

# 保险行业的述职报告(大全5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 保险行业的述职报告篇一

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20xx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，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，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指正。

一、深化思想认识，明确职责定位。

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作

为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

二、努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平。

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

## 保险行业的述职报告篇二

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)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 任务目标;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，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。

三是为加强各县市安监局的沟通、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x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200万元的业务压力。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。

截止10月，财产险保费收入671万元，完成省公司下达任务68.26%，承保利润36万元。其中企财险除前述三个案件增提未决赔款准备金外，实现承保利润133万元。

可能是公司财产险业务发展的低谷期，剩下一个多月时间，还有267万元任务缺口，在此我也只有急呼：在座的各位支公司经理们，加把油，为荣誉而战！

#### 4、加强制度建设，实施手续费集中管理。

一是修订了《非车险业务考核办法》，使单项考核在合理、公正、公平的条件下进行。到本月已向支公司领导班子成员发放非车险2、3季度产品线奖金近4万元，发放责任、财产、意外险业务发展特别奖近21万元。非车险业务发展得好的支公司经理，已得近3万元奖金。

二是实施了非车险手续费由分公司集中管控。首先，共享15%的手续费率；其次，按业务质量、风险高低、竞争程度增加手续费标准。手续费率的增加严格实行报批制，只要是优质业务、竞回业务、抢占市场的业务，都可实行(+y)的费用政策。由此，引导或强制展业人员扭转“重手续费收入，轻业务质量”的习惯思维，较好地控制了手续费支出，提高了手续费支出的效能。

截止10月，按分险报表口径的手续费率为：企财险13.85%，货运险9.75%，家财险24.98%，工程险9.97%，意外健康险15.23%，责任险13.95%。非车险业务总手续费率为14.47%。

## (二) 农险业务发展及理赔工作。

年初，制定印发了《政策性农险考核办法》，下达了农业保险1035万元的保费任务(其中政策性农险935万元)。截止10月，农业保险保费收入976万元，完成自编计划94.3%，已完成上报省公司计划数。其中政策性农业保险业务收入884万元，同比增长84%。农业险实现承保利润125万元。到年底，预计政策性农险过1000万元，农业险保费达到1100万元，翻开了五年来光辉的一页。主要做了和实施了以下工作和相关举措：

### 1、报送专题报告，邀请政府相关部门人员出外学习。

春节前，向市农工办报送了《关于开展政策性农业保险工作的建议》、《政策性农业保险工作方案》，从工作层面上向市政府相关部门做好了汇报。春节收假后，邀请了市农工办、市财政、市农业局的相关人员到分别到了遂宁、南充学习，让外地市的政府部门亲历的工作经验帮我们说话，有力地推动了政策性农险发展。

### 2、开好政策性农险专业会。

继省公司农险专业会议后，在5月召开了农险业务发展专业会。在会议上就今年的农险发展工作提出了几点要求：

一是，“合规”是经营政策性农险的生命线。“宁伤规模，不伤合规”，“合规”当头，保住我们四年来为之而付出换来的政策性农险业务经营权。

二是，认真做好承保、理赔到户工作。强调各业务开办公司按照保监会、总省公司“四到户、两公开”的要求做好承保、理赔到户的工作，该项工作已没有了退路、不进则退，做好承保、理赔到户工作也是为明年落实水稻、玉米、油菜“无赔款优待”工作打基础。



三是，抓好农村服务网点的建设工作，提升服务能力。要按“常德”模式增加人、财、物的投入，加快建设农村服务网点，解决我们服务能力不足的问题。

四是，加强农险费用管理、确保各项支出合规。严格按照x号文件的规定，做好季节性聘请人员劳务费支出的相关工作，提高协保人员的工作积极性。严格控制不合理的会议费和招待费列入和其他费用全险摊销。

### 3、深入基层，指导农险承保、理赔工作。

一是在承保收费到户的具体操作上，常与农险部经理研讨水稻、玉米excel分户清单的要素收集、填写、导入系统的方式方法，并在日常工作中指导支公司的承保工作。

二是深入到x深处的乡村查看风灾玉米损失，深入汉源老山乡村查看玉米干旱灾害，与支公司共同研究查勘、定损、理赔到户的办法，共同解决对内对外所存在的具体问题。

三是强化经营管理，督办了石棉、汉源公司水稻(玉米)因乡政府索赔发难未决案三件，督办了雨城公司对熊猫乳业奶牛保险亏损事宜，最终都收到了满意的结果和良好的效果。

### (三)财务管理工作。

全市财务管理工作按照总、省公司的相关规定，不断加强财务基工作建设和常规检查工作，为公司经营决策提供了可靠的经营数据，实现了全市财务核算平稳、高效、安全运转。今年，由于财务省集中，财务中心的管理及事务性工作很多。就分管而言，主要组织实施了以下工作：

一是制定了《费用管理办法(试行)》，并坚持实施支公司财务分管制度。认真实施费用预算管理，每月与财务中心做好全市各单位费用支出预算安排，严格执行先报后用的费用

审核制度，确保了各项费用合规。

二是认真地组织全市进行了财务、业务数据真实性自查整改和小金库自查自纠工作，按时地向省公司提交了自查自纪报告。

三是组织完成了固定资产的清理和系统上机编制工作，全市固定资产得以有序的管理。

四是按时完成省公司布置的资产负债、应收应付的清理工作，财务管理水平得到了提高。

五是在省公司要求的时间内完成了财务收支省集中和费用、实物支付系统上线支付工作，并积极支持和配合20xx年固定费用预算上线工作。

#### (四) 信息技术及数据质量管理工作。

一是制定了本级《数据质量考核办法》，加强了数据的日常管理工作，确保了各系统数据真实、完整、有效。在日常的数据质量管理中，不定期发布通报，指出存在的问题和解决问题的办法，不断提高数据综合质量。

二是积极配合省公司及产品线完成了车险和非车险第三代核心业务系统的上线工作。

三是切合实际地计划全市网络设备的新增和更新，确保了财务、业务、理赔网上平稳、高效、安全运行。

#### (五) 系统工会工作。

全省工会工作会议后，结合公司实际，制定并印发了《分公司工会工作安排》，提出了我司系统工会工作的总体要求——贯彻科学发展观，紧紧围绕“转方式、促发展、强合

规、增效益”的工作主基调，加强工会组织建设，推进司务公开，创建“幸福和谐职工之家”，健全员工建言献策机制，积极开展劳动竞赛和各种创争活动，为实现公司发展战略目标，努力开创工会工作新局面。围绕这个总体要求，主要做了以下几项工作：

### 1、加强工会组织建设。

加强会籍管理，规范完善入会手续。凡与公司签订了劳动合同的人员，在自愿的基础上均加入所在公司工会组织。对劳务派遣人员，凡签订了委托代管书且在我司连续工作满1年(含)以上，根据本人意愿，直接加入我司各级工会，实现了全员入会。

### 2、完善建言献策平台，健全完建言献策机制。

一是，设立了建言献策专用邮箱，广泛征求员工意见，鼓励员工为公司发展中的重点、难点和关键点问题的解决多提合理化建议。二是，市系统工会将组织评选“建言献策组织奖”和“员工金点子奖”。

### 3、积极开展各类创先争优活动，激发员工活力。

一是，在全市开展“家财险业务劳动竞赛”，截止10月，家财险保费收入60万元，同比增长50%，净增保费20万元。将在12月组织评比组织奖与个人奖。二是，开展先进集体、先进个人评选表彰活动，营造“学先进、赶先进、争创一流业绩”的良好氛围。涌现出“灾后重建先进集体”、“保险行业服务明星(铜牌得主)”、“五四优秀青年”等先进集体和先进个人，激发了广大员工的使命感和荣誉感。

### 4、关爱员工，增强公司的凝聚力和向心力。

一是，加强困难职工档案的动态管理，做好劳模、病困员工

资料库更新工作。今年，市县两级工会对汉源困难员工杨春燕家庭给予了帮助，让他们真切地感受到组织的温暖。二是，组织员工体检，将劳务派遣员工纳入，从感情上拉近与他们的距离。四是，系统工会为全市女职工在省工会办理了重大疾病保险，以实际行动支持省公司工会《促进女员工与公司共同成长》项目规划的开展。

一是在工作作风方面：服从总经理的指挥、协助总经理的工作，努力完成交办和分管职责内的工作；求真务实，不尚空谈，深入基层和展业第一线，脚踏实地办实事，埋头苦干求实效。能按照现代化企业对管理者的要求，及时的转变观念，创新思维，全心全意为公司和员工的利益而努力工作。

二是在廉政建设方面：认真地学习了《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》，能按照《廉政准则》中规定的8个“禁止”和52个“不准”严格的约束自己在工作和生活中的个人行为；廉洁从业，严以律己，无违法、违纪、违规的行为。

回顾过去，深感还存在很多不足，主要体现在以下几个问题上：

(一)没有充分调动分管部门的工作积极性。

主要表现在对分管产品线的指导和管理力度不够，导致对支公司服务不到位□20xx年，我将按照常规事务、重点工作、临时性工作制定分管部门的工作时间表，提高产品线的效能，适应经营机制转变的需要，为支公司业务发展提供有力的支持。

(二)没有抓好政策性林木保险政府协调工作。

今年省政府启动的政策性林木保险，除给市财政送过一个承保规划报告外，没有做好与政府相关部门沟通和协调工作，

在争取政府支持的工作力度上不够□20xx年，向市政府作好政策性林木保险工作规划报告，深入区县政府相关职能部门做好沟通和协调工作，为基层公司创造展业环境，力争政策性林木保险启动。

(三)财产险业务不能完成省公司计划，我有不可推卸的责任。

不仅仅是考核时扣我的业绩工资，而保费上不去支公司经(副)理受损失。会后，我会认真思考20xx年财产险业务的发展思路，找到解决发展瓶颈问题的办法，力争在20xx年有一个好收成。

最后，在来年的工作中，自己要勇于创新、不断进取，使分管工作再进一步，为公司又好又快、和谐发展作贡献。

## 保险行业的述职报告篇三

今年以来，按照中支公司党委、总经理室的工作分工，我主要负责xx营销部的业务推动及公司内外部协调工作。这期间，在上级公司党委、总经理室的正确领导和xx中心支公司总经理室各位成员及相关部门的大力支持下，我认真履行职责，积极加强管理与引导，努力协调分管各项工作的健康发展，取得的一定成绩。截止到20xx年11月18日，完成保费x万元，完成全年计划的x%□超额完成x万元，并计划截止到20xx年12月31日完成保费x万元，计划超额x万元。

今天，按照xx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。

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，并在学习结束后获的优秀组员。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，并在培训结束后获的优秀学员证书。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。

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到每个业务人员手中，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的到大幅度提升，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xx鹏华汽贸友好合作，签订协议，自此xx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。

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，积极稳妥地开展车险业务，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。

工作千头万绪，加上份管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计资料出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和品质；处理一些工作关系时还不能的心应手。

总之，在一年来的摸爬滚打中，我不敢说自己真正胜任了现在的这份工作，但我的确是一直在朝这个方向努力着。在这个新的舞台上，虽然我现在还做不到长袖善舞，游刃有余，但我坚信伴随着部门的成长，我自己终究也会逐渐成熟起来。在此，我有信心和部门成员一道，牢记使命、把握机遇、开拓创新、奋力拼搏，为第一营销服务部20xx年的稳定和发展做出更大的贡献。

## 保险行业的述职报告篇四

大家下午好！

我主要负责xx学院城镇居民医疗保险管理科的工作。自任现职以来，在医院领导和同志们的支持下，我紧紧围绕医保科的工作特点和工作规律，认真履行自己的职责，不敢有丝毫的懈怠，扎扎实实地开展了各项工作，较好地完成了工作任务。下面，将我这半年的学习、工作情况向大家作一简要陈述。

坚持把理论学习放在首位，通过不断的学习，提高思想认识，端正工作态度，增强与时俱进、开拓创新意识，树立了正确的世界观、人生观和教书育人的思想；始终以共产党员的标准要求自己，无条件地服从组织安排，不计个人得失，做到干一行，爱一行，钻一行。

- 1、负责与市医保中心及各级医保部门相关工作的沟通与协调
- 2、负责参保大学生信息的统计、上报及医保证件的办理
- 3、起草本科室的各项规章制度，完善各项考核指标。
- 4、负责参保大学生普通门诊费用的审核、报销及发放
- 5、负责城镇居民医疗保险政策的宣传、发动
- 7、完成院领导安排的其它工作任务。

## 1、加强制度建设

为使工作规范化，在校医院院长的领导和支持下，结合学校实际，参照国家相关政策，制定了“xx学院参保大学生普通医疗费用报销办法”“xx学院在校大学生参加城镇居民医疗保险宣传材料”及“xx学院在校大学生参保及续保的办法和流程”，使我院在校大学生医保工作顺利开展的同时，也提高了工作效率，也得到了同行和市医保局的赞扬。

## 2、认真负责，扎实工作

学校的医保工作实质上属于学生工作的范畴，学生对医保政策的了解程度，直接关系到学生的参保热情；医保科对学生普通门诊费用的报销，也直接影响到学生的学习生活。为将医保工作真正的落到实处，使普通大学生切实享受到国家政策的优惠，数次参加到学生处辅导员例会中，和各院系辅



导员进行相关工作的交流和沟通；深入到院系参加院系的学生干部例会，做好政策的宣传、学生参保的发动工作；在日常报销中，认真核实票据，及时足额的将报销费用打入学生银行卡中。认真接待学生来来访、咨询，耐心解释有关城镇居民医疗保险政策和规定，及时负责和医保中心协调学生遇到的报销问题。

### 3、严格遵守各项规章制度。

严格遵守单位工作制度，按时上下班，认真按上级的要求做好业务工作，按时按质完成各项工作任务，并能主动向领导汇报工作。比如，在全市开展参保缴费的宣传发动期间，按市委、市政府的要求和医保中心的安排，每星期都对缴费进度统计、汇总，向院领导报告，保证领导能及时掌握情况。

不足：医保管理工作经验相对不足、与报销相关的医学方面的专业很欠缺、对问题的发现和处理还需要加强、政策理论水平需要进一步提高。

1、要围绕自己的工作中心，突出重点，当好领导的参谋和助手。

2、加强学习，注重实践，不断提高自身素质。

汇报完毕，不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。

## 保险行业的述职报告篇五

转眼即逝□xx年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

1. 市场力度不够强，以至于现在xx大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！
2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！
3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的'情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。
3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
3. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。
5. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
6. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
7. 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
8. 自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
9. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。