

# 2023年保险业务述职报告个人(优质5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 保险业务述职报告个人篇一

尊敬的各位领导、各位同志：

首先感谢大家给我这次参与竞聘的机会，我竞聘的职位是综合科主管，保险述职报告。

我叫刘云，现年24岁，籍贯，大学本科学历.20xx年毕业于xx大学xx系.同年进入中国人寿保险公司，在其支公司工作至今.先后历任银行兼业代理顾问，外勤及综合科出纳等职.。

在学校我学习的专业就是保险，对保险行业有较为全面深刻的认识.为自己能投身这样一个富有朝气和活力的行业而感到骄傲.我们中国人寿保险公司是老字号的保险公司，为了顺应加入wto的形式，公司进行了一系列的改革，这次人力资源改革便是其中的一个重要内容.变则通，通则顺，有改革就有活力，在进入国寿的这几年来我深感这个公司的发展潜力巨大，不仅屡获各种殊荣，更跻身全球500强行列，为中国的民族寿险业争光.我部作为x市市场上不多的专业团险公司，在总公司领导下其发展潜力同样不可估量.我们的业绩节节高，我们的发展一天比一天好.与公司一同发展壮大是每个员工的愿望，当然，我也不例外。也很想在这片沃土上有所作为。“不想当将军的士兵不是好士兵”，此次竞聘给了总结检验自己机会和展示自己的舞台，做为基层公司的一员，我也很想为公司的发展出一分自己的力。

从学校毕业后，我就进入中国人寿保险公司x分公司x部工作，虽然工作时间不是太久，但在领导的关怀和同志们的帮助下学到不少东西，能力大有提高同时也具备了做为主管应有的一些素质。

首先，有完善的保险专业知识，具有较高的综合素质和处理问题的能力。

我毕业于保险系保险专业，对保险基本原理掌握比较到位，经历的工作岗位使我对保险知识由理论到实践融会贯通，这对我的工作帮助很大。同样，这些知识对于理解上级公司的方针和政策，领会上级对一个阶段工作重点的部署也都大有裨益，述职报告《保险述职报告》。这为争取工作的主动，少走弯路打下了坚实的基础；此外，会计学，金融学，经济法学方面的知识也能使自己在工作中和处理相关问题时能够游刃有余。

其次，具有较强的综合协调能力

综合科主管是公司的中层管理阶层，也是公司的中流砥柱。随着金融一体化，市场的全球化，知识经济正在快速到来，企业的内外部环境都发生着巨大的变化。而综合科作为协调公司内外部的重要职能部门其主管的协调能力显得尤为重要。对内部而言，在目前的工作中，我的职务是综合科财务出纳，担负着本公司与市公司财务部之间的衔接工作，能作到两者之间信息及时沟通，问题顺利解决。此外，由于工作需要，我还负责与税务部门，质量监督局，公积金中心及银行等其他公司外部单位协调关系，使公司的工作能顺利有效的进行。

第三，熟悉财务管理，现代化办公技能熟练，能有效的使工作顺利进行。

由于现在从事的是财务工作，我对财务工作比较熟悉，已顺利取得了会计师资格证。在工作中能很好的协助领导对公司

的财务状况进行及时准确的把握，确定公司发展的方向。另外，对office等办公软件能熟练操作，企业办公自动化方面应该不成问题，在对新技术使用方面，在去年的学平险的收费管理中，还首次了使用财务软件进行管理，大大减少了相关人员的工作量，提高了工作效率。

第四，具有从事综合科工作的经验。

我的职位所在综合科，所谓近水楼台先得月，使我对办公室的工作情况比较了解，对其工作流程较为熟悉，能够在上任之后尽快的使本部门工作走上正轨。

一、认清综合科工作在公司整个管理工作中的位置，完善并修定办公室的工作目标，提高工作水平，提高运行效率，提高服务质量；强化服务意识，改善服务条件，提高服务层次；作好大家的后勤保障工作，不拖不等，：

1、结合工作勤于思考，从领导的角度思考应该需要提供什么样的信息、要作出什么样的工作部署；从其他部门的角度思考他们缺少什么样的服务，需要提供什么样的信息；从员工的角度出发，思考员工目前有哪些实际困难，该如何去帮助解决。

2、做好“上行下达、下情上达”的重要环节。对上级交办的任务、对其他部门的具体要求，能办的一定马上就办；对反映工作的动态性信息要严格按照时间要求及时上报。

3、•多到业务部门走走，多了解情况，以求及时掌握工作动态，争取工作主动。

二、做好协调工作：首先是内部协调，对内部而言，在日常工作中，协调好上下级关系，遵循把方便留给业务处室的原则，使其和谐顺畅；其次是注意强化外部协调，与税务，银行，质检局及市公司相关部门有关处室建立良好的工作关系，使本部一些工作能够顺利有效的进行。

四、进办公自动化进程，在公司财力允许的情况下改善公司的办公条件，使用先进的软件为公司的业务发展锦上添花. 如可以用pointpnt制作课件，使我们的外勤在展业时对客户更有说服力;有意识的选用一些管理软件对内部单证，文件等进行更规范有效的管理等.

这次竞聘我抱这“一颗红心，两手准备”心态。如果竞聘成功，我会珍惜大家给我的这次机会，不断学习进取，踏实工作，做个称职主管，使公司的管理更上一层楼。如果竞聘失败，说明自己的知识有所欠缺，能力有待提高，一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作，使x的明天更加辉煌!

## 保险业务述职报告个人篇二

在当下这个社会，报告对我们来说并不陌生，报告具有双向沟通性的特点。那么一般报告是怎么写的呢？以下是小编帮大家整理的保险业务实习报告，仅供参考，欢迎大家阅读。

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日。

xx保险业务公司。

保险业务员。

### (一)工作学习篇

我的实习工作首先是从“保单行政部”开始的，一听名字很能震住人的，就像我的专业“国际法”一样。实际上，用公司的话说就叫新契约，字面理解也就是出保险合同的地方。虽说这个名字很普实，但它担当的角色着实不小，我就从我制做保险合同说起。

在新契约的第一天我是对着两样东西度过的：一样是那台只能开机别无用途的电脑；另一样则是一本和面包厚度相当的寿险实务(xx版)。无聊是有一点，不过也好，我可以先把寿险的整个运作流程熟悉一下。现在看来，我当时还是对的，至少我如果再去某个部门，我能知道人家是干什么的。

第二天我就开始帮xx姐装订合同了，也就从这天开始了我和打孔机、融钉机的“不解之缘”。因为从那天一直到我离开，每个认识我的人去新契约只能看到我的背影——我的脸正对着那两台机器呢。特别是后来到了业务员冲单的日子，我恨我妈没把我生成哪吒，不能三头六臂，一天下来两百多份合同是常事。那时我就纳闷了：以前这里没实习生时，新契约在冲单的日子是如何过来的？后来知道是保全的刘哥经常上来帮忙的。我突然想起来，第一次刘哥见我时我正订合同呢，他对着我微微一笑，还说声“你好”，我这才明白刘哥当时笑得是多么意味深长啊。

装订合同看起来简单，不对，看起来听起来都会觉得很简单，其实，要把一份合同装订的紧凑、整齐还是有一些讲究的。尤其在业务员冲单的日子里，刚核对好、盖过合同章的一份散装合同就会递到我的手上，我必须提防不能蹭花了印章。研究了那么久，我现在可以拍着胸脯说：经我过手的合同，印章模糊率不超过5%，合同作工工整率不低于95%。毕竟合同的工整与否也会关系到客户对公司印象的好坏。

后来□xx姐又教我装订团险合同，我也都基本掌握了，这些在业务员冲单的日子里可发挥了一些作用，至少我可以替xx姐分担一点点的工作量。

冲单的日子过去后，我开始学着帮小静姐打发票，这个是比较简单的，除了一开始打的格式有点问题重新来过之外，其后的工作就轻车熟路了。

这里我得提一下有关业务员的一些问题。我知道绝大多数业

业务员都是很爱岗敬业的，但还是会有个别业务员工作态度不够认真，投保单上不写营业机构，再不就是投保单上的文字除了印刷体就是草书，一看到这种投保单我就犯难。特别是后来我和小庄一起录入被保险人信息时，有的字草得真是龙飞凤舞，我一看就想当面问问他：你是不是当自己是写药方的医生啊？后来但凡遇到字草的我就放回去，找一些工整的来录，那些就交给小庄了，因为我坚信小庄肯定能认出来，就像一些已婚男人都坚信老婆都是别人的好一样。

另外，我以自己的浅见提个建议。因为每次新契约很忙时总会有业务员上来想了解自己做的那份保单的实时信息，是否通过、是否生效、能否打印出来等等，这些都会降低新契约的工作效率。我想如果能单独建立一个业务员保单综合信息查询系统就好了，就像我们在学校可以查自己的校园卡信息一样，既可以知道里面有多少余额，还可以知道自己在图书馆借了几本书，什么时候应当归还等。我觉得有了这么一个终端系统摆在大厅，对公司的业务是有很大帮助的。

在实习的最后一个星期，我和xx互调，他到新契约，我来理赔部，到目前为止，我都在前台和红姐在一起，她教我接案录入的工作。这期间还有这么一件事让我很有感触。有几个外省的客户来这里理赔，死者是家庭里的父亲，法定受益人是死者的配偶及一子一女，但死者配偶在1990年就已经离家出走了，至今杳无音信。因此红姐和我就认为这对兄妹及其代理人就不能领走全部保险金，除非代理人能出具当地法院对死者配偶宣告死亡的公文。但他们又不能提供这个公文给我们，这就让我感到非常难办了：让他们就这么大老远的再回去弄也不好；把保险金一次给他们我们又会承担风险。后来我们拿到理赔部去咨询大家的意见，问题一下就解决了：由兄妹两人及其代理人写一份声明，内容是由他们代死者配偶领取她那份保险金，其后产生的任何法律后果都再与我公司无关。这事就这么搞定了。现在想想很简单，但当时我的确是不知所措，真是狗咬刺猬——无处下口。通过这件事，我真正意识到要把书本上的所学用到现实工作中，我还是有很

长的一段路要走的。

## (二) 休闲娱乐篇

公司专门为所有在第一季度生日的员工举办了一个生日party□地点就在xx的“xx”□一听说在“xx”我就感到很亲切——我就是双鱼座的哦。整个晚上大家都很开心，三位老总也来为我们庆祝生日，使得晚会的气氛十分热烈。公司安排的活动内容也很丰富：掷飞镖、玩桌式足球、唱k□猜字游戏，其间还不时有xx和xx来串门，当然，压轴的还是xx一身假面骑士的造型来给大家送蛋糕。这会再回想当时的场景，我的内心依然还会感到那份温馨。

xx月xx号我和xx两人与公司里的羽毛球爱好者一起去xx中学打球。其实对于羽毛球，我并不专业，充其量给人家当陪练，所以当理赔的xx问我什么水平时，我回答很一般□xx也声称自己不是很好。我想嘛，像我们俩这样的新菜鸟，不管水平怎么样，低调点儿总是应该的。后来当我们开始打时，我发现xx说的是实话——因为他真不怎么会打！后来我还是想明白了：像我这样的，从小就和弟弟一起打羽毛球，虽然每次都是不欢而散，那么多年水平也至少总该有点质变才对□xx是独子嘛，也没个弟弟陪他玩。很久不运动的直接结果就是一旦运动那么一回，第二天肯定是腰酸背痛腿抽筋，就差风湿着凉了。我的整个右半边儿身体从小腿疼到大腿、从手肘酸到肩膀，前一天剧烈运动的肌肉现在都被乳酸折腾的够戗。不过，歇到星期六时已经没什么大碍，于是，我们一商议，又一块儿逛xx公园和xx公园去了，还专门近距离接触了一下渔女。说是这样说，我们倒是和看渔女的人接触的更多些——那儿人太多了。

中午我们又饶有兴趣的走到xx那边去，在7楼见到了公司业务精英们的工作岗位，看着一排排整齐的座位，我可以想象工作日里大家工作时那番红火忙碌的景象，心里由衷钦佩，他

们才是公司前进的最大动力。敬礼！

1、从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。我在新契约的时候，刚开始装订合同因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，装订速度明显减慢了，而且容易走神。我知道这是个磨合阶段，于是尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了，后来装订的速度和质量都有明显的提高。总之，在新契约的这一关我顺利走过来了，以后即使再让我装订合同，我也能做得很好。

2、渐渐学着融入新的环境，适应也要有个过程的。回头想想□  
xx个月前的我和现在的我在别人看来没什么差别，但我在不知觉中和公司的关系已经发生了一些变化。刚来时总会不由自主的把自己当外来者看，没有什么归属感，我想他们几个应该也一样吧。经过近xx个月的实习，我的这种陌生感基本没有了，但要真正做到以司为家的境界还是差一些的，但至少我已开始认同自己是公司的一员了。

3、珍惜校园外的师生之谊，出了学校我依然是个学生。我刚被xx带到xx后基本是xx姐在带着我做一些工作，我在那里的所学相当一部分是xx姐教的，当xx姐有一天跟我说她要调xx时，我只是哦了一声，并没觉得什么，当我第二天看着身后的桌子空着时我才觉得自己昨天应该谢谢xx姐的，由衷的感谢她。我在xx的实习中一直都有不同的人指导我的工作，他们都是我在刚刚步入社会时的老师，他们没有义务，但他们都在热心的教导我。我会永远记得这般真诚。

以上的文字在我的脑海中已经酝酿了很久，当我一口气把自己的所想所感写完后已经是凌晨一点钟了，他们都睡着了，我却没有一点倦意，内心也出奇的平静，也许带着这份平静的心情我可以做个好梦呢。

很庆幸自己能来这里实习。在这短短的两个多星期，我对xx

由相识到相知，现在我深深地喜欢上了这里，感谢xx□xx□xx□还有xx和理赔部的诸位，谢谢大家！

## 保险业务述职报告个人篇三

### 党委副书记述半年职述廉报告

党委副书记、纪检书记谭\*\*

按照党委分工，本人主抓党建、机关管理、组织人事、纪检监察、宣传思想、精神文明建设、新农村建设、远程教育、机关事务、老年工作、统战、政协、文教卫、合医、科技、科普工作。半年来在镇党委政府的正确领导下，紧紧围绕县委和镇党委工作思路，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，认真学习“十八大精神”及科学发展观理论，立足岗位、履职尽责，狠抓了基层组织建设和干部队伍建设；以全面落实党风廉政建设责任制为抓手，加强了反腐倡廉和思想作风建设。现述职述廉如下：

#### 一、勤于学习，提高自身素质

一是自觉坚持基本理论和基本知识的学习，对党委安排的学习，能认真思考，除积极参加党委理论中心组安排的集中学习外，尽力挤出空闲时间和晚上坚持自学，进一步加深对党的基本理论和纪检监察理论理解认识，不断增强处理问题的能力。二是努力坚持时事政策的学习，坚持认真阅读上级党委政府的文件和党报党刊，及时认真地了解把握上级党委政府的决策和意图，把握党的基本方针和政策。三是虚心向身边工作的同志学习，在各项工作中，我时常注意好的典型、好的经验，虚心向同志请教。四是善于坚持典型经验学习，在实际工作中能特别注意搜集学习各方面的典型经验，并把有关典型经验收集起来，遇有适合本地实际的工作，有针对性地加以借鉴，努力改进学习和工作的方法。五是加强业务

知识学习，学习与本职工作相关的业务知识、法律知识。

## 二、牢记宗旨，勤政务实完成分管工作

### 1、党建工作扎实推进

全镇目前共有基层党支部23个，党员总数达到人，其中流动党员人，转正党员人，新吸收预备党员人，入党积极分子人。一是坚持固本强基，加强镇村两级的基层党组织建设。以抓理论建设、廉政建设为核心，夯实村级阵地建设为基础，落实基层站办所服务群众为主题，（）强化党员干部教育培训为突破口，加强基层党组织建设。投入10万余元对田坝村办公阵地进行重新打造，全镇8个党支部配备了远程教育系统。按组织要求，做到了三会一课制，每月每季学习培训制、党员民主生活制等学习制度，使基层党组织真正成为党和群众的桥梁和纽带。二是积极开展丰富多彩、生动活泼的党建活动。为了使党建活动不走过场，不流形式，在今年建党92周年之际，组织各支部开展以“学党章、讲廉洁、比奉献”为主题的知识竞赛，有效的促进了广大基层党员参与党建活动的积极性，收到了良好的成效。三是注重凸显成效，深入开展创先争优活动。在全镇党组织和党员中开展“联述联评联查”活动，为基层党建注入了新鲜的活力。四是以“机关服务基层，推进工作落实，破解发展难题；干部服务群众，转变机关作风，促进群众受惠”为总要求，在全镇深入开展创建服务型党委政府和落实干部服务责任制工作。各村建立了便民服务室，并有专职的村级代办员，有效的解决了基层群众的服务诉求。

### 2、党风廉政建设和反腐倡廉工作不断深入

加强农村基层党风廉政建设是认真贯彻落实党风廉政建设工作责任制，推进惩治预防腐败体系建设的重要内容。在工作中我要求纪委同志不仅要有过硬的业务水平和能力，而且要有过硬的政治素质和修养，在党委和上级纪委的领导下，以

坚强的政治品格、高尚的人格魅力，优良的工作作风，忠实履行党章赋予的职责和使命。今年主要工作：一是认真落实党风廉政建设责任制，将党风廉政建设和反腐败工作任务层层分解落实具体的单位和责任人，明确了工作任务和目标，落实了领导干部“一岗双责”；二是切实抓好基层党风廉政建设工作：以“阳光村务工程”为抓手，在全镇各村普遍设立了村纪检员，完善了制度，明确了职责，使党风廉政建设全覆盖。在机关、事业单位开展了清理“小金库”和工程建设领域突出问题专项治理活动，规范了财经管理和从政行为；完善了全镇纠风治乱工作体制和机制；三是围绕党委、政府中心工作，加强对农村道路、安全饮水、惠农补贴等项目建设和资金使用的监督检查力度，确保各级财政用于“三农”的资金实实在在地落在群众身上。四是加强贯彻落实党委、政府中心工作的督促检查，对工作执行不力的单位和村委会，进行通报批评，有力促进了各项工作开展。四是狠抓了机关作风建设。紧紧围绕中央八项、省十项、市县十二项关于作风建设的有关要求，组织全镇党员干部认真学习，全面分析全镇机关作风建设中存在的问题，研究制定了加强和改进机关作风建设的各项规定，努力打造求真务实、团结高效、服务发展的干部队伍。

3、信访工作取得阶段性成果。今年共受理信访举报4件，其中上级交办2件，已办结4件，真正做到件件有落实，事事有回音。

#### 4、城建工作

### 三、严于律己，树立良好形象

半年来，本人在工作中努力做到求真务实，深入实际，贴近群众，积极宣传党和政府的主张，贯彻落实党委的工作思路和各项目标任务，做到到位不越位，在位不缺位。能够与同志们保持经常性沟通，力争做到相互理解、相互支持。在纪律上严格要求自己，遵守单位各项规章制度，努力维护班子

的团结和权威，自觉遵守党内法规和国家法律，不做有损党员形象和国家利益的事，踏踏实实做一名好党员，好公仆；严格约束家庭成员亲属，遵守社会公德，尽好公民义务，正确处理国家、集体、个人的利益关系，做合格公民。

## 保险业务述职报告个人篇四

尊敬的集团公司领导、各位同事：

大家好！

本人自去年xx月9日进入xx集团旗下xx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：

- 1、分管工作有新的突破。
- 2、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。

### 3、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上，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xx万，为年计划的54%，同比增长252%。直保开发大型项目xx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xx万，为年计划的1xx%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xx21万，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1xx%[]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20xx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

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 and 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“xx”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，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！

## 保险业务述职报告个人篇五

今年我固安支公司在固安县委、县政府的正确领导下，在分公司农业保险部的指导帮助下，在固安支公司总经理室的高度重视下，固安支公司农险业务以合规经营的各项管理为抓手，凝心聚力、奋勇拼搏实现了农险业务的持续稳定健康发展。

20xx年政策性农险总保费收入x万元，其中，小麦保费收入为x元，玉米保费收入为x元，温室大棚保费收入x元，种植业合计保费收入x元，养殖业保费收入x元。

1、固安县委、县政府高度重视，与多家保险公司定期沟通联系固安县农险经过几年的发展，已经具有一定规模，目前主要有2家保险公司服务于固安市场，县农委定期安排与2家保险公司进行座谈，进行业务沟通、经验交流、问题反馈，为2家保险公司和农委的及时沟通建立了很好的平台，使各家公司对相互之间业务情况有所了解，减少理赔过程中出现的赔付标准偏差问题，以更好更全面的服务于固安的农险市场。

2、乡镇农委积极配合，为保险公司在承保理赔方面提供方便

随着农险工作的不断推进，改革力度的加大，为了更好更准确的为农户提供理赔服务，要求农户在投保时提供身份证及直补折复印件，以便能准确将赔款划账到户，但此项工作涉及农户众多，经常有个别农户不能及时提供，或提供信息有误，因此，我们想到以各乡镇的粮食直补表，作为参考依据，经过与各乡镇农办的沟通，得到了各乡镇农办的积极配合，为我公司农户基础信息录入提供了很大的便利。

农户理赔手续所需气象证明，也是由各乡镇农委出具的。每次有险情，都要第一时间找到各乡镇农办，以农办的气象证明做为理赔依据。正是有了乡镇一级农办的大力支持，我公司的保险业务才能有序稳步地开展。

在廊坊市分公司“保增长、重规范、防风险、求创新、提素质、优服务、树形象”农险工作方针的指引下，固安支公司农险业务确定了“一个中心、两个基本点、三个要求”“以合规经营为中心，业务上要有新的增长点、合作乡镇上要有新的渠道、新的网点，风险防范要求控制提炼、自身业务技能要求进步提高、服务品质要求完善提升。”

### （一）合规经营是农业保险生存和发展的生命线

今年是农业保险发展的关键时期。农险开展合规经营管理意识，培育良好合规文化，促进农险业务的健康发展，提高防控金融风险的能力有着很强的现实性和必要性。固安支公司树立起了“合规人人有责”、“合规从我做起”、“合规创造价值”和“合规促进发展”的农险经营理念。

### （二）破解业务发展的瓶颈、寻找业务发展上新的增长点

在业务发展上可谓是有喜有忧，喜的是保险实现保费万元，忧的是小麦保费较同期减少了万元，种植业保费总体规模稳中有升，养殖业保险较往年有大幅度的增长。养殖业保险和大棚保险成为了今年农险业务新的增长点。

### （三）合作乡镇、村庄逐年增多，开辟新的渠道、增加新的网点

几年来的合作我们得到了多家乡镇的支持、理解、帮助，得到了承保村庄对我们工作的认可。在承保区域上固安支公司可以说是遍地开花、处处结了果。随着承保区域的不断扩大，投保农户的不断增加，这也是给予我公司一个服务于广大农户展示的平台。

### （四）以合规经营年的要求，对经营风险严格把控

固安支公司农险业务借总公司农险合规经营年的东风，全面

开展了对每笔业务的逐项审查，确保农险的合规经营。在严格按照总分公司的核保核赔实施细则的要求下，固安支公司还结合自身工作实际创造性的开展农险工作。公司要求对小麦、玉米的承保要严格和政府粮食直补的面积相对应，保证农户的足额真实承保。对于养殖业承保在相关部门开具头数证明的情况下，我们还坚持实地验标对承保的资质进行详细的了解。在承保中坚持做到了有质量的承保、真实准确的承保。理赔中我们坚持第一时间的现场查勘、加班加点的逐户查勘，确保在最短的时间定损完毕，打款到户。方方面面的想着合规，时时处处的做到合规。

#### （五）加强学习培训、提升农险员工的业务技能

政策性农业保险的条款年年都有新的变化，险种逐年都有增加，核保、核损的实施细则也是通过实践逐步的完善，所以需要农险业务人员要不断的加强自身的学习，努力提高业务技能、增强为农民服务的本领。今年分公司组织的条款培训、总公司组织的承保理赔培训，固安支公司珍惜每一次培训的机会，在不影响业务的情况下最大限度的让所有农险员工接受培训，培训回来后我们自己还组织培训，反复学习，使得农险员工对条款、核损核赔实施细则做到熟知熟会，更好的应用于日常的工作。

今年农委组织的各种培训对各家保险公司来说也是一项非常好的举措，通过各方面专家的讲解，使我们保险公司从事农险工作的人员，对农业方面又有了更深层次的认识，补充了专业知识，提高了实践技能，为更好的服务于固安农险起到了至关重要的作用。

#### （六）服务品质不断的提升完善

优质的服务是公司农险业务长期发展的基石，通过几年的工作我们也更加懂得了怎样为客户更好的服务。做到人无我有、人有我优的服务才能真正的赢得客户。好的服务是一张无形

的广告，影响深远。

### （一）保持种养两业的均衡发展

种植业大力发展温室大棚保险，养殖业大力发展种猪生猪保险，争取早日完成全年任务指标。

### （二）积极配合县农委、各乡镇农委，继续扩大农险覆盖面

各级农委对农业保险非常重视，作为保险公司要责无旁贷，积极主动配合各级农委，深入基层，加大宣传，扩大承保范围，为完成固安县的保费任务，做出贡献。

### （三）提升员工业务技能保障农险业务的发展

公司还将通过日常的学习培训来提高员工的素质。条款、政策要熟记于心，对农户的疑问要有问必答，对条款、政策的咨询要对答如流。农险员工业务能力的提高将成为农险快速发展的助推器。

### （四）抓紧农村保险网络服务体系建设的推动工作

农村保险网络服务体系将成为未来农险发展的趋势，适应市场需求建立我公司农险承保、理赔服务的'基础平台，延伸承保、理赔的服务触角，更好的为农户服务、更多的为业务发展服务都将有着重要的意义。

20xx年人保财险固安支公司将在固安县农委的正确领导下，积极拓展固安农险市场，以高度的责任感，使命感，以饱满的热情服务于固安县域百姓，为固安农业的稳健发展保驾护航。