

最新保险公司办公室主任述职报告 保险 公司工作总结(优秀9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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

保险公司办公室主任述职报告篇一

会计对特定主体经济活动进行核算的过程,也是实行监督的过程。在会计核算的整个过程中应该对核算进行监管和控制,保证提供准确的会计信息。会计监督与会计核算这两项会计职能是保证会计工作顺利进行的基础,二者相辅相成,缺一不可[2]。会计核算是会计监督的前提和基础,而会计监督是会计核算的保证和保障。如果没有可靠的、完整、翔实的会计核算资料,会计监督就没有可监督的内容,没有客观依据,失去了存在的必要;反之只有会计核算没有会计监督,会计核算也就没有意义,因为只有会计监督才能保证经济业务的合法、合理性以及能够及时准确地反映出经济业务的原貌。两者必须结合起来才能有效的发挥作用,使会计管理工作顺利进行。

会计的形成和发展主要是为了满足经济活动和企业管理的需求,当今经济环境和经济形势的日趋复杂,致使现代经济管理对会计提出更高的要求;市场经济的发展,科学技术的推动,经济体制的变革,企业内部管理组织与管理系统的革新,以及现代电子计算机与会计的结合应用等因素使会计环境发生巨大的变化。

会计的反映职能贯穿于经济活动的全过程,包括事前,事[文秘站—您的专属秘书!]中、事后的反映。对实际发生的经济活动进行核算,要按经济管理的要求,提供系统的数据资料,以便于全面掌握经济活动的具体情况,考核经济效益和经济效果。

反映职能分为两个工作阶段,一是信息确认阶段,去伪存真,确保为决策提供的财务会计信号正确无可靠;二是核算工作阶段,包括制证、计量、记录、归类、组合、测试、编表等。会计的反映职能通过会计信息系统对财务会计信息进行优化,把确认、核算、信息应用三个阶段结合起来,通过现代电子化处理,使财务会计信息能够分解、传递和交换,以及可供管理者、决策者选择使用。

现代会计控制的基本内容包括以下六个方面:1. 财务会计控制与管理会计控制;2. 向管理者提供财务会计信息,参与经济决策;3. 会计部门利用财务会计信息在工作过程中直接进行控制;4. 控制优化财务会计信息的过程,防止信息失真;5、从管理战略层面的全面控制,转向作业成本控制;6、内部审计控制等。其中,参与决策的职能,是会计的一项重要职能。其中,决策必须建立在科学预测的基础上,而预测与决策都需要掌握大量的财务信息,这些资料都必须依靠会计来提供。会计人员应积极做好企业决策人的参谋,首先要充分应用数据,分析当前企业的经济活动中出现的问题,探讨可以为企业创造价值的项 目,为企业决策提供数据基础;第二,依托核算结果提出切实可行的理财方法,并快速、准确反映财务运转情况。

第三,注重宣传,争取改善会计在企业管理职能中的地位,增加人们对于会计工作的认识。综上所述,会计作为一种经济管理活动,是企业经济管理的一个重要组成部分,在现代经济活动中它主要的职能就是反映、控制与参与经营决策,使企业获得经济利益。人们对会计职能的认识不是固定不变的,随着生产力的发展,管理水平的提高,我们应以发展的眼光来看待会计的职能,而不能局限于传统的习惯之中。会计在企业财务管理中的职能作用还表现在以下几点:

1. 会计是践行财务管理制度最为直接的动态力量;2

- . 会计是提高企业内部成本控制水平的重要条件;

3. 会计是准确表明企业财产流动状态的可靠助手；
4. 会计是有效增强企业市场竞争优势的关键元素。

会计职能作用的充分发挥,才能使企业实现健康成长发展[3]。因此,在明确会计职能作用的前提下,应当采取一些得力措施,如妥善对待财务管理工作,提升财务管理水平;摆正会计财务管理的位置,提高思想认识水平;努力提升会计人员综合素质,推广财务管理监理制度。会计工作是一个企业管理的重点,是其他部门无法取代的。会计在企业管理中职能的转变是企业发展的根本,只有管理型的会计才可以适应社会的发展与需求,推动企业经济进步,增强竞争力。因此,对会计在企业管理中职能转变进行思考是值得广大管理人员深入探讨的问题。

保险公司办公室主任述职报告篇二

20xx年的工作已接近尾声,一年来,在公司经理室的正确领导下,各部门同仁同心协力,共同努力,客服工作取得了一定的成绩。

今年以来,公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重,实现两手抓,齐抓共管的管理模式,带领客服全体员工,团结奋进,客服管理工作取得了一定的成绩,客服水平也有了一些根本的提高。公司通过开展集中、统一的客户服务活动,进一步整合服务资源,促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型,不断提升服务水平,创造客户价值,积极承担社会责任,为公司永续经营打下坚实的基矗客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标,在做好本职工作的同时做好服务创新,体现在以下几个方面。

- 1、主要从"内强素质、外树形象"着手,通过狠抓公司各岗位人员素质,进一步提高客户满意度,树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

20xx年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习，按照学习，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿“1+n”服务计划。旨在通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传逐一

落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

1、积极配合分公司做好vip客户工作为了进一步构建公司vip客户服务体系，为vip客户提供附加值服务工作，分公司开展了面向全区vip客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在一定程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把"上门送赔款"工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

繁忙的工作，有成绩也有不足，在做好总结的同时，要不断改进，现就不足与差距结合20xx年的工作如何进行改进做如下安排：

（一）抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员特别是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。

针对客户服务部今年以来人员调整的客观原因，客户服务部新入人员对专业知识及业务技能的缺乏[]20xx年，我部将继续采取多种方式及途径，对所辖员工进行定期与不定期的培训，从本职工作做起，对于相关岗位技能进行专门培训，加强所辖人员的职业道德教育，有针对性地组织和开展业务知识及服务礼仪培训，对于分公司下发的业管文件及时进行传达及学习，真正领会其操作要领，将其运用到实际操作中。通过培训，推行公司综合柜员制，更好的为客户服务。

（二）配合公司团险、中介、个险三支销售渠道各项业务竞赛活动的开展，更好地对业务发展提供强有力的业务支持及后援保障积极配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动，全力促进公司业务持续、健康地发展。

（三）以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作紧密结合，全面诠释国寿“1+n”服务内涵。

1、配合分公司在全区范围内将要实行的银行、邮政转账收费、转账付费项目实施方案，保证此项目的顺利实施。

2、保证“两鸿”满期给付、转保工作和银行、邮政转账收付费工作的顺利进行，同时为了提高销售人员活动量，挖掘积累客户，有效整合客户资源，做好客户的二次开发，努力促进转保，为20xx年开门红奠定基础，以进一步提升公司服务品质，增强客户对公司的满意度。

3、进一步加强柜面管理工作，营建良好的学习氛围，组织培训与自我学习相结合，建立体系化的培训教程，鼓励员工不断提高自身综合素质。

总之，客户服务部明年的发展思路将以加强客服队伍建设为根本，以加强柜面服务质量考核为重点，以人员管理办法为后盾，以教育训练为基础，积极推进柜面职场标准化建设，不断创新服务方式，建立科学、完善、严格的品质管理办法和监督、考核机制，提高客户满意度，提升柜面运营能力，防范经营风险，树立中国人寿热情、真诚的服务形象，使柜面真正承担起中国人寿品牌载体的重任。

保险公司办公室主任述职报告篇三

20xx年的工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁同心协力，共同努力，客服工作取得了必须的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了必须的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。公司透过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，用心承担社会职责，为公司永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体此刻以下几个方面。

一、在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理制度

1、主要从“内强素质、外树形象”着手，透过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，透过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方应对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。透过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

20xx年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展带给坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员透过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查状况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

三、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿"1+n"服务计划。旨在透过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并透过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作带给了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

四、从服务的本身出发，“一切为了客户着想”，不断创新服务资料

1、用心配合分公司做好vip客户工作为了进一步构建公司vip

客户服务体系，为vip客户带给附加值服务工作，分公司开展了面向全区vip客户带给特约商家优惠服务的活动，透过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在必须程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把“上门送赔款”工作做细做新，用心为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

繁忙的工作，有成绩也有不足，在做好总结的同时，要不断改善，现就不足与差距结合20xx年的工作如何进行改善做如下安排：

（一）抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员个性是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。

针对客户服务部今年以来人员调整的客观原因，客户服务部新入人员对专业知识及业务技能的缺乏□20xx年，我部将继续采取多种方式及途径，对所辖员工进行定期与不定期的培训，从本职工作做起，对于相关岗位技能进行专门培训，加强所辖人员的职业道德教育，有针对性地组织和开展业务知识及服务礼仪培训，对于分公司下发的业管文件及时进行传达及学习，真正领会其操作要领，将其运用到实际操作中。透过培训，推行公司综合柜员制，更好的为客户服务。

（二）配合公司团险、中介、个险三支销售渠道各项业务竞赛活动的开展，更好地对业务发展带给强有力的业务支持及后援保障用心配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动，全力促进公司业务持续、健康地发展。

1、配合分公司在全区范围内将要实行的银行、邮政转账收费、转账付费项目实施方案，保证此项目的顺利实施。

2、保证“两鸿”满期给付、转保工作和银行、邮政转账收付费工作的顺利进行，同时为了提高销售人员活动量，挖掘积累客户，有效整合客户资源，做好客户的二次开发，努力促进转保，为20xx年开门红奠定基础，以进一步提升公司服务品质，增强客户对公司的满意度。

3、进一步加强柜面管理工作，营造良好的学习氛围，组织培训与自我学习相结合，建立体系化的培训教程，鼓励员工不断提高自身综合素质。

总之，客户服务部明年的发展思路将以加强客服队伍建设为根本，以加强柜面服务质量考核为重点，以人员管理办法为后盾，以教育训练为基础，用心推进柜面职场标准化建设，不断创新服务方式，建立科学、完善、严格的品质管理办法和监督、考核机制，提高客户满意度，提升柜面运营潜力，防范经营风险，树立中国人寿热情、真诚的服务形象，使柜面真正承担起中国人寿品牌载体的重任。

客户服务工作是一项长期的工作，如何在激烈的服务竞争中处于不败之地，真正把对客户的服务做“好”、做“永久”、做到“深入人心”，并非一个人一朝一夕能够完成的，而是公司每一个部门整体的工作，人人都是公司客户服务链的一个关键环节，我们只有把客户服务各项工作及活动的开展与日常业务处理和服务工作结合起来，全员服务，营造良好的服务氛围，国寿“1+n”服务需要我们每一个客户服务人员去全面诠释，良好的客户关系需要我们每一个国寿员工去共同增进，客户的满意度与国寿品牌知名度及形象的提升将是我们每一个国寿人的职责与骄傲！

记得有一位实战培训专家曾说过，“简单的事情重复做，你就是专家；重复的事情快乐做，你就是赢家”。客户服务工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，我部将要求所辖人员在平凡的工作中，不断提高服务意识，营造全员为客户服务的氛围，将简单的工作做成不简单的事，到达客户、公司、

自我的三赢。

保险公司办公室主任述职报告篇四

在回顾这xx年工作之前，我首先要感谢人保财险，感谢人保财险给我的机会，感谢人保财险江门分公司和××支公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人保财险同事们对我的支持和帮助。

自××年7月8日，我和中大的两个同事坐福哥的车来到江门，下午就和××支公司车险部经理李刚来到××支公司。

在××支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写保险单等一系列工作。很多人认为是“打杂”的工作，这可不是一般的“打杂”的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

转眼间三个月过去了，××年10月1日后，我被安排到非车险部学习，一直到现在。在非车险主要也是了解整个部门工作的程序，各种内务工作的操作，并也进行了一些简单的操作：承保，续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对保险很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能力等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

保险公司办公室主任述职报告篇五

一年来，**保险河东公司在省市公司正确领导下，依附我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面联合我的详细分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市公司对于公司发展的一系列重要唆使，与时俱进，勤恳工作，求实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧环绕“立足改革、加快发展、真挚服务、提高效益”这一核心，进一步改变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化中心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为**保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。

全方面加强学习，尽力进步本身业务素质水温和管理程度。作为一名领导干部，肩负着上级引导和全部员工赋予的主要职责与使命，公司的经营方针政策须要我去贯彻实行。因而，我非常本材料权属文秘资源网严禁复制抄袭重视保险实践的学习和管理能力的培育。留神用迷信的方式领导自己的工作，

标准自己的言行，建立强烈的义务感和事业心，不断提高本人的业务能力和管理才能。

不断提高公司业务人员步队的整体素质水平。一年来，我始终把造就展业职员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训筹划，加强领导班子和员工队伍建设。

“不规则不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入一定会发生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和办法，并真正贯彻到行为中去，才干出成绩、奏效益。业务管理中我主要做了以下工作：

- 1、依据市公司下达给咱们的全年销售义务，制订各个部室的周、月、季度、年销售规划。制定打算时本着捕风捉影、根据各个险种特色、客户特点，部室情形断定每个部室公道的、可实现的目标。在目标肯定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过增强进程的治理跟监控，来确保各部室目的方案的顺利实现。

- 2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思惟和业务素质教导。一年来，我屡次组织局势发动会、业务研究会，发展业务培训运动，组织大家学常识、找教训，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技能的知识上，并且强调对团队精力的培养。学习增进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的连续、稳固发展打下扎实的基础。

- 3、辅助经理室全面推动薪酬制度翻新，一直夯实公司基本管理工作。树立与岗位和绩效挂钩的薪酬轨制改革。今年，我牢牢缭绕职位明白化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体系改造。初步建破了一个能上能下，能进能出，可能充足激发员工踊跃性和发明性

的用人机制。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务重要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先创办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户供给了保险保障又增添了公司保费收入，真堪称两全其美。经由不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保障。

因为工作千头万绪，加上分管业务较多，有时未免忙中犯错。例如有时服务不迭时，统计数据呈现偏差等。有时工作有浮躁情感，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和品质；处置一些工作关联时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的意识，举动上用严厉的制度规范，在我的率领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，持重经营，价值为上，服务社会”为经营主旨，克意改革，不断立异，规范运作，获得了很大成就。

新的一年行将到来，保险市场的竞争将更加剧烈，公司要想持续坚持较好的发展态势，必需进一步解放思想，更新观点，冲破自我，逐步加大市场营销力度。新的一年我将以丰满的豪情、以百倍的信念，迎接将来的挑衅，使本职工作再上新台阶。我信任，在上级公司的准确领导下，在全体员工的独特努力下，高低二心，艰难斗争，风雨同舟，全力拼搏，我们公司必定可以创造出更加光辉的事迹。

保险公司办公室主任述职报告篇六

20__年，在总经理室的'正确领导下，在同事们的共同努力

下，我司于x月x日完成了分公司下达的全年任务，在分公司名据首位，在分公司也是第一个完成任务的三级机构，在这半年里充满了激情与挑战。

随着公司业务规模迅速发展，业务团队逐渐增加，保险监管部门的严格管理下，我的业务管理和专业技能都有了更多提高，现将一年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

自加盟xx保险公司以来，一直从事业管部承保工作。以以往的工作经历，清楚的知道这个岗位严格和重要。以“合规、合法”为中心在工作的同时，牢记各项核保政策，努力学习核保专业知识，调整自身知识结构、提升自我意识与政策执行把握能力。

公司在承保面对业务量的迅速增长，承程中遇到的问题也与日俱增，我一直秉承着认真钻研，仔细调研，努力做到：不放走一个优质客户，不放进一笔不良业务，推动公司合规经营，降低风险努力做到规范化、专业化、标准化。

每天摆在我面前的总是那看似平凡凡的保险单，每天的工作就是录入、录入、再录入。但我的每一笔录入，每一次出单，都是和公司在半年完成全年任务的xxxx万密不可分的。看起来我的工作枯燥无味，但我深知，认真仔细的做好每一单业务，严格审核每一点信息，才能把风险拒之门外。

在20__年的工作中我会一如既往的，严格要求自己，在不断完善和细化自己工作的同时，还要带领部门员工，认真学习专业知识，夯实专业基础，做到理论和实际相结合，不断的提高自己的业务能力。“从我做起，从点滴做起，从现在做起”，以公司荣为荣，为民安保险业务稳健、高效快速发展做出自己的贡献。不辜负领导的信任和关怀。

保险公司办公室主任述职报告篇七

大四以来的求职征途宛若一场华丽而曲折的探险旅程。最初上路的时候只有一个空空的行囊，而现在驻足回首，留下的有思考、有成长，也有过无助彷徨，更有现在对新旅途的展望。

作为广东金融学院保险（风险管理与精算）的一名学生，个人喜欢保险，认同保险公司文化，从大一入学以来就开始关注picc从老师们的课堂上，从师兄师姐的分享中，从各种媒体宣传里，从那时起，我心中有个关于picc的梦，希望有一天，我也可以成为一名人保人。

大四以来，关注的重心是picc对应届生的招聘，更加关注人保湛江市分公司的发展与各种人才的招聘，似乎从大三开始在保险公司实习后，自己就想下决心立志入人保工作picc是我大四求职中的最大愿望。一路上坚信天道酬勤，相信一切美好的事情，所以每一个关于picc的面试机会都会格外的珍惜，每一场有picc的招聘会我都排除各种事情，每场必做足充分的准备，信心满满的去面试了。既然选择了远方，就要风雨兼程。

picc的面试是认识自己的一面镜子

一夜的面经，自信的参加第二轮专业面试。三对一的面试，面试官非常友好，面试过程很轻松，类似于聊天，面试过程大概30分钟，然后继续等下一步的通知。

参加每一次的面试，于我而言，更像是一个认识自己的过程。为了更好的回答面试官的问题，你要仔细的挖掘自己的故事；面对工作岗位的选择，你要清楚地明白自己的兴趣、特长，以及期待。与面试官的交流，与面试者的交流，与同学们的交流，与其他人的交流，他们的反应、评价、回馈都是一面

很好的认识自己的镜子。

picc的两次实习受益匪浅

（一）、人保廉江支公司的实习

20xx年1月份终于收到通过第二轮专业面试，1月14日开始参加picc为期两周的实习之旅，根据hr部门安排，实习地点是廉江支公司。

这是一场美丽的遇见。回到美丽的红橙之乡，久违的生活气息，熟悉而陌生的廉江人，我是如此平凡又是如此幸运可以进入人保廉江支公司实习。我倍感珍惜这难得的机会，也踏踏实实认认真真地工作，以回报人保廉江支公司的知遇之恩。

人保廉江支公司是一个温暖的大家庭，温馨而友爱。一是整个廉江支公司具有极高的团队合作精神，分工合作，工作氛围和谐；二是每一位人保人都注重培养新人，整体学习氛围好，用心用力培养新人，谆谆指导，循循善诱，对每一位实习生都极度负责；三是平等和谐的工作环境，公司关心每一位员工，对每一位员工负责尽心。四是每一个员工都保持着向上的心态，以更加专业的服务，做大做强廉江的保险事业。

作为一个粤西地区的保险市场，总体感觉比较乐观，客户认同度

高，对于廉江非寿险市场初印象相对较好。廉江保险代理人市场还是处于发展初期的阶段，没有各种不良信息的污染，随着代理人专业水平的提高，营销员展业技能和综合素质的提高，这是一片充满希望的保险市场，前景乐观，可以憧憬美好的未来。客户对非寿险的认同度相对高，而人保廉江支公司，凭借着中国的人保响亮的品牌优势，深受消费者喜爱，深得信任。人保廉江支公司20xx年的车险续保率约为67%，市场占有率大，在激烈的非寿险市场竞争中处于半垄断地位，

凭借着各种优势更有利于人保廉江支公司未来更好的发展。

（二）、人保中山市分公司的实习

进入picc是我最大的愿望，可是到20xx年3月份还没有拿到人保湛江的offer开始重新出发，关注人保对应届生招聘的面试了。留意到picc广东省分公司20xx的春季招聘，就决定去面试中山人保，因为刚好有同学在中山人保实习中20xx年3月2日，人保广东省分公司在广州大学城举行大型的20xx届毕业生招聘会，是如此难得参与了这一次春季招聘会。经过在大学城的第一轮面试——省公司专业面试——实习机会，一路坚定地走过来，每一次都无比感激，倍感珍惜每一个机会、每一个保人给我深深的教诲，深深感谢人保的知遇之恩。

通过第二轮专业面试后，人保中山市分公司人力资源部安排了实习生工作，第一二周被安排在电子商务营销服务部车险出单岗，第三四周被安排在出单中心非车险出单岗。主要是学习出单各种操作技能，提高保险服务意识，更好掌握实际上机操作能力。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行，只有实践才可以出真知，才知道自己的不足之处。

中山作为珠三角地区一个重要的保险市场，市场竞争十分激烈，

人保中山市分公司市场占有率在同行业中处于领先地位，市场份额大，在激烈的非寿险市场竞争中处于半垄断地位，充分发挥着人保的品牌优势平稳发展中。

感谢两次具有非凡意义的picc实习机会，令我受益匪浅。从书本的理论知识，从整个宏观的保险行业状况到微观具体的picc从面试到实习工作，存在着巨大的跨越层面，真正领悟到“学无止境”的含义。

picc的offer shining my life

20xx年3月，参加了人保湛江的终面与体检，提前一个星期准备面试，回想实习的整个过程，准备面试的各种问题，自己模拟自问自答，稍微地准备了这一次的面试。很意外最后一轮面试，三对三，只有几分钟，几个例行的问题，之后很懵的结束，等最后的通知。

守得云开终见月明□20xx年3月底收到picc的offer□从12年的11月到13年的3月底，差不多半年的时间，终究还是非常感谢picc□给我机会、给我希望、给我成为一名人保人。

我的picc求职路，过程就像一部电影，一切都发生的如此合情合理，一切又发生的那么意外丛生。这半年与picc的故事，这些年与picc的故事，教会我成长，教会我梦想，教会我信仰，教会我要努力成为一名合格的人保人。

扬帆远航需要picc东风助力，我将以百倍的热情和勤奋踏实的工作来回报picc的知遇之恩，希望picc与我的故事会一直是未完待续□shining my life.

保险公司办公室主任述职报告篇八

一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的`政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神和淡泊名利的思想境界。

一是眼勤。

内勤每天阅读文件，翻看档案，查阅材料。看文件、材料不能像过眼云烟，毫无印象。要认真看，对上级的文件要反复看，领会精神，吃透方针、政策，记住术语，明确任务；对下面的工作报告要细阅全文，掌握工作进展，熟悉情况，看出

问题，以利指导；对有关部门的文件、材料着重学习经验和做法，取彼之长，补己之短。对各类业务报表要认真阅读填表说明，掌握填报方法和填报时间、要求。

二是手勤。

在工作上积极主动，做好各项工作记录和资料的积累，对看到的情况、问题、数据、工作进展，都要根据需要分别摘录。

三是嘴勤。

在处理日常事务工作中，要多动口向业务部门和其他同事请教，对不清楚的情况、细节、一件事的着落，要勤问、勤打听、勤催办，超越职权范围的要及时向领导请示，不能随自己的意志去办，随时向同事和群众多动口了解各方面的工作情况，实事求是，及时全面地向领导和上级汇报。

四是腿勤。

要结合实际，经常开展调查工作，熟悉掌握各项工作动态，要与外勤和有关业务部门多联系，相互交流情况，互相支持配合做好各项工作。

五是脑勤。

对各类业务报表，要认真分析，所填报表与上年、上月和其它表册之间有没有关联性，同一表中栏与栏、项与项之间有没有联系。对收集的信息，要动脑分析研究，采取归纳、比较、判断、推理和分析，注意摸索、积累和总结工作经验，善于学会观察分析各种社会现象，透过现象看本质，掌握分析、研究专项整治动态，注意发现问题，养成勤于思考、善于思考的习惯，做到“沉静以深思”才能逐渐提高自己的工作水平。

总而言之，内勤这个岗位，是一个熔炉，也是一个舞台，既能锻炼自己也能展示自己，只要不断加强自身的政治思想素质、作风素质、业务素质和心理素质的修养，切实履行好内勤工作岗位职责，持之以恒地做到“五勤”，不断开拓创新，就能做好内勤工作。

完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。

保险公司办公室主任述职报告篇九

不知不觉间我的试用期生活就到此为止了，想想有点开心也有点慌张。因为这段时间的工作确实是很辛苦而我居然坚持下来了，而领导也同意了我的`转正，这说明我这段时间的努力是被领导看在眼里的，有点为自己感到骄傲。但一想到后面就要正式工作了，还不知道正式工作和试用期有什么不同呢，所以也会有着一丝恐慌。当然并不会会有刚刚来到公司时的那样慌张，那个时候的我可以说是都不太敢大声说话，完全缺少作为一个保险公司员工该有的自信和交际手段。但经过这三个月的试用期我也收获了很多，下面就这次试用期做简要的工作总结：

在一开始我其实是有些看不起这个行业的，因为这个行业的风评并不好，而且大家也会经常拿着调侃。但在我真正来到这里工作之后也发现了这一行其实并没有那么差，首先他的门槛很低，所以导致了是个人都可以来尝试做一些看看，但也正是因为门槛低所以导致这个行业里也有了老鼠屎。也是这些老鼠屎把这个行业的风评弄得很差，所以现在的人也越来越讨厌我们这一行。但我来到这里之后发现公司里的大家都挺好的，而且我们都是正规公司不会和客户耍哪些小手段来欺骗客户的信任。我在真正了解之后也改变了自己的态度，从一开始是想来到这里混日子变成了真正的把这个当成

了自己的事业在为此而努力工作着，并且为之付出全力。

我的能力也在这个试用期能得到了锻炼，虽然一开始也是和新来的大家一样，但是在我的态度转变之后，我的努力学习只下我的能力在飞快的进步着。而这一切不单单是我再学习专业知识而已，我还在闲暇时间看些经济的书籍，和心理学的书籍，换位思考作为一名客户我会想要怎么样。而我也是在一边思考着一边提高了自己的能力，我也很享受这种自己能力提升的感觉，这会让我觉得我是被需要着的而这种别需要是有着一种成就感。我也因此感到了更加的自信而不像以前那样略微自卑。

我很高兴我当初误打误撞来到了这一行，来到了这么好的一个公司，也为自己当时的态度而感到骄傲，没有随波逐流。虽然试用期结束了，但不管未来正式工作的日子是什么样的，我都会不断的学习，让自己在公司变得更加强大，来回报公司对我的栽培。