

# 2023年保险公司主任述职报告(大全6篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。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。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 保险公司主任述职报告篇一

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。在加入\_\_保险\_\_分公司的半年时间内，得到大家的帮忙实在是太多，此刻我将本年度的工作状况汇报一下：

理赔理算岗位是一个工作十分较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。是这是一项十分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。

### 一、理赔案件结案

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，方可拿给财务部转账汇款。截止12月份，已结20\_\_余件已决赔案。并且在透过年底理赔部全部门的努力，将已决案件结案率成功的从70%提升至85%以上，完成了总公司下达分公司理赔结案率的任务。

### 二、通知客户及时理赔提高结案率

通知客户需要超多时间，在告诉客户一共赔付多少的状况下，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，只有及时安抚客户情绪，告知保险公司条款，如不计免赔，300元绝对免赔等等。

### 三、案件整理归档

在一个案件赔款完毕后，需要将车险理赔卷宗按照报案整理排序，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。

总而言之，理赔岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。做到自己的，发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战潜力，才能促进业务的全面发展。再次，谢谢所有的新老同事，谢谢领导对我的宽容与教导，在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立潜力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对中银保险公司的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

此致

敬礼！

## 保险公司主任述职报告篇二

今天，按照中支年度班子考核的统一部署和要求，我就自己今年以来的履职情况向领导们做以下总结，不当之处，请批

评指正。

### (一) 积极学习，不断提升，做个合格的保险管理者。

分公司上半年组织全省四级机构负责人专业知识培训，本人踊跃报名，积极参加。学习期间积极配合，善于沟通、尊重他人、关心他人，并在学习结束后获得优秀组员。十月下旬参加山东省保险行业协会组织的全省四级机构高管人员培训学习，学习过程中一如既往的刻苦努力、虚心好学，并在培训结束后获得优秀学员证书。

通过这几次学习，使我对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解；学习培训后，我对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

### (二) 积极主动的做好全面业务的推动工作。

按照公司党委、总经理室各成员的工作分工，我积极围绕公司年初工作会议确定的中心任务，针对公司各险种业务面临的发展环境和市场形势，重点做了以下几方面的工作：

一是紧抓续保业务。由于受大市场环境影响□20xx年经济继续呈疲软状态，新增业务的发展较为缓慢，故在整体业务增长点中，续保存量成为一大亮点。我部门依据上年度保险续保情况进行统计分析，并逐笔分类，提前两个月分拣好并下达每个业务人员手中，使其达到每笔业务都心中有数，每笔业务都能提前通知续保。此举自推动后使续保率得到大幅度提升，效果比较理想。

二是大力开展渠道业务建设。针对公司提出的渠道业务的扶助政策，我于上半年与鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此营销部有了第一家车商渠道队伍。现如今，车商渠道每月有

十万左右业务产出，为我司业务发展做出杰出贡献。现阶段，我正积极与北京现代xx店和中国一汽森雅佳宝等汽车经销商进行走访，增进交流，加强联系，对今年及下年的合作事宜进行商讨，基本达成了共识，预计不久会有业务产出。

(三) 理顺业务发展思路，为明年业务全面启动打好基础。

一方面加强内部建设，积极研究出台相应的内部管理政策和工作措施，在严肃工作纪律的同时人性化管理。对每位业务人员做到每天沟通，遇到业务发展阻碍积极帮助他们协调沟通；每逢他们的生日，集体庆祝的同时，为他们送上一份鲜花和祝福。

第二方面是积极协调，全面启动与本地各大型停车场、运输公司、汽车经销商进行多层次的沟通与联系，主动协调各业务人员与他们的业务合作，积极稳妥的开展车险业务，同时也在意外险开拓上做到稳发展。

第三方面是加大公司宣传力度。依靠总分公司现有的宣传力度远远不够，我部门计划于明年与本地广告公司进行接洽，加深我司品牌在当地的影响，在xx县人民心中树立起美好的大地保险形象。

(四) 存在的问题和不足。

在今年，工作中虽取得了一些新的进步和成绩，但距离上级公司的要求还存在着许多不足。主要表现在：一是细想业务素质的提高跟不上公司快速发展的形式，思想观念有待进一步提高；二是忽视业务与学习的两者关系，平日大部分时间忙于业务及事业性工作，用于业务知识学习的时间相对较少，有时工作中会出现些偏差。针对上述存在的问题我将在今后的工作中加以克服和改正。

## 保险公司主任述职报告篇三

无论你在工作中的表现怎么样，也不管你领导对你的重视度有多高，你在写述职报告时，都要拿出你的自信，写出你对未来的美好期望，也许听小编这样说觉得很抽象，想了解就到瞧瞧吧，下面是小编和大家分享的述职报告的相关内容，欢迎大家前来了解！

尊敬的集团公司领导、各位同事：

保险公司述职报告范文最新：本人自去年12月9日进入\*\*集团旗下国际，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：

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。

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。直保部完成万，为年计划的54%，同比增长252%。直保开发大型项目14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；再保部完成万，为年计划的112%，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1221万，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109%。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。

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2019年。

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。

三、面对新形势与新挑战，深刻反思，自身在许多方面存在一定的差距与不足。

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：

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。

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和解决。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和“科学发展观”的重要思想，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。

述职报告的外在结构是格式化的，包括标题、称谓、正文和署名四部分。

## 标题

1. 单行标题：“述职报告”或者“在……(上)的述职报告”。
2. 双行标题：正题写主题，或者写述职报告类型，前者如《加快改革开放和现代化建设步伐，夺取有中国特色社会主义事业的更大胜利——在中国共产党第十四次全国代表大会上的报告》和《继往开来，与时俱进，全力以赴向国家级示范性高中冲刺——在××中学第二届教职工代表大会第四次扩大会议上的述职报告(1999—2019年度)》，后者如《工作报告——2019年××月××日在第七届市人民代表大会上的

报告》;副题写述职场合,见上述例题。

## 称谓

称谓是报告者对听众的称呼。称谓要根据会议性质及听众对象而定。“各位领导、代表”。称谓放在标题之下正文的开头,有时根据需要在正文中间适当穿插使用。称谓一般采用提行的写法。要用“谢谢大家”等礼貌语言。如一篇在教职工代表大会上述职报告的称谓:“尊敬的各位领导、来宾,全体教职工代表,全校教职工同志们”。

## 正文

述职报告的写法依据报告的场合和对象而定,一般来说采用总结式写法,共分四部分。

1. 基本情况。履行职责的基本情况,用平直、概括、简短。用最精练的文字,概括地交待,如主要情况、时间、地点、背景、事件经过等。

(1) 工作过程。

(2) 内容概括(成绩、经验为主)。可以将总结出来的规律性的认识、主要的经验或教训、主要的成绩或存在的问题用简短概括的文字写出来。

(3) 主题认识。这样,听众在对报告的全貌有一个大致的了解,也能够统领全篇,激发听取的兴趣,启发和引导听众积极思考。

下面是一篇在教职工代表大会上述职报告的开头,略显单调了些:“已经过去的1999—2019年度,是我校历史上的第9个年度,是“三三”设想的最后一年。在上级领导的关怀下,全校师生员工拼搏奋进,基本实现了“三三”设想的目标。

在此，我向为学校发展付出了无数心血的领导们、同志们道一声：谢谢！现在，我向大会作1999—2019年度述职报告，请予审议。”

2. 成绩经验。自此以下包括问题教训和今后计划共三部分，要分出层次来分析证明主题，这才能条理分明。

层次安排方法，一般采取横向排列(各层次独立性强，共同论证主题的正确)。

每一层次都要有一个小的主题，写成层义句。层义句，一般写在层次前面，或者每一层次前后都要写出，也有的层义句写成了小标题。可以是口号(主题句)的反复。层次中间要恰当运用材料。如上例在教职工代表大会上述职报告的五个层义分别是：

一、加紧进行迎接国家级示范性高中评估的准备工作。

二、围绕教学中心工作，进一步提高了教改、科研质量。

三、重视并努力推进教育信息化、现代化，现代教育技术的运用取得了一定的质量效。

四、继续扩大开放，加强对外合作交流。

五、进一步改革创新，狠抓教职工队伍素质提高。

六、加强班子建设，并努力提高我个人的思想、能力素养。

在写作成绩经验、问题教训时有三个要求：

一要以事实 and 材料为依据。对以往的工作实践进行回顾、分析，因此以往实践所发生的事件是写作的唯一依据。述职报告必须把过去一段时间之内所做工作的材料全面地搜集起来，包括面上的材料与点上的材料、正面的材料与反面的材料、

事件材料与数字材料以及背景资料等。事件材料必须真实可信。数字要准确可靠。背景材料要有辅助性，能与事实形成鲜明的对比或者烘托。材料的来源主要依靠以下途径：一是平时积累，作者最好能有亲自参加实践活动的经历，这样得来的材料会更真实可信；二是开座谈会，与会人员要具备代表性，各方面的人都要有，这样得来的材料才不至于偏颇；三是个别走访；四是查阅各部门递交或者以往的文字材料，诸如计划、简报、部门总结、会议记录、统计报表等。总结的写作切忌：闭门造车，随意编造事实或数据，欺上瞒下，或者走过场。

二要点面结合，重点突出。写述职报告顾及方方面面，企求十全十美、天衣无缝，什么工作都写，这样势必犯了大而全的错误。包罗万象，应有尽有，表面看上去好像很不错，实际上眉毛胡子一把。这样的述职报告实际上是为了讨好各方，没有什么实践意义。还有的述职报告几十年如一年，年年相似，只是改动一些年份与数字，没有特点。每年的工作可能大同小异，但也有各自的特点。写述职报告时应认真总结出限定时期的工作特点，抓精华，找典型，以这段时期工作中突出而富有典型意义的事件来反映一般，抓住主要矛盾，写出这一段工作的特色，这样的述职报告才不会造成千篇一律的面孔，才会确实具有指导意义。

三要分析事实与材料，找出规律。述职报告的目的是为了以后更好地工作，扬长避短，因此经验与教训是一篇总结的关键。要从自己掌握的事实与材料中总结出现律性的东西，这样的述职报告才有意义。所谓现律性的东西，即是反映事物本质与发展必然性的认识，是经常起作用的认识。因此，要把已知的材料分门别类地进行分析、比较、鉴别，把零散的感性的事实与材料上升到理性的高度，引出让人看得见、摸得着、用得上的规律。写述职报告切忌仅是简单地罗列事实。没有分析与归纳，这样的述职报告仅仅只是一篇汇报材料而已，只能作为资料收藏，对实践工作毫无指导意义。

3. 问题教训。要实实在在，要有条理，不要避重就轻。
4. 今后计划。包括目标、措施、要求三要素。要切实可行。这部分与总结不同，数量少一些，占全文1/5以下为好。

报告结束时要用称谓礼貌用语，如：

“以上述职报告妥否，请予审议。

谢谢大家！”

落款

述职报告的落款要写明自身姓名及单位名称，最后写报告年月日。

## 保险公司主任述职报告篇四

一、严格落实404条款，加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

二、认真落实总公司在xx年11月30日全系统客户服务工作会议上杨超董事长、万峰总裁等领导的指示精神，提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过多年的努力，我司已在当地市场占有了80%以上的份额，拥有了较大的客户群体，随着业务发展的

不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，在20xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把n+1的优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展，巩固城市市场占有率，扩大农村市场占有率。根据20xx年支公司保费收入7497.55万元为依据，支公司计划20xx年实现全年保费收入xxxx万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

- 1、精心组织策划“开门红”坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。
- 2、深度拓展城市市场，打好县城业务的攻坚战。
- 3、有序推进，扩大和巩固农村市场占有率。
- 4、继续积极做好银邮渠道的代理业务工作。

经过积极努力公司已与中国工商银行、中国农业银行、农村信用合作社、邮政系统等建立了良好的兼业代理合作关系。20xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解和接受公司的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上不但量上要有新突破，而且效益上也要有新的突破，实现趸缴向期缴险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

## 保险公司主任述职报告篇五

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，通过这几个月的工作和学习，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自己的理论知识付诸于实践，挑战了自己的工作能力和学习能力。

## 一、工作方面

- 1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户提供了最好的服务，维护了公司的形象。
- 2、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。
- 3、换岗担任公司核算员后，积极与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。
- 4、整理历史未解决的款项明细，并积极向分公司相关部门请教，在他们的积极帮组 and 指导下共同完成了未达账项的清理。
- 5、积极配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

## 二、学习方面

- 1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和党的基本知识，不断提高自己的共产主义觉悟，不断提高自己的政治素质、业务素质和工作能力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。
- 2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习



公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，特别是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

3、向业务人员和出单人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

4、多做业务，提高自己的业务能力，为公司的经营发展多做一份贡献

5、积极参加公司组织的每项活动，提高自己的沟通能力，更希望能参加公司组织的每次培训。

作为中国人民财产保险公司的一份子，关注公司的发展更是自己的一份责任，对于公司明年的发展，我想谈谈我的想法。

在竞争中求生存，在竞争中促发展。面对保险业激烈的竞争形势，面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战，是我们值得考虑并值得去做的事情。我的考虑有以下几点：

1、深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并

从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

2、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措势必会得到企业的充分肯定，让他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

4、公司有新产品推出时，可以采取产品说明会的方式去吸引客户，真正做到与客户交流接触。这一点是公司推出投资型产品xxx三代给我的启发，我有幸去中国。

## 保险公司主任述职报告篇六

尊敬的领导和同事：

大家好！

首先感谢大家来参与我们这一次会议。之前几位经理的报告都说的非常好，我感受到了他们作为管理人员的艰辛和工作的认真程度，现在到我开始报告了。我的报告就是我们部门的工作，即公司业务部进来的工作情况。

我与xx年年6月任个人业务部经理，超拽qq分组两年来，再省公司党委、总经理室得正确领导下，再机关各处室、市分公司得大力支持下，较好地完成了各项工作任务.再业务发展、

队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩.下面就两年来作得主要工作作简要总结,不妥之处请批评指正:

一、抓紧抓好教育训练工作,为业务发展和队伍管理创造有效得保障体系.

二、努力学习政治、业务理论,不断增加管理水平和岗位技能.

两年来无论工作多么繁忙,没有放松政治和业务理论学习.一方面积极参加省公司组织得各种政治学习活动[]qq大全同时主动学习江总书记得几个重要讲话和纪检部门下发得有关廉政建设得学习材料,培养自己得政治敏感力和廉政意识.对专业理论学习,更是常抓不懈,由与保险市场竞争得日趋激烈和复杂化,深感责任重大,除了积极参加各种培训外,利用了大量得业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识,两年来用业余时间撰写具有业务指导性得文章六篇,分别再总省公司不同刊物上使用,起到了一定得导向作用.

三、狠抓业务发展取得了明显成效.

我想作为业务部门得主要负责人,抓业务发展是我得中心工作,任何时候都不能有丝毫得放松,两年来围绕这个中心抓好几项具体工作:

1、搞好总结.业务计划、业务推动、搞好总结,政策兑现是生产力增加得关键.两年来坚持不失信与人得诚信原则,每一项活动结束后,即时总结并如期安排落实相关政策,特别是竞赛活动中得承诺,没有让一位业务员失望.当去基层公司看望业务员时,他们讲到“我们不是为了别得,我们连续开单零几日就是看看省公司得人讲话算不算话.”再一次巡回报告会上曾经承诺凡是再本月能够连续开单零天者,我都要亲自去看望他.由此使我备感诚信得重要性和因此产生得强大能量,

基与这一点，两年来再这一方面坚持作到了讲到作到，决不失信得人，也正因为如此，再四万名业务员当中建立了很不错的信誉，形成比较强劲得凝聚力和向心力。

2、科学计划. 两年来业务发展计划都是再大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委得指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

3、作好推动. 业务计划能否落实，关键再推动. 两年来先后组织实施了八个重大得业务推动活动，都达到了很不错得业务推动效果. 5至5月，由与分红险刚刚上市，加之市场又受高息集资得影响余波未尽，分红险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点得产品讲明会为突破口，掀起了分红险销售得高潮。

四、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展得生力军。

队伍管理工作是个人业务工作得又一项中心工作之一. 张总曾经指出：抓队伍就是抓业务. 两年来再队伍管理问题上煞费了心思. 20得队伍是再前几年业务规模急速扩张时建立起来得，由与人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员得业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定得状况. 当时感到有千斤压力，面对现状作了以下几个方面得工作：

1、亲情管理. 两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上得业务员直接见面和交流. 任何时候都以一个兄弟般得身份和亲情对待业务员，最广泛地向他门传承公司得文化、观念和发展前景，结下了深厚得友谊，树立了很不错得公司形象. 这一切也再队伍管理中也起到了零分重要得作用。

2、全面明白情况. 到任得第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈. 数零天得调查研究基本摸清了影响队伍稳定得六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、

宣传不力、奖罚不分、制度不严等。

3、对症下药. 根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策. 各级公司根据各自存再得不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队得管理走上制度化. 年6月，根据市地得工作情况和全系统一年多得思想和制度得准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行得“基本法”，到2014年底全拾基本法“达到了相对得统一，为实施新得”基本法“打下了坚实得基础同时就业务员得相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，再业务员当中引起了强烈反响. 这期间还借助推行”两个规范“，增加了活动量，加之后来新险种得上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决.