

最新保险理赔员述职报告(优质5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。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。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。

保险理赔员述职报告篇一

xx年,我司在xx市委、市政府和上级公司的领导和大力支持下,按照市委、市政府年初提出的工作目标,以优化经济环境为主线,以为全市的经济建设保驾护航为目的,全体员工与时俱进,求真务实,文明服务,较好地完成了上级公司和市委市政府赋予的各项工作。全年共承保全市各类财产风险金额近20亿元,处理各种财产险赔案1800余件,支付赔款近1400多万元,上缴利税200多万元,有利地保障了全市的经济建设和人民群众的财产安全。

20xx年,我们从为xx市的经济建设和全市人民的财产安全保障出发,不断扩大服务领域,大力开办服务性险种。一是为发展全市的运输业积极提供保险服务,采取登门服务的方法,加强对国有、集体及个体车辆尤其是第三者的承保工作,积极采取优惠政策,促进车辆尤其是大货车保全保足,使事故发生后保户获得足够的经济补偿,对国营、集体运输部门和个体保户给予了有力的经济保障,推动了全市运输业和经济建设的健康发展。二是大力发展企业财产保险,为企业的经济发展、减少损失、提高效益保驾护航。今年,我司在上级公司严格控制承保危险企业的情况下,为推动我市的经济建设,大力承保了全市的炼油、化工等危险企业数十家,对这些企业给予了较高的保险保障。同时,积极承保不同性质企业的分散性业务,承保企业财产总额近10亿元,加强了企业对风险的抗御能力。尤其为大力支持私营和股份制企业的

经济发展，我们打破常规，承保企业不嫌小、保费不嫌少，为民营企业撑腰壮胆，有力地促进了民营企业的经济发展；同时，及时的保险赔款，使各类不同性质的保险企业，在遭受巨大财产损失后，利用保险赔款迅速重建家园，恢复生产；三是积极推出社会和群众需求的新小险种。今年，我司把社会利益和群众利益放在首位，虽然深知开办一些险种风险高、损失大，但出于社会和群众的需求，陆续推出和开发了船舶保险、货物运输保险、“金锁”系列家庭财产保险、团体人身意外伤害保险及农村干部他人破坏保险等险种，这些险种的开办，不仅加强了国有、集体经济的保险保障能力，而且，减少了群众的经济损失，为个体和私营经济以及股份制企业的生存和发展注入了活力。

20xx年，我司坚持以“三个代表”重要思想为工作的主线，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，为全市人民创立放心的保险环境，取得明显成效。

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照保监会的规定和保险法的条款严格费率，不违规经营，不擅自提高费率，保障了保户的权益和经济利益。

二是建立了承保、核保责任人制度。对承保的各种财产保险加大审核力度，避免了企业盲目投保。通过验险，使我们在承保过程中为企业指出了存在的风险，在承保后减少了企业的经济损失。

三是实行了理赔专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧一金牌服务工程”，创建理赔服务绿色通道，对保户提供了及时快捷的服务。

四是集中抓好防灾防损工作。今年，我们三次对全市各个保险企业进行了防灾普查和检查，落实了防灾防损组织、人员，

完善了防灾档案，对发现的事故隐患，及时对企业督促整改，有效分散、化解和减少了风险，为企业挽回经济损失达600多万元。

今年，我们紧紧围绕为全市的经济建设创造良好的保险环境这个中心，大力开展行风建设，积极推进文明优质服务和品牌形象战略，努力为保户提供积极有效的保险服务，创造了比较宽松的服务环境。

（一）、转变服务观念，把保险服务办活。为使保户满意，全市人民满意，我司进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。承诺服务制度的建立，使我司今年接收的近20xx个理赔案件，都有效落实在承诺服务时间之内，平均结案速度提前了3天左右，受到保户的好评。同时我们在加强24小时值班的基础上，开通了“95518全国人保热线服务电话”，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

（二）、转变工作作风，把急办的事情办快。简化办事程序，实行一条龙服务，我们打破以往让保户自己找办公室办理业务，将所有工序集中营业大厅一起办公，并在大厅各窗口设明显标志，配导办员咨询员，使保户在一处就能办理完全部手续；同时实行办理业务限时制，每笔业务办理最长不超5分钟，为保户提供了方便快捷的服务。实行大案、疑案跟踪制度，主动为保户到交警部门协助处理事故，对难缠的事故帮助打官司，为保户提供了保险职责以外的服务，给保户解决了难以办理的事情；在事故车辆修理上，实行现场定损，一次性结案；在修理厂修车，提前预算，车修好，只需保户交很少的差额，其余款项由公司与修理厂结算，缓解了保户交费困难，保障了保户迅速恢复生产。

（三）、树立保险形象，把人保品牌做好。今年，我们大力推进“以德经营，诚信为民”的进程，下发了《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列文明服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事；为接受全社会的监督，我们定期到基层征求群众的意见和建议；为积极落实文明优质服务措施，今年，我们在广泛开展创建“文明科室”，争当“文明优质服务标兵”劳动竞赛的基础上，实行了礼仪服务、文明用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。同时，我司严格规范经营行为，在xx市和上级各行政执法部门多次检查中都未发生任何违规经营问题；其次，我们做为上级公司的垂直部门，积极参与xx市的各项建设和公益活动，大力实施了4号公路的排水、硬化、绿化工程，得到有关部门的肯定。

20xx年，我们以“三个代表”重要思想为目标，按照市委、市政府和上级公司的提出的奋斗目标和工作任务，大力发展保险业务，进一步优化经济环境，提高服务质量，为全市的经济建设作出新的努力。

2、进一步提高和完善对保户的服务工作，把提高人保公司信誉、形象作为全年的工作重点。

保险理赔员述职报告篇二

我于今年7月底加入到云南省诚泰保险公司这个集体中来，在理赔中心从事外勤查勘定损管理工作，在这4个月的时间里，总公司各级领导和客服中心同事们对我的关心与帮助很多，让我能很快融入到个大家庭中，现xx年即将结束之际，特将我及我们部门的工作总结如下：

目前我司理赔中心的各种组织架构还没有搭建，各岗位职责及业务流程并不清晰和顺畅，所以，理清岗位职责及优化业务流程势在必行。前期在组织中心架构搭建及人员调整之后，9月底，理赔部还组织了全省理赔业务骨干的专项学习，对中心及全省各岗位人员职责及业务流程进行了全面的梳理和整合。然而，理赔中心目前还面临着职责覆盖面较大，全省理赔人员数量、年龄、学历及思想意识不统一等各方面的不利因素，因此在理赔部相关领导带领下，我中心还深入全省各支公司工作一线，对各个支公司理赔负责人及相关理赔人员进行思想对接、强化绩效考核、统一规范我司理赔流程等方式方法，进行宣导和沟通，目前全省理赔人员队伍比较稳定、归属感普遍增强。

根据公司理赔部的要求，重点开展了以下几项工作：

一、目前昆明市区平均每天受理车险报案量80-90件不等，因此根据昆明地形及公司车险报案量，理赔中心把昆明市区化为东(官渡区)、南(西山区)、西(五华区)、北(盘龙区)4个片区，同时将我司的查勘定损人员分配为4个小组来对应4个片区，每个季度按逆时针方式轮换，每个片区分别设有1个片区负责人，负责管理及协调各个片区的人员和工作。其中昆明市区的除外，还单独设立远程岗，对我司服务网点覆盖不到的出险案件进行受理和跟踪。

二、根据公司出台的查勘车实用管理办法，严格管控查勘车辆的使用，杜绝公车私用，并且每周做不定期的抽查，对非工作期间私自使用查勘车辆的工作人员处于经济罚款和通报批评。

三、根据公司出台的.大额案件管理办法，对全省的万元以上的大额案件给予处理意见和后续案件处理重点注意事项。平均每日批复大额案件8件，同时对万元以上的案件进行复勘，复勘率达到80%以上，按照公司出台的查勘定损规范，对全市的查勘理赔人员做全面的培训和要求，从而有效防范道德风

险，节约理赔成本。

四、成立每周四的例会，对公司各项管理规定做定期的宣导，检查各个查勘定损员名下的案件滞留情况，对于工作突出的员工给予奖励，反之罚款。对全市的理赔人员做不定期的技能培训和疑义案件的讲解，在提升自己管理能力和专业技能的同时，带动部门人员提高学习，4个月以来，理赔中心通过例会等形式，对理赔服务常抓不懈，使得公司的各项理赔数据及外部客户服务方面都取得了一定的成效。

五、加大对保险骗赔案件的查处力度，我部出台拒赔案件奖励办法，调动全员工作积极性，进一步降低赔付率，增大利润空间，重点加强车险万元以上和疑义案件的调查，随着打假力度的加大，近期的工作取得了明显的成效。截至xx年12月13日我部门与有关部门密切配合，共查处保险骗赔案件xx件，为公司避免经济损失xx万余元，有效地维护了我公司的权益，同时对居心不良者也起到了警示的作用。”

截止11月末，公司车险满期赔付率为49.03%，结案率为92.3%，平均结案周期从原来的20多天大幅缩短到现在的5.79天，车险未决件数从原来的3000多件减少到现在的1500多件，已超额完成公司下达的考核指标。截至4季度末，理赔工作在全省综合考评中位居前茅。

自到理赔中心工作之后，是领导的指引和同事的帮助推动着自己不断前行，一路上更加深刻的领悟了“感恩、珍惜、责任”的含义，同时也更加让我明白：生活中，重要的不是凯旋，而是奋斗；重要的不是必须获得胜利，而是奋力拼搏！

保险理赔员述职报告篇三

各部门同事的大力支持配合下，财务部以强烈的责任心和敬业精神，出色完成了财务部各项日常工作，较好地配合了各分公司及合作方的业务工作，及时准确地为公司领导、有关

政府部门提供财务数据。当然，在完成工作的同时也还存在一些不足。

下面向公司领导汇报一下财务部20__年度的工作：

一、公司本部的财务管理和财务核算工作

(一)作为职能部门，合理控制成本费用，以“认真、严谨、细致”的精神，有效地发挥企业内部监督管理职能是我们工作的重中之重。20__年财务部在成本控制方面比往年有了一定的提高，随着公司业务的不不断拓展，新增项目前期投入较大，成本费用也随之增加，每月的日常办公消耗用品和办公设备是一笔不小的开支，财务部积极主动配合公司行政部门，在采购工作中严格把关，成本控制方面取得了一定成效。

(二)20__年度，财务部的日常会计核算工作具体如下：

1、在借款、费用报销、报销审核、收付款等环节中，我们坚持原则、严格遵照公司的财务管理制度，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外。

2、在凭证审核环节中，我们认真审核每一张凭证，坚决杜绝不符合要求的票据，不把问题带到下个环节。

3、每月核算100多人的工资是财务部最为繁重的工作，除了计算发放工资外，我们还要为新入职员工说明工资构成及公司相关规定，这就要求财务人员必须耐心细致，尽量做到少出差错或不出差错。

经过努力，公司每月基本上能准时发放工资。

4、按时完成公司的纳税申报、发票购买和管理、台帐登记工作。

5、完成各政府相关部门下达的工作：公司的工商年检、会计师事务所的财务审计、对统计局的季度申报等。

6、催收款项是财务部门最为重要的工作。

由于受其他原因影响，工程款的催收难度也有所增加，虽然我们尽了很大努力，也取得一定的成效，但却不是很理想。

总之，随着公司业务的不不断扩大，20__年度财务部工作量越来越大，财务人员的人数并没有相应增加。但我们能够分清轻重缓急，有序地开展各项工作。一年来，我们完成了财务部的日常核算工作，并及时提供了各项准确有效的财务数据，基本上满足了公司各部门及外部有关单位对我部的财务要求。

二、分公司及合作方的财务核算工作

(一)跟进收取各分公司的款项，在经营部的帮助下，基本上能够按照协议准时收取各分公司的款项。

本年度，由于a分部的业务量增大□b分公司□c分公司和d公司等的一部分业务转到总公司开具发票、收退合作款，大大增加了我们的工作量。比如□a分部的年产值比20__年增长了50%;对b□c和d三个分公司20__年的开具发票、合作款的收取跟进、核算退回、投标保证金的支付收取等工作，财务部做了全力配合。

(二)今年合作方的业务量也比往年有较大的增加，这部分的利润占公司的利润比重较高。同样，对合作方的开具发票、工程款的收取跟进、核算退回，投标保证金的支付收取等工作，财务部也全力予以配合完成，工作态度和工作效率得到了合作方的充分肯定。

三、不足和有待改善的地方

一年中，财务部尚有应做而未做、应做好而未做好的工作，比如在资产实物性管理的建章建卡方面，在各项管理费用的控制上，在规范财务核算程序、统一财务管理表格方面，在更及时准确地向公司领导提供财务数据、实施财务分析等方面。在财务工作中我们也发现公司的一些基础管理工作比较薄弱；日常成本费用支出比较随意；这些应是20__年财务管理要着重思考和解决的问题。

作为财务人员，我们在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面还应尽更大的努力。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

财险公司综合财务述职报告篇3

保险理赔员述职报告篇四

xx年度，在市分公司党委、总经理室和县委、县政府的正确领导下，在上级公司和县政府各职能部门的具体指导帮忙下，我公司认真贯彻落实党的十九大及省、市保险工作会议精神，以科学发展观为统领，以深入开展“创先争优活动”为契机，努力加强党员干部队伍建设，严格以按照机关效能建设的标准抓好业务经营管理，在坚持合规经营的同时大力拓展业务，公司的全面建设持续了良好的发展势头，全年我公司共实现保费收入万元，上缴利税万元，代收车船使用税万元，处理种类赔案笔，为出险案件赔付出现金万元，在完成上级下达的经营目标的同时，为本县经济建设做出了应有的贡献。

今年公司党组用心响应上级党委和xx县委号召，在公司党员干部中深入开展“创先争优活动”，公司党支部结合业务工作实际，拟定了公开承诺书，每个党员都制定了争当优秀党员承诺书，并予以公开，较好地发挥了党支部的战斗堡垒作

用和党员的先锋模范作用，增强了党组织的向心力和凝聚力。一年来，公司全体员工紧紧团结在党组周围，精神振奋，努力工作，为圆满地完成上级赋予的各项工作任务打下了坚实的基础。全年未发生任何违法违规行为和行政职责事故。

一年来，我司坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，以构建社会主义和谐社会为工作的主线，为全县的经济建设和人民的财产安全保障出发，定目标、找差距、解放思想、实干创新、强化管理、提高质量，不断扩大服务领域，大力开办服务性险种，为全县人民创立放心的保险环境，取得明显经济效益和社会成效。

一是为发展全县的运输业用心带给保险服务。采取登门服务的方法，加强对各种车辆的的承保工作，用心采取优惠政策，促进车辆尤其是大货车保全保足，使事故发生后保户获得足够的经济补偿。引进差异化管理，对群众运输单位和个体保户给予了有力的经济保障，推动了全县运输业和经济建设的健康发展。

二是大力发展园方职责保险。学校安全工作是学校教育工作的重要组成部分，随着教育事业的发展和办学规模的不断扩大，教育行业面临的风险正在逐年增加。开办校园方职责保险一方面能够促使学校主动运用科学的方法，加强安全管理，采取各种用心有效的措施，增强风险意识和保险意识，防范各种可能发生的安全事故；同时在全类安全事故发生后能够立即运用现代保险机制，把风险产生的损失，分散转移出去。事故的调查处理及定性由保险公司运作，教育行政部门和学校的领导就能够从繁杂的事故处理中解脱出来了，全心全意投入到教学工作中。今年我们下大力开展这项工作，在市分公司的统筹协调下，我们在上一年度与教育部门良好关系的基础上，加大了工作力度，完成了全县的校园方职责保险承保工作，县区内23个乡镇所有中小学均在我公司投保了校园方职责险，截止12月底受理教职员和在校学生意外事故起，已为出险学生和教职员支付医疗赔款万元。

一是严格实行规范化管理。实行了“集中核保、集中理赔”，按照保监会的规定和保险法的条款严格费率，不违规经营，不擅自提高费率，保障了保户的权益和经济利益。同时对理赔工作进行专业化管理，提高现场勘查率，规范了各险种理赔的程序，加强大案跟踪和汽车零部件的报价工作，使赔付标准更加准确。尤其大力开展了“理赔无忧—金牌服务工程”，建立理赔服务绿色通道，对保户带来了及时快捷的服务。

二是进一步强化服务观念。为使保户满意，全县人民满意，我司进一步推出了“承诺服务”和“限时服务”，实行了公司权限以内赔案当天赔付，超公司上报审批案件5天赔付。同时我们在加强24小时值班的基础上，设立和配置了专门的接线员、勘查员、值班司机及专用勘查车辆和设备，不论白天还是黑夜，也不论刮风还是下雨，只要有报案电话打来，理赔人员迅速出现场，在限时之内赶赴现场施救和勘查，极大地缩短了保户等待时间，加快了理赔和补偿速度。

三是树立保险形象，把人保品牌做好。今年，我们大力推进“以德经营，诚信为民”的进程，认真贯彻执行《营业人员服务规范和管理规定》，制定了一系列礼貌服务、廉政服务的规范措施，无论是谁，触犯保户利益，年终对本人的业绩实行“一票否决”，使全司业务和理赔人员都能严格按照保险原则办事；为理解全社会的监督，我们定期到群众中征求意见和推荐；用心落实礼貌优质服务措施，坚持实行礼仪服务、礼貌用语、禁服务忌语，挂牌服务、持证展业、送赔款上门等活动，并对着装、仪表、环境卫生、内务做了详细的标准规定，使全司的环境建设和人员的精神面貌焕然一新，为保户创造了舒适的投保环境。

一年来，我们虽然取得了明显的成绩，但也存在在在一些问题。主要表此刻公司的业务发展步伐放缓，市场占有率有下降的趋势。造成这一问题的原因，主要有以下几个方面：

一是市场竞争不够规范□xx县财产保险市场几年来随着经营主体的增加，竞争日趋激烈。在这种状况下，有些公司不按市场经济规律办事，进行恶性竞争，有的甚至置国家的法律法规而不顾，违规操作。此刻xx的保险经营实体，只有人保财险、平保等数家公司有经营资格，其他均属无证营业，扰乱了xx的保险市场。具不完全统计，今年以来几家未在xx注册的公司其收取保费1000余万元，直接造成税费流失达70余万元。

二是保险市场受经济水平制约明显□xx县是国家级贫困县，而且以农业为主，工业基础薄弱，经济发展滞后□xx县经济欠发达□xx县财产保险市场也欠发达，与其他地区还有明显的差距。

三是业务发展不均衡。近几年来，虽然xx县财产保险市场保费总额增幅较大，但业务发展不均衡。从各险种发展速度看，货运、机动车险增幅较大，家财、企财、职责保险等业务收入增加不明显。业务发展不均衡，一方面反映了市场供给不能满足消费者多元的保险需求，另一方面说明各家财产险公司的业务结构不合理，亟待调整。

一是继续深化“创先争优”活动的开展。在加强党员干部队伍建设的同时，带动全体员工奋发向上、扎实工作，打造一支素质过硬的员工队伍，为公司的进一步发展带给足够的人力支持。

二是深入学习贯彻党的十七届五中全会精神，了解、掌握国家经济发展“十二五”规划的要点，进一步转变思想观念，用心适应经济发展的新形势和股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，注重运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的用心性和主动性。

三是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，认真贯彻“防风险、保效益、促发展”的方针，坚持“近期

有效、长期有利”的原则，加强整体竞争力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量占领市场。

四是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高各种车辆、学平险、校园方职责险和医疗职责险的承保率。

五是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待性质不同的案件，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

六是针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取用心有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，用心拓展新业务、新保源。

保险理赔员述职报告篇五

今年是xx寿险市场竞争更加激烈的一年，同时也是xx个险发展重要的一年□xx个险在中支公司总经理室的正确领导下，认真贯彻落实年初总经理室提出的各项要求，紧紧围绕分公司及中支下达的各项工作指标，以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将xx个险x年的工作情况和x年的工作计划汇报如下：

截至12月1日□xx个险在全体业务同仁、内外勤的共同努力下，共实现新单保费收入xx万元，其中期交保费xx万元，趸交保费xxx元，意外险保费xx万元，提前两个月完成分公司下达的期缴指标；个险至12月有营销代理人xx人，其中持证人数xx人，持证率x%；各级主管x人，其中部经理x人，主任x人。实现了业务规模和团队人力的稳定。

回顾x年走过的历程，凝聚着xx太保人顽强奋斗，执着拼搏的

精神，围绕不同阶段的工作重点，针对各阶段实际状况，我们积极调整思路，跟上公司发展的节奏，主要采取了以下具体措施：

(一)从思想上坚定信心，明确方向，充分认识市场形势，抓住机遇，直面挑战。今年xx同业公司不断从各个方面和我们展开较量，特别是国寿、华泰、泰康、人保等大小公司。在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理□xx个险上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变个险所有内外勤的观念，变“要我发展”为“我要发展”。对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到寿险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为xx个险从根本上增强了凝聚力□xx个险呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

(二)针对全年各阶段经营重点，我部门积极配合中支公司各项安排，结合个险实际情况，适时推出竞赛方案，有针对性地进行业绩拉动。特别是在今年7月份百日大战中，推出了“群英会聚人民大会堂”的竞赛方案，树明星、拉标杆，布置“天天拜访，周周举绩，月月增员、百日达标”的口号，在各个职场中悬挂，有效加强了团队凝聚力，通过全体内外勤百日的浴血奋战，最终达成全省进度前十强的好成绩□xx个险达成赴人民大会堂的代表合计12名。

(三)针对个险组训，明确职责定位，强化岗位意识和工作责任心，使外勤伙伴和内勤工作人员都认清方向，各司其职。

1、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

2、针对精英高手强化荣誉感，加强训练和培养。

3、针对个险内勤人员，调整部门架构，明确岗位职责，切实作好团队的支持和服务工作。

(四)一手抓基础管理，提高团队素质，维护团队稳定；一手抓产品业务，提高规模保费，保证目标达成。

1、基础工作，立足长远发展，是xx个险长期以来始终坚持的方向，在x年，xx个险基础管理工作又上了新的台阶。从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。

在早会经营方面□xx个险高度重视，要求组训下大力气保证每次早会的效果，一年来经营成果显著。为了做好出勤管理，滨个险年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全辖树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。

2、抓基础管理的同时，认真做好产品说明会的组织保障工作，开展形式多样的客户答谢活动，特别在今年七月以来，在各网点积极举办个人专场，取得了不错的成绩，也得到了外勤人员的赞同。

1、增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是县城团队，需补充高素质人才，开拓高端客户市场。

2、新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在；

3、部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高；

4、团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

针对x的经验和不足□xx个险要做好以下工作：

1、继续紧跟市公司节拍，按照总经理室部署开展各项工作。

2、抓好基础管理工作，确实提高业务人员的活动量、举绩率、出勤率及人均保费指标。

3、做好销售支持，搭建销售平台，促进精英队伍成长。

4、大力开展增员活动，特别是县城增员工作。

5、建立完善的层级培训体系，抓好正式人员及新人培训、衔接教育及代资考培训等工作，提高各级人员水平。

6、继续加强乡镇职场建设，实现现有乡镇网点的规模发展。各网点的晋升。

展望未来，我们对今后的发展充满了信心。我们相信，在中支公司的正确领导下，在xx支公司的共同配合及个险全体内外勤的共同努力下，我们一定能够取得更加令人瞩目的成绩，让太保的大旗永远飘扬。