

最新财险公司述职报告 财险公司离任述职报告(实用9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么报告应该怎么制定才合适呢？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！

财险公司述职报告篇一

各位同仁：上午好！

xx市是全省管辖县最多的市，也是全省产险经营主体较多三个市之一，分公司业务散、数据量大、人员多、成本高。本人自20xx年元月至20xx年4月担任分公司总经理期间，在省公司的正确领导下，在班子成员及全系统上下的理解、支持和帮助下，认真地履行主要负责人岗位职责，积极应对公司内外环境的变化，不断学习与思考，不断更新思想观念，不断调整工作重点，不断改进工作方法，不断维护公司团结和谐，大力推进公司有效发展与服务创新，使xx公司走出了连年亏损的困境，步入了持续、稳定、健康发展的轨道。

一、主要经营指标完成情况(略)

以上财务数据综合对比分析表明：我任期结束时，公司业务质量相对稳定，未决赔款准备金较充足，净现金流在增加，总体财务状况较好，盈利能力和抗风险能力较强，利润总额及利润率超全省系统平均水平，独占安庆产险市场鳌头(20xx年，xx人保利润总额x万元，产险公司(含人保)利润总额xx万元)，保费增长幅度与全省系统及产险市场的差距在缩小，业务发展也开始步入快车道。

二、主要工作情况

在分公司总经理任内，我主要从以下几个方面积极、主动、认真履行岗位职责。

(一)以身作则，发挥模范带头作用。古语说，上梁不正下梁歪，中梁不正垮下来，其身正不令而行，其身不正虽令不从。俗语说，村看村、户看户、社员看干部。以身作则做表率是一个领导者特别是主要负责人的基本要求，我在四年任内，力求以身作则发挥正面导向作用。一是注重个人品德、作风修炼，不断完善自己，努力增强人格影响力；我带头廉洁自律、遵纪守法、厉行节约、勤奋学习、加班工作、团结同志、求真务实、言行一致、公平公正、坦荡包容；四年来，我平均每星期休息半天左右，全身心投入公司发展与管理；二是大灾来临冲锋在前，与受灾客户及一线员工同甘共苦，努力增强行为感召力；三是注重团结和谐，包容五湖四海，努力增强领导公信力；我力求做到“严以律己、宽以待人、容人之短、用人之长、不偏听偏信、不带有色眼睛看人、不感情用事、不搞双重标准”，力求公平公正地对待每一位市公司班子成员、营业机构班子成员、本部中层干部及全体员工，与全系统员工一起追求“公平正义”的阳光；四是正确应对困难与问题，不畏浮云遮望眼，努力增强管理定力；我力求做到“困难面前不弯腰、问题面前不退缩、大灾面前不怨天、矛盾面前不尤人”；由于种种因素□20xx年xx公司主动与被动调整的保费规模比较大，汛期大灾严重地影响了公司效益；为了增强公司上下完成各项经营指标的信心，我与班子一起分析了取得的成绩及面临的有利条件，提出了战胜各种困难的办法与措施，让全系统上下看到全面完成各项经营指标的希望，最终全面完成了各项经营指标。

(二)贯彻民主集中制，发挥班子的作用。要想火车跑得快，全靠车头带。市公司班子就是全市系统的火车头，只有火车头动力强劲又不偏离轨道，火车才能跑得快、跑得稳定。四年任内，我高度注重贯彻党的民主集中原则，实行班子集体领导与班子成员分工负责相结合的领导制度，涉及公司全局的大事、热点、焦点、敏感问题必须经过班子集体议决，具

体事务由分管领导决策，充分发挥班子的集体领导作用。

(二)超前思考、理清发展思路，发挥导向作用。作为公司主要负责人就应该先公司之忧而忧、后公司之乐而乐，居安思危、超前思考、超前谋划、理清发展思路、提出发展战略。上任伊始，我根据长期学习、思考和与同仁交流的积累，提出了xx公司20xx年及今后一个时期的总体工作思路：一、二、三、四、五。“一”就是一个中心，以经济效益为中心；“二”就是立足两个基本点，科学发展与民主管理；“三”就是深化三项制度改革：用工制度改革、人事制度改革和分配制度改革；“四”就是统筹四个方面的利益：客户利益、员工利益、公司利益、社会利益；“五”是抓好五大建设：领导班子建设、员工队伍建设、规章制度建设、企业文化和信息化建设。

(三)致力于大公关，发挥造势的作用。上任伊始，我提出了“树立三大服务理念(为客户服务、为政府服务、为社会服务)，统筹三大利益(客户利益、公司利益、社会利益)，抓好三个统一(公司的发展目标与地方经济社会发展目标统一、公司的经营管理工作与政府的社会管理工作统一、公司经济效益与社会效益统一)，发挥三大保险功能(经济补偿功能、资金融通功能、辅助社会管理功能)。”的指导思想，旨在拉开与其它保险公司的距离，争取政府和社会的广泛支持。20xx年市政府选定我司作为政策性农业保险独家经办机构，召开了全市政策性农业保险试点工作会议，各县(区)分管县(区)长参加了会议，市政府副秘书长主持会议，财政局长、农委主任布置工作，常务副市长发表讲话，我应邀作了大会发言，各大新闻媒体进行了持续报道，安庆公司成为全省人保系统承办种植业保险的三家公司之一。

我连续四年，在全市金融工作会议上，代表保险业发言，“公司经营责任与履行社会责任相统一”的观点得到了市政府的肯定。20xx年，市公司被市政府评为“支持地方经济发展先进单位”；我每年出席市级财政统保客户座谈会，与市

财政局分管局长、六大班子办公室分管主任及小车班长保持了良好的沟通关系，连续中标市级财政车辆统一保险业务。我与市交警支队联系举办了“迎奥运道路安全”摄影赛，合作建立了“xx市区道路交通事故理赔服务中心”，建立了保险参与交通事故调解制度。我们配合市保险行业协会举办了纪念改革开放三十年保险业高峰论坛，安庆报刊发了纪念专版。我编写了《与共和国同龄，沐浴改革开放春风成长》(中国人保财险安庆市分公司风雨兼程三十年)纪念专辑，在□xx日报》、《宣传》、《统计年鉴》等媒体上广为刊发。

(四)总揽全局协调各方，发挥整合公司资源的作用。安庆公司下辖九部门、十三家营业机构，分工不同、职责各异，比较庞大的人、财、物资源，分散使用于各部门、各单位之中，只有有效地协调各方、充分地整合各种资源，才能形成整体合力，实现公司总体经营目标。我和分管副总、总助一起及时协调本部部门之间、本部与营业机构之间、不同营业机构之间的关系，使之相互理解、相互信任、相互支持、相互促进，自觉把部门目标、营业机构目标与公司总体目标统一起来，努力形成安庆人保的核心竞争力。

(五)勇于承责任，发挥挡风墙的作用。公司党委书记、总经理是公司所有问题的主要负责人和最终负责人，问题出在下面、根子在上面。每当公司出现问题时，我不是简单地苛责下面、诱过于他人，而首先从自己身上找根源，主动承担领导责任，帮助分析原因，保护为了创造性地工作而出现失误的同志，批评处理为一己私利或工作敷衍塞责而出问题的人，积极寻找解决问题的治本之策。

(六)用人不疑大胆授权，充分发挥公司的整体作用。一是力求最大限度地发挥班子成员、本部门各部门、各营业机构负责人的作用，从不越级指挥、插手他(她)们职权范围内的事情;二是对他(她)们的工作给予全力支持，及时协调解决提交的疑难问题，合理地配置必要的资源，承担最终责任;三是实时查询数据，适时地了解他(她)们的工作情况，进行必要的

沟通、协调与指导。

(七)突出重点，发挥战略性、全局性、长远性工作主抓手的作用。

七是大力加强企业文化建设，不断增强公司凝聚力：市公司职工之家通过省公司检查验收；市全保会上举办了高质量的职工文艺会演；每年“三八”节女职工活动丰富多彩，召开安庆人保史上首次团员代表大会，编发团委简报，团的活动丰富多彩。

三、存在主要问题

四年任内，我虽然做了一些应该做的工作，但还有不少工作没有做成、没有做好、没有做到位，还存在不少问题与不足，主要表现在以下四个方面：

(一)没有实现规模与效益的统一[]20xx年以来，我们扭亏增盈的力度比较大，措施有力成效显著，保费利润率超过全省人保系统平均水平，在产险业独占鳌头。但是，过于拘泥于“以效益为中心”，承保条件相对比较严格，手续费相对较低，严格控制应收保费，致使发展速度相对较慢，增长幅度低于全省人保险系统和安庆产险市场，市场份额连年下降，没有实现规模与效益的平衡。

(二)没有实现严格要求自己与严格管理公司的统一。尽管我对自己要求比较严，但对部属管理比较宽，过于拘泥于“严于律己宽以待人”的古训，致使少数部属胆大妄为，影响市公司执行力。

(三)没有实现公司和谐与大胆改革的统一。我上任伊始就提出了三项制度改革思路，但由于种种原因一直未能彻底实施，影响公司发展动力。

(四)没有实现埋头实干与上下沟通的统一。四年任内，我集中全部精力和时间用于公司经营管理，力图安庆公司崛起再创辉煌，忽视了上下沟通，致使前几任在特殊情况下购置的帐外车辆没能按上级要求在规定时间内清理人帐，遭到省公司处分，造成历史的误会，在省人保系统内，给我本人及安庆公司带来不良影响。

回顾四年多任期，我在百年不遇雪灾发生时就任安庆分公司总经理，在市场竞争空前激烈、市场秩序非常混乱、公司人心不稳、经营亏损的情况下开始总经理任期；四年来，我团结班子及全系统员工，战胜重重困难，在连年遭遇大灾的情况下，连续两年超额完成利润计划，实现了公司的有效发展，年平均增长10%以上，完成了自己的历史使命，我无愧、无憾、无怨、无悔。

我坚信在新任总经理的领导下□xx公司一定能够巩固效益基础，大胆深化三项制度改革，不断加快发展步伐，不断强化管理，不断优化服务，实现规模与效益的统一，完成安庆公司崛起的目标！

财险公司述职报告篇二

公司财务一般进行述职报告时一般以总结的方式编写，述职报告具有汇报性、总结性和理论性的特点。它的综合性较强，与总结和讲话稿相似。下面是小编精心整理的公司财务的述职报告，欢迎大家进行查阅。

尊敬的领导：

本人在医院正确领导下，认真学习医保政策、财经法规、医院会计制度，坚持原则，严格遵守会计人员职业道德，遵守医院各项工作制度，积极参加医院的各项活动，严格遵守国家关于现金管理的各项规定，认真做好自己的本职工作。作为医院出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的

职责，过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，为医院做好管家婆，通过努力，较好地完成了各项工作任务，现述职汇报如下：

一、日常出纳工作

1、严格执行现金管理和结算制度，及时办理日常现金收付业务做到日清月结，防止发生不必要的损失、浪费。确保库存现金的安全。

2、及时收回医院各项门诊和住院收入，进行核对算，及时收回现金存入银行。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的`经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核，对不符手续的凭证不付款。

5、审核和登记现金日记账和银行存款日记账。

二、日常会计工作

1、熟悉国家的财政制度，严格执行财经纪律。坚持原则秉公办事。

2、在财务科负责人的直接领导下，负责医院的财务报销审核工作。

3、认真审核第笔业务的原始凭证及其附件的正确性、合法性、规范性。检查报销手续是否齐全。

4、根据审核过的各种收会原始凭证及时编制记账凭证。

5、负责编制发放医院各类人员工资及随工资发放的各种补贴。

- 6、每月按照税法规定及时做好代扣、代缴个人所得税工作。
- 7、每月按照法律规定及时做好种种劳动保险的扣缴工作。

三、其他工作

- 1、加强收费控制与监督，保证医疗收入资金的安全完整严格执行物价部门核定的收费范围和收费标准，不违规收费和乱收费，根据内部控制制度，加强对日常收费的控制和监督管理，对日常营业收入报表和收费票据逐一核对，按时将收取的现金缴存银行。配合医保办做好医保收费的结算和登记管理。
- 2、加强会计档案管理，规范会计基础工作。医院会计档案管理基础薄弱，20__年加强对会计档案的规范管理，参与了整理装订了20__年年的会计凭证，立卷归档。
- 3、做好全院医护员工和专家的服务工作，保证工资福利按时发放。20__年，医院__区搬迁，给工作带来了不便，为了服务好全院职工和专家，对专家服务方面，热情周到，保证专家的需求，工资福利按时无差错发放到位。
- 4、完成社保稽核和收费年审工作，配合学院对医院20__年和20__年财务收支的审计工作。为20__年社保稽核和收费年审提供了准确的财务资料，整理20__年的财务制度，会计账簿、凭证、报表，配合学院的财务收支审计。

通过财务室全体人员的共同努力，财务工作得到了医院的充分肯定，20__年，财务室被评为医院先进集体，同时本人补评为先进个人。

存在的问题和建议首先，由于医院无基本账户，财务核算中现金流量较大，坐支现金情况产生态环境。不能及时支付各部门急需用钱的问题。

其次，医院业务量较大，财务人员较少，限于日常核算事务，不能为领导及时提供报表。最后财务人员的知识结构需要更新和调整，在不断更新专业知识的同时，还要学习新会计制度与财务有关的其它知识。

此致

敬礼！

尊敬的领导：

在公司班子的大力支持下，我带领广大财务人员紧紧围绕年度财务工作思路，不断夯实财务基础工作，规范财务业务流程，创新财务管理方法，改革财务管理体制，着力强化平稳、受控运行，为全面完成公司的各项目标做出了应有的贡献。以下是我的述职。

一、财务信息化建设取得新突破

在零售费用定额管理方面，我们积极推导、演绎和引申建筑行业定额管理理念，在调研、总结和开发软件的三个阶段一直处于板块水平，得到了板块的认可，并委托我公司实施软件开发和系统推广工作。目前系统已经开发成功，预计在销售系统全面上线，为销售公司全面贯彻低成本发展战略、创新成本控制手段、实现管理向基层延伸奠定了坚实的基础。

在资金管理系统建设方面，通过近一年的调研、开发和推广，基本实现了对库站资金的实时监控，实现了与业务系统、零售系统的信息共享和系统自动控制，实现了资金的自动汇划、收付凭证的自动生成、账户余额的实时监控。为进一步降低资金头寸、提高核算速度和质量、降低资金风险提供了方便、快捷的信息平台，是资金管理历程中的一次跨越式变革。

二、注重过程、加强监控，预算管理水平和稳步提升

1、月度滚动预算和资金联动控制得到进一步加强，__公司实现了从被动接受到主动执行的转变，有效保障了费用合理、均衡发生，全年费用指标均控制在板块下达指标范围内。

2、通过收集整理第一手资料，深入贯彻上级单位管理意图，预算编制得到了板块领导的高度评价，预算汇报圆满成功。

三、本人的政策水平、专业水平和领导水平还有待进一步提高

1、对财务专业的许多新事物、新知识和新形势关注不够、掌握得不够透彻，对国家和上级单位的相关政策法规理解还需要进一步加强。

2、到基层去得还不够，对有些基层反映的问题解决不够迅速，抓工作没有一抓到底，布置工作多，监督检查工作少。在今后的工作实践中我将努力提高各方面综合素质，不辜负组织和公司员工对我的信任和期望。

我将根据公司整体战略部署，带领全体财务人员，继续发扬成绩，开拓进取，以严谨务实的工作作风，高标准、高质量的工作要求，扎扎实实做好各项工作，为公司的发展作出新贡献。

此致

敬礼！

一年的光阴很多就要结束了，为了在今后的工作中有更好的表现，现将我一年时间关于会计人员述职报告如下：

在一年的时间里，我能够自觉主动地学习国家的各项金融政策法规，在自己的工作岗位上尽职尽责，完成上级和社领导交给自己的工作任务，现就一年来自己的学习、工作情况向

组织和领导汇报如下：

一、基本情况

勤学苦练，尽快适应工作，提高自己的业务水平和技能。从最基本做起，从学习开始，以前辈、同事为榜样，以书本为老师，把单位同事作为一面镜子，做到了在学中干，干中学，边学边干，融会贯通，学以致用，不懂的地方虚心向单位同事请教，通过学习使自己的基本上掌握了业务操作规程和要领，对自己应承担的工作能够独立完成，也使自己的业务水平和技能都有不同程度的提高。

二、恪守规章制度，履行岗位职责。

办理会计事务能够严格按资金性质、业务特点、经营管理和核算要求准确地使用会计凭证、科目和帐户；坚持当时记帐、当日核对，作到要素齐全、内容真实完整、数字字迹清楚，确保帐务处理“五无”、帐户核算“六相符”等；办理储蓄业务时能够认真落实“实名制”规定，登记好相关证件手续等等。每日营业终了，逐笔勾对电脑打印流水帐和现金收付登记簿，坚持碰库制度。填送会计报表时作到内容清楚、数字真实、计算准确、字迹清晰、签章齐全、按时报送，各种报表、各项目之间相关数字衔接一致。

三、团结奋进，共同营造良好的工作环境。

在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习，相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断进行自我定位，更新观念，提高服务意识，增强服务水平。

总之，在上级领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到较大程度的提高，但我深刻体会到，这与组织的要求还有一定的差距，有些方面还存

在着很多不足，对自身业务素质有待更进一步的提高。但我相信，在上级领导的关心支持下，在同事的热情帮助下，我将会更加努力，认真学习信用社的法规、规章制度，提高自己的理论知识和业务知识、加强思想道德建设，树立正确的人生观和价值观。把工作做的更稳更好，争取在以后的工作中能有更好的成绩。

过去的一年，对我而言，是非常特殊而又有意义的一年，在这一年我迈进人生一个新的里程碑，在这一年我率领计财部的各位同仁，在行领导的关心、爱护、支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将支行的发展推上了一个新的台阶。以下是我在20__年个人工作总结报告：

一、从基础入手，着力于人员素质培养，保障支行的稳健经营。

1、建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基础。今年我根据业务发展变化和管理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度，对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。

2、加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。x年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

3、以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化管理。

4、成立了以骨干为主的结算小组。

5、积极地组织柜员上岗考试。

6、培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯。

7、开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

二、做好会计工作计划，强化成本意识，规范会计管理，努力提高经济效益。

1、更好的完成年度会计工作，我严格按照会计制度，认真编制会计收支计划，及时完整准确的进行各项会计资料的报送，并于每季、年末进行详细地会计分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项管理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。

三、恪尽职守，切实加强自身建设。

我在抓好管理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。

四、明年的工作构想及要点：

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培

训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本管理，减少成本性资金流失。二是加强结算管理，限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项会计测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强管理，加快工作的效率，并向会计总监汇报工作。

回顾一年的工作，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，虽然我的工作取得了一定的成绩，但仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，面对日益变幻的金融经济形势，金融工作任重而道远，成绩永远属于过去，在今后的工作中，我将不断完善提高工作水平，在新的一年里迈上一个新的台阶，做好20__年个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体员工的大力支持下，积极配合好上级工作，认真履行岗位职责，较好的完成了支行下达的各项指标任务，单位的'各项考核均排在前列。现将一年来的工作汇报如下：

一、加强学习，提高素质。

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

二、进入角色，认真履职。

作为一名营业主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

(1)、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。

以网点转型、标准化服务导入为契机。通过组织员工学习、观看流程及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助设备；业务咨询，产品宣传；优质客户识别和推荐，潜力客户的拓展；个人金融产品营销与服务，处理客户异议及投诉；维护营业环境和秩序。各岗位协调配合，有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。

为进一步提高员工的工作积极性，员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。

（3）、积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。

一是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。

二是积极开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

三、廉洁从业，树立形象

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。

作为一名营业主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

四、存在的不足及。

20__年工作计划本人在一年中虽取得了不少成绩，但同时也存在诸多不足之处，如工作创新能力不足，在管理上缺乏经验，考虑、处理个别问题不够周到；综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。

在20__年的工作中，我将做到以下几点：

- 1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。

优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。

优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。

小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。一要充分发挥窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展“三多”服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二要充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提3升营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三要抓住节日期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

2、加强优质客户的维护与营销。

网点功能转型，核心在于实现客户分层、业务分流、功能分区，让20%以上的中高端客户享受到建行的服务，以此提升优质客户的忠诚度，进而增进产品、服务的销售机会，建立建行自己的品牌。针对优质客户在优化客户结构、提升业务发展质量方面进一步加强对优质客户的服务和拓展。

在加强网点建设规范柜面服务的基础上，结合优质客户信息管理系统和贵宾窗口的开设，通过自助设施、网上银行何电话银行为优质客户提供多渠道、全方位、多样化的服务。加大优质客户资产、中间业务产品的创新力度，促使优质客户服务逐步由单一产品向多功能产品服务转变，让其使用我行产品的种类和比例不断提高。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时刻刻变化着，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，把握新的技巧，适

应四周环境的变化，提高自己的履职能力，把自己培养成为一个业务全面、思想合格的营业主任，做好上级的助手和参谋，工作上到位不越位。当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。

以上是本人的述职报告，不足之处请批评指正。

财险公司述职报告篇三

省公司各位领导，分公司及支公司的各位同仁：大家好！

今天，是省公司对我们市分公司领导班子成员工作考核述职会，有幸在此将我近11个月工作向大家作个汇报，不妥之处，敬请批评指正。

截止今天(11月17日)，在省、市分公司党委、总经理室领导下，本人紧紧围绕省、市分公司年初工作会议和省公司非车险专业会议提出的各项工作目标，以“转方式、促发展、强合规、增效益”为工作主基调，带领分管部门(财务中心、财险部、农险部、信息技术部、系统工会办)努力完成分公司总经理交办的各项工作，基本达成了岗位责任目标。现从以下三个方面汇报：

一、主要工作和关键举措

(一)非车险业务发展工作。在市分公司年初全市工作会议的基础上和省公司各个专业会议精神的推动下，于4月主持召开了全市财产险、责任险、意外险业务发展专业会议，并在会议上作了题为《回顾过去展望未来努力实现非车险业务新跨越》的工作报告。会上，为贯彻省公司提出的“非车险业务发展年”确定的目标任务，下达了全市非车险业务收入增长14%以上，实现保费3313万元的 targets；确定了对各支公司(营销部)领导班子成员实施“按季考核，与业绩工资挂钩，

年终调整兑现”的考核办法;提出了非车险业务发展的工作重点和关键举措。

截止10月,通过分公司产品线和各支公司的努力,非车险业务保费收入3302万元,较上年同期增长44.5%,净增保费1016万元,提前两个月完成省公司下达给(3218万元)的全年保费计划。在增提未决赔款准备270万元、其净额为1762万元的情况下,实现报表口径承保利润170万元。应该说非车险业务经营取得了可喜的成绩,在此,将自己做的几项主要工作汇报如下:

1、抓责任险续保和新增工作。一是在专业会议上提出了主要工作思路:责任险领域在抓好雇主责任险、道路客运承运人责任险、危险货物承运人责任险续保和新增的同时,还要勇于从竞争对手30%(583万元)份额中抢夺增长点,同时加紧对责任信用险新业务的开发,培育20xx年业务增长点。二是增措施,雇主责任险向高保额要增长。今年,受益于各级政府加强高危行业的管理,特别是赔偿标准的提高(企业普遍投保保额提高了100-300%,最低20万元,最高达到了60万元),也促使我们向高保额要增长的想法。为了适应市场的需求,迎接雇责险的发展机遇,在非车险专业会议上提出了并在时常工作中加以实施的几项措施:第一,做好满员承保提高保费充足率工作。争取当地安检部门对投保人数(按全员)核定工作支持,施行记名投保方式。由此因人员多、交费多的企业,可分期(应计名)投保,减小企业一时的资金压力。第二,做好保额和费率厘定及共保分摊工作。保额可按照当地安检部门的要求设定(医疗费保额不突破2万元);费率应执行总颁标准不得下浮;我司份额应力争达到50%,确保市场份额的提升。第三,做好向安检部门支付费用的相关工作。力争说服安检部门出据行政事业发票,在承保费用中支付防灾费或安全教育宣传费。若安检部门不能出据行政事业发票,应积极给他们引荐保险专业代理公司,确保费用支出合规。第四,做好共保各方现场查勘出勤协调工作,确保为被保险人提供查勘理赔服务承诺事项的落实,引导客户选择在我司投保。三是

为加强和县市安监局的沟通、协调和合作，促进业务发展，在7月全市半年工作会上提出了三条措施：第一，主动向当地安监局汇报半年矿山责任险的承保、理赔工作情况，进一步把握主动权，未达到50%份额的公司力争提高份额；第二，主动做好费用结算工作；第三，提出非矿山高危行业参加保险的方案，能启动则启动，不能启动则为明年责任险营造一个良好的外部环境。

截止10月，全市责任险保费收入1508万元，同比50.63%，净增保费507万元。其中雇主责任险保费收入1114万元，同比增长117.8%，净增保费602万元。责任险提前两个月完成省公司下达的1450万元的保费收入计划，承保利润由于增提未决赔款准备金的影响，亏损0.55万元。

2、抓意外险的续保和新增工作。一是在专业会议上坚定了业务发展的主要方向：在意外健康险业务领域，继续抓好个意、团意险的续保巩固和客户新增，同时要从竞争对手52%(550万元)的市场份额中寻找新增客户；在加强传统业务竞争力量的同时，应把借款人意外险放在新增业务开发的首位。二是明确地告知各支公司——今年，争夺意外险市场的瓶颈不是费用，而是开出承保条件后的承保能力。在意外险承保能力上，只要按照总颁费率标准或不超过10%的打折，我们要通过临分来提高自身(40%)的承保能力。三是鼓励在(民宅)建意险、团意险业务领域竞争。在《意外险经营标准》的约束下，其他公司能开的条件我们同样能开，其他公司能保的业务我们同样能保，在竞争业务上实施(+3)的费用政策。“零和博弈”建意险市场，充分应用“责任险与意外险保障互补”的特点，稳步推动团意险业务。四是全力拓宽驾意险的承保领域。抓住摩托车两年一审的时机，充分利用摩托车交强险承保能力优势销售驾意险；借助摩托车驾意险在驾车人群中的影响，努力将edd□eda扩展到汽车驾驶人群。主张各支公司将驾意险保费指标分解到人与工资挂钩，充分运用分公司高市场费用投入政策(现已将手续费从15%提至20%)，借助总公司开展驾意险四季度劳动竞赛的东风，提高了支公司及业务人员销售

积极性。由此，在总公司9月模拟获奖名单中，月保收入金额排列全国地市级第22位。

截止10月，意外健康险业务实现保费收入1122万元，同比增长92.12%，净增保费538万元。其中：驾意险保费收入457万元，同比增长186%，净增保费297万元；团意险保费收入522万元，同比增长81%，净增保费234万元；建意险保费收入78万元，同比增长33%，净增保费20万元。意外健康险提前五个月完成省公司下达的830万元的保费收入计划，实现承保利润135万元。

3、抓好财产险业务的续保、新增和风险控制。面对财产险业务的发展压力，推动和鼓励各支公司从竞争对手44%(612万元)份额中竞回市场份额。指出：一是要激活和巩固银行代理渠道。分公司与工、农、中、建、农信社都签订了保险代理合同，要加强对银行的沟通，摸清代理业务流向和经办人员动向，实施(+3)的费用政策，在原代理协议框架下激活代理渠道，促使企财险、按揭房屋保险、工程险代理业务回流。截止10月，仅名山、石棉、天全支公司通过银行代理，回流企财险30多万元、按揭房屋保险41万元。二是严格控制财产险类业务的承保风险，做好分保增强公司抗风险和承保能力。全市企财险保费656万元，由于电力公司近150万元被系统内保，全市面临省公司下达的738万元、净增保费200万元的任任务压力。为了完成上级公司下达的任务，小水电是我市企财险增长点，但做好分保则是前提。全市小水电业务除总公司20%合约分保外，必需加入省公司35%小合约分保，分散风险、提高承保能力。今年石棉、汉源支公司承保的小水电三个电站出险，初估赔偿450万元，但有了大小合约分保，加之分保手续费摊回，自负赔偿成本也就200万元左右，有力地保障财产险的稳定经营。三是加强非车险重点业务的把关力度，培养精通业务承保的人才。工程险和建意险是我多年来把关的业务，在上下沟通承保方案的同时授以业务人员承保经验与智慧，要求他们掌握要并应用新型的出单方式，高效地为承保签单提供支持。

看过2017财险公司经理述职报告的人还看了：

财险公司述职报告篇四

在过去的一年及将结束的时候，根据总经理室的要求，本人对过去的一年的工作述职如下：

本人于20xx年5月份加盟***，从公司成立到现在，一直担任客服中心的经理工作，在一个完整的年度里，主要做了如下几个方面的工作。

一、基础性的工作

由于***公司成立较晚，加之人力、物力等方面的局限，使整个基础工作很薄弱，因此，首先抓好客服中心的基础工作。

1、建立健全各项制度。如：内控制度、管理规定、实施细则及各种办法20多个，初步形成一套完整的管理制度，使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。

2、规范流程。采取科学、合理、实用的流程，规范和制约整个理赔工作，如：《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》等。

3、招兵买马，强化培训。我们通过各种渠道，广泛招聘和吸纳理赔人才，从保险同业和应届大学毕业生中优中选优，采取现招现用、培训提高、和人才储备，保证短期和中长期的人力资源。一年来，参加公开招聘3次，组织达的培训2次，小的培训5次。受到良好的效果。

4、协调关系，加强沟通。包括公安、交通队、公估公司、律师、修配厂等部门，为理赔工作打下良好基础。

二、各项指标情况

1、共立案：件

2、已决案件：件，已决进额：万元。

3、未决案件：件，未决金额：万元。

4、赔付率：%。

5、结案率：%。

6、人伤调查率：(5000元以上的98%)。

7、告破骗赔案件：件，挽回赔偿金额：万元。

8、拒赔案件：件，拒赔金额：万元。

9、核价剔除金额：万元。

10、人伤剔除金额：45.81万元(其中车险22.61万)。

上述合计为公司减少赔付：万元。

三、几项主要工作

1、抓管理。客服的管理工作，是非常重要的工作，它包括人的管理、业务的管理、和服务的管理。在对人的管理上，一是抓制度建设，建立健全各项规章制度，做到有章可循、有法可依；二是做好人的思想工作，提高理赔人员的积极性、责任心和责任感；在业务管理上，主要是规范理赔流程和监督检查，使理赔流程科学、合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个理赔水平。

2、抓服务。服务是保险企业的宗旨，是缺课服中心工作的核

心内容，服务主要是为员工服务、为公司服务、为客户服务。在为员工的服务上，为了公司业务的发展，我们力争做到方便、快捷和周到；在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，急客户之所急、想客户之所想，做到该赔的一定赔到位，不该赔的决不滥赔，不该赔的也力争让客户满意，通过我们的思想工作和处事艺术，使理赔工作更拉近与客户的距离，更促进业务的发展，使员工满意、公司满意，客户也满意。

3、抓培训。为了提高理赔人员的服务水平，必须强化岗位培训。主要的培训内容是：有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是：集中培训和个别培训相结合，理论培训和实际操作相结合，外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试，每次测试都和业绩挂钩，年终将进行综合评价。

4、抓理赔质量。一年来，我们很抓理赔质量，首先把住定损关，做到既严又准；其次，把住核价关，做到准确、合理；最后，把住责任关，即准确界定保险责任，严格洞察骗赔案件，慎重处理拒赔案件，严格剔除不合理赔付。一年来，据上述统计，告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付，共为公司减少赔付万元，实际为公司创造利润万元。

四、存在的问题和不足

1、思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，思想工作也不到位，组织、协调和沟通不够。

2、客服的基础工作有一定的差距，如：制度建设、人员配备、工作流程、服务网络和信息支持等都不够。

3对各种制度、规定贯彻和执行的不利、不严、不细、不彻底，如：奖惩办法等。

4、服务意识不强、措施不利，全省的服务体系和服务网络不够健全，服务的办法不多，也没什么特色。

财险公司述职报告篇五

当你要离任时，也是需要提交一份报告的。财险公司离任时的述职报告该怎么写？下文是财险公司离任述职报告范文，欢迎阅读！

为了树立财险公司良好的行业形象，我们把“端正政风行风、优化发展环境”工作，纳入了年度重要工作的组成部分，成立了由公司经理任组长的领导小组，制定了《端正政风行风、优化发展环境》工作方案》，通过开展此项活动，使公司全体员工充分认识到：在财险业务萎缩，市场竞争激烈的条件下，我们要用优质文明服务争取客户，以良好的企业信誉赢得客户。

二、公开承诺，接受监督

按照林业地区创建优良经济发展环境领导小组的统一安排和部署，我公司紧紧围绕内强素质、外树形象两个主题，以最大诚意，向社会推行办事公开制、承诺制。一是保证95518服务热线电话24小时开通，为客户提供全天候的热情服务；二是以客户的现实或潜在需求为重点，开展形式多样的便民承保服务。三是为客户提供高效快捷的售后服务，一有险情，无论是何时、何地，保证以最快的速度赴现场组织施救，合理查勘定损，在《保险法》和有关条款规定的理赔工作时限内，保证赔款及时到位。四是对单方肇事责任清楚的小额简易赔案现场兑现赔款，实施服务提速。

三、履行职能，回报社会

为使优质文明服务始终贯穿于经营全过程，我公司认真恪

守“人民保险为人民”的经营理念，坚持诚信准则，在本系统内大力开展了以“展公司品牌，献真诚服务”为主题的特色服务活动，把“客户满意最大化”确立为全体员工的共同价值追求，全程跟踪服务，实行小额赔款现场赔付，大额赔款限时赔付，帮助受损企业和保户在最短时间内恢复正常生产经营和生活，最大限度地发挥了经济补偿职能，赢得了良好的社会信誉。今年以来，我公司共受理各类赔款案件200余起，累计支出赔款达100余万元，为企业迅速恢复生产、安定人民生活提供了可靠的保险保障，得到了社会的认可。

工作虽然取得了成绩，但还存在着不足，一是对上级关于纠风专项治理和优化发展环境工作理解的不够深刻，因而还没有形成强大的氛围；二是还没有形成一个完整的综合性的客户服务体系，对客户潜在的和深层次上的需求还不能完全满足；三是对客户和群众反映的问题还有解决不及时的现象。这些都是阻碍我们业务发展和影响公司形象的大问题，我们将在今后的工作中花大力气解决这些问题，努力做到：

一、为客户提供“一条龙”，“一站式”和“一揽子”综合性服务。

二、多为客户和群众办实事办好事。

三、采取有效措施加强队伍建设，严肃查处以权谋私、吃、拿、卡、要、报等行为。

中国农业银行县支行：

受中国农业银行广市分行的委托，驻广元审计办事处于20xx年11月1至11日，对你行副行长任职期间(20xx年11月至20xx年9月)的责任履行情况进行了现场审计。现将有关情况报告如下：

审计范围

一、抽查机构本次审计严格按照《中国农业银行行长责任稽核操作规程》进行。审计小组抽查了支行资金财务部、信贷管理部、客户经理部、人事监保部、资产风险经营部等业务部门，并依据该行所辖经营机构的具体状况抽查了支行营业部、分理处、营业所4个营业机构。

二、业务范围

审计时限为20xx年11月至20xx年9月，本次重点审计了20xx年1月至20xx年9月，该行在贯彻执行各项规章制度和完成上级行下达的各项经营指标方面的情况，并按照审计内容和要求，采取召开支行机关中层干部和部分职工代表会议、发出审计问卷调查、进行部分员工座谈、开展现场审计等方式，对有关账、表、簿、传票、信贷档案资料和贷审会记录、执行授权等情况进行了抽样检查和审计认定。

基本情况

一、个人简历

，男，20xx年3月出生，大学文化，中共党员，经济师，20xx年6月参加工作□20xx年6月至20xx年12月在营业所、支行工作；20xx年12月至20xx年5月在工作；20xx年5月至20xx年10月在工作；20xx年11月至20xx年10月任；20xx年11月至今任。

二、人员机构情况

该行机关下设办公室、资金财务部、信贷管理部、客户经理部、人事监保部、资产风险经营部等业务经营管理部门。

截止20xx年9月末，全行现有对外营业网点1；现有职工12，其中：长期合同工9、储蓄合同工2；中层以上干部2。

三、主要经营业绩

(一)树立存款是“第一要务”的理念，促进筹资工作跨越式发展□20xx年11月农行各项存款余额为5343x元，其中储蓄余额4584x元，截至20xx年9月末，全行各项存款余额已达8506x元，其中储蓄存款余额达7772x元。分别增加了3163x元，增长59.2；增加3188x元，增长69.53。实现了筹资工作跨越式大发展，县支行多次被评省市分行组织资金工作的先进单位。

(二)求真务实，狠抓风险资产经营管理工作。两年来，全行共清收不良贷款131x元，其中本金102x元，利息29x元；盘活不良贷款21x元，保全不良贷款88x元，处置抵贷资产5x元，执行未结案件1，金额52x元。全面完成了市分行下达的各项风险资产经营指标，有效的提高了全行的信贷资产质量□20xx年度支行被市分行评为清收不良贷款先进集体。

(三)大力开展中间业务，有效拓展财务收入来源。提高认识，充分发挥中间业务的增收作用。努力拓展全行的业务增收来源。加大中间业务的宣传力度，提高客户对金穗系列卡的市场认知度，以银行卡收费新规定为契机，逐步提高卡质量，努力营造更良好的用卡环境。几年来，全行累计发卡134914张，卡存款余额1503x元，新增发卡63823张，新增卡存款626x元。实现中间业务收入34x元，增加28x元。

四、主要管理措施

(一)找准工作切入点，全力宣传和营销农行金融产品。一是狠抓形象工程，采取“定期宣传与常年宣传，门柜阵地宣传与媒体宣传”相结合的办法，结合各类客户听得懂、看得懂的宣传资料和标语以及提升改造部份营业网点等方式，大力提升农业银行品牌。二是充分利用农行形式多样的金融产品，以满足不同客户的所需。今年，还开办了银证通、电话银行、网上银行等新业务产品，极大地满足了客户需求。三是由被动营销变主动营销，全县1营业网点，纷纷走出柜台，抓住时

节，深入乡村、集镇、车站码头等地方，去营销我们的产品，极大方便了客户。

(二)努力清收盘活不良贷款，不断提高信贷资产质量。一是过依法向法院提出强制申请，查封财产58x万元，收回贷款20xxxx元，保全资产17x万元，三是加大处置资产力度，千方百计盘活不良贷款，活化农行信贷资产。通过加大宣传力度，扩大社会影响，公开进行拍卖等形式有效的对抵债资产进行了处置，达到盘活和提升目的。

(三)紧紧依托银行品牌效应，加强代理保险业务管理和发展。一是提高认识，增强全行对发展代理保险业务的重要性认识。二是紧紧依托信贷资源，切实搞好信贷客户保险代理工作。三是调整代理品种，提高寿险代理质量。几年来全行实现保费收入50x元，手续费收入2x元。

(四)强化信贷管理，防范业务风险。为了有效的促进业务发展，切实防范信贷风险。一是进1步明确信贷新规则的相关规定，规范了信贷决策程序。二是组织实施“3个一”工程。三是进1步强化贷后管理，明确环节和要点。四是确保在上级行业务检查中不出问题。采取“二个集中”，“4个统一”和“5个一样的办法”，整理完善了信贷档案，并得到市分行好评。五是加强对信贷业务的督促检查，及时发现问题，纠正问题。在几年的自律监管检查中，发出整改通知书21份，并罚1x次。有力地促进了信贷工作健康发展。先后收回各项贷款310x万元，潜在风险贷款160x万元，收回利息30x万元。

(五)加强后勤管理，切实搞好后勤保障工作。在分管办公室工作的过程中，认真履行职责，切实做好后勤保障工作。一是加强了文秘信息调研工作，公文的质量有了大幅度提高，在金融科研方面取得良好的效果；二是财务费用管理方面出台一系列管理，节约各项费用支出3x万元，达到了增收节支的目

的;三是规范车辆使用管理,严格执行“派车单”制度,使车辆使用有序;四是建立了大宗物品集中采购制度,减少了不必要浪费;五是改变文印方式,降低了成本,提高了质量。

审计结果

一、主要问题

1. 未严格落实支行审查、审批要求2笔,金额17x元。分别是□20xx年12月28日,营业所向*中学校发放流动资金一笔,期限3年,金额17x元。未按支行审查、审批要求落实开立3个账户(基本账户、收费权质押专用账户和偿债资金专户);20xx年4月4日营业所向杨玉军发放住房装修贷款1笔,金额x元,期限3年。支行审查、审批客户应按月还款,但营业所与客户制定的还款计划为按年还款。

2. 抵押登记不规范9笔,金额56.6x元。一是营业所20xx年12月14日,向那天俊发放生产经营贷款1x元,期限3年,用途为转债承接。抵押担保物为张啟良房屋两套,但土地他项权证仅1个,未注明以两套房屋土地做抵押登记。二是营业所20xx年6月10日,向袁国超发放最高额生产经营贷款1笔,金额x元;20xx年5月29日,向高小军发放最高额生产经营贷款1笔,金额6.6x元;20xx年6月15日,向李庭禄发放最高额生产经营贷款1笔,金额x元;□20xx年6月11日,向张继雄发放最高额生产经营贷款1笔,金额x元;20xx年8月30日,向邓六生发放最高额生产经营贷款1笔,金额x元;20xx年6月20日,向高新文发放最高额生产经营贷款1笔,金额x元;20xx年6月16日,向王玉雄发放住房装修贷款1笔,金额x元,土地性质为划拨;20xx年6月16日,向高勇生发放住房装修贷款1笔,金额x元,土地性质为划拨。以上借款共计8笔,抵押物土地均未办理抵押登记。

3. 合同填写不规范4笔,金额1x元。分别是□20xx年6月16日,

营业所向王玉雄发放住房装修贷款1笔，金额x元，向高勇生发放住房装修贷款1笔，金额x元。借款合同未编号，合同无贷款负责人印章;20xx年6月20日营业所向扈春华发放生产经营贷款1笔，金额x元，期限1年，合同内容填写不完整;20xx年4月4日营业所向帖东阁发放住房装修贷款1笔，金额x元，期限3年，合同内容填写不完整。

4. 借款人资料不全8笔，金额45.x元。分别是□20xx年4月5日，营业所向徐光友发放住房装修贷款4.x元，20xx年4月4日，营业所向帖东阁发放住房装修贷款x元，无配偶个人情况证明、户籍证明，无担保人个人情况证明;20xx年6月16日，营业所向李碧海发放住房装修贷款x元，抵押物清单中抵押权人未盖章;20xx年4月4日，营业所向杨玉军发放住房装修贷款x元，划款扣款委托书未加盖支行印章;20xx年6月16日，营业所向王玉雄发放住房装修贷款金额x元;20xx年6月16日，营业所向高勇生发放住房装修贷款x元。上6笔借款资料中住房装修合同无装修总造价;20xx年12月14日，营业所向那天俊发放生产经营贷款1x元。抵押担保人张启良和房屋所有权人张啟良无有权证明机关证明为同一人;20xx年4月14日，营业所向何菊芳发放个人生产经营贷款8.x元，期限1年。其划款扣款账户为借款人配偶黄海泉，划款扣款账户为黄海泉签字，无借款人签字。

5. 贷后管理不规范，金额1373x元。分别是□20xx年12月28日，营业所向白龙中学校发放流动资金一笔，期限3年，金额17x元，现余额16x元。3季度贷后管理报告无管户经理签字;20xx年营业部向*县医药有限公司发放借新还旧贷款1笔，期限1年，金额2x元无3季度贷后检查报告;20xx年向土地开发有限责任公司发放贷款1.2亿，现余额1064x元。20xx年10月、11月、12月无贷后定期检查表。*县交通局贷款37x元无20xx年3季度定期检查表;20xx年向*县人民医院发放借新还旧贷款11x元，期限1年。*县电力有限责任公司贷款2笔，余额181x

元;20xx-20xx年,分3笔共向*县星王巾被有限责任公司发放贷款3笔,共计金额60x元。以上贷后管理均未按期进行信用等级测评。

6.未按规定对不良贷款及时进行催收。支行资产经营部未按规定对星王巾被有限责任公司、王大国、陶伟、何波海的不良贷款及时发出催收通知进行催收。

二、成因及责任认定

产生上述问题的原因是多方面的,既有主观原因,又有客观原因。现根据问题存在的不同情况,经审计工作组的审计、调查和分析后认为:其客观原因主要是:经办人员的在业务水平不高,对各项规章制度的学习不够造成的。主观原因是:各业务部门的自律监管处罚不到位,工作的责任心不强形成的,应负一定的领导责任。

三、总体评价

本次审计共发出审计调查问卷16份,收回16份。其中认为履行副行长职责为优秀的1,称职的。通过调查问卷和与部分员工座谈,总体评价情况是:支行副行长在任职期间组织制定了《中国农业银行支行费用管理实施细则》、《支行不良贷款控制办法》、《cms系统维护管理办法》、《贷后管理责任制》、《资产部绩效考核办法》等内部管理制度和办法,对业务经营、防范风险发挥了一定的积极作用;员工关心的热点是资产质量差、员工收入低、不良贷款占比高的问题等;职工对行长最满意的是:具有开拓精神,业务能力较强,工作踏实,平易近人。

综合职工评价和现场审计的情况,审计组总体评价是:任现职以来,在市分行党委的领导下,团结党委一班人,认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论以及jzm同志“三个代表”的重要论述和xx届四中全会精神,掌握邓小平理论的科

学体系和“三个代表”重要思想内涵，并将其作为行动指南。积极配合支持“一把手”工作，扎实工作，辛勤耕耘，以压控不良为己任，以防范风险为前提，以提高效益为最终目标，竭力开展了一系列工作，促进了业务发展，为农行形象的打造，为农行业务发展和经营效益的提升做出了一定的贡献。但由于历史原因，资产质量尚待进一步提高，待消化的包袱还很沉重。但为农行的发展还是作了大量艰苦细致的工作，履行副行长职责是称职的。

各位领导、同事：

时光荏苒犹如白驹过隙，掐指算来，我已经在人保度过了**余载的光阴，人生一共能有几个**年？而我一点也不后悔在人保度过的这些岁月，相见时难别亦难，今天在这里为大家做南山支公司总经理离任述职报告，惜别之余我也感慨万千。

这**年来，我见证了人保牢牢地坚守中国民族财产保险业的核心位置，见证人保在九百六十万平方公里的土地上培育了一代又一代的精英，也同时见证了我任职的支公司在这几年在分公司总经理室正确方针领导下取得的累累硕果，成功路上我洒下了汗水，奉献出了青春，我不会忘记是人保这块土壤给了我养份。对人保、对公司、我始终怀抱着一颗感恩的心，一路走来，我不敢有些许张狂和懈怠，一步一个脚印、与公司共成长，矢志以求的是为公司的发展添一块砖、加一块瓦，尽自己一份绵薄之力。

现在，我将任职南山公司总经理期间的工作和思想情况向各位领导和同志们报告如下，请大家评议。

一、主要经营业绩

(1) 坚持以效益为中心，以市场为导向，狠抓经营管理工作。

三年多来，我始终坚持以发展为第一要务，全面开展经营创

新，同时以拓展集团客户为手段，细分市场，认真研究营销策略，大力做好渠道的建设工作，建立合理的营销体系。具体措施包括以下三个方面：

1. 积极寻找业务增长点，努力做好上层公关协调工作，为业务员营造良好宽松的展业环境。

2. 注重开展业务竞赛和业务突击活动，加大营销力度，推进业务发展。通过开展各种业务突击活动，采取政策扶持、费用倾斜措施，调动了员工的展业积极性，使支公司整体业务发展一直保持上升趋势。

3. 根据公司实际制订并完善了部分内控及管理制度，包括公司各职能部门与业务部门的各项内控管理制度，如内部流程管理、业务员人员管理、考勤管理、绩效考核、费用管理等管理制度。

(2) 创新推行“推荐返场维修执行办法”，加强渠道建设

当今市场经济已进入知识经济时代。价格战和功利性的促销手法已非灵丹妙药，且终究与法制的市场经济是格格不入的。唯一不变的真理是变革、是创新。推荐返厂返修，即是在变革创新的理念下衍生的智慧结晶。

推荐返厂返修，即即通过对客户报案信息的收集，将信息反馈给各个车行驻点的负责人，尽可能引导客户返回战略合作联盟4s店维修，使客户获得可靠、专业的维修服务。如此一来，车行也能在车辆受损后继续以维修的方式进行盈利，车主也能第一时间在车辆受损后接受车行的全方位维修服务。通过这种方法，保险公司与车行平等互利，渠道业务逐渐形成了健康有序发展的良好态势。使公司摆脱价格竞争的怪圈，破冰而行，树立起强大的核心竞争力。

(3) 注重服务细节，提升人保财险品牌

面对外部竞争所带来的业务压力，我保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策。制定了一系列策略，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战。我要求全体员工在面对客户的时候要努力做到“六个一样”，即：理赔与展业一样主动，退保与投保一样对待，大小保户一样重视，新老客户一样热情，咨询与业务处理一样耐心，对待批评与表扬一样诚恳，为顾客提供全方位的服务。

(4) 加强团队建设及员工培训，提高员工综合素质

一直以来，员工的职业能力培训及业务能力学习是我的工作开展的重点。在竞争日益激烈的今天，只有将能力素质提高了，才能在社会上立足。而当今社会需要的是全面型人才，不仅要求过硬的专业知识，而且要求强化个人素质。不断为员工创造各种学习机会，半年组织一次出单人员进行业务技能考试，为公司的选人用人提供了准确的依据。并且在信息处的平台支持下创建了“南山支公司内网”，为员工了解、学习公司的基本情况提供了良好的平台。

同时，我坚持以人为本，组织开展多方面业务培训会，提升员工业务知识水平。鼓励员工参加电大、自考等学习，倡导培植感恩文化，以增强员工自豪感、归属感和忠诚度，不断提炼具有公司特色的核心价值观，努力营造公司与员工同呼吸，共命运的良好导向。

(5) 坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，抓好党风廉政建设。

抓好党风廉政建设，领导是关键，制度是保证，教育是基础。为认真贯彻落实好党风廉政建设工作，在工作中，我以身作则，认真执行廉洁从政规定，始终把党风廉政建设作为加强自身建设的一项重要内容，放在核心位置。我在南山公司任内作决不允许发生不正当交易行为，杜绝保险误导欺诈，决不利用职权为自己和亲友谋取好处，做假赔案，骗赔，超赔，

多赔。积极落实贯彻保监会各项方针要求，务求做到依法合规经营，确保公司各项业务持续健康稳定发展。

同时，每年组织开展两次党员民主生活会，从而开创了领导班子团结协作、密切配合、互相尊重、相互支持的新局面。为建立立完善公司内控制度，促进廉洁从业，合规经营，防范和化解经营风险。

二、工作中的不足

回顾三年来的工作，由于工作还不仔细、不够具体，导致一些方面抓的不到位，全局性工作进展还没有达到预期目的。之所以出现上述问题，经过反思剖析和自纠，我认为，一是主观意识存在一定问题。主要是从事领导岗位时间比较长，有一定得思维惯性，凭工作经历、经验和习惯做事。二是各项政策制度落实得不够好。偏重于抓制度建设，检查落实工作抓得不够紧。

针对对以上存在的问题，在今后的工作中，我将采取有力措施，专题研究，具体解决，力争把发展和管理工作抓得更好。

各位领导、同志们，我任职以来，虽然做了大量的工作，取得了一些成绩，但我深深体会到，这些都是上级公司正确领导和同志们支持帮助的结果。今后我将一如继往，把工作做得更好，决不辜负组织和同志们对我的期望。

最后，借述职报告的机会，我谨向支持我工作的公司全体干部职工致以崇高的敬意和衷心的感谢！预祝人保财险南山支公司前途光明，在新一届领导班子的领导下，实现公司的再次腾飞。

再次谢谢大家！！

各位同仁：上午好！

xx市是全省管辖县最多的市，也是全省产险经营主体较多三个市之一。xx分公司业务散、数据量大、人员多、成本高。本人自20xx年元月至20xx年4月担任分公司总经理期间，在省公司的正确领导下，在班子成员及全系统上下的理解、支持和帮助下，认真地履行主要负责人岗位职责，积极应对公司内外环境的变化，不断学习与思考，不断更新思想观念，不断调整工作重点，不断改进工作方法，不断维护公司团结和谐，大力推进公司有效发展与服务创新，使xx公司走出了连年亏损的困境，步入了持续、稳定、健康发展的轨道。

一、主要经营指标完成情况(略)

以上财务数据综合对比分析表明：我任期结束时，公司业务质量相对稳定，未决赔款准备金较充足，净现金流在增加，总体财务状况较好，盈利能力和抗风险能力较强，利润总额及利润率超全省系统平均水平，独占安庆产险市场鳌头(20xx年，xx人保利润总额xxxx万元，xx产险公司(含人保)利润总额xx万元)，保费增长幅度与全省系统及xx产险市场的差距在缩小，业务发展也开始步入快车道。

二、主要工作情况

在分公司总经理任内，我主要从以下几个方面积极、主动、认真履行岗位职责。

(一)以身作则，发挥模范带头作用。古语说，上梁不正下梁歪，中梁不正垮下来，其身正不令而行，其身不正虽令不从。俗语说，村看村、户看户、社员看干部。以身作则做表率是一个领导者特别是主要负责人的基本要求，我在四年任内，力求以身作则发挥正面导向作用。一是注重个人品德、作风修炼，不断完善自己，努力增强人格影响力；我带头廉洁自律、遵纪守法、厉行节约、勤奋学习、加班工作、团结同志、求真务实、言行一致、公平公正、坦荡包容；四年来，我平均每

星期休息半天左右，全身心投入公司发展与管理；二是大灾来临冲锋在前，与受灾客户及一线员工同甘共苦，努力增强行为感召力；三是注重团结和谐，包容五湖四海，努力增强领导公信力；我力求做到“严以律己、宽以待人、容人之短、用人之长、不偏听偏信、不带有色眼睛看人、不感情用事、不搞双重标准”，力求公平公正地对待每一位市公司班子成员、营业机构班子成员、本部中层干部及全体员工，与全系统员工一起追求“公平正义”的阳光；四是正确应对困难与问题，不畏浮云遮望眼，努力增强管理定力；我力求做到“困难面前不弯腰、问题面前不退缩、大灾面前不怨天、矛盾面前不尤人”；由于种种因素□20xx年xx公司主动与被动调整的保费规模比较大，汛期大灾严重地影响了公司效益；为了增强公司上下完成各项经营指标的信心，我与班子一起分析了取得的成绩及面临的有利条件，提出了战胜各种困难的办法与措施，让全系统上下看到全面完成各项经营指标的希望，最终全面完成了各项经营指标。

(二)贯彻民主集中制，发挥班子的作用。要想火车跑得快，全靠车头带。市公司班子就是全市系统的火车头，只有火车头动力强劲又不偏离轨道，火车才能跑得快、跑得稳定。四年任内，我高度重视贯彻党的民主集中原则，实行班子集体领导与班子成员分工负责相结合的领导制度，涉及公司全局的大事、热点、焦点、敏感问题必须经过班子集体议决，具体事务由分管领导决策，充分发挥班子的集体领导作用。

(二)超前思考、理清发展思路，发挥导向作用。作为公司主要负责人就应该先公司之忧而忧、后公司之乐而乐，居安思危、超前思考、超前谋划、理清发展思路、提出发展战略。上任伊始，我根据长期学习、思考和与同仁交流的积累，提出了xx公司20xx年及今后一个时期的总体工作思路：一、二、三、四、五。“一”就是一个中心，以经济效益为中心；“二”就是立足两个基本点，科学发展与民主管理；“三”就是深化三项制度改革：用工制度改革、人事制度改革和分配制度改革；“四”就是统筹四个方面的利益：客户

利益、员工利益、公司利益、社会利益；“五”是抓好五大建设：领导班子建设、员工队伍建设、规章制度建设、企业文化和信息化建设。

(三)致力于大公关，发挥造势的作用。上任伊始，我提出了“树立三大服务理念(为客户服务、为政府服务、为社会服务)，统筹三大利益(客户利益、公司利益、社会利益)，抓好三个统一(公司的发展目标与地方经济社会发展目标统一、公司的经营管理工作与政府的社会管理工作统一、公司经济效益与社会效益统一)，发挥三大保险功能(经济补偿功能、资金融通功能、辅助社会管理功能)。”的指导思想，旨在拉开与其它保险公司的距离，争取政府和社会的广泛支持。20xx年，市政府选定我司作为政策性农业保险独家经办机构，召开了全市政策性农业保险试点工作会议，各县(区)分管县(区)长参加了会议，市政府副秘书长主持会议，财政局长、农委主任布置工作，常务副市长发表讲话，我应邀作了大会发言，各大新闻媒体进行了持续报道，安庆公司成为全省人保系统承办种植业保险的三家公司之一。

我连续四年，在全市金融工作会议上，代表保险业发言，“公司经营责任与履行社会责任相统一”的观点得到了市政府的肯定。20xx年，市公司被市政府评为“支持地方经济发展先进单位”；我每年出席市级财政统保客户座谈会，与市财政分局分管局长、六大班子办公室分管主任及小车班长保持了良好的沟通关系，连续中标市级财政车辆统一保险业务。我与市交警支队联系举办了“迎奥运道路安全”摄影赛，合作建立了“xx市区道路交通事故理赔服务中心”，建立了保险参与交通事故调解制度。我们配合市保险行业协会举办了纪念改革开放三十年xx保险业高峰论坛，安庆报刊发了纪念专版。我编写了《与共和国同龄，沐浴改革开放春风成长》(中国人保财险安庆市分公司风雨兼程三十年)纪念专辑，在xx日报、xx宣传、xx统计年鉴》等媒体上广为刊发。

(四)总揽全局协调各方，发挥整合公司资源的作用。安庆公司下辖九部门、十三家营业机构，分工不同、职责各异，比较庞大的人、财、物资源，分散使用于各部门、各单位之中，只有有效地协调各方、充分地整合各种资源，才能形成整体合力，实现公司总体经营目标。我和分管副总、总助一起及时协调本部部门之间、本部与营业机构之间、不同营业机构之间的关系，使之相互理解、相互信任、相互支持、相互促进，自觉把部门目标、营业机构目标与公司总体目标统一起來，努力形成安庆人保的核心竞争力。

(五)勇于承责任，发挥挡风墙的作用。公司党委书记、总经理是公司所有问题的主要负责人和最终负责人，问题出在下面、根子在上面。每当公司出现问题时，我不是简单地苛责下面、诿过于他人，而首先从自己身上找根源，主动承担领导责任，帮助分析原因，保护为了创造性地工作而出现失误的同志，批评处理为一己私利或工作敷衍塞责而出问题的人，积极寻找解决问题的治本之策。

(六)用人不疑大胆授权，充分发挥公司的整体作用。一是力求最大限度地发挥班子成员、本部门各部门、各营业机构负责人的作用，从不越级指挥、插手他(她)们职权范围内的事情；二是对他(她)们的工作给予全力支持，及时协调解决提交的疑难问题，合理地配置必要的资源，承担最终责任；三是实时查询数据，适时地了解他(她)们的工作情况，进行必要的沟通、协调与指导。

(七)突出重点，发挥战略性、全局性、长远性工作主抓手的作用。

七是大力加强企业文化建设，不断增强公司凝聚力：市公司职工之家通过省公司检查验收；市全保会上举办了高质量的职工文艺会演；每年“三八”节女职工活动丰富多彩，召开安庆人保史上首次团员代表大会，编发团委简报，团的活动丰富多彩。

三、存在主要问题

四年任内，我虽然做了一些应该做的工作，但还有不少工作没有做成、没有做好、没有做到位，还存在不少问题与不足，主要表现在以下四个方面：

(一)没有实现规模与效益的统一[]20xx年以来，我们扭亏增盈的力度比较大，措施有力成效显著，保费利润率超过全省人保系统平均水平，在xx产险业独占鳌头。但是，过于拘泥于“以效益为中心”，承保条件相对比较严格，手续费相对比较低，严格控制应收保费，致使发展速度相对较慢，增长幅度低于全省人保险系统和安庆产险市场，市场份额连年下降，没有实现规模与效益的平衡。

(二)没有实现严格要求自己与严格管理公司的统一。尽管我对自己要求比较严，但对部属管理比较宽，过于拘泥于“严于律己宽以待人”的古训，致使少数部属胆大妄为，影响市公司执行力。

(三)没有实现公司和谐与大胆改革的统一。我上任伊始就提出了三项制度改革思路，但由于种种原因一直未能彻底实施，影响公司发展动力。

(四)没有实现埋头实干与上下沟通的统一。四年任内，我集中全部精力和时间用于公司经营管理，力图安庆公司崛起再创辉煌，忽视了上下沟通，致使前几任在特殊情况下购置的帐外车辆没能按上级要求在规定时间内清理人帐，遭到省公司处分，造成历史的误会，在省人保系统内，给我本人及安庆公司带来不良影响。

回顾四年多任期，我在百年不遇雪灾发生时就任安庆分公司总经理，在市场竞争空前激烈、市场秩序非常混乱、公司人心不稳、经营亏损的情况下开始总经理任期；四年来，我团结班子及全系统员工，战胜重重困难，在连年遭遇大灾的情况

下，连续两年超额完成利润计划，实现了公司的有效发展，年平均增长10%以上，完成了自己的历史使命，我无愧、无憾、无怨、无悔。

我坚信在新任总经理的领导下□xx公司一定能够巩固效益基础，大胆深化三项制度改革，不断加快发展步伐，不断强化管理，不断优化服务，实现规模与效益的统一，完成安庆公司崛起的目标！

财险公司述职报告篇六

4、服务意识不强、措施不利，全省的服务体系和服务网络不够健全，服务的办法不多，也没什么特色。

五、今后的打算

1、加强思想政治工作，加强学习，认真贯彻执行总公司的各项方针政策，树立服务的观念、管理的观念。

2、加强管理工作，一是加强对人的管理，制度管理和思想工作，提高部门员工的思想觉悟、工作责任心和责任感；二是业务的管理，管好业务流程，管好理赔质量，使整个业务在规范有序中进行。

3、强化服务意识、完善服务职能，改善服务措施。改变以往传统的服务观念，大胆创新，强化服务的角色定位，采取全方位的服务措施，如：一次性定损、简易赔付、通保通赔□vip通道、附加值服务、网上定损□gps定位等，形成一个具有***品牌的特色服务。

4、加强培训，提高理赔人员的政治素质、专业素质及综合素质，培训采取近期与长期相结合、理论与实际相结合、内部与外部相结合，力争在短期内大大提高员工的素质，从而提

高服务水平。

5、加强内部管理与考核。一是管和人的行为，二是管好业务流程，按着奖惩方案和制度的规定对理赔人员进行严格的考核，制定一套完整的科学的合理的考核方案，做到该奖的奖该罚的罚，奖罚兑现，通过奖惩去规范员工的行为。

总之，过去一年将过去，我们面临着新的机遇和挑战，还有很多工作要做，面临的困难业很多，工作压力将更大，要求会更高，因此，我们必须坚持在总经理室的领导下，团结一心，齐心协力，勤奋工作，把各方面的工作做的更好，让总经理室放心。

20xx年我继续担任人保财险xx县支公司经理职务。根据上级公司的要求，本人对即将过去一年的工作述职如下：

20xx年是保险业务面临国际金融危机等重重压力，攻坚困难的一年。一年来，我团结和带领全公司干部员工认真实践“三个代表”重要思想，贯彻执行十七大精神，全面落实科学发展观，着力推进财产保险的改革和发展，加快险种结构调整，发扬敢闯敢拼的精神，群策群力，团结一心，开拓进取，克服各种困难和问题，把州公司下达的各项任务落到实处，抢抓机遇求发展，在上级公司正确领导下，当地有关部门的支持、关心、帮助下，使本公司财产保险业务保持了健康稳定运行的态势，较好地完成了上级下达的任务指标，现将主要的工作情况总结报告如下：

一、各项考核指标的完成情况

1-10月保费收入完成万元，占年计划任务万元的

%；其中：机动车险保费收入万元，占年任务的%；非车险保费收入万元，占年任务的%，意外险和短期健康险保费收入万元，占年任务的%。1-10月支付赔款万元，综合赔付率为%，比上

年综合赔付率下降个百分点。1-10月综合成本率为%，比上年同期综合成本率下降个百分点。1-10月利润总额完成万元，占年计划数万元的%。

二、采取的主要工作措施

(一)确立工作重心，在竞争中寻找保险业务的突破口

1、分析形势，确立工作重点。为确保20xx年全年任务的完成，在认真分析上年的业务发展情况和20xx年发展趋势下，确立的工作重点是：继续建立良好的社会关系，提高员工的业务素质，抓好公司的内部管理。把巩固车险和企业财产保险、拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在竞争中求生存，在竞争中促发展。xx城关地区现有6家经营财产保险业务的保险公司，与我人保财险公司展开了财险业务，激烈地竞争，形成了强烈的竞争压力，在这种情况下，我提出了：保持沉着冷静，客观面对现实，积极寻求对策，与竞争对手们赛服务水平、赛业务能力、赛奉献与付出的办法和措施。我想只有这样，才能从自己的保险企业中脱颖而出，用实力赢得保险人才的加盟，赢得“回流”保险业务，才能在保险竞争中屹立不倒。

2、找准突破口，加大市场占有面。根据xx县20xx年的保源情况，我经过仔细的分析探索，把摩托车保险、学校、幼儿园的人身意外险作为今年零散性险种突破口，与交警等有关部门联系，请他们帮助协调，促进零散险种业务的发展。

3、狠抓理赔，提高服务质量。今年以来，我从狠抓第一现场的查勘率入手，大力加强诚信建设，培育保险诚信意识，强化了失信惩戒机制。我要求查勘定损员工只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，公司始终坚持派人在第一时间赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便和服务，取得了广大保户的信任，为我公司拓展市场提供了保障。

(二)规范经营，努力提升保险工作的管理水平

保险竞争越来越激烈是不争的事实，这就要求我们在公司管理上要全面提升水平。如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进?这是我经常思考的问题。同时，也是我公司每一名员工必须思考的问题。为了在市场竞争中立于不败之地，我公司全体员工在我的带领下，一是加强与保户的接触和沟通，密切公司与保户之间的联系;二是在日常管理中，认真严格执行上级制定下发的《单证管理规定》和承保相关规定，并用各项规定规范和约束员工的具体行为;三是积极有效的开展工作，对每一份保单、每一次理赔，都做到严格把关，认真审核，既不损害保户利益，也不让公司受到损失。

(三)以人为本，培育和建设优秀的保险职工队伍

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。但保险工作是靠每一位保险员工做出来的，如何让他们始终保持良好的工作状态，广泛服务于社会的各个阶层和人们生活的各个方面?这也是我经常考虑的问题。我公司率先从我做起，用雷厉风行、求真务实的工作作风，用吃苦耐劳、乐于奉献的工作态度，用严于律己、诚信为本的做人原则，用爱岗敬业、熟练精湛的工作能力，取信于民、赢取客户。同时，我还从各方面严格要求员工，时刻让职工保持危机感，让职工深深了解与市场“共存共亡”的深刻道理，彻底改变“观望”的态度，以更加积极主动的姿态参与市场竞争。

(四)狠抓第一季度的业务开展，打好开局之仗，为全年任务的完成奠定基础

为确保20xx年保费收入的完成，公司未雨绸缪，狠抓第一季度的业务开展，一是认真总结上年度的工作情况，找出已取的成功经验，继续发扬;二是对存在的问题和不足，仔细分析

是何原因导致业务下降，以便重点突破；三是认真分析业务开展中的利弊关系，制定了符合本公司实际的业务发展计划，根据当地运输业、林产品加工业的实际情况，确定当年度业务的主改方向和目标。一要继续加强机动车险业务力度，尽量保全保足，特别是存续业务上下大力，巩固原有阵地，在巩固的基础上，不断拓展，要在机动车险上有一个新的突破；二要结合xx是林业大县，近年来，木材加工业发展迅速，仅城关地区成规模的木材加工企业就20多家，同时，林农对森林资源的保护意识更进一步增强实际情况，要在企业险等非车险上狠下功夫，使非车险上有一个新的突破；三要“抓大不放小”，继续加强责任意外险/健康险的业务开展。四是在制定业务发展计划的同时，以提高服务质量、经济效益和经营管理作为工作的切入点和突破口；五是将上年度的实际完成情况和本年度要达到的预期目标通报给全体员工，使人人心里有本帐、变压力为动力、千方百计，竭尽全力完成预定的目标；六是在州公司的年计划下达后，及时调整业务发展战略，吸取过去一些成功的经验和做法，采取有效措施来努力完成州公司下达的年度计划和考核指标。由于我认真抓好第一季度的业务开展，并做到了任务早布置、工作早安排，突出了一个“早”字，为全年业务的开展，打下了坚实的基础。

(五) 自加压力，完善经营激励机制，加强机动车险业务，以确保全年任务的完成

机动车险是人保财险经营的第一大险种，其保费的收入高低，直接关系到全年任务的完成。近一年来，公司在车险业务上的具体做法为：一是继续每月初把任务落实到业务人员头上，进行考核，与报酬挂钩，由于员工的经济利益与展业实绩挂上了钩，从而较好地调动了职工的积极性，改变了工作作风，打破了干多干少一个样的状况，增强了展业力度。二是月末进行总结，找出本月中脱保车辆原因，并拟定出弥补办法以及下月的展业办法及措施，以推动下月和今后的工作和展业。三是继续加强与交警、农机、运管等部门的协作。长期以来，我公司在实际工作中总结出与交警、农机等有关部门协作是

至关重要的一环。为此，今年以来，我把做好协作关系放在突出的位置，继续派员在交警队开展车险业务，以巩固老保户，积极发展新保户。同时在交警部门的积极支持下，把住年检、年审关，尽量堵住车辆脱漏保。四是充分发挥人保财险品牌优势，拓展车险市场。中国人民财产保险股份有限公司资历、人才、资金雄厚，在人民群众中享有较高的信誉。一年来公司加强宣传力度，不断提高服务质量，积极拓展、拓宽保险市场，特别是车险市场，在激烈的竞争站稳了脚跟。由于公司在机车险业务上采取了这些措施，使车险业务得到巩固，沿着正常的轨道运行。

(六) 掌握地方企业的经营运行动态，加大企财险的攻关力度

企业财产险是我公司多年经营的主要险种之一，在年度保费收入中占有较大的份额，在历次大面积自然灾害中充分发挥了这一险种的职能补偿作用，使企业迅速恢复了生产和经营。该险种业务，普遍受到企业经营者的欢迎，在党和国家的有关政策的鼓励下，当地政府加强招商引资力度，工业经济得到了较大发展，企业个数不断增多。对此今年以来加大了企财险业务力度，不断深入到企业中展业，使该险种保费收入较去年有了一定的增长。在加强企财险的同时，对一些分散性险种也做了一定的工作。

(七) 运用保险功能，服务“三农”，做好农业保险业务

今年以来，根据上级的要求，我公司深入到县内各饲养户(场)进行能繁母猪保险业务，现场签单和查勘定损，通过努力，1-10月收取保费万元，占年任务万元的%。

(八) 抓好员工政治思想工作和精神文明工作，促进业务发展

今年以来，我公司把员工的政治思想工作和精神文明工作放在一个突出的位置来抓，以不断提高干部员工的政治思想素质和文化素质，建设一支政治过硬，业务精良，作风清正，

纪律严明的高素质干部员工队伍。把员工政治思想教育和精神文明创建工作贯穿于履行保险职责的全过程。一年来，开展了以遵纪守法、爱岗敬业和“艰苦奋斗、廉洁为公”为主题的教育活动，加强员工思想教育，转变工作作风和工作观念，使全公司干部员工树立了爱岗敬业思想，增强了优质服务意识。

(九)做好工作安排和分工，强化内部管理

根据我公司的实际情况，近两年，新增了几名营销人员，在对其上岗业务培训的同时，结合每位员工的实际情况，进行调整和分工，并相应地制定和完善岗位职责，使每位员工知道我的岗位干的是什么是，应该做到什么，应尽的职责是什么。由于做好了工作安排和分工，改变了人浮于事等现象，也较好地巩固了员工队伍。

三、党风廉政建设工作情况

一年来，我在履职过程中，认真执行党风廉政建设责任制。具体从两个方面入手，一方面狠抓自身廉政建设，带头执行各项规定。首先提高认识。加强党风廉政建设是我们党始终立于不败之地，社会主义江山永不变色的重要保证，是贯穿于党的建设和改革开放全过程的重大历史课题。胡锦涛要求全党继续保持“两个务必”，倡导八个方面的良好风气，特别是在20xx年召开的十一届全国人大一次会议上，又明确要求，新一届国家机关工作人员始终保持谦虚谨慎，艰苦奋斗的作风，自觉树立社会主义荣辱观。正确使用手中的权利，诚心诚意地接受人民监督，严于律己，廉洁奉公，兢兢业业，干干净净地为国家和人民工作。这不仅是对国家机构工作人员提出的要求，更是对广大党员领导干部提出的要求。我要深刻认识党风廉政建设的长期性、艰巨性、复杂性，切实加强和改进作风建设，做到反腐倡廉常抓不懈，拒腐防变，警钟长鸣。二是我虽然不是党员，但我要用党员的标准严格要求自己，规范自己的言行。牢固树立马克思主义的世界观、

人生观、价值观和正确的权力观、地位观、利益观，真正作到一身正气，一尘不染，保持一个公司负责人优良品格。坚决克服享乐主义和攀比思想，决不拿原则作交易。三是大胆创新，锐意进取。在工作中不断总结经验教训，注意研究新的工作方法，创建新的工作思路，摒弃私心杂念，努力使工作再上新台阶。在处理具体赔案中，最大限度地体现客户根本利益，切实解决实际问题。四是改进工作作风，提高工作水平。增强责任心，高标准、高质量完成工作任务；增强事业心，满腔热情的开展工作；从公仆服务于人民这条宗旨出发，全心全意为人民服务；对工作脚踏实地，一步一个脚印，不搞形式主义；对自己增强信心，工作中发扬我党的光荣传统，大胆的开展批评和自我批评，通过批评和自我批评达到团结和谐，促进工作。第三，安排工作时，不忘强调加强党风廉政建设的內容。

总之，一年中，自身没有违反收受现金、有价证券和支付凭证规定，没有利用婚丧等事宜之机收钱敛财，没有参与赌博，没有公款旅游、大吃大喝等现象。

四、存在的主要问题和不足

1、“两险”保费收入有所下降，其主要原因是：由于我们把主要精力投放在车险业务上，对“两险”业务抓得不够、不深入、不紧，因而抓大放小是不容忽视的问题。

2、车险业务要进一步增强，提高竞争能力。目前同行保险公司在xx已增加到七家，其主攻方向也盯住了机动车险，与我公司开展了日趋激烈的市场竞争，由于市场竞争激烈，加之我们本身主观上还存在许多不足，使车险业务受到冲击，因此，继续加强宣传和展业力度，提高竞争能力，是刻不容缓的问题。

3、风险管理还须加强。为此还须加强风险管理做好防灾防损，减少国家人民财产损失，是我们的主要职责，要把风险管理

提上重要的议事日程。在车险上注意加强投保车辆管理、协助纠正违章、消除事故隐患，尽量降低事故发案率，合理降低赔付率。

4、由于疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

5、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，有部分同志对条款不是很熟，在业务开展过程中还存在一定的问题，少部分员工有思想惰性，还要加强这方面的思想工作。

五、今后工作思路

随着市场变化和竞争的白热化，今后就保险费而言，我公司要牢牢把握市场的主动权，就必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

(一)要转变思想观念，积极适应市场的发展与变化，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和创造性。

(二)正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和最优的质量挑战并占领市场。

(三)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，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

(四)加强服务网络建设。为了更好的做好保险售后服务工作，必须抓好服务网络建设，从服务入手，进一步解决硬件设施，搭建全县以95518为平台的报接案集中、查勘定损集中、收付费集中、核保核赔集中的组织构架，加快理赔速度，提高服

务质量，改善外部业务环境。

(五)针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的措施，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

总之，我及公司要在“三个代表”重要思想和党的十七届四中全会精神指引下，牢固树立和落实科学发展观，因地制宜，与时俱进，开拓创新，扎实工作，努力开创保险工作的新局面，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

财险公司述职报告篇七

一、我到公司快一年了，首先感谢鑫华公司、感谢李总能给我这个工作机会，我负责出纳工作。初入公司，我的工作一切都是从零开始。业务不熟悉，在科室领导和同事的帮助指导下，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。更是加速了因为我中途来到这个项目由不熟悉到熟悉的过程，使我能更好、更有效的投入到工作中去。

二、存在不足和xx年工作计划

20xx年我工作计划：

1、提高自身业务能力，勤奋学习，扎实工作，同时认真钻研业务知识，虚心向身边的同事学习。

2、发挥主观能动性财务工作的程序性要求很强，所以在工作中要保持头脑清醒，分清主次、不怕麻烦，在新的一年里，我还需要在工作上更加积极主动，态度上更加认真负责；另外，我能有现在这点小小的进步，这都得益于领导，同事的帮助与交流，我真正感受到了领导的关怀和期望□20xx年我一定更加严格地要求自己，让自己今后的.工作更加严谨有序，

让自己以更踏实的态度为公司的发展作出自己的努力，决不辜负大家对我的期望！同时我也衷心期待领导和同事们能够多多在工作上指导。

财险公司述职报告篇八

20_年，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的个人工作总结如下：

一、在学习上，注重提升个人修养

1. 通过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，认真学习贯彻党的路线、方针、政策，不断提高了政治理论水平，加强政治思想和品德修养。

2. 认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3. 努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，严格按照“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

4. 不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

5. 全力融入单位组织开展的各项业务技能活动，在领导的带领和同事们的帮助下挖掘了自己的潜力，增长了业务知识，

开阔了自己的视野，提升了政治业务能力。

二、在思想上，认真履行廉政建设

作为一名财务工作者，我在工作中能认真履行岗位职责，坚守工作岗位，遵守工作制度和职业道德，做好财务工作计划，乐于接受安排的常规和临时任务，如完成单位领导离任审计、廉政专项治理、自查自纠情况报告及清房相关事项等。

三、在工作上，扎实做好本职工作

一年来，本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，保障单位的后勤财务工作顺利开展。

四、下一步工作思考

(一)经过这次全面总结，让自己又一次认识到自身在工作中、意识上存在许多不足。基于这个目的，回想这一年工作，再和其他单位财务人员相比，还存在一下几个的问题，希望在2020年的工作中能够不断改进，不断提高。

1. 财务工作距财务管理的要求还有很大的差距。单位财务工作更多的还是会计工作，目前财务仅仅停留在事中记帐、事后算帐，对事务发展的预见性不够，不能将工作做在前面，往往是碰到问题解决问题，而不能做到防患于未然。

2. 会计工作中仍有许多待改进之处。今年财政局组织我们学习了财政部《会计工作基础规范》及《行政事业单位财务制度》对财务制度中新的变化做出了调整和指导，也对我们的会计工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已形成习惯做法的问题处理上，改变起来还有一定困难。

3. 管理工作的形式化、表面化。有很多的日常管理工作作的还不够细致、深化，往往只拘于形式或停留在表面，没有起到真正的管理作用，对照制度的要求，还存在问题，针对这种管理中存在的问题如何将管理工作做细作深，应是今后工作中的又一重点。

4. 缺乏沟通，对相关信息掌握不到位。财务工作是对单位经济活动的反映、监督，对本股室以外的信息应及时了解，而目前就是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他股室进行沟通、了解；另外和领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全掌握，以至于使自己的工作有时很被动。

(二) 鉴于以上问题以及个人的一些想法，计划在2020年的工作中重点应在以下问题几个方面进行改进、提高：

1. 在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向其他单位做的好的财务人员学习好的经验，提高自身的综合业务能力。另外，认真做好财务计划工作，保持与领导及时沟通，确保所有事项顺利进行。

2. 力求会计核算工作的规范化、制度化。

按照财政部《会计工作基础规范》和《财务管理制度》的要求，做好日常会计核算工作。只有按照《工作规范》、《财务制度》做好日常会计核算工作，做好财务工作分析的基础

工作，才能为领导提供真实有效的、具有参考价值的财务分析及决策依据。

3. 做深、做细日常财务管理工作。

在接下来的一年，我计划多花一些时间，多研究研究财务软件及其他相关软件中的功能模块，尽可能使现有的功能得到充分利用，让单位的财务管理工作更上一个台阶，起到真正的控制、管理作用。

最后，作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到最好，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。在今后的工作中，希望领导能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地作好财务工作。

新公司财务述职报告篇2

财险公司述职报告篇九

1、在本职工作上，由于经验和专业水平不足，有很多地方做的不到位，不够熟练。

3、日常事务性工作多，深入学习研究财务相关管理办法及工作制度少，工作有广度，没深度。

1、在做好日常会计核算工作的前提下，还是要不断学习业务知识，同时向做得好的财务人员学习好的经验，提高自身的综合业务能力，另外，认真做好工作计划，确保工作事项顺利进行。

2、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，理论联系实际，以对工作高度负责的态度，实事求是、发奋努力，力争更好地完成各项任务，不辜负领导和同志们对我的期望。

3、加强会计的核算和工作，认真按照会计准则和会计制度严格审核会计原始凭证及记账凭证，并加以认真进行分析。

个人感言[]20xx年是紧张而繁忙的一年，所取得的成绩，除了自己努力工作外，更主要的是领导的指导和同志们帮助的结果，在过去取得的成绩的同时，我深知自己还有不小的差距。在今后的工作中，我将进一步发挥自己的主动性，注重自身思想修养的提高，努力提高自己的业务工作能力，力争出色完成自身工作和领导安排的任务，作出应有的贡献。