

保险公司人员述职报告(优秀5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

保险公司人员述职报告篇一

截止到xx年11月30日，秦皇岛中支车险历年制赔付率%□xx—xx承保赔付率%。

交强险占比：%。商业险占比：%非车占比：%

制度，从单针打印到装订归档全部一人完成，确保单子完好无遗失。认真做好台账及业务统计工作，确保数据及时、准确、有效，及时发送续保清单，做好续保分析。

亮点

xx年机构调整结构，交强险占比明显提高，对出险平率高的险种也进行了管控，出险频率得到控制，重大赔案赔款明显减少。

渠道分明，日常工作稳定，无重大违规事件，在秦皇岛行业受到好评

不足

机构车险赔付率居高不下，严重影响机构业务发展，总分公司先后两次调整机构核保政策及费用政策，致使业务在6月底开始限制车损险承保，电销渠道停止出单。

- 1、积极配合总经理室完成分公司下达的各项任务指标。

2、积极调研市场，寻找业务机构突破点，积极反馈市场信息，确保业务稳定发展。

3、加强日常工作管理，努力提升部门员工业务能力。

保险公司人员述职报告篇二

各位领导，各位同仁：

大家好！

我是20xx年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。

20xx年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。

20xx年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x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x汽车销售集团、港xx汽车销售集团、新x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。20xx年初开始，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20xx年优质业务续保率保持较好的增长趋势，同比20xx年上升了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

20xx年，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 and 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！

述职人□xxxx

20xx年xx月xx日

保险公司人员述职报告篇三

回顾这一年，作为一名柜员，其实我也很担心。担心自己的能不能在工作中执行好自己的职责，能不能做好自己的工作。但我最终却克服了这一困难，因为我认识到，我并非是一个人在面对工作，也并非是一个人在承受这份压力！我的身边，还有领导和同事，我们还有我们这支优秀的团队！如今，趁着年末之际，我对自己这一年来工作情况做如下总结：

一、个人情况

一年来，其实我在自己对工作的反思中收获了很多的经验。作为一名柜员，我们是直接面对客户的员工，为此，无论是自工作能力上，还是服务能力上，都必须让自己提升到最高的水平！当然，这是最优秀的柜员，目前来说，尽管没有这个水平，但在工作中，我也积极的在向这个目标靠拢，并每一次工作，每一次的反思，都能让我更靠近这个目标。

在今年里，为了能更好的完成向着自己的目标前进，我在工作中积极的反思了自己的不足，尤其是我对公司业务的了解不够深入这点！为了能让自己更深入的理解并透彻的了解所有业务，我不仅吸收了前辈的经验和技巧，并且还利用工作外的时间来积极的学习。

此外，我还通过网络和培训的学习到了不少与客户交流的技巧和礼仪，进一步的完善了我作为柜员服务能力，让自己的工作能更好的服务于顾客，让顾客满意。

二、工作方面

在工作中，我认真学习了对顾客心理的分析，通过对顾客以及公司业务的了解，我通过自身的分析以及所学的销售技巧，给顾客提供最适合保险产品。当然，在工作中我都是以公司的利益为重，但也同样会积极考虑如何让顾客受益，毕竟只有顾客满意，我们的销售道路才会更加的广阔，才能更好的销售。

通过这一年的工作，我在工作中也有了更进一步的改善。但依旧有许多需要提升的地方！学无止境，这对我们来说也同样适用！在今后的工作中，我会更进一步的严格要求自己，让自己在工作中取得更多的成就！

保险公司人员述职报告篇四

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汇报一下：

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x月份，已结xx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20xx年x月x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。

述职人□xxx

20xx年x月x日

保险公司人员述职报告篇五

各位领导、各位同事：

大家好！

过去的一年，在公司领导和全体同仁的支持下，财务部基本完成各项既定指标。下方将财务部一年来履职状况汇报如下：

公司全年给我部门的量化指标主要有五项：一是资金上存率95%以上；我司全年资金上存率为98%；二是年末货币资金余额8000万元以上，其中公司本级20xx万；我司年末货币资金余额14200万元，因购置设备支付2800万元导致公司本部货币资金没有达标；三是新开项目资金策划率100%；本年度公司新开4个项目均做了项目资金策划。四是全司利润总额8500万元；实际全年完成利润8560万元；五是办理资金信贷类业务，投诉率为0；财务部全年办理各项信贷业务准确及时，全年未发生一齐投诉。

20xx年，咱们主要围绕以下六个方面展开财务工作：

一是以统一财务管理模式为主线加强了财务基础工作和精细化管理力度：按照规模化发展□pro化管理的要求，统一公司财务核算方面度量衡，统一财务管理标准。（工作座右铭）

二是持续推进预算管理，提高前瞻性财务规划力度：一年来预算管理工作初见成效。

三是加强资金管理，确保生产经营现金流量：全年公司向所属各单位收回7160万元，同时财务部根据公司经营资金需要，全年共计向局借款2.345亿元，此外全年为公司各单位累计办理承兑汇票131笔计8533万元。以上措施有力保证了公司全年生产经营需要。

四是充分发挥支持服务职能：一年来，咱们及时向有关领导带给各种数据，及时为各项内外经济活动带给了应有的支持，基本上满足了领导和各单位对我部的财务要求。

五是加强财务检查及内控管理力度，防范财务风险。

六是加强业务领悟，提升理论水平：去年咱们有计划组织财务人员领悟相关税收法律知识，提升把握政策的水平。

20xx年咱们在以下几方面，还有待在以后的工作中加以改善：

一是部门之间相互沟通的还不够；二是分公司有一部分核定上交资金未及时收回来；三是财务部门未能经常深入分公司和项目了解第一手资料和状况；四是我本人工作作风还有待改善。

20xx年财务除在原来的基础上加强财务管理外，我想主要在以下几个方面开展工作：

二是要强化总部对资金的集中调控潜质；

三是以审计作为重要手段，加强审计过程监督和结果考核，维护公司安全运营；

四是要强化财务管理的数字化。把原来许多定性的文字尽可能地转化为定量的数字。

最后，还想说两点：一是我工作能顺利的开展首先要感谢公司领导的支持，以及财务部全体员工对我的工作给予的帮忙和配合；二是期望大家在今年能一如既往地支持配合我的工作，我将一如既往地与大家一道，为公司获得更好的经济效益做出发奋。

多谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日