

最新客服中心经理的述职报告 客服中心 经理述职报告(优质5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

客服中心经理的述职报告篇一

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6月加盟到公司以来，一直分管客服中心的经理工作，主要做了如下几个方面的工作，客服中心经理述职报告。

一、基础性工作

由于我们支公司成立时间不久，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，述职报告《客服中

心经理述职报告》。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。

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，管好评理质量，使整个业务在规范有序中进行。

客服中心经理的述职报告篇二

副总经理肩负着上传下达的重要使命，不仅仅要协助分公司总经理根据省公司的总体规划和目标任务，制定计划、方案并指导工作的有力实施。又要发扬团队精神，充分调动广大干部和员工积极性，与员工打成一片，及时了解员工的意见和建议，准确及时的向总经理反馈员工的呼声，坚持“上为领导分忧、下为群众服务”的原则，做好协调工作。

二、副总经理职务涉及到公司的方方面面，关系到员工的切

身利益

副总经理既是“忙家”、“杂家”，又是“管家”，因此，必须把为领导分忧和服务于员工群众的“中心”工作作为出发点和落脚点。把“参与政务”、“管理事务”、“搞好服务”三大职能统筹兼顾，合理安排，做到：调研围绕市场转，协调围绕领导转，服务围绕客户转，决策围绕信息转。从而使经营、网络各项工作目标更明确，重点更突出。

做为负责网络建设与维护的副总经理，对内代表客户想法，对外代表公司技术形象，是展示公司网络实力和精神面貌的主要一员，副总经理工作效率的高低直接关系到整个公司运转速度的快慢，网络指标的完成与否经营的成败，因此副总经理除了具备较强的业务、网络管理、对报表分析等能力之外，还应该掌握一定的文字综合和策略制定等方面的基本知识，也就是说应该具备多方面的综合素质。

之所以参加竞聘并不是因为看到有好的位置就盲目的参预，不为做官，只为做事，能在工作中全面的发挥自己，更好的为企业服务，实现自身的价值：

多年的财务管理工作练就了廉洁、正派性格作风。我信奉诚实、正派的做人宗旨，能够与公司所有员工团结共事，具有良好的协调能力。多年的财务管理实践，使我具备了很强的财务管理能力和多年同公司领导配合工作的实际经验，熟悉国家财经法规和公司财经制度。并在实际财务工作中，养成了严格照章办事，讲依据、讲原则、讲正气，为人正派，廉洁自律的踏实作风，使我具备了做为一名企业管理者的基本素质。

客服中心经理的述职报告篇三

时光如水，岁月如梭，充满机遇与挑战的20xx年即将过去，在市公司总经理室的正确领导和全体干部员工的共同努力下，

中介业务基本保持了稳定发展的良好形势。各方面工作取得了一定的成就，也有了新的进步。抚今忆昔，我感到无比欣慰。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，完善自我，从而实现人生的价值。

本人于20xx年度被聘任为中国人寿保险股份有限公司**分公司中介代理部副经理，今年按照领导分工主要分管职场经营以及工行渠道业务发展工作。一年来，由于有上级领导的正确指导和帮助，有后勤人员以及客户经理的大力支持，再加上自己的不断努力，工作上取得了一定的成绩。对外合作工作成绩明显，工行合作进一步扩大，元月份至今已实现总保费300万元，其中个人200万元，工行渠道100万元。过去工行2003年至20xx年三年总保费不足10万元，如今净增90万元；其中期交过去为零，现在完成8.5万元，占工行渠道总保费的8.5%。在工作中我能够忠实履行职责，不断自查、反省自己，不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是比较称职。现将20xx年的主要工作情况向各位领导陈述如下：

一、树立良好形象，坚持在行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情

俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，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，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求员工做到的，我自己首先做到，要求员工不做的，我带头不去违犯。在日常工作中，我非常关心职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的统一了思想，增强了凝聚力。

二、不断学习专业知识，从而提高自我，完善自我

回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，我系统的学习了“管理学”“保险法”“保险知识读本”等学习书目，全面提高自己，力争在专业知识、管理能力上有所突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

三、增强营销意识、提升销售技能，创造性的开展工作，保持业务持续健康发展

工行营业部从20xx年正式开始营销保险，初期效果并不好，分析原因：一是柜面人员对保险业务认识不够，有抵触情绪，认为存款任务都难以完成，还去抓保险，是多此一举；二是多年来，社会上对保险工作有偏见，认为拉保险的时候说的好，理赔的时候，到期支付的时候，就难上加难，再加上保险合同条款晦涩难懂，让人放心不下；三是柜面人员保险营销知识欠缺，对营销工作缺乏信心。对于上述现象，我认识到认真开展代理保险业务理论和营销知识的学习的重要性。一是通过学习理论，使柜面人员认识到大力发展代理保险业务是顺应金融市场格局变化、把握新发展机遇的需要；是开拓中间业务、培植新的利润增长点的需要，也是提高自身素质，改善收入水平的需要；认真开展好这项业务将促进客户投资理财业务的发展。从银行角度来说，代理保险业务，并不会减少银行的存款总量，只有改善银行的收入结构，提高工行的赢利水平，而工行不做，其他行照样会做；二是对社会上的偏见，利用银行的良好信誉作保证，赢得客户的信赖；三是针对保险知识欠缺的问题，我主动组织参加支行各种保险知识讲座，专门给营业部的员工讲课，重点学习营销知识，坚持每个月集中学习一次保险营销知识，从而解决了柜面销售人员的思想认识和营销技巧问题。

四、有效的分层沟通协调是业务发展的保障

去年，我带领部属客户经理进一步加强了与工行之间的联系，

特别是与分行代理保险部的接触、商谈，主动协调，交流情况，研究对策，把每季度中介业务任务下发到各网点，制定考核目标。公司客户经理也与分理处主任多次交换意见，协助落实员工奖励，在他们的努力下□20xx年，工行加大代理保险业务考核力度，员工得大头，支行得小头，并且特别强调：多劳多得，按月考核，按季兑现，奖励先进，打击落后，不截留支行兑现的每一分钱，奖惩分明，拉开分配档次。去年工行兑现给超额完成任务的1名柜面人员奖金最高达3000多元，未完成任务的柜面人员倒扣工资500元，仅保险一项，柜面人员的收入差别就达到3000多元，充分调动了他们自觉抓代理保险业务的积极性。

五、增员、增效是业务产能保证

在7月份之前我分管的工行渠道只有2名客户经理，人手少，网点多，无法全面开展业务。更没预料到的是7月初这仅有的两名客户经理也相继离开，针对这一现状，本人向经理室提出增员几乎，并取得了经理室的大力支持，加之本人增员筹划工作做得比较到位，前后增员8名客户经理，由于种种原因，目前留存5名。为了提高员工的展业技能，本人多次组织新人业务学习，并长期陪同到各网点展业。

六、党风廉政建设在我心，三个代表精神永牢记

在上级党支部的领导下，本人充分领会党的十六届全会精神，坚决做到不搞形式，不走过场，切实提高思想认识，时刻严格要求自己清正廉洁。作为一名普通党员，本人切实接受党员和员工的监督，以进一步严于律己，克己奉公。

回顾一年的工作，本人还存在诸多不足，对市场拓展和督导方法上学习不够，没有很好的借鉴别人的先进经验；工作作风还有点偏于急躁，有时对客户经理处理业务时缺乏细致耐心的思想工作，可能引起一些不必要的误会；对于中介转型思想不到位，片面的理解上级公司的要求。

在今后的工作中，我将切实维护公司利益，认真学习中介专
卖产品。以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导思想，
树立科学发展观，注重业务发展和效益管理的同时也要加强
自身的学习和自主创新能力，取长补短，为中介部业务能快
速、健康发展作出我最大的贡献。

客服中心经理的述职报告篇四

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如下：

本人于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。

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，组织大的培训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。

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，是客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。

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。

上一篇文章：

县社会保险局集体述职报告下一篇文章：

乡镇党委一把手信访述职报告

客服中心经理的述职报告篇五

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6月加盟到公司以来，一直分管客服中心的经理工作，主要做了如下几个方面的工作。

由于我们支公司成立时间不久，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。

- 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。

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,是客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。

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。

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。