于实际问题的理性思考，将所学知识与工作实践融汇贯通，靠理论指导实践，用实践升华理论，自身的领导能力、组织能力、协调能力、攻关能力不断提高，迅速适应了大型央企工作快节奏、高效率 and 思想素质与专业素质双优的要求。

2、工作作风有新的转变。

领导工作作风是员工工作作风的标杆。在较长时期的管理工作岗位，本人深刻体会到：团结的班子出干部，团结的队伍出绩效。团结，是我们达成工作目标和实现公司愿景的重要保证。进入中盛后，我严格要求自己并多次在会议场合倡导“不利于团结的话坚决不说，不利于团结的事坚决不做”。同时积极实践宋总一贯倡导的“集体领导，民主集中，个别酝酿，会议决定”的组织原则和工作风格；坚决服从集团公司领导，维护中盛国际以宋总为核心的领导班子的集中统一；坚决响应和执行公司党委作出的各项决策和工作部署；积极主动维护公司两级班子的团结；注意保持与班子成员特别是与一把手经常性的工作汇报、思想汇报，坦诚相待交流意见。在公司发展决策和人、财、物资源性匹配上，捍卫宋总“重大决策酝酿不充分不上会、不形成统一意见不上会”的好传统；坚

持召开分管部门总经理周例会，经常听取他们的工作意见，在工作中力求做到相互支持、相互帮助、相互理解和相互配合。在工作中，我始终坚持少说多做、脱鞋下水、边知边觉、扎实苦干。在公司备战“开门红”，“双过半”和“秋季大会战”期间，我在分支机构与总公司之间，分管的业务部门之间，员工之间既当指挥员又当战斗员。面对分支机构发展中遇到的问题和提出的要求，我正视矛盾，不撂挑子，积极主动向总经理室汇报情况，协调相关部门研究讨论，做细工作方案，积极向宋总汇报解决意见，从而极大地激发了广大干部职工工作的积极性和主动性。在作风上，“立党为公、执政为民、廉洁奉公”是党组织、集团领导和公司全体干部职工对我的基本要求。进入人保集团后，自觉按照“十不准”严格要求自己，始终保持清正廉洁的作风。深刻领会和践行吴总裁的“靠制度管人、用制度管权、按制度办事”的讲话精神，用好宋总授予我的工作权利，真心实意地为公司发展员工发展谋利益、服好务。我入司以来，从未利用职权和职务上的便利与影响获取一丝己利的行为；没有身在曹营心在汉私自从事经营活动的行为；没有假公济私化公为私的行为；没有生活作风上的任何不检点、不严肃，影响党的形象和公司形象的行为。工作中，对自己的身边工作人员严格要求，与下属和同志们真诚相待、和睦友善、平易近人，为下属部门和工作人员树立了良好榜样。

升传统业务、创新扩大市场份额、扩张提升市场地位”的发展思路，以手机投保为目标，狠抓电子商务这一主线，大力实施“直保带动、再保发动、手机投保拉动”三大战略，着力做强直保这一亮点、猛攻再保这一难点、激活手机投保这一兴奋点。切实将工作重心转移到“调结构、控风险、增效益”这一工作主题上来。截止11月底，我分管的三大业务部门，三家督导机构均实现了历史性的突破。直保部完成**万，为年计划的54%，同比增长252%。直保开发大型项目14个，其中年度佣金过100万的大型项目6个，直保经纪部还勇挑大梁完成了集团公司下达我公司的1.2亿的企业年金任务；再保部完成**万，为年计划的112%，同比增长41%。全年完成临分邀

约155件，同比增长60%，再保部充分运用总部的专业优势协助湖南，湖北，江苏，甘肃等四家分支机构开始了再保业务的拓展；电子商务方面，克服了费用不足等困难，自力更生，顽强起步，千方百计求得产寿健的支持，在手机投保上实现3家分公司签约上线，并在湖南电信取得前期突破。在落实宋总提出的总经理室成员分支机构对口联系点制度上，本人将联系点的发展和制度建设放在心上，重视分支机构实际问题的解决。一年来，我充分借助总公司的管理资源和专业优势，利用工作督导机会，将财务和法律人员带到分支机构进行现场办公，指导分支机构重视绩效经营和内控合规工作建设，形成了“开好一个会议(专题督导会议)，搞好两个谈心(班子谈心和员工谈心)，了解三个问题(业务发展的方式，队伍建设的现状，内控合规的手段)，做到四个反馈(向宋总汇报，同部门协调，跟机构对接，向效果追踪)”的工作督导模式，使督导不走过场体现实效，得到了对口联系点干部员工的欢迎与认同。今年，湖北分公司完成 1870万，为年计划的693%；湖南分公司完成1221万，为年计划的249%，同比增长578%；新疆分公司完成284万，为年计划的54%，同比增长109%。我分管和对口联系的业务单元均实现了绩效正增长。

在今后的工作中，我一定认真总结经验，克服不足，实现作风的大转变和工作的大突破，努力把新形势下的新工作做出新成效。

1、转变作风，严明纪律树形象。

作为人保集团的一名员工，我将把加强作风建设作为一项长期任务抓在手上，落实在行动上，以更高的标准严格要求自己，进一步塑立自身在公司广大干部职工中的良好形象。始终把员工赞不赞成、满不满意作为工作的出发点和归宿，从员工最盼的事做起，从员工最急的事办起，从员工最怨的事改起，从员工最忧的事干起，实实在在为一线员工解决工作难题。恪守堂堂正正做人、清清白白为政、勤勤恳恳干事的人生信念，以公生明，以廉树威，以俭养德，努力适应各种

复杂环境，在想事干事成事的过程中磨练意志、增长才干，树立新时期人保干部讲责任守纪律勤政廉政的好形象，为人保新时期的新发展再献心智心力15年。

2、解放思想，开拓创新谋发展。

人生的价值在于奉献在于拼搏。作为一名党员干部，我将以奋发进取、争创一流的精神状态，克服传统思维方式的影响，坚持解放思想、实事求是，把思想与行动统一到“三个有利于”和“三个代表”上来，牢固树立机遇意识、开放意识、创新意识，开拓创新，务实求效，无论何时何地都要脑子里想第一、目标上争第一、工作上干第一、业绩上创第一，要勇做改革弄潮儿、争当发展实干家、甘为创业拓荒牛、誓做兴业排头兵。特别是在下步工作中，我要进一步解放思想，更新观念，力求通过思想观念的大转变推动工作的大突破；在创新发展思路、创新业务渠道、创新工作方法上下功夫做文章。坚决执行宋总的“4321”发展战略，努力实现公司“保五争三”的市场地位目标任务。

3、与时俱进，完善自我强素质。

一年来，自己尽管在各个方面取得新的进步，但以“科学发展观”和集团领导的更高要求来衡量，以新形势与新任务来比照，自身在许多方面仍存在不容忽视的差距。突出表现在三个方面：

一是理论学习钻研不

自己虽然对学习比较重视，抓的也比较紧，但对一些文件的学习停留在看标题、读题目上，走马观花，轻描淡写，根本没有去深入钻研，对一些知识的掌握仅仅停留在记忆中，而没有去很好地斟酌酝酿，远远不能适应信息时代与知识经济快速发展的要求。自己分管财务和纪委工作，财务专业知识和政工经验比较欠缺，也在一定程度上影响了这两项工作的

深入开展。

三是思想观念创新不够。

作为一名分管手机投保创新业务的副总经理，尽管手机投保发展势头不错，但仍存在着规模不大、平台不稳、效率与效益不高和发展速度不快的现实现象。创新业务的带动能力较弱，影响了公司的战略发展选择。究其原因，固然有历史、环境的影响，但真正的原因是观念创新不够，特别是我本人认为自己刚到中盛不久、对中盛的认知还不够深入，因而缺乏敢闯、敢冒、敢试的精神，工作上不敢完全放开手脚，没能做到不断地解放思想、更新观念、率先发展。

二是深入基层调研不够。

一年来，虽然自己主动抽出了许多时间到机构去调查研究，但存在调研工作不够深入、不够全面的问题，对基层干部职工和广大群众急需解决的一些困难与问题未能及时了解和解决。同时对自己分管的下属部门，也没有经常性地深入一线指导工作，与同志们畅谈交心等等。深刻反思这些问题，是自己工作作风不实，主动性不够的表现，存在“多一事不如少一事”的沾轻怕重的思想，务必在今后的工作加以改进提高。

面对日新月异的社会发展、瞬息万变的市场经济、充满机遇的公司“十二五”发展规划，在抓发展的过程中必将会遇到许多新情况、新问题，如果不加强学习，领导工作就会出现盲目性，甚至造成决策失误。今后在学习中我将首先重点学习邓小平理论和“科学发展观”的重要思想，学会从讲政治的高度来观察问题、分析问题、处理问题；其次，注重立足于自己所分管工作领域，认真学习相关专业知

识，运用市场经济理论指导工作实践；其三，就是要广泛涉猎科技、金融、法律知识、wto规则等知识，扩大知识面，努力使自身理论水平与综合素质能够适应新形势与新任务的需要。

谢谢大家!

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

公司员工申请人述职报告格式篇五

尊敬的集团公司领导、各位同事:

大家好!

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。

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。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。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日